

- es gilt das gesprochene Wort -

Dr. Eckart John von Freyend

Vorsitzender des Vorstandes

IVG Immobilien AG

Hauptversammlung der IVG Immobilien AG

am 31. Mai 2005 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 unsere Gäste herzlich willkommen.

Investitionen in Deutschland

Meine Damen und Herren,

die letzten Wochen haben in der öffentlichen Debatte einen
alten Richtungsstreit aufflammen lassen. Zwei politische
Grundsatzreden markieren die Positionen.

Der Bundespräsident fordert Zurückhaltung des Staates und
eine Vorfahrtsregelung für alles, was Arbeitsplätze schafft.

Der SPD-Vorsitzende kritisiert den "Primat der Ökonomie" -
und versteigt sich zur pauschalen Abqualifizierung dringend
benötigter internationaler Investoren als "Heuschrecken-
Schwärme".

Richtig ist: Wir wären eine Krämer- und keine Bürgergesellschaft, wenn wir uns ausschließlich über wirtschaftliche Leistungen definieren würden. Dennoch hat der Satz des ehrbaren Kaufmanns: "Nur was verdient wurde, kann auch verteilt werden", mehr Gültigkeit denn je. Er gilt ganz selbstverständlich für Unternehmen, aber er gilt auch für jeden Bürger als Einzelnen und den Staat als Ganzes.

Grundlage für das Verdienen von morgen sind Investitionen heute. Und genau hier haben wir in Deutschland ein Problem. Die deutsche Netto-Quote bei den öffentlichen und privaten Anlageninvestitionen - also die Zahl, die misst, was über Ersatzbeschaffungen hinaus neu investiert wurde - ist die niedrigste im internationalen Vergleich. Das war nicht immer so und muss sich dringend wieder ändern.

Die Ursachen sind zweigeteilt. Die eine Seite betrifft harte Fakten: zuviel Bürokratie, zu hohe Abgaben und andere Investitionshemmnisse. Die zweite Seite ist Psychologie: Wir trauen uns selbst weniger zu als das Ausland. Es ist zu hoffen, dass die Wahl zum Deutschen Bundestag im September das Thema der Investitionsfähigkeit in den Mittelpunkt rückt. Es ist aus unserer Sicht der Prüfstein für jedwede Regierung.

Auf dem deutschen Immobilienmarkt beobachten wir Ähnliches. Aus Deutschland sind im letzten Jahr erneut erhebliche Immobilien-Investitionen in das Ausland geflossen - vor allem über offene Immobilienfonds. Auf der Gegenseite kamen uns mehr als 20 Mrd. € von anglo-amerikanischen Investoren entgegen. Sie flossen vor allem in deutsche Wohnimmobilien und Immobilienkredit-Portfolios - vor wenigen Tagen noch einmal in großem Stil in das Portfolio

der Viterra (150.000 Wohnungen, 7 Mrd. €, Deutsche Annington/Terra Firma).

Das Ausland glaubt offenbar an das Ende des Abschwungs und eine folgende Wende in Deutschland. Und das Ausland geht auch davon aus, dass ein wichtiges Investitions-Hemmnis auf dem deutschen Immobilienmarkt beseitigt wird: das Fehlen eines deutschen Real Estate Investment Trust (REIT) - ich komme später darauf zurück.

Gesamtwirtschaftlicher Rahmen und Immobilienmärkte

Meine Damen und Herren,

das Marktumfeld hat sich für IVG seit der letzten Hauptversammlung nicht wesentlich verändert. Die **konjunkturelle Entwicklung** 2005 in der Eurozone wird sich auf niedrigem Niveau praktisch seitwärts entwickeln - bei durchaus erfreulichen Ausnahmen in Einzelfällen. Deutschland zählt leider nicht dazu, sondern markiert mit einem prognostizierten Wachstum von ca. 0,8 % auch hier das Schlusslicht.

Trotz dieser schwachen volkswirtschaftlichen Daten ist es IVG gelungen, auf den europäischen Immobilienmärkten mit Erfolg zu navigieren. Der Versuchung, in den wachstumsstarken asiatischen Märkten mitzuspielen, ist IVG weiterhin nicht erlegen. Für uns gilt: Die guten Wachstumsraten in Asien gehen nicht immer mit entsprechender politischer Stabilität einher. Gerade die jüngsten Spannungen zwischen Japan und China lassen aufhorchen. Politische Stabilität ist für Immobilieninvestitionen aber ein entscheidender Faktor. Auf die USA komme ich später zu sprechen.

Die langfristigen **Zinssätze** dürften absehbar niedrig bleiben. Sie sind für das kapitalintensive Immobiliengeschäft eine wichtige Determinante. Der durchschnittliche IVG-Refinanzierungssatz über das gesamte Kreditportfolio von 2,2 Mrd. € betrug Ende 2004 4,8 % p.a..

Unsere Einschätzung vom letzten Jahr hat sich bestätigt: Die Normalisierung der **Börsenlage** hat nicht zu einem massiven Abfluss von Immobilienanlagekapital an die Aktienmärkte geführt. Die Rückgänge bei den Mittelzuflüssen offener Immobilienfonds waren primär zurück zu führen auf die weiterhin schwache Performance des deutschen Immobilienmarktes und unternehmensspezifische Umstände.

Die **Immobilien-Investmentmärkte** sehen wir mindestens stabil, teilweise mit positiver Tendenz. Die zurück liegende Übertreibung an den Börsen mit nachfolgender radikaler Ernüchterung wirkt dauerhaft nach. Immobilien werden als sichere Anlage geschätzt, die dennoch eine attraktive Rendite bieten - deutlich über dem Niveau von Staatsanleihen. Hinzu kommt, dass das niedrige Zinsniveau günstige Finanzierungen erlaubt. Aus diesem Grunde sind die Preise für hochwertige europäische Immobilien zumindest gleich geblieben, häufig auch gestiegen - trotz schwacher Fundamentalfaktoren auf den Mietmärkten.

Wenn die Preise für Immobilien steigen, hat dies zur Folge, dass die Renditen sinken. Fallende Renditen signalisieren dann - entgegen intuitiver Bewertung - ein Anziehen der Investmentmärkte. Die Renditen für 1a-Lagen sind in letzter Zeit gesunken. Die Renditen im östlichen Mitteleuropa sind von vormals 9,5 % mittlerweile auf 7,0 % zurück gegangen, London wies in den letzten Quartalen leicht sinkende Renditen von nunmehr 5,0 % auf. Selbst auf den schwachen

deutschen Märkten blieben die Renditen stabil und bewegen sich um die 6 %.

Eine durchgreifende Erholung der **Mietmärkte** lässt in Deutschland noch auf sich warten. Besonders Frankfurt hatte durch die Neuordnung des Finanzsektors in letzter Zeit mit einer schwachen Nachfrage zu kämpfen. Außerhalb Deutschlands – vor allem in London - hat sich die Erholung verstärkt, ohne dass wir am Büromarkt eine Überhitzung feststellen.

Ein nachhaltiger Rückgang von Leerstandsquoten und ein Anziehen der Mieten können in Europa derzeit allerdings nicht allein durch das schwache Wirtschaftswachstum bewerkstelligt werden. Erst im Zusammenwirken mit einem unterproportionalen Neuf Flächenangebot sehen wir momentan den Erholungseffekt.

Neue Aktionärsstruktur/Aufsichtsratswahlen

Meine Damen und Herren,

IVG arbeitet jetzt seit gut einem Jahr mit einer **neuen Aktionärsstruktur**. Hauptaktionäre sind das Bankhaus Sal. Oppenheim und die HSH Nordbank. Der freie Anteilsbesitz geht in Richtung zwei Drittel.

Die Einschätzung des Vorstandes vor einem Jahr, dass das Renommee, die Immobilienerfahrung und der gute Kapitalmarktzugang der neuen Hauptaktionäre die Europastrategie von IVG befördern werden, ist voll eingetreten. Wir freuen uns darüber, Sie vermutlich auch beim Blick auf den Kurszettel.

Die Wahlperiode des amtierenden Aufsichtsrats endet mit Ablauf dieser Hauptversammlung. Unter Punkt 5 der heutigen Tagesordnung stellen sich die Kandidaten für einen neuen Aufsichtsrat zur Wahl.

Herr **Dr. Lennings** wird auf Grund der vom Deutschen Corporate Governance-Kodex vorgesehenen Altersgrenze nicht wieder kandidieren. Über 20 Jahre, davon die überwiegende Zeit als Vorsitzender, hat er für IVG im Aufsichtsrat engagiert gearbeitet. Er hat die Privatisierung und Neupositionierung von IVG als Immobilienunternehmen mit Mut und Entscheidungsstärke aktiv begleitet. Dr. Lennings war Aufsichtsrat im besten Sinne des Wortes: Er hat mit der nötigen Distanz Aufsicht geführt und in einem engen Vertrauensverhältnis Rat gegeben. Dafür möchte ich mich im Namen des gesamten Vorstandes herzlich bedanken.

Herr Dr. Lennings ist gelernter Bergingenieur, er hat uns in all den Jahren fachkundig auch im Hinblick auf unser Engagement bei der unterirdischen Gas- und Ölspeicheranlage in Etzel zur Seite gestanden. Wir freuen uns, dass wir diese Anlage noch während seiner aktiven Aufsichtsratszeit komplett vom Bund erwerben konnten – ich komme an passender Stelle darauf zurück. Der Weitsicht von Dr. Lennings ist es zu verdanken, dass wir mit den "Salzrechten" erheblichen Erweiterungsspielraum für die Gesamtanlage haben. Aus diesem Grunde dürfen wir Ihnen, lieber Herr Dr. Lennings, einen Original-Salz-Bohrkern aus Etzel überreichen.

Nicht nur dieser Bohrkern möge Sie, lieber Herr Lennings, möglichst häufig an IVG erinnern.

2004: Erfolgreiches Geschäftsjahr / Vorschlag zur Dividendenerhöhung

Sehr geehrte Aktionäre,

wir freuen uns, Ihnen heute über ein erneut **erfolgreiches Geschäftsjahr** berichten zu können. Der **Cashflow** (EBITD), das **operative Ergebnis** (EBIT) und das **Konzernergebnis** nach Steuern legten bereinigt zweistellig zu. Der Cashflow beträgt 265 Mio. €, das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern 203 Mio. € und das Konzernergebnis nach Steuern 75 Mio. €. Das **Ergebnis vor Abschreibungen** (EBD) zeigt die nachhaltige Investitionskraft von IVG. Es beläuft sich auf 118 Mio. € und ist im Jahresvergleich um fast 10 % gestiegen.

Der Jahresabschluss des IVG-Konzerns erfolgt nunmehr nach den **International Financial Reporting Standards** (IFRS). Um die Vergleichbarkeit herzustellen, wurde dazu rückwirkend auch ein IFRS-Abschluss für 2003 aufgestellt. IVG liegt damit vor dem von der Europäischen Kommission aufgestellten Zeitplan. Dies ist keine Selbstverständlichkeit, wenn man bedenkt, dass bei IVG rd. 250 einzelne Gesellschaften in 13 Ländern zu konsolidieren sind. Trotz aller Belastungen in der Übergangsphase ist unsere grundsätzliche Einschätzung: Internationale Normierungen sind für ein europaweit tätiges Unternehmen wie IVG von Vorteil.

Sie werden im Geschäftsbericht an verschiedenen Stellen den Hinweis finden, dass der IFRS-Vergleichsabschluss 2003 um den Einmaleffekt des "lucky buy" Polar bereinigt worden ist. Ich möchte Ihnen das kurz erläutern. "Lucky buy" bezeichnet in der Finanzsprache generell die Situation, dass auf Grund günstiger Umstände und geschickter Verhandlung ein Unternehmen oder Portfolio unter seinem

Marktwert erworben werden kann. Im hier vorliegenden Fall der Übernahme von Polar konnte IVG die Gesellschaft 53,4 Mio. € unter dem damaligen Netto-Vermögen übernehmen.

Der lucky buy wird nach IFRS im Jahr des Entstehens voll ergebniswirksam. Dies führt insbesondere bei großen, nicht alltäglichen Transaktionen zu erheblichen Schwankungen im Rechenwerk. Um bei der Umstellung auf IFRS einen erstmaligen Vergleich zu erleichtern, haben wir deshalb den Betrag des lucky buy Polar in den Übersichten heraus gerechnet. Zukünftig werden wir uns jedoch an die größeren Schwankungen des Rechenwerks unter IFRS gewöhnen müssen.

Die **Bilanzsumme** des Konzerns beläuft sich auf 3,6 Mrd. € Die Konzernbilanz ist auf den Seiten 74 und 75 des Geschäftsberichts abgedruckt. In der Bilanz finden Sie Verweise auf den Anhang – unter IFRS die sogenannten „notes“, wo die Bilanzpositionen sehr detailliert erläutert werden.

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

In der neuen europäischen Bilanzsprache heißen unsere Immobilien nunmehr „Investment Properties“. Nach HGB wurden die Immobilien auf der Basis von Anschaffungskosten bilanziert. In der neuen Bilanzierungswelt sind es die Marktwerte, wobei für eine Übergangszeit noch ein Wahlrecht besteht. Bei der Bilanzierung der Investment Properties haben wir uns zunächst für die **Anschaffungskostenmethode** entschieden. Dabei wird eine Immobilie bei Erwerb zu Anschaffungskosten aktiviert; in den Folgejahren wird die Abnutzung des Gebäudes – wie bisher - durch eine

Abschreibung berücksichtigt – unabhängig davon, ob der Marktwert der Immobilie steigt, sinkt oder gleich bleibt.

Der jederzeit mögliche Umstieg auf die Nutzung von Marktwerten in der Bilanz ("fair value-Modell") erscheint uns aus Gründen der Interpretierbarkeit dann sinnvoll, wenn sich dies als Branchenstandard durchgesetzt hat. Die Marktwerte werden bereits jetzt im Anhang auf den Seiten 140 – 143 auf Ebene einzelner Standorte ausgewiesen. Sie können im Geschäftsbericht also bereits heute sowohl die Buch- wie auch die Marktwerte ersehen.

Den größten Anteil an den Aktivposten haben erwartungsgemäß unsere Investment Properties mit einem Buchwert von 2,4 Mrd. €, ihr Marktwert beträgt 3,1 Mrd. €. Der Marktwert aller Immobilien, inkl. der nicht als Investment Properties bilanzierten, beläuft sich auf 3,3 Mrd. €. In unseren Immobilien befinden sich stille Reserven von mehr als 700 Mio. €.

Mit IFRS können jetzt **Projektentwicklungen für Dritte** frühzeitig im Ergebnis gezeigt werden. Sie werden nach Projektfortschritt ("percentage-of-completion") in der Bilanzposition "Forderungen und sonstige Vermögenswerte" aktiviert, die sich insgesamt auf 483 Mio. € beläuft. Hier sind 2004 rd. 156 Mio. € Fertigungsaufträge bilanziert.

Unsere im letzten Jahr besonders forcierten **Fondsaktivitäten** sind mit 140 Mio. € ebenfalls in diese Bilanzposition eingegangen.

Auf der Passivseite steht zunächst das buchmäßige Eigenkapital von 859 Mio. € - das wirtschaftliche Eigenkapital liegt bei 1,7 Mrd. €. Die **Eigenkapitalquote** auf Basis der

Immobilien-Verkehrswerte liegt bei knapp 40 %. Nimmt man die abgeschriebenen Buchwerte, so beträgt die Quote rd. 23 %.

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 langfristig refinanziert: Von den rd. 2,2 Mrd. € Finanzschulden laufen 87 % länger als ein Jahr, 63 % länger als drei Jahre und knapp 40 % länger als fünf Jahre.

IVG verfügt aktuell darüber hinaus über Kreditlinien von 650 Mio. €. Diese kurzfristig abrufbaren, freien Mittel sind wichtig, um am Markt schnell agieren zu können. Wir arbeiten mit einer Gruppe von ca. 15 deutschen und internationalen Kernbanken besonders eng zusammen.

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

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

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

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

Auf der Ertragsseite hat die **Summe der betrieblichen Erträge** - vormals Gesamtleistung - 613 Mio. € erreicht. Darin sind unsere vier Hauptertragsquellen enthalten: Mietein-

nahmen, Erträge aus Immobilienverkäufen, abgerechnete und im Bau befindliche Entwicklungsprojekte und Erträge aus dem Fondsgeschäft.

Der größte Posten sind die Brutto-Mieterträge. Sie belaufen sich auf 296 Mio. € und sind gegenüber dem Vorjahr um rd. 5 % gestiegen.

Die größte Steigerungsrate weist erwartungsgemäß der Fondsbereich auf, den wir derzeit forcieren. Seine Erträge haben von 10 Mio. € im letzten Jahr auf fast 44 Mio. € zugelegt.

Die Aufwandsseite dominieren erwartungsgemäß mit 145 Mio. € die Finanzaufwendungen; davon sind rd. 125 Mio. € Zinszahlungen. Sie sind im Vergleich zum Vorjahr um gut 10 % zurück gegangen. Dies resultiert aus einem Rückgang der Finanzverbindlichkeiten und einem geschickten Finanzmanagement. Die durchschnittliche Verzinsung unserer Verbindlichkeiten betrug Ende 2004 4,8 % p.a. und ist mittlerweile weiter gesunken.

In die Position "Materialaufwand" von 129 Mio. € gehen mit rd. 106 Mio. € vor allem Aufwendungen für Projektentwicklung ein.

Der Personalaufwand ist ebenfalls ein spürbarer Posten; für ein Know-how-getriebenes Geschäft und entsprechende Qualifikationsanforderungen bewegt er sich aus unserer Sicht jedoch auf angemessenem Niveau. Der Anstieg der Personalaufwendungen um rd. 14 % resultiert aus der Einbeziehung der OIK. Ohne diese Einbeziehung wäre der Personalaufwand aufgrund kostenbewussten Vorgehens um rd. 4 % gesunken.

Die Ertragsteuern belaufen sich auf 22 Mio. €. Bezogen auf das Vorsteuerergebnis von 96,5 Mio. € ergibt sich damit

eine Steuerquote von 22 %. 2004 tatsächlich gezahlt wurden Ertragsteuern in Höhe von 14,1 Mio. €. Dies ist das Ergebnis unseres erfahrenen europaweiten Steuermanagements.

Lassen Sie mich noch auf zwei aus dem Rechenwerk abgeleitete bzw. zusammengefasste Größen eingehen:

Die **Gesamtkapitalrendite** (Cash Flow Return on Investment, "CFROI") lag 2004 bei 7,9 % und damit über unseren Gesamtkapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital, "WACC") von 6,8 %. IVG hat damit auch 2004 wieder Wert geschaffen.

2004 hat IVG rd. 400 Mio. € investiert, dies stärkt unsere Basis für zukünftige Erträge.

Investitionen, die IVG für eigene Rechnung tätigt, geben allerdings nur ein verkürztes Bild von der Rolle, die der Konzern mittlerweile an den Immobilienmärkten spielt. Um dies zutreffend zu erfassen, muss man den Fondsbereich mit hinzuziehen. Insgesamt haben IVG und OIK 2004 ein Transaktionsvolumen von 2,7 Mrd. € bewegt. Davon entfielen 1,6 Mrd. € auf Käufe und 1,1 Mrd. € auf Verkäufe. Damit stehen wir auch in der Europa-Liga auf den vorderen Plätzen. 2005 erwarten wir ein erneut steigendes Volumen.

Meine Damen und Herren,

die gute Ergebnisentwicklung ermöglicht es Vorstand und Aufsichtsrat, der Hauptversammlung eine **Dividendenerhöhung** vorzuschlagen. Die Dividende für das Geschäftsjahr 2004 soll von 0,34 € auf 0,35 € angehoben werden. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von 40,6 Mio.

€ Damit schütten wir 55 % des Konzerngewinns und 100 % des AG-Gewinns aus.

Die IVG-Dividendenrendite beträgt aktuell rd. 2,5 %. Sie liegt auf Niveau des DAX (2,6 %, Bloomberg) und deutlich über dem MDAX (1,9 %, Bloomberg). Die gesamte Wertentwicklung (Kurssteigerung + Dividende) der IVG-Aktie seit Anfang 2004 bis heute beträgt 63 %. Der MDAX legte in diesem Zeitraum 31 % zu, der DAX lediglich 11 %.

Mit der vorgeschlagenen Dividendenerhöhung erfahren Sie als IVG-Aktionäre die allmähliche Erholung auf den europäischen Immobilienmärkten nicht nur aus der Presse, sondern spüren sie frühzeitig und konkret auf dem Dividendenkonto. Wir gehen davon aus, damit wieder in eine Phase steigender Dividende eintreten zu können. Bedenken Sie bitte, dass die Dividende in den zurückliegenden, für die Branche schwierigen Jahren niemals zurückgegangen oder gar ausgefallen ist.

10 Jahre: vom "Bundesgemischtwarenladen" zum europäischen Immobilien-Investmenthaus

Meine Damen und Herren,

IVG hat im letzten Jahr mit der Stärkung des Fondsgeschäfts das Unternehmensfundament solide ausgebaut. Wir sind damit unserem strategischen Ziel sehr nahe gekommen: **IVG als europäisches Investmenthaus für Immobilienanlagen** zu positionieren. Die Basis von IVG ist die feste Verwurzelung in den Immobilienmärkten. Aus den

Immobilienmärkten heraus entwickeln wir Kapitalmarktprodukte: die Immobilienaktie und Immobilienfonds für institutionelle und private Investoren.

Welche Anstrengungen notwendig waren, um in der heutigen Verfassung anzukommen, zeigt ein kurzer Blick auf das Organigramm 1995. Rd. 2.000 Mitarbeiter kümmerten sich damals neben einigen Immobilien gleichgewichtig um Flughafendienstleistungen, Autotransporte, Reinigungsdienste, rollendes Material (Schienenwagen) und vieles mehr.

Das heutige Organigramm ist ganz konzentriert auf Immobilien. Es repräsentiert vor allem aber eine ganz andere Ertragskraft. Das operative Ergebnis von 1995 (36 Mio. €) wurde seither fast versechsfacht (203 Mio. €).

IVG ist diesen Weg parallel zur Professionalisierung der Immobilienbranche in Deutschland und Europa gegangen. Immobilien - insbesondere als indirekte Anlageform - sind in den letzten 10 Jahren gängiger 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 sind auch auf dem Kontinent zusammen gewachsen; so wie wir es von den anglo-amerikanischen Volkswirtschaften kennen.

An dieser stark Know-how-getriebenen Schnittstelle hat sich IVG erfolgreich positioniert und betreut heute im Konzern Immobilien von über 16 Mrd. €. Zu der soliden Basis eigener Immobilien im Wert von 3,3 Mrd. € und Projektentwicklungen von 1,2 Mrd. € kommt ein Fondsvolumen

von 12 Mrd. €. Im Ranking der europäischen Immobilien-Asset-Manger rangiert IVG damit auf Platz vier.

Alle drei Geschäftssäulen profitieren von dieser Marktposition in Europa. Insbesondere steht das IVG-Niederlassungsnetz für alle drei Säulen gleichermaßen zur Verfügung; kompetente eigene Präsenz vor Ort ist nach wie vor der entscheidende Wettbewerbsfaktor auf den dezentralen Immobilienmärkten.

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, sind der Kauf und die Restrukturierung größerer Portfolien.

Dieser Weg wurde beim Ausbau unserer Marktpräsenz in Helsinki erneut beschritten. Im September haben wir von der finnischen Versicherungsgesellschaft **Ilmarinen** ein Portfolio mit 10 Büroimmobilien für 63 Mio. € erworben. Die Immobilien befinden sich alle in Helsinki - gemäß unserer Strategie der Konzentration auf die Haupt-Wirtschaftszentren.

Helsinki ist innerhalb vergleichsweise kurzer Zeit zu einer vollwertigen und wichtigen IVG-Niederlassung geworden. Der Grundstein dazu wurde 2003 mit der Übernahme der börsennotierten finnischen Immobilien-AG POLAR und ihres professionellen Management-Teams gelegt. Die Erweiterung des Bestandes durch das Ilmarinen-Portfolio und das 2004 erfolgreich abgeschlossene "Squeeze out-Verfahren"

bei Polar - also die 100 %-Übernahme - haben diesen Prozess abgerundet. Ende 2004 betrug der Portfoliowert in Helsinki rd. 355 Mio. €, das sind 11 % unseres eigenen Portfolios.

IVG war mit der Expansion nach Helsinki Vorreiter. Mittlerweile ist dieser Markt im Fokus vieler europäischer und auch US-amerikanischer Investoren. Hieraus dürften sich noch einige interessante Geschäftsabschlüsse ergeben.

IVG hat jetzt eine Marktposition erreicht, die dazu führt, dass uns sehr regelmäßig Portfolien angeboten werden. Vieles ist prüfenswert, bei weitem nicht Alles ist für IVG kaufenswert. Im Immobiliengeschäft ist es ähnlich wie beim Film: von 1.000 Metern eignen sich am Ende vielleicht 100 für einen späteren Kassenschlager. Portfolioprüfung ist unser Geschäft; in diesem Zusammenhang müssen Sie auch die Schlagzeilen in der Presse um IVG und AGIV sehen.

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 von verkauften Projektentwicklungen vorweisen. Hinzu tritt eine interessante Projekt-Pipeline.

Das auf IVG entfallende Projektentwicklungsvolumen beläuft sich insgesamt auf 1,2 Mrd. €. Da die Projekte auf un-

terschiedlichen Zeitpfaden verlaufen, resultiert daraus derzeit ein gebundenes Kapital von rd. 382 Mio. €. Projektpartner sind häufig erste Adressen wie AXA, Fraport oder Siemens. Die Übersicht auf S. 32 des Geschäftsberichtes informiert Sie ausführlich über die wichtigsten Kennzahlen unserer Entwicklungsprojekte.

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

Beispielhaft möchte ich über den Fortschritt von vier Projekten berichten.

In **Brüssel** sind Generalrenovierung und Erweiterung des **Madou Plaza** fast abgeschlossen. Wir sind zuversichtlich, die Europäische Kommission als Nutzer gewinnen zu können. Entsprechende Verhandlungen laufen, benötigen aber in großen Behörden ein gerütteltes Maß an Zeit. Solche Akquisitionen sind mit Beharrlichkeit und Finger-

spitzengefühl zu verfolgen - bei nicht immer ganz transparenten Entscheidungswegen auf der Gegenseite. Damit umzugehen ist eine besondere Qualifikation unseres belgischen Teams.

In **London** entwickeln wir zwei Bürogebäude für 220 Mio. €. **Caxton Hall** liegt im West End, dem europäischen Referenzmarkt schlechthin. **Lombard Street** liegt in der City, dem Londoner Finanzdistrikt, für den wieder steigende Beschäftigtenzahlen prognostiziert werden.

Dieses anspruchsvolle Büroprojekt im Herzen der City wird auf Anraten unserer Marketingstrategen nunmehr unter "**Fourteen Cornhill**" vermarktet. Dies mag als unwichtiges Detail erscheinen; es zeigt tatsächlich aber, dass Immobilien mehr sind als Beton und Stahl. Gerade in den prestigeträchtigen Lagen von London kommt dem Gespür für Psychologie und Marketing besondere Bedeutung zu. Dies ist unbestritten eine der Stärken unseres Londoner Teams.

Ein weiterer Schwerpunkt unserer Entwicklungsarbeit ist **Paris**. Wir arbeiten dort seit drei 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 Projektentwicklungsfonds bis 2011 rd. 1,9 Mrd. € auf der Ile de France, dem Großraum Paris. Aus dem Joint Venture berichtet ein Elsässer direkt an den IVG-Vorstand. Er kennt sich kulturell mit der Schnittstelle Deutschland/Frankreich bestens aus und wird demnächst die Leitung unserer Niederlassung in Paris übernehmen.

Größtes Entwicklungsprojekt in Deutschland ist das "**Air-rail**" am Rhein-Main-Flughafen in Frankfurt. Hier entsteht mit rd. 120.000 m² Mietfläche eine kleine "Flughafen-Stadt". Zum Konsortium stößt die Frankfurter Flughafen-Betreibergesellschaft Fraport hinzu und würdigt damit den bisher erreichten Projektfortschritt. Wir begrüßen dies sehr, da Fraport naturgemäß ein großes Interesse am Gelingen dieses spannenden Projektes hat.

Wir beobachten den Immobilienmarkt rund um den Rhein-Main-Flughafen sehr genau, der sich vom schwierigen Frankfurter City-Markt abgesetzt hat. Wir bemühen uns um weitere Vorvermietungen und sind in der Lage, im Herbst mit den Bauarbeiten oberhalb des ICE-Bahnhofs zu beginnen.

Drittes Aktionsfeld: Vermieten

Meine Damen und Herren,

Auch 2004 waren bonitätsstarke Mieter europaweit heftig umworben. IVG hat sich in diesem Wettbewerb gut behauptet. Mit Unternehmen wie Nokia, MTU, Elektrolux und der Europäischen Kommission konnten wir Mietverträge neu abschließen; im Konzern rd. 544.000 m², davon rd. 220.000 m² im eigenen Bestand.

Hier ergänzen sich zwei Faktoren:

- Das solide Standing von IVG an den Investmentmärkten strahlt aus auch auf die wahrgenommene Seriosität als Vermieter

- Das systematische IVG-Kundenmanagement ist mittlerweile in Deutschland fest etabliert und wird derzeit auf Europa ausgedehnt.

In der Kundenzufriedenheits-Umfrage 2005 konnte IVG das hohe Niveau des Vorjahres halten: Die Mieter haben IVG insgesamt wieder mit der Note "gut" bewertet.

Viertes Aktionsfeld: Verkauf

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

- Nutzen von Marktchancen im Rahmen einer antizyklischen Buy-and-Sell-Politik
- Bereinigungen im Rahmen der Steuerung des Gesamt-Portfolios
- Erzielung von zum Teil steuerfreien Gewinnen bei günstigen Verkaufsgelegenheiten.

Die größten Verkäufe haben wir 2004 in Brüssel, Paris und Düsseldorf getätigt. Diese drei Objekte entsprechen einem Verkaufserlös von 290 Mio. €. Mit allen Verkäufen aus dem eigenen Portfolio wurde ein Bruttogewinn von 79 Mio. € erzielt.

Fünftes Aktionsfeld: Betreuen von Immobilien in Fonds

Ein zunehmend wichtiges Standbein für IVG ist das Fondsgeschäft. Dies ist ein Bereich, der besonders dyna-

misch wächst und nur begrenzt und vorübergehend auf die Unterlegung mit IVG-Eigenkapital angewiesen ist.

IVG bietet zum einen **Fonds für institutionelle Investoren**: Hierzu gehören die Spezialfonds unter deutscher BaFin-Aufsicht und strukturierte Themenfonds wie etwa die Projektentwicklungsfonds in Paris. **Private Anleger** können sich an unseren geschlossenen Immobilienfonds der Linie "**EuroSelect**" beteiligen.

2004 ist es IVG gelungen, die Fondsmarke EuroSelect im Markt zu etablieren. Die Fonds nutzen die Expertise von IVG bei Qualitätsimmobilien in den Metropolen Europas. 2004 sind zwei London-Fonds konzipiert worden. Drittes und jüngstes Produkt ist der EuroSelect 09, der ebenfalls in London in die Landmark-Immobilie "Riverside House" direkt an der Themse investiert hat. Die letzten beiden Fonds haben wir von der renommierten Rating-Agentur FERI bewerten lassen. Sie haben mit der Bestnote "sehr gut" abgeschnitten. Bis heute wurden mit diesen drei Fonds fast 180 Mio. € Eigenkapital außerhalb unserer Bilanz platziert.

Auf der institutionellen Seite sind **Immobilien-Spezialfonds** ein Wachstumsmarkt. Sie sind zum Ende des letzten Quartals auf knapp 16 Mrd. € Fondsvolumen angewachsen. Eine aktuelle Untersuchung geht davon aus, dass bis 2007 der Anteil von Immobilien-Spezialfonds am Immobilienvermögen Institutioneller von heute etwa 18 % auf 25 % zunehmen wird - bei einer insgesamt steigenden Immobilienquote.

Im letzten Jahr ist es IVG gelungen, eine Mehrheitsbeteiligung an der **Oppenheim Immobilien-Kapitalanlagegesell-**

schaft (OIK) zu erwerben. IVG wurde damit auf einen Schlag Marktführer im Wachstumsmarkt Spezialfonds. Die besondere Immobilienkompetenz von IVG und OIK und der über Jahrzehnte aufgebaute Zugang der OIK zu Kapital-sammelstellen ergänzen sich dabei hervorragend und kommen seit Erwerb der IVG zugute.

Langjährige Reputation ist im institutionellen Spezial-fondsgeschäft von größter Bedeutung. Das haben unsere eigenen mehrjährigen Marktanstrengungen mit einer eigens gegründeten und von der BaFin genehmigten KAG ein-deutig ergeben. Wir waren nach intensiver Marktbearbei-tung gerade mit den ersten Mandaten gestartet, als sich die nicht alltägliche Chance ergab, über einen Zukauf sofort die Mehrheit am Marktführer zu erwerben – als wichtiger Schritt zur Realisierung der IVG-Strategie.

Der Kaufpreis von 125 Mio. € wurde auf Basis zweier un-abhängiger Bewertungsgutachten renommierter Wirt-schaftsprüfungsgesellschaften festgelegt. Das Erstgutach-ten erstellte Ernst & Young, das Zweitgutachten kam von PWC. Der Kaufpreis für die OIK-Beteiligung macht knapp 3 % des von OIK betreuten Vermögens aus. Dies ist nach internationalen Maßstäben ein günstiger Preis für eine Fondsgesellschaft mit langfristiger Kundenbindung und Stellung als Marktführer. Die Transaktion war bereits im er-sten Jahr profitabel - was bei derartigen Transaktionen wirklich nicht selbstverständlich ist.

Hinzu kommen die Erweiterung und Verstärkung des ge-meinsamen Niederlassungsnetzes in Europa. Eine will-kommene Verstärkung erfolgt an den Schlüsselmärkten London, Brüssel und Paris. Komplettiert wird das Netz z.B. in Amsterdam und Madrid. In Paris wurden bereits die IVG-

und OIK-Niederlassungen an einem zentralen Standort zusammen gelegt.

Meine Damen und Herren,

Institutionelle Investoren sprechen uns immer wieder auch auf Immobilieninvestments in den USA an. Europa ist mit seiner Vielfalt und Stabilität ein hervorragender Immobilienstandort. **Europa bleibt deshalb unser Kernmarkt.**

Gleichwohl verschließen wir uns dem Kundeninteresse nach neuen Horizonten natürlich nicht. Über eine Beteiligung von OIK haben wir Zugang zu **Real Estate Capital Partners** (RECP) in New York. Dies ist ein renommierter Immobilien-Investmentberater mit über 15 Jahren Markterfahrung und einer Leistungsbilanz von rd. 4 Mrd. US-\$ Immobilien-Investments. So bearbeiten wir bereits den US-amerikanischen Markt im Auftrag von Versicherungsunternehmen und Pensionsfonds.

Die IVG-Aktie

Meine Damen und Herren,

es freut mich sehr, dass Sie 2004 mit Ihrem Investment in IVG goldrichtig lagen - im deutschen, europäischen und globalen Kontext. Die Wertentwicklung der IVG-Aktie 2004 - d.h. Kursentwicklung und Dividende - betrug 33,5 %. Immobilien-Aktien weltweit brachten es im Durchschnitt auf 28 % Performance. Weit abgeschlagen folgten sonstige Aktien, Anleihen und offene Immobilienfonds. Seit Anfang des Jahres bis Ende Mai hat die IVG-Aktie erneut um rd. 26 % zugelegt.

Trotz dieser sehr ordentlichen Entwicklung hat der Kurs aus unserer Sicht noch weiteres Aufwärtspotenzial. Der innere Wert der IVG-Aktie - der "Net Asset Value" oder "Netto-Substanzwert" - belief sich Ende 2004 auf 15,20 € je Aktie und liegt heute bereits darüber.

IVG wird also mit einem Abschlag zum NAV gehandelt. Schaut man sich die Unternehmen mit einem NAV-Auf-schlag näher an, so stellt man fest, dass sie aus Ländern kommen, die über **REIT-Strukturen** verfügen: Frankreich und Holland etwa. Ich hatte auf dieses Thema vor einem Jahr bereits hingewiesen - damals war es noch sehr exotisch. In der Zwischenzeit haben viele von Ihnen vermutlich in der Wirtschaftspresse darüber gelesen.

Real Estate Investment Trusts (REITs) sind ganz normale Immobilienaktiengesellschaften, die jedoch nicht auf der Ebene des Unternehmens, sondern ausschließlich beim Anteilseigner besteuert werden. Dies macht den REIT aus steuerlicher Sicht transparenter und damit attraktiver. REIT-Strukturen gibt es mittlerweile in über 20 Ländern weltweit; darunter sind führende Immobilienmärkte wie die USA und Australien. REITs sind deshalb zum globalen Standard für die indirekte Immobilienanlage geworden. Wir begrüßen es daher sehr, dass der Bundesfinanzminister die REIT-Einführung in Deutschland intensiv prüft. Auch in der Union haben wir das Thema gemeinsam mit der „Initiative Finanzstandort Deutschland“ (IFD) vorgestellt und positive Resonanz erfahren.

Der REIT in Deutschland ist wichtig. Ebenso wichtig ist es, dass in Deutschland Rahmenbedingungen geschaffen werden, um die in Immobilien **blockierten stillen Kapitalre-**

serven zu heben. Die Marktwerte von Immobilien sind in den letzten Jahren zunehmend transparenter geworden, IFRS tut ein Übriges. Der Kapitalmarkt wird es immer weniger zulassen, dass in Unternehmen Mittel in Immobilien gebunden sind, die im jeweiligen Kerngeschäft rentierlicher investiert werden könnten.

Frankreich beispielsweise hat im Zusammenhang mit der REIT-Einführung entsprechende Rahmenbedingungen geschaffen. Stille Immobilienreserven werden bei Einbringung in einen REIT mit 50 % des Ertragsteuersatzes versteuert, mit der Zahlungsmöglichkeit in vier jährlichen Raten.

Geeignete Rahmenbedingungen führen - im Zusammenwirken mit der zunehmenden Performance-Orientierung - zur **"Entfesselung" des Immobilienmarktes**. Damit einher gehen positive volkswirtschaftliche Effekte - und eben auch eine "NAV-Plus"-Bewertung der Immobilien-AGs. Dass die so frei gesetzten Immobilien dann von REITs und ihrem internationalen Anlagekapital aufgenommen werden sollten, ist der nur logische Schlussstein in der Wirkungskette.

Ob als REIT oder nicht, IVG steht in jedem Fall in der vordersten Startreihe, um von einer solchen Entfesselung des deutschen Immobilienmarktes zu profitieren.

Mit Wirkung von heute (31.5.) ist die IVG-Aktie in die Real Estate Industry Group der internationalen MSCI-Aktienindizes von Morgan Stanley aufgenommen worden. Die MSCI-Indizes werden weltweit von Investoren mit einem Anlagevolumen von 3 Billionen US-\$ als Benchmark genutzt. Wenn dieser Index von institutionellen Investoren bei ihren Anlageentscheidungen nachgebildet wird – sogenanntes

"Index-tracking" -, dann werden dadurch automatisch auch IVG-Aktien gekauft.

Das erste Quartal 2005 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.

Die wichtigste Entwicklung in den ersten Monaten des neuen Geschäftsjahres war der **Kauf der Kavernenanlage** Etzel bei Wilhelmshaven von der Bundesrepublik Deutschland. IVG hat in einem internationalen Bieterwettbewerb mit dem Gebot von 132 Mio. € den Zuschlag erhalten. Wir haben diese unterirdische Speicheranlage für Öl und Gas Mitte der 1970er Jahre für den Bund errichtet und seither treuhänderisch betrieben und ausgebaut. Wir wussten also, wofür wir bieten und bis zu welchem Preis wir betriebswirtschaftlich sinnvoll gehen konnten.

IVG besitzt nunmehr eine Anlage von insgesamt 40 Kavernen. Wir bezeichnen sie gerne als unsere "**Immobilien ohne Fenster**". Dies deswegen, weil sie sehr ähnliche Einnahmen generieren wie unsere sonstigen Immobilien: langfristig kalkulierbar und mit Kunden höchster Bonität wie E.ON Ruhrgas, der norwegischen Statoil oder den nationalen Bevorratungsorganisationen von Deutschland, Holland und Portugal.

Meine Damen und Herren,

ich freue mich, Ihnen mitteilen zu können, dass es uns vor wenigen Tagen gelungen ist, die derzeit leer stehenden 11 Ölkavernen für mehr als 25 Jahre an E.ON Ruhrgas zu vermieten und darüber hinaus die bis 2012 laufenden Mietverträge mit der norwegischen Statoil vorzeitig bis 2035 zu verlängern.

Interessant ist zudem die **Ausgleichsfunktion** der Kaverneneinnahmen: Gerade dann, wenn polit-ökonomische Krisen auf Konjunktur und Immobilienmärkte drücken, gewinnt Energielagerung an Bedeutung. Die Nachfrage nach Kavernenkapazität und ihr Mietpreis steigen dann und können Rückgänge bei den Büromieten ein Stück kompensieren.

Erdöl und Erdgas bleiben knappe und spekulative Ressourcen. Der transnationale Verbund von Versorgungsnetzen wird immer größer. Damit steigt auch die Notwendigkeit von spekulativen Lagermöglichkeiten ("buffer stocks"). An diesem Wachstumsmarkt kann IVG jetzt mit dieser hochmodernen Kavernenanlage teilnehmen. IVG ist im Besitz weiterer sogenannter "Salzrechte", dem Recht zur Schaffung neuer Lagerhöhlräume in den Salzstöcken. Damit können wir die Anlage erheblich erweitern - bis hin zur Verdoppelung der Kapazität. Wir führen die Kavernen als Logistikimmobilien in unserem Geschäftsfeld Portfoliomanagement. Bereits bisher hat IVG mit den Kavernen stabile und langfristige Cashflow-Renditen von deutlich über 10 % erzielt.

In den letzten Wochen haben wir einen **hervorragenden Vertriebsstart des Fonds Euroselect 09** erlebt. Sein Eigenkapital ist nahezu komplett vertrieben. Damit haben wir in nur zwei Monaten rd. 80 Mio. € platziert. Das nächste

Produkt der Linie EuroSelect geht jetzt an den Start. Es ist ein Holland-Fonds mit einer langfristig vermieteten Büroimmobilie in der stärksten niederländischen Wachstumsregion "Randstad" - dem Gebiet zwischen Amsterdam, Rotterdam und Utrecht.

Seit Anfang des Jahres hat IVG das Objekt- und Portfolio-management des 170-Mio. €-Immobilienportfolios eines **berufsständischen Versorgungswerkes** übernommen. Wir konnten uns im Auswahlverfahren gegen renommierte Wettbewerber durchsetzen. Der Zuschlag für dieses Mandat hat Pilotfunktion für einen Geschäftsbereich, den wir mit unserem Know-how ideal ausbauen können.

Das Transaktionsprogramm 2005 haben wir mit den Projekten "**Parc Avenue/Paris**" und "**Pfäffikon/Zürich**" begonnen. Im Pariser Wachstumsdistrikt "Rive Gauche" entstehen bis Anfang 2007 rd. 15.000 m² Mietfläche. Die Investitionssumme beträgt 92 Mio. €. Pfäffikon wird für einen Fonds der EuroSelect-Linie erworben. Hier entstehen 7.300 m² Bürofläche, langfristig vermietet an eine Tochter der Bank von Liechtenstein.

Auf dem Verkaufsprogramm 2005 stehen u.a. die Büroimmobilien "**Piazzale Lodi**" in Mailand und "**Rue de Lausanne**" in Genf. Die Genfer Immobilie haben wir im letzten Jahr umfassend renoviert. Wir konnten die Verkaufsverträge über insgesamt rd. 100 Mio. € vor wenigen Wochen abschließen. Der Gewinn von insgesamt rd. 10 Mio. € wird 2005 ergebniswirksam.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Meine Damen und Herren,

Zum 31.12.2004 waren im Konzern 930 Mitarbeiter beschäftigt. Der Anstieg von knapp 30 % gegenüber dem Vorjahr resultiert aus der Einbeziehung der OIK. Bis zum Ende des ersten Quartals 2005 ist die Beschäftigtenzahl wieder um rd. 6 % zurück gegangen. Dies ist auf das Outsourcing der Datenverarbeitung und strikte Kostendisziplin zurück zu führen.

32 junge Damen und Herren werden derzeit im Konzern ausgebildet. Auch in diesem Jahr werden wir wieder neue Ausbildungsplätze schaffen - über den unmittelbaren eigenen Bedarf hinaus.

Wir werden dieses Jahr die dritte **Trainee-Generation** begrüßen können. Wir haben mit den bisherigen jungen Akademikern sehr gute Erfahrungen gemacht. Sie schauen nicht nur zu, sondern wirken an wichtigen Stellen sehr produktiv mit.

Im Bereich **Fortbildung** wurde ein weiteres Semester der „IVG Graduate School“ abgeschlossen, die wir zusammen mit der European Business School organisieren. Externe Referenten und eigene Mitarbeiter vermitteln gemeinsam die für unser Geschäft wichtigen Inhalte.

Wir sind zuversichtlich, mit unserer Personalpolitik die Neuausrichtung von IVG an entscheidender Stelle zu unterstützen. Unser Ziel ist eine "Aufwärtsspirale": Der neue, kraftvolle Marktauftritt macht IVG zunehmend für High Potentials interessant.

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.

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.

Die Integration von Immobilien und Kapitalmarkt ist der Wachstumsmarkt der nächsten Zukunft. 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; dazu schlagen wir Ihnen heute die vorsorgliche Ermächtigung zur Kapitalerhöhung vor. IVG wird andererseits mit dem Dienstleistungsgeschäft an fremden Immobilien wachsen; dazu haben wir mit dem Fondsbereich die Basis geschaffen.

2005 erwarten wir erneut einen Anstieg von Ergebnis und NAV.

Sehr geehrte Aktionäre,

der Vorstand dankt Ihnen für das Vertrauen, das Sie dem Unternehmen entgegen bringen.

Rechnen Sie auch weiterhin mit IVG und bleiben Sie investiert !

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