

MAGNAT Real Estate Opportunities GmbH & Co. KGaA

Im Company – Talk: Jan Oliver Rüster, CEO

„Deutschland-Portfolio entwickelt sich positiv, Osteuropa-Portfolio wurde optimiert und die Risikoposition reduziert“

Aktiendaten:

Branche: Real Estate
Marktsegment: General Standard
ISIN: DE000A0XF5F0
Kürzel: M5RK
Aktueller Kurs: 2,76 €
Aktienzahl: 5,29 Mio.
Market Cap.: 14,60 Mio. €

Aktionärsstruktur:

THEMIS Equity Partners 7,4 %
 IFOS Int. Fonds Service AG 5,1 %
 VCH Private Equity 3,4 %
 R-QUADRAT Cap. Gamma 6,3 %
 Freefloat 77,9 %

Coverage:

Close Brothers Seydler Research AG,
 9. März 2009
 BUY

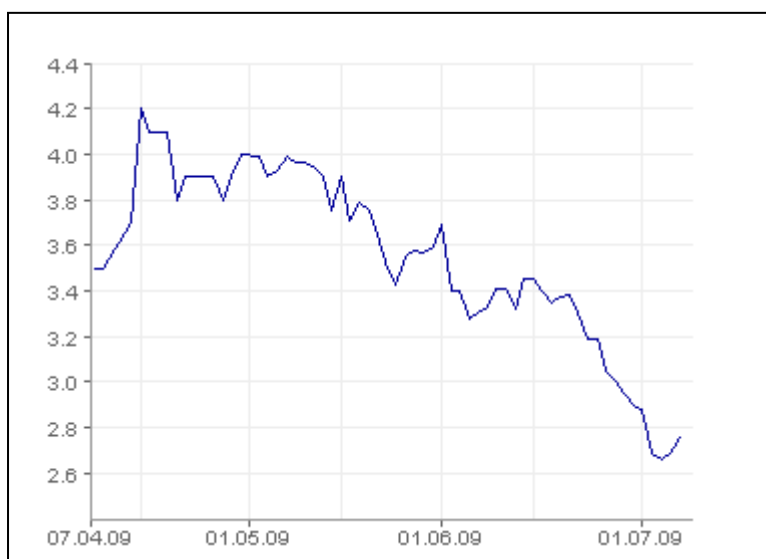
Finanzkalender:

31.07.2009 Veröffentlichung
 Jahresabschluss
 08/09
11.08.2009 Veröffentlichung
 Zwischenbericht Q1
 zum 30. Juni 2009
29.10.2009 Ordentliche
 Hauptversammlung
 in Frankfurt am Main

MAGNAT Geschäftsjahr:
 jeweils vom 1. April bis 31. März

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!



Highlights

- „Schwieriges Geschäftsjahr solide bewältigt“
- „Hohe Eigenkapitalquote und ausreichend liquide Mittel“
- „Besondere Chancen am deutschen Immobilienmarkt“

Jahr	Total income in Mio. €	EBIT in Mio. €	Net income in Mio. €	EPS
2007/08	12,7	7,1	8,0	1,70
2008/09 ^c	-0,4*	-8,7*	-18,5*	-3,70*
2009/10 ^c	1,7*	-4,7*	- 8,1*	-1,50*
2010/11 ^c	22,9*	15,9*	13,0*	2,30*

*Analystenschätzungen Closed Brothers Seydler Research AG März 2009

MAGNAT Real Estate Opportunities GmbH & Co. KGaA

Hintergrund:

Die MAGNAT Real Estate Opportunities GmbH & Co. KGaA ist eine Immobiliengesellschaft mit Fokus auf Immobilien-Development. Die Strategie von MAGNAT ist darauf ausgerichtet, opportunistisch Ineffizienzen auf Immobilienmärkten zu nutzen. MAGNAT verfolgt dabei im Gegensatz zum traditionellen „Buy & Hold“-Ansatz einen "Develop & Sell" bzw. "Buy & Sell"-Ansatz mit Fokus auf Immobilien-Development – verbunden mit Verkauf nach der Fertigstellung – und ergänzt durch Portfolio-Trading. Anders als bei klassischen Investmentstrategien profitiert MAGNAT dadurch nicht nur von Mieteinnahmen, sondern auch und vor allem von attraktiven Entwicklerrenditen und einer vergleichsweise kurzen Bindung des Kapitals in den einzelnen Projekten. Alle Projekte müssen einer überdurchschnittlichen Renditeanforderung genügen. Das Management konzentriert sich auf Immobilienmärkte, die interessante Entwicklungszyklen aufweisen: Auf unterbewertete Märkte ("antizyklisches Investieren") und auf Märkte mit hohem volkswirtschaftlichem Wachstum ("Wachstumsmärkte"). Die geographischen Schwerpunkte liegen in Zentral-, Ost- und Südosteuropa, ergänzt um Sondersituationen auch im Heimatmarkt Deutschland. mainvestor Company Talk sprach mit Jan Oliver Rüster, CEO der MAGNAT Real Estate Opportunities GmbH & Co. KGaA.

mainvestor: Herr Rüster, die Finanzkrise hat sich in Ihrem Geschäftsjahr 2008/2009 (Geschäftsjahresende 31. März) dramatisch verschärft. Wie beurteilen Sie die Situation an Osteuropas Immobilienmärkten?

Jan Oliver Rüster: Nach der Insolvenz von Lehman Brothers Mitte September 2008 griff die Krise des Finanzsystems zwar zeitverzögert, dafür aber mit voller Wucht nach Osteuropa über. Ausländische Investoren hörten schlagartig auf zu investieren und trafen damit vor allem die Immobilienmärkte der Länder, die mit Hilfe ausländischer Finanzierungen stark gewachsen waren. Foreign Direct Investments in diese Märkte legten sprichwörtlich eine Vollbremsung hin. Dies ist unter anderem auch darin begründet, dass Osteuropa oftmals immer noch als ein homogener Block verstanden wird. Fakt ist aber, dass die Länder in Osteuropa sich in ihrer wirtschaftlichen und politischen Entwicklung deutlich voneinander unterscheiden. Auf Grund dieser massiven Liquiditätsverknappung in allen Ländern Osteuropas sind Finanzierungen für Immobilienprojekte inzwischen nicht mehr oder nur noch zu extrem hohen Zinsen und Risikoaufschlägen abzuschließen. Zugleich haben sich die Mieten und Immobilienpreise deutlich verringert. Die Zeiten sind sehr viel rauer geworden und in vielen Ländern Osteuropas bleibt die Situation schwierig. Dennoch muss man festhalten, dass die Wachstumsraten in der Vergangenheit in diesen Märkten ein natürliches Wachstum waren, das in einem massiven Nachholeffekt begründet lag. Wenngleich dieses starke Wachstum fürs Erste der Vergangenheit angehören dürfte, ist davon auszugehen, dass – nach einer Normalisierung der Kapitalzuflüsse – die osteuropäischen Märkte wieder höhere Wachstumsraten ausweisen werden als westeuropäische Märkte. Ein Indikator für unsere Prognose zu diesen Märkten ist die Tatsache, dass die wesentlichen Investoren und internationalen Unternehmen ihre Präsenz in Osteuropa nicht reduzieren, in Teilen sogar jetzt schon weiter ausbauen.

mainvestor: Die Krise muss doch auch MAGNAT massiv getroffen haben?

Jan Oliver Rüster: Natürlich war 2008/2009 für uns ein sehr herausforderndes Geschäftsjahr. Aber gerade in der Krise zahlt es sich für uns aus, dass wir sehr solide aufgestellt sind und

unsere Risiken durch einen ausgewogenen Asset-Mix gestreut haben. Wir verfügen per 31.12.2008 über 85,8 Millionen Euro Eigenkapital und unsere Eigenkapitalquote liegt mit 60,5 Prozent über dem Branchendurchschnitt. Unsere liquiden Mittel lagen zum 31.12. bei 11,7 Millionen Euro. Hinzu kommt, dass wir nicht allein in Osteuropa investieren, sondern auch über ein nennenswertes Deutschland-Portfolio verfügen, das sich ausgezeichnet entwickelt. Es zeigt sich gerade jetzt, dass es eine richtige Strategie war von Anfang an auch im deutschen Immobilienmarkt investiert zu sein.

mainvestor: Wie beurteilen Sie den deutschen Immobilienmarkt?

Jan Oliver Rüster: Der deutsche Markt ist wesentlich stabiler und derzeit attraktiver als der osteuropäische. So sind die Preise am deutschen Immobilienmarkt in den vergangenen Jahren kaum gestiegen und haben sich jetzt auch nur geringfügig korrigiert. Angesichts der seit Jahren geringen Neubautätigkeit im Wohnsegment ist dieser unserer Meinung nach mittelfristig am aussichtsreichsten. Auch die Finanzierung gestaltet sich günstig. So zahlen wir für unser Deutschland-Residential-Portfolio, das auf Bankenseite übrigens als Vorzeigeprojekt gilt, im internationalen Vergleich sehr niedrige Zinsen. Auch vor dem Hintergrund des durch die Leitzinssenkungen rückläufigen Zinsniveaus erweist sich der deutsche Immobilienmarkt als ausgesprochen attraktiv.

mainvestor: Können Sie uns die Entwicklung Ihres Deutschland-Portfolios noch einmal näher erläutern?

Jan Oliver Rüster: Gerne. Das Wohnportfolio umfasst mittlerweile rund 1.500 Wohnungen und hat eine vermietbare Fläche von 85.300 Quadratmetern. Die Anschaffungskosten liegen bei rund 420 Euro je Quadratmeter. Aufgrund der überdurchschnittlichen Mietrendite von mehr als neun Prozent und dem anhaltenden Abbau von Leerständen besteht ein erhebliches Wertsteigerungspotential. Nur zum Verständnis: wir haben im Residential-Bereich den Vermietungsstand von rund 78% auf 85% erhöht. Auch unser Gewerbeportfolio entwickelt sich ausgezeichnet. Hier liegt der Vermietungsstand bei mittlerweile 97 Prozent. Wir wollen das Deutschland-Portfolio weiter ausbauen, da wir, begründet in der Krise, in Deutschland ähnlich profitable Chancen sehen, wie in Osteuropa vor der Krise.

mainvestor: Wenn sie gerade Chancen ansprechen. Warum haben Sie Ihr Engagement in Russland reduziert?

Jan Oliver Rüster: Nach eingehender Analyse sind wir zu dem Schluss gekommen, dass der russische Immobilienmarkt auf absehbare Zeit äußerst schwierig bleiben dürfte. Daher haben wir bewusst unser Engagement in Russland zurückgefahren. Wir haben das russische Investment Sadko im Mai 2009 an unseren russischen Projekt-Partner veräußert, wengleich unter den Anschaffungskosten. Aufgrund von vorangegangenen Wertanpassungen führte dieser Verkauf aber zu keiner weiteren Ergebnisbelastung für MAGNAT im vierten Quartal. Dass es uns unter den derzeitigen, extremen Bedingungen am russischen Immobilienmarkt überhaupt gelungen ist, Sadko zu veräußern, ist ein Erfolg. Neben der Reduktion unseres Risikos profitieren wir von dem aus dem Verkauf resultierenden Liquiditätszufluss. Folglich sind wir nun in Russland nur mehr mit dem weniger riskanten Land Banking aktiv.

mainvestor: Sie mussten zwei Ihrer ukrainischen Investments aufgrund einer rechtlichen Umgestaltung aus den Büchern nehmen. Wie ist der Stand der Dinge?

Jan Oliver Rüster: Aufgrund einer notwendigen rechtlichen Umgestaltung haben wir im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2008/2009 unsere ukrainische Investments Koncha Zaspa und Alexander Land zur Gänze vorübergehend wertberichtigen müssen. Dies hat unser Ergebnis mit 6,7 Millionen Euro belastet. Derzeit lassen wir die uns vorliegende rechtliche Umsetzungsmaßnahme des Vertragswerkes im Rahmen der Jahresabschlussprüfung von unseren Wirtschaftsprüfern begutachten. Dies nimmt etwas Zeit in Anspruch, garantiert aber die von uns angestrebte Nachhaltigkeit und Sicherheit des neuen Vertragswerkes. Wir haben in der letzten Meldung aktiv kommuniziert, dass wir eine saubere rechtliche Lösung finden werden. Dieses Versprechen werden wir einhalten. Wir gehen davon aus, dass das Prüfungsergebnis zeitnah vorliegen wird.

mainvestor: Ende Juli veröffentlichen Sie Ihr Jahresergebnis. Nach dem deutlichen Minus nach neun Monaten dürften Sie mit einem klaren Verlust abschließen, oder?

Jan Oliver Rüster: Konkrete Zahlen kann ich natürlich noch nicht nennen. Wie eben erwähnt, befinden wir uns gerade in der Aufstellung des Jahresabschlusses. Doch war das Geschäftsjahr 2008/2009 angesichts der Verschärfung der Finanzkrise ein schwieriges. Entscheidend für uns ist, dass wir uns in dieser Krise behaupten, dass wir unsere Hausaufgaben machen, dass die Liquidität auch weiterhin stimmt und dass wir uns für die Zukunft gut aufstellen. So erwarten beispielsweise die Analysten von Close Brothers Seydler Research in dem zuletzt veröffentlichten Researchbericht zur MAGNAT ein deutlich negatives EBIT für 2008/2009, sehen uns aber dann 2010/2011 im Plus. Das ist unsere Benchmark. Auch wenn ich noch keine konkreten Zahlen aus der Jahresabschlussprüfung nennen kann, möchte ich betonen, dass die MAGNAT solide aufgestellt ist.

mainvestor: Wie sieht nun Ihre Strategie für Osteuropa aus?

Jan Oliver Rüster: Insgesamt agieren wir sehr flexibel und gehen keine allzu hohen Risiken ein. Zudem analysieren wir die Situation in den einzelnen Ländern sehr genau. Vor dem Hintergrund der immer noch angespannten Situation in vielen Ländern Osteuropas haben wir Projekte, die wir auf Grund der derzeit volatilen Marktentwicklung und der daraus resultierenden unzureichenden Nachfrage nicht weiter entwickeln, dem passiven Bereich „Land Banking“ zugeordnet. Diese Projekte sind vollständig eigenkapitalfinanziert, von daher haben wir hier kaum Belastungen aus Zinszahlungen. Wenn die Perspektiven sich verbessern, werden wir diese Projekte wieder in den Bereich „Development“ überführen, oder wenn der Preis stimmt, werden die Projekte verkauft. Unser Hauptaugenmerk in den osteuropäischen Märkten liegt derzeit auf Sicherheit und Werterhalt.

mainvestor: Wie beurteilen Sie Ihr Investment in der Türkei?

Jan Oliver Rüster: Aufgrund der geringen Verflechtung mit dem internationalen Finanzsektor ist das türkische Finanzsystem stabiler und weniger von der weltweiten Krise betroffen als viele andere osteuropäische Staaten. Vor diesem Hintergrund scheint im Vergleich auch eine schnelle Erholung der türkischen Wirtschaft wahrscheinlich. Wir sind in der Türkei mit einem Drittel am Yapi Kredi Portfolio beteiligt. Mit dessen Verwertung und Entwicklung sind wir sehr zufrieden. So profitieren wir von geringem Angebot an geeignetem Bauland rund um Istanbul. Die Türkei bleibt für uns insgesamt ein gewinnbringendes Investment, das immerhin rund ein Viertel unseres Investitionsvolumens ausmacht.

mainvestor: Wo sehen Sie derzeit besondere Chancen?

Jan Oliver Rüster: Der deutsche und österreichische Immobilienmarkt zeichnen sich derzeit durch eine hohe Stabilität, attraktive Renditen und günstigen Finanzierungsbedingungen aus. Dies gilt insbesondere für Wohnimmobilien. Inzwischen sind hierzulande teilweise Renditen zu erzielen wie vor der Krise nur in Osteuropa gekannt haben – und das bei niedrigerem Risiko. Auch in den an Deutschland angrenzenden osteuropäischen Ländern, der so genannten „zweiten Welle“, bieten die Immobilienmärkte inzwischen wieder zum Teil attraktive Renditen.

mainvestor: Herr Rüster, die Weltkonjunktur befindet sich nach wie vor in der Rezession. Welche konkreten Schritte gehen Sie mit der MAGNAT, um krisenfest zu bleiben und zugleich für den nächsten Aufschwung gut aufgestellt zu sein?

Jan Oliver Rüster: Lassen Sie mich hier Eines besonders hervorheben: Das Management der MAGNAT hat die klare strategische Zielsetzung einen nachhaltigen Mehrwert zu schaffen. Dies nimmt in diesem herausfordernden Umfeld mehr Zeit in Anspruch als ursprünglich avisiert. Wir verfallen aber weder operativ noch in der Kommunikation in hektischen Aktionismus, der dem Unternehmen nachhaltig schaden würde. Im Gegenteil, wir prüfen und analysieren das Marktumfeld sehr genau und folgen dabei einer Strategie, die der Sicherung der Liquidität der Gesellschaft oberste Priorität einräumt. Des Weiteren ist die Intensivierung der Verwertungsbemühungen ein wichtiger Baustein, um unsere Ertragskraft zu sichern. Hinzu kommt eine Ausbalancierung der Portfoliogewichtung zwischen den Regionen Deutschland/Österreich und Ost-/Südosteuropa zur Milderung starker zyklischer Schwankungen in den Immobilienmärkten. Dabei scheint es unseres Erachtens auch sinnvoll, im Rahmen von Kostenoptimierungen die Wertschöpfungstiefe der Gesellschaft zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen.

mainvestor: Vielen Dank, Herr Rüster.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden dieses 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.