



- es gilt das gesprochene Wort, Sperrfrist: Redebeginn -

**Dr. Eckart John von Freyend**

Vorsitzender des Vorstandes

IVG Immobilien AG

**Hauptversammlung der IVG Immobilien AG**

am 30. Mai 2006 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 unsere Gäste, darunter die Vertreter der Presse, herzlich willkommen.

**Besondere Erfolge 2005/2006**

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zu Beginn einige besondere Erfolge Ihres Unternehmens aus den zurück liegenden knapp anderthalb Jahren vorstellen.

In Brüssel konnten wir das Projekt „Madou Plaza“ an die Europäische Kommission zu einem bedeutenden dreistelligen Millionenbetrag verkaufen. Mit der Generalerneuerung und Erweiterung dieses höchsten Bürogebäudes der Stadt haben wir alles in unserer Macht Stehende getan, damit in Brüssel eine weit blickende Europa-Politik gemacht werden kann. Mit Madou Plaza reiht sich IVG eindrucksvoll in die Riege der internationalen Entwickler von Großprojekten ein. Wir haben uns damit auch für weitere Immobilienprojekte mit der Europäischen Kommission empfohlen.

In der Donau-Metropole Budapest haben wir ein Paket aus selbst entwickelten Immobilien für 100 Mio. € veräußert. Wir sind bereits 1998 nach Budapest gegangen und waren damit unter den ersten internationalen Immobilien-Unternehmen in der ungarischen Hauptstadt. Dieser frühe Schritt hat uns jetzt in die Lage versetzt, die anziehende Nachfrage mit Qualitätsimmobilien zu bedienen.

Bei Wilhelmshaven haben wir von der Bundesrepublik Deutschland die Kavernenanlage Etzel erworben. Mit den bisher treuhänderisch für die Bundesrepublik Deutschland bewirtschafteten 33 und 7 eigenen Kavernen konnten bereits in der Vergangenheit Cashflow-Renditen von mehr als 10 % erzielt werden. Nach Vereinigung der Gesamtanlage im Besitz von IVG können wir nun daran gehen, die vor Jahren gesicherten Salzrechte konkret zu nutzen und zunächst 65 weitere Kavernen zu bauen. Bereits in Kürze wollen wir mit dem Bau von 12 Speichern beginnen.

Am Soho Square im Londoner West End konnten wir vor wenigen Wochen ein Bürohaus zu hervorragenden Konditionen verkaufen. Wir hatten dieses Gebäude 2000 erworben

und bis auf die historische Fassade komplett erneuert. Noch Ende 2005 wurde die Immobilie von Gutachtern mit 56 Mio. € bewertet. Jetzt konnten wir zu 75 Mio. € an einen internationalen Investor verkaufen.

Die Erfolgsgeschichte unserer Fondslinie „euroselect“ für Privatanleger wird kontinuierlich fortgeschrieben. Derzeit ist ein neuer England-Fonds im Gesamtvolumen von 350 Mio. € sehr erfolgreich im Vertrieb. Die Fondsimmoblie „60 London Wall“ im Herzen des Finanzdistrikts ist bis mindestens 2016 vollständig an den niederländischen Finanzkonzern ING vermietet. Der „euroselect 12“ hat vor wenigen Tagen von führenden Rating-Agenturen hervorragende Bewertungen erhalten.

Unsere Qualitätsorientierung im Fondsgeschäft und bei der Projektentwicklung schlägt sich in einer Reihe von Auszeichnungen nieder.

- Von der Rating-Agentur „Scope“ wurde IVG 2005 als „bestes Emissionshaus für geschlossene Europa-Immobilienfonds“ ausgezeichnet.
- Ende letzten Jahres gewann das Gebäude „C“ im Budapester Infopark eine Projektentwicklungs-Auszeichnung.
- Auf der diesjährigen internationalen Fachmesse MIPIM folgte Madou Plaza in Brüssel.

Auch an den Kapitalmärkten wächst das Interesse an IVG weiter. Vor Kurzem hat die Citigroup, eines der größten Finanzinstitute der Welt, die Berichterstattung zu IVG aufgenommen. Damit steht IVG jetzt bei 23 Banken in regelmäßigem Research. Dies ist bedeutsam, weil Institutionelle nur in einen Wert investieren, der von Analysten regelmäßig beobachtet wird.

Unsere Entscheidung, junge Hochschulabsolventen mit einem Trainee-Programm für IVG zu interessieren, hat sich als richtig erwiesen. Wir verfügen damit über hervorragende Nachwuchskräfte. Der Ruf von IVG als Ausbildungsstätte hat sich mittlerweile herum gesprochen: In diesem Sommer begrüßen wir den ersten Praktikanten aus den USA.

Diese und weitere Erfolge vergangener Geschäftsjahre haben sich messbar in der Performance von IVG niederschlagen. Trotz Rezession und nur langsamer Erholung der Gesamtwirtschaft konnten Sie mit IVG in der 10-Jahresbetrachtung durchschnittlich 13 % Rendite p.a. erzielen. Wohlgermerkt nicht in einem konstruierten, kurzfristigen Zeitausschnitt, sondern in der nachhaltigen Langfristbetrachtung. Bei einem kurzfristigeren Zeithorizont hat die IVG-Aktie noch sehr viel besser abgeschnitten.

### **Gesamtwirtschaftlicher Rahmen und Immobilienmärkte**

Meine Damen und Herren,

das Marktumfeld hat sich für IVG seit der letzten Hauptversammlung weiter aufgehellt. Ein robustes weltwirtschaftliches Wachstum hat positive Auswirkungen für Europa und Deutschland. Auch für das Jahr 2007, das auf Grund der beschlossenen Mehrwertsteuererhöhung von allen Volkswirten besonders kritisch beäugt wird, sieht der Internationale Währungsfonds noch ein Wachstum von 1%.

Nach der Bundestagswahl im letzten Herbst ist in Deutschland eine Aufbruchstimmung spürbar geworden. Dies ist wichtig, denn wie so oft besteht auch die Volkswirtschaft zur Hälfte aus Psychologie. Der Ifo-Geschäftsklimaindex befin-

det sich im Mai auf dem höchsten Stand seit 15 Jahren. Der Arbeitsmarkt und damit eng verknüpft die Lohnnebenkosten bleiben jedoch ein drängendes Thema. Darauf hat der Bundespräsident in seiner Grundsatzrede letzte Woche zu Recht eindringlich hingewiesen. Unter dem Strich hoffe ich, dass sich die „volkswirtschaftliche Lebenserfahrung“ von Prof. Herbert Giersch, dem ehemaligen Leiter des Kieler Instituts für Weltwirtschaft, bewahrheitet: „Der Konjunkturf Frühling kommt oft über Nacht, wenn es so richtig kaum jemand bemerkt“.

Die langfristigen **Zinssätze** sind für das kapitalintensive Immobiliengeschäft eine wichtige Größe. Sie befanden sich in Deutschland bis vor kurzem auf einem historisch niedrigen Stand. In jüngster Vergangenheit hat der Basis-Zins wieder etwas angezogen (50 BP), für den 8. Juni wird eine weitere Anhebung durch die Europäische Zentralbank erwartet. Das Niveau dürfte auf absehbare Zeit jedoch moderat bleiben. Ähnliches gilt für die anderen großen Währungen, mit denen der IVG-Konzern arbeitet.

Der durchschnittliche IVG-Refinanzierungssatz über das gesamte Kreditportfolio von 2,1 Mrd. € beträgt aktuell 4,85 % p.a.. Dieser günstige Satz ist überwiegend für einen längeren Zeitraum gesichert.

Auf den **Immobilien-Investmentmärkten** haben wir in Europa 2005 und bis heute einen bemerkenswerten Rückgang der Renditen beobachtet. Dieser Rückgang resultiert aus dem erfreulichen Anstieg der Immobilienpreise.

In Budapest – hier stellvertretend für das östliche Mitteleuropa - sind die Renditen von 9,5 % auf aktuell 6,5 % gesunken. Hier zeigt sich vor allem eine niedrigere Risikoeinschätzung der Märkte nach dem Beitritt zur EU.

In London – hier stellvertretend für den europäischen Kernmarkt – ist die Rendite ebenfalls deutlich gesunken. Internationale institutionelle Investoren wie Versicherungen und Pensionskassen erhöhen seit einiger Zeit den Anteil der Immobilienanlagen - ihre Immobilienquote - von durchschnittlich 5 in Richtung auf 10 %. Bei dieser Erhöhung geht es in absoluten Beträgen um Milliardensummen. London ist für viele internationale Investoren der „Brückenkopf“ nach Europa. Hier kommen diese Beträge zuerst an.

Deutschland befindet sich in Westeuropa derzeit in einer Sonderrolle. Die Renditen sind vergleichsweise hoch. Im Verhältnis zum langfristigen Zins entsteht hier eine attraktive positive Differenz von derzeit etwa 2 Prozentpunkten. Sie ist ein wichtiger Grund für die über 30 Mrd. € internationales Anlagekapital, das in den letzten anderthalb Jahren nach Deutschland geflossen ist. Vornehmlich im Wohnungs-, zunehmend aber auch in den Gewerbemarkt. Auch IVG hat die Investitionen in Deutschland aufgestockt – ich komme darauf zurück.

Auf den **Mietmärkten** außerhalb Deutschlands – auf der Wand stellvertretend London und Paris - beobachten wir eine deutliche Erholung. In Berlin dagegen ist der Boden zwar erreicht, eine durchgreifende Erholung lässt jedoch noch auf sich warten. Nach meinem Eindruck wirken hier immer noch Verwerfungen aus der Wiedervereinigung und der langen Insellage Berlins nach. Es ist wahr: Berlin ist nicht London, aber es kann ökonomisch nicht dauerhaft Bestand haben, dass man eine Immobilie in der Nähe des Gendarmenmarkts zum Quadratmeter-Preis einer Garage im Londoner West End mietet. Wir sehen daher das Berliner Preisgefüge auf einem langfristigen Einstiegsniveau. Erste

Anzeichen der Erholung waren zu Beginn dieses Jahres bereits in München und Hamburg festzustellen.

Auf den **Immobilien-Kapitalmärkten** erleben wir derzeit die weltweite Einführung von Real Estate Investment Trusts (abgekürzt: REITs) als Standard für die indirekte Immobilienanlage. Hierbei handelt es sich überwiegend um börsennotierte Immobilienaktiengesellschaften, die bei hoher Ausschüttungsverpflichtung ausschließlich auf Ebene der Anteilseigner besteuert werden.

Die Bundesregierung hat sich für die Einführung auch eines deutschen REIT ausgesprochen. Leider stehen wir im Zeitplan unter den großen Wirtschaftsnationen an letzter Stelle. Wir hoffen dennoch, dass mit entsprechendem politischen Rückenwind der deutsche REIT Anfang 2007 starten kann. Die Zeit ist jedenfalls reif, denn erste deutsche Immobilien-Unternehmen gehen bereits an die Börsen von Paris und London. Die politisch relevante Frage ist daher nicht mehr, ob deutsche Immobilien – auch Wohnimmobilien – an die Börse gehen, die Frage ist nur noch, ob sie in Frankfurt oder in London notiert werden.

Wir bereiten derzeit unser börsennotiertes Tochterunternehmen Stodiek AG als IVG Deutschland Immobilien AG für einen deutschen REIT vor.

### **2005: Erfolgreiches Geschäftsjahr / Vorschlag zur Dividendenerhöhung**

Sehr geehrte Aktionäre,

wir freuen uns, Ihnen heute über ein **sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2005** berichten zu können. Der **Cashflow** (EBITD), das **operative Ergebnis** (EBIT) und das **Konzernergebnis** nach Steuern legten zweistellig zu. Der Cashflow beträgt jetzt 299 Mio. €, das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern 243 Mio. € und das Konzernergebnis nach Steuern hat mit 110 Mio. € erstmals die Schwelle zur Dreistelligkeit durchbrochen.

Abschreibungen zur Berücksichtigung der Abnutzung von Immobilien müssen vorgenommen werden, auch wenn die Marktwerte der Immobilien sich tatsächlich erhöhen. Das **Ergebnis vor Abschreibungen** (EBD) zeigt daher zutreffender die tatsächliche Ergebniskraft von IVG. Das EBD beläuft sich auf 149 Mio. € und ist im Jahresvergleich um mehr als 26 % gestiegen.

Die **Bilanzsumme** des Konzerns beträgt 3,7 Mrd. €. Die Konzernbilanz ist auf den Seiten 92 und 93 des Geschäftsberichts abgedruckt. In der Bilanz finden Sie Verweise auf die ausführlichen Erläuterungen der Bilanzpositionen.

Ich möchte auf ausgewählte **Bilanzpositionen** eingehen und mit der Aktivseite beginnen:

Den größten Anteil an den Aktivposten haben natürlich unsere Immobilienbestände, die nach IFRS als „**Investment Properties**“ bezeichnet werden. Sie haben einen Buchwert von 2,1 Mrd. €; ihr Marktwert beträgt 2,8 Mrd. €. Hier liegen somit erhebliche stille Reserven, die beim Verkauf gehoben werden.

Einige Immobilien, wie z.B. selbst genutzte Gebäude und die Tanklager dürfen nicht als Investment Properties bilanziert werden. Unter Einschluss dieser Immobilien erhöht sich der Marktwert unseres Portfolios sogar von 2,8 auf 3,5 Mrd. €. Das sehen Sie nicht in der Bilanz, die Marktwerte sind auf den Seiten 166 – 171 des Geschäftsberichtes bis hinunter auf die Ebene einzelner Standorte ausgewiesen.

Unsere **Projektentwicklungen** schlagen sich in der Bilanz mit 406 Mio. € nieder. Sie sind verteilt auf die Bilanzpositionen „Forderungen und sonstige Vermögenswerte“, „Finanzanlagen“ und „Vorräte“. Die Seiten 172 – 173 im Geschäftsbericht geben Ihnen einen Überblick zu unseren Entwicklungsprojekten mit einem IVG-anteiligen Wert von 1,1 Mrd €.

Unsere im letzten Jahr weiter forcierten **Fondsaktivitäten** sind mit 247 Mio. € in die Bilanzpositionen „Finanzanlagen“ sowie „Forderungen und sonstige Vermögenswerte“ eingegangen.

Auf der Passivseite steht zunächst das buchmäßige Eigenkapital von 922 Mio. € - dies ergibt eine Eigenkapitalquote zu Buchwerten von rd. 24 %. IVG hat 2005 weiterhin von dem IFRS-Wahlrecht Gebrauch gemacht, die Immobilien nach der „Anschaffungskostenmethode“ – also nach Abschreibungen – zu bilanzieren. Bevor wir auf die Bilanzierung nach Marktwerten („Fair Value-Methode“) umsteigen, wollen wir noch Erfahrungen der Branche mit der Marktwertbilanzierung abwarten. Legt man die im Geschäftsbericht bereits ausgewiesenen Marktwerte unserer Immobilien zu Grunde, beträgt die Eigenkapitalquote 42 %. Das wirtschaftliche Eigenkapital, also der Marktwert des Vermögens

minus der Schulden beträgt 2,1 Mrd. €. Dies wird in der Finanzsprache als Net Asset Value (NAV) bezeichnet und ist eine Kenngröße für Immobilien-AGs. Seine Berechnung nach dem Branchen-Standard der European Real Estate Association (EPRA) kann auf S. 43 des Geschäftsberichts im Einzelnen nachvollzogen werden.

Der größte Posten der Passivseite sind die **Bankkredite**. Sie gehen in die Bilanzposition "Finanzschulden" ein. Kongruent zur Fristigkeit unserer Anlagen in Immobilien haben wir überwiegend längerfristig refinanziert: Von den rd. 2,1 Mrd. € Bankkrediten laufen 66 % länger als drei Jahre.

IVG verfügt zudem über Finanzierungsspielraum von mehr als 1 Mrd. €. Diese kurzfristig abrufbaren, freien Mittel sind wichtig, um am Markt schnell agieren zu können. Wir arbeiten mit einer Gruppe von 15 deutschen und internationalen Kernbanken besonders eng zusammen.

Die beiden weiteren größeren Posten der Passivseite sind die latenten Steuern und die Verbindlichkeiten.

In den **latenten Steuern** spiegeln sich die Unterschiede zwischen der IFRS-Bilanz und der Steuerbilanz wider, bedingt z.B. durch eine höhere Abschreibung in der Steuerbilanz. Auf diesen Unterschiedsbetrag sind nach IFRS bereits heute latente Steuern zu passivieren.

In den **Verbindlichkeiten** werden die beauftragten Leistungen aus unserem operativen Geschäft - also etwa Architekten- und Bauleistungen oder Maklerhonorare - verbucht.

Ich komme zur **Gewinn- und Verlustrechnung**:

Die **Summe der betrieblichen Erträge** hat 640 Mio. € erreicht. Darin sind unsere vier Hauptertragsquellen enthalten:

1. Mieteinnahmen
2. Erträge aus Immobilienverkäufen
3. Erträge aus dem Fondsgeschäft und
4. abgerechnete und im Bau befindliche Entwicklungsprojekte.

Der größte Posten sind die **Brutto-Mieterträge**. Sie belaufen sich auf 277 Mio. €.

An zweiter Stelle stehen die **Erträge aus Immobilienverkäufen**. In den 173 Mio. € sind die Buchgewinne aus unseren regulären Immobilienverkäufen aus Bestand und Entwicklung enthalten. In dieser Position ist darüber hinaus der Buchgewinn von 59 Mio. € aus der Mietvertragsverlängerung von 9 Gaskavernen in Etzel bis zum Jahr 2043 ausgewiesen. Diese langfristige Vermietung wird nach IFRS als sogenannter „Finance Lease“, also wie ein Verkauf behandelt.

Eine hohe Steigerungsrate weist erwartungsgemäß auch der **Fondsbereich** auf, den wir derzeit forcieren. Seine Erträge haben auf 90 Mio. € zugelegt. Dies ist mehr als eine Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr. Hier spiegelt sich auch die erstmalige ganzjährige Einbeziehung der OIK wider.

Die Projektentwicklung erbrachte 46 Mio. €. u.a. aus unseren fertig gestellten Projekten Kanadische Botschaft in Berlin und St.-Martin-Straße in München. Der deutliche Rück-

gang gegenüber dem Vorjahr resultiert aus der damaligen Fertigstellung des Großprojektes Nordbahnhof in Berlin.

Die Aufwandsseite dominieren erwartungsgemäß mit 139 Mio. € die **Finanzaufwendungen**; davon sind 111 Mio. € Zinsaufwendungen. Sie sind im Vergleich zum Vorjahr um 11 % zurück gegangen. Dies resultiert neben dem günstigen Zinsniveau aus den Bündelungsvorteilen unseres zentralen Finanzmanagements.

Der **Personalaufwand** ist mit 79 Mio. € ebenfalls ein spürbarer Posten; hier schlagen sich die erstmalige ganzjährige Konsolidierung der OIK und die erfolgsabhängige Vergütung nieder. Für ein Know-how-getriebenes Geschäft und entsprechende Qualifikationsanforderungen bewegt sich der Personalaufwand aus unserer Sicht auf angemessenem Niveau.

In die Position "**Materialaufwand**" von 62 Mio. € gehen mit rd. 40 Mio. € vor allem Aufwendungen für Projektentwicklungen ein. Der deutliche Rückgang gegenüber dem Vorjahr spiegelt erneut die Beendigung des Nordbahnhof-Projektes wider.

Die **Ertragsteuern** belaufen sich auf 42 Mio. €. Bezogen auf das Vorsteuerergebnis von 152 Mio. € ergibt sich damit eine Steuerquote von 28 %. Die gegenüber dem Vorjahr erhöhten Steueraufwendungen resultieren im Wesentlichen aus der Rückstellung für eine Steuerstreitigkeit in Belgien. Wir gehen mittlerweile davon aus, diesen Steuerstreit zu gewinnen.

Meine Damen und Herren,

die gute Ergebnisentwicklung ermöglicht es Vorstand und Aufsichtsrat, der Hauptversammlung eine **Dividendener-**

**höhung** vorzuschlagen. Die Dividende für das Geschäftsjahr 2005 soll von 35 auf 38 Cent angehoben werden.

Der heutige Dividendenvorschlag ist der höchste in der IVG-Geschichte. Er erfolgt zu einem Zeitpunkt, an dem die deutschen Immobilienmärkte gerade erst wieder Fuß fassen. Sie erfahren also in den nächsten Tagen auf Ihrem Dividendenkonto ganz konkret die Vorteile der unternehmerischen Tätigkeit jenseits der deutschen Grenzen im Gemeinsamen Europäischen Markt. IVG war eines der ersten Immobilienunternehmen, das diese Chancen beherzt genutzt hat. Die Früchte dieser Strategie zeigen sich heute.

### **Europäisches Immobilien-Investmenthaus**

IVG hat im letzten Jahr mit dem zielgenauen Ausbau des Fondsgeschäfts das Unternehmensfundament weiter gefestigt. Wir haben uns von einem nationalen Mischkonzern zu einem **europäischen Investmenthaus für Immobilienanlagen** entwickelt. Die Alleinstellung dabei ist die feste Verwurzelung in den Immobilienmärkten. Aus dieser Position heraus entwickeln wir Kapitalmarktprodukte: die Immobilienaktie und Immobilienfonds für institutionelle und private Investoren.

IVG ist diesen Weg parallel zur Professionalisierung der Immobilienbranche in Deutschland und Europa gegangen. Immobilien haben mit der Verbriefung in Immobilienaktien/REITs und Fonds den Weg in die streng analytische Welt der modernen Portfoliotheorie gefunden. Nicht nur die Verzinsung, auch die Wertschwankung und die Abhängigkeit zu anderen Anlagen sind mittlerweile selbstverständliche Kenngrößen für Zahlungsströme aus Immobilien. Kurz gesagt: Immobilien und Kapitalmarkt sind auch auf dem

Kontinent zusammen gewachsen; so wie wir es von den anglo-amerikanischen Volkswirtschaften kennen.

Die Immobilie ist dabei aber ein emotionales Produkt geblieben. Jede gute Immobilie ist ein Unikat mit Geschichte und städtebaulicher Wirkung – allemal in Europa. Immobilien sind „Zahlungsströme mit Raumbezug“. Diese Dualität macht die Besonderheit der Immobilie aus und gibt diesem Investment eine Kapitalmarkt-Story. Diese zwei Seiten von Immobilien sind etwas, was mich über all die Jahre an der Arbeit für IVG besonders fasziniert hat.

An der stark Know-how-getriebenen Schnittstelle von Immobilien- und Kapitalmärkten hat sich IVG erfolgreich positioniert und betreut heute im Konzern Immobilien mit einem Wert von über 18 Mrd. €. Zu der soliden Basis eigener Immobilien im Wert von 3,5 Mrd. € und Projektentwicklungen von 1,1 Mrd. € kommt ein Fondsvolumen von annähernd 14 Mrd. €. Im Ranking der europäischen Immobilien-Asset-Manager rangiert IVG damit auf Platz vier. Insgesamt haben IVG und OIK 2005 ein Transaktionsvolumen von 3 Mrd. € bewegt. Davon entfielen der größere Teil von 1,8 Mrd. € auf Käufe und 1,2 Mrd. € auf Verkäufe. 2006 erwarten wir ein Transaktionsvolumen von 4 Mrd. €. Gemäß unserer aktuellen Mittelfristplanung soll im Zeitraum 2006 -2008 ein Transaktionsvolumen von mindestens 10 Mrd. € bearbeitet werden.

Alle drei Geschäftssäulen – Portfoliomanagement, Projektentwicklung und Fonds - profitieren wechselseitig von dieser Marktposition in Europa. Insbesondere steht das IVG-Niederlassungsnetz für alle drei Säulen gleichermaßen zur Verfügung.

Ich möchte das vergangene Geschäftsjahr an Hand unserer **fünf wesentlichen Aktionsfelder** exemplarisch erläutern:

### **Erstes Aktionsfeld: Immobilienerwerb**

Ein bevorzugter Weg, um günstige Einstandspreise für Immobilien zu erzielen, ist der Erwerb „abseits ausgetretener Pfade“. Dies können Zwangsversteigerungen sein, der Erwerb großer, komplexer Portfolien oder auch der Tausch von Immobilien.

Den Weg des Immobilientausches ist IVG im vergangenen Jahr gegangen. Tauschpartner war das niederländische Immobilienunternehmen Rodamco Europe. Rodamco Europe ist auf Einkaufszentren fokussiert, hält aber aus der historischen Entwicklung heraus auch Büroimmobilien. IVG besaß aus der 2004 erfolgten Übernahme der finnischen Immobilien-AG POLAR Anteile an einem Einkaufszentrum in Helsinki. Dieses wurde mit einer Projektentwicklung um einen zweiten Komplex erweitert und voll vermietet. So konnte ein für beide Seiten vorteilhafter Tausch zustande kommen.

Bei dem Tauschgeschäft hat IVG seine Anteile an dem 85.000 m<sup>2</sup> großen Einkaufszentrum in Helsinki für 135 Mio. € an Rodamco abgegeben. Dafür haben wir zwei Büroimmobilien in Paris und eine in München, ein Vorkaufsrecht auf eine Projektentwicklung in Paris und einen Barausgleich von 55 Mio. € erhalten. Diese Transaktion war in dreierlei Hinsicht passgenau für unsere Unternehmensstrategie: Erstens: Das abgegebene Einkaufszentrum lag außerhalb unserer Kernkompetenz Büro und Logistik.

Zweitens: Die eingetauschten Immobilien passen in unseren Fokus auf europäische Metropolen.

Drittens: Aufgrund der positiven Perspektiven des deutschen Immobilienmarktes wollten wir Deutschland bei den Neuerwerbungen stärker gewichten. Die Immobilie in München kam dafür goldrichtig.

Die deutlich stärkere Gewichtung des Immobilienstandortes Deutschland haben wir 2005 mit weiteren Käufen in den von uns besonders positiv eingeschätzten Standorten München und Hamburg umgesetzt. In München haben wir z.B. nahe dem Karlsplatz eine Immobilie von 15.000 m<sup>2</sup> Mietfläche mit deutlichem Aufwertungspotenzial gekauft. Das Portfolio Hamburg wurde u.a. mit einem voll vermieteten Objekt in der Nähe des Flughafens verstärkt.

Der wichtigste Erwerb des Jahres 2005 war – wie bereits erwähnt – die vollständigen Übernahme der Kavernenanlage Etzel für 132 Mio. €. Kavernen sind unterirdische Lagerhöhlräume in Salzstöcken zur sicheren Aufbewahrung von Öl und Gas. IVG hat die Kavernenanlage in Etzel für die Bundesrepublik Deutschland vor 30 Jahren gebaut und seitdem treuhänderisch betrieben. Dieses Mandat geht zurück auf die Zeit von IVG als Bundesunternehmen. Sieben Kavernen waren bereits im Eigentum von IVG, die restlichen 33 haben wir nunmehr erworben. 2005 ist es gelungen, 11 leer stehende Ölkavernen nach deren Umrüstung für den Gasbetrieb bis 2043 an E.ON Ruhrgas zu vermieten. Ein bis 2012 laufender Mietvertrag mit der norwegischen Statoil wurde vorzeitig ebenfalls bis 2043 verlängert.

Die Kavernen – unsere „Immobilien ohne Fenster“ – zeichnen sich durch Zahlungsströme aus, die besonders stabil sind. Sie resultieren aus sehr langfristigen Nutzungsverträ-

gen mit Unternehmen erster Bonität: E.ON Ruhrgas, die norwegische Statoil und die Erdöl-Bevorratungsorganisationen von Deutschland, Holland und Portugal. Diese Cash-flows sind genau das, wovon ein Immobilienunternehmer träumt.

Meine Damen und Herren,

Jeder von uns spürt aktuell an der Zapfsäule die Dynamik des weltweiten Energieträgermarktes. Dieser Markt benötigt mehr denn je Lagerkapazitäten, gerade auch in Deutschland als Durchgangs- und wichtigem Verteilerland der internationalen Pipeline-Netze. Mit ihren erheblichen Kapazitätsreserven wird die Kavernenanlage in Etzel genau diesen Markt bedienen und in den nächsten Jahrzehnten ein Ergebnistreiber sein.

### **Zweites Aktionsfeld: Projektentwicklung**

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 an verkauften Projektentwicklungen vorweisen. Hinzu tritt eine interessante Projekt-Pipeline von z.Zt. 18 Projekten.

Das auf IVG entfallende Projektentwicklungsvolumen beläuft sich auf insgesamt 1,1 Mrd. €. Da die Projekte auf unterschiedlichen Zeitpfaden verlaufen, resultierte daraus Ende 2005 ein gebundenes Kapital von rd. 400 Mio. €. Projektpartner sind erste Adressen wie AXA oder Fraport.

Die höheren Chancen der Projektentwicklung sind nicht ohne unternehmerische Risiken zu haben. IVG folgt daher klaren Geschäftsgrundsätzen, an denen wir auch in Phasen sich erholender Märkte fest halten:

- 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 nur an Standorten mit eigener Präsenz
- Projekte müssen für eine Übernahme in den eigenen Bestand qualifiziert sein.

Die hohen Qualitätsansprüche an unsere Entwicklungsprojekte finden regelmäßig ihren Niederschlag in den bereits erwähnten Branchenauszeichnungen.

Beispielhaft möchte ich über den Fortschritt von vier wesentlichen Projekten berichten.

Zunächst unsere beiden Projekte in London:

**Caxton Hall** liegt im West End, dem teuersten europäischen Büromarkt. Das Objekt verfügt über eine Mietfläche von 5.300 m<sup>2</sup>. Es wird noch in diesem Jahr fertig gestellt. Nach Vermietung wird es entweder verkauft oder in einen eigenen Fonds eingebracht. Der neue Marketing-Name der

zylindrischen Immobilie ist „Asticus-Tower“ – eine Remineszenz an die von IVG übernommene Immobilien-AG Asticus. Sie hatte am Londoner Markt ein hervorragendes Standing. Deshalb führen wir diese Firmierung in unserer Londoner Niederlassung als „IVG-Asticus“ bewusst fort.

**Fourteen Cornhill** liegt in der City, dem Londoner Finanzdistrikt, für den wieder deutlich steigende Beschäftigtenzahlen prognostiziert werden. Dieses Projekt ist aufgrund von Denkmalschutz-Auflagen deutlich komplexer und wird nächstes Jahr fertig. Es bietet dann eine hochmoderne Mietfläche von 15.500 m<sup>2</sup> in historischem Ambiente mit einem Wert deutlich im dreistelligen Millionen-Betrag.

Schwerpunkt unserer Entwicklungsarbeit ist weiterhin **Paris**. Wir arbeiten dort seit einigen Jahren eng mit AXA Real Estate Investment Managers (AXA Reim) zusammen. Dies ist der Immobilienarm der weltweit tätigen französischen Versicherungsgruppe AXA. Das Joint Venture realisiert in zwei Fonds bis ca. 2011 Entwicklungsprojekte für rd. 2,1 Mrd. € in der Ile de France, dem Großraum Paris. Der erste Fonds über rd. 1 Mrd. € ist mittlerweile weitgehend abgearbeitet. 2005 wurden zwei Objekte fertig gestellt und mit gutem Ergebnis verkauft: ein Logistikpark mit 140.000 m<sup>2</sup> nahe dem Flughafen Charles de Gaulle und 29.000 m<sup>2</sup> Bürofläche in Bois-Colombes. An den Projekten des „French Development Venture II“ wird derzeit mit gutem Fortschritt gearbeitet.

Eine der größten Immobilienentwicklungen in Deutschland ist das "**Airrail Center**" am Rhein-Main-Flughafen in Frankfurt über dem ICE-Fernbahnhof. Hier entsteht mit rd. 200.000 m<sup>2</sup> Bruttogeschossfläche eine kleine "Flughafen-Stadt". Die Verhandlungen mit internationalen Hotelbetrei-

bern und Interessenten für Büroflächen sind weit fortgeschritten. Wir gehen davon aus, noch in diesem Jahr mit den Bauarbeiten zu beginnen. Das Airrail wird in Europa Maßstäbe für die Vernetzung der Verkehrsträger Luft, Straße und Schiene sowie für ein modernes Konzept von Leben und Arbeiten in der Airport-City setzen. Über den Fortschritt des Airrail-Projektes werden wir in Kürze bei einem Pressegespräch berichten.

Im letzten Jahr haben wir die Aufbauorganisation für die Projektentwicklung gestrafft. Unsere bereits bestehende Mehrheitsbeteiligung an der Projektentwicklungstochter Tercon in München haben wir auf 100% aufgestockt. Mittlerweile wurde die Tercon vollständig am Standort Bonn integriert. Die Tercon hat wesentlichen Anteil am Aufbau der Projektentwicklung in der IVG-Gruppe, u.a. auch am Projekt Airrail. Jetzt werden neben dem Portfoliomanagement, dem Fondsgeschäft und der internationalen Projektentwicklung auch die deutschen Entwicklungsprojekte zentral gesteuert.

### **Drittes Aktionsfeld: Vermieten**

Meine Damen und Herren,

Auch 2005 waren bonitätsstarke Mieter europaweit heftig umworben. IVG hat sich in diesem Wettbewerb gut behauptet. Mit Unternehmen und Institutionen wie Sony, Nissan, T-Systems, Danzas oder der Bundesagentur für Arbeit konnten wir Mietverträge neu abschließen. Insgesamt haben wir 2005 im Konzern rd. 700.000 m<sup>2</sup> neu oder wieder

vermietet. Zum Jahresende betrug der wirtschaftliche Vermietungsgrad unseres Portfolios 94,5 % und lag damit deutlich über dem Durchschnitt der europäischen Märkte.

Hier ergänzen sich zwei Faktoren:

- Das solide Standing von IVG an den Investmentmärkten strahlt auch auf die wahrgenommene Seriosität als Vermieter aus
- Das systematische IVG-Kundenmanagement ist mittlerweile in Deutschland fest etabliert und wird derzeit auf Europa ausgedehnt.

In der letzten Kundenzufriedenheits-Umfrage haben die Mieter IVG wieder mit der Note "gut" bewertet. Mit dieser Mieterorientierung unterscheiden wir uns deutlich von reinen Finanzinstitutionen, die nicht über das notwendige Netzwerk und die gewachsene Mieterbindung verfügen.

#### **Viertes Aktionsfeld: Verkauf**

Mit dem Anspruch, ein Investmenthaus für Immobilienanlagen zu sein, muss auch die Fähigkeit einher gehen, Immobilien in unterschiedlichen Marktsituationen verkaufen zu können. Dafür gibt es drei gute Gründe:

- Nutzen von Marktchancen im Rahmen eines antizyklischen Portfoliomanagements
- Bereinigungen im Rahmen der Steuerung des Gesamtportfolios
- Erzielung von zum Teil steuerfreien Gewinnen bei günstigen Verkaufsgelegenheiten.

Die größten Verkäufe haben wir 2005 in Helsinki, Genf, Mailand und Nürnberg getätigt. Aus dem eigenen Bestand haben wir Immobilien im Wert von 227 Mio. € veräußert. Insgesamt konnten Verkaufsgewinne von 114 Mio. € erzielt werden. Im Durchschnitt lagen die erzielten Verkaufspreise 6% über den zu Jahresbeginn 2005 ermittelten Werten der Gutachter. Dies ist auch auf die Reputation, das Verhandlungsgeschick und die zügige Entscheidungsfähigkeit unseres Portfoliomanagements zurück zu führen.

### **Fünftes Aktionsfeld: Betreuen von Immobilien in Fonds**

Besonders erfreulich hat sich 2005 erneut unser Fondsgeschäft entwickelt.

IVG bietet zum einen **Fonds für institutionelle Investoren**: Hierzu gehören die Spezialfonds unter deutscher BaFin-Aufsicht und strukturierte Themenfonds wie z.B. ein deutscher Projektentwicklungsfonds gemeinsam mit der IKB und Sal. Oppenheim. **Private Anleger** können sich an unseren geschlossenen Immobilienfonds der Linie "**Euro-Select**" beteiligen.

2005 wurde die Fondsmarke „EuroSelect“ weiter im Markt positioniert. Mit 170 Mio. € wurde das platzierte Eigenkapital annähernd verdoppelt. Für 2006 halten wir ein Vertriebsvolumen von 250 Mio. € für erreichbar. Wie bereits erwähnt wurde IVG im Segment der geschlossenen Immobilienfonds Europa von der Rating-Agentur Scope als bestes Emissionshaus ausgezeichnet. Diese IVG-Fonds sind damit endgültig den Kinderschuhen entwachsen. Aufgelegt wurden 2005 Fonds in Holland und London.

Auf der institutionellen Seite sind **Immobilien-Spezialfonds** ein Wachstumsmarkt. Sie sind per Ende Februar auf 17 Mrd. € Fondsvolumen angewachsen. Mit der Mehrheitsbeteiligung an der **Oppenheim Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft (OIK)** ist IVG Marktführer in diesem Wachstumsmarkt. Die besondere Immobilienkompetenz von IVG und OIK und der über Jahrzehnte aufgebaute Zugang der OIK zu Kapitalsammelstellen ergänzen sich dabei hervorragend. OIK hat das verwaltete Immobilienvermögen im letzten Jahr um 10% auf 9,7 Mrd. € gesteigert.

### **Die IVG-Aktie**

Meine Damen und Herren,

vor einem Jahr hatte ich der IVG-Aktie von dieser Stelle deutliches Potenzial zugetraut. Es freut mich sehr, dass dies innerhalb vergleichsweise kurzer Zeit eingetreten ist.

Die Wertentwicklung der IVG-Aktie - d.h. Kursentwicklung und Dividende – beträgt seit Anfang 2005 bis Mai 2006 88 %. Immobilien-Aktien in Europa brachten es in diesem Zeitraum im Durchschnitt auf 37 % Performance, DAX und MDAX lagen bei 33 bzw. 48 %. In den letzten zwei Wochen hatte der IVG-Kurs im Zuge des allgemeinen Markttrends etwas nachgegeben. Wir halten dies nunmehr für ein gute Basis, von der aus ein erneuter Aufschwung starten kann. Aktuell holt der Kurs bereits wieder auf.

Internationalen Investoren erläutern wir persönlich immer wieder unser Geschäftsmodell, die Leistungsbilanz und die Geschäftsaussichten. Dies geschieht besonders intensiv auf so genannten „Road Shows“. Dies sind dicht gedrängte Präsentationstermine, die für institutionelle Investoren or-

ganisiert werden. Wir haben in den zurück liegenden Monaten eine Vielzahl solcher Road Shows mit Schwerpunkt London und USA absolviert.

Ein Grundsatzthema, nach dem gerade von internationalen institutionellen Investoren immer gefragt wird, ist „**Corporate Governance**“, also Regeln und Vorkehrungen für gute Unternehmensführung. Hierbei geht es z.B. um:

- Fragen der Qualifikation von Gremienmitgliedern
- die Vermeidung von Interessenkonflikten
- die Einsetzung eines Prüfungsausschusses.

Amerikanische Immobilien-AGs, die US-REITs, nehmen mittlerweile stets vordere Plätze bei Corporate Governance-Ratings ein. Dies war nicht immer so; die amerikanische REIT-Story ist auch eine Erfolgsgeschichte für das Thema Corporate Governance.

Das US-Beispiel hat mich seinerzeit bewogen, den Vorsitz bei der „Initiative Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft“ zu übernehmen. Ziel der Initiative ist es, das Thema in die Breite der sehr heterogenen Immobilienbranche zu tragen und auf Basis und im Geiste des Cromme-Kodex gegebenenfalls spezifische Leitlinien zu erarbeiten. Diese liegen nunmehr für Immobilien-AGs, offene Fonds (BVI-Regeln) und geschlossene Fonds vor. IVG hat neben dem Cromme-Kodex alle drei spezifischen Regelwerke unterzeichnet.

Zur Umsetzung haben wir diese und alle schon bisher bei IVG geltenden Regeln und Anweisungen in der Broschüre „Werte-Management und Corporate Governance“ strukturiert zusammengefasst. Darüber hinaus steht ein Ombuds-

mann für Fragen der Corporate Governance zur Verfügung. Er handelt in dieser Funktion vertraulich und weisungsfrei. Wir halten diese Position für wichtig, da Untersuchungen gezeigt haben, dass z.B. Korruptionsfälle in Unternehmen an erster Stelle durch Hinweise von Mitarbeitern und Kunden aufgedeckt werden.

Überzeugungs- und Umsetzungsarbeit für gute Corporate Governance ist ein Langfristprozess. Aus vielen Gesprächen mit Investoren bin ich aber überzeugt, dass jeder Euro und jede Management-Stunde, die diesem Thema gewidmet werden, am Ende eine gute Rendite bringen.

### Das erste Quartal 2006 und wichtige aktuelle Transaktionen

Meine Damen und Herren,

mit den Ergebnissen des ersten Quartals hat IVG die erfreulichen Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres in das neue Jahr fortgeschrieben. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sind wichtige Ergebnisgrößen erneut gestiegen: Das operative Ergebnis von 27 auf 109 Mio. € und der Quartalsüberschuss von 2,7 auf 79 Mio. €. Im ersten Quartal wurden von den für 2006 anvisierten vier Mrd. € Transaktionsvolumen bereits 1,2 Mrd. € realisiert. Das Transaktionsprogramm wurde mit Käufen u.a. in London, Paris und Hamburg sowie mit Verkäufen in Brüssel, Budapest, London und Stockholm zügig angegangen.

Nach dem eingangs bereits erwähnten Paketverkauf von fünf Immobilien in **Budapest** nutzen wir das Potenzial dieses Marktes weiterhin über Baureserven auf dem Gelände unseres Infoparks. Morgen werden wir gemeinsam mit dem

ungarischen Wirtschaftsminister den Grundstein für das Gebäude „D“ legen. Es ist das fünfte von bisher sechs projektierten Gebäuden im Infopark.

In Stockholm haben wir die Zentrale des internationalen Energiekonzerns Vattenfall, die wir 2001 erworben hatten, an einen Fondsinitiator verkauft. Der Kaufpreis betrug seinerzeit 68 Mio. €, durch die günstige Entwicklung des Investmentmarktes Stockholm konnten wir beim Verkauf 77 Mio. € erzielen.

In Paris wurde im März ein weiteres Fondsobjekt für die euroselect-Reihe erworben. „Rue St. Georges“ wird nach Vollvermietung voraussichtlich Ende des Jahres in den Vertrieb gehen.

Die außerordentlich erfreuliche Entwicklung unseres eigenen Fondsgeschäfts hat uns bewogen, den 25%-Anteil am Fondsinitiator „Hannover Leasing“ zu verkaufen. Der Verkauf wurde vor kurzem vollzogen, der Buchgewinn fließt in das Ergebnis des laufenden Jahres.

Zur börsenunabhängigen Verbesserung der Eigenkapitalquote hat IVG im April dieses Jahres eine nachrangige sogenannte „Hybrid-Anleihe“ im Volumen von 200 Mio. € platziert. Diese Anleihe wird deshalb als hybrid bezeichnet, da sie aufgrund ihrer Struktur nach IFRS zu 100% als Eigenkapital angerechnet wird, steuerlich aber als Fremdkapital gilt. Die Anleihe war infolge großer Nachfrage überzeichnet. Es spricht für unser internationales Standing, dass ausländische institutionelle Investoren rd. 40% gezeichnet haben. Mit diesem Mittelzufluss beträgt unsere Eigenkapitalquote zu Marktwerten aktuell 46 %.

## Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Meine Damen und Herren,

Zum 31.12.2005 waren im Konzern 821 Mitarbeiter beschäftigt. Der Rückgang von 109 Mitarbeitern gegenüber dem Vorjahr resultiert aus dem Outsourcing der Datenverarbeitung, der Integration der Tercon und strikter Kostendisziplin.

27 junge Damen und Herren – Auszubildende und Trainees – wurde 2005 im Konzern ausgebildet. In diesem Jahr werden wir 12 neue Auszubildende einstellen.

2006 werden wir die vierte **Trainee-Generation** bei IVG begrüßen können. Wir haben mit den bisherigen jungen Akademikern sehr gute Erfahrungen gemacht. Vier der fünf Trainees des Jahrganges 2004 wurden im letzten Jahr in anspruchsvolle Tätigkeiten übernommen.

Wir haben das Trainee-Programm im letzten Jahr um eine 2-monatige Ausbildungsstation in einer der IVG-Auslandsniederlassungen ergänzt. Dies reflektiert unseren europäischen Antritt bereits in der Ausbildung. Nicht zu unterschätzen ist auch der informelle Effekt: Die Offenheit und Flexibilität der jungen Leute schafft eine gelebte Verbindung zwischen der Zentrale in Bonn und unseren Teams in Europa.

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 und das hervorragende Ergebnis nicht möglich gewesen.

Dieser Dank ist keineswegs eine Floskel. Aus den vielen Jahren meiner Berufserfahrung in unterschiedlichen Organisationen kann ich sagen: Dass die Belegschaft von IVG nach all den Jahren der Arbeit unter hohem Ergebnisdruck ein menschlich angenehmes Team geblieben ist, nehme ich nicht als selbstverständlich. Ich freue mich jedes Jahr darüber und betrachte dies als eine der vielen guten Erfahrungen bei IVG.

Meine Damen und Herren,

Wie wir bereits vor einigen Monaten mitgeteilt haben, steht für IVG Ende nächsten Monats ein Führungswechsel an. Der Aufsichtsrats-Vorsitzende hat dies bereits erläutert. Im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat und meinem Nachfolger, Herrn Dr. Wolfhard Lechnitz, werde ich den Vorstandsvorsitz einige Monate früher als ursprünglich geplant per Ende Juni übergeben.

Wenn das Aktionariat zustimmt, werde ich IVG im Aufsichtsrat weiterhin verbunden bleiben. Dies wird möglich, weil Herr Dr. Gert Haller seinen Sitz im Aufsichtsrat zur Verfügung stellt. Bundespräsident Horst Köhler – früher übrigens selbst Aufsichtsrat bei IVG - hat ihn zum Chef des Präsidialamtes berufen. Zu dieser ehrenvollen neuen Aufgabe auch von hier herzliche Gratulation.

### **Ausblick**

Meine Damen und Herren,

Zehn Jahre bilden im Allgemeinen einen kompletten Immobilienmarkt-Zyklus: vom Aufschwung über Boom und Abschwung bis zum erneuten Anziehen der Märkte. Einen solchen kompletten Zyklus hat IVG jetzt hinter sich. Im Laufe eines solchen Marktzyklus trennt sich die Spreu vom Weizen. IVG ist in all diesen Jahren profitabel gewachsen.

Um in der heutigen Verfassung anzukommen, waren einige Veränderungen nötig. 1995 kümmerten sich rd. 2.000 Mitarbeiter neben einigen Immobilien gleichgewichtig um Flughafendienstleistungen, Autotransporte, Reinigungsdienste, rollendes Material (Schienenwagen) und vieles mehr.

Heute ist IVG ausschließlich auf Immobilien konzentriert und hat eine ganz andere Ertragskraft. Das operative Ergebnis von 1995 (36 Mio. €) wurde seither fast versiebenfacht (243 Mio. €). Die gute Positionierung in diesem Wachstumsmarkt wurde auch an der Börse honoriert: die Marktkapitalisierung ist von 610 Mio. € 1995 auf 2 Mrd. € Ende 2005 gestiegen. Auch die Immobilien auf der eigenen Bilanz und insbesondere die betreuten Assets haben sich erfreulich entwickelt.

Die Integration von Immobilien und Kapitalmarkt bleibt auch für die absehbare Zukunft ein Wachstumsmarkt. Anlegergruppen wie Versicherungen, Pensionskassen, Vermögensverwalter und Private sind immer stärker an wertbeständigen und renditeträchtigen Gewerbeimmobilien interessiert. Dafür bietet sich IVG als Immobilien-Investmenthaus an: Portfoliomanagement, Projektentwicklung und Fonds bilden ein integriertes und stimmiges Geschäftsmodell.

IVG wird einerseits mit eigenen Immobilien wachsen, vor allem aber mit dem Dienstleistungsgeschäft an fremden Immobilien. Dazu haben wir mit dem Fondsbereich eine gute Basis geschaffen.

Unsere aktuelle Mittelfristplanung sieht bis 2008 25 Mrd. € Assets under Management vor. Ich bin sicher: Das Geschäftsmodell trägt noch weit darüber hinaus.

Meine Damen und Herren,

wir halten Europa mit seiner Vielfalt und Stabilität für einen nach wie vor hervorragenden Immobilienstandort. Europa bleibt deshalb unser Kernmarkt. Auch in Europa gibt es spannende neue Immobilien-Territorien. Mit der Sondierung des Moskauer Marktes beispielsweise haben wir begonnen.

Unser Gefühl für die wachstumsstarken Märkte in Asien und Australien entwickeln wir derzeit durch ausbaufähige Kontakte mit Investoren aus diesen Regionen. IVG hat die letzten 10 Jahre für die Europäisierung genutzt. Mit diesem starken Heimatmarkt im Rücken ist das Unternehmen gut aufgestellt, um selektiv auch darüber hinaus zu wachsen.

Sehr geehrte Aktionäre,

der Vorstand - und diesmal im Besonderen ich persönlich - danken Ihnen für das Vertrauen, das Sie dem Unternehmen entgegen gebracht haben und bringen. Rechnen Sie auch weiterhin mit IVG und bleiben Sie investiert !

Wir freuen uns auf die Diskussion mit Ihnen und danken für Ihre Aufmerksamkeit.