

„Wir sind so etwas wie die ‚Trüffelschweine‘ der Immobilienbranche“

Interview mit Johannes Meran und Andreas Lewandowski,
GxP German Properties

Im Zuge eines Reverse IPOs ist die GxP German Properties AG neu entstanden. Im Gespräch mit dem GoingPublic Magazin erklärt die Immobiliengesellschaft, wie es zu der Neugründung kam, welche Merkmale das Geschäftsmodell auszeichnen, und gibt Einblick in die aktuelle Kapitalerhöhung.



GoingPublic-Redakteurin Svenja Liebig im Gespräch mit Johannes Meran (links) und Andreas Lewandowski.

GoingPublic: Meine Herren, erklären Sie uns doch bitte, wie es zu Ihrer Gründung kam und wie Ihr Geschäftsmodell aufgebaut ist.

Lewandowski: Als wir Ende 2014 die Gesellschaft gegründet haben, waren wir uns darüber im Klaren, dass Gewerbeimmobilien noch viel Potenzial haben, aber die Bestandsbewirtschaftung von Immobilien kostenintensiv ist. Wir haben uns schnell auf Gewerbe in B-Lagen („Core+/Value add“) spezialisiert. Nach dem Firmenstart 2015 haben wir für über 100 Mio. EUR ziemlich schnell Gewerbeflächen erworben und diese weiter an institutionelle Investoren verkauft. Durch den günstigen Einkauf der Immobilien konnten wir gutes Geld verdienen. Nebenbei haben wir noch ein erfolgreiches Asset-Management aufgebaut und verfügen mittlerweile über Assets under Management von 160

Mio. EUR, die wir für Dritte verwalten. Unser klares Ziel ist es aber nun, als börsennotierte Gesellschaft ein eigenes Immobilienportfolio aufzubauen. Hierfür haben wir bereits zwei Portfolios im Wert von rund 120 Mio. EUR gekauft. Wichtig ist: Wir kaufen nur Objekte, die sowohl den Net Asset Value je Aktie als auch den Cashflow je Aktie steigern.

Immobilienunternehmen gibt es viele am Markt. Wo liegen Ihre Alleinstellungsmerkmale?

Lewandowski: Es gibt zwar viele Gesellschaften, die sich mit B-Lagen beschäftigen, aber wenige sind auch bereit, wirklich zu kaufen. Wir ziehen den Prozess dagegen sehr effizient durch. Wir sind sehr gut im Einkauf, können relativ gute Finanzierungen besorgen und agieren meist sehr schnell. Bei den B- und C-Lagen als Asset-

klasse sieht man, dass sich diese teilweise über die Jahre kaum nach oben bewegt haben im Vergleich zu Wohn- oder Gewerbeimmobilien in Top-Lagen. Somit stehen wir ziemlich am Anfang des Zyklus. Wir schätzen, dass wir noch die nächsten



ZU DEN INTERVIEWPARTNERN

Johannes Meran ist CEO der **GxP German Properties** und verfügt als Immobilien- und Investmentexperte über mehr als 20 Jahre Erfahrung. In seiner Laufbahn war er u.a. maßgeblich für die Steuerung und Entwicklung bedeutender börsennotierter Immobilienunternehmen verantwortlich. Zuletzt war Meran CEO/Vorsitzender des Verwaltungsrates der an der Wiener Börse notierten konwert Immobilien Invest SE.

Andreas Lewandowski ist CFO der **GxP German Properties**. Der studierte Mathematiker blickt auf etwa 30 Jahre Erfahrung in der Immobilienwirtschaft zurück. Lewandowski hat in den vergangenen Jahren ein Transaktionsvolumen von mehr als 3 Mrd. EUR begleitet. So war er maßgeblich am Wachstum der TAG Immobilien beteiligt. Zuletzt war er Vorstandsvorsitzender der Estavis AG.

GXP GERMAN PROPERTIES AG

GxP German Properties ist im Zuge eines Reverse IPOs entstanden. Die Gesellschaft konzentriert sich auf die Akquisition, die Bestandshaltung und das Asset-Management von Büro- und Einzelhandelsimmobilien in Deutschland. GxP erwirbt Immobilien im Core- und im Value-Add-Segment. Seit Gründung im Jahr 2015 hat das Unternehmen rund 150 Mio. EUR in Büro- und Einzelhandelsimmobilien investiert und aktuell zwei Portfolios für den Eigenbestand im Wert von rund 120 Mio. EUR gekauft. Der Firmensitz ist in Berlin. Jüngst hat die Gesellschaft eine Barkapitalerhöhung in Höhe von 27 Mio. EUR erfolgreich platziert.

Jahre kräftig weiter einkaufen können und damit gute Gewinne erzielen. Denn die Stabilität und Attraktivität von B-Lagen liegt in erster Linie an dem nicht vorhandenen, spekulativen Neubau.

Meran: Wir sind deutlich flexibler als andere Immobilienspezialisten. Nicht zuletzt, weil wir unsere Eigentümerfunktion erfolgreich wahrnehmen können. Dadurch erzielen wir auch große Erfolge. Sprich: Wir schaffen eine gute Mieterstruktur, die Immobilien können voll vermietet werden und wir erzielen bessere Renditen. Der Wohnimmobilienmarkt muss sich hingegen immer stärkere Nischen suchen, wie z.B. Pflegeimmobilien, um weiter voranzukommen. Der Gewerbeimmobilienmarkt mit Fokus auf Value Add bietet dagegen viel mehr Opportunitäten, da er noch nicht so überlaufen ist. Das ist ein großer Vorteil für uns.

Wie wählen Sie Ihre Objekte aus?

Lewandowski: Geografisch sind wir weit gestreut. Unser Portfolio liegt in vielen deutschen Mittelstädten, aber auch in Hannover oder Berlin. Wir schauen uns bei jedem einzelnen Objekt genau an, wie der Markt vor Ort funktioniert. Die vorhandene Infrastruktur spielt dabei eine entscheidende Rolle. Eine städtische Lage mit vielen Büros in der Umgebung ist ideal, da uns das in gewisser Weise Sicherheit bei den Vermietungen bringt. Am wichtigsten ist für uns aber die Rendite. So ist unser Ziel, eine regelmäßige Bruttorendite von 6 bis 7% auf den Kaufpreis zu erzielen. Wir müssen einfach genügend

Cash übrig haben, um zu investieren und die Objekte gut instand zu halten. Das bindet dann auch wiederum die Mieter.

Wieso haben Sie sich für den Kapitalmarkt in Form eines Reverse IPO entschieden?

Meran: Der Kapitalmarkt war uns nie fremd. Wir beide haben bereits in der Vergangenheit einige Erfahrungen mit dem Kapitalmarkt gesammelt und wollten immer wieder zurück. Nicht zuletzt, weil wir gemerkt haben, dass wir eine institutionelle Investorenbasis brauchen, um der Vielzahl an möglichen Investments gerecht zu werden. Daraufhin gab es zwei Möglichkeiten für uns: Entweder in Form eines IPOs an den Kapitalmarkt zu gehen, oder indem wir von einem bereits börsennotierten Unternehmen, in dem Fall von der Cleanventure AG, übernommen werden und unter neuem Namen agieren. Und genau das haben wir gemacht. Nach dem endgültigen Beschluss zur Übernahme auf der Hauptversammlung im Juli haben wir eine Bar- und Sach-Kapitalerhöhung gestartet. In diesem Rahmen haben wir jüngst 27 Mio. EUR an Finanzmitteln erworben. Das liegt sogar über unserem angestrebten Bruttoemissionserlös aus der Barkapitalerhöhung von 25 Mio. EUR. Wir freuen uns sehr über das Vertrauen der Investoren – insbesondere unter Berücksichtigung des aktuell herausfordernden Kapitalmarktumfelds für Immobilienunternehmen. Dieses Geld wollen wir für weitere Akquisitionen und Investitionen nutzen.

Wofür wollen Sie den Kapitalmarkt noch nutzen?

Lewandowski: Wir waren vor der Börsennotiz gezwungen, unseren Immobilien-erwerb weiter zu veräußern. Das war schade, weil der Wert dieser Objekte unter unseren Assets unter Management immer weiter stieg – bedingt durch die gestiegene WALT, die höhere Mietsumme und den Leerstandabbau. Wir wollen den Kapitalmarkt also dafür nutzen, um diese attraktiven Bestände auf das eigene Buch zu kaufen, ohne sie weiter zu veräußern. Mit den Mieteinnahmen können wir ein immer höheres Volumen aufbauen, weshalb ein Verkauf keinen Sinn mehr macht. Weitere Wertsteigerung erzielen wir auch durch unser Asset-Management im Haus. So kann man schnell einen Bestand aufbauen, um die ganze Gesellschaft durch-

zufinanzieren. Am Ende bleibt genug übrig, um die Aktionäre mit einer Dividende zu belohnen.

Wo nehmen Sie Ihr Wachstum her?

Meran: Wir wachsen sowohl durch die geplanten Zukäufe als auch dadurch, dass unsere Gewinne reinvestiert werden. Wir kümmern uns darum, dass Leerstände abgebaut werden, Verträge verlängert werden etc. Dadurch wird der Wert der Objekte angehoben. Am Beispiel der in unserem Portfolio befindlichen Teltow-Towers sieht man, dass diese inzwischen eine durchschnittliche Mietlaufzeit von fünf Jahren haben und somit solide sind. Der Vorteil hier ist der Mietermix von kleinen und größeren Unternehmen, der für Ausgewogenheit sorgt. Auch die Lage zeichnet sich aus, da wir kaum Wettbewerber haben.

Der Immobilienmarkt scheint aus allen Nähten zu platzen. Gibt es denn überhaupt noch ausreichend Objekte auf dem Markt?

Lewandowski: Ja, da wir teilweise die einzigen sind, die sich wirklich zielführend mit dem Thema beschäftigen. Viele börsennotierte Unternehmen haben einfach nicht den Mut, ihren Investoren Objekte in B-Lagen zu präsentieren. Viele kaufen dann für das über 20-Fache ein – und da bleibt meist wenig Gewinn übrig. Mit über- teuerten Immobilien ist es eben schwierig, einen Mehrwert zu erreichen. Wir schaffen es hingegen teilweise auf über 7% Rendite. Zudem haben wir durchgehend qualitativ hochwertige Immobilien in unserem Portfolio. Schrott wollen wir nicht. Wir sind sozusagen die „Trüffelschweine“ der Immobilienbranche.

Was sind Ihre Pläne für die Zukunft, besonders auch aus Kapitalmarktsicht?

Meran: Im Rahmen unserer aktuellen Kapitalerhöhung haben wir uns zum Ziel gesetzt, noch im November in den Entry Standard aufzusteigen. Bedingt durch das weitere Wachstum wollen wir auf lange Sicht in die höheren Segmente aufsteigen, um den unterschiedlichen Investorenklassen auch gerecht werden zu können.

Meine Herren, vielen Dank für das spannende Gespräch.

Das Interview führte Svenja Liebig.