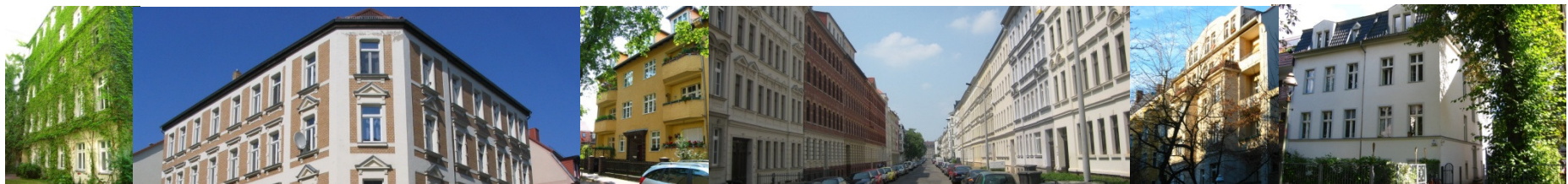




# GRÜEZI Real Estate AG

## Unternehmenspräsentation



Stand Oktober 2008

## 1. Zusammenfassung

2. Highlights

3. Unternehmensüberblick

4. Business Modell

5. Finanzdaten

6. Markttrends & Wachstumsstrategie

Anhang

### GRÜEZI Real Estate AG:

- ISIN: DE000A0LR423    WKN: A0LR42    Börsenkürzel: GRP
- Unternehmensgruppe seit 1999 am Markt aktiv
- Starke Position als Nischenanbieter in lukrativen Bereichen der Immobilienwirtschaft, insbesondere Wohnungswirtschaft
- Vorstände seit rund 10 Jahren in der Immobilienbranche aktiv
- Qualifizierte Mitarbeiter mit langjähriger Branchenerfahrung
- Hohe Umsatzzuwächse und hohe Profitabilität
- Seit Gründung erwirtschaftet das Unternehmen Gewinne
- Ausschließlich Erwerb von ausgesuchten renditestarken Immobilien

1. Zusammenfassung

2. Highlights

3. Unternehmensüberblick

4. Business Modell

5. Finanzdaten

6. Markttrends & Wachstumsstrategie

Anhang

## Highlights I

---

- Erfolgreiches Börsenlisting im Mai 2007 im Entry Standard der Deutschen Börse
- GRÜEZI gewinnt durch den Börsengang national an Bekanntheit
- Erstmalige Ausschüttung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2007
- GRÜEZI Real Estate AG hält jetzt die Mehrheit an der VITO
- Vertriebsstärke durch Konzerntöchter ausgebaut
- Verdoppelung des Umsatzes in 2007 im Vergleich zu 2006
- EBIT und EBT in 2007 deutlich gestiegen
- Zufluss von 6 Mio. Euro Mezzaninekapital im ersten Halbjahr 2008 stärkt das Unternehmen und ermöglicht weiteres Wachstum
- Beschleunigtes Wachstum im Einzelgeschäft

- Unternehmensstrategie bleibt auf Wachstum ausgerichtet
- Deutlicher Ausbau des bundesweiten Vertriebsnetzes für Eigentumswohnungen durch Gewinnung externer Kooperationspartner
- Neuorganisation der internen Strukturen in 2007 war Grundlage für weiteres Wachstum
- Gezielter Ausbau des Personalbestandes auch in 2008 zur Absicherung des Wachstums
- Nach Umsatzwachstum in 2007 steht eine steigende Profitabilität wieder verstärkt im Focus
- Markt ist sehr fragmentiert und bietet weiterhin gute Investitionschancen

1. Zusammenfassung

2. Highlights

3. Unternehmensüberblick

4. Business Modell

5. Finanzdaten

6. Markttrends & Wachstumsstrategie

Anhang

## Unternehmensüberblick: Führung

---

### Vorstand



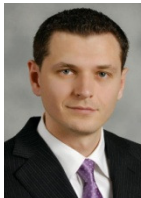
**Roman Döbele** (Vorstandsvorsitzender)  
Unternehmensentwicklung, Marketing, Kontaktmanagement,  
Akquisition, Unternehmensbeteiligungen



**Johannes M. Rassow**  
Steuerung operatives Geschäft, Personal, Einkauf/  
Anlagenmanagement, Objektfinanzierungen, Verkaufsmanagement



**Urs Odermatt**  
Rechnungswesen/Steuern, Konzerncontrolling, Beteiligungscontrolling,  
Investor Relationsv



**Nedeljko Prodanovic**  
Steuerung operatives Geschäft und Tochtergesellschaften,  
Projektentwicklung, Projektcontrolling

### Aufsichtsrat

**Harald Schäfer** (Vorsitzender), **Hans-Peter Hehn**, **Martin Hütte**

## Unternehmensüberblick: Geschichte

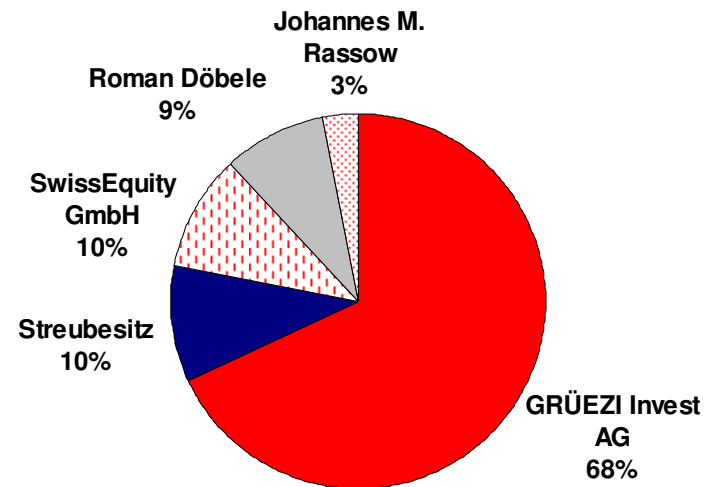
---

- 1999 Gründung der GRÜEZI
- 2005 Aufbau der SWISSKONTOR als Vertriebstochter
- 2006 Beteiligung an der VITO
- 2007 Börsengang und Aufnahme in den Entry Standard



## Unternehmensüberblick: Aktionärsstruktur

Direkte Beteiligungen:



Grundkapital 2,5 Mio. €

### Mittelbare Beteiligungen an der GRÜEZI Real Estate AG:

**Roman Döbele:** 8,5% über SwissEquity GmbH (85% Gesellschaftsanteil),  
16,8% über Grüezi Invest AG (22,36% Gesellschaftsanteil)

**Johannes M. Rassow:** 1,5% über SwissEquity GmbH (15% Gesellschaftsanteil),  
3,24% über Grüezi Invest AG (4,32% Gesellschaftsanteil)

**Urs Odermatt:** 5% über Grüezi Invest AG (6,67% Gesellschaftsanteil)

# Unternehmensüberblick: Konzernstruktur

## Einzelhandelsgeschäft & Services



## Portfoliohandel



## Investments



## Commercial



1. Zusammenfassung

2. Highlights

3. Unternehmensüberblick

4. Business Modell

5. Finanzdaten

6. Markttrends & Wachstumsstrategie

Anhang

**Einzelhandel Wohnimmobilien (en Detail):** Erwerb von attraktiven Wohnanlagen in Städten mit Wachstumspotenzial zur Aufteilung in Eigentumswohnungen

**Portfoliohandel Wohnimmobilien (en Gros):** Erwerb ausgesuchter Einzelimmobilien zur Vermarktung als Einzelobjekt oder als Immobilien-Portfolios

**Privatisierungsservice:** Lieferung von KnowHow und Organisation zur Vermarktung von Wohnungsrestbeständen für Dritte

**Asset Management:** Bewirtschaftung von Liegenschaften im eigenen Bestand mit Wertsteigerungspotenzial

## Business Model: Einzelhandel Wohnimmobilien

---

### Fokus

- Erwerb von geeigneten Mehrfamilienhäusern zur Aufteilung und Weiterveräußerung als Eigentumswohnungen
- Generierung von Mieteinnahmen während der Privatisierungsphase
- Durchschnittliche Transaktionsdauer von ca. 9 - 15 Monaten

### Mehrwert-Strategie

- Aufteilung zu Eigentumswohnungen
- Aufwertung durch bauliche Maßnahmen
- Zusätzliche Ertragspotenziale durch Verdichtungsbebauungen, wie Anbauten, Dachgeschossausbauten etc.
- Vertrieb durch Konzerntöchter und ausgesuchte Kooperationspartner

### Zielgruppen

- Kapitalanleger, Eigennutzer und Mieter

## Business Model: Portfoliogeschäft Wohnimmobilien

---

### Fokus

- Einkauf von ausgesuchten Liegenschaften in Städten mit deutlichem Wachstumspotenzial mit anschließender Zusammenstellung und Vermarktung als Immobilien-Portfolio, insbesondere von Wohnimmobilien
- Paketvolumen bis ca. 350 WE

### Strategie

- Nutzung von Effizienz- und Kosteneinsparpotenzialen
- Wertsteigernde Maßnahmen, wie z. B. Ausbau von Dachgeschossen, Anbau von Balkonen und Fahrstühlen etc. zur Steigerung der Wohnqualität
- Durchschnittliche Transaktionsdauer: 9-18 Monate

### Zielgruppen

- Institutionelle Investoren aus dem In- und Ausland
- Privatanleger im mittleren Segment

## Business Model: Privatisierungsservice

---

### Fokus

- Vermarktung von Eigentumswohnungen aus Restanten-Beständen von Dritten auf Provisionsbasis, vorwiegend über Konzerntöchter

### Strategie

- Akquisition von Restantenpaketen von weniger vertriebsstarken Mitbewerbern
- Strategische Partnerschaften mit erfahrenen Dienstleistern

## Business Model: Asset Management

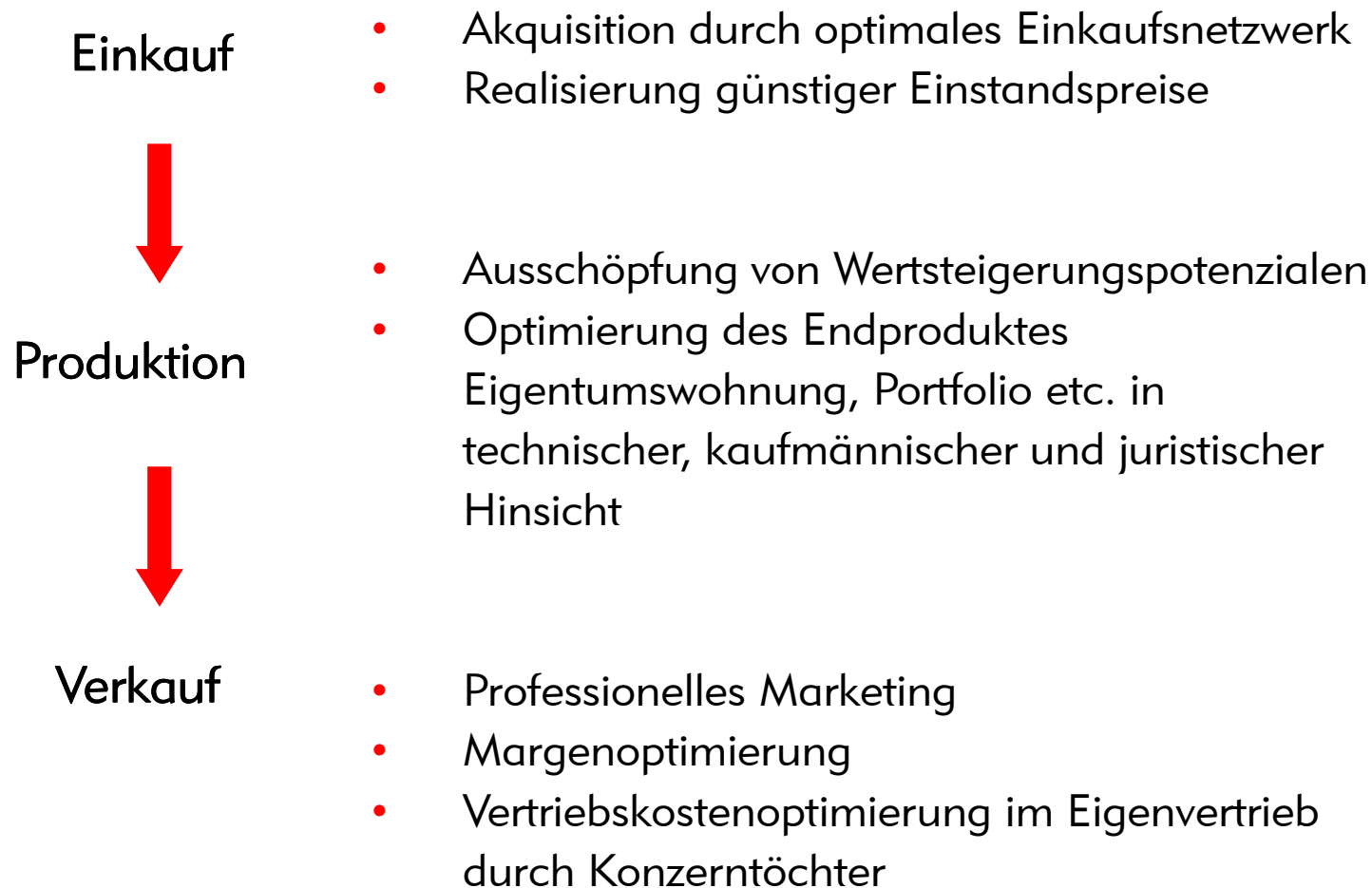
---

### Fokus

- Erwerb von Immobilien mit attraktiven Mieteinnahmen für eine mittel- bis langfristige Bestandshaltung in Gebieten mit Wachstumspotenzial

### Strategie

- Bewirtschaftung von ausgesuchten Liegenschaften im eigenen Bestand
- Erträge aus laufenden Mieteinnahmen
- Realisierung von Immobilienwertsteigerungen mit späterem Weiterverkauf



## Business Model: Stärken der GRÜEZI Real Estate AG

---

- Branding als sympathische mittelständische Marke aus Berlin mit schweizer Wurzeln
- Erfahrene und hoch qualifizierte Mitarbeiter
- Langjährige Erfahrung im Immobilienbereich und ausgezeichnete Kontakte zu lokalen und regionalen Maklern
- Seit Gründung profitabel und mit stetigem Umsatz- und Gewinnwachstum
- Sehr vertriebsstark
- Kenntnisreiche Tätigkeit in einem stark fragmentierten Wachstumsmarkt
- Börsenlisting erleichtert zukünftige Beteiligungen oder Übernahmen kleinerer Konkurrenten

1. Zusammenfassung

2. Highlights

3. Unternehmensüberblick

4. Business Modell

5. Finanzdaten

6. Markttrends & Wachstumsstrategie

Anhang

## Finanzdaten: Gewinn- und Verlustrechnung

TEUR	2007	2006	Veränderung 2006/2007
Ertrag Einzelhandel	20.578	9.094	126,3%
+ Ertrag Portfoliohandel	10.846	5.920	83,2%
+ Mieterträge	857	458	87,1%
+ Verkaufsprovisionen	869	1.170	-25,7%
+ Sonstige betrieblichen Erträge	3.218	283	1037,1%
<b>= Gesamtleistung</b>	<b>36.368</b>	<b>16.925</b>	<b>114,9%</b>
- Materialaufwand	17.981	7.852	-329,0%
<b>= Bruttogewinn</b>	<b>18.387</b>	<b>9.073</b>	<b>102,7%</b>
- Kosten der Warenabgabe	5.731	2.806	-304,2%
- Abschreibungen	-35	38	192,1%
- Sonstige betriebliche Aufwendungen	4570	1.331	443,4%
<b>= EBIT</b>	<b>8.051</b>	<b>4.898</b>	<b>64,4%</b>
- Finanzergebnis	1007	165	-710,3%
<b>= EBT</b>	<b>7.044</b>	<b>4.733</b>	<b>48,8%</b>
- Ertragssteuern	2.627	1.064	-346,9%
<b>= Konzerngewinn</b>	<b>4.417</b>	<b>3.669</b>	<b>20,4%</b>

2006 pro forma

## Finanzdaten: Konzernbilanz Aktiva

TEUR	2007	2006	Veränderung 2006/2007
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>27.558</b>	<b>13.256</b>	<b>107,9%</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.977	2.853	-30,7%
Forderungen	8.168	2.172	276,1%
kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	147	99	48,5%
latente Steuerforderungen	10	0	-
Vorräte Einzelhandel	8.127	2.982	172,5%
Vorräte Portfoliohandel	9.129	5.150	77,3%
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>7.092</b>	<b>919</b>	<b>671,7%</b>
Immaterielle Vermögenswerte und Goodwill	53	2	2550,0%
Anteile an Unternehmen	-	5	-100,0%
Immobilien als Finanzanlagen	6.807	644	957,0%
Darlehen und sonstige Finanzanlagen	140	190	-26,2%
Sachanlagen	91	78	17,1%
<b>Bilanzsumme</b>	<b>34.650</b>	<b>14.175</b>	<b>144,4%</b>

2006 pro forma

## Finanzdaten: Konzernbilanz Passiva

TEUR	2007	2006	Veränderung 2006/2007
<b>Eigenkapital</b>	<b>8.086</b>	<b>3.669</b>	<b>120,4%</b>
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>11.176</b>	<b>2.238</b>	<b>399,4%</b>
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	4.171	225	1753,8%
Verbindlichkeiten aus LuL	900	317	183,9%
sonstige Verbindlichkeiten	3.107	220	1312,3%
Minderheitenanteile Kommanditkapital	88	0	-
sonstige Rückstellungen	1.267	434	192,0%
Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	1.642	1.043	57,5%
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>	<b>15.387</b>	<b>8.268</b>	<b>86,1%</b>
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	13.005	6.821	90,7%
Latente Steuerverbindlichkeiten	928	57	1528,1%
Sonstige Rückstellungen	204	223	-8,5%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	1.250	1.167	7,1%
<b>Bilanzsumme</b>	<b>34.650</b>	<b>14.175</b>	<b>144,4%</b>

2006 pro forma

1. Zusammenfassung
2. Highlights
3. Unternehmensüberblick
4. Business Modell
5. Finanzdaten
- 6. Markttrends & Wachstumsstrategie**

Anhang

- Mittel- bis langfristig günstige Marktentwicklung in Großregionen wie Berlin infolge sinkender Arbeitslosigkeit, steigender Einkommen, Versingelung der Haushalte und allgemeiner Bevölkerungsentwicklung
- Stark rückläufige Neubautätigkeit, daher steigendes Interesse an gebrauchten Eigentumswohnungen in urbanen Lagen mit guter Infrastruktur
- Stabile Preise auf dem Wohnungsmarkt, geringes Risiko von Wertverlusten
- Im Vergleich zu den europäischen Nachbarländern günstiger Einstieg in den deutschen Wohnungsmarkt möglich
- 43% Eigentumsquote im Bundesdurchschnitt, die niedrigste europaweit, aber 80% der Bevölkerung mit Wohneigentumswunsch
- Verkauf von Eigentumswohnungen als zukunftssträchtiger Markt infolge verstärkter Altersvorsorge, sowohl bei Eigennutzung als auch Vermietung

- Altersvorsorge mit Immobilien bleibt attraktiv
- Bisher sehr geringer Anteil an Immobilienbesitzern im Vergleich zu anderen westlichen Ländern
- Beschleunigtes Unternehmenswachstum durch Übernahme kleinerer Wettbewerber möglich
- Deutschland ist im Vergleich zu anderen Standorten noch günstig bewertet und besitzt noch erhebliches Wertsteigerungspotenzial
- Solide Sachwerte
- Keine Abgeltungssteuer auf Mieten und Veräußerungserlöse

- Ausbau der Marke GRÜEZI für solide Immobilieninvestments in Deutschland gerade für private Kapitalanleger
- Ausbau der eigenen Vertriebsstärke und Gewinnung neuer Partnerunternehmen im Bereich Distribution
- Verbreiterung der Eigenkapitalbasis für ein beschleunigtes Wachstum
- Bereitschaft zur aktiven Teilnahme bei der erwarteten Konsolidierung auf dem Immobilienmarkt
- Hochwertige Wohnungen für Eigennutzer als neues Produkt

1. Zusammenfassung
2. Highlights
3. Unternehmensüberblick
4. Business Modell
5. Finanzdaten
6. Markttrends & Wachstumsstrategie

Anhang

## Anhang: Aktuelle Referenzobjekte I

---



### Berlin-Charlottenburg

Mietwohnhaus mit 16 Wohnungen, ca. 1.330 m<sup>2</sup> Wohnfläche,  
Erwerb: 2007



### Berlin-Friedrichshain

Mietwohnhaus mit 32 Wohnungen, ca. 2.000 m<sup>2</sup> Wohnfläche +  
440 m<sup>2</sup> Dachrohling, Erwerb: 2006



### Berlin-Pankow

Mietwohnhaus mit 18 Wohnungen + 2 Gewerbeeinheiten,  
ca. 1.400 m<sup>2</sup> Wohnfläche + 750 m<sup>2</sup> Dachrohling, Erwerb: 2006



### Berlin-Kreuzberg

Mietwohnhaus mit 23 Wohnungen, ca. 2.050 m<sup>2</sup> Wohnfläche,  
Erwerb: 2007

## Anhang: Aktuelle Referenzobjekte II

---



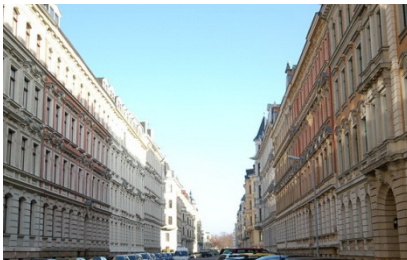
### Halle

Mietwohnhaus mit 10 Wohnungen, ca. 510 m<sup>2</sup> Wohnfläche,  
Erwerb: 2007



### Leipzig Reudnitz

Mietwohnhaus mit 14 Wohnungen + 2 Gewerbeeinheiten,  
ca. 1.200 m<sup>2</sup> Wohn- und Gewerbefläche, Erwerb: 2007



### Leipzig Mitte

Mietwohnhaus mit 8 Wohneinheiten + 2 Gewerbeeinheiten, ca.  
1.000 m<sup>2</sup> Wohnfläche, Erwerb: 2008

## Anhang: Kontakt und Finanzkalender

---

### Kontakt:

**GRÜEZI Real Estate AG**  
Kurfürstendamm 58  
10707 Berlin  
Fon +49 30 322 900 20  
Fax +49 30 322 900 299  
ir@grueezi.com  
www.grueezi.com

### Finanzkalender:

- **April 2009:**  
Veröffentlichung Jahresabschluss 2008
- **Juni 2009:**  
Hauptversammlung

## Anhang: Disclaimer

---

Diese Präsentation wurde von uns nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Die aufgeführten Informationen stellen kein Angebot zum Verkauf und keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes zum Kauf von Aktien der GRUEZI Real Estate AG dar, sondern dienen ausschließlich Informationszwecken und sind streng vertraulich zu behandeln. Eine Weitergabe an Dritte ist untersagt.

### Deutscher Rechtsrahmen

Die aufgeführten Informationen richten sich ausschließlich an Personen, die ihren Wohn- bzw. Gesellschaftssitz in Deutschland haben. Nur diesen Interessenten ist der Zugriff auf diese Informationen gestattet. Die Einstellung dieser Informationen ins Internet stellt kein Angebot an Personen mit Wohnsitz bzw. Gesellschaftssitz in anderen Ländern, insbesondere in den Vereinigten Staaten von Amerika, Großbritannien und Nordirland, Kanada und Japan dar. Die nachfolgenden Informationen dürfen in anderen Rechtsordnungen nur in Einklang mit den dort geltenden Rechtsvorschriften verteilt werden und Personen, die in Besitz dieser Informationen gelangen, haben sich über die dort geltenden Rechtsvorschriften zu informieren und diese zu befolgen. Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr.

### Zukunftsansagen

Diese Präsentation enthält ausdrücklich oder implizit in die Zukunft gerichtete Aussagen, die die GRUEZI Real Estate AG und deren Geschäftstätigkeit betreffen. Diese Aussagen beinhalten bestimmte bekannte und unbekannte Risiken, Unsicherheiten und andere Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, finanziellen Bedingungen, Leistungen oder Errungenschaften der GRUEZI Real Estate AG wesentlich von denjenigen zukünftigen Ergebnissen, Leistungen oder Errungenschaften der GRUEZI Real Estate AG abweichen, die in solchen Aussagen explizit oder implizit zum Ausdruck gebracht wurden.

Die GRUEZI Real Estate AG macht diese Mitteilung zum Datum ihrer heutigen Präsentation und übernimmt auch bei Erhalt neuer Informationen oder dem Eintritt künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung der hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen.

### Risikobehaftete Anlage

Aktien, insbesondere Aktien von Wachstumsunternehmen, können große Chancen aufweisen, aber zwangsläufig auch die hiermit verbundenen Risiken. Aktien stellen somit prinzipiell eine risikobehaftete Geldanlage dar. Ein Verlust des Investments kann nicht ausgeschlossen werden. Deshalb eignet sich diese Anlageform generell eher zur Diversifizierung im Rahmen einer Portfoliostrategie.