

**Herzlich**

**willkommen!**

# **Deutsche Annington Immobilien SE**

## **Hauptversammlung**

**Düsseldorf, 9. Mai 2014**

## Vorstand der Deutsche Annington Immobilien SE

---



**Klaus Freiberg**  
**COO**



**Rolf Buch**  
**CEO**



**Dr. A. Stefan Kirsten**  
**CFO**

## Erfolgreicher Börsengang

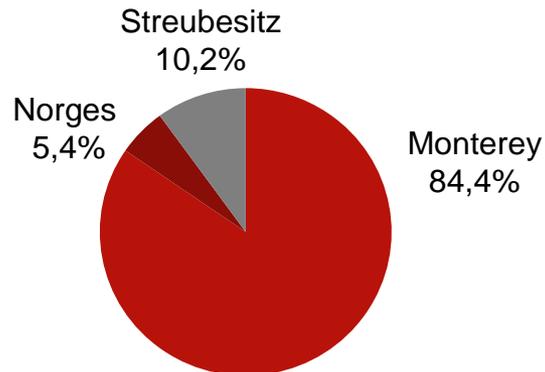
- Erstnotierung am 11.07.2013 an der Frankfurter Wertpapierbörse
- Ausgabe von 24,4 Mio. Aktien á 16,50 €, Erlös von rund 400 Mio. €
- Aktienkurs seit Erstnotierung um 29 % gestiegen



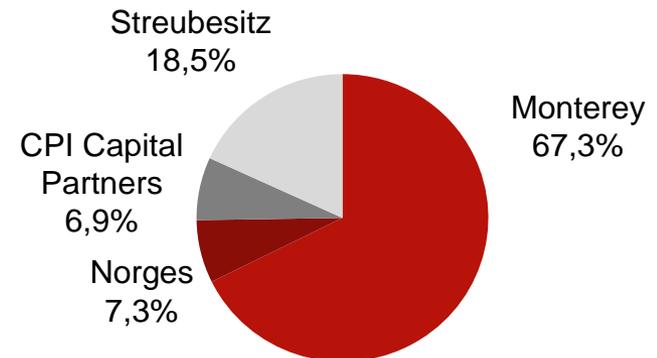
## Aktionärsstruktur: Streubesitz erhöht

- März 2014: Erfolgreiche Kapitalerhöhung von 16 Mio. Aktien und gleichzeitige Platzierung von 11 Mio. Aktien durch unseren Altaktionär CPI Capital Partners
- Demzufolge Aktionärsstruktur verändert und Streubesitz erhöht

### Aktionärsstruktur (31.12.2013)



### Aktionärsstruktur (heute)



## Optimierte Finanzierung

---

- Erstes und bisher einziges deutsches Immobilienunternehmen mit Investment Grade-Rating
- Ausgewogenes und langfristiges Fälligkeitsprofil unserer Verschuldung
- Durchschnittliche Kosten unserer Finanzierungen von 4,4% auf 3,3% gesenkt
- Dadurch Einsparungen i. H. v. 55 Mio. € pro Jahr

## Attraktive Dividende

- Vorgeschlagene Dividende für das Jahr 2013 in Höhe von 0,70 € / Aktie
- Attraktive Rendite: 3,9% (basierend auf Schlusskurs von 18,00 € per 30.12.2013)
- Steuerfreie Ausschüttung an unsere Aktionäre



## Erläuterung der Tagesordnungspunkte (TOP 8-10)

---

### TOP 8-10

- Beschlussfassung über drei inhaltlich identische **Gewinnabführungsverträge** zwischen jeweils der Deutschen Annington Immobilien SE als Obergesellschaft und
  - der Deutsche Annington Holdings Sechs GmbH als Untergesellschaft (TOP 8)
  - der Viterra Holdings Eins GmbH als Untergesellschaft (TOP 9)
  - der Deutsche Annington Dritte Beteiligungsgesellschaft mbH als Untergesellschaft (Top 10)

zum Zweck der körperschaft- und gewerbesteuerlichen Organschaft

## Erläuterung der Tagesordnungspunkte (TOP 11)

---

### TOP 11

- Beschlussfassung über die Schaffung eines **Genehmigten Kapitals 2014** mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre und entsprechende Einfügung eines neuen § 5a in die Satzung für Transaktionssicherheit bei attraktiven Akquisitionen gemäß unserer Kriterien:
  - Das neue Portfolio passt zu unserem Bestand
  - Erhöhung des FFO pro Aktie
  - Keine Verwässerung des NAV pro Aktie
  - Keine Gefährdung des BBB-Ratings

## Innovative Finanzierungsstruktur umgesetzt

- GRAND-Verbriefung im Juli 2013 vollständig abgelöst
- Zugleich Startpunkt unserer neuen, im Wettbewerb einzigartigen flexiblen Finanzierungsstruktur

### Bausteine unserer Finanzierungsstruktur:

Hypothekenkredite

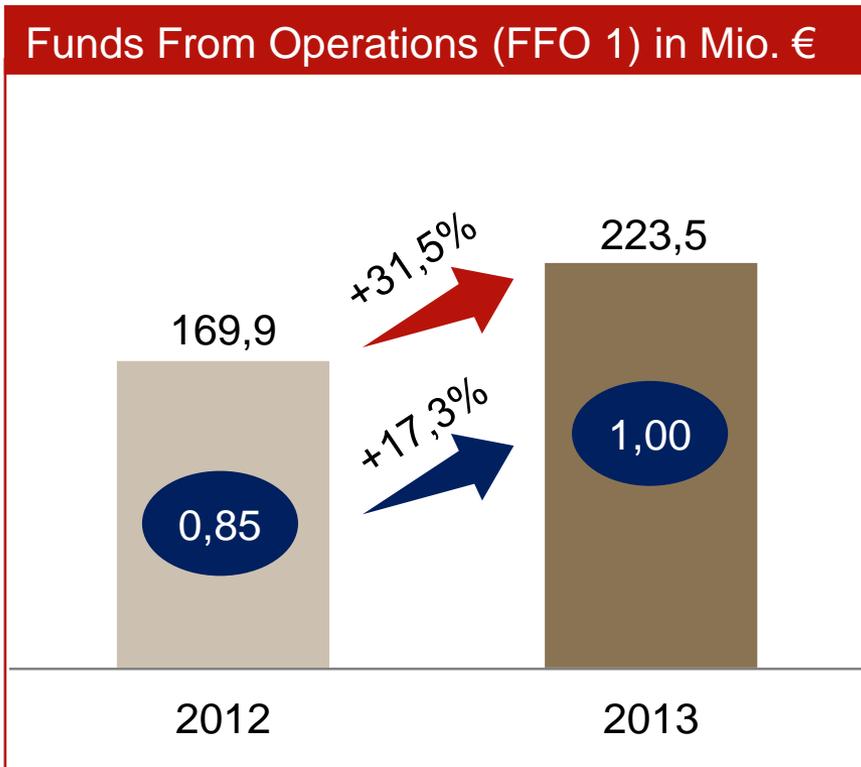
Strukturierte  
Immobilienfinanzierungen

Unternehmensanleihen

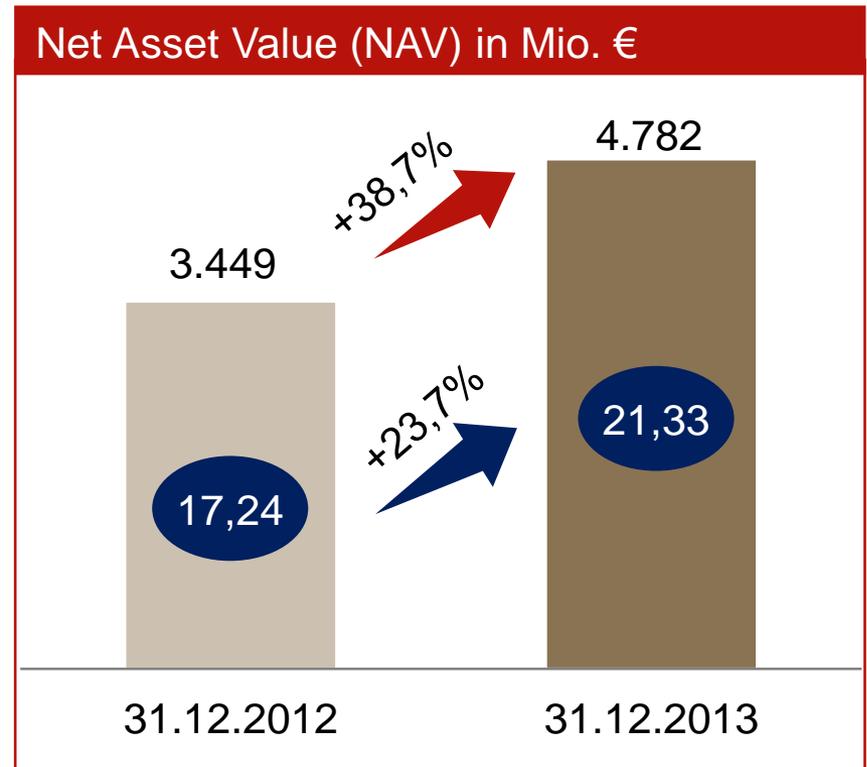
Je nach Marktlage und Situation bestmögliche und  
günstigste Finanzierungslösung

## 2013: Positive Entwicklung setzt sich fort

Alle wesentlichen finanziellen und operativen Kennzahlen erneut verbessert



● pro Aktie\*



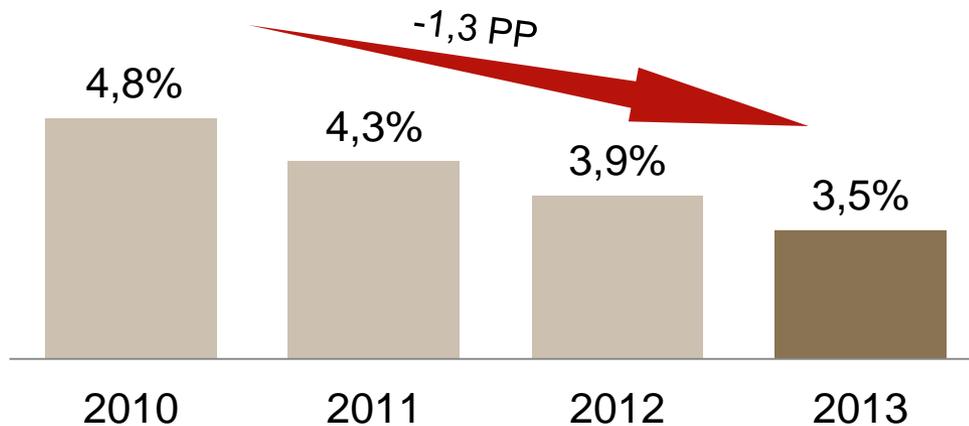
● pro Aktie\*

\*Anzahl Aktien: 31.12.2012 = 200 Mio.; 31.12.2013 = 224,2 Mio.

## 2013: Positive Entwicklung setzt sich fort

- Erfolgreiche Veräußerung von mehr als 4.100 Wohnungen des Non Core-Bestandes
- Damit Non Core-Bestand von 5% auf 3% des Verkehrswertes unseres gesamten Portfolios deutlich reduziert und Portfolioqualität weiter verbessert
- Leerstandsquote des gesamten Portfolios in den letzten Jahren deutlich verringert

Leerstandsquote (gesamtes Portfolio) zum 31.12.



# Attraktives Geschäftsmodell im deutschen Markt

- Strukturelle und gesellschaftliche Entwicklungen begünstigen nachhaltig unser Geschäft:
  - Deutschland ist ein Mietermarkt
  - Steigende Nachfrage nach kleineren Wohnungen für 1-2 Personenhaushalte (unsere Zielgruppe) aufgrund der erwarteten demographischen und soziographischen Entwicklung



## Megatrend: Demographischer Wandel

- Rund 1.100 Wohnungen in 2013 seniorenfreundlich und attraktiv umgebaut
- Weitere 2.650 Einheiten werden in 2014 umgebaut
- Investitionsvolumen: 300 Mio. € in den nächsten Jahren
- Umbaumaßnahmen orientieren sich am KfW-Programm “Altersgerecht Umbauen” (insbesondere Veränderungen im Badezimmer)



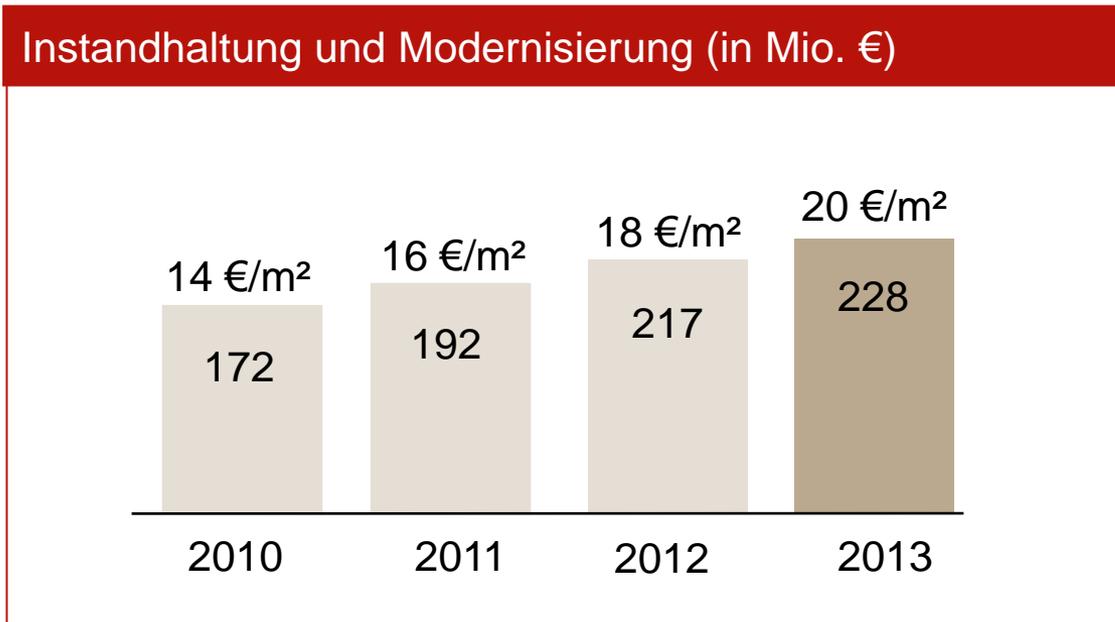
## Megatrend: Energieeinsparung/-effizienz

- Wir unterstützen die Bundesregierung bei ihrem Ziel, bis 2050 rund 80% Primärenergie einzusparen
- 2.300 Wohneinheiten in 2013 energetisch saniert
- Weitere 5.000 Wohneinheiten werden in 2014 energetisch aufgewertet
- Investitionsvolumen: 500 Mio. € in den nächsten Jahren
- Sanierungsquote in 2014 liegt mit über 3% deutlich über der des Wettbewerbs



## Kontinuierliche Erhöhung unserer Investitionen

- Instandhaltungs- und Modernisierungsinvestitionen weit über Branchendurchschnitt
- Weiterer Anstieg in 2014 auf 29 €/m<sup>2</sup>



## Kundenzufriedenheit ist für uns sehr wichtig

- Deutschlandweit 750 Mietersprechstunden monatlich
- Wir bearbeiten täglich 1.300 telefonische Mieteranfragen in kurzer Zeit
- Ergebnis: Geringer Leerstand, geringe Fluktuation, Mietvertragsdauer mit rund 15 Jahren deutlich über Bundesdurchschnitt



## Expansion der Wertschöpfung: Die Deutsche TGS

- Erfolgreiche Entwicklung der eigenen Handwerkerorganisation Deutsche TGS (Joint-Venture-Partner B&O Service und Messtechnik AG)
- Mitarbeiterzahl in 2013 um 65% auf 1.400 Vollzeitkräfte ausgebaut
- Große Kundenzufriedenheit
- Monatlich mehr als 32.000 Kundentermine



## Expansion der Wertschöpfung: Kooperation mit Dt. Telekom

- Wir werden 144.000 Wohnungen mit TV-Signal versorgen
- Sukzessiver Ausbau von Glasfaserkabelverbindungen
- Erhebliche Kostenvorteile und technische Aufwertung der Wohnungen für mehr als 80% unserer Mieter haben



## Akquisitionen unterstützen profitables Wachstum

---

- Potenzielle Akquisitionen sollen die Struktur unseres Portfolios ergänzen und wichtige Skaleneffekte für unser Geschäft liefern
- Anstehende Integration von mehr als 41.000 Wohnungen der Vitus Gruppe und der DeWAG erfüllen diese Kriterien:
  - Stärkung unserer Präsenz in attraktiven Regionen
  - Erhöhung des Bestandes um 20% und Stärkung unserer Position als größtes deutsches privates Wohnungsunternehmen
  - Schnelle Nutzung von Synergieeffekten durch geographische Überschneidung
  - Planmäßiger Verlauf der Integration

# Unser Erfolg basiert auf einer klaren Strategie

---

Unsere Strategie besteht aus **5 Säulen**:

1. Wir steigern die operativen Kennzahlen durch eine **effiziente Bewirtschaftung** des Bestandes
2. Wir optimieren unsere Finanzierungskosten mit einer **innovativen Finanzierungsstruktur**
3. Wir generieren Mehrwert durch ein **aktives Portfoliomanagement**
4. Wir **weiten** die wohnungsnahen **Dienstleistungen** Schritt für Schritt **aus**
5. Wir nutzen passende Möglichkeiten zur **Akquisition** zusätzlicher Portfolien, sofern diese unsere strikten Kriterien erfüllen

## Wir sind zuversichtlich für das Jahr 2014

---

- 150 Mio. € Modernisierungsinvestitionen (Verdoppelung zum Vorjahr)
- 160 Mio. € Instandhaltungsinvestitionen (auf hohem Vorjahresniveau)
- Steigerung der monatlichen Ist-Miete / m<sup>2</sup> zwischen 2,3 – 2,6% (2013: 1,9%)
- Stabile Leerstandsquote von 3,5%
- Deutlicher Anstieg des FFO 1 auf 250 bis 265 Mio. € (ohne Zukäufe)
- Ausschüttung von rund 70% der FFO 1 als Dividende
- Weitere Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Weiterer Ausbau unserer Handwerkerorganisation
- Erweiterung des Service-Angebots für unsere Kunden