

Messeausgabe 2009

„Wir haben das Schiff wieder flottgemacht“

Redaktionsgespräch mit Gerhard Niesslein

Nachdem die IVG durch die Finanzkrise schwere Schlagseite bekommen hat, will ein neuer Vorstand mit neuer Strategie die Immobilien-AG wieder flottmachen.

Das ist auch weitgehend gelungen, erklärt der Vorstandssprecher im Redaktionsgespräch. Doch noch habe das Unternehmen nicht alle Klippen umschifft und der Weg in ruhigeres Fahrwasser sei noch weit. So ist zwar die Finanzierung stabilisiert worden, schwierig sind dagegen die Vermietung und der Verkauf. Hierbei müssen derzeit viele Zugeständnisse gemacht werden – vor allem bei der Vermarktung der Projektentwicklungen. (Red.)

I&F Mit welcher Botschaft geht die IVG zur Expo Real nach München?

Dass die IVG mit Vermögenswerten von fast 23 Milliarden Euro unter Verwaltung auf dem richtigen Weg ist. Wir haben eine strategische Neuausrichtung des Unternehmens auf den Weg gebracht, die uns im nächsten Aufschwung eine sehr gute Startposition verschafft.

I&F Was steckt hinter der Neupositionierung?

Wir konzentrieren uns auf stabile, wiederkehrende Erträge in unserem Investment- und Fondsgeschäft. Wir bauen unsere Risikoposition ab, indem wir unsere Projekt-Pipeline zurückführen, wobei wir die laufenden Entwicklungen planmäßig zu Ende führen und vermieten.

I&F Die IVG musste sich in erheblichem Umfang von Projekten und Immobilien trennen. Wie viel wollen und müssen Sie noch veräußern?

Wir haben Anfang des Jahres beschlossen, zur ergänzenden Innenfinanzierung bis Ende 2010 Immobilien für rund einer Milliarde Euro zu verkaufen. Im ersten Halbjahr 2009 haben wir bereits mehr als die Hälfte davon erreicht. Wir sind also im Plan.

I&F Wie weit entlasten die Verkaufserlöse die Liquiditäts- und Ertragsprobleme?

Die Verkaufserlöse von 550 Millionen Euro haben dazu beigetragen, dass

wir sämtliche Verbindlichkeiten planmäßig prolongiert oder zurückgeführt haben und bis 2012 keine größeren Fälligkeiten anstehen.

I&F Alles ohne Verluste?

Leider nein. Bei der schwierigen Situation am Investmentmarkt mussten wir bei den Objektverkäufen Abschläge von annähernd zehn Prozent gegenüber den Marktwerten vom Jahresende 2008 hinnehmen.

I&F Funktioniert der Verkauf von Projekten und Großimmobilien nur noch über Fonds? Welche Anleger zeichnen diese Fonds?

Die Hälfte unserer Objektverkäufe ist am Markt und die andere Hälfte über unsere Fonds gelaufen. Zu den Zeichnern der Fonds zählen Anlageinstitute wie Versicherungsgesellschaften, Versorgungswerke und Stiftungen. Hier verwaltet die IVG als Marktführer ein Vermögen von fast 13 Milliarden Euro. Daneben werden Geschlossene Immobilienfonds für private Anleger aufgelegt. Auch hier zählt die IVG mit einem Vermögen von mehr als drei Milliarden Euro und etwa 50 000 Anlegern zu den großen Emissionshäusern in Deutschland.

I&F Welche Renditen werden heute von den Fondszeichnern erwartet?

Die Renditeerwartungen variieren je nach den strategischen Ausrichtungen der Fonds: So strebt der Euroselect 18 (ein Deutschlandportfolio) jährliche Ausschüttungen vor Steuern von sechs Prozent an. Der im Herbst 2008 aufgelegte Kavernenfonds für zwölf institutionelle Anleger – mit 1,7 Milliarden Euro Investitionssumme die größte Emission auf dem deutschen Immobilienanlagemarkt – hat eine laufende Rendite von gut acht Prozent zum Ziel.

I&F Wann erwirtschaftet die IVG wieder Gewinne und zahlt Dividenden?

Hoffentlich schon bald; aber wir müssen realistisch bleiben. Wir haben das Schiff wieder flottgemacht; jetzt muss es durch die Klippen ins offene Fahrwasser ge-



„Die Rezession ist zu Ende, die Krise aber noch nicht.“

Dr. Gerhard Niesslein,
Sprecher des Vorstands,
IVG Immobilien AG,
Bonn

steuert werden. Und das ist noch eine lange Strecke.

I&F Wie überzeugen Sie Kapitalanleger von einem Investment in IVG-Aktien? Wann kehrt das Vertrauen der immobilienaffinen Investoren in die Anlageklasse Immobilie und speziell in die Immobilienaktie zurück?

Die internationale Finanzkrise hat in dieser Schärfe kaum jemand vorhergesehen; deshalb waren auch die Reaktionen an den Börsen entsprechend dramatisch. Doch sobald die Konjunktur wieder Fuß fasst, werden sich auch die Kurse der gut aufgestellten Immobilienaktiengesellschaften wieder erholen.

I&F Wie ist die Stimmung in den Immobilienmärkten, in denen die IVG investiert ist? Welche Signale nehmen Sie aus diesen Märkten wahr?

Dass die Rezession zu Ende ist, die Krise aber noch nicht. Hier haben alle Akteure noch viel zu tun. Aber es hat bisher keine

„Der Markt lebt vom Vertrauen in die Zukunft, aber auch von Seriosität und einer klaren Strategie.“

nennenswerten Notverkäufe am deutschen Markt gegeben, er hat sich besser gehalten als viele andere. Seit einigen Wochen können wir sogar eine erste, vorsichtige Verbesserung der Stimmung feststellen. Es tut sich was am Markt.

I&F Aber warum verharrt das Transaktionsvolumen auf so niedrigem Niveau? Finanzieren die Banken zu wenig oder zu teuer? Wollen die Eigentümer nicht verkaufen oder sind den Kaufinteressenten die Preise noch zu hoch?

Die Preisvorstellungen zwischen Verkäufern und Käufern liegen in der Tat noch weit auseinander. Aber eine vorsichtige Annäherung erscheint nicht unrealistisch. Bei entsprechendem Eigenkapital besteht für finanzstarke Immobilieninvestoren keine Kreditklemme.

I&F In welchem Immobilienmarkt respektive welchem Marktsegment werden die Umsätze und Preise als erstes wieder anziehen?

Das volatilste Marktsegment sind die Büromärkte. Hier erwarten wir die schnellsten Besserungstendenzen.

I&F Wie entwickeln sich die Renditen?

Auch hier scheint ein gewisses Maß an Stabilisierung eingetreten zu sein. Aber niemand kann einen weiteren

Rückgang der Preise bis Jahresende ausschließen.

I&F Wie wirkungsvoll ist die Diversifikation des Immobilien-Portfolios, wenn sich die Konjunkturzyklen der Märkte angleichen?

Zwar sind die Märkte alle unter Druck geraten, aber keineswegs im Gleichschritt. Hier muss zwischen scheinbar gleichen Sachverhalten unterschieden

werden, um passende Strategien zu entwickeln.

I&F Wie sind Büroflächen im momentanen Konjunkturmilieu richtig am Markt platziert? Wie gewinnt die IVG in der aktuellen Marktphase neue Mieter für ihre Objekte?

Wir haben im ersten Halbjahr 2009 entgegen dem äußerst schwierigen Markttrend 190 000 Quadratmeter vermietet und die Vermietungsquote bei 91,7 Prozent konstant gehalten. Bei den von uns betreuten Fonds konnten 139 000 Quadratmeter vermietet werden. Bei den Entwicklungsprojekten

wurde der Vermietungsgrad sogar von 48 Prozent im Vorquartal auf mehr als 57 Prozent im zweiten Quartal gesteigert.

I&F Aber auch dort sind die Mieten gesunken; was müssen Sie Mietinteressenten an Incentives bieten?

Das ist richtig: Die Mieten sind unter Druck geraten, aber bei weitem nicht so

stark wie auf vielen Auslandsmärkten. Natürlich bieten wir in einem solch schwierigen Umfeld auch Incentives mit mietfreien Zeiten an, die sich aber im üblichen Rahmen bewegen.

I&F Erleichtern Umweltverträglichkeits-Zertifikate die Vermarktung und Vermietung der Immobilien? Werden für ökologische Nachhaltigkeit höhere Mietpreise akzeptiert?

In den meisten unserer Entwicklungsprojekte erreichen wir mit einem akzeptablen Zusatzaufwand Leed-Silber-Standard, also eine international anerkannte Zertifizierung für ökologische Nachhaltigkeit. Das wird von den meisten Mietern honoriert.

I&F Wie wirkungsvoll werden die nationalen Konjunkturpakete für die Immobilienmärkte sein? Braucht es eine Abwrackprämie für nicht marktfähige Büro-, Einzelhandels- und Logistikflächen?

Nein, wenn Immobilien nicht mehr marktfähig sind, muss man die Ursachen untersuchen und Alternativen entwickeln; wenn das nicht hilft, bringt auch staatliche Hilfe nichts.

I&F Welche Hoffnungen knüpfen Sie an die Expo Real 2009?

Der Markt lebt vom Vertrauen in die Zukunft, aber auch von Seriosität und

„Sobald die Konjunktur wieder Fuß fasst, werden sich auch die Kurse wieder erholen.“

einer klaren Strategie. Wenn die Expo Real als eine der größten Immobilienfachmessen in Europa dieses Bewusstsein fördert, haben wir eine Menge erreicht. ■