

«Wir wollen wachsen, aber profitabel»

CHRISTOPH M. MÜLLER Der Verwaltungsratspräsident von Warteck Invest
über den Verzicht auf das Hochhausprojekt in Basel
und die Risiken am Immobilienmarkt

Dieser Sonderdruck wird Ihnen überreicht durch:



Grenzacherstrasse 79
4058 Basel
Telefon +41 61 690 92 20, Fax +41 61 690 92 30
www.warteck-invest.ch



Verlag Finanz und Wirtschaft AG, Hallwylstrasse 71, Postfach, 8021 Zürich, Telefon 044 298 35 35,
Fax 044 298 35 00 verlag@fuw.ch, www.fuw.ch

«Wir wollen wachsen, aber profitabel»

CHRISTOPH M. MÜLLER Der Verwaltungsratspräsident von Warteck Invest über den Verzicht auf das Hochhausprojekt in Basel und die Risiken am Immobilienmarkt



BILD: IRIS C. RITTER

Eine Fusion mit einer anderen Immobiliengesellschaft ist für **Christoph M. Müller** nur ein Thema, wenn sie dem **Aktionär Mehrwert bringt**.

Die Immobiliengesellschaft Warteck Invest führte im vergangenen Jahr eine Projektstudie für die Entwicklung ihres Liegenschaftenbesitzes neben dem Areal der Messe Basel durch. Geplant wurde ein 88 Meter hoher Wohnturm. Aus strategischen Überlegungen wird nun darauf verzichtet, das Projekt selbst zu realisieren. Mit dem Immobilienfonds UBS Sima wurde eine Absichtserklärung für den Kauf der Liegenschaften zusammen mit dem Projekt unterzeichnet. Bis Ende März 2010 soll ein Kaufvertrag verurkundet werden. Christoph M. Müller erklärt, welchen Nutzen die Aktionäre von diesem Entscheid haben und wie die Gesellschaft weiter wachsen will.

□ *Herr Müller, Warteck Invest verkauft das Hochhausprojekt in Basel an einen Immobilienfonds: Fehlt dem Verwaltungsrat und dem Management der unternehmerische Mut?*

Wir haben Mut genug, aber wir sind nicht übermütig. Ein Projekt mit einem Investitionsvolumen von über 100 Mio. Fr. absorbiert erstens zu viel Managementkapazität und ist zweitens im Verhältnis zu unserem Portfolio von 460 Mio. Fr. zu gross. Drittens sind wir in Kleinbasel schon derart stark investiert, dass ein solches Grossprojekt aus Sicht der Diversifikation nicht optimal wäre. Der Verkauf ist eine Win-Win-Situation für uns und den Käufer.

□ *Das Projekt wurde in den vergangenen Jahren als künftiger Wertbringer dargestellt, nun dieser Verzicht: Sind die Aktionäre nicht mit Recht enttäuscht?*

Wir haben dieses Projekt nie als künftigen Wertbringer deklariert. Wir haben immer transparent über die Entwicklung unserer Liegenschaften am Riehenring informiert und stets offen gesagt, dass wir noch nicht wissen, ob wir das Projekt selbst realisieren. In Anbetracht der Ri-

Zur Person

Christoph M. Müller ist Wirtschaftsanwalt in Zürich. Seit 1998 ist er Mitglied des Verwaltungsrats und seit 2001 Verwaltungsratspräsident der Immobiliengesellschaft Warteck Invest, an der die **Aktionärsgruppe Familie Christoph M. Müller** mit 25,3% beteiligt ist. Seit dieser Woche ist Müller ebenfalls Verwaltungsratspräsident der nicht kotierten **Bieler Immobiliengesellschaft Espace Real Estate**, an der die Aktionärsgruppe Müller eine Beteiligung von 11,16% hält. Als Familienvertreter ist er Mitglied des **Gesellschaftsausschusses des deutschen Heiz- und Haustechnikkonzerns Vaillant** (weltweit 12 000 Mitarbeiter und 2,4 Mrd. € Umsatz). **KK**

siken eines solchen Grossprojekts, angefangen von den Bewilligungsverfahren über die Kosten bis zur Vermietung, dürfen unsere Aktionäre zufrieden sein mit dem Entscheid von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung.

□ *Was dürfen die Aktionäre erwarten?*

Dass wir Mehrwert für sie schaffen. Der Erlös könnte investiert werden in kleinere, weniger risikobehaftete Liegenschaften. Ein Teil könnte als ordentliche Dividende ausgeschüttet werden. Sollte der Markt jedoch keine investitionswürdigen Objekte hergeben, wäre eine Erhöhung der Dividende allenfalls eine Überlegung.

Der Verzicht auf das Grossprojekt heisst nicht, dass wir unser Wachstumsziel von 550 Mio. Fr. aufgeben haben.

□ *Ist mit diesem Verzicht die Wachstumsstrategie, das heisst, das Portfolio auf 550 Mio. Fr. auszubauen, ad acta gelegt?*

Der Verzicht heisst in keiner Art und Weise, dass wir unser Wachstumsziel aufgeben. Der Ausbau geschieht weiterhin über den Kauf von bestehenden Liegenschaften, die vom ersten Tag an Ertrag bringen. Der Entscheid für eine Sonderdividende hängt deshalb auch davon ab, welche Investitionsmöglichkeiten sich uns bieten, um unser Wachstumsziel von 550 Mio. Fr. zu erreichen.

□ *In welche Marktsegmente und in welche Regionen wird investiert?*

Unsere Anlagestrategie ist opportunistisch: Wir begutachten uns angebotene Objekte nach Lage und Nutzung. Dabei verfolgen wir kein Volumenziel hinsichtlich Geografie und Nutzung. Selbstverständlich muss ein Investment im Verhältnis stehen zum Marktumfeld: Wir würden kaum 30 Mio. Fr. in Wohnungen investieren in einem Dorf mit 500 Einwohnern. Da wir bereits einen hohen Wohnanteil in unserem Portfolio haben, prüfen wir im Rahmen unserer 550-Mio.-Fr.-Strategie vermehrt auch Gewerbe- und Büroliegenschaften.

□ *Im vergangenen Jahr stand Warteck Invest aber kaum auf der Käuferseite. Warum nicht?*

Wir wollen wachsen, aber profitabel. Wir haben Verkaufsangebote im Wert von über 1 Mrd. Fr. geprüft, aber nur drei Objekte für 24 Mio. Fr. erworben; drei sind zurzeit in der Evaluation. Jede Liegenschaft, die wir kaufen, muss eine Nettorendite von mindestens 5% bringen. Zu den Preisen, die am Markt gelten, ist dies heute nur schwer möglich.

□ *Ist in viele kleine Liegenschaften an verschiedenen Standorten zu investieren nicht das grössere Risiko als ein mutiger, riskanter Schritt an einem Topstandort?*

Das Risiko von temporärem grösserem Leerstand etwa in Geschäftsliegenschaften gehört zum normalen Immobiliengeschäft. Solche Probleme muss man lösen können. Leerstand in einer Liegenschaft, die 5 oder 10 Mio. Fr. gross ist, lässt sich verkraften; wenn aber ein Bau von 100 Mio. Fr. leer steht, wird der Aufwand gigantisch. Die durchschnittliche Grösse pro Liegenschaft liegt bei der Warteck Invest übrigens bei knapp über 10 Mio. Fr.

□ *Hat Warteck Invest, wie andere kotierte Immobiliengesellschaften mit Portfolios um 500 Mio. Fr., nicht einfach eine suboptimale Grösse? Kommt es zu Zusammenschlüssen?*

Die Frage nach der Grösse wird immer gestellt. Wichtiger als die absoluten Zahlen sind doch die relevanten Kennzahlen wie Rendite, Leerstand, Fremdmittel. Hier steht Warteck Invest seit Jahren an der Spitze. Offenbar sieht das auch der Markt so. Unsere Aktien haben in den letzten zehn Jahren 68% zugelegt und liegen damit in der Performance auf Rang 28 aller kotierten Schweizer Titel. Zusammenschlüsse sind dennoch ein Thema. Wenn sich Gelegenheiten bieten, werden sie geprüft. Wichtig ist auch hier der Mehrwert für die Aktionäre.

□ *Wie ist das Verhältnis zur nicht kotierten Espace Real Estate?*

Meine Familie ist an beiden Gesellschaften beteiligt, und ich bin in beiden Gesellschaften im Verwaltungsrat vertreten. Espace ist in einem anderen Marktsegment mit einem etwas risikoreicheren Profil engagiert als Warteck Invest.

□ *Die Rezession zeigt bisher kaum Auswirkungen auf den Immobilienmarkt. Ist das ein Gefahrensignal?*

Nein, eher ein Zeichen, dass es in der Vergangenheit nicht zu Übertreibungen gekommen ist wie in Immobilienmärkten im Ausland. Die Wertentwicklung in der Schweiz verlief viel moderater, daher sind derartige Korrekturen wie im Ausland nicht zu erwarten.

□ *Reagiert der Immobilienmarkt verzögert auf die Rezession? Steht die grosse Korrektur erst noch bevor?*

Der bisherige Rückgang ist nicht alarmierend und wahrscheinlich logische Folge der wirtschaftlichen Entwicklung. Die Zuwanderung hat immer noch einen grossen Einfluss auf die Angebotspreise von Wohnungen. Die Wertsteigerung der Vergangenheit dürfte daher eher in eine Seitwärtsbewegung übergehen.

□ *Stabilisiert das viele Kapital, das in den Markt fliesst, die Preise, oder verzögert es nicht eher die Korrektur?*

Gibt der Markt keine investitionswürdigen Liegenschaften her, wäre statt Liquidität halten eine Erhöhung der Dividende eine Überlegung.

Vielen Immobilieninvestoren geht es um die Diversifikation der Risiken. Da spielt der Ertrag allein eine untergeordnete Rolle. Cashflow, Inflationsschutz und die Sicherheit der Anlagen sind wichtiger.

□ *Warum haben Warteck Invest seit Jahren eine deutlich höhere Prämie als die anderen Schweizer Immobilienaktien?*

Ein Grund sind sicher die konservative Anlagestrategie mit einem hohen Wohnanteil, die Qualität des Portfolios, die Zurückhaltung in der Bewertung und das Vertrauen des Marktes in das Management. Ob 25% Prämie gerechtfertigt sind, muss der Markt entscheiden. Letztlich ist aber auch die Tatsache wichtig, dass die Nachfrage nach unseren Titeln das Angebot regelmässig übersteigt.

INTERVIEW: KONRAD KOCH

Stetiges Aktionärs Einkommen



Warteck Invest besitzt ein **Portfolio an Wohn- und Bürobauten** im Marktwert von 460 Mio. Fr. Die Leerstandsquote beträgt 3,3%. Die Finanzierungsstruktur ist mit einer Eigenkapitalquote von 42% immer noch konservativ. In kleinen Schritten soll

der Liegenschaftenbestand auf 550 Mio. Fr. ausgebaut werden. Investiert wird vor allem in den Regionen Nordwestschweiz, Aargau und Zürich/Zug.

Nach langwierigen Rechtsverfahren bis vor Bundesgericht wurde im vergangenen Jahr ein Wohnhochhausprojekt für die Umnutzung der Liegenschaften in bester Lage neben der Messe

Basel vorgestellt. Aus Risikoüberlegungen werden nun Grundstücke und **Projekt an den UBS-Immobilienfonds Sima verkauft**. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Der Verkauf wird im Geschäftsjahr 2010 bilanzwirksam. Der Erlös aus der Transaktion dürfte kaum als einmalige Sonderdividende ausgeschüttet werden. Die Gesellschaft verfolgt jedoch eine **langfristige und aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik**. Eine moderate Erhöhung der Dividende wird langfristig beibehalten, was den Aktionären einen berechenbaren Ertragsfluss garantiert. Auf dem gegenwärtigen Kursniveau von 1660 Fr. rentieren Warteck Namen 3,7%. Trotz der branchenuntypischen hohen Prämie von 25% auf den Buchwert sind sie eine Langfristanlage. **KK**