

Auf seinem Instagram-Account gibt es ein Foto, das Jakob Mähren auf einem Tiroler Berggipfel zeigt. „Bergsteigen ist wie Business. Erst eine Pause machen, wenn du ganz oben bist“, hat er dazu geschrieben. Mit Blick auf sein Business hätte sich der 38-Jährige eine kleine Auszeit wohl mehr als verdient. Schon heute gehören seiner Mähren AG mehrere Tausend Wohnungen in ganz Deutschland. Im Interview mit WELT erzählt der Unternehmer, wie er sich sein Imperium Schritt für Schritt aufbaute, was ihn so erfolgreich gemacht hat und wo interessierte Anleger sich auch jetzt nach guten Gelegenheiten umschauen sollten.

VON MORITZ SEYFFARTH

WELT: Herr Mähren, wie schätzen Sie die Chancen ein, mit Immobilien zu einem Vermögen zu kommen?

JAKOB MÄHREN: Mit Immobilien kann man generell reich werden. Aber wie es auch mit vielen Dingen so ist: In erster Linie liegt das immer an einem selbst.

Welche Eigenschaften sollte man Ihrer Meinung nach mitbringen?

Zunächst braucht man den Willen, sich mit der Materie zu beschäftigen. Die ist breit gefächert, aber man kann sie relativ schnell verstehen. Zudem braucht man in der Branche Verhandlungsgeschick.

Wann haben Sie selbst angefangen, Wohnungen zu kaufen?

Das ist 18 Jahre her. Ich hatte ein bisschen Geld an der Börse verdient und habe dann für 37.000 Euro meine erste Eigentumswohnung im Norden von Berlin gekauft, 54 Quadratmeter groß. Ehrlich gesagt hatte ich am Anfang keinen richtigen Plan. Ich habe die Wohnung dann saniert und in einem relativ kurzen Zeitraum wieder für 98.000 Euro verkauft. Da habe ich gedacht: Wahnsinn, das ist die beste Branche überhaupt.

Warum sind Sie in die Immobilienbranche eingestiegen und nicht an der Börse geblieben?

Ich finde die Börse ziemlich abstrakt. Ich bin ein visueller Mensch und schaue die Dinge, die ich tue, gerne an. Immobilien sind sehr greifbar. Jeder Mensch weiß, was eine Wohnung ist. Jeder weiß, wie ein Kaufvertrag funktioniert. Man kann sich relativ schnell damit beschäftigen, und das hat mich gereizt.

Es blieb aber nicht bei einer Wohnung – wie ging es weiter?

Als ich damals anfing, waren in Berlin die Preise wirklich am Boden. Ich habe mir danach ein Mehrfamilienhaus gekauft, die haben damals 100.000, 200.000 Euro gekostet. Die Einstiegsbarrieren waren nicht hoch. Im nächsten Schritt habe ich für 200.000 Euro ein Haus in Berlin-Mitte gekauft. Und dann ging es weiter.

Wann haben Sie gemerkt: Das wird etwas Größeres – ich muss ein Immobilienunternehmen gründen?

Mir war immer klar, dass ich nicht alles machen oder wissen kann. Deswegen habe ich früh Leute angestellt, die in dem Bereich deutlich besser sind: Zum Beispiel Bauleiter, die mir die Arbeit ab-



Magdeburg gehört zu den Städten, in denen man laut Mähren noch günstig Eigentum kaufen, es aber dennoch zu guten Preisen vermieten kann

PICTURE ALLIANCE / PETER GERCKE

Wo kann man jetzt noch Wohnungen kaufen, Herr Mähren?

Mit 38 Jahren besitzt Jakob Mähren bereits mehrere Tausend Wohnungen. Im Interview erklärt er, worauf es beim Kauf ankommt – und welche Regionen noch Erfolg versprechen

genommen haben, die ich nicht konnte. Die Firma hat sich Schritt für Schritt entwickelt.

Sie haben 2002 mit dem Immobiliengeschäft angefangen – das war schon relativ nah an der Finanz- und Immobilienkrise. Wie haben Sie diese Zeit erlebt und überlebt?

In Berlin bedeutete die Finanzkrise nicht automatisch eine Immobilienkrise. 2006 bis 2009 begannen aber auch hier die Preise das erste Mal zu steigen. Einige ausländische Investoren waren am Markt, die sich dann durch die Finanzkrise erst einmal zurückzogen. Aber unabhängig davon hat sich Berlin sehr positiv entwickelt. Die Mieten sind gestiegen, die Stadt ist attraktiver geworden. Das war eine Zeit, in der man einerseits günstig einkaufen konnte. Andererseits begannen aber auch die Gegenenden, in die ich viel investiert hatte, hip zu werden. Die Herausforderung damals war vielmehr, eine richtige Bank für die Finanzierung zu finden.

Wie viele Wohnungen – beziehungsweise Einheiten – besitzen Sie derzeit?

Wir haben mittlerweile deutlich über 2000 Einheiten im Bestand.

Haben Sie auch eine „Lieblingsimmobilie“? Oder sollte man sich lieber



Jakob Mähren startete 2002 ohne Studium ins Immobiliengeschäft



Das Transkript ist ein gekürztes Transkript aus dem Wirtschafts- und Finanzpodcast **„Wie werde ich reich?“**. Alle Folgen gibt es exklusiv für Abonnenten auf welt.de/wie-werde-ich-reich und bei Podimo.

nicht emotional an Objekte binden, die man später wieder verkaufen muss?

Es gibt schon Häuser, die mir besonders gut gefallen. Aber ich bin mit keinem materiellen Besitz verheiratet. Ich würde Ihnen auch meinen Anzug verkaufen, wenn Sie einen guten Preis bieten. Auch wenn es mein Lieblingsanzug ist.

Worauf achten Sie besonders, wenn Sie eine Wohnung kaufen?

Das mache ich inzwischen nicht mehr selbst. Wenn wir einen neuen Standort erschließen, dann schaue ich mir die Sachen an, aber ansonsten werden mir die Objekte alle vorgestellt, und wir schicken unsere Fachleute rein.

Mittlerweile sind die Immobilienpreise in Berlin ja extrem gestiegen. Wenn Sie heute noch einmal Anfang 20 wären und mit Ihrem an der Börse verdienten Geld in den Immobilienmarkt einsteigen würden – wie würden Sie vorgehen?

Ich würde mit dem Immobiliengeschäft dort starten, wo man sich auskennt und einen gewissen Heimvorteil hat: Dort, wo man seine Strukturen hat und Leute kennt. Wo man auch weiß, was eine gute oder schlechte Lage ist beziehungsweise, was eine Lage ist, die sich noch positiv entwickelt. In meinen Augen sind solche Gegenden optimal zum Investieren.

Aber wie erkennt man diese Standorte? Und wie baut man sich diese „Strukturen“ auf, um sich einmal gut vor Ort auszukennen?

Als ich damals in Neukölln investierte, war es so: Ich bin da immer mal abends ausgegangen und habe festgestellt, dass die Kneipen langsam immer cooler wurden, die Leute nur noch Englisch sprachen. Es wurde klar: Das sind hier wirklich Szenebars. Die Verkäufer haben immer nur rumgejammert, dass sie ihre Miete nicht bekommen würden. Und da habe ich dieses Feeling entwickelt, dass die Gegend hipper wird. Die Leute wollen hier gerne wohnen. Das kann man aber auch mit anderen Faktoren machen. Also man kann sich die Zahlen anschauen: Wo ziehen Leute hin, wo ziehen Leute weg? Was für Leute ziehen dorthin, was für Leute ziehen weg? Wie entwickelt sich die Infrastruktur? Aber ich bin ehrlich gesagt ein Typ, der ganz gerne einfach vor Ort ist und so ein gewisses Feeling entwickelt.

Haben Sie manchmal Angst, dass die Immobilien-Blase platzt?

Das der Immobilienmarkt in Gänze platzt, ist eine gewagte Aussage. Also, ich glaube schon, dass Teile der Märkte überhitzt sind, andere Teile nicht. Und genau in diese Bereiche sollte man dann investieren.

Typische Beispiele für überhitzte Märkte sind wahrscheinlich Berlin, München und Frankfurt. Gibt es aber vielleicht kleinere Städte, die interessant sein könnten?

Wir investieren seit vielen Jahren in sogenannte B-Städte und auch in C-Städte. Es gibt verschiedene Standorte, die wir spannend finden. Da sind teilweise Orte in NRW dabei, teilweise in Ostdeutschland, wo man merkt: Okay, die haben sich stabilisiert, die haben ein bisschen Zuzug, die Mieten steigen an. Beispiele hierfür sind Halle und Magdeburg, vielleicht auch Dortmund, Essen, der Bereich rund um Düsseldorf, kleinere mittelgroße Städte und so weiter. Dort haben wir gesehen, dass man gute Mieten bekommt, aber trotzdem noch günstig einkaufen kann für eine gute Rendite. Bei solchen Standorten glauben wir, dass sie sich in den nächsten Jahren gut entwickeln werden.

Wie sieht es mit den sogenannten Speckgürteln aus? Dass man zum Beispiel statt des Berliner Immobilienmarktes das brandenburgische Umland ins Visier nimmt?

Ich sage ganz gerne den Spruch: Das neue Szeneviertel von Berlin heißt Brandenburg. Was ich damit sagen will ist, dass gerade der Berliner Speckgürtel in den nächsten Jahren sehr gewinnen wird. Gerade weil – auch durch Corona und Homeoffice – die Leute festgestellt haben: Eine größere Wohnung und ein bisschen Grün vor der Tür sind nicht uninteressant. Deswegen nehmen die Leute auch etwas mehr Fahrtweg in Kauf. Ich glaube, das wird sich in den nächsten Jahren weiterhin positiv entwickeln.

Besitzt man mehrere Immobilien, gilt man schnell als Immobilienhai. Warum ist das Wort „Immobilie“ eigentlich so negativ belegt?

Das die Immobilienpreise gestiegen sind, hat nicht unbedingt damit zu tun, dass es Immobilieninvestoren gibt. Die Situation hat sich in den letzten Jahren nicht verbessert. Der Begriff Immobilienhai trifft nicht auf die breite Basis zu, sondern eher auf einige schwarze Schafe, die es durchaus gibt. Die gibt es auch auf der Seite der Mieter. Aber ich würde sagen, die breite Mitte – sowohl Mieter als auch Vermieter – haben ein relativ faires Miteinander. Die meisten Vermieter sind eher Immobiliendelfine. Und vielleicht schwimmen da auch ein paar Immobilienhaie mit.

Welchen ultimativen Tipp würden Sie Einsteigern mit auf den Weg geben, die sich mit Immobilien ein Vermögen aufbauen möchten?

Egal in welches Geschäft man geht – es ist immer mit viel Arbeit verbunden. Die Millionen findet man nicht innerhalb kürzester Zeit auf der Straße. Man muss sich anstrengen und mit der Materie auseinandersetzen. Auf der anderen Seite sollte man nicht zu lange in der Theorie verharren, sondern einfach mal klein anfangen. Wenn man Immobilienarbeit machen möchte, kann man mit einer kleinen Wohnung beginnen, die man kauft und saniert. Oder man fängt an zu makeln. Die Einstiegsbarrieren bei der Immobilienbranche sind glücklicherweise nicht so hoch.

Deutsche investieren so viel Geld in Aktien wie noch nie

Sparer kaufen im ersten Halbjahr Papiere im Wert von 24 Milliarden Euro. Hohe Sparneigung, Nullzinsen und Wunsch nach finanzieller Freiheit führen zum Umdenken

Die Deutschen werden zu einem Volk der Aktionäre. Ausgerechnet im Jahr der ökonomischen Krise 2020 haben Privatanleger so viel Geld in Aktien gesteckt wie noch nie. Im ersten Halbjahr kauften die Bundesbürger Unternehmenspapiere im Wert von 23,9 Milliarden Euro. Damit ist der alte Rekord aus dem Jahr 2007 egalisiert, als die Deutschen im zweiten Halbjahr kurz vor Ausbruch der Finanzkrise Aktien im Volumen von knapp 23 Milliarden Euro gekauft hatten.

VON HOLGER ZSCHÄPITZ

Das zeigt eine Analyse von Barkow Consulting, die WELT exklusiv vorliegt. Die Zahlen, die auf einer Auswertung von Verbraucherdaten der Bundesbank basieren, sind durchaus historisch und könnten einen grundlegenden Mentalitätswandel unter deutschen Sparern signalisieren. Die Deutschen hatten sich nach dem Platzen der Internetblase und dem Absturz der Telekom-Aktie von Aktien abgewendet und ihr Geld auf risikolose Tagesgeldkonten und Sparbücher gepackt. Ein Jahrzehnt ohne wirkliche Zinsen und eine beispiellose Hausse an den Börsen bewirkten nun offenbar ein Umdenken.

In den vergangenen Monaten hatten zahlreiche Onlinebroker von Rekorden bei der Zahl von Neukundendepots berichtet. Ein regelrechter Boom bei neuen Anbietern wie Trade Republic, Scalable Capital oder Smartbroker sorgte insbesondere bei jungen Deutschen für rege Nachfrage nach Aktien und Indexfonds, sogenannten ETFs. Von einer Generation Sparplan ist hierzulande bereits die Rede. Wer Aktien oder Fonds kaufen möchte, muss sich zunächst ein Girokonto für Wertpapiere, ein sogenanntes Depot, zulegen.

Die anekdotische Evidenz eines neuen Börsenbooms bei den Brokern findet nun in den Zahlen von Barkow Consulting eine konkrete Bestätigung. Der wichtigste Grund für die neue Lust an der Aktie liegt darin, dass konkurrierende Anlageprodukte nichts mehr abwerfen. Seit die Europäische Zentralbank (EZB) den Einlagensatz für Geschäftsbanken im Jahr 2012 auf null Prozent und später sogar ins Minus gedrückt hat, gibt es für Sparer auf Tagesgeldkonten oder bei Festgeld allenfalls noch homöopathische Renditen. Viele Banken sind sogar dazu übergegangen, für hohe Anlagensummen Strafzinsen zu nehmen. Sparer stehen damit vor dem Problem, dass ihr Geld durch die Inflation nicht

nur immer weniger wert ist, sondern der Kontostand sogar langsam fällt.

Das einstmal beliebteste Altersvorsorgeprodukt der Deutschen, die Lebensversicherung, wirft auch immer weniger ab. Für Sparer, die ihren Wohlstand mehren wollen, sind Aktien quasi alternativlos geworden. Doch es ist nicht allein diese Einsicht, die für die rekordhohe Aktiennachfrage gesorgt hat. Die Bundesbürger haben in der Pandemie viel mehr Geld auf die hohe Kante gelegt. Die Sparquote treibt in diesem Jahr auf einen Rekordwert zu. Einerseits haben private Haushalte aus Angst vor Arbeitslosigkeit oder Kurzarbeit vorsorglich mehr gespart. Andererseits behinderten Lockdown-Maßnahmen und Reisebeschränkungen den privaten Verbrauch massiv. Allein im zweiten Quartal wurden 109 Milliarden Euro gespart, ein historischer Höchststand.

Davon wurden 12,8 Milliarden Euro an der Börse investiert. Bereits zwischen Januar und April hatten die Bundesbürger für 11,1 Milliarden Euro Unternehmenspapiere geordert. Das ist umso bemerkenswerter, als die Börsen im ersten Quartal einen der heftigsten Einbrüche der Geschichte hinlegten. Im ersten Quartal rauschte der Dax um 25 Prozent in die Tiefe.

„Das Ausmaß, in dem Privatanleger die starken Kursrückgänge zu Aktieninvestments genutzt haben, ist schon überraschend“, sagt Peter Barkow, Gründer des Analysehauses Barkow Consulting. Damit agierten die deutschen Sparer cleverer als viele professionelle Investoren, die im Frühjahr panisch ihre Aktien abstießen.

Der Mut hat sich ausgezahlt. Im zweiten Quartal holte der Dax mit einem Plus von 24 Prozent fast sämtliche Verluste wieder auf. Im dritten Quartal legte der Dax fast vier Prozent zu. Wer in

Tech-Werte investiert hat, konnte noch kräftigere Zuwächse verbuchen. Der Nasdaq-100 der wichtigsten 100 Technologiewerte legte im zweiten Quartal fast 30 Prozent zu, und zwischen Juli und September ging es noch mal zwölf Prozent nach oben. Viele Börsennovizen, die zu den Tiefständen im März eingestiegen sind, sitzen damit auf hohen Kurszuwächsen. Die schnellen Gewinne sind positiv für die Aktienkultur, bergen aber auch die Gefahr, dass die Sparer übermütig werden und zu hohe Risiken eingehen. Schon zuletzt ließ

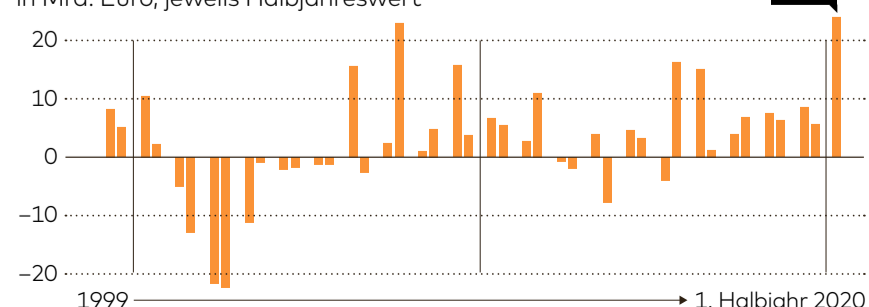
sich feststellen, dass die Deutschen ihr Geld vor allem in angesagte Tech-Titel investiert haben.

So oder so. Die Kleinanleger widerlegen den Ruf, dass es sich bei privaten Investments um das dumme Geld handelt, das euphorisch zu Hochpunkten einsteigt und panisch an Tiefs aussteigt. So hatten die Deutschen kurz vor der Jahrtausendwende Milliarden in Aktien gesteckt. Als es dann mit den Kursen runterging, trennten sie sich von ihren Papieren. Zwischen 2001 und 2005 zogen die Bundesbürger sogar Geld aus Aktien ab. Damit profitierten sie nicht vom Aufschwung, der ab 2003 einsetzte. In der Finanzkrise von 2008 veränderte sich das Muster bereits etwas. Zwar wurde der bisherige Aktienkaufrekord im zweiten Halbjahr 2007 aufgestellt und damit kurz vor dem Einbruch. Allerdings verkauften die Deutschen im Abschwung nicht ihre Papiere, sondern kauften sogar noch nach.

Dieses Verhalten haben die Deutschen in der Pandemie nicht nur wiederholt, sondern ausgebaut und mit Milliardenkäufen von den gefallen Kursen profitiert. Damit könnte ausgehend von der größten Wirtschaftskrise seit dem Zweiten Weltkrieg den Durchbruch bei der Aktienkultur bedeuten.

Auf Rekord

Neu-Investments von deutschen Sparern in Aktien, in Mrd. Euro, jeweils Halbjahreswert



WELT

Quelle: Deutsche Bundesbank, Barkow Consulting