

„Da geht es natürlich um Status“

Christian Völkers » Der Chef des Immobilienmaklers Engel & Völkers über Immobilieninvestments der Superreichen, solide Finanzierungen im Normalverdiener-Segment und die geplante Umsatzmilliarde

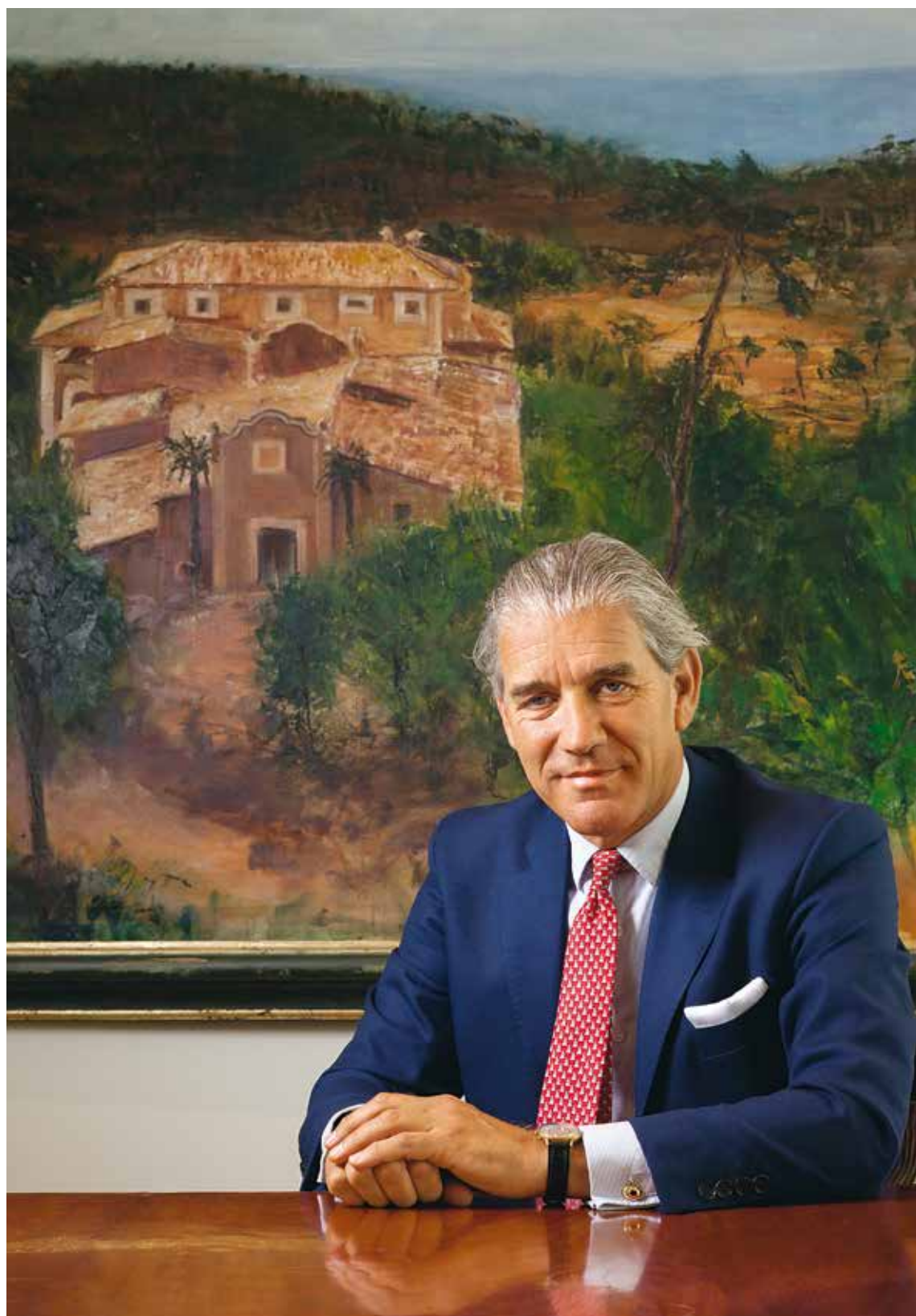


Bild: Andreas Licht/Engel & Völkers

VITA

Selfmademillionär

Christian Völkers, geboren am 20. Oktober 1955, studierte von 1975 bis 1981 in seiner Geburtsstadt Hamburg Betriebswirtschaftslehre. Parallel, ab 1977, betrieb er mit Dirk Engel das Immobilienbüro Engel & Cie. Nach Engels Tod im Jahr 1986 übernahm Völkers die Firma. Er führte das Franchisesystem im Jahr 1998 ein, was eine weltweite Expansion auf heute 700 Büros in 36 Ländern ermöglichte. Seit 1999 firmiert die Gesellschaft als Engel & Völkers AG, mit Christian Völkers auf dem Vorstandsvorsitz, den er sich seit 2015 mit einem Co-Chef – Sven Odia – teilt. Der 60-jährige Hobby-Polospieler ist verheiratet und hat zwei Kinder. Die Familie lebt in Hamburg und auf Mallorca.

VON **MARIO MÜLLER-DOFEL**

Der weltweite Immobilienmarkt boomt – und damit das Geschäft von Deutschlands größtem bankenunabhängigem Immobilienunternehmen. Vor 18 Jahren hat Engel & Völkers das Franchisesystem eingeführt – eine Erfolgsstory.

Genau die Mitte des bisherigen Bestehens des Franchisesystems markiert das Immobilienkrisenjahr 2007. Damals erwirtschaftete Engel & Völkers mit 330 Standorten und 2500 Mitarbeitern in 23 Ländern 160 Millionen Euro Markencourtageumsatz. 2015 waren es dann bereits 410 Millionen Euro mit 700 Büros in 36 Ländern.

Im Interview verrät der Gründer und Vorstandsvorsitzende Christian Völkers (60), wie Quadratmeterpreise von 50 000 Euro und mehr für Apartments zustande kommen, warum Chinesen französische Weingüter kaufen und wann das Unternehmen die Umsatzmilliarde knacken kann.

Völkers' Vorstandskollege Kai Enders (50) erklärt, worauf Normalverdiener beim Immobilienkauf in Deutschland achten sollten und warum er weiter steigende Preise erwartet.

EURO AM SONNTAG: Herr Völkers, welche wesentlichen Unterschiede auf den internationalen Immobilienmärkten sehen Sie zwischen den Jahren vor und nach 2007?

CHRISTIAN VÖLKERS: Die Menschen haben die Immobilie verstärkt als Kapitalanlage entdeckt. Dadurch ist die Nachfrage enorm gestiegen, in den vergangenen zwölf Monaten nochmals stärker als ohnehin schon seit 2007.

In welchen Regionen zahlen die Käufer zurzeit Höchstpreise?

Weltweite Höchstpreise sehen wir vor allem in London, Paris und New York, aber auch in typischen Zweit- oder auch Drittwohnsitzmärkten, die von einer kleinen, sehr wohlhabenden Klientel nachgefragt werden.

Welche sind das?

High-Society-Skigebiete wie Gstaad und St. Moritz in der Schweiz und Aspen im US-Bundesstaat Colorado

sowie europäische Sommerdestinationen wie die Côte d'Azur, die Balearen, Sardinien und die Costa del Sol um Marbella herum, Long Island bei New York oder Palm Beach in Florida. Hinzu kommen karibische Inseln wie Mustique sowie Punta del Este in Uruguay. Im Wesentlichen waren das bereits 2007 die beliebtesten Immobilienstandorte für sehr wohlhabende Käufer.

Wo liegen in diesen Regionen die Quadratmeterpreise?

Bei bis zu 50 000 Euro, wobei in Einzelfällen durchaus noch höhere Preise erzielt werden. In New York wurden sogar schon umgerechnet 80 000 Euro pro Quadratmeter gezahlt. Hongkong ist ebenfalls extrem teuer geworden. Wo ein sehr begrenztes lokales Angebot auf die Nachfrage internationaler Superreicher trifft, sind die Preise auf ein Niveau gestiegen, von dem wir noch vor ein paar Jahren nur träumen konnten.

Noch mal ein Blick zurück: Was haben die teuersten Wohnobjekte gekostet, die Engel & Völkers im Jahr 2007 vermittelt hat?

Die Top 3 waren ein aus mehreren Einheiten zusammengesetztes Zweitwohnsitz-Apartment im Lotus Tower in Dubai für umgerechnet 23,4 Millionen Euro, der Klenderhof auf Sylt für 23 Millionen Euro und eine Villa im Luzerner Nobelvorort Meggen für 22 Millionen Euro.

Und wie sah es in den vergangenen Monaten aus?

Eine Villa in Gstaad haben wir für umgerechnet 60 Millionen Schweizer Franken vermittelt, eine in Los Angeles für 15,5 Millionen Euro und ein Schloss in Luxemburg für elf Millionen. Die Anzahl der zehn bis 20 Millionen Euro teuren Immobilien hat sich seit 2007 deutlich erhöht.

Auch in Deutschland?

Ja. Wenn wir allerdings vor allem die nationale Nachfrage sehen – wie an den bei Deutschen besonders beliebten Standorten Sylt und Kitzbühel –, dort sind die ganz großen Preissprünge über die 20 Millionen Euro hinaus eher selten.

Aus welchen Ländern stammen zurzeit die meisten jener Käufer, die

sich Immobilien im zweistelligen Millionenbereich gönnen können?

Wenn wir über sogenannte Superreiche sprechen, sind das etwa zu einem Drittel Westeuropäer, zu einem Drittel Nordamerikaner und das letzte Drittel stammt aus dem Rest der Welt, insbesondere aus Russland, China, Indien und Pakistan.

Welche Vorlieben haben diese Leute?

Zum Beispiel stehen historische Anwesen weiterhin hoch im Kurs. So sind reiche Chinesen zurzeit die größte Käufergruppe für französische Weingüter. Die finden es spannend, ihren eigenen französischen Wein zu Hause im Hongkonger Luxusapartment gemeinsam mit Freunden zu trinken. Da geht es natürlich um Status.

Geht es auch um Investments in Land?

In fruchtbares Land. Araber etwa hatten schon immer eine Affinität für Zweitwohnsitze an der Costa del Sol in Spanien. Neuerdings kaufen sie auch Farmland, zum Beispiel rund um Toledo, mit 5000 bis 10 000 Hektar Größe. Letzteres sind umgerechnet 14 000 Fußballfelder!

Klingt lukrativ für den Makler.

Sollte es unter unseren Lesern einige geben, die Franchisepartner von Engel & Völkers werden wollen: Was müssten die mitbringen? Neben Immobiliengrundwissen, Unternehmerngeist, Servicementalität und gutem Auftreten lassen wir uns 200 000 Euro verfügbare Mittel nachweisen.

Sportlich, sportlich! Wofür?

Neue Lizenzpartner investieren zunächst in ihren Engel & Völkers-Shop, in Mitarbeiter und in Ausbildung. Zwar sollten dafür 100 000 Euro genügen. Aber wir möchten, dass unsere Franchisenehmer ruhig schlafen und die ersten Monate ohne Druck leben. Man macht ja nicht gleich ab dem ersten Tag Umsatz, sondern muss sich seinen Markt erst erschließen.

Übernehmen sich Lizenzpartner schon mal?

Selten. Dass es bei uns kaum Standortschließungen gibt, hat auch mit diesem gesunden Eigenkapitalpuf-

fer zu tun. Wir bieten Interessierten übrigens zurzeit Gründungschancen in Italien und Spanien. Wer also mit ihren Anlagetipps gutes Geld verdient hat, die fachlichen Voraussetzungen mitbringt und in der Sonne mit Immobilien erfolgreich werden will, kann sich bewerben.

Wie viel Umsatz wird Engel & Völkers 2016 erwirtschaften?

Nach dem Rekordjahr 2015, in dem wir im Wohnimmobilien- und im Gewerbesegment insgesamt 410 Millionen Courtageumsatz erreicht haben, sollte 2016 wieder ein Rekordjahr werden.

Und wo soll Engel & Völkers in zehn Jahren stehen?

Der Weltmarkt ist riesig, 2015 lag das globale Transaktionsvolumen bei rund drei Billionen Euro. In Deutschland haben wir als größter Makler immer noch unter zehn Prozent Marktanteil. Das heißt, das Expansionspotenzial ist riesig. Wir werden weiter unsere Kernmärkte Deutschland, Österreich und Schweiz ausbauen, wo wir allerdings nicht die ganz großen Umsatzsteigerungen erwarten können.

In welchen Regionen erwarten Sie die großen Umsatzsteigerungen?

Die sehen wir eher in Frankreich, Spanien und Italien, wo wir mit Bedacht expandieren. Und wir versprechen uns viel von den USA, wo wir 2007 begonnen haben. Hier wollen wir 2016 mehr als 132 Millionen Euro Courtageumsatz erreichen.

Wie steht es mit Asien und Südamerika?

Wir haben ein großes Büro in Hongkong, aber den Rest dieser Märkte beobachten wir zunächst noch.

Wann knacken Sie die Marke von 1000 Engel & Völkers-Maklershops weltweit?

Das ist schwer zu sagen, weil wir neben dem Franchisekonzept auch mit eigenen Standorten wachsen. Wenn wir früher in einer Metropole 20 Lizenzpartner hatten, haben wir dort heute ein eigenes großes MMC.

Was ist ein MMC?

Ein Metropolitan Market Center. Vor fünf Jahren haben wir begonnen, diese Center in europäischen Metro- ▶

Kopf der Woche



Bild: Engel & Völkers AG

Christian Völkers und Kai Enders: Vorstandskollegen bei Engel & Völkers

polen aufzubauen. Dort arbeiten bis zu 350 Mitarbeiter. Kürzlich haben wir je eines in Paris, Rom, Dubai, New York, Barcelona, Madrid und Valencia eröffnet. Und es geht weiter. Mit der Zahl und der Konzentration eigener Mitarbeiter ist unsere Servicequalität noch mal besser geworden.

Wie soll sich denn die Mitarbeiterzahl entwickeln?

Engel & Völkers vereint zurzeit 8000 Mitarbeiter unter der Marke. Bis 2026 könnten es 16 000 werden.

Was würde diese Verdoppelung für den Courtageumsatz bedeuten?

Dass er in den nächsten zehn Jahren auf mindestens eine Milliarde Euro steigen sollte.

Wachstum kostet auch Geld. Können Sie sich vorstellen, Engel & Völkers an die Börse zu bringen?

Wir haben im Vorstand keine feste Meinung dazu – und auch keinen

Zeitplan. Angesichts unserer großen Investitionen in die MMC und in den Gewerbeimmobilienbereich schließe ich einen Börsengang aber nicht aus.

Sie sind 60 Jahre alt und haben eine fast 40-jährige Selfmadeunternehmerkarriere hinter sich. In vielen börsennotierten Gesellschaften darf ein Vorstand nicht viel älter sein. Wann hören Sie als Chef von Engel & Völkers auf?

Von Altersgrenzen halte ich nichts. Seit 2014 teile ich mir den Vorstandsvorsitz mit Sven Odia, der seit 18 Jahren im Unternehmen tätig ist. Das funktioniert wunderbar und erlaubt mir, mehr Zeit als früher von meiner Wahlheimat Mallorca aus zu arbeiten und mich meiner Familie zu widmen. So möchte ich noch einige Jahre weitermachen, zumal ich mich blendend fühle.

Schauen wir jetzt den deutschen Immobilienmarkt für Leute an, die

– sagen wir – 300 000 bis 600 000 Euro investieren wollen, um fürs Alter vorzusorgen. Sind Normalverdiener beim Luxusmakler Engel & Völkers willkommen?

Da ich vor allem in Spanien und anderen Regionen außerhalb Deutschlands unterwegs bin und mich dort vor allem um sehr exklusive Objekte kümmere, muss mich jetzt mein für Deutschland zuständiger Vorstandskollege Kai Enders unterstützen. Lassen Sie hören, Herr Enders.

KAI ENDERS: Selbstverständlich sind bei uns auch Normalverdiener willkommen. Mittlerweile haben wir hierzulande 270 Wohnimmobilien-Shops. Das heißt, wir sind nicht nur am Starnberger See, in Baden-Baden und auf Sylt präsent, sondern ebenso in Regensburg, Kassel und Bremen. Das Preissegment bis 600 000 Euro ist trotz der Preissteigerungen der vergangenen Jahre hochinteressant.

In Städten wie München, Frankfurt und Hamburg kommt man mit dieser Summe nicht weit.

Kommt drauf an, was man erwartet. In den Metropolen muss es für dieses Geld eben eine kleinere Immobilie sein. Ganz wichtig: Mit Blick auf das Rendite- und Wertsteigerungspotenzial schlagen Lage und Ausstattung immer die Größe einer Immobilie. Wenn Kapitalanleger ein Studentenapartment in einer deutschen Universitätsstadt kaufen oder ein Betreutes-Wohnen-Apartment in einer Metropole, werden sie immer profitieren.

Wie sieht es denn in Ferienregionen aus?

Gegen alle Klischees gilt in den beliebtesten Gegenden dasselbe. Besser eine kleine Immobilie mit Blick aufs Meer, den See oder die Berge als eine große Immobilie im Hinterland. Mittelmäßige Objekte bekommen Anleger nur in den Sommerferien vermietet. In Toplagen sind Auslastung, Mietpreise und Verkaufbarkeit viel besser.

Zurück zu Erstwohnsitzen: Wie wird sich denn die staatlich verordnete Mietpreislösung auswirken?

Ich bin überzeugt davon, dass insbesondere in den begehrten Lagen die Kauf- und Mietpreise weiter steigen werden, solange die Neubautä-

tigkeit nicht den Wohnraumbedarf deckt. Ob das jemals gelingt, ist fraglich.


Und wenn eines Tages auch in Deutschland die Konjunktur einbricht?

Die Trends im deutschen Immobilienmarkt sind langfristig. Die häufigste Haushaltsform ist der Einpersonenhaushalt. Immer mehr Menschen zieht es in die Metropolregionen. Zudem brauchen die vielen Flüchtlinge dort Wohnraum, wo es Arbeit gibt. Obwohl das Neubauvolumen schon angezogen hat, hinkt es dem Bedarf weit hinterher. Daran ändert sich auch nichts, wenn die Arbeitslosenzahlen wieder steigen.

Die Bundesbank, Ökonomen, Finanzinstitute wie die Postbank, aber auch Politiker warnen vor einer Immobilienblase hierzulande, weil die Kaufpreise der Mietpreise und der Einkommensentwicklung längst enteilt sind. Sorgen Sie sich ebenfalls?

Manche Fachleute warnen, dass es in der Zukunft eine Immobilienblase geben könnte. Bislang gibt es aber keine. Der deutsche Markt ist robust, weil die Käufer in aller Regel feste Zinsen für zehn oder 15 Jahre wählen, inzwischen im Schnitt 30 Prozent Eigenkapital einbringen, mindestens zwei, drei Prozent Tilgung wählen, die Zinsen extrem niedrig sind und die Beschäftigungsquote extrem hoch ist.

Viele Käufer hatten ihre Immobilien zu 100 Prozent fremdfinanziert. Geht das immer noch so leicht wie früher?

100-Prozent-Finanzierungen mit nur einem Prozent Tilgung, wie es früher verbreitet war, gibt es heute kaum noch. Dafür hat der Gesetzgeber mit seinen strengeren Regulierungen gesorgt. Viele Länder haben auch die Regeln für Mehrfachkäufer verschärft. Die müssen häufig ab der zweiten Immobilie mehr Eigenkapital einbringen. Davon abgesehen, ist Deutschland immer noch Mieterland. Weniger als 50 Prozent der Menschen haben Immobilieneigentum, obwohl das Gros der Bevölkerung die selbst genutzte Immobilie als die beste Altersvorsorge sieht. 

Das vollständige Interview lesen Sie unter www.finanzen.net