

Rede Dr. von Obstfelder

Herbsttagung der Zeitschrift „Immobilien & Finanzierung“

am 24.Oktober 2007 in Wiesbaden

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich freue mich sehr, und ich bedanke mich zugleich für die Gelegenheit, Ihnen „Gedanken eines ostdeutschen Immobilieninvestors“ vortragen zu dürfen. Eines Investors, der seit 16 Jahren auf dem ostdeutschen Immobilienmarkt präsent ist und somit länger als alle anderen größeren Immobilienunternehmen hautnah vor Ort die Entwicklungen dieser Region in allen seinen Veränderungen – seinen Tiefen und Höhen - erlebt und vielleicht sogar auch ein wenig mitgeprägt hat. Gegen viele Zweifler und auch in Zeiten außerordentlich schwieriger Marktverhältnisse hat sich die TLG IMMOBILIEN in Ostdeutschland als erfolgreiches Immobilienunternehmen durchsetzen können. Heute sehen wir uns selbstbewusst als die Nr. 1 für Immobilien in Ostdeutschland.

„Wohnungs- und Immobilienpolitik: zwischen wirtschaftlichem Zwang und sozialer Verantwortung“ – so lautet das Thema an diesem Vormittag. Ich sage gleich vorweg: Aus Sicht der TLG IMMOBILIEN ein scheinbarer Widerspruch. Ich spitze zu: im Gegenteil! Erstens: Der ostdeutsche Immobilienmarkt ist für uns bis heute - sieht man einmal von der Phase der „Goldgräberstimmung“ Anfang der 90er Jahre ab – im Ganzen immer ein Käufermarkt oder in diesem Zusammenhang besser: ein Mietermarkt gewesen. Wirtschaftlicher Erfolg, dem auch wir zwanghaft unterworfen sind, lässt sich nur erzielen, wenn man die Wünsche und Erwartungen seiner vorhandenen Mieter und die Wünsche und Erwartungen neu zu gewinnender Mieter nachhaltig befriedigen kann. Im Wohnungssegment gilt dies insbesondere auf der Grundlage eines sozial orientierten Mietrechts in Deutschland, das meines Wissens seinesgleichen sucht. Und zweitens: wirtschaftlicher Erfolg ist für ein Unternehmen unabdingbare Voraussetzung für Überlebensfähigkeit. Wirtschaftlicher Erfolg ist damit Voraussetzung für eine nachhaltige Sicherung von Arbeitsplätzen für Mitarbeiter.

Dies vorausgeschickt, meine Damen und Herren, möchte ich zunächst etwas zur Geschichte sowie vor allem zur Strategie und Struktur der TLG IMMOBILIEN insgesamt sagen, bevor ich mich unserem Wohnungssegment im Besonderen zuwende:

Unser Unternehmen ist 1991 – noch als Treuhand Liegenschaftsgesellschaft – gegründet worden mit der Aufgabe, auf der Grundlage der Wiedervereinigungs- und Treuhandgesetzgebung die aus der Staatswirtschaft der ehemaligen DDR übernommenen Liegenschaften zu restituieren, zu kommunalisieren und vor allem durch Verkauf zu privatisieren. Ein Auftrag mit offensichtlich zeitlicher Begrenzung, der in absehbarer Zeit in die Abwicklung der Gesellschaft führen sollte. Wie dies im Fall der Treuhandanstalt tatsächlich vollzogen worden ist.

In einem Strategiewechsel im Jahr 2000 gab uns unser Gesellschafter, der Bund, den Auftrag, das Unternehmen grundlegend neu auszurichten. Wir entwickelten den Anspruch, die TLG IMMOBILIEN zu einer renditeorientierten Immobilienbestandsmanagerin in Ostdeutschland umzubauen, verstanden als aktive Portfoliomanagerin, hierzu uns von nicht zukunftsfähigen Teilportfolien möglichst rasch zu trennen, einen profitablen Immobilienbestand in Ostdeutschland aufzubauen und dazu erheblich in den eigenen Bestand sowie in den Ankauf renditestarker Immobilien zu investieren.

Einige wenige Zahlen mögen Ihnen den Umbau verdeutlichen, der inzwischen zwar nicht vollständig abgeschlossen, aber weitgehend bewältigt worden ist :

- Wir haben unseren Immobilienbestand von rund 37.000 Objekten auf rund 2.000 Objekte reduziert.
- Zugleich haben wir Jahr für Jahr erhebliche Beträge in die Entwicklung unseres Bestandes und zuletzt verstärkt in den Ankauf bereits entwickelter Immobilien investiert. Wir rechnen in diesem Jahr mit einem Investitionsvolumen von etwa 280 Millionen Euro. Im Vorjahr waren es 200 Millionen Euro.
- Unser langfristiges Immobilienvermögen hat inzwischen einen Wert von 1,2 Mrd. € erreicht.
- Wir haben die Zahl der Mitarbeiter von knapp 2000 auf zur Zeit knapp 400 Mitarbeiter angepasst.
- Unser Eigenkapital hat sich kontinuierlich von 450 auf 750 Mio. € erhöht.
- Nach hohen Verlusten in den Jahren 2000 und 2001 erzielen wir seit 2002 Jahr für Jahr einen Jahresüberschuss in zweistelliger Millionenhöhe. Insbesondere unsere operativen Bewirtschaftungsergebnisse verbessern sich stetig.

Der Umbau des Unternehmens war eine Entscheidung für eine nachhaltige und langfristige Entwicklungsperspektive für die TLG IMMOBILIEN.

Meine Damen und Herren, Nachhaltigkeit und Langfristigkeit sind die ersten Grundpfeiler unserer Unternehmensstrategie und damit auch unserer Investitions- und Wachstumsstrategie. Nicht der kurzfristige Profit steht im Fokus unseres wirtschaftlichen Handelns. Sondern es geht uns um die Entwicklung eines nachhaltig rentierlichen Portfolios und die Realisierung entsprechend tragfähiger, langfristig rentabler Investitionen. Damit unterscheiden wir uns von einigen anderen Investoren, die in letzter Zeit verstärkt auch in den ostdeutschen Markt gedrängt sind und die zum Teil heute schon wieder beginnen, sich von ihren erworbenen Portfolien zu trennen.

Zu unserer Unternehmensstrategie gehört zweitens der Grundpfeiler, dass wir regional ein auf Ostdeutschland fokussiertes Immobilienunternehmen sind.

Das liegt an unserer Geschichte, das liegt an der besonderen Kompetenz und an den besonders tiefen Marktkenntnissen, die wir über die Jahre erworben haben und das liegt daran, dass wir frühzeitig erkannt und darauf gesetzt haben, dass Ostdeutschland entgegen verbreiteter landesüblicher Einschätzung - jedenfalls bisheriger Einschätzung - eine sehr interessante und sehr ergiebige Entwicklung nehmen wird, auf die man eine nachhaltig ertragreiche Unternehmensentwicklung bauen kann. Diese Einschätzung hat auch gegolten und gilt fort angesichts des Standortwettbewerbs, in dem Ostdeutschland mit den osteuropäischen Nachbarländern steht.

Die jüngsten wirtschaftlichen Entwicklungen bestätigen unsere frühzeitig getroffenen Einschätzungen. Im vergangenen Jahr lag das BIP in Ostdeutschland mit 3,0 % erstmals vor der Wachstumsrate Westdeutschlands, die 2,6 % betragen hat. Das Land Sachsen lag mit einer Wachstumsrate von 4 % an der Spitze aller 16 Bundesländer, vor Baden Württemberg und Bayern. Die Entwicklung hat sich fortgesetzt: im ersten Halbjahr 2007 lag Mecklenburg Vorpommern mit 4,0 % an der Spitze aller 16 Bundesländer. Das Institut für Wirtschaftsforschung prognostiziert, dass sich der Wachstumsabstand in diesem Jahr insgesamt noch vergrößern wird: Die Prognosezahlen lauten für Ostdeutschland 3,3 %, für Westdeutschland 2,5 %.

Wir sind davon überzeugt, dass die positive wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland nachhaltig sein wird. Daran wollen wir partizipieren. Deshalb sehen wir für uns auch weitere attraktive Investitions- und Wachstumsperspektiven in Ostdeutschland, deshalb sehen wir für uns auch zukünftig attraktive Ertrags- und Renditeperspektiven.

Man muss sich auch noch einmal vor Augen führen: Ostdeutschland ist mit 17 Millionen Einwohnern und mit einem BIP von etwa 350 Milliarden Euro eine beachtliche Wirtschaftsregion in Europa. Das sind soviel Einwohner wie Schweden und Finnland zusammen haben. Und das ist ein BIP wie es Polen, Tschechien und Ungarn zusammen auf die Waagschale bringen.

Wir sagen deshalb: es hat sich gelohnt als Immobilienunternehmen in Ostdeutschland zu investieren, und es wird sich weiter lohnen, in Ostdeutschland zu investieren!

Meine Damen und Herren,

Ostdeutschland ist allerdings nicht überall wachstumsstark. Das ist eine Binsenweisheit. Das gilt gleichermaßen für Westdeutschland und für jedes andere Nachbarland. Auch das sollte eine Binsenweisheit sein. Auch die Umkehrung ist natürlich eine Binsenweisheit: Ostdeutschland ist nicht überall wirtschaftliche Wüste. Mein Eindruck war allerdings bisher, das genau das sehr viele Marktteilnehmer nach Ende der Goldgräberstimmung Anfang der 90er Jahre lange gedacht haben. Bestimmt haben wir ein Stück von dieser Fehleinschätzung profitiert. Aber ich kann Sie beruhigen. Inzwischen hat sich das Bild geklärt, wir sehen uns heute einer auch internationalen, energischen, zum Teil aggressiven Konkurrenz um attraktive Investitionschancen ausgesetzt.

Daher ist ein weiterer Grundpfeiler unserer Unternehmensstrategie von Anfang an gewesen, aussichtsreiche Wachstums- und Schwerpunktregionen innerhalb Ostdeutschlands zu identifizieren und sich darauf zu fokussieren.

Unsere Analysen haben uns dazu geführt, uns vorrangig auf diese Wachstumsregionen zu konzentrieren. Es sind erstens die Ostseeküste um die Hansestädte Wismar, Rostock, Stralsund und Greifswald, zweitens Berlin mit seinem engeren Verflechtungsraum, insbesondere mit Potsdam und schließlich drittens die Region, die wir mitteldeutscher Kernraum nennen im Dreieck Dresden, Chemnitz, Leipzig/Halle sowie weiter entlang der A4 bis in die Region Jena/Erfurt hinein.

Wenn wir jüngere Prognos- und ähnliche Studien zur Hand nehmen, die sich mit der Frage der Wachstumsperspektiven von Teilregionen in Deutschland insgesamt, besonders in Ostdeutschland befassen, so finden wir uns mit unserer frühen Identifizierung von Wachstums- und Schwerpunktregionen außerordentlich bestätigt.

Unser langfristiges Anlagevermögen ist mittlerweile zu 75 % in unseren ostdeutschen Schwerpunktregionen investiert. Wichtigste Region ist der mitteldeutsche Kernraum, der ein Drittel unserer Immobilienwerte vereint. Bei den Ankäufen bereits entwickelter Immobilien sind es sogar 43 % der Verkehrswerte, die auf den mitteldeutschen Kernraum entfallen.

Zu bemerkenswerten Beispielen unserer Immobilieninvestitionen zählen übrigens das Büro- und Gewerbecenter „Spreestern“ am Salzufer in Berlin Charlottenburg, das wir von Daimler-Chrysler Immobilien erworben haben, das 4 – Sterne – plus Hotel de Saxe am Neumarkt in Dresden, vis a vis der Frauenkirche, die Zentrale und weitere Immobilien der Ostseesparkasse in Rostock, und als jüngstes Investment, die Errichtung eines Bürogebäudes für etwa 500 Mitarbeiter von SAP in Dresden am Postplatz, vis a vis des Zwingers.

Meine Damen und Herren, das führt mich zu der Frage, in welche Produkte wir in Ostdeutschland investieren und das führt mich zugleich zu dem letzten Grundpfeiler unserer Unternehmensstrategie.

So sehr, wie wir es auf Grund unserer Geschichte, der bei uns aufgebauten Kompetenz und der vertieften lokalen Marktkenntnisse für konsequent gehalten haben, uns auf Ostdeutschland als Geschäftsregion zu beschränken, was ein beachtliches Risiko in sich trägt, so sehr haben wir es – gewissermaßen zum Ausgleich – für richtig gehalten, uns nicht auch noch auf ein ausgewähltes Produktsegment zu beschränken. Auf Wohnen z. B. oder auf Büros oder auf Einzelhandel etc. Uns ist bewusst: Eine solche Beschränkung wünschen gerade Viele am Kapitalmarkt. Zum Teil aus guten Gründen, bezogen auf unsere Rahmenbedingungen und unsere Erfahrungen, insgesamt allerdings nicht aus überzeugenden Gründen.

Wir haben uns entschieden, unter Risiko- und Nachhaltigkeitsgesichtspunkten der engen regionalen Beschränkung bewusst eine Produktdiversifizierung entgegen zu setzen. Sie erlaubt uns, wirtschaftlich besser zu atmen mit den nach unserer Überzeugung nicht prognostizierbaren, auf der Zeitachse unterschiedlich attraktiven Entwicklungen in den unterschiedlichen Produktsegmenten. Das schafft Ausgleich, das schafft Stabilität, das schafft nachhaltige Profitabilität.

Also sind wir im Segment Wohnen engagiert mit einem Anteil von einem Drittel am Verkehrswert und einem Anteil von 27 % am gesamten Netto- Cash –Flow – Ergebnis.

Alle Zahlen beziehen sich auf den 31.12.2006.

Wir sind im Segment Einzelhandel engagiert. Mit einem Anteil am Verkehrswert von 25 % und einem Anteil von 31 % am Netto – Cash – Flow – Ergebnis.

Wir sind im Segment Büro engagiert. Mit einem Anteil am Verkehrswert von 23 % und einem Anteil von 25 % am Netto– Cash – Flow – Ergebnis.

Wir sind im Segment Gewerbeimmobilien im engeren Sinn mit einem Anteil am Verkehrswert von 14 % engagiert und von 13 % am Netto – Cash – Flow – Ergebnis.

Und wir sind – zurückhaltend – schließlich im Segment von Spezialimmobilien, vorrangig Seniorenimmobilien und Hotels engagiert. Mit einem Anteil von 4 % sowohl am Verkehrswert wie am Netto – Cash – Flow - Ergebnis.

Dass uns diese Diversifizierung mit wirtschaftlichen Erfolg gelingt, zeigt die Entwicklung unserer Netto – Cash – Flow –Renditen. Über Alles haben wir zum 31.12.2006 etwa knapp 6 % erreicht. Segmenttypisch mit einer Spanne von 4,5 % beim Segment Wohnen bis zu einem Wert von 7 % bei den Segmenten Einzelhandel und Spezialimmobilien. Diese Ergebnisse brauchen den Vergleich nicht zu scheuen. Wir lagen damit insgesamt und in jedem unserer Segmente oberhalb der DIX-Renditen.

Sie mögen sagen, das muss aber angesichts erhöhter Risiken in Ostdeutschland auch so sein. In Ordnung, auch wenn man im Detail sehr wohl diskutieren könnte, ob das wirklich - und überall in Ostdeutschland, - und inzwischen – noch stimmt. Denn wir sehen an einigen begehrten Standorten in Ostdeutschland eine bemerkenswerte Verringerung von Renditen – oder was die Kehrseite ist: eine bemerkenswerte Anhebung von Kaufpreisvervielfältigern.

Wie auch immer: Wir zeigen, dass es uns gelingt, auch erhöhten Renditeansprüchen zu genügen!

Nur am Rande möchte ich zu unserer Produktdiversifizierung anmerken, ohne dieses aus Zeitgründen näher erläutern zu wollen: In allen genannten Produktsegmenten haben wir uns wiederum ein relativ enges, klares Profil verordnet.

Meine Damen und Herren,

ein Spannungsfeld zwischen wirtschaftlichem Zwang und sozialer Verantwortung sehe ich als Immobilienunternehmen vorrangig im Segment des Wohnens verankert. Ich möchte deshalb zum Abschluss meiner Gedanken als ostdeutscher Immobilieninvestor auf unsere Erfahrungen und Erkenntnisse in diesem Segment etwas detaillierter eingehen.

Wie bereits gesagt: Wir sind mit einem Drittel unseres Vermögens und gut einem Viertel unseres Netto-Cash-Flow-Ergebnisses auch ein Wohnungsunternehmen. Aber eben nur „auch“, zu zwei Dritteln sind wir ein Gewerbeimmobilienunternehmen.

Wir haben zur Zeit etwa 11 500 Wohnungen in unserem Portfolio. Mit diesem Bestand zählen wir nicht zu den ganz Großen. Es ist aber durchaus ein beachtlicher Bestand. Und wir wollen auch in diesem Segment weiter wachsen. Das gelingt uns. Zur Zeit befinden sich von den 11.500 Wohneinheiten etwa 500 jüngst erst erworbene Wohnungen in der Sanierung.

Die TLG IMMOBILIEN hat ihren Wohnungsbestand, der zu Beginn des Unternehmensumbaus noch rund 35.000 Wohnungen umfasste, gründlich analysiert. Trotz zum Teil hoher Leerstände in den überwiegend noch unsanierten Beständen und weit über Ostdeutschland verteilt, bot unser Wohnportfolio dennoch gute Voraussetzungen für eine nachhaltig rentierliche Entwicklung. Von Beständen außerhalb unserer Schwerpunktregionen und von Streubesitz mit hohem Verwaltungsaufwand haben wir uns weitgehend getrennt. Die verbliebenen Wohnungen haben wir im Rahmen eines strukturierten Sanierungsprogramms – wir nannten es „Wohnen 2000“ - in den Jahren 1998/99 – 2002/2003 umfassend modernisiert und den heutigen Ansprüchen der Mieter an modernen Wohnraum angepasst. Zusätzlich dazu begann die TLG IMMOBILIEN vor zwei, drei Jahren mit dem Ankauf von Wohnungsbeständen mit dem Ziel, dieses Segment weiter auszubauen und rentabel zu gestalten. Zum Teil waren dies unsanierte Bestände, zum Teil auch bereits sanierte Bestände.

Meine Damen und Herren,

Ich sage Ihnen nichts Neues: das entscheidende Kriterium für langfristige, erfolgreiche Investitionen in den Wohnungsbestand ist wie bei jeder Immobilieninvestition die Lage: Wohnungsstandorte, die für die TLG IMMOBILIEN in Frage kommen, müssen sich in Regionen mit demographischer Stabilität und nachhaltigen Wachstumsaussichten befinden. Sie müssen sich zudem durch eine mindestens gute, nachgefragte lokale Wohnlage auszeichnen. Bei unseren Schwerpunktregionen gehen wir davon aus, dass der Wohnungsmarkt weiter von einem spürbaren Wachstum der Haushaltszahlen und einer dementsprechenden Nachfrage beeinflusst wird. So nahm zum Beispiel in Leipzig und Erfurt die Anzahl privater Haushalte zwischen 2000 und 2004 um 6,1 % zu, in Dresden stieg sie um 5,6 %. Nicht nur steigende Haushaltszahlen, auch steigende Bevölkerungszahlen sind mittlerweile im Osten zu finden, etwa in Potsdam, Weimar und Jena, auch in Dresden.

Wir haben uns bei unseren Ankäufen und Entwicklungen auf überschaubare innerstädtische Wohnanlagen mit urbanen Qualitäten konzentriert. Hierbei haben wir überwiegend hoch in der Mietergunst rangierende Altbauten der 20-, 30- Jahre sowie der frühen 50er Jahre gewählt, die wir unter Bewahrung ihres besonderen Charmes von Grund auf modernisieren. Unsere Wohnungen liegen überwiegend in Rostock, im Umland von Berlin, Halle, Dresden, Eisenach, Merseburg und in zwei architektonisch reizvollen Lausitzer Gartenstädten Lauta und Brieske.

Nachhaltig vermietbare Wohnungen müssen sich in einem guten technischen Zustand befinden. Ihre Produktqualität muss auch zukünftigen Wohnansprüchen unserer Mieter entsprechen. Vielerorts werden Bauformen, Grundrisse oder Wohnungsgrößen nachgefragt, die im bestehenden Wohnumfeld nicht ausreichend angeboten werden. So treten z. B. in vielen Städten Singles und ältere Menschen verstärkt als Nachfrager nach kleineren Wohnungen auf. Wir nutzen mit unseren Ankäufen und eigenen Projektentwicklungen diese Marktchancen, berücksichtigen demografische Veränderungen und legen Wert darauf, dass unsere Mieter eine funktionierende Infrastruktur mit vielfältigen Einkaufs-, Arbeits- und Freizeitangeboten sowie ÖPNV-Verbindungen vorfinden.

Maßnahmen zur Mieterbindung, ein kompetentes Objektmanagement vor Ort mit Mieterbüros und Service-Hotlines komplettieren unser Wohnungsangebot. Diese Anstrengungen zahlen sich für die TLG IMMOBILIEN aus: Wir konnten im vergangenen Jahr den Leerstand von 12 % auf 9 % senken, mit weiter deutlich sinkender Tendenz, weil wir die

Portfoliostruktur weiter optimieren. In wichtigen Teilportfolien liegen wir bereits bei unserer Zielmarke von 3 % Leerstand, das ist Vollvermietung. Gute Werte, die uns vom Markt in Ostdeutschland absetzen. Und unsere Mieter bestätigen unsere gute Arbeit. 85 Prozent erklärten bei einer Umfrage, sie seien zufrieden oder sogar sehr zufrieden mit ihrem Vermieter TLG IMMOBILIEN. Die gute Mieterbindung zeigt sich auch in einer vergleichsweise geringeren Fluktuationsrate. Aus Renditesicht gesprochen, erzielen unsere Wohnimmobilien heute Netto-Cash-Flow-Renditen, die 2006 beachtlich über denen des Deutschen Immobilienindex DIX gelegen haben. Wir sehen darin einen Beleg für unser erfolgreiches Portfoliomanagement.

Meine Damen und Herren,

Ich komme zum Schluss:

Im dem Umfeld, in dem wir arbeiten, sehen wir keinen Widerspruch zwischen wirtschaftlichem Erfolgszwang und sozialer Verantwortung. Unternehmensinteressen und Mieterinteressen sind nach unserer Wahrnehmung bei uns zusammen gekommen. Und wir sind auch in der weiteren Zukunft davon abhängig, dass dies so bleibt. Ich komme auf meine zugespitzte Eingangsaussage zurück: Als langfristig handelnder Investor, der einen nachhaltig rentablen Immobilienbestand aufbaut, der mit einem aktiven Portfoliomanagement stabile Cashflows erwirtschaftet und bei allem wirtschaftlichen Handeln den Markt und die Kunden fest in den Blick nimmt, gelingt es uns, unsere Mieter zufrieden zu stellen, sie langfristig an uns zu binden und mit unserem Angebot immer wieder neue Kunden zu erreichen. Unsere langjährige Präsenz und die Beharrlichkeit, mit der wir an die Chancen Ostdeutschlands geglaubt haben und dort investiert haben, als andere diesen Markt aufgegeben hatten, haben Vertrauen in die Zuverlässigkeit und Solidität der TLG IMMOBILIEN geschaffen. Das zahlt sich jetzt aus.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!