Quick Questions an...

Wolfgang Egger, CEO, und Dr. Georg Erdmann, CFO, PATRIZIA Immobilien AG

Wolfgang Egger, CEO

Dr. Georg Erdmann, CFO

REAL ESTATE MAGAZIN: In den letzten Monaten sind die Zinsen deutlich gestiegen, wie sieht aktuell Ihre Finanzierungsstruktur aus, und zu welchen Konditionen können Sie aktuell finanzieren?

DR. ERDMANN: Wir finanzieren regelmäßig auf Projektebene, im Kerngeschäft setzt sich diese i. d. R. aus 10% Eigenkapital und 90% Fremdkapital zusammen. Grundsätzlich finanzieren wir mit einem Aufschlag von 100 bis 150 Basispunkten auf den Euribor, zum 30.6. lag die Marge eher am unteren Ende dieses Bereichs. Für 80% der kurzfristigen Bankfinanzierungen haben wir auch Hedges abgeschlossen. 90% davon sind auf fünf Jahre abgesichert. Per 30.6. hatten wir Finanzierungskosten von rund 5%.

REAL ESTATE MAGAZIN: In welcher Form sind Sie von der Einführung der Zinsschranke betroffen?

DR. ERDMANN: Wenn die Zinsschranke wie vorgesehen kommt, dann sind wir auf zwei Ebenen betroffen. Der Steuersatz sinkt, das ist ein positiver Effekt, die Abzugsfähigkeit von Zinsen wird beschränkt, das ist ein negativer Effekt. Wir gehen davon aus, dass der Konzernsteuersatz von 35%, den wir für 2007 ansetzen, auch für 2008 Gültigkeit haben wird.

REAL ESTATE MAGAZIN: Wie berechnet sich dieser Steuersatz?

DR. ERDMANN: Wir halten unsere Bestände in unterschiedlichen steuerlichen Organschaften, je nach Anfall der Gewinne erhalten wir auf Unternehmensebene einen „Mischsteuersatz“ von 35%. Für 2008 erwarten wir den gleichen Satz.

REAL ESTATE MAGAZIN: Viele Analysten gehen davon aus, dass die Preise für Wohnungsportfolien rückläufig sein werden. In welcher Form sind Sie davon betroffen?
EGGER: Unser Portfolio befindet sich nur in Regionen, die eine starke Wirtschaftskraft, einen starken Zuzug sowie ein positives Lebensumfeld aufweisen. Wir haben allein 60% des Bestandes in München.

REAL ESTATE MAGAZIN: Aber wenn die Preise für Portfolien ins Rutschen kommen, dann rutschen sie auch hier...

EGGER: Nein, da muß muss ich Ihnen widersprechen. Man kann nicht Bremerhaven mit München vergleichen. Wir haben das richtige Produkt in der richtigen Lage. Unsere Objekte sind nur in Regionen, in denen ein Zuzug erwartet wird. Der Zuzug führt zu einer Verknappung von Wohnraum, dies wiederum zu steigenden Mieten und zu höheren Kaufpreisen. In der Einzelprivatisierung wurden in München historisch Preise von der 33- bis 50-fachen Jahresmiete gezahlt. In der Vergangenheit wurden in München nie Einzelobjekte mit einer Rendite von 5% (der 20-fachen Jahresmiete) verkauft, und dies wird es auch in Zukunft nicht geben.

„Wir sind zuversichtlich, unser Jahresziel zu erreichen“

REAL ESTATE MAGAZIN: Im ersten Halbjahr ging das Ergebnis nach Steuern von 15,2 Mio. Euro (im Vorjahreszeitraum) auf 9,8 Mio. Euro zurück. Und dies war noch stark durch die Zuschreibung auf Ihre Zinshedges geprägt. Glauben Sie, dass Ihre Prognose eines Jahresüberschusses von 45 Mio. Euro für das Gesamtjahr 2007 realistisch ist?

DR. ERDMANN: Ja, das glauben wir. Denn unser Ergebnis ist nicht quartalsgetrieben, sondern projektgetrieben. Die Portfolien MEAG und HDI Gerling haben wir erst Anfang des Jahres übernommen. Mit diesen Objekten können wir erst seit Anfang April arbeiten. Der Kaufpreis und damit der Projektgewinn für den Wasserturm fließt ebenfalls erst im zweiten Halbjahr. Zudem haben wir die Zulassung für unsere KAG erhalten und Fonds mit dem Pensionsfonds ABP und der ATP Real Estate aufgelegt. Daher sind wir zuversichtlich, unser Jahresziel zu erreichen.

Interviewer: Christian Schiffmacher.