

Hauptversammlung

GSW Immobilien AG

am

18. Juni 2013

in Berlin

Rede der Herren

Dr. Bernd Kottmann

Vorsitzender des Vorstandes

Jörg Schwagenscheidt

Mitglied des Vorstandes

Andreas Segal

Finanzvorstand

(es gilt das gesprochene Wort)

Teil 1:

Dr. Bernd Kottmann

Vorsitzender des Vorstandes, GSW Immobilien AG

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich freue mich, dass ich als neuer Vorstandsvorsitzender der GSW heute zu Ihnen sprechen darf und möchte mich zuerst bei meinem Vorgänger, Thomas Zinnöcker, bedanken, der mir ein gut geführtes, erfolgreiches Unternehmen mit motivierten und qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern übergeben hat. Bei meinen Vorstandskollegen und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der GSW möchte ich mich dafür bedanken, dass sie mich mit offenen Armen empfangen und mir dadurch das zügige Einarbeiten erleichtert haben.

Ihnen, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre danke ich für Ihr zahlreiches Erscheinen, mit dem Sie Ihr Interesse an Ihrem Unternehmen, der GSW Immobilien AG, unterstreichen. Lassen Sie mich zu Beginn meiner Rede ein paar Worte zu meiner Person sagen. Ich bin 55 Jahre alt, seit mehr als 20 Jahren verheiratet und stolzer Vater von zwei Töchtern. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Münster und meiner Promotion mit dem Thema „Die Spaltung einer Aktiengesellschaft“ an der Universität der Bundeswehr in Hamburg bin ich seit Beginn meines Berufslebens im Jahr 1986 in der Immobilienwirtschaft tätig.

Von 1986 bis 1994 habe ich für die börsennotierte Harpen AG in Dortmund gearbeitet, von 1991 bis 1994 als Vorstandsmitglied. In den Jahren 1994 bis 1996 war ich als Geschäftsführer der Deutschen Babcock Bau GmbH und als Vorstand der börsennotierten Germania-Epe AG für das Immobilienmanagement der Gruppe Deutsche Babcock verantwortlich. Von 1997 bis Mai 2009 war ich für die IVG Gruppe in

Bonn tätig. Dem Vorstand der IVG Immobilien AG gehörte ich dabei von 2001 bis Mai 2009 an.

Insgesamt habe ich mehr als 25 Jahre Erfahrung als Vorstand und Aufsichtsrat von börsennotierten Immobiliengesellschaften.

Intensive Erfahrungen in der Wohnungswirtschaft

Meine ersten beruflichen Erfahrungen überhaupt erwarb ich im Wohnimmobiliengeschäft, später kam der Bereich Gewerbeimmobilien dazu.

Mit der Verwaltung von Wohnungsbeständen war ich bei Harpen und bei der IVG befasst.

Das Verkaufsgeschäft für Wohnimmobilien durch Privatisierungsmaßnahmen lernte ich ebenfalls bei Harpen von der Pike auf. Der Bestand von ursprünglich knapp 10.000 Einheiten wurde in wenigen Jahren komplett privatisiert. Hier habe ich selbst an der Verkaufsfrent gestanden. Später profitierte ich von diesen Erfahrungen bei Babcock und IVG. Hier führte ich ebenfalls Privatisierungsmaßnahmen persönlich zum Erfolg.

Den Umgang mit dem Baurecht über die Aufstellung eines Bebauungsplanes bis hin zur Durchführung von Bauträgermaßnahmen erlernte ich ebenfalls bei Harpen.

Bei Babcock, IVG und der IVG-Tochter Stodiek profitierte ich von dieser Erfahrung und habe selbst für größere Wohnungsbauprojekte in enger Abstimmung mit den Behörden wirtschaftlich interessante Bebauungspläne erarbeitet und hierauf aufbauend profitable Bauträgermaßnahmen durchgeführt. Des Weiteren begleitete ich Verfahren dieser Art als Aufsichtsrat der Jenoptik Projektentwicklung.

Darüber hinaus habe ich bei der IVG als Projektleiter für die Beteiligung an den großen Privatisierungsverfahren Deutsche Eisenbahner

Wohnungen, Gehag und Gagfah – um nur einige zu nennen – deutschlandweit wertvolle Erfahrungen sammeln können.

Auch in Berlin habe ich bei zahlreichen Projekten wohnungswirtschaftliche Erfahrungen gesammelt. Es begann bei Harpen, die einen kleineren Wohnungsbestand in Berlin hatte. Diesen habe ich verkauft. Bei der IVG haben wir über eine Tochtergesellschaft zahlreiche Wohnungsbauprojekte im Großraum Berlin realisiert und zum Beispiel auch größere Projekte in der Wasserstadt Oberhavel verfolgt. Eine andere Gesellschaft der IVG hat z.B. in der Frankfurter Allee denkmalgeschützte Wohnungen saniert und mit großem Erfolg an Kapitalanleger veräußert. Im Übrigen war ich, wie bereits erwähnt, Projektleiter für den Aufbau eines Wohnimmobilienportfolios für IVG und habe mich dabei unter anderem intensiv mit den Beständen der Gehag und der Eisenbahner Wohnungen in Berlin beschäftigt und hierbei auch intensive Gespräche mit der Politik und Verwaltung geführt.

Tätigkeit als Mitglied des Vorstandes der IVG Immobilien AG

Vom 1. Januar 1997 bis zur Hauptversammlung im Mai 2009 war ich für die IVG tätig. Von 1997 bis Ende 2006 war ich 10 Jahre lang sehr erfolgreich der COO der IVG, also der Mann für das operative Geschäft. Ich war in dieser Zeit u.a. maßgeblich an der Internationalisierung der IVG Gruppe beteiligt und habe in diesem Zusammenhang auch die Verantwortung für die erfolgreiche Übernahme von zwei börsennotierten Gesellschaften, der Asticus in Stockholm und der Polar in Helsinki, tragen dürfen. Ferner war ich als Vorstand für den Aufbau der ebenfalls börsennotierten Stodiek Europa Immobilien AG und für den Erwerb des Kavernengeschäftes im Jahre 2005 verantwortlich. Von diesen Erwerben hat IVG auch nach meinem Ausscheiden vor vier Jahren in besonderer Weise profitiert. Von 2007 bis Anfang 2009 war ich Finanzvorstand der IVG.

GSW auf Kurs: Prognose für 2013 und erfolgreiche Strategie bleiben bestehen

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

die GSW ist auf Kurs und diesen erfolgreichen Kurs werden wir beibehalten. Eine Änderung der bewährten wertschaffenden Wachstumsstrategie der GSW ist auch im neubesetzten Vorstand nicht geplant.

Auch zukünftig ist Wachstum durch Zukäufe in Berlin geplant. Langfristig streben wir an, unser Portfolio von aktuell rund 60.000 Wohnungen deutlich zu steigern und die Nr. 1 auf dem Wohnungsmarkt in Berlin zu werden.

Dabei werden wir unverändert großen Wert auf eine konservative Bilanz und eine langfristige Finanzierung legen.

Wir werden auch weiterhin ein nachhaltiges, solides und effizientes Geschäftsmodell verfolgen. Dabei stehen die marktadäquate Mietentwicklung, ein niedriger Leerstand, angemessene Instandhaltungsmaßnahmen und eine schlanke Organisationsstruktur im Vordergrund. Aufbauend auf dieser Basis gilt es dann, Wachstumsmöglichkeiten zu nutzen, wenn diese von Anfang an zu besseren wirtschaftlichen Kennzahlen beitragen.

Seit mehr als 85 Jahren vermietet, verwaltet und bewirtschaftet die inzwischen börsennotierte GSW einen der größten Wohnungsbestände Berlins. Sie steht für Erfahrung, Beständigkeit und wirtschaftliche Solidität.

Nachhaltige Unternehmensführung im Zentrum des Handelns

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir betrachten eine an nachhaltigen Prinzipien orientierte Unternehmensführung als integralen Bestandteil unserer täglichen Arbeit sowie unserer Geschäftsentscheidungen. Das Thema nachhaltige Unternehmensführung steht damit im Fokus unseres Handelns.

Als Unternehmen, dessen Eigenkapital börsentäglich gehandelt und damit stets neu bewertet wird, unterliegen wir besonders hohen Anforderungen an Transparenz. Nachhaltige Unternehmensführung bedeutet für eine Immobilien-AG mithin eben nicht nur die langfristige Betrachtung von Sachverhalten und Einflussfaktoren im Sinne einer strategischen Portfolio-Planung oder ist gar Synonym für umweltschonende Aktivitäten. Ein Unternehmen, das sich nachhaltig verhält, richtet seine Entscheidungen und sein Handeln an dem Prinzip des verantwortungsvollen und respektvollen Umgangs mit den Interessen aller Stakeholder und dem dauerhaften Unternehmensfortbestand für künftige Generationen aus.

Verantwortung für Mitarbeiter, Aktionäre, Mieter, Lieferanten, Banken, Verwaltung und Politik stehen gleichberechtigt im Spektrum unserer nachhaltigen Unternehmensführung.

Die Erwartungen einer aufgeklärten modernen Gesellschaft an das Handeln von großen Unternehmen wie der GSW sind hoch und wachsen weiter. Als Immobilienunternehmen mit traditionellem Bekenntnis zum Standort Berlin gestaltet die GSW die Orte mit, an denen sowohl privates als auch gesellschaftliches Leben stattfindet. Der damit verbundenen sozialen Verantwortung für die Lebensqualität der mehr als 100.000 Berliner Bürgerinnen und Bürger, die bei uns zur Miete wohnen, sind wir uns bewusst und übernehmen sie aktiv.

Wir sind der Überzeugung, dass ein nachhaltiges Geschäftsmodell der Schlüssel für langfristigen unternehmerischen Erfolg ist. Dabei verfolgen wir auf allen Unternehmensebenen einen systematischen Ansatz, der darauf abzielt, sowohl die Zufriedenheit unserer Stakeholder als auch die betriebliche Effizienz permanent zu verbessern. Die Kunst ist es, bei widersprüchlichen Interessen einen angemessenen und gerechten Ausgleich herbeizuführen.

Ende 2012 veröffentlichten wir den ersten Nachhaltigkeitsbericht unserer Unternehmensgeschichte. Ein Blick in die 66 Seiten des Berichts zeigt, dass wir uns darum bemühen, die Wirkungszusammenhänge unseres Geschäftsmodells transparent und unser Agieren zum nachhaltigen Wirtschaften nachvollziehbar darzustellen. Der Bericht informiert über die Strategie der GSW, das Selbstverständnis als nachhaltig agierendes Berliner Wohnungsunternehmen, definiert erste Ziele und informiert über den Stand der Umsetzung. Im Zentrum stehen dabei Beispiele und Key-Performance-Indikatoren aus den Bereichen ökonomische, ökologische und soziale Nachhaltigkeit.

Der Bericht erfüllt die Kriterien der weltweit maßstabsetzenden Global Reporting Initiative - GRI - und orientiert sich am Branchenkodex des Zentralen Immobilien Ausschuss für Nachhaltigkeitsberichte in der Immobilienwirtschaft. Ich kann Ihnen die Lektüre dieses Berichts sehr empfehlen.

Wir haben uns angestrengt - und werden dies weiterhin tun - die Prinzipien nachhaltigen Wirtschaftens in unseren Geschäftsprozessen zu integrieren, passend zu den strategischen Handlungsfeldern messbare Ziele abzuleiten und offen über sich dabei stellende Herausforderungen und unsere dazu beschrittenen Lösungswege zu berichten. Der erste Nachhaltigkeitsbericht legt darüber Zeugnis und bildet die glaubwürdige Ausgangsbasis für eine Fortschreibung im Folgebericht. "Vertrauen" ist

die vielleicht härteste und wichtigste Währung unserer Zeit. Wir sind der Überzeugung: Transparenz schafft Vertrauen! Und wir sind ebenso davon überzeugt, dass unsere Stakeholder dies honorieren.

Zu der Verantwortung eines nachhaltig agierenden Unternehmens gehört auch die Beobachtung und Mitgestaltung des relevanten politischen Rahmens. Das Thema Mieten, Neubau und energetische Sanierung sind Leitthemen in der aktuellen politischen Diskussion und daher auch für unser Geschäft bedeutsam.

Augenmaß im politischen Umfeld nötig

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir befinden uns im Jahr der Bundestagswahl. Wir sehen mit großer Sorge, dass sich die Parteien unseres Landes darin überbieten, Einschnitte in das unternehmerische und private Vermögen anzukündigen. Diese parteipolitischen Agenden haben auch direkte oder indirekte Auswirkungen auf Wohnungsunternehmen. Dabei sind für Wohnimmobilieninvestitionen stabile Rahmenbedingungen besonders wichtig.

Bereits im Frühjahr diesen Jahres wurde das Deutsche Mietrecht dahingehend verschärft, dass Kommunen bei angespannten Wohnungsmärkten die Kappungsgrenze bei Anpassung der Bestandsmieten an die örtlichen Vergleichsmieten von 20 Prozent in drei Jahren auf 15 Prozent in drei Jahren reduzieren können. Das Land Berlin hat diese Möglichkeit flächendeckend eingeführt. Da unser durchschnittliches Mietwachstum pro Jahr zwischen 2 und 3 Prozent liegt, trifft uns dies nicht wesentlich. Eine weitere Verschärfung wäre aber nicht zielführend und könnte nach Auffassung vieler namhafter Experten Investitionen in die Immobiliensubstanz gefährden.

Die nun von Bundeskanzlerin Angela Merkel, den Grünen und der SPD geforderte Mietpreisbegrenzung bei Neuvermietungen würde, je nach Ausgestaltung der Regelung, den immer noch auf sehr niedrigem Niveau befindlichen Wohnungsneubau auf keinen Fall positiv beeinflussen. Die Gefahr deutlich steigender Mieten und einer Verschärfung der bereits angespannten Situation beim Wohnungsangebot in den deutschen Metropolen würde zunehmen. Eine Deckelung der Neuvertragsmieten würde es Wohnungsunternehmen deutlich erschweren, in den Neubau zu investieren. Ich appelliere an alle Parteien, zugunsten des Gemeinwohls im Bundestagswahlkampf von populistischen Forderungen dieser Art Abstand zu nehmen.

Wir sollten alle gemeinsam versuchen, einen vernünftigen politischen Konsens zu finden, damit

- Mieten für jeden Geldbeutel bezahlbar bleiben,
- die Vertreibung von sozial weniger gut gestellten Bürgerinnen und Bürger aus den Innenstädten vermieden wird,
- und Anreize für die Herausforderungen der energetischen Gebäudesanierung, der Modernisierung von Gebäuden zum Substanzerhalt und für den dringend notwendigen Neubau in Ballungszentren gesetzt werden.

Dabei stellen wir, genauso wie die gesamte Deutsche Wohnungswirtschaft, keine überzogenen Forderungen nach flächendeckenden steuerlichen Anreizen oder objektbezogenen Subventionen. Es geht darum, den bestehenden Instrumentenkasten sinnvoll zu nutzen, um möglichst viel privates Kapital für den Wohnimmobilienmarkt zu mobilisieren. Das Ziel einer deutlich höheren

Neubautätigkeit können wir in Deutschland ohne Zweifel erreichen.

Voraussetzungen sind aus meiner Sicht allerdings:

- dauerhaft konstante steuerliche Rahmenbedingungen,
- die langfristige Verlässlichkeit des allgemeinen gesetzlichen Rahmens,
- eine reformierte Flächenvergabepolitik der Gemeinden, die sich von Bieterverfahren und Höchstgebieten abwendet,
- eine Beschleunigung von Bebauungsplanverfahren,
- eine stärkere Mieterförderung - Subjektförderung - durch die deutliche Erhöhung des Wohngeldes für Geringverdiener und der Sätze für angemessene Kosten für Unterkunft und Heizung für arbeitslose Mitbürgerinnen und Mitbürger, damit beide Gruppen nicht ausschließlich in „Sozialwohnungen“ ziehen müssen, sondern sich am freien Markt eine adäquate Wohnung suchen können,
- eine intensivere Nutzung des Instrumentes der Belegungsrechte durch die Kommunen.

Die beiden letzten Punkte würden im Übrigen auch der Verdrängung aus Innenstädten entgegenwirken und die gewünschte, soziale Durchmischung von Mieterstrukturen in Quartieren fördern.

Sie sehen die politische Agenda ist lang und es gibt viel zu tun. Ich persönlich werde mich dieser Verantwortung als Vorstandsvorsitzender der GSW stellen und meinen Beitrag leisten. Deshalb habe ich am 5. Juni 2013 den Vorsitz der Plattform Wohnen innerhalb des ZIA, einem der bedeutenden Deutschen Immobilienverbände, übernommen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

das operative Geschäft der GSW verlief im letzten Jahr sehr erfreulich und das erste Quartal 2013 konnte nahtlos an diese Erfolgsstory anknüpfen.

Der große wirtschaftliche Erfolg der GSW wird leider in der öffentlichen Wahrnehmung davon überschattet, dass unser Aktionär PGGM, ein großer niederländischer Pensionsfonds, zwei publikumswirksame Ergänzungsanträge zur heutigen Hauptversammlung eingebracht hat.

Der Aufsichtsrat hat bereits schriftlich darauf hingewiesen, dass der gesamte Aufsichtsrat in substantiellen Stellungnahmen den Aktionären empfiehlt, beide Anträge von PGGM abzulehnen. Zur gleichen Empfehlung kommt auch ein international renommierter und unabhängiger Stimmrechtsberater.

Gestatten Sie mir zu dem mich betreffenden Antrag, der als Tagesordnungspunkt 14 von PGGM auf die Tagesordnung gesetzt wurde, eine persönliche Anmerkung.

PGGM empfiehlt der Hauptversammlung, mir gemäß § 84 Abs. 3 Satz 2 AktG das Vertrauen zu entziehen. Begründet wird dieser schwerwiegende Antrag, der gerade einmal drei Wochen nach meinem Dienstantritt gestellt wurde, insbesondere mit meiner angeblich fehlenden Wohnimmobilienerfahrung in Berlin und mit meinem angeblich nicht einwandfreien Verhalten als Mitglied des Vorstandes der IVG Immobilien AG.

Ich bedauere, dass PGGM diesen Antrag offensichtlich auf Basis unvollständiger Informationen gestellt hat und darf die Antragsbegründung wie folgt kommentieren:

1. Ich habe Ihnen bereits dargelegt, dass ich über umfangreiche wohnungswirtschaftliche Erfahrung, auch in Berlin, verfüge. Auch der Vorsitz der Plattform Wohnen des ZIA wurde mir natürlich nur aufgrund meiner Erfahrungen im Wohnimmobilienbereich angetragen. Die Behauptung von PGGM kann ich daher überhaupt nicht nachvollziehen.
2. Gleiches gilt für mein angeblich nicht einwandfreies Verhalten als Mitglied des IVG-Vorstands. Ich war von 1997 bis Ende 2006 als operativer Immobilienmann am erfolgreichen Aufbau der IVG-Gruppe zu einer der führenden europäischen Immobilienkonzerne maßgeblich beteiligt. Anfang 2007 gab ich die Verantwortung für das operative Geschäft ab und wurde Finanzvorstand. Das Jahr 2007 schlossen wir mit einem Rekordgewinn ab. Im Jahr 2008 kam die IVG-Gruppe aufgrund der schlimmsten Finanzkrise aller Zeiten in schwieriges Fahrwasser und wir mussten, wie viele andere Immobiliengesellschaften auch, einen hohen Verlust vermehren. Ich bin im Mai 2009 nach der Hauptversammlung der IVG aus dem Vorstand der IVG ausgeschieden. Für alle Jahre meiner Arbeit als Vorstand wurde mir von den Hauptversammlungen der IVG Entlastung erteilt.

Ich möchte betonen, dass ich meine Leistungen bei IVG nicht auf die letzten zwei Jahre als Finanzvorstand reduzieren lasse und keine Mitverantwortung an der von Lehman ausgelösten Finanzkrise trage, deren Folgen viele Unternehmen noch heute tragen müssen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich bin als Vorstandsvorsitzender der GSW erst am 16. April 2013 angetreten. Normalerweise hält der Vorstandsvorsitzende einer

Gesellschaft die gesamte Vorstandsrede auf der Hauptversammlung. Da ich mich aber nicht mit fremden Federn schmücken möchte, darf ich nun das Wort an meinen Kollegen, Jörg Schwagenscheidt, überleiten, der über den Berliner Markt und die operativen Highlights des Jahres 2012 sowie das erste Quartal 2013 berichten wird. Anschließend wird unser Finanzvorstand, Andreas Segal, Sie über den wirtschaftlichen Verlauf des Jahres 2012 und des ersten Quartals 2013 sowie über die Tagesordnungspunkte 6 bis 11 der heutigen Hauptversammlung informieren.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Ihr

Dr. Bernd Kottmann

Teil 2:

Jörg Schwagenscheidt

Mitglied des Vorstandes der GSW Immobilien AG

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch ich darf Sie herzlich zu unserer Hauptversammlung begrüßen. Neben den politischen Rahmenparametern, sind natürlich die Gesamtentwicklung Berlins im Allgemeinen und die Entwicklung des Berliner Wohnungsmarktes im Speziellen die wesentlichen Treiber unserer Geschäftsentwicklung.

Berlin wächst dynamisch

Berlin ist mit Sicherheit die größte und faszinierendste Großstadt Deutschlands und eine der Interessantesten in Europa. Im Übrigen ist Berlin, wenn auch nicht die Metropole mit den meisten Einwohnern in Europa, in jedem Fall die Metropole mit dem prozentual höchsten Anteil von Mietern. Denn die Mieterquote liegt bei mehr als 85 Prozent. Berlin erlebt derzeit einen Boom. In den letzten 12 Monaten zogen per Saldo allein 40.000 Menschen nach Berlin. Insbesondere Mietwohnungen sind gefragt. Die Nachfrage ist mangels adäquater Bautätigkeit höher als das Angebot.

Aber auch die übrigen wirtschaftlichen Parameter entwickeln sich in Berlin positiv. Die Arbeitslosenquote lag Ende 2012 bei nur noch 11,6 Prozent. Zum Vergleich: Im Januar 2009 lag die Quote noch bei 14,2 Prozent. Und auch die hinzuziehenden Bürger finden in Berlin Arbeitsplätze. Dies führt zu einer steigenden Kaufkraft und zu einer Belebung des Handels und des Handwerks.

Natürlich wirkt sich die steigende Einwohnerzahl auch auf den Wohnungsmarkt aus. In Berlin wurde auf die wachsende Attraktivität zu spät reagiert und zu spät das Neubauthema auf die politische Agenda gesetzt. Berlin verfügte laut des jüngst veröffentlichten CB Richard Ellis-empirica Leerstandsindex, eine gemeinsame Erhebung des Wohnungsleerstandes in deutschen Städten des Immobilienberaters CB Richard Ellis und des Meinungsforschungsinstitutes empirica, Ende 2011 über einen Leerstand von nur noch 2,3 Prozent. Im Jahr 2009 waren es noch 3,3 Prozent. Entsprechend gestiegen sind aufgrund der höheren Nachfrage und des knapper werdenden Angebotes auch die Mieten.

So stieg der für den Mietenspielraum bestehender, freifinanzierter Mietverträge relevante Berliner Mietspiegel von 2011 zu 2013 um 6,3 Prozent auf 5,54 Euro je Quadratmeter und Monat nachdem sich die Durchschnittsmiete des Mietspiegels bereits von 2009 zu 2011 auf 5,21 Euro je Quadratmeter und Monat um 7,8 Prozent erhöht hatte.

Auch bei den Neuvermietungen beobachten wir eine steigende Dynamik. Der von uns gemeinsam mit CB Richard Ellis seit dem Jahr 2007 erstellte GSW WohnmarktReport Berlin zeigt einen Anstieg von 2011 zu 2012 von 6,59 Euro je Quadratmeter und Monat auf 7,50 Euro je Quadratmeter und Monat. Dies ist eine Steigerung von 13,8 Prozent.

Aufgrund der noch immer niedrigen Neubaufertigstellungen im Geschosswohnungsbau von rund 3.500 Wohnungen pro Jahr und einem zusätzlichen Bedarf von rund 15.000 Wohnungen im Jahr sehen wir in absehbarer Zeit keinen Grund für ein Nachlassen dieser Entwicklung.

Berlin weiterhin im Fokus internationaler Investoren

Das große Interesse institutioneller Investoren an deutschen Wohnimmobilien sorgte 2012 mit einem Transaktionsvolumen von rund 11,25 Mrd. Euro für das beste Jahresergebnis seit 2007¹ und spiegelt sich vor allem auch in Berlin wider. Denn Berlin ist mit Abstand der beliebteste Investitionsstandort für Wohnimmobilien in Deutschland – weit vor Hamburg und München. Im Jahr 2012 wurden in der Spreemetropole etwa 1,6 Mrd. Euro in den Erwerb von Wohnungsbeständen investiert², in Hamburg waren es 380 Mio. Euro, in München 290 Mio. Euro.

Das Mietsteigerungspotenzial am Berliner Markt über alle Bezirke hinweg ist einer der Hauptgründe für die rege Investitionstätigkeit in der Hauptstadt trotz weiterhin steigender Kaufpreise. Die Angebotspreise für Eigentumswohnungen stiegen im zweiten Halbjahr 2012 beachtlich. Sie erhöhten sich im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2011 im Berliner Durchschnitt um 18,3 % auf 2.370 Euro/m².

Auch bei Mehrfamilienhäusern in Berlin ziehen die Preise ähnlich stark an wie bei Eigentumswohnungen. Der Mittelwert (Median) der von Anbietern verlangten Quadratmeterpreise stieg zwischen 2011 und 2012 um 17,4 % von 1.149 Euro auf 1.349 Euro. Investoren gehen aufgrund der geringen Neubautätigkeit und steigender Mieten auch in diesem Marktsegment von einer langfristig gesicherten Vermietbarkeit aus.³

¹ CBRE (2013): Pressemitteilung vom 7.1.2013, Angabe bezieht sich auf Wohnpakete bzw. Wohnanlagen ab 50 Wohneinheiten

² JLL (2013): Residential City Profile Berlin, 2. Hj. 2012, Angabe ohne die großen bundesweit gehandelten Portfolios wie BauBeCon-, Speymill- und TLG Wohnen-Portfolio mit jeweils großen Berlin-Anteilen

³ GSW/CBRE (2013): Wohnmarktreport 2013

Ungeachtet der teilweise deutlichen Preiserhöhungen für Eigentumswohnungen und Mietshäuser steuert Berlin nicht auf eine Immobilienblase zu. Denn in Berlin steigen Wirtschaftskraft, Einwohnerzahlen, Kaufkraft und Einkommen bei sinkender Arbeitslosenquote seit Jahren – dementsprechend entwickeln sich Mieten und Kaufpreise für Wohnungen. Eine Entkoppelung zwischen Miet- und Kaufpreisen ist grundsätzlich nicht zu beobachten. Darüber hinaus ist die Sorge einer Immobilienblase in Deutschland verglichen mit den USA oder Spanien weitaus weniger berechtigt, da bei der Kreditvergabe ein Trend zu höheren Eigenkapitalanforderungen zu beobachten ist. In der Regel muss mindestens ein Drittel des Kaufpreises an Eigenkapital mitgebracht werden.

Von diesen Marktentwicklungen in Verbindung mit unserem eigenen aktiven Portfolio-Management hat auch die GSW, also Ihre Gesellschaft, profitiert. Berlin bietet eine nachhaltig hohe Nachfragedynamik und attraktive Investitionsmöglichkeiten für die GSW-Plattform. Wir sehen darin eine Bestätigung unserer fokussierten Strategie

Operative Highlights des Jahres

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

das Jahr 2012 war für Ihre Gesellschaft ein besonders erfolgreiches Jahr. Aber lassen Sie mich, bevor Hr. Segal auf die Zahlen im Einzelnen eingeht, kurz zu den wichtigsten operativen Entwicklungen ausführen.

Wir haben die vollständige Integration eines Ende 2011 erworbenen Portfolios mit rund 4.800 Wohneinheiten im Jahr 2012 plangemäß erfolgreich abgeschlossen. Der Ergebnisbeitrag dieser neuen Bestände ist dabei in 2012 leicht über unseren Erwartungen ausgefallen.

Im Oktober und November 2012 haben wir in vier Transaktionen unseren Immobilienbestand erweitert. Im Oktober kauften wir Portfolien mit 4.400 Wohnungen und im November ein Wohnungspaket mit weiteren 2.600 Wohnungen. Insgesamt konnten wir somit im vergangenen Jahr 7.000 Wohnungen für 350 Millionen Euro erwerben. Damit haben wir die Mittel aus der Kapitalerhöhung und einen Teil der durch die Ausgabe der Wandelanleihe zugeflossenen Mittel bereits zügig investiert. Beide Akquisitionen tragen seit dem 1. Januar 2013 zu steigenden Mieterlösen und, noch wichtiger, von Beginn an zu einem steigenden FFO I bei. Im Rahmen der Akquisitionen haben wir auch 470 Wohnungen außerhalb Berlins erworben. Gemäß unserer aktuellen Strategie werden wir uns von diesem Teilportfolio wieder trennen und stehen bereits in vielversprechenden Verkaufsgesprächen.

Im Rahmen unserer Privatisierungsstrategie veräußerten wir im Jahr 2012 insgesamt 920 Einheiten, in erster Linie an Kapitalanleger und Selbstnutzer. Dabei konnten wir die Erlöse aus Immobilienverkäufen im Vergleich zum Vorjahr um 20,6 Prozent auf 68,5 Mio. Euro steigern.

Zum 31. Dezember 2012 weisen wir einen Bestand von 58.668 Wohnungen mit einem Immobilienverkehrswert von 3,35 Mrd. Euro aus. Dies entspricht einem Wert von 909 Euro pro Quadratmeter. Zum Ende des Jahres 2011 lag der Quadratmeterwert noch bei 873 Euro.

Diesen Weg des ertragsorientierten Wachstums in Berlin werden wir auch in Zukunft fortsetzen

Ich komme nun zum Bewirtschaftungsergebnis 2012

Im Geschäftsjahr 2012 stiegen die **Mieterlöse** um rund 19,0 Mio. Euro auf 202,1 Mio. Euro – ein deutliches Plus von 10,4 Prozent. Ein wesentlicher Einflussfaktor dafür war der Erwerb des vorgenannten Immobilienportfolios im vierten Quartal 2011, das in 2012 ganzjährig ergebniswirksam bewirtschaftet wurde.

Auch haben die im Vergleich zum Vorjahr höheren Durchschnittsmieten und der geringere Leerstand zu dieser Ergebnisverbesserung beigetragen. Insgesamt stieg das **Ergebnis aus Vermietung und Verpachtung** im Vergleich zu 2011 um rund 13,4 Prozent auf 160,0 Mio. Euro.

Dabei konnte der **Leerstand** um 0,7 Prozentpunkte auf 2,7 Prozent erneut deutlich reduziert werden.

Die **monatliche Ist-Nettokaltmiete** erhöhte sich im selben Zeitraum um 2,8 Prozent auf 5,22 Euro pro Quadratmeter. In der Betrachtung ohne Zu- und Verkäufe, der sogenannten like-for-like-Betrachtung, stieg die Ist-Nettokaltmiete im Jahr 2012 um 2,4 Prozent auf 5,20 Euro pro Quadratmeter.

Im Geschäftsjahr 2012 investierte die GSW für **Instandhaltung und Modernisierung** insgesamt rund 46,4 Mio. Euro nach 41,1 Mio. Euro im Jahr 2011 in ihren Immobilienbestand. Hiervon wurden 26,3 Mio. Euro (2011: 19,8 Mio. Euro) als werterhöhende Maßnahmen aktiviert. Bezogen auf den Quadratmeter Mietfläche waren dies insgesamt rund 14,- Euro. Dies zeigt, dass die GSW verantwortungsvoll mit dem Substanzerhalt ihrer Gebäude umgeht. Als allgemeine Faustregel gilt in Deutschland ein Wert von 12 Euro je Quadratmeter und Jahr als angemessen.

Auch in das Jahr 2013 sind wir gut gestartet

Das **Ergebnis aus Vermietung und Verpachtung** stieg im Vergleich zum ersten Quartal 2012 um rund 15,0 Prozent auf 45,6 Mio. Euro. Wesentliche Einflussfaktoren für diese Ergebnissteigerung waren zum einen der Erwerb von rund 7.000 Wohnungen, deren wirtschaftlicher Übergang zum Jahreswechsel 2012/2013 vollzogen wurde und die seitdem mit ihren Mieterlösen zum Ergebnis beitragen. Zum anderen trugen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum höhere Durchschnittsmieten und der geringere Leerstand zur Ergebnisverbesserung bei.

Der **Wohnungsleerstand** per 31. März 2013 liegt bei 2,7 Prozent. Die **Ist-Nettokaltmiete** stieg zudem vom 31. März 2012 bis zum 31. März 2013 um 2,7 Prozent auf 5,26 Euro pro Quadratmeter und Monat. In der „like-for-like“-Betrachtung stieg die Ist-Nettokaltmiete im Vergleich zum Vorjahresquartal um 2,5 Prozent.

Vor dem Hintergrund eines weiterhin aktiven Transaktionsmarkt-Geschehens haben wir eine Exklusivitätsvereinbarung mit dem Eigentümer eines Wohnungsportfolios von mehr als 4.000 Wohnungen abgeschlossen. Wir hoffen, diese Transaktion im dritten Quartal dieses Jahres nach sorgfältiger Prüfung erfolgreich abschließen zu können. Für weitere Bestände befinden wir uns in laufenden Verhandlungen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Sie sehen, es war ein bewegtes Jahr 2012 in Ihrem Unternehmen. Aber es war nicht nur bewegt, sondern vor allem auch wirtschaftlich erfolgreich. Über den wirtschaftlichen Verlauf des Jahres 2012 und des ersten Quartals 2013 im Einzelnen wird Ihnen nun unser Finanzvorstand, Andreas Segal, berichten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Ihr

Jörg Schwagenscheidt

Teil 3:

Andreas Segal

Finanzvorstand GSW Immobilien AG

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen. Ich möchte nunmehr Ihre Aufmerksamkeit auf die wirtschaftliche Gesamtsituation des Unternehmens im Jahre 2012 und aktuell richten.

Erfolgreiche Geschäftsentwicklung in 2012

Lassen sie mich mit einem Überblick über die im Jahre 2012 durchgeführten Kapitalmaßnahmen und die Entwicklung der GSW Aktie starten.

Im Mai 2012 haben wir eine Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht erfolgreich platziert. Der GSW AG sind dabei netto ca. 191 Mio. Euro zugeflossen, die die Basis für die erfolgreichen Akquisitionen des Jahres 2012 waren. Die Aktionäre haben dabei mit einer höchst erfreulichen und sehr hohen Zeichnungsquote von über 99 Prozent an dieser Kapitalerhöhung teilgenommen. Dabei haben über 90 % der damaligen Aktionäre ihre Bezugsrechte ausgeübt, was empirisch weit über den Ausübungsquoten vergleichbarer Transaktionen anderer Unternehmen liegt.

Im November haben wir erstmalig eine Wandelanleihe mit einem Volumen von netto 180 Mio. Euro begeben. Dank einer äußerst hohen Nachfrage internationaler Investoren waren wir in der erfreulichen Situation, die Wandelanleihe binnen weniger Stunden zu platzieren. Die

Höhe der Nachfrage hätte uns sogar ermöglicht, ein weitaus höheres Volumen zu generieren. Durch die sehr günstige Verzinsung von nur 2 % pro Jahr war es uns möglich, die Durchschnittsverzinsung unseres Fremdkapitals für die kommenden Jahre zu senken. Vorteile der Wandelanleihe für das Unternehmen sind dabei aber nicht nur die niedrigen Zinsen, sondern auch die Tilgungsfreiheit, die zusätzliche freie Liquidität schafft, sowie auch die Tatsache, dass die Wandelanleihe unbesichert ist.

Mit ihrer Laufzeit von bis zu 7 Jahren fügt sich die Wandelanleihe hervorragend in unsere konservative und langfristige Finanzierungsstruktur ein. Die durchschnittliche Laufzeit unserer Finanzierungsverbindlichkeiten liegt bei ca. 10 Jahren. Über 99 % unserer Darlehen haben dabei einen Festzinssatz oder sind durch Zinssicherungen abgesichert.

Die Aktie der GSW hat im Jahre 2012 eine erfreuliche Kurssteigerung erfahren. Am letzten Handelstag 2011 betrug der Kurs 21,84 Euro pro Aktie. Vergleicht man diesen Kurs mit dem am 31.12.2012 ergibt sich für das Gesamtjahr 2012 eine Aktienkurssteigerung von 46,5 %. Dabei konnten die Indizes MDax, EPRA Germany und EPRA Europe deutlich übertroffen werden. Im September 2012 wurde unsere Aktie in den "GPR 100" Index aufgenommen und zählt damit weltweit zu den 100 wichtigsten Immobilienaktien.

Insgesamt konnten wir damit die GSW strategisch als interessantes Kapitalmarktprodukt mit einem attraktiven Risiko-Rendite-Profil positionieren. Dabei war und ist die Nachfrage gerade von internationalen Investoren weiterhin sehr hoch. Somit ist die

grundsätzliche Basis gegeben, dass die GSW ihren wertschaffenden Wachstumskurs fortsetzen kann.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen sie mich nunmehr im Detail zu den Parametern des wirtschaftlichen Ergebnisses des Jahres 2012 kommen.

Die gute operative Performance hat sich im **Ergebnis aus Vermietung und Verpachtung** niedergeschlagen. So konnte im Jahre 2012 hier ein Ergebnis von 160,0 Mio. Euro erzielt werden. Dies entspricht einer Marge, basierend auf den realisierten Mieterlösen von 202,1 Mio. Euro, in Höhe von 79,2 Prozent.

Das um Sondereffekte **bereinigtes operative Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (das sogenannte EBITDA)**, legte von 117,6 Mio. Euro im Vorjahr auf 131,2 Mio. Euro zu. Das entspricht einer Marge in Höhe von rund 65 %.

Als Sondereffekt des Geschäftsjahres 2012 ist neben den bereits benannten Kapitalmarktmaßnahmen der Verkauf der Tochtergesellschaft „GSW Betreuungsgesellschaft für Wohnungs- und Gewerbebau mbH“ zu erwähnen. Die BWG wurde an die Strabag PFS verkauft, da wir entschieden haben, dass die Verwaltung von Drittbeständen strategisch nicht mehr zum Kerngeschäft der GSW gehören soll.

Der **Konzernjahresüberschuss** stieg um 36,3 Prozent von 105,1 Mio. Euro auf 143,3 Mio. Euro. Im Rahmen der jährlich erfolgenden Neubewertung des Immobilienbestandes der GSW fand per Stichtag

31.12.2012 eine Aufwertung in Höhe von 76,4 Mio. Euro statt, die in den Konzernjahresüberschuss eingeflossen ist.

Wie Sie wissen, ist eine der wesentlichen Kennzahlen in unserer Branche der sogenannte "**FFO - Funds from operations**". Diese Kennzahl soll die Fähigkeit eines Immobilienunternehmens zur Liquiditätsgenerierung darstellen. Der **FFO I** enthält dabei keinen Ergebnisbeitrag aus Immobilienverkäufen. Mit 64,2 Mio. Euro lag der FFO I um 13,5 Prozent höher als im Vorjahr. Die ursprünglich für das Jahr 2012 ausgegebene Prognose konnte damit sogar leicht übertroffen werden.

Eine weitere wichtige Kennzahl ist der **AFFO**. Der AFFO reduziert den FFO um aktivierte Investitionen in den Immobilienbestand. Für das Geschäftsjahr 2012 betrug dieser 37,9 Mio. Euro.

Aufgrund des guten wirtschaftlichen Ergebnisses des Jahres 2012, des einmaligen Liquiditätszuflusses durch den Verkauf der BWG und unserer Erwartung, dass die Ankäufe des Jahres 2012 ab dem Jahre 2013 überproportional zu dem Gesamtergebnis der GSW beitragen werden, sind Vorstand und Aufsichtsrat in der Lage, der Hauptversammlung trotz der gestiegenen Anzahl an Aktien aufgrund der erfolgten Kapitalerhöhung erneut eine **Dividendenzahlung** in Höhe von 90 Cent pro Aktie vorzuschlagen.

Kommen wir nunmehr zu einigen relevanten Bilanzwerten per 31.12.2012: Der Konzern verfügte Ende 2012 über ein **Immobilienvermögen** in Höhe von 3,3 Mrd. Euro und über eine **Liquidität** in Höhe von rd. 168 Mio. Euro.

Das **wirtschaftliche Eigenkapital** des Konzerns, auch bezeichnet als "**EPRA Net Asset Value**", erhöhte sich per 31.12.2012 auf ca. 1,53 Mrd. Euro. Dies entsprach einem Eigenkapitalwert pro Aktie in Höhe von 30,19 Euro. Der **Verschuldungsgrad**, der Ende 2011 bei 58 Prozent lag, konnte auf 53,8 Prozent gesenkt werden. Der Verschuldungsgrad ist aus Sicht eines Investors dabei ein wesentliches Kriterium, um das Risikoprofil eines Unternehmens einschätzen zu können.

Insgesamt bestanden per 31.12.2012 nominale Verbindlichkeiten aus Kreditverträgen inkl. der begebenen Wandelanleihe in Höhe von 2,09 Mrd. Euro.

Guter Start in das Jahr 2013

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich meine Ausführungen noch um einige Anmerkungen zur Geschäftsentwicklung im Jahre 2013 ergänzen.

Ihr Unternehmen hat sich auch im ersten Quartal 2013 positiv entwickelt.

Das **Ergebnis aus Vermietung und Verpachtung** stieg im Vergleich zum ersten Quartal 2012 um rund 15,0 Prozent auf 45,6 Mio. Euro. Dies entspricht einer Marge basierend auf den realisierten Mieterlösen (57,3 Mio. Euro) in Höhe von 79,6 Prozent. Wesentliche Einflussfaktoren für diese Ergebnissteigerung waren zum einen der Erwerb der rund 7.000 Wohnungen, deren wirtschaftlicher Übergang zum Jahreswechsel 2012/2013 vollzogen wurde und die seitdem mit ihren Mieterlösen zum Ergebnis beitragen. Zum anderen trugen im

Vergleich zum Vorjahreszeitraum höhere Durchschnittsmieten und der geringere Leerstand zur Ergebnisverbesserung bei.

Der **Wohnungsl Leerstand** lag per 31. März 2013 bei 2,7 Prozent. Die **Ist-Nettokaltmiete** stieg zudem vom 31. März 2012 bis zum 31. März 2013 um 2,7 Prozent auf 5,26 EUR pro Quadratmeter und Monat. In der „like-for-like“-Betrachtung - also bei dem um Zu- und Verkäufe neutralisierten Immobilienbestand - stieg die Ist-Nettokaltmiete im Vergleich zum Vorjahresquartal um 2,5 Prozent.

Das **operative Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA)** hat sich im Quartalsvergleich im gleichen Maße wie das EBIT entwickelt. Das **bereinigte EBITDA** konnte um 16,2 Prozent auf 38,7 Mio. EUR gesteigert werden.

Das **Konzernergebnis** des 1. Quartals übertraf mit 19,8 Mio. EUR das entsprechende Vorjahresergebnis um 11,1 Mio. EUR.

Der **FFO I (Funds from Operations, ohne Vertriebsergebnis)** erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahresquartal um 32,2 Prozent auf 19,8 Mio. EUR, dies entspricht 0,39 EUR je Aktie, und lag damit im Rahmen unserer Planungen. Bei der absoluten Höhe des FFO I ist zu berücksichtigen, dass die Zinszahlungen für die Wandelanleihe erst im 4. Quartal erfolgen werden.

Das wirtschaftliche Eigenkapital des Konzerns erhöhte sich zum Ende des ersten Quartals um rund 1,3 Prozent auf 1,55 Mrd. EUR. Dies entspricht einem Wert von 30,59 EUR je Aktie. Der

Verschuldungsgrad (Loan-to-Value) verbesserte sich aufgrund des Rückgangs der Nettoverschuldung auf nunmehr 53,2 Prozent. Zurzeit gehen wir davon aus, dass angesichts der Situation auf den Kapital- und Zinsmärkten ein Verschuldungsgrad um 55 % risikoadäquat für die GSW ist.

Hier überprüfen wir aber selbstverständlich mit unserem internen Know-how die Veränderungen auf den Märkten sehr genau.

Im Mai dieses Jahres waren wir in der Lage, eine Kreditlinie für zukünftige Akquisitionen in einer Höhe von 80 Mio. Euro mit einer in Berlin ansässigen Bank zu vereinbaren, die es uns ermöglicht, bei zukünftigen Akquisitionen noch flexibler agieren zu können.

Aufgrund der guten Entwicklung halten wir an der **Prognose** von rund 73 bis 78 Mio. EUR für den FFO I für das Gesamtjahr 2013 fest.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Ihr

Andreas Segal