

Quick Questions an Guido Dollhausen, Vorstand, FranconoWest AG

Real Estate Magazin: Herr Dollhausen, was spricht aus Ihrer Sicht für ein Investment in die FranconoWest-Aktie?

Dollhausen: Unser Vorteil ist unsere regionale Expertise, die uns langfristig den Zugang zu renditestarken und qualitativ hochwertigen Immobilien sichert. Als Bestandshalter legen wir besonderen Wert auf eine gute Qualität der Standorte, der Mieter und der Gebäudesubstanz. Deshalb erwerben wir selektiv und überwiegend von privaten Verkäufern. Wir beteiligen uns nicht an zeit- und kostenintensiven Bieterverfahren. Auf diese Weise ist es uns in Nordrhein-Westfalen gelungen, ein strukturiertes Wohnimmobilien-Portfolio – bestehend aus Mehrfamilienhäusern – zu einem Durchschnittskaufpreis pro Quadratmeter von ca. 740 Euro und mit einer attraktiven Anfangsmietrendite von rund 8,4% aufzubauen. Aktuell sind wir an insgesamt 40 Standorten in Nordrhein-Westfalen vertreten, und vermeiden durch diese Standortdiversifizierung sogenannte Klumpenrisiken. Aufgrund der günstigen Durchschnittskaltmiete in Höhe von derzeit ca. 5,70 Euro pro qm sehen wir in unserem Portfolio ein deutliches Mietsteigerungspotenzial und wollen durch gezielte kleinere Paketverkäufe bis zu 20% unseres Immobilienbestandes p. a. zusätzliche Ertragspotenziale heben. Damit weisen wir als Immobilienunternehmen ein besonders interessantes Chancen-Risiken-Verhältnis aus. Zudem gehen die Analysten der Concord Investmentbank für das Geschäftsjahr 2008 von der Zahlung einer attraktiven Dividende aus.

Real Estate Magazin: Welches Objektvolumen haben Sie inzwischen akquiriert, und welche Ziele haben Sie für die nächsten Jahre?

Dollhausen: Die FranconoWest hat aktuell ein Bruttoinvestitionsvolumen von ca. 70 Mio. Euro erreicht. Bis Ende 2007 wollen wir bis zu 100 Mio. Euro weiterhin in ausgesuchte Mehrfamilienhäuser angelegt haben. Für die kommenden drei Jahre haben wir einen Aufbau des Zielvolumens in der Region Nordrhein-Westfalen von ca. 425 bis 500 Mio. Euro geplant.

Real Estate Magazin: Welche Finanzierungsbedingungen haben Sie sich hierfür in welchem Umfang gesichert?

Dollhausen: Wir finanzieren klassisch. 20% Eigenkapital und 80% Fremdkapital, wobei wir uns bereits langfristige Kapitalrahmen bei mehreren renommierten Banken gesichert haben und uns durch Swaps vor einem Zinsrisiko schützen. Im Übrigen ist unsere eher konservative Finanzierungsstruktur ausschlaggebend dafür, dass wir trotz der angespannten Lage am Finanzmarkt weiterhin ein geschätzter Kunde der Banken sind.

Real Estate Magazin: Wie sehen Sie sich im Vergleich zu Ihrer Schwestergesellschaft FranconoRheinMain positioniert?

Dollhausen: Ähnlich wie unsere Schwestergesellschaft sind wir ein regional ausgerichteter Investor, der sich auf den Erwerb von kleinteiligen Wohnimmobilien in urbanen Lagen spezialisiert hat. Wir fokussieren uns jedoch auf Nordrhein-Westfalen und hier insbesondere auf das Rhein-Ruhr-Gebiet, die zweitgrößte Metropolregion Europas mit über 15 Mio. Einwohnern. Unserer Zielmarkt bietet derzeit attraktive Kaufmöglichkeiten und langfristig ein hohes Angebotspotenzial. Insoweit sehen wir uns gegenwärtig und künftig sehr gut positioniert.

Real Estate Magazin: Aber FranconoRheinMain notiert deutlich unter NAV, Sie möchten deutlich über NAV kommen.

Dollhausen: Kennzeichen einer wachsenden Immobiliengesellschaft, wie wir eine sind, ist ein mit dem Anstieg des Portfolios einhergehendes Wachstum des NAV. Die Concord Investmentbank, unser Begleiter beim Börsengang, hat in einer post-Money-Betrachtung unseren NAV mit rund 75 Mio. Euro veranschlagt. Damit bewegte sich unsere Preisspanne im Rahmen des Börsengangs in der Nähe des von Concord angegebenen NAV.

Real Estate Magazin: Wo sehen Sie FranconoWest in drei bis fünf Jahren?

Dollhausen: Unser Ziel ist es, weiter kontinuierlich zu wachsen. Wir haben das uns zur Verfügung stehende Marktpotenzial noch lange nicht ausgenutzt und planen unseren eingeschlagenen Weg konsequent weiter zu verfolgen. In den kommenden Jahren wollen wir unser Investitionsvolumen deutlich erhöhen, wobei wir an unseren strengen Einkaufskriterien weiter festhalten. Das heißt, die Messlatte für die Bruttoanfangsrendite unseres Immobilienbestandes bleibt bei mindestens 8%.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.