

Börse online

„Es wir ein böses Erwachen geben“

Eckhard G. Jess ist Geschäftsführer der Firma Dahm & Jess in Kiel. Im Gespräch mit Christian Fälschle warnt er Investoren mit einem blauäugigen Umgang mit Immobilien.

16/1994

Herr Jess, Immobilien haben sich langfristig immer hervorragend gerechnet. Ist Vermögensbildung ohne Immobilien überhaupt sinnvoll?

Mit pauschalen Aussagen wäre ich sehr vorsichtig. Natürlich gehören in ein gutstrukturiertes Depot ab einer Million aufwärts auch Immobilien. Allerdings neigen die Deutschen traditionell zu einer Übergewichtung in Immobilien. Mich stört auch, daß die Immobilie offenbar von einer einseitigen Sachwertgläubigkeit profitiert. Kommt zu plakativen Aussagen, wie „Immobilie gleich Inflationsschutz“ noch ein steuerlicher Aspekt hinzu, ist für viele Anleger schon alles klar. Die Frage, ob die Immobilie als Geldanlage geeignet ist, sehe ich differenzierter. Sie ist außerdem keineswegs ohne Risiken. Strukturelle Veränderungen können selbst in blühenden Regionen zu Markteinbrüchen führen.

Aber das Steuer- und Inflationsargument kann doch nicht einfach vom Tisch gewischt werden?

Ja, langfristig ist das alles richtig. Auf mittlere Sicht sehe ich aber auch die Gefahrensignale. Wir leben gegenwärtig in einer Zeit mit relativ niedrigen Inflationsraten und dann sind nicht Sachwerte, sondern Geldwerte zu bevorzugen.

Privatanleger können am Immobilienmarkt aufgrund der hohen Summen nicht diversifizieren. Steckt da nicht ein Problem?

Ja, deswegen sind Fehlentscheidungen häufig vorprogrammiert. Hinzu kommt, daß der Immobilienmarkt nicht nur professionelle Marktteilnehmer kennt, sondern eine Riesenschar von Leuten, die überhaupt nicht professionell arbeiten. Viele Anbieter haben nur die Umschichtung und den Vertrieb von Immobilien im Sinn. Ich bin Gegner der Phrasen, die an jedem Wochenende mit den immer gleichen Sprüchen wie „Sichern Sie sich jetzt Ihr Traumhaus“ den Immobilienteil der Tageszeitung beherrschen. Jede Immobilie hat einen schweren Nachteil: sie ist nur schwerfällig handelbar.

Teilweise schießen ja die Projekte von geschlossenen Immobilienfonds wie Pilze aus dem Boden!

Der geschlossene Immobilienfonds ist für ein breites Publikum ein gangbarer Weg, um sich mit kleinen Beträgen am Immobilienmarkt zu beteiligen. Was mich doch extrem stört ist die fehlende Handelbarkeit der Fondsanteile.

Wie sieht es mit den Renditen von geschlossenen Fonds aus?

Viele Investoren, die sich an Projekten von irgendwelchen „Möchtegern-Baulöwen“ im Osten beteiligt haben, können noch ein böses Erwachen erleben. Unnötige Kosten und wilde Vertriebsmethoden erinnern mich stark an die Zeit der Bauherrenmodelle. Ich befürchte, daß bei 80 Prozent aller Objekte, die im Osten angeboten werden, die Risiken größer sind als die Chancen. Die wirklichen Renditen haben die Initiatoren und nicht die Anleger.

Was kann der Investor tun, um einen größeren Reinfall zu verhindern?

Man sollte einen Fonds nur bei einer Gesellschaft zeichnen, die überprüfbare und langjährige Leistungsnachweise vorweisen kann. Aber selbst Fonds von seriösen Anbietern bedienen sich manchmal schon zweifelhafter Vertriebswege. Die Vertriebsstrukturen sind oft haarsträubend. Häufig werden Anleger allein mit dem steuerlichen Anreiz in eine Investition gelockt, die in Ihr wirtschaftliches Umfeld gar nicht hineinpaßt. Der geschlossene Immobilienfonds ist ein sehr erklärungsbedürftiges Produkt; deswegen sollten die Vermittler stärker als Berater fungieren.

Wie sieht es mit offenen Immobilienfonds aus?

Der offene Fonds ist immer dann eine Alternative, wenn die Depotstruktur international ausgerichtet werden soll, wengleich der steuerliche Aspekt beim offenen Immobilienfonds eher eine untergeordnete Rolle spielt. Ich wehre mich jedoch gegen diese einseitige Aussage „Wer Steuern sparen möchte, soll Immobilien kaufen. Die Frage muß umgekehrt gestellt werden: Paßt die Immobilie in die Vermögensstruktur des Anlegers?“