

### FranconoWest AG

Im Company – Talk: Christiane Möller, Vorstand

**„Erstnotiz im Prime Standard für den 13.11.2007 geplant“**

Datum 08.11.2007

#### Daten zur Aktie:

##### Branche:

Real Estate

##### Zeichnungsfrist:

01.11.2007 bis 08.11.2007

##### Preisspanne:

1,80 € bis 2,20 €

##### WKN:

A0KFRM

##### Anzahl ausgegebene Aktien:

bis zu 20.000.000 auf den Inhaber lautende Stammaktien (Stückaktien)

##### Zeichnungsmöglichkeiten:

Concord Investmentbank AG  
Comdirect  
DAB bank  
S Broker  
biw Bank über flatex  
fimatex  
Cortal Consors  
bei allen der WGZ-Bank  
angeschlossenen Volks- und  
Raiffeisenbanken

##### Großaktionäre:

Franconofurt AG 100%

#### Coverage:

Concord, Oktober 2007

Zeichnen

#### mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555

Ein Produkt der Mainvestor GmbH

Zeibelstr. 19

60318 Frankfurt

kontakt@mainvestor.de

V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle

Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



mainvestor

Company Talk

## Highlights

- „FranconoWest als Profiteur der ‚Subprime-Krise‘.“
- „Nordrhein-Westfalen eines der wirtschaftsstärksten Bundesländer Deutschlands.“
- „Kleinteiliger Einkauf sichert attraktive Anfangsmietrendite von rund 8 Prozent.“
- „Analysten der Concord prognostizieren Dividende für Geschäftsjahr 2008.“

Jahr	Miet-einnahmen in Mio. Euro *	EBIT in Mio. Euro *	EAT in Mio. Euro *	EPS *
2006		-0,04	-0,02	
2007 <sup>c</sup>	2,47	6,15	3,41	0,09
2008 <sup>c</sup>	11,71	15,80	7,07	0,18

\* Research Concord Investmentbank AG

### FranconoWest AG

*Die FranconoWest AG investiert als Immobilienbestandhalter in ausgesuchte Wohnimmobilien mit Fokus auf Mehrfamilienhäuser und Wohnanlagen in Nordrhein-Westfalen. Kennzeichen ist dabei der handverlesene und kleinteilige Ankauf der Objekte. Hierdurch werden eine wertbeständige Substanz und eine attraktive Rendite des Immobilienportfolios von mindestens 8 Prozent angestrebt. Die FranconoWest AG kann auf vielfältige Akquisitionskanäle wie z.B. örtliche Makler zurückgreifen und ist durch ihr erfahrenes Management bestens in der Region vernetzt. Die Gesellschaft erwirbt die Immobilien für den Bestandsaufbau und sorgt durch aktives Asset Management für die laufende wirtschaftliche Optimierung des Portfolios. Darüber hinaus werden durch die gezielte Bündelung von Einzelimmobilien und den anschließenden Paketverkauf zusätzliche Wertsteigerungen generiert.*

**mainvestor:** *Frau Möller, die FranconoWest plant ihren Börsengang in einem Umfeld, das gerade für Immobilienaktien alles andere als optimal ist. Sie trauen sich ja einiges zu.*

**Frau Möller:** Die FranconoWest ist ein sehr wachstumsstarkes und profitables Unternehmen und so in jeder Börsenphase für Investoren interessant. Außerdem sind wir von der so genannte „Subprime-Krise“ nicht betroffen, sondern sehen uns vielmehr als deren Profiteur. Durch strengere Anforderungen der Banken bei Vergabe von Krediten sind viele kleinere Anbieter vom Markt verschwunden. Das bringt uns natürlich zusätzliches Potenzial. Gerade im wirtschaftlich starken Bundesland Nordrhein-Westfalen bieten sich viele attraktive Einkaufsmöglichkeiten, die wir so noch effizienter nutzen können. Wir sind in Hinblick auf unseren geplanten Börsengang daher sehr zuversichtlich.

**mainvestor:** *Die Zeichnungsfrist endet ja am heutigen Donnerstag.*

**Frau Möller:** Ja, das ist richtig. Privatanleger haben noch bis 15:00 Uhr die Möglichkeit, die FranconoWest Aktie zu zeichnen. Für institutionelle Investoren endet der Angebotszeitraum um 18:00 Uhr.

**mainvestor:** *Fühlen Sie sich bei Betrachtung Ihrer Preisspanne richtig beurteilt?*

**Frau Möller:** Die Analysten der Concord haben die FranconoWest mit einem fairen Wert von 2,50 Euro je Aktie bewertet. Damit enthält die von Concord festgelegte Preisspanne einen Abschlag von 10-30 Prozent.

**mainvestor:** *Benötigen Sie das Geld aus dem Börsengang denn zwingend, um weitere Immobilien einkaufen zu können?*

**Frau Möller:** Die FranconoWest AG finanziert klassisch mit 20 Prozent Eigenkapital und 80 Prozent Fremdkapital. Aktuell verfügen wir über ein Eigenkapital von rund 30 Mio. Euro und

können unser Portfolio so ohne zusätzliche Mittel auf etwa 150 Mio. Euro ausbauen. Der Emissionserlös soll genutzt werden, um zusätzliches Wachstum zu generieren.

### **mainvestor: Was machen Sie denn besser als andere Immobilienunternehmen? Warum soll ein Anleger gerade in die FranconoWest investieren?**

**Frau Möller:** Im Gegensatz zu vielen anderen Immobiliengesellschaften agieren wir nicht deutschlandweit, sondern sind regional aufgestellt. Wir fokussieren uns mit Nordrhein-Westfalen auf eines der wirtschaftlich stärksten Bundesländer mit einem großen Immobilienpotenzial. Schwerpunkt unserer Tätigkeit ist die Region Rhein-Ruhr. Hier kaufen wir Wohnimmobilien wie Mehrfamilienhäuser und Wohnanlagen. Besonderes Merkmal ist unser kleinteiliger, handverlesener Einkauf – wir beteiligen uns nicht an Bieterverfahren, sondern erwerben unsere Objekte selektiv und überwiegend von Privatpersonen. Hinzu kommt die regionale Expertise des Managements gebündelt mit einem enormen Immobilien Know-How. Zusätzlicher Pluspunkt ist unser breit gestreutes Maklernetzwerk: Hier sichern wir uns auch langfristig den Zugang zu rentablen und renditestarken Objekten.

### **mainvestor: Ist ein solch kleinteiliger Einkauf nicht sehr aufwändig?**

**Frau Möller:** Natürlich ist der selektive Erwerb unserer Immobilien mit einem gewissen Aufwand verbunden – auf der anderen Seite ermöglicht er uns aber enorme Vorteile. Wir kaufen mit einem durchschnittlichen Quadratmeterpreis von 740 Euro deutlich günstiger ein als die Konkurrenz. Es ist uns so gelungen, unser Portfolio mit einer attraktiven Anfangsmietrendite von 8,4 Prozent aufzubauen. Darüber hinaus tragen ein aktives Asset Management sowie der gezielte Paketverkauf von maximal 20 Prozent des Immobilienbestandes zu einer weiteren Portfoliooptimierung bei.

### **mainvestor: Welche Anforderungen haben Sie denn genau an Ihre Immobilien?**

**Frau Möller:** Die Kriterien, nach denen wir unsere Objekte auswählen sind sehr streng: Um die Qualität des Portfolios zu gewährleisten, haben wir bestimmte Anforderungen an die jeweilige Mieterstruktur, Bausubstanz und geographische Lage der potenziell zu erwerbenden Immobilien. Jedes Objekt wird daher von uns gemeinsam mit Architekten und Bautechnikern besichtigt und „auf Herz und Nieren“ geprüft. Da wir als Bestandhalter agieren und somit den Großteil unserer Erträge aus Mieteinnahmen generieren, achten wir besonders auf eine nachhaltige Vermietbarkeit der Objekte. Übrigens sehen wir hier aufgrund der relativ günstigen Durchschnittskaltmiete von momentan etwa 5,70 Euro pro m<sup>2</sup> ein deutliches Mietsteigerungspotenzial. Hinzu kommt, dass wir an insgesamt 40 Standorten in Nordrhein-Westfalen investiert sind und damit so genannte Klumpenrisiken vermeiden.

### **mainvestor: Gibt es in Nordrhein-Westfalen Unternehmen mit einem ähnlichen Geschäftsmodell? Wer sind Ihre direkten Wettbewerber?**

**Frau Möller:** In erster Linie konkurrieren wir beim Einkauf mit Privatpersonen. Durch unsere solide Eigenkapitalbasis und eine schnelle Kaufabwicklung sind wir diesen aber in der Regel einen Schritt voraus. Die Verkäufer wissen, dass wir sehr professionell arbeiten, schnell bezahlen und bei Bedarf auch wieder kaufen. Für viele Makler sind wir so zum ersten Ansprechpartner geworden und bekommen den „First-Call“.

### **mainvestor: Wie hoch ist den Ihr aktueller Bestand?**

**Frau Möller:** Aktuell haben wir ein Bruttoinvestitionsvolumen von rund 70 Mio. Euro erreicht. Schwerpunkt unserer Tätigkeit liegt ja wie bereits erwähnt in der Region Rhein-Ruhr. Hier handelt es sich übrigens um die zweitgrößte Metropolregion Europas nach Greater London und vor der Ile-de-Paris.

### **mainvestor: Kaufen Sie auch Gewerbeimmobilien?**

**Frau Möller:** Nein, wir investieren ausschließlich in Mehrfamilienhäuser und kleine Wohnanlagen. Wohnimmobilien sind im Gegensatz zu reinen Gewerbeobjekten weniger konjunkturabhängig und sichern durch langfristige und regelmäßige Mieteinnahmen kontinuierliche monatliche Cashflows.

### **mainvestor: Klingt alles sehr interessant, aber was ist z.B. mit steigenden Zinsen?**

**Frau Möller:** Der Zinsanstieg kam für uns nicht überraschend. Wir haben uns durch lange Kreditlaufzeiten von etwa 7-10 Jahren und Forward-Swaps frühzeitig gegen ein mögliches Zinsrisiko abgesichert. Hierzu ist aber noch zu sagen, dass die Renditen, die wir durch unseren kleinteiligen Einkauf wie auch ein optimales Asset Management realisieren können, selbst steigende Zinsen mehr als kompensieren. Auch haben sich die Zinsen, wie wir ja alle gesehen haben, in letzter Zeit eher rückläufig entwickelt.

### **mainvestor: Wo sehen Sie die FranconoWest in den nächsten Jahren?**

**Frau Möller:** Unser Ziel ist es, auch weiterhin profitabel und kontinuierlich zu wachsen. Bis zum Jahresende 2007 planen wir mit einem Investitionsvolumen von etwa 100 Mio. Euro. In den kommenden drei Jahren möchten wir insgesamt rund 425 bis 500 Mio. Euro investiert haben. Dabei halten wir natürlich auch weiterhin an unseren bisherigen Qualitätskriterien fest. Die durch den Börsengang gewonnenen neuen liquiden Mittel helfen uns hier, dieses Wachstum zusätzlich zu beschleunigen. Die Analysten der Concord gehen in ihrer Analyse darüber hinaus für das Geschäftsjahr 2008 von der Zahlung einer attraktiven Dividende aus.

*Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden diese Dokument oder darin enthaltene Informationen eine Grundlage für eine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung irgendeiner Art. Vor einer Wertpapierdisposition wenden Sie sich bitte an Ihren Bankberater oder Vermögensverwalter. Die in diesem Interview geäußerten Meinungen und Aussagen geben nicht die Meinung der mainvestor GmbH wieder. Die mainvestor GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.*