



Rede des Vorstandsvorsitzenden **Kruno Crepulja**
zur ordentlichen Hauptversammlung
der
Instone Real Estate Group SE
am Mittwoch, den 14. Juni 2023

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Mitglieder des Aufsichtsrats,
sehr geehrte Damen und Herren,

ich heiße Sie herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der Instone Real Estate Group SE, die nun endlich wieder als Präsenzveranstaltung stattfinden kann. Coronabedingt mussten wir in den vergangenen drei Jahren auf ein virtuelles Format ausweichen. Umso mehr freue ich mich, Sie heute persönlich begrüßen zu dürfen. Gerade in schwierigen Zeiten ist es uns wichtig, in den direkten Dialog mit Ihnen zu treten und Ihnen Rede und Antwort zu stehen. Während wir die Corona-Pandemie überwunden haben, steht die Welt nun – wie wir alle wissen – vor der Bewältigung von neuen Herausforderungen und Krisen. Der russische Angriff auf die Ukraine hat in kürzester Zeit das weltweite Wirtschaftsgeflecht aus den Fugen gebracht. Der allgemein starke Anstieg

der Inflationsraten und die damit einhergehende veränderte Zinspolitik der internationalen Notenbanken waren die wesentlichen Konsequenzen. Das Marktumfeld hat sich im Jahr 2022 so auch für die deutsche Wohnimmobilienbranche massiv verändert. Die stark gestiegenen Baukosten, ein massiver Nachfrage-Rückgang infolge des historischen Zinsanstiegs sowie die aufgrund der temporären Materialknappheit reduzierte Baugeschwindigkeit haben die Branche der Wohnentwickler deutlich getroffen und auch in unserem Ergebnis deutliche Spuren hinterlassen.

Auch wir waren gezwungen, unsere ursprüngliche Prognose anzupassen – aber trotzdem haben wir noch ein beachtliches Ergebnis erzielen können. Trotz dieser deutlich schwierigeren Rahmenbedingungen haben wir uns gut behauptet und eine weiterhin beachtliche Profitabilität mit einem deutlich positiven Cashflow erreicht. Auf das Geschäftsergebnis werde ich gleich noch im Detail eingehen. Wir müssen wohl davon ausgehen, dass die wirtschaftlichen Auswirkungen der Krise noch eine ganze Weile zu spüren sind und die Zeiten 2023 und 2024 für die Branche sowie für unser Unternehmen anspruchsvoll bleiben werden. Angesichts der Unterversorgung mit Wohnungen und der strukturell hohen Nachfrage in Deutschland bleibt die Kernfrage: Wann werden sich die Transaktionsmärkte auf der Zeitschiene erholen? Durch den Zinsanstieg sind Immobilien innerhalb kurzer Zeit deutlich weniger erschwinglich geworden. Das hat eine allgemeine Verunsicherung sowohl bei privaten als auch bei institutionellen Investoren ausgelöst.

Allen kurzfristigen Herausforderungen zum Trotz: Für uns bei Instone gibt es viele Gründe, zuversichtlich in die Zukunft zu blicken. Der wichtigste Grund dafür bleibt bestehen und gilt mehr denn je: Deutschland braucht

mehr Wohnungen. Der starke Zuzug von Menschen in unser Land und der Einbruch der Neubauaktivitäten verschärfen die Situation. Instone bleibt mittelfristig ein Kernprofiteur dieses deutlichen Nachfrageüberhangs nach Wohnraum in Deutschland. Wir meistern dabei die aktuelle Krise aus einer Position der Stärke. Das unterscheidet uns deutlich von vielen unserer Wettbewerber. Instone verfügt über eine starke Bilanz, einen hohen Bestand von im Bau befindlichen und bereits verkauften Projekten sowie eine branchenführende Profitabilität. Die aktuelle Marktsituation wird die Konsolidierung der Branche deutlich beschleunigen. Instone bringt alle Voraussetzungen mit, um als einer der Gewinner und damit gestärkt aus dieser Krise hervorzugehen. Es ist bereits absehbar, dass sich am Markt attraktive Investitionsmöglichkeiten bieten werden.

Wie gehen wir bei Instone mit der aktuellen Situation um? Kurzfristig gilt es, das Unternehmen weiter wetterfest zu machen. Der Fokus liegt auf Kosten-Kontrolle und der Generierung eines positiven Cash Flows. Dies bedeutet auch, dass Neu-Investitionen mit wenigen Ausnahmen zunächst zurückgestellt werden, da auch der Grundstücksmarkt sich auf die neue Situation einstellen muss. Wir arbeiten weiterhin mit hoher Intensität in der Akquisition und sind überzeugt davon, dass sich in den nächsten Monaten der Druck auf Teile des Grundstücksmarktes erhöhen wird und sich uns zahlreiche überdurchschnittlich profitable Investitionschancen bieten werden. Zudem haben wir ein Portfolio von ca. 4,7 Milliarden Verkaufsvolumen, wo wir weitere Fortschritte in der Baurechtschaffung und der Vertriebsvorbereitung machen. Ein sehr wichtiges Anliegen hierbei ist es, gemäß unserem Selbstverständnis wirtschaftliches Wachstum in Einklang zu bringen mit sozialen Erfordernissen und Aspekten des Umweltschutzes.

Erlauben Sie mir, dass ich an dieser Stelle zunächst einmal detaillierter auf unsere Nachhaltigkeitsstrategie und die aktuelle Entwicklung in diesem Bereich eingehe. Als einer der größten Wohnentwickler Deutschlands stellen wir uns unserer gesellschaftlichen und ökologischen Verantwortung. Wir entwickeln unsere Strategie in diesem Bereich kontinuierlich weiter und machen hier auch in der Krise keine Abstriche. Nachhaltigkeit, auch ESG genannt, ist das elementare Thema der Zukunft. Unser Anspruch ist es, auf diesem Gebiet Vorreiter in der Branche zu sein. Sicherlich sind wir auf der einen Seite ein Wirtschaftsunternehmen, bei dem gerade jetzt Effizienz, Profitabilität und gleichzeitig größtmögliche Kundenzufriedenheit von großer Bedeutung sind. Auf der anderen Seite tragen wir als Projektentwickler, als Gestalter von Lebensräumen, soziale und ökologische Verantwortung. Dessen sind wir uns bewusst.

Wir haben den Anspruch und die Verpflichtung, Lösungen zu finden. Uns ist es ein wichtiges Anliegen, noch intensiver als bisher die Auswirkungen unserer Projekte auf das Gemeinwohl und die nähere Umgebung in den Blick zu rücken. Nachhaltiges Handeln und Wirtschaftlichkeit schließen sich nicht aus. Im Gegenteil: In Zukunft wird sich beides mehr denn je gegenseitig bedingen. Zumal auch immer mehr Kunden, Kommunen und Investoren eine klare Erwartungshaltung in puncto Nachhaltigkeit haben.

Wir schaffen seit Jahrzehnten Wohnraum und leisten einen Beitrag zur Beseitigung des Wohnraummangels. Wir treiben das wichtige Thema „leistbares Wohnen“ voran. Und wir tun so viel mehr – und können noch mehr tun. Wir sorgen für Kindergärten und Schulen, für Infrastruktur etwa in Form von Einzelhandel und Gastronomie. Wir beziehen die Anwohner in unsere Planungen ein und berücksichtigen ihre Wünsche, etwa nach

Plätzen der Begegnung, nach Spielplätzen oder auch einem Kiosk im Wohnumfeld. Letztlich tragen wir maßgeblich zu einer zukunftsgerichteten Quartiersentwicklung in den Kommunen bei. Wir schaffen mehr als nur Wohnraum – wir gestalten Lebensräume, sorgen für Lebensqualität in der Gemeinschaft und Integration. Wir haben auf diesem Gebiet schon in der Vergangenheit mehr geleistet als viele unserer Wettbewerber, aber vielleicht zu wenig darüber gesprochen, weil wir es eigentlich für selbstverständlich gehalten haben. Jedenfalls sind wir dabei, eine neue Dimension der Projektentwicklung umzusetzen, die sich Impact nennt. Das heißt, dass wir in einem klar definierten Prozess prüfen und entscheiden, welche Maßnahmen in einem Quartier sinnvoll sind. Hier steht die Branche noch am Anfang. Wir wollen und werden hier eine klare Vorreiterrolle übernehmen. Unsere Überzeugung ist, dass sich dieses Investment für uns und alle Stakeholder lohnt.

Wir verfolgen die klare Zielsetzung, Neubauten ab 2045 komplett klimaneutral zu erstellen. Denn uns ist bewusst, dass die direkten und indirekten Emissionen des Gebäudesektors derzeit einen Anteil von etwa 40 Prozent an den weltweiten CO₂-Emissionen ausmachen. Es gilt dabei, möglichst viele Hebel intelligent zu nutzen. Wir wollen das bestmögliche Zusammenspiel unterschiedlicher Lösungen erreichen. Deshalb befassen wir uns intensiv mit neuen Technologien, mit denen sich Baustoffe umweltfreundlicher herstellen lassen. Auch alternative Werkstoffe wie beispielsweise Holz, auch in Form von Hybridlösungen, schauen wir uns genau an.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Steigerung des Klimaschutzes durch ökologische Infrastruktur. Hieran werden wir noch intensiver arbeiten. Aber auch die ökologisch verträgliche Gestaltung des Projektumfeldes

und Maßnahmen wie Baumpflanzungen spielen eine Rolle. Soll heißen: Wir glauben daran, dass das passgenaue Zusammenwirken aus innovativen Technologien, verbesserten Prozessen bei Planung und Bau, alternativen Materialien sowie einem veränderten Energiemix uns perspektivisch zum Ziel der Klimaneutralität führen wird. Aber natürlich können wir das nicht komplett alleine schaffen. Aus diesem Grund sind wir mit anderen relevanten Branchen wie der Energiewirtschaft, Baustoffherstellern und dem ein oder anderem interessanten Start-Up im intensiven Austausch, um die bestmöglichen Wege gemeinsam beschreiten zu können.

Exemplarisch für dieses neue Denken steht unser in Nürnberg geplantes Projekt „Thumenberger Weg“. Hier zeigen wir, was in puncto alternative Energieerzeugung zurzeit machbar ist. Die geplanten acht Gebäude mit zusammen 215 Wohneinheiten – die Fertigstellung des Quartiers ist für das Frühjahr 2027 avisiert – werden höchste energetische Anforderungen erfüllen. Möglich wird das unter anderem durch hochwertig gedämmte Fassaden und den Einsatz modernster Energieerzeugungssysteme. Das Herzstück des innovativen Versorgungskonzeptes wird eine großangelegte Photovoltaikanlage auf den Dächern sein, die insgesamt vier Luft-Wärmepumpen betreibt. Auf diese Weise werden rund 80 Prozent des Energiebedarfs abgedeckt. Den restlichen Anteil der erforderlichen Wärme erzeugt eine Biomasse-Heizanlage. Somit kann selbst bei sehr niedrigen Außentemperaturen, wenn der Wärmebedarf besonders hoch ist, komplett auf fossile Energieträger verzichtet werden. Am Thumenberger Weg wird sich der durch die Sonne produzierte Strom in Batterien speichern lassen, um ihn zu einem späteren Zeitpunkt beispielsweise für E-Ladestationen zu nutzen. Überschüssiger Strom wird in das Ortsnetz eingespeist und kommt somit auch der Allgemeinheit

zugute.

Der stark ausgeprägte ökologische Ansatz dieses neuen Quartiers zeigt sich auch an anderer Stelle. So sehen die Planungen vor, die Baukörper exakt zwischen der bestehenden Flora anzusiedeln. Erst dadurch wird es möglich, die allermeisten der großen schützenswerten Bestandsbäume auf dem Baugrundstück zu erhalten – ein wichtiger Beitrag zum Klimaschutz und zur Regenwasserrückhaltung, so wie auch die Fassadenbegrünung sowie ergänzende Neupflanzungen. Dies nur als ein aktuelles Beispiel dafür, wie stark der Nachhaltigkeitsansatz bereits in unsere Projektentwicklung Einzug gehalten hat. Das zeigt sich übrigens auch in der aktuellen Bewertung der auf Nachhaltigkeits-Ratings spezialisierten, renommierten Agentur Sustainalytics: Sie hat Instone in ihrer jüngsten Analyse im vergangenen Monat erneut unter den Top drei Prozent der Immobilienentwickler von insgesamt 288 beobachteten Unternehmen weltweit, bei einer weiter verbesserten Gesamtbeurteilung, eingestuft. Damit können wir unsere führende Position auf diesem Gebiet untermauern.

Neben Umwelt- und Klimaschutz behalten wir natürlich auch die Kosten im Blick. Gerade in Anbetracht der jüngsten Kostensteigerungen in der Immobilienbranche verfolgen wir mit Nachdruck das Ziel, das Bauen und Wohnen in Mittelstädten und Metropol-Randgebieten für die breite Mitte der Gesellschaft erschwinglicher zu machen. Zwar haben sich die Rahmenbedingungen für die Schaffung bezahlbaren Wohnraums in den vergangenen Monaten zweifelsohne verschlechtert. Neben dem dramatischen Anstieg der Baukosten fällt hier der Wegfall von staatlichen Fördermaßnahmen ins Gewicht. Umso mehr gewinnt es an Bedeutung, möglichst kosteneffizient zu planen und zu bauen. Angesichts der sich

zuspitzenden Lage auf dem Wohnungsmarkt kommt es außerdem darauf an, möglichst schnell bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. Nicht ohne Grund hat sich der ZIA, der Branchenverband der Immobilienwirtschaft, dafür ausgesprochen, 30 Prozent des erforderlichen Zubaus einer Kommune sofort für serielles und modulares Bauen auszuweisen. Auf smarte, innovative Lösungen gegen den Wohnraummangel setzen wir bereits seit Jahren auch und gerade mit unserem Tochterunternehmen nyoo. Auch auf diesem Gebiet nimmt Instone also eine Vorreiterrolle ein. nyoo setzt im Bereich der standardisierten, digitalisierten Planung und des seriellen Bauens Impulse. So können wir bei weiterhin hoher Qualität die Kosten senken und zügiger bauen.

Auch bei nyoo hat das Marktumfeld die Wachstumsdynamik zunächst eingebremst. Dennoch nehmen die aktuellen Projekte zunehmend Gestalt an. So befinden sich derzeit zwei Projekte in Duisburg im Bau – in Duisburg-Wedau mit 155 Wohneinheiten und in Duisburg-Buchholz mit 78 Wohnungen. Darüber hinaus entstehen in Düsseldorf-Unterbach 66 nyoo-Wohnungen. Ferner ist auf einem ehemaligen Areal der Britischen Rheinarmee in Mönchengladbach ein modernes Wohnquartier mit 106 nyoo-Wohnungen geplant. Zudem stecken weitere nyoo-Projekte im Großraum Köln und im Großraum Frankfurt/Main in den Startlöchern.

Sehr geehrte Damen und Herren, nachfolgend möchte ich nun näher auf den Geschäftsverlauf im Jahr 2022 eingehen. Die bereinigten Umsatzerlöse lagen mit 621,0 Millionen Euro zwar unterhalb des Vorjahresniveaus (Vj.: 783,6 Millionen Euro), aber planmäßig im Rahmen der angepassten Prognose. Dies spiegelt den deutlichen Rückgang der Verkäufe sowohl an private als auch an institutionelle Kunden wider. So gingen die Verkäufe im Jahresvergleich um rund 74 Prozent auf 292,1

Millionen Euro zurück. Eine wesentliche Stütze der Umsatzerlöse stellt der hohe Bestand an im Bau befindlichen Projekten mit einem Volumen von 3,2 Milliarden Euro dar, die bereits zu 91 Prozent verkauft sind. Die bereinigte Rohergebnismarge lag mit 25,3 Prozent (Vj.: 28,3 Prozent) trotz der schwierigeren operativen Rahmenbedingungen weiterhin auf einem attraktiven und branchenführenden Niveau. Instone profitiert, auch – oder gerade – in schwierigen Zeiten von frühzeitiger Preisbindung und Skalierung im Einkauf, einer hohen Wertschöpfungstiefe und langjährigen Expertise. Hinzu kommt, dass wir die negativen Effekte der sprunghaft gestiegenen Baukosten durch den zum Jahresauftakt 2022 noch positiven Preistrend abmildern konnten. Aufgrund der geringeren Umsatzerlöse und der niedrigeren bereinigten Rohergebnismarge hat sich das bereinigte operative Ergebnis (bereinigtes EBIT) trotz eines reduzierten Plattformaufwands auf 88,6 Millionen Euro (Vj.: 155,7 Millionen Euro) verringert. Das bereinigte Ergebnis nach Steuern (EAT) lag bei 50,0 Millionen Euro (Vj.: 96,9 Millionen Euro) und ist damit leicht überproportional gesunken. Einem etwas geringeren Zinsaufwand steht dabei eine Normalisierung der Steuerquote gegenüber. Das Ergebnis ging mit einer deutlich positiven Cash-Flow-Entwicklung einher. So konnte auch nach Investitionen in neue Grundstücke ein positiver operativer Mittelzufluss von 70,2 Millionen Euro erzielt werden.

Das Ergebnis unterstreicht die hohe Resilienz von Instone. Sehr gute Projektergebnisse, hohe Vermarktungsquoten und profitable Grundstücksinvestments der Vergangenheit, gepaart mit einer umsichtigen, breit diversifizierten Finanzierungsstrategie führen zu einer sehr starken Bilanz. Insbesondere im aktuellen Marktumfeld stellt dies einen besonderen Wettbewerbsvorteil dar. Kennzahlen, die dies belegen, sind das niedrige Verhältnis von Nettoverschuldung zu

Vertragsvermögenswerten zuzüglich bilanziellem Vorratsvermögen bewertet zu Anschaffungskosten (Loan-to-Cost, LTC), das zum Bilanzstichtag bei lediglich 20,8 Prozent lag (Vj.: 20,1 Prozent) und das niedrige Verhältnis von Nettoverschuldung zum bereinigten operativen Ergebnis vor Abschreibungen (bereinigtes EBITDA) von 2,8x (Vj.: 1,5x). Die Barmittel einschließlich der ungenutzten Kreditlinien beliefen sich zum 31. Dezember 2022 auf gut 425 Millionen Euro. Zusätzlich verfügte unser Unternehmen über ungenutzte Projektfinanzierungslinien in Höhe von über 300 Millionen Euro. Die durch den Vorstand eingeleiteten Maßnahmen zur weiteren Stärkung der Bilanz, einschließlich einer vorübergehenden Zurückhaltung beim Ankauf von Grundstücken, wirken sich hier bereits positiv aus.

Instone verfügt über eine umfangreiche Projektpipeline als Basis für die zu erwartenden Erlöse der kommenden Jahren. Zum Bilanzstichtag umfasste das Projektportfolio ein Gesamtvolumen (Gross Development Value, GDV) von 7,7 Milliarden Euro (Vj.: 7,5 Milliarden Euro). Dies setzt sich zusammen aus 52 Projekten mit insgesamt über 16.000 Wohneinheiten. Instone profitiert dabei, wie bereits angesprochen, von einem hohen Anteil bereits verkaufter und im Bau befindlicher Projekte, deren Cash Flows weitgehend gesichert sind. Dies sorgt insgesamt für ein hohes Maß an Sicherheit hinsichtlich der zukünftig zu erwartenden Erlöse und Cash Flows – ein weiterer wichtiger Faktor, durch den sich Instone von zahlreichen Wettbewerbern unterscheidet.

Auch im laufenden Jahr 2023 liegt der Fokus auf der Sicherung unserer starken Bilanz. Gleichzeitig bereiten wir uns darauf vor, entschlossen die sich bietenden Chancen für Investitionen in dem fragmentierten Markt zu nutzen, sobald dieser sich stabilisiert. Unsere Prognose für das

Geschäftsjahr sieht weiterhin deutlich reduzierte Verkaufsvolumina vor. So berücksichtigt die Prognose keinen größeren Verkauf an institutionelle Investoren. Gleichzeitig gehen wir zwar von einer Abschwächung der Baukosteninflation aus, rechnen aber dennoch weiterhin mit einem Anstieg der Baukosten im mittleren einstelligen Prozentbereich. Auf Basis dieser Annahmen geht der Vorstand für 2023 von bereinigten Umsatzerlösen von 600 bis 700 Millionen Euro, einer bereinigten Rohergebnismarge von rund 25 Prozent und einem bereinigten Ergebnis nach Steuern von 40 bis 50 Millionen Euro aus. Dabei erwartet der Vorstand, dass auch 2023 ein positiver operativer Cash Flow erzielt wird.

Die Verschlechterung des Makroumfeldes infolge des Krieges in der Ukraine mit dem historischen Anstieg der Zinsen hatte auch deutlich negative Auswirkungen auf die Kursentwicklung von Immobilienaktien im abgelaufenen Jahr. Von diesem negativen Sektortrend konnte sich die Instone-Aktie nicht abkoppeln. Nicht zuletzt auch aus der Überzeugung heraus, dass der längerfristige Wert des Unternehmens am Aktienmarkt nicht angemessen reflektiert wird, haben wir uns im Februar vergangenen Jahres für die Durchführung eines Aktienrückkaufprogramms entschieden. Dieses haben wir im vergangenen Oktober um ein weiteres, bis zum 31. März 2023 befristetes Programm ergänzt, welches wir am 06. Februar 2023 ebenfalls abgeschlossen haben. Insgesamt wurden in beiden Tranchen 3.698.833 Aktien zu einem Durchschnittskurs von 9,97 Euro zurückgekauft. Dies entspricht 7,87 Prozent des Aktienkapitals und zugleich dem Maximum an eigenen Aktien, die gemäß der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 13. Juni 2019 erworben werden können. Die Aktienrückkäufe wurden durch Rückerwerb über den XETRA-Börsenhandel durch ein von uns beauftragtes unabhängiges Kreditinstitut durchgeführt und können kumuliert und einzeln auf unserer Homepage im

Bereich Investor Relations unter „Aktienrückkauf“ eingesehen werden.

Für die beiden Aktienrückkaufprogramme hat das Unternehmen 36,9 Millionen Euro investiert. Die bestehende Ermächtigung der Hauptversammlung eröffnet dem Vorstand die Möglichkeit, die erworbenen Aktien zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck zu verwenden. Ein geringer Teil der erworbenen Aktien wurde unseren Mitarbeitenden im Rahmen eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms im vergangenen Geschäftsjahr zu vergünstigten Konditionen zum Bezug angeboten und durch die teilnehmende Mitarbeiter erworben. Die eigenen Aktien befinden sich weiter im Bestand des Unternehmens, so dass wir weiterhin grundsätzlich die Optionen haben, die Aktien einzuziehen oder diese zu einem späteren Zeitpunkt wieder am Markt zu platzieren, wenn sich dies als vorteilhaft für die Gesellschaft und die Aktionäre darstellt.

Nachfolgend möchte ich kurz auf die aktuelle Geschäftsentwicklung im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahrs 2023 eingehen. Das Fazit gleich vorweg: Wir sind in der anhaltend herausfordernden Großwetterlage mit einem soliden Ergebnis bei einer vergleichsweise hohen bereinigten Rohergebnismarge auch in das Geschäftsjahr 2023 gestartet. Das täuscht aber nicht darüber hinweg, dass die erhöhte Verunsicherung von privaten und institutionellen Investoren und damit die Kaufzurückhaltung weiterhin deutlich zu spüren sind. Dennoch haben wir Verkaufsverträge im Umfang von 52,7 Millionen Euro erfolgreich abschließen können, einschließlich eines institutionellen Verkaufs in Bamberg.

Alles in allem hat sich das Geschäft im ersten Quartal 2023 bislang im Rahmen der Erwartungen entwickelt. Die bereinigten Umsatzerlöse lagen

bei 123,5 Millionen Euro und damit leicht oberhalb des Vorjahresniveaus von 118,5 Millionen Euro. Unverändert profitieren wir von dem hohen Anteil bereits verkaufter Projekte mit einem Volumen von aktuell rund 3,0 Milliarden Euro. Von den im Bau oder vor Baubeginn befindlichen Projekten waren zum Quartalsstichtag 89,2 Prozent verkauft. Die bereinigte Rohergebnismarge lag im ersten Quartal 2023 mit 27,4 Prozent (Q1-2022: 29,7 Prozent) weiterhin auf einem branchenführenden Niveau. Das bereinigte operative Ergebnis (bereinigtes EBIT) verringerte sich leicht auf 15,8 Millionen Euro (Q1-2022: 17,0 Millionen Euro). Dies ist auf die leicht rückläufige Rohergebnismarge sowie im Vergleich zum Vorjahr geringfügig gestiegene Plattformkosten zurückzuführen. Das bereinigte Ergebnis nach Steuern (EAT) lag bei einer leicht erhöhten Steuerquote bei 8,5 Millionen Euro (Q1-2022: 9,3 Millionen Euro). Die Verschuldungskennzahlen erhöhten sich im ersten Quartal moderat, liegen aber weiterhin auf einem niedrigen Niveau. Zum 31. März 2023 liegt die LTC-Kennzahl bei 25,6 Prozent. Die Barmittel einschließlich der ungenutzten Kreditlinien beliefen sich zum 31. März 2023 auf 330 Millionen Euro. Zusätzlich verfügt unser Unternehmen über ungenutzte Projektfinanzierungslinien in Höhe von über 340 Millionen Euro. Diese Geschäftsentwicklung hat uns dazu veranlasst, die Finanzprognose für das laufende Geschäftsjahr unverändert zu bestätigen.

Wenn wir nach vorne schauen, möchte ich auch gerne auf das politische und regulatorische Umfeld eingehen. Ich möchte hier an dieser Stelle auch klar benennen, dass zur Stärkung des Wohnungsmarktes die Politik gefordert ist, mehr zu tun und sich ihrer Verantwortung hier nicht entziehen darf, gerade wenn das erklärte Ziel von 400.000 Neubauwohnungen pro Jahr kein reines Lippenbekenntnis bleiben soll. Bislang jedenfalls wurde es stets deutlich verfehlt. Und es ist zu befürchten, dass die Zahl der

Fertigstellungen in den kommenden Jahren noch weiter sinken wird.

Um es klar zu sagen: In der jüngsten Vergangenheit haben gesetzliche Vorgaben entgegen der kommunizierten Ziele deutlich kontraproduktiv auf die Neubauaktivität gewirkt. Eine Erhöhung von Neubaustandards und damit der Baukosten ging beispielsweise mit einem Wegfall von Fördermaßnahmen des Bundes einher. Wir müssen auf unsere Nachbarländer schauen. In vielen Ländern wie beispielsweise in Polen ist das Thema Wohnungsmangel ganz anders auf der politischen Agenda positioniert und wird mit einer anderen Ernsthaftigkeit angegangen. Unser Branchenverband ZIA hat jüngst beim Tag der Immobilienwirtschaft in puncto Wohnen vor einer Krise in einer nie dagewesenen Dimension gewarnt, wenn die Wende nicht gelingt. Ich begrüße es, dass der ZIA sich für eine konzertierte Aktion – für einen gebündelten Kraftakt von Bund, Ländern, Kommunen und der Branche selbst – einsetzt. Mit unseren derzeit 6.000 im Bau befindlichen Wohnungen leisten wir bereits einen nennenswerten Beitrag und sind sehr gut aufgestellt, um diese Zahl künftig noch deutlich zu steigern.

Die Stärke eines Unternehmens zeigt sich vor allem in herausfordernden Zeiten. Trotz aller kurzfristigen Unsicherheiten über den Zeitpunkt der Markterholung und aller Herausforderungen bin ich felsenfest davon überzeugt – und die Sachargumente sprechen meines Erachtens klar dafür: Bei der bestehenden Angebots-Nachfrage-Konstellation auf dem deutschen Wohnungsmarkt und der starken Positionierung im Wettbewerb haben wir bei Instone allen Grund, mit Zuversicht in die Zukunft zu blicken. Wir verfügen über eine starke Bilanz, branchenführende Margen, ein werthaltiges, attraktives Produktportfolio – und über ein engagiertes, kompetentes Team: beste Voraussetzungen,

um schwierige Zeiten zu meistern und gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Wir sind hervorragend aufgestellt und arbeiten jeden Tag gemeinsam zielstrebig daran, unseren erfolgreich eingeschlagenen Weg fortzusetzen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, bevor ich zum Ende meiner Rede komme, gestatten Sie mir bitte noch eine kurze Erläuterung zu einigen ausgewählten Tagesordnungspunkten:

Unter Tagesordnungspunkt 2 schlagen wir die Ausschüttung einer Dividende von 35 Cent je dividendenberechtigte Stückaktie vor. Bei einer geplanten Ausschüttungsquote von rund 30 Prozent des bereinigten Nettoergebnisses wirkt sich der abgeschlossene Aktienrückkauf erhöhend auf die Dividende pro Aktie aus.

Unter dem Tagesordnungspunkt 10 wird die Ersetzung des am 28. Juni 2023 auslaufenden genehmigten Kapitals vorgeschlagen. Insoweit beabsichtigen wir, ein genehmigtes Kapital in Höhe von 15.494.168 Aktien zu schaffen. Gemeinsam mit dem bestehenden, 2021 genehmigten Kapital wäre so eine Erhöhung des Grundkapitals um bis zu maximal 50 Prozent möglich. Die Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionärinnen und Aktionäre wird aber unverändert auf maximal 10 Prozent des Grundkapitals begrenzt. Auf diese Weise tragen wir auch hier Ihrem Interesse an einer Aufrechterhaltung Ihrer Beteiligungsquote Rechnung. Auch inhaltlich werden die möglichen Gründe für einen Bezugsrechtsausschluss gegenüber der schon bestehenden Ermächtigung nicht erweitert.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich möchte an dieser Stelle die

Gelegenheit nutzen, auf die Menschen zu sprechen zu kommen, die an der Erfolgsgeschichte von Instone mitschreiben. Ich meine damit unsere inzwischen rund 485 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an bundesweit neun Standorten. Die gesamte Mannschaft überzeugt jeden Tag aufs Neue mit Kompetenz, Engagement, Ideenreichtum und Teamgeist. Das verdient meinen hohen Respekt und meinen ausdrücklichen Dank, auch im Namen des gesamten Vorstands. Danke!

Bedanken möchte ich mich ebenso bei den Mitgliedern unseres Aufsichtsrates mit dem Vorsitzenden Herrn Stefan Brendgen für die konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit auch im vergangenen Jahr. Ein großes Dankeschön möchte ich insbesondere an Thomas Hegel richten, der aus dem Aufsichtsrat ausscheidet. Herr Hegel, ganz herzlichen Dank für Ihr Engagement und Ihre Unterstützung in den vergangenen Jahren! Herr Brendgen wird in seinen Ausführungen gleich noch näher auf die Veränderungen im Aufsichtsrat eingehen.

Auch im Vorstand stehen die Zeichen auf Veränderung. Wie Sie den Medien entnehmen konnten, ist der Aufsichtsrat der Bitte unseres derzeitigen CFO, meines Kollegen Foruhar Madjlessi, nach vorzeitiger Beendigung seines ursprünglich bis Ende 2026 laufenden Vorstandsvertrages nachgekommen. Foruhar Madjlessi hat sich entschlossen, seinen Lebensmittelpunkt aus privaten Gründen zu verlagern und verlässt deshalb zum 31. Juli 2023 das Unternehmen. Die Aufhebung erfolgt im besten gegenseitigen Einvernehmen. Gleichzeitig hat der Aufsichtsrat David Dreyfus zum 1. September 2023 als neuen CFO in den Vorstand berufen. David Dreyfus verfügt über mehr als 28 Jahre Corporate-Finance- und Kapitalmarkt-Erfahrung. Neben zahlreichen weiteren M&A- und Kapitalmarkt-Transaktionen hat David Dreyfus Instone

bereits in der Vorbereitung sowie der Durchführung des Börsengangs in den Jahren 2017 und 2018 beraten und ist daher mit unserem Unternehmen bestens vertraut. Ich freue mich über die hochkarätige Neubesetzung der CFO-Position. David Dreyfus hat seine Fähigkeiten und seinen Mehrwert für Instone als Berater bereits in der Vergangenheit eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Seine detaillierten Kenntnisse des Unternehmens sichern darüber hinaus den nahtlosen Übergang der CFO-Verantwortung in anspruchsvollen Zeiten. Zugleich gilt, auch im Namen meines Vorstandskollegen Andreas Gräf, unser Dank Foruhar Madjlessi. Er hat während seiner Zeit als CFO wesentliche Akzente gesetzt und durch seine Arbeit zu der heutigen finanziellen Stärke des Unternehmens mit beigetragen. Foruhar, die Zusammenarbeit mit dir hat große Freude gemacht, war stets sehr zielführend, hochprofessionell und darüber hinaus auf zwischenmenschlicher Ebene sehr angenehm und partnerschaftlich. Für deinen weiteren Weg begleiten dich unsere allerbesten Wünsche

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch Ihnen möchte ich herzlich danken – für Ihr uns entgegengebrachtes Vertrauen. Ich habe vollstes Verständnis dafür, dass es angesichts der unbefriedigenden Kursentwicklung nicht immer einfach ist, uns die Treue zu halten. Aber ich habe es wiederholt zum Ausdruck gebracht: Wir sind von der Wachstumsperspektive und Solidität unseres Geschäftsmodells felsenfest überzeugt und werden zielstrebig den erfolgreich eingeschlagenen Weg fortsetzen. Das ist für uns Verpflichtung und Berufung zugleich. Ihnen allen danke ich für Ihre Aufmerksamkeit. Ich darf nun wieder an unseren Versammlungsleiter und Vorsitzenden des Aufsichtsrates, Herrn Stefan Brendgen, übergeben.