

FRANK DONNER | HAGEN LEHMANN

EINFACH MEHR GELD

Die geheimen Strategien
der besten Vermögensverwalter
Deutschlands

FBV

VORWORT

Krise ist ein Wort, das in den vergangenen Jahren geradezu inflationär gebraucht wurde. Die Krise der Europäischen Union, der transatlantischen Freundschaft, der Demokratie, des Euro, und dann ist da natürlich noch die Finanzkrise. Fakt ist: Noch nie ging es uns so gut wie heute. Vielleicht liegt das sogar im tieferen Sinn des Begriffes: Das griechische Wort κρίση (krisi) ist nicht Ausdruck für eine hoffnungslose Situation, sondern bezeichnet den Höhe- oder Wendepunkt einer gefährlichen Lage. Von da an kann es nur noch besser werden. Insofern stecken in dem Wort auch immer die Hoffnung und die Chance. Eine Finanzkrise muss also kein Anlass zur Verzweiflung sein. Im Gegenteil.

Das ist übrigens keine These oder Vermutung, sondern historische Erfahrung. Ganz gleich, welchen Finanzcrash man in der langen Geschichte des Börsenhandels betrachtet – ob es die Tulpenkrise 1637 ist, der große Börsencrash 1929, die Asienkrise 1997, das Platzen der Dotcom-Blase 2001 oder zuletzt die Finanzkrise 2008: Ausnahmslos jedes Mal erholte sich die Wirtschaft, weltweit stieg der Wohlstand, und die Börsenkurse setzten zu neuen Höhenflügen an. Deshalb wage ich eine Prognose: Die nächste Börsenkrise wird kommen. Und danach geht es wieder bergauf.

Die Frage ist, wie man als Anleger mit dieser Erkenntnis umgeht. Sieht man sich an, wie wir in Deutschland mit der Angst vor der nächsten Krise umgehen, lauten die Antworten: Immobilien kaufen, Geld aufs Sparbuch legen und keine Börsenrisiken eingehen. Immobilien sind natürlich keine schlechte Idee. Betongold

genießt in Deutschland immer noch das höchste Vertrauen. Das ist grundsätzlich kein Fehler. Das Sparbuch, der Deutschen liebste Anlageform, wenn es um liquides Vermögen geht, ist allerdings problematisch. Denn wenn die Inflationsrate höher ist als das Zinsniveau, dann verlieren Anleger bei dieser Anlage Geld. Insofern führt ausgerechnet die Risikoaversion vieler Anleger dazu, dass sie in eine Form von Sicherheit flüchten, die sie eigentlich nicht wollen: Sie verlieren mit Sicherheit Kaufkraft. Unter dem Strich betreiben zu viele Deutsche Vermögensvernichtung, anstatt Vermögen aufzubauen und zu mehren.

Gleichzeitig trauen sich zu wenige Deutsche an das Thema Aktien heran. Dabei ist dies eine der langfristig renditestärksten Anlageklassen. Wer regelmäßig Geld in Aktien investiert, schafft sich auf Dauer ein finanzielles Kapitalpolster. Natürlich sollte man nicht blind einzelne Aktientitel kaufen. Die Mischung macht's. Fonds sind beispielsweise ein geeignetes Instrument, um schon mit wenig Kapital die Investition breit streuen zu können. Und wenn es darum geht, aus dem riesigen Universum von Tausenden Fonds das passende Produkt herauszufiltern, dazu noch die anderen Anlageklassen im Blick zu haben und womöglich beim Immobilienkauf Fehler zu vermeiden, dann sollte man sich Hilfe und Unterstützung holen. Von professionellen Beratern, von Immobilienprofis und von Vermögensverwaltern – am besten von unabhängigen Spezialisten.

Die Frage ist natürlich, wie findet man den Profi, dem man vertraut und der die eigenen finanziellen Ziele und Wünsche erkennt und sie entsprechend in die passende Anlagestrategie umsetzt? Das haben sich auch die beiden Autoren dieses Buches gefragt. Immobilienspezialisten sind sie selbst. Doch Vermögensverwaltung, Börsengeschäfte, Anlagestrategien – das ist etwas anderes. Deshalb haben sie sich auf den Weg gemacht. Sie sind quer durch den deutschsprachigen Raum gereist und haben Vermögensverwalter besucht und sie zu ihren Strategien befragt. Heraus kam dabei

eine hochinteressante Sammlung von Interviews, aus denen vor allem deutlich wird, dass es oft weniger auf die konkrete Strategie ankommt als vor allem auf den Menschen dahinter. Beim Lesen wird schnell deutlich: Dieses Buch ist nicht einfach ein Sachbuch zum Thema Vermögensanlage, sondern vor allem ein spannender Reisebericht, in dem Menschen zu Wort kommen, die im wahrsten Sinne des Wortes aus tiefer Überzeugung handeln. Und auf die man sich nicht nur dann verlassen kann, wenn an der Börse die Sonne scheint, sondern auch dann, wenn das Wort Krise mal wieder die Runde macht.

Professor Dr. Hartwig Webersinke

Professor an der Hochschule Aschaffenburg mit den Forschungs- und Lehrgebieten Finanzdienstleistungen, Asset Management, Kapitalmarkt- und Portfoliotheorie

Dekan der Fakultät Wirtschaft und Recht an der Hochschule Aschaffenburg

Mitglied in der Deutschen Statistischen Gesellschaft

Mitglied in der Kommission festverzinsliche Wertpapiere der DVFA

Mitglied in Anlageausschüssen und Beiräten von Spezial- und Publikumsfonds verschiedener Industrieunternehmen, von Sach- und Lebensversicherungen sowie einer Reihe von Pensionskassen

*Ein Kapitalist ist jemand, der hauptsächlich
in seiner Freizeit Geld verdient.*

ANEURIN BEVAN

WARUM SIE DIESES BUCH LESEN SOLLTEN

Mut

Ronald Gerald Wayne wurde am 17. Mai 1934 in Cleveland, Ohio geboren. Er studierte Anfang der Fünfzigerjahre Industriedesign, konstruierte Spielautomaten, meldete Dutzende von Patenten an und hatte eine glänzende Karriere vor sich, nicht nur als Ingenieur. Er entwickelte neben seiner beruflichen Laufbahn eine viel beachtete Theorie darüber, warum manche Währungen ihre Kaufkraft über Jahrzehnte hinweg behalten, während andere Währungen fortlaufend erodieren. Er kannte sich mit dem Thema Geld aus. Berühmt wurde er jedoch nicht durch sein Buch, sondern dadurch, dass er Mitte der Siebzigerjahre zusammen mit zwei anderen Ingenieuren eine kleine Firma gründete. Die Ingenieure hießen Steve Jobs und Steve Wozniak, die Firma nannten sie Apple. Wayne erhielt 10 Prozent der jungen Firma. Er zeichnete das erste Apple-Logo und schrieb das Benutzerhandbuch für den ersten Apple-Compu-

ter. Aus seiner Feder stammt auch der erste Gesellschaftervertrag der Apple-Gründer. Doch Wayne hatte ein schlechtes Gefühl mit der Firma. Als Jobs und Wozniak einen Kredit in Höhe von 15.000 Dollar aufnehmen wollten, um die ersten Apple-Computer bauen zu können, stieg Wayne aus. Er fürchtete die Haftung für den Kredit. Im Gegensatz zu den beiden anderen, viel jüngeren Geschäftspartnern hatte er etwas zu verlieren. Also verkaufte er nur zwölf Tage nach der Firmengründung seine Anteile an Jobs und Wozniak. Für 800 Dollar.

Anfang des Jahres 2019 war Waynes ehemaliger Firmenanteil mehr als 70 Milliarden US-Dollar wert.

Wayne wird bis heute immer wieder auf seine Entscheidung von damals angesprochen. Seine Antwort hat er öffentlich mehrmals so oder ähnlich von sich gegeben: „Wäre ich gern reich? Jeder wäre gern reich, aber ich konnte das Tempo nicht mitgehen. Ich wäre reich, aber ich wäre der reichste Mann auf dem Friedhof.“ Ron Wayne lebt heute in einem kleinen abgelegenen Ort in der Wüste Nevadas und hat seine Ruhe. Weitestgehend. Wenn ihn gerade niemand auf den frühzeitigen Verkauf seiner Apple-Anteile anspricht.

Wahr ist: Als Unternehmer oder Investor sollte man schon ein wenig Mut mitbringen. Denn wer sein Geld nicht unters Kopfkissen legt oder aufs Sparbuch scheffelt, sondern so investiert, dass dessen Kaufkraft schneller steigt, als die Inflation davon vernichtet, geht zwangsläufig Risiken ein. Wer nicht gut damit schlafen kann, dass Wertpapierkurse im Wert schwanken, ist vielleicht nicht gerade der geborene Aktionär. Schlafmangel ist der Gesundheit ja nicht besonders förderlich. Und wer grundsätzlich Risiken scheut und auch keine Verantwortung übernehmen möchte, sollte vielleicht auch keine Firma gründen. Ronald Gerald Wayne ist ein prominentes Beispiel dafür. Immerhin: Er scheint glücklich mit seinen Entscheidungen und seinem Leben zu sein.

Wahr ist aber auch: Man wird nicht durch Arbeit reich. Diese Erkenntnis ist schon lange kein Geheimnis mehr. Entscheidend ist der Schluss, den man aus dieser Erkenntnis zieht. Und da scheiden sich die Geister. Je nach politischer Gesinnung kommen Menschen zu sehr unterschiedlichen Ansichten darüber, wie sie mit der Tatsache umgehen sollen, dass man sein Geld für sich arbeiten lassen soll. Überzeugte Kommunisten schimpfen an dieser Stelle gerne über „das böse Kapital“, das redlich arbeitende Menschen ausbeutet. Eingefleischte Kapitalisten mokieren sich über „linke Spinner“, die nicht erkennen wollen, dass gewinnorientiertes Handeln auch Verantwortung beinhaltet. Und Risiken, die allein die Unternehmer und nicht ihre Angestellten tragen.

Wir wollen uns in diesen politischen Disput nicht einmischen. Wir sehen die Sache eher nüchtern. Und wir raten Ihnen, die Sie dieses Buch gerade in Händen halten, weder dazu, eine Firma zu gründen, noch fordern wir Sie auf, nur noch Ihr Geld arbeiten zu lassen. Wir raten Ihnen aber auch nicht, Kapitalanlagen grundsätzlich zu verdammen.

Arbeiten Sie weiter. Arbeit wird schließlich nicht nur mit Geld bezahlt, sondern auch mit Anerkennung, sozialem Umfeld, Freundschaften, Erfahrung, Wissen. Manche finden sogar ihren Partner oder ihre Partnerin fürs Leben im Job. Und nicht zu vergessen: Arbeit kann auch Spaß machen, wenn man sich einen Job ausgesucht hat, der nicht nur Beruf, sondern auch Berufung ist.

Zeit

Gleichzeitig sollten Sie aber auch Ihr Geld arbeiten lassen. Es wäre sogar fahrlässig, das nicht zu tun. Denn Geld, das für Sie arbeitet, hat einen großen Vorteil gegenüber Ihrer beruflichen Tätigkeit: Es gibt Sie nur ein Mal, Sie haben nur 24 Stunden täglich, 365 Tage

im Jahr, und manchmal brauchen Sie auch Urlaub. Ihre Zeit ist begrenzt, auch Ihre Lebenszeit. In dieser – im wahrsten Sinne des Wortes – einmaligen Zeit schlafen und essen Sie, manchmal sind Sie krank. Und jede Minute, die Sie jemandem als Ihre Arbeitszeit anbieten, können Sie nur ein einziges Mal verkaufen. Das Zeitkonto, das Sie einem Auftraggeber oder einem Arbeitgeber zum Kauf anbieten können, schrumpft jede Minute. Irgendwann ist dieses Zeitkonto aufgebraucht. Und dann können Sie nur noch Geld für sich arbeiten lassen. Warum also nicht gleich parallel damit anfangen? Das macht Ihren Lebensabend später im wahrsten Sinne des Wortes reicher – und im Idealfall bleibt sogar sofort etwas übrig, was Ihnen den einen oder anderen Luxus ermöglicht, ohne dafür einen Kredit aufnehmen zu müssen.

Sinn

Doch was bedeutet es tatsächlich, „Geld für sich arbeiten zu lassen“? Geld an sich arbeitet ja nicht. Es vermehrt sich auch nicht von selbst. Wenn Sie eine Kapitallebensversicherung abschließen, sperrt die Versicherung Ihr Geld ja nicht in einen Tresor, wo sich die Scheinchen dann paaren. Das Geld muss raus, dorthin, wo es „arbeiten“ kann. Es vermehrt sich nur dann, wenn es in Immobilien, Anleihen oder andere Zinsanlagen, Unternehmensanteile, Sachwerte oder Spekulationsobjekte investiert ist. Es sind diese Anlagen, die Zinsen abwerfen und/oder deren Wert steigt, nicht das Geld selbst. Und warum steigt der Wert dieser Anlagen? Weil Menschen sie durch ihre Arbeit oder – im Fall von Mieterträgen – durch ihre Zahlungen wertvoller machen. Würde jeder nur sein Geld für sich arbeiten lassen und nicht selbst arbeiten, gäbe es solche Wertsteigerungen gar nicht. Unsere Wirtschaft und unsere Sozialsysteme würden nicht

funktionieren. Es braucht also tatsächlich sogar Kapital, das investiert wird, und Arbeitskraft, die daraus einen Mehrwert schafft.

Professionalität

An dieser Stelle kommt unser Buch ins Spiel. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihr Geld für sich arbeiten lassen können. Wohlgedenkt: Ihr Geld, nicht Sie. Sie selbst sollten sich lieber dabei zurücklehnen. Verkürzen Sie nicht noch zusätzlich Ihre wenige Zeit, die Sie haben, dadurch, dass Sie sich mit den Feinheiten und Fallstricken der Kapitalmärkte auseinandersetzen und am Ende sogar noch Geld verlieren. Ja, auch das ist möglich. Machen Sie sich keine Illusionen. Andere, die sich professionell und täglich beruflich mit dem Thema Kapitalanlage befassen, sind Ihnen doch immer mindestens eine Nasenlänge voraus. Im Wettstreit um die besten Investitionen ziehen Sie als ungeübter Amateur fast immer den Kürzeren. Viel cleverer ist es, sich einen Profi an die Seite zu holen, der für Sie in den Ring steigt. Diesen allerdings sollten Sie sich gewissenhaft aussuchen. Dabei kann Ihnen dieses Buch helfen.

Das Buch

Zunächst befassen wir uns in Teil 1 mit dem Immobilienmarkt. Dort sind wir Profis. Wir kennen das Business und die Tricks, und wir wissen, welche Fehler man machen kann. An unseren Erfahrungen lassen wir Sie teilhaben. Wir geben Ihnen einen Einblick darin, wie Sie erfolgreich in Betongold investieren und Ihr Kapital dort vermehren können.

In Teil 2 zeigen wir Ihnen, wie Vermögensverwalter arbeiten, wie ihr Business funktioniert und worauf Sie als Anleger und Kunde

achten sollten. In Teil 3, dem größten Teil dieses Buches, konzentrieren wir uns auf die verschiedenen Strategien der Geldanlage.

Beim Thema Kapitalmärkte und Wertpapiere verweisen wir auf unsere Kollegen in der Vermögensverwaltung. Wir haben uns in der Republik umgesehen und Manager und Strategien gefunden, die wir Ihnen in diesem Buch vorstellen möchten. Wir betonen dabei „Manager und Strategien“, wobei das *Und* wichtig ist. Und wenn wir ehrlich sind, müsste es eigentlich „Philosophie“ statt Strategie heißen. Denn bei unserer Recherche ist uns sehr bewusst geworden, dass erfolgreiche Geldanlagestrategien in der Regel nicht für sich allein stehen, sondern vor allem durch die Menschen leben, die sie erfunden haben und anwenden. Die Chemie muss stimmen: zwischen Kunde, Vermögensverwalter und der Strategie. Diese Strategie ist normalerweise individuell. Sie entsteht im Gespräch zwischen Vermögensverwalter und Kunde. Die verschiedenen Strategien der Vermögensverwalter sind im Normalfall nur die theoretischen Leitplanken dafür, was dann in der Praxis auf der Straße umgesetzt wird. Der wesentliche Treibstoff für die Fahrt durch den Börsenschwungel ist das Vertrauen der Anleger in die Fähigkeiten der Profis. Deshalb stellen wir Ihnen nicht leblose Formeln und Zahlenwerk vor, sondern die Vermögensverwalter, die die Strategien erfunden haben und täglich anwenden. Wir wollen sie Ihnen so vorstellen, wie Sie sie selbst kennen lernen würden, wenn Sie Ihnen einmal begegnen sollten: im Gespräch. Deshalb haben wir für dieses Buch die Interviewform gewählt. So lernen Sie zum einen von einigen der Besten ihres Fachs, wie Kapitalanlage funktioniert. Zum anderen stellen wir Ihnen auch gleich die dazu passenden Köpfe vor, die Sie für sich arbeiten lassen können, wenn Sie es möchten – auch von ihrer persönlichen Seite. Wir stellen sie Ihnen so vor, wie wir sie erlebt haben: Es sind Menschen, für die das, was sie tun, tatsächlich nicht nur ein Beruf ist, sondern Berufung. So

wie wir für unsere Arbeit mit Immobilien brennen, so erfüllt diese Menschen die Leidenschaft für die Wertpapieranlage.

„Geld“ für sich arbeiten zu lassen, bedeutet genau genommen: andere, denen Sie vertrauen, damit zu beauftragen, Ihr Geld zu vermehren. Ohne zusätzliche Arbeit für Sie selbst. Ohne schlaflose Nächte. Und trotzdem erfolgreich. Unser Tipp: Verkaufen Sie Ihre Apple-Anteile nicht zu früh, denn allein durch Arbeit werden Sie nicht reich.

TEIL 1: VERMÖGENSAUFBAU MIT IMMOBILIEN

*Wenn du etwas mit Leichtigkeit angeht, ist das kein Leichtsinn.
Im Gegenteil: Es fällt dir viel leichter, es zu erreichen.*

FRANK DONNER

*Der Finanzjournalist Matthias von Arnim im Gespräch mit den beiden
Buchautoren Frank Donner und Hagen Lehmann, Immoscoring GmbH*

MEHR GELD MIT DER ERSTEN IMMOBILIENVERMÖGENSVER- WALTUNG DEUTSCHLANDS

Wir, Hagen Lehmann und Frank Donner, haben uns lange überlegt, wie wir uns selbst und unsere Arbeit hier präsentieren. Es ist schließlich ein Interview-Buch. Wir stellen die Personen und ihre Strategien der Geldanlage im persönlichen Gespräch vor. Das wollten wir auch mit uns, unseren Ideen und unserer Philosophie tun. Doch wie interviewt man sich selbst? Ist das guter Stil? Wer steuert welche Aspekte bei? Wer stellt die Fragen? Macht man das überhaupt? Wir kamen zu dem Schluss: Nein, man interviewt sich nicht selbst. Man lässt das einen Profi machen. So kamen wir auf die Idee, uns selbst interviewen zu lassen. Unsere Wahl fiel sehr schnell auf Matthias von Arnim, einem renommierten Wirtschaftsjournalisten aus dem Rheinland, der in der Vergangenheit leitender Redakteur

bei namenhaften Finanzverlagen war und heute als freier Journalist arbeitet. Durch seine Tätigkeit als Moderator auf den großen nationalen Finanzmessen und Tagungen von Vermögensverwaltern passte er nicht nur fachlich, sondern vor allem auch menschlich hervorragend zu diesem sehr persönlichen Teil des Buches. So freuten wir uns sehr, ein ohnehin längst ausstehendes Treffen mit diesem Interview verbinden zu können.

Wir luden Matthias von Arnim nach Leipzig ein. Es entwickelte sich ein spannendes Gespräch, in dem wir nicht nur unsere Sicht der Dinge erzählten, sondern bei der Gelegenheit auch gleich wieder etwas über uns selbst erfuhren. Zum Beispiel, dass unsere Rollenaufteilung im Gespräch auch etwas über unsere Zusammenarbeit verrät. Wir ergänzen uns. Schon als wir uns vor etlichen Jahren kennen lernten, haben wir schnell gemerkt, dass wir als Menschen zwar sehr unterschiedlich sind, doch als Team sind wir unschlagbar.

Unsere Gedanken und Vorgehensweisen passen zueinander. Und das Thema Immobilieninvestment bedeutet für uns beide mehr als Steine und Geld. Wir teilen die Leidenschaft, den wahren Wert von Immobilien zu erkennen. Wir ärgern uns, wenn etwas nicht perfekt ist. Und wir können uns unendlich freuen, wenn ein Projekt gelingt. Aus dieser Gemeinsamkeit haben wir eine Geschäftspartnerschaft gemacht – und nun dieses Buch.

Das Interview

Als wir uns zu unserem Interviewtermin mit Matthias von Arnim in unserem Büro zusammensetzen, ist es Sommer. Durch die Glastür blicken wir ins Großraumbüro und verlieren uns bei dem regen Treiben unserer Mitarbeiter in Gedanken an die bevorstehenden Monate. Wir haben uns auf die kommende Zeit sehr gefreut, wohl wissend, dass Sie Unvorhergesehenes mit sich bringen wird. Wer

allerdings im Immobiliengeschäft ist und Verantwortung für Menschen und Projekte trägt, lernt schnell, dass das Unvorhergesehene zum Alltäglichen gehört. Nicht selten merkt man das schon beim ersten Immobilienkauf. Heute geben wir ausnahmsweise die Kontrolle ab und lassen uns von den Fragen von Matthias von Arnim inspirieren. Es ist nicht alltäglich für uns, das Zepter aus der Hand zu geben, doch an diesem Tag lassen wir uns darauf ein. Es soll ein ehrliches Buch über die Menschen werden, die mit Geldanlage zu tun haben. Wir machen mit uns den Anfang. Das ist nur konsequent. Und so startet unser Projekt mit einer interessanten Erfahrung und einer lehrreichen Reise zu uns selbst.

Matthias von Arnim: Herr Lehmann, Herr Donner, Sie verbinden mittlerweile 20 Jahre Freundschaft und eine gemeinsame Leidenschaft – die Immobilie. Heute betreuen Sie Immobilieninvestitionen im Wert von über 1 Milliarde Euro. Kann man sich bei dieser hohen Summe und dieser Vielzahl an Objekten noch an die Anfänge erinnern? Zum Beispiel an Ihre erste Wohnung, die Sie gekauft haben?

Hagen: Die erste Wohnung ist immer etwas Besonderes und bleibt im Gedächtnis. Was allerdings genauso im Gedächtnis bleibt, sind die Fehler, die man am Anfang macht. Ich war damals junger Bankangestellter und auf meinem klar definierten Karriereweg, in die Führungsetage der Deutschen Bank aufzusteigen. Während viele meiner Kollegen und Bekannten ihr Geld in klassische Spar- und Rentenverträge steckten, entschied ich mich dafür, eine Wohnung zu ersteigern.

Matthias von Arnim: Ihre erste Wohnung war direkt aus einer Zwangsversteigerung? Ist diese Art des Ankaufs nicht oft den Profis vorbehalten?

Hagen: Das kann sein. Ich hatte mich mit dem Thema aber eingehend beschäftigt, fühlte mich bereit und wollte durch einen guten

Einkaufspreis der Wohnung sofort meinen Gewinn optimieren. Ich war überzeugt, dass sie ein gutes Investment ist. War sie aber nicht. Ich habe hier schnell gelernt, dass Theorie und Praxis sehr weit auseinander liegen. Eine falsche Raumflächenberechnung, unvollständige Unterlagen und falsche Renditeversprechen des Verkäufers machten die eigentlich günstige Wohnung im Endeffekt sehr teuer. Allerdings sind solche Erfahrungen unbezahlbar, denn solche Fehler macht man nur einmal.

Matthias von Arnim: Herr Donner, Sie waren viele Jahre sehr erfolgreich bei einer der größten deutschen Versicherungsgesellschaften tätig. Wie kamen Sie auf die Immobilie oder die Immobilie auf Sie?

Frank: Wer ein gutes Einkommen hat und auch perspektivisch denkt, der wird sich früher oder später mit Immobilien beschäftigen. Bei mir war dies eher früher der Fall. Meine erste Immobilie – ein Neubau – habe ich gekauft, als ich gerade volljährig war. Mein Ziel war das nachhaltige Sichern meiner Ersparnisse. Und natürlich trieb mich auch der Wunsch eines jeden Deutschen an – Steuern zu sparen. Ich mache es kurz: Die Wohnung war viel zu teuer, die Vermietung hat nicht funktioniert, der Bauträger ging in die Insolvenz. Aber so ist das nun einmal, wenn man mit viel Enthusiasmus und ohne Erfahrung in den Markt stürzt.

Matthias von Arnim: Da tun sich offensichtlich Parallelen in Ihrer beider Lebensläufe auf.

Frank: Ich habe damals allerdings noch einen weiteren Fehler obendrauf gesetzt: Zu allem Überfluss hatte ich auch noch Freunde überredet, Wohnungen im selben Haus zu kaufen. Es ging eigentlich alles schief, was schiefgehen konnte. Das Abenteuer hat mich nicht nur viel Geld gekostet. Darüber sind auch einige Freundschaften zerbrochen. Das war furchtbar. So etwas wollte ich nicht noch einmal erleben.

Matthias von Arnim: Umso erstaunlicher ist es, dass Sie nach diesen Erfahrungen dem Betongold nicht den Rücken gekehrt haben. Nahmen Sie diese Erfahrungen als Ansporn – „Jetzt erst recht“?

Hagen: Erst im vergangenen Jahr gab es eine interessante Statistik von Wirtschaftshistorikern der Universität Bonn, die die Rendite aller Anlageklassen für die vergangenen 145 Jahre verglichen hat. Mich überrascht nicht, dass die Immobilie hier als Sieger vor Aktien und Anleihen hervorgeht. Wohnraum ist kostbar und die bebaubaren Flächen endlich. Ich habe obendrein auch einen realen Gegenwert für mein Investment, wofür mir die Bank auch noch gern zusätzliches Kapital gibt, um meine Rendite zu erhöhen. Ich habe nie verstanden, wieso man *nicht* in Immobilien investieren sollte. So nahm ich alle Erfahrungen der ersten Rückschläge dankend an und machte es fortwährend besser.

Matthias von Arnim: Immobilien sind gerade heute ein omnipräsentes Thema. Im Jahr 2018 wurden 55,4 Milliarden Euro in Deutschland in Immobilien investiert. Sehen Sie hier weiterhin noch ein Wachstum, oder bewegen wir uns in Richtung einer Sättigung?

Frank: Von Sättigung kann keine Rede sein. Die Nachfrage ist ungebrochen hoch. Das Transaktionsvolumen bei Immobilien wäre im vergangenen Jahr deutlich höher gewesen, wenn auch das Angebot da gewesen wäre. Es wird zu wenig gebaut. Gleichzeitig gibt es in Deutschland noch erhebliches Investitionspotenzial. Aktuell liegen 2,3 Billionen Euro auf Sparbüchern, Festgeldkonten, niedrig verzinsten Schuldverschreibungen oder ohne Verzinsung auf Girokonten. Das ist mehr als ein Drittel des Geldvermögens in Deutschland, das täglich durch Inflation oder Minuszinsen an Wert verliert. Die Immobilie ist hier als eine wichtige Stütze unumgänglich. Die Anleger werden förmlich in den Immobilienmarkt getrieben.

Hagen: Wir kommen ja nicht darum herum, während unseres Lebens Vermögen aufzubauen. Auf die staatliche Rente dürfen wir