

Als Cold Call bezeichnet man die unerwünschte Telefonwerbung, auch als Kaltanrufe oder Kaltakquise bezeichnet, eines Call-Centers oder eines Unternehmens bei Betroffenen, ohne dass vorher eine Geschäftsbeziehung bestand oder ohne dass ein ausdrückliches Einverständnis für einen solchen Telefonanruf vorlag.

In den nachfolgend geschilderten Fällen führen die Protagonisten, die sich lediglich als Verkaufsvermittler von Immobilien herausstellten, die „Verkaufsstrategien“ der bundesweit bekannten Hurricane AG mittels Cold Calls fort.

Bislang sind in Hannover folgende Namen in Erscheinung getreten:

- Unabhängige Verbraucherberatung Deutschland GmbH (UVBD)
- Deutscher Informationsdienst (DID)
- Direct Invest Niedersachsen (DID)
- DiFo-Niedersachsen Die Fördermitteloptimierer
- AP Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH
- Assets & Properties Management GmbH

In einem ersten Telefonanruf soll das Interesse der Betroffenen durch die Anpreisungen von Steuereinsparungen geweckt werden, indem kostenlose Steueranalysen in Aussicht gestellt und angeboten werden. Die Betroffenen werden noch am Telefon gefragt, ob sie die Steuerpolitik für gerecht halten und ob sie wissen möchten, inwieweit Möglichkeiten der Vermögensoptimierung durch Steuereinsparungen zur Verfügung stehen. Sämtliche Steuersparmöglichkeiten fokussieren sich in der Folge ausschließlich auf Verkaufsvermittlungen von Immobilien an die Betroffenen ohne oder mit nur sehr geringem Eigenkapital.

Es folgt dann kurzfristig der erste Hausbesuch, bei dem bereits die Mitarbeiter des Vermittlers – zumeist erfolgreich – versuchen, an die Unterlagen der Betroffenen wie z.B. Lohn- und Gehaltsbescheinigungen, Versicherungspolicen etc. zu gelangen.

Anschließend erfolgt der erste Besuch der Betroffenen in den Büroräumen des Vermittlers, bei denen diese mit den abenteuerlichsten Versprechungen überzeugt werden, dass diese eine steuerbegünstigte, d.h. eine zumeist denkmalgeschützte Immobilie erwerben könnten, die sich durch steuerliche Vergünstigungen und die Mieteinnahmen praktisch wirtschaftlich von alleine trägt. Allenfalls werden monatliche Aufwendungen in Höhe von bis zu € 100,00 – jedoch für niemanden nachvollziehbar – errechnet. Später werde man dann die Immobilie auch noch mit einem großen Gewinn verkaufen können. Die Vermittler erwähnen darüber hinaus immer wieder und ausdrücklich, dass nicht alle Personen für diese Art des Steuersparmodells in Frage kommen würden, um die Betroffenen weiter zu ködern.

Bei einem zweiten Besuch der Betroffenen wird diesen bereits mitgeteilt, dass das Finanzamt anhand der überlassenen Unterlagen geprüft und die Zusage für das Steuersparmodell erteilt habe und somit also nichts weiter im Wege stehe, die vorgestellte Möglichkeit der Steuerersparnis zu nutzen.

Bemerkenswert ist, dass seitens des Vermittlers keinerlei schriftliche Unterlagen überlassen werden.

Entweder wird bereits in diesem zweiten Termin oder sehr zeitnah in einem darauffolgenden Termin mitgeteilt, dass die Betroffenen die Reservierung einer bereits durch den Vermittler ausgesuchten Immobilie vornehmen müssten. Dabei wird immer wieder betont, dass diese Reservierung für die Betroffenen vollkommen unverbindlich sei und ein Kaufvertrag erst dann zustande komme, wenn die endgültige Finanzierungszusage der Bank eingegangen sei. Bis dahin sei ein Rücktritt jederzeit möglich. Es handele sich nur um eine reine Formsache, da auch andere Vermittler Zugriff auf die Immobilie hätten und andere Interessenten zuvorkommen könnten. Zumeist wird in diesem Gespräch das Muster eines Kaufvertragsangebots in groben Zügen durchgegangen und anschließend zur Eile gedrängt, da dieses Kaufvertragsangebot – für die Betroffenen zumeist vollkommen überraschend – notariell beurkundet werden müsse und der Notar bereits warten würde. Bis zu diesem Zeitpunkt war in den hier bekannten Fällen von einem notariell zu beurkundenen Kaufvertragsangebot niemals die Rede. Sobald Nachfragen diesbezüglich gestellt werden, wird abgewiegelt und darauf hingewiesen, dass dies doch nur eine reine Formsache sei und es sich darüber hinaus nur um eine unverbindliche Reservierung handele. Weiter wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass der Notar während der Beurkundung nach einer Zwei-Wochen-Frist fragen wird, innerhalb derer die potentiellen Kunden die Urkunde hätten lesen und prüfen können. Diese Frage sei von

den Betroffenen gegenüber dem Notar auf jeden Fall positiv zu beantworten, da eine Beurkundung ansonsten nicht stattfinden und eine Reservierung nicht vorgenommen werden könne. Auch hierbei handele es sich nur um eine reine Formsache und die Reservierung sei ja unverbindlich und ein Rücktritt bis zur Finanzierungszusage jederzeit möglich.

Solchermaßen eingestimmt und in dem – leider falschen – Bewusstsein, dass es sich nur um eine unverbindliche Reservierung handeln soll, lassen sich die Betroffenen zu einem notariellen Beurkundungstermin fahren. Bezeichnend ist, dass die Betroffenen zu keinem Zeitpunkt mehr alleine gelassen werden, da sie es sich dann vielleicht doch noch anders überlegen könnten. Aus demselben Grund findet auch der Beurkundungstermin bei einem Notar im Beisein eines Mitarbeiters des Vermittlers statt. Der Notar verliest die Urkunde nach Erledigung der Formalitäten zumeist sehr zügig, so dass die Betroffenen gar nicht richtig verstehen, was sie anschließend unterzeichnen. Viele Betroffene verstehen noch soviel, dass der Notar am Anfang etwas von einem Rücktrittsrecht vorliest und sind dann zumeist beruhigt.

Die Kaufvertragsangebote sind jedoch mit einer mehrwöchigen Bindungsfrist versehen, die den Betroffenen innerhalb dieser Frist einen Rücktritt nicht gestattet. Der jeweilige Empfänger des Kaufvertragsangebots hat innerhalb dieser Bindungsfrist ganz bequem die Möglichkeit, das Kaufvertragsangebot der Betroffenen anzunehmen. Der ganz große Schock für die Betroffenen erfolgt zumeist dann, wenn der jeweils als Angebotsempfänger genannte Bauträger das notarielle Kaufvertragsangebot der Betroffenen – und zwar vollkommen unabhängig von einer erteilten Finanzierungszusage der Bank – annimmt und sich die unverbindliche Reservierung als zumindest erst einmal formell wirksam zustande gekommener Kaufvertrag über eine Immobilie darstellt.

Uwe Beller
Rechtsanwalt

Ropohl & Partner
Sozietät von Rechtsanwälten - Notare
AG Hannover PR 200178

Roscherstr. 13
30161 Hannover
Telefon +49 (0)511 / 3 49 29 -0
Telefax +49 (0)511 / 3 49 29 29
E-Mail beller@ropohl-partner.de
Internet www.ropohl-partner.de