

Im Gespräch

„Mehr Transparenz, mehr Liquidität, mehr Freiräume“

Die Pubity ist im April dieses Jahres an die Börse gegangen. Der Einführung der Aktie folgte eine Kapitalerhöhung, die bei institutionellen Investoren platziert wurde. Mit dem Listing verschafft sich die Gesellschaft finanzielle Flexibilität, bietet gleichzeitig Investoren und Geschäftspartnern eine erhöhte Transparenz über die eigene Entwicklung. Die Pubity ist auf den Einkauf, das Management und die Verwertung von Immobilien und immobiliennahen Finanzierungen fokussiert. Die Objekte stammen häufig aus notleidenden Finanzierungen von Banken, aus aufgelösten CDO- und ABS-Transaktionen oder aus geschlossenen Immobilienfonds. Angeboten werden die Büroimmobilien überwiegend am Kapitalmarkt in Form von Verbriefungstransaktionen. Die Nachfrage kommt nach Angaben der Gesellschaft häufig von Staatsfonds und institutionellen Anlegern aus den USA. Beim Erwerbsprozess arbeitet die Pubity AG seit vielen Jahren immer mit den gleichen Partnern zusammen. Der Optimismus der Gesellschaft für die weitere Entwicklung wird auch von der Baader Bank geteilt, die als Listingpartner fungierte. **Red.**

I&F Warum haben Sie Ihre Firma an die Börse gebracht?

Der Börsengang unserer Gesellschaft ist zum einen in starkem Maße unserer Transparenzoffensive geschuldet. In unserem Geschäft haben wir es mit professionellen Marktteilnehmern, wie zum Beispiel Staatsfonds oder Hedgefonds zu tun. Bei ihnen, wie auch bei anderen Geschäftspartnern, besteht generell ein erhöhter Informationsbedarf. Hier schafft Transparenz einen deutlichen Mehrwert für uns und die Geschäftspartner. Das Listing unserer Aktien gibt uns zusätzlich finanzielle Flexibilität, indem wir durch Kapitalmaßnahmen unsere Eigenkapitalbasis weiter stärken können um Wachstumschancen wahrzunehmen.

I&F Weshalb haben Sie zuerst Ihre Aktien listen lassen und anschließend die Kapitalerhöhung gemacht?

Der Weg, zuerst die Aktien im Entry Standard der Frankfurter Wertpapier-

börse listen zu lassen, hat die Transaktionsicherheit stark erhöht. Bei einem traditionellen IPO können allgemeine Marktturbulenzen die schönsten Emissionspläne verschieben oder sogar über einen längeren Zeitraum zunichtemachen. Diesem Risiko wollten wir uns nicht aussetzen. Zuerst die Notierung und anschließend – wenn der Markt und die Nachfrage vorhanden sind – flexibel eine Kapitalerhöhung durchzuführen, war unserer Meinung nach der bessere Weg.

I&F Es wurde eine Kapitalerhöhung durchgeführt, wie war die Nachfrage?

Das Kapital unserer Gesellschaft wurde um weitere 500 000 Stück Aktien auf insgesamt 5 500 000 Stück im Wege der Kapitalerhöhung mit Bezugsrechtsauschluss erhöht. Hierdurch hat unsere Gesellschaft einen Bruttoemissionserlös in Höhe von 14 Millionen Euro erzielt. Der Streubesitz der Gesellschaft wurde auf 28 Prozent erhöht. Zwölf namhafte institutionelle Investoren der Banken-, sowie Versicherungsbranche aus Europa haben die zur Platzierung zur Verfügung stehenden Aktien übernommen. Viele Investoren finden die Equity Story unserer Gesellschaft sehr attraktiv. Infolge der großen Nachfrage war die Transaktion deshalb deutlich überzeichnet.

I&F Wird sich Ihr Anteil an der Pubity AG verändern?

Ich habe mich gegenüber der mit dem Börsenlisting beauftragten Baader Bank

verpflichtet, eine Lock-Up Periode von drei Monaten nach der Erstnotierung am 2. April 2015 einzuhalten. Für weitere neun Monate wäre ein Verkauf nur mit Zustimmung der Baader Bank möglich. Prinzipiell werde ich dauerhaft der Großaktionär unserer Gesellschaft bleiben und die weitere Entwicklung des Geschäfts vorantreiben.

I&F Zum Geschäft – was sind Ihre Alleinstellungsmerkmale?

Unsere langjährige Expertise, unser Fokus auf Objekte aus dem NPL-Bereich und vor allem unsere Transaktionsgeschwindigkeit stellen nur einige unserer Alleinstellungsmerkmale dar. Innerhalb von nur vier bis sechs Wochen sind wir in der Lage, Geschäftsabschlüsse auch komplexer Art zu tätigen. Seit vielen Jahren sind wir für unsere Geschäftspartner eine „sichere Bank“ in der Abwicklung von Transaktionen, das hilft.

I&F Was ist Ihre Hauptgeschäftstätigkeit?

Die Geschäftstätigkeit ist auf den Einkauf, das Management und die Verwertung von Immobilien und immobiliennahen Finanzierungen fokussiert. Das Spektrum der Aktivitäten reicht von sachwertgestützten Finanzanlagen bis hin zu AIFM-konformen geschlossenen Immobilienfonds. Besonders interessant sind Finanzierungen in Deutschland, bei denen die Leistungsfähigkeit der Schuldner beziehungsweise Darlehensnehmer durch Sondersituationen beeinträchtigt ist.

I&F Was gehört dabei alles zur Wertschöpfungskette?

Es sind primär vier Elemente. Es beginnt mit der Strukturierung von Anlageprodukten für institutionelle und private Anleger. Dazu gehört der Einkauf der relevanten Immobilien oder NPL's für die strukturierten Anlageprodukte, das Management der Assets sowie die Verwertung durch Verkauf an außenstehende Investoren. Das Wertschöpfungspotenzial besteht primär im Zusammenwirken von günstigen Einkaufspreisen in Verbindung

Zur Person



Thomas Olek

Vorsitzender des Vorstands,
Pubity AG, Leipzig

mit einer Aufwertung sowie der anschließenden Neupositionierung der Immobilienprojekte.

I&F Über welche Einnahmequellen verfügt die Publyty AG?

Die Einnahmen kommen aus mehreren Quellen. Dazu gehören die Vergütungen für das Asset Management der Immobilien Joint Venture und für die Fondsverwaltung sowie Erlöse aus dem Verkauf von Immobilien und der Verwertung von NPLs.

„Gute Nachfrage kommt von institutionellen Investoren aus den Vereinigten Staaten.“

I&F Welche Immobilien sind für Sie attraktiv?

Der Fokus unserer Joint-Venture-Aktivitäten mit institutionellen Investoren liegt primär auf Büroobjekten in den Großräumen Frankfurt am Main und München, die nicht älter als Baujahr 2000 sein sollten. Erworben werden ausschließlich Einzelobjekte. Von den erworbenen Bürogebäuden sollten 80 Prozent einen Vermietungsstand von gut 80 Prozent aufweisen, bei rund 20 Prozent reicht auch ein Vermietungsstand zwischen 70 und 80 Prozent.

Die Objekte stammen in der Regel aus notleidenden Finanzierungen von Banken, aus aufgelösten CDO- oder MBS-Transaktionen oder aus geschlossenen Immobilienfonds.

Das Segment der Non-Performing Loans ist eine unserer Kernkompetenzen. In den vergangenen gut 15 Jahren gelang es uns, 520 der 540 erworbenen Immobilienobjekte nach einer kurzen Haltedauer weiter zu veräußern.

I&F Funktioniert der NPL-Markt noch?

Aktuell ist der NPL-Markt quasi ausgetrocknet, da nur in sehr geringem Umfang NPL-Portfolien auf den Markt kommen.

Differenziert sieht es im Segment der Immobilien

aus notleidenden Finanzierungen aus. Die gute Wertentwicklung des Immobiliensektors sorgt derzeit sicherlich dafür, dass das Angebot an zum Verkauf ste-

henden Objekten gering ist, aber mit dem richtigen Zugang zu Verkäufern aus dem Bank- und Finanzbereich sind auch in diesem Marktumfeld Off-Market-Transaktionen möglich.

I&F Wie gehen Sie bei der Kaufentscheidung vor?

Ein Netzwerk etablierter und langjähriger Partner hilft uns hierbei. Der rechtliche Due-Diligence-Prozess läuft seit vielen Jahren immer über eine Rechtsanwaltskanzlei (CMS Hasche Sigle), bei der Projektbewertung stehen uns Drees & Sommer zur Seite und bei der Marktbewertung wird auf die Expertise führender Makler zurückgegriffen. Auch die Notarverträge werden seit Jahren immer von den Rechtsanwälten GSK Stockmann & Kollegen erarbeitet.

Diese eingespielten Teams helfen, professionelle Entscheidungen in relativ kurzer Zeit zu treffen. Normalerweise werden Abschlussentscheidungen in vier bis sechs Wochen getroffen. Dabei verlangen wir grundsätzlich, dass uns der Verkäufer das Projekt für diesen Zeitraum exklusiv anbietet. Bricht er diese Vereinbarung, hat er die Kosten des gesamten Due-Diligence-Prozesses zu ersetzen.

I&F An wen und wie verkaufen Sie Immobilien?

Die Büroimmobilien werden nicht auf dem klassischen Immobilienmarkt, sondern auf dem Kapitalmarkt angeboten. So ist derzeit eine Transaktion in der Pipeline, die ein 80 000 Quadratmeter großes Portfolio mit einem Verkaufsvolumen von rund 220 Millionen Euro betrifft. Verpackt wird es in einer Verbriefungstransaktion. Aus diesem Portfolio fließen derzeit jährlich 11 Millionen Euro Mieteinnahmen an die Käufer der Transaktion (5 Prozent).

Zur Sicherheit der Erwerber gehen 20 Prozent der Portfoliosumme sofort auf ein Treuhandkonto. Dieser Cashpool soll mögliche Rückgänge bei den Mieten in den kommenden Jahren

ausgleichen. Diese Aufteilung sichert die Gleichheit der Interessenlagen ab. Die Nachfrage nach der Verbriefungstransaktion kommt von Staatsfonds, die Investitionen auf den deutschen Immobilienmarkt im Kapitalmarktformat suchen.

I&F Gibt es sonst noch Interessen?

Gute Nachfrage kommt auch von institutionellen Investoren aus den Vereinigten Staaten. Vor dem Hintergrund niedriger Zinsen besteht Investmentbedarf in andere Assetklassen.

Der deutsche Immobilienmarkt genießt einen hervorragenden Ruf und verfügt weiterhin über vielversprechende Aussichten. Hinzu kommt der für amerikanische Investoren günstige Euro, welcher zusätzliche Nachfrage schürt.

I&F Welche Erwartungen haben Sie an die Geschäftsentwicklung?

Es gibt zwar in unserem Geschäft immer auch Risiken, wie zum Beispiel eine wesentliche Veränderung der Zinslandschaft oder des Immobilienmarktes; ich bin aber für die kommenden Jahre sehr optimistisch. Der Wert der „Assets under Management“ wächst beispielsweise weiter.

Er soll dieses Jahr von derzeit 750 Millionen Euro auf 1,5 Milliarden Euro am Jahresende ansteigen. Es laufen aktuell zirka 20 konkrete Objektprüfungen von Investments für institutionelle Anleger.

Darüber hinaus gibt es konkrete Verhandlungen über weitere Joint-Venture-Vereinbarungen, über Investitionen in den deutschen Gewerbeimmobilienmarkt. Aufgrund unserer diversifizierten Einnahmebasis bin ich auch für die Ergebnisentwicklung und damit die Kursentwicklung unserer Aktie sehr positiv gestimmt.

Diesen Optimismus teilen auch die Analysten der Baader Bank. Für das EBITDA erwarten sie einen Anstieg von 5 Millionen Euro im Jahre 2015 auf 44,6 Millionen Euro im Jahre 2017. Ähnlich positive Prognosen gibt es von der Bank auch für Kennzahlen wie Umsatz, Cashflow und Dividende.