

# **Bilanzpressekonferenz der HAMBORNER REIT AG**

**Hans Richard Schmitz**

**29. März 2012**

- Es gilt das gesprochene Wort -

## **Meine Damen und Herren,**

ich begrüße Sie ebenfalls recht herzlich zu unserer diesjährigen Bilanzpresse- und Analystenkonferenz. Mein Kollege Dr. Mrotzek hat Ihnen bereits das rundum erfreuliche Zahlenwerk erläutert. Ich möchte mich, wie auch schon in den Vorjahren, im Folgenden auf einige strategische Aspekte, die Entwicklung unseres Portfolios und unsere Positionierung im Kapitalmarkt konzentrieren.

**Chart 14** Die Strategie der HAMBORNER REIT AG steht seit 2007 unter der Überschrift „Wertschaffendes Wachstum durch kontinuierlichen Ausbau des Portfolios“. Hierbei verfolgen wir nach wie vor zwei strategische Oberziele. Zum einen ist es der renditeorientierte Ausbau des bestehenden Gewerbeimmobilienportfolios durch den Zukauf größerer und den Verkauf kleinerer Liegenschaften. Da die Verwaltung größerer Objekte im Verhältnis zum Mietertrag geringere Kosten verursacht, erzielen wir so eine deutliche Verbesserung unserer Kosten-Erlösstrukturen und generieren damit im Ergebnis nennenswerte Skaleneffekte.

Zum anderen haben wir uns die regionale Diversifizierung in die wachstumsstarken Regionen Deutschlands zum Ziel gesetzt, die vornehmlich im

Süden und Südwesten unserer Republik liegen. Hierbei konzentrieren wir uns vornehmlich auf Städte außerhalb der Metropolen, da wir dort noch ein für uns attraktives und für eine hohe Dividendenausschüttung notwendiges Renditeniveau finden.

**Chart 15** Bei beiden Oberzielen konnten wir signifikante Verbesserungen erzielen. Vor gut fünf Jahren, Ende 2006 war unser Portfolio sehr kleinteilig. 59% des Portfoliowertes entfielen auf Objekte mit einem Fair Value von 5 Mio. € und weniger. Lediglich 14% des Portfoliovolumens stellten Objekte mit einem Einzelwert von 10 Mio. € und mehr. Ende 2011 hat sich das Bild deutlich gewandelt. Nur 18% des 504 Mio. € schweren Portfolios bestehen aus Objekten mit einem Wert von 5 Mio. € und darunter, während 55% des Portfolios auf Objekte im Wert von 10 Mio. € und mehr entfallen. Angesichts der noch zugehenden und derzeit in Prüfung befindlichen Assets wird sich dieser Wert sicher weiter erhöhen.

Auch die regionale Struktur unseres Portfolios hat sich deutlich verändert. Ende 2006 befanden sich über 53% des Portfoliovolumens in NRW und nur 3,9% in Bayern/Baden-Württemberg. Trotz nennenswerterer Zukäufe in NRW entfallen heute nur noch etwas mehr als 36% auf dieses Bundesland. Bayern/Baden-Württemberg haben deutlich aufge-

holt und stellen aktuell knapp 31% des Portfoliovolumens.

- Chart 16** Insgesamt bestand Ende 2011 unser Portfolio aus 69 Immobilien an 51 Standorten in Deutschland, die bezogen auf unsere drei Assetklassen in etwa gleich zu den Mieteinnahmen beigetragen haben. Ein Mix, mit dem wir uns im Hinblick auf die Risikostreuung sehr wohl fühlen.
- Chart 17** Der grundlegende Wechsel in der Strategie von HAMBORNER liegt nun gut fünf Jahre zurück. Ausgehend von einem Portfoliowert von 186 Mio. € haben wir diesen nahezu verdreifacht und dies bei einer fast gleichbleibenden Zahl von Mitarbeitern. Die finanziellen Mittel für diesen strammen Wachstumskurs stammen aus der Auflösung des Wertpapierspezialfonds in 2007 und der Kapitalerhöhung Ende 2010.
- Chart 18** Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind, wie von meinem Kollegen bereits erwähnt, acht Objekte in einem Gesamtwert von 122 Mio. € übergegangen. Diese generieren auf Jahresbasis ein Mietvolumen von rd. 8,5 Mio. €. Ein OBI-Baumarkt geht in den nächsten Tagen zu und das Bürogebäude in München nach Fertigstellung Anfang 2013. Aktuell haben wir unsere aus der Kapitalerhöhung einge-

sammelten Mittel damit zum überwiegenden Teil investiert. Ohne das Kriterium der REIT-EK Quote von mindestens 45% zu verletzen, wobei wir uns um die 50% bewegen wollen, können wir noch rd. 50 Mio. € investieren. Derzeit prüfen wir zwei großflächige Einzelhandelsobjekte sowie ein Bürohaus. Insoweit sind wir optimistisch, bis Ende des Jahres im Wege von Vertragsunterzeichnungen auch diesen Restbetrag ausgegeben zu haben.

**Chart 19** Nun einige Erläuterungen zu den neuen Objekten im Einzelnen. Die Anfang 2011 übergegangenen Gebäude in Brunenthal und Bad Homburg hatte ich Ihnen bereits auf der letztjährigen Pressekonferenz vorgestellt.

**Chart 20** Gleiches gilt auch für unseren OBI-Markt in Leipzig und das Ärztezentrum in Regensburg.

**Chart 21** Anfang Juli 2011 haben wir die Immobilie „sass.am.markt“ in Langenfeld für rund 16,3 Mio. € übernommen. Aus einem ehemaligen Hertie-Kaufhaus ist hier nach Revitalisierung eine hochwertige Handelsimmobilie mit Mietern wie z.B: H&M, Tom Tailor, Intersport, dm und Das Depot entstanden.

Im dritten Quartal 2011 ist nach Baufertigstellung das mit einem Kaufpreis von rd. 28 Mio. € bislang größte Objekt in unsere Bücher gekommen. Der Campus Rötelheimpark ist das Zentrum eines auf einem ehemaligen Kasernengelände neu errichteten Stadtteils in Erlangen. Hauptmieter der Büro- und Handelsflächen sind Konsum, dm, Pfrimmer und Siemens. Die Mietverträge laufen im Durchschnitt 10 Jahre und die Bruttoanfangsrendite beträgt 6,9 %.

**Chart 22** In Offenburg haben wir eine Handelsimmobilie mit dem bekannten Filialisten „Müller Drogeriemarkt“ für rund 7,9 Mio. € erworben. Das Haus liegt im besten Teil der Fußgängerzone und der Mietvertrag läuft noch bis 2018.

Im November 2011 ist ein weiteres in Freiburg gelegenes E-Center in unseren Besitz übergegangen. Anstelle eines nicht mehr zeitgemäßen Edeka-Marktes wurde hier ein Neubau errichtet. Wie in Stuttgart begann bei Übergabe ein 18-Jahres Mietvertrag zu laufen. Die Bruttoanfangsrendite liegt bei 7,5 %.

**Chart 23** In wenigen Tagen werden wir einen neu erbauten und gerade eröffneten OBI-Baumarkt in Aachen für rund 16 Mio. € übernehmen. OBI ist bereits seit vie-

len Jahren am Standort vertreten, hat sich durch diesen ansprechenden Neubau mit rund 11.000 qm jedoch eine deutliche Lageverbesserung gesichert.

**Chart 24** Anfang 2013 wird die Büroimmobilie NuOffice in München-Schwabing mit rd. 12.000 qm und einem Investitionsvolumen von rund 39 Mio. € auf die Hamborner übergehen. Das „NuOffice“ soll eine LEED-Platin Zertifizierung erhalten und damit zu den ersten Immobilien in Deutschland in dieser höchsten Zertifizierungs-Kategorie gehören. Das NuOffice wurde in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut entwickelt. Zu den prominenten Mietern zählen u.a. Estée Lauder, Armani und MacLaren.

**Chart 25** Nach wie vor lassen wir uns bei den geplanten Veräußerungen nicht unter Druck setzen. Wir sind nicht bereit, Angebote zu akzeptieren, die deutlich unter dem ermittelten Fair Value liegen, zumal die Objekte voll vermietet sind. Dennoch sind wir in 2011 auch hier ein gutes Stück weiter gekommen. Neben einer Immobilie in Krefeld haben wir uns vollständig vom Standort Erfurt getrennt. Die dort gelegenen Immobilien waren, bezogen auf ihren Einzelwert, zu klein für uns. Mit dem Verkauf der drei Objekte dort haben wir rd. 5,6 Mio. € Erlöst. Die Kaufpreiszahlung ist vor kurzem erfolgt.

**Chart 26** Auch bei dem Verkauf des unbebauten Grundbesitzes, der noch aus unserer Bergbauzeit stammt, konnten wir wiederum nennenswerte Erfolge erzielen. Nachdem wir in 2011 noch einmal rd. 1 Mio. m<sup>2</sup> veräußern haben, verbleiben noch 1,4 Mio. m<sup>2</sup> im Bestand, die wir, wie bisher auch, opportunistisch verwerten wollen.

**Chart 27** Unsere Aktionärsstruktur hat sich gegenüber der letztjährigen Pressekonferenz nur marginal verändert. Nach wie vor haben wir keinen beherrschenden Aktionär. Mehr als 75 % unserer Aktien befinden sich im Streubesitz. Größter Einzelaktionär ist Prof. Siegert, der diese Anteile schon seit langer Zeit hält. Im Rahmen der Transaktionen Ende 2010 und Anfang 2011 sind internationale Investoren wie Ruffer und Asset Value Investors aus London hinzugekommen. LRI Invest aus Luxemburg und Sumitomo Trust & Banking aus Tokio haben im Laufe des Jahres die Schwelle von 3% unterschritten. Dafür hat Allianz Global Investors zugekauft und damit die erste Meldeschwelle von 3% überschritten.

**Chart 28** Mit der Kursentwicklung in 2011 und einem Schlusskurs von 6,40 € können wir nicht zufrieden sein. Der Trend war das ganze Jahr über beständig nach Süden gerichtet. Angesichts der Schuldenkri-



se gab es bei Anlegern offenbar keine Bereitschaft, massiv in Immobilienaktien zu investieren. Trotz unserer vergleichsweise besseren Eigenkapitalausstattung sind wir hier in Sippenhaft genommen worden. Seit Anfang dieses Jahres hat sich das Bild deutlich aufgehellt. Hierzu beigetragen hat auch die Aufnahme im international sehr wichtigen EPRA-Index am 19.03.12, da eine ganze Reihe von Investoren nach ihren eigenen Richtlinien nur in Immobilienwerte investieren dürfen, die im EPRA-Index gelistet sind. Damit konnten wir auf unserer weiteren Reise in Richtung verbesserter Aufmerksamkeit am Kapitalmarkt, nach der in 2011 erfolgten Aufnahme in den SDAX, erfolgreich die zweite Stufe zünden.

Wir werden daher auch im laufenden Jahr wiederum intensiv Investor Relations betreiben. Die ersten Roadshows liegen bereits hinter uns und die nächsten sind fest geplant.

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**