NORATIS

September 2021

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.

Agenda

1. Unternehmen 04
2. Projekte 12
3. Markt 19
4. Finanzen 22
5. Ausblick 27

1. Unternehmen

Standort Krefeld

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

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/m²/Monat und rd. 65 m² Wohnfläche	Attraktives Segment mit der nachhaltig höchsten Nachfrage	Neubau kein Konkurrenzprodukt aufgrund Mieten von >10 EUR/m²

Unsere Stärken entlang des Wertschöpfungsprozesses

Ankauf

- Etabliertes Netzwerk
  - Erstklassiger Zugang zu Verkäufern und Maklern mit einer hohen Anzahl an Off-Market-Angeboten
  - Verdoppelung der Angebote auf rd. 171.200 Wohneinheiten seit 2015(1) im Wert von rd. 20,2 Mrd. EUR
- Spezifisches Kontakt- und Informations-Management-Tool für Einkäufer
  - Erfassung und Auswertung aller Angebote mit einem unternehmenseigenen IT-Tool
  - Marktinformationen für Sekundär-standorte intern verfügbar

Entwicklung

- Internes Technikteam zur Planung und Steuerung von Baumaßnahmen, die von externen Partnern ausgeführt werden
  - Hohe Spezialisierung und Standardisierung inklusive der technischen Due Diligence
  - Hohe Kostentransparenz und Planungssicherheit
- Asset Management zur Steuerung des externen Property Management
- Aufdeckung und Realisierung von Mietpotenzialen
  - Optimierung der Mietrendite durch Abbau des Leerstands und Erhöhung der Zahlungsmoral
  - Hohe Flexibilität und Nutzung von lokalem Know-how

Vertrieb

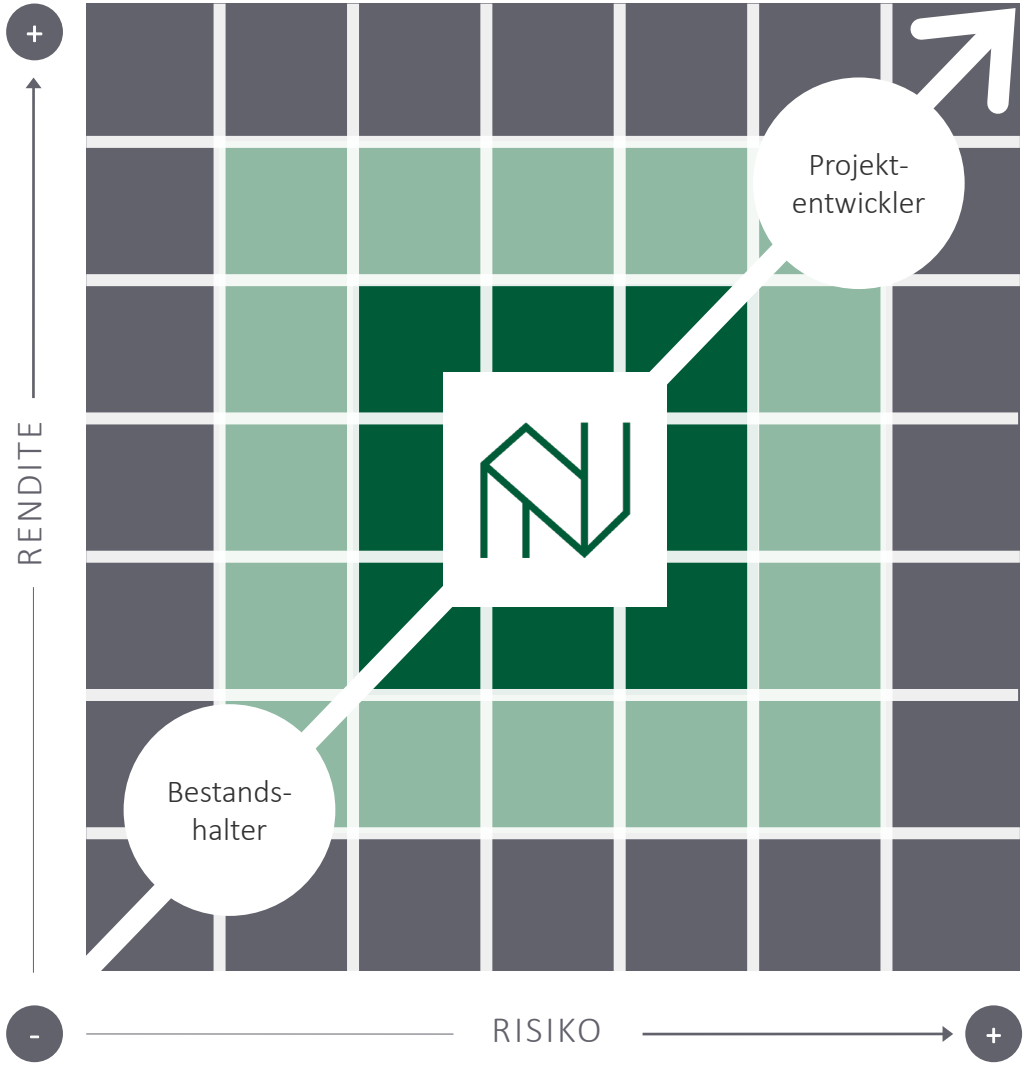
- Exitstrategie mit zwei Vertriebskanälen: Portfolioverkauf und Einzelprivatisierung
- Eigene Mitarbeiter vor Ort (Objektleiter und Vertriebsassistenz)
  - Keine Restanten bei Privatisierungen
  - Hohe Akzeptanz und Vertrauen seitens der Anwohner
  - Keine Abhängigkeit von externen Vertriebs-partnern
- Identifikation des Vertriebs mit Objekt / Unternehmen
- Transparente und effiziente Kommunikation mit Mietern

Bestandsportfolio

- Bei guter Eigenkapitalrentabilität mögliche Überführung ins das Bestandsportfolio
- Aktivieren der Neubewertungsgewinne
- Attraktiver Cashflow und potenzieller Wertzuwachs

(1) Stand 30. September 2021

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

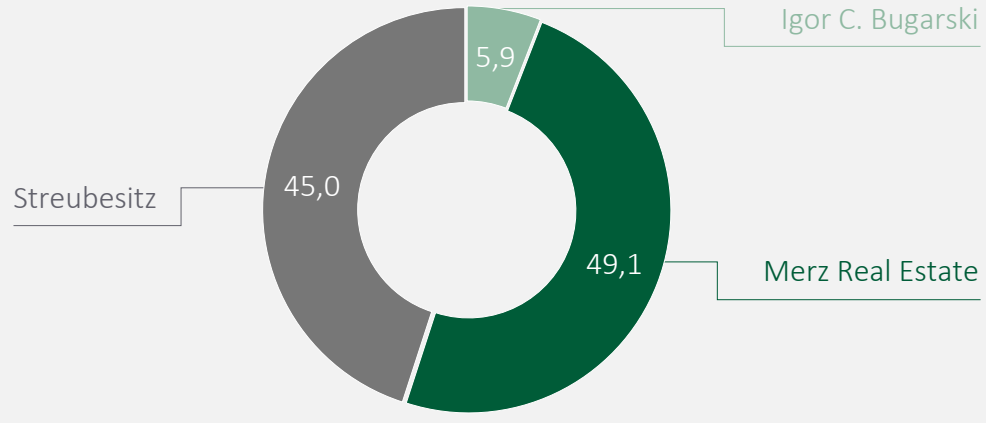
- Substanz: Stabile Vermögenswerte mit signifikanten stillen Reserven in der Bilanz
- Sichere Cashflows: Wiederkehrende Mieterlöse
- Stabilität: Deckung der Betriebs- und Kapitalkosten durch Mieten
- Risikovermeidung: Keine Leerstandsausweitung durch „schonende“ Sanierung im Bestand

Kapitalmarktinformationen(1)

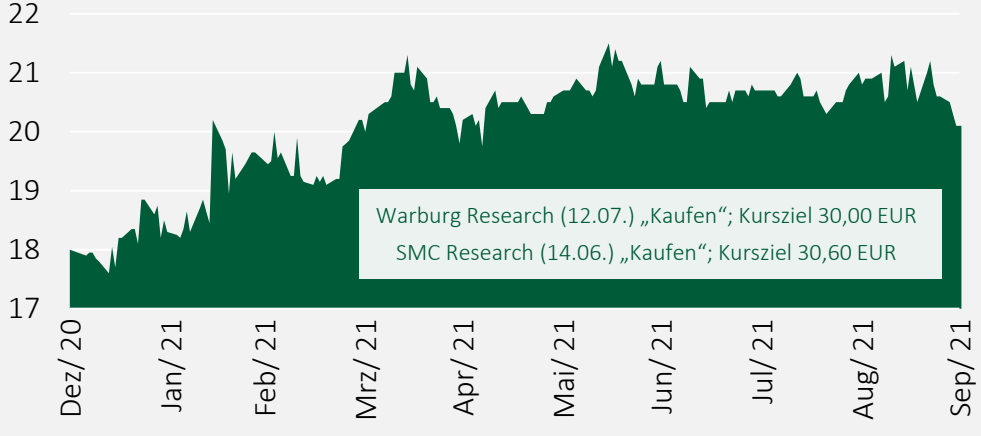
Stammdaten Aktien

ISIN / WKN	DE000A2E4MK4 / A2E4MK
Börsenkürzel	NUVA
Art der Aktien	4.818.027 auf den Inhaber lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien)
Marktkapitalisierung	rd. 102,1 Mio. EUR
Grundkapital	4.818.027,00 EUR
Erstnotiz	30. Juni 2017
Erstausgabepreis	18,75 EUR
Handelssegment	Scale Segment der Frankfurter Wertpapierbörse
Designated Sponsor	ODDO BHF

Aktionärsstruktur (in %)



Aktienkurs YTM



Stammdaten Anleihen

	Anleihe 2020/2025	Anleihe 2021/2027
Emissionsvolumen	30 Mio. EUR	10 Mio. EUR
Zinskupon	5,5 %	4,75 %
ISIN	DE000A3H2TV6	DE000A3E5WP8
WKN	A3H2TV	A3E5WP
Laufzeit / Fälligkeit	5 Jahre / 11.11.2025	6 Jahre / 13.08.2027
Börsensegment	Börse Frankfurt, Open Market	

(1) Stand 30. Juni 2021

Merz Gruppe als Ankerinvestor mit fester Eigenkapitalzusage

Merz Gruppe auf einen Blick

Langfristig orientierter Anteilseigner

- Renommiertes Familienunternehmen mit mehr als 110-jähriger Tradition

Schwerpunkt der unternehmerischen Tätigkeit im Healthcare Bereich

- Zu den wesentlichen Aktivitäten der Merz-Gruppe gehört der global ausgerichtete Bereich Healthcare mit den Geschäften Merz Aesthetics, Merz Therapeutics sowie Merz Consumer Care mit den Marken tetesept und Merz Spezial
- Darüber hinaus ist die Merz-Gruppe in anderen Gebieten unternehmerisch aktiv, unter anderem auch im Immobiliensektor

Weltweite Präsenz

- Hauptsitz in Frankfurt sowie Tochtergesellschaften und Niederlassungen in Europa, USA, Kanada, Latein-Amerika und Asien-Pazifik

Hohe Finanzkraft

- Alleine die Merz Pharma Gruppe beschäftigt weltweit rd. 3.200 Mitarbeiter und erwirtschaftete in 2019 mit einem Umsatz von 1,1 Mrd. EUR ein EBIT von ca. 138 Mio. EUR

Merz als Ankeraktionär der Noratis

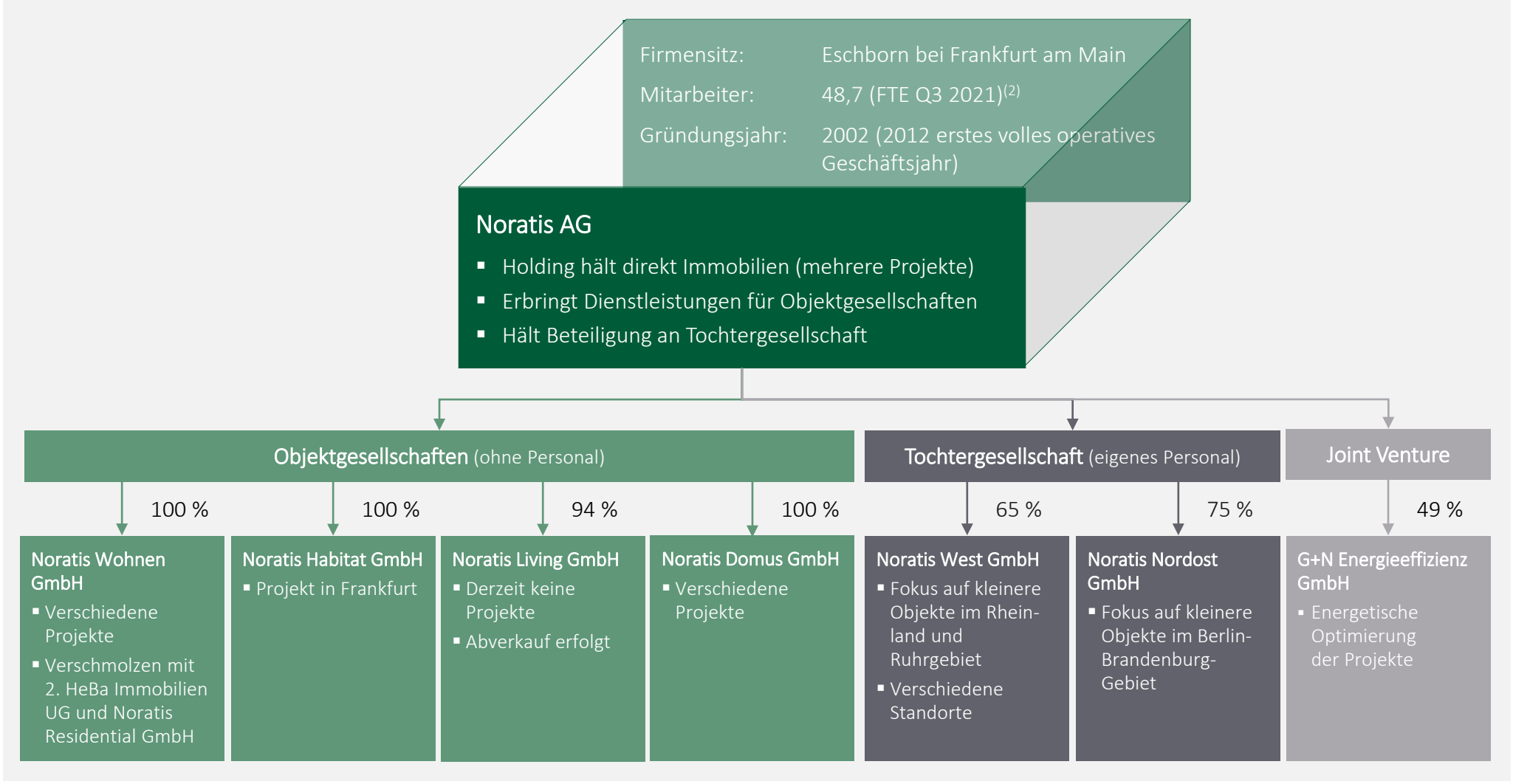
Strategische Motivation – Noratis

- Beschleunigtes und gleichzeitig gesichertes Portfoliowachstum untermauert durch Verpflichtung Eigenkapital von 50 Mio. EUR bis Ende 2024 bereitzustellen (davon bereits 14 Mio. EUR in 2020 investiert)
- Erhöhung der Gewichtung von wiederkehrenden stabilen Mieterträgen; Unabhängigkeit von Verkaufserlösen angestrebt
- Optimierung der Verkaufszeitpunkte von entwickelten Portfolios
- Erweiterung der strategischen Ausrichtung: Neben der Bestandsentwicklung mit dem Ziel der gewinnbringenden Veräußerung von entwickelten Wohnimmobilien wird ergänzend ein Bestandsportfolio aufgebaut

Strategische Motivation – Merz

- Agiert als reiner Finanzinvestor; keine Synergien oder operativen Überschneidungen
- Nachhaltige Wertsteigerung aus dem Noratis-Engagement angestrebt
- Weiteres Wachstum gemeinsam mit den Streubesitzaktionären: Die Attraktivität der Aktie soll erhalten werden; keine weitere signifikante Anteilserhöhung (aktuell rd. 50 %)

Konzernstruktur der Noratis AG(1)

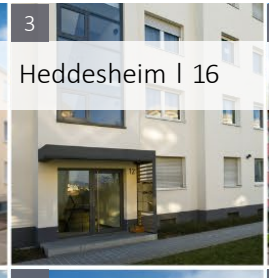


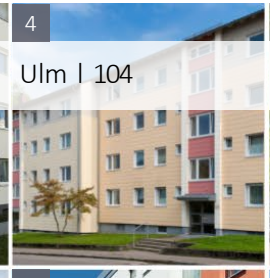
(1) Stand 30. September 2021; (2) Nach HGB

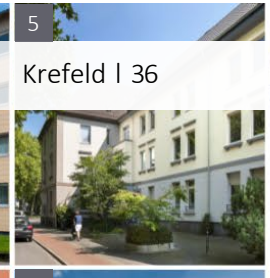
2. Projekte

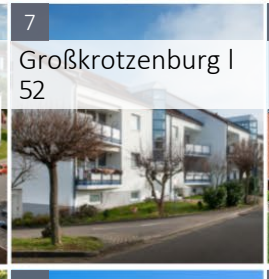
Standort Neu-Isenburg

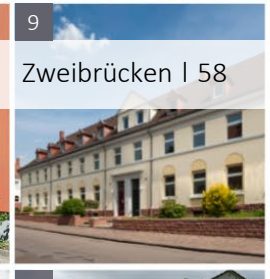
Abgeschlossene Projektstandorte mit Wohneinheiten(1)

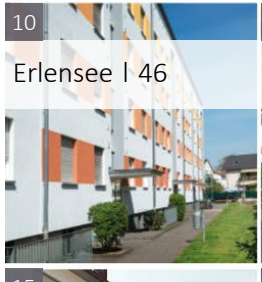


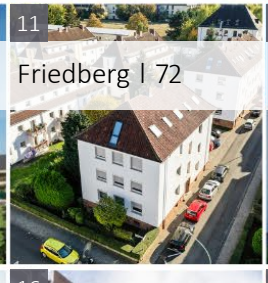


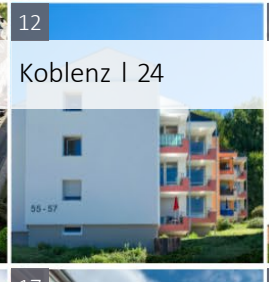


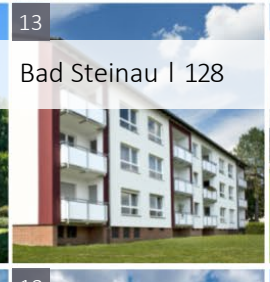


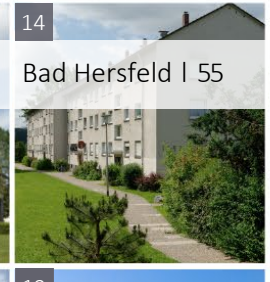


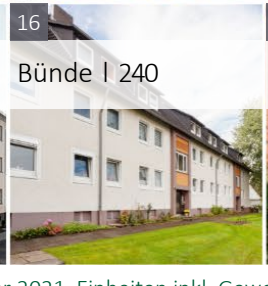


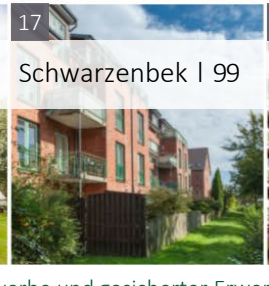


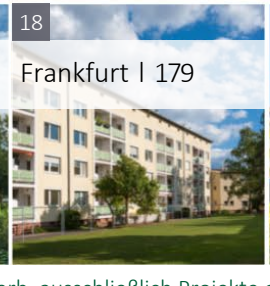


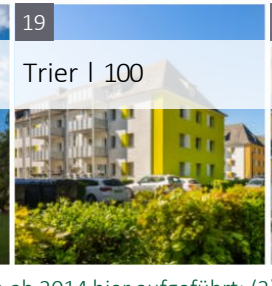


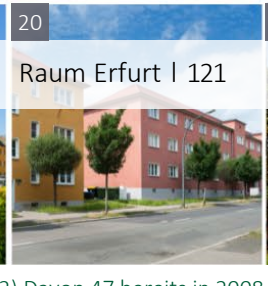


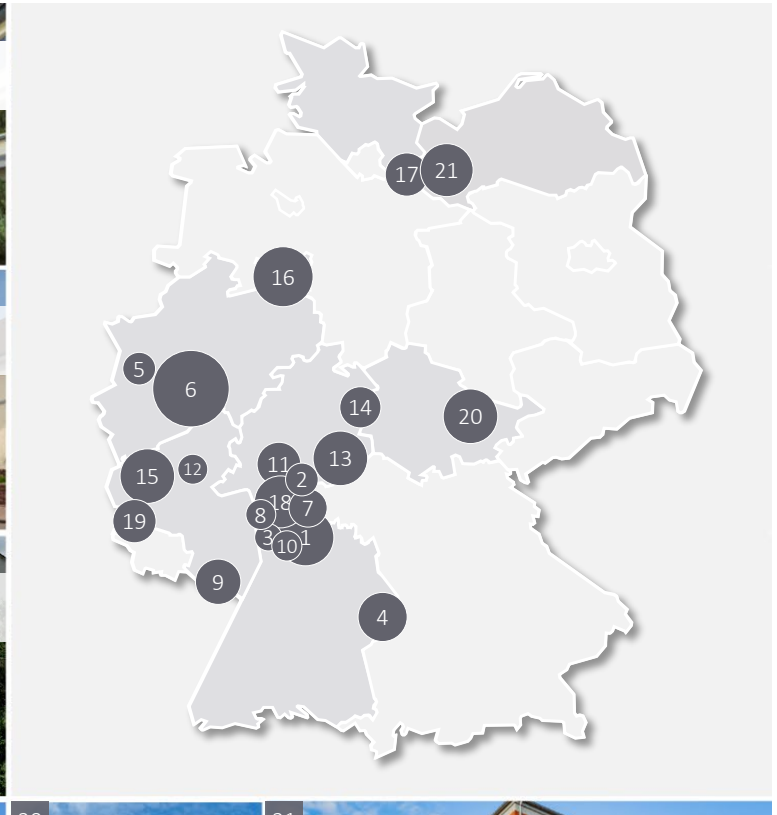












(1) Stand 30. September 2021, Einheiten inkl. Gewerbe und gesicherter Erwerb, ausschließlich Projekte ab 2014 hier aufgeführt; (2) Davon 47 bereits in 2008 angekauft

Ausschließlich erfolgreich abgeschlossene Projekte(1)

	Standort	Ankauf	Vertriebsende	Projektmonate	Einheiten(2)	Mietfläche (in m²)	Rohertragsmarge (in %)
Privatisierung	Neu-Isenburg	Mai 13	Jan. 15	20	12	800	16
	Bad Homburg	Jan. 14	Jul. 15	18	18	1.300	19
	Heddesheim	Jan. 12	Dez. 15	47	16	1.600	14
	Ulm I	Jul. 14	Okt. 16	27	72	5.300	22
	Krefeld I / II	Jun. 14 / Jan. 15	Jan. 18 / Jun. 17	43 / 29	30 / 6	3.500	33
	Dormagen IV	Okt. 15	Aug. 18	34	88	5.900	34
	Großkrotzenburg	Sep. 16	Mrz. 19	30	52	4.000	35
	Riedstadt	Okt. 15	Jun. 20	56	24	2.200	45
	Zweibrücken	Sep. 13	Sep. 20	84	26	3.300	35
	Erlensee	Okt. 16	Feb. 21	52	46	3.500	46
Blockverkauf	Friedberg	Mai 13	Dez. 14	19	72	3.800	20
	Koblenz	Sep. 12	Dez. 14	27	24	2.000	26
	Ulm II	Jul. 14	Mrz. 15	8	32	2.400	19
	Steinau	Jan. 13	Jun. 15	29	128	8.800	14
	Bad Hersfeld	Jan. 13	Sep. 15	32	55	3.700	15
	Zweibrücken	Sep. 13	Sep. 15	24	32	1.900	34
	Mayen	Mrz. 14	Mrz. 16	24	176(3)	11.300	17
	Bünde	Dez. 14	Okt. 16	22	240	11.800	15
	Dormagen I / II / III	Okt. 15	Okt. 16 / Jan. 17 / Dez. 17	12 / 15 / 26	137 / 309 / 221	45.000	30
	Schwarzenbek	Mai 15	Jun. 18	37	99	6.800	34
	Frankfurt Niederrad	Nov. 14	Dez. 18	49	100	5.400	15
	Trier I / II	Mai 17 / Jul. 18	Jan. 19	20 / 6	80 / 20	8.500	29
	Frankfurt Bornheim	Jun. 17	Mai 19	23	60	4.900	17
	Frankfurt Fechenheim	Dez. 17	Dez. 19	24	19	1.500	31
	Raum Erfurt	Feb. 17	Dez. 19	34	121	7.300	25
	Ratzeburg / Mölln	Nov. 17	Dez. 20 / Mai 21	37 / 42	30 / 96	7.400	24
	Neu-Isenburg I / II	Mai / Aug. 19	Apr. 21	23 / 20	35 / 150	11.600	23
Summe				Ø 27	2.626	175.500	27

(1) Stand 30. September 2021, ausschließlich abgeschlossene Projekte ab 2014 hier aufgeführt; (2) Einheiten inkl. Gewerbe; (3) Davon 47 bereits in 2008 angekauft

Aktuelle Projektstandorte mit Wohneinheiten(1)

(1) Stand 30. September 2021, Einheiten inkl. Gewerbe und gesicherter Erwerb

Aktuelles Projektportfolio mit rd. 3.700 Einheiten(1)

Standort	Strategie	Ankauf	Einheiten(2)	Mietfläche (in m²)
Dranske (Rügen)	Block	Apr. 17	67	4.600
Sagard (Rügen)	Block	Apr. 17	75	4.300
Gladbeck	Block	Mai 17	32	3.400
Ratzeburg	Block	Dez. 17	229	13.200
Celle / Königslutter	Block	Jun. 18	345	24.700
Frankfurt Rödelheim	Block	Aug. 18	9	500
Frankfurt Ginnheim	Priv.	Sep. 18	363	24.200
Ratingen	Block	Dez. 18	156	11.000
Freital	Block	Jan. 19	93	8.900
Kassel	Block	Feb. 19	36	2.400
Frankfurt Innenstadt	Block	Jul. 19	25	2.100
Steinfurt	Block	Aug. 19	111	6.200
Celle II	Block	Okt. 19	65	3.700
Krefeld III	Priv.	Dez. 19	48	3.100
Frankfurt Höchst	Priv.	Dez. 19	18	800
Leipzig I	Block	Dez. 19	60	3.100
Magdeburg	Block	Dez. 19	149	8.900
Neuruppin	Block	Dez. 19	165	13.200
Emden	Block	Mai 20	79	3.800
Noratis West(3)	Block	ab Apr. 20	112	6.200
Halle	Block	Jun. 20	19	1.000
Leipzig II	Block	Jun. 20	32	2.000
Bensheim I / II	Block	Jul. 20	36	1.800
Rüsselsheim	Block	Jul. 20	83	8.300
Braunschweig	Priv.	Aug. 20	8	700
Wolfenbüttel	Block	Sep. 20	118	8.900
Lügde	Block	Okt. 20	200	14.600
Cuxhaven	Block	Okt. 20	66	3.400
Erlenbach	Block	Nov. 20	197	11.200
Oberpfalz	Block	Nov. 20	161	11.000
Münster I	Block	Mrz. 21	110	9.200
Münster II	Priv.	Mrz. 21	132	9.900
Noratis Nordost	Block	Mrz. 21	30	2.000
Celle III	Block	Mai 21	82	5.300
Gelsenkirchen	Block	Jun. 21	151	8.700
Bremen	Block	Jul. 21	60	3.600
Niederrodenbach	Block	Aug. 21	10	700
Summe			**3.732**	**250.600**

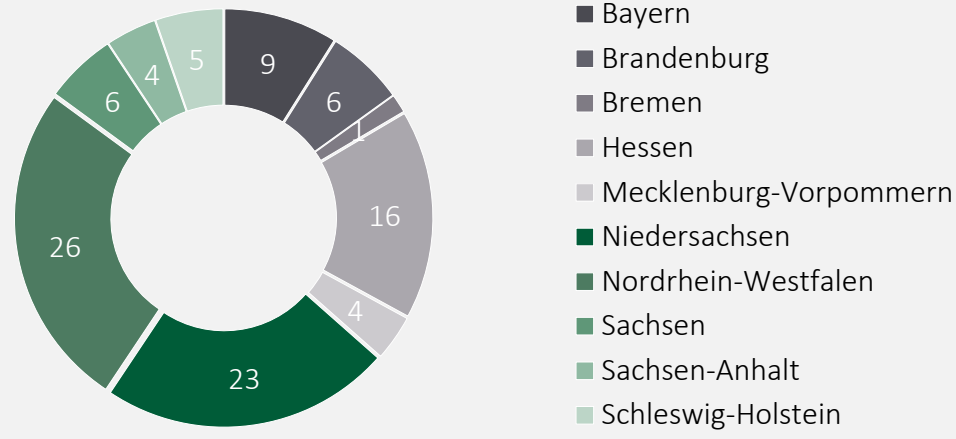
(1) Stand 30. September 2021; (2) Einheiten inkl. Gewerbe; (3) Gesicherter Erwerb

Portfolio- und Bilanzinformationen zum 30. Juni 2021

Portfolioübersicht zum 30. Juni 2021

Anzahl der Immobilienbestände (in Einheiten)	3.620
Davon Wohnungsnutzung (in Einheiten)	3.577
Davon Gewerbenutzung (in Einheiten)	43
Anzahl der Garagen und Stellplätze	2.097
Mietfläche gesamt (in '000 m²)	245
Davon Wohnungsnutzung (in '000 m²)	234
Davon Gewerbenutzung (in '000 m²)	11
Leerstand gesamt (in %)	10,0
Nettomieteinnahmen jährlich (in Mio. EUR)	16,3
Buchwert gesamt (in Mio. EUR)	363,3

Regionale Verteilung (in % basierend auf m²)



Stille Reserven

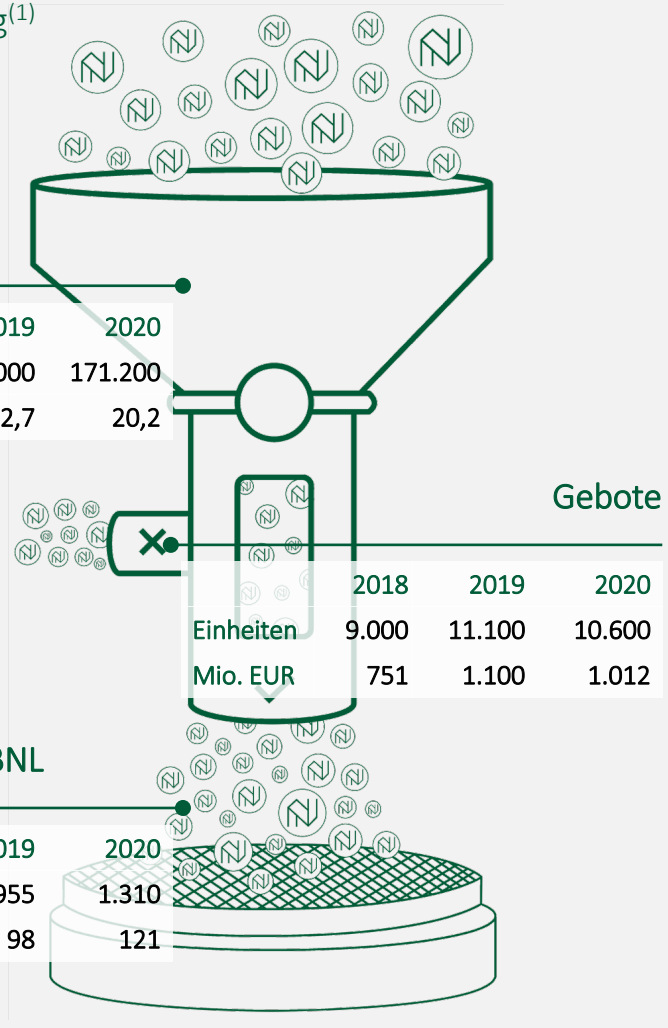
(in Mio. EUR)	HGB 2017	HGB 2018	HGB 2019	IFRS 2020
Buchwert IFRS	99,2	176,7	238,8	333,5
Davon Nutzungsrechte aus Erbbauvertr.	-	-	-	4,3
Davon Anzahlungen	-	-	-	2,7
Buchwert Immobilien gesamt	99,2	176,7	238,8	326,5
Marktwert Immobilien	120,6	200,6	263,5	375,5
Stille Reserven	21,4	23,9	24,6	49,0
Marktwert gesamt	120,6	200,6	263,5	382,5

Kommentare

- Bilanzierung erfolgte in 2020 erstmals nach IFRS
- Jedoch Ausweis der Immobilien im Umlaufvermögen zu Anschaffungskosten aufgrund der Veräußerungsabsicht analog zu HGB
- Separate IFRS Marktbewertung des Immobilienportfolios durch externen Gutachter
- Differenz zwischen Buch- und Marktwerten bilden die stillen Reserven

Hervorragender Marktzugang mit Wettbewerbsvorteilen im Einkauf

Angebotsauswertung(1)



Angebote

	2018	2019	2020
Einheiten	164.300	220.000	171.200
Mrd. EUR	17,0	22,7	20,2

Gebote

	2018	2019	2020
Einheiten	9.000	11.100	10.600
Mio. EUR	751	1.100	1.012

Vertragsabschluss / BNL

	2018	2019	2020
Einheiten	970	955	1.310
Mio. EUR	109	98	121

Wettbewerbsvorteile im Einkauf

- Tiefe Marktdurchdringung mit Know-how und Netzwerk auch bei kleinen und mittleren Losgrößen sowie Sekundärlagen
- Flexibilität bezüglich Losgrößen, Standort und Objektzustand
- Starke Marktpositionierung als anerkannter, zuverlässiger Partner
- Agilität aufgrund von Größe und Effizienz der Gesellschaft
- Standardisiertes Prüfverfahren für eine schnelle Prüfung von angebotenen Immobilienbeständen
- Zügige Abwicklung, die einen Kaufabschluss innerhalb von acht Wochen nach Angebotseingang ermöglicht

(1) Stand 31. Dezember 2020

3. Markt

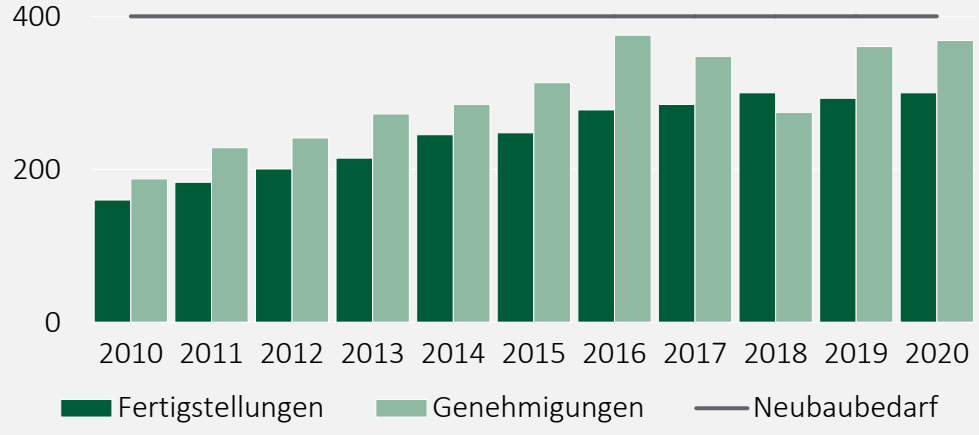
Standort Leipzig

Anhaltend positives Umfeld im deutschen Wohnungsmarkt

Sozioökonomische Entwicklung

- Bevölkerungs- und Haushaltswachstum durch Zuwanderung, Singularisierung und steigende Flächennachfrage pro Kopf
- Preissteigerungen aufgrund Angebotsknappheit und zu geringer Neubautätigkeit (Mangel an Baugrundstücken, fehlende Handwerker, steigende Baupreise)
- Stabiles Wirtschaftswachstum mit positiver Arbeitsmarkt- und Einkommensentwicklung
- Günstiges Finanzierungsumfeld mit historisch niedrigen Zinsen und fehlenden Anlagealternativen

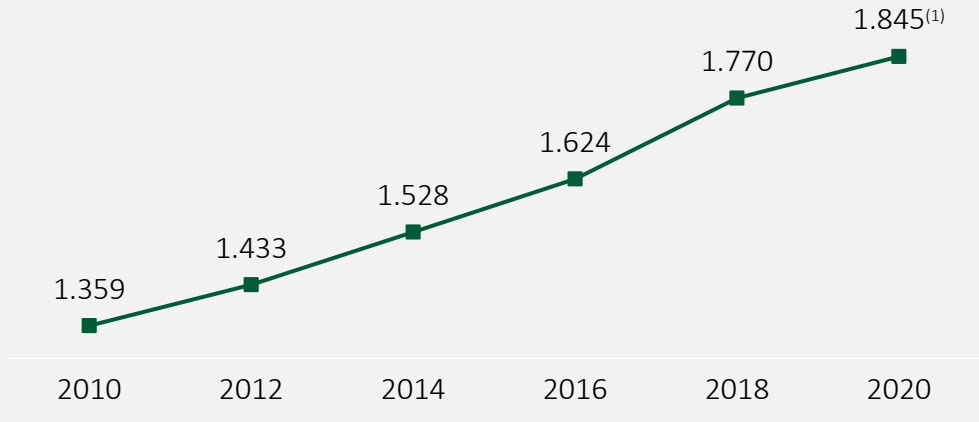
Wohnungsbau und Neubaubedarf (in '000)



Wohnimmobilienmarkt

- Unverändert starke Nachfrage nach qualitativ gutem und bezahlbarem Wohnraum (Monatsmieten unter 10 EUR/m²)
- Neubauvermietung unter 10 EUR/m² Wohnfläche pro Monat kaum zu akzeptablen Renditen möglich
- Im Vgl. zu 1A-Lagen deutlich attraktivere Renditen in Sekundärlagen
- Wohnungsmieten auch im Zuge der Covid-19-Pandemie und der zu erwartenden Rezession vergleichsweise stabil
- Relevanz einer eigenen Büro- und Arbeitsfläche und der Bedarf nach zusätzlichem Wohnraum weiter steigend

Baukosten zum Zeitpunkt der Genehmigung (in EUR/m²)



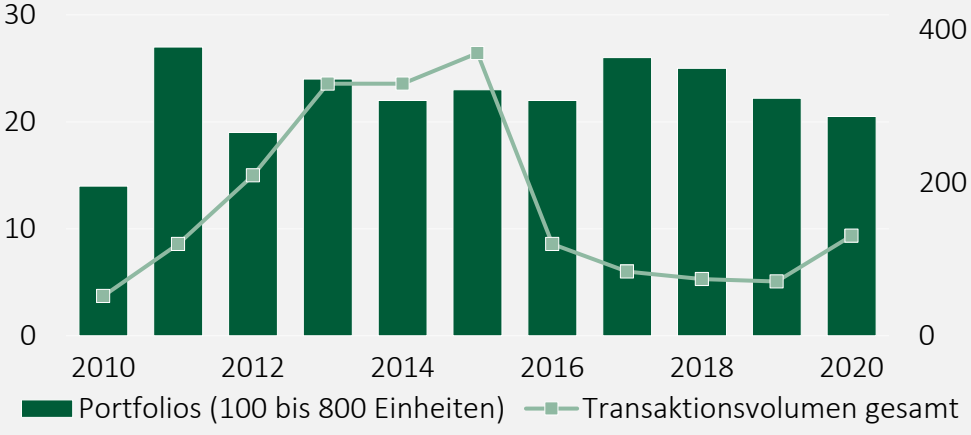
(1) Erhöhung auf 1.893 EUR/m² ohne Mehrwertsteuersenkung in 2020; Quellen: BBSR, Statistisches Bundesamt, Haufe

Stabiles Marktsegment mit nachhaltigem Wachstumspotenzial

Marktsegment

- Handelsvolumen von kleineren Portfolios (100 bis 800 Wohneinheiten) im Vergleich zum Gesamtmarkt mit deutlich geringerer Volatilität
- Auch während der Finanzkrise 2009 und 2010 relativ stabile Handelsvolumina
- Durchschnittlich rd. 22.000 p.a. verkaufte Wohnungen im Marktsegment für Kleintransaktionen von 2010 bis 2020

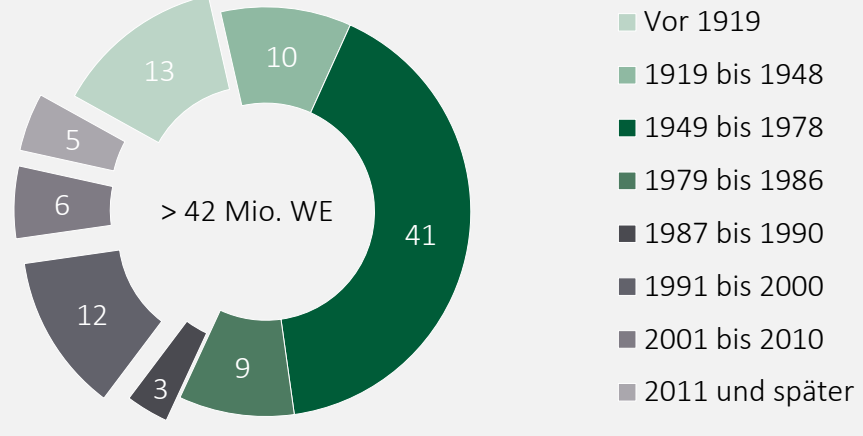
Anzahl verkaufte Wohneinheiten (in '000)



Marktpotenzial

- Nachhaltiges Marktpotenzial durch Alterung des großen, bundesweiten Bestands (Renovierungs- und Sanierungsbedarf)
- Zielsegment (Baujahre 1919 bis 1986) mit einem Anteil von rd. 60 % am bundesweiten Wohnungsbestand
- Über den gesamten Bestand hinweg wird nicht ausreichend investiert, um modernen Anforderungen gerecht zu werden

Verteilung des Wohnungsbestands nach Baujahren (in %)



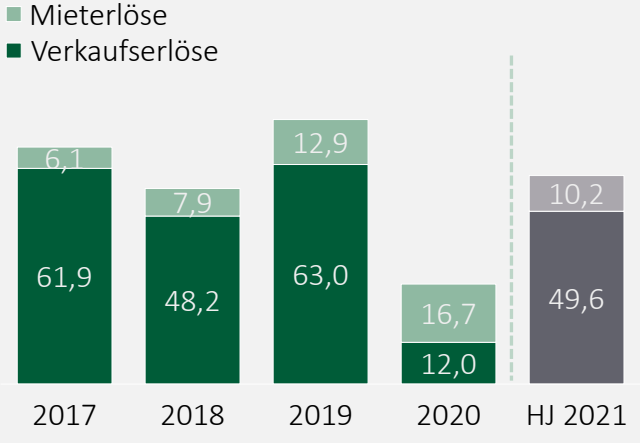
Quellen: BBSR, Statistisches Bundesamt

4. Finanzen

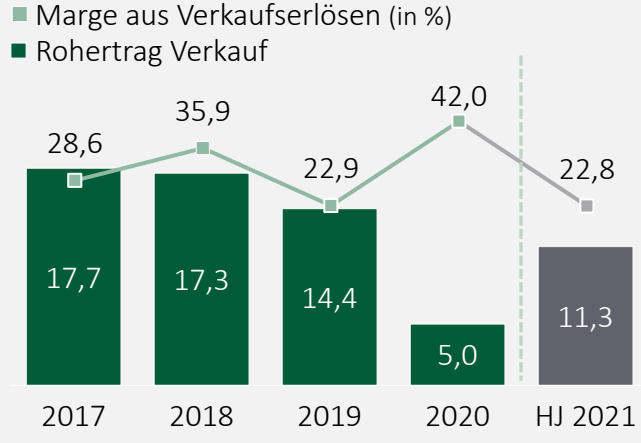
Standort Freital

Zahlen als Spiegelbild der profitablen Strategie(1)

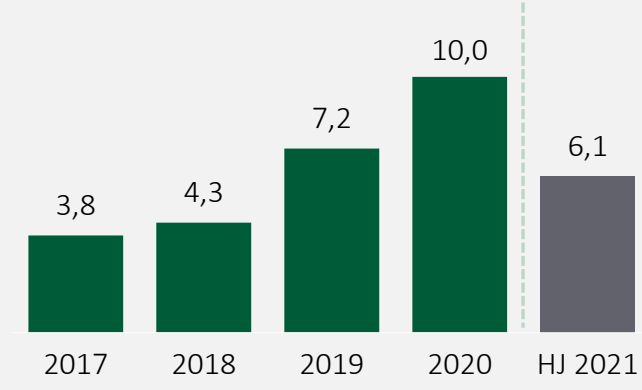
Umsatzerlöse (in Mio. EUR)



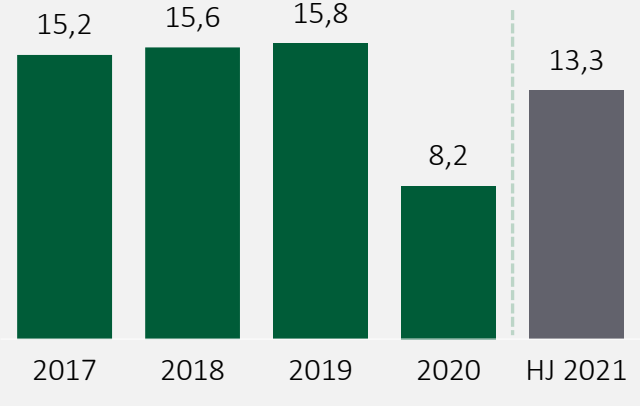
Rohertrag Verkauf (in Mio. EUR)



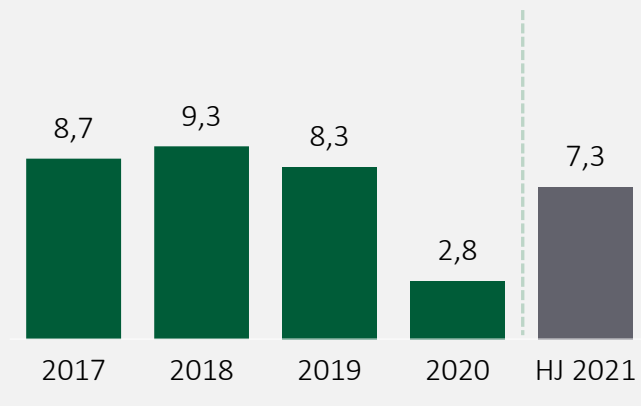
Rohertrag Vermietung (in Mio. EUR)



EBIT (in Mio. EUR)



Periodenergebnis (in Mio. EUR)(2)

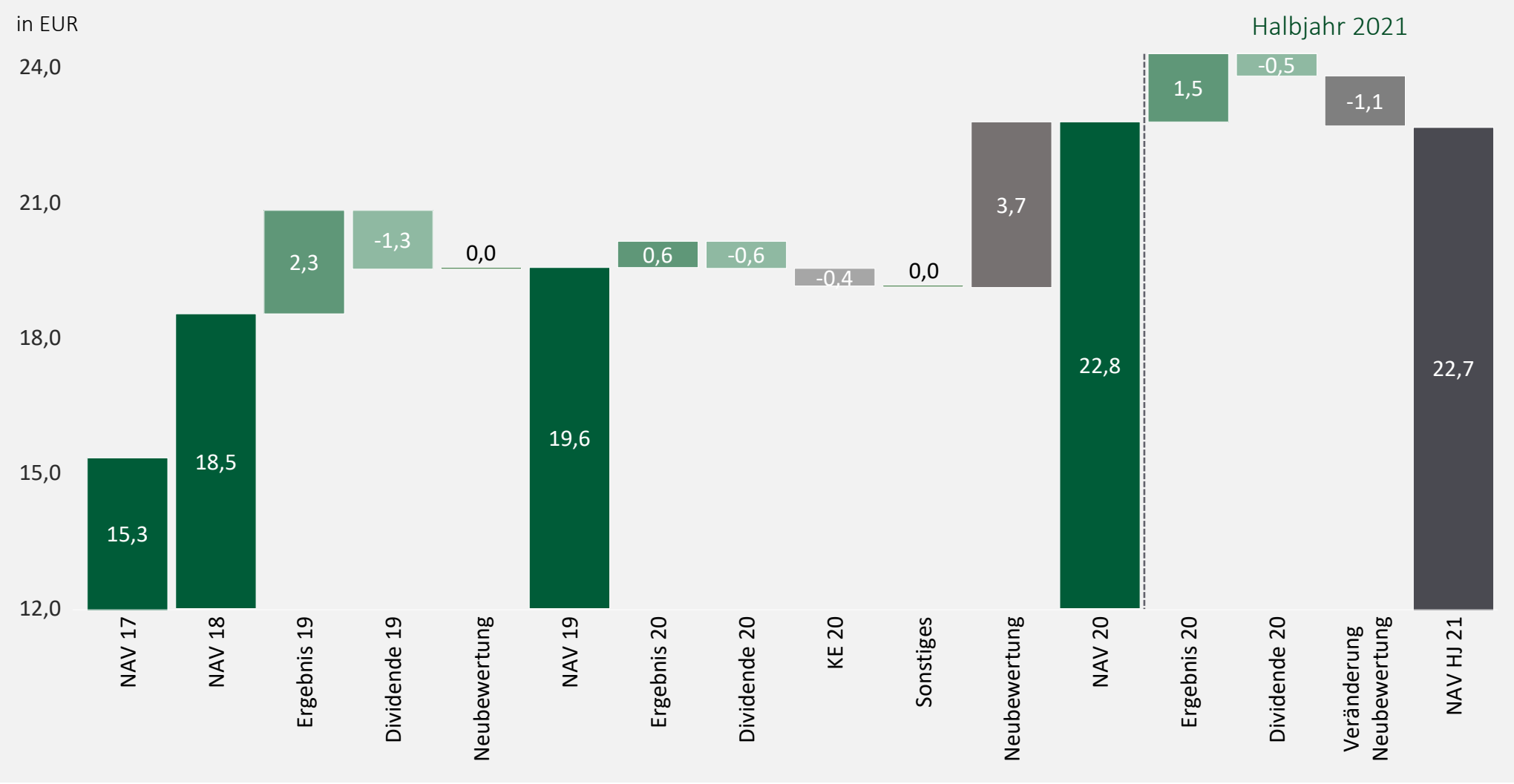


Konservative Bilanzierung

- Erstmalige Bilanzierung nach IFRS in 2020
- Aufgrund Bilanzierung der Immobilien im Umlaufvermögen keine Portfoliowert-steigerungen in der GuV
- Strategiekonform in 2020 hohes Ankaufs-tempo, weniger Exits und Bildung stiller Reserven im Bestand
- In 2021 Wiederaufnahme der Verkaufs-aktivitäten, daher ist mit höheren Ergebnissen zu rechnen

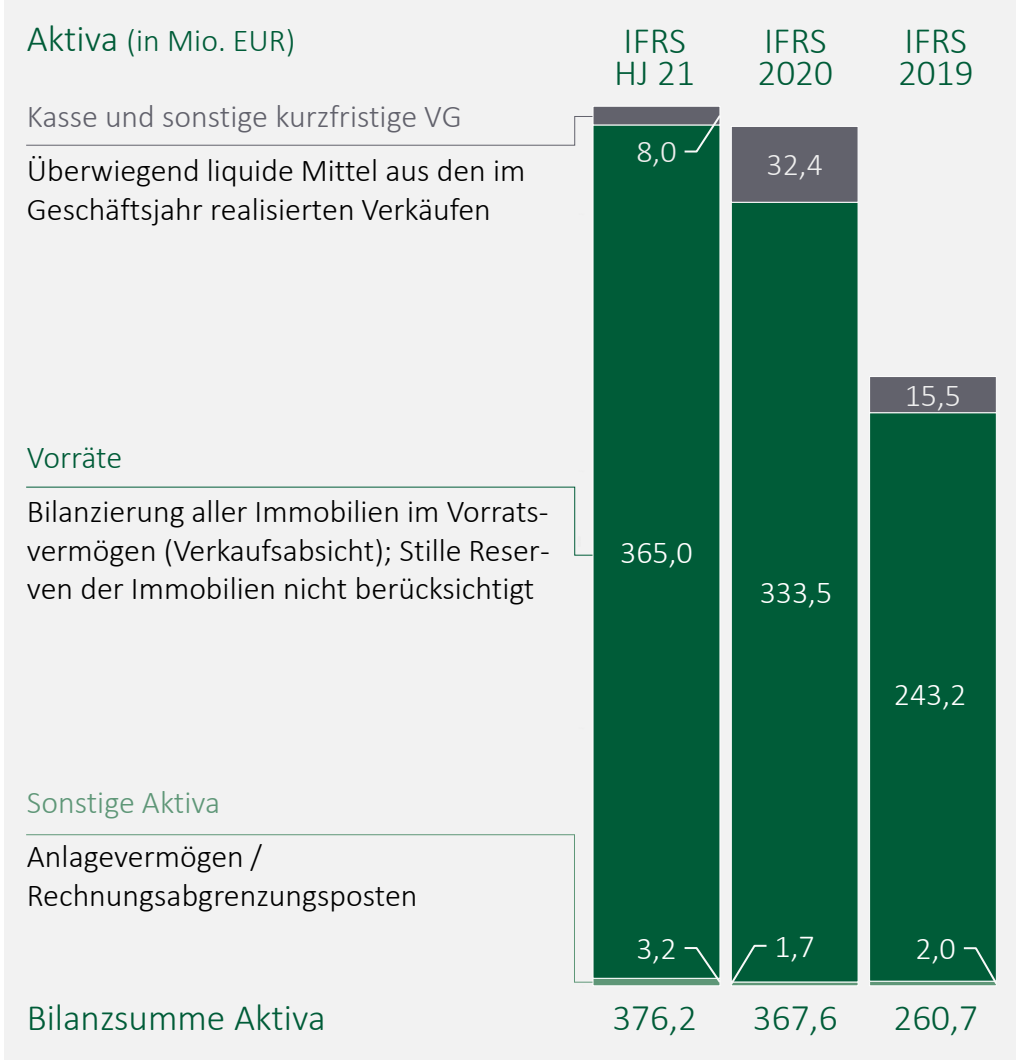
(1) Stand 30. September 2021, Bilanzierung ab 2019 nach IFRS; (2) 2019 HGB 8,7 Mio. EUR

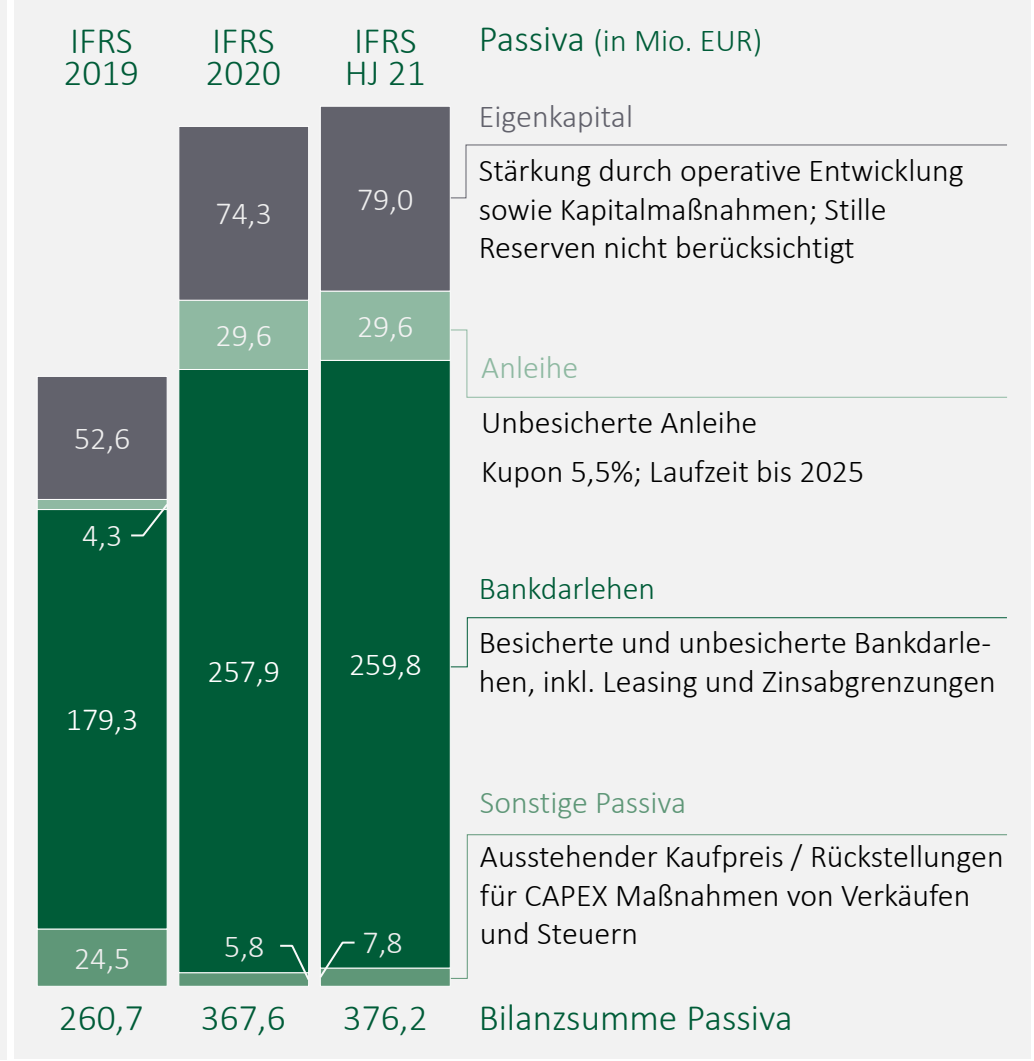
Entwicklung NAV pro Aktie auf Basis von Portfolio-Marktwerten



(1) Historische Zahlen auf Basis von Marktwertgutachten; Fortschreibung Dezember 2020 auf Basis interner Zahlen / Die Veränderung der Neubewertung resultiert primär aus Objektverkäufen und dem damit abverkauften Upside

Bilanzierung berücksichtigt nicht stille Reserven der Immobilien



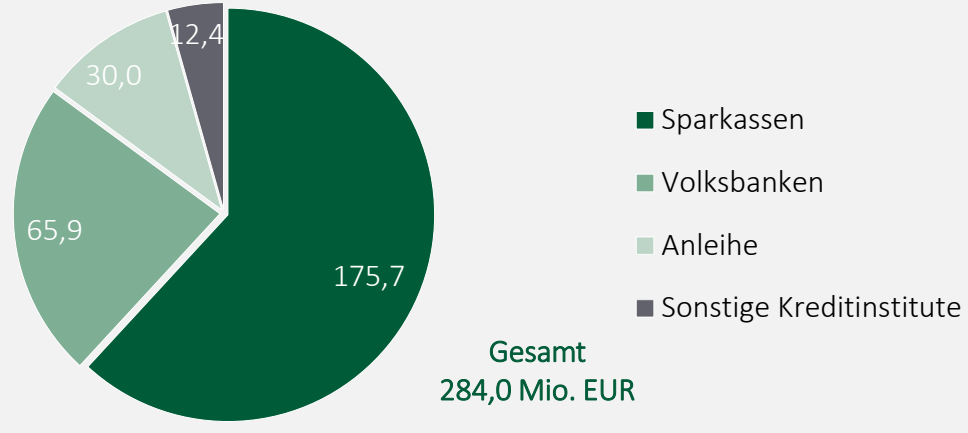


Kreditportfolio und Fälligkeitsprofil zum 30.06.2021

Key Facts

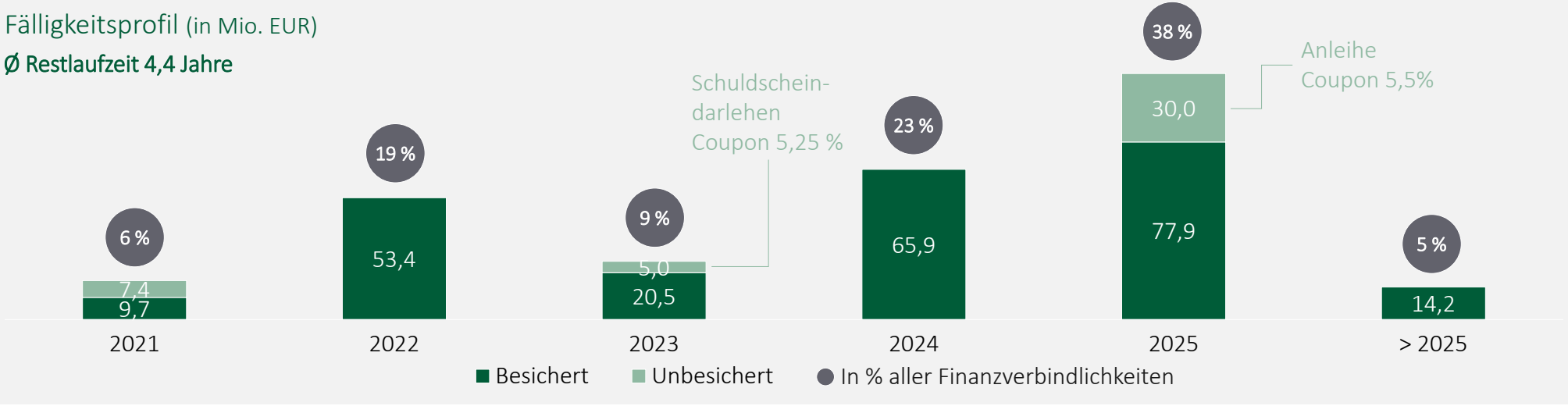
- Durchschnittszins über das Gesamtportfolio von 1,9 %
- Durchschnittszins inkl. Hedging und Bearbeitungsgebühr 2,3 %
- Durchschnittliche Restlaufzeit von 4,4 Jahren
- Hedging-Quote 75 %
- Restlaufzeit der Schuldscheindarlehen 2,5 Jahre
- Restlaufzeit der Anleihe 4,3 Jahre

Finanzverbindlichkeiten (in Mio. EUR)



Fälligkeitsprofil (in Mio. EUR)

Ø Restlaufzeit 4,4 Jahre



5. Ausblick

Standort Neuruppin

5. AUSBLICK

Ausblick

Forecast	▪ EBIT und EBT in 2021 deutlich über Vorjahr ▪ Keine wesentlichen Veränderungen in HJ2 ggü. HJ1 zu erwarten
Portfolio	▪ Weitere Zukäufe auch in HJ2 geplant ▪ Verkaufsaktivitäten für 2021 weitestgehend abgeschlossen ▪ Möglicherweise erste Umgliederungen von Umlauf- in Anlagevermögen
ESG	▪ Entwicklung und Implementierung einer Nachhaltigkeitsstrategie ▪ Analyse des aktuellen Portfolios und Ermittlung von Kosten und Potenzialen ▪ Soll als Chance und Wettbewerbsvorteil genutzt werden
Digitalisierung	▪ Implementierung von externen und selbst entwickelten Tools zur Effizienzsteigerung

Noratis in Zahlen auf einen Blick(1)

Über rd.

60 Mio. EUR

erwirtschaftetes Vorsteuerergebnis zwischen 2014 und HJ1 2021

Über rd.

310 Mio. EUR

Veräußerungsvolumen der rd. 2.650 erfolgreich verkauften Wohnungen zwischen 2014 und HJ1 2021

20,2 Mrd. EUR

Geprüftes Ankaufsvolumen in 2020

27 Monate

durchschnittliche Projektlaufzeit von Ankauf über Entwicklung bis zur Veräußerung seit 2014

Immobilienbestand von derzeit rd.

3.700

Wohneinheiten

755

Wohneinheiten

mit einer Mietfläche von ca. 50.000 m² beim Ankauf des bislang größten Bestandsentwicklungsprojekts in Dormagen 2015

Über rd.

570 Mio. EUR

Volumen der rd. 6.700 angekauften Einheiten seit 2012(2)

(1) Stand 30. September 2021; (2) Einheiten inkl. Gewerbe und gesicherter Erwerb

Noratis AG

Hauptstraße 129
65760 Eschborn
www.noratis.de

+49 (0)69 170 77 68 20
+49 (0)69 170 77 68 24
info@noratis.de