

„Wir sehen derzeit einen Run auf Wohnimmobilien“

INTERVIEW MIT FLORIAN LANZ, CEO,
ESTAVIS AG



Florian Lanz, CEO, ESTAVIS AG

Die ESTAVIS AG erwartet für 2009/10 (zum 30. Juni) eine Rückkehr in die Gewinnzone. Im Februar ist zudem die TAG Immobilien AG im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung mit etwa 15% bei der ESTAVIS AG eingestiegen. Eingebracht wurde eine denkmalgeschützte Immobilie in gefragter Berliner Innenstadtlage (Belziger Straße). Im Zuge der Sanierung des 1910 erbauten Gebäudes entstehen 54 hochwertige Wohnungen bzw. Lofts. Im Gespräch mit dem Real Estate Magazin erläutert CEO Florian Lanz die weitere Strategie.

REAL ESTATE MAGAZIN: Welche Synergien erwarten Sie aus dem Einstieg der TAG Immobilien AG?

LANZ: Wir ergänzen uns komplementär. Die TAG ist ein reiner Bestandhalter, wir sind ein Bestandverwerter. Objekte, die nicht zum Kerngeschäft der TAG gehören, können und sollen durch uns zum Exit geführt werden. Im Zuge der Sachkapitalerhöhung, mit der die TAG bei uns eingestiegen ist, haben wir Objekte übernommen, die nicht zur TAG passen und die von uns veräußert werden.

REAL ESTATE MAGAZIN: Wo sehen Sie sich innerhalb der TAG-Gruppe positioniert?

LANZ: Als unabhängige Exit-Pipeline. Wir verkaufen pro Jahr zwischen 600 und 800 Wohnungen an Kapitalanleger und bieten daher eine exzellente Vertriebsplattform.

„Zudem gibt es aufgrund des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes eine Flucht in Sachwerte. Dies führt zu einem regelrechten Run auf Wohnungen.“

REAL ESTATE MAGAZIN: Wie sieht Ihre derzeitige Portfolio-Struktur aus, und welche Mieteinnahmen realisieren Sie?

LANZ: Wir erwerben Objekte, um diese weiterzuverkaufen. D.h. wir ziehen Objekte auch leer, um sie dann, nach einer Sanierung, verkaufen zu können. Primäres Ziel ist es daher nicht, hohe Mieteinnahmen zu erzielen.

REAL ESTATE MAGAZIN: Und wie hoch ist der Cashflow der Objekte? Tragen sich die Bestandsobjekte von den Mieteinnahmen?

LANZ: Die tragen sich absolut.

REAL ESTATE MAGAZIN: Lassen Sie uns auf Ihre aktuellen Denkmalschutzprojekte zu sprechen kommen. Wo sind die positioniert und wie ist der zeitliche Ablauf?

LANZ: Denkmalschutzprojekte müssen vor dem Baubeginn verkauft werden, da der Käufer sonst nicht die Denkmalschutz-Abschreibung nutzen kann. Der Käufer muss quasi der „Bauherr“ sein. Das Objekt „Glanzfilmfabrik Köpenick“ wird 2012 komplett fertiggestellt sein. Das Projekt befindet sich im Vertrieb, wir haben auch bereits einige Wohnungen verkauft. Beim Projekt „Belziger Straße“ ist die Planung abgeschlossen und wir sind zurzeit im Vor-

vertrieb. Mit dem Projekt werden wir in spätestens 12 Monaten durch sein. Im Denkmalschutz verfügen wir derzeit über eine Projektpipeline mit einem zukünftigen Umsatz von rund 100 Mio. Euro.

REAL ESTATE MAGAZIN: Welche Quadratmeterpreise haben die Objekte etwa?

LANZ: Ca. 3.000 Euro pro Quadratmeter

REAL ESTATE MAGAZIN: Durch die Finanzkrise haben wir in vielen Regionen Deutschlands eine sehr starke Nachfrage nach guten Objekten. Wie ist die Nachfragesituation bei diesen eher hochpreisigen Objekten?

LANZ: Die Steuerersparnis bei Denkmalschutz-Immobilien ist für viele Käufer sehr attraktiv. Zudem gibt es aufgrund des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes eine Flucht in Sachwerte. Dies führt zu einem regelrechten Run auf Wohnungen.

REAL ESTATE MAGAZIN: In welchen Preissegmenten spüren Sie die Nachfrage am stärksten? Sind es eher die denkmalgeschützten Loftwohnungen oder auch Objekte im niedrigeren Preissegment?

LANZ: Die Nachfrage ist zurzeit in allen Bereichen sehr stark.

REAL ESTATE MAGAZIN: Bei Mehrfamilienhäusern ist die Nachfrage zurzeit ganz besonders groß, oder?

LANZ: Ja, in dem Bereich gibt es eine sehr starke Nachfrage von privaten Investoren und Family Offices. Institutionelle Investoren möchten auch stärker in dem Bereich investieren, doch dies dauert i.d.R. länger. Der Engpass sind derzeit die Bankfinanzierungen. Banken möchten mehr Endkundengeschäft machen, sind aber nicht mehr so immobilienaffin.

REAL ESTATE MAGAZIN: Sie haben schon die Planung für das aktuelle Geschäftsjahr abgegeben. Welche Margen sind aus Ihrer Sicht mittelfristig realistisch?

LANZ: Bei den Projekten, die wir jetzt einkaufen, benötigt man eine gewisse Zeit, bis sich dies erfolgswirksam widerspiegelt. Daher kommt es natürlich immer wieder zu gewissen Dellen im Wachstum. Aber natürlich möchten wir auch eine attraktive Rendite erwirtschaften.

REAL ESTATE MAGAZIN: Mit den beiden Denkmalschutzprojekten steigt der Anteil von Objekten im höherpreisigen Segment. Wo sehen Sie künftig einen Schwerpunkt?

LANZ: Unser Ziel ist es ausdrücklich, in allen Preissegmenten tätig zu sein, um damit am wenigsten anfällig für Marktschwankungen zu sein.

REAL ESTATE MAGAZIN: Sie hatten schon angesprochen, dass Sie wachsen möchten. Das müssen Sie auch irgendwie, denn bei der jetzigen MarketCap haben Sie von der Börsennotiz nicht die Vor-



Illustration Glanzfilmfabrik Köpenick

teile, die Sie theoretisch haben könnten. Wie wollen Sie weiter wachsen?

LANZ: Wir wollen organisch wachsen, was durchaus möglich ist. Zudem können wir auch durch Joint Ventures bzw. Kooperationen wachsen, ohne eigenes Eigenkapital einsetzen zu müssen.

REAL ESTATE MAGAZIN: Wie könnte so etwas denkbar sein?

LANZ: Indem man mit Partnern gemeinsam Objekte vorantreibt. Es gibt z.B. viele Eigentümer, die Objekte haben, diese aber nicht selbst weiterentwickeln und realisieren können. Wir können solche Projekte realisieren und im Gegenzug am Gewinn beteiligt sein.

REAL ESTATE MAGAZIN: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.

Estavis AG – Eckdaten zur Aktie

Börsensegment/ Transparenzlevel	Regulierter Markt/ Prime Standard
Anzahl Aktien	9,546 Mio.
ISIN	DE000A0KFKB3

Estavis AG – Geschäftsentwicklung

	2008/09	2009/10e	2010/11e
Umsatz	70,7	70,1	76,2
EBIT	-23,4	4,2	5,5
Jahresüberschuss	-37,8	0,7	1,8

Quelle: SES Research; Angaben in Mio. Euro, Geschäftsjahresende: 30.6.