

A. Grundlagen des Unternehmens

1. Geschäftsmodell, Ziele und Strategien

Die IFM Immobilien AG versteht sich als Projektentwickler und Investor insbesondere von gewerblichen Immobilien und zunehmend auch von Wohnimmobilien. Die Gesellschaft entwickelt dafür Neubauten in exquisiten Lagen und revitalisiert bestehende Liegenschaften, die sich nach eigener Einschätzung durch ein attraktives Chance-Risiko-Potenzial auszeichnen. Auf diese Weise realisieren wir Entwicklungs- und Wertsteigerungspotenziale und schaffen bleibende Werte. Jede Liegenschaft des Portfolios ist in ihrem Segment ein Premium-Produkt.

Chancen erkennen und Wertsteigerungspotenziale erschließen, das Geschäftsmodell basiert auf folgenden Kernkompetenzen:

Die IFM Immobilien AG identifiziert, entwickelt, baut und vermarktet hochwertige Gewerbe- und Wohnimmobilien mit mehrwertigen Nutzungs- und Servicekonzepten. Weitere Kernkompetenz ist die Reaktivierung, Revitalisierung, Sanierung sowie die Modernisierung und Entwicklung kompletter städtebaulicher Quartiere. Dabei stehen die Qualität der Immobilien, ihre nachhaltige Renditekraft und ihre langfristig positive Wertentwicklung im Vordergrund.

Die IFM Immobilien AG vollzieht aktuell den Wandel vom Bestandhalter von Gewerbeimmobilien hin zum Projektentwickler, dafür verfügt sie bereits über die entsprechenden personellen Ressourcen, das fachliche Knowhow sowie langjährige Erfahrung. Als Projektentwickler und Investor fokussiert sich IFM auf Top-Lagen und aussichtsreich eingeschätzte Standorte in den Top-7 Städten Deutschlands, ganz besonders in Frankfurt am Main und im Rhein-Main-Gebiet. Die von IFM realisierten Projekte umfassen sowohl die Revitalisierung von Bestandsimmobilien als auch die Errichtung von Neubauten.

Über die Entwicklung von Projekten hinaus setzt IFM innovative Marketingkonzepte um. Die professionelle Vermarktung und Neupositionierung der betreffenden Liegenschaften ist eine Voraussetzung für den Erfolg einer Revitalisierung. Die Revitalisierungskonzepte von IFM beinhalten eine entsprechende Positionierung der Immobilien am Markt.

Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass das Etablieren einer Immobilie als Marke für den Mietinteressenten einen wesentlichen Mehrwert schafft. Und dieser kommt letztlich auch dem Investor in Form von Wertsteigerungen zugute. Neben den messbaren Faktoren einer Immobilie spielen nämlich auch der von uns entwickelte Image- und Markenwert für die Vermarktung eine große Rolle, weil sie einen entscheidenden individuellen Zusatznutzen für potenzielle Interessenten darstellen können. Dadurch wird eine stärkere und dauerhaftere Identifikation von Mietern und potenziellen Käufern mit der betreffenden Immobilie und ihrem Standort erreicht.

Wertsteigerung + Ertragsstabilität = Geschäftserfolg

IFM investiert in Neubauprojekte und in bestehende Immobilien mit einem attraktiven Chancen-Risiken-Profil und Wertsteigerungspotenzialen. Dabei orientiert sich die Gesellschaft bei allen Investitionen an dem grundlegenden strategischen Ziel, hochwertige Immobilien zu entwickeln, die später weiterveräußert werden können und während ihrer Zugehörigkeit zum IFM-Portfolio Mieteinnahmen erzielen. Durch Verkäufe von Immobilien realisiert IFM die durch eigene Entwicklungsmaßnahmen generierten Wertzuwächse. Damit basiert die Ertragsstruktur von IFM auf zwei wesentlichen Komponenten, den Verkaufserlösen aus der Veräußerung von Immobilien und den Cashflows aus laufenden Mieteinnahmen, der im Bestand befindlichen Objekte. Um geeignete Investitionsobjekte zu identifizieren und zu erwerben, nutzt die IFM ihre aus langjährigen Erfahrungen resultierende fachliche Expertise sowie ihr etabliertes Netzwerk an den Immobilienmärkten. Die Kernkompetenzen der Gesellschaft liegen vor allem in den folgenden Bereichen:

Redevelopment

Diese Phase umfasst die gesamten baulichen Maßnahmen, die zur vollständigen Kernsanierung der bestehenden Gebäudestruktur nötig sind. Um den Mietern maximale Freiheit bei der Aufteilung ihrer Flächen zu bieten, wird die gesamte Struktur der Immobilie optimiert. Bei der Realisation kombiniert IFM attraktives Design mit höchsten Qualitätsstandards und einem nachhaltigen Gebäudekonzept. Das Ergebnis dieser komplexen Umgestaltung sind Premium-Objekte in Top- Lagen, die Neubauf Flächen in nichts nachstehen.

Restructuring

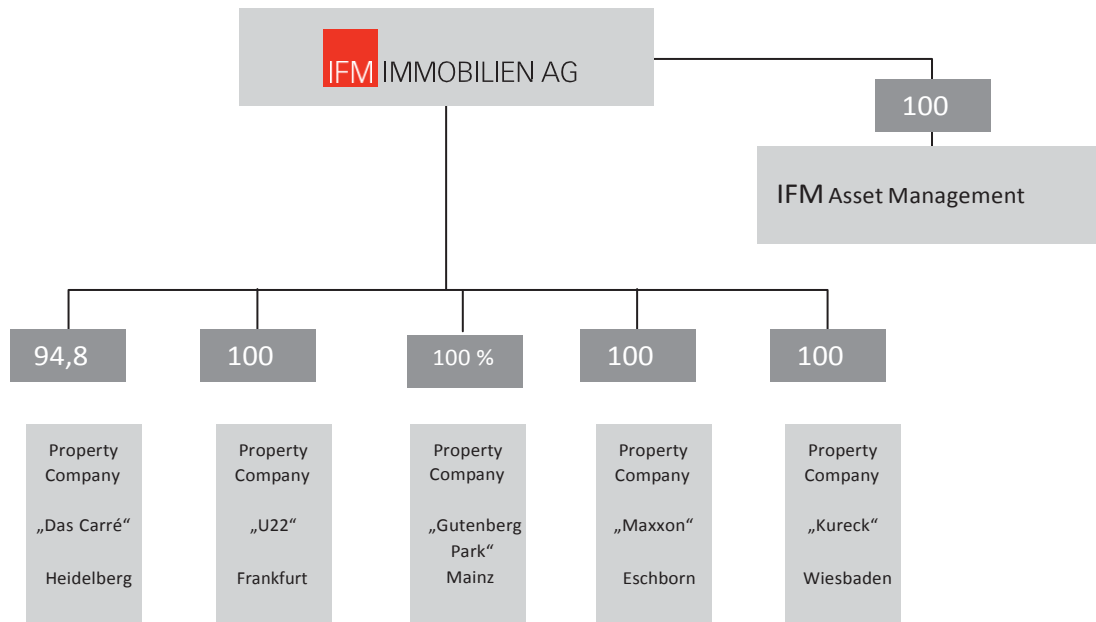
Bereits während der Baumaßnahmen beginnt mit dem Restructuring die zweite Phase des Revitalisierungsprozesses. Zu dieser gehören zahlreiche organisatorische Maßnahmen, die auf unterschiedliche Bereiche abzielen. So werden unter anderem neue Nutzungsstrukturen entwickelt, die für mehr Flexibilität bei der Vermietung sorgen und so Leerstände beseitigen. Ergänzend dazu werden das kaufmännische und technische Objektmanagement optimiert und die Mieterstruktur harmonisiert, um nach Möglichkeit unerwünschte Konkurrenzsituationen auszuschließen.

Repositioning

Da Bestandsimmobilien mit Revitalisierungsbedarf nicht selten ein unvorteilhaftes Image haben, hat das Repositioning einen sehr hohen Stellenwert für die Vermarktung. IFM entwickelt für jede ihrer Immobilien einen eigenen Markenauftritt. Kreative Vermietungskonzepte sorgen dafür, dass jedes der realisierten Objekte von der Öffentlichkeit neu wahrgenommen wird. Durch die positive Neubesetzung wird erreicht, dass bestehende Mieter sich mit dem Objekt stärker identifizieren und potenzielle Neumieter stärker angesprochen werden.

2. Vereinfachte Konzernstruktur der IFM Immobilien AG

Das nachfolgende Organigramm stellt vereinfachend die Struktur des Konzerns und die wesentlichen Beteiligungen des Unternehmens dar:



Als Konzernobergesellschaft ist die IFM AG für die strategische Steuerung des Konzerns zuständig. Sie erwirbt vorwiegend Beteiligungen an Gesellschaften, die über Immobilienbesitz verfügen bzw. die als Projektgesellschaften für einzelne Immobilienprojekte vorgesehen sind. Die Geschäftsführung der IFM-Konzerngesellschaften nimmt einheitlich der Vorstand des Mutterunternehmens im Rahmen der Steuerung der Geschäfts- und Finanzpolitik wahr, wobei das operative Geschäft der Tochtergesellschaft IFM Asset Management GmbH obliegt, zu deren Aufgaben vor allem die übergeordnete Projektsteuerung, das Immobilienmarketing und das Vermietungsmanagement der im Bestand befindlichen Objekte zählen. Die Immobilien im Portfolio werden in der Regel durch einzelne Projektgesellschaften gehalten, die Tochtergesellschaften der IFM AG sind. Die Finanzierung erfolgt teils über von der IFM Immobilien AG zur Verfügung gestelltes Eigenkapital und teils über langfristige Fremdmittel, die von Kreditinstituten zur Verfügung gestellt werden. Zum 31. Dezember 2015 befinden sich zu 100 Prozent im Portfolio der IFM Immobilien AG die Projektgesellschaften „U22“ in Frankfurt am Main, „Maxxon“ in Eschborn, der „Gutenberg Park“ in Mainz sowie das „Kureck“ in Wiesbaden. Zu 94,8 Prozent gehört auch das „Das Carré“ in Heidelberg zum Kreis der Projektgesellschaften vom IFM.

Arbeitsbereiche, die nicht durch die eigenen Kernkompetenzen abgedeckt werden, lagert IFM an externe Dienstleister aus. Hierzu zählen zum Beispiel Architekten oder Ingenieure.

Werbeagenturen, Hausverwaltung sowie die Buchhaltung und die Abschlusserstellung - durch das Outsourcing dieser Bereiche sind schlanke Strukturen und eine hohe Flexibilität und Effizienz im Konzern gewährleistet.

3. Unternehmensorgane

3.1. Vorstand

Der Vorstand führt die Geschäfte der Gesellschaft und folgt dabei den Gesetzen, der Satzung der Gesellschaft und der Geschäftsordnung für den Vorstand. Der Aufsichtsrat bestimmt die Größe des Vorstands. Darüber hinaus kann er einen Vorstandsvorsitzenden ernennen und dessen Stellvertreter bestellen. Der Vertrag mit Herrn Volker de Boer (Vorsitzender) wurde bis 2017 verlängert, ebenso der von Herrn Thomas Schulze Wischeler bis 2018.

3.2. Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat berät den Vorstand bei der Leitung der Gesellschaft und überwacht die Geschäftsführung. Laut Satzung besteht der Aufsichtsrat aus drei Mitgliedern, die wiedergewählt werden können. Der Aufsichtsrat unterliegt nicht der Mitbestimmung. Daher werden die Aufsichtsratsmitglieder sämtlich als Vertreter der Anteilseigner von den Aktionären in der Hauptversammlung gewählt.

4. Wesentliche Einflussfaktoren

Die Geschäftstätigkeit von IFM unterliegt einer Vielzahl von gesetzlichen Vorschriften und Einflüssen, die die Konzerngesellschaften nicht oder nur sehr eingeschränkt steuern können. Dazu zählen die gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie ökonomische Einflussfaktoren. In diesem Zusammenhang ist zunächst die gesamtwirtschaftliche Entwicklung zu nennen. Die Konjunktorentwicklung wirkt sich sowohl auf die Nachfrage am Büovermietungsmarkt als auch auf die Entwicklung im Einzelhandel aus. Diese Auswirkungen können insbesondere die Entwicklung des Mietniveaus betreffen und gegebenenfalls Neu- oder Anschlussvermietungen beeinflussen. Des Weiteren hat die Konjunktorentwicklung direkte und indirekte Auswirkungen auf das Preisniveau an den Immobilieninvestmentmärkten. Das kann sich unmittelbar auswirken auf die Entwicklung der Tochtergesellschaften und den Kauf beziehungsweise den Verkauf von Immobilien bzw. Tochtergesellschaften und damit mittelbar auch auf den Geschäftsverlauf der IFM Immobilien AG.

Ein wichtiger Einflussfaktor für die Geschäftstätigkeit der IFM ist auch die Entwicklung an den Kreditmärkten. Da die Konzerngesellschaften im Rahmen ihrer Aktivitäten teils direkt und teils indirekt Fremdkapital aufnehmen, kann die Entwicklung an den Kreditmärkten den wirtschaftlichen Erfolg der Gesellschaften wesentlich beeinflussen. Von Bedeutung sind in diesem Zusammenhang insbesondere die allgemeine Entwicklung des Zinsniveaus, die Intensität des Wettbewerbs auf den Immobilienmärkten und eventuelle Veränderungen der steuerlichen Rahmenbedingungen für Immobilienfinanzierungen, aber auch strukturelle Entwicklungen in der Kreditwirtschaft.

Das Zinsniveau wird auf einen historischen Tiefstand von 0,00 % gesenkt, das entschied die EZB am 10. März 2016. Damit wurde der Zinssatz für die Hauptfinanzierungsgeschäfte des Eurosystems um weitere 5 Basispunkte gesenkt.¹ Darüber hinaus betreibt die EZB ein Wertpapierkaufprogramm. Sie will bis mindestens März 2017 monatlich 60 Milliarden Euro in die Märkte fließen lassen, etwa 10%

¹ EZB Geldpolitischer Beschluss 10.03.2016

trägt dazu die Deutsche Bundesbank bei. Auf diese Weise soll eine deflationäre Abwärtsspirale aus fallenden Preisen, sinkenden Löhnen und rückläufigen Investitionen verhindert werden.

Dennoch muss IFM weiterhin damit rechnen, dass bei Neuakquisitionen beziehungsweise Anschlussfinanzierungen höhere Kreditkosten anfallen als in früheren Geschäftsjahren. Dies gilt insbesondere für den Fall, dass es zu einer Anhebung der Leitzinsen oder zu einer weiteren Anspannung des Kreditmarktes insgesamt kommen sollte. Mit Blick auf den Track Record von IFM sind die mit dem Konzern und seinen Tochtergesellschaften zusammenarbeitenden Banken jedoch derzeit unverändert bereit, Immobilieninvestitionen und Projektentwicklungen der IFM-Gesellschaften zu finanzieren, was Zeugnis einer sehr guten Zusammenarbeit ist.

Bei den im Konzern der IFM gehaltenen sowie potenziellen neuen Immobilien und im Zusammenhang mit den bei diesen Immobilien geplanten und durchgeführten Bau- und Entwicklungsmaßnahmen sind rechtliche Bestimmungen aus mehreren Rechtsgebieten zu beachten. Dazu gehören vor allem das öffentliche Raumordnungs- und Bauplanungsrecht sowie das jeweilige Landesbauordnungsrecht. Das schließt des Weiteren z. B. im Falle der Revitalisierung geeignete Brandschutzmaßnahmen ein. Darüber hinaus sind für IFM die Umwelt-, Boden- und Wasserschutzbestimmungen von Bedeutung, denen im Rahmen der Due Diligence angemessen Rechnung getragen wird.

5. Steuerungssystem: Unternehmenserfolg und Leistungsindikatoren

5.1. Finanzielle Leistungsindikatoren

Die IFM Immobilien AG finanziert sich insbesondere durch Zinserträge aus Darlehen an Tochterunternehmen und Beteiligungsergebnisse von Tochterunternehmen. Dementsprechend stellen das Finanzergebnis und die Beteiligungsergebnisse die wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren der Gesellschaft dar.

Die im Vorjahr getroffene Prognose, dass Objektverkäufe, gegebenenfalls im Rahmen der Veräußerung von Beteiligungen an Tochtergesellschaften, zu einem Beteiligungsertrag in bis zu niedriger zweistelliger Millionenhöhe führen würde und infolgedessen ein positives Ergebnis erzielt werden würde, hat sich nicht bewahrheitet; allerdings wurden die dieser Prognose zugrunde liegenden Weichen noch in 2015 gestellt: so wird erwartet, dass der Beteiligungsertrag – in einstelliger Millionenhöhe – im ersten Halbjahr 2016 realisiert werden wird.

Daneben zeigten insbesondere die Finanzbeziehungen mit den Objektgesellschaften des Projekts „Kureck“, dass wesentliche Aktivitäten im Geschäftsjahr 2015 aus Anschub-Investitionen in diesem Projekt bestanden. Für das Projekt „Kureck“ haben wir – im Interesse des nunmehr beschlossenen neuen Bebauungsplans und zur Forcierung des Ankerobjekts Sonnenberger Straße 2/2a – alleine in 2016 über 15 Mio. Euro in die Hand genommen. Auf der anderen Seite konnte zum Jahresende 2015 – endlich – der lange andauernde Rechtsstreit rund um die Zeilgalerie gelöst werden, der erreichte Vergleich sorgte jedoch für eine größere Belastung des Finanzergebnisses.

5.2. Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Neben den finanziellen Steuerungsgrößen besitzen bestimmte nicht-finanzielle Leistungsindikatoren für den Geschäftserfolg große Bedeutung. Diese ergeben sich aus dem besonderen Geschäftsmodell

der Gesellschaft sowie dem Knowhow im Bereich von Redevelopment, Restructuring und Repositioning des Vorstands und der Mitarbeiter der IFM Asset Management GmbH. Da es sich dabei nicht um unmittelbar quantifizierbare Einflussfaktoren handelt, erfolgt in diesem Bereich kein Monitoring anhand bestimmter Kennzahlen. Vielmehr ist das Management der Gesellschaft bestrebt, wichtige Leistungsträger und Experten mit Schlüsselkompetenzen möglichst langfristig an das Unternehmen zu binden und nach dem Abschluss der notwendigen Restrukturierungsmaßnahmen die Fluktuation unter den verbliebenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern so gering wie möglich zu halten. Auf der Ebene des Vorstands wird dies durch Abschluss von Dienstverträgen mit ca. zwei- bzw. vierjährigen Laufzeiten umgesetzt.

Zu den nicht-finanziellen Leistungsindikatoren zählen vor allem:

Kenntnisse des Immobilienmarktes: Der wirtschaftliche Erfolg von IFM hängt wesentlich von der Erfahrung und Expertise des Vorstands und der Mitarbeiter ab, geeignete Objekte mit großem Wertsteigerungspotenzial in ausgesuchten Lagen zu identifizieren und die Entwicklungsmöglichkeiten möglichst exakt einzuschätzen. Neben der fachlichen Expertise und Erfahrung erfordert dies auch eine detaillierte Kenntnis der regionalen Märkte. Die Vorstände der IFM AG verfügen über langjährige Erfahrungen, insbesondere in der Projektentwicklung von Immobilien und im Risikomanagement, sowie über umfassende Kenntnisse der Immobilienbranche. Darüber hinaus verfügen weitere Mitarbeiter über mehrjährige Erfahrung in der Immobilienentwicklung, über immobilienwirtschaftliche Fachkenntnisse sowie über ein entsprechendes Netzwerk von Kontakten in der Immobilienbranche.

Knowhow in der Projektentwicklung: IFM konzentriert sich bei der Revitalisierung auf die Kernkompetenzen Redevelopment, Restructuring und Repositioning von Immobilien. Um ein Objekt erfolgreich und im budgetierten Zeit- und Kostenplan zu entwickeln, ist ein hohes Maß an architektonischem, bautechnischem und finanzwirtschaftlichem Knowhow erforderlich. Dazu gehört auch die Auswahl kompetenter und zuverlässiger externer Dienstleister (z. B. Architekten, Ingenieure, Bauunternehmen, Steuerfach- und Rechtsanwälte, Notare), um eine fachgerechte und pünktliche Umsetzung der jeweiligen Projekte zu gewährleisten.

Kompetenz im Immobilienmarketing: IFM besitzt eine besondere Kompetenz im Immobilienmarketing und verfügt damit über ein wichtiges Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb. Zu den spezifischen Stärken der Gesellschaft gehören die Erstellung von individuellen Vermietungs- und Marketingkonzepten, die zielgruppengenaue Positionierung von neu errichteten oder revitalisierten Immobilien in der Öffentlichkeit sowie die wirkungsvolle Ansprache potenzieller Mieter. Damit ist der Konzern i. d. R. in der Lage, den Vermietungsprozess im Vergleich zum Wettbewerb zu beschleunigen und Vermarktungserfolge früher zu erzielen. IFM arbeitet bei der Konzeption und Umsetzung solcher Marketingkonzepte eng mit Partnern wie Werbeagenturen und Maklern zusammen.

B. Wirtschaftsbericht

1. Konjunkturelle Rahmenbedingungen

Trotz eines schwierigen internationalen Umfeldes, gerade vor dem Hintergrund geopolitischer Krisen, wie der Bürgerkriege im Irak, Syrien und Libyen und der Unsicherheit über die Lage in der Ukraine verzeichnete Deutschland 2015 ein Wirtschaftswachstum von 1,7 %. Der von der Europäischen Zentralbank (EZB) im September 2014 gesenkte Leitzins verharrte im Berichtszeitraum auf dem extrem niedrigen Niveau von 0,05 %. Die Erwerbstätigkeit erreichte ein Rekordniveau, die erfreuliche Entwicklung des Arbeitsmarktes sowie die erneut gesunkene Arbeitslosigkeit ermöglichten spürbare Lohnsteigerungen. Die anhaltende wirtschaftliche Dynamik wird vor allem durch die Binnenwirtschaft getragen, insbesondere von den Konsumausgaben und den Wohnungsbauinvestitionen. Weiterhin günstig auf die wirtschaftliche Entwicklung wirken der niedrige Ölpreis und der vergleichsweise schwache Eurokurs.²

2. Marktentwicklung Gewerbeimmobilien Deutschland

Schon im sechsten Jahr in Folge war in Deutschland ein Anstieg der gewerblichen Immobilieninvestitionen zu verzeichnen, der mit circa +40% auf 55,1 Mrd. Euro den Rekord von 2007 brach. Rund 30% des Jahresergebnisses mit fast 17 Mrd. Euro entfielen auf das vierte Quartal 2015, welches damit das transaktionsstärkste Quartal der letzten fünf Jahre markiert. In Berlin wurden mit über acht Milliarden Euro etwa ein Viertel der Investitionen getätigt, der Anstieg beläuft sich auf 84%. Die größten Zuwächse außerhalb der Hauptstadt wurden in Stuttgart, Düsseldorf und Köln verzeichnet. In allen Städten der Big 7 beläuft sich das kumulierte Transaktionsvolumen auf 31 Mrd. Euro, das entspricht einem Plus von 35% gegenüber 2014.³ Deutlich stärker als im Vorjahr investierten internationale Anleger 2015 in deutsche Büroimmobilien, so dass ihr Anteil am Gesamtvolumen nun bei 46 Prozent lag (2014: 39 Prozent).

In den Top 5-Märkten investierten sie knapp vier Milliarden Euro oder knapp vier Fünftel mehr als im Vorjahr und zeigten sich für die Hälfte des dort registrierten Volumens verantwortlich.⁴ Die Spitzenmieten sind im Verlauf des Jahres in allen Städten beispielsweise in Berlin mit 4,5 % (23 €/m²) oder München mit 3 % (34,50 €/m²) gestiegen, nur Köln (21 €/m², -2 %) und Düsseldorf (26 €/m², -5,5 %) verzeichneten kein Plus.⁴ Aggregiert schlägt für 2015 im Spitzenmietpreisindex ein Plus von 3% zu Buche, damit gemeinsam mit 2012 der stärkste Anstieg seit 2007. Da die Mieten auch in B-Lagen angezogen haben, stiegen 2015 auch die Durchschnittsmieten insgesamt und mit einem Plus von 4 % stärker als die Spitzenmieten. Ein weiterer leichter Zuwachs von knapp 1 % bei den Spitzenmieten und knapp 2 % bei den Durchschnittsmieten wird für das Jahr 2016 erwartet.⁵

In Berlin konnte der Büroflächenumsatz um 34 % auf 609.000 m² gesteigert werden. Die Hauptstadt setzt sich damit an die Spitze aller Städte. Ähnlich positiv verlief die Entwicklung in Hamburg mit 513.000 m² (+17 %) und Leipzig mit 102.000 m² (+24 %). In etwa das Vorjahresniveau gehalten hat München, wo ein Flächenumsatz von 597.000 m² (-1 %) erfasst wurde. Rückgänge mussten dagegen Düsseldorf mit 325.000 m² (-22 %), aber auch Frankfurt mit 360.000 m² im gif-Gebiet (-15,5 %) bzw.

² Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung, S. 7.

³ Jones Lang LaSalle, Investmentmarktüberblick Q4 2015, S. 2-3.

⁴ CBRE 2015

⁵ BNP Paribas Real Estate, Büromarkt Deutschland 2015, S. 3.

411.000 m² (-17 %) im gesamten Marktgebiet verkraften. Auch Essen (101.000 m²; -16,5 %) und Köln (241.000; -13 %) verzeichneten niedrigere Umsätze.⁶

Die Leerstandsquote über alle Big 7-Städte hinweg hat mit einer aggregierten Quote von 6,4% zum Ende des Jahres einen neuerlichen Tiefpunkt erreicht. Dies ist der niedrigste Stand seit 2002, im Vergleich zum Vorjahr ein Rückgang um 1,2 Prozentpunkte. Da sich die Nachfrage auch 2016 auf einem hohen Niveau einpendeln wird und das spekulative Neubauvolumen nach wie vor keine Angebotsschwemme signalisiert, wird der Leerstand auch 2016 nochmals leicht fallen.⁷

3. Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

3.1. Allgemeines

Der Abschluss der IFM Immobilien AG für das Jahr 2015 wurde nach den Vorschriften des HGB und des AktG sowie den einschlägigen Vorschriften der Satzung aufgestellt.

Am 30. April 2008 wurden die Aktien der IFM AG in den Prime Standard aufgenommen. Damit war die Gesellschaft bisher nach der Umschreibung der Größenklassen gemäß § 267 Abs. 3 S. 2 HGB i.V.m. § 2 Abs. 5 WpHG als große Kapitalgesellschaft anzusehen und hat seit diesem Zeitpunkt die Gliederungs- und Ausweisivorschriften für große Kapitalgesellschaften angewendet.

Der Vorstand hatte am 14. Juli 2014 beschlossen, bei der Deutschen Börse AG den Widerruf der Notierung der IFM-Aktie im Prime Standard zu beantragen und damit einen Wechsel in den General Standard zu vollziehen. Am 19. August 2014 beschloss der Vorstand zudem, den Antrag auf Widerruf der Notierung der IFM-Aktie im General Standard zu stellen und eine Einbeziehung der Aktie in den Freiverkehr im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse anzustreben, was mit dem Schreiben vom 4. März 2015 durch die Deutsche Börse AG genehmigt wurde. Seit Ende 2015 werden die IFM Aktien nicht mehr im Open Market Entry Standard an der Frankfurter Börse gehandelt. Letzter Handelstag war der 16. Dezember 2015. Auch an den Börsen in Berlin, Düsseldorf und Stuttgart wird die IFM Aktie nicht mehr gehandelt.

Damit gilt die IFM Immobilien AG nicht mehr im Sinne von § 264d als kapitalmarktorientierte, sondern entsprechend den in § 267 HGB genannten Größenklassen als kleine Kapitalgesellschaft.

3.2. Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf durch die Unternehmensführung

Die IFM Immobilien AG hat das Geschäftsjahr 2015 mit einem Verlust in Höhe von 4,06 Mio. Euro abgeschlossen. Neben den im Zwischenbericht zum 30. Juni 2015 genannten Faktoren und Belastungen waren vor allem Vorleistungen für die Entwicklung der Marke „Kureck“ in Wiesbaden erforderlich. Dazu gehören höhere Rechts- und Steuerberatungskosten ebenso wie gestiegene Kosten aus Verlustübernahme aufgrund von Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen. Andererseits wird der veränderte Bebauungsplan für unser Prestigeprojekt in der Wiesbadener Innenstadt uns in der Zukunft u. U. höhere Renditen ermöglichen. Eine weitere Belastung ergab sich aus Rechtsstreitigkeiten um die Zeilgalerie, welche aber im Jahr 2015 endgültig beigelegt wurden.

⁶ Ebd., S. 4.

⁷ Jones Lang LaSalle, Büromarktüberblick Q4 2015, S. 4.

3.3. Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Die IFM Immobilien AG erzielte im Geschäftsjahr 2015 Erträge aus Umlagen, Mieten, Nebenkostenweiterbelastungen und Weiterbelastungen aus Projektentwicklungskosten in Höhe von insgesamt 4,68 (Vj. 2,14) Mio. Euro. Das bedeutet gegenüber dem Vorjahr einen Zuwachs um 2,54 Mio. Euro oder 118,7%. Der Grund hierfür waren im Wesentlichen die Umstrukturierungen im Kureck, in deren Rahmen die IFM Immobilien AG selbst an den Entwicklungsmaßnahmen im Kureck teilnimmt.

Unter den sonstigen betrieblichen Erträgen waren im Vorjahr vor allem Erträge aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens (Tochtergesellschaft IFM PP Zimmerstraße) zu nennen gewesen. Ein vergleichbarer Ertrag war 2015 nicht zu verzeichnen. Infolgedessen reduzierten sich die sonstigen betrieblichen Erträge von 5,80 auf 0,82 Mio. Euro. Darin enthalten sind sowohl Gewinne aus dem Verkauf von Wertpapieren als auch ein Ergebnisbeitrag durch Auflösung von Rückstellungen. Im Zusammenhang mit den höheren Mieterlösen sind aber auch höhere Kosten angefallen.

Der Materialaufwand erhöhte sich 2015 infolge notwendiger Aufwendungen beim Bestandsobjekt „Schöne Aussicht“ um 14,5 % auf 0,79 Mio. Euro (Vj. 0,69 Mio. Euro). Diese Liegenschaftskosten stehen im unmittelbaren Zusammenhang mit Mieterträgen.

Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich auf 6,43 Mio. Euro (Vorjahr: 4,33 Mio. Euro). Ein wesentlicher Bestandteil dieser Position waren bezogene Leistungen für das Projekt Kureck im Umfang von 2,45 Mio. Euro, die im Wesentlichen an die Projektgesellschaften weiterbelastet wurden.

Dagegen erhöhten sich die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens auf 312 Tsd. Euro (Vj. 87 Tsd. Euro).

Das Finanzergebnis enthält Zinserträge von 1,40 (Vj. 1,76) Mio. Euro. Sie resultieren vorwiegend aus Darlehn an verbundene Unternehmen. Dem stehen zum einen deutlich reduzierte Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere in Höhe von 0,70 (Vj. 3,00) Mio., zum anderen auch stark verminderte Zinsaufwendungen in Höhe von 0,85 (Vj. 1,22) Mio. gegenüber. Die Aufwendungen aus Verlustübernahmen der Tochtergesellschaften beliefen sich auf 0,76 (Vj. 0,36) Mio. Euro. Ein Vergleich mit den Vorjahreszahlen verdeutlicht, dass das Finanzergebnis 2014 noch geprägt worden war vom Beteiligungsergebnis, in welchem sich die Ausschüttung der IFM Property Project Ulmenstraße GmbH widerspiegelt hatte.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Ergebnis vor Steuern) im Geschäftsjahr 2015 betrug -4,06 Mio. Euro (Vj. 14,59 Mio. Euro).

Nach Steuern erzielte die IFM Immobilien AG 2015 einen Jahresfehlbetrag von 4,06 Mio. Euro (Vj. Jahresüberschuss von 14,59 Mio. Euro). Je Aktie errechnet sich daraus ein Ergebnis von -0,43 Euro (Vj: 1,53 Euro). Nach Gewinnvortrag nach Ergebnisverwendung von 13,07 Mio. Euro verbleibt ein Bilanzgewinn von 9,01 Mio. Euro.

3.4. Vermögenslage

Das Vermögen der IFM Immobilien AG erhöhte sich 2015 auf 116,46 (Vj. 114,67) Mio. Euro. Eine deutliche Steigerung erfuhr das Anlagevermögen. Es erhöhte sich um 21,58 Mio. Euro auf 54,84 Mio. Euro. Hintergrund sind die rechtliche Umstrukturierung beim Projekt „Kureck“ und die Anwachsung der IFM Property Project Wiesbaden GmbH & Co. KG, infolge derer die IFM Immobilien AG nun Anteile von 51,76 Mio. Euro (Vj. 32,94 Mio. Euro) an verbundenen Unternehmen als langfristige Finanzanlagen hält.

Parallel dazu verringerte sich das Umlaufvermögen um 20,37 Mio. Euro oder 25% auf 61,04 Mio. Euro (Vj: 81,37 Mio. Euro). Hierfür ist hauptsächlich die Verringerung des Bestands an Wertpapieren ausschlaggebend gewesen. Sie waren 2014 nach der Vereinnahmung der auf einem Projektverkauf beruhenden Ausschüttung an die IFM Immobilien AG, stark erhöht worden. 2015 nahm der Bestand an kurzfristig liquidierbaren Wertpapieren im Zusammenhang mit Investitionen, die das Projekt Kureck erforderten, um 25,39 Mio. Euro ab.

Das gezeichnete Kapital hat sich nicht verändert. Die Kapitalrücklage wurde durch Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung 2015 um 15 Mio. Euro auf nunmehr 23,85 Mio. Euro gesenkt. Die beschlossene Kapitalherabsetzung um 15,0 Mio. Euro und der Jahresfehlbetrag 2015 führten zu einer Verminderung des Eigenkapitals auf 70,88 Mio. Euro (Vj. 91,47 Mio. Euro). Dementsprechend verminderte sich die Eigenkapitalquote auf 60,87 %. Dies ist gemessen am Gesamtmarkt und an Wettbewerbern immer noch ein hervorragender Wert.

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bestehen wie auch zum letzten Bilanzstichtag nicht. Im Zusammenhang mit der verstärkten Investitionstätigkeit stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 559 (106) Tsd. Euro. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen erhöhten sich auf 27,49 (Vj. 21,20) Mio. Euro. Das spiegelt den Anstieg der Darlehen von Tochtergesellschaften wider, welche einerseits der IFM Immobilien AG freie Liquidität zur Verfügung stellen und andererseits aus der neuen Struktur des Projekts „Kureck“ resultieren.

Die sonstigen Verbindlichkeiten erhöhten sich auf 15,17 (Vj. 0,16) Mio. Euro. Die Veränderung resultiert aus der Kapitalherabsetzung und der damit verbundenen Auszahlungsverpflichtung an die Aktionäre.

3.5. Finanz- und Liquiditätslage

Die Liquidität der IFM Immobilien AG ist im Geschäftsjahr 2015 bewusst auf ein vernünftiges Maß reduziert worden. Hatte sie zu Beginn des Jahres einschließlich täglich liquidierbarer Wertpapiere 27,98 Mio. betragen (etwa 24% der Bilanzsumme), so nahm sie in der stichtagsbezogenen Momentaufnahme zum 31. Dezember 2015 auf 2,6 Mio. Euro ab. Zu Beginn des Geschäftsjahres verfügte die Gesellschaft über 5,66 Mio. Euro liquide Mittel, die sich zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2015 auf 0,45 Mio. Euro verringerten. Darüber hinaus verfügt die Gesellschaft über Wertpapiere des Umlaufvermögens mit einem Buchwert in Höhe von 2,15 Mio. Euro (Vj: 22,32 Mio. Euro). Gründe für den deutlichen Rückgang sind einmal die erwähnten umfangreichen Investitionen in das Projekt „Kureck“, zum anderen die Verzögerungen geplanter Objektverkäufe.

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2016 wurde die Liquidität der IFM Immobilien AG durch Auszahlung der noch 2015 vereinbarten Zahlung im Zusammenhang mit dem Vergleich zur Liegenschaft "Zeilgalerie" deutlich gestärkt. Eine weitere Stärkung wird durch Zahlungseingänge aus Objektverkäufen sowie eine avisierte Erstattung von Kapitalertragsteuern bereits sehr kurzfristig erwartet.

3.5.1. Grundzüge des Finanzmanagements

IFM finanziert Immobilienprojekte teils über Eigenkapital und teils über langfristige Fremdmittel, die von Kreditinstituten zur Verfügung gestellt werden. Grundsätzlich werden die Immobilienprojekte durch einzelne Projektgesellschaften gehalten. Hiervon kann im begründeten Einzelfall abgewichen werden. Die Finanzierung der Projektgesellschaften erfolgt in der Regel zu ca. 25 % bis 30 % aus Darlehen der IFM Immobilien AG und zu rund 70 % bis 75 % mit Fremdkapital. Die Projektgesellschaften erhalten von der IFM AG als Muttergesellschaft benötigte Mittel in Form von Gesellschafterdarlehen oder als Eigenkapital. Ein formelles „Cash Pooling“ zwischen der IFM Immobilien AG und den Projektgesellschaften besteht nicht.

Um sich das günstige Zinsniveau langfristig zu sichern und Zinsänderungsrisiken vorzubeugen, schlossen die IFM AG bzw. deren Projektgesellschaften in der Vergangenheit beim Erwerb einer Immobilie in der Regel Zinssicherungsgeschäfte über die geplante Projektlaufzeit ab; derzeit bestehen noch Zinssicherungsgeschäfte für die IFM Property Project Eschborn GmbH.

3.6. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die Qualifikation und die Motivation der Mitarbeiter von IFM, ihr Engagement und ihre Erfahrungen sind entscheidende Einflussfaktoren für den Erfolg von IFM als Investor und Projektentwickler an den Gewerbeimmobilienmärkten – nicht zuletzt auch im Hinblick auf den Wettbewerb mit anderen Marktteilnehmern. Fachliche Qualifikation und Mitarbeitermotivation haben daher einen hohen Stellenwert im Unternehmen.

Zum 31. Dezember 2015 beschäftigte die IFM Immobilien AG neben den zwei Vorstandsmitgliedern einen Mitarbeiter und eine Mitarbeiterin in Festanstellung. Das Vergütungssystem für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Konzern orientiert sich an der erbrachten individuellen Leistung. Leistungsträger erhalten daher im Einzelfall neben der fixen Vergütung eine freiwillige Gratifikation.

c. Nachtragsbericht

Nach beinahe drei Jahre andauernden Vorbereitungen wurde der neue Bebauungsplan des Wiesbadener Kurecks am 3. März 2016 beschlossen. Dieser erlaubt eine umfangreiche Wohnnutzung und wertet das Gesamtareal durch eine aufgelockerte Bebauung insgesamt auf. Ende 2015 wurde eine vertragliche Einigung über den Verkauf einer Bestandsimmobilie erzielt. Für Ende März 2016 sind die Bezahlung und der Lasten-/Nutzenübergang des verkauften Objekts geplant. Das wird nicht bloß die Vermögenslage positiv beeinflussen, sondern voraussichtlich eine gute Basis bieten, um das Geschäftsjahr 2016 mit Gewinn abzuschließen. Zudem zeichnet sich nach jetzigem Sachstand die Möglichkeit ab, eine weitere Transaktion im laufenden Jahr erfolgreich durchzuführen.

d. Chancen- und Risikobericht

1. Risikomanagement

Die IFM hat gemäß den Vorschriften des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) ein Risikofrüherkennungssystem installiert, das der Komplexität des Unternehmens und seines Geschäftsmodells angepasst ist und durch das frühzeitig alle Entwicklungen erkannt werden sollen, die zu gravierenden Verlusten führen oder den Fortbestand der Gesellschaft gefährden können. Aus Sicht der Unternehmensführung sind auf der Basis einer durchgeführten Analyse und Bewertung aller Risiken keine bestandsgefährdenden Risiken für das Unternehmen erkennbar, und zwar weder aus vergangenen noch aus aktuell absehbaren Entwicklungen.

2. Internes Kontrollsystem

Das Ziel des internen Kontrollsystems (IKS) für den Rechnungslegungsprozess der IFM ist die Sicherstellung eines regelungskonformen Abschlusses mittels der Implementierung von Kontrollen. Die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung sowie die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen werden durch ein entsprechend stringentes internes Kontrollsystem gewährleistet.

Wesentliche Regelungen und Instrumentarien sind: Interne Bilanzierungs- und Bewertungsanordnungen sowie Kontierungsanweisungen, Vorgaben zur Abstimmung konzerninterner Liefer- und Leistungsbeziehungen, klar definierte Aufgabenteilung und Zuordnung von Verantwortlichkeiten zwischen den am Rechnungslegungsprozess beteiligten Personen. Dies umfasst auch die Zuordnung von Aufgaben bei der Erstellung des Jahresabschlusses in Bezug auf Konsolidierungsschritte, Überwachung der Berichtsfristen und der Berichtsqualität, Durchführung von Kontrollprozessen unter Anwendung des Vier-Augen-Prinzips, Einbeziehung externer Sachverständiger, insbesondere für den allgemeinen Abschlusserstellungsprozess und die Grundstücksbewertung, Verwendung geeigneter IT-Finanzsysteme und Anwendung von Berechtigungskonzepten zur Sicherstellung aufgabengerechter Befugnisse und unter Beachtung von Funktionstrennungsprinzipien, Berücksichtigung von im Risikomanagementsystem erfassten und bewerteten Risiken in den Jahresabschlüssen, soweit dies nach bestehenden Bilanzierungsregeln erforderlich ist.

Die beschriebenen Strukturen und Prozesse unterliegen der ständigen Überprüfung durch den Vorstand. Die Ergebnisse dieser Prüfungen werden regelmäßig in den Sitzungen des Vorstands und des Aufsichtsrates behandelt.

3. Risiken

Die IFM Immobilien AG als Mutterunternehmen des Konzerns fungiert hauptsächlich als Holdinggesellschaft, die insbesondere dem Risiko unterliegt, dass sich die Beteiligungen negativ entwickeln können. Dies könnte sich insbesondere dadurch ergeben, dass von den Tochtergesellschaften erworbene Immobilien nicht wertsteigerungsfähig sind oder sich als nicht werthaltig erweisen. Diesem Risiko wird durch ein entsprechendes Beteiligungscontrolling entgegengewirkt. Grundsätzlich sind für die IFM Immobilien AG bzw. ihre Tochtergesellschaften vor allem die folgenden Risikokategorien relevant:

3.1. Wettbewerbsrisiko

Die IFM Immobilien AG ist vor allem am Standort Frankfurt einem Wettbewerb mit anderen Unternehmen der Branche ausgesetzt, die sich der Projektentwicklung und der Vermietung im Bestandsgeschäft widmen. Auch auf dem attraktiven Markt der Revitalisierung und Neupositionierung von Gewerbeimmobilien gibt es Nachahmer unseres Geschäftsmodells, denen gegenüber wir uns aber, dank unserer langjährigen Erfahrung sowohl hinsichtlich der Marktnische als auch des geografischen Marktes, im Vorteil sehen.

3.2. Verzögerungen bei Vermietungen

Der wirtschaftliche Erfolg hängt mittelbar im Wesentlichen davon ab, dass neu positionierte Immobilien möglichst zeitnah vermietet werden. Sollten diese Immobilien nur zögernd oder gar nicht vermietet werden können, würde dies die Erlöse schmälern und die Wettbewerbsfähigkeit der Gesellschaft schwächen. Die Auswirkungen einer eventuellen Konjunkturabkühlung könnten das Vermietungsgeschäft erschweren und erhöhen das Risiko von Zahlungsausfällen. Mit Blick auf die exzellente Lage der Immobilien unserer Tochtergesellschaften und die starke Diversifizierung der Mieter, durch die Klumpenrisiken vermieden werden, schätzen wir die Risiken aus Verzögerungen bei Vermietungen insgesamt als nicht hoch ein.

3.3. Bestandsrisiko

Der Wert von Immobilien ist auch abhängig von lage- und grundstücksbezogenen Faktoren wie Qualität der Infrastruktur, Renommee einer Geschäftsimmobilie oder einem attraktiven Umfeld. Veränderungen dieser Bedingungen können den Wert einer Immobilie beeinträchtigen. Ferner können auch in großer zeitlicher Distanz zur Bezugsfertigkeit einer Immobilie Baumängel auftreten, die u. U. nicht mehr geltend gemacht werden können. Die IFM Immobilien AG ist bemüht, durch sorgfältige Prüfung vor dem Erwerb und regelmäßiges Scoring solche Investitionsrisiken zu vermeiden oder zu minimieren. Eine Verschlechterung der guten Rahmenbedingungen der betreffenden Immobilien ist nicht absehbar.

3.4. Mieterrisiko und Risiken des rechtlichen Umfelds

Es besteht das Risiko von verspäteten Mietzahlungen, Mieterkündigungen oder Mietausfällen. Im Fall eines unvorhergesehenen Mietausfalls ist eine Neuvermietung nicht in jedem Fall sofort möglich. Die Objekte der IFM Immobilien AG weisen jedoch durchweg eine attraktive Lage auf, so dass das Risiko eines längeren Leerstands gering ist. Zudem verfügt unser Unternehmen über ein striktes

Forderungsmanagement. Größere Auswirkungen sind auch angesichts der Tatsache der Mietervielfalt gering zu veranschlagen.

Der Erwerb von Immobilien zur Revitalisierung löst üblicherweise rechtliche Vorgaben insbesondere zur Herstellung neuer energetischer Standards aus, was nicht selten mit umfangreichen Kosten einhergeht. Aufgrund des Interesses der IFM an einer hochwertigen Revitalisierung, meist einhergehend mit energetischer Zertifizierung der fertigen Immobilie, wird diese Fragestellung bereits vorweggenommen. Weiterhin können sich allerdings Risiken beim Repositioning sowie der Neuvermietung frei werdender Flächen ergeben. Insbesondere Einschränkungen von Mietanpassungen bei Mieterwechseln – die so genannte Mietpreisbremse – kann zur Unwirtschaftlichkeit bisheriger Maßnahmen führen. Dieses Risiko beschränkt sich bei der IFM auf langjährig gehaltene Objekte („Schöne Aussicht 17“, „Das Carré“) mit überschaubarem Mietsteigerungspotenzial. Bei den übrigen Immobilien erweist sich das Risiko als gering, da entweder keine Wohnnutzung vorgesehen wird oder durch den Standard des geplanten Neubaus steuernd eingegriffen werden kann.

3.5. Finanzierungsrisiko

Gerade in einer Phase starken Wachstums ist der rechtzeitige Zufluss von hinreichenden Mitteln zur Finanzierung unerlässlich. Grundsätzlich besteht das Risiko, dass die für den Vollzug einer Transaktion notwendigen finanziellen Mittel zu ungünstigen Konditionen oder zu spät oder nicht im erforderlichen Zeitrahmen beschafft werden können. Wir bewerten das Problem als beherrschbar.

3.6. Zinsrisiko

Zu einem bedeutenden Teil sind die von uns gehaltenen Immobilien über Realkredite finanziert. Unser Zinsaufwand beeinflusst das Finanzergebnis entscheidend und kann das Betriebsergebnis erheblich schmälern oder aufzehren. Das derzeit extrem niedrige Zinsniveau kommt vor allem bei Neufinanzierungen unserer Geschäftstätigkeit entgegen. Die Europäische Zentralbank (EZB) hat im März 2016 in einem weiteren Schritt den Leitzins von 0,05% auf jetzt 0,00% gesenkt. Davon profitieren auch unsere Kunden. Eine Anhebung der Leitzinsen durch die EZB würde das Zinsniveau ansteigen lassen. Die IFM Immobilien AG finanziert ihre Objekte je nach geplanter Dauer der Nutzung und Entwicklung entweder durch Kredite mit langfristig festgeschriebenen Zinssätzen oder mit variabel an den EURIBOR gekoppelten kurzfristig angepassten Zinssätzen. Durch eine ständige Beobachtung der Zinslandschaft und ein laufendes Controlling bestehender Kredite sind wir bemüht, rechtzeitig und angemessen auf Änderungen zu reagieren und optimale Darlehenskonditionen zu erreichen. Die sehr gute Reputation bei den Banken ermöglicht uns eine ausgeglichene und den Marktbedingungen angepasste Finanzierung für die in den Tochterunternehmen gehaltenen Objekte und Projektentwicklungen. Ausgehend von den mittelfristig zu erwartenden Entwicklungen der Leitzinsen und der sich daraus ergebenden Bandbreiten der variablen Zinssätze (z.B. im Rahmen einer Kopplung an EURIBOR) erwarten wir eine positive bis neutrale Auswirkung auf das Finanzergebnis auf Ebene der Tochtergesellschaften.

3.7. Rechtliches Risiko

Mit den Aufgaben der IFM Immobilien AG sind naturgemäß eine Fülle von Vertragsabschlüssen verbunden, vor allem notarielle Kaufverträge, Miet- und Kreditverträge und ggf. auch Leasingverträge. In der Regel werden diese Verträge einer präzisen internen und externen Kontrolle unterzogen. Zudem können Gesetzesänderungen die Nutzung, Verwertbarkeit und Marktgängigkeit unserer Immobilien einschränken.

3.8. Abhängigkeit von externen Dienstleistungen

IFM überträgt Arbeitsbereiche, die nicht zu den Kernkompetenzen der Gesellschaft gehören, an professionelle externe Dienstleister. Sollten diese bei künftigen Projekten mangelbehaftete Leistungen erbringen oder ausfallen, könnte dies zu Verlusten und einer Schwächung der Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns führen. Weitere Risiken ergeben sich aus möglichen Verzögerungen beim Baufortschritt von projektierten Objekten sowie aus nachträglichen Erhöhungen der Baukosten. Dadurch könnte die Erzielung von Erlösen verzögert und die Rentabilität der betreffenden Objekte verringert werden. Das interne Risikomanagement und Kontrollsystem wirken dem erfolgreich entgegen.

3.9. Übrige Risiken

Neben nicht vorhersehbaren Änderungen der politischen oder sozialen Rahmenbedingungen können sich Terroranschläge oder Naturkatastrophen direkt oder indirekt äußerst negativ auf das Vermögen und die wirtschaftliche Lage der IFM Immobilien AG auswirken. Für letztere Eventualitäten besteht allerdings ein ausreichend dimensionierter Versicherungsschutz, vgl. Brandschaden in der Sonnenberger Straße. Weitere Risiken, insbesondere im Zusammenhang mit den Bauarbeiten im Kureck, sind ebenfalls in Bezug auf alle Eventualitäten abgesichert.

4. Chancen

4.1 Das niedrige Zinsniveau

Da der Leitzins der EZB während des laufenden Geschäftsjahrs 2016 auf den historischen Tiefstwert von 0,00 gesenkt wurde, rechnet die Gesellschaft im Falle anstehender Neufinanzierungen bzw. Finanzierungsverlängerungen damit, die künftigen Finanzierungskosten in Einzelfällen trotz erheblich gestiegener Margen etwas reduzieren zu können.

4.2 Attraktive Ankaufgelegenheiten

Wir rechnen auch weiterhin damit, dass institutionelle Investoren, die in den vergangenen Jahren große Immobilienpakete erworben haben und sich infolge der tendenziellen Verknappung von Finanzierungsmöglichkeiten sowie steigender Anforderungen der finanzierenden Banken mit Problemen bei der Refinanzierung konfrontiert sehen, gezwungen sein werden, Immobilien zu veräußern. Dies gilt insbesondere auch für die Metropolregion Rhein-Main, wo die Aktivitäten der IFM Immobilien AG aktuell konzentriert sind. In diesem Fall würden auch Liegenschaften zu möglicherweise attraktiven Preisen auf den Markt kommen, die sich für eine Revitalisierung durch IFM und damit für eine Investition eignen. Ähnliches gilt umgekehrt insbesondere für institutionelle Investoren, welche aktiv Immobilieninstrumente mit guter Renditeperspektive suchen und hier auch

gegebenenfalls Sachzwängen regulatorischer Natur oder durch Erwartung der dahinter stehenden Investitionen unterliegen. Dies kann zu attraktiven Preisgefügen für Veräußerungen führen.

E. Prognosebericht

1. Konjunkturelle Rahmenbedingungen

Der Internationale Währungsfonds (IWF) erwartet laut Prognose vom Januar für das Wachstum der Weltwirtschaft 2016 3,4 %. 2017 wird mit einem Anstieg des Wachstums auf 3,6 % gerechnet.⁸ Deutschland wird ein Wachstum von 1,7 % zugetraut.

Auch die Bundesregierung sieht die Entwicklung des deutschen BIP ähnlich: In ihrem Jahreswirtschaftsbericht 2016 geht sie ebenfalls von einem BIP-Wachstum von 1,7% im Jahr 2016 aus. Diese Annahme stützt sich auf Einkommenssteigerungen und den anhaltenden Beschäftigungsaufbau. Vor allem im Dienstleistungsbereich entsteht zusätzliche Beschäftigung. Aufgrund nicht gelöster geopolitischer Konflikte und anhaltender Wachstumsschwäche im Euroraum bleibt das außenwirtschaftliche Umfeld indes weiterhin schwierig. Für Wachstumsimpulse sorgt der stark gesunkene Ölpreis. Inflationäre Spannungen sind nicht zu erwarten. Die gesamtwirtschaftlichen Produktionskapazitäten werden weitgehend normal ausgelastet bleiben. Die Gewinne werden dieses Jahr auch infolge sinkender Ölpreise merklich steigen, die Arbeitslosenquote dürfte geringfügig sinken.⁹

2. Voraussichtliche Marktentwicklung Gewerbeimmobilien

Für 2016 rechnet Jones Lang LaSalle auf Basis der insgesamt guten Fundamentaldaten und des nach wie vor attraktiven finanziellen Rahmens für den gewerblichen Investmentmarkt mit einem sehr positiven Jahr, mit einem deutschlandweiten Transaktionsvolumen auf erneut hohem Niveau. Dabei ist nicht unwahrscheinlich, dass erneut die ‚Fünf‘ bei einem zweistelligen Milliardenergebnis vorne steht. Ob das erreicht wird, hängt allerdings davon ab, wie die zunehmenden globalen Risiken unterschiedlichster Art bewältigt werden können und ob sich im Zuge der Zinserhöhungen in den USA Kapitalströme in Richtung Nordamerika bewegen werden.¹⁰ Seinen positiven Ausblick auf das Jahr 2016 stützt JLL vor allem auf die andauernd günstigen Finanzierungsbedingungen. Einerseits bleibt die Nachfrage internationalen Kapitals nach rentierlichen Anlagen hoch, andererseits spielt ein zunehmender Wettbewerb unter den Kreditgebern (Banken, Versicherungen, Fonds und Versorgungswerke) dem deutschen Markt für Gewerbeimmobilien in die Karten.

Gute Unternehmens- und Arbeitsmarktdaten sind gleichfalls die Triebfeder für die deutschen Büromärkte. In einem solchen Umfeld werden mögliche Umzugs- und Expansionsentscheidungen deutlich leichter getroffen und letztendlich auch realisiert. Dies hat im letzten Quartal des Jahres 2015 nochmals zu einem kräftigen Anstieg der Umsätze geführt, vor allem einige großvolumige Vermietungen konnten noch abgeschlossen werden. Ob ein solcher Umsatzrekord auch 2016 erzielt werden kann, bleibt abzuwarten, tendenziell dürfte der Umsatz leicht nachgeben. Aber selbst ein

⁸ IWF, World Economic Outlook, Update January 2016

⁹ Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung 2016, S. 7.

¹⁰ JLL, Investmentmarktüberblick, Q4 2015, S. 3.

leichter Nachfragerückgang müsste dann im Lichte des Rekordjahres 2015 gesehen werden.¹¹ Der kumulierte Leerstand am deutschen Bürovermietungsmarkt lag Ende des Jahres 2015 bei 5,69 Mio. m², erstmals seit 2002 unter der 6 Mio. m²-Grenze und 16% unter dem Vorjahresstand. Hier macht sich die dynamische Nachfrage des Schlussquartals besonders bemerkbar, denn allein im Verlauf der letzten 3 Monate sank der Leerstand um fast 450.000m² (7 %). Die Leerstandsquote über alle Big 7-Städte hinweg hat mit einer aggregierten Quote von 6,4 % zum Ende des Jahres einen neuerlichen Tiefpunkt erreicht. Dies ist der niedrigste Stand seit 2002, im Vergleich zum Vorjahr ein Rückgang um 1,2 Prozentpunkte. Da sich die Nachfrage auch 2016 auf einem hohen Niveau einpendeln wird und das spekulative Neubauvolumen nach wie vor keine Angebotsschwemme signalisiert, wird der Leerstand auch 2016 nochmals leicht fallen.¹²

Das Neubauvolumen lag weit hinter den Erwartungen. Im letzten Quartal 2015 wurden Neubauf Flächen in einer Größenordnung von rund 307.000m² fertiggestellt, 25% weniger als noch vor 3 Monaten erwartet. Dies zeigt, dass immer noch keine signifikante und schon gar keine spekulativ geprägte Neubautätigkeit im Gange ist. Das Fertigstellungsvolumen beläuft sich 2015 insgesamt auf rund 870.000m², damit um ca. 12 % unter dem Vorjahresniveau.¹³

3. Voraussichtliche Entwicklung Wohnimmobilien

Im Jahr 2015 verzeichnete der Investmentmarkt für größere Wohnungsbestände einen neuen Rekordumsatz. Mit 24 Mrd. Euro wurde das bereits sehr gute Vorjahresergebnis noch einmal um knapp 89% übertroffen. Der zehnjährige Durchschnitt konnte sogar um 116 % getoppt werden. Verantwortlich für das neue Rekordergebnis war u. a. eine Vielzahl von Großtransaktionen. Insgesamt wurden sechs Paketverkäufe jenseits der 500-Millionen-Euro-Schwelle registriert. An erster Stelle zu nennen ist hier der Kauf der Gagfah durch die Deutsche Annington für knapp 8 Mrd. Euro, durch den der Investmentumsatz stark nach oben getrieben wurde. Aber auch der Erwerb der Süddeutschen Wohnen für rund 1,9 Mrd. Euro gehört zu den wichtigsten Abschlüssen des Jahres. Diese Beispiele verdeutlichen, dass der Konsolidierungstrend bei den großen börsennotierten Wohnungsunternehmen unvermindert anhält. Der durchschnittliche Verkaufspreis pro Wohneinheit beläuft sich auf gut 68.000 Euro und das Volumen pro Verkaufsfall, bedingt durch die vielen Großdeals, auf fast 76 Mio. Euro.¹⁴ Aufgrund der unverändert hohen Nachfrage ist aus heutiger Sicht auch 2016 ein außergewöhnlich guter Investmentumsatz zu erwarten.

Infolge der Großdeals kommen Bestandsportfolios mit 78 % auf den bei Weitem höchsten Anteil. Bemerkenswert ist aber vor allem die Entwicklung bei Projekten, die knapp 2,28 Mrd. Euro (9,5 %) zum Ergebnis beitragen. Damit wurde das bereits sehr gute Vorjahresergebnis um über die Hälfte gesteigert und der Durchschnitt der letzten acht Jahre sogar um 120 % übertroffen.¹⁵

¹¹JLL, Büromarktüberblick, Q4 2015, S.2.

¹²JLL, Büromarktüberblick, Q4 2015, S.4.

¹³Ebd.

¹⁴BNP Paribas Real Estate Wohn-Investmentmarkt Deutschland, Q4 2015, S.1.

¹⁵Ebd.

4. Strategische Schwerpunkte der IFM Immobilien AG

Die IFM Immobilien AG wird sich künftig neben ihren Aktivitäten im Bereich der Projektentwicklung von gewerblichen Immobilien mit dem Schwerpunkt auf der Nutzungsart Büro auch zunehmend auf Wohnimmobilien konzentrieren. Dabei liegt der Fokus insbesondere auf der Revitalisierung von Bestandsimmobilien; darüber hinaus sind jedoch auch klassische Projektentwicklungen von Neubauten möglich. Schwerpunkt sind Aktivitäten, die die Kernkompetenzen von IFM in den Bereichen Redevelopment, Restrukturierung und Neupositionierung betreffen.

Die IFM Immobilien AG sucht für die Anwendung der genannten Kernkompetenzen auch gezielt geeignete Objekte mit einem attraktiven Chance-Risiko-Profil, welche ein hohes Entwicklungs- und Wertsteigerungspotenzial erkennen lassen. Unser Fokus liegt auch künftig auf Frankfurt und der Metropol-Region Rhein-Main.

Um organisch wachsen und neue Projekte mit ungenutztem Wertsteigerungspotenzial zu identifizieren und erwerben zu können, legt die IFM Immobilien AG Wert darauf, regelmäßig erworbene und entwickelte Projekte zur Marktreife zu bringen und zu verkaufen. Hierbei handeln wir nach Möglichkeit antizyklisch.

5. Finanzwirtschaftlicher Ausblick der IFM Immobilien AG

Zwar gehen die Prognosen für 2016 von einem stabilen konjunkturellen Umfeld und einer leicht steigenden Kaufkraft aus, dennoch sind unvorhergesehene Belastungen einzelner Branchen oder Teilssegmente der Volkswirtschaft, insbesondere auch der Immobilienwirtschaft, nicht auszuschließen.

Dadurch kann auch die Geschäftsentwicklung der IFM Immobilien AG im Jahr 2016 in wirtschaftlicher sowie in finanzwirtschaftlicher Hinsicht beeinflusst werden. Der Vorstand ist zuversichtlich, das Projektportfolio der IFM auch 2016 weiterentwickeln zu können und auf diese Weise Möglichkeiten für Immobilienwertsteigerungen zu erschließen, die einen positiven Effekt auf das Ergebnis des Konzerns haben. Dies gilt ebenso für geplante Verkäufe im Rahmen der Arrondierung des Portfolios und der geografischen Fokussierung auf den Standort Frankfurt und die Top 7-Städte. Es ist jedoch darauf hinzuweisen, dass die Wertentwicklung der Immobilien neben den von IFM beeinflussbaren Faktoren vor allem auch von nicht durch den Konzern beeinflussbaren Faktoren wie der allgemeinen Entwicklung des Immobilienmarktes abhängt. Der Vorstand geht davon aus, dass auch 2016 Erträge aus dem Verkauf von Objekten realisiert werden können und die Beteiligungen an den Tochterunternehmen (als Verkauf von Anteilen an Objekten im Rahmen eines Share Deals oder als Verkauf von Objekten im Rahmen eines Asset Deals) als werthaltig angesehen werden können. Der Lasten-/Nutzenwechsel aus dem Verkauf eines unserer Objekte und die hiermit verbundene Kaufpreiszahlung stehen unmittelbar bevor. Die IFM Immobilien AG ist zuversichtlich, in 2016 ein positives Jahresergebnis zu erzielen. Der Verkauf von Beteiligungen kann unmittelbar, der von Objekten in den Tochtergesellschaften mittelbar zu einem positiven Beteiligungsergebnis führen, welches im einstelligen Millionenbereich erwartet wird. Zudem wird sich ein solcher Verkauf, sei es als Ertrag aus dem Abgang von Beteiligungsvermögen, sei es als Ertrag durch die Ausschüttung einer der Property-Project-Gesellschaften, in jedem Fall günstig auf die Liquiditätslage auswirken.

Allerdings ist auch hier darauf hinzuweisen, dass die Entwicklung der Gesellschaft von wirtschaftlichen Rahmenbedingungen abhängig ist, die einen wesentlichen Einfluss auf die Bewertung der Beteiligungen und Forderungen und damit verbunden auf die Ergebnisentwicklung haben können.

F. Schlusserklärung des Abhängigkeitsberichts der IFM Immobilien AG

Unsere Gesellschaft hat bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns im Zeitpunkt, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bekannt waren, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten.

Berichtspflichtige Maßnahmen haben im Geschäftsjahr 2015 nicht vorgelegen.

Heidelberg, den 24. März 2016

Der Vorstand

Volker de Boer (Vorsitzender)

Thomas Schulze Wischeler