

Was denkt Johannes Graf Fugger über Immobilienmanager?



Johannes Graf Fugger

MENSCHEN ■ Seit 18 Generationen verwaltet und erweitert die Familie Fugger ihr Vermögen. Ein Großteil davon besteht aus Immobilien. Hinzu kommt die Fürst Fugger Privatbank KG. Über Jahrhunderte kaufte die Familie gerade in Krisenzeiten Immobilien zur Absicherung der Handelsgeschäfte. Noch heute investiert Johannes Graf Fugger als Direktor der Fürst Fugger Bank in zahlreiche Immobilienprojekte und -fonds.

II *An welche Menschen denken Sie, wenn Sie „Immobilienmanager“ hören?*

Johannes Graf Fugger: Grundsätzlich unterscheiden sie sich nicht von Managern anderer Branchen, sie managen eben längerfristige Wirtschaftsgüter mit einem deutlich weiter gefassten Horizont. Die Geschichte der Fugger, glaube ich, ist hier ein gutes Beispiel: Ohne Immobilienvermögen wären Kriege und Reformen über die Jahrhunderte kaum zu überstehen gewesen.

II *Braucht die Immobilienbranche mehr Pfiff in der Öffentlichkeit?*

Johannes Graf Fugger: Im Gegenteil. Nicht der Schein, sondern die Professionalität ist gefragt und sollte mehr in der Breite und in den Medien vermittelt werden. Inhaltlich kommt mir da in der Tagespresse oder in den Sonntagszeitungen zu wenig rüber. Mit dem Herausstellen von einzelnen teuren Traumimmobilien ist dies nicht zu erreichen. Die Fachpresse muss man sowieso nicht durch Glamour, sondern durch Fakten überzeugen.

II *Wo wären die Vorteile für die Immobilienbranche bei verstärkter Präsenz auf den Märkten, in denen Sie aktiv sind?*

Johannes Graf Fugger: Sie würde an Glaubwürdigkeit gewinnen, und die Marktteilnehmer würden sich auch nach außen hin um mehr Professionalität bemühen. Unser Name steht seit Langem für Geld und Vermögen. Auch wenn unsere

Fürst Fugger Privatbank 2008 als bester Vermögensverwalter eingestuft wurde, was uns in unserer Arbeit bestätigt, so haben wir doch jeden Tag aufs Neue die Bedürfnisse und Wünsche unserer vermögenden Privatkundschaft am Markt zu erfüllen. Im Hinblick auf die Vermögensstruktur sind hier natürlich auch Immobilien miteingeschlossen. Nachdem wir keine eigenen Produkte haben, können wir unsere „Best Advice Philosophy“ authentisch rüberbringen. Dabei holen wir für den Kunden oft auch „advice“ externer Berater, wie Immobilienspezialisten, ein.

II *Welche Anlagestrategie empfehlen Sie Ihren Kunden heute?*

Johannes Graf Fugger: Das kommt auf sein Risikoprofil und den Anlagecharakter an. Grundsätzlich bietet diese Krise auch gute Chancen, die Kreditzinsen zu senken und neue Engagements in guter Lage einzugehen. Gemeint sind hier nicht nur Wohn- und Gewerbeimmobilien, sondern durchaus auch land- und forstwirtschaftliche Flächen mit entsprechender Bodenqualität.

II *Wann arbeiten Sie in welcher Weise mit Immobilienmanagern anderer Häuser zusammen?*

Johannes Graf Fugger: Wir haben unsere eigene kleine Immobiliengesellschaft, arbeiten aber auch mit anerkannten Experten anderer Häuser zusammen. Insbeson-

dere an fremden Standorten ziehen wir Expertise vor Ort hinzu. Es ist ja geradezu vermessend, zu glauben, dass man alle Entwicklungen selbst vorhersehen kann.

II *Mit welchen Immobilienmanagern würden Sie nicht zusammenarbeiten?*

Johannes Graf Fugger: Eine Zusammenarbeit mit unseriösen Managern, wie sie leider oft in den Medien auftauchen, kommt für uns nicht infrage. Wir legen Wert auf eine vertrauensvolle und lang angelegte Verbindung.

II *Wie sieht Ihre Traumimmobilie aus?*

Johannes Graf Fugger: Eine helle Fünfstückerwohnung in der Stadt, mit Kamin und großer Küche in ruhiger grüner Lage würde mir völlig reichen. Zum Entspannen am Wochenende bin ich allerdings lieber auf dem Land, in meinem Jagdhaus an der Mecklenburgischen Seenplatte. Hier ist zwar noch einiges bezüglich der Bauqualität zu verbessern, aber es ist ein völlig ausreichender Lebensmittelpunkt für meine Kinder und mich in unberührter Natur. Hier kann man träumen.

II *Und wie wohnen Sie jetzt?*

Johannes Graf Fugger: In einer hellen Dreizimmer-Mietwohnung in München-Bogenhausen, wenn ich nicht an meinem Jagdhaus in Mecklenburg bastele. **II**

Das Gespräch führte Julien Reitzenstein.