

„Der Markt hat das Potenzial, dass das REIT-Segment das drittgrößte nach den USA und Japan werden könnte“

INTERVIEW MIT OLIVIER ELAMINE, CEO DER ALSTRIA OFFICE REIT-AG

Die alstria office AG wurde am 11. Oktober als erster deutscher REIT ins Handelsregister eingetragen und firmiert seitdem als alstria office REIT-AG. Das Real Estate Magazin nahm dies zum Anlass, um mit dem „deutschen“ REIT-Pionier Olivier Elamine über seine Erfahrungen und die weitere Strategie zu sprechen.



REAL ESTATE MAGAZIN: Was bedeutet es für alstria und Sie persönlich, dass alstria als erstes Unternehmen in Deutschland den REIT-Status erreicht hat?

ELAMINE: Wir haben stets die Umwandlung in einen REIT angestrebt. Aber es war uns nie wichtig, der Erste zu sein. Die Umwandlung in einen REIT stellte einen entscheidenden Schritt in unserer Unternehmensgeschichte dar, und es war auch die Erfüllung eines Versprechens, das ich Investoren zur Zeit des Börsenganges gegeben habe. Durch die Umwandlung in einen REIT ändern wir jedoch weder unsere Strategie noch unsere Ansicht über den deutschen Büroimmobilienmarkt. Denn in der praktischen Umsetzung ändern wir lediglich unseren Steuerstatus. Im Hinblick auf das aktive Management unseres Immobilienbestandes ermöglicht es uns, bei unternehmerischen Entscheidungen nicht durch Steuererwägungen eingeschränkt zu sein. Darüber hinaus erlangen wir eine verbesserte Zahlungsfähigkeit für unsere Immobilien. Über

Über einen gewissen Zeitraum haben wir durch die Tatsache, der Erste zu sein, auch einen exklusiven Wettbewerbsvorteil. Denn wir sind das einzige Unternehmen, das Verkäufern den Exit Tax-Status anbieten kann, ohne auf die Risiken des Pre-REIT-Status eingehen zu müssen.

einen gewissen Zeitraum haben wir durch die Tatsache, der Erste zu sein, auch einen exklusiven Wettbewerbsvorteil. Denn wir sind das einzige Unternehmen, das Verkäufern den Exit Tax-Status anbieten kann, ohne auf die Risiken des Pre-REIT-Status eingehen zu müssen. Wie eine Zeitung richtig schrieb, ist alstria nicht der einzige Gewinner der REIT-Umwandlung. Vielmehr profitiert der gesamte Markt davon. Die Umwandlung von alstria bedeutet, dass das Gesetz trotz aller Kritik anwendbar ist und eine gute Basis für die Einführung eines REITs-Segments an der Deutschen Börse in Frankfurt darstellt. Einige haben sich schon gefragt, wo die deutschen REITs bleiben. Die Frage hat sich nun erübrigt, und es steht jetzt zur Frage, welchen Umfang das Segment haben wird.

REAL ESTATE MAGAZIN: Ihr Portfolio ist bislang ein bisschen „Hamburg-lastig“. Wird sich dies bald durch weitere Zukäufe ändern?

ELAMINE: Ein bedeutender Teil unseres Portfolios befindet sich in Hamburg, aber wir sind dennoch ein deutsches Immobilienunternehmen. In diesem Sinne schauen wir uns nach Investitionsmöglichkeiten in ganz Deutschland um. Wie auch andere Investoren setzen wir besonders auf ausgewählte lokale Märkte, in unserem Falle Hamburg. Wenn man die vielen positiven Marktberichte über Hamburg betrachtet, würde ich sagen, dass sich die Strategie bisher als richtig erwiesen hat.

REAL ESTATE MAGAZIN: Wie hat sich die Einkaufssituation in den vergangenen Monaten geändert?

ELAMINE: Noch bis vor einigen Monaten konnte man jedes Objekt, das auf einem Foto wie eine Immobilie aussah und eine deut-

sche Flagge hatte, zu jedem Preis verkaufen. Diese Situation ist nun vorbei, und dies ist eine gute Nachricht für den Markt. Ich betrachte die Situation als schwarz und weiß. Es gibt eine bestimmte Anzahl an Objekten, die man einfach nicht mehr verkaufen kann, da sie einen sehr geringen realen Immobilienwert haben. Der Rest der Immobilien, die auch im Einklang mit den ihnen zugrunde liegenden Märkten sind, werden weiterhin auf dem Markt gehandelt und noch immer zu demselben Preis wie vor einigen Wochen veräußert.

REAL ESTATE MAGAZIN: Haben Sie festgestellt, dass Banken mit der Kreditvergabe zurückhaltender geworden sind?

ELAMINE: Basierend auf den Gesprächen, die wir mit den Banken hatten, scheint es, dass es bis auf einige wenige Ausnahmen schwieriger geworden ist, große Transaktionen (über 300 bis 500 Mio. Euro) zu finanzieren. Die Banken schauen sich heutzutage die Businesspläne des Käufers detaillierter an und sind bei der Finanzierung von Händlern zurückhaltender gegenüber aktiven Management Playern geworden. Ich möchte jedoch darauf hinweisen, dass wir bei alstria keine Finanzierungsprobleme haben, da wir unsere Fremdkapitalfinanzierung vor zwölf Monaten durch eine Kreditlinie in Höhe von 1,1 Mrd. Euro gesichert haben.

REAL ESTATE MAGAZIN: Welche Entwicklung ist beim NAV zu erwarten? Analysten haben ihre Erwartungen in der jüngsten Zeit deutlich nach unten geschraubt.

ELAMINE: Die Analysten haben ihre Erwartungen im Hinblick auf die Yield Compression und das NAV-Wachstum gesenkt. Vielleicht erinnern Sie sich, dass unsere Analyse im März und April bereits so ausfiel, dass im deutschen Immobilienmarkt zusätzlicher Wert durch intensives Asset Management und nicht durch Yield Compression geschaffen werden kann. Wir haben unsere Position seitdem nicht verändert und denken, dass der Moment der Yield Compression vorbei ist. Der NAV wird durch den Antrieb der Asset Manager wachsen.

REAL ESTATE MAGAZIN: Wie wollen Sie wachsen – außer über Kapitalerhöhungen, die aktuell kaum realistisch erscheinen?

ELAMINE: Kapitalmärkte verändern sich sehr schnell und das, was vor sechs Monaten möglich war, ist heute nicht möglich, kann es aber in sechs Monaten wieder sein. Unabhängig davon, ob die Kapitalmärkte derzeit geschlossen sind, ist die eigentliche Frage, warum wir wachsen wollen. Wie mir kürzlich einer unserer Investoren sagte, besitzen wir bereits ein Immobilienportfolio im Wert von 1,6 Mrd. Euro, und dieses Portfolio hat schon heute ein enormes organisches Wachstumspotenzial! Ich denke, dass die richtige Größe für ein Unternehmen wie alstria bei einer Marktkapitalisierung von 2 bis 3 Mrd. Euro liegt. Dies stellt auch die Basis für unser Investitionsziel von 500 bis 750 Mio. Euro pro Jahr dar. Aber ich möchte, dass das Wachstum auf eine Art und Weise stattfindet, dass es Wert für unsere Aktionäre schafft. Sollte es notwendig sein, würde ich dafür auch den Druck rausnehmen. Wachstum nur um des Wachstums willen ist keine gute Idee. Wachstum muss nachhaltig sein.

REAL ESTATE MAGAZIN: Sie haben einen hohen Anteil professioneller Real Estate-Investoren. Erleichtert dies die IR-Arbeit?

ELAMINE: Investor Relations gehört zu den wichtigsten Aktivitäten einer Gesellschaft, und jeder Investor ist wichtig, egal, ob er auf Immobilien spezialisiert ist oder nicht. Ich verwende einen relativ großen Teil meiner Zeit für Roadshows, um die Strategie unseres Unternehmens sowie unsere Equity Story gegenüber Investoren zu erklären und gleichzeitig ihren Bemerkungen und Ratschlägen zuzuhören. Natürlich kann man ein börsennotiertes Unternehmen nicht nach den Wünschen der Investoren leiten, aber auf der anderen Seite wäre es ein Fehler, das zu ignorieren, was der Markt den Unternehmen erzählt.

REAL ESTATE MAGAZIN: Sind nicht gerade ausländische institutionelle Investoren in den vergangenen Monaten deutlich zurückhaltender geworden?

ELAMINE: Ich habe nicht den Eindruck, dass das der Fall ist. Breit aufgestellte Investoren sind aus dem Immobilienbereich herausgegangen, aber das ist unabhängig von der Nationalität.



REAL ESTATE MAGAZIN: Wo sehen Sie alstria in drei bis fünf Jahren?

ELAMINE: Ich sehe alstria weiterhin auf Büroimmobilien und Deutschland spezialisiert. Ich gehe davon aus, dass alstria einer der wichtigsten Akteure im deutschen Büroimmobilienmarkt sein wird. Das Unternehmen sollte dafür bekannt sein, dass es passende Lösungen für seine Mieter und Wert durch sein Immobilienportfolio schafft.

REAL ESTATE MAGAZIN: Und wie viele REITs werden wir dann in Deutschland haben?

ELAMINE: Das wird das neue Thema sein – nämlich, dass niemand mehr in Frage stellen kann, dass es REITs in Deutschland gibt. Ich habe leider keine Kristallkugel, um Ihre Fragen zu beantworten. Der Markt hat das Potenzial, dass das REIT-Segment das drittgrößte nach den USA und Japan werden könnte. Ich denke, es ist jetzt an uns allen zu entscheiden, ob wir die Gelegenheit nutzen oder verstreichen lassen wollen. Wir von alstria haben unsere Entscheidung getroffen.

REAL ESTATE MAGAZIN: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.