

Immobilien-AG und Going Public: Von der Strategie zum Börsengang (IPO)

Die moderne Shareholder-Value-Orientierung, Eigenkapitalunterlegungsvorschriften und die in allen Branchen notwendige Konzentration auf Kerngeschäftsfelder bewegen in zunehmendem Masse Publikumsgesellschaften und KMU dazu, ihren über Jahre angehäuften Immobilienbestand auszugliedern und an die Börse zu bringen (IPO).

In diesen Immobilienportefeuilles befinden sich allerlei Liegenschaften: betriebsnotwendige, nicht mehr betriebsnotwendige, Industriebrachen, halbherzig ungenutzte Objekte und dergleichen mehr. Insbesondere die Industrieareale aus der Gründerzeit befinden sich an exzellenten Lagen und sind meistens nicht standortgerecht genutzt, sondern mit kostengünstigen Anpassungen sofort ausvermietet worden.

Ob ehemaliges Industrieunternehmen, welches sich bisher auf die konservative Verwaltung des verbliebenen Immobilienbesitzes beschränkt oder neu initiierte Immobilienaktiengesellschaft, sind folgende Massnahmen unabdingbar:

- Ausarbeitung eines Unternehmensprofils
- Zielgruppenorientierung
- Rendite-Risiko-Strategie
- Portfoliostrategie (Regionen? Objektkategorien? etc.)
- Akquisitions- und Schwerpunktstrategie (langfristige Bestandesentwicklung, kurzfristiger Immobilienhandel, Privatisierung von Finanzliegenschaften der öffentlichen Hand, wohnbaufinanzierte Bestände, Revitalisierung von Industriebrachen oder altlastensanierten Flächen und Übernahme notleidender Kreditportfolios usw.)

Aus Kosten- und Steuergründen (Verlustverrechnung) kann es aber auch günstiger sein, eine bestehende unterbewertete Gesellschaft zu übernehmen und zu entwickeln.

Ein Liegenschaftenportefeuille ohne Strategieentwicklung und ohne vorgängige Portefeuille-Bereinigung an die Börse zu bringen, wird sich später zweifelsohne in der Kursentwicklung auswirken. Selbst für einen Initianten mit ursprünglicher Exit-Motivation kann die Übung fehlschlagen, wenn die Analysten das Vorhaben so expertisieren und das Anlagepublikum über diese Situation entsprechend informieren.

Die indirekte Immobilieninvestition ermöglicht einem professionellen und vom ehemaligen Industrieunternehmen unabhängigen Management nicht nur eine finanzielle Mobilisierung, sondern auch die Liegenschaften unter rechtlichen und steuerlichen Prämissen ohne historische und emotionale Bindungen aus dem Blickwinkel einer Ertrags- und/oder Realwert-Optimierung zu betrachten und zu betreuen. Die Immobilienaktiengesellschaft hat ein entsprechendes Know-How aufzubauen oder dieses Wissen bei spezialisierten Beratern „einzukaufen“.

		Nachbetreuung	
		Börsengang	
		Strategie- Umsetzung	
Strategie- Entwicklung			
<ul style="list-style-type: none"> – Portfolio – Nutzung – Betrieb <ul style="list-style-type: none"> – facility mgmt – contracting – Unterhalt – Finanzierung <ul style="list-style-type: none"> – Relation EK/FK – portfolio-basierte Fremdfinanzierung 	<ul style="list-style-type: none"> – Optimierung Portfolio – Zuordnung der Liegenschaften nach Nutzen in verschiedenen Rechtsträger – Transaktionsunterstützung <ul style="list-style-type: none"> – Rechtsgrund – grundbuchl. Vollzug – Steuern (MWST, Grundsteuern, allg. Steuern) – Betreuung bei der Umnutzung oder Revitalisierung von Industriebrachen resp. bei der Realisation von bau- und planungsrechtlichen bzw. städtebaulichen Massnahmen 	<ul style="list-style-type: none"> – full-service 	<ul style="list-style-type: none"> – regelmässige Strategie- + Portfolio-Beurteilung in Anbetracht der allg. Wirtschaftslage + der Marktverfassung im besonderen
	<u>Beispiel:</u> Verkauf nicht portfolio-kompatibler Grundstücke mit Verlustpotential		<u>Beispiel:</u> Verkauf nicht portfolio-kompatibler Lieg. mit Gewinnpotential