

# Ordentliche Hauptversammlung der Instone Real Estate Group AG am 9. Juni 2020 in Essen

Rede des Vorstandsvorsitzenden  
Kruno Crepulja

(Hinweis: Es gilt nur das gesprochene Wort am Tag der  
Hauptversammlung)

Rede des Vorstandsvorsitzenden **Kruno Crepulja**  
zur ordentlichen Hauptversammlung  
der  
Instone Real Estate Group AG  
am Dienstag, den 9. Juni 2020, um 10:00 Uhr  
als **virtuelle Hauptversammlung**

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

herzlich willkommen auf der ordentlichen Hauptversammlung der **Instone Real Estate Group AG**, die heute erstmalig aufgrund der Maßnahmen zur Eindämmung der Coronavirus-Pandemie als **virtuelle Hauptversammlung** ohne physische Präsenz stattfindet. Auch ich hoffe, Sie sind gesund und es geht Ihnen in diesen außergewöhnlichen Zeiten gut und die Technik erlaubt es Ihnen, dieser virtuellen Hauptversammlung ohne Störungen zu folgen.

Der Gesetzgeber hat diese Möglichkeit kurzfristig geschaffen, da physische Zusammentreffen wie Hauptversammlungen einerseits ein Risiko für Ansteckungen bieten, andererseits die Abhaltung von Hauptversammlungen und die dabei gefassten Beschlüsse für Unternehmen und Aktionäre naturgemäß von großer Bedeutung sind.

Mit dem „*Gesetz über Maßnahmen im Gesellschafts-, Genossenschafts-, Vereins-, Stiftungs- und Wohnungseigentumsrecht zur Bekämpfung der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie*“ vom 27. März 2020, oder auch kurz „**COVID-19-Gesetz**“ genannt, wurde uns als Instone nun also die Möglichkeit gegeben, diese heutige Hauptversammlung in den **virtuellen Raum** zu verlagern, wo in diesen Tagen und Wochen so Vieles stattfindet.

Unser Aufsichtsratsvorsitzender hatte es ja bereits angerissen: Das gesamte Team von Instone war aufgrund des **hohen Digitalisierungsgrads in unserem Unternehmen** und der technischen Ausstattung aller Mitarbeiter **sehr gut** auf die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie **auf unser aller Arbeitsleben** vorbereitet. Schon lange vor Corona hat Instone auf die notwendige digitale Infrastruktur gesetzt, um Mitarbeitern mobile Lösungen und somit örtlich unabhängiges und flexibles Arbeiten zu ermöglichen. Alle Instone-Mitarbeiter, egal in welcher Funktion sie tätig sind,

arbeiten mit modernen Tablet-Geräten, haben ihr Büro – auch auf den Baustellen – also immer an ihrer Seite und auch in der aktuellen Phase der Lockerungen, bei denen ein Arbeiten im Büro unter Einhaltung von Sicherheitsvorkehrungen immer besser möglich wird, setzen wir bei vielen wichtigen Meetings auf **Videokonferenzen und digitale Arbeitsgruppen**. Einfach, da wir dies schon lange so machen.

Die aktuelle Situation ist bei Instone also gelernt und wir können – bei aller Dramatik, mit der die Coronavirus-Pandemie unser Leben verändert hat – dem allgemeinen und weltweiten **Digitalisierungsschub** durchaus auch positive Seiten abgewinnen, da wir von der Stärke, Effizienz und Innovationskraft durch Digitalisierung überzeugt sind.

Dennoch kann ich Ihnen versichern, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dass Ihre **physische Abwesenheit** bei dieser heutigen virtuellen Hauptversammlung für uns schmerzlich ist. Denn – wie auch von Herrn Brendgen bereits betont – das **persönliche Zusammentreffen und der Austausch mit Ihnen** ist für uns – gerade als noch junges börsennotiertes Unternehmen – von **großer Bedeutung**.

Wir haben sowohl **im Vorstand als auch in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat intensiv darüber diskutiert**, welche Lösung für diese ordentliche Hauptversammlung die Beste ist. Wie Sie sicherlich gesehen haben, gibt es neben den vielen Gesellschaften, die es uns in der aktuellen Phase mit einer virtuellen Hauptversammlung gleichtun, auch Unternehmen, die an ihrer Präsenzversammlung festhalten, diese aber in den Spätsommer und Herbst oder noch weiter in die zweite Jahreshälfte 2020 nach hinten verschoben haben, ohne dass man heute klar sagen könnte, ob zu diesem Zeitpunkt reguläre physische Hauptversammlungen überhaupt durchführbar sind.

Auch wenn wir uns gerade in einer Phase der Lockerung befinden, weiß niemand, wie die Situation rund um Corona im Herbst aussehen wird und wir haben uns daher bei Instone dazu entschieden, der **Planungssicherheit** für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre und für uns als Gesellschaft sowie der fristgerechten Umsetzung unseres **Finanzkalenders** den Vorzug zu geben und die Möglichkeit der virtuellen Hauptversammlung zu ergreifen.

Seien Sie aber versichert, dass wir uns schon sehr darauf freuen, wenn wir wieder mit Ihnen physisch zusammentreffen und in den Austausch treten können!

Lassen Sie uns nun gemeinsam auf die **Highlights des Geschäftsjahres 2019** blicken, das für Instone ein überaus erfolgreiches war, in dem wir eine **operativ äußerst zufriedenstellende**

**Geschäftsentwicklung** verzeichnen und all unsere gesteckten **Ziele** erfüllen bzw. teilweise sogar übertreffen konnten. Im vorliegenden **Zeitstrahl** sehen Sie ausgewählte Höhepunkte, wobei wir auf jedes einzelne Development- und Unternehmensprojekt und die Leistungen unserer Mitarbeiter, die dahinterstecken, stolz sind.

Das Jahr 2019 hat für Instone genauso dynamisch begonnen, wie 2018 geendet hat und im Januar 2019 konnten wir bereits drei neue bedeutende **Grundstücksakquisitionen** verkünden, die teilweise bereits 2018 in der Anbahnung waren oder gesichert wurden und dann 2019 zu einem Closing geführt haben. Dies waren Flächen für neue Wohnentwicklungen in **Potsdam, Hannover und Norderstedt bei Hamburg**, die zusammen gerechnet ein Potential für rund 680 neue Wohnungen bieten und ein erwartetes Verkaufsvolumen von 265 Millionen Euro generieren.

Im Februar 2019 feierten wir Richtfest bei unserem Quartiersprojekt „**Wilhelms IX**“ in **Wiesbaden** mit 151 Eigentumswohnungen, einem Projekt, das mittlerweile fertiggestellt ist und – wie es bei Instone die Regel ist – ausverkauft ist. Alle Wohnungen wurden mittlerweile an die neuen Bewohner übergeben.

Im Mai 2019 konnten wir in **Bonn** bei unserem Projekt „**Schumanns Höhe**“ gemeinsam mit unseren Projektpartnern und politischen Entscheidungsträgern die Grundsteinlegung feiern. Dieses Projekt verdient besondere Aufmerksamkeit, da es Eigentumswohnungen für unterschiedliche Zielgruppen, Mehrgenerationenwohnen gemeinsam mit Pflegeeinrichtungen für alle Pflegestufen, Tagespflege und seniorenrechtliches Wohnen miteinander verbindet. Wir sind davon überzeugt, dass dieses Achten auf die Bedürfnisse unterschiedlicher Generationen und Zielgruppen in der Quartiersentwicklung der Zukunft eine immer größere Rolle spielen wird.

Im Juni 2019 konnten wir die Akquisition eines besonders spannenden Projektareals in **Hamburg** verkünden, nämlich **EASTSIDE** nahe der Hamburger HafenCity mit Potential für rund 750 Wohnungen in einem Mix aus frei finanzierten und geförderten Einheiten sowie Mikroapartments mit einem in Summe kalkulierten Verkaufsvolumen von rund 182 Millionen Euro. Wie Sie vielleicht wissen, sind wir in Hamburg aktuell mit der Entwicklung und dem Vertrieb unseres Projekts **Amanda** im Stadtteil Eimsbüttel sehr erfolgreich und sehen auch weiterhin in der gesamten Metropolregion Hamburg großes Potential für unsere weitere Projektportfoliostrategie.

Eine andere Region war zum damaligen Zeitpunkt noch ein weißer Fleck auf der Instone-

Landkarte und zwar die stark wachsende **Region Nordbayern** rund um die Städte Nürnberg, Erlangen, Fürth oder Bamberg – um nur einige Städte dieser Region zu nennen. Im Sommer 2019 war Instone in allen anderen wichtigen Metropolregionen Deutschlands mit Wohnentwicklungen vertreten und um diese Lücke zu schließen, haben wir die **erste strategische Unternehmensakquisition von Instone Real Estate nach unserem Börsengang** realisiert. Im August 2019 konnten wir den Erwerb der Wohnimmobilienaktivitäten der **S&P Stadtbau GmbH** verkünden, eines in der Metropolregion Nürnberg führenden Immobilienentwicklers, mit dem wir nicht nur eine Ergänzung unseres Portfolios um rund 1.000 projektierte Wohneinheiten übernommen haben, sondern auch ein Team von 20 exzellenten Mitarbeitern inklusive der bisherigen S&P Stadtbau Geschäftsführung in die Strukturen der Instone Real Estate integrieren konnten. Ein, auch aus Sicht des Vorstands, weiterer wichtiger Baustein auf Instone's eingeschlagenem Erfolgskurs als einer der deutschlandweit führenden Wohnentwickler. Wir sind sehr **stolz auf diese Unternehmensakquisition und die zügig erfolgte vollständige Integration, die wir Dank der bemerkenswerten Zusammenarbeit und Qualität unserer bestehenden wie der neu hinzugekommenen Mitarbeiter bereits im 1. Quartal dieses Jahres abschließen konnten**. Auf der vorliegenden Folie sehen Sie Visualisierungen der Leuchtturmprojekte **SEETOR** und **Carlina Park in Nürnberg**, die wir mit diesem erfahrenen Team aktuell realisieren. Das Team „Nordbayern“ hat auch durch die Akquise weiterer Grundstücke in dieser für uns sehr vielversprechenden Zielregion bereits die Werthaltigkeit der Akquisition untermauert.

Der August des letzten Geschäftsjahres war für uns noch in weiterer Hinsicht ein besonderer Highlight-Monat und hier darf ich einen Schwenk weg von den Bauprojekten an sich hin in Richtung unserer **Börsenstory** vornehmen, wo wir einen besonderen **Meilenstein** verzeichnen konnten und zwar die **Aufnahme in den SDAX** mit Wirkung zum 29. August 2019 – ein Ziel, auf das wir gemeinsam seit unserem Börsengang konzentriert hingearbeitet haben. Es freut uns sehr, dass Instone mit dieser Aufnahme somit der **einzige Wohnentwickler in einem Auswahlindex der DAX-Familie** ist und wir kontinuierlich das Investoreninteresse sowie die **Akzeptanz für Instone am Kapitalmarkt** steigern konnten, was sich unter anderem in der **Liquidität** der gehandelten Instone-Aktie darstellt. Durch die SDAX-Aufnahme hat unsere Aktie noch einmal bedeutend an **Visibilität** gewonnen.

Zurück zu den Entwicklungsprojekten, bei denen wir im Jahr 2019 im Bereich der **institutionellen Kunden** sowohl unsere Zusammenarbeit mit langjährigen Partnern ausbauen als auch neue

institutionelle Investoren hinzugewinnen konnten. Exemplarisch seien hier die Projekte **„Niederkasseler Lohweg“ in Düsseldorf** genannt, bei dem wir im September 2019 den Verkauf von 221 Wohnungen an die Wohnbau GmbH verkünden konnten, das Projekt **„west.side“ Bonn**, bei dem wir im November letzten Jahres den Verkauf von weiteren 139 Wohneinheiten an einen namhaften europäischen Asset Managern kommunizierten, oder die Quartiersentwicklung **„S’Lederer“ in der Metropolregion Stuttgart**, bei der wir kurz vor Jahresende 228 Wohneinheiten an die R+V Lebensversicherung AG verkaufen konnten.

Der größte institutionelle Verkauf, der sich auch in besonderer Art und Weise auf unsere wichtigsten Kennzahlen und unsere Bilanz ausgewirkt hat, ist aber jedenfalls das **Frankfurter Großprojekt „Westville“**, dem ich besondere Aufmerksamkeit widmen möchte. „Westville“ war es schlussendlich auch geschuldet, dass wir 2019 im laufenden Jahr unsere **Prognose** angehoben haben, die wir in weiterer Folge klar erfüllten.

**Das Entwicklungsprojekt „Westville“** ist nicht nur eines der **größten Quartiersprojekte in unserer Unternehmensgeschichte**, sondern auch in der Stadt Frankfurt am Main und sogar deutschlandweit **eines der größten zu realisierenden Stadtquartiere**. Herr Brendgen hatte hierauf in seinem Bericht bereits hingewiesen. In den nächsten vier Jahren werden wir hier mehr als 1.200 neue Wohnungen, darunter rund 400 öffentlich geförderte Einheiten, und drei Kindertagesstätten entwickeln. Alleiniger Erwerber des Projekts im Rahmen eines „Forward Sales“ ist ein Immobilienspezialfonds der **Bayerischen Versorgungskammer**, mit der uns auch bei weiteren Projekten in Frankfurt, Bonn und Stuttgart eine Zusammenarbeit verbindet. Innerhalb weniger Tage im Oktober 2019 konnten wir den Grundstücksankauf des rund 51.000 Quadratmeter großen Areals im beliebten innerstädtischen Frankfurter Gallus-Viertel sowie den Verkauf des zu entwickelnden Quartiers in Richtung BVK kommunizieren.

Was bedeuten diese An- und Verkäufe nun für unsere **wichtigsten Kennzahlen** in 2019?

Die **bereinigten Umsatzerlöse** haben sich 2019 auf 736,7 Millionen Euro fast verdoppelt und das **bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Steuern**, das **EBIT**, stieg um etwa 160 Prozent auf 128,9 Millionen Euro. Geplant hatten wir mit Umsatzerlösen zwischen 700 und 750 Millionen Euro und einem EBIT von 110 bis 125 Millionen Euro. Die **bereinigte Rohergebnismarge** von 25,5 Prozent übertraf dabei unsere Prognose von rund 24 Prozent deutlich.

Auch das **Verkaufsvolumen** stieg deutlich auf rund 1,4 Milliarden Euro oder 2.733 Wohneinheiten an.

Mit einem Beitrag zu den bereinigten Umsatzerlösen von rund 220 Millionen Euro hatte das Großprojekt „**Westville**“, wie bereits angekündigt, einen **signifikanten Einfluss auf die Geschäftsentwicklung** im letzten Jahr. Auch wirkte sich die niedrigere Rohergebnismarge dieses Projekts wie geplant auf die bereinigte Rohergebnismarge des Konzerns aus. Ohne Berücksichtigung des Projekts „Westville“ hätte die bereinigte Rohergebnismarge des Unternehmens 31,2 Prozent betragen.

Mit einem Blick auf die **Bilanz** können Sie unter anderem eine Steigerung der Vermögenswerte des Instone-Konzerns feststellen, die insbesondere auf eine Erhöhung des Bestands an Vorratsvermögen zurückzuführen ist. Auch hier lieferten der erfolgreich umgesetzte Ankauf der Grundstücke des „Westville“-Projekts und die im dritten Quartal abgeschlossene Akquisition der Wohnimmobilienentwicklungsparte der S&P Stadtbau GmbH wesentliche Effekte.

Korrespondierend zu dieser bilanziell erkennbaren Entwicklung konnten wir im Geschäftsjahr 2019 das bestehende Projektportfolio – Grundlage unserer künftigen Ertragsentwicklung – nochmals stark steigern. Zum 31. Dezember 2019 umfasste es 55 Entwicklungsprojekte oder rund 13.700 Einheiten mit einem erwarteten Verkaufsvolumen von insgesamt 5,8 Milliarden Euro; eine Zunahme um eine Milliarde Euro gegenüber dem Vorjahresstand. Das **Neugenehmigungsvolumen** belief sich im Wirtschaftsjahr 2019 auf rund 1,3 Milliarden Euro.

Innerhalb dieses Projektportfolios der Instone waren Ende 2019 rund **1.700 Wohnungen** in ganz Deutschland als **sozialpreisgebundene, geförderte oder preisgedämpfte Wohnungen konzipiert**. Der Beitrag von Instone zum Segment des dringend benötigten bezahlbaren Wohnraums war und ist also groß und soll auch in Zukunft noch ausgebaut bzw. ergänzt werden. In unseren Quartiersentwicklungen entstehen nicht nur Wohnungen, sondern auch Kindergärten, Schulen, Nahversorger, Straßen und öffentlich zugängliche Grünräume und Erholungsflächen. Instone sieht sich daher jedenfalls als wichtiger Teil der jeweiligen Stadtgesellschaft, als Teil der Lösung in der Wohnungsfrage sowie als verlässlicher Partner der Kommunen. Dazu später, zum Abschluss meines Vortrags, noch einige Worte.

Das Jahr 2019 war zudem von **erfolgreichen Refinanzierungsmaßnahmen** geprägt. Zum

Jahresende konnten wir die Reorganisation unserer Unternehmensfinanzierung erfolgreich abschließen, die Komplexität der Finanzierungsstruktur reduzieren und Fremdkapitalkosten senken. Mit neuen Kreditvereinbarungen in Höhe von rund 400 Millionen Euro hat Instone seine Wachstumsstrategie für die folgenden drei Jahre finanziell abgesichert und ein stabiles Fundament für die Herausforderungen der Zukunft gesetzt. Unsere Unternehmensfinanzierung haben wir im ersten Quartal 2020 weiter erfolgreich ausgebaut. Die Ertragskraft unseres Projektportfolios und die erfolgreichen Finanzierungsmaßnahmen des vergangenen Jahres sind, gerade in den wirtschaftlich anspruchsvolleren Zeiten der aktuellen Corona Pandemie, Grundlage unserer soliden finanziellen Aufstellung und eines weiter positiven mittelfristigen Ausblicks.

Da uns die Zahlen zum ersten Quartal 2020 bereits vorliegen, lassen Sie mich kurz auf die wesentlichen Ergebnisse aus dem Jahresauftaktquartal des laufenden Geschäftsjahres 2020 eingehen.

Wir sind planmäßig und gut in 2020 gestartet. Die bereinigten Umsatzerlöse konnten auf 99,7 Millionen Euro zulegen. Das bereinigte EBIT von 18 Millionen Euro sowie das bereinigte Konzernergebnis von 8,7 Millionen Euro konnten ebenfalls deutlich gesteigert werden. Die weiterhin hohe bereinigte Rohergebnismarge von 29,8 Prozent ist unseres Erachtens ein klarer Beleg für die hohe Qualität der Instone-Projektpipeline.

Aber auch wir als Instone sind nicht immun gegen die Auswirkungen der Lockdown-Maßnahmen, die die **Coronavirus-Pandemie** mit sich gebracht hat und wir werden uns auch den **makroökonomischen Entwicklungen dieser Krise nicht entziehen können**. Daher möchte ich Ihnen auf der folgenden Folie darstellen, wie sich die Coronavirus-Pandemie aktuell auf das **Geschäft Ihres Unternehmens, der Instone Real Estate, auswirkt**.

Wie Sie sicherlich mitverfolgt haben, haben wir am 7. Mai 2020 unsere **Prognose** für das **laufende Geschäftsjahr 2020 aufgrund der aktuellen Unsicherheiten zurückgezogen**. Auf den Baustellen zu unseren Projekten – und das ist für viele sicherlich eine positive Überraschung – können wir keine Verzögerungen beklagen. Trotz gesteigerter Sicherheits- und Hygienevorkehrungen auf den Baustellen schreitet die **Bautätigkeit planmäßig** voran.

Gleichzeitig beobachten wir allerdings infolge der beschlossenen Einschränkungen sowie der insgesamt gestiegenen Unsicherheit derzeit ein insgesamt **zurückhaltendes Nachfrageverhalten**.



Der in Q1 abgebildete Vermarktungserfolg ist im Wesentlichen auf Basis von vor der COVID-19-Pandemie vereinbarten Notarterminen und bestehenden Reservierungen erfolgt, die trotz aller Einschränkungen auch noch im März 2020 erfolgreich umgesetzt werden konnten. Die Anzahl von **neuen Interessenten und neuen Reservierungen** unseres Wohnungsangebots ist seit Ende März 2020 aufgrund der **pandemiebedingten Verunsicherung am Markt allerdings deutlich zurückgegangen**.

Dabei hat auch eine Rolle gespielt, dass es teilweise nicht möglich war, Wohnungsinteressenten persönlich zu treffen und Vertriebsveranstaltungen – für uns ein wichtiges Instrument – physisch abzuhalten.

Trotz aller Einschränkungen konnten wir seit Jahresbeginn bereits 125 Eigentumswohnungen im Einzelvertrieb verkaufen davon **seit Mitte März, nach dem Start der harten Shutdown-Maßnahmen in Deutschland**, 32 Wohnungseinheiten. Eine Verlangsamung des Vertriebs haben wir dabei insbesondere bei Vertriebsprojekten vor Baubeginn wahrgenommen – der Verkauf von im Bau befindlichen Projekten hat sich mittlerweile auf vor Corona-Niveau stabilisiert und wir sehen auch bei allen anderen Projekten eine sukzessive Erholung. Mit den nun zunehmenden Lockerungen der Corona-bedingten Restriktionen erwarten wir für das 2. Halbjahr eine weitere Stabilisierung und zunehmende Normalisierung des Umfeldes und rechnen mit einer weiteren Steigerung der Verkaufsaktivität durch kurzfristig anstehende Vertriebsstarts neuer Projekte.

Meine Damen und Herren, wir haben trotz der aktuellen Verwerfungen allen Grund optimistisch in die Zukunft zu schauen. Für das Gesamtjahr 2020 rechnen wir jedenfalls mit einem **deutlich positiven operativen Cash-Flow** und wir möchten auch an dieser Stelle noch einmal unsere **mittelfristigen Ziele bekräftigen**.

Wir sind davon überzeugt und sehen es auch bereits an Marktdaten und im Vergleich zu anderen Immobilien-Assetklassen, dass die **Assetklasse „Deutsche Wohnimmobilien“** dank ihrer hohen Stabilität und Wertbeständigkeit noch einmal im Zuge der COVID-19-Pandemie an **relativer Attraktivität** gewonnen hat. Instone ist als führender Wohnimmobilienentwickler hervorragend aufgestellt, die sich bietenden Marktchancen wahrzunehmen und unsere ambitionierten mittelfristigen Wachstumsziele zu erreichen.

Während der letzten Monate lag ein ganz klarer Fokus und unsere Anstrengung auf der **Sicherung der Gesundheit von Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten**.

Angesichts der bereits bestehenden Projektpipeline von mehr als 5,7 Milliarden Euro zum Q1-Stichtag haben wir trotz unserer guten Liquiditätsausstattung und der starken Bilanz **zusätzliche**

**Wachstumsinvestitionen zunächst zurückgestellt. Derzeit planen wir vereinzelte Projektakquisitionen in diesem Jahr und arbeiten weiterhin mit voller Intensität an weiteren möglichen Investitionen, um abhängig von der weiteren Markterholung lukrative Chancen für uns nutzen zu können.**

Von unserem aktuellen Bestands-Portfolio haben wir Wohnungen mit einem Vermarktungsvolumen von **rund 2,2 Milliarden Euro bereits verkauft**. Rund 90 Prozent der Projekte unserer Development-Pipeline verfügen über Baurecht oder sind bereits in einem fortgeschrittenen Stadium der Baurechtschaffung.

Ab **dem 2. Halbjahr** erwarten wir eine **sukzessive Stabilisierung und Erholung des gesamtwirtschaftlichen Umfelds** und haben daher auch den Ausblick für die Jahre 2021 und 2022 bestätigt.

Die Liquidität unseres Unternehmens gibt uns auch weiterhin eine hervorragende Ausgangslage, um Wachstumsmöglichkeiten wahrzunehmen. Anders als während der globalen Finanzkrise 2008 / 2009 beobachten wir aktuell keine Kreditklemme, weder für uns noch für unsere Kunden. Auf dem Höhepunkt der aktuellen COVID-19-Krise haben wir neue Kreditlinien mit einem Gesamtvolumen von 30 Millionen Euro zu attraktiven Konditionen abgeschlossen.

Zum Stichtag 31. März 2020 lagen die verfügbaren Barmittel einschließlich der ungenutzten Kreditlinien bei 250 Millionen Euro. Zusätzlich verfügen wir über ungenutzte Projektfinanzierungslinien in Höhe von rund 240 Millionen Euro.

Für 2021 erwarten wir bereinigte Umsatzerlöse von 900 Millionen bis 1 Milliarde Euro und für 2022 mehr als 1 Milliarde Euro. Für 2021 gehen meine Vorstandskollegen und ich dabei von einem bereinigten Konzernergebnis von mindestens 90,0 Millionen Euro aus.

Wir bleiben auch bezüglich unserer Ausschüttungspolitik bei dem, was wir seit dem Börsengang kommuniziert haben. Der Vorschlag einer Dividendenzahlung für das abgelaufene Geschäftsjahr 2019 ist **noch nicht Teil der Strategie**, weshalb wir Ihnen heute unter **Tagesordnungspunkt 2** der virtuellen Hauptversammlung vorschlagen werden, den Bilanzgewinn der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2019 vollständig auf neue Rechnung vorzutragen. In der aktuellen Phase der Unternehmensentwicklung glauben wir mit einer Verwendung der Mittel für Wachstumsinvestitionen den größten Wertbeitrag für unsere Aktionäre schaffen zu können.

Für das **laufende Geschäftsjahr 2020** beabsichtigen wir dagegen unverändert, **rund 30 Prozent**

**des bereinigten Konzernergebnisses als Dividende in 2021 auszuschütten.** Daher freue ich mich sehr, wenn wir bei der nächsten ordentlichen Hauptversammlung in rund einem Jahr diesen Gewinnverwendungsvorschlag bzw. Dividendenvorschlag auf die Agenda bringen können.

Abschließend möchte ich noch auf die **Entwicklung der Instone-Aktie** im Geschäftsjahr 2019, aber auch bis heute eingehen.

Wir haben das Wirtschaftsjahr 2019 mit einer positiven Kursentwicklung begonnen und konnten am 10. Mai 2019 unseren Jahreshöchstkurs von 22,40 Euro erreichen – eine Kurssteigerung seit Beginn des Kalenderjahres von 40 Prozent.

Ab Juni 2019 trübte sich der gesamte deutsche Immobiliensektor ein, was vor allem aus politischen Regulierungsbestrebungen des Berliner Senats rund um den Berliner Mietendeckel resultierte. Diese Debatte drückte auch auf die Aktienkurse börsennotierter Immobilienentwickler, die – wie Instone Real Estate – vom Mietendeckel nicht negativ betroffen sind, sondern im Zuge der Regulierung teilweise sogar mit steigenden Immobilienpreisen und stagnierenden Baukosten rechnen durften. Mit Herbst und Winter erholte sich unser Aktienkurs deutlich. Getragen von unseren positiven Ergebnissen sowie der Aufnahme in den SDAX schloss Instone das Jahr 2019 mit einem Kurs von 22,05 Euro ab. Das Kurswachstum beschleunigte sich 2020 noch weiter und wie Sie im Chart deutlich sehen können, traf uns der Ausbruch der COVID-19-Pandemie auf unserem **bisherigen Allzeithoch von 27,70 Euro** – einer Entwicklung seit unserem Börsengang mit einem Emissionspreis von 21,50 Euro von rund 29 Prozent Plus.

Nun haben die Unsicherheiten rund um Corona diese positive Entwicklung der Aktie zwar einstweilen zurückgeworfen. Mit Blick auf unser Projektportfolio, die finanzielle Ausstattung und die strukturelle Unterversorgung deutscher Metropolen mit Wohnungen bestätigen aber auch die **aktuellen Analystenempfehlungen** unseren optimistischen Blick in die Zukunft.

Aktuell beobachten fünf sehr renommierte Institute die Instone Real Estate-Aktie und zwar: Deutsche Bank, Jefferies, Kepler Cheuvreux, MM Warburg und Morgan Stanley. Alle diese Häuser bzw. ihre sehr erfahrenen Analysten sprechen für Instone eine „Buy“-Empfehlung mit durchschnittlichen Kurszielen aus, die deutlich über dem aktuellen Kursniveau liegen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, bevor ich zum Ende dieses Vortrages komme, darf ich Ihnen noch eine kurze Erläuterung zu einem der Tagesordnungspunkte der heutigen Hauptversammlung geben. Die Punkte 2 bis 5 bedürfen, so denke ich, keiner weiteren Erläuterung. Zu Punkt 6 der Tagesordnung, bei der wir die Zustimmung zum **Abschluss eines**

**Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrags** mit der **Instone Real Estate Property GmbH** vorschlagen, möchte ich Ihnen noch etwas zum Hintergrund berichten.

Wie wir auch schon im Geschäftsbericht 2019 skizziert haben, hat das Instone-Team im letzten Wirtschaftsjahr mit der **Entwicklung eines neuen Produktbereichs** begonnen. Bei der aktuellen und alltagsbestimmenden Diskussion um die Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie kann leicht in Vergessenheit geraten, welche politischen Debatten das Jahr 2019 geprägt haben – eine davon war die Frage, wie **bezahlbares Wohnen** in unseren Städten noch möglich ist!

Instone sieht fundamental im deutschen Wohnungsmarkt ein unverändert hohes Potenzial, wovon wir zukünftig nicht nur mit unserem bestehenden Wohnprodukt, sondern auch mit einer **neuen Produktlinie** profitieren möchten, die in einem hohen Maße durch **Standardisierung und Digitalisierung** deutlich preisgünstigere Wohnungen als in unserem Kernprodukt anbieten wird. Diese neue Linie, die noch einen **internen Arbeitstitel** trägt und deren Aktivitäten in der Instone Real Estate Property GmbH gebündelt werden, soll einen zusätzlichen attraktiven Wohnungsmarkt insbesondere in B-Lagen in und um die Metropolregionen und ausgewählte weitere Standorte bedienen, die wir mit unserem derzeitigen Produkt nicht erschließen können.

Gestatten Sie mir in diesem Zusammenhang bitte noch eine kurze Erläuterung zu Tagesordnungspunkt 6, zu der wir gesetzlich verpflichtet sind. Ich werde mich aber sehr kurz fassen.

Durch den Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag wird der Vorstand der Instone Real Estate Group AG berechtigt sein, der Geschäftsführung der Instone Real Estate Property GmbH Weisungen zu erteilen. Ferner wird die Instone Real Estate Property GmbH verpflichtet sein, ihren ganzen Gewinn an die Instone Real Estate Group AG abzuführen. Im Gegenzug muss die Instone Real Estate Group AG mögliche sonst entstehende Verluste der Instone Real Estate Property GmbH übernehmen. Der Vertrag dient der Herstellung einer sog. körperschafts- und gewerbsteuerlichen Organschaft zwischen beiden Gesellschaften. Diese ermöglicht eine Verrechnung der steuerlichen Ergebnisse auf Ebene der Instone Real Estate Group AG und kann sich somit, abhängig von der jeweiligen Ergebnissituation der beteiligten Unternehmen, steuerlich vorteilhaft auswirken. Es handelt sich um eine Standardmaßnahme, die sie in allen größeren deutschen Konzernen finden werden und die wir im Geschäftsjahr 2019 auch bereits in Bezug auf unsere unmittelbare Tochtergesellschaft Instone Real Estate Development GmbH getroffen haben.

Auch die vertraglichen Bestimmungen des zur Beschlussfassung vorgelegten Vertrags sind absoluter Standard. Ich möchte daher an dieser Stelle auf eine Erläuterung verzichten und Sie auf den seit der Einberufung über unsere Internetseite zugänglichen Vertragsbericht verweisen.

Da die Instone Real Estate Group AG alleinige unmittelbare Gesellschafterin der Instone Real Estate Property GmbH ist und es somit keine Minderheitsgesellschafter gibt, müssen unter dem Vertrag weder Ausgleichs- noch Abfindungsleistungen an solche sogenannten außenstehenden Gesellschafter vorgesehen werden.

Der Vertrag soll nach erfolgter Zustimmung der Hauptversammlung der Instone Real Estate Group AG kurzfristig wirksam werden.

Nach der Digitalisierung, mit der sich an dieser Stelle der Kreis schließt, zurück zu den Menschen und vor allem zu den **Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Instone Real Estate**, die mich jeden Tag aufs Neue beeindrucken. Unser Team besteht mittlerweile aus rund 380 gut ausgebildeten Fachkräften an neun Standorten, die gerade jetzt zum Ausbruch der Coronavirus-Pandemie gezeigt haben, wie man mit **hohem Sachverstand, Kreativität, Einsatz und Teamgeist jede Krise meistern kann. Vielen Dank dafür!**

An dieser Stelle möchte ich mich zudem im Namen des gesamten Vorstands ganz herzlich bei unserem Aufsichtsrat für die überaus vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit im vergangenen Geschäftsjahr bedanken. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit Ihnen.

Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, vielen Dank für Ihre Treue der Gesellschaft gegenüber und vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Ich darf nun wieder an unseren Versammlungsleiter und Vorsitzenden des Aufsichtsrats, **Herrn Stefan Brendgen**, übergeben.

\*\*\*\*\*