

AKTIENGESELLSCHAFT

Wir machen Hausbesitzer

1. Markt

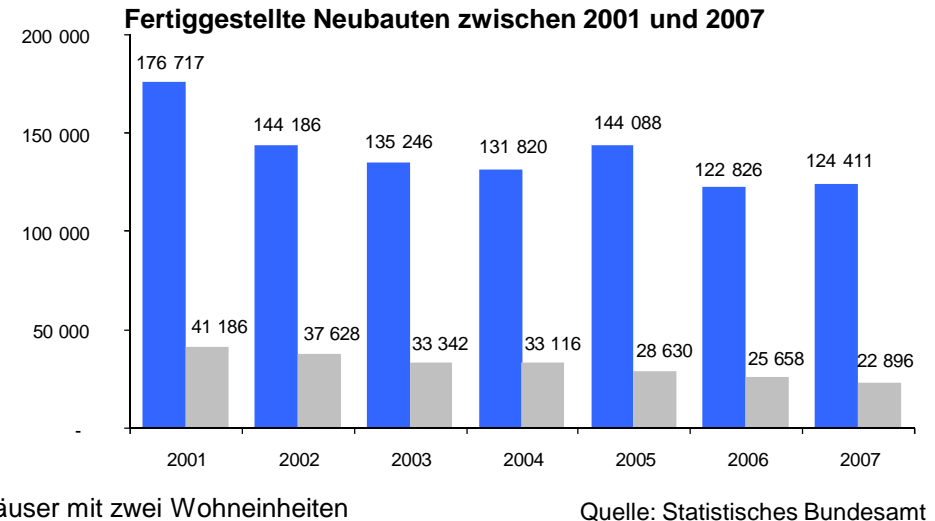
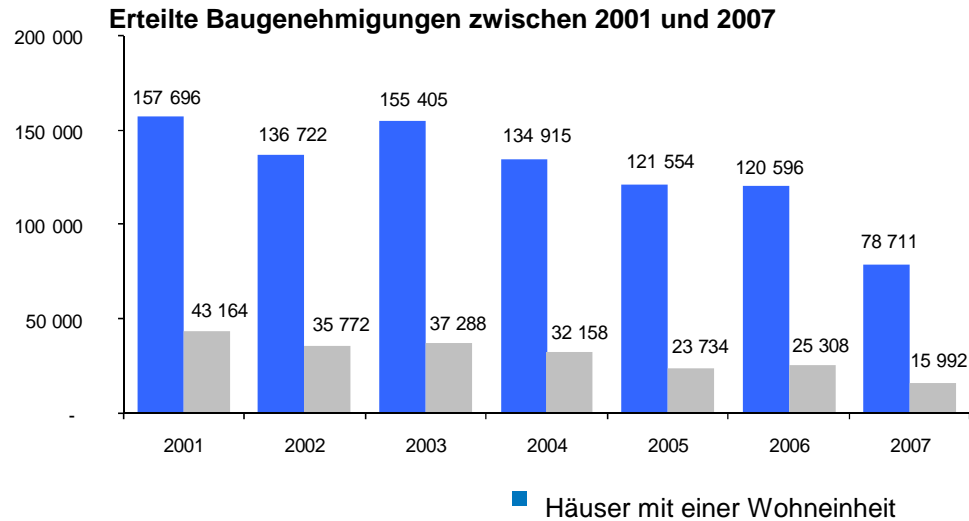
2. Geschäftsmodell

3. Finanzkennzahlen

4. Ausblick

5. Anhang

Angebot stark rückläufig



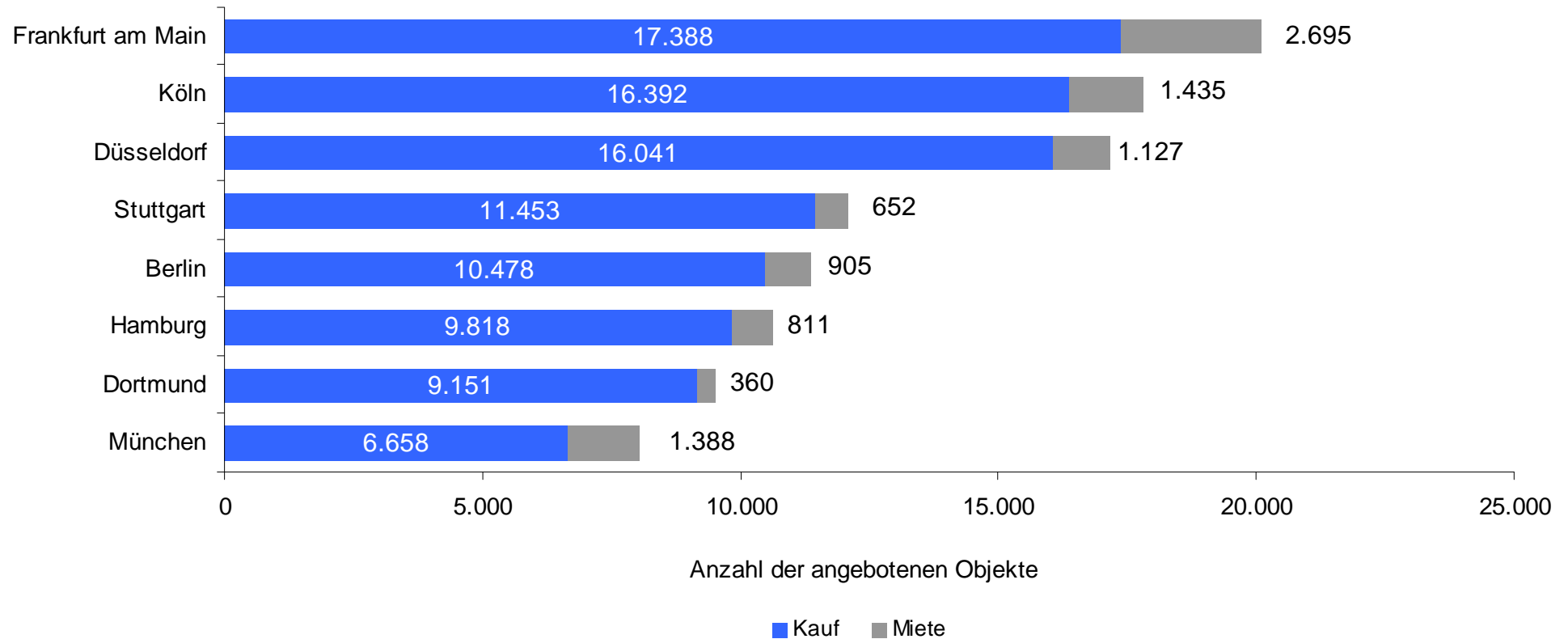
Schätzungen von Bulwien Gesa:

- Zunahme an Haushalten 100.000 Einheiten/Jahr
 - Zunahme Platzbedarf 160.000 Einheiten/Jahr
 - benötigter Neubau 80.000 Einheiten/Jahr
- prognostizierter Gesamtbedarf 340.000 Einheiten/Jahr**

 mittelfristige Angebotslücke

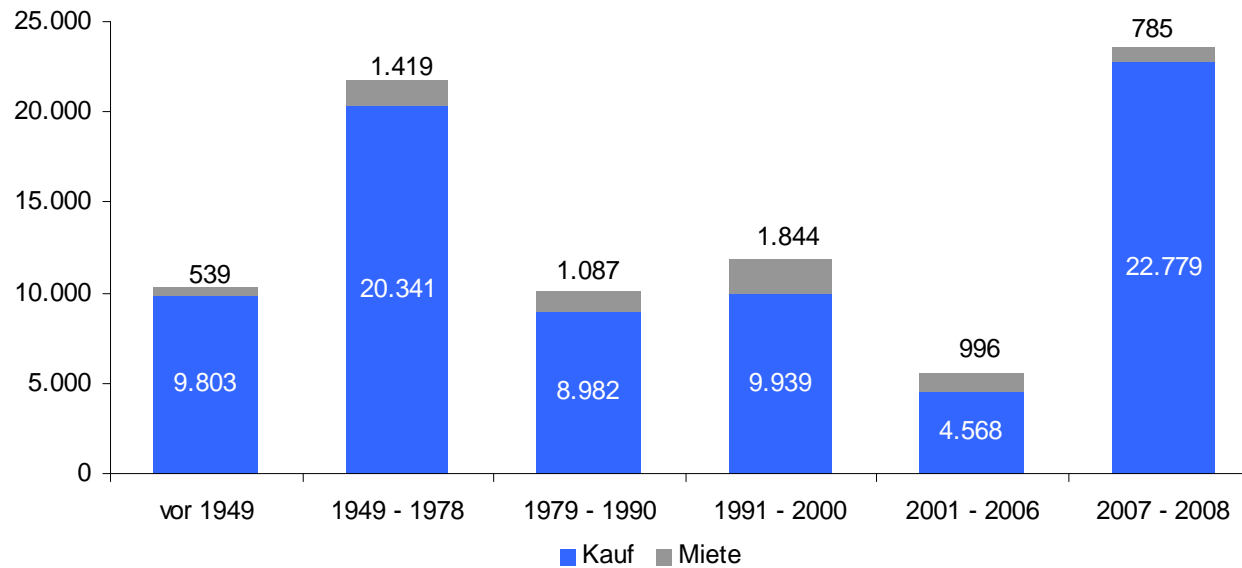
Quelle: Bulwien Gesa

Aktuelles Hausangebot in deutschen Großstädten



Quelle: Alt&Kelber/Immobilien Scout

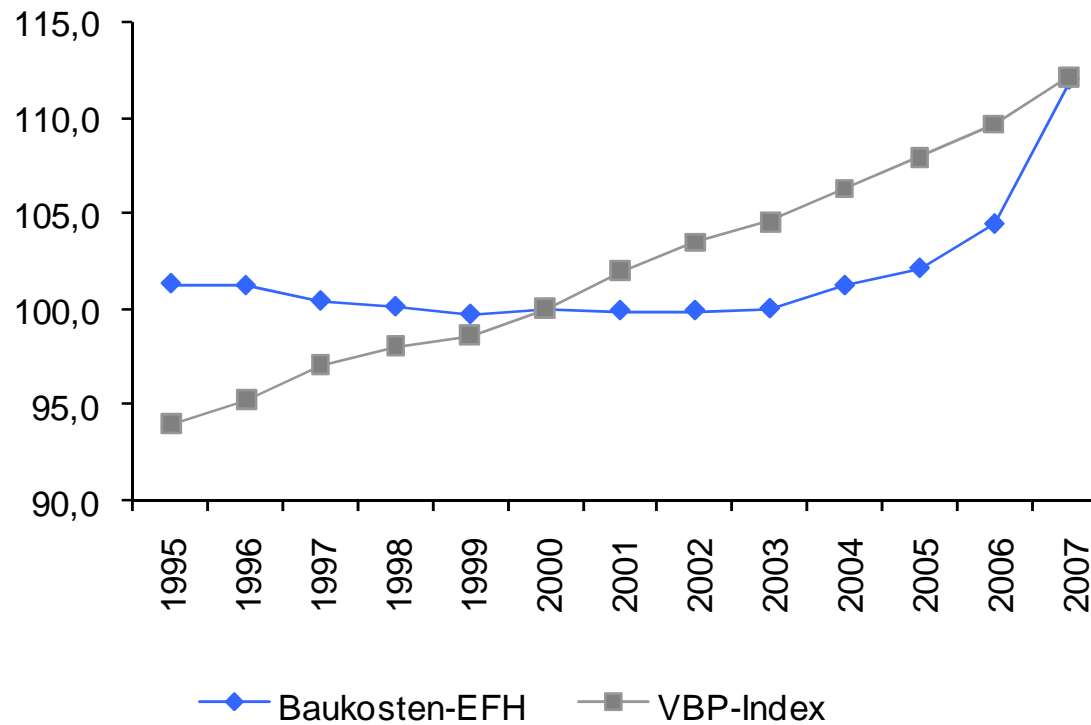
Angebotene Häuser nach Baujahr



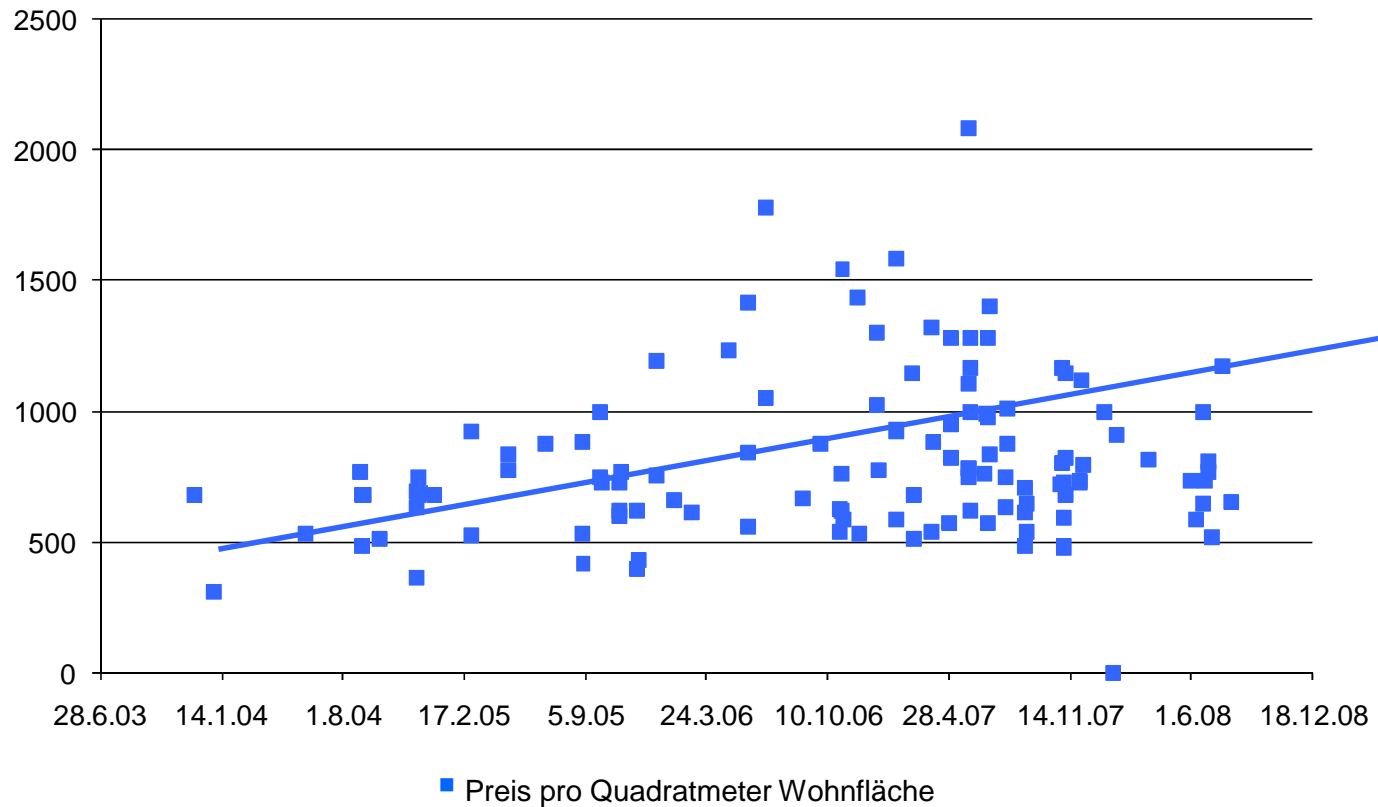
← Vorrats-
bebauungs-
Effekt

➔ Nur ca. 3 % aller neuen Häuser werden vermietet

Neubau wird seit Jahren relativ gesehen günstiger

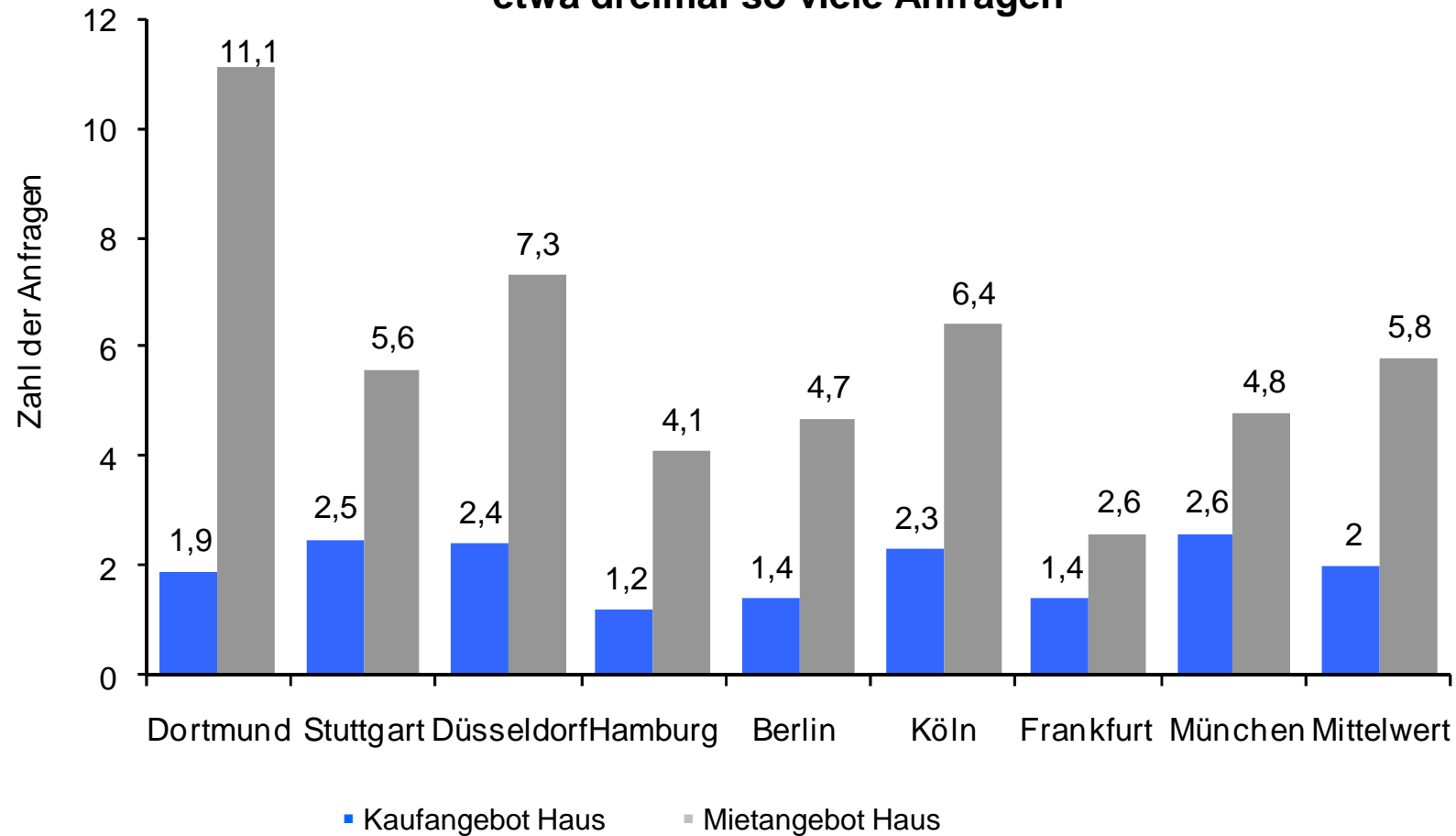


Portfoliotransaktionen: Steigende Preise für Bestandsimmobilien bei steigendem Investitionsstau (energetische Anforderungen)



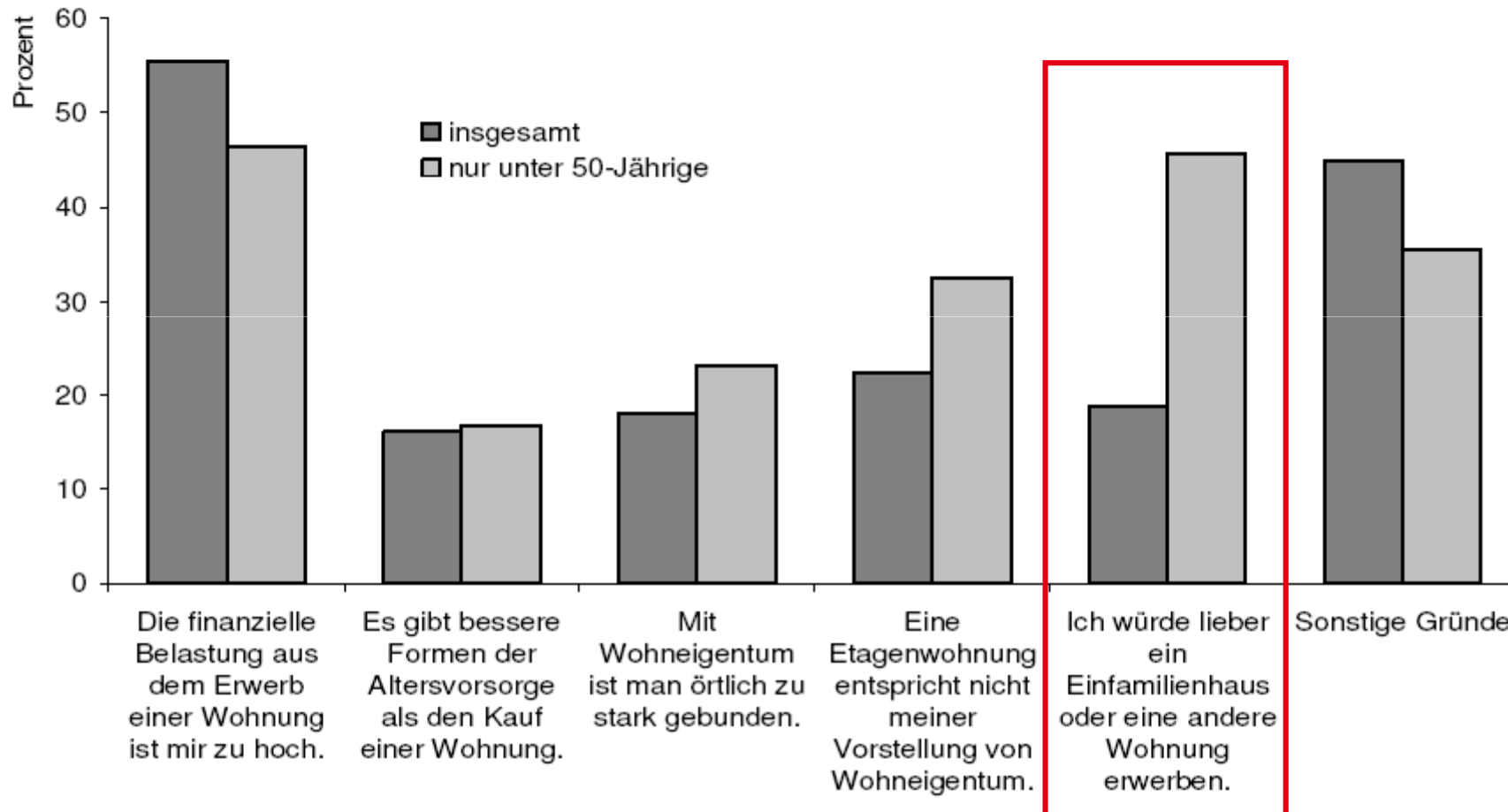
Quelle: Lehmann Brothers Inc.

Zur Miete angebotene Häuser erfahren etwa dreimal so viele Anfragen



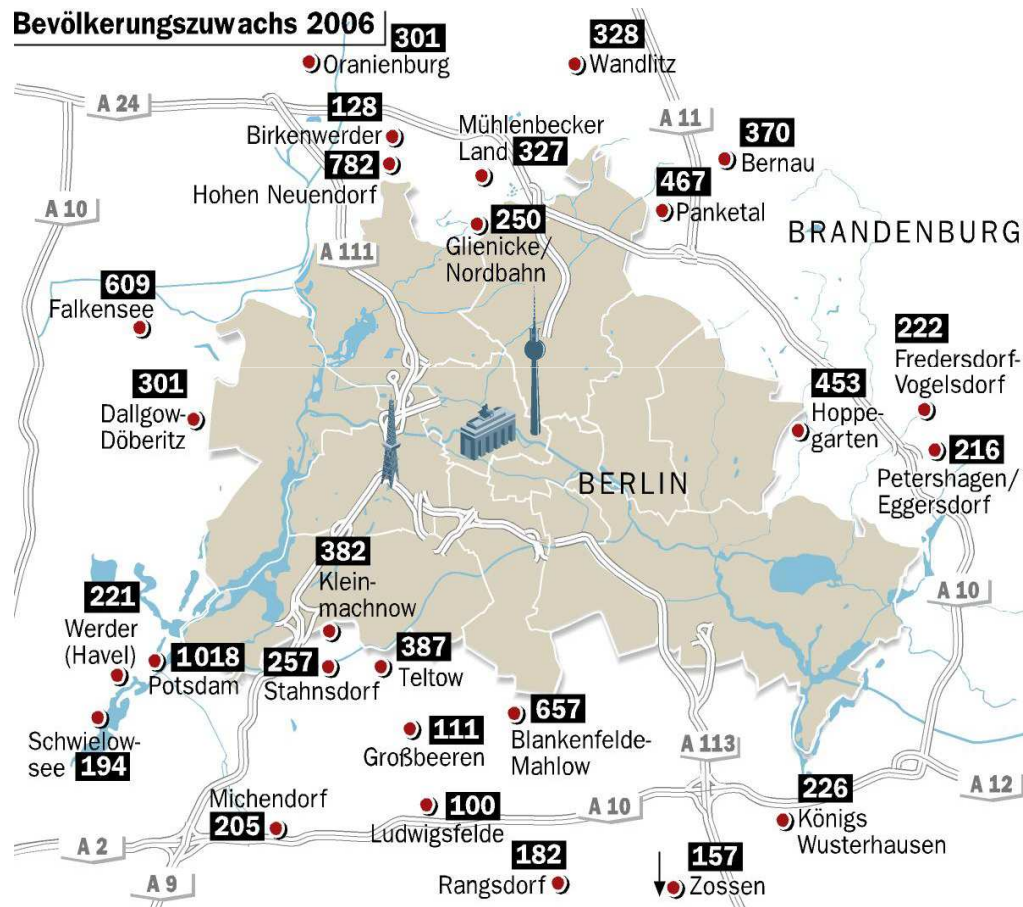
Quelle: Alt&Kelber/Immobilien Scout

Wunsch nach einem Haus ungebrochen



Quelle: Umfrage des Instituts der deutschen Wirtschaft in Köln

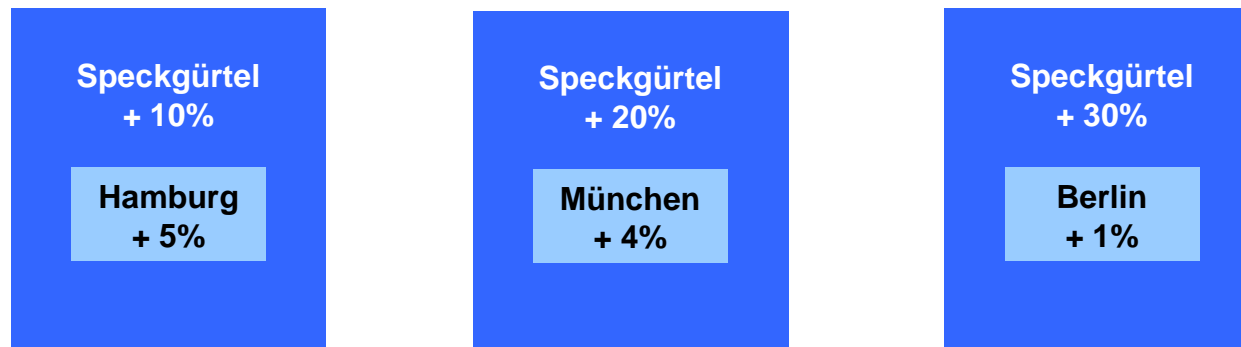
Bevölkerungsentwicklung 2006 im Berliner Speckgürtel



- Zuwachs 2006: + 8.851
- DESIGN Bau – Areale:
 - Teltow: + 387
 - Stahnsdorf: + 257
 - Potsdam: + 1.080

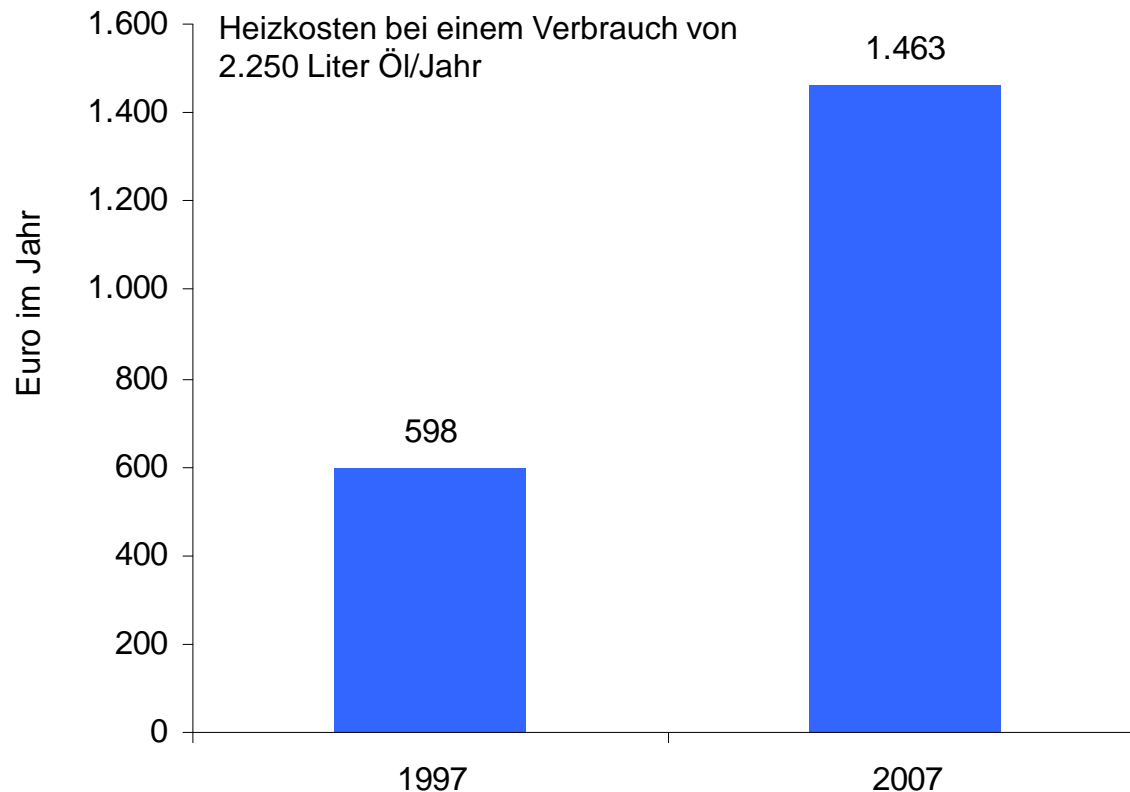
Quelle: Berliner Zeitung, 22.12.2007

Starkes Wachstum von Haushalten in den Speckgürteln bis 2020



- Wohnimmobilienmarkt steht aufgrund der demographischen Entwicklung vor einem grundsätzlichen Wandel
- Die Haushaltszahl steigt besonders in den Speckgürteln von Ballungsräumen
- Kein genereller Trend zurück in die Stadt

Neubauten aufgrund der modernen energetischen Standards immer wirtschaftlicher

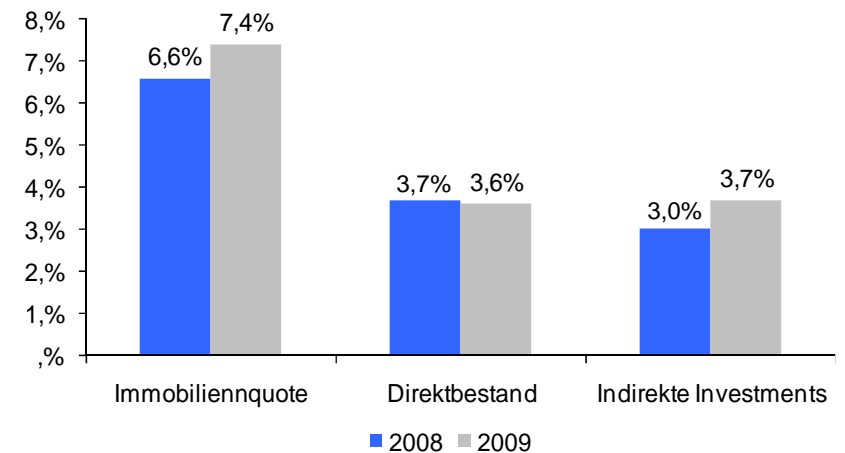


- Die Heizkosten für ein Einfamilienhaus haben sich im Zeitraum von 1997-2007 fast verdreifacht
- Heizölpreise liegen auch nach dem jüngsten Preisrückgang deutlich über dem Niveau von Ende 2007
- Hoher Investitionsrückstau bei Bestandsimmobilien u. a. im energetischen Bereich

Das Marktumfeld für Wohnimmobilien hat sich stark verändert

- Einbruch der Baugenehmigungen in Zusammenhang mit Wegfall der Eigenheimzulage zum 31.12.2005
- Zu geringe Neubautätigkeit birgt wiederum Potential
- Vorteile von Neubauten
 - Energieeffizienz
 - Relative Kostenentwicklung
 - Entwicklung Preise Bestandsimmobilien
 - Kein Investitionsstau
- Hohe Nachfrage nach mietbaren Häusern u.a. aufgrund von
 - Gesellschaftlichen Veränderungen (Scheidungsraten, geänderte Lebensmodelle)
 - Gestiegenen Anforderungen an berufliche Mobilität
 - Ungebrochenem Wunsch nach eigenem Garten und Stellplatz vor der Türe
 - Sozialer Brennpunktproblematik
- Fehlendes Angebot an mietbaren Häusern, insbesondere im Neubausegment

Immobilienquote bei Versicherern steigt



Quelle: Börsen-Zeitung, 14.8.08, S. 2



Neues Haus-Produkt „Mieten oder Kaufen“ bietet großes Potential

1. Markt

2. Geschäftsmodell

3. Finanzkennzahlen

4. Ausblick

5. Anhang

Geschäftsmodell der DESIGN Bau AG



	Grundstück	Entwicklung	Hausbau	Vertrieb an	Vermietung/Verwaltung Bestandshaltung	Privatisierung
1988				Selbstnutzer		
seit 1993	< 10 EH			Selbstnutzer		
seit 1995				Selbstnutzer		
seit 2006				Selbstnutzer		
Seit 2007				Selbstnutzer Institutionelle		

- DESIGN Bau AG
- ALT & KELBER Immobiliengruppe
- Institutionelle Investoren

Risikoarmes Geschäftsmodell

- Voraussetzung für den Grundstücksankauf: Vorliegen des Baurechts oder kurzfristige Erlangung desselben (aufschiebende Bedingung im Kaufvertrag)
- Keine Vorratsbebauung: Beginn der Hochbaumaßnahmen erst nach Abschluss eines notariellen Kaufvertrags
- Schlanke Unternehmensorganisation durch Outsourcing
- Ausführung durch langjährig bewährte Handwerksfirmen

Produkt „Mieten oder Kaufen“

Zusatznutzen für Endkunden als Basis für erfolgreiches Produkt



- DESIGN Bau kauft, entwickelt und erschließt Baugebiete in den Speck-gürteln norddeutscher Großstädte und bebaut diese mit Einfamilien- Doppel und Reihenhäusern.

- Der Investor erwirbt ein fertiges Produkt, aus dem er laufende Vermietungs- und zusätzliche Privatisierungserlöse erwirtschaftet. Vermietung, Verwaltung und Privatisierung übernimmt die ALT & KELBER Immobilien-Gruppe.

- Der Zusatznutzen unseres Produkts für den Endkunden bildet den Ausgangspunkt des Geschäftsmodells von DESIGN Bau. Dieser besteht in der Erfüllung des Wunsches, in einem Haus mit Garten und eigenem Stellplatz zu wohnen, unabhängig davon, ob es gemietet oder gekauft ist.

Vorteile für den Endkunden

- Erfüllung des Wunsches nach Wohnen im Haus mit Garten und eigenem Stellplatz
- Bei frühzeitigem Interesse: auch der Mieter kann Fliesen, Boden, Küche etc. aussuchen
- Möglichkeit des Probewohnens vor der wohl größten Kaufentscheidung des Lebens
- Mieter hat jederzeit die Option zum Kauf des „eigenen“ Hauses
- Gute Infrastruktur (ÖPNV, Schulen, Nahversorgung, keine sozialen Brennpunkte)
- Keine Beeinträchtigung durch „Leben auf einer Dauerbaustelle“
- zeitgemäße energetische Bauausführung (Energiekostenexplosion)
- Professionelle Verwaltung und Bewirtschaftung des Areals

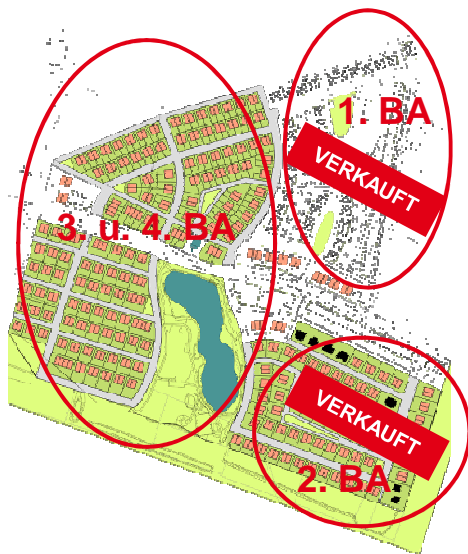
Vorteile für den institutionellen Investoren

- Große Nachfrage nach Häusern zur Miete im Speckgürtel trifft auf geringes Angebot
- Full-Service-Paket: Konzeption und schlüsselfertige Erstellung des gesamten Baugebiets durch DESIGN Bau; Vermietung, Verwaltung und Privatisierung durch ALT & KELBER
- Flexibilität der Strategie: Investor kann vermieten oder verkaufen
- Geringe Verwaltungskosten
- Niedrige Privatisierungsschwelle durch hohe Identifikation der Mieter mit ihren Häusern
- Wertsteigerungspotenzial der Immobilie liegt im Grundstück
- Keine WEG-Problematik
- Keine Zwischenfinanzierung: Kaufpreisfälligkeit erst bei Erreichen der Bezugsfähigkeit
- 5 Jahre Gewährleistungsfrist
- REIT-fähig (Wohnbauten nach Stichtag 1.1.2007)

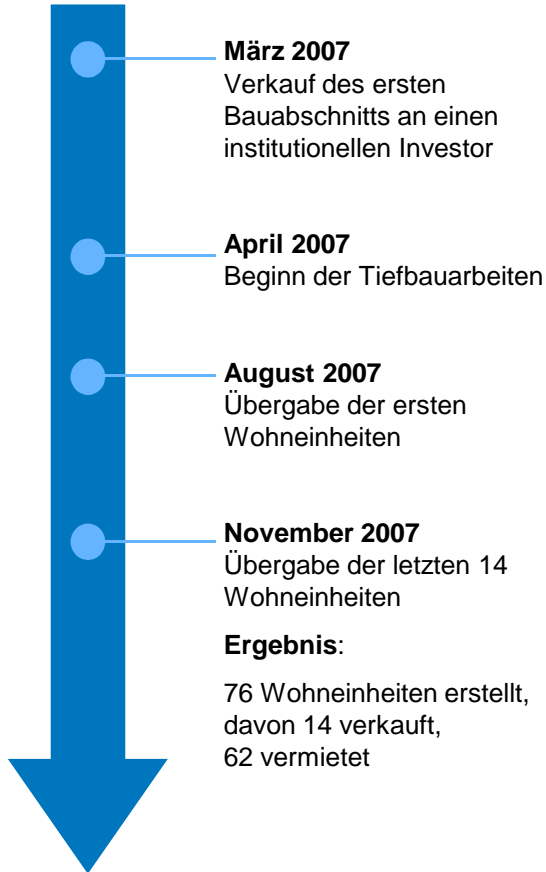
Vorteile des erweiterten Geschäftsmodells

- Übertragung des Vermarktungs- und Vermietungsrisikos auf den Institutionellen Investor
- Geringere Kapitalbindungsdauer
- Größere Wachstumsperspektiven durch schnelleren Umschlag der Baugebiete
- Reduktion der Komplexität
- Skaleneffekte + Effizienzsteigerung im Bauprozess
- Erhöhte Planungssicherheit
- Einzigartige Positionierung im Wettbewerbsumfeld
 - Finanzkraft
 - Exklusivkooperation mit ALT & KELBER
 - Grundstücksbestand

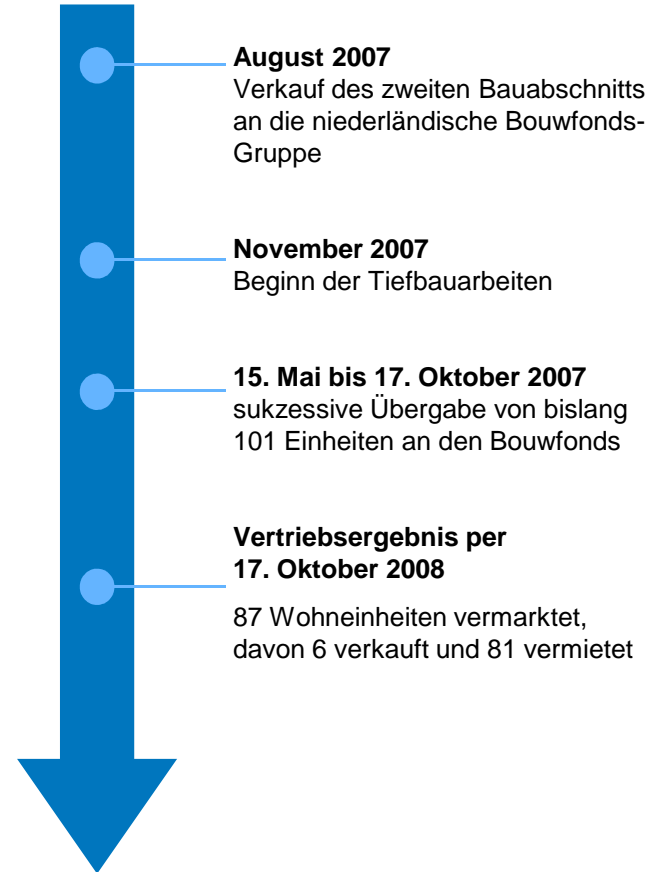
Fallbeispiel Teltow



Erster Bauabschnitt



Zweiter Bauabschnitt



- kein Leerstand
- 90 Prozent aller Mieter sind finanziell so gestellt, dass sie problemlos kaufen könnten

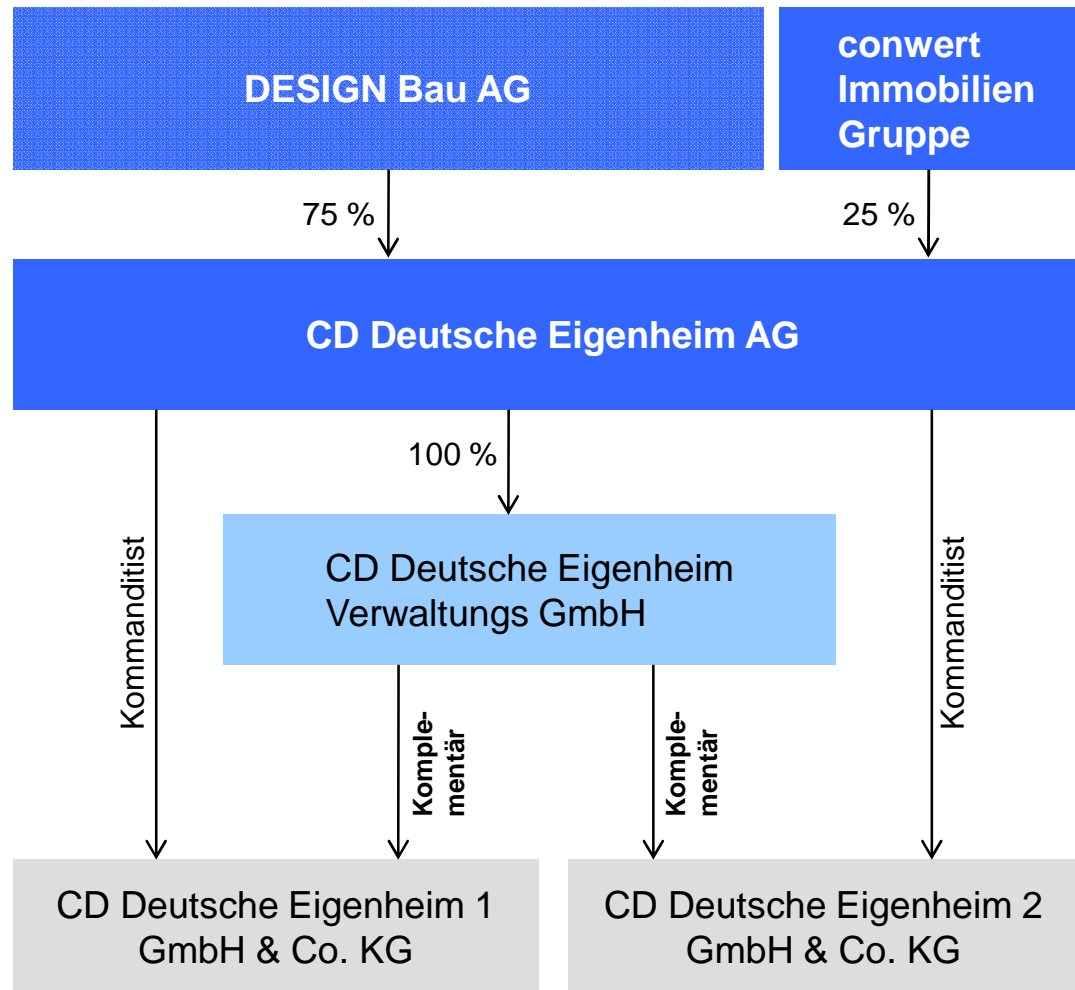
Auswirkungen des erweiterten Geschäftsmodells

- Umsatz:
 - Gesamtes Bauvolumen anders als im Geschäft mit dem Selbstnutzer umsatzwirksam: dort nur Ausbauhaus (Rohbau, Putz, Zimmerer, Fensterbauer, Dachdecker)
- Risikoprofil:
 - Das Hauptrisiko Vermarktung geht auf den institutionellen Anleger über
 - Das Gewährleistungsrisiko umfasst im Vergleich mit dem Selbstnutzergeschäft nicht mehr nur das Ausbauhaus, sondern auch die Ausbaugewerke.
 - Durch Professionalisierung des Bau- und Überwachungsprozesses werden mögliche Mängel frühzeitig erkannt und behoben → Minimierung des Risikos der Inanspruchnahme
- Liquidität:
 - DESIGN Bau finanziert die schlüsselfertige Erstellung über Bankkredite vor → Anstieg des bilanziellen Verschuldungsgrades
 - Der institutionelle Investor zahlt den gesamten Kaufpreis pro Einheit unmittelbar nach Abnahme der Häuser in einer Summe
 - Im Selbstnutzergeschäft sind drei Abschlagszahlungen vereinbart
30% bei Baubeginn, 50% bei Richtfest, 20% bei Abnahme Ausbauhaus



- Konsequenter Rollout des Produkts „Mieten oder Kaufen“ im Eigenheimsegment durch Gewinnung zusätzlicher Investoren
 - kein direktes Immobilieninvestment (siehe Chart S. 13)
 - Vermeidung von Klumpenrisiken durch Portfolioeffekt
 - kein hoher Mindesteigenkapitaleinsatz
 - im Gegensatz zur Fondsstruktur kein Verkaufsdruck bei Anteilsrückgabe
 - erhöhte Fungibilität
- Verwässerung der Beteiligung auf unter 50 Prozent mittels Kapitalerhöhung
- Verlängerung der Wertschöpfungskette

CD Deutsche Eigenheim AG – gesellschaftsrechtliche Struktur



Baugebiete der DESIGN Bau AG



Aktuell in Planung und/oder Vertrieb

Abgewickelt oder fast abgewickelt

Grundstücksbestand

	geeignet für		Grundstücke	davon mit Baurecht	Nettobauland
	Selbstnutzer	Investoren			
Berlin-Ahrensfelde	X	X	720	720	141.060 m ²
Berlin, südl. Umland	X		11	11	5.382 m ²
Stahnsdorf	X	X	100	100	41.149m ²
Teltow	X	X	196	196	50.085 m ²
Bereich Schwerin	X		6	6	3.481 m ²
Bereich Lübeck	X		5	5	2.771 m ²
Bad Bramstedt	X	X	248	248	146.767 m ²
Travemünde	X	X	101	0	32.000 m ²
Sonstige	X		5	5	3.152 m ²
SUMME			1.392	1.291	425.598 m²

1. Markt

2. Geschäftsmodell

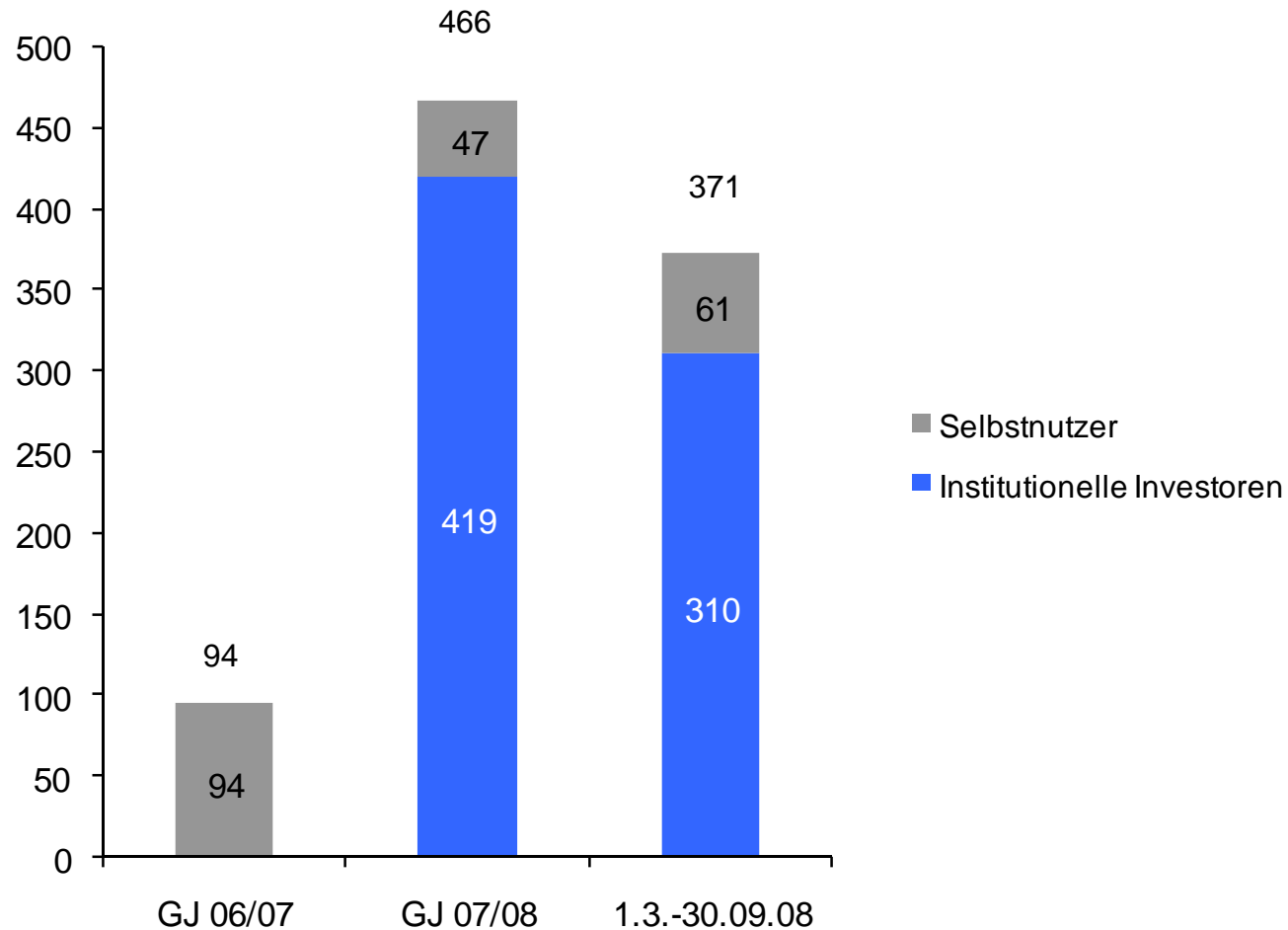
3. Finanzkennzahlen

4. Ausblick

5. Anhang

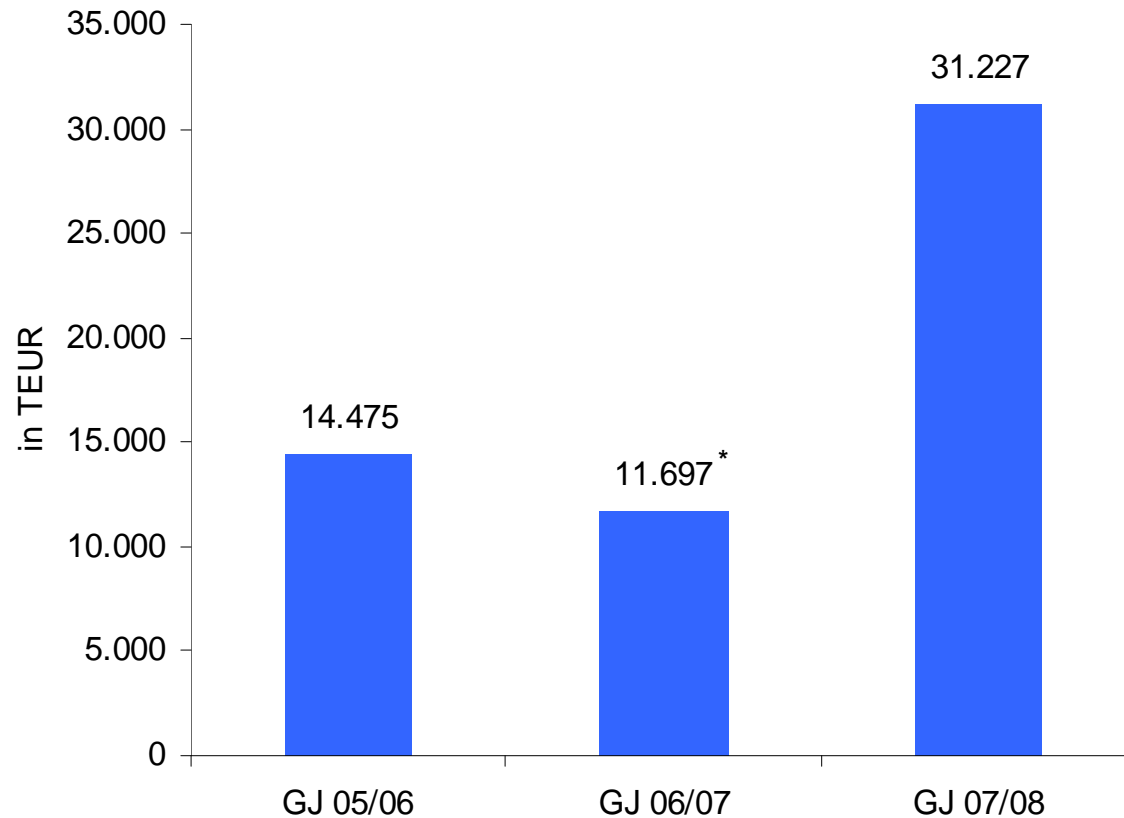
Entwicklung der verkauften Einheiten

- Neuausrichtung des Geschäftsmodells führt zu dynamischem Anstieg bei der Zahl der verkauften Einheiten



Dynamisches Umsatzwachstum im Kerngeschäft

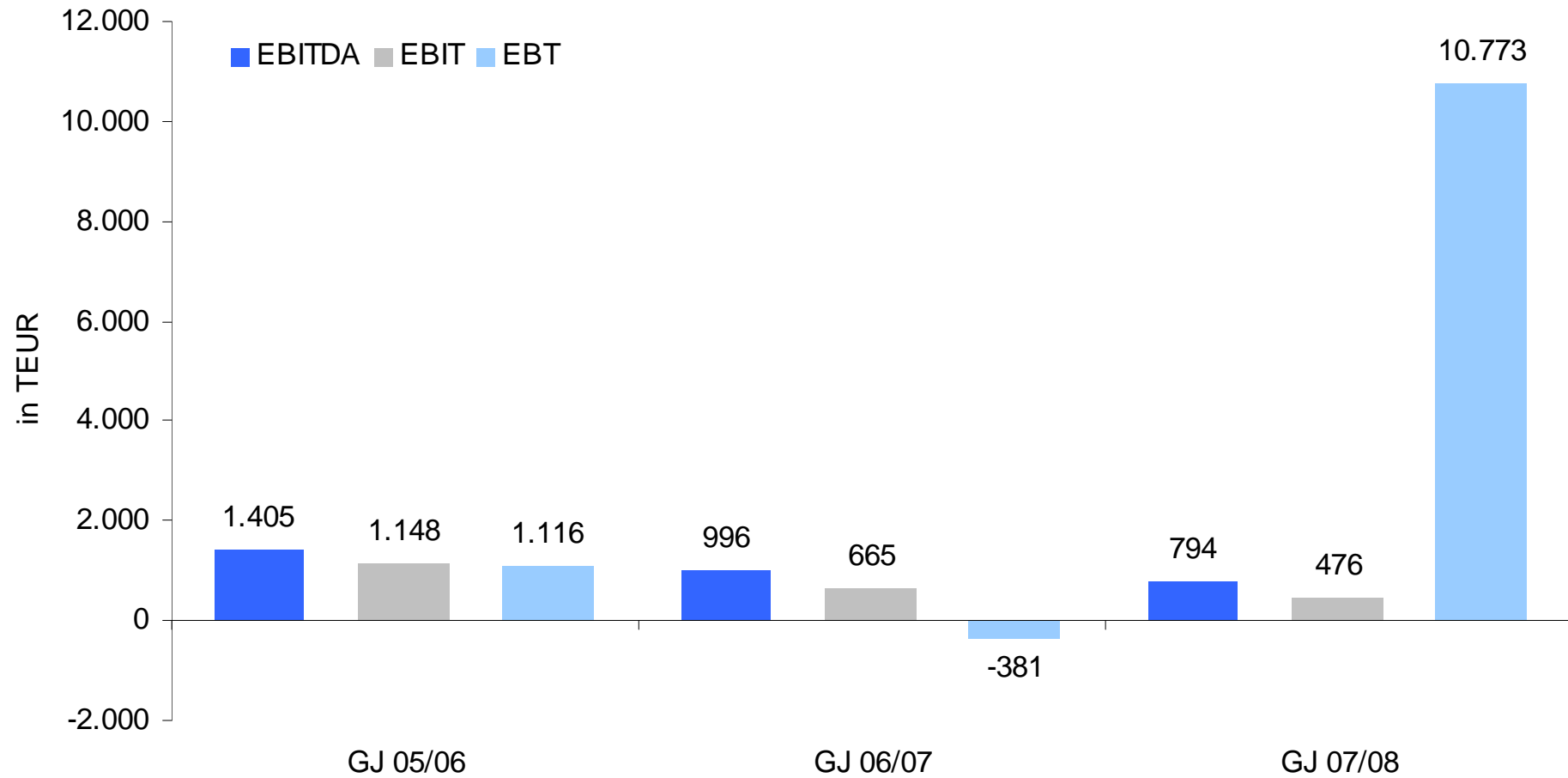
- Umsatzrealisierung erfolgt gemäß der Percentage-of-Completion-Methode (Bilanzierung nach Fertigungsfortschritt)



Nach IFRS, Geschäftsjahresende Ultimo Februar

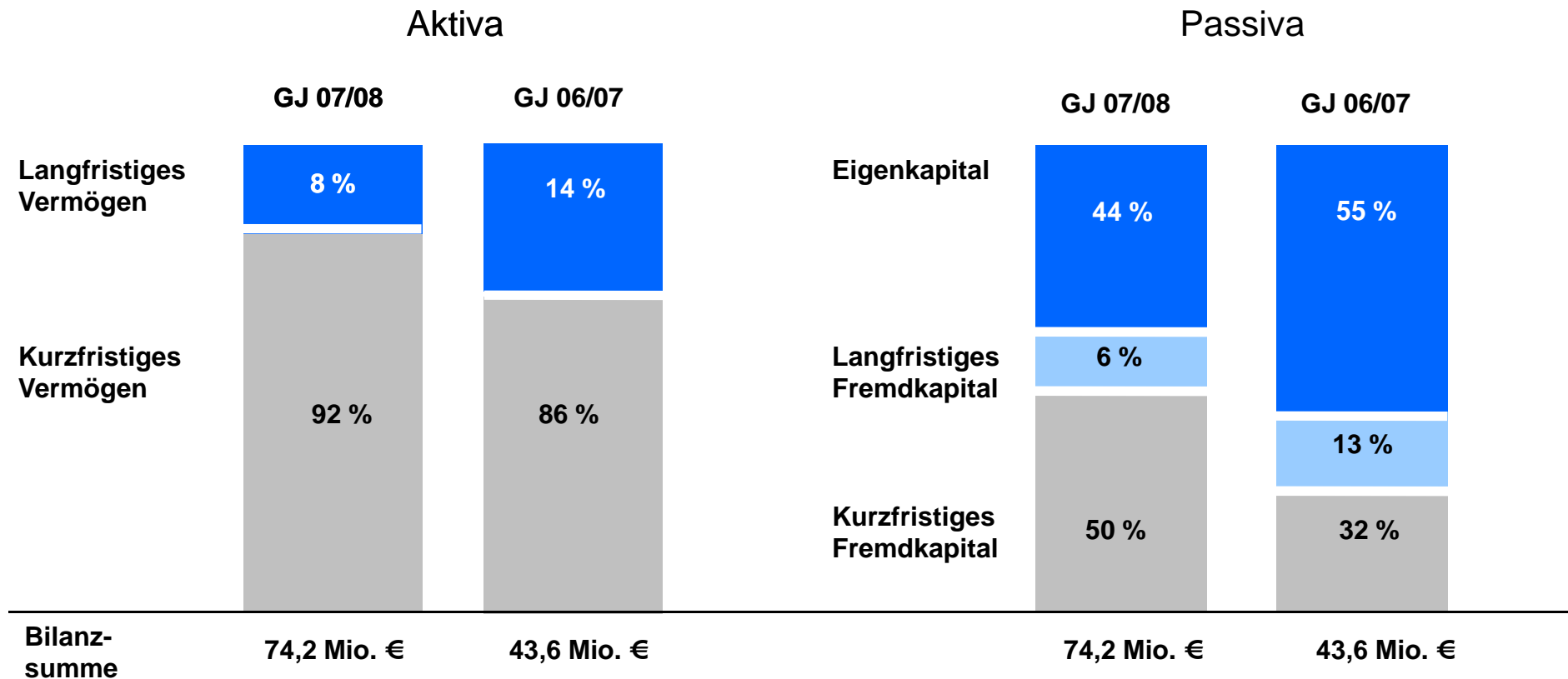
* ohne Hamburg-Winterhude

Ergebnisentwicklung im Überblick



Nach IFRS, Geschäftsjahresende Ultimo Februar

Gesunde Bilanzrelationen als Basis für dynamisches Wachstum



Nach IFRS, Geschäftsjahresende Ultimo Februar

1. Markt

2. Geschäftsmodell

3. Finanzkennzahlen

4. Ausblick

5. Anhang

- Verkaufsvolumen im Geschäftsjahr 2008/2009: 110 Mio. Euro
 - Potsdam (170 Wohneinheiten inkl. Grundstück - verkauft für 33,4 Mio. Euro)
 - Teltow 3. und 4. Bauabschnitt (215 Wohneinheiten gemäß Planung)
 - Berlin-Ahrensfelde 1. Bauabschnitt (218 Wohneinheiten gemäß Planung)
 - Stahnsdorf
 - Selbstnutzergeschäft
- Bauleistung im Geschäftsjahr 2008/09 60 Mio. Euro
- Verwässerung des Anteils an der CD Deutsche Eigenheim AG unter 50 Prozent

Finanzkalender 2008

- November: Halbjahresbericht 2008/2009
- 10.-12. November: Eigenkapitalforum in Frankfurt/Main
- 01. Dezember: Quartalsmitteilung III

1. Markt

2. Geschäftsmodell

3. Finanzkennzahlen

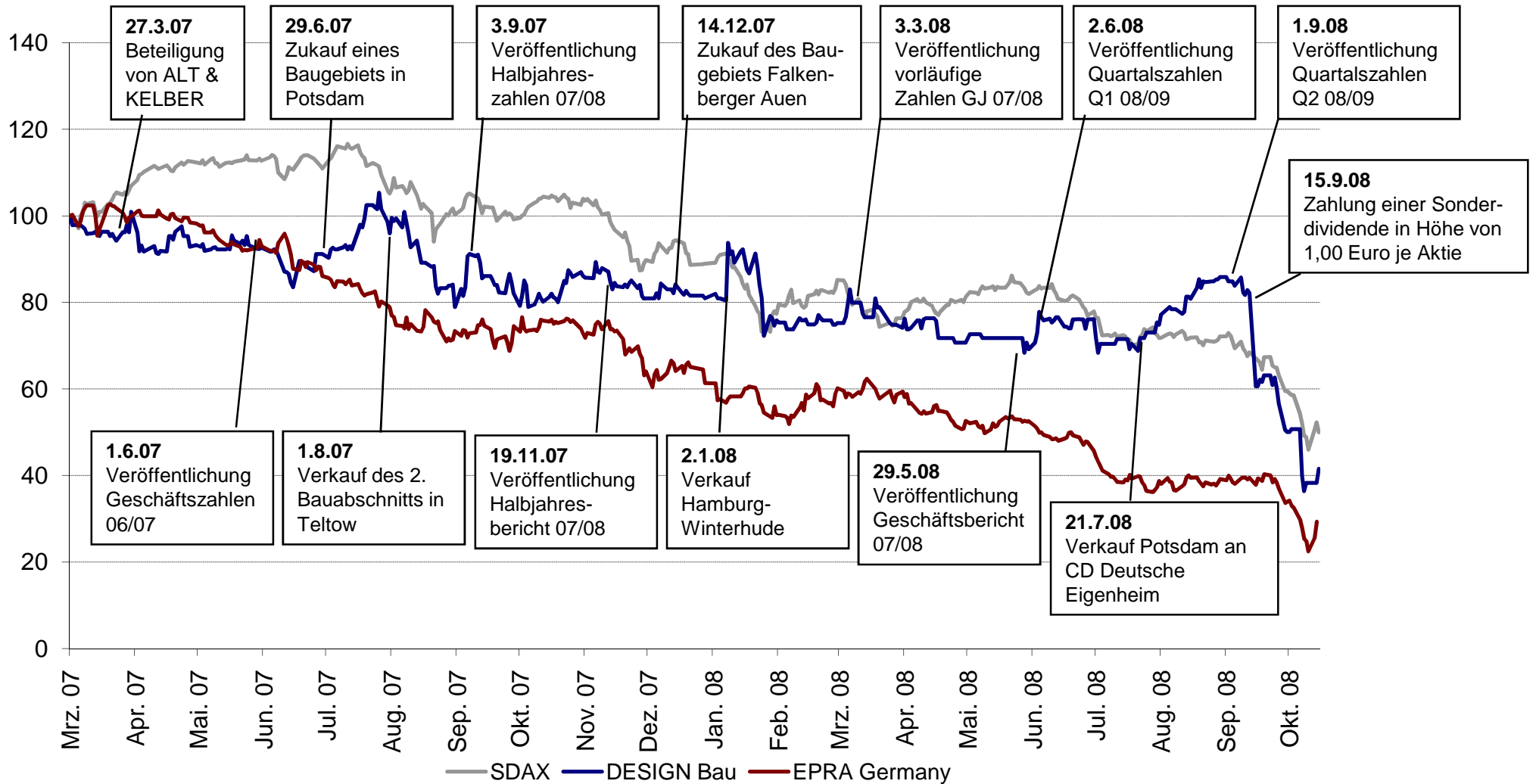
4. Ausblick

5. Anhang

DESIGN Bau Aktie behauptet sich gut im schwachen Marktumfeld

Aktienkursentwicklung

1. März 2007 9,76 Euro auf 100 indiziert



Analysten bestätigen Kurspotenzial

Aktuelle Analystenempfehlungen	
West LB	11,50 € (Kaufen)
GSC Research	10,00 € (Kaufen)
Commerzbank	4,00 € (Halten)
SES Research	10,50 € (Kaufen)
Bankhaus Lampe	10,00 € (Kaufen)

Aktionärsstruktur in %*	
Werner Mattner	29,29
Joachim Mattner	19,19
Familie Mattner	2,55
Familie Krekel	2,76
Alt&Kelber	4,56
TFG Capital	4,67
Freefloat	36,98

* Angaben gemäß Hauptversammlung vom 12.09.2008

Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS)

	2007/2008 EUR	2006/2007 EUR
Umsatzerlöse	31.226.484,62	43.354.129,80 ¹
Bestandsänderung	-50.747,65	784.764,03
Sonstige betriebliche Erträge	209.193,70	206.502,30
Materialaufwand	-22.711.259,06	-37.595.137,11
Personalaufwand	-2.110.576,85	-1.598.919,65
Abschreibungen	-317.935,28	-331.448,59
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.768.759,80 ²	-4.155.386,12
<u>Betriebsergebnis</u>	476.399,68	664.504,66
Finanzergebnis	10.246.304,73 ³	-1.045.316,24
<u>Ergebnis vor Ertragsteuern</u>	10.722.704,41	-380.811,58
Ertragsteuern	-1.950.959,07	235.759,25
<u>Jahresergebnis</u>	8.771.745,34	-145.052,33
<u>Ergebnis je Aktie</u>	1,66	-0,03

¹ Einmaliger Sondereffekt aus dem Verkauf des Projektes Hamburg-Winternhude in Höhe von TEUR 31.657,6 gehört nicht zum Kerngeschäft.

² Davon Vertriebsaufwand in Höhe von Euro 3.303.417,51.

³ Der im Finanzergebnis enthaltene Ergebnisanteil von der Design Bau BV Hamburg GmbH & Co. KG, Hamburg, in Höhe von EUR 10.175.445,13 ist um die bereits auf der Ebene der Beteiligungsgesellschaft zu leistende anteilige Gewerbesteuer von EUR 2.401.595,52 gekürzt.

Bilanz (IFRS) zum 29.02.2008

Aktiva			Passiva		
	29.02.2008	28.02.2007		29.02.2008	28.02.2007
	EUR	EUR		EUR	EUR
A. Langfristiges Vermögen			A. Eigenkapital		
1. Immaterielle Vermögenswerte	180.069,34	332.273,37	1. Gezeichnetes Kapital	5.280.000,00	5.280.000,00
2. Sachanlagen	1.856.606,36	1.936.913,05	2. Kapitalrücklage	16.747.136,80	16.747.136,80
3. Investment Properties	832.412,19	306.651,50	3. Gewinnrücklagen	1.361.425,49	1.361.425,49
4. Finanzanlagen	2.262.750,00	3.151.382,82	4. Bilanzgewinn	9.438.647,87	666.902,53
5. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	37.073,81	57.502,76		<u>32.827.210,16</u>	<u>24.055.464,82</u>
6. Latente Steuern	618.362,37	511.601,43	B. Langfristiges Fremdkapital		
	<u>5.787.274,07</u>	<u>6.296.324,93</u>	1. Finanzielle Verbindlichkeiten	3.165.562,34	4.967.431,90
B. Kurzfristiges Vermögen			2. Latente Steuern	1.603.280,05	534.412,31
1. Vorräte	35.932.006,27	23.795.763,61		<u>4.768.842,39</u>	<u>5.501.844,21</u>
2. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ⁴	13.555.019,24	1.946.151,24	C. Kurzfristiges Fremdkapital		
3. Forderungen im Verbundbereich	13.686.559,29	4.404.870,19	1. Finanzielle Verbindlichkeiten	17.320.606,43	8.651.427,09
4. Sonstige Forderungen	279.842,19	322.692,28	2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.289.360,17	529.080,38
5. Wertpapiere	3.002.850,00	0,00	3. Sonstige Verbindlichkeiten	1.435.669,67	1.371.144,96
6. Liquide Mittel	2.004.463,27	6.849.955,03	4. Rückstellungen ⁵	16.606.325,51	3.506.795,82
	<u>68.460.740,26</u>	<u>37.319.432,35</u>		<u>36.651.961,78</u>	<u>14.058.448,25</u>

⁴ Forderungen aufgrund der Percentage-of-Completion-Methode (PoC).

⁵ größtenteils Kaufpreisverbindlichkeiten.

Kapitalflussrechnung (IFRS) für das Geschäftsjahr 2007/2008

	2007/2008 EUR	2006/2007 EUR
Betriebsergebnis	476.399,68	664.504,66
Abschreibungen	317.935,28	331.448,59
Auflösung von Rückstellungen	-7.600,16	-10.001,00
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	80.766,01	25.054,28
Beteiligungserträge	10.175.445,13	0,00
Zinseinzahlungen	232.070,25	303.566,68
Steuerzahlungen	-988.852,27	-170.034,19
Ergebnis aus dem Verkauf von Sachanlagen	36.578,94	-61.723,78
<u>Cash Flow</u>	<u>10.322.742,86</u>	<u>1.082.815,24</u>
Änderung Vorräte	-12.136.242,66	-20.178.972,79
Änderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-11.650.905,06	1.617.983,14
Änderung Forderungen im Verbundbereich	-9.281.689,10	-4.404.870,19
Änderung sonstige Forderungen	42.850,09	-187.061,59
Änderung Wertpapiere	-3.002.850,00	0,00
Änderung der Rückstellungen	13.088.829,85	2.977.175,82
Änderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	760.279,79	307.034,42
Änderung sonstige Verbindlichkeiten	64.524,71	1.065.030,49
<u>Mitteländerung aus laufender Geschäftstätigkeit</u>	<u>-11.792.459,52</u>	<u>-17.720.865,46</u>
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Investment Properties	-664.036,66	-707.451,45
Investitionen in Finanzanlagen	0,00	-4.121.284,57
Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagevermögen	1.760.000,00	0,00
Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen	16.272,47	245.900,38
<u>Mitteländerung aus der Investitionstätigkeit</u>	<u>1.112.235,81</u>	<u>-4.582.835,64</u>
Zugänge abzgl. Tilgungen finanzielle Verbindlichkeiten	6.867.309,78	11.800.733,67
Zinsauszahlungen	-1.032.577,83	-378.981,17
Kapitalerhöhung gegen Einlagen	0,00	5.742.492,07
<u>Mitteländerung aus der Finanzierungstätigkeit</u>	<u>5.834.731,95</u>	<u>17.164.244,57</u>
<u>Liquiditätsänderung</u>	<u>-4.845.491,76</u>	<u>-5.139.456,53</u>
Liquide Mittel am Geschäftsjahresbeginn	6.849.955,03	11.989.411,56
<u>Liquide Mittel am Geschäftsjahresende</u>	<u>2.004.463,27</u>	<u>6.849.955,03</u>

Kontakt Investor Relations:

DESIGN Bau AG
Felix Krekel
ir@designbau-ag.de
0431/666 71-128

Haubrok Investor Relations
Simone Gorny
s.gorny@haubrok.de
0211/30126-130

Kontakt Presse:

DESIGN Bau AG
Constanze v. Kettler
presse@designbau-ag.de
0431/666 71-112

Diese Präsentation stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf der Aktien der DESIGN Bau AG dar, sondern dient ausschließlich der Information. Die hier enthaltenen Informationen stellen insbesondere keine Finanzberatung oder sonstige Beratung dar. Weder der Vorstand noch die Gesellschaft übernehmen eine Verantwortung für die inhaltliche Richtigkeit dieser Angaben.