

**PATRIZIA Immobilien AG**  
**Rede des Vorstandsvorsitzenden Wolfgang Egger**  
**zur Hauptversammlung am 22. Juni 2017**

**- es gilt das gesprochene Wort -**

Meine Damen und Herren,  
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
liebe Freunde der PATRIZIA Immobilien AG,

herzlich willkommen bei der heutigen Hauptversammlung der PATRIZIA Immobilien AG! Ich freue mich sehr, dass Sie alle so zahlreich hier in Augsburg erschienen sind, um sich über die Geschäftsentwicklung der PATRIZIA – Ihrer PATRIZIA – im letzten Jahr zu informieren.

Das Jahr 2016 war wieder ein äußerst erfolgreiches Geschäftsjahr – tatsächlich das erfolgreichste unserer bisherigen Unternehmensgeschichte. Wir konnten das bereits sehr gute operative Ergebnis nochmals steigern, genauso wie das von uns betreute Immobilienvermögen. Sicherlich freuen wir uns über ein solches Geschäftsjahr. Aber wir alle hier wissen, dass in der Welt der Immobilien die Betrachtung einzelner Jahre eine sehr kurzfristige ist. Immobilien sind nun mal sehr langlebige Wirtschaftsgüter, von daher sollten wir neben einer Momentaufnahme immer auch eine Langfrist-Perspektive einnehmen, um unsere Entwicklung einzuordnen.

Eine langfristige Perspektive kann man nur einnehmen, wenn man eine langfristige Strategie verfolgt. Genau das zeichnet PATRIZIA aus. Bereits 2006 haben wir diese langfristige Strategie in unserem Emissionsprospekt zum Börsengang ausführlich dargelegt. Schon damals beschreiben wir, wie PATRIZIA sich künftig zum europäischen Immobilien-Investmenthaus weiter entwickeln wird: Zum einen durch die Ausdehnung ihrer Geschäftsaktivitäten nach Europa, zum anderen durch den Ausbau der Investmentaktivitäten für nationale und internationale Investoren.

In den ersten Jahren nach dem Börsengang wurde die Umsetzung der PATRIZIA Strategie zunächst durch die weltweite Finanzkrise verlangsamt. Doch mit dem Jahr 2011 haben wir mit der Übernahme eines europaweit agierenden Asset Managers für Gewerbeimmobilien gezeigt, dass wir an unserer Strategie festhalten und sie kontinuierlich weiterverfolgen. Seit 2012 ist für jedermann sichtbar, welche Entwicklung die PATRIZIA nimmt.

In den vergangenen fünf Jahren haben wir das von uns betreute Immobilienvermögen, die sogenannten Assets under Management kontinuierlich von rund 5 Mrd. Euro auf heute nahezu 20 Mrd. Euro gesteigert. Das, meine Damen und Herren, konnten wir erreichen, weil wir unsere Gewinne kontinuierlich in die weitere Entwicklung der PATRIZIA investiert haben.

Zwischen 2012 und 2016 ist es uns darüber hinaus gelungen, Immobilientransaktionen im Volumen von 24,4 Mrd. Euro zu tätigen und 8,3 Mrd. Euro Eigenkapital bei institutionellen Investoren einzuwerben. In Summe haben wir in den vergangenen fünf Jahren ein kumuliertes Ergebnis von 571,2 Mio. Euro erwirtschaftet. Diese Entwicklung, werte Gäste, kann sich sehen lassen – und das nicht nur in der Welt der Zahlen: Der 2012 durchgeführte Ankauf der LBBW Immobilien wurde vom europäischen Fachmagazin Property EU jüngst als „Deal of the Decade“, also als Transaktion des Jahrzehnts, ausgezeichnet. Dieser Preis geht an Projekte und Transaktionen, die sich in einem Jahrzehnt mit ihrer besonderen operativen Exzellenz hervorgetan haben. Darauf sind wir besonders stolz, da die Auszeichnung zwei Dinge in den Fokus rückt: unseren hohen eigenen Qualitätsanspruch und die Langfristigkeit, mit der wir unser Geschäft verstehen und leben.

Selbstverständlich ist die Entwicklung der PATRIZIA auch an unseren Aktionären nicht spurlos vorübergegangen: Das Depot eines Aktionärs, der zum Jahresanfang 2012 für 1.000 Euro PATRIZIA Aktien gekauft hat, war Ende 2016 etwa 6.470 Euro wert. Das heißt mit dem Kauf der PATRIZIA Aktie hat der Aktionär zwischen 2012 und 2016 eine durchschnittliche Jahresrendite von etwa 50% erzielt. Das, meine Damen und Herren, ist uns Freude und Ansporn zugleich. Unser Ziel ist es, dass unsere Kunden und Aktionäre zufrieden mit unserer Leistung sind. Denn wie sagte Warren Buffet einmal? Kein Geschäft, das glückliche Kunden hat, ist jemals gescheitert.

Diese Langfristbetrachtung zeigt ebenso wie der Blick in die Bücher des letzten Jahres, dass das Geschäftsmodell der PATRIZIA für das Unternehmen und damit für seine Aktionäre profitabel arbeitet. Und sie zeigt, dass wir mit unserer langfristigen strategischen Ausrichtung sowie dem Ausbau unserer europäischen Aktivitäten richtig lagen und liegen. Wir erwirtschaften europaweit Erträge mit den Dienstleistungen, die wir für unsere Kunden erbringen, und den Investments, die wir zum Teil mit unseren Kunden gemeinsam tätigen. Das Zusammenspiel beider Komponenten bildet ein sicheres wirtschaftliches Fundament, auf dem wir unsere Strategie weiter entwickeln und nochmals deutlich expandieren können.

Meine Damen und Herren, wir haben – und das ist den meisten von Ihnen sicherlich bekannt in den letzten zehn Jahren alle unsere Gewinne in unsere weitere Entwicklung reinvestiert. Unser derzeitiger hoher Kassenstand versetzt uns in die Lage, das auch weiterhin und noch um ein Vielfaches umfangreicher zu tun. Wie in der Vergangenheit werden wir mit hoher Finanzdisziplin auf genau die Akquisitionen fokussieren, die uns und unseren Kunden den höchsten Mehrwert bieten. Dabei zählt nicht die schnelle Investition, sondern die richtige! Denn in einem zyklisch agierenden Markt kommen die guten Deals immer wieder. Um nochmals Warren Buffet zu bemühen, der es so ausdrückt: Gelegenheiten kommen unregelmäßig. Aber wenn es gerade Gold regnet, stell einen Eimer vor die Tür und keinen Fingerhut. Darum geht es letztlich. Die guten Abschlüsse zu erkennen und dann erfolgreich zu tätigen.

Die rein wirtschaftliche Komponente ist jedoch nicht der alleinige Schlüssel zum Erfolg. Es gibt für mich persönlich zwei weitere, ganz entscheidende Erfolgsfaktoren – Vertrauen und absolute Kundenorientierung – oder wie wir es intern nennen „Clients First“.

Das Vertrauen, meine Damen und Herren, haben wir uns in unserer über 30-jährigen Geschichte Tag für Tag aufs Neue erarbeitet. Hart erarbeitet. Auf diesem Vertrauen fußt übrigens auch unser Wachstum. Die meisten unserer Kunden arbeiten nämlich nicht nur einmal, sondern immer wieder mit uns zusammen, verbreitern dabei oft sogar das geschäftliche Fundament. Warum das so ist? Ganz einfach: Wir bieten ihnen gut strukturierte Produkte mit attraktiven Renditen in fast allen Anlageklassen in ganz Europa.

Mittlerweile investieren mit oder über uns mehr als 200 institutionelle Investoren. Über 50 Prozent unserer Investoren sind oft gleich in mehreren Produkten der PATRIZIA investiert. Wir sprechen allein für das Jahr 2016 von rund 2,2 Milliarden Euro Eigenkapital, das wir einwerben konnten. Unsere Investorenbasis wächst kontinuierlich – und das nicht mehr nur in Deutschland und in Europa. Rund 400 Millionen Euro des 2016 eingeworbenen Eigenkapitals stammen von institutionellen Investoren außerhalb Europas. Vor allem asiatische Investoren vertrauen dabei auf PATRIZIA, wenn es um große und komplexe Immobilieninvestments in Europa geht.

Unser Clients-First-Ansatz zeigt sich vor allem darin, dass wir unseren Kunden stets die für ihre Zwecke beste Investmentkonstruktion vorschlagen. Das kann ein deutscher Spezialfonds ebenso wie ein Vehikel nach luxemburgischem, holländischem oder französischem Recht sein. Durch unserer Zusammenarbeit mit über 100 Finanzinstitutionen haben wir außerdem einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil: Wir müssen unseren Kunden keine Finanzierung eines bestimmten Instituts verkaufen. Aus unserem Netzwerk wählen wir den Financier aus, der für die jeweilige Investition die besten Konditionen bieten.

Wir sind also in der Lage, unsere Kunden unabhängig zu beraten und wir bieten ihnen die Möglichkeit, diversifiziert zu investieren. Wir bieten kompetente Beratung über alle Nutzungsarten – von Büro über Einzelhandel und Wohnen bis hin zu Hotels und Pflegeheimen. Zu unserer Kompetenz zählen auch unterschiedliche Risikoklassen – von Core über Value Add bis hin zu Opportunistic. Und diese Kompetenz bieten wir paneuropäisch – von Deutschland über Finnland und Irland bis hin zur iberischen Halbinsel. Ob Bürogebäude in Skandinavien oder Fachmarktzentren in Deutschland, ob Wohnungen in den Niederlanden oder Einzelhandelsobjekte in Spanien – wir empfehlen unseren Kunden stets diejenigen Objekte und Projekte, bei denen wir für sie den größten Mehrwert sehen.

Unabhängig beraten bedeutet auch, dass wir ausschließlich Investments in Assetklassen und Ländern tätigen, von denen wir nachhaltig überzeugt sind. Ist dies der Fall, dann suchen wir im nächsten Schritt kompetente Spezialisten vor Ort, „Lokalisten“, die den Markt als Insider genau kennen. Erst dann bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit an, zu investieren, suchen infolgedessen Objekte, begeben uns in Kaufverhandlungen. Immer genau in dieser Reihenfolge. Wir investieren also nicht plötzlich in Mikroapartments in französischen B-Städten, weil das gerade en vogue ist. Sondern nur dann, wenn zwei Voraussetzungen erfüllt sind: Wir müssen aufgrund unserer Marktanalyse überzeugt sein, dass solche Kleinwohnungen an diesen Standorten mittel- bis langfristigen Erfolg versprechen; und wir müssen die Fachleute gebunden haben, die sich mit Mikroapartments auskennen.

All das hat für unsere Investoren sehr erfreuliche Folgen, wie unser vorhin bereits erwähnter „Deal of the Decade“ zeigt. 2012 haben wir die LBBW Immobilien GmbH mit ihren rund 20.000 Wohnungen im Auftrag eines Investorenkonsortiums übernommen. 2015 verkauften wir die nun als SÜDEWO firmierende Gesellschaft weiter an die heutige Vonovia, weil diese uns ein sehr attraktives Angebot unterbreitet hatte. Damit realisierten wir den Verkauf deutlich früher als im Businessplan vorgesehen und erzielten so für das Investorenkonsortium einen echten Mehrwert. Wären wir ein reiner Asset Manager, hätten wir diesen Verkauf gewiss nicht angestrebt; schließlich wäre uns damit ja ein Asset-Management-Mandat verloren gegangen. Als Investmentmanager mit umfassendem Ansatz aber denken wir weiter: Indem wir den Investoren ein gutes Geschäft sichern, steigern wir die Chance, dass sie auch künftig wieder mit uns zusammenarbeiten werden.

Langfristig denkend und mit der DNA eines Investors ausgestattet – so kennt man uns und so stehen wir seit jeher dafür, dass wir das Geld unserer Anleger genauso investieren, als ob es unser eigenes wäre. Bedacht, ohne Druck, aber mit maximaler Erfolgsaussicht. Letztlich muss man verstehen, dass der gedankliche Ansatz von PATRIZIA dem einer Pensionskasse gleicht. Wir denken langfristig, das heißt in Generationen. Und wir behandeln das uns anvertraute Geld als ob es unser eigenes wäre. Der einzige Unterschied zu einer Pensionskasse ist der, dass wir ausschließlich in Immobilien investieren: Und das – wie bereits erwähnt – in alle Asset- und Risikoklassen, europaweit und stets mit eigenen Mitarbeitern vor Ort.

Liebe Gäste, bei all unseren Transaktionen geht es um Langfristigkeit und Verantwortung. Unserer sozialen und gesellschaftlichen Verantwortung sind wir uns dabei voll bewusst und wir nehmen sie an. Schließlich wollen wir unseren Kunden und allen anderen Beteiligten nach Beendigung einer Transaktion offen in die Augen schauen können. Denn unsere Reputation ist mit unser höchstes Gut.

Beim Verkauf der SÜDEWO haben wir deshalb genauestens darauf geachtet, dass der neue Eigentümer alle Verpflichtungen gegenüber den Mietern einhält, die sich aus der von uns unterzeichneten Sozialcharta ergeben. Wir sind eben kein Private-Equity-Hasardeur, der mal hier, mal dort auftritt und im Zweifelsfall schnell wieder vom Immobilienmarkt verschwunden ist. Wir wissen, dass Immobilien ein langfristiges Gut sind, das die Umwelt und die Menschen prägt und mit dem man verantwortungsbewusst umgehen muss.

Ein wesentlicher Punkt, diese Verantwortung annehmen zu können, ist sicher wirtschaftliche Stärke. Man muss über die entsprechende Eigenkapitalausstattung verfügen, um a) volumenstarke Projekte schnell für sich entscheiden zu können, aber auch um b) in schwierigen Marktphasen – die immer

wieder kommen werden – aus einer Position der Stärke heraus, attraktive Investmentchancen wahrnehmen zu können.

Das, meine Damen und Herren, ist der Grund, warum sich PATRIZIA seit Jahren kontinuierlich weiter entwickelt und immer neue Länder und Geschäftsfelder erschließt. So haben wir das Vertrauen der institutionellen Kunden gewonnen und gewinnen auch das neuer Kunden. Wachstum ist also kein Selbstzweck. Wachstum und Größe bedingen sich und stärken unsere Wettbewerbsposition. Und: Stillstand ist keine Alternative. Dazu ist der Markt viel zu lebendig, dynamisch und anspruchsvoll. Wer die Standards heute und in Zukunft setzt, hat die besten Chancen auf Dauer nachhaltig erfolgreich zu sein.

Dass das harte Arbeit ist, brauche ich nicht zu betonen: Man muss die eigenen Ziele fokussieren, vor allem aber im Verständnis für die eigenen Stärken handeln; das heißt, sich nicht nur selbst etwas zu vertrauen, sondern sich selbst auch vertrauen. Denn nur wer sich selbst vertraut, kann anderen vertrauen – und so wiederum das Vertrauen anderer gewinnen. Dieses Wertefundament macht uns zum besten Partner für unsere Investoren. Zu einem starken Partner. Und nur starken Partnern schenkt man sein Vertrauen. Ein Vertrauen, das uns sehr ehrt, denn wir verwalten letztlich das, was andere Menschen sich ein Leben lang hart erarbeitet haben, um damit später im Ruhestand durch eine möglichst gute Rente abgesichert zu sein.

Seit den Anfängen der PATRIZIA sorgen wir für Sicherheit. Zu Beginn haben wir Mietern die Möglichkeit gegeben, ihre eigenen vier Wände zu erwerben und so ihre Altersvorsorge zu sichern. Letztlich machen wir heute nichts anderes als damals. Der Unterschied ist nur, dass Versicherungen, Pensionsfonds und andere institutionelle Kunden dazwischen geschaltet sind. Sie legen das Geld ihrer Versicherungsnehmer an, um deren Altersvorsorge langfristig auf eine stabile Basis zu stellen. Von uns hängt es ab, ob die private Altersvorsorge vieler Menschen gesichert ist oder nicht. Was PATRIZIA also im Kern ausmacht, kann in drei Worten zusammengefasst werden: Wir sichern Renten.

So erstaunt es wenig, dass in genau diesem Sinne neuerdings auch Privatanleger Fondsanteile ab 10.000 Euro bei PATRIZIA zeichnen können, über die PATRIZIA GrundInvest. Die beiden ersten Fonds „Campus Aachen“ und „Stuttgart Südtor“ konnten bereits nach wenigen Monaten vollständig platziert werden. So schnell, dass wir davon tatsächlich selbst ein bisschen überrascht waren. Aber das belegt recht nachdrücklich, wie groß die Nachfrage nach hochqualitativen Anlagealternativen aktuell ist. Die vier aktuellen Fonds, die in moderne Wohnimmobilien in den Wachstumsmetropolen Den Haag und Kopenhagen sowie in eine Büroimmobilie in erstklassiger Innenstadtlage in München beziehungsweise ein Büro- und Geschäftshaus in Mainz investieren, stoßen auf eine ähnlich hohe Nachfrage und für 2018 ist schon ein weiterer Fonds in Planung.

Liebe Gäste, PATRIZIA hat sich über die Jahre hinweg von einem Wohnspezialisten in Deutschland zu einem globalen Partner für Immobilieninvestments in Europa entwickelt. Und wir werden uns weiter verändern, so wie auch die Welt sich weiter ändern wird. Denn – selbst wenn es paradox klingt – wenn wir wollen, dass alles so bleibt, wie es ist, im Sinne von PATRIZIA als starkem, kundenorientiertem Partner, muss sich alles ändern – kontinuierlich, immer wieder aufs Neue. Das heißt, wir werden die Weiterentwicklung aktiv vorantreiben und stetig mitgestalten. Nur so bleiben wir im europäischen und zukünftig auch internationalen Markt wettbewerbsfähig.

Was ist der logisch konsequente nächste Schritt zur Umsetzung unserer Strategie? Wir werden uns im Kern auf drei verschiedene Bereiche fokussieren: Erstens auf den Ausbau unserer Investorenbasis, zweitens auf die Erweiterung unseres Produktportfolios und drittens auf die Stärkung unserer operativen Plattformen.

Für – erstens – den Ausbau unserer Investorenbasis wird es in der Praxis neben dem weiteren Ausbau der Investoren in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit starkem Fokus um die Erweiterung und vermehrte Ansprache internationaler Investoren gehen. Je breiter und diversifizierter unser Investo-

rennetzwerk ist, desto robuster und stabiler ist PATRIZIA aufgestellt. Die bereits vorhandenen Netzwerke unserer Landesgesellschaften sind bei diesem Vorhaben von großem Vorteil, um die Kontakte aufzubauen und zu pflegen. Ein Vorteil, den wir künftig noch stärker nutzen und weiter ausbauen wollen. Und wir haben unsere Fühler bereits über die Grenzen Europas hinweg ausgestreckt: Das globale Fundraising-Team der PATRIZIA wurde ausgebaut und im letzten Jahr unter anderem durch neue Kollegen in Australien und Nordamerika verstärkt.

Zweitens. Investoren, die global in Immobilien investieren, zeichnen sich dadurch aus, dass sie vermehrt nach einem Partner suchen, der ihnen in einer Region alles aus einer Hand bietet. Das bezieht sich nicht nur auf die Dienstleistungen, sondern auch auf die angebotenen Produkte. Denn je größer ein Kunde ist, desto größer ist auch seine Notwendigkeit, seine Investments entsprechend zu diversifizieren. Wenn wir also dieser eine Partner sein möchten, müssen wir neue Produkte, neue Services und neue Lösungen anbieten, um wettbewerbsfähig zu sein. Im Zuge dessen können wir uns auch vorstellen, dass wir gemeinsam mit unseren Kunden co-investieren - so wie wir es bereits des Öfteren getan haben beispielsweise bei der GBW oder der LBBW Immobilien / Südewo.

Die Erweiterung unseres Produktportfolios. Natürlich haben wir uns immer schon für neue Produkte und Themen geöffnet. Beispielhaft zu nennen wären hier die Logistik-Sparte, die Privatanlegerfonds oder sogenannte Nischen-Assets wie Pflege und Hotel, die wir in unser Portfolio mit aufgenommen haben. Das ist ein kontinuierlicher Prozess, der beizeiten sicher über Real Estate hinausgehen wird, hin zu Real Assets, worunter neben anderen auch Investitionen in Infrastruktur fallen würden.

Ich komme zu drittens, der Stärkung unserer operativen Plattformen. Um unsere bestehende Plattform innerhalb Europas weiter zu verstärken, suchen wir auch kontinuierlich nach attraktiven anorganischen Wachstumsmöglichkeiten. Dabei denken wir in erster Linie an die Akquisition komplementärer Investmentmanager.

Was verstehen wir darunter? Wir meinen damit Unternehmensübernahmen, die es uns ermöglichen, unsere Präsenz auszubauen - in neuen Ländern ebenso wie in Ländern, in denen wir bereits tätig sind. Wir wollen uns so Zugang zu neuen Assets, Assetklassen und Investoren sichern. Was bei einer solchen Akquisition jedoch unbedingte Voraussetzung ist: Die Unternehmenskultur muss zu uns passen. Denn der Clients-First-Ansatz hat auch hier oberste Priorität. Wir wollen schlicht den besten Partner für uns finden. Dafür nehmen wir uns die Zeit, die es braucht. Wie schon gesagt: Es geht um die richtige Entscheidung, nicht um die schnelle.

Meine Damen und Herren, unsere aktuelle Liquidität von 700 Millionen Euro versetzt uns in die Lage, all das zu erreichen. Wir können uns europäisch weiterentwickeln und damit unsere internationale Wettbewerbsposition nachhaltig stärken.

Die Umsetzung dieser Strategie mit neuen internationalen Investoren, mit einem verbreiterten Produktportfolio und einem größeren Netzwerk von Landesgesellschaften wird uns nur erfolgreich gelingen, wenn wir unsere Strukturen dementsprechend anpassen. Dazu zählte im vergangenen Jahr die Neustrukturierung der Deutschland-Organisation. Im Zuge dieser haben wir das Property Management sowie die dazugehörigen Dienstleistungsfunktionen an einen strategischen Partner verkauft.

Mein Dank gilt an dieser Stelle allen PATRIZIANern, die zum erfolgreichen Gelingen dieser Maßnahme beigetragen haben - und damit meine ich ausdrücklich auch die Kollegen, die vor Ihrem Übergang an die Deutsche Immobilien Management noch ganze acht Monate lang bei PATRIZIA weiter einen professionellen und hochmotivierten Job gemacht haben. Danke dafür und danke an alle Kolleginnen und Kollegen von PATRIZIA. Für Ihren Fleiß, Ihr Können, Ihre Integrität. Sie sind echte Vertrauensverwalter - und diese Aufgabe nehmen Sie sehr Ernst.

Bedanken möchte ich mich auch beim Aufsichtsrat für ein weiteres Jahr effizienter, guter Zusammenarbeit und konstruktiven Austauschs – stets auf Augenhöhe und immer mit der richtigen Portion kritischen Geistes.

Gleiches gilt für meine beiden Vorstandskollegen, Klaus Schmitt und Karim Bohn. Danke für ein herausforderndes Jahr, das wir nur gemeinsam so gut und erfolgreich meistern konnten.

Wie Sie ja wissen, haben wir jüngst den Vorstand um einen Chief Investment Officer erweitert. Ich darf Ihnen kurz vorstellen: Anne Kavanagh, eine international äußerst erfahrene Kollegin, die uns auf dem Weg unserer weiteren Internationalisierung mit all ihrer Erfahrung sowie hohen fachlichen Kompetenz unterstützen wird. Und die, meine Damen und Herren, unseren „Männerhaufen“ sicher auch mit neuen Denkansätzen und Sichtweisen bereichern wird. Wir freuen uns sehr darauf, Anne! Herzlich willkommen!

Last but not least gilt mein Dank auch Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre! Viele von Ihnen begleiten uns schon viele Jahre – und ich weiß Ihr Vertrauen und Ihre Verbundenheit mit der PATRIZIA sehr zu schätzen. Bleiben Sie uns auch weiterhin so gewogen – wir arbeiten täglich hart daran, Sie nicht zu enttäuschen. Und wir blicken mit Vorfreude auf unseren Weg, der uns langsam hinaus aus Europa, hinein in die Welt führen wird.

Aber bevor das soweit ist, fasst unser Finanzvorstand, Karim Bohn, nochmals das letzte Geschäftsjahr in Zahlen zusammen. Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!