



## **LEG Immobilien AG**

**Rede des Vorstandsvorsitzenden Thomas Hegel**

**Hauptversammlung am 19. Juli 2013**

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich freue mich sehr, Sie heute im Namen des gesamten Vorstands sehr herzlich zur ersten Ordentlichen Hauptversammlung der LEG Immobilien AG in Düsseldorf begrüßen zu dürfen.

Dass wir heute hier zusammenkommen, hat seine Ursache vor allem in einem sehr ereignisreichen Jahr 2012. Doch bevor ich später auf die Geschäftsentwicklung en detail eingehe, möchte ich die jüngsten Entwicklungen aus meiner Sicht einordnen.

Wir konnten im letzten Jahr eine mehrjährige, weitreichende Reorganisation und Restrukturierung des Unternehmens abschließen. Gleichzeitig konnten wir auch wesentliche strategische Weichen für die Zukunft stellen. Der Weg, den wir gegangen sind, führte von einem ehemaligen unübersichtlichen Immobilien-Konglomerat, das sich im mehrheitlichen Besitz des Landes NRW befand, zu einem zukunftsorientierten, kapitalmarktfähigen, führenden deutschen Wohnimmobilienunternehmen. Die LEG hat ein klares, stabiles Geschäftsmodell und eine effiziente Bewirtschaftungsplattform. Damit befinden wir uns jetzt im Wachstumsmodus.

Die gesteckten Ziele und Wegmarken waren dabei für Unternehmen, Management und Mitarbeiter stets ambitioniert. Die erfolgreiche Umsetzung war nur mit einem starken Team und hochmotivierten Mitarbeitern möglich, die sich den Erfolg vorgenommen haben und täglich daran glauben und arbeiten. Für diese Haltung und diesen Einsatz möchte ich mich an dieser Stelle, auch im Namen meiner Kollegen Eckhard Schultz und Holger Hentschel, bei allen Mitarbeitern und Kollegen in der

Führungsmannschaft noch einmal ausdrücklich bedanken. Danken möchte ich auch den Vertretern in den verschiedenen Mitbestimmungsgremien, die unseren Umbau und Entwicklungsprozess mit ihren Beschlüssen unterstützt haben. Es war oft für Sie als Gremienmitglieder und für uns in Diskussionen nicht immer einfach. Aber wir haben es am Ende gemeinsam geschafft!

Wesentliche Meilensteine im abgelaufenen Geschäftsjahr waren der weitgehende Abschluss der Refinanzierung von Einzeldarlehen mit einem Volumen von rund 2 Mrd. €, die Implementierung eines SAP ERP-Systems (d.h. eines speziellen IT-Systems für alle unsere Geschäftsprozesse) für die externe Rechnungslegung und die interne Steuerung und schließlich die Einführung von IFRS als internationalem Rechnungslegungsstandard. Die erfolgreiche Umsetzung dieser Projekte ist deutlich sichtbar.

Das Endergebnis der Refinanzierung ist, nach Einschätzung von renommierten internationalen Research-Häusern, heute die beste Finanzierungsstruktur von allen europäischen, börsennotierten Immobiliengesellschaften. Die maßgeblichen Kriterien sind hierbei die lange durchschnittliche Laufzeit von 12 Jahren, die attraktiven Konditionen und die hohe Absicherung gegen Zinsrisiken mit einer Absicherungsquote von 97%.

Diese Struktur ist ein stabiler Eckpfeiler für ein hohes Maß an Planbarkeit für zukünftige Gewinne und die Absicherung eines defensiven Risikoprofils. Mit dieser Struktur besitzt die LEG eine hervorragende Absicherung gegen mögliche Verwerfungen an den Kapitalmärkten. In einem möglichen Inflationsszenario, das mit allgemeinen Zinsänderungsrisiken verbunden wäre, kämen höhere Zinsen verspätet und gemäßigt bei uns an. Wir wären damit nämlich weniger von steigenden Zinsen betroffen. Stattdessen würden wir bei einer mit Zinserhöhungen einhergehenden Inflation von steigenden Mieten profitieren.

Das neue integrierte ERP-System führte zu echten Prozessoptimierungen, die sich u.a. in weiter deutlich verbesserten Vermietungsergebnissen niederschlagen.

Mit der Einführung von IFRS haben wir schließlich eine wesentliche Voraussetzung für die Erlangung der Kapitalmarktfähigkeit geschaffen.

Darüber hinaus möchte ich einen Blick auf das operative Geschäft werfen. Die beschriebenen Meilensteine fügen sich zu einem Gesamtbild zusammen. Aus einer historisch gewachsenen und ineffizienten Unternehmensstruktur mit vielen Einzelgesellschaften ist eine professionelle und integrierte Wohnimmobilienplattform entstanden. Diese zeichnet sich durch eine zentrale Steuerung und eine starke operative Bewirtschaftung aus. Wir haben die Prozesse vereinheitlicht und verschlankt und Schnittstellen optimiert. Diese positive Entwicklung spiegelt sich

heute in den operativen Zahlen und im Leerstandsabbau bei gleichzeitigen realistischen Mietsteigerungen wider. Heute ist die LEG-Plattform bestens dafür aufgestellt, durch Akquisitionen weiter zu wachsen und damit Erträge und den Wert zu steigern.

Trotz aller Veränderungen ist eines geblieben: unser klares Bekenntnis zur Nachhaltigkeit. Diese Philosophie der Nachhaltigkeit der LEG bringt die Interessen von Mietern - als Kunden- und von Aktionären in Einklang. Ein elementarer Bestandteil waren dabei stets Investitionen in die Werthaltigkeit des Bestandes, die über das von der Sozialcharta geforderte Niveau hinausgehen. Dies hat auch das Bild der LEG als Qualitätsunternehmen in der Branche, bei den Mietern und in der öffentlichen Wahrnehmung entscheidend mitgeprägt.

Parallel zum Abschluss der Reorganisation wurden auch die Weichen gestellt für den Aufbruch zu einer neuen geschäftlichen Ausrichtung: Die intensive Vorbereitung auf den Börsengang – eines neuen, gewichtigen Meilensteines der Unternehmensgeschichte - und die Umschaltung auf Kapitalmarkt und Wachstum.

Die Vorbereitung des Börsenganges, mit der Prospekterstellung, inklusive eines IFRS Zahlenwerks, verfolgte von Beginn an die ehrgeizige Zielsetzung bereits zum Jahresbeginn 2013 bereit zu sein für den wichtigen Schritt.

Nach Jahren der internen Konsolidierung konnten wir zudem schon im vierten Quartal 2012, als noch vor dem Börsengang, ein Portfolio von 1244 Wohneinheiten in Bocholt, einem attraktiven Wachstumsmarkt, mit sehr guten fundamentalen Rahmenbedingungen, erwerben. Wir setzten damit ein deutliches erstes Ausrufezeichen hinter unsere Wachstumsstrategie: Nämlich, daß wir akquirieren, wachsen und Wert steigern können. Dieser Erfolg basiert auf den attraktiven Einkaufskonditionen, die wir erzielt haben, auf der Geschwindigkeit bei der Transaktion inklusive der Sicherstellung der Finanzierung und auf der anschließenden hervorragende Performance bei der Integration, mit einer deutlich sichtbaren Verbesserung der Wertreiber. Diese Merkmale zusammen, unterstreichen, dass wir klar gesteckte Zielsetzungen für unsere Wachstumsstrategie besitzen und die LEG in der Lage ist, auch entsprechend zu liefern.

Die Bocholt Transaktion liefert mit einer FFO-Rendite von über 10% und mit einem Abschlag von über 10% zum Fair Value als Treiber für eigenes LEG NAV-Wachstum einen deutlich sichtbaren Wertbeitrag.

„Promise and Deliver“ war die Leitlinie unseres Handelns in der Vergangenheit. Und das gilt umso mehr für die Gegenwart und Zukunft als börsennotiertes Unternehmen. Unsere Versprechen gegenüber Ihnen, unseren Aktionären, sind für uns Anspruch und Verpflichtung zugleich.

Unsere Wachstumsstrategie setzt neben der weiteren konsequenten Fortsetzung des organischen Wachstums auf die zweite Säule externes Wachstum durch Akquisitionen. Die LEG besitzt für dieses Wachstumfeld wesentliche strategische Erfolgsfaktoren, um sich weiterzuentwickeln und um Wert für die Aktionäre zu schaffen.

Unsere finanzielle Stärke mit frei verfügbaren liquiden Mitteln, der niedrigste Verschuldungsgrad unter den großen börsennotierten Immobiliengesellschaften sowie die breite Marktabdeckung in unserem Kernmarkt NRW macht die LEG zum bevorzugten Ansprechpartner für Portfoliotransaktionen. Die starke Bilanz schafft Transaktionssicherheit, und verbunden mit einer glaubwürdigen Strategie war dies ein wesentliches Argument dafür, dass bei den bisher erfolgten Transaktionen, worauf ich später noch näher eingehen werde, eine Exklusivität bereits in einem frühen Stadium des Verkaufsprozesses erreicht werden konnte. Durch Exklusivität umgehen wir Preis treibende Bieterprozesse. Unsere detaillierte Kenntnis der Mikrostandorte in NRW und die breite Marktdurchdringung in NRW mit unserer führenden Immobilienbewirtschaftungsplattform schaffen die Voraussetzungen für ein hohes Synergiepotential. So können Akquisitionen marginensteigernd mit nur geringen zusätzlichen Kosten integriert werden.

Die LEG ist bestens aufgestellt, um eine aktive Rolle in der Konsolidierung des Wohnimmobilienmarktes zu übernehmen. Die LEG handelt aus der Position der Stärke und ist in einem vielversprechenden Markt bereit für die zukünftigen Herausforderungen, wirtschaftlichen Entwicklungen und Erwartungen des Kapitalmarkts und der Aktionäre!

Ich werde Ihnen nun gerne einen Überblick über die positive Geschäftsentwicklung des Geschäftsjahres 2012 geben. Die positiven Effekte aus der Reorganisation der Gesellschaft lassen sich bereits im „Jahr Eins“ nach deren Abschluss in den Kennzahlen ablesen.

Zunächst zu den **operativen Kennzahlen zum Jahresende 2012**:

Der **Wohnungsbestand** konnte um 1,2% auf 90,926 Wohneinheiten gesteigert werden. Der Akquisition von 1244 Einheiten in Bocholt im Schlussquartal standen Verkäufe von 141 Wohnungen sowie einige Wohnungszusammenlegungen gegenüber. Die Verkäufe sind das Resultat von kleineren Portfoliobereinigungen, die z.T. im Zusammenhang mit ehemaligen Privatisierungsbeständen stehen.

Die durchschnittliche **Ist-Miete** lag zum 31. Dezember 2012 bei 4.86€ und damit mit +1.5% über dem Vorjahr. Dieses planmäßige Mietwachstum konnte trotz eines temporär belastenden Effektes aus der Refinanzierung eines geförderten Darlehens erreicht werden. Dieser Refinanzierungseffekt verzerrte die eigentliche Wachstumsmotiv. Vorteile aus der Refinanzierung eines Darlehens zu niedrigen Zinskosten wurden als Mietsenkungen an die Mieter weiter gegeben. Aus der Refinanzierung ergeben sich aber dennoch Vorteile für die Liquiditätssituation, und es erhöht sich auch das zukünftige Mietpotential.

Die **Vermietungsquote** entwickelte sich sehr erfreulich. Die Leerstandsquote konnte im Jahresvergleich von 3,6% auf ein niedriges Niveau von 3,1% deutlich verringert werden. Besonders hervorzuheben ist dabei, dass diese positive Entwicklung in allen Marktsegmenten erreicht werden konnte. Insbesondere die Entwicklung in unserem Segment „Stabile Märkte“ mit einer Leerstandsreduktion von 4,7% auf 3,8% Prozent ist bemerkenswert. Dies ist Beleg für die guten fundamentalen Rahmenbedingungen, die Qualität der Bestände und die operative Stärke in der Vermietung.

Ein Indikator für die Kundenzufriedenheit ist die **Mieterfluktuation**. Von einem ohnehin schon niedrigen Niveau reduzierte sich die Mieterfluktuation auf 11,3%.

Die gute Nachfrage nach unseren Produkten und unsere gute operative Leistung im Vermietungsgeschäft – also Betreuung, Erreichbarkeit, Verlässlichkeit- lassen sich auch in der gestiegenen Anzahl der **Vermietungen** ablesen. Diese konnten um +5,6% von 10.234 auf 10.809 deutlich gesteigert werden.

Basis für eine nachhaltige, wertorientierte Strategie sind ausreichende Instandhaltungen und **Investitionen** in den Erhalt und die Steigerung der Qualität des Portfolios. Im letzten Jahr wurden insgesamt 76,7 Mio. € oder 12,90 € pro qm in entsprechende Maßnahmen investiert. Dies liegt wiederum - wie bereits in den Vorjahren - über dem in der Sozialcharta verankerten Niveau von 12,50 €. In 2012

machten dabei die wertsteigernden, aktivierungsfähigen Investitionen einen Anteil von 54% aus. Das liegt oberhalb des langfristigen Durchschnitts von rund 50%.

Insgesamt ergibt sich aus den operativen Kennzahlen ein einheitliches Bild: Es bestätigt, dass die LEG mit ihrem Produkt des bezahlbaren Wohnraums in der attraktiven Metropolregion NRW mit speziellem Angebot für Mieter aus der Mitte der Gesellschaft, exzellent positioniert ist und mit einer führenden Bewirtschaftungsplattform diese Potentiale auch nutzen kann.

Die fundamentalen Rahmenbedingungen des Wohnimmobilienmarktes in NRW, lassen eine weitere Dynamisierung erwarten. Insbesondere die Zahl der 1-2 Personenhaushalte, der wichtigsten Klientel für LEG-Wohnungen, wird nach den Prognosen bis 2030 in NRW weiter deutlich zulegen. Hinzu kommt der sich verstärkt abzeichnende Trend der Einwanderung aus dem europäischen Ausland, was zusätzliche Nachfrage nach Wohnraum entstehen lässt. NRW bleibt ein Migrations-Gewinner.

Die positive Entwicklung der operativen Kennzahlen übersetzt sich auch in eine durchgängig sehr erfreuliche Entwicklung der **Finanzkennzahlen**.

Die Mieterlöse konnten um +1,8% auf 344,3 Mio. € gesteigert werden. Steigende Ist-Mieten pro qm von +1.5% und gleichzeitig sinkende Leerstände trugen zu dieser positiven Entwicklung bei. Wie bereits skizziert, konnte diese Entwicklung trotz eines Einmaleffektes aus der Refinanzierung erzielt werden. Dieser Effekt ist der ergebnisneutral ist, hat sich aber auf den Umsatz negativ ausgewirkt. Ebenso wurden im Vorfeld des neuen Mietspiegels in Münster für 2013 dort in 2012 nur geringfügige Anpassungen vorgenommen.

Das Ergebnis aus **Vermietung und Verpachtung** konnte um +1,6% auf 247,7 Mio. € zulegen. Ein leicht unterdurchschnittlicher Anstieg ist ausschließlich auf veränderte Kostenallokationen im Zuge der SAP-Einführung in Höhe von 6 Mio. € zurückzuführen. Bei den Verwaltungskosten zeigt sich ein entsprechend positiver, gegenläufiger Effekt.

Die Entwicklung des bereinigten operativen Ergebnisses – wir nennen es das „**EBITDA adjusted**“ - unterstreicht die positive Entwicklung der Profitabilität aus dem operativen Geschäft. In dieser Kennzahl werden die Ergebnisfaktoren mit Einmalcharakter und auch Bewertungseffekte eliminiert, um ein klares Bild von der eigentlichen operativen Entwicklung zu vermitteln.



Dieses Ergebnis konnte um +5.9% gegenüber dem Vorjahr auf 223,1 Mio. € gesteigert werden. Wesentliche Projektkosten sind in 2012 in Zusammenhang mit den zukunftsorientierten Projekten, wie der IFRS Einführung und der SAP Implementierung entstanden. Damit waren, die mit Sonderaufwendungen von 10,3 Mio. € für IFRS und 4,9 Mio. € für SAP verbunden. Weitere Restrukturierungskosten inklusive Kosten für die Refinanzierung beliefen sich zudem auf 4,9 Mio. €. Bereits ab 2013 sollen diese Projektkosten signifikant sinken.

Noch stärker zulegen konnte die Kennzahl **FFO I**, die allgemein als die wichtigste Profitabilitätskennzahl für Immobilienunternehmen gilt, und die die wesentliche Steuerungsgröße der LEG ist. Die Funds from Operations werden auf Basis des adjustierten operativen Ergebnisses und bei Berücksichtigung der zahlungswirksamen Zinsaufwendungen sowie der Steuerzahlungen berechnet. Das Ergebnis konnte von 111,8 Mio. auf 136,5 Mio. € erheblich gesteigert werden. Ein wesentlicher Ergebnistreiber war neben der Entwicklung des Mietgeschäfts auch die deutliche Verbesserung des Finanzergebnisses. Die Verbesserung spiegelt sich in gesunkenen zahlungswirksamen Zinsaufwendungen von 90,4 Mio. € gegenüber 97,7 Mio. im Vorjahr wider. Dies ist das Ergebnis der Restrukturierung der Finanzverbindlichkeiten, die mit einer Absenkung der durchschnittlichen Zinskosten von 3,57% auf 3,35% einherging. Die Früchte der Reorganisation werden hier somit direkt sichtbar. Darüber hinaus ist in den FFO I noch der positive Effekt aus dem Wegfall einer Steuerbelastung von 3,5 Mio. € enthalten.

Die LEG trennt sich weiter in geringem Umfang von einzelnen Immobilien. Hierbei handelt es sich um kleinteilige Portfoliobereinigungen in Randgebieten und den Verkauf von ehemaligen Privatisierungsbeständen. In 2012 wurden Immobilien mit einem Vermögenswert von 13,4 Mio. € veräußert. Nach Vertriebskosten ist hieraus ein geringfügiger Verlust von 1,4 Mio. € entstanden, der sich in einem **FFO II** 135,1 Mio. € niederschlägt. Auch hier zeigt sich analog ein deutlicher Anstieg gegenüber 2011.

Schließlich konnte auch beim **Nettoergebnis nach IFRS** die Ergebnistrendwende erreicht werden. Neben der erfreulichen Entwicklung des operativen Mietgeschäfts waren positive Effekte aus der Wertsteigerung des Immobilienportfolios ein wesentlicher Ergebnistreiber. Diese haben die negativen Einmaleffekte aus bereits skizzierten Projektkosten und im Finanzergebnis mehr als kompensiert, so dass ein Nettoergebnis von 112,1 Mio. € erreicht werden konnte. Im Finanzergebnis fallen wesentliche negative Bewertungseffekte aus nicht zahlungswirksamen Darlehensamortisationen in Höhe von 53 Mio. € ins Gewicht. Fallende Zinsen haben diese Position maßgeblich beeinflusst. Ein weiterer negativer Einmaleffekt ist im Finanzergebnis durch die Zahlung von Vorfälligkeitsentschädigungen von 37 Mio. €

entstanden. Dies stellt allerdings eine Investition in eine zukunftsorientierte Finanzierungsstruktur dar.

Die positiven Bewertungseffekte sind wesentlich durch die positive Entwicklung der Mieten und der Leerstände getrieben. Weitere positive Effekte ergaben sich aus der Bocholt-Transaktion und einer geringen Reduzierung des durchschnittlichen Diskontierungssatzes von 6,15% auf 6,06%.

Die Stärke der LEG lässt sich auch an den **Bilanzkennzahlen** ablesen. Zum Bilanzstichtag lag das Verhältnis zwischen Finanzverbindlichkeiten und Immobilienvermögen bei niedrigen 47,9%. Dies war zum Jahresende der niedrigste Verschuldungsgrad unter den großen, börsennotierten, deutschen Wohnimmobiliengesellschaften. Der geringe Verschuldungsgrad trägt maßgeblich zur Absicherung des defensiven Risikoprofils der Gesellschaft bei und daraus ergibt sich gleichzeitig das Potential für zusätzliches, zukünftiges Wachstum. Mit diesem geringen Verschuldungsgrad ist die LEG präferierter Partner der Banken; und es stellt unabhängig von der Lage an den Kapitalmärkten den Zugang zu Fremdkapital zu attraktiven Konditionen sicher.

Die sehr soliden Bilanzkennzahlen spiegeln sich auch in einer **Eigenkapitalquote** von 39,8% wider, obwohl sich hier negative Effekte aus einer temporären Abwertung von Zinssicherungen in Höhe von 42 Mio. € und der Neubewertung von Pensionen, niederschlugen.

Die liquiden Mittel lagen zum Bilanzstichtag bei 133,7 Mio. €. Damit besitzt die LEG die finanzielle Flexibilität bei zukünftigen, geplanten Akquisitionen Transaktionssicherheit und auch Geschwindigkeit bei den Prozessen gewährleisten zu können. Schließlich sollen die liquiden Mittel langfristig die Eigenkapitalkomponente bei den geplanten Akquisitionen darstellen.

Die für Immobilienunternehmen wichtige, substanzorientierte Kennzahl der Nettovermögenswert (**Net Asset Value**) lag zum Bilanzstichtag bei 2,368 Mrd. €. Dieser Wert blieb nach Ausschüttungen von 112,1 Mio. €, höheren Pensionsrückstellungen von 17,4 Mio. €, infolge niedriger Zinsen, und den Einmalbelastungen aus den beschriebenen Sonderprojekten nahezu konstant. Darin war noch nicht die Eigenkapital erhöhende Umwandlung eines Gesellschafterdarlehens in Höhe von 40,5 Mio. € enthalten, die im Januar 2013 vor dem IPO stattgefunden hat.

Vor dem Hintergrund der guten Geschäftsentwicklung und der positiven Perspektiven haben Aufsichtsrat und Vorstand der Hauptversammlung die **Ausschüttung** einer





Anfangsdividende von 0,41 € bereits für 2012 vorgeschlagen. Ab dem Geschäftsjahr 2013 soll die Ausschüttungsquote bei 65% des FFO I-Ergebnisses liegen.

Lassen Sie mich nach dem Bericht über das abgelaufene Geschäftsjahr noch auf die Entwicklung in den letzten Monaten und die **aktuelle Geschäftsentwicklung** eingehen.

Das herausragende Ereignis im laufenden Jahr war bislang sicherlich der Börsengang mit der Erstnotiz an der Frankfurter Börse am 01. Februar 2013.

Der Börsengang erfreute sich sehr großer Nachfrage vor allem von institutionellen Investoren. Auf Basis der starken Nachfrage wurden die Aktien in der Mitte der IPO-Preisspanne bei 44 € emittiert.

Nach einem Zwischenhoch der Aktie mit einem Höchststand von 46,675 € im Mai blieb die Aktie anschließend von der allgemeinen Markt- und Sektorschwäche nicht verschont und schloss am 17.07.2013 bei 39,26 €. Diese Entwicklung ist weder für das Management noch die Aktionäre der LEG zufriedenstellend. Ich versichere Ihnen, dass wir alle Anstrengungen unternehmen, um mit unserer operativen Arbeit weiterhin die Basis für eine zukünftige bessere Performance zu legen.

Dennoch, in kurzer Zeit konnte sich die LEG-Aktie bereits am Markt etablieren und so auch nach Marktkapitalisierung und Börsenumsatz die „Fast Entry-Kriterien“ der Deutschen Börse für die Aufnahme in den MDAX erfüllen. Seit dem 24. Juni 2013 ist die LEG nun Bestandteil des wichtigen deutschen Midcap-Index. Dies sollte sich nachhaltig positiv auf die Nachfrage und die Liquidität der Aktie auswirken und somit die Attraktivität der Aktie erhöhen.

Darüber hinaus ist die Aktie auch Mitglied in der wichtigen Benchmark für Immobilieninvestoren, den EPRA-Indices.

Die LEG-Aktie erfreut sich auch bereits einer hohen Aufmerksamkeit durch die Aktienanalysten. Derzeit wird die Aktie von vierzehn Häusern aktiv verfolgt. Das Votum der Analysten fällt insgesamt sehr positiv aus. So sehen zehn Analysten die weitere Perspektive der Aktie sehr positiv und empfehlen die Aktie zum Kauf, drei sind neutral und es gibt lediglich eine Negativmeinung.

Die Zahlen zum ersten Quartal bestätigen insgesamt einen guten Auftakt in das neue Geschäftsjahr.

Bei den Mieterlösen zeigte sich ein beschleunigtes Wachstum. Die Nettokaltmieten konnten um +4,3 % auf 89,2 Mio. € deutlich zulegen. Auf vergleichbarer Fläche, d.h. ohne den Effekt aus der Bocholt-Transaktion ergibt sich ein Wachstum von +3,0% getrieben von einer deutlichen Leerstandsreduktion von 90 Basispunkten auf 3,2% und einem Anstieg der Miete pro qm von +2,1%.

Die sehr deutliche Reduzierung der Leerstände erstreckt sich dabei wiederum über alle unsere Teilmärkte. Dies ist erneut Beleg für unsere operative Stärke in der Bewirtschaftung mit Marktkennntnis und Kundennähe vor allem in schwierigeren regionalen Teilmärkten.

Einen wichtigen Beitrag zu dieser positiven Entwicklung leistete auch unsere Reorganisation und die Schaffung einer zentralisierten Bewirtschaftungsplattform mit einer zunehmenden Spezialisierung unserer Mitarbeiter. Die Optimierung der Vertriebsaktivitäten hat zu deutlichen Produktivitätssteigerungen geführt, was sich an 2.275 Neuvermietungen in den ersten drei Monaten ablesen lässt. Diese Zahl liegt 12,4% über dem Durchschnitt der letzten drei Jahre.

Die Entwicklung in den Märkten gibt der LEG weiterhin Rückenwind. An unserem wichtigen Standort Münster konnte der Mietspiegel infolge der Nachfragedynamik in den letzten Jahren beispielsweise um 6,5% zulegen. Mieterhöhungen werden hier zum 01. Juli umgesetzt und geben einen wichtigen Wachstumsimpuls in der zweiten Jahreshälfte.

Auf der Finanzierungsseite konnten wir unser Fälligkeits- und Risikoprofil weiter verbessern. Ein Darlehen von rund 70 Mio. €, das im Herbst 2013 fällig wird, konnten wir vorzeitig, unter Ausnutzung der attraktiven Finanzierungsbedingungen, langfristig über 10 Jahre verlängern.

Ein besonderer strategischer Fokus richtet sich auf das vielversprechende Thema Akquisitionen. Wir haben mit dem IPO angekündigt, dass die LEG mit einer selektiven Akquisitionsstrategie rund 10.000 Wohneinheiten in den Kernregionen wertgenerierend akquirieren kann.

In den letzten Monaten wurden die Strukturen für die Umsetzung der Akquisitionsstrategie geschaffen. Mit der Akquisition von drei Portfolien mit insgesamt rund 3,500 Wohneinheiten konnte die LEG bereits in kurzer Zeit den Nachweis für die Tragfähigkeit der Akquisitionsstrategie liefern. Die neu akquirierten Bestände stärken unsere Marktdurchdringung in den jeweiligen Märkten und bieten deutliche Synergien, die sich insgesamt margensteigernd auswirken. Die finanzielle Stärke war jeweils ein wichtiger Wettbewerbsvorteil, so dass eine Exklusivität bereits in einem frühen Stadium der Verhandlungen mit den Verkäufern erreicht werden konnte. Ein preistreibender Bieterwettbewerb konnte so verhindert werden. Die anfängliche FFO-Rendite liegt bei allen drei Transaktionen über 8% und erfüllt somit unsere Zielrendite, als ein wesentliches Ankaufskriterium. In den erworbenen Beständen sehen wir auch zusätzliches Wertsteigerungspotential durch Anpassung der Mieten und Reduktion der Leerstände auf das jeweilige Marktniveau. Wir sind zuversichtlich, dieses Potential mit unserer führenden Bewirtschaftungsplattform und mit zusätzlichen Investitionen auch heben zu können.

Mit der Akquisition des Bocholt-Portfolios hat die LEG sich diesbezüglich auch bereits einen Track Record erarbeitet. Innerhalb von wenigen Monaten konnten wir den Leerstand des akquirierten Portfolios von 4,1% auf 3,1% reduzieren und die Mieten in den Neuvermietungen deutlich steigern.

Wir arbeiten weiter an dem Aufbau unserer Akquisitionspipeline und haben weitere potentielle Transaktionen in der Prüfungsphase. Insgesamt umfasst unsere Akquisitionspipeline aktuell mehr als 20.000 Einheiten. Wir haben somit allen Grund optimistisch zu sein, dass wir unser Wachstumsversprechen einlösen können. Der Fokus liegt nach wie vor auf dem Ankauf von Assets (bis 2014 -> 10.000 WE). Sollten sich also Gelegenheiten ergeben, könnten wir mit unseren Erfahrungen zur Integration auch Gesellschaften übernehmen. Dies selbstverständlich nur dann, wenn der Erwerb FFO- und Wertsteigernd wäre, und wenn es zu uns passt.

Wir haben mit Bekanntgabe der Gesamtjahreszahlen auch einen **Ausblick** für das Geschäftsjahr 2013 gegeben.

Vor dem Hintergrund des guten Starts in das Geschäftsjahr und unter Berücksichtigung von positiven Effekten aus Mietspiegeln erwarten wir ein Wachstum der Ist-Miete pro qm auf vergleichbarer Fläche von über 2%.

Wir werden auch weiterhin ausreichend in Instandhaltung und Investitionen investieren und wollen hier das Niveau von rund 13 € pro qm stabil halten. Dies entspricht einer jährlichen Gesamtsumme von rund 77-80 Mio. € für das bestehende Portfolio.

Hinsichtlich unserer Zielsetzung bis Ende des Jahres 2014 insgesamt rund 10.000 Wohneinheiten akquirieren zu können, sehen wir uns auf einem sehr guten Weg. Mit den bislang erworbenen rund 3.500 Einheiten haben wir bereits einen großen Teil der geplanten Wegstrecke für 2013 zurücklegen können. Für die geplanten rund 10.000 Einheiten benötigt die Gesellschaft dabei kein neues Eigenkapital. Die Bewirtschaftungsplattform besitzt die Kapazität 20.000-25.000 Wohneinheiten zu geringen Mehrkosten aufzunehmen.

Für unsere wichtigste Gewinnkennzahl die Funds from Operations erwarten wir für das Gesamtjahr 2013 ein Ergebnis in der Bandbreite von 137-140 Mio. €. Darin sind noch keine zusätzlichen positiven Effekte aus den bereits realisierten Akquisitionen enthalten. Wir erwarten hieraus einen zusätzlichen Ergebnisbeitrag von gut 1,5 Mio. € (bereits im laufenden Geschäftsjahr mit den entsprechend positiven Implikationen für die Dividende. Die LEG besitzt damit nach Schätzungen der Analysten die höchste FFO-Rendite verglichen mit anderen börsennotierten Wohnimmobilien-AG's als Basis für eine sehr attraktive zukünftige Dividende. Die LEG-Aktie ist eine Dividenden-Aktie.

Ich darf als abschließendes Resümee zusammenfassen: Die LEG mit einer führenden Bewirtschaftungsplattform, einer starken Bilanz, mit für Wachstum zur Verfügung stehenden liquiden Mitteln und mit einer langfristig gesicherten Finanzierung zu attraktiven Konditionen ist glänzend aufgestellt. Die LEG kann so von dem sich zunehmend positiv entwickelnden Marktumfeld zu profitieren und die sich ergebenden Wachstumschancen aus Akquisitionen zu nutzen. Für unsere Aktionäre soll dies in attraktiven und stabil wachsenden zukünftigen Dividenden direkt sichtbar werden. Deutsche Wohnimmobilien werden von Investoren als sicherer Hafen wahrgenommen. Zu Recht! Für Verunsicherung sorgt teilweise die politische Diskussion um die Mietpreisbremse. Ich schließe mich der Auffassung von unabhängigen Institutionen wie der Bundesbank an, dass sich dieser Markteingriff kontraproduktiv auf den Neubau und damit die Angebotssituation auswirken kann. Das Geschäftsmodell der LEG würde dadurch jedoch nicht nennenswert beeinträchtigt werden. Unser prognostiziertes, stetiges Mietwachstum setzt insgesamt nicht auf Mietsteigerungen oberhalb der jetzt diskutierten Kappungsgrenzen.



Ich darf mich an dieser Stelle bei dem Aufsichtsrat für die bislang so konstruktive Zusammenarbeit bedanken, und ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.

In Namen des Gesamtvorstands bedanke ich mich bei Ihnen sehr geehrte Damen und Herren für Ihr uns entgegen gebrachtes Vertrauen; und wir hoffen, dass Sie auch zukünftig den Weg mit uns gemeinsam weiter gehen wollen. An Sie richtet sich unser klares Versprechen, dass alle Anstrengungen darauf ausgerichtet sind, für Sie den Wert des Unternehmens zu steigern.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich auf Ihre Fragen und Anregungen.