



9. Konferenz der Initiative Immobilien-Aktie

Florian Lanz (CEO)

Frankfurt, 20. Oktober 2009



- **ESTAVIS AG im Überblick**
- **Neuausrichtung des Geschäftsmodells**
- **Potenziale im deutschen Immobilienmarkt**
- **Vorläufige Kennzahlen für 2008/2009**
- **Ausblick**



Geschäftsmodell:	Exit-orientierter Immobilieninvestor
Gründungsjahr	1993
Unternehmenssitz:	Berlin
Umsatz 2008/09:	€ 71 Mio.*
Verkaufte Einheiten 2008/09:	660*
Mitarbeiter:	40
Börsennotiert seit:	2007
Wertpapier-Kennnummer:	A0KFKB
Börsensegment:	Prime-Standard
Aktionärsstruktur:	Rainer Schorr 14,9%, Florian Lanz (CEO) 10,6%, Asset Value Investors 10,3%, Elliston Properties 8,8%, Galloway Ltd. 5,1%, restlicher Streubesitz 51,3%



*aus fortgeführten Aktivitäten

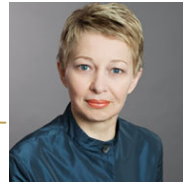


Florian Lanz (CEO)

- seit Juli 2009 CEO der ESTAVIS AG
- Anteil an ESTAVIS: 10,6%

Beruflicher Werdegang:

- 2004 bis 2008 CEO und 49%-Gesellschafter der Goal-Gruppe mit 35.000 Einheiten und 2,2 Mrd. EUR Investitionsvolumen
- CIO von Epicure Berlin Property Management Ltd. und Speymill Deutsche Immobilien Company plc.
- Investmentbanking (Apax Partners Corporate Finance)
- Studium der Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen (HSG)



Corina Büchold (COO)

- seit Gründung Vorstand der ESTAVIS AG
- Anteil an ESTAVIS: 2,8%

Beruflicher Werdegang:

- Prokuristin der SIAG Schorr Immobilien GmbH
- 1993-2001 bei Aengevelt Immobilien KG
- seit 1993 in der Immobilienbranche tätig
- Studium der Theaterwissenschaft



Eric Mozanowski (CSO)

- seit Oktober 2008 Vorstand der ESTAVIS AG
- Anteil an ESTAVIS: 2,4%

Beruflicher Werdegang:

- 2002 bis 2007 Gesellschafter der B&V Bauträger- und Vertriebsgesellschaft für Immobilien mbH
- 1987 bis 2001 geschäftsführender Gesellschafter verschiedener Immobilienunternehmen
- Verkauf von ca. 10.000 Wohnungen im Gesamtvolumen rd. 750 Mio. EUR
- Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft



Hans Wittmann (CFO)

- seit Gründung Vorstand der ESTAVIS AG
- Anteil an ESTAVIS: 2,9%

Beruflicher Werdegang:

- Geschäftsführender Gesellschafter verschiedener eigener Projektgesellschaften im Bereich Einzelhandels-, Wohn- und Sanierungsimmobilien
- Assistent der Geschäftsführung bei der Klingbeil-Gruppe (später Trigon)
- Studium der Betriebswirtschaft



- ESTAVIS AG im Überblick
- **Neuausrichtung des Geschäftsmodells**
- Potenziale im deutschen Immobilienmarkt
- Vorläufige Kennzahlen für 2008/2009
- **Ausblick**

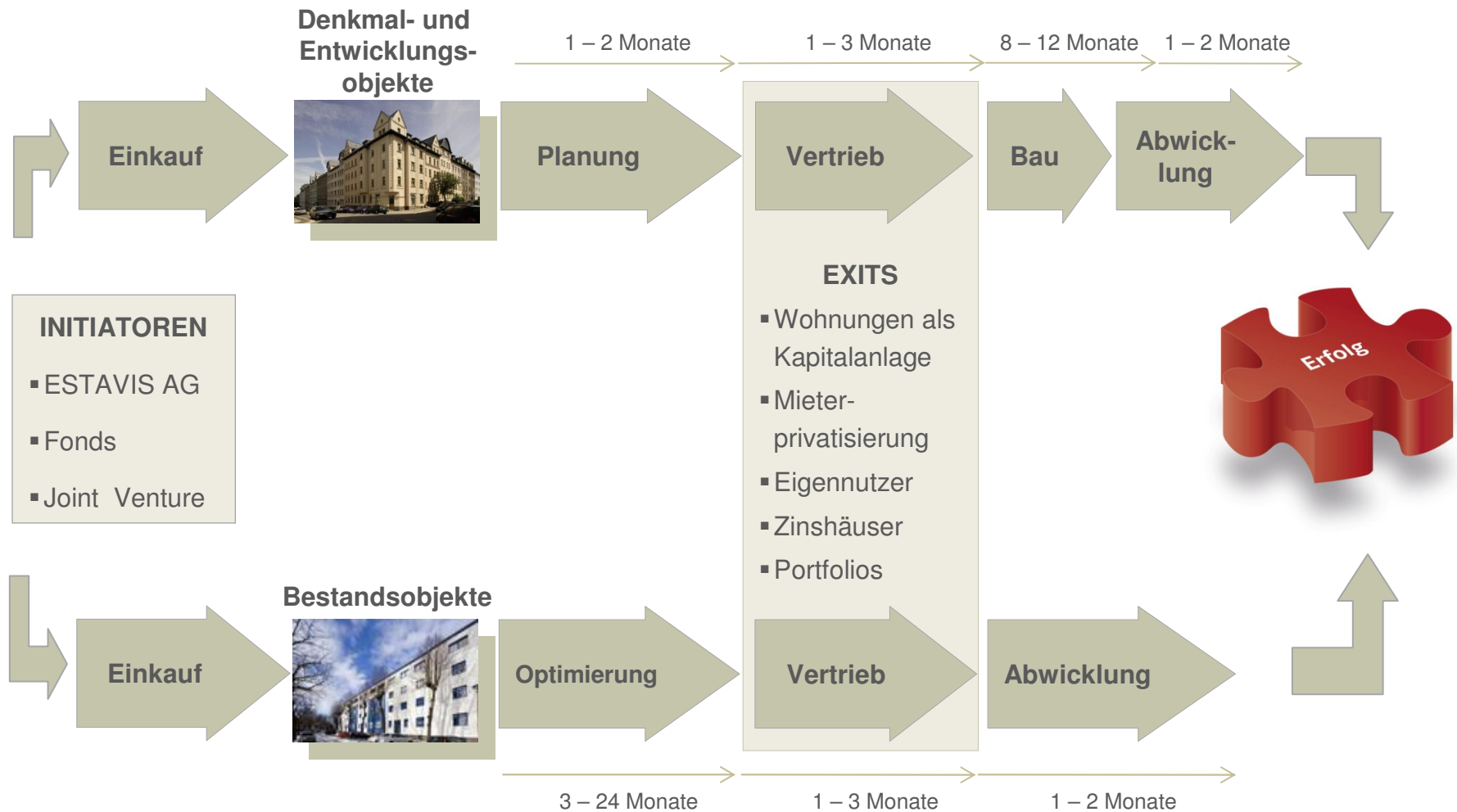


- ESTAVIS AG legt mit Neuausrichtung die Basis für **nachhaltige Unternehmensentwicklung** und **Rückkehr zu Profitabilität**
- **Verkauf** und **Entkonsolidierung defizitärer Unternehmensbeteiligungen** im I. Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres 2009/10 abgeschlossen
- **Kosten- und Organisationsstrukturen** durch Beteiligungsverkauf sowie durch Personalabbau deutlich **verschlankt**
- Vorläufiges **Konzernergebnis 2008/2009** erheblich durch **Konsolidierungsmaßnahmen** und **Marktwertveränderungen belastet**
- **Wichtigste Säule des Geschäftsmodells** bleibt der **Verkauf von Wohninvestments** an private Kapitalanleger – ESTAVIS gehört hier zu den führenden Anbietern in Deutschland
- Sinnvolle **Ergänzung des Geschäftsmodells** durch **Übernahme und Optimierung von Wohnungsbeständen** sowie anschließender Exit über bestehende Vertriebsplattformen
- ESTAVIS entwickelt sich damit zum **Exit-Spezialisten für Bestandshalter, Fonds und andere institutionelle Anleger** und baut **stetigen Abverkauf von Wohnungen** an private Kapitalanleger aus



- ESTAVIS bietet **institutionellen und privaten Investoren** die passende **Lösung im Bereich Wohnimmobilien**.
- Dies reicht von der **Konzeption neuer** bis hin zur **Abwicklung** bestehender direkter oder indirekter **Einzel- oder Portfolioinvestments**.
- Dabei ist die **gesamte Wertschöpfungskette** auf einen erfolgreichen **Exit** ausgerichtet.
- Derzeit suchen viele Investoren, die in den letzten Jahren investiert haben, professionelle **Unterstützung** bei der **Realisierung ihrer Immobilienbestände**.
- Wir haben uns darauf **spezialisiert**, diese **Investoren zu unterstützen**.
- Aufgrund unseres breit gefächerten **Verwertungs-Netzwerks** finden wir für **jedes Objekt** den **passenden Käufer**.







Denkmalschutz- und Entwicklungs- objekte



- Immobilien stehen zum Zeitpunkt des Erwerbs entweder ganz oder nahezu komplett leer für **Komplettsanierung**.
- Wohnungen müssen **vor der Sanierung** an Enderwerber **verkauft** sein (Eigennutzer oder Kapitalanleger), damit diese die Sanierungskosten steueroptimal nutzen können (§ 7h / i EStG).
- Dieser letzte in Deutschland verbleibende **Steueranreiz** ermöglicht eine hohe Vertriebsgeschwindigkeit.

Geschäftsmodell:

- Erwerb leer stehender Denkmal-Immobilien und Sanierung nach Verkauf
- Hohe Vertriebsgeschwindigkeit
- Geringer Einstiegspreis, leere Bausubstanz
- Geringere Preissensitivität der Enderwerber

Bestandsobjekte



- Grundsätzlich lassen sich hierbei **drei verschiedene Anlageformen** unterscheiden:
 - Wohnungserwerb im Erhaltungsaufwandsmodell
 - Eigentumswohnung als Basis für „Immobilienrente“
 - Bestandsimmobilien als Rendite-Objekte

Geschäftsmodell:

- Laufende Mieterträge bis zum Verkauf an Kapitalanleger
- Fremdfinanzierungsmöglichkeiten erleichtert
- Geringe Einkaufspreise bei Paketübernahme
- Optimierung während der Haltephase



ESTAVIS stellt Bestände mit Anlagegrößen ab € 15 Mio. je nach Renditevorstellung, geografischer Ausrichtung und sonstigen Investitionskriterien zusammen.

- Wir bieten die Bereitstellung der gesamten **Management-Struktur**.
- Wir streben Einkaufspreise bis zu € 850/qm an - damit liegen unsere **Kaufpreise** deutlich **unter den Neubaukosten** von € 1.500/qm.
- Wir achten beim Einkauf auf die **geografische Lage** (Wachstumsregionen) und die **Mieterstruktur**.
- Die Miete darf nicht bereits zum Kaufzeitpunkt ausgereizt und nicht öffentlich gefördert sein.
- Die Objekte werden nach dem Ankauf auf ein **hochwertiges Niveau** gebracht.
- Die Sanierungskosten sollen bei Bestandsobjekten weniger als 10% des Kaufpreises betragen.
- Wir investieren in Exit-orientierte Objektgrößen von 15 bis 200 Wohneinheiten mit kleineren Mieteinheiten (1 bis 3 Zimmer).
- Initiatoren sind beispielsweise die **ESTAVIS AG, Joint Ventures oder Fonds**.
- ESTAVIS bietet institutionellen Investoren **herkömmliche** und **vertriebsorientierte Fondslösungen** an:
 - Konservative Bestandsfonds
 - Bestands- und Vertriebsfonds auf Basis von Bestandsimmobilien.





ESTAVIS bietet die umfangreiche Marktexpertise und eine hohe Vertriebskraft, um den Exit aus Immobilienportfolios erfolgreich zu gestalten.

- Zahlreiche ausländische Investoren haben in den vergangenen Jahren deutsche Wohnungsportfolios erworben. Diese Portfolios werden derzeit zu **günstigen Konditionen** angeboten.
- **ESTAVIS übernimmt geeignete Wohnungsbestände** allein oder gemeinsam mit Partnern bzw. bietet das Asset Management für Dritte an.
- Danach erfolgt die **Optimierung** der Immobilien hinsichtlich Mietniveau, Sollmiete und baulichem Zustand.
- Die Optimierung zwischen Ankauf und Verkauf betrifft grundsätzlich zwei Ebenen:
 1. Cash-Flow-Optimierung während der Haltephase
 2. Zeitliche Minimierung der Haltedauer durch raschen Exit
- **Der Verkauf** der Immobilien erfolgt über **verschiedene Vertriebs Ebenen**: Kapitalanlagewohnungen, Mieterprivatisierung, Selbstnutzer, Zinshäuser oder Portfolios.
- Eine hohe Vertriebskraft ermöglicht einen zügigen Exit an diverse Kapitalanleger.
- Die **ESTAVIS-Exit-Strategie** schafft erheblichen **Wertzuwachs** gegenüber dem Paketverkauf ohne Optimierung.



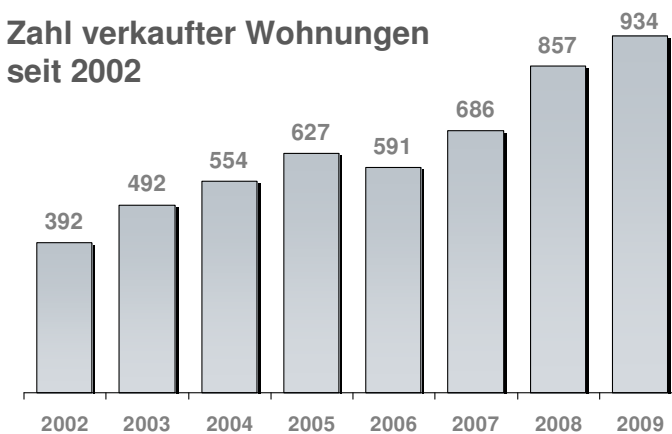


Vertriebspartner in Deutschland



- Die ESTAVIS gehört mit jährlich rund **1.000** an Einzelanleger **verkauften Wohneinheiten** zu den stärksten Playern am deutschen Immobilienmarkt
- Basis des Vertriebskonzepts ist die deutschlandweite Präsenz **starker Vertriebspartner**.
- **Vertriebspartner** sind zum Teil **exklusiv** für ESTAVIS tätig.
- Vertriebskraft ermöglicht die Umsetzung auch **kurzfristiger Exit-Strategien**.

Zahl verkaufter Wohnungen seit 2002





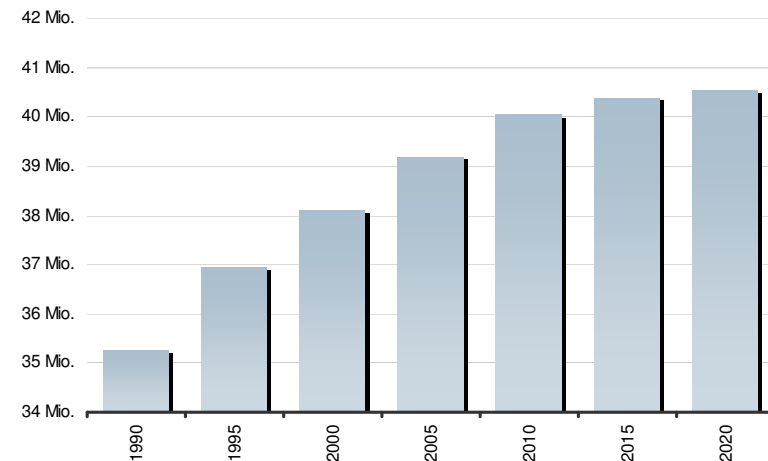
- ESTAVIS AG im Überblick
- Neuausrichtung des Geschäftsmodells
- Potenziale im deutschen Immobilienmarkt
- Vorläufige Kennzahlen für 2008/2009
- Ausblick



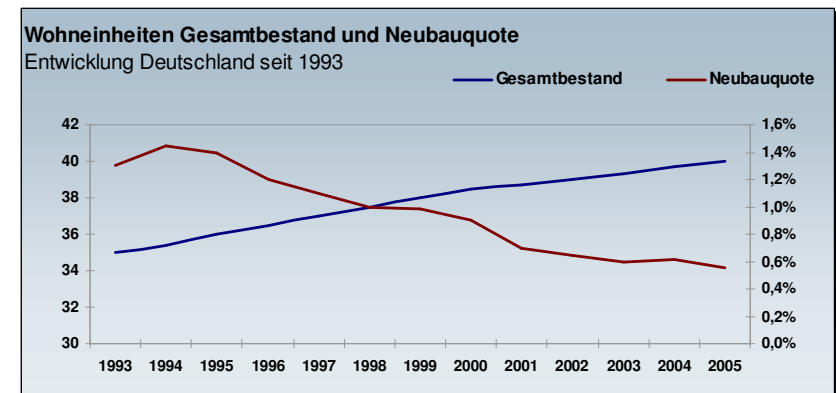
- Für **82,5 Mio. Menschen** stehen **39,6 Mio. Wohnungen** zur Verfügung. Die Gesamtwohnfläche beträgt **3,4 Mrd. m²**, die **Wohnfläche pro Kopf 41,6 m²**.
- Der **Wohnraumbedarf in Deutschland steigt** – durch eine größere Zahl an Haushalten und durch mehr Wohnraum je Einwohner.
- So sind die **Haushaltszahlen seit 1991 um über 10% gestiegen** (mehr Singles, Lebenserwartung steigt), der **Wohnraumbedarf je Einwohner ist heute sogar 20% größer als 1991**.
- Besonders profitieren die großen Städte – **in 16 der 20 größten deutschen Städte wird der Wohnraumbedarf steigen**.
- Die Zahl der Haushalte wird bis 2020 um **3,4% steigen**: im Jahr 2020 gibt es **1,4 Millionen mehr Haushalte** als in 2005.

Der deutsche Wohnungsmarkt im Überblick

Anzahl der Haushalte in Deutschland nimmt zu
Vorausberechnung des Statistischen Bundesamtes ab 2007



Neubauquote sinkt jedoch seit vielen Jahren



Quelle: Statistisches Bundesamt

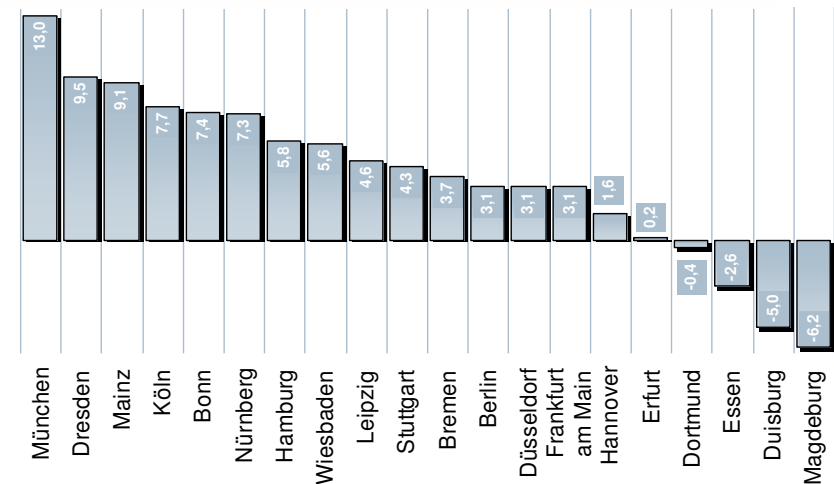


Der deutsche Wohnungsmarkt (II): Steigende Nachfrage in Ballungsräumen

- Das **Angebot hält mit der steigenden Nachfrage nicht Schritt** (gebaut werden jährlich 200.000 Wohnungen, benötigt werden bis 2014 aber 400.000 Wohnungen jährlich).
- Die **Neubaukosten liegen deutlich über** Preisen für **Bestandsimmobilien**.
- Durch Zuzüge wird der **Wohnraum vor allem in den Ballungsräumen knapp**, in einigen Städten wie Karlsruhe, Darmstadt oder Mainz liegt der **Leerstand unter einem Prozent**.
- **Angebotsverknappung** in den attraktiven Regionen treibt die Preise.
- **Mietentwicklung mit „Luft nach oben“**
- Stabile Preisentwicklung und Inflationsschutz: Bei aktiv gemanagten Wohnungsbeständen liegt die Wertentwicklung mehr als **4% über der Inflationsrate**.

Um wieviel Prozent verändert sich von 2006 bis 2025 die Nachfrage nach Wohnraum in den 20 größten deutschen Städten

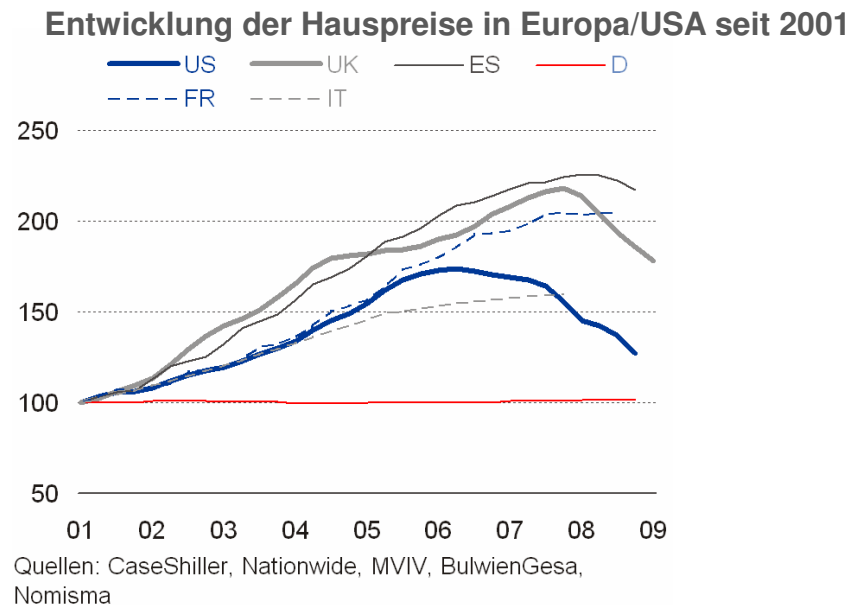
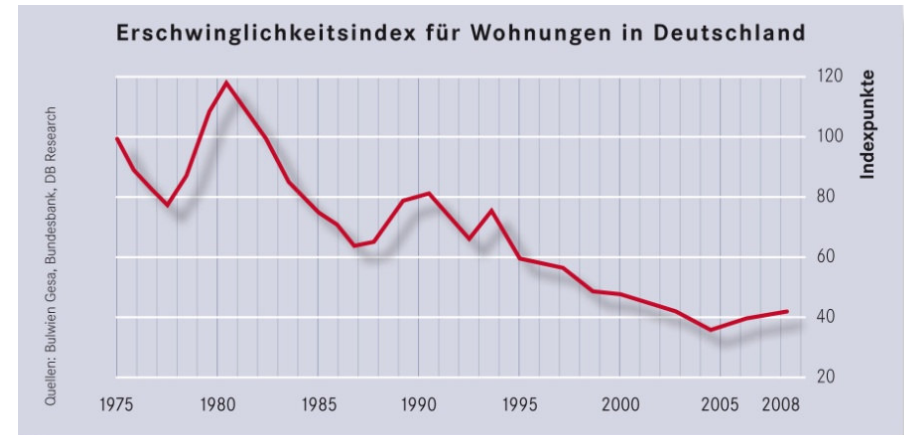
Quelle: IW Köln





Der deutsche Wohnungsmarkt (III): Wohneigentum wird attraktiver

- In den deutschen Großstädten ab 100.000 Einwohner wurden 2007 **rund 107.000 Eigentumswohnungen verkauft**, das Transaktionsvolumen für diese Eigentumswohnungen lag bei **€ 14 Mrd.**
- **Deutsche Privatanleger** verfügen über eine **gute Eigenkapitalbasis**
- **Immobilien** sind so **erschwinglich** wie seit vielen Jahren nicht mehr (siehe obere Grafik).
- Die **geburtstarken Jahrgänge** der späten 1970er Jahre haben das Immobilien-Kaufalter erreicht.
- Die **Finanzkrise hat nur geringen Einfluss auf die Hypothekenvergabe für Private**
- Wertsteigerung und Einkommenszuwachs aus Vermietung/Verpachtung lagen von 1998 bis 2007 bei 48% (Anstieg der Verbraucherpreise nur 13%).

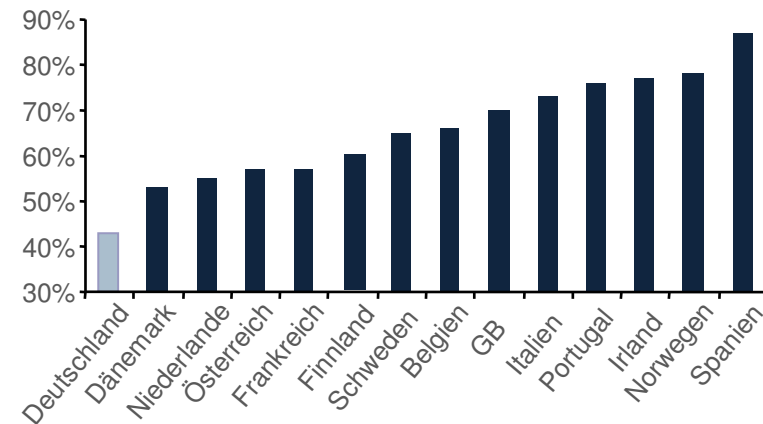




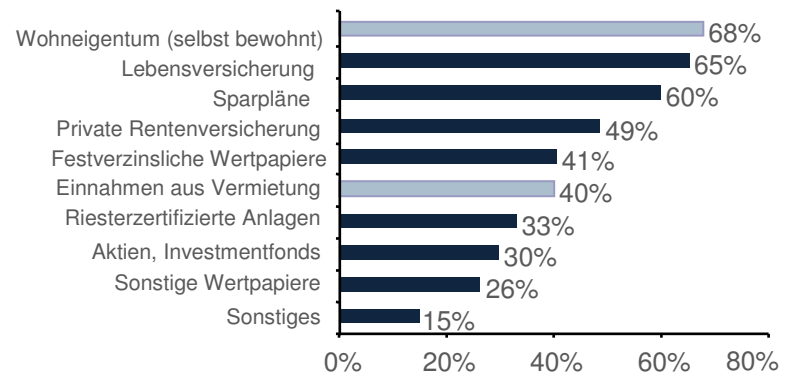
Günstige Rahmenbedingungen für Wohninvestments

- Die **Wohneigentumsquote in Deutschland liegt momentan nur bei 42%**, in den nächsten zehn Jahren wird ein Anstieg auf 49% erwartet.
- Die Immobilie gehört zu den beliebtesten Formen der **Altersvorsorge** in Deutschland.
- Ein Fünftel der **Eigentümer sind sogar „Mehrfachbesitzer“**, die neben selbstgenutztem Wohneigentum zusätzlich über Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung verfügen.
- Der Staat gewährt **Steueranreize** für denkmalgeschützte Wohnungen und Wohnungen in Sanierungsgebieten.
- Zusätzliche Anreize bestehen durch Ausweitung der **Riesterförderung auf Wohneigentum**.
- Die Zahl der **Verkäufe** an private Kapitalanleger ist in den vergangenen 12 Monaten um **33 Prozent gestiegen**.
- Beim **Abschluss von Bausparverträgen** wird aktuell ein **Anstieg von 15 Prozent** verzeichnet.

Wohneigentumsquote in Europa (2006)



Beliebteste Formen der privaten Altersvorsorge



Quellen: Statistisches Bundesamt, Communications Network



- ESTAVIS AG im Überblick
- Neuausrichtung des Geschäftsmodells
- Potenziale im deutschen Immobilienmarkt
- Vorläufige Kennzahlen für 2008/2009
- Ausblick



Mio. EUR	2008/2009	2007/2008 (angepasst)
Umsatz*	70,7	120,2
EBIT* (vor Sondereffekten)	-7,0	-4,4
Sondereffekte	-18,0	-
Konzernergebnis*	-29,0	-3,6
Ergebnis aus nicht- fortgeführten Aktivitäten	-22,0 – -26,0	-3,1
Umsatz Wohnungsverkauf*	62,1	44,6
Umsatz Portfoliohandel*	8,2	75,6

*aus fortgeführten Aktivitäten

Erläuterungen

- Deutlicher Anstieg beim Umsatz im Einzelwohnungsverkauf kann Rückgang im Portfoliohandel nur zum Teil kompensieren
- Sondereffekte: Nicht-zahlungswirksame Marktwertveränderungen bei Immobilien (-15,0 Mio. EUR) sowie Abwertung von Forderungen (-3,0 Mio. EUR).
- Ergebnis aus nicht-fortgeführten Aktivitäten überwiegend aus Verkauf der HAG-Gruppe (inkl. Abschreibung Goodwill)
- Feststellung des endgültigen Konzernabschlusses bis Ende Oktober 2009 erwartet



- ESTAVIS AG im Überblick
- Neuausrichtung des Geschäftsmodells
- Potenziale im deutschen Immobilienmarkt
- Vorläufige Kennzahlen für 2008/2009
- **Ausblick**



- Deutscher Immobilienmarkt bietet **günstige Rahmenbedingungen** für das **ESTAVIS-Geschäftsmodell**
- Wachsender **Bedarf an Exit-Lösungen für Wohnimmobilienportfolios** seitens institutioneller Anleger und Bestandshalter
- Gleichzeitig besteht **hohe Nachfrage nach Wohninvestments** durch private Kapitalanleger
- ESTAVIS ist **sehr gut positioniert**, von der **Marktentwicklung bei Wohnimmobilien** zu profitieren
- Geschäftsjahr 2009/10 steht unter dem Zeichen des **Ausbaus des Geschäftsmodells** sowie einer **wirtschaftlichen Stärkung**
- Ziel ist es, **möglichst bald** in die **Gewinnzone** zurückzukehren
- Die umgesetzten **strukturellen und bilanziellen Maßnahmen** bieten eine **gute Basis** hierfür



ESTAVIS AG

Uhlandstr. 165

10719 Berlin

www.estavis.de

INVESTOR RELATIONS

Tel: +49 30 887 181 799

Fax: +49 30 887 181 779

Mail: ir@estavis.de