

Es gilt das gesprochene Wort

Sperrfrist: Redebeginn

Dr. Gerhard Niesslein

Sprecher des Vorstands

IVG Immobilien AG

Hauptversammlung der IVG Immobilien AG

am 14. Mai 2009 in Bonn

Sehr geehrte Aktionäre,
meine Damen und Herren,

im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr
herzlich zur Hauptversammlung 2009 der IVG
Immobilien AG.

Die diesjährige Hauptversammlung findet in einem ökonomisch äußerst schwierigen Umfeld statt. Sie alle wissen: Was 2007 als sogenannte Subprime-Krise in den USA begonnen hatte, sich 2008 als weltweite Vertrauenskrise im Finanzbereich fortsetzte, ist Ende 2008 als globale Rezession angekommen:

- Banken und Finanzwirtschaft waren und sind massiv betroffen.
- Liquidität war nicht mehr ohne Weiteres verfügbar, Kredite wurden nicht prolongiert.
- Der Markt für kurzfristige Unternehmensfinanzierungen über Commercial Paper war ausgetrocknet.
- Eine Aufnahmefähigkeit der Börse für Kapitalerhöhungen und Börsengänge war so gut wie nicht mehr gegeben.

Mit einer Development-Pipeline von 2,5 Mrd. € und früheren Immobilienzukäufen von über 3 Mrd. €, die nicht wie geplant in einen REIT überführt werden konnten, wurde IVG von dieser unerwarteten und rapiden Zuspitzung erheblich getroffen.

Immobilienmärkte

In Folge dessen wurde das Jahresergebnis der IVG entscheidend bestimmt durch die Situation auf den Immobilien-Investmentmärkten. Sie waren im gesamten Jahresverlauf 2008 vom Abschwung geprägt. Im Anschluss an die Insolvenz der US-Investmenbank Lehman Brothers spitzte sich die Situation im vierten Quartal 2008 deutlich zu. Die Immobilienpreise sanken erheblich und gleichzeitig gingen auch die Transaktionsvolumina nochmals stark zurück. Ein deutliches Zeichen dafür, dass die aus der Finanzkrise entstandene Verunsicherung und Abwartehaltung die Funktionsfähigkeit der Investmentmärkte gestört haben.

Während im Zeitraum 2000 bis 2005 das durchschnittliche jährliche Transaktionsvolumen auf den Immobilien-Investmentmärkten in Europa bei 112 Mrd. € lag, stieg es in den Boom-Jahren 2006/2007 auf durchschnittlich 243 Mrd. €. Aus einem noch relativ guten ersten Halbjahr 2008 resultierte ein Gesamtjahreswert von durchschnittlich immer noch 114 Mrd. € für 2008. Im ersten Quartal 2009 schließlich wurden nur noch 12 Mrd. € erreicht.

Die Immobilien-Mietmärkte zeigten sich 2008 noch vergleichsweise robust. Dies liegt daran, dass die Mietflächennachfrage auf eine wirtschaftliche Eintrübung erst mit Zeitverzögerung reagiert. Gleichwohl deutete sich die Wende bei Spitzenmieten und Leerstandsquoten im vierten Quartal bereits an.

Ambivalentes Geschäftsjahr/Vorschlag zur Dividendenaussetzung

Sehr geehrte Aktionäre,

IVG bilanziert nach dem sogenannten „Fair Value“ der „International Financial Reporting Standards“ (IFRS). Mit dem Fair Value werden die Bewegungen der Marktpreise für Immobilien eins zu eins in der Konzernbilanz abgebildet – nach oben wie nach unten. Deshalb war 2007 ein Spitzenjahr, und deshalb brach das Ergebnis 2008 so stark ein.

Insgesamt führte die Fair Value-Bilanzierung zu negativen unrealisierten Marktwertänderungen von 944 Mio. €. Diese betrafen mit insgesamt 800 Mio. € in erster Linie unser als Investment

Property bilanziertes Immobilienvermögen und die laufenden Entwicklungsprojekte.

Das operative Geschäft, gemessen am EBIT vor Wertveränderung, hat sich mit 722 Mio. € gegenüber 325 Mio. € im Vorjahr positiv entwickelt. Dies war insbesondere auf den Kaver-
nenverkauf zurück zu führen. Auch konnten die Mieteinnahmen flächenbereinigt um 3,4 % und das betreute Fondsvolumen von 14,0 auf 15,3 Mrd. € gesteigert werden.

Diese beiden gegenläufigen Entwicklungen – ein gestiegenes operatives Ergebnis vor Bewertung und stark nachgebende Immobilien-Marktwerte – führten in der Saldierung neben weiteren Faktoren am Ende zu einem Konzernverlust von 452 Mio. €.

Deshalb schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2008 keine Dividende auszuschütten.

Der Vorschlag der Dividendenaussetzung ist uns nicht leicht gefallen, denn dies ist ein Novum in der Unternehmensgeschichte. Wir sind jedoch davon überzeugt, dass die Stabilisierung

des Unternehmens in der derzeitigen Situation absolute Priorität haben muss. Bitte sehen Sie die Aussetzung auch als einen „Wechsel auf die Zukunft“. Wir müssen IVG jetzt wetterfest machen, um für den nächsten Aufschwung aufgestellt zu sein.

Mit dem Geschäftsjahr 2008 haben wir die Berechnung des NAV - also des Nettovermögenswertes der IVG - umgestellt. Da durch die Fair Value-Bilanzierung die Marktwerte nun unmittelbar in die Bilanz geholt werden, berechnen wir unseren Basis-NAV jetzt auch unmittelbar aus dem bilanzierten Eigenkapital.

Zusätzlich berichten wir einen adjustierten NAV. Die Adjustierung nehmen wir deshalb vor, um eine besonders relevante und berechenbare Größe im NAV abzubilden. Dies ist in diesem Fall der Barwert der nur mit sehr geringen Werten bilanzierten 60 Potenzialkavernen unserer Kavernenanlage. Aufgrund der hohen Berechenbarkeit des Kavernenausbaus halten wir die Einbeziehung dieser Zukunftsgröße nicht nur für berechtigt, sondern im Sinne einer „true and fair view“ für geboten. Der adjustierte NAV

pro Aktie lag Ende 2008 bei 12,70 € und vergleicht sich zu 21,66 € Ende 2007.

Erläuterungen zur Vergütung der Führungsgremien, zu Personalfragen, zu Forschung und Entwicklung sowie zu den Angaben nach § 289 Abs. 4 und § 315 Abs. 4 HGB - wie beispielsweise zur Zusammensetzung des Kapitals - gibt Ihnen der Konzernlagebericht auf den Seiten 39 - 44 des Geschäftsberichts sowie der Lagebericht der Gesellschaft auf den Seiten 16 – 24 des Jahresabschlusses und Lageberichts, auf die ich an dieser Stelle verweisen möchte.

Daneben finden Sie auf den Seiten 45 – 55 des Geschäftsberichts sowie auf den Seiten 24 – 33 des Jahresabschlusses und Lageberichts eine ausführliche Darstellung der Chancen und Risiken, einschließlich der Risikomanagementziele und –methoden. Auf diese Darstellungen möchte ich ebenfalls verweisen.

Geschäftsfelder im Einzelnen

Meine Damen und Herren,

ich möchte Ihnen nunmehr unsere Geschäftsfelder kurz erläutern.

IVG Investment

Der Geschäftsbereich IVG Investment kauft, optimiert und verkauft unsere eigenen Immobilien.

Der Schwerpunkt des Portfolios lag Ende 2008 zu 80 % im Bereich „Core/Core plus“, also bei Immobilien in guten bis sehr guten Lagen mit einem hohen Vermietungsgrad. Rund 12 % unseres Bestandes stufen wir als „Value Add“ ein; hier sehen wir besondere Wertsteigerungsmöglichkeiten durch ein professionelles Asset Management. Etwa 7 % der Immobilien passen langfristig nicht in unsere strategische Portfolio-Ausrichtung.

Der Verkehrswert unserer Immobilien betrug zum Jahresende 2008 5,3 Mrd. €. Das Management hatte im Laufe des Jahres 2008 auf die sich verschlechternde Marktlage reagiert und ein Verkaufsprogramm von über 500 Mio. € angestoßen. Ziel war es dabei, nicht unter Fair Value zu verkaufen. Grundsätzlich hinkt der Fair Value gerade in schnell einbrechenden Märkten den tatsächlichen Marktpreisen aber immer einen Schritt hinterher. Auf Basis dieser Vorgabe

wurden 2008 daher nur Immobilien für 160 Mio. € abgegeben.

Der Geschäftsbereich Investment wurde von der Finanzmarktkrise am stärksten erfasst. Aus einem operativen EBIT vor Bewertung von 258 Mio. € entstand abwertungsbedingt ein negatives EBIT von rd. 428 Mio. € nach positiven 245 Mio. € im Vorjahr.

IVG Funds

Der Geschäftsbereich Funds konzipiert, vermarktet und managt Immobilienfonds für institutionelle und private Anleger. Dies sind Spezialfonds für institutionelle Investoren und geschlossene Fonds vorwiegend für private Anleger. In beiden Kundensegmenten war IVG 2008 Marktführer in Deutschland. Ende 2008 betreuten wir ein Immobilienvermögen von insgesamt 15,3 Mrd. €

Wir setzen weiterhin große Erwartungen in diesen Geschäftsbereich. Denn Immobilienanlagen in gut konzipierten Fonds treffen auch im aktuell schwierigen Marktumfeld auf Nachfrage - insbesondere von langfristig orientierten institutionellen Investoren. Dies haben viele Marktteil-

nehmer erkannt und versuchen sich deshalb gerade jetzt ebenfalls in diesem Geschäftsfeld. Der Erfolg hängt hier aber nicht nur von den Produkten, sondern zusätzlich von einer kontinuierlich aufgebauten Reputation ab. Darüber verfügt die IVG. Daran ändert nichts, dass natürlich auch einige unserer Immobilien-Fonds mit den widrigen Marktumständen zu kämpfen haben.

Im Segment Privatanleger konnten wir 2008 257 Mio. € Eigenkapital platzieren, im Wesentlichen durch den Vertrieb des Fonds „EuroSelect 16“ mit einer Immobilie in Luxemburg. Insgesamt betreuen wir in diesem Segment 3,3 Mrd. € Assets under Management. Aktuell stehen der EuroSelect 17 – ein Holland-Fonds – und der EuroSelect 18 – mit 5 deutschen Immobilien – vor dem Vertriebsbeginn. Weitere EuroSelect-Fonds sind in der konkreten Vorbereitung.

Im Segment der institutionellen Investoren betreuen wir 12,0 Mrd. € - insbesondere für Versicherungen, Versorgungswerke und Pensionskassen. Für institutionelle Kunden wurden 2008 Immobilien für 1,1 Mrd. € gekauft.

Schwerpunkt 2008 war die Platzierung des IVG-Kavernenfonds mit einem Eigenkapital von 910 Mio. € - davon wurden alleine 2008 rund 60 % eingezahlt. Dieser Spezialfonds beinhaltet 70 Kavernen – das sind unterirdische Gas- und Öl-Lagerstätten in unserem Kavernenfeld in Norddeutschland. 40 Kavernen davon bestehen bereits, 30 weitere befinden sich im Bau und werden nach Fertigstellung sukzessive an den Fonds übergeben. Für alle 70 Kavernen bestehen Mietverträge mit bonitätsstarken Mietern.

Der Kavernenfonds ist ein gutes Beispiel für Synergien im IVG-Konzern. Wir haben mit diesem Produkt unser langjähriges Kavernen-Know how mit unserer Konzeptionierungserfahrung und unseren Kontakten zu institutionellen Investoren verknüpft. Denn die Kavernen – eigentlich ein Infrastruktur-Asset – liefern langfristig kalkulierbare, solide Erträge – so wie sie für Immobilien-Investitionen idealtypisch sind.

Der Geschäftsbereich Funds erzielte 2008 ein EBIT von 43 Mio. € nach 81 Mio. € im Vorjahr. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf ein deutlich höheres Platzierungsvolumen 2007 zurück zu führen.

IVG Development

Im Geschäftsfeld Development entwickeln, vermieten und verkaufen wir Büroimmobilien in ausgewählten europäischen Metropolen.

2008 konnten auch in einem schwierigen Marktumfeld wie geplant 11 Entwicklungsprojekte verkauft werden. Die Verkäufe erfolgten jeweils mindestens zu Herstellkosten, der Gesamtgewinn betrug 23 %. Das größte Projekt war das viel beachtete „14 Cornhill“ im Londoner Bankenviertel, das wir für 140 Mio. € verkauft haben.

Das herausragendste Projekt der IVG ist das Airrail am Frankfurter Flughafen, das im Frühjahr 2010 fertig wird. Es wird danach von den beiden Ankermietern Hilton und KPMG sowie weiteren Mietern bezogen. Der aktuelle Vorvermietungsgrad liegt bei rd. 60 %. Man kann jetzt erkennen, wie diese Immobilie im Schnittpunkt der Verkehrsträger Straße, Schiene und Luft emporwächst.

Der Spatenstich für die neue Landebahn Nordwest des Rhein-Main-Flughafens ist erfolgt, und

man geht bis 2020 von 88 Mio. Passagieren pro Jahr aus. Rhein-Main bleibt eine der wichtigsten Drehscheiben im internationalen Luftverkehr, und zentraler kann man einen Bürostandort in Europa kaum wählen.

Development hat 2008 ein positives operatives EBIT von 40 Mio. € vor Wertänderung erreicht. Dennoch wurde das Geschäftsjahr mit einem negativen EBIT von rd. 137 Mio. € abgeschlossen. Dies resultiert aus positiven unrealisierten Marktwertänderungen von 38 Mio. € und Risikovorsorge und Wertberichtigungen in Höhe von 215 Mio. € im Hinblick auf die absehbare Marktentwicklung.

IVG Caverns

Im Geschäftsfeld Caverns bauen, vermieten und betreiben wir Rohöl- und Erdgaslagerstätten in einem unterirdischen Salzstock Nordwestdeutschlands – die bereits erwähnten Kavernen. Unser Kavernenfeld liegt in Etzel in der Nähe von Wilhelmshaven und in unmittelbarer Nähe zu internationalen Gas- und Öl-Pipelines. IVG Caverns bietet Lagermöglichkeiten als einer der wenigen unabhängigen, d.h. nicht zu einem Energiekonzern gehörenden Anbieter. Das

ist ein wichtiger Wettbewerbsvorteil in diesem Markt.

Die Situation auf den internationalen Energiemärkten lässt eine langfristig weiter steigende Nachfrage nach diesen Lagerkapazitäten erwarten. Diese Nachfrage kann durch das vorhandene Erweiterungspotenzial der Anlage in den nächsten Jahren sukzessive bedient werden.

Wie bereits erwähnt wurden 2008 70 Kavernen an den IVG-Kavernenfonds verkauft. 40 Kavernen bestehen bereits und sind 2008 übergegangen, die restlichen 30 werden sukzessive nach Fertigstellung übergeben. IVG bleibt in der Betreiberfunktion dieser Kavernen. Dies schafft stetige und langfristig kalkulierbare Dienstleistungserträge. 2008 wurden die Entwicklungsaktivitäten planmäßig fortgesetzt - bei den 30 noch zu erstellenden Fondskavernen und bei den Vorarbeiten zum Bau der 60 bei IVG verbleibenden Potenzial-Kavernen.

Der Geschäftsbereich Caverns erzielte 2008 ein EBIT von 442 Mio. €. Dies ist eine Vervielfachung gegenüber dem Vorjahreswert von 124

Mio. € und insbesondere auf den Kavernenverkauf zurück zu führen.

Die IVG Aktie

Sehr geehrte Aktionäre,

ich komme zur Aktienkursentwicklung 2008. Wie Sie dem Chart entnehmen können, gibt es hier leider nichts Positives zu berichten. Im generellen Trend bewegte sich die IVG-Aktie im Gefolge der relevanten Indizes nach unten. Unter dem Strich hat die IVG-Aktie 2008 76 % verloren. Ich möchte an dieser Stelle keinerlei Relativierung mit Langfristbetrachtungen vornehmen. Diese Entwicklung ist einfach unerfreulich – für Sie als Aktionäre, für uns als Management und für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Im Hinblick auf den Börsenkurs sehen wir als neues Management folgende Ansatzpunkte:

- die Liquidität nachhaltig sichern,
- bei Banken und Aktionären durch ein bewusst konservativeres Geschäftsmodell Vertrauen schaffen,

- höchste Qualität und Effizienz in den Geschäftsabläufen – insbesondere im Asset Management – sicher stellen („operational excellence“).

Dies geht nicht von heute auf morgen, aber die Ziele sind erkannt und wir werden sie mit Nachdruck verfolgen. Denn wir verfügen über rd. 5 Mrd. € qualitativ überdurchschnittliche Immobilien mit einem Vermietungsgrad von rd. 92 %. Sie sind eine fundamental hervorragende Ausgangsposition für den nächsten Aufschwung an den Immobilienmärkten.

Dies wird unterstützt durch drei positive Grundtatbestände bei IVG:

- eine anerkannte Marke,
- ein starkes, professionelles Mitarbeiter-Team,
- ein eigenes Niederlassungsnetz an den wichtigen Immobilienmärkten in Europa.

Wir verfügen damit über sehr gute Voraussetzungen in einer Vermögens-Klasse, die sich in den nächsten 2 – 3 Jahren wieder deutlich erholen wird, da sie auf Grund von Inflationsge-

fahren wieder verstärkt in den Fokus vieler privater und institutioneller Anleger gelangen wird.

Auftakt Geschäftsjahr 2009

Sehr geehrte Damen und Herren,

die ersten Monate des neuen Geschäftsjahres standen ganz im Zeichen der Liquiditätssicherung unter den deutlich erschwerten Bedingungen an den Finanzmärkten. Wir sind dazu ab Februar 2009 in einen sehr offenen und intensiven Dialog mit 11 finanzierenden Banken eingetreten. Am 20. März 2009 konnte das so genannte „Term Sheet“ für einen neuen Konsortialkredit mit diesen 11 Banken vereinbart werden. Der neue Kredit fasst die bisherigen Fälligkeiten der Jahre 2009 bis 2011 zusammen und verlängert sie bis zum 28.12.2012. Das Chart zeigt die neue Fälligkeitenstruktur.

Das Ergebnis dieser neuen Refinanzierung ist zunächst die Stabilisierung der Liquidität. Tatsächlich steckt aber noch mehr dahinter. Wir haben uns in den Verhandlungen um größtmögliche Transparenz und Glaubwürdigkeit bemüht. Die 11 großen Konsortialbanken haben dies

anerkannt und mit ihrem Engagement ein Signal des Vertrauens in die Zukunft der IVG gegeben. IVG ist für unsere Bankpartner mehr als ein Pool von Finanzkennzahlen und Kreditsicherheiten.

Das aktuell niedrige Zinsniveau am Geldmarkt kommt uns bei dieser Refinanzierung entgegen. Trotz der krisenbedingt höheren Kreditmarge der Banken ist der Durchschnittszins über die Gesamtverbindlichkeiten unverändert: Vor der Kredit-Prolongation betrug er zum Jahresende 2008 rd. 4,6 %, mit dem neuen Kredit wird er ebenfalls bei 4,6 % liegen. In Abhängigkeit von der Zinspolitik der Europäischen Zentralbank ist im weiteren Verlauf des Jahres ein Rückgang nicht ausgeschlossen.

Meine Damen und Herren,

wir waren uns von Anfang an darüber im Klaren, dass die Stabilisierung der Finanzierung nur die notwendige Bedingung für eine gute Zukunft der IVG sein kann. Die hinreichende Bedingung ist ein dauerhaft tragfähiges, d.h. insbesondere risikoärmeres Geschäftsmodell.

Vorarbeiten dazu haben bereits Ende letzten Jahres begonnen. Im März dieses Jahres hat der Aufsichtsrat einem überarbeiteten Geschäftsmodell zugestimmt. Die neue Struktur verfolgt drei wesentliche Ziele:

Das erste Ziel ist ein einfacherer Konzernaufbau:

Wie Sie in der Projektion erkennen können, besteht IVG zukünftig aus zwei Geschäftsbereichen.

Der Geschäftsbereich Investment enthält unser eigenes Vermögen. Das sind wie bisher die Immobilien – das Segment „Real Estate“. Hinzu kommen unsere Kavernen. Sie werden als eigenes Segment nunmehr im Geschäftsbereich Investment geführt.

Der bisherige Geschäftsbereich Development wird aufgelöst. Während der planmäßigen Abwicklung der Entwicklungsprojekte werden sie als Segment Development im Geschäftsbereich Investment separat ausgewiesen.

Der Geschäftsbereich Funds beinhaltet wie bisher das Fondsgeschäft mit institutionellen und

privaten Investoren. Da diese Segmente durch eine vergleichsweise niedrige Kapitalbindung gekennzeichnet sind, wollen wir sie verstärkt ausbauen.

Das zweite Ziel ist die Stärkung des Asset Managements:

Der bisherige Zentralbereich Asset Management wird deutlich aufgewertet. Denn er ist der wesentliche Werttreiber unseres Geschäftsmodells.

Dabei konzentrieren wir uns auf die besonders wertschöpfenden Aktivitäten wie Kauf und Verkauf, Vermietung, Mieterbetreuung sowie die Entwicklung im eigenen Bestand. Im Facility- und Property Management werden wir mit externen Partnern zusammenarbeiten.

Teil der Stärkung des Asset Managements ist es auch, die bisherige Niederlassungs-Doppelstruktur von Asset Management und Development zurückzuführen. Zukünftig wird es an jedem Standort nur noch eine IVG-Niederlassung geben.

Das dritte Ziel ist die Risikoreduktion:

Wie bereits gesagt, wird Development als eigenständiger Geschäftsbereich aufgelöst. Dies reduziert die Kapitalbindung und verringert das Risiko ganz erheblich.

Entwicklungsaktivitäten werden wir zukünftig als wichtigen Werttreiber im eigenen Bestand nutzen. Wir verfügen dafür über eine umfangreiche Expertise. Mit dieser veränderten, internen Aufstellung der Projektentwicklung verbinden wir zwei wesentliche Steuerungs-Aspekte:

- Entwicklungsleistungen werden so an das verwaltete Immobilien-Volumen gekoppelt und unterstützen unser Geschäftsmodell des „Investieren, Aufwerten und Realisieren“.
- Wir konzentrieren uns so noch stärker auf unsere derzeit 22 Mrd. € Assets unter Management und damit auf unsere Kunden. Kunden dauerhaft zu binden ist in den meisten Fällen effizienter als sie durch neue ersetzen zu müssen.

Mit der Neuaufstellung der IVG haben wir im April 2009 begonnen. Die organisatorische Detailumsetzung erfolgt im laufenden Jahr. Die

Reduktion der Projektpipeline wird sich auf Grund begonnener, länger laufender Projekte bis 2011 erstrecken.

Mit dem neuen Geschäftsmodell soll IVG wieder auf das konzentriert werden, was das Unternehmen seit vielen Jahren auszeichnet: solides und nachhaltiges operatives Immobiliengeschäft – und dies in einer konservativen Bilanz- und Organisationsstruktur.

Sehr geehrte Damen und Herren,

vor wenigen Tagen haben wir das erste Quartal 2009 abgeschlossen. IVG operierte in den ersten drei Monaten 2009 unter den weiterhin deutlich erschwerten Bedingungen der internationalen Finanz- und Bankenkrise.

Dennoch ist IVG operativ ordentlich in das neue Geschäftsjahr gestartet: Im abgelaufenen Quartal wurde ein operatives EBIT vor Bewertung von rd. 68 Mio. € erzielt. Dazu beigetragen haben gestiegene Mieteinnahmen und höhere laufende Erlöse aus dem Fonds- und aus dem Kavernengeschäft im Vergleich zum ersten Quartal 2008. Dem standen jedoch nicht zahlungs-

wirksame negative Marktwertänderungen von insgesamt rd. 70 Mio. Euro gegenüber – im Wesentlichen bei Investment Property, Developments und im Finanzergebnis. Trotz eines im Vergleich zu Q1 2008 ebenfalls verbesserten Finanzergebnisses führte dies unter dem Strich zu einem negativen Konzernergebnis von rd. 45 Mio. €.

Die negativen Marktwertänderungen stammten im ersten Quartal 2009 nur noch mit rd. -34 Mio. € aus unseren eigenen Immobilien – den Investment Property. Dieser Wert lag im vierten Quartal 2008 noch bei rd. -352 Mio. €. Wir beobachten in einigen europäischen Märkten erste Anzeichen dafür, dass der Preisrückgang am Investmentmarkt seinen vorläufigen Tiefpunkt erreicht hat.

Unsere Development-Pipeline wird planmäßig abgearbeitet. Letzte Woche gelang in unserem Infopark in Budapest – in der laufenden Projektentwicklung „Gebäude E“ – die Vorvermietung von 2.800 m² für 20 Jahre an ein Institut der Europäischen Kommission.

Erfreuliche operative Erfolge konnte das IVG Asset Management im April in den Niederlassungen München und Düsseldorf erzielen. In unseren Gebäuden in einem Technologiepark bei München wurden 22.000 m² für 10 Jahre an Bosch vermietet. Der Niederlassung Düsseldorf gelang eine Anschlussvermietung von 4.000 m² über 5 Jahre an die ARAG-Versicherung.

Dies sind auf den ersten Blick unspektakuläre, in ihrem betriebswirtschaftlichen Gehalt aber um so wichtigere Meldungen, die unser modifiziertes Geschäftsmodell zukünftig noch häufiger hervorbringen soll.

Ausblick

Meine Damen und Herren,

neben der Umsetzung des neuen Geschäftsmodells steht im weiteren Verlauf 2009 das Thema Liquidität weiterhin ganz oben auf der Agenda. Dabei geht es jetzt insbesondere darum, sehr präzise unser Verkaufsprogramm abzarbeiten – über 600 Mio. € aus dem Bestand und über 300 Mio. € Projektentwicklungen. Wir wissen, dass dies eine ambitionierte Vorgabe

ist. Sie wäre ausschließlich mit Direktverkäufen am Markt nur schwer darstellbar. Sehr hilfreich ist deshalb unsere Platzierungskraft bei institutionellen und privaten Investoren, bei denen ein ungebrochener Bedarf an indirekten Immobilien-Anlagen besteht. Diese Platzierungskraft ist in einem über Jahre gewachsenen Vertrauensverhältnis entstanden.

Um unseren institutionellen Kunden die Investitionsentscheidung in einem unsicheren Marktumfeld zu erleichtern, haben wir den „IVG Protect Fund“ aufgelegt. Dieser Spezialfonds mit einer Sicherungsklausel beinhaltet acht Immobilien aus unserem deutschen und europäischen Bestand. Wir gehen davon aus, den Fonds in Kürze voll platziert zu haben.

Dies mit eingerechnet, haben wir im laufenden Jahr bereits Immobilien für rd. 440 Mio. € veräußert.

Eine weitere Aufgabe ist die Verbesserung der Kostenstruktur. Wir gehen dieses Thema auf der Zeitachse zweistufig an. Alle kurzfristig zu beeinflussenden Kosten werden jetzt unmittelbar auf den Prüfstand gestellt. Etwa bis Ende

des Jahres werden wir auch die großen Kostenblöcke transparenter gestalten und verringern. Leitbild ist dabei, dass wir unsere Kosten sowohl auf der Fonds- wie auch auf der Investmentseite mit transparenten und marktgerechten Gebühren abdecken.

Meine Damen und Herren,

wir können heute noch keine seriöse Prognose für das Geschäftsjahr 2009 abgeben. Die Unsicherheit über die Entwicklung der Finanzmärkte, der Realwirtschaft und der daraus abgeleiteten Immobilienmärkte ist noch zu groß. Die vor uns liegende Wegstrecke ist schwierig, aber sie ist zu schaffen. Wie schwierig sie genau ist, und wie gut wir darauf voran kommen, das werden wir erst im zweiten Halbjahr abschätzen können.

Zum Schluss möchte ich zusammen fassen:

IVG verfügt über eine gut eingeführte, angesehene Marke, ein professionelles Team, eine dezentrale, marktnahe Aufstellung in den wichtigen europäischen Standorten, eine loyale Basis bei Kunden und Finanzierungspartnern und rd.

5 Mrd. € qualitativ überdurchschnittliche eigene Immobilien.

Dies sind Vorteile, die uns in ihrem Zusammenwirken am Markt unterscheiden, und dies sind gute Voraussetzungen, um beim nächsten Aufschwung der Immobilienmärkte wieder ganz vorne mit dabei zu sein. Das motiviert diesen Vorstand und das ganze Team, mit vollem Einsatz für Sie zu arbeiten und die aktuelle Durststrecke zu überwinden – um damit auch dem Aktienkurs neuen Schub zu geben.

Sehr geehrte Aktionäre,

im Namen des Vorstands möchte ich mich für Ihr Vertrauen in diesen turbulenten Zeiten bedanken.

Wir freuen uns auf die Diskussion mit Ihnen.

Disclaimer

Dieses Dokument enthält zukunftsbezogene Erklärungen und Informationen. Solche Erklärungen basieren auf unseren aktuellen Erwartungen und gewissen Vermutungen und können gewisse Risiken und Unsicherheiten in sich bergen. Eine Reihe von Faktoren, von denen viele außerhalb des Einflussbereiches der IVG liegen, bestimmen deren operative Tätigkeit, Erfolg, Geschäftsstrategie und Ergebnisse und können zu wesentlichen Abweichungen bei den Ergebnis-

sen, Erfolgen oder Zielerreichung der IVG Immobilien AG führen.

Sollte eines oder sollten mehrere Risiken oder Ungewissheiten eintreten, oder sollten zugrunde liegende Annahmen sich als unrichtig erweisen, können die tatsächlichen Ergebnisse sowohl in negativer als auch in positiver Richtung von dem abweichen, was IVG erwartet, anstrebt, beabsichtigt, plant, angenommen, vorhergesagt oder geschätzt hat. IVG beabsichtigt nicht und verpflichtet sich auch nicht, die zukunftsbezogenen Erklärungen angesichts neuer Entwicklungen, die von den erwarteten abweichen, zu aktualisieren oder zu korrigieren.