



Florian Homm



Hubertus Hiller

Friedrich Schwab

INTERVIEW MIT FLORIAN HOMM, ABSOLUTE CAPITAL MANAGEMENT, SOWIE HUBERTUS HILLER UND FRIEDRICH SCHWAB, VORSTÄNDE DER INFORMICA REAL INVEST AG

„Unsere Eigenkapitalrendite beträgt 19,8%“

Im vergangenen Jahr ist die Hedgefondsgesellschaft Absolute Capital Management mehrheitlich bei der informica real invest AG – damals einem synthetischen Börsenmantel – eingestiegen. Im Gespräch mit dem Real Estate Magazin erläutern Hedgefondsmanager Florian Homm sowie die informica-Vorstände Hubertus Hiller und Friedrich Schwab die Strategie und die künftigen Aktivitäten des Unternehmens.

REAL ESTATE MAGAZIN: In welchen Bereichen ist die informica real invest AG tätig?

SCHWAB: informica ist relativ breit aufgestellt. Zunächst war informica im wohnwirtschaftlichen Bereich tätig. Wir haben 12 attraktive Wohnobjekte im Portfolio. Investiert wurden ca. 27 Mio. Euro, bei Mieteinnahmen von 2,4 Mio. Euro. Zudem wurden zwei Tochtergesellschaften gegründet, von denen eine ausschließlich in REIT-fähige Immobilien investiert und die zweite ausschließlich im Brokerage tätig ist. In der informica werden wir weiter das Portfolio aufbauen, die Immobilien weiterentwickeln und ab dem nächsten Jahr auch einzelne Objekte abverkaufen. Zudem werden wir Pakete bilden und ab dem Geschäftsjahr 2008/09 weiterverkaufen.

REAL ESTATE MAGAZIN: Sollen diese dann an institutionelle Investoren veräußert werden?

SCHWAB: Ja, aber auch vermögende Privatpersonen kommen bei den Beständen in Frage.

REAL ESTATE MAGAZIN: Welchen Anteil hält Absolute Capital Management aktuell an informica, und wer sind die anderen Aktionäre?

HOMM: Wir halten über 50% am Unternehmen und werden bei der aktuellen Kapitalerhöhung teilnehmen.

REAL ESTATE MAGAZIN: Und was macht ein Immobilien-Startup für eine Hedgefondsgesellschaft attraktiv? Welche Strategie verfolgen Sie als Mehrheitsgesellschafter mit dem Investment?

HOMM: Ich war bereits für Fidelity im Bereich Immobilieninvestments tätig und bin in der Branche schon seit 20 Jahren aktiv. Wir

waren zudem bei Vivacon und bei Colonia Real Estate sehr früh investiert. Diese Unternehmen notieren aufgrund eines sehr aktiven Brokerage und im Falle von Colonia auch eines sehr erfolgreichen Asset Managements deutlich über dem NAV. Wir wollten nun eine neue Gesellschaft aufbauen. Bei der aktuellen Kapitalerhöhung notiert informica etwa am NAV. Doch schon in diesem Jahr, aber spätestens 2008 wird ein Großteil der Erträge aus dem Brokerage und Asset Management stammen. Im Kreis der aktiven Immobilienunternehmen ist die Aktie damit ein Schnäppchen mit einem Upside-Potenzial von 100 bis 300%. Hierfür muss natürlich noch Liquidität in die Aktie kommen und breitere Investorenkreise angesprochen werden. Das Management nutzt hierfür Roadshows, und es wird auch Research zu informica geben. Zudem wurde eine Pipeline von 120 bis 150 Mio. Euro aufgebaut. Zusätzliche Phantasie hat die Aktie durch den Börsengang der Tochter informica REIT AG und die Zahlung einer attraktiven Dividende – ich rechne mit 5 bis 7%. Dies ist doppelt so hoch wie bei den meisten anderen Immobilienunternehmen.

REAL ESTATE MAGAZIN: Für wann ist der Börsengang der informica REIT AG geplant?

HOMM: Für das erste Halbjahr des nächsten Jahres, vielleicht auch schon früher.

REAL ESTATE MAGAZIN: Und wie wird die Dividendenrendite von 5 bis 7% erreicht?

HILLER: Dies erreichen wir durch den gezielten Kauf einzelner Renditeobjekte, dabei haben wir durchschnittlich die 11,4fache Jahresmiete bezahlt. Geleveraged beträgt unsere Eigenkapitalrendite 19,8%. Dabei ist die Miete noch ausbaufähig. Zudem haben wir bereits drei Büroimmobilien mit über 12.000 m² für die informica REIT AG erworben. Wir investieren nur in guten Lagen in Mittel- oder Oberzentren. Denn irgendwann sind andere Objekte nicht mehr so einfach zu verkaufen.

REAL ESTATE MAGAZIN: Herr Homm, was sprach für den Kauf eines synthetischen Börsenmantels?

HOMM: Dafür sprach das Timing. Wir wollten nicht drei oder sechs Monate mit dem Börsengang oder der Prospekterstellung verbringen. Mit der Mannschaft können wir auch deutlich größere Bestände verwalten. Wir haben ca. 3 Mrd. USD in der Vermögensverwaltung, und informica wird unser zentrales Immobilienvehikel. Wenn man Objekte mit einer Eigenkapitalrendite von 20% kaufen kann, dann muss man jetzt handeln.

REAL ESTATE MAGAZIN: Welche Pläne haben Sie mit der Tochtergesellschaft informica REIT AG?

SCHWAB: Nach der Kapitalerhöhung werden wir verstärkt weitere Objekte für die informica REIT AG erwerben. Doch vor dem nächsten Schritt werden wir hier sicherlich für 20 bis 30 Mio. Euro Objekte erwerben. Die Muttergesellschaft wird weiter als Bestandhalter agieren. Zudem haben wir für den Bereich Brokerage die informica Immobilienbörse GmbH gegründet, die vier Mitarbeiter beschäf-

tigt. Im Bereich Asset Management haben wir 50% der Berliner FÜWA Hausverwaltungsgesellschaft GmbH erworben.

REAL ESTATE MAGAZIN: Wie groß ist das Unternehmen?

SCHWAB: Aktuell hat FÜWA 1.100 bis 1.200 Einheiten in der Verwaltung. Dies ist aber stark ausbaufähig, insbesondere bei der Verwaltung von Beständen für Dritte. Die Gesellschaft werden wir um 10 Mitarbeiter aufstocken.

REAL ESTATE MAGAZIN: Planen Sie weitere Akquisitionen? Welche Unternehmen kommen dafür in Frage?

SCHWAB: Ja, wir planen weitere Akquisitionen, dies z. B. im Bereich Asset Management. Die Zielgesellschaft könnte man dann ggf. mit FÜWA fusionieren.

HOMM: Wichtig ist es, zu betonen, dass wir keine großen Pakete in ertragschwachen Regionen mit hohen Leerstandsquoten kaufen – dies unterscheidet uns von vielen anderen Investoren. Auch unsere Mietrenditen werden bei großen Paketkäufen bei weitem nicht erreicht. Das Unternehmen ist sehr straff und leistungsorientiert organisiert, die Vorstände machen einen sehr guten Job und werden stark erfolgsabhängig vergütet.

REAL ESTATE MAGAZIN: Mit einer Marktkapitalisierung von ca. 17 Mio. Euro gehört informica zu den kleinsten notierten Immobilienunternehmen. Wie wollen Sie das Unternehmen strategisch deutlich voranbringen?

SCHWAB: Wir führen noch im ersten Quartal eine Kapitalerhöhung um 7,7 Mio. Aktien zu 4 Euro durch. In den nächsten 12 bis 15 Monaten werden wir dann einen Bestand von 120 bis 150 Mio. Euro aufbauen.

REAL ESTATE MAGAZIN: Herr Homm, in Ihrem Business macht man sich bereits beim Einstieg Gedanken über den Exit. Wann soll der bei informica erfolgen?

HOMM: Für uns ist dies ein Drei- bis Fünfjahresinvestment. Wenn sich das Bewertungsniveau in der Branche hält, dann gibt es verschiedene Alternativen. Eine davon wäre der Verkauf des Unternehmens an eine größere Gesellschaft mit einer erheblichen Marge. Aber auch eine institutionelle Umplatzierung käme in Frage. Ein Ausstieg ist für uns frühestens dann denkbar, wenn sich die Bewertung dem Branchenniveau anpasst – hier sehen wir mindestens 100% Potenzial. Darunter denken wir nicht an einen Verkauf.

REAL ESTATE MAGAZIN: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.