



Johann Kowar ist CEO der Wiener conwert AG.

„Wir werden auch 2008 in den neuen Bundesländern investieren“

INVESTMENT ■ Die conwert AG aus Wien engagiert sich stärker als andere österreichische Unternehmen in Deutschland. Über Strategien und Anleger sprach immobilien**manager** mit CEO Johann Kowar.

im: Conwert wurde seit der Gründung 2001 eines der größten Immobilienunternehmen Europas. Wie erklären Sie sich das rasche Wachstum?

Kowar: Mein Partner Günter Kerbler hat als junger Mann einzelne Wohnungen gekauft und verkauft. Später kamen dann Zinshäuser hinzu, gefolgt von Gastronomie und Medienunternehmen. Bei der Gründung der conwert haben wir uns zunächst auf das Kerngeschäft Wohnimmobilien gesundgeschrumpft, um ein klares Profil zu erhalten. Hinzu kamen die Versicherungen und Pensionskassen, die ihre Portfolios bei uns einbrachten. Zu drei Millionen Euro Eigenkapital kamen 20 Millionen Fremdkapital im Jahre 2001. Heute haben wir ein Portfolio von 1,73 Milliarden Euro.

im: Die conwert hatte ihren IPO 2002, dem wegen des 11. Septembers schwersten Börsenjahr seit Dekaden. Wie hat sich das auf den Starterfolg ausgewirkt?

Kowar: Auch für uns war es schwer, dass die Anleger so verunsichert waren. Doch wir hatten Glück im Unglück. Sowohl die Kleinanleger als auch die institutionellen sahen in Immobilienwerten mehr Sicherheit als in anderen Papieren. Und dann folgte schon sehr bald der Immobilienboom in Europa, besonders in Österreich und Deutschland. Hinzu kam, dass wir nicht nur die Gesetze des Immobilienmarktes, sondern auch des Kapitalmarktes beachten mussten.

im: Wer sind Ihre Anleger und welche Interessen haben diese?

Kowar: Insgesamt haben wir vier Kategorien: erstens die österreichischen Privatanleger, die mittel- und langfristig mit

einer Renditeerwartung von zehn Prozent investieren; zweitens institutionelle österreichische Anleger, von denen viele bei der Gründung ihre Immobilien einbrachten; drittens internationale Fonds wie Henderson, die aus verschiedenen Werten Portfolios schnüren und sehr professionell mit uns arbeiten; viertens Hedgefonds, die in der Niedrigzinsphase kauften und nun sehr hohe Renditeerwartungen bei hoher Ausstiegsbereitschaft haben.

im: Welche Anleger sprechen Sie für die Zukunft vorwiegend an?

Kowar: Uns sind Kleinanleger am liebsten, weil sie ein konstanteres Anlageverhalten haben. Aber nur mit Kleinanlegern könnten wir unsere Wachstumsgeschwindigkeit nicht halten.

im: Ihnen wird in Branchenkreisen vorgeworfen, dass Transaktionen innerhalb Ihrer Gruppe stattfinden, die dann provisioniert werden, was die Managementgebühren noch einmal erhöht. Was entgegnen Sie Ihren Kritikern?

Kowar: Gar nichts. Unser Geschäftsbericht ist öffentlich. Wer sich die Mühe macht, dort hineinzuschauen, wird feststellen, dass vor diesen Transaktionen die Aufsichtsräte der beteiligten Unternehmen ihre Zustimmung geben. Zudem sind es triftige Gründe, die diese Transaktionen notwendig machen. Wenn wir beispielsweise ein gemischtes Paket von der Bank Austria kaufen, das auch einen Baumarkt beinhaltet, wird dieser an unser Schwesterunternehmen Eco nachweislich ohne Aufschläge übertragen. Ich bin Miteigentümer der Wiener Privatbank. Diese Entscheidung fiel im Zuge

unseres Börsenganges, um uns für den Kapitalmarkt nicht erpressbar zu machen. Dadurch sind die Betreuungskosten für den Anleger zurückgegangen. Wenn nun aber im Konsortium mit der Bank Austria eine Kapitalerhöhung platziert wird, gehen die Kommissionen aus organisatorischen Vereinfachungsgründen zunächst an uns, und der entsprechende Anteil wird dann an die Bank Austria weitergereicht. Die Kritiker sehen nur die erste Zahl und sollten lieber den Geschäftsbericht lesen.

im: Ihr Unternehmen ist einer der größten Immobilieneigentümer Ostdeutschlands. Aktuell haben Sie rund 720 Millionen Euro, also rund 35 Prozent Ihres Gesamtportfolios, in den neuen Bundesländern investiert. Warum so deutschlandlastig?

Kowar: Die interessanten Märkte sind nun einmal Berlin, Leipzig, Dresden. In Potsdam beispielsweise hatten wir vorher schon in kleinerem Maße gekauft. Als sich dann die Chance bot, handelten wir opportunistisch. Die Neubaukosten unserer nun dort erworbenen Immobilien liegen bei 2.000 Euro und wir kauften für 1.300 Euro. Zudem passte das Paket in unsere Anlagestrategie mit infrastrukturelmäßig guter Lage und guter Wohnqualität. Da wir das in den neuen Bundesländern noch finden, werden wir auch 2008 etwa 500 bis 800 Millionen dort investieren. Im Osten sind wir auch in einigen Märkten vertreten, beobachten und warten ab. Denn dort müssen sich erst Mietermärkte entwickeln. Um dort als Bauträger aufzutreten, sind die Margen noch zu niedrig. 

Das Gespräch führte Julien Reitzenstein.