



Mit dem sechsten Sinn für **BETONGOLD**

2003 hat
Jakob Mähren
seine erste Wohnung
gekauft. Heute
gehören ihm 2000.
Das Erfolgsgeheimnis:
Er setzt auf
Sicherheit – und eine
bestimmte Lage

Startete als Abiturient: Jakob Mähren in seinem Büro

Er sieht immer noch ein bisschen aus wie ein Abiturient. Und das sei nicht immer vorteilhaft für ihn gewesen, berichtet Jakob Mähren. In Verkaufsverhandlungen wurde sich schon mal erkundigt, wann denn endlich der Herr Mähren auftauche. So einem Jungspund hatten die Geschäftspartner die Millionendeals nicht zugetraut.

Doch der 36-Jährige hat das geschafft, was man sonst vor allem aus Amerika kennt: eine Karriere wie die vom Tellerwäscher zum Millionär. Es ging los im Jahr 2002 – da war Mähren tatsächlich noch Abiturient. In seinem Kinderzimmer startete er mit 2000 Euro und drei Flatscreens. Per Daytrading vervielfachte er das Geld an der Börse. Heute gehören ihm rund 2000 Wohnungen – überwiegend selbst finanziert. In diesem Jahr will er mit seiner Mähren AG Immobilien für 300 Millionen Euro einkaufen. Aus dem Pennäler von damals ist ein erfolgreicher Unternehmer geworden. Wie hat er das geschafft?

VON STEPHAN MAASS

„Ich habe bei Immobilien ein ganz gutes Händchen bewiesen“, sagt Mähren im Gespräch mit WELT. „Aber ich setze mich auch von morgens bis abends mit diesem Thema auseinander.“ Seine erste Wohnung hat er sich im Jahr 2003 für 37.000 Euro gekauft. „Da habe ich noch ein bisschen was reingesteckt, die Wohnung mit Freunden selbst renoviert und sie dann für knapp 100.000 Euro verkauft“, erzählt er. „Das war der Grundstock meines Unternehmens.“

Für 100.000 bis 200.000 Euro habe man damals ein ganzes Mehrfamilienhaus in der Berliner Innenstadt kaufen können – „kaum zu glauben, wenn man das mit den heutigen Preisen vergleicht“. Die ersten beiden seiner Immobilien standen in den Stadtteilen Treptow und Mitte. Es kamen weitere Mehrfamilienhäuser in der Hauptstadt dazu, wo sie günstig waren – „ein kleines Immobilienportfolio“, sagt Mähren. „Das habe ich aber vor der Finanzkrise alles verkauft, um nach der Krise wieder einzusteigen.“

Die Finanzkrise ereignete sich in den Jahren 2007 und 2008; darauf folgte die Euro-Krise. Im Nachhinein war das Timing perfekt für Mähren. „Die Krise in dem Umfang habe ich nicht vorausgesehen“, sagt er. „Aber die Preise für Immobilien sind damals monatlich so rapide gestiegen, dass mir das suspekt wurde.“ Er habe auf Sicherheit und Nachhaltigkeit gesetzt, da hätten ihn „überfinanzierte und teilweise planlose Ankäufe“ stutzig gemacht. Für ihn sei damals klar gewesen: „Wenn ich jetzt verkaufe, nehme ich Gewinne mit. Außerdem sah ich darin ein Zeichen gegenüber den Banken, dass ich mit meinem Kapital sorgfältig umgehe.“

Nach der Krise hat Mähren wieder verstärkt zugekauft. „In B- und C-Lagen, das waren damals Kieze wie Neukölln oder Friedrichshain. Das wurden dann gut 1000 Wohnungen. Inzwischen sind das schicke Szeneviertel und die Immobilien ein Vielfaches wert.“ Doch auch von diesen Häusern trennte Mähren sich inzwischen. Vor fünf Jahren hat er die meisten Wohnungen an einen schwedischen Investor verkauft. Das Geld steckte er in die nächsten Miethäuser, diesmal auch außerhalb von Berlin.

Er sieht sich als Bestandhalter. Er kaufe Immobilien in bezahlbaren Wohngebieten. Wenn es Leerstand gebe, werde saniert und zur ortsüblichen Miete nach Mietspiegel vermietet. In Magdeburg, Dresden, Leipzig, auch in Essen oder Dortmund stehen die Objekte der AG. Städte mit mehr als 100.000 Einwohnern mit einer positiven wirtschaftlichen und demografischen Entwicklung kämen für Investments infrage, sagt Mähren.

„Mit einer Investition bei einer Immobilie habe ich noch nie falsch gelegen und immer nur verkauft, was ich auch wirklich verkaufen wollte.“ Es komme darauf an, zu wissen, was in fünf oder zehn Jahren wichtig ist. Deswegen habe seine Firma ja auch in Leipzig oder Magdeburg investiert. Diese Strategie habe sich als richtig erwiesen.

Gleichzeitig schaue er aber heute zurück und ärgere sich schon ab und an, manches Objekt zu

früh wieder verkauft zu haben. „Dass die Preise steigen, war offensichtlich. Aber dass die Preise aufgrund der Niedrigzinspolitik der EZB immer weiter steigen werden, war nicht vorherzusehen – ebenso wenig wie die überaus beeindruckende Entwicklung von Berlin. Für mich blieb dennoch klar: Ich habe immer mit eigenem Geld investiert. Also setze ich auch auf Sicherheit.“

Zweimal in 17 Jahren hat Mähren sein Immobilienportfolio fast komplett verkauft. Als Zocker oder Spekulant sieht er sich aber nicht. „Wir sind nicht auf schnellen Umschlag aus, sondern ein langfristig orientierter Investor.“ Etwa 60 Beschäftigte kümmern sich bei der Mähren AG, die ihren Sitz am Berliner Kudamm hat, um Akquise, Renovierung, Instandhaltung und Verwaltung der Häuser. „Nach und nach haben wir ein professionelles Team aufgebaut“, sagt Mähren.

Es geht ihm jetzt nicht mehr ausschließlich um Wohnhäuser. „Wir kaufen Wohn- und Gewerbeimmobilien in deutschen Ballungsgebieten. Und künftig werden wir verstärkt Grundstücke für den Neubau in Berlin und im Berliner Umland ankaufen“, sagt Mähren. Das Umland der Hauptstadt sei interessant für Wohnungsneubauten, da viele Berliner wegen der günstigeren Mieten und Wohnungspreise aus der Stadt wegzögen.

„Wir verfügen trotz der angespannten Marktsituation über eine sehr gut Ankaufpipeline“, sagt der Unternehmer selbstbewusst. Die Kostenexplosion für Wohnimmobilien macht ihm keine großen Sorgen. „Unser Netzwerk und unsere tiefe Marktkennntnis ermöglichen uns nach wie vor Ankäufe von attraktiven Objekten.“

Bei dieser Karriere ist klar, dass er oft gefragt wird, wie man erfolgreich wird. „Gerade junge Leute wollen Tipps von mir“, sagt Mähren. Was er dann erzählt, klingt nach harter Arbeit: „Wenn ihr eine gute Idee habt, dann fangt früh an, zwischen 20 und 30 Jahren, das ist extrem wichtig. Diese Idee müsst ihr mit Begeisterung verkaufen.“ Und wer sich aufs Geldverdienen fokussiere, werde keinen Erfolg haben. Erst wenn man sich voll auf seine Idee konzentriere, könne man auch erfolgreich sein – und dann klappe es auch mit dem Geld.

Eine Ausbildung oder ein Studium gehören nicht immer dazu. Mährens Eltern sind beide Lehrer. „Sie wollten natürlich, dass ich nach dem Abitur anfangen zu studieren“, sagt Mähren. Aber sie hätten ihn trotzdem unterstützt – als klar wurde, dass der Filius ganz gut ist in dem, was er macht. Trotzdem sei nicht alles immer glatt gelaufen. „Ich hatte auch oft Zweifel, ob ich auf dem richtigen Weg bin“, sagt Mähren. „Deshalb habe ich auch als Daytrader aufgehört und bin ins Immobiliengeschäft gewechselt, weil das nicht so volatil ist wie Hebelgeschäfte an der Börse.“

Für ihn sei das im Nachhinein richtig gewesen, sagt er. Ob auch seine Mieter glücklich sind? „Als wir vor zehn Jahren in Neukölln Häuser saniert haben, war es nicht so leicht, dafür auch Mieter zu finden. Wir haben Grillfeste veranstaltet, um Interessenten anzulocken. Und zu Weihnachten haben wir Lotterielose an die Mieter verschenkt, damit sie sich bei uns wohlfühlen“, erinnert sich Mähren. Heute habe sich die Lage gedreht, es gebe auf dem Mietwohnungsmarkt eine richtige Panikmache. „Aber das halte ich auch für übertrieben. Das Mietrecht gilt schließlich für alle Vermieter. Und das ist gut so.“

Die Frage nach dem Erfolg hat Mähren nachdenklich gemacht. Er beauftragte das Institut für Demoskopie Allensbach damit, herauszufinden, was die Deutschen darüber denken. Die wichtigste Erkenntnis: Offensichtlich ändert sich der Blick auf den Erfolg nicht, wenn man mehr davon hat. Denn in der Studie unterscheiden sich die Antworten der Menschen, die sich selbst als erfolgreich im Leben bezeichnen, nicht wesentlich von denen der Gesamtbevölkerung.

Finanzielle Absicherung, eine glückliche Familie und eine gute Partnerschaft oder Ehe zu führen sind für alle die drei wichtigsten Kennzeichen, es geschafft zu haben. Ein selbstbestimmtes Leben und Unabhängigkeit sowie ein eigenes Haus oder eine eigene Wohnung sind die beiden nächsten wichtigen Erfolgsmesser. Viel Geld zu verdienen folgt erst auf Platz acht,

nach „Kinder haben“ und „viele Freunde haben“. Der hohe Bildungsabschluss kommt erst auf Platz zehn der deutschen Erfolgsskala.

Von dieser Liste kann Mähren die meisten Punkte für sich abhaken. Aber eine eigene Familie hat er noch nicht gegründet: „Erst einmal wollte ich die Firma aufbauen.“ Das sei aber kein finales Ziel. „Erfolg ist kein Ruhekitzen, auf dem ich mich niederlassen kann, sondern eine Stufe auf dem Weg zum nächsten Ziel. Ich will in Bewegung bleiben.“ Für ihn spiele zwar auch finanzieller Erfolg eine Rolle, sagt Mähren, „aber nicht als Selbstzweck, sondern eher als Gradmesser.“ Davon gönnt er sich schöne Reisen, feine Anzüge oder eine Armbanduhr, für die sich andere einen recht ordentlichen Neuwagen kaufen könnten.

Jetzt, mit Mitte dreißig, habe er auch gemerkt, dass andere Dinge für ihn wichtiger werden: „Familie, Freunde, eigene Wohnung.“ Er hat sich schon mal ein Penthouse gekauft, das er für sich ausbauen will. Früher wäre er auf so etwas nicht gekommen. „Alles Geld wurde in die Firma gesteckt.“

Auf Instagram gibt es ein Foto, das Mähren auf einem Tiroler Berggipfel zeigt. „Bergsteigen ist wie Business. Erst eine Pause machen, wenn du ganz oben bist“, hat er dazu geschrieben. Die Pause hat sich Jakob Mähren verdient – auf dem Berg und im Geschäft.

Sechster Sinn für Betongold