



„Nicht nervös werden“

Interview mit Gijs Verweij, CEO der niederländischen Immobiliengesellschaft Wereldhave NV, Den Haag

Mit Gijs Verweij sprach in Den Haag unser Korrespondent HELMUT HETZEL

F: Herr Verweij, wie beurteilen Sie die aktuelle wirtschaftliche Lage?

A: Sie ist Teil des wirtschaftlichen Zyklus. Das haben wir früher auch schon erlebt, etwa in den 80iger und 90iger Jahren. Allerdings kommt heute noch die Finanzmarktkrise hinzu. Man sollte aber nicht nervös werden.

F: Sie scheinen starke Nerven zu haben. Die Märkte sind hypernervös...

A: Ja, das sind sie. Wir befanden uns in den vergangenen Jahren in einer Wertsteigerungsblase, die durch billiges Geld entstand. Das trieb die Preise, insbesondere auch die Immobilienpreise, nach oben. Jetzt muss die Luft wieder raus aus dieser Blase. Das schmerzt, ist aber notwendig, denn die Preise waren völlig überhöht. Man hat mit geliehenem Geld gekauft in der Hoffnung, dass der Wert von Immobilien immer weiter steigt.

F: Sie spielen auf die Geldpolitik der FED unter Alain Greenspan an?

A: Ja, diese Geldpolitik hat mit zum Entstehen der Blase beigetragen.

F: Sehen Sie Licht am Ende des Tunnels? Wann geht es wieder aufwärts?

A: Das ist schwer zu sagen. Ich bin Optimist. Ich denke in der zweiten Hälfte des Jahres 2010 sollte die Konjunktur wieder anziehen. 2009 wird ein schwieriges Übergangsjahr. Es müssen noch einige Lösungen für die aktuellen Finanzprobleme gefunden werden.

F: Welche?

A: Die Liquiditätsengpässe an den Finanzmärkten müssen behoben werden. Die hohen Risikoprämien, die derzeit verlangt werden, können dann wieder sinken. Fällige Refinanzierungen werden wieder billiger.

F: Wie reagiert Wereldhave auf die Krise? Sind auch bei Ihnen jetzt Refinanzierungen fällig?

A: Wir sind sehr solide finanziert. Früher nannte man das konservativ. Wir haben eine Solvabilität von 67 %, also wenig Fremdkapital. Unter den Immobilienfonds in Europa gehören wir mit dieser guten Eigenkapitaldecke zu den Top-Fünf-Unternehmen in der Branche. Mit dieser Eigenkapitaldecke kommen wir gut durch die Krise, auch wenn die sich noch verschärfen sollte, was man nicht vorhersehen kann. Erst Mitte 2010 sind bei uns wieder Refinanzierungen fällig. Dann dürften, die hohen Risikoprämien, die derzeit bezahlt werden müssen, wohl wieder

Geschrieben von: Helmut Hetzel

Samstag, 07. Februar 2009 um 23:38 Uhr - Aktualisiert Sonntag, 08. Februar 2009 um 01:37 Uhr

gesunken sein. Es wird zu einem Ausleseprozess zwischen den gut finanzierten und den schlecht finanzierten Unternehmen kommen. Auch in unserer Branche. Die faulen Äpfel fallen aus dem Erntekorb.

F: Wie sieht die Strategie von Wereldhave ganz konkret aus? Welches Portfolio-Management betreiben Sie?

A: Wir differenzieren stark und wir denken langfristig. Wir differenzieren geografisch und sind in vier Sektoren aktiv: Dem Retailsektor, dem Bürosektor, den Shopping Centern und dem Wohnungsbau und der Wohnungsermietung. In unserer Branche liegen die Rendite und die Finanzierungskosten dicht beieinander. 1994/1995 haben wir unsere Strategie grundsätzlich geändert. Wir sind seither viel kundenorientierter geworden. Wir vermieten Räumlichkeiten, die multifunktional genutzt werden können, modern, nachhaltig und energiesparend gebaut sind. Gebäude werden heute schneller älter als früher. Sie werden schneller und häufiger gewechselt. Wir haben damals in den 90iger Jahren viele unserer alten Gebäude verkauft, neue hinzugekauft oder sie selbst entwickelt und bauen lassen, und zwar unter eigener Regie, ohne Projektentwickler. Für unser nachhaltiges Bauen erhielten wir schon vor 10 Jahren einen Umweltpreis, unter anderem für unsere bewusste und umweltschonende Materialauswahl, für unsere energiesparenden Immobilienprojekte.

F: Wie wichtig ist das Timing im Immobiliengeschäft?

A: Sehr wichtig. Aber das kann man nicht immer selbst bestimmen. Natürlich will man billig kaufen und teuer verkaufen. Das ist klar. Wir haben ein eigenes Portefeuille an Immobilien in den Niederlanden, Belgien, Frankreich, den USA, Finnland, Spanien und dem Vereinigten Königreich unter langfristigen Aspekten aufgebaut und in der Regel auch den Grund, auf dem unsere Gebäude stehen, gekauft. Schließlich leben wir hauptsächlich von den Mieteinnahmen, die wir erzielen.

F: In den USA sind sie mit Immobilien in Texas, Kalifornien, in Washington aktiv. Kann man damit in er heutigen Situation in den USA in dieser Branche noch Geld verdienen?

A: Ja, sicher. In Washington stehen unsere Gebäude hauptsächlich im Stadtzentrum, und Kalifornien haben wir wegen des milden Klimas ausgewählt und in Dallas, Texas, beispielsweise vermieten wir hauptsächlich Appartements . Durch die sinkenden Börsen sinkt auch das Pensionsvermögen vieler Amerikaner. Daher gibt es einen verstärkten Trend hin zur Miete, weil man den Hauskauf nicht mehr so einfach finanziert bekommt.

F: Eigentlich profitiert Wereldhave als von der US-Hypothekenkrise?

A: Der wachsende Trend hin zu Mietwohnungen ist für uns nicht ungünstig.

F: Kann es in der jetzigen Wirtschaftskrise nicht auch zu Mietausfällen kommen, weil Mieter, private und institutionelle, ihre Miete einfach nicht mehr bezahlen können?

A: Wir haben rund 1200 Mieter. Natürlich kann der ein oder andere einmal Zahlungsprobleme

Geschrieben von: Helmut Hetzel

Samstag, 07. Februar 2009 um 23:38 Uhr - Aktualisiert Sonntag, 08. Februar 2009 um 01:37 Uhr

bekommen, das ist nicht auszuschließen. Aber da unser Portefeuille in vier Sektoren gut differenziert ist, wird es voraussichtlich keine großen Mietausfälle geben.

F: Spanien und UK leiden ebenfalls stark unter der aktuellen Krise. Wie ist Wereldhave dort aufgestellt?

A: In diesen beiden Ländern haben wir nach wie vor einen hohen Auslastungsgrad unserer Immobilien. Das gilt auch für Finnland, die Niederlande und Belgien. Aber die UK sind schon ein Sonderfall, weil dort der Finanzsektor und das Finanzzentrum London noch zusätzlich hart getroffen wird. Insgesamt aber können wir das Tal der Tränen durchwandern, weil die Qualität unseres Portefeuilles gut ist.

F: Krisen bieten auch Chancen. Wollen Sie nicht auf andere Märkte in anderen Länder vorstoßen, etwa in die Schweiz, nach Deutschland, Luxemburg, nach Russland, nach Asien?

A: Wir haben das geprüft. Kanada beispielsweise oder China, haben aber davon abgesehen. Die Schweiz oder auch Luxemburg oder Österreich halten wir als Markt als etwas für etwas zu klein. Außerdem sind die besten schweizerischen Immobilien ohnehin in schweizerischer Hand. Russland ist uns zu unsicher. Wir sind jetzt geografisch gut positioniert. In Deutschland haben wir 1993 alles verkauft. Wir dachten zeitweilig über einen Wiedereinstieg auf dem Immobilienmarkt in Berlin nach, haben das aber gelassen, weil dort Überkapazitäten entstanden sind.

F: Im Neunmonatsbericht mussten Sie jedoch einen Gewinnrückgang von 55 % auf 65,3 Mio. Euro oder 2,84 Euro je Aktie melden. Hält dieser Trend an?

A: Man muss unterscheiden zwischen dem direkten und dem indirekten Ergebnis.

F: Das ist ein wichtiger Unterschied. Was bedeutet das für den Anleger?

A: Das direkte Resultat hängt von den Mieteinnahmen ab, das ist das eigentliche Betriebsergebnis. Das indirekte Resultat kommt aus den Neubewertungen unserer Immobilien. Das ist in den zurückliegenden Jahren enorm gestiegen und blieb während der ersten neun Monate in 2008 stabil. Per Saldo ist es daher geringer als in 2007. Aber das direkte Ergebnis ist die Basis für die Dividende.

Aufgrund der Rechnungslegung nach IFRS wird das Ergebnis als ein Einheitliches ausgewiesen.

F: Wie wird das Jahresergebnis 2008 ausfallen?

A: Wir rechnen mit einem direkten Resultat je Aktie in der Größenordnung des Vorjahres...

F: 2007 betrug es 4,88 Euro je Anteilschein...

A: ...2008 voraussichtlich zwischen 4,80 und 4,90 Euro je Aktie.

F: Zur Dividendenpolitik. Sie haben angekündigt, den Aktionären für 2008 eine Dividende von

Geschrieben von: Helmut Hetzel

Samstag, 07. Februar 2009 um 23:38 Uhr - Aktualisiert Sonntag, 08. Februar 2009 um 01:37 Uhr

4,65 Euro je Aktie ausschütten zu wollen. Können Sie das wahr machen?

A: Ja, das können wir. Sie wird in dieser Größenordnung liegen. Daraus errechnet sich übrigens eine Dividendenrendite von stolzen 7,5 %.

F: Das hören Aktionäre gerne in diesen schweren Zeiten. Eine attraktive Dividendenpolitik ist nach wie vor wichtig. Aber insgesamt haben sich die Bewertungskriterien von Aktiengesellschaften inzwischen wohl verschoben oder?

A: Das kann man zweifellos sagen. Heute zählt: Eigenkapital, die Refinanzierungsfrage. Die wichtigsten Ratio's müssen in Ordnung sein. Analysten entwerfen jetzt ganz andere Szenarios als noch vor ein, zwei Jahren, als vor allem die Prognosen zählten.

F: Die Entlohnungs- und Boni-Systeme für Manager stehen in der Kritik. Zurecht?

A: Zurecht. Ich war schon immer ein Manager, der langfristig dachte und entsprechend handelte. Ich war schon immer gegen die nur auf den kurzfristigen Erfolg angelegten Entlohnungssysteme. Es ist die Kontinuität eines Unternehmens, die zählt. Ein Manager, der behauptet, er könne jedes Jahr den Gewinn steigern, der ist nicht realistisch. Er schwindelt. Es gibt schlechte und gute Jahre. Es geht um die kontinuierliche und langfristige Verbesserung der Erträge, um langfristig orientiertes und nachhaltiges Wachstum. Wereldhave ist dafür ein gutes Beispiel.

F: Warum sollte ein Aktionär Aktien von Wereldhave in seinem Portefeuille haben?

A: Wereldhave ist ein gesundes Unternehmen. Wir haben eine berechenbare und konsistente Dividendenpolitik mit einer attraktiven Dividendenrendite von 7,5 %, eine starke Eigenkapitalbasis. Der wirkliche Wert in Englisch: der Net Asset Value des Unternehmens spiegelt sich derzeit nicht adäquat im Börsenkurs. Er liegt höher. Es ist für den Anleger daher momentan attraktiver, um in Wereldhave-Aktien als direkt in Immobilien zu investieren.

F: Vielen Dank für das Gespräch.

Kurzportrait Gijs Verweij

Htz. Wereldhave das ist Gijs Verweij. Er arbeitet seit 31 Jahren für das Haager Immobilienunternehmen und führt es seit 1994 als CEO. Er ist das Gesicht des Konzerns. Im nächsten Jahr will der 63jährige mit Erreichen der Altersgrenze ausscheiden. „Den richtigen Zeitpunkt, um zu stoppen, findet man nie. Nur ich wollte nicht zu spät aufhören. Jetzt ist es möglicherweise zu früh,“ sagt er. Verweij hinterlässt ein gesundes Unternehmen, wenn er im Juli 2009 die Führung voraussichtlich an Hans Bars übergeben wird. Der zweifache Familienvater (zwei Söhne), der gerade auch Opa wurde, hat ein ausgefallenes Hobby: Er züchtet Post-Tauben. Außerdem ist er ein begeisterter Gärtner und vertieft er sich in seiner Freizeit gerne in ein Buch. Dass er das 80jährige Firmenjubiläum von Wereldhave im Jahr 2010 nicht mehr im aktiven Dienst erleben kann, schmerzt ihn ein wenig. „Aber ich bin zuversichtlich,

Interview mit Gijs Verweij, CEO der niederländischen Immobiliengesellschaft Wereldhave NV

Geschrieben von: Helmut Hetzel

Samstag, 07. Februar 2009 um 23:38 Uhr - Aktualisiert Sonntag, 08. Februar 2009 um 01:37 Uhr

dass wir dann feiern können und die aktuelle Krise weitgehend überwunden sein, wird,“ sagt der charmante Optimist.

/ Textende / Copyright © by HELMUT HETZEL / Den Haag /