

MAGNAT Real Estate Opportunities GmbH & Co.

Im Company – Talk: Jan Oliver Ruster, CEO

„Der NAV unserer Aktie liegt bei mehr als 1,85 Euro“

Datum 29.04.2008

Aktiendaten:

Branche: Real Estate
Marktsegment: General Standard
ISIN: DE000A0J3CH05
Kürzel: M5R
Aktueller Kurs: 0,99 €
Aktienzahl: 52.900.000
Market Cap.: 52,37 Mio. €

Aktionärsstruktur:

HELIAD Equity Partners 5,67%
THEMIS Equity Partners 7,42%
DJE Real Estate 7,89%
Weitere Investoren > 5% ~ 20%
Free Float ~ 60%

Coverage:

First Berlin, Februar 2008
Buy

Finanzkalender:

31.07.2008 Veröffentlichung
Jahresabschluss
2007/08
11.08.2008 Zwischenbericht Q1
zum 30. Juni 2008
30.10.2008 Ordentliche
Hauptversammlung,
Frankfurt/Main
28.11.2008 Halbjahresbericht
2008/09
11.02.2009 Zwischenbericht Q3
zum 31. Dezember
2008
31.07.2009 Veröffentlichung
Jahresabschluss
2008/09

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555
Ein Produkt der Mainvestor GmbH
Zeißelstr. 19
60318 Frankfurt
kontakt@mainvestor.de
V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle
Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



Highlights

mainvestor

Company Talk

- „Kein fundamentaler Grund für Kursverfall – Geschäftsmodell wird konsequent umgesetzt.“
- „Der klassische NAV (Net Asset Value) der MAGNAT-Aktie liegt mit 1,85 EUR je Aktie deutlich über dem Aktienkurs.“
- „Der ‚intrinsic value‘ aus dem in den Development-Projekten enthaltenen Wertsteigerungspotential ist im NAV noch nicht berücksichtigt.“
- „MAGNAT nimmt keine Aufwertungen in Bezug auf Development-Projekte und Portfolio-Trading in Deutschland vor.“
- „MAGNAT ist bei den wichtigsten Projekten im Plan und verfügt über solide Finanzierungsstruktur mit hohem Eigenkapitalanteil.“

MAGNAT Real Estate Opportunities GmbH & Co.

Hintergrund:

Die MAGNAT Real Estate Opportunities GmbH & Co. KGaA ist eine Immobiliengesellschaft mit Fokus auf Immobilien-Development in Osteuropa. 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 derzeit in Zentral-, Ost- und Südosteuropa, ergänzt um opportunistische 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 MAGNAT-Aktie hat in den letzten Monaten deutlich an Wert verloren und notiert inzwischen unter einem Euro je Aktie. Hat Ihr Geschäftsmodell versagt?

Jan Oliver Rüster: Keineswegs. Unser Geschäftsmodell funktioniert. Wir sind mit der MAGNAT auf Kurs und operativ erfolgreich. Der innere Wert unserer Aktie liegt deutlich höher als der aktuelle Aktienkurs. Konservativ gerechnet, ohne Berücksichtigung unseres Potentials im Development-Portfolio, unserem Kerngeschäft, liegt unser Net Asset Value (NAV- Nettoinventarwert) bei 1,85 Euro je Aktie.

mainvestor: Wie erklären Sie sich dann den Kursrückgang Ihrer Aktie?

Jan Oliver Rüster: Die deutschen Immobilienaktien haben in den vergangenen Monaten massiv an Wert verloren. Hintergrund sind vor allem Skepsis und Zweifel unter Investoren an der Werthaltigkeit von bilanzierten Immobilienwerten nach zum Teil hohen Wertzuschreibungen in der Vergangenheit. Als klassischer Immobilien-Entwickler nehmen wir aber keine so genannten IFRS-40-Aufwertungen in Bezug auf unsere Development-Projekte und Portfolio-Trading in Deutschland vor. Obwohl uns diese Problematik nicht trifft, konnte unsere Aktie sich dem Abwärtstrend der deutschen Immobilienaktien nicht entziehen.

mainvestor: Was wollen Sie gegen den Kursrückgang unternehmen?

Jan Oliver Rüster: Zum einen werden wir jetzt noch stärker als bisher kommunizieren, dass der NAV der MAGNAT aus unserer Sicht deutlich über dem aktuellen Kurs liegt. Bisher haben wir uns vor allem um die erfolgreiche Entwicklung unseres jungen Unternehmens gekümmert. So stand die Vergangenheit vor allem im Zeichen der Investition und des Aufbaus eines gut diversifizierten Portfolios. Zum anderen stehen in den kommenden Monaten Verwertungen unserer Portfolios an. Diese werden sich auch sukzessive in den realisierten Gewinnen niederschlagen.

mainvestor: Warum ist Ihnen der NAV so wichtig?

Jan Oliver Rüster: Wir sind Immobilienentwickler und unsere Erfolge werden nur dann in der Gewinn- und Verlustrechnung sichtbar, wenn wir Objekte verkaufen. Nur können und wollen wir nicht zu einem bestimmten Zeitpunkt verkaufen, allein um in jedem Quartal ein gutes Ergebnis auszuweisen. Wir möchten die Potentiale unserer Investments nutzen. Mitunter wird ein bereits getätigter Verkauf erst ein Quartal später ergebniswirksam. Auch ob wir günstig eingekauft haben oder in Projekte mit großem Potential investieren, spiegelt sich zunächst nicht in unserem Ergebnis wider, birgt aber mittelfristig hohe Gewinnchancen. Kurzum: Der NAV ist bei der MAGNAT ein viel geeigneter Wertmaßstab als etwa ein auf dem aktuellen Gewinn basierendes Kurs-Gewinn-Verhältnis.

Der bereits erwähnte, deutlich über dem aktuellen Kurs liegende, klassische NAV von 1,85 EUR je Aktie ist dabei zusätzlich noch um unser Kerngeschäft zu erhöhen. Das im Development enthaltene Wertsteigerungspotential – der so genannte „intrinsic value“ – ist hier noch nicht berücksichtigt.

mainvestor: Und wann zieht Ihr Aktienkurs wieder an?

Jan Oliver Rüster: Die momentanen Kursbewegungen sind von den Fundamentaldaten der meisten Unternehmen komplett entkoppelt, da viele Investoren ihre Immobilienaktien liquidieren ohne zu differenzieren. Dadurch kommt es zu einer irrationalen Übertreibung nach unten, wie sie auch bei der MAGNAT derzeit zu beobachten ist. Als Management können wir die momentane Marktsituation nicht beeinflussen, aber wir setzen unser Geschäftsmodell weiterhin konsequent um.

mainvestor: Wie entwickeln sich Ihre größten Projekte?

Jan Oliver Rüster: Wir sind bei den wichtigen Projekten im Plan. So entwickeln wir beispielsweise in Kiew, Ukraine, im Projekt „Peremogi“ zusammen mit einem Partner Büro- und Einzelhandelsflächen von insgesamt rund 32.000 Quadratmetern. Die projektierten Gesamtinvestitionskosten betragen über 90 Millionen US-Dollar. Der Ankauf erfolgte mit bereits bestehender Baugenehmigung, mit entsprechend positiven Auswirkungen auf Risiko und Projektdauer. Ein unabhängiges Gutachten bestätigt unsere ursprüngliche Projektkalkulation mit einem IRR von deutlich mehr als 20 Prozent.

mainvestor: Und was macht Deutschland?

Jan Oliver Rüster: Unser Wohnportfolio in Eberswalde, Rostock und Saalfeld umfasst insgesamt 85.000 Quadratmeter. Die Wohnungen wurden in den letzten Jahren umfassend saniert und konnten von uns danach sehr günstig erworben werden. Durch den Abbau von Leerstand und weitere Optimierungen haben wir in den letzten Monaten die Mieterträge im deutschen Wohnportfolio deutlich gesteigert. So kletterte beispielsweise der Vermietungsstand in Rostock von 87 Prozent im August 2007 auf inzwischen gut 95 Prozent.

mainvestor: Viele Immobilienunternehmen haben in Folge der Subprime-Krise Probleme auf der Finanzierungsseite. Trifft dies auch auf MAGNAT zu?

Jan Oliver Rüster: Nein, wir haben trotz Kreditkrise keinerlei Problem auf der Finanzierungsseite. Ganz im Gegenteil. So konnten wir die Finanzierungen für alle Investments des Deutschland-Portfolios sowie für alle anstehenden Finanzierungen der Development-Projekte sicherstellen. Wir verfügen über eine solide Finanzierungsstruktur mit hohem Eigenkapitalanteil und einem komfortablem Liquiditätsspielraum. Darüber hinaus profitieren wir von unserem sehr guten Marktzugang mit lokalen Teams vor Ort sowie der Streuung unserer Projekte. In Osteuropa bieten uns lokale Banken vor Ort, welche die Qualität unserer Projekte kennen, gerne ihre Finanzierungen an.

mainvestor: Schwächt sich das Wachstum in Osteuropa nicht ab. Wie beurteilen Sie die Perspektiven in diesen Immobilienmärkten?

Jan Oliver Rüster: Wir investieren vor allem in Ländern der so genannten „zweiten Welle“. Länder wie Ukraine, Russland oder die Türkei bieten weiterhin ausgesprochen gute Renditeaussichten. Denn das starke Wachstum der Wirtschaft sorgt hier für eine enorme Nachfrage nach neuen, hochwertigen Immobilien sowohl bei Wohnungen wie auch bei Büros. Die Perspektiven sind insgesamt weiter günstig für uns.

mainvestor: Zurück zum Wert Ihrer Aktie. Wie errechnet sich Ihr Net Asset Value (NAV) von 1,85 Euro je MAGNAT-Aktie?

Jan Oliver Rüster: Schauen Sie sich bitte unsere Zahlen an. Allein unser bilanzielles Eigenkapital liegt per 31. Dezember 2007 bei 1,66 Euro je Aktie – und damit deutlich über dem aktuellen Kursniveau. Inklusive dem Wohn- und Büroportfolio in Deutschland, dessen Wert aufgrund der attraktiven Mietrendite und durch aktives Asset-Management über den Anschaffungskosten liegt, sowie Wertsteigerungen in unbebauten Grundstücksreserven errechnet sich ein Net Asset Value von 1,85 Euro je Aktie.

mainvestor: Aber Sie verfügen doch als Immobilienentwickler auch über erhebliches Potential in Ihrem Development-Portfolio?

Jan Oliver Rüster: Absolut Richtig. Das größte Wertschöpfungspotential liegt im Kerngeschäft der MAGNAT, dem Immobilien-Development. Diese Potentiale sind in dem Net Asset Value von 1,85 Euro noch gar nicht berücksichtigt. Andere Unternehmen beziehen dieses in ihren NAV-Berechnungen teilweise mit ein, wenn die Verkehrswerte der Projekte höher als die bilanziell ausgewiesenen Werte liegen. Wir bilanzieren konservativ und tun dies ganz bewusst nicht. Insofern liegt unser NAV inklusive der Potentiale der Development Projekte (intrinsic Value) bei deutlich über dem kommunizierten NAV von 1,85 Euro je Aktie.

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.