

Time-Sharing



Die ewige Touristenfalle

Auf Gran Canaria bedrängt der Feriendomizil-Anbieter Anfi wieder vermehrt Touristen. Sein Timesharing-Geschäftsmodell ist so plump wie vor 20 Jahren – und funktioniert noch immer.

Text: Markus Föhn

Es ist ein höflicher junger Mann, der das Ehepaar Kündig* aus dem Kanton Zug auf der Strandpromenade von Playa del Inglés anspricht. Auf Deutsch fragt er, ob sie an einem Ausflug an einen Strand im Südwesten Gran Canarias interessiert seien. In bester Ferienlaune nicken sie; Franz Kündig steckt die Visitenkarte des Mannes ein. Der Köder ist ausgelegt. Als Franz Kündig einige Tage darauf die Nummer auf der Karte wählt, dauert es nicht lange, und das Ehepaar wird gut 30 Kilometer weit durch die Insel chauffiert – bis zur Hotelanlage «Anfi Emerald Club». Dienstfertige Angestellte führen die Urlauber durch den Komplex. Denen verschlägt es die Sprache: «Etwas Besseres kann man sich gar nicht vorstellen», erinnert sich Franz Kündig. «Riesige Terrassen, Whirlpools, traumhafte Aussicht.» Weniger traumhaft ist, was nach der vierstündigen Führung folgt. «Wir kamen in einen riesigen Saal, in dem Dutzende von Paaren saßen, ihnen gegenüber ein Angestellter, der wie wild auf sie einredete.» Kündigs sind in die Fänge der Anfi-Hotelgruppe geraten – eines Timesharing-Anbieters, der Nutzungsrechte für Ferienwohnungen verkauft. Die Verträge liegen fixfertig bereit: Kündigs sollen für 35 Monate die Rechte an einem Appartement der Anlage kaufen, das sie dann während zweier Wochen nutzen

dürfen; dazu kommt das Recht auf drei Wochen Aufenthalt in einer «Tauschanlage» irgendwo auf der Welt. Kostenpunkt: 4600 Euro, 1400 davon sofort. Bedenkzeit: keine. Kündigs, geblendet von der Pracht der Anlage und gedrängt vom Anfi-Angestellten, unterschreiben. Reue kommt auf, als sie sich abends im Internet über Anfi schlaumachen. «Ich fiel aus allen Wolken», sagt Franz Kündig. Er stieß auf Foren, in denen die Rede von Betrug war, von nicht existierenden Tauschanlagen und davon, dass man das Nutzungsrecht an der Wohnung kaum wahrnehmen könne, weil Anfi stets behauptete, sie sei von anderen Nutzern belegt.

«Anfi braucht dringend neue Kunden»

Tatsächlich lässt man von Anfis Timesharing-Angeboten besser die Finger. Die Hotelgruppe sorgte nämlich bereits vor 20 Jahren für negative Schlagzeilen – auch im Beobachter –, mit dem gleichen Geschäftsmodell: Touristen anlocken, stundenlang herumführen und ihnen dann überbeuerte Ferienwohnungen aufdrängen, die sie kaum je nutzen können. Seriöser ist das heute holländisch-spanische Unternehmen, das auf Fragen des Beobachters keine Antwort gab, seither nicht geworden. Es hat gar noch einen Zacken zugelegt. Dies beobachtet Petra Röder von der

Deutschen und Schweizerischen Schutzgemeinschaft für Auslandsgrundbesitz in Waldshut-Tiengen. «In jüngster Zeit sind – auch dank unserer Hilfe – zahlreiche Inhaber eines Nutzungsrechts aus ihrem Vertrag ausgestiegen – Anfi braucht dringend neue Kunden, um den Unterhalt ihrer Anlagen finanzieren zu können.» Dabei zieht Anfi alle Register. «Wer erst einmal in einem Verkaufsgespräch ist, der kommt kaum wieder raus, ohne eine Anzahlung zu leisten», sagt Röder. Die Verkäufer seien gut geschult, ihre Gesprächsführung aggressiv. «Viele Urlauber setzen ihre Unterschrift unter einen Vertrag, weil es für sie die einzige Möglichkeit darstellt, die unangenehme Gesprächssituation zu beenden.» Damit ist die Falle bereits zugeschnappt: Laut Röder kann man zwar meist aus dem Vertrag wieder aussteigen – die Anzahlung, die schnell mehrere tausend Franken betragen kann, müsse man sich jedoch abschminken. Dass Anfi noch immer Leute auf den Leim kriechen, ist für Röder «rätselhaft» – es liege wohl daran, dass die Touristen in den Ferien so entspannt seien, dass sie schlicht nicht damit rechneten, übers Ohr gehauen zu werden. Dabei ist Misstrauen gegenüber dem Timesharing-Modell immer angebracht: «90 Prozent aller Anbieter arbeiten unseriös», sagt Röder.

