

„Wir rücken von unserem Mindestrenditeziel von 8% keinen Deut ab“ Interview mit Metehan Sen, Vorstandssprecher, Franconofurt AG

Die Franconofurt AG zählt, bezogen auf die Performance von 91,2% seit dem Börsengang im Juni, zu den Top 3 unter den Immobilien-IPOs. Im Gespräch mit dem Real Estate Magazin erläutert der ehemalige Investmentbanker Metehan Sen, der die Geschicke des Unternehmens lenkt, seine Strategie und zeigt die IPO-Pläne der Tochter FranconoWest auf.

Real Estate Magazin: Bitte erläutern Sie kurz die Strategie der Franconofurt AG.

Sen: Die Franconofurt AG investiert in Mehrfamilienhäuser, die sie hauptsächlich von Privateigentümern erwirbt, mit dem Ziel, diese im Bestand zu halten. Wir vermeiden es, an Immobilienauktionen für Portfolien teilzunehmen, weil wir der Meinung sind, dass hier der Wettbewerb um mittlere bis größere Wohnungspakete sehr intensiv ist. Wir kaufen sehr kleinteilig ein, was uns hilft, qualitativ gute Objekte in guten Lagen mit überdurchschnittlichen Ist-Miet-Renditen zu erwerben. Die Franconofurt AG hat das Ziel, in zwei bis drei Jahren ein Bestandsvolumen von etwa 1 Mrd. Euro aufgebaut zu haben. Wir sind seit zwei Jahren börsennotiert. Unsere Aktie ist 2006 um etwa 68% gestiegen und im ersten Quartal 2007 um 6%, was ein klarer Vertrauensbeweis von Seiten der Aktieninvestoren ist. Wir sind seit unserer Gründung vor sechs Jahren profitabel und zahlen dieses Jahr im Mai eine Dividende von 0,60 Euro, was einer Dividendenrendite von etwa 5% entspricht.

Real Estate Magazin: Beim aktuellen Marktumfeld haben Sie sicher gewisse Engpässe im Einkauf. Lassen sich zurzeit noch Objekte finden, die eine Mietrendite von 8% bringen?

Sen: Momentan strömt viel institutionelles Geld aus dem Ausland nach Deutschland. Somit steigen die Preise stetig und die Renditen fallen. Jedoch sollte bedacht werden, dass das institutionelle Geld vorwiegend in mittlere bis größere Wohnungspakete fließt. Der kleinteilige Einkauf ist für viele Investoren zu zeitaufwendig und kostspielig. Dies ist jedoch unser Spielfeld und somit unser großer Vorteil: Die Franconofurt AG hat eine skalierbare Plattform aufgebaut, mit der wir in der Lage sind, zügig und kosteneffizient kleinteilig einzukaufen. Es gibt in Deutschland kein vergleichbares Unternehmen mit unserer Geschäftsstrategie, das sich in dem Maße institutionalisiert hat wie wir. Wir bieten vom Einkauf über die Immobilienverwaltung, den Abverkauf und die Baumaßnahmen das komplette Servicespektrum. Somit haben wir einen Marktvorsprung von mindestens zwei Jahren. Und wir rücken von unserem Mindestrenditeziel von 8% keinen Deut ab.

Real Estate Magazin: Sie haben gerade eine Kapitalerhöhung im Verhältnis 3:1 zu 11 Euro durchgeführt. Dabei sind Ihnen (brutto) 24,2 Mio. Euro zugeflossen. Wie sollen die Mittel verwendet werden?

Sen: Wir haben mittlerweile eine Eigenkapitalbasis von 75 Mio. Euro. Wir werden die Mittel für den raschen und qualitativen Einkauf von Mehrfamilienhäusern aufwenden. Hauptsächlich wird das Geld in die Regionalportfolios investiert werden. Der Großteil wird der FranconoWest AG zufließen, unserer hundertprozentigen Tochter in Nordrhein-Westfalen. Ein Teil fließt der FranconoOst AG zu, unserer hundertprozentigen Tochter in Leipzig. Zudem werden wir der FranconoResidence AG, unserer Frankfurter Tochter im Aufteilergeschäft, zusätzliche Mittel geben, damit wir unsere Marktführerschaft im Frankfurter Aufteilergeschäft verfestigen.

Real Estate Magazin: Templeton hat gemäß §21 WpHG am 12. April mitgeteilt, dass man 5,67% an Franconofurt hält. Ist Templeton im Rahmen der jüngsten Kapitalerhöhung eingestiegen, oder gab es einen Blocktrade?

Sen: Wir sind sehr stolz, einen der weltgrößten Fonds als Großaktionär zu haben. Dies ist für uns eine Art Ritterschlag. Wir vermuten, dass Templeton seinen Anteil im Zuge der aktuellen Kapitalerhöhung erhöht hat. Bitte bedenken Sie, dass auch die Vorstände der Franconofurt AG bei der aktuellen Kapitalerhöhung voll mitgezeichnet haben, um sich nicht weiter verwässern zu lassen. Es kann somit kein klareres Zeichen an unsere Aktionäre geben, dass der Vorstand selbst an die positive Geschäftsentwicklung der Franconofurt AG glaubt.

Real Estate Magazin: Für welchen Zeitraum dürfen wir den Börsengang der FranconoWest AG erwarten?

Sen: Wir wollen die FranconoWest AG als „Schwergewicht“ an die Börse bringen. Unser Ziel ist, 100 Mio. Euro an frischem Geld bei dieser Transaktion einzusammeln. Das IPO unserer Tochtergesellschaft FranconoRheinMain AG war ein voller Erfolg. Jedoch soll die FranconoWest AG andere, größere Dimensionen vorweisen. Geplant ist der Börsengang für Q3 2007.

Real Estate Magazin: Dem Vernehmen nach soll die Commerzbank – die den Börsengang der FranconoRheinMain AG begleitet hat – nicht als Konsortialführer mandatiert sein. Ist dies korrekt?

Sen: Die Commerzbank hat einen sehr guten Service beim Börsengang der FranconoRheinMain AG geliefert. Somit gehört die Commerzbank als eine unserer Hausbanken zum engeren Kreis der Banken, die wir für das FranconoWest-IPO gewinnen möchten.

Real Estate Magazin: Der Börsengang der FranconoRheinMain AG war ein großer Erfolg für Franconofurt. Welches Eigenkapital haben Sie in die FranconoRheinMain AG investiert, und wie hat sich die Tochtergesellschaft entwickelt?

Sen: Wir haben damals 21 Mio. Euro investiert. Die aktuelle Börsenbewertung sind etwa 87 Mio. Euro. Wir halten etwa 63% an der FranconoRheinMain AG. Somit haben wir unseren Einsatz fast verdreifacht. Wir erwarten, dass die FranconoRheinMain AG dieses Jahr dividendenfähig wird. Dies sollte sich mittelfristig auch im Aktienkurs widerspiegeln.

Real Estate Magazin: Wie sehen, nach dem Börsengang der FranconoWest AG, die weiteren Expansionsschritte aus?

Sen: Wir haben mittlerweile Büros in Frankfurt, Mannheim, Düsseldorf und jetzt bald in Leipzig. Uns fehlt noch ein Büro in Hamburg. Somit wären wir bundesweit aufgestellt und können dann den Immobilienbestand zügig ausbauen. Ziel ist es, 1 Mrd. Euro im Bestand zu haben.

Real Estate Magazin: Sind Sie mit Ihrem Geschäftsmodell nicht sehr stark vom Kapitalmarktumfeld abhängig?

Sen: Eigentlich nicht so sehr, wie viele denken mögen. Auch ohne Börsengänge erwirtschaften unsere regionalen Tochterunternehmen gute Renditen und sind „stand-alone“ profitabel. Die Börsengänge der Tochterunternehmen sind das Sahnehäubchen in der operativen Entwicklung.

Real Estate Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christian Schiffmacher.