

**Alfred Meili, Präsident des Verwaltungsrats von Mobimo,  
 über die Kapitalerhöhung und Immobilienaktien**

**«Mobimo ist fit für den Börsengang»**

Die 1997 gegründete private Luzerner Immobiliengesellschaft Mobimo Holding führt in den kommenden Wochen eine Kapitalerhöhung in Form einer öffentlichen Aktienplatzierung (Initial public offering, IPO) durch. Anschliessend werden sämtliche Namenpapiere am Immobiliensegment der SWX Swiss Exchange kotiert. Alfred Meili, Präsident des Verwaltungsrats und einer der Gründerinvestoren, erklärt, warum Mobimo Geld aufnimmt und welchen Vorteil Immobilienaktien den Anlegern bieten.

— Herr Meili, weshalb die Publikumsöffnung von Mobimo zu diesem Zeitpunkt?

Wir haben im Jahr 2000 ein Pre-IPO durchgeführt. In der Zwischenzeit hat sich das Unternehmen weiterentwickelt. Nun ist es reif für einen weiteren Wachstumsschritt. Das Börsenumfeld ist sehr attraktiv für Immobiliengesellschaften, die Kapital aufnehmen wollen – und wir brauchen Kapital, damit wir neue Projekte vorantreiben können.

— Der Gang an die Börse wird von den Altaktionären nicht für den Ausstieg genutzt, sondern dient dem Unternehmen zur Kapitalbeschaffung?

Die Altaktionäre bleiben dabei. Es gibt wie in einem IPO üblich einen Greenshoe. Im Rahmen dieser Mehrzuteilung können die Altaktionäre 15% der Titel abgeben. Nach dem Börsengang fahren sie ihre Beteiligungsquote auf maximal 40% zurück. Die Gesellschaft wird so stimmenmässig von externen Einflüssen unabhängig.

— Stand der Zusammenschluss mit einer kotierten Immobiliengesellschaft nie zur Debatte?

Eine Fusion war in der Vergangenheit

ein Option. Es ist bekannt, dass wir gerne die Real Estate Group REG übernommen hätten. Das hat nicht geklappt. Die anderen kotierten Schweizer Unternehmen verfolgen Strategien, die für einen Zusammenschluss zu verschieden sind. Mit dem neuen Kapital können wir unsere Eigenständigkeit wahren.

— Wie wird das neue Kapital eingesetzt?

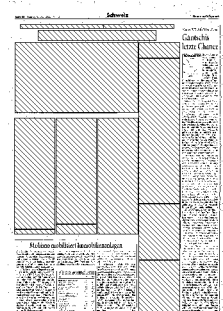
Wir wollen unser Portfolio an Anlageliegenschaften und Entwicklungsobjekten weiter ausbauen. Statt teurer Einzelkäufe können wir nach der Kapitalerhöhung nun

**Wir haben bewiesen,  
 dass wir aus unseren  
 Immobilien Mehrwert  
 erwirtschaften können.**

ganze Immobilienpakete mit einem Abschlag erwerben. Geprüft werden Portefeuilles in der Grössenordnung von 30 bis 200 Mio. Fr. Im nächsten Jahr werden wir voraussichtlich einen Portefeuillewert von 1 Mrd. Fr. überschreiten.

— Da treten Sie aber gegen die ganz Grossen der Branche an!

Die Konkurrenz für Portefeuilles ist kleiner. Es ist ein professionelleres Umfeld, in dem man gegen weniger Mitspieler bieten muss. Mit Sachverstand lässt sich da ein gutes Portefeuille erwerben, wo man die schlechten Liegenschaften abstossen oder entwickeln kann. Grösse per se



Lieferschein Nr.: 2582358 Medien Nr.: 4301 Medienausgabe Nr.: 187900 Objekt Nr.: 12760804 Subjekt Nr.: 1 Lektoren Nr.: 12 Abo Nr.: 1024737 Treffer Nr.: 19684451

bringt allerdings keinen Skaleneffekt. Die Grössten der Branche wären genau gleich rentabel, auch wenn sie nur halb so gross wären wie heute. Sie wollen aber Liquidität am Aktienmarkt, um besonders für internationale Investoren attraktiv zu sein.

— *Welchen Anleger sprechen Sie mit der Kapitalerhöhung an?*

Den Schweizer Investor. Bisher bestand unser Aktionariat vor allem aus Privatanlegern. In Zukunft werden es vermehrt Institutionelle sein.

— *Was bietet Mobimo den Privatinvestoren?*

Wir bieten eine hohe Sicherheit in der Ausschüttung, denn wir sind ein auf Ertrag orientiertes Unternehmen und sind nicht auf Umsatzwachstum ausgerichtet. Im Vordergrund steht die Rentabilität. Mit einer für den Privatanleger steuerfreien Nennwertrückzahlung von 9 Fr. je Aktie weisen wir eine auf den Net asset value bezogene Ausschüttungsrendite von 5,3% auf – das ist die höchste NAV-Rendite aller Schweizer Immobilititel. Ich gehe davon aus, dass sie noch gesteigert wird.

— *Sind es nicht diese Renditeüberlegungen, die dazu führen, dass Immobilienaktien überbewertet sind?*

Die Gefahr besteht vielleicht. Immobilienpapiere sind eben ein guter Obligationenersatz. Wo erhält der Investor eine vergleichbare Rendite, und erst noch mit einem derart geringen Risiko, wie es Immobilienvaloren aufweisen?

— *Vor zwei Jahren hätte der Anleger in einem Börsengang die Mobimo-Titel mit einem den anderen Immobilienaktien vergleichbaren Discount von 20% zum inneren Wert bekommen. Kostet ihn heute ein Engagement die marktübliche Prämie von 10%?*

Auch die Mobimo-Aktien könnten einen Aufpreis haben – berechtigterweise. Denn vor zwei Jahren waren wir noch nicht so weit wie heute. Nun sind wir fit für den Börsengang.

— *Was zeichnet das Geschäftsmodell der Mobimo aus?*

Wir sind eine reine Managementgesell-

schaft und beschäftigen gerade mal 33 Mitarbeiter. Wir haben keine eigene Bauabteilung, keine Immobilienverwaltung, keine Generalunternehmung. Wir lagern alle Tätigkeiten, die andere gleich gut oder besser als wir ausüben können, konsequent aus. So haben wir vor zwei Jahren begonnen, alle unsere Neubauten nur noch mit etablierten Generalunternehmern zu realisieren. Dank dieser Partnerschaft entfallen für uns nunmehr die Risiken Kostenüberschreitung, Qualitätsmängel oder Terminverzögerungen.

— *Mobimo ist Marktführer im Bau und im Verkauf von Wohneigentum. Ist die Promotion nicht ein kurzfristiges Geschäft, es wird zwar schnell Geld verdient, langfristig sind Mietwohnungen aber ertragbringender?*

Unsere Strategie ist zwei Drittel Anlageliegenschaften, ein Drittel Promotion. Die Anlageliegenschaften garantieren Wertesicherheit und Ertrag, die Promotion Mehrwert. In der Promotion haben wir Objekte im Verkaufsvolumen von 300 Mio. Fr. in der Pipeline.

— *Aus dem Anlagebestand wurden aber Wohnliegenschaften verkauft.*

Es wurden Wohnhäuser verkauft, die für uns kein Potenzial mehr hatten, nach denen es aber eine gute Nachfrage gibt. Den Wohnanteil von heute 12% wollen wir ausweiten, aus Ertragsüberlegungen und um die Risikostreuung zu verbessern. Wir haben dafür bereits Grundstücke gekauft. Im Wohnungsmarkt verstärkt sich – wie unter den Geschäftsliegenschaften – der Verdrängungswettbewerb zwischen Alt und Neu.

— *In welche Regionen wird investiert?*

Dort, wo die Wirtschaftskraft gross ist. Wir konzentrieren uns zurzeit auf die Wirtschaftsstandorte Zürich, Luzern und Zug. Ganz vorsichtig gehen wir die Promotion im Kanton Baselland an.

— *Befürchten Sie am Markt für Geschäftshäuser einen Preiseinbruch wegen des hohen Überangebots?*

In den nächsten zwei Jahren wird es in der Schweiz kaum zu einem Wirtschaftsaufschwung kommen. Der Leerstand im Gewerbebereich wird weiter zunehmen.

— Ihre Konkurrenten sagen: *Leerstand ist Potenzial!*

Die Frage ist, wann man es realisiert. Im gegenwärtigen Marktumfeld dürfte es für einige schwierig sein. Wir dagegen betreiben eine Nischenpolitik und übernehmen Liegenschaften aus Restrukturierungen. Daher können wir in der Vermietung günstiger am Markt auftreten. Unsere Wertschöpfung liegt in der Entwicklung. Der Neubau von Geschäftshäusern dagegen ist weniger unser Geschäft.

— Die Bilanz 2004 ist im Segment *Geschäftsliegenschaften* geprägt von Gewinn aus der Neubewertung und Massnahmen zur Kostensenkung. *Wurde Mobimo für den Börsengang schöngerechnet?*

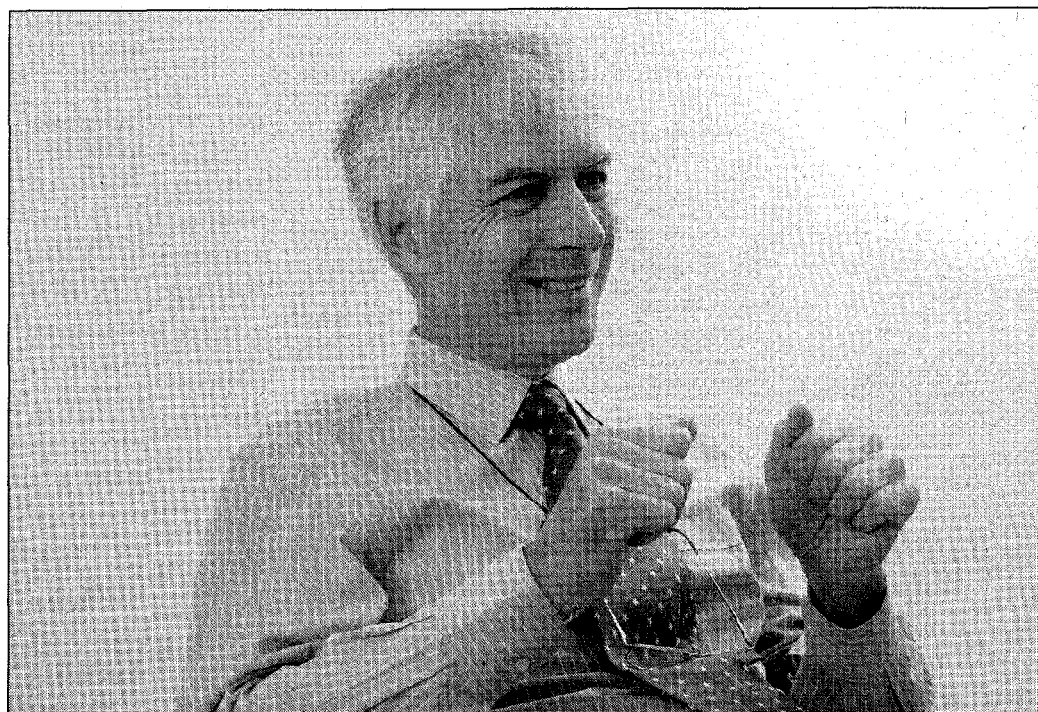
Nein. Die Bewertung unseres Immobilienportefeuilles ist fair und marktkonform. Wir haben im letzten Jahr den unabhängigen Liegenschaftenschätzer gewechselt.

Beide kamen zum gleichen Resultat. Die Neubewertungsgewinne sind vor allem auf Anschaffungen im Berichtszeitraum und auf Entwicklungserträge zurückzuführen. Das zeigt, dass wir aus unseren Liegenschaften Mehrwert erwirtschaften können. Ebenfalls lassen Rechnungslegung und Bilanzierung für kotierte Immobiliengesellschaften keine stillen Reserven mehr zu.

— Wenn alles berechenbar ist, wo liegt dann die wertmässige *Fantasie einer Immobiliengesellschaft?*

Im seit 1997 aufgebauten Know-how, das wird nicht bewertet, und in den Entwicklungsliegenschaften, die at cost, also nur auf Kostenbasis, geführt werden. Der Investor darf die Zuversicht haben, dass der budgetierte Gewinn auf unseren Entwicklungsliegenschaften auch realisiert wird.

**Interview: Konrad Koch**



**Alfred Meili: «Unser Ziel ist nicht Wachstum um jeden Preis. Wir kaufen nur, wenn es dem Aktionär dient!»**

BILD: MARKUS FORTE

Lieferschein Nr.: 2582358 Medien Nr.: 4301 Medienausgabe Nr.: 187900 Objekt Nr.: 12760804 Subobjekt Nr.: 3 Lektoren Nr.: 12 Abo Nr.: 1024737 Treffer Nr.: 19684451