

Volltreffer!

Wolfgang Spang



© Jirsak

Ziemlich genau vor einem Jahr schrieb ich in der ZWP 7+8/2014 unter der Überschrift „Zwei Loser und ein Winner“ u.a. über die Berliner „BWF-Stiftung“, die Gold mit einem „festen Rückkaufpreis“ an Anleger verkaufte. Das Fazit damals lautet kurz und knackig: „Mögen die Stiftungsmacher von sich glauben, dass diese merkwürdige Stiftung ‚sich zunehmend zu einem der bedeutendsten Groß- und Zwischenhändler auf dem Edelmetallmarkt‘ entwickelt. Ich glaube, dass sie sich eher zu einem der nächsten Anlagebetrugsfälle entwickelt.“

Seit einiger Zeit ermittelt nach einer polizeilichen Razzia in den Geschäftsräumen der „Stiftung“ die Staatsanwaltschaft. Von rund 4 Tonnen angeblicher Goldbarren bestehen offenbar nur rund 5 Prozent aus echtem Gold! Über 6.000 Investoren sollen mit langen Gesichtern dastehen. Volltreffer! Versenkt!

Inzwischen ist ein weiterer Goldanbieter aus Berlin im Visier der Behörden. Da sein Geschäftsmodell dem der „Stiftung“ verdammt ähnlich ist, wird auch das Ergebnis sehr ähnlich ausfallen. Aber auch die Anleger, die in die „hochwertigen Investmentmöglichkeiten mit Stand-alone-Charakter“ des Canada Gold Trust investierten, werden ihr Investment bitter bereuen, denn im Gegensatz zum Versprechen des Unternehmens („Gold ist und bleibt ein sicherer Hafen – zumindest für Anleger der Fondsreihe Canada Gold Trust“) sind die Fonds notleidend und der Initiator insolvent. Es ist halt doch nicht alles Gold, was glänzt.

Neben Gold verfügen anscheinend auch Immobilienanlagen über einen Heiligenschein. Anders kann ich mir nicht erklären, warum Immobilien immer noch über einen dermaßen guten Ruf als sichere und wertstabile Kapitalanlage verfügen. Über alle Generationen hinweg. Nur nicht bei den Anlegern, die schon welche hatten und sie wieder verkauften. Aktuelle Beispiele gefällig? Zwei Anleger hatten vor etwa 20 Jahren ganz brave, solide und konventionelle Wohnungen gekauft und sie vermietet, in der Erwartung, sie nach einigen Jahren mit Gewinn wieder zu verkaufen. Der eine im Speckgürtel von Stuttgart, der andere mit Seeblick auf den Bodensee in Meersburg. Beide haben dieses Jahr verkauft. Der eine „nur“ rund 10 Prozent unter dem Kaufpreis von 1995, der andere rund 14 Prozent unter dem seinerzeitigen Kaufpreis. Bei dem Verlust sind die Erwerbsnebenkosten noch gar nicht eingerechnet. Wohlgermerkt waren beides keine Steuerspar- oder Abschreibungsmodelle, sondern stockkonservativ vom lokalen Bauträger, von dem auch der Nachbar nebenan die Wohnung zur Selbstnutzung kaufte und in beiden Fällen waren die Wohnung und die Anlage, in der sich die Wohnung befand, gepflegt in Top-Zustand. Ich hab's schon oft geschrieben, aber anscheinend noch nicht oft genug: Wer jetzt Immobilien als Kapitalanlage kauft, hat gute Chancen, seine Investition unwiederbringlich zu versenken!

Möglicherweise halten Sie mir jetzt entgegen, dass Ihr Nachbar gerade sein Haus verkauft hat, welches er vor 30 Jahren gekauft hatte, und dass der keinen Verlust erlitten, sondern sehr gut verdient habe. Schließlich habe er sogar das Doppelte des damaligen Kaufpreises erzielt. Damit

habe ich kein Problem, schließlich muss nicht jeder Immobilienkauf im völligen Desaster enden, aber haben Sie mal nachgerechnet, welche Rendite Ihr Nachbar bei einer Verdoppelung des Kaufpreises in 30 Jahren erzielt hat? Ohne Berücksichtigung von Erwerbsnebenkosten und den Geldern, die er in den 30 Jahren für eine neue Heizung, Fenster und sonstige Reparaturen investiert hat, kommt er gerade einmal auf 2,34 Prozent Rendite pro Jahr. Praktisch jede noch so geringe Lebensversicherung, die ständig von allen Seiten Kritik einstecken muss, hätte eine (deutlich) bessere Rendite erzielt. Mit einem durchschnittlichen internationalen Aktienfonds hätte Ihr Nachbar im gleichen Zeitraum trotz zahlreicher heftiger Crashes sein Kapital etwa versiebenfacht. Mit einem langweiligen, durchschnittlichen europäischen Rentenfonds hätte der Nachbar sein Kapital immerhin noch etwa verfünffacht. Mit dem Kauf von Gold hätte er etwa so viel verdient wie mit seiner Immobilie – bei deutlich günstigeren Erwerbskosten und ohne Renovierungsaufwand. Apropos Kredite. Haben Sie schon mal nachgesehen, ob Sie noch alte Cap-Darlehen für Ihre Praxis-/Immobilienfinanzierung am Laufen haben, bei denen der unterste Zinswert immer noch deutlich über dem jetzigen Zinsniveau liegt und die jederzeit ohne Vorfälligkeitsentschädigung kündbar sind? Oder haben Sie noch alte, aus heutiger Sicht hoch verzinsten KfW-Darlehen, die jederzeit vollständig getilgt werden können? Es lohnt sich, das zu prüfen. Eine Umschuldung dieser Darlehen zu heutigen Niedrigzinsen kann schnell viel Geld sparen. Sollten Sie erwarten, dass Ihre Bank auf Sie zukommt und sagt: „Möchten Sie nicht unser teures Geld gegen billiges tauschen“, dann haben Sie sich entweder getäuscht oder einen richtig guten Bankberater. Die soll es ja auch geben.

Genug gelästert. Es gibt ja auch Volltreffer, bei denen Sie als Anleger wirklich gut und solide verdienen konnten. Zum Beispiel mit meiner „Winner“-Empfehlung vor etwa einem Jahr. Neben zwei „Losern“ stellte ich Ihnen damals auch einen „Winner“, den ProfitlichSchmidlin Fonds UI, vor und der war ein echter Volltreffer. In den letzten zwölf Monaten haben Sie mit diesem noch unbekanntem Mischfonds einen zweistelligen Gewinn erwirtschaftet und seit Jahresanfang schon über 9 Prozent Plus erzielt. Der Fonds hat mit diesem Ergebnis in 2015 sogar den nach wie vor exzellenten „Star-Fonds“ FvS Multiple Opportunities übertroffen. Jetzt interessiert mich nur noch eines: Haben Sie den Fonds nach meiner Empfehlung gekauft? Oder lieber eine Immobilie?

ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

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



Infos zum Autor

OPTIMIEREN SIE IHR HYGIENEMANAGEMENT

ENTDECKEN SIE DIE DIGITALE PRAXISDOKUMENTATION DOC
VON HENRY SCHEIN.



Erleichtern Sie Ihr Hygienemanagement im Praxisalltag mit der
DOC-Software und profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

- **Hygienemanagement**
Rechtssicher dokumentieren sowie schnell und übersichtlich archivieren
- **Materialverwaltung**
Nie mehr abgelaufene Medizinprodukte oder teure Schnelllieferungen
- **Medizinprodukteverwaltung**
Medizinprodukte lassen sich schnell und sicher Patienten zuordnen
- **Qualitätsmanagement**
Effiziente Verwaltung Ihres QM-Systems – ohne Papierberge

Erfolg verbindet.

Möchten Sie mehr erfahren?
Dann kontaktieren Sie uns!

Hotline: 0800 - 14 000 44
FreeFax: 08000 - 40 44 44

E-Mail: hygiene@henryschein.de

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL