

IPOs und Kapitalerhöhungen – Marktgegebenheiten geschickt nutzen



Christian Schiffmacher,
Chefredakteur
Institutional Investment
Real Estate Magazin

Fast drei Jahre sind seit dem IPO von alstria office verstrichen. Für das IPO-Jahr 2010 sind viele Kapitalmarktexperten nach der mehrjährigen Flaute wieder sehr optimistisch. Und die Rahmenbedingungen scheinen zu stimmen, auch wenn in den vergangenen Wochen für den Gesamtmarkt wieder vermehrt skeptische Stimmen zu hören sind. Aber auf der anderen Seite wäre es auch verwunderlich, wenn nach einem über 50%igen Anstieg des DAX in nur zehn Monaten die Rally unverändert weitergehen würde.

Aber Immobiliengesellschaften profitieren neben einer gewissen Inflationssicherheit und einer Stabilisierung bei den Immobilienbewertungen auch von dem niedrigen Zinsniveau (auch wenn in anderen Marktphasen eine Korrelation zwischen Zinsniveau und der Entwicklung von Immobiliengesellschaften immer wieder bestritten wird). Die IPO-Pipeline der Emissionsbanken scheint jedenfalls voll zu sein.

Doch auf der anderen Seite hat die Commerz Real die Börsenpläne ihres Vor-REITs German Office AG eingestampft: „Aufgrund des Kapitalmarktumfelds sehen wir auf absehbare Zeit keine Möglichkeiten für das IPO eines REITs bzw. einer Immobilien-AG“, teilte ein Unternehmenssprecher auf Anfrage des Real Estate Magazins mit. Was Kapitalmarktexperten vom Immobilien-IPO-Jahr 2010 erwarten, lesen Sie auf den Seiten 14 bis 17.

Wie immer ist das „Timing“ am Kapitalmarkt entscheidend. „Offene Zeitfenster“ (Weshalb hat noch niemand diesen Begriff für das Unwort des Jahres vorgeschlagen?) gilt es zu nutzen. Die Deutsche EuroShop AG hat mit einer Bezugsrechtskapitalerhöhung ohne Bezugsrechtshandel gezeigt, dass man auch ohne großen zeitlichen Vorlauf eine Kapitalerhöhung realisieren kann. Carsten Schoenen, Projektleiter bei der Commerzbank, erläutert auf S. 21 den Ablauf in der Praxis. Auf S. 32 und 33 zeigen Dr. Andreas Striegel und Dr. Stephan Heckenthaler die rechtlichen Hintergründe auf.

Vielleicht macht das Beispiel der Deutsche EuroShop AG einer Bezugsrechtskapitalerhöhung ohne Bezugsrechtshandel Schule. Doch das Agieren der Deutsche EuroShop AG ist auch vor einem ganz anderen Hintergrund vorbildlich: Die Gesellschaft hat im Januar mit besagter Kapitalerhöhung 122,9 Mio. Euro erlöst, im Juli 2009 wurde eine 10%-Kapitalerhöhung realisiert, die 67 Mio. Euro einbrachte. Im Jahr 2005 wurde ebenfalls eine Kapitalerhöhung im Volumen von 67 Mio. Euro durchgeführt. Dieses Beispiel zeigt sehr gut, dass ein Unternehmen, das solide wirtschaftet und die eigenen Ziele auch erreicht, relativ einfach Kapitalerhöhungen am Markt platzieren kann. Wenn Vorstände und Altaktionäre dies realisiert haben, dann ist es auch gar nicht mehr so wichtig, mit einer großen Kapitalerhöhung das „richtige Zeitfenster“ zu treffen.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen
Christian Schiffmacher