

„Der Immobilienmarkt folgt der wirtschaftlichen Entwicklung immer mit einem gewissen Verzug“

Financial Talk mit Frank Schaich, Vorstand, Fair Value REIT-AG

Der Fokus der Münchner Fair Value REIT-AG liegt auf dem Erwerb, der Vermietung und dem Verkauf von Gewerbeimmobilien. Dabei investiert die Gesellschaft sowohl direkt in einzelne Objekte als auch in andere Immobiliengesellschaften und geschlossene Fonds. Bereits im Dezember 2007 wurde dem Unternehmen der REIT-Status zuerkannt. Mit der Vorlage der Q1-Ergebnisse wurde vor wenigen Wochen die Prognose für das laufende Geschäftsjahr angehoben. Das GoingPublic Magazin sprach mit Vorstand Frank Schaich über aktuelle Markttrends und die Ziele im operativen Geschäft.



Frank Schaich

GoingPublic: Herr Schaich, was unterscheidet Sie von anderen börsennotierten Immobiliengesellschaften?

Schaich: Zunächst unterscheiden wir uns durch unseren REIT-Status von den meisten anderen börsennotierten Immobiliengesellschaften. Als REIT ist man von der Gewerbe- und Körperschaftsteuer befreit, so dass letztlich mehr Cash für Ausschüttungen zur Verfügung steht. Darüber hinaus verfolgen wir eine klare Ausrichtung auf Deutschland und den Bereich der Gewerbeimmobilien. Diese Fokussierung wird von immer mehr Investoren gewünscht und eingefordert. Im Unterschied zu vielen anderen Unternehmen liegt der Schwerpunkt unseres Portfolios auf den Regionalstandorten. Diese bilden gewissermaßen das Rückgrat des deutschen Mittelstands und weisen im Gegensatz zu Großstädten wie München eine geringere Volatilität auf der Miet- und Bewertungsseite auf. Beides verleiht unserem Portfolio insgesamt eine höhere Stabilität.

GoingPublic: Wie sieht die Zusammensetzung Ihres Portfolios derzeit genau aus?

Schaich: Auf die Bereiche Einzelhandel und Büro entfallen in Summe 86% unseres Bestandes. Die restlichen Objekte teilen sich auf in zwei Hotels und einige Logistikimmobilien. In Zukunft möchten wir uns noch stärker auf Büro- und Einzelhandelsobjekte konzentrieren. Dabei soll der Bürobereich längerfristig klar übergewichtet werden, erwarten wir dort doch die höchste Ertragsdynamik. Im Einzelhandel findet man dafür eine überdurchschnittliche Stabilität aufgrund der meist langfristigen Mietverträge.

GoingPublic: Wie schätzen Sie den Markt für Gewerbeobjekte ein?

Schaich: Der Immobilienmarkt folgt am Ende der wirtschaftlichen Entwicklung immer mit einem gewissen Verzug. Wir sehen, dass Unternehmen wieder verstärkt neue Flächen nachfragen, was sich in langsam steigenden Mieten niederschlägt. Das Bürosegment hinkt hierbei der allgemeinen Entwicklung im Wohnbereich noch etwas hinterher, auch dürfte es noch etwas dauern, bis wir kräftige Flächenzuwächse in der Breite sehen.

GoingPublic: Sind denn demnächst Käufe oder auch Verkäufe aus Ihrem Portfolio zu erwarten?

Schaich: Ich denke, wir werden beides demnächst sehen. Bei 74 Immobilien, die wir derzeit im Bestand



halten, gibt es immer einzelne Objekte, deren Zyklus für einen Verkauf spricht. Insbesondere im Beteiligungsbereich besteht sicher noch Optimierungspotenzial. Unser Ziel ist es, weiteres Wachstum darzustellen, und dafür können wir uns bei einem stabilen Umfeld auch Kapitalmaßnahmen vorstellen. Konkret entschieden ist allerdings noch nichts.

GoingPublic: Wo liegen Ihre Ziele in Bezug auf die Vermietungsrendite, den Leerstand und die Eigenkapitalquote?

Schaich: Aktuell weist unser Portfolio eine Vermietungsrendite vor Kosten von 8,2% sowie einen Vermietungsstand von 93% auf. Als Spiegelbild der Vertragslaufzeiten streben wir grundsätzlich eine Einkaufsrendite zwischen 7 und 8% an. Beim Vermietungsstand liegt die Messlatte indes bei 95% und damit im Durchschnitt der letzten vier Jahre. Gleichzeitig möchten wir eine hohe Eigenkapitalquote von im Schnitt mindestens 50% auch in Zukunft beibehalten.

GoingPublic: An welchen Kennzahlen orientieren Sie sich bei der Steuerung des Portfolios?

Schaich: Für uns ist das bereinigte Konzernergebnis die entscheidende Kennzahl, an der wir uns orientieren und an der wir auch unsere Prognose ausrichten. Die Bereinigung betrifft Marktwertänderungen von Immobilien und Zinssicherungsgeschäften sowie Sondereffekte, die für die Entwicklung des Portfolios nur bedingt aussagekräftig sind. Die Entwicklung des NAV, den wir selbst nur schwer steuern können, weil dort diese Wertänderungen alle enthalten sind, beobachten wir natürlich ebenfalls sehr genau.

GoingPublic: Was waren die Gründe für die letzte Prognoseanhebung?

Schaich: Bei einem assoziierten Unternehmen gelang uns eine wesentliche Finanzierungsmaßnahme. So konnte dort eine bis Ende 2014 laufende Hypothek vorzeitig abgelöst und bei einer anderen Bank zu deutlich günstigeren Konditionen neu abgeschlossen werden. Die Zinsersparnis liegt in diesem Fall bei mehr als 50%. Überhaupt werden jetzt mehrere Kredite fällig, bei

denen wir versuchen werden, das momentan günstige Zinsumfeld zu nutzen und eine für uns günstigere Anschlussfinanzierung zu vereinbaren. Ich denke, wir werden hierüber noch wesentliche Einsparungspotenziale realisieren können. Da wir im bereinigten Ergebnis im ersten Quartal zudem 25% über Plan lagen, war die Anhebung unserer Jahresziele eigentlich nur ein logischer Schritt.

GoingPublic: Es fällt jedoch auf, dass der Gewinnzuwachs im ersten Quartal vor allem aus der Aufwertung von Zinssicherungsgeschäften resultiert. Kann ein solches Ergebnis überhaupt nachhaltig sein?

Schaich: Selbstverständlich nicht. Entscheidend ist für uns daher auch das bereinigte Konzernergebnis, in das keine Bewertungsänderungen einfließen. Dieses lag im ersten Quartal wie gesagt um 25% über Plan. Insofern handelt es sich hier auch nicht um einen rein buchhalterischen Effekt.

GoingPublic: Wie erklären Sie sich, dass Ihre Aktie mit einem Abschlag von fast 50% auf den NAV gehandelt wird?

Schaich: Zunächst sind wir nicht der einzige Immobilienwert, der einen recht hohen Discount aufweist. Nur wenige Gesellschaften notieren auf oder sogar über ihrem NAV. Ich erkläre mir den Abschlag zum einen mit unserer Größe. Mit einem Börsenwert von rund 40 Mio. EUR sind wir nicht auf dem Radarschirm vieler institutioneller Anleger. Hinzu kommt, dass der Kapitalmarkt den NAV vor allem als Orientierungshilfe nutzt und bei der Bewertung auf Kennzahlen wie das Ergebnis je Aktie oder die Dividendenrendite schaut. Nachdem wir für das vergangene Jahr erstmals eine Dividende bezahlt haben, möchten wir diese parallel zu unseren Wachstumsplänen in den kommenden Jahren deutlich ausbauen. Gelingt uns dies, sollte sich der Abschlag zum NAV sukzessive verringern.

GoingPublic: Herr Schaich, haben Sie besten Dank für das Gespräch!

Das Interview führte Marcus Wessel.

Forschungsreihe des Deutscher Investor Relations Verband (DIRK) e.V.

Band 17

Kristin Köhler: Investor Relations und Social Media – Benchmarkstudie zur Praxis der Finanzkommunikation im Web 2.0 bei börsennotierten Unternehmen in Deutschland, Band 17, Sept. 2010, broschiert, 39,- Euro



JA, **Bestellcoupon**
ICH BESTELLE
ZZGL. 3,50 EURO
VERSANDKOSTEN

KRISTIN KÖHLER
Investor Relations und Social Media
– Benchmarkstudie zur Praxis der
Finanzkommunikation im Web 2.0
bei börsennotierten Unternehmen
in Deutschland
DIRK Forschungsreihe, Band 17,
39,- Euro

Name/Vorname

Postleitzahl/Ort

Straße/Nr.

Datum/Unterschrift

Bitte Coupon einsenden an:
GoingPublic Media AG
Hofmannstr. 7a, 81379 München
Tel. 089 - 2000 339-0
www.goingpublic.de/buecher
buecher@goingpublic.de

FAX-ORDER
089-2000339-39