

ACCENTRO Real Estate AG

Führend in der Privatisierung von Wohnimmobilien in Deutschland

Unternehmenspräsentation
November 2017

Quartalsabschluss 30. September 2017



1. ACCENTRO im Überblick
2. Highlights 9M 2017
3. Geschäftsmodell
4. Privatisierungsgeschäft
5. Marketing & Vertriebs-Kooperationen
6. Wohnungsmarkt
7. Wachstumsstrategie
8. Wirtschafts- und Finanzkennzahlen
9. Prognose
10. Investment Highlights



ACCENTRO Projekt Flughafenstraße, Berlin

Kern- geschäft

- Privatisierung von Wohnimmobilien
- Marketing und Vertrieb für Immobilieninvestoren und Projektentwickler

Erfolgs- bilanz

- Dynamische Expansion des Privatisierungsportfolios seit 2014
- Verkauf von 2.121 Wohnungen im Wert von 230,3 Mio. EUR seit 2015
- Erfolgreiche Partnerschaft mit Projektentwicklern im Bereich Verkauf (z.B. T & T)

USPs

- Starke Verkaufs- und Marketingplattform mit internationaler Reichweite
- Exklusive Verkaufs-Kooperationen mit Immobilienunternehmen

Regionaler Fokus

- Heimatmarkt Berlin mit aktuell 1.957 zum Verkauf stehenden Einheiten
- Erfolgreiche Expansion in Wachstumsmärkte wie z.B. Region Leipzig, Region Hamburg, Hannover, Köln/Bonn, Rhein-Main-Gebiet

Attraktive Pipeline

- 2.614 Einheiten im Vorratsvermögen und weitere Expansion des Privatisierungsportfolios geplant
- 1.193 Einheiten erworben (beurkundet oder exklusiv) in 9M 2017
- Verkaufs-Kooperationen mit Investoren/Entwicklern bieten weiteres Potenzial

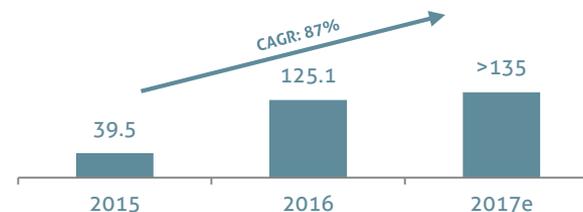
Finanzen und Kennzahlen

- Hochprofitables Kerngeschäft mit einer Bruttogewinnmarge von über 35 %
- Auf gutem Weg, die Jahresprognose mit EBIT von 34–36 Mio. EUR zu erreichen

Verkaufte Wohnungen (in Einheiten)



Umsatz (in Mio. EUR)



EBIT (in Mio. EUR)

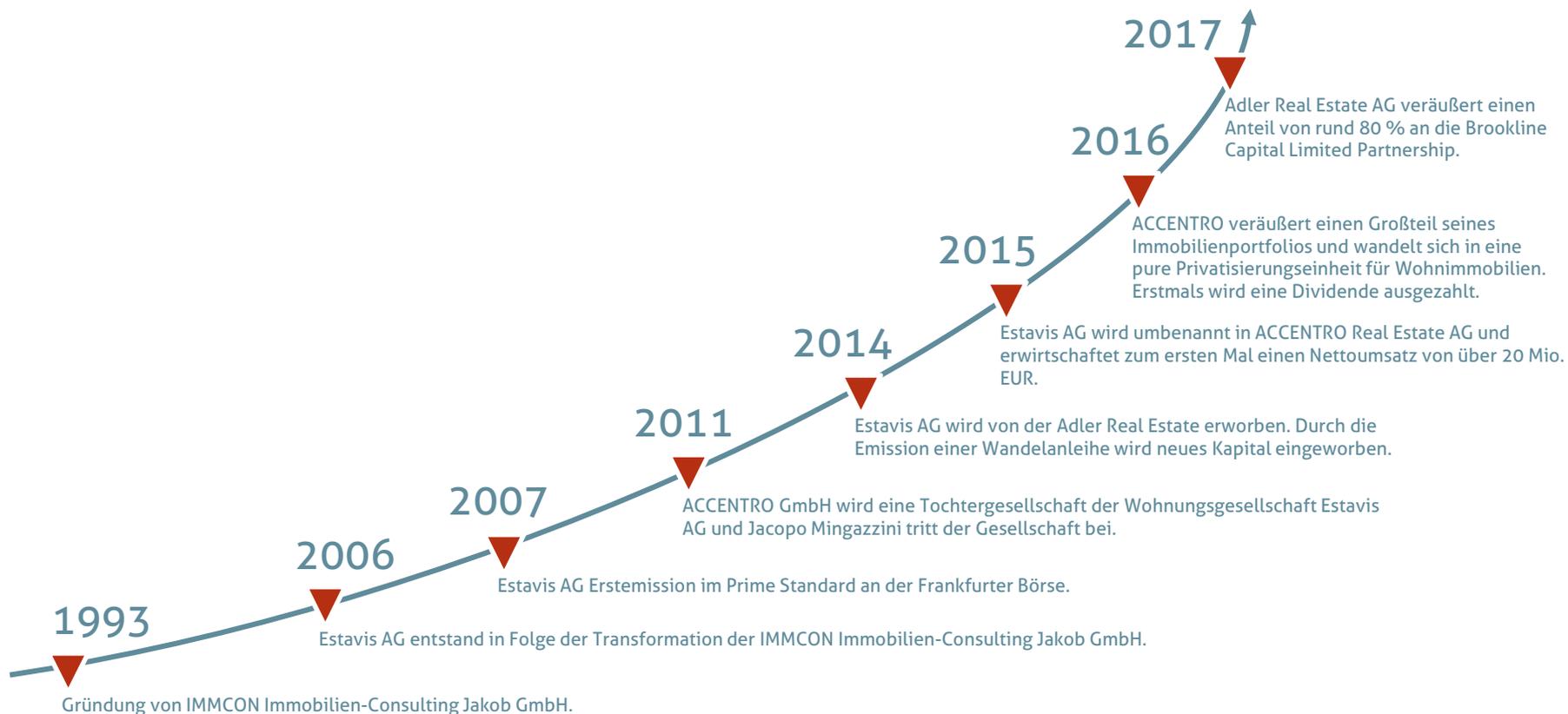


Regionale Präsenz in attraktiven Wohnungsmärkten



Nationale Expansion vom Heimatmarkt Berlin aus

- Mit Hauptsitz im **Heimatmarkt Berlin** ist ACCENTRO bestens positioniert, um an der positiven Entwicklung des Berliner Immobilienmarkts zu partizipieren.
- ACCENTRO weitet das **Netzwerk aus Verkaufsbüros** auf Hamburg, Hannover, Leipzig und Köln (2018) aus, um sich bietende Marktchancen besser zu nutzen.
- ACCENTRO hält ein **attraktives Privatisierungsportfolio** mit 2.614 Wohnungen und einen Buchwert von 276,9 Mio. EUR mit klarem Fokus auf die Stadt Berlin (1.957 Einheiten mit einem Buchwert von 234,7 Mio. EUR).
- Bewährte und **langjährige Verkaufnetzwerke in Deutschland wie auch international** eröffnen ACCENTRO Potenzial für Portfolio-Erweiterungen.
- ACCENTRO geht **Verkaufpartnerschaften mit namhaften Investoren und Entwicklern** für Marketing und Vertrieb von Immobilien in ganz Deutschland ein.

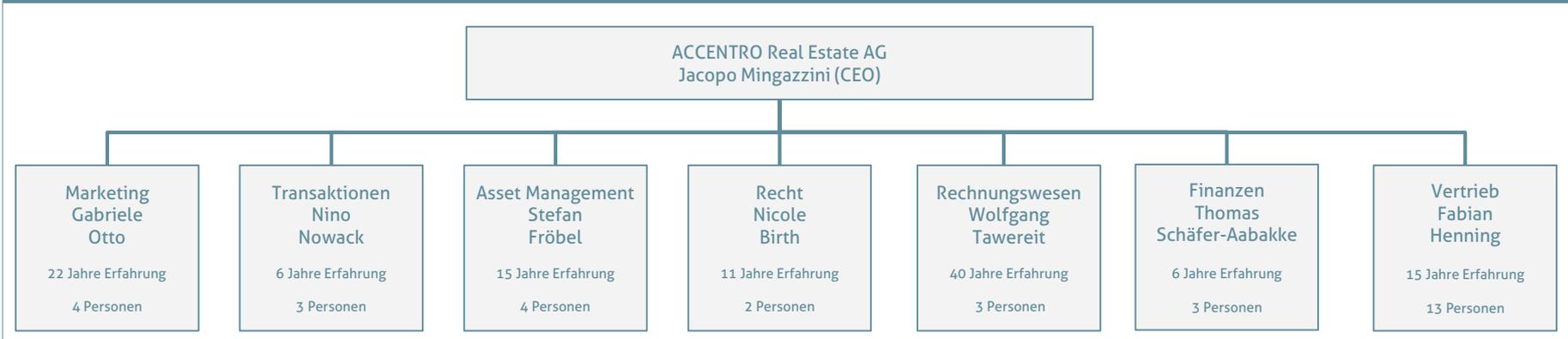


Management: Jacopo Mingazzini (CEO)



- Jacopo Mingazzini ist ausgewiesener Experte für deutsche Immobilien und Privatisierungen, mit über 25 Jahren Erfahrung, einschließlich der erfolgreichen Markteinführung von ACCENTROs Privatisierungsgeschäftes.
- 1999 gründete er die ACCENTRO GmbH, Dienstleistungsmarktführer in der Wohnungsprivatisierung, wo er bis heute in der Position des CEO tätig ist.
- Er wurde 2012 zum Vorstand der ACCENTRO Real Estate AG ernannt.

Organisations-Struktur



Stetig profitable und dynamische Entwicklung

- Bestätigung der starken Marktposition: Verkauf von 669 Wohneinheiten in 9M 2017
- Starker Zwischenabschluss: Mit 82 Mio. EUR bleiben die Umsätze auf hohem Niveau, das EBIT erreicht 22.3 Mio. EUR in 9M 2017
- Wachstumsdynamik: Verkauf des „Bali-Portfolios“ im Oktober für 43,8 Mio. EUR verdeutlicht erfolgreichen Wachstumskurs

Positive Marktentwicklung setzt sich fort

- Nachfrage nach Wohnungen übersteigt das Angebot in den Zielmärkten aufgrund von geringer Neubauaktivität
- Starkes Kaufinteresse an Eigentumswohnung aufgrund niedriger Zinsen im Vergleich zu Mietpreisen
- Bevölkerungswachstum in den Großstädten hält an

Erfolgreiche Skalierung des Geschäftsmodells

- Erfolgreiche Einführung des Geschäftsmodells mit neuen Büros in Hamburg, Hannover, Leipzig und Köln (2018)
- Erstes Objekt in Bonn verkauft, Aktivitäten in Hannover und Leipzig übertreffen Erwartungen
- Erstes Entwicklungsobjekt (Flughafenstr., Berlin) in weniger als sechs Monaten nahezu ausverkauft

Laufende Stärkung des Privatisierungsportfolios

- Erfolgreicher Portfolioausbau mit dem Erwerb von 822 Einheiten für 92,4 Mio. EUR im Hauptmarkt Berlin und im Raum Leipzig
- Investitionen von 14,4 Mio. EUR in Immobilienportfolio, um Wertsteigerung in den nächsten 12 Monaten zu realisieren

Prognose für 2017 bestätigt

- Auf gutem Weg, zweistelliges Umsatzwachstum sowie ein EBIT von über 34 Mio. EUR zu erzielen
- Weiterer Ankauf von 617 Einheiten für 102 Mio. EUR in Berlin, Hannover und Köln ist beglaubigt
- Exklusivitätsvereinbarung für 576 Einheiten, überwiegend in Berlin

Privatisierungs-Geschäft

Verkauf von eigenen Objekten (B2C | B2B)

- Durchgängiger Prozess der Wohnprivatisierung: Umwandlung des Vorratsvermögens in Eigentumswohnungen
- Realisierung von Wertzuwachs (z.B. Ausschöpfung des Gebäude-Potenzials)
- Verkauf an Mieter als Eigentumswohnungen oder Kapitalanlagen
- Opportunistischer Verkauf von Portfolios an institutionelle Investoren
- Vorratsimmobilien: 2.614 Einheiten mit einem Buchwert von 276,9 Mio. EUR (30. Sept. 2017)

Umsatz = Verkaufspreis der Wohnungen

Marketing- & Vertriebs-Kooperation

Leistungen für Immobilienunternehmen (B2B)

- Verkaufspartnerschaften mit Immobilienentwicklern zum Erwerb und zur Veräußerung fertiggestellter Einheiten
- Verkauf von Wohneinheiten im Auftrag von Immobilieninvestoren
- Beispiele für Kooperationspartner: Vonovia, TAG, GSW, Adler Real Estate, Immeo, T & T

Umsatz = Servicegebühr/Provision

Führende Vertriebs- und Marketingplattform für Wohnimmobilien in Deutschland



Privatisierungsportfolio zum 30. September 2017

Standort	Buchwert/Erwerbspreis (in Mio. EUR)	Einheiten	qm (‘000)	Verkaufspreise (EUR/qm)
Berlin	234,7	1.957	124,613	2,425
Großraum Berlin	7,8	88	5,885	1,429
Raum Leipzig	13,5	333	19,012	936
Raum Hamburg	6,2	45	3,188	2,643
Andere	7,4	191	11,383	791
Total	269,5	2.614	164,081	2,110

Aufteilung des Privatisierungsportfolios nach Regionen



Attraktives Wachstumspotenzial in Kernregion Berlin



1. Ständiger Bevölkerungszuwachs
2. Steigende Einkommen und Kaufkraft
3. Wohnungsmangel fördert Preissteigerungen
4. Neubau vermag Lücke nicht zu schließen
5. Baukosten übersteigen aktuelle Bewertungen

Projekt „360“ in Koppenstraße/Lange Straße, Berlin

- Das Ensemble von Gebäuden an der Ecke Koppenstraße/Lange Straße wurde in den späten 1950er Jahren gebaut und in den 1990ern umfassend renoviert.
- Im Rahmen der umfassenden Modernisierungsmaßnahmen wurden Balkone sowie verglaste Aufzüge an der Außenfassade angebracht.
- Als auffälligste Maßnahme wurden dem zwei weitere hochwertige Stockwerke aufgesetzt.
- Nach Beendigung der Modernisierungsmaßnahmen verfügte jede Wohnung des siebenstöckigen Gebäudes über einen Balkon oder eine Loggia.
- Großartige Lebensqualität in Kombination mit einem Premium-Standort – das sind die Grundvoraussetzungen für nachhaltige Kapitalwerterhöhungen.



Wichtige Fakten

Bestehendes Objekt	145 Einheiten	8.712 qm Wohnfläche
Zusätzliche Aufstockung	27 Einheiten	2.937 qm Wohnfläche
Vertriebsstart	Mitte Februar 2017	
Verkaufsprozess	54 Reservierungen innerhalb von 2 Wochen, 38% verkauft in 8 Monaten	
Umsatzprognose	44 Mio. EUR innerhalb von 2 Jahren	
Erwartete Bruttogewinnspanne	46%	



Partnerschaften mit Wohnimmobilien-Bestandshaltern

- Verkauf von Wohnungen für renommierte Immobilienunternehmen
- Stärkung der mittelfristigen Partnerschaften durch Expansion der Zusammenarbeit



Partnerschaften mit Projektentwicklern

- Exklusives Vertriebsrecht für Eigentumswohnungen durch den Erwerb aller Einheiten
- Regionale Projektentwickler mit langjähriger Erfahrung im Baugewerbe (z.B. T & T Grundbesitz GmbH)



Kooperationen mit Projektentwicklern

Projekt „The Wing“ Flughafenstraße, Berlin

- Vertriebs-Kooperation mit Projektentwickler T&T Grundbesitz GmbH
- Modernes KfW-70 Standard-Energie-Effizienz-Gebäude in Berlin-Neukölln
- Sechs Stockwerke mit insgesamt 69 Wohneinheiten in verschiedenen Größen, überwiegend Mikro-Apartments
- Exklusives Vertriebsrecht durch die Abnahme aller Einheiten gewährt
- Weitere Kooperationsprojekte in Berlin-Neukölln geplant

Fakten

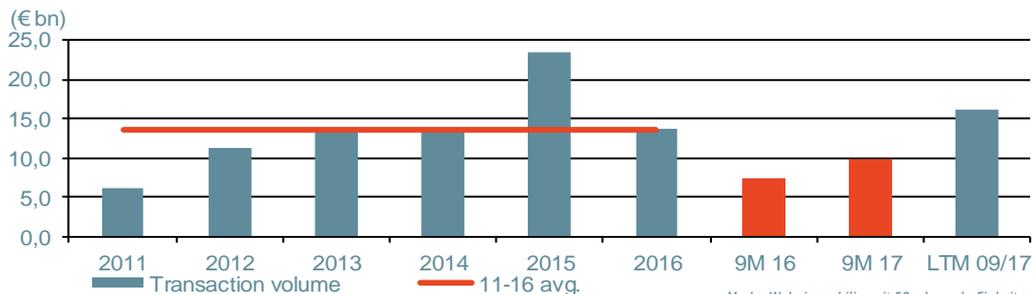
Einheiten	69
Grundfläche	2.432 qm
Vertriebsstart	April 2017
Geplante Verkaufsperiode	1,5 Jahre
Verkaufsprozess	87% innerhalb von 8 Monaten verkauft



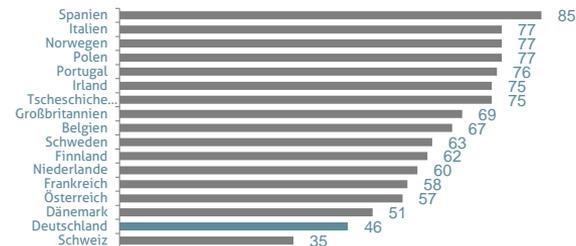
Allgemeine Marktentwicklung

- Der **positive demografische Trend** im Jahr 2016 und ein **Migrationsplus** von 1,1 Mio. Ausländern im Jahr 2015 sorgen dafür, dass die **Nachfrage auf dem deutschen Immobilienmarkt weiterhin hoch bleibt**.
- Das **geringe Angebot von Wohnimmobilien** treibt die Preise hoch, während Transaktionen rückläufig sind.
- Die **Wohneigentumsquote in Berlin bleibt zurück**: In unserem Kernmarkt liegt die Wohneigentumsquote bei nur 15,6%. Dies impliziert kontinuierliches Umsatzpotenzial für ACCENTRO.
- Anhaltend starkes Bevölkerungswachstum in Deutschlands Metropolregionen und mangelnde Neubauaktivitäten sorgen für eine **hohe Nachfrage**. Berlins Bevölkerung könnte zwischen 2017 und 2035 um bis zu 15% wachsen.
- Laut dem ACCENTRO-IW Wohnkosten-Report 2016 ist ein Hauskauf etwa 41% günstiger als zu mieten. Dies impliziert **weiteres Potenzial zur Preissteigerung**.

Transaktionenvolumina Wohnimmobilienbereich in Deutschland

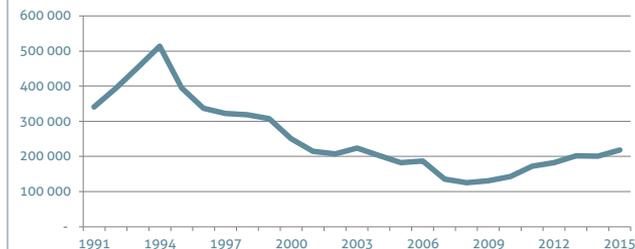


Wohneigentumsquoten in Europa (in %)



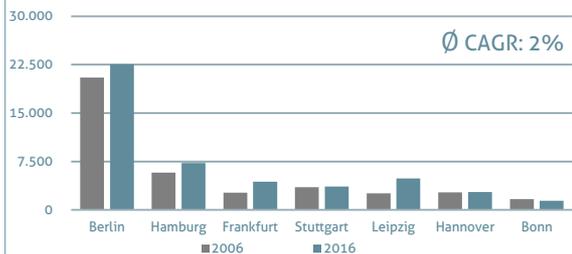
Quelle: ifs Institut für Städtebau, Wohnungswirtschaft und Bausparwesen e.V., Selbstgenutztes Wohneigentum/Eigentumsquote, Juli 2014

Baugenehmigungen im Wohnimmobilienbereich



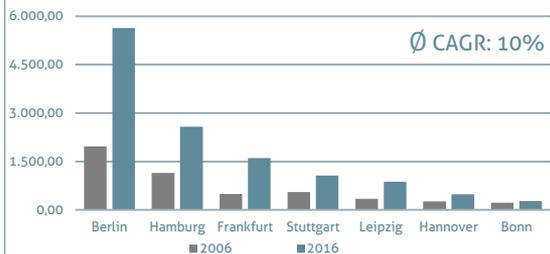
Quelle: Statistisches Bundesamt, Datenbank, Thema: Baugenehmigungen im Hochbau Deutschland, www.destatis.de/de/ZahlenFakten/Wirtschaftsbereiche/Bauen/Bautatigkeit/Tabellen/Baugenehmigungen.html

Umsatz pro Einheit*



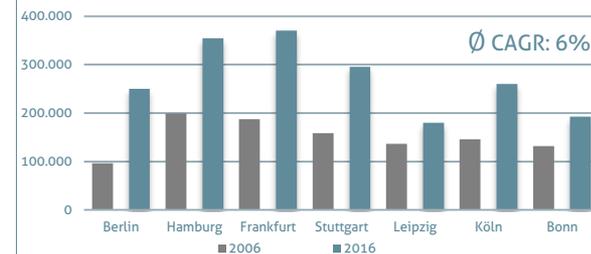
* ACCENTRO Zielregionen
Quelle: ACCENTRO Wohneigentums-Report 2017

Umsatz in Mio. EUR*



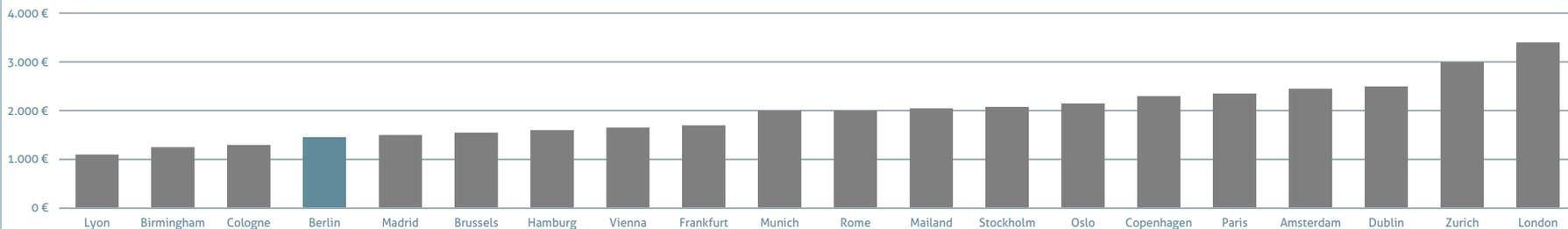
* ACCENTRO Zielregionen
Quelle: ACCENTRO Wohneigentums-Report 2017

Verkaufspreis pro Einheit in EUR*



* ACCENTRO Zielregionen
Quelle: ACCENTRO Wohneigentums-Report 2017

Internationaler Vergleich von monatlichen Mietbelastungen offenbart hohes Aufwärtspotenzial für ACCENTROs Kernmarkt Berlin



Quelle: www.numbeo.com

Strategische Prioritäten

Neue Märkte erschließen

- Expansion in attraktive Wohnimmobilienmärkte durch Einrichtung von Verkaufsbüros und lokaler Netzwerke
- Zielregionen: Raum Hamburg, Raum Leipzig, Köln-Bonn, Düsseldorf, Rhein-Main-Gebiet und Rhein-Neckar-Gebiet
- Nutzung von Möglichkeiten verschiedener Entwicklungsstadien in den jeweiligen Mikromärkten

Erweiterung des Vorratsportfolios

- Aktives Portfoliomanagement, um Potenzial bei Mietpreisniveau, Leerstandsquoten oder Instandhaltung zu heben
- Steigerung des Objektwerts durch strukturelle Verbesserungen, z.B. der Erweiterung des Wohnblocks
- Übernahme von Wohnimmobilien in Märkten mit hohen Margen

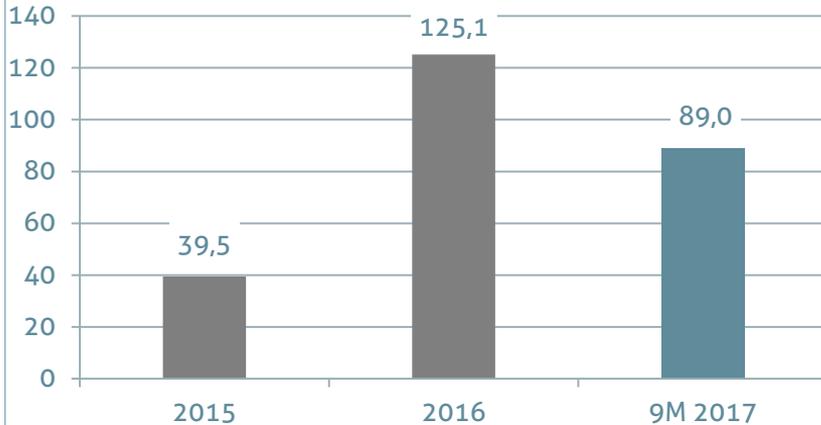
Nutzung des professionellen Netzwerks

- Expansion der Marketing- und Vertriebs-Kooperationen mit Projektentwicklern und Wohnimmobilien-Investoren
- Vertriebs-Partnerschaften mit Grundstücksentwicklern durch den Erwerb und Verkauf aller fertiggestellten Einheiten
- Vertrieb von Einheiten im Auftrag eines Immobilieninvestors

Wichtige Fakten zum Privatisierungsportfolio			
	2015	2016	Sept. 2017
Zahl der Einheiten	1.919	2.422	2.614
Buchwert (Kaufpreis) in Mio. EUR	155,2	216,1	269,5
Bruttomarge von Verkäufen in %	21,5%	45,1%	35,1%
Mieteinnahmen p.a in Mio. EUR	7,24	7,88	8,25
Zinsdeckungsgrad (Nettomieteinnahmen/Nettozinsergebnis ohne Transaktionskosten)	1,02	0,92	1,42
LtV (ND / GAV), in %	72,4%	49,1%	47,2%
WACD	4,4%	2,9%	2,6%

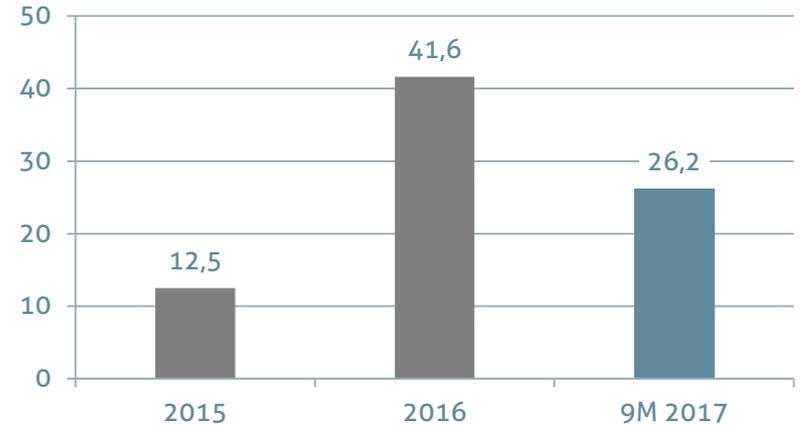
Kommentare
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Summierte Mieteinnahmen p.a. von 8,3 Mio. EUR (Q3 2017) ▪ Nachhaltige Verbesserung des Zinsdeckungsgrads durch Optimierung der Finanzierungsstruktur ▪ Größenvorteile durch konsequente Expansion des Immobilienvermögens

Gesamtumsätze (Mio. EUR)



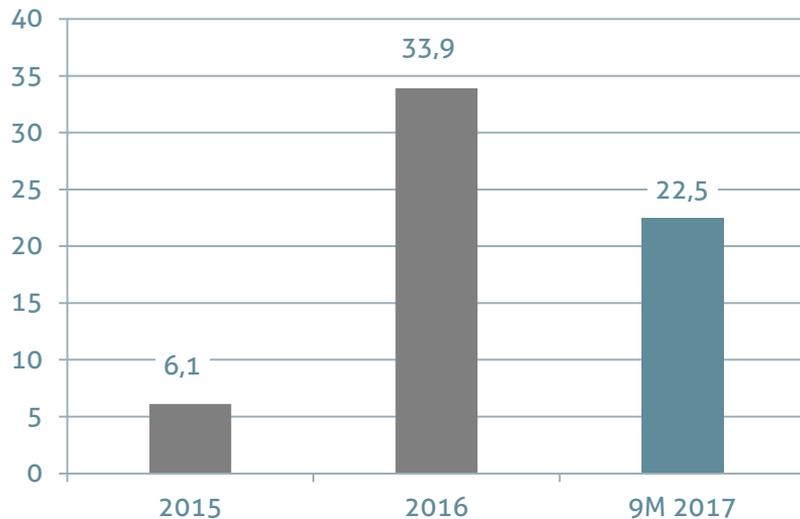
- Umsatzanstieg um 216% im Jahr 2016 gegenüber Vorjahreszeitraum
- Erfolgreiche Immobilienverkäufe als Hauptwachstumstreiber mit einem Umsatzanteil von mehr als 90% in 9M 2017

Rohertrag (Mio. EUR)



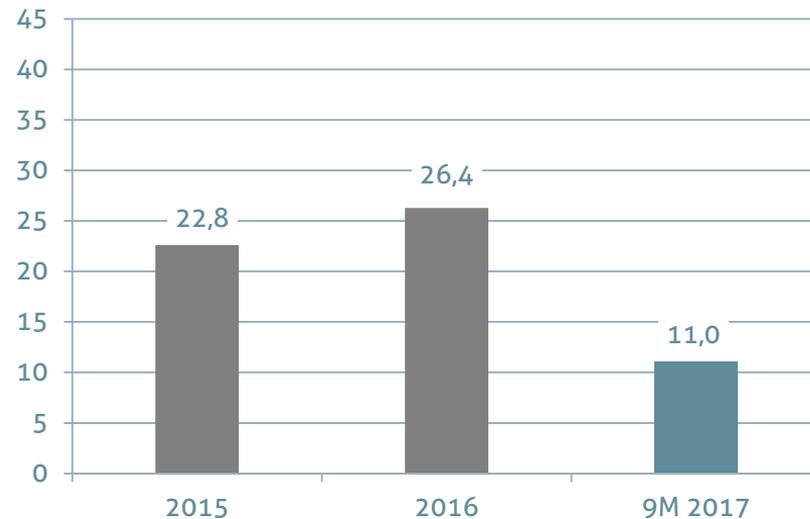
- Steigerung des Rohertrags um 233% im Jahr 2016 gegenüber Vorjahr
- Erfolgreiche Immobilienverkäufe Haupttreiber des Ertragswachstums mit mehr als 80% in 9M 2017
- Prognostizierter Rohertrag von 40,4 Mio. EUR im Jahr 2017 nahezu auf dem Niveau des Rekordjahrs 2016

EBIT (Mio. EUR)



- Starkes EBIT-Wachstum in den letzten Jahren
- Voraussichtlicher EBIT von 34,4 Mio. EUR im Jahr 2017

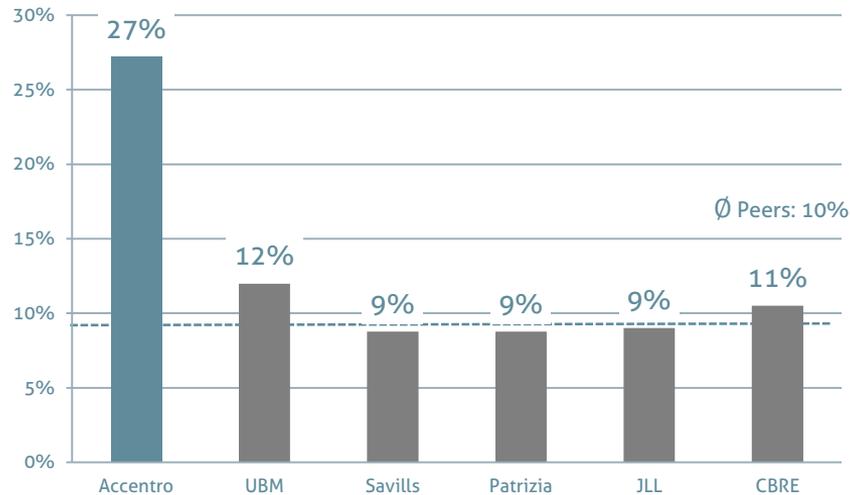
Jahresüberschuss (Mio. EUR)



- Hoher Jahresüberschuss in den letzten Jahren
- Positiver Ausblick aufgrund hoher Nachfrage nach Eigentumswohnungen

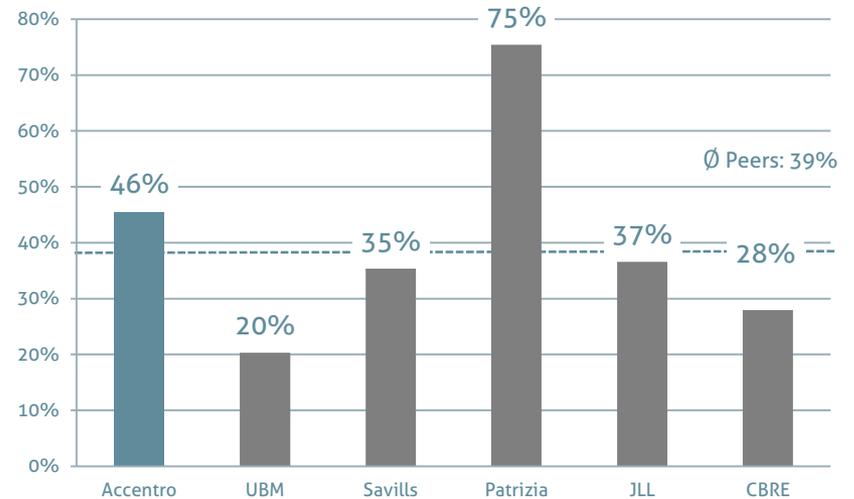
Peer Group Vergleich zeigt hohe Profitabilität und Stabilität des Geschäftsmodells

EBIT-Marge (GJ 2016)



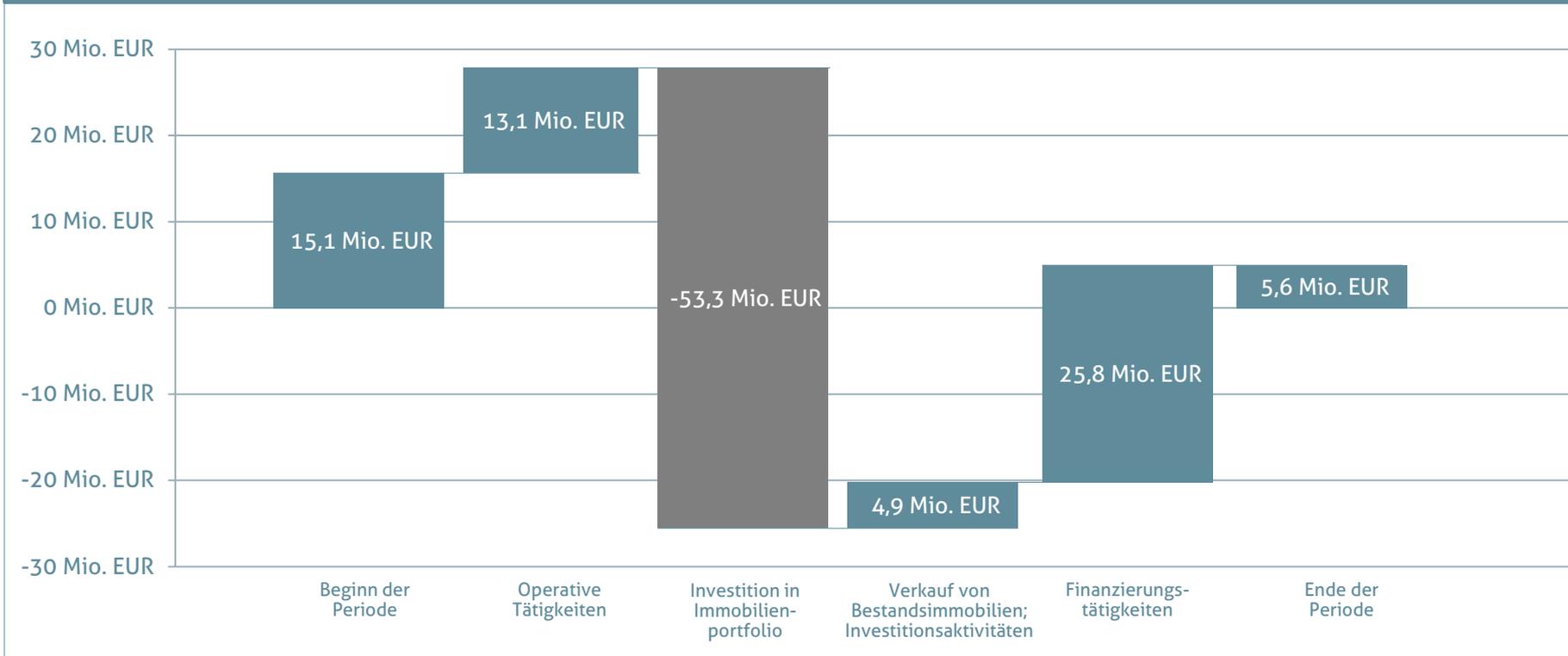
- EBIT-Marge klar über Peer-Group-Niveau (27% vs. 10%)
- Hochprofitables Geschäftsmodell mit einem sehr erfolgreichen Privatisierungsgeschäft

Eigenkapitalquote (31. Dez. 2016)



- Eigenkapitalquote klar über Peer-Group (46% vs. 39%)
- Hohe Eigenkapitalquote unterstreicht die Stabilität des Geschäftsmodells der ACCENTRO

Cashflow-Entwicklung vom 1. Jan. 2017 bis 30. Sept. 2017

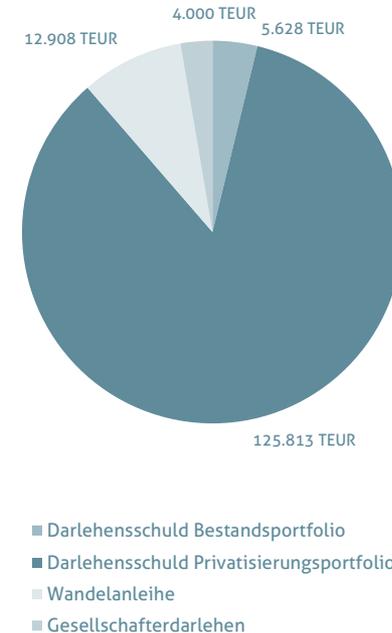


Finanzierungsstrategie

- Stärkung der Finanzierungsstruktur mit vorzeitiger Ablösung der Hochzinsanleihe mit einer Summe von 10 Mio. EUR am 30. Juni 2017
- Mittelfristiger Verkauf vom Bestandsimmobilien-Portfolio zur Fokussierung auf das Kerngeschäft
- Annahme der vorständigen Umwandlung der Wandelanleihen in Aktien aufgrund des attraktiven Wandlungsverhältnisses
- Nutzung des Kapitalmarkts für den Ausbau des Privatisierungsportfolios und zur Verbesserung der Finanzierungsstruktur

Finanzverbindlichkeiten	Nominalvolumen (TEUR)	Durchschnittliche Verzinsung (%)	Durchschnittliche Kreditdauer (Jahre)
Darlehensschuld Bestandsportfolio	5.628	2,25	22,0
Darlehensschuld Privatisierungsportfolio	125.813	2,24	2,82
Wandelanleihe (2014/2019)	12.908	6,25	1,49
Gesellschafterdarlehen (Tilgung im Nov. 2017)	4.000	5,00	0,17
Summe	148.349	2,59	3,36

Finanzierungsstruktur zum 30. Sept. 2017

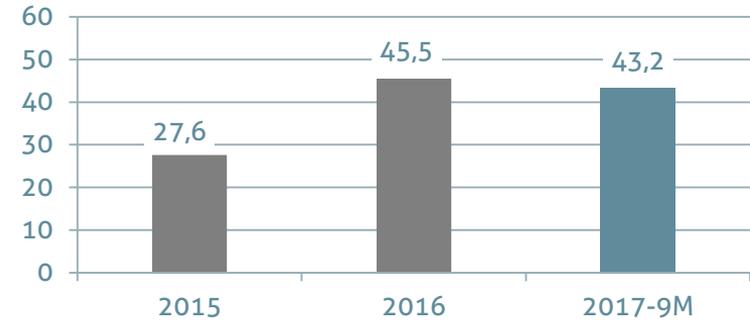


Stabile Bilanzstruktur mit einer Eigenkapitalquote von über 40 %

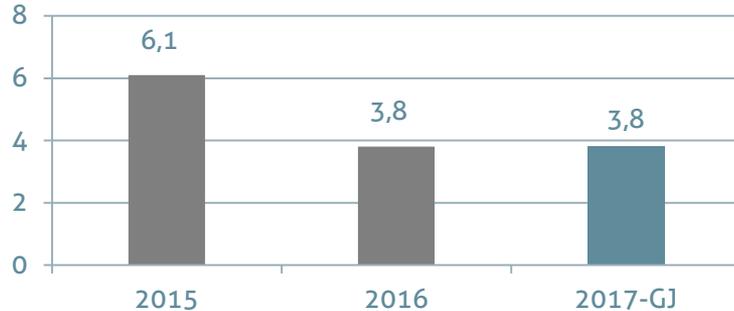
LTV in %



Eigenkapitalquote in %



Nettoverschuldung / EBITDA



EBITDA / Zinsdeckung



Wohnimmobilienmärkte

- Angebotsknappheit im Wohnbereich führt zu **steigender Nachfrage für Wohnimmobilien**
- Starke Nachfrage führt zu **erhöhtem Mietpreisniveau wie auch Verkaufspreisen** in den Zielmärkten
- **Niedrige Wohneigentumsquote** bietet starkes Umsatzpotenzial für ACCENTRO

Starkes operatives Geschäft

- **Stetige Erweiterung des Privatisierungsportfolios** in 2017 (617 Einheiten in Kernmärkten bereits beglaubigt)
- Exklusiv gesicherte 576 Einheiten (38.876 qm) in Berlin unterstreichen **weiteres Einnahmepotenzial**
- Geschäftsmodell wird mit wachsendem Netzwerk von Vertriebsbüros u.a. in Köln im Jahr 2018 eingeführt

Überzeugende Finanzkennzahlen

2017

- Zweistelliges Umsatzwachstum
- EBIT zwischen 34 Mio. EUR und 36 Mio. EUR

2018

- Steigerung von Umsatz und EBIT

1

Führend in der Privatisierung von Wohnimmobilien in Deutschland mit besonderem Fokus auf Berlin und andere hochattraktive Wohnimmobilienmärkten

2

Hoch profitables Geschäftsmodell basierend auf einer starken Marketing- und Vertriebsplattform

3

Attraktives Privatisierungsportfolio mit über 2.614 Einheiten und hohen stillen Reserven von 76,7 Mio. EUR

4

Exzellente Wachstumsmöglichkeiten durch Expansion des Portfolios mit Vorratsimmobilien und Partnerschaften mit Immobilieninvestoren und Entwicklern

5

Attraktive Bedingungen auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt: Nachfrage übersteigt Angebot, niedrige Zinssätze, unzureichende Neubauaktivitäten

6

Überzeugende Finanzkennzahlen 2017: zweistelliges Umsatzwachstum, EBIT Marge >20 %, Eigenkapitalquote >40 %

Dieses Dokument ist kein Wertpapierprospekt und die darin enthaltenen Informationen stellen weder in der Bundesrepublik Deutschland noch in einem anderen Land ein Angebot zum Verkauf oder eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren der ACCENTRO AG dar, insbesondere dann nicht, wenn ein solches Angebot oder eine solche Aufforderung verboten oder nicht genehmigt ist.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen dürfen nicht außerhalb der Bundesrepublik Deutschland verbreitet werden, insbesondere nicht in den Vereinigten Staaten, an U.S.-Personen (wie in Regulation S unter dem United States Securities Act von 1933 definiert) oder an Publikationen mit einer allgemeinen Verbreitung in den Vereinigten Staaten, soweit eine solche Verbreitung außerhalb der Bundesrepublik Deutschland nicht durch zwingende Vorschriften des jeweils geltenden Rechts vorgeschrieben ist. Jede Verletzung dieser Beschränkungen kann einen Verstoß gegen wertpapierrechtliche Vorschriften bestimmter Länder, insbesondere der Vereinigten Staaten, darstellen. Wertpapiere der ACCENTRO AG werden außerhalb der Bundesrepublik Deutschland nicht öffentlich zum Kauf angeboten.

Dieses Dokument enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtigen Einschätzungen und Annahmen der Unternehmensleitung der ACCENTRO AG beruhen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind gekennzeichnet durch die Verwendung von Wörtern wie erwarten, beabsichtigen, planen, vorhersagen, annehmen, glauben, schätzen, antizipieren und ähnliche zukunftsgerichtete Formulierungen. Solche Aussagen sind nicht als Garantie zu verstehen, dass sich diese Erwartungen als richtig erweisen werden. Insbesondere sind alle Aussagen zu Akquisitionen von der Unterzeichnung der erforderlichen Verträge abhängig bzw. von einer erfolgreichen Mittelbeschaffung des erforderlichen Eigen- und Fremdkapitals. Die zukünftige Entwicklung und die tatsächlich erzielten Ergebnisse der ACCENTRO AG und ihrer verbundenen Unternehmen sind von einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten abhängig und können daher wesentlich von den zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Viele dieser Faktoren liegen außerhalb der Kontrolle der ACCENTRO AG und können nicht im Voraus genau abgeschätzt werden, wie z. B. das zukünftige wirtschaftliche Umfeld oder die Handlungen von Wettbewerbern und anderen am Markt Beteiligten. Die ACCENTRO AG beabsichtigt nicht, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren.