



N O R A T I S

---

Oktober 2022



## Disclaimer

Diese Unternehmenspräsentation der Noratis AG („Noratis“), Eschborn, dient ausschließlich Informationszwecken und ist streng vertraulich zu behandeln. Es stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren von Noratis dar, weder in der Bundesrepublik Deutschland noch in anderen Staaten, insbesondere nicht in den Vereinigten Staaten von Amerika (USA), Kanada, Japan oder Australien.

Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Zukunftsgerichtete Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken und Unwägbarkeiten, da sie sich auf zukünftige Ereignisse beziehen und auf den gegenwärtigen Annahmen und Schätzungen von Noratis beruhen, die zukünftig überhaupt nicht oder nicht wie angenommen eintreten können. Sie stellen daher keine Garantie für den Eintritt zukünftiger Ergebnisse oder Leistungen von Noratis dar, und die tatsächliche Finanzlage und die tatsächlich erzielten Ergebnisse von Noratis, können wesentlich von den Erwartungen abweichen, die in den zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen werden und diese nicht erfüllen.

Noratis übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Korrektur von hier enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen

oder zur Anpassung zukunftsgerichteter Aussagen an künftige Ereignisse oder Entwicklungen, soweit hierzu keine rechtliche Verpflichtung besteht.

Die Aussagen in diesem Dokument wurden nicht von unabhängiger Seite geprüft. Es wird keine Gewähr für die Vollständigkeit oder Richtigkeit der Informationen oder Meinungen übernommen. Weder Noratis noch ihre Gesellschafter, verbundene Unternehmen, Berater, Mitarbeiter oder Vertreter übernehmen jegliche Haftung für Schäden in Zusammenhang mit diesem Dokument oder seinem Inhalt.



## 1. UNTERNEHMEN

# Noratis auf einen Blick <sup>(1)</sup>

Wer wir sind	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ein führender Bestandsentwickler von Wohnimmobilien in Deutschland</li><li>▪ Fokus auf bezahlbare Wohnimmobilien in Mittel- und Kleinstädten sowie Randgebieten von Ballungszentren</li><li>▪ Aktiv in ganz Deutschland</li></ul>
Was wir machen	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Noratis erkennt und realisiert Potenziale für Mieter, Selbstnutzer &amp; Investoren</li><li>▪ Kaufmännische und technische Aufwertung von in die Jahre gekommenen Werkwohnungen, Quartiere und Siedlungen</li><li>▪ Noratis schafft und erhält bundesweit attraktiven Wohnraum, der gleichzeitig bezahlbar ist</li></ul>
Börse	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Listing im Segment Scale der Frankfurter Wertpapierbörse</li><li>▪ Merz Pharma hält als Ankeraktionär 49,1%</li><li>▪ Gründer und CEO ist mit 5,9% investiert</li></ul>
Portfolio	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Rund 4.230 Einheiten mit 280.000 qm Mietfläche</li><li>▪ Portfolio-Marktwert von circa 485 Mio.<sup>(1)</sup></li></ul>
Zahlen	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Umsatz in H1 2022 von ca. 68 Mio. EUR</li><li>▪ EBIT in H1 2022 von rund 12 Mio. EUR</li><li>▪ Eigenkapital von ca. 87 Mio. EUR (ohne stille Reserven im UV)</li></ul>

(1) Stand 30. Juni 2022, (2) Auf Basis interner Bewertung; im Wesentlichen Fortschreibung der externen Bewertung zum 31.12.2021



## 1. UNTERNEHMEN

# Bestandsentwickler von Wohnimmobilien



### Ankauf

Ankauf von Wohnimmobilien mit Entwicklungspotenzial bevorzugt in Sekundärlagen



### Reinvestition

Reinvestition freiwerdender Mittel; Positionierung als Wachstums- und Dividendenwert



### Entwicklung

Wertsteigernde Entwicklungsmaßnahmen durch Investitionen sowie intensives Asset Management



### Vertrieb / Bestandsportfolio

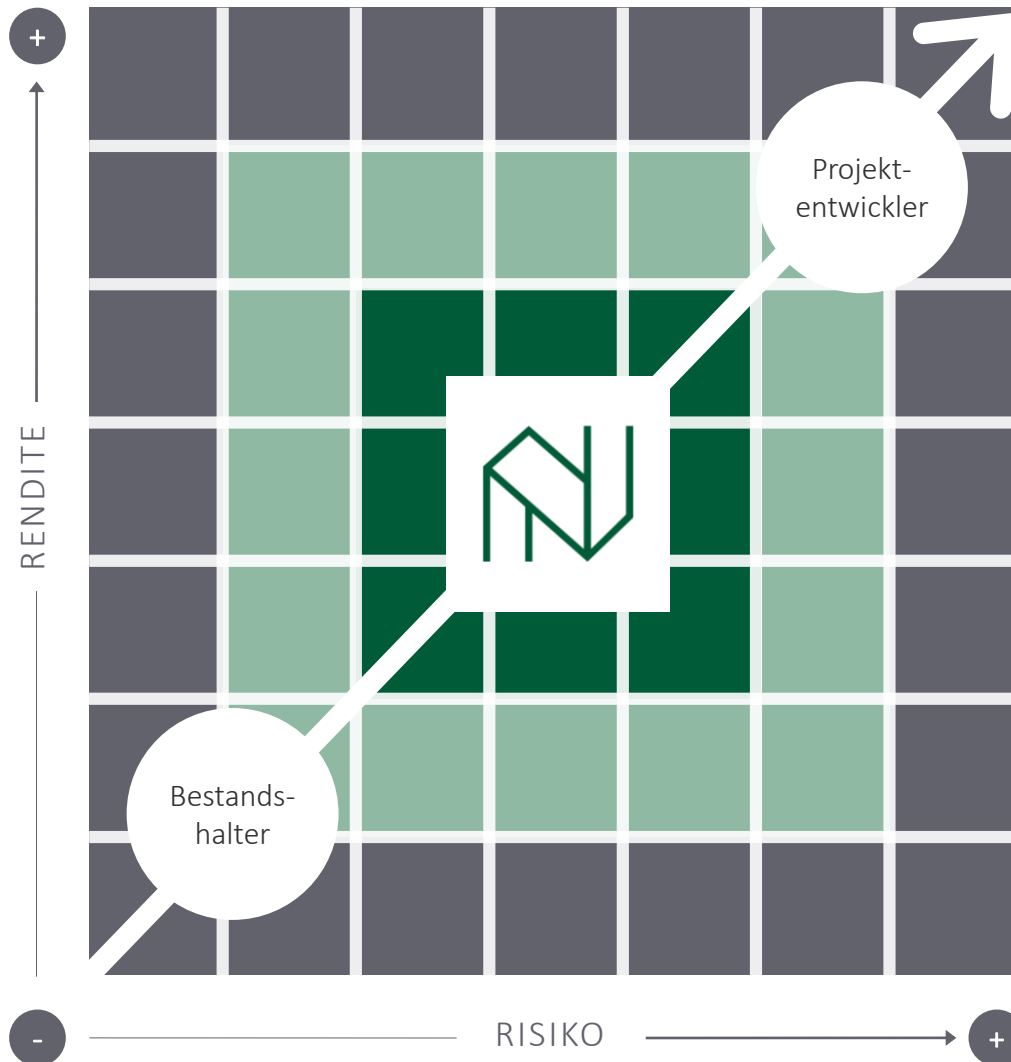
Veräußerung als Blockverkauf / Einzelprivatisierungen oder Überführung ins Bestandsportfolio





STRATEGIE

## Geschäftsmodell mit attraktivem Risiko-Rendite-Profil kombiniert ...



... die Vorteile des Entwicklungsgeschäfts mit ...

- Überrendite: Gewinnrealisierung durch Entwicklerrendite
- Potenzial: Abbau von Leerstand und Steigerung der Mietrendite durch Entwicklungsmaßnahmen
- Klare Definition von Entwicklungsmaßnahmen bereits beim Erwerb der Portfolios

... den Vorteilen des Bestandsgeschäfts

- Substanz: Stabile Vermögenswerte mit signifikanten stillen Reserven in der Bilanz
- Sichere Cashflows: Wiederkehrende Mieterlöse
- Stabilität: Deckung der Betriebs- und Kapitalkosten durch Mieten
- Risikovermeidung: Keine Leerstandsausweitung durch „schonende“ Sanierung im Bestand



STRATEGIE

## Vorteile unserer strategischen Ausrichtung und Fokussierung

Unser Fokus

Die Gründe

Vorteile

### Losgrößen:

Bevorzugte Losgrößen ab 20 bis ca. 300 Einheiten



Zu klein für institutionelle Investoren aber zu groß für Privatinvestoren



Bessere Einkaufschancen aufgrund eines geringeren Wettbewerbs auf Käuferseite

### Standorte:

Konzentration auf Sekundärstandorte bzw. kleine und mittelgroße Städte



Grundsätzlich höhere Renditen als in Toplagen  
Geringere Volatilität



Projekte erwirtschaften die laufenden Betriebs- und Kapitalkosten  
Weniger Mitbewerber als in umkämpften A-Lagen

### Technischer Zustand:

Technisches und kaufmännisches Entwicklungspotenzial



Hohes Marktpotential aufgrund stetiger Alterung der Bestände



Höhere Renditechancen  
Wettbewerbsvorteil, da technisches Know-how notwendig

### Segment:

Bezahlbarer Wohnraum mit Mieten von rd. 6 EUR/m<sup>2</sup>/Monat und rd. 65 m<sup>2</sup> Wohnfläche



Attraktives Segment mit der nachhaltig höchsten Nachfrage

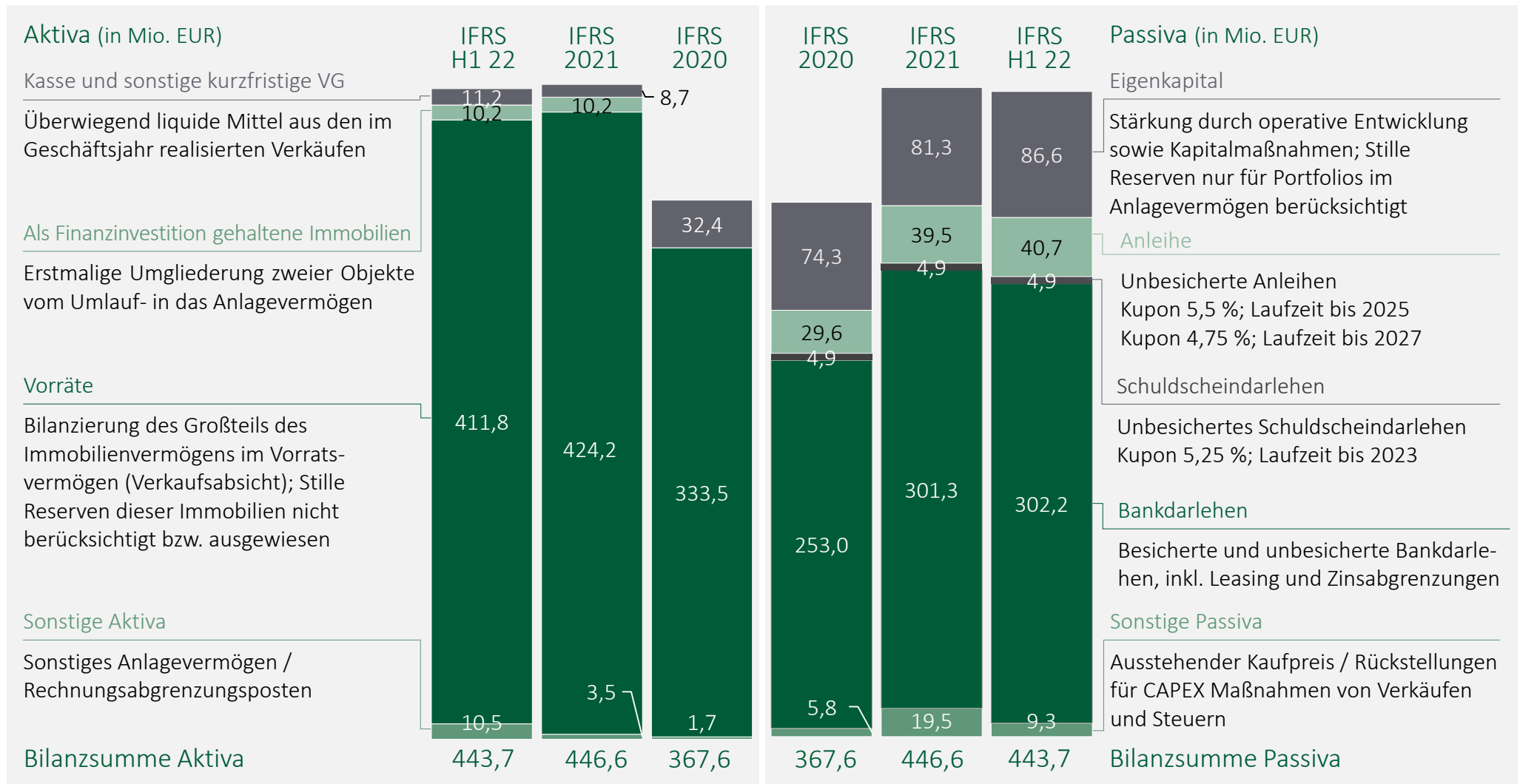


Neubau kein Konkurrenzprodukt aufgrund Mieten von >10 EUR/m<sup>2</sup>



FINANZEN

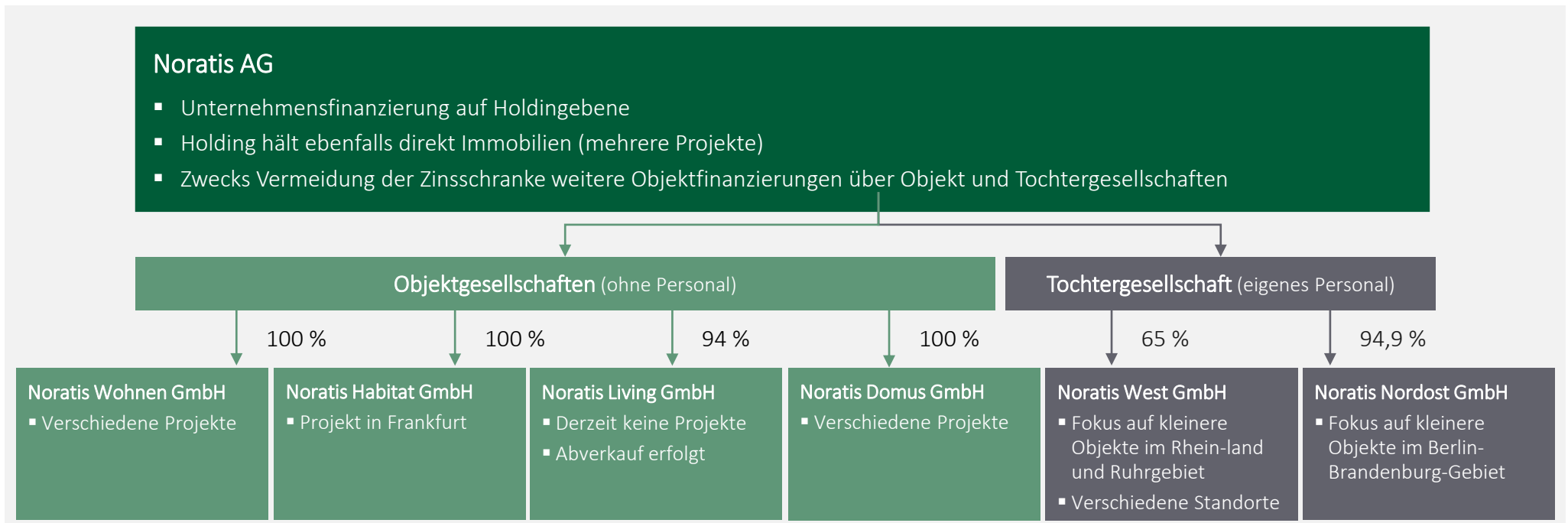
## Bilanzierung berücksichtigt stille Reserven der Immobilien nur teilweise



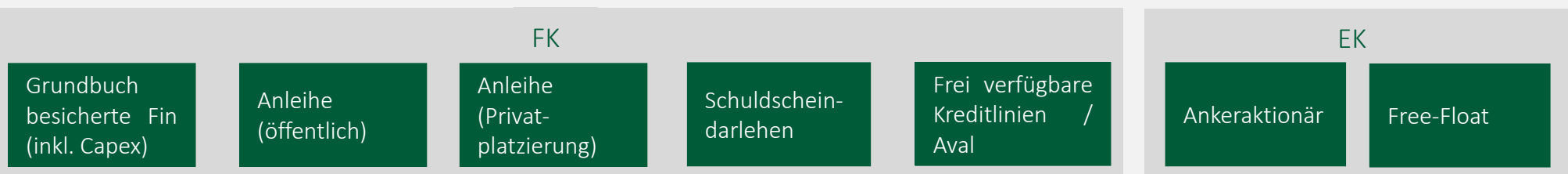


FINANZEN

## Finanzierungsstruktur und -Fremdfinanzierungsinstrumente der Noratis AG<sup>(1)</sup>



### Instrumente & Finanzierungsquellen







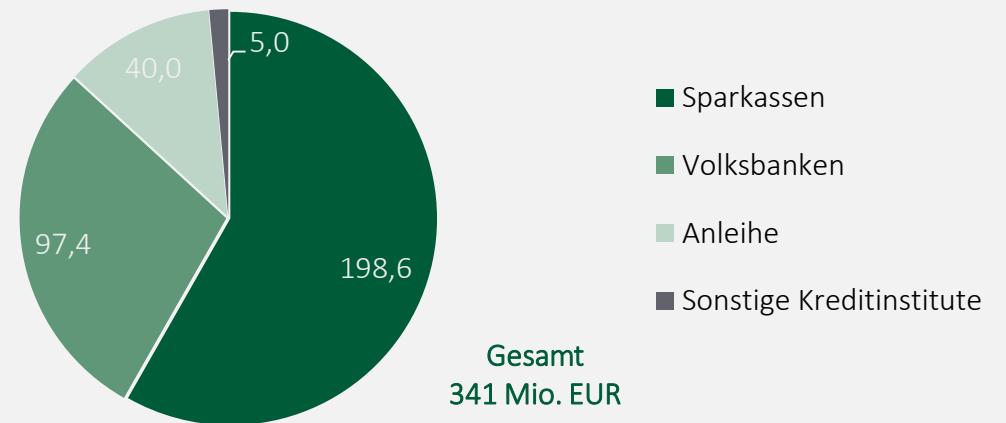
FINANZEN

## Kreditportfolio und Fälligkeitsprofil zum 30.06.2022

### Key Facts

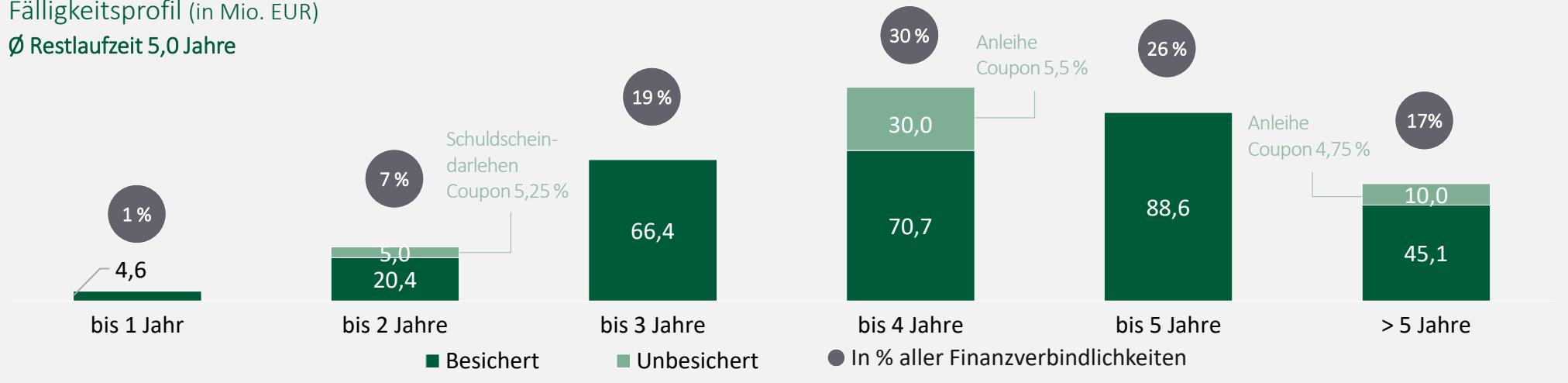
- Durchschnittszins über das Gesamtportfolio von 2,0 %
- Durchschnittszins inkl. Hedging und Bearbeitungsgebühr 2,3 %
- Durchschnittliche Restlaufzeit von 5,0 Jahren
- Hedging-Quote variabler Darlehen 72 %
- Restlaufzeit der Schuldscheindarlehen 1,5 Jahre
- Restlaufzeit der Anleihe 20/25 (Coupon 5,5 %) 3,3 Jahre
- Restlaufzeit der Anleihe 21/27 (Coupon 4,75 %) 5,2 Jahre

### Finanzverbindlichkeiten (in Mio. EUR)



### Fälligkeitsprofil (in Mio. EUR)

Ø Restlaufzeit 5,0 Jahre





EMISSIONEN

## Anleihen

### Anleihe 2020/2025

Emissionsvolumen 30 Mio. EUR

Zinskupon 5,5 %

ISIN DE000A3H2TV6

WKN A3H2TV

Laufzeit / Fälligkeit 5 Jahre / 11.11.2025

Börsensegment Börse Frankfurt, Open Market

- Mittelverwendung – Weiterer Ausbau des Immobilienbestands
- Öffentliches Angebot in Deutschland, Österreich und Luxemburg
- Platzierung primär bei Institutionellen Investoren aber auch Privatinvestoren
- Wertpapierprospekt (inkl. Anleihebedingungen)
- Covenants-light (Div. Beschränkung)
- Zeitplan – 8 Wochen von Beginn bis Emission
- Wesentliche Prozesse und ToDos:  
Erstellung Wertpapierprospekt, Due Diligence, Vermarktungsunterlagen, Roadshow, Research, Comfort Letter, Listing, Übernahme- und Platzierungsvertrag

### Anleihe 2021/2027

Emissionsvolumen 10 Mio. EUR

Zinskupon 4,75 %

ISIN DE000A3E5WP8

WKN A3E5WP

Laufzeit / Fälligkeit 6 Jahre / 13.08.2027

Börsensegment Börse Frankfurt, Open Market

- Mittelverwendung – für den weiteren Portfoliowachstum und die Refinanzierung bereits getätigter Ankäufe.
- Privatplatzierung über eine vermittelnde Bank bei einer deutschen Versicherung
- Kein Prospekt notwendig
- Zeitplan – 5 Wochen von Beginn bis Emission
- Covenants-light
- Wesentliche Prozesse und ToDos:  
Anleihebedingungen, Listing-Dokumentation, Zeichnungsvertrag



EMISSIONEN

## „Lessons Learned“

### Wesentliche Erkenntnisse und Empfehlungen

- Ausgewogener Finanzierungs-Mix!
  - Alternativen reduzieren Abhängigkeiten
  - Gewisse Märkte können verschlossen sein
- Fälligkeitsprofil
- Debutanleihe meist relativ teuer (Börsennotierung hilfreich, aber unterschiedlicher Adressatenkreis)
- Gute Partner essentiell: Bank, Anwalt und Kommunikation/Investor Relations
  - „Preis“ bei der Partnerwahl ist sekundär
- Markttiming erfolgskritisch, aber bei langen Vorlaufprozessen schwierig zu managen
- Weitere Erfolgsfaktoren
  - Mittelverwendung
  - (Kapitalmarkt-) Track Record, um Kosten zu minimieren