

- es gilt das gesprochene Wort, Sperrfrist: Redebeginn -

Dr. Eckart John von Freyend

Vorsitzender des Vorstandes
IVG Immobilien AG

Hauptversammlung der IVG Immobilien AG

am 27. Mai 2004 in Bonn

Sehr geehrte Aktionäre,
meine sehr verehrten Damen und Herren,

zur diesjährigen Hauptversammlung der IVG Immobilien AG
begrüße ich Sie im Namen des Vorstandes.

Über die gute Präsenz freuen wir uns und heißen auch die
Vertreter der Presse und die Gäste herzlich willkommen.

Erweiterung der Europäischen Union

Meine Damen und Herren,
vor wenigen Wochen ist die EU-Osterweiterung formell
vollzogen worden. Nachdem mit dem Ersten und Zweiten
Weltkrieg tiefe Gräben durch Europa gezogen wurden,
wächst Europa nun auch formell wieder zusammen. Die Be-
völkerung der EU hat um 20% auf 450 Mio. Menschen
zugenommen. Welche Dynamik aus dem EU-Beitritt er-
wachsen kann, haben die Länder früherer Beitrittsrunden
vorgemacht. Allen voran Irland, das sich vom „Armenhaus“
Europas zum wirtschaftlichen Musterschüler entwickelt hat.

IVG begrüßt die EU-Erweiterung ausdrücklich. Eine in-
tensivere wirtschaftliche Verflechtung und neue Wachs-

tumspotenziale für die beteiligten Länder bedeuten auch neue Geschäftsmöglichkeiten für die Immobilienbranche. Mit den frühzeitigen, erfolgreichen Investitionen in Budapest hatten wir auf unserer eigenen Investitionslandkarte die Erweiterung bereits vorweggenommen. In den IVG-Steuerungsgremien wird Budapest bereits seit geraumer Zeit in einer Linie genannt mit London, Paris oder Mailand.

Gesamtwirtschaftlicher Rahmen

Die wirtschaftliche Entwicklung war 2003 dreigeteilt: An der Spitze des Wachstums lag Asien, im Mittelfeld die USA und weit abgeschlagen die Eurozone mit Deutschland als Schlusslicht.

Erst 2005 ist in der Eurozone mit einem arbeitsplatz-schaffenden Wachstum zu rechnen. Selbst dies sehen die Experten für Deutschland noch nicht. Es bildet sich offenbar das Szenario einer sehr langsamen Erholung heraus.

Die langfristigen Zinssätze dürften in einem moderaten Aufwärtsszenario zumindest auf Jahresfrist noch relativ niedrig bleiben. Sie sind für das kapitalintensive Immobiliengeschäft eine wichtige Determinante. Die IVG-Finanzierungskosten betragen derzeit im Durchschnitt unter 5%. Wir gehen davon aus, dass sie 2004 stabil bleiben.

Auf Grund der Börsen-Baisse hat es in den letzten Jahren eine starke Bewegung in die Immobilienanlage gegeben. Dieser Zufluss wird sich normalisieren. Ein Swing weg von der Immobilienanlage ist jedoch nicht zu erwarten. Die Erfahrungen der Aktien-Baisse dürften noch lange nachwirken.

Vor dem Hintergrund dieser wesentlichen Kenngrößen – Wirtschaftswachstum, Zinsniveau und Börsensituation – bleibt eine klare Einschätzung für die weitere Entwicklung schwierig. Dennoch sehen wir für 2004 eine zunehmende Verbesserung in mehreren europäischen Metropolen.

Immobilienmärkte

Die europäischen Immobilienmärkte befinden sich nach wie vor in einer Zweiteilung:

Die Investmentmärkte sind weiterhin stabil. Ursächlich dafür ist die ausgeprägt positive Einstellung privater und institutioneller Investoren gegenüber Immobilien, gekoppelt mit einem niedrigen Zinsniveau. Die Rendite-Korridore für 1a-Lagen betragen derzeit in Deutschland 5-6%, in Westeuropa 6-7,5 % und in Osteuropa 8-9%. Dies bestätigt unser Research, das wir zusammen mit dem internationalen Immobilienberater Cushman&Wakefield Healey&Baker durchführen.

Die Mietmärkte haben sich uneinheitlich entwickelt. Die deutschen Märkte müssen in diesem Jahr erst noch ihren Boden finden. Unsere europäischen Niederlassungen melden zum Teil deutliche Anzeichen der Erholung. Diese haben sich bisher vor allem im Schlüsselmarkt London/West End in harte Zahlen transformiert. Hier ist die Spitzenmiete von 82 €/m²/Monat im Vorquartal auf 93 €/m²/Monat im ersten Quartal 2004 gestiegen und die Leerstandsquote im Quartalsvergleich von 9,8% bereits auf 8,5 % gesunken. Die Prognosen sind hier ausgesprochen vielversprechend.

Meine Damen und Herren,

die Zeitspanne zwischen Herbst 2003 und Frühjahr 2004 war zweifellos eine besonders spannende Phase in der Entwicklung von IVG. Erlauben Sie mir daher, die strenge Chronologie der Berichterstattung zu verlassen und drei Meilensteine herauszustellen.

Meilenstein 1: Neue Aktionärsstruktur/neuer Aufsichtsrat

Im Februar 2004 hat es einen entscheidenden Wechsel in der IVG-Eigentümerstruktur gegeben. Kurz vor der angekündigten öffentlichen Versteigerung des WCM-Sirius-Anteilspakets haben sich das Privatbankhaus Sal. Oppenheim und die HSH Nordbank als neue Hauptaktionäre beteiligt.

Der Vorstand hat diesen Eigentümerwechsel ausdrücklich begrüßt. Wir sind überzeugt, dass wir mit diesen immobilien erfahrenen Eigentümern die erfolgreiche Europa-Strategie mit neuem Schub fortsetzen können.

Aus den Reihen der neuen Aktionäre sind die Herren Matthias Graf von Krockow, Sprecher der persönlich haftenden Gesellschafter von Sal. Oppenheim, Detlef Bierbaum, persönlich haftender Gesellschafter von Sal. Oppenheim, und Peter Rieck, Mitglied des Vorstands der HSH Nordbank, in den Aufsichtsrat eingetreten. Herr Bierbaum hat den Aufsichtsratsvorsitz übernommen. Die neuen Aufsichtsräte haben die Vertreter der WCM ersetzt, die ihre Ämter nach Abgabe des von Sirius gehaltenen IVG-Aktienpaketes niedergelegt hatten. Herrn Flach möchte ich für seine faire und professionelle Amtsführung als Aufsichtsratsvorsitzender ausdrücklich Dank sagen.

Unter Punkt 5 der heutigen Tagesordnung stellen sich die neuen Aufsichtsratsmitglieder zur Wahl durch die Hauptversammlung.

Meilenstein 2: 50,1 %-Beteiligung an der Oppenheim Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft

Die strategische Zusammenarbeit mit unserem Hauptaktionär Sal. Oppenheim hat im April eine wichtige Konkretisierung erfahren: IVG wird sich an der Oppenheim Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft m.b.H. (OIK) mehrheitlich beteiligen. Hierdurch erreichen wir eine komplementäre Verbreiterung und Vertiefung der Immobilienexpertise von Oppenheim und IVG.

OIK ist mit einem Fondsvolumen von 8,3 Mrd. € Marktführer im deutschen Markt für Immobilien-Spezialfonds. Dies sind Immobilien-Fonds für institutionelle Investoren wie Versicherungen oder Pensionskassen. Eine wieder ansteigende Immobilienquote und der Trend zu indirekter Immobilienanlage bei diesen Investoren machen den Bereich der Spezialfonds zu einem interessanten Wachstumsmarkt.

Im März 2003 hatte IVG eine eigene Kapitalanlagegesellschaft gegründet. Im Verlaufe der Akquisitionsgespräche mit Investoren wurde deutlich, dass es in diesem Markt auf langjährige Reputation entscheidend ankommt. Wir haben uns deshalb mit der OIK-Beteiligung für die Marktführerschaft durch externes Wachstum entschieden. Der Kaufpreis von 125 Mio. € basiert auf einem unabhängigen Wertgutachten von Ernst & Young.

Meilenstein 3: Einstieg in den finnischen Immobilienmarkt

Im Herbst 2003 ist IVG durch Übernahme der börsennotierten POLAR Real Estate in den zukunftssträchtigen Immobilienmarkt Helsinki eingestiegen. Finnland gehört zur Europäischen Währungsunion, weist ausgesprochen solide volkswirtschaftliche Fundamentaldaten auf und hat – wie Skandinavien insgesamt – einen gut entwickelten Immobilienmarkt mit vergleichsweise hohen Renditen.

Mittlerweile besitzt IVG knapp 96% der Anteile und hat das sogenannte „squeeze out“-Verfahren zur vollständigen Übernahme eingeleitet. Für die Übernahme des Eigenkapitals haben wir bisher rd. 135 Mio. € gezahlt. Dies ist ein sehr attraktiver Preis für diese Transaktion mit Immobilien im Wert von rd. 350 Mio. €. Erste positive Auswirkungen für unser Zahlenwerk haben sich bereits im aktuellen Jahresabschluss ergeben. Bei der zügigen Durchführung der Transaktion waren die Erfahrungen aus der 1999 erfolgten Übernahme der in Stockholm notierten ASTICUS sehr hilfreich.

2003: Erfolgreiches Geschäftsjahr / Dividende bleibt stabil

Sehr geehrte Aktionäre,

wir freuen uns, Ihnen erneut über ein erfolgreiches Geschäftsjahr berichten zu können.

Das Operative Ergebnis (EBIT) beträgt rd. 174 Mio. € und der Konzernjahresüberschuss 66,5 Mio. €. Die beiden Größen liegen damit nur 7,7% bzw. 5,5 % unter dem hohen

Vorjahreswert. Dieses Ergebnis ist an der Entwicklung der Fundamentaldaten der europäischen Immobilienmärkte zu spiegeln. Die durchschnittliche Leerstandsquote in Europa ist im entsprechenden Jahresvergleich um mehr als 17 % gestiegen und die Durchschnittsmiete in Top-Lagen um über 8 % gefallen. Vor diesem Hintergrund schätzen wir das erreichte Ergebnis positiv ein.

Der Konzern-Jahresabschluss 2003 ist nach der deutschen HGB-Rechnungslegung erfolgt. Den Abschluss für 2004 werden wir bereits nach den „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) aufstellen - ein Jahr früher als in der EU-Verordnung vorgeschrieben.

Die Arbeiten dazu laufen mit Hochdruck. Es handelt sich dabei - ähnlich wie bei der EURO-Umstellung - um ein Jahrhundert-Projekt. Es wird jedoch in der Öffentlichkeit mangels direkter Betroffenheit noch nicht als solches wahrgenommen. Für die Unternehmen bedeutet die Umstellung jedoch eine erhebliche Belastung auf Grund vielfacher Parallelarbeiten in beiden Rechnungslegungswelten. Dies gilt auch für IVG, die 300 einzelne Gesellschaften in die Bilanz zu integrieren hat.

Ich möchte nun einige Erläuterungen zum Zahlenwerk geben und mit der Bilanz beginnen.

Das Immobilienportfolio erscheint in der Bilanz zu historischen Anschaffungskosten, reduziert um jährliche planmäßige Abschreibungen. Das bedeutet, dass sich die Marktwerte von Qualitätsimmobilien in der Regel zunehmend von den ausgewiesenen, fallenden Bilanzwerten nach oben absetzen. Die Differenz sind die sogenannten stillen Reserven. Sie betragen bei IVG trotz des

schwierigen deutschen Marktes, der im Jahr 2002 Bewertungsabschläge von rd. 120 Mio. € notwendig machte, immer noch rd. 750 Mio. € . Wir gehen auf sich erholenden Märkten von einem deutlichen Wiederanstieg aus.

IVG lässt die Marktwerte des Immobilienportfolios jährlich von verschiedenen unabhängigen Gutachtern in Einzelbewertung und nach einheitlichen Regeln feststellen. Unser Immobilienportfolio hatte Ende 2003 einen Marktwert von rd. 3,3 Mrd. € . Auf den Seiten 16 - 19 des Geschäftsberichts sind die Marktwerte bis auf die Ebene der einzelnen IVG-Standorte aufgeschlüsselt.

Der Anstieg der Verkehrswerte des Portfolios im zurückliegenden Geschäftsjahr um 3,9% ist insbesondere auf den Zugang der Immobilien von Polar im Wert von 350 Mio. € zurückzuführen. Solchen unterjährigen Zugängen zum Portfolio wird für Zwecke eines zeitlichen Vergleichs mit einer so genannten „like-for-like“-Betrachtung Rechnung getragen. Sie berücksichtigt nur die Immobilien, die sich bereits Ende 2002 im Portfolio befunden haben. Der Wert dieses so bereinigten Portfolios hat nur um 1,5% gegenüber dem Vorjahr nachgegeben. Dieser Rückgang ist auf die Immobilien in Deutschland zurückzuführen, während unsere Immobilien außerhalb Deutschlands einen Wertzuwachs zeigten. Der konsequente und frühzeitige Gang nach Europa hat sich erneut bewährt.

Die Eigenkapitalquote auf Basis von Immobilien-Verkehrswerten liegt bei knapp 40%.

Ein weiteres wichtiges Standbein für IVG sind Projektentwicklungen. Sie dürfen nach deutschen Rechnungslegungsvorschriften erst dann ergebniswirksam ausge-

wiesen werden, wenn sie fertig gestellt, verkauft und übergeben sind.

Ein Großteil der Projektentwicklungen wird bei IVG über Beteiligungen realisiert. Entwicklungsprojekte werden aus Gründen der Risikobegrenzung häufig in Partnerschaften mit renommierten Unternehmen betrieben - wie etwa AXA, Bilfinger & Berger oder Siemens. Projektentwicklungen mit Partnern tauchen in der IVG-Bilanz somit nicht als Immobilien auf.

Das auf IVG entfallende Projektentwicklungsvolumen beläuft sich auf ca. 1,1 Mrd. €. Da die Projekte auf unterschiedlichen Zeitpfaden verlaufen, resultiert daraus eine Kapitalbindung in der Größenordnung von 400 Mio. €. Die Übersicht auf S. 28 des Geschäftsberichtes informiert Sie ausführlich über die wichtigsten Kennzahlen unserer Entwicklungsprojekte.

Das Investitionsvolumen lag 2003 bei rd. 565 Mio. €. Den größten Anteil daran hatte die Übernahme der Polar AG. Nach Abzug der Desinvestitionen von 415 Mio. € hat IVG 2003 netto 150 Mio. € investiert. In den zurückliegenden fünf Jahren ergeben sich damit Nettoinvestitionen von durchschnittlich 280 Mio. € pro Jahr. Der kontinuierlich steigende Immobilienbestand ist die Basis für zukünftige Ergebnisse.

Ich komme damit zur Gewinn- und Verlustrechnung:

Gesamtleistung und Umsatz haben 2003 546 Mio. € bzw. 412 Mio. € erreicht. Die Gesamtleistung schließt neben dem Umsatz die Immobilienbestandsverkäufe ein. Der Umsatz enthält im Wesentlichen die Mieteinnahmen und die

abgerechneten Entwicklungsprojekte. Geamtleistung und Umsatz lagen rd. 14% bzw. 13% unter dem Vorjahreswert. Dies ist vor allem auf die 2002 erfolgte Abrechnung der großen Projektentwicklung „Gresham Street“ in London zurück zu führen. Sie hat den Umsatz des Vorjahres deutlich erhöht.

Die Mieteinnahmen - unter Einschluss der Vermietung unserer Öl- und Gaslager – stiegen 2003 um gut 3% auf rd. 230 Mio. €. Dies ist die sehr berechenbare und solide Grundlage unserer Geschäftstätigkeit.

Die Gesamtkapitalrendite liegt 2003 bei 7,2 % und damit über unseren Gesamtkapitalkosten von 6,8% (abgeleitet aus dem Capital Asset Pricing Model). Die Investorenrendite für ein Investment in die IVG-Aktie vom 2.1.-30.12.2003 beläuft sich auf 11,7% (Bloomberg). Sie liegt deutlich über dem Wert für die offenen Immobilienfonds von durchschnittlich etwa 3,3%.

Eine präzise Einschätzung der Auswirkungen der IFRS-Rechnungslegung auf die IVG-GuV ist noch nicht möglich. Ein Berichtsstandard, der speziell auf die Belange von Immobilienunternehmen zugeschnitten ist, und bereits IFRS-Elemente enthält, ist die Ergebnisdarstellung nach EPRA. EPRA – European Public Real Estate Association – ist der europäische Branchenverband der börsennotierten Immobilienunternehmen. In der von EPRA vorgeschlagenen Darstellung werden z.B. die Ergebnisse des Portfolio-Managements, der Projektentwicklung und des Fondsgeschäfts explizit ausgewiesen. Sie finden diese Darstellung in unserem Geschäftsbericht auf S. 68. Wichtige Kennzahlen wie operatives Ergebnis, Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT) und Konzernjahresüberschuss liegen

nach dieser Darstellung im Durchschnitt 46 Mio. € über den HGB-Ausweisen. Dies ist der Effekt aus dem Ansatz von Marktwerten und dem damit verbundenen Wegfall der planmäßigen HGB-Abschreibungen.

Meine Damen und Herren,
Aktienrechtliche Bemessungsgrundlage für die Dividendenausschüttung ist der Jahresüberschuss der AG. Nach Rücklagendotierung beträgt der Bilanzgewinn der IVG Immobilien AG 39,4 Mio. € und erreicht damit das Vorjahresniveau. Auf dieser Grundlage schlagen wir Ihnen heute eine Dividendenausschüttung von 34 Cent je Aktie vor. Die Dividende bleibt damit auch erneut stabil.

Strategische Weichenstellung: vom Immobilienunternehmen zum Immobilien-Investmenthaus

Meine Damen und Herren,
Die Immobilienbranche in Deutschland und Europa hat sich in den letzten Jahren mit erstaunlichem Tempo professionalisiert. Immobilien sind als Anlageklasse Teil der Asset-Allocation von Investoren geworden. Immobilien und die Spezifika ihrer Zahlungsströme haben Eingang in das Instrumentarium der Portfoliotheorie gefunden. Kurz gesagt: Immobilien und Kapitalmarkt rücken enger zusammen – über die klassische Immobilienfinanzierung hinaus.

An dieser stark Know-how-getriebenen Schnittstelle von Immobilien und Kapitalmarkt positioniert sich IVG als europäisches Immobilien-Investmenthaus. Wir bieten Immobilienanlagen über die Aktie, über offene Fonds für institutionelle Investoren und über geschlossene Fonds für Private und mit Institutionellen. Zu der soliden Basis eigener Immobilien im Wert von 3,3 Mrd. € und

Projektentwicklungen von 1,1 Mrd. € kommt in Zukunft ein Fondsvolumen von über 11 Mrd. €. Alle drei Anlagemedien profitieren von unserer Marktposition in Europa, die durch diese Bündelung deutlich gestärkt wird. Insbesondere steht das IVG-Niederlassungsnetz für alle drei Anlagewege zur Verfügung; kompetente eigene Präsenz vor Ort ist nach wie vor der entscheidende Wettbewerbsfaktor auf den dezentralen Immobilienmärkten.

Ich möchte im Folgenden an Hand von Beispielen die fünf wesentlichen Aktionsfelder erläutern, in denen IVG im zurückliegenden Geschäftsjahr Mehrwert geschaffen hat.

Erstes Aktionsfeld: Immobilienerwerb

Ein bevorzugter Weg, um günstige Einstandspreise für Immobilien zu erzielen, ist der Kauf und die Restrukturierung größerer Portfolien.

Diesen Weg haben wir beim 2003 vollzogenen Eintritt in den Immobilienmarkt Helsinki erneut beschritten. Zum Zeitpunkt der Übernahme im Oktober 2003 besaß die POLAR AG Immobilien im Wert von 350 Mio. € mit einer Mietfläche von 297.000 m² und Entwicklungspotenzial von über 56.000 m². Dieses Portfolio wird von einem kleinen und sehr professionellen Team gemanagt. Unmittelbar nach Erwerb von 70% der Aktien haben wir mit der Umstrukturierung des Portfolios begonnen. Mit dem Verkauf von mittlerweile vier Handelsimmobilien ist das POLAR-Portfolio zu 76% auf Büroimmobilien und zu 90% auf den Raum Helsinki konzentriert.

Zweites Aktionsfeld: Akquisition von Entwicklungsprojekten

Neben dem Kauf fertiger Gebäude betreibt IVG die Immobilien-Projektentwicklung. Hier geht es im Kern darum, den Wert einer Liegenschaft vor dem Hintergrund zukünftigen Nutzungs- und Nachfrageverhaltens richtig einzuschätzen. IVG kann dabei mittlerweile eine beachtliche Referenzliste von verkauften oder in den Eigenbestand übernommenen Projekten vorweisen. Hinzu tritt eine interessante, in die Zukunft gerichtete Projekt-Pipeline.

Projektentwicklung bei IVG folgt klaren Geschäftsgrundsätzen:

- Begrenzung des Projektvolumens im Verhältnis zum risikoärmeren Bestand: Projektentwicklungen sollen nicht mehr als ein Drittel des Bestandsvolumens ausmachen
- sorgfältige Standortanalyse und Bewertung der Vermarktungsmöglichkeiten mit internen und externen Quellen
- Baubeginn erst nach Erreichen der jeweils festgelegten Vorvermietung
- Projektentwicklung erfolgt an Standorten mit eigener Niederlassung
- Projekte müssen sich für eine Übernahme in den eigenen Bestand qualifizieren können.

Beispielhaft möchte ich über den Fortschritt von drei Projekten berichten.

In Brüssel geht die Generalrenovierung und Erweiterung des Madou Plaza planmäßig dem Abschluss entgegen. Madou Plaza ist mit seinen 32 Stockwerken nicht nur das höchste Gebäude Brüssels, sondern zudem auch hervor-

ragend gelegen: am inneren Ring, an der Grenze zwischen EU-Viertel und City. Im Zuge der Maßnahme wurde die Mietfläche von 25.000 m² auf 42.000 m² erhöht. Vor wenigen Wochen haben wir auf der 24. Etage des Madou-Plazas das „Richtfest“ mit einem Empfang zur Feier der EU-Erweiterung verbunden. Der ehemalige Bundesfinanzminister Theo Waigel hat zu diesem Anlass aus erster Hand noch einmal den Weg zum Euro nachgezeichnet.

Der Empfang wurde in Brüsseler Kreisen gut aufgenommen und hat entsprechende Mund-zu-Mund-Propaganda für das Gebäude und seine Vermarktung bewirkt. Wir werden Madou Plaza voraussichtlich Anfang 2005 fertig stellen. Eine Nutzung im Umfeld der EU-Erweiterung – sei es durch Behörden oder auch Unternehmen - drängt sich bei Lage und hochmoderner Ausstattung des Madou-Plaza geradezu auf. Wir sind zuversichtlich, für Madou EU-nahe oder belgische Regierungsnutzer gewinnen zu können.

Ein weiterer Schwerpunkt unserer Entwicklungsarbeit ist Paris. Wir arbeiten dort seit über zwei Jahren eng mit AXA Real Estate Investment Managers (AXA Reim) zusammen. Dies ist der Immobilienspezialist der weltweit tätigen französischen Versicherungsgruppe AXA. Das Joint Venture realisiert bis 2008 rd. 800 Mio. € im Großraum Paris. 2003 konnten bereits die beiden Projekte „Perisud“ und „Colgate“ an offene Immobilienfonds aus Deutschland verkauft werden. Angesichts der guten Erfolge wird derzeit an einer Ausweitung der Kooperation gearbeitet.

Im Zentrum von Berlin hat IVG als Generalübernehmer das „Stettiner Caree“ auf ehemaligen Bahnflächen in unmittelbarer Nähe des denkmalgeschützten Stettiner

Vorortbahnhofs errichtet. Die rd. 60.000 m² Mietfläche sind an die Deutsche Bahn vermietet und an die Deutsche Bank verkauft. Beim Richtfest vor wenigen Wochen haben wir zusammen mit unserem Projektpartner Rendata noch einmal an die traditionsreichen Bahnnutzungen in diesem Areal erinnert. Das „Stettiner Caree“ ist in seinem Nebeneinander von Denkmal und Postmoderne Berliner Prägung sicher eines unserer städtebaulich interessantesten Projekte.

Drittes Aktionsfeld: Vermieten

Meine Damen und Herren,
Im Vergleich etwa zu den auf Börsen konzentrierten Aktienmärkten ist der dezentrale Immobilienmarkt deutlich intransparenter. Das bedeutet, dass auf den Immobilienmärkten eher als an den Börsen auch gegen den Trend gute Geschäfte im Einzelfall möglich sind. Anders gesagt: Ein lokal gut vernetzter Immobilien-Portfoliomanager ist eher in der Lage, Informationsvorsprünge zu schaffen und den Markt zu schlagen als beispielsweise ein Aktienfondsmanager. Dies ist IVG im zurückliegenden Geschäftsjahr auf dem insgesamt schwierigen Mietmarkt erneut gelungen. Insgesamt wurden 185.000 m² neu vermietet.

Ein wichtiges Instrument zur Bearbeitung des Mietmarktes ist das IVG-Kundenmanagement. In der Kundenzufriedenheits-Umfrage 2003 konnte IVG das hohe Niveau des Vorjahres halten: Die IVG-Mieter haben IVG als Vermieter insgesamt mit „gut“ bewertet.

In London konnten wir die Immobilie Soho Square mittlerweile voll vermieten. Die renommierte PR-Agentur Hill &

Knowlton hat dort 4.000 m² belegt. Auch dieser Erfolg auf einem der konkurrenzintensivsten Immobilienmärkte der Welt war kein Selbstläufer. Das Londoner IVG-Team hat einen wahren Marathon an Besichtigungsterminen, Verhandlungen und Nachfass-Aktionen bewältigt. Jemand, der die Londoner Real Estate Community und ihre Klaviatur nicht von der Pike auf kennt, hätte vermutlich längst aufgegeben.

Einen ähnlichen Vermietungserfolg konnte die Mannschaft in Paris erzielen. Die IVG-Immobilie am Blvd. Haussmann, einer der Traditionsadressen in Paris, konnte mit rd. 10.000 m² komplett und sehr solide an eine Bank vermietet werden. Die Immobilie haben wir für unser Verkaufsprogramm 2004 vorgesehen.

Ebenfalls rd. 10.000 m² wurden an verschiedene Mieter im zweiten Bauabschnitt des Düsseldorfer „Global Gate“ vermietet – darunter bekannte Adressen wie Metro oder TQ3 Travel Solutions. Weil der Düsseldorfer Mietmarkt seinen Boden vermutlich erst in diesem Jahr erreichen wird, ist dies ein besonders bemerkenswertes Ergebnis.

Viertes Aktionsfeld: Verkauf

Meine Damen und Herren,
als Investmenthaus für Immobilienanlagen geht IVG über die reine Bestandshalterfunktion weit hinaus. Für IVG ergeben sich gute Gründe, das Portfolio systematisch umzuschichten:

- Erzielung von zum Teil steuerfreien Gewinnen bei günstigen Verkaufsgelegenheiten

- Nutzen von Marktchancen im Rahmen einer antizyklischen Buy-and-Sell-Politik
- Bereinigungen im Rahmen der Steuerung des Gesamt-Portfolios

Am Rhein-Main-Flughafen Frankfurt haben wir die kombinierte Büro-/Logistik-Immobilie „airbizz“ mit 30.000 m² an einen privaten Investor verkauft. Airbizz wurde von der IVG-Tochter TERCON entwickelt und zunächst in den Bestand übernommen. Hauptmieter ist die Flughafengesellschaft Fraport AG. Airbizz liegt im neuen Fracht- und Logistikstandort "Cargo City Süd" des drittgrößten europäischen Flughafens. Das Gebiet um den Rhein-Main-Flughafen muss mittlerweile als eigenständiger Teilmarkt gesehen werden, der sich von der schwierigen Frankfurter Immobilienmarktentwicklung abgesetzt hat.

In Madrid haben wir Anfang 2003 eine Mietvertragsverlängerung für die an die Hauptverwaltung der Handelskette „Alcampo“ vermietete Büroimmobilie erzielen können. Der Vertrag hatte damit eine neue Laufzeit von 10 Jahren mit einer deutlich nach oben angepassten Miete. Die Immobilie war in der so geschaffenen Kombination aus Lage, Mietlaufzeit und Mieterbonität für einen Investor mit sehr hohen Ansprüchen geeignet. Wir haben sie Ende letzten Jahres an GE Capital verkauft.

Fünftes Aktionsfeld: Betreuung von Immobilien in Fonds

Für die Positionierung als Immobilien-Investmenthaus ist es entscheidend, privaten und institutionellen Anlegern für unterschiedliche Bedürfnisse und in unterschiedlichen

Marktkonstellationen das jeweils passende Produkt anbieten zu können.

Anfang 2003 hat IVG daher „Wert-Konzept“, einen renommierten Initiator geschlossener Immobilienfonds, vollständig übernommen. Mit Wert-Konzept wurde 2003 der erste gemeinsame geschlossene Fonds aufgelegt. Der „euroSelect 07“ ist ein Zweiländerfonds mit Immobilien in London, Bonn und Nürnberg. Er nutzt die günstigen Fundamentaldaten des Londoner Immobilienmarktes und das Doppelbesteuerungsabkommen mit England. Bei der Londoner Immobilie handelt es sich um die europäische Zentrale des Musikkonzerns EMI. In Bonn haben wir die Hauptverwaltung der IVG in den Fonds eingebracht. Die Nürnberger Immobilie liegt im dortigen IVG-Businesspark. Auf die Fortsetzung dieser Fondsreihe komme ich noch zurück.

Wie eingangs bereits erwähnt, entwickeln sich Immobilien-Spezialfonds seit Jahren besonders gut. Dies sind offene Fonds für institutionelle Investoren, mit jeweils nicht mehr als 30 Zeichnern. Die Immobilien-Spezialfonds sind zum Jahresende 2003 auf über 13 Mrd. € Eigenkapital angewachsen. Wir gehen davon aus, dass dieser Markt in den nächsten Jahren weiter deutlich zulegen wird.

Mit dem Erwerb der wesentlichen Beteiligung an OIK kann IVG rechtzeitig an diesem Markt partizipieren. OIK betreut in 27 Fonds 8,3 Mrd. € z.B. für erste Adressen aus der Versicherungswirtschaft. Der Schwerpunkt liegt wie bei IVG auf Büroimmobilien in Europa. Die besondere Immobilienkompetenz von IVG und OIK und der über Jahrzehnte aufgebaute Zugang der OIK zu Kapitalsammelstellen ergänzen sich hervorragend. Hinzu kommt eine

Erweiterung und Verstärkung des gemeinsamen Niederlassungsnetzwerkes in Europa. Eine willkommene Verstärkung erfolgt an den Schlüsselmärkten London, Brüssel und Paris. Komplettiert wird das Netz in Finnland, Schweden und den Niederlanden.

Die IVG-Aktie

Meine Damen und Herren,

Die europäischen Aktienmärkte haben sich 2003 deutlich erholt. Der Euro-Stoxx 50 legte bis Ende Mai 2004 um 11,5% zu. Im Segment der Immobilienaktien entwickelte sich der europäische EPRA Total Return-Index um + 30,9%. Die IVG-Aktie legte um 13,5% zu.

Aus diesem Vergleich wird deutlich, dass in Europa Substanzwerte wie Immobilienaktien als attraktives Investment gesehen werden. Das Platzen der Technologie-Blase und die über dreijährige Baisse-Erfahrung haben bei vielen Anlegern wieder zu neuem Augenmaß geführt.

Der Vergleich zeigt aber auch, dass die Entwicklung der Immobilienaktien außerhalb Deutschlands dynamischer verläuft. Auch der durchschnittliche Abschlag zum Net Asset Value wurde in den letzten drei Jahren außerhalb Deutschlands deutlich abgebaut. Die guten Perspektiven, die sich für IVG in den letzten Monaten ergeben haben, sind dagegen in der Entwicklung des IVG-NAV-Discounts noch nicht umgesetzt worden.

Wir führen die unterschiedlichen Entwicklungen u.a. auf steuerliche Faktoren zurück. In den USA haben sogenannte „Real Estate Investment Trusts“ (REITs) auf Grund ihrer

steuertransparenten Gestaltung der indirekten Immobilienanlage zum Durchbruch verholfen. In wichtigen Immobilienländern Europas - mit Ausnahme von Deutschland – sind vergleichbare steuertransparente Unternehmensformen für börsennotierte Immobilienunternehmen jetzt auch auf dem Vormarsch. Sie sind in den Niederlanden, Frankreich, Belgien und Luxemburg bereits vorhanden, in Großbritannien und Finnland in Vorbereitung.

Steuertransparenz bedeutet, dass die Besteuerung nicht doppelt auf Ebene der Gesellschaft und des Anlegers, sondern ausschließlich beim Anleger zu dessen individuellem Steuersatz erfolgt. Auf diese Weise werden mögliche Doppelbesteuerungen vermieden. Vor allem aber wird die Besteuerung drastisch vereinfacht. Die komplizierte Wirkungsanalyse von zwei Besteuerungsebenen entfällt. Dieses Modell gilt bereits für die offenen Immobilienfonds in Deutschland.

Transparenz ist für Anlageprodukte mittlerweile eindeutig ein Verkaufsargument: „Transparency sells“ könnte man in Abwandlung eines bekannten Marketing-Spruchs sagen. Steuertransparenz ist dabei nicht die unwichtigste Komponente.

In Deutschland verfolgt die „Initiative Finanzstandort Deutschland“ dieses Ziel unter dem Begriff der „ImmoInvest-AG“. Wir sind davon überzeugt, dass eine REIT-Struktur der Immobilienaktie in Deutschland neuen Schub verleihen könnte. Wir setzen uns daher in Berlin für einen positiven Fortgang dieser Initiative ein.

Das erste Quartal 2004 und wichtige aktuelle Transaktionen

Meine Damen und Herren,
mit der neuen Aktionärsstruktur und der Beteiligung an OIK habe ich zu Anfang bereits über Entwicklungen aus dem ersten Quartal 2004 berichtet, die in ihrer Bedeutung für IVG weit über den Quartalsrahmen hinaus weisen.

Mit den Ergebnissen des ersten Quartals ist IVG ein erfreulicher Start in das neue Geschäftsjahr gelungen. Der Überschuss stieg im Vergleich zur Vorjahresperiode um rd. 32% auf 9,4 Mio. €.

Bis Ende April konnten wir bereits wieder rd. 50.000 m² neu vermieten. Damit steht der wirtschaftliche Vermietungsgrad des IVG-Portfolios bei aktuell rd. 92 % - Tendenz steigend.

In London arbeiten wir seit Anfang des Jahres intensiv an einer neuen, aussichtsreichen Projektentwicklung im West End. Das Projekt „Caxton Hall“ wird als Neubau nach seiner Fertigstellung 2006 gut 5.000 m² Bürofläche bieten. Darüber hinaus führen wir sehr aussichtsreiche Kaufverhandlungen über ein 100 Mio. €-Projekt im Londoner Stadtteil Victoria für einen neuen Fonds der euroSelect-Serie.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Meine Damen und Herren,

die neue strategische Ausrichtung von IVG als Immobilien-Investmenthaus findet ihren Niederschlag auch bei der Personalarbeit.

IVG-Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen müssen in der Welt der Kapitalmärkte genauso zu Hause sein, wie im Bereich Immobilien. Im Finanzbereich seit langem bekannte Konzepte wie Verbriefung, Rating, Diversifizierung - um nur einige Beispiele zu nennen - müssen für den Immobilienbereich adaptiert und implementiert werden. Dies wird gerade mit den neuen kapitalmarkt- und immobilienerfahrenen Eigentümern gut umzusetzen sein.

Kalte Analytiker jedoch würden in unserer Branche keinen nachhaltigen Erfolg haben. Immobilien sind im Gegensatz etwa zu Anleihen eben mehr als nur Zahlungsströme. Immobilien haben viele Facetten: Architektur, Stadtplanung, Geschichte. Wer nicht auch dafür eine Antenne hat, der wird nicht verstehen und auch nicht vermitteln können, warum Immobilien seit Menschengedenken die Asset-Klasse Nummer Eins sind.

Mitarbeiter dieser Art sind nicht einfach zu finden. Aus diesem Grund hat Nachwuchsrekrutierung und Fortbildung für IVG einen weiter erhöhten Stellenwert bekommen.

Wir werden dieses Jahr die zweite Trainee-Generation bei IVG begrüßen können. Für die Auswahl haben wir uns aus zuvor dargelegten Gründen mit einem selbst konzipierten Assessment-Center viel Mühe gemacht.

Im Bereich Fortbildung haben wir erneut zusammen mit der European Business School ein modulares Programm entwickelt. Externe Referenten und eigene Mitarbeiter

vermitteln gemeinsam die für unser Geschäft wichtigen Inhalte.

Wir sind zuversichtlich, auf diese Weise die Neuausrichtung von IVG an entscheidender Stelle unterstützen zu können. Letztlich generieren wir dabei einen sich selbst positiv verstärkenden Prozess: Der neue, kraftvolle Marktauftritt macht IVG zunehmend für High Potentials interessant.

Zum 31.3.2004 waren im Konzern bei einem leichten Rückgang zum Vorjahr 695 Mitarbeiter beschäftigt. 10 Auszubildende werden derzeit ausgebildet, auch in diesem Jahr werden wir wieder neue Ausbildungsplätze schaffen. Wir sind dazu motiviert durch eine gesunde Mischung aus Eigeninteresse und gesellschaftlicher Verantwortung - mit Sicherheit aber nicht durch die Strafandrohung einer Ausbildungsplatzabgabe.

Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern möchte ich gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen für den erneut überdurchschnittlichen Einsatz Dank und hohe Anerkennung aussprechen. Ohne dieses Engagement wären die heutige Marktposition von IVG und das unter schwierigen Bedingungen erzielte Ergebnis nicht möglich gewesen.

Ausblick

Meine Damen und Herren,
es passt zu IVG und vor allem auch zum Immobiliengeschäft, dass unsere Unternehmensentwicklung stetig und berechenbar verläuft. Lärmender Aktionismus ist

nicht unser Stil – auch nicht unter dem weiter zunehmenden Druck einer Kurzfristorientierung an den Kapitalmärkten.

Erlauben Sie mir an dieser Stelle ein Zitat des ehemaligen Bundespräsidenten Roman Herzog:

“Wer es nicht mit Exzessen hat, braucht es auch mit der Bescheidenheit nicht zu übertreiben”.

In diesem Sinne erlauben wir uns die Einschätzung, dass IVG in den letzten 12 Monaten einen Quantensprung getan hat. Die Eckpunkte sind:

- Neuordnung der Aktionärsstruktur mit kapitalstarken und immobilienerfahrenen Großaktionären
- Weiterentwicklung als integriertes Investmenthaus für europäische Immobilienanlagen
- Gutes Ergebnis und attraktive Dividende

Mit einem betreuten Immobilienvermögen von über 15 Mrd. € - unter Einschluss von OIK - spielt IVG jetzt nachhaltig in der europäischen Liga. Das bedeutet, dass wir bei interessanten, großvolumigen Immobilien-Transaktionen noch häufiger zum Zuge kommen können. Solche Transaktionen sind – wie bereits erwähnt – ein Weg, Immobilien günstig einzukaufen. Im Anschluss daran können Portfolien aufgeschnürt und für die unterschiedlichen Anlagemedien Aktie, offener und geschlossener Fonds neu strukturiert werden.

Meine Damen und Herren,
mit der neuen Ausrichtung des Unternehmens ist der Vorstand zuversichtlich, trotz des nach wie vor schwierigen

wirtschaftlichen Umfeldes 2004 einen Jahresüberschuss zu erzielen, der über dem Vorjahresniveau liegt.

Meine Damen und Herren,
der Vorstand dankt Ihnen für das Vertrauen, das Sie IVG
erneut entgegengebracht haben.

Wir freuen uns auf die Diskussion mit Ihnen !