

Masse statt Klasse

Anleger sollten sich nicht auf das Konzept der Heinen & Biege Gruppe für den Kauf von festvermieteten und fremdfinanzierten Eigentumswohnungen einlassen.

■ Profis kennen das Rezept: Man kaufe einen Wohnblock preisgünstig ein, teile die meist im sozialen Wohnungsbau der 50er oder 60er Jahre erstellten Mietshäuser in Eigentumswohnungen auf, verkaufe diese so teuer wie möglich an private Anleger und hoffe, daß sie das schlechte Geschäft nicht wittern.

Profitabel ist diese Mischung vor allem für Anbieter und Vermittler. FINANZtest hat zwei Angebote der Dortmunder Heinen & Biege Gruppe nachgerechnet und kann Kapitalanlegern vom Kauf dieser vermieteten Eigentumswohnungen nur abraten.

Clevere Partner

Beteiligt an diesem Wohnungsgeschäft ist die Allgemeine Wohnungsvermögens-AG (Allwo), die die meist schon betagten und festvermieteten Eigentumswohnungen liefert und dann über den von Uwe Heinen und Laurenz Biege straff organisierten Strukturvertrieb mit Hilfe einer Vielzahl von Untervermittlern (im Branchenjargon „Strukkis“ genannt) an Kleinanleger absetzt. Etwa 40 Prozent der Allwo-Objektverkäufe laufen über die Immobilien Heinen & Biege GmbH (IHB). Mit im Boot ist die Badenia Bausparkasse in Karlsruhe, die 1995 mehr als 80 Prozent aller Enderwerbfinanzierungen mit einem Volumen von 100 Millionen Mark abwickelte. Als „Partner für exklusive Im-

mobilien und Finanzdienstleistungen“ empfiehlt sich die Heinen & Biege GmbH, die seit 1994 noch fünf weitere Unternehmenstöchter – darunter die IHB sowie die Baufinanz Beratungs- und Vermittlungsgesellschaft für Baufinanzierung mbH (Baufinanz) – unter ihrem Firmendach vereinigt.

Die IHB nennt sich stolz „Wohnungshandelshaus mit der seriösen Wesensart“ und schreibt die „sanfte Art der Umwandlung“ auf ihre Fahnen.

Die Baufinanz preist ihre „intelligenten Finanzierungskonzepte“ und ihren umfassenden „After-Sales-Service“. Zuviel Selbstlob stinkt, sagt der Volksmund. Tatsächlich kann die Heinen & Biege GmbH ihren hohen Ansprüchen kaum gerecht werden.

Schlechtes Geschäft für Käufer

Sicherlich: Ihr hauptsächlicher Produktlieferant Allwo aus Hannover gilt als Marktführer in der „sozialverträglichen Privatisierung von Wohnungsbeständen“. Die Allwo, die sich 1988 im Zusammenhang mit dem Erwerb von 8 170 Mietwohnungen aus dem Bestand der ehemaligen Neuen Heimat Niedersachsen gründete, kauft heute auch Wohnblocks aus Versicherungsbeständen auf und gehört seit Anfang 1997 vollständig zur Aachener und Münchener Gruppe in Aachen, ebenso wie beispielsweise die Badenia Bausparkasse (siehe Schaubild S. 52).

Der Allwo-Mieterschutz wird allseits gelobt. Doch was gut für den Mieter ist – er erhält ein lebenslanges Mietrecht, falls er sein Vorkaufsrecht nicht ausübt –, müßte den Käufer einer „lebenslänglich“ vermieteten Eigentumswohnung eigentlich abschrecken. Denn der spätere Verkauf an einen Selbstnutzer scheidet infolge der vertraglich abgeschlossenen Eigenbedarfskündigung aus.

Die Heinen & Biege Gruppe stellt diese Not jedoch als



Allwo-Mietshaus mit 186 Eigentumswohnungen in der Julius-Brecht-Straße 11 in Hamburg/Groß-Flottbek. Den Vertrieb der Mitte der 60er Jahre gebauten Wohnungen hat die Heinen-&Biege-Gruppe übernommen.