

# Unternehmenspräsentation / Erfahrungsbericht

AGW | 08.03.2019 | André Friedrich

# Agenda

- 01      Unternehmensprofil**
- 02      Finanzierungsbericht**
- 03      Wachstumsfinanzierung**
- 04      Commercial Paper Programm**
- Exkurs   Nachhaltigkeit & Impact Investing**



# 01

## Unternehmensprofil



# Unternehmensprofil

## Die wichtigsten Unternehmenskennzahlen

(Ist 2018/ HGB)

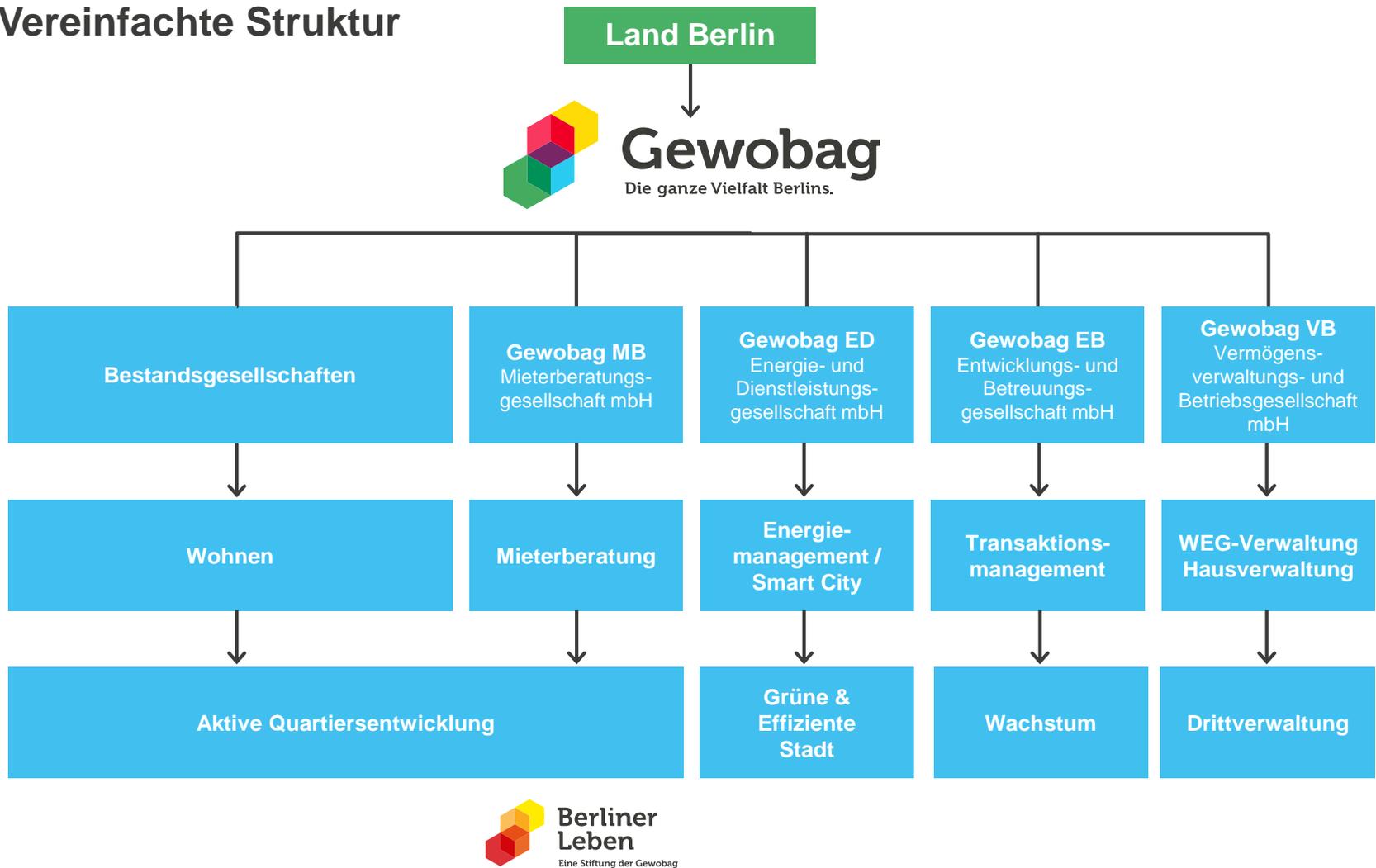


**Die Gewobag zählt zu den  
größten Immobilien-  
unternehmen bundesweit**



# Unternehmensprofil

## Vereinfachte Struktur



# Unternehmensprofil

## Verteilung des Bestands über Berlin



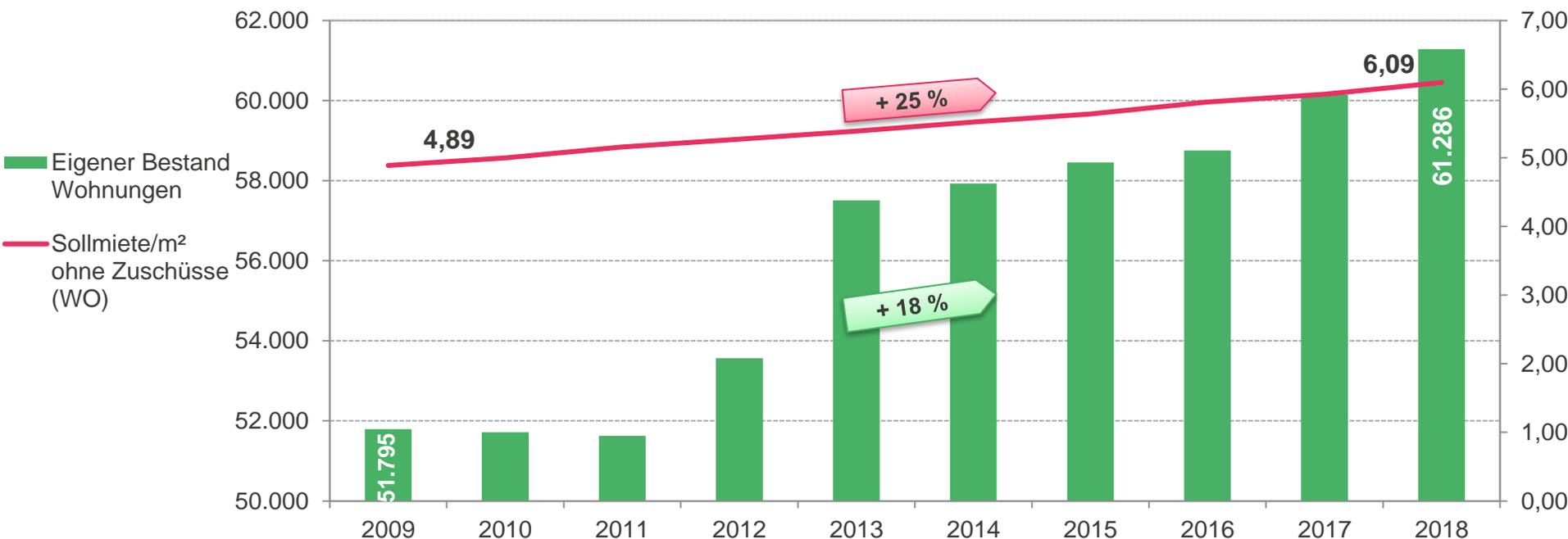
- ◆ Regionale Schwerpunkte bilden Spandau, Pankow und Charlottenburg-Wilmersdorf

# Unternehmensprofil

## Entwicklung der vergangenen 10 Jahre (1/2)

- Kontinuierlich positive Entwicklung der Bewirtschaftungsdaten

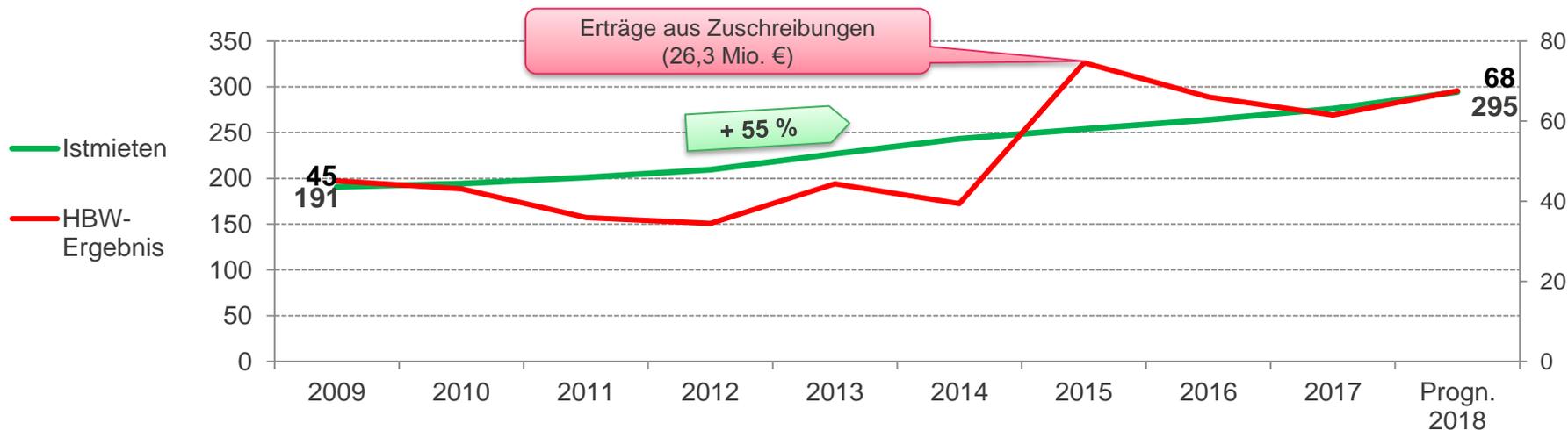
Kennzahl	Einheit	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Eigener Bestand Wohnungen	Anzahl	51.795	51.716	51.629	53.564	57.506	57.927	58.455	58.753	60.147	61.286
Leerstandsquote	%	3,5	2,9	2,1	2,3	2,9	3,2	2,9	2,5	1,9	1,9
- ohne Asbest	%	3,5	2,9	2,1	2,3	1,8	1,6	2,2	1,9	1,8	1,6
Fluktuation (Kündigungen WO)	%	9,7	9,4	9,1	7,9	7,2	6,5	6,3	6,0	5,4	5,1
Sollmiete/m <sup>2</sup> ohne Zuschüsse (WO)	€ / m <sup>2</sup>	4,89	5,00	5,16	5,27	5,39	5,52	5,64	5,81	5,93	6,09



# Unternehmensprofil

## Entwicklung der vergangenen 10 Jahre (2/2)

Umsatz- / Ertragsgrößen (Mio. €)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Progn. 2018
Sollmieten	202,6	207,7	212,4	219,5	237,7	257,2	268,4	276,5	288,1	305,9
Erlösschmälerungen	11,9	13,5	11,5	9,9	11,0	13,9	14,4	12,5	11,8	11,3
<b>Istmieten</b>	<b>190,6</b>	<b>194,2</b>	<b>200,9</b>	<b>209,6</b>	<b>226,7</b>	<b>243,3</b>	<b>254,0</b>	<b>263,9</b>	<b>276,3</b>	<b>294,6</b>
Instandhaltungskosten	49,7	52,8	53,5	57,2	58,4	67,4	66,8	57,3	67,0	74,1
Mod. / Inst. Aktivierung	34,1	78,6	52,9	39,2	53,0	26,2	23,9	40,0	47,4	41,7
Summe Instandhaltung / Aktivierung	83,8	131,4	106,4	96,4	111,4	93,6	90,7	97,4	114,4	115,8
<b>HBW-Ergebnis</b>	<b>45,1</b>	<b>43,1</b>	<b>35,9</b>	<b>34,5</b>	<b>44,3</b>	<b>39,4</b>	<b>74,6</b>	<b>66,0</b>	<b>61,5</b>	<b>67,6</b>
Verkaufserlöse	15,4	33,2	22,6	27,1	33,3	23,4	20,7	8,3	0,5	0,1
<b>Vertriebsergebnis</b>	<b>2,8</b>	<b>1,6</b>	<b>8,2</b>	<b>12,7</b>	<b>22,2</b>	<b>8,7</b>	<b>17,1</b>	<b>7,2</b>	<b>0,4</b>	<b>0,0</b>
<b>Sonstige Ergebnisse</b>	<b>-40,5</b>	<b>-41,6</b>	<b>-12,9</b>	<b>-18,3</b>	<b>-26,0</b>	<b>-19,5</b>	<b>-18,5</b>	<b>-18,6</b>	<b>-18,4</b>	<b>-20,2</b>
<b>Jahresüberschuss/fehlbetrag</b>	<b>0,6</b>	<b>0,6</b>	<b>23,4</b>	<b>18,5</b>	<b>30,1</b>	<b>18,1</b>	<b>60,2</b>	<b>44,6</b>	<b>28,8</b>	<b>28,8</b>



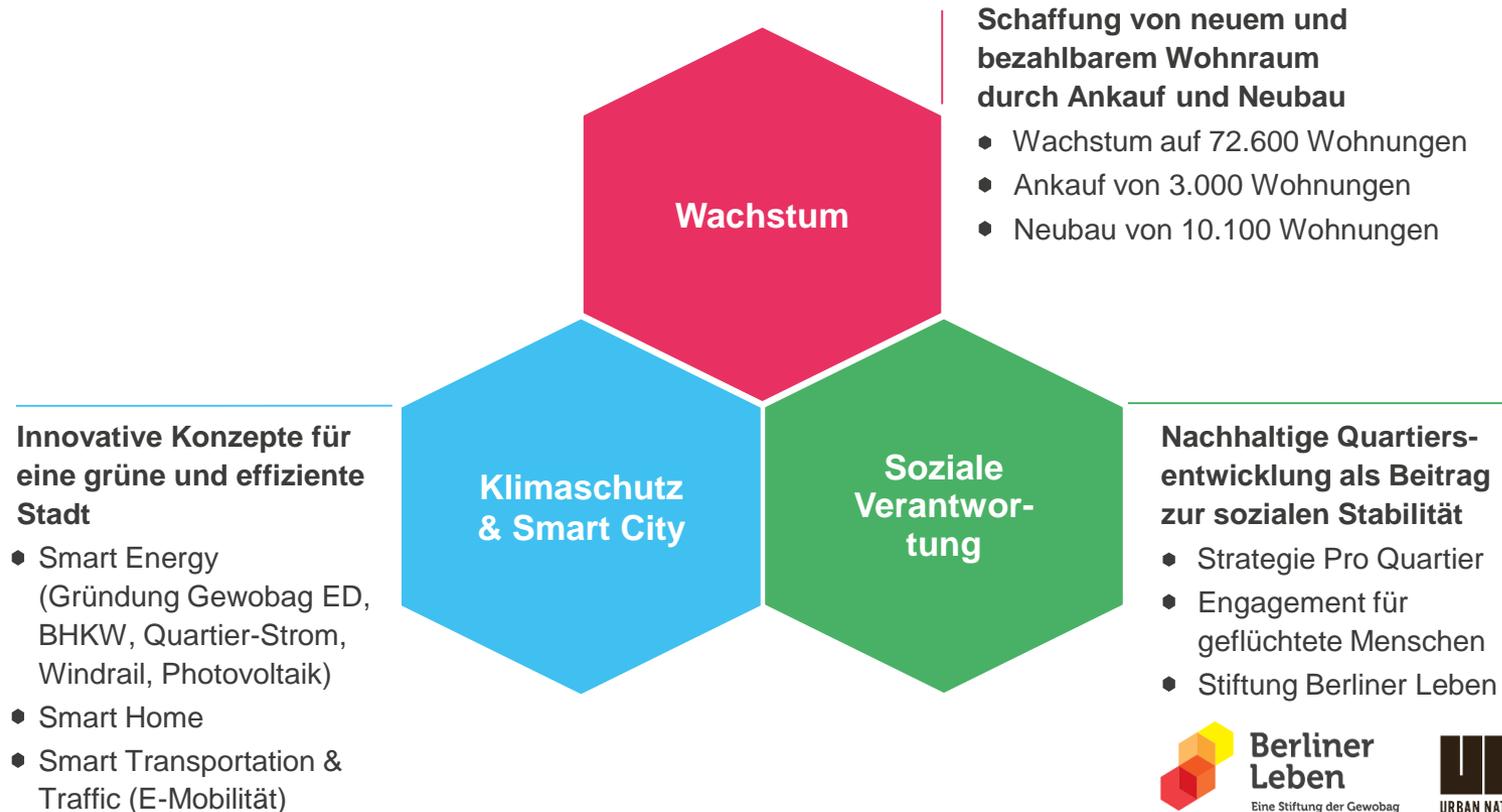
# Unternehmensprofil

## Schwerpunkte der Konzernstrategie (1/2)



# Unternehmensprofil

## Schwerpunkte der Konzernstrategie (2/2)

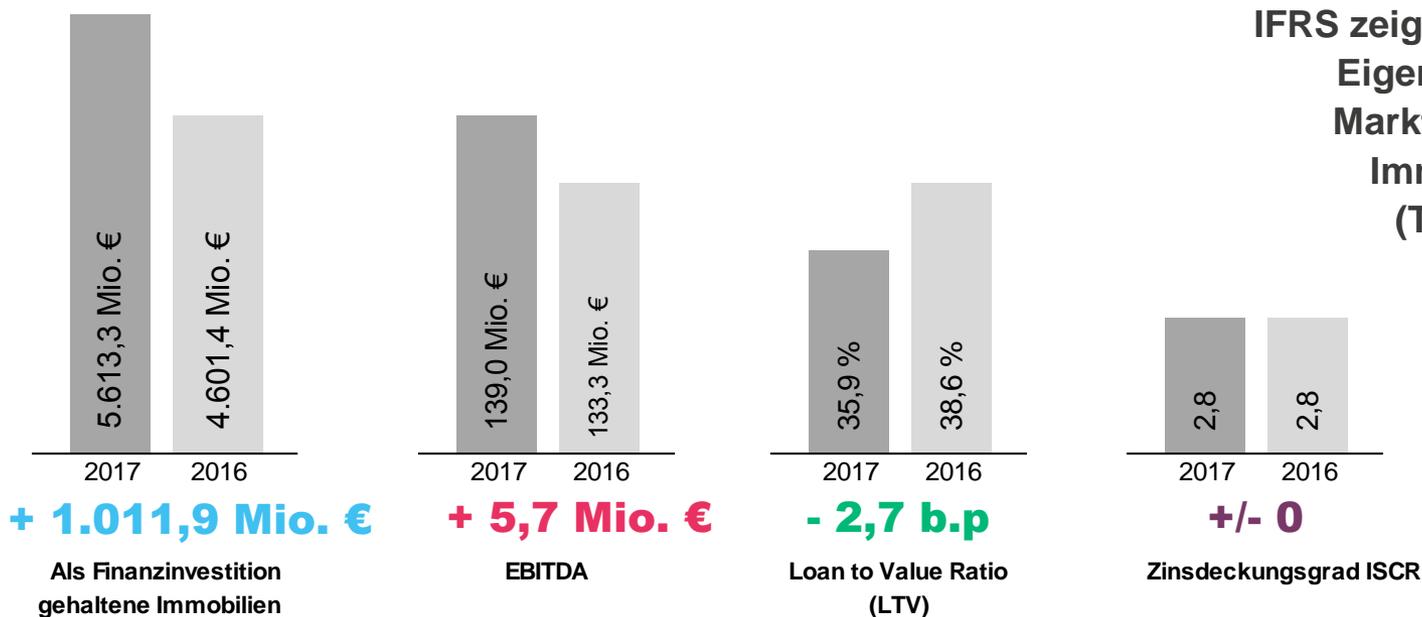


# Unternehmensprofil

## Jahresabschluss 2017 (1/2)

### IFRS Take-aways

- **Anstieg** der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien auf 5.613,3 Mio. € (2016: 4.601,4 €)
- **Anstieg** des EBITDA auf 139,0 Mio. € (2016: 133,3 Mio. €)
- **Reduzierung** des Verschuldungsgrades (LTV) auf 35,9 % (2016: 38,6 %)
- **Konstanz** des Zinsdeckungsgrads (ISCR) bei 2,8 (2016: 2,8)



# Unternehmensprofil

## Jahresabschluss 2017 (2/2) IFRS Performance auf einen Blick

		31.12.2017	31.12.2016	Veränderung	
<b>Ertragslage</b>	Erlöse aus der Wohnungsbewirtschaftung	Mio. €	278	265	+12
	Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Zu- und Abschreibungen (EBITDA)	Mio. €	139	133	+6
	Betriebsergebnis (EBIT)	Mio. €	819	635	+185
	FFO I (exkl. Verkäufe)	Mio. €	92	87	+4
	FFO II (inkl. Verkäufe)	Mio. €	92	87	+4
	AFFO (adjusted FFO I)	Mio. €	44	47	-3
<b>Bilanz</b>	Bilanzsumme	Mio. €	6.062	4.897	+1.165
	Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	Mio. €	5.613	4.601	+1.012
	Eigenkapital	Mio. €	3.028	2.468	+560
	Eigenkapitalquote	%	49,9	50,4	+0
	Finanzverbindlichkeiten	Mio. €	2.344	1.968	+376
	Loan to Value Ratio (LTV)	%	35,9	38,6	-2,7 b.p.
<b>Portfolio</b>	Anzahl ertragsbringenden Mieteinheiten (Wohnen+Gewerbe)	Anzahl	61.717	60.226	+1.491
	Fair Value pro m <sup>2</sup>	€/m <sup>2</sup>	1.371	1.174	+197
	Multiplier		18,9	16,9	-
	Stichtagsbezogener Leerstand	%	1,9	2,5	-0,6

### Highlights

Der Anstieg der **Bilanzsumme** resultiert im Wesentlichen aus der Veränderung der als **Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien**:

Zugänge:  
+ 285,2 Mio.€

Aktivierete Instandhaltung:  
+47,4 Mio.€

Einbringungen:  
0,2 Mio. €

Fair-Value Änderung:  
+682,7 Mio.€

Umbuchung/Verkauf:  
-3,5 Mio.€

# Unternehmensprofil

## Benchmarking 2017

### Gewobag, Deutsche Wohnen, Vonovia, ADO (1/2)

Portfolio key indicators		 Gewobag <small>Die ganze Vielfalt Berlins.</small>	Deutsche Wohnen	VONOVIA	ADO 
<b>Portfolio</b>					
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	Mio. €	5.613	19.628	33.436	3.271
EPRA NAV	Mio. €	3.486	12.677	21.285	1.989
Anzahl eigene ME (Wohnen + Gewerbe)	Anzahl	61.717	163.134	346.644	21.970
Mod. / Inst. (GuV)	Mio. €	67	105	258	11
Mod. / Inst. Aktivierung (Bilanz)	Mio. €	47	227	867	31
Mod. / Inst. gesamt	Mio. €	114	332	1125	42
Mod. / Inst. (€ / m <sup>2</sup> / Jahr)	€ / m <sup>2</sup>	17,03	33,37	51,00	29,10
Aktivierungsquote	%	41,4	68,5	77,1	73,8
Nettokaltmiete Wohnen (Konzerndurchschnitt)	€ / m <sup>2</sup>	5,93	6,47*	6,26*	6,42*
Stichtagsbezogener Leerstand	%	1,9	2,3*	1,5*	3,6*
<b>Bewertungsergebnisse</b>					
Fair Value pro m <sup>2</sup>	€ / m <sup>2</sup>	1.371	2.090*	2.035*	2.187*
Multiplifier	x	18,9	27,2*	26,6*	28,04*
Ergebnis aus der Fair-Value Anpassung	Mio. €	683	2.397	3.434	384

\* bezogen auf das Cluster "Berlin"

- Wesentlich niedrigere Aktivierungsquote
- Im Vergleich mit den Berlin-Portfolios anderer Immobilienunternehmen stark konservativer Multiplikator

# Unternehmensprofil

## Benchmarking 2017

### Gewobag, Deutsche Wohnen, Vonovia, ADO (2/2)

Financial key indicators		 Gewobag <small>die ganze Vielfalt Berlins</small>	Deutsche Wohnen	VONOVIA	ADO 
Rating		A+ / A1	A- / A3	BBB+	Baa2
<b>Finanzindikatoren</b>					
Erlöse aus der Wohnungsbewirtschaftung	Mio. €	278	744	2.392	109
Ergebnis vor Zu- und Abschreibungen (EBITDA)	Mio. €	139	601	1.272	81
Funds from Operations I (FFO)	Mio. €	92	432	921	54
Konzernergebnis	Mio. €	540	1.781	2.567	368
Finanzverbindlichkeiten	Mio. €	2.344	7.247	14.061	1.451
Loan to value ratio (LTV)	%	35,9	34,5	39,8	39,6
Zinsbelastung	€/m <sup>2</sup>	12,30		14,30	
Eigenkapital	Mio. €	3.028	10.211	16.691	1.831
Eigenkapitalquote	%	49,9	49,7	44,5	52,1
<b>Finanzperformance</b>					
Umsatzrentabilität Wohnungsbewirtschaftung	%	65,4	82,3	48,1	70,6
EBITDA-Marge	%	49,1	57,1	35,3	74,6
EBITDA / m <sup>2</sup>	€/m <sup>2</sup>	35,33	60,00	59,07	54,23
Net Debt/EBITDA	x	14,5	11,5	10,8	9,1
Interest Coverage Ratio (EBITDA-zu-Zinsen)	x	2,8	4,0	3,6	2,7

- LTV & EK-Quote vergleichbar zu Wettbewerbern

02

# Finanzierungsbericht



# Finanzierungsbericht

## Kennzahlen

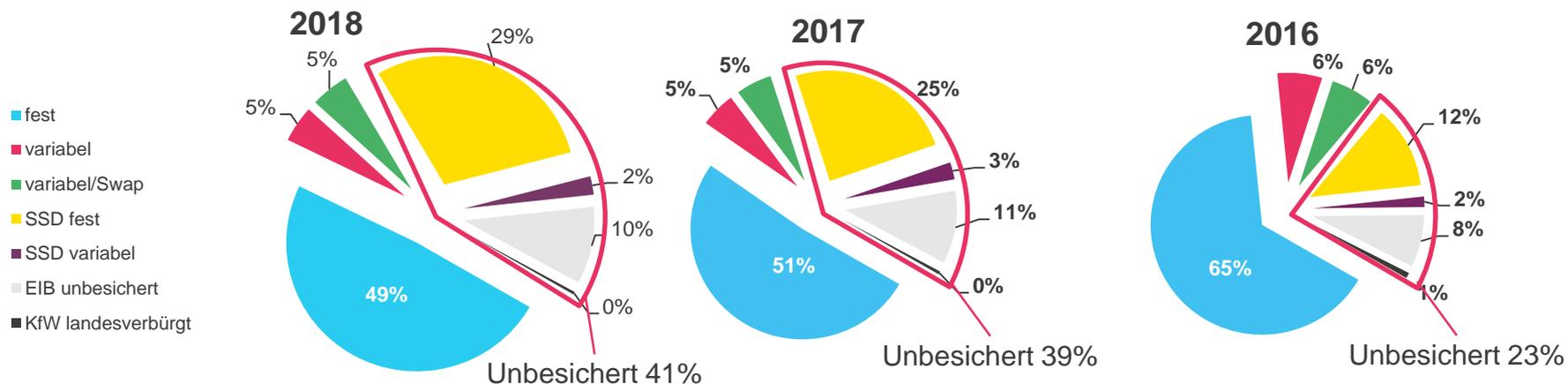
	2018	2017	2016	2015
Durchschn. Zinsbindungsdauer <sup>1)</sup>	14 Jahre	14 Jahre	13 Jahre	11 ½ Jahre
Durchschn. Restlaufzeit <sup>1)</sup>	18 ½ Jahre	19 Jahre	19 ½ Jahre	19 Jahre
Anzahl Darlehen	648	656	717	763
Darlehensvolumen	2.519 Mio. €	2.319 Mio. €	1.949 Mio. €	1.742 Mio. €
Durchschnittszins	2,15 %	2,24 %	2,55 %	2,76 %
Zinsaufwand	56,2 Mio. €	50,8 Mio. €	49,0 Mio. €	52,3 Mio. €
Durchschnittstilgungsleistung	2,75 %	3,06 %	3,75 %	4,14 %

- Reduzierung Anzahl Darlehen trotz steigendem Volumen
- Senkung Durchschnittszins und -tilgung

1) ohne Aufwendungsdarlehen, Baudarlehen und Bundessondermittel

# Finanzierungsbericht

	2018	2017	2016	2015
Anzahl Darlehen	638	656	717	763
Volumen Gesamtdarlehen	2.519 Mio. €	2.319 Mio. €	1.949 Mio. €	1.742 Mio. €
Volumen unbesicherte Darlehen	1.054 Mio. €	888 Mio. €	433 Mio. €	120 Mio. €
Davon mit Refinanzierungsbedarf	759 Mio. €	638 Mio. €	283 Mio. €	120 Mio. €
Beleihungsreserven <sup>1)</sup> nach Abzug geplanter Verwendungen	> 700 Mio. €	520 Mio. €	340 Mio. €	378 Mio. €



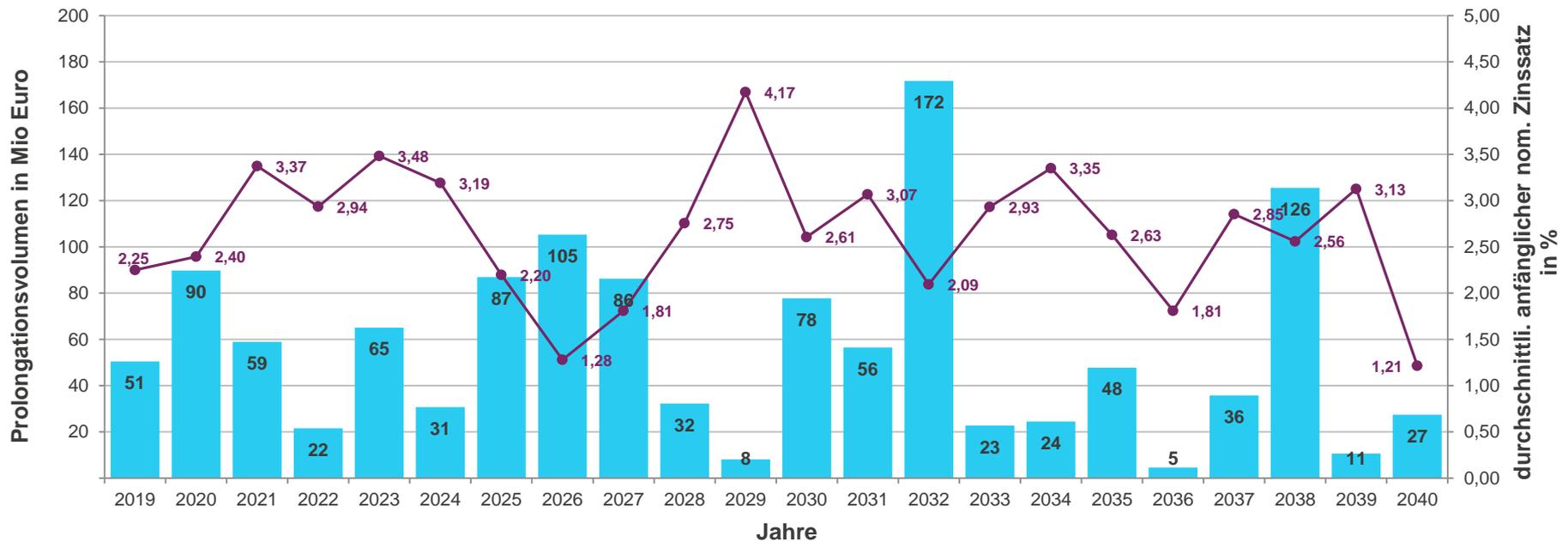
1) Überwiegend **komplett freie** Grundbücher, **ohne Anlagen im Bau/Baugrundstücke**, ohne Nachbesicherungspotential in Bestandsgrundbüchern

# Finanzierungsbericht

## Prolongationsvolumen & anfänglicher nominaler Zinssatz

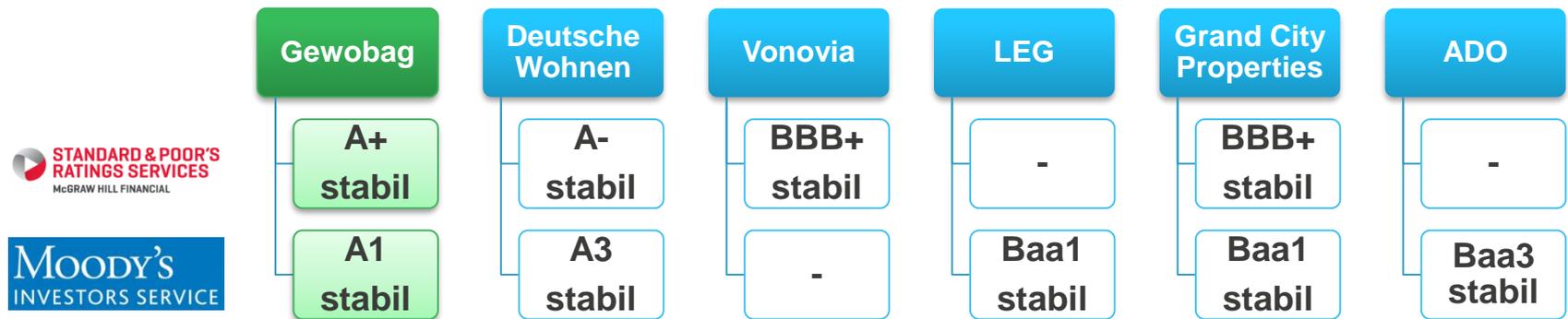
- Keine nennenswerten Zinsänderungsrisiken
- Risikostreuung bei Prolongationsterminen
- Reduzierung Darlehensanzahl
- Grundsätzlich lange Zinsbindungsfristen, aber auch Nutzung von Zinsvorteilen durch variable Darlehen
- Aufnahme von Schuldscheindarlehen zur Unterstützung des Wachstumsprozesses nach Rating

Stand: 01.03.2019



# Finanzierungsbericht

## Bestätigung des sehr guten Ratings der Gewobag



Erneute Bestätigung des Ratings mit stabilem Ausblick.

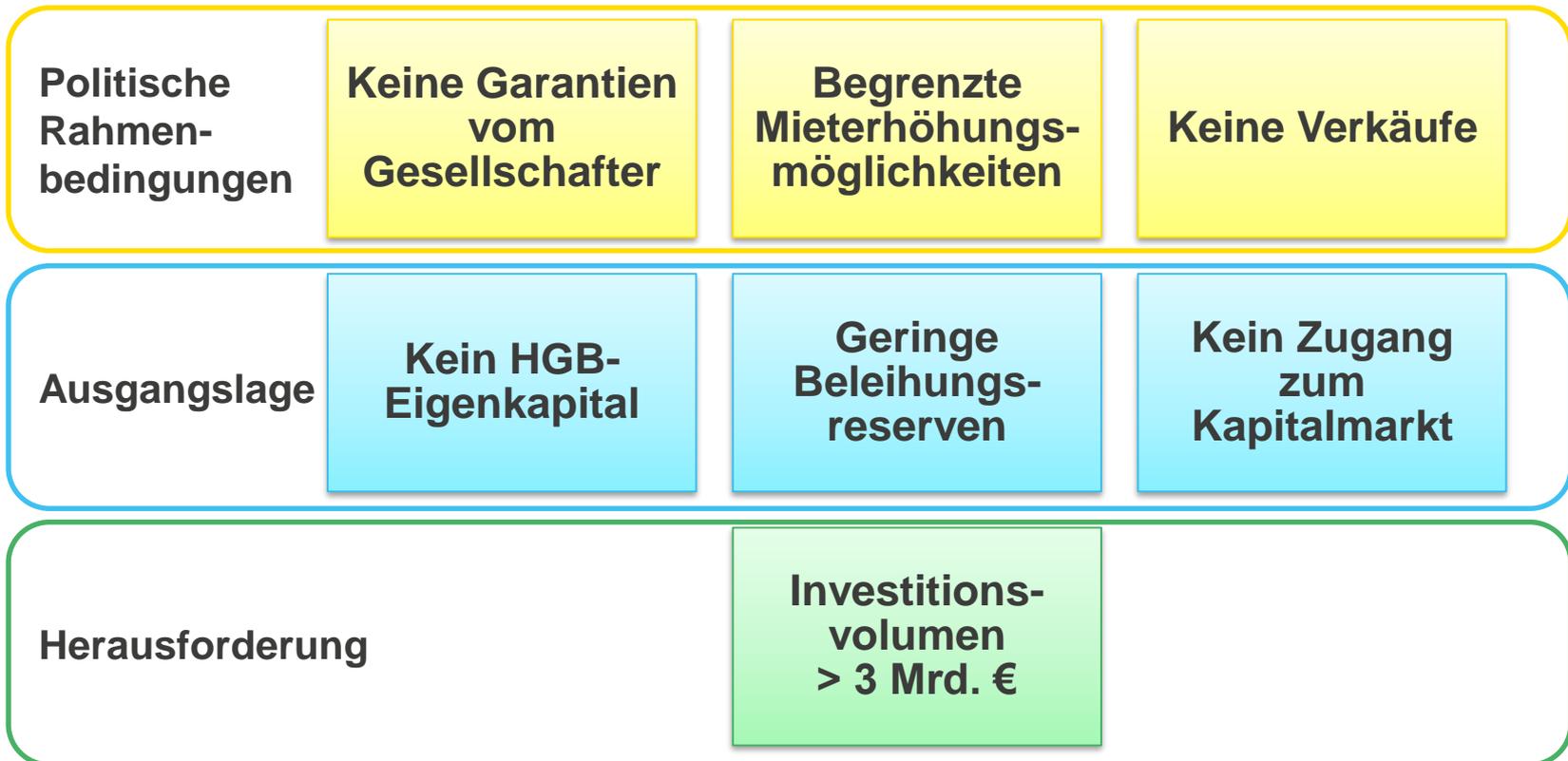
# 03

## Wachstumsfinanzierung



# Wachstumsfinanzierung

## Rahmenbedingungen



# Wachstumsfinanzierung

## Kernaussagen 2019 – 2029

### Ziel

- ca. 66.200 Wohnungen bis 2021 (Vorgabe 65.300)
- ca. 74.600 Wohnungen bis 2026 (Vorgabe 72.600); 76.800 in 2029
- Wachstum durch 73% Neubau und 27% Ankauf

### Neubau

11.400  
Wohnungen

### Ankauf

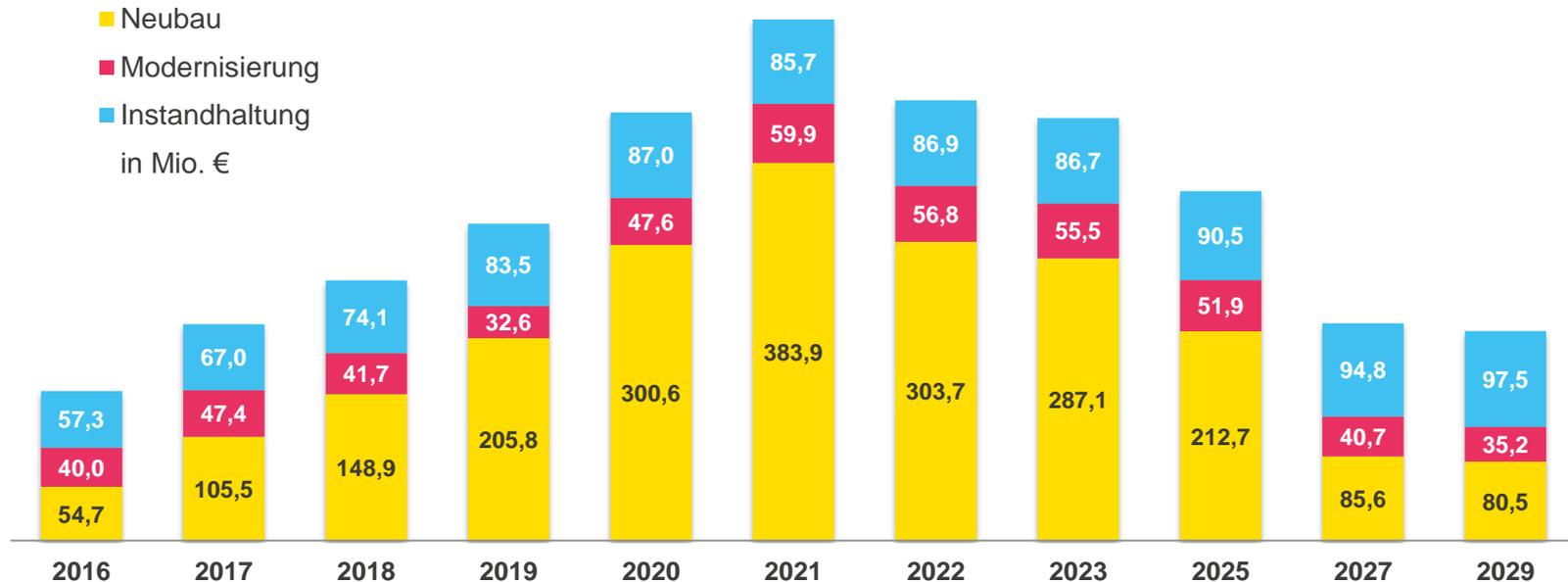
4.150  
Wohnungen

### Modernisierung

Investitionsvolumen  
ca. 3,6 Mrd. €

# Wachstumsfinanzierung

## Investitionsvolumen (ohne Investitionen in Ankauf)



- Kontinuierliche Investitionen in den Bestand
- Seit 2014 auch Investitionen in Neubau

# Wachstumsfinanzierung

## Kernaussagen 2019 – 2029

### Investitionen / Finanzierung

Mittelverwendung	Mio. €
Neubau	1.200
Projektankauf Neubau	1.150
Bestandsankauf	750
Modernisierung	500
<b>Summe</b>	<b>3.600</b>

Mittelherkunft	Mio. €
EIB / CEB	1.000
KfW	1.150
WFB	450
Sonstige Finanzierung* / EK**	1.000
<b>Summe</b>	<b>3.600</b>

\* grundpfandrechtlich besicherte Darlehen, Schuldscheindarlehen, Namensschuldverschreibungen und weitere Finanzierungsinstrumente

\*\* thesaurierte Jahresergebnisse sowie Einbringungsgrundstücke

# Wachstumsfinanzierung

## Europäische Investitionsbank

Mittelherkunft	Mio. €
EIB / CEB	1.000
KfW	1.150
WFB	450
Sonst. Finanzierung/ EK	1.000
<b>Summe</b>	<b>3.600</b>

### 1. Darlehen mit der Europäischen Investitionsbank (EIB)

Neubau

Modernisierung

Volumen	250 Mio. €
Status	Unbesichert
Marge	9 Basispunkte
Laufzeit	25 Jahre
Durchschnittliche Laufzeit	15 Jahre
Zinssatz	<b>0,83 %</b> p.a. für 1. Tranche 150 Mio. € (September 2016) <b>1,299%</b> p.a. für 2. Tranche 100 Mio. € (Dezember 2017)
Tilgung	Annuitätisch
Verwendungszweck	Neubau, Modernisierung und Instandsetzung
Financial Covenants	Besicherungskennzahl <sup>1)</sup> < 70%, Verlust des A-Ratings

- Frühzeitige Finanzierungssicherheit für die Wachstumsstrategie
- Betrifft ein Neubau- und Modernisierungsprogramm von 2015 bis 2020 i. H. v. ca. 470 Mio. €, davon finanziert EIB 50% der förderfähigen Kosten
- Weitere Darlehensverträge avisiert

<sup>1)</sup> Verhältnis zw. nominaler Höhe der in Abt. III der jeweiligen Grundbücher eingetragenen Grundpfandrechte und gesamten Immobilienvermögen nach IFRS

# Wachstumsfinanzierung

## Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) Zinsgünstiges endfälliges Baudarlehen (10-10-10<sup>1)</sup>)

Mittelherkunft	Mio. €
EIB / CEB	1.000
KfW	1.150
WFB	450
Sonst. Finanzierung / EK	1.000
<b>Summe</b>	<b>3.600</b>

	Neubau KfW 153 – Effizienzhaus 55	Modernisierung KfW 151 – Effizienzhaus 115 bis 85 KfW 152 – Einzelmaßnahmen/Maßnahmenpakete
Darlehenshöhe	max. 100.000,- €/WE	151: max. 100.000,- €/WE (KfW-Effizienzhaus) 152: max. 50.000,- €/WE (Einzelmaßnahmen/Maßnahmenpakete)
Zins	Zins: <b>1,40 %</b> Zusätzliche Zinssubvention IBB: aktuell 0,25%	Zins: <b>0,75 %</b> Zusätzliche Zinssubvention IBB: aktuell 0,6%
Tilgungszuschuss	<b>5 %</b>	<b>12,5 % bis 17,5 %</b>

- Endfällige Struktur zur Reduzierung der hohen Durchschnittstilgung
- Nutzung von KfW-Standards zur Erreichung der Klimaziele

<sup>1)</sup> 10 Jahre Laufzeit, 10 Jahre tilgungsfrei, 10 Jahre Zinsbindung

# Wachstumsfinanzierung

## Wohnungsbauförderung Berlin (WFB) Zinsloses Baudarlehen

Mittelherkunft	Mio. €
EIB / CEB	1.000
KfW	1.150
WFB	450
Sonst. Finanzierung / EK	1.000
Summe	3.600

### WFB 2018

max. 91.000,- €/WE (max. 1.300,- €/m<sup>2</sup>)

Tilgung: min. 1% p.a.

VKB: **0,3%** p.a. (<2,5 Mio. € → **0,4%**, <1,5 Mio. € → **0,6%**)

Anfängliche Miethöhe: 6,50 €/m<sup>2</sup> Wfl.

Zusätzlich für max. 20 % der errichteten Wohnungen: Baudarlehen max. 70.000,- €/WE (max. 1.000 €/m<sup>2</sup>), Tilgung min. 1% p.a. (Miethöhe max. 8,00 €/m<sup>2</sup>)

### WFB 2018

- Tilgungsverzicht von 25%
- Zusätzliches Baudarlehen für max. 20%

# Wachstumsfinanzierung

## Sonstige Finanzierung (inkl. Schuldscheindarlehen)

Mittelherkunft	Mio. €
EIB / CEB	1.000
KfW	1.150
WFB	450
Sonst. Finanzierung / EK	1.000
Summe	3.600

<b>Sonstige Finanzierung</b>	<b>ca. 1.000 Mio. €</b>
➔ SSD / NSV / Darlehen	ca. 420 Mio. €
➔ thesaurierte Jahresergebnisse / EK	ca. 580 Mio. €

### Ergänzend erfolgen im Zeitraum 2019-2029

- Anschlussfinanzierungen und Prolongationen im Umfang von ca. 650 Mio. €
- Refinanzierungen von langlaufenden Darlehen (>10 Jahre) mit Kündigungsmöglichkeit im Umfang von ca. 300 Mio. €
- 2019 ergänzendes Neu-Finanzierungsvolumen aus SSD/NSV im Umfang bis zu 300 Mio. möglich

# Wachstumsfinanzierung

## Sonstige Finanzierung – Schuldscheindarlehen „4 & 5“

Mittelherkunft	Mio. €
EIB / CEB	1.000
KfW	1.150
WFB	450
Sonst. Finanzierung / EK	1.000
<b>Summe</b>	<b>3.600</b>

	SSD4: März 2018	SSD5: September 2018
<b>Volumen</b>	50 Mio. €	
<b>Status</b>	Nicht nachrangig und unbesichert	
<b>Laufzeit</b>	30 Jahre	20 Jahre
<b>Kupon</b>	2,2 % p.a.	2,3 % p.a.
<b>Disagio</b>	0,545 %	0,25 %
<b>Tilgung</b>	Volltilgend, Raten	100 %, endfällig
<b>Anzahl Investoren</b>	1 – Privat-Platzierung	
<b>Abschnittsgröße</b>	1.000.000 €	
<b>Finanzielle Covenants</b>	Verlust des <b>Investment Grade Ratings</b>	

# Wachstumsfinanzierung

## Zinsindikationen

Mittelverwendung	Zinsindikation	Quellen
Neubau	0,3 <sup>1)</sup> – 1,25 % <sup>2)</sup>	<ul style="list-style-type: none"><li>• EIB / CEB</li><li>• KfW</li><li>• WFB</li></ul>
Modernisierung	0,15 <sup>2)</sup> – 1,299 %	<ul style="list-style-type: none"><li>• EIB / CEB</li><li>• KfW</li></ul>
Ankauf	ca. 2,3 % <sup>3)</sup>	<ul style="list-style-type: none"><li>• SSD / NSV</li></ul>

- KfW & WFB besichert, EIB / CEB & SSD unbesichert
- SSD / NSV z.T. auch für Neubau & Modernisierung
- Kombination aus endfälligen Strukturen (zur Tilgungsreduzierung) & Darlehen mit Regeltilgung
- Aktuell kaum Nutzung von Kapitalmarktdarlehen

<sup>1)</sup> VKB für Darlehen > 2,5 Mio. € nach WFB 2018

<sup>2)</sup> abzügl. zusätzl. Zinssubvention der IBB für KfW (Neubau: 0,25%; Modernisierung: 0,6%)

<sup>3)</sup> Zinssatz SSD5 für 20 Jahre

# 04

## Commercial Paper (CP) Programm

### 4.1 Beschreibung

### 4.2 Ergebnisse der Sondierungsphase



# Beschreibung

## Einführung

**Das Commercial Paper Programm („CP Programm“) ist ein rechtlicher Rahmen mit einem vordefinierten Höchstbetrag, unter welchem einzelne Finanzierungen („Commercial Paper“) emittiert werden können.**

- Betriebswirtschaftlich ähnlich wie Kreditlinie
- Verwendung zur Aussteuerung kurzfristiger Finanzierungsbedarfe
- Konditionen orientieren sich am Geldhandel
- Programm ist unbefristet
- Inanspruchnahme über einzelne Commercial Papers
- Keine Verpflichtung zur Inanspruchnahme
- Keine Börsenzulassung oder Wertpapierprospekt
- Laufzeiten der einzelnen CP zwischen sieben und 364 Tagen
- Zugriff auf viele Kapitalgeber zu sehr günstigen Zinssätzen

# Beschreibung

## Merkmale des Commercial Paper Programms

Parameter	Beschreibung	Vergleich zu SSD/NSV
<b>Instrument</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kurzfristig</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mittel- bis langfristig</li></ul>
<b>Laufzeit Programm</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Rahmen einmalig definiert</li><li>• Unbefristet</li><li>• Ausnutzung durch Emission einzelner Inhaberschuldverschreibungen (CP)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kein Rahmenprogramm</li></ul>
<b>Laufzeit CP</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• I.d.R. zwischen 7 und 364 Tagen (durchschnittlich 1 bis 3 Monate)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• SSD: ab 2 Jahre</li><li>• NSV: über 10 Jahre</li></ul>
<b>Verzinsung</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Feste Verzinsung für die Laufzeit der Einzelinhaberschuldverschreibung (CP)</li><li>• Auszahlung mit Disagio, Rückzahlung Nennbetrag bei Fälligkeit</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Feste oder variable Verzinsung möglich</li><li>• Zinszahlung jährlich</li></ul>

CP Programm und SSD sind insbesondere hinsichtlich Besicherung, rechtlicher Grundlage, Verwendungszweck, Investorenkreis und Handel identisch; sie unterscheiden sich lediglich bei der Laufzeit, der Verzinsung und dadurch, dass das CP nur durch ein vorher definiertes Rahmenprogramm genutzt werden kann.

# Beschreibung

## Parteien



- **Arrangeur:**
  - Aufsetzen CP Programm (Einbindung Anwalt)
  - Abschluss Mandatsvereinbarung
  - Arrangeur hat auch Händlerfunktion
- **Händler:**
  - vom Kreditnehmer ausgewählt<sup>1</sup>
  - Platzierung der Commercial Paper
  - Rechte und Pflichten beider Seiten über Dealership Agreement
  - i.d.R. etwa drei bis fünf Händler (Wettbewerb)
  - keine laufende Vergütung, sondern nur bei Abschluss einer Finanzierung
- **Zahlstelle:**
  - für Zahlungsverkehr
  - manche Arrangeure übernehmen Zahlstellenfunktion

<sup>1)</sup> Eine „Dealer of the Day“ Klausel garantiert der Gesellschaft aber gleichzeitig Flexibilität, wenn zukünftig von besonderen Opportunitäten mit Hilfe einer anderen Bank Gebrauch gemacht werden soll.

# Beschreibung

## Indikative einmalige Kosten

Arrangeur	35.000 €	<b>Einmalige Kosten für das Aufsetzen des Programms zwischen €60.000 und €65.000</b>
Anwalt des Arrangeurs und Händler	20.000 bis 25.000 €	
Zahlstelle	5.000 € <sup>1)</sup>	
Händler	Keine laufende Gebühr <sup>2)</sup>	

### Beispielrechnung über 80 Mio. € für 6 Monate

#### Kreditlinien

##### Bank 1

Volumen	40.000.000 €
Indikativer Zinssatz	0,38%

##### Bank 2

Volumen	40.000.000 €
Indikativer Zinssatz	0,20%

#### Commercial Paper

Volumen	80.000.000 €
Indikativer Zinssatz	0,01%
Einmalige Kosten	65.000 €

Zinsaufwand Bank 1	76.000 €
Zinsaufwand Bank 2	40.000 €
	<b>116.000 €</b>

Zinsaufwand CP	4.000 €
Einmalige Kosten CP	65.000 €
	<b>69.000 €</b>

1) Pro Ziehung: €70-€180

2) Gebühr ist lediglich bei Abschluss einer Finanzierung fällig. Gebühr ist im quotierten Zinssatz berücksichtigt (wird nicht separat veröffentlicht)

# Beschreibung

## Vor- und Nachteile

### Vorteile

- Einfache, standardisierte Dokumentation (i.d.R. keine Aktualisierung)
- Keine Begrenzung des Verwendungszwecks
- Programm ist unbefristet
- Hohes Volumen darstellbar
- Flexibel einsetzbar
- Günstige Refinanzierung über kurzfristigen Kapitalmarkt (kein EURIBOR-Floor)
- Geringe Mindestemissionsvolumina (z.B. 2 Mio. €)
- Breite Investorenbasis
- Schonung von Kreditlinien
- Weitere Diversifizierung der Finanzierungsstruktur
- Unbesichert

### Nachteile

- Abnehmerisiko, da keine Underwriter-Garantie
- Nicht aufnahmefähige Märkte, z.B. aufgrund von Marktvolatilitäten
- Bei Nichtnutzung keine Kompensation der entstehenden Kosten

# 04

## Commercial Paper (CP) Programm

- 4.1 Beschreibung
- 4.2 **Ergebnisse der Sondierungsphase**



# Ergebnisse der Sondierungsphase

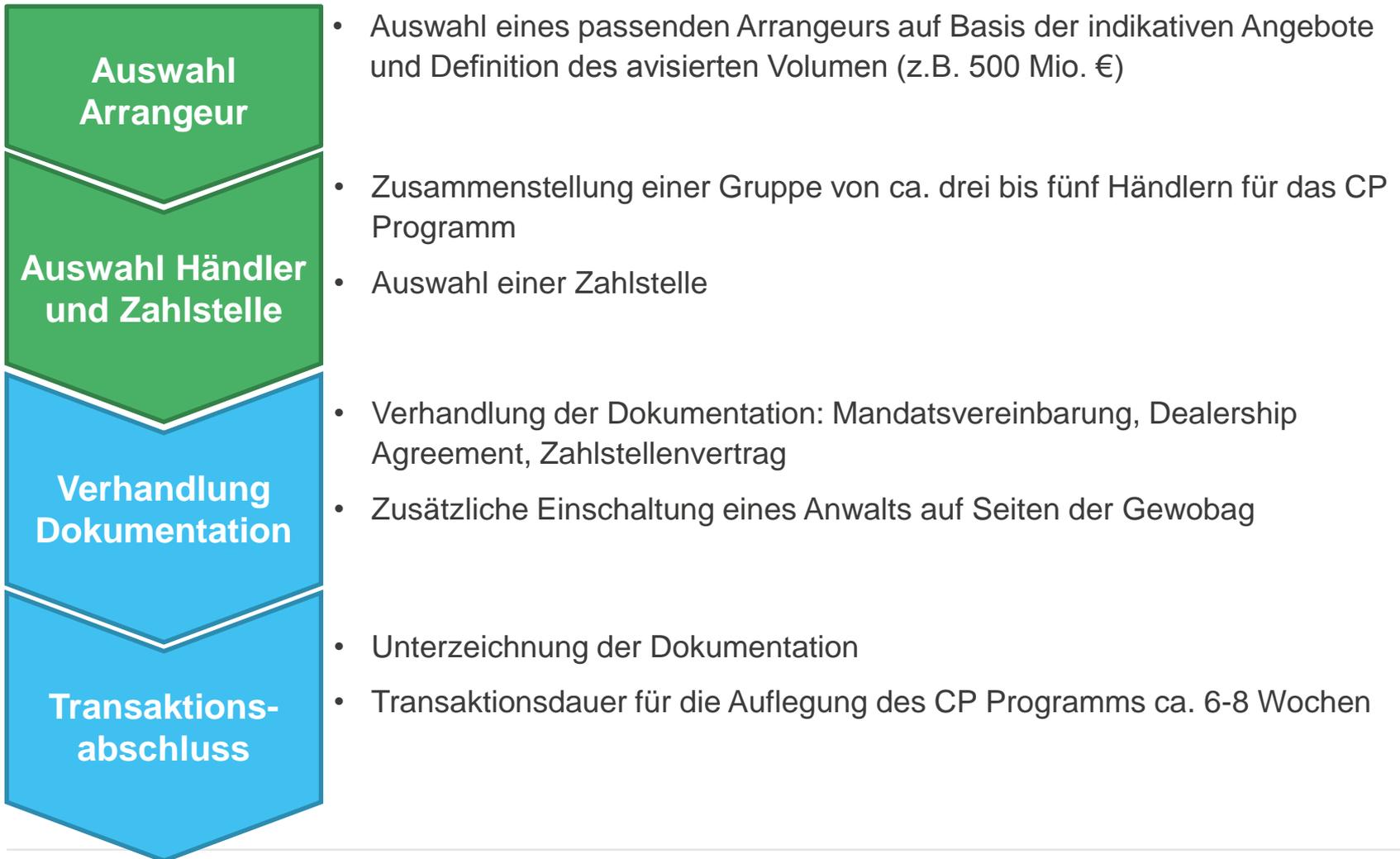
## Ergebnisse indikativer Gespräche mit Banken

	Bank 1	Bank 2	Bank 3	Bank 4
Arrangeur	Ja	Ja	Ja	Ja
Händler	Ja	Ja	Ja	Ja
Zahlstelle	Ja	Ja	Nein	Nein
Gebühren für Anwalt der Händlergruppe (einmalig)	€20.000- €25.000	€20.000- €30.000	€20.000- €25.000	€15.000- €50.000
Gebühren für Arrangierung (einmalig)	€35.000	k.A.	€15.000	€10.000
Zahlstelle	€5.000 (einmalig) €70-€180 je Ziehung	€5.000 (einmalig) €100 je Ziehung	-	-

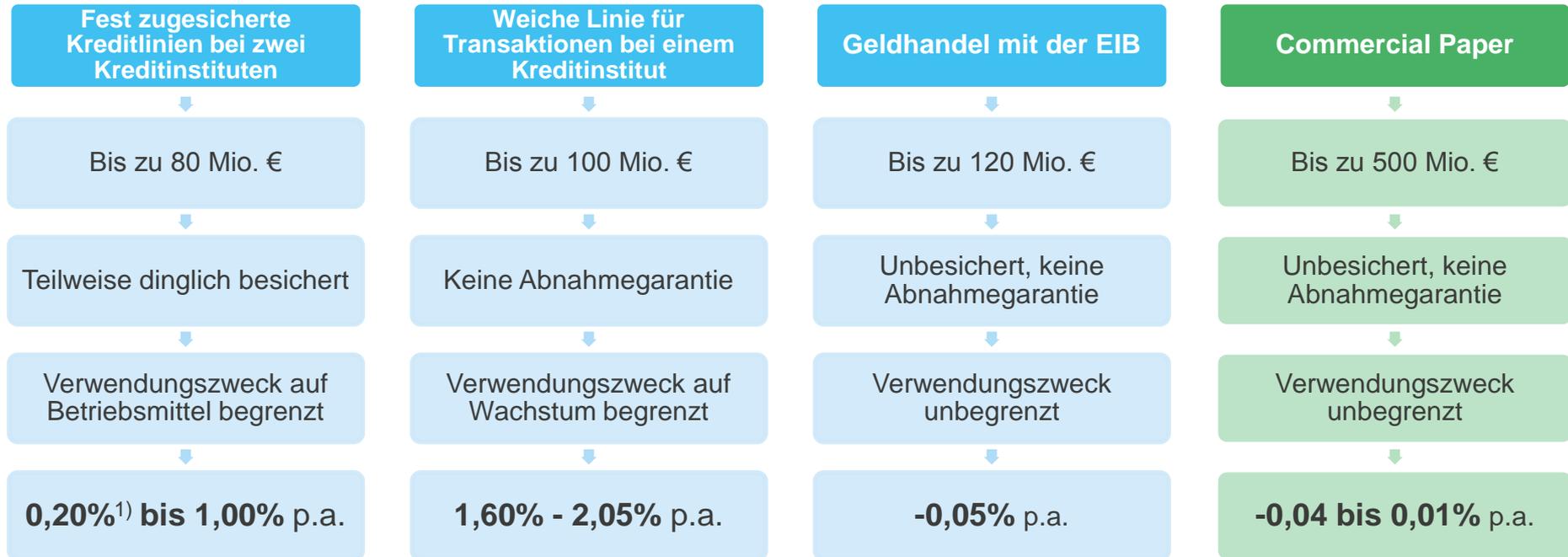
**Zusätzlich ist es zu empfehlen, einen Anwalt einzusetzen, der die Interessen der Gewobag vertritt**

# Ergebnisse der Sondierungsphase

## Nächste Schritte



# Ausblick kurzfristige Finanzierungsmittel



Auch wenn bei allen kurzfristigen Instrumenten außer Kreditlinien keine Abnahmegarantie gewährt wird, ist es sehr wahrscheinlich, dass Liquidität zur Verfügung gestellt wird.

1) Sonderkontingent Bank 2 2018

# Exkurs

## Nachhaltigkeit & Impact Investing



# Übersicht

## Aufbau und Implementierung eines strukturierten Nachhaltigkeitsmanagementsystems



### Informationen

#### Ziele eines Nachhaltigkeitsmanagements:

- Aufklärung über Definition Nachhaltigkeit -> Wirtschaft, Soziales, Umwelt im Einklang
- Relevanz von Nachhaltigkeit im Kerngeschäft darstellen
- Rechtl. Anforderungen erfüllen (Beschluss Abgeordnetenhaus Berlin von September 2018)

#### Unterstützung:

- Nachhaltigkeitsbeauftragte als zentrale Anlaufstelle im Unternehmen
- Nachhaltigkeitsbericht nach dem Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK) als ein Steuerungsinstrument des internen Nachhaltigkeitsmanagements und der KPIs

#### Erreichte Meilensteine:

- Commitment Top Management
- Wesentlichkeitsanalyse durchgeführt
- Nachhaltigkeitsbroschüre 2017 veröffentlicht
- Erste Ideen Nachhaltigkeitsprogramm

#### Nächste Schritte:

- Entwicklung von Schwerpunktthemen und Zielsetzungen
- Priorisierung der Ideen Nachhaltigkeitsprogramm anhand der Zielsetzungen

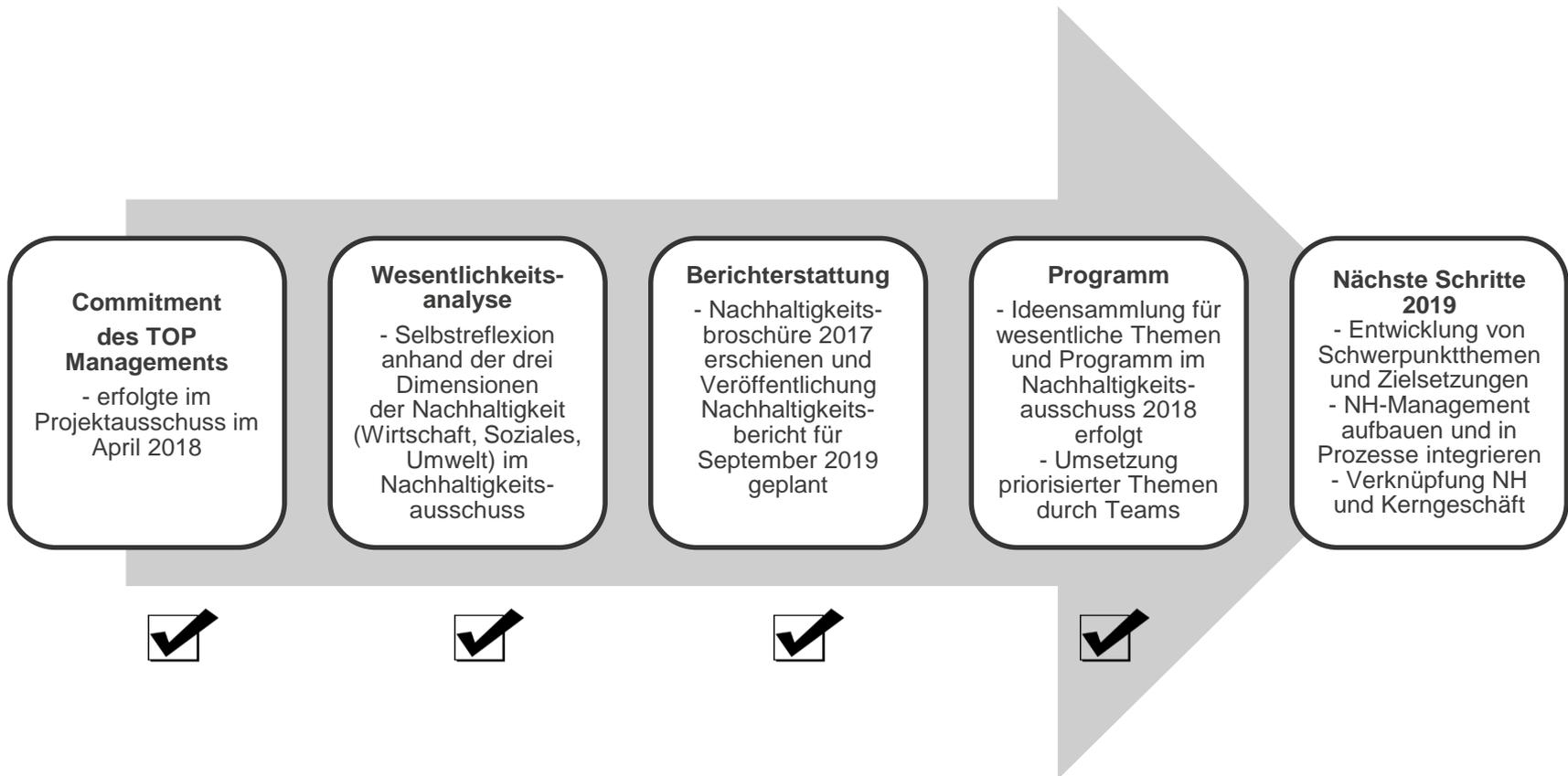
#### Damit verbundene Projekte / Teilprojekte:

- EFL Nachhaltigkeitszertifizierung
- Umwelt KPIs (u.a. CO2 Berechnung nach Greenhouse Gas Protocol und die damit verbundene Entwicklung einer Klimastrategie)

# Was wurde bisher erreicht?



## Nachhaltigkeitsmanagementsystem und Berichterstattung



# Impact Investing: Machbarkeitsstudie (1/3)

## Inhalt und Ziel

- **Bereitstellung von Informationen:**
  - Gegenseitige Erwartungen bei Kreditgebern & Kreditnehmern
  - Identifikation dezidierter Impact-Investoren für bezahlbaren Wohnraum in den verschiedenen Ländern
  - Aufbau des Messinstruments
  - Gestaltung des Zertifizierungsverfahrens
- **Vorteile der Teilnahme an der Machbarkeitsstudie:**
  - Früherer Zugang zu Impact-Investoren
  - Nachlässe beim Erwerb des Labels

**Ziel: Bestätigung für ein Zertifizierungslabel von der Impact-Investorengemeinschaft in ganz Europa**

# Impact Investing: Machbarkeitsstudie (2/3)

Die Dimensionen “Tenant” und “Ecology” sind für den Nachhaltigkeits-Framework relevant

Beschreibung

## NACHHALTIGKEITS-FRAMEWORK



### TENANT ("SOZIAL")

- Mieter als Kunden sind von den **Handlungen** der Wohnungsunternehmen **wesentlich betroffen**
- Die Dimension erfasst **Kriterien**, die sowohl die **Wohnverhältnisse**, als auch die **Struktur** der **Mieterschaft** betreffen



### ECOLOGY ("ÖKOLOGISCH")

- **Ökologische Aspekte** sind eine **große Herausforderung** für die **Wohnungswirtschaft** und müssen daher in **verschiedenen Phasen** des **Lebenszyklus** eines **Gebäudes** berücksichtigt werden
- Die Dimension umfasst **Kriterien** hinsichtlich der **Umwelt** und dem **ökologischen Umfeld**

## KREDIT-RATING



### ECONOMY

- **Wirtschaftliche Stabilität** ist der wichtigste Aspekt für **Finanzierungspartner**
- Hier werden **Kriterien** aufgenommen, die die **wirtschaftliche Situation** und **nachhaltige Finanzierungsmöglichkeiten** erfassen



Die Ziele, die durch die Projektteilnehmer ausgewählt wurden, werden auf den folgenden Seiten dokumentiert

# Impact Investing: Machbarkeitsstudie (3/3)

Machbarkeitsstudie abgeschlossen – Ziele für die nächste Projektphase wurden bereits identifiziert



## ANSCHLUSSPROJEKT



# Ausblick Impact Investing: Entwicklung Label

## Inhalt und Ziel

### Erstellen des Rahmens für Impact Investing Finanzierungen

- Dokumentation der Nutzung der Erlöse
- Dokumentation des Managements der Erlöse
- Ansatz für die Projektbewertung und Auswahl der Ziele
- Reporting

Finalisierung des Labels

Kooperation mit Second-Party-Opinion-Gesellschaft

Impact Investing Label für Social Housing

# Gewobag – Die ganze Vielfalt Berlins



# Haben Sie noch Fragen?



**André Friedrich**

Bereichsleiter

Finanz-Services

[a.friedrich@gewobag.de](mailto:a.friedrich@gewobag.de)

030 4708-1301

## **Gewobag**

Wohnungsbau-Aktiengesellschaft Berlin

Alt-Moabit 101 A

10559 Berlin

[service@gewobag.de](mailto:service@gewobag.de)

[www.gewobag.de](http://www.gewobag.de)

# Vielen Dank für ihre Aufmerksamkeit!

