

REDE

Ottmar Nau
Vorstandsvorsitzender

Anlässlich
der ordentlichen Hauptversammlung
am 29. August 2008 in Berlin

- Es gilt das gesprochene Wort -

[Danke, Herr Vorsitzender]

Sehr geehrte Damen und Herren,

Liebe Geschäftspartner und Freunde der Nau Real Estate Group AG,

Liebe Aktionäre,

auch ich heiße Sie im Namen des Vorstands sehr herzlich willkommen hier in Berlin zur ordentlichen Hauptversammlung im ersten vollen Geschäftsjahr unseres Unternehmens.

„Wir sind ein junges Unternehmen mit langer Erfahrung“.

Auf diese Formel lässt sich die Nau Real Estate Group bringen. Erst am 16. November 2007 aus der Taufe gehoben, versammelt der zweiköpfige Vorstand, namentlich Herr Mengdehl und meine Person, doch zusammen 20 Praxisjahre in der Immobilienbranche.

Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die NRG in Deutschland zu einem führenden Spezialisten für den Handel und die Bestandshaltung von Immobilien im mittleren und unteren Preissegment zu machen.

Dazu planen wir, das bewährte Geschäftsmodell der „Nau Group“, mit der wir bisher am Markt tätig sind, dauerhaft auf die neue Nau Real Estate Group AG anzuwenden und die NRG so sukzessive mit immer mehr Immobiliensubstanz zu befüllen.

- I. Die Finanzkrise hat unseren Geschäftsstart verzögert
- II. Wir bauen eine starke und flexible Gruppe
- III. Wir setzen auf langfristige Partnerschaften
- IV. Wir streben 2008 ein ausgeglichenes Ergebnis an

In vier Schritten will ich Ihnen heute unser Unternehmen, seine Geschäftstätigkeit sowie unsere weiteren Pläne vorstellen – hier auf dem Chart in vier Kernbotschaften festgehalten.

Erstens erkläre ich, wie und warum auch wir von den Folgen der Finanzkrise 2007 betroffen sind. Sie hat unseren Geschäftsstart verzögert.

Zweitens lege ich Ihnen unser Geschäftsmodell dar und zeige Ihnen, welche Antwort wir auf die Folgen der Finanzkrise geben wollen.

Drittens erläutere ich Ihnen weitere Eckpfeiler unserer Geschäftstätigkeit und Planungen und

geben Ihnen **viertens** eine kleine Guidance für das laufende Geschäftsjahr 2008.

I. Die Finanzkrise hat unseren Geschäftsstart verzögert



Meine Damen und Herren,

wir sind mit der NRG angetreten, um durch die Übernahme eines Börsenmantels zu einem führenden Immobilienunternehmen in Deutschland zu werden.

Wir konzentrieren uns dabei auf Immobilien im mittleren und unteren Preissegment – und nicht auf Luxusimmobilien. Der Grund ist, dass Luxusimmobilien stärker von Konjunkturzyklen abhängig sind und ihre Bewertung entsprechend stärkeren Schwankungen ausgesetzt ist. Für Luxusimmobilien können daher kaum verlässliche Prognosen über einen langen Zeitraum gemacht werden. Im mittleren und unteren Preissegment hingegen, auf das wir fokussieren, sind Prognosen präziser zu machen, da die Kundengruppen dieser Objekte unabhängig von konjunkturellen Schwankungen immer Wohnraum benötigen.

Dem aktuellen Konjunkturzyklus in der Folge der Finanzkrise aber konnte sich auch unser Ziel-Segment nicht entziehen.

Die gesamte Branche leidet seit Herbst 2007 unter einem großen Vertrauensverlust und einer Kaufzurückhaltung, von der auch das mittlere und untere Preissegment erfasst worden sind. Auch wir waren direkt betroffen. Drei fest eingeplanten Transaktionen konnten wir nicht realisieren, eine davon mit einem internationalen Investor mussten wir sogar rückabwickeln. Wir haben unsere Planzahlen nachträglich entsprechend revidieren müssen.

Zudem waren unsere personellen Ressourcen enorm gebunden durch die Formalitäten in Zusammenhang mit der Übernahme des Börsenmantels und die Anmeldung der neuen AG.

Aus diesen Gründen konnten wir unsere Geschäftstätigkeit im Rumpfgeschäftsjahr 2007 nicht wie geplant entfalten. Entsprechend enthält der Jahresabschluss 2007 auch noch keine operativen Erträge.

Die operative Geschäftstätigkeit mussten wir um ein paar Monate in das laufende Jahr 2008 verschieben. Dazu später mehr.

Zunächst ein Wort zur Finanzkrise.

Wir nehmen die Entwicklungen im Zuge der Finanzkrise sehr ernst.

Aber: Die Entwicklung macht uns auch keine irrational große Angst.

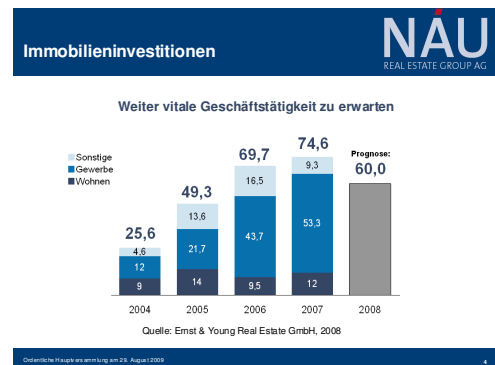
Denn der Immobilienmarkt ist doch seit Jahrzehnten durch ein Auf und Ab gekennzeichnet. Das soll auch dieses Chart verdeutlichen.

- Die Nachwendezeit brachte eine große Euphorie in den deutschen Immobilienmarkt. Allerdings wurden in dieser Zeit auch die Preise vieler Immobilienwerte durch die Fördergebieten-Abschreibung künstlich aufgebläht.
- Mit dem Platzen der so genannten New-Economy-Blase im Jahr 2000 folgte eine über Jahre anhaltende Durststrecke, die erst ab zirka 2004 durch den Nachfrageboom von internationalen Investoren wieder beendet wurde. Es flossen erneut enorme liquide Mittel in den Markt. In den USA und in England, wie auch Spanien stiegen die Immobilienwerte sogar irrational hoch. Mit den Folgen dieser Übertreibungen haben wir jetzt zu kämpfen.

Die Immobilienwerte in Deutschland sind nicht so extrem wie in den besagten Ländern gestiegen, sondern bewegen sich im internationalen Vergleich noch immer auf niedrigem Niveau. Wir rechnen daher damit, dass auch dieser Krise wieder die Einsicht folgen wird, dass Investitionen in deutsche Immobilienwerte eine solide und sichere Anlage sind. Im Übrigen: Sollten die **aktuellen Inflationstendenzen** anhalten, ist damit zu rechnen, dass Immobilien und andere Sachwerte wie in früheren Zeiten wieder als sicherer Hafen empfunden werden.

Meine Damen und Herren,

aus diesen Ausführungen soll deutlich werden, dass wir unsere Geschäfte entlang von zwei wichtigen Markttrends entwickeln können.

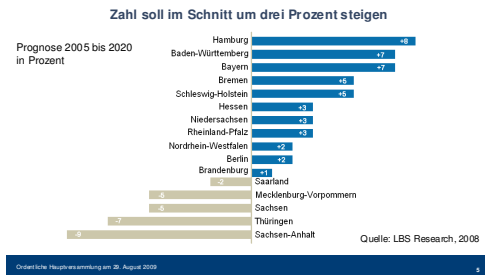


Erstens: Immobilien-Investitionen in Deutschland bleiben attraktiv.

Viele Investoren sehen, dass es in Deutschland nicht zu Übertreibungen wie in den USA und einigen europäischen Ländern gekommen ist. Sie investieren wieder bzw. nach wie vor, wenn auch die Anforderungen der Banken hinsichtlich des Eigenkapitals gestiegen sind.

So rechnet Ernst & Young Real Estate nach einer Umfrage bei professionellen Immobilienmarkt-Teilnehmern damit, dass das Investitionsvolumen in Deutschland auch nach dem Rekordjahr 2007 im laufenden Jahr 2008 mit 60 Milliarden Euro hoch bleiben wird.

Auch ich kann Berichte in Fachmedien bestätigen, wonach das Interesse an Käufen langsam, aber doch merklich wieder erwacht. Wir verzeichnen wieder mehr Anrufe von Maklern und Händlern, die sich nach den Konditionen für kleinere Pakete im Bereich von zehn bis 15 Millionen Euro Transaktionsvolumen erkundigen.



Der zweite wichtige Markttrend heißt:

Der Bedarf an Wohnraum wird in unserem Segment noch zunehmen.

So geht LBS Research davon aus, dass die Zahl der Privathaushalte in Deutschland bis zum Jahr 2020 um durchschnittlich drei Prozent ansteigen wird. Demnach wird es in knapp zwölf Jahren 40,5 Millionen Haushalte geben, das ist eine Million mehr als im Basisjahr 2005.

Ein- und Zweipersonenhaushalte sollen im Jahr 2020 bereits 77 Prozent aller Haushalte ausmachen, 5 Prozentpunkte mehr als 2005. Hintergrund ist, dass die jüngeren Generationen neue Lebensstile als Single bevorzugen, und dass ältere Menschen eine immer höhere Lebenserwartung haben.

Das Forschungsinstitut Empirica schätzt, dass der Bedarf an neuen Wohnungen aktuell bei 333.000 Einheiten pro Jahr liegt. 2007 aber wurden nur rund 182.000 Wohneinheiten neu genehmigt.

Damit liegt der Bedarf doppelt so hoch wie das Angebot. Das Institut folgert: Steigende Preise und Mieten sowie Schwierigkeiten bei der Wohnungssuche seien nur noch ein Frage der Zeit.

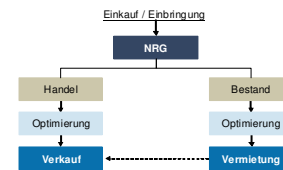
II. Wir bauen eine starke und flexible Gruppe

Meine Damen und Herren,

wir wollen die NRG zu einer starken und flexiblen Gruppe entwickeln.

II. Wir bauen eine starke und flexible Gruppe

Fokus zunächst auf Einkauf und Bestandsaufbau



Eine Gruppe, die einen starken Bestand hat und flexibel genug bleibt, einen attraktiven Immobilienhandel zu betreiben. Wir nutzen also grundsätzlich die beiden Ertragsquellen Vermietung und Verkauf.

Die Zeit der noch andauernden Finanzkrise aber werden wir für eine **Interims-Strategie** nutzen: Wir richten in diesem und wohl auch im nächsten Jahr unseren Fokus im Immobilienhandel auf den Einkauf und wollen so einen soliden Bestand aufbauen. Das ist insofern eine Interims-Strategie, weil wir davon abweichen, den Verkauf von Immobilienbeständen in gleichem Umfang zu verfolgen.

Unsere Interims-Strategie macht Sinn, weil wir antizyklisch handeln. Die aktuellen Marktpreise laden geradezu zum Einkauf ein. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Die Preise in unserer Schwerpunktregion Nordrhein-Westfalen bewegen sich aktuell auf ein Niveau der schwierigen Jahre 2000 und 2001 zu.

Aktuell verhandeln wir in NRW über den Erwerb von Beständen in einer Größenordnung von zirka 50 Millionen Euro. Unsere Angebotspreise hätte man dabei noch vor 12 Monaten zurückgewiesen. Heute ist das anders. Die Finanzkrise zwingt die Verkäufer wieder, sich mit unseren Kaufpreisvorstellungen zu befassen. Das sind gute Vorzeichen.

Immer aber haben wir dabei die Substanzstärke sowie unsere eigene Flexibilität im Blick.

Flexibel macht uns dabei ein Management-Tool, das in der Branche auch mit „Atomisierung“ beschrieben wird.

So ist es ein wesentlicher Kern unseres Geschäftsmodells, dass wir Objektgesellschaften pro Investitionsprojekt gründen, mit einem eigenen Management versehen und die Bestände der Objektgesellschaft anschließend in die NRG einbringen – oder sonstige Beteiligungsvarianten prüfen.

Diese Gründung und Einbringung von Objektgesellschaften ist zum einen eine wirtschaftliche Notwendigkeit, zum anderen bringt sie höhere Margen.

Die wirtschaftliche Notwendigkeit liegt darin, dass sich der Handel mit Immobilien als eine konkrete Folge der Finanzkrise in absehbarer Zeit vor allem im Bereich kleinerer Transaktionsvolumina von zehn bis 15 Millionen Euro abspielen wird. Dazu benötigt man Flexibilität und ein diversifiziertes Portfolio. Das erreichen wir dadurch, dass wir die einzelnen Objekte jeweils durch ein persönlich verantwortliches Management betreuen lassen. So erzielen wir einen guten Quotienten aus persönlichem Einsatz und Konzern-Flexibilität.

Würden wir hier organisatorisch zu groß und im Angebot zu unflexibel sein, würde der Markt das bestrafen.

Ein weiterer Vorteil von kleineren Objektgesellschaften liegt in höheren Margen.

Hintergrund ist, dass der Gesetzgeber im Einkommensteuergesetz eine so genannte „Zinsschranke“ eingeführt hat. Diese Zinsschranke verhindert, dass – in einfachen Worten - Zinsaufwendungen von mehr als einer Million Euro in vollem Umfang steuerlich geltend gemacht werden können.

Wir wollen gerne – auf steuerrechtlich einwandfreie Weise selbstverständlich – unter der Zinsschranke bleiben und auch künftig Zinsaufwendungen möglichst in vollem Umfang steuerlich geltend machen können.

Was haben wir uns konkret für die nächsten Monate vorgenommen?

Wir werden mindestens drei, vielleicht sogar vier Gesellschaften in die NRG einbringen. Für alle Projekte laufen die formalen Übernahmeprozesse.

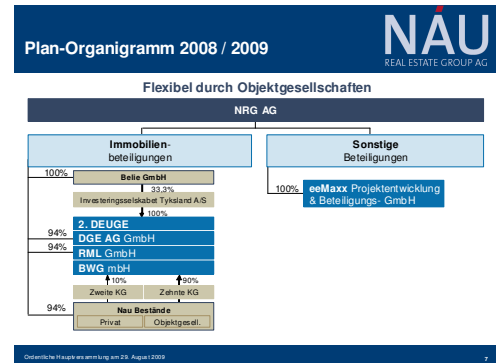
Wir kommen gut voran.

Wenn ich sage, drei bis vier Objektgesellschaften, dann will ich andeuten, dass jede Einbringung ihre Zeit benötigt. Wir müssen in jedem Einzelfall zahlreiche wirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Fragen klären. Parallel prüfen wir immer Umfinanzierungen der Gesellschaften zu günstigen Konditionen, um den Cash-Flow zu erhöhen.

Um diese Objektgesellschaften geht es:

- **Erstens die Deutsche Grundeigentum Aktiengesellschaft – DGE –** mit Sitz in Berlin. Die Gesellschaft stammt aus dem Besitz der Nau Group und bringt 21 Objekte in Nordrhein-Westfalen mit in die NRG ein. Den Kaufpreis für 94 Prozent an der DGE wollen wir mit einer Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital in Höhe von 177.000 Aktien finanzieren. Der Wert des Unternehmens wird also zum Einbringungsstichtag mindestens dem aktuellen Kurswert von 177.000 NRG-Aktien entsprechen.

Auch die Einbringung der drei weiteren Gesellschaften wollen wir über das genehmigte Kapital finanzieren.



Es handelt sich um:

- Die **Rhein-Münster-Liegenschaften GmbH** – kurz RML GmbH – ebenfalls mit Sitz in Berlin. Die RML haben wir bereits mit Blick auf die Einbringung in die NRG gegründet. Sie bringt 19 Objekte in Nordrhein-Westfalen in die NRG ein.
- Dann die **Bau- und Wohnungsgesellschaft** – BWG – mit Sitz in Angermünde in Brandenburg. Es handelt sich um ein kommunales Unternehmen. Wir prüfen noch, ob die gesamte Gesellschaft übernommen wird oder nur Teile daraus.
- Und schließlich die **Berlin Liegenschaften GmbH** – kurz Belie. Wir streben einen 100-prozentigen Anteil an der Belie an. Die Gesellschaft hält wiederum ein Drittel der Anteile an einer dänischen Aktiengesellschaft, die ihrerseits 100 Prozent an der Zweiten Deutschen Grundeigentum GmbH besitzt – abgekürzt DEUGE. Wir haben mit der Beteiligung an der Belie Einfluss auf ein Drittel der Bestände der DEUGE – oder einen Verkehrswert in einer Gesamthöhe von 26,6 Millionen Euro.

Eine weitere wichtige Einbringungs-Entscheidung steht noch aus.

Es ist die Entscheidung, in welchem Umfang **Bestände aus der Nau Group** mit in die NRG eingebracht werden. Anfänglich hatten wir vor, nur Einzel-Bestände in die neue NRG zu überführen. Mittlerweile erwägen wir aber auch die Möglichkeit, nicht nur Teile, sondern die gesamten Bestände der Nau Group – also private Bestände wie auch Objektgesellschaften - nach und nach in die NRG einzubringen.

Das hätte den Vorteil einer klaren Struktur, weil es kein Nebeneinander von Nau Group und NRG mehr gäbe.

Aber wie gesagt: Die Entscheidung ist noch nicht getroffen und wird erst in den nächsten Monaten fallen. Erst müssen alle steuerlichen, rechtlichen, wirtschaftlichen und sonstigen Aspekte passen, bevor wir einen solchen Plan konkret angehen.

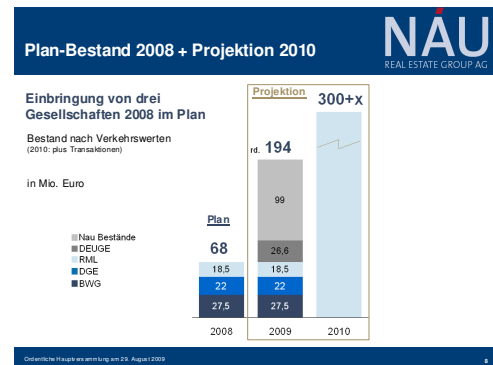
Erlauben Sie mir an dieser Stelle ein Wort zur eeMaxx GmbH – auf dem Chart rechts unter „Sonstige Beteiligungen“.

Wir haben nach der Übernahme des Börsenmantels der eeMaxx AG mit der Tochtergesellschaft eeMaxx GmbH ein Unternehmen an Bord, das herkömmlich ein Komplettanbieter für Biogasanlagen in Deutschland und Rumänien war. Aufgrund politischer Rahmenbedingungen und Änderungen am Energieeinspeisegesetz (EEG) kann das Geschäft zur Zeit nicht wirtschaftlich betrieben werden und ruht.

Wir wollen nun die eeMaxx GmbH mit einem Unternehmen in Sachsen zusammenführen, das über eine moderne Technologie verfügt, aus allen Arten von Abfällen Energie in Form von Strom, Gas, Wärme und Wasserstoff wirtschaftlich zu erzeugen. Wir streben eine 50-prozentige Beteiligung noch in diesem Jahr an. Das hört sich zunächst wie eine branchenfremde Beteiligung an. Aber wir versprechen uns davon, dass wir brach liegendes Know-how zur Stromerzeugung in unserer Gruppe neu aktivieren können und längerfristig möglicherweise aus eigener Kraft unabhängiger werden von den steigenden Energiekosten.

Zurück zu unseren Immobilienbeteiligungen.

Was bedeutet das bisher Gesagte in Bestandszahlen?



Der Verkehrswert der drei Gesellschaften BWG, DGE und RML liegt bei 68 Millionen Euro, die addierten Mieteinnahmen bei rund 6 Millionen Euro jährlich. Ihre Einbringung wird in diesem Jahr abgeschlossen sein, da sind wir sehr sicher.

Die Zahl 68 Millionen ist deshalb unsere offizielle Plan-Zahl zum Bestand 2008.

Ich will Ihnen auch noch eine **Projektion** für die nächsten beiden Jahre liefern, also eine Art Hochrechnung der Potenziale. Diese Hochrechnung wird allerdings nur unter bestimmten Prämissen aufgehen.

Rechnen wird zu unserem Plan-Bestand 2008 die Zweite DEUGE sowie die Einbringung eines Großteils der Nau-Bestände hinzu, dann steigt der für 2009 projizierbare Bestand - in Verkehrswerten gerechnet - auf rund 194 Millionen Euro sowie Mieteinnahmen von 16 Millionen Euro jährlich.

Bei der Einbringung der DEUGE-Bestände kommen wir gut voran und sind uns letztlich sehr sicher, dass die Projektion auch zur Planung wird. Die Entscheidung zu den Nau-Beständen steht – wie gesagt – noch aus.

Eine weitere Projektion bezieht sich auf das Jahr 2010.

Diese Projektion steht unter zwei Vorbehalten:

- Erstens, dass die Finanzkrise im Wesentlichen ausgestanden ist und
- zweitens, dass es uns möglich geworden ist, den Handel mit Immobilien ab 2009 wieder in vollem Umfang zu betreiben.

Unter diesen Voraussetzungen ist nicht ausgeschlossen, dass die NRG mittelfristig mit einem Geschäftsvolumen – also Bestandshaltung und Handel zusammen genommen – in Höhe von 300 Millionen Euro und mehr am Markt präsent sein wird.

Sie sehen, unsere Ziele bleiben ambitioniert.

Und sie sind nicht aus der Luft gegriffen. Denn in unserer Projektion 2009 haben wir fast ausschließlich die Potenziale für die Einbringung von Gesellschaften zusammen gerechnet. Die Potenziale im Handel sind noch gar nicht mit einbezogen.

Deshalb kommen wir in der Projektion 2010 auf eine nochmals deutlich höhere Zahl von 300 Millionen Euro plus x. Die Summe repräsentiert nicht allein einen Bestand, sondern ein Geschäftsvolumen, in das auch Transaktionen mit eingeplant sind.

Es ist ein Kennzeichen unserer Arbeit, dass wir immer mehrere Eisen im Feuer haben müssen.

Denn selbst fest avisierte Transaktionen können – wie eingangs beschrieben – noch scheitern.

So führen wir über die bisher dargestellten Einbringungs-Projekte hinaus derzeit Gespräche über den Erwerb von Wohnungsbaugesellschaften im gesamten Bundesgebiet in einer Größenordnung von zirka 200 bis 300 Millionen Euro. Parallel dazu laufen die Finanzierungsverhandlungen mit mehreren in- und ausländischen Banken.

Die weiteren Entscheidungen werden wesentlich davon abhängen, welche Wellen die Finanzkrise noch schlägt. Über Ergebnisse aus diesen Verhandlungen werden wir Sie zu gegebener Zeit informieren.

Unterm Strich kann ich Ihnen also leider nicht verheißen, dass wir Sie künftig mit weniger Namen von Objektgesellschaften konfrontieren werden. Im Gegenteil: Es werden sukzessive eher mehr.

III. Wir setzen auf langfristige Partnerschaften

Meine Damen und Herren,

ich komme zum dritten Teil meines Vortrags,
dem Aspekt unserer Geschäftspartner.

Schon die Nau Group hat in ihrem Geschäft immer auf langfristige Partnerschaften gesetzt. Das gilt für den Handel ebenso wie für die Bestandshaltung. Und auch das wollen wir selbstverständlich beibehalten.

Im Handel setzen wir auf große, professionelle und international erfahrene Käufer, mit denen wir schon lange zusammenarbeiten. Das ermöglicht risikoärmere Transaktionen und beschleunigt sie.

In der Bestandshaltung setzen wir auf ein Netz dezentraler Verwaltungen, die die Objekte schon lange kennen und professionell managen können. Das vergrößert die Chance auf einen guten Pflegezustand der Objekte und senkt das Risiko von Leerständen.

So haben wir Verwaltungen vor Ort im Einsatz in Angermünde, Berlin, Düsseldorf, im Raum Frankfurt/Ludwigshafen, in Kiel und im Ruhrgebiet. Dadurch haben die Mieter einen Ansprechpartner vor Ort und es kann bei Problemen mit der Haustechnik und sozialen Spannungen innerhalb der Mieterschaft schnell reagiert werden.

III. Wir setzen auf langfristige Partnerschaften

- Professionelle, international erfahrene Geschäftspartner als Käufer
- Netz mit dezentralem Management
 - Angermünde
 - Berlin
 - Düsseldorf
 - Raum Frankfurt / Ludwigshafen
 - Kiel
 - Ruhrgebiet
- Professionelles Inkasso-Team
- Aktionärsstruktur mit höherem Free-float

Bei Rückständen und Nichtzahlern kommt ein professionelles Inkasso Team zum Einsatz, das bei Bedarf die Mieter bei der Korrespondenz mit Ämtern und Behörden unterstützt.

Auch intern verfolgen wir das Partner-Prinzip. Wir haben erfahrene Rechtsanwälte und Kaufleute im Aufsichtsrat, auch wenn sich die Wege mit unserem einstigen Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Beckmann getrennt haben. Darüber haben wir Sie im Lagebericht informiert.

Und wir haben eine Aktionärsstruktur, die man sicherlich auch stabil nennen darf. Mit der Firma Advantec und weiteren Unternehmen, die heute hier durch Herrn Henke vertreten sind, haben wir weitere wesentliche Aktionäre an Bord, was wir sehr begrüßen.

Wir wünschen uns, dass sich entlang unserer Geschäfte immer mehr Investoren für unser Unternehmen und unsere Aktie interessieren.

Denn es ist unser erklärtes Ziel, den bislang sehr niedrigen Freefloat in der NRG-Aktie substantiell zu erhöhen.

So wollen wir auch bei Investoren durch Stärke und Flexibilität glänzen – durch eine starke Geschäftspolitik, die zu einem flexiblen und dynamischen Handel in der Aktie beiträgt. Wir sind zudem an einer nachhaltig aktionärsfreundlichen Dividendenpolitik interessiert.

IV. Wir streben 2008 ein ausgeglichenes Ergebnis an

IV. Wir streben 2008 ein ausgeglichenes Ergebnis an

- Umsatz in zweistelliger Millionenhöhe
- Ausgeglichenes Ergebnis
- Dividendenfreundliche Politik, sobald kaufmännisch vertretbar

➔ Wachstum zur starken und flexiblen Gruppe
stark im Bestand ✓
flexibel im Handel ✓

Ich komme zum Schluss.

Wir halten am Ziel fest, das wir für die junge Nau Real Estate Group ausgegeben haben: Wir machen die Gruppe zu einem führenden deutschen Spezialisten für den Handel und die Bestandshaltung von Immobilien im mittleren und unteren Preissegment.

Natürlich sind die aktuellen Aussichten für Immobilienaktien derzeit noch stark getrübt. Ihre Kurse werden mittelfristig unter Druck bleiben.

Aber wir gehen davon aus, dass sich der Markt weiter zyklisch verhalten wird und die Kauflust in absehbarer Zeit wieder zunehmen wird.

Am Ende des Tages entscheidet die Substanz des Portfolios.

Diese Substanz bauen wir jetzt kontinuierlich nach unseren bewährten Grundsätzen auf.

Unsere erste Prognose im Rumpfgeschäftsjahr 2007 mussten wir revidieren.

Heute folgende Eckpunkte zu unseren Erwartungen an das laufende Geschäftsjahr, an denen wir uns messen lassen wollen:

- Das laufende und das Folge-Jahr nutzen wir, um einen starken Bestand aufzubauen, damit wir später als größere Gruppe flexibel am Markt agieren können.
- Durch eine konsequente und zügige Einkaufs- und Einbringungspolitik sehen wir für 2008 die realistische Chance für einen Umsatz im höheren zweistelligen Millionenbereich.
- In der aktuellen Investitionsphase behalten wir die Kosten im Blick und streben ein ausgeglichenes Ergebnis an.
- Die angekündigte anlegerfreundliche Dividendenpolitik werden wir aufnehmen, so bald das kaufmännisch gerechtfertigt ist.

Unsere Erfahrung lehrt uns: Stark im Bestand und flexibel für den Handel – das ist die richtige Antwort, die die junge NRG auf die aktuelle Situation in unserer Branche geben muss.

NAU
REAL ESTATE GROUP AG

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen in unsere Arbeit.