

# Gesunder Menschenverstand ist Gold wert

Wolfgang Spang

Vor etwa einer Woche flatterte mir mal wieder eine E-Mail mit einem „unwiderstehlichen“ Anlageangebot ins Haus. „Bis zu 240% Rendite pro Jahr.“ Bei einer Anlage von 50.000EUR soll der Anleger eine monatliche Auszahlung von 20% erhalten. Wenn das kein Wort ist. Verdient werden sollen diese Renditen der Fa. FX24 Capital Inc. mit Währungsspekulationen. Von der Mail führte ein Link zu einem Prospekt, in dem erklärt wird, wie das Ganze funktionieren soll. Natürlich fehlen darin auch nicht die üblichen Preise und Auszeichnungen verschiedener Finanzpublikationen, die wahrscheinlich noch nicht gemerkt haben, dass hier jemand mit falschen Gütesiegeln und Auszeichnungen wirbt. Auf Seite 3 des Prospekts folgt dann ein Chart mit der Umsatzentwicklung der letzten zehn Jahre. Von 2 Mio. EUR im Jahre 2004 soll sich der Umsatz bis in 2013 auf 148 Mio. EUR gesteigert haben. Das kann ich jetzt gar nicht nachvollziehen, denn wenn die Firma das Ausgangskapital von 2 Mio. EUR ohne weitere Mittelzuflüsse so angelegt hätte, wie sie es dem Anleger verspricht, dann hätten aus den 2 Mio. Ausgangskapital bis zum Jahr 2013 rd. 762 Mrd. EUR werden müssen ... „Aber so dumm ist ja wohl niemand, auf so ein Angebot einzugehen“, glauben Sie und ich würde es auch glauben, wenn mich meine Erfahrung nicht eines Besseren belehren würde. Heute lese ich in der FA.Z., dass „mehr als 100.000 Privatanleger“ bei einer „Secure Investment“ mit ähnlichem Geschäftsmodell „womöglich Milliarden verloren“ haben. Aber hallo!

Wenn ich das lese, dann finde ich die ganze Diskussion um Provisionsverbote bei Finanzgeschäften lächerlich. Betrug und Betrugsabsicht hängen nicht davon ab, ob jemand Provision oder Honorar erhält, sondern welche Einstellung er im Kopf und Herzen bei der Beratung hat, und die kann keine Behörde kontrollieren. Wer betrügen will, findet immer einen Weg und einen Dummen dazu. Und wer ehrlich ist, der wird es auch sein, wenn er sich über Provisionen finanziert und nicht über Honorare. In Deutschland wird das Thema Provisionsberatung vs. Honorarberatung kräftig diskutiert. Meist mit dem Grundtenor: „Provisionsberatung ist per se unseriös und schlecht für den Anleger. Honorarberatung ist per se seriös und kostet den Anleger immer weniger als eine Provisionsberatung.“ Ein guter Artikel von zwei Wirtschaftswissenschaftlern der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main zu dem Thema erschien am 18.11.2014 in der FA.Z. unter der Überschrift „Provisionsverbot mit mehr Nebenwirkungen als Nutzen – Die Pläne der Aufsichtsbehörden würden die Beratungsqualität nicht verbessern“. Aber gerne versehen sich Honorarberater mit einem Heiligenschein und sprechen verächtlich über Provisionsberater. Wer aber „A“ zur Honorarberatung sagt, der muss auch „B“ zum Honorar sagen und sich im Klaren darüber sein, dass dann die Abrechnung wie beim Steuerberater erfolgt. Doch zurück zum gesunden Menschenverstand. Beim Economia Forum im November 2013 vertrat ich – wie in vielen Beratungen schon zuvor – in meinem Vortrag die Meinung, dass der Immobilienpreisanstieg der letzten Jahre in den Ballungsräumen weniger der Nachfrage und der „Finanz- und Euro-Krisenpanik“ geschuldet ist, sondern viel mehr den gesunkenen Zinsen. Eine einfache und etwas vereinfachte Rechnung

zeigt das. Im Jahre 2000 zahlte ein Immobilienkäufer rd. 6% Zins für ein Darlehen mit 10-jähriger Zinsfestschreibung. Heute zahlt er rd. 2% bei gleicher Zinsfestschreibungsdauer. Bei gleicher monatlicher Belastung kann er also fast dreimal so viel Darlehen für die Finanzierung aufnehmen. Weil sich die Realeinkommen kaum geändert haben, haben sich die Eigenkapitalausstattung und die maximal tragbare Finanzierungsbelastung auch kaum geändert. Für einen Beispielanleger mit 100.000EUR Eigenkapital sah im Jahre 2000 die Rechnung grob überschlägig so aus:

Eigenkapital .....	100.000 EUR
Finanzierung bei 6% Zins .....	ca. 200.000 EUR
Max. Investitionsvolumen .....	ca. 300.000 EUR

Für einen vergleichbaren Anleger, der im Jahre 2014 etwa die gleiche monatliche Finanzierungsbelastung verträgt, sieht die Rechnung so aus:

Eigenkapital .....	100.000 EUR
Finanzierung bei 2% Zins .....	ca. 600.000 EUR
Max. Investitionsvolumen .....	ca. 700.000 EUR

Die logische Schlussfolgerung daraus war damals und ist m.E. auch heute noch, dass bei einem Stagnieren der Zinsen die Preise (mit etwas Zeitversatz) auch stagnieren und bei einem Anstieg der Zinsen (mit etwas Zeitversatz) die Immobilienpreise (u.U. stark) zurückgehen werden, außer die Realeinkommen steigen parallel dazu signifikant an. Im August 2014 fand ich diese Überlegungen dann auch in der FA.Z. unter der Überschrift „Die Immobilienpreise werden auch wieder sinken“ und im Manager-Magazin unter der Überschrift „Boom oder Blase? Der deutsche Immobilienmarkt pumpt sich gefährlich auf“ bestätigt. In dem Artikel wird Ralf Weitz, Geschäftsführer von Immoscout24 zitiert: „Im Schnitt fragen Interessenten in der bayerischen Landeshauptstadt das 75-fache ihres Monatseinkommens als Darlehenssumme nach“, sagt Weitz. „Vor vier Jahren war es nur das 50-fache gewesen. [...] In Hamburg macht der gewünschte Kredit momentan 67 Monatsgehälter aus, während es 2010 nur 46 waren.“

Mein gesunder Menschenverstand sagt mir, dass es spätestens jetzt Zeit ist, bei Immobilieninvestments vorsichtig und sehr zurückhaltend zu werden.

## ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

Wolfgang Spang  
 Alexanderstraße 139, 70180 Stuttgart  
 Tel.: 0711 6571929  
 info@economia-s.de  
 www.economia-vermoegensberatung.de



Wolfgang Spang  
 Infos zum Autor