

Rede des Vorstandsvorsitzenden **Kruno Crepulja**

zur ordentlichen Hauptversammlung

der

Instone Real Estate Group AG

am Mittwoch, den 9. Juni 2021, um 10:00 Uhr

als **virtuelle Hauptversammlung**

- 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 AG, die heute zum zweiten Mal in Folge Corona-bedingt als virtuelle Hauptversammlung ohne physische Präsenz stattfinden muss. Es bleibt unser klarer Anspruch, Sie auch in diesem Format, so umfassend wie möglich zu informieren.

Wir haben uns mittlerweile daran gewöhnt, uns tagtäglich in virtuellen Räumen aufzuhalten. Besprechungen und Konferenzen finden fast ausschließlich digital statt. Die Pandemie hat eben nicht nur das gesellschaftliche Leben, sondern auch die Arbeitswelt massiv verändert. So sehr ich die realen Begegnungen vermisse, so sehr bin ich beeindruckt, wie hervorragend die gesamte Instone-Mannschaft diese

herausfordernde Zeit gemeistert hat. Die Kolleginnen und Kollegen aus allen Bereichen tragen seit über einem Jahr fernab ihres regulären Arbeitsplatzes genauso engagiert motiviert zum Unternehmenserfolg bei wie sonst auch. Auf unseren Baustellen haben sich digitale Formate bei Abstimmungsprozessen ebenfalls längst etabliert. In der Corona-Krise, deren Ausmaß für uns alle nicht vorhersehbar war, hat es sich eindrucksvoll bewährt, dass wir sehr frühzeitig das Thema Digitalisierung vorangetrieben und eine entsprechende technische Ausstattung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sichergestellt haben.

Zweifelsohne war und ist die Corona-Pandemie auch eine Art Härtetest für unser Geschäftsmodell. Und bevor ich jetzt detaillierter auf das Geschäftsjahr 2020 und im Anschluss auf die Entwicklung im ersten Quartal 2021 eingehe, möchte ich vorwegschicken: Diesen Test haben wir zweifelfrei bestanden! Wir haben uns unter schwierigen Rahmenbedingungen insgesamt gut behauptet, eine hohe Profitabilität gewahrt und unsere angepassten Ergebnisziele schließlich mit einem guten Schlussquartal sogar noch übertroffen. Auch in diesem Übergangsjahr haben wir an unserem Kurs festgehalten und die Basis für ein dynamisches Wachstum in den nächsten Jahren sogar noch weiter gefestigt. So haben wir mit dem valuehome-Produkt im Bereich bezahlbares Wohnen ein wesentliche strategische Wachstumsinitiative gestartet, wir haben unsere Kapitalbasis für den geplanten Wachstumssprung zusätzlich gestärkt und Grundstücke für Projekte mit einem zukünftigen Verkaufswert von rund 800 Millionen Euro angekauft. Auch in den ersten Monaten 2021 haben wir weiter zugekauft und uns die Exklusivität für eine umfangreiche Akquisitionspipeline gesichert. Zudem befindet sich unser Unternehmen aktuell in exklusiven Verhandlungen für weitere, teilweise auch größere Ankäufe.

Ein weiterer wesentlicher Meilenstein im abgelaufenen Jahr war die Erarbeitung einer neuen ESG-Strategie, als weiteren wesentlichen Eckpfeiler der Unternehmensstrategie. Es ist unser klarer Anspruch auch in puncto Nachhaltigkeit ein Vorreiter in der Branche sein.

Nicht zuletzt gehörte auch die Vorbereitung der SE-Umwandlung, auf die ich bei den Tagesordnungspunkten noch detailliert eingehen werde, zu den wesentlichen zukunftsgerichteten Maßnahmen.

Bevor ich weiter zur Strategie ausführe, lassen Sie mich nun auf den Geschäftsverlauf in 2020 eingehen.

Die schnelle Ausbreitung des Corona-Virus und die Phase des ersten Lockdowns im Frühjahr 2020 hat zu einem nahezu beispiellosen Einbruch der allgemeinen Wirtschaftsaktivitäten geführt. Die Nachfrage nach Wohnimmobilien konnte sich davon kurzfristig nicht komplett entkoppeln. Die weltweit dramatischen Auswirkungen der Pandemie haben zunächst für spürbare Verunsicherungen bei sowohl privaten als auch institutionellen Kunden gesorgt. Auch die zunächst starken Einschränkungen hinsichtlich der Möglichkeit, Besichtigungstermine zu vereinbaren, wirkten sich nachteilig aus. Neben der unmittelbaren temporären Nachfrageschwäche haben wir dieser Situation durch die Verschiebung von Vertriebsstarts Rechnung getragen, was die Umsatzentwicklung im Gesamtjahr insgesamt bremste.

Nach dem kurzfristigen Einbruch haben wir im weiteren Jahresverlauf eine dynamische Erholung gespürt, so dass die Nachfrage schnell wieder das hohe Vorkrisenniveau mit Vertriebskennzahlen oberhalb des langfristigen Durchschnitts, erreicht hat. Letztlich ist die Erkenntnis, dass die Asset-Klasse deutsche Wohnimmobilien durch die Krise sogar noch einmal an

relativer Attraktivität gewonnen hat. Dies liegt auch daran, dass auch andere Immobiliensegmente mit neuen, teilweise strukturellen Problemen konfrontiert wurden. Trotz der Corona-bedingten temporären Nachfrageschwäche und der Verschiebung von Vertriebsstarts lagen unsere bereinigten Umsatzerlöse schließlich bei 480,1 Millionen Euro und damit im Bereich der angepassten Prognose (Vj. 736,7 Millionen Euro). Das Vorjahr 2019 war dabei auch von dem Verkauf des Großprojekts „Westville“ in Frankfurt beeinflusst, was die Vergleichbarkeit erschwert. Eine wichtige Kennzahl für unser Geschäftsmodell ist die bereinigte Bruttomarge. Die Marge lag mit 30,5 % (Vj. 25,5 %) auf einem weiterhin hohen Niveau. Insbesondere im Schlussquartal haben wir von einem weiterhin positiven Preistrend für deutsche Wohnimmobilien sowie von einer Entspannung auf der Kostenseite profitiert.

Unsere erreichte Marge ist ein klarer Beleg für die hohe Qualität unseres Projekt-Portfolios mit klarer Ausrichtung auf attraktive innerstädtische Lagen der A-Städte, Universitätsstädte und Metropolregionen. Auch unsere Kompetenz hinsichtlich Projektakquisition, -entwicklung und Bauausführung spiegelt sich darin wider. Angesichts der zunehmenden Grundstücksknappheit und der Preisentwicklung in den A-Städten richten wir unser Augenmerk nun zusätzlich verstärkt auf B- und C-Standorte. In Kombination mit unserem neuen Produkt bauen wir somit unsere Marktpräsenz im mittleren Preissegment kontinuierlich aus und erschließen neue Zielgruppen.

An dieser Stelle möchte ich auf weitere Kennzahlen des Geschäftsjahres 2020 eingehen. Das bereinigte operative Ergebnis (bereinigtes EBIT) lag bei 83,8 Millionen Euro (Vj. 129,6 Millionen Euro). Damit konnte trotz der Pandemie-bedingt geringeren Umsätze und der Investitionen in die bereits

erwähnte „valuehome“-Plattform für zukünftiges Wachstum eine weiterhin hohe bereinigte EBIT-Marge von 17,5 % (Vj. 17,6 %) realisiert werden. Unsere Investitionen in die Ausweitung des Projekt-Portfolios und das zukünftig geplante Wachstum haben sich erwartungsgemäß in einem Anstieg des Finanzaufwands niedergeschlagen (-23,2 Millionen Euro ggü. Vj. -16,1 Millionen Euro). Das bereinigte Ergebnis nach Steuern (bereinigtes EAT) von 41,1 Millionen Euro (Vj. 105,6 Millionen Euro) hat mit einer besser als erwarteten Profitabilität im Schlussquartal dennoch die Corona-bedingt angepasste Prognose (30-35 Millionen Euro) deutlich übertroffen. Der stärkere Rückgang des bereinigten EAT ist dabei auch auf einen Sondereffekt im Vorjahr zurückzuführen. Die erstmalige Berücksichtigung eines Verlustvortrags in 2019 hatte eine einmalig deutlich niedrigere Steuerquote im Vorjahr zur Folge.

Das bereinigte Ergebnis nach Steuern stellt auch die Basis für unsere Gewinnausschüttung dar. Auf Basis dieses Ergebnisses schlagen der Aufsichtsrat sowie der Vorstand der Hauptversammlung heute die Ausschüttung einer erstmaligen Dividende in Höhe von 0,26 Euro pro Aktie vor.

Das Projektportfolio lag zum Bilanzstichtag bei einem Gross Development Value, was den zukünftigen erwarteten Verkaufserlösen der Projekte entspricht, von 6,1 Milliarden Euro und konnte gegenüber dem Vorjahresvergleichswert deutlich zulegen. Damit ist bereits ein gutes Fundament für zukünftiges Umsatz- und Gewinnwachstum in den nächsten Jahren gelegt.

Aufgrund unserer soliden Performance auch im Krisenjahr 2020, des positiven Cash-Flows und der durchgeführten Kapitalerhöhung weist die Instone-Bilanz zum Bilanzstichtag niedrige Verschuldungskennzahlen auf.

So liegt das Verhältnis von Nettoverschuldung zu bilanziellem Vorratsvermögen bewertet zu Anschaffungskosten (Loan-to-Cost, LTC) auf dem niedrigen Niveau von lediglich rund 26 %.

Im dritten Quartal 2020 hat Instone erfolgreich eine Bezugsrechtskapitalerhöhung mit einem Nettomittelzufluss von rund 175 Millionen Euro vorgenommen.

Sehr geehrte Damen und Herren, für das uns hier entgegengebrachte Vertrauen möchte ich mich auch an dieser Stelle noch einmal ausdrücklich bedanken.

Die Barmittel einschließlich der ungenutzten Kreditlinien liegen zum Bilanzstichtag bei etwa 350 Millionen Euro. Zusätzlich verfügt unser Unternehmen über ungenutzte Projektfinanzierungslinien in Höhe von etwa 164 Millionen Euro. Vor dem Hintergrund der positiven Geschäftsentwicklung im Auftaktquartal konnte diese Bilanz- und Finanzierungskennzahl im ersten Quartal noch einmal deutlich verbessert werden.

Damit sind wir ideal aufgestellt, um das weitere Wachstum zu forcieren und die sich aktuell weiter bietenden Chancen auf dem Grundstücksmarkt zu nutzen.

Auch am Aktienmarkt war das Corona-Jahr 2020 ein absolutes Ausnahmejahr mit einer ungewöhnlich hohen Volatilität. Ein scharfer Einbruch der Kurse am deutschen und an den internationalen Aktienmärkten im ersten Quartal 2020, infolge der Ausbreitung der Pandemie, folgte eine starke Erholung auf Vorkrisenniveau im weiteren Jahresverlauf. Die Kursentwicklung der Instone-Aktie ist in diesem Umfeld auch insgesamt sehr volatil verlaufen. Nach einem guten Start ins das

Jahr mit dem Erreichen neuer Höchststände, erfolgte eine starker corona-bedingter Kursrückgang und eine anschließende Erholung. Der Markt hat honoriert, dass sich das Geschäftsmodell von Instone als krisenresistent erwiesen hat. Auch wenn die Kapitalerhöhung im Herbst noch einmal einen temporären technischen Verkaufsdruck ausgelöst hat, konnten wir so für Sie - sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre – das Jahr insgesamt noch mit einer positiven Rendite von +1,1 % abschließen.

Lassen Sie mich auch nun kurz auf die Geschäftsentwicklung in diesem ersten Quartal 2021 insgesamt eingehen. Instone ist gut in das Jahr gestartet. Traditionell ist das erste Quartal von der typischen Saisonalität ein eher ruhiges Quartal. Der bereinigte Umsatz stieg auf 128,1 Millionen Euro (Vorjahrszeitraum: 99,7 Millionen Euro) und hat somit im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich zugelegt. Das Instone-Produkt erfreut sich starker Nachfrage von institutionellen und privaten Investoren. Sehr erfreulich auch ist das deutlich gestiegene bereinigte EAT mit einem Anstieg auf 16 Millionen Euro (Vj. 8,7 Millionen Euro). Mit einer bereinigten Rohergebnismarge von 31,6 % statt im Vorjahr 29,8 % bewegen wir uns weiterhin auf einem im Branchenvergleich hohen Niveau. Wir profitieren weiterhin vom positiven Preistrend für deutsche Wohnimmobilien. Steigende Materialkosten infolge stark gestiegener Rohstoffpreise in den vergangenen Monaten haben sich bislang nicht nennenswert im Ergebnis niedergeschlagen. Diese jüngste Entwicklung gilt es für uns aber stark im Auge zu behalten.

Ich habe es eingangs bereits angesprochen: Wir werden das weitere Wachstum forcieren und die sich aktuell auf dem Grundstücksmarkt bietenden Chancen nutzen. Im bisherigen Jahresverlauf haben wir bereits drei Projekte in den Metropolregionen Stuttgart, Rhein-Main und

Nürnberg/Fürth/Erlangen mit einem zu erwartenden Verkaufsvolumen von rund 230 Millionen Euro erworben. Darüber hinaus befinden wir uns in exklusiven Gesprächen über den Ankauf unterschiedlicher, zum Teil großvolumiger Projekte mit einem prognostizierten Verkaufserlös von rund 1,3 Milliarden Euro.

Für das laufende, weiterhin von der Corona-Krise geprägte Jahr gehen wir von einem deutlichen Anstieg der bereinigten Umsatzerlöse auf 820 bis 900 Millionen Euro und einem überproportionalen Anstieg des bereinigten Nettoergebnisses auf 90 bis 95 Millionen Euro aus. Der gute Jahresauftakt mit Vertriebsquoten über dem langfristigen Durchschnitt stärken dabei die Zuversicht für den weiteren positiven Geschäftsverlauf. Ferner erwarten wir, dass das unverändert positive Preisumfeld und weiterhin in hohem Maße verfügbare Baukapazitäten negative Effekte aufgrund kurzfristig gestiegener Materialkosten kompensieren werden. Die Tatsache, dass wir für 2021 bereits für rund 80 % der geplanten bereinigten Umsatzerlöse die Baukosten abgesichert haben, wirkt hier als deutlich risikobegrenzender Faktor. Auch für 2021 streben wir unverändert eine Ausschüttungsquote von 30 % des bereinigten Konzernergebnisses an.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich habe eben von aktuell 51 Projekten gesprochen. Aber daneben gehen wir noch zielstrebig wie verantwortungsbewusst ein weiteres wichtiges Projekt - das „Projekt Zukunft“ an. Für uns als Wohnentwickler hat die Zukunft viele Facetten – die allesamt nicht erst seit gestern unsere Gegenwart bestimmen. Die Zukunft des Wohnens und des Bauens mit den damit verbundenen ökologischen und gesellschaftlichen Herausforderungen sind für uns von immenser Bedeutung, ebenso die Zukunft der nachfolgenden Generationen. Und nicht zuletzt setzen wir uns auch mit der Zukunft

unseres Unternehmens intensiv auseinander.

Gesellschaftliche und ökologische Verantwortung zu übernehmen sehen wir als integralen Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Und genau darauf richten wir unsere Unternehmensstrategie noch stärker aus. Parallel zur Vorstellung unseres Geschäftsberichtes 2020 im März dieses Jahres haben wir unseren zweiten Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Außerdem haben wir das klare Bekenntnis abgegeben, beim Thema Nachhaltigkeit Vorreiter in der Branche sein zu wollen. Das bezieht sich gleichermaßen auf die Aspekte Umweltschutz, soziales Engagement und Unternehmensführung, nach dem allgemeinen ESG Verständnis. Und Sie können sich sicher sein, dass das kein Lippenbekenntnis ist – vielmehr steht unsere tiefe Überzeugung dahinter, dass Maßnahmen notwendig und richtig sind. Deswegen haben wir eine neue Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt und fest im Unternehmen verankert. Und wir haben klare, durchaus ambitionierte Ziele festgeschrieben. Dazu gehört, bis spätestens zum Jahr 2050 ausschließlich klimaneutrale Gebäude zu errichten. Somit verpflichten wir uns, der Klimarahmen-Konvention der Vereinten Nationen und den Zielen der Bundesregierung Rechnung zu tragen. Die größten Hebel hierfür liegen in der Reduktion des Energieverbrauchs der Wohnungen sowie bei der Optimierung der Gebäudehülle-Konstruktion. Ein weiterer Faktor ist natürlich eine umweltfreundlichere und effizientere Energieversorgung. So ist bis 2030 eine Ausrichtung auf den Bau von ausschließlich energetisch hoch effizienten Wohnungen geplant, was dem heutigen KfW40-Standard entspricht. Ein wesentlicher Schlüsselfaktor dabei: Bis 2030 werden wir auch den Anteil der erneuerbaren Energien von aktuell zwölf auf 40 % deutlich ausbauen.

Wir meinen es wirklich ernst und haben die Verantwortlichkeit deshalb

direkt im Vorstand bei unserem CFO, Herrn Dr. Foruhar Madjlessi, angesiedelt. Mehr noch: Zur Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsstrategie werden die definierten Ziele auch direkter Bestandteil der variablen Management-Vergütung des Vorstands. Darüber hinaus haben wir die organisatorischen Voraussetzungen gestärkt, das heißt, eine eigene Nachhaltigkeitsbeauftragte als Ansprechpartnerin ernannt, die von einem Nachhaltigkeitskomitee in strategischen und operativen Themen unterstützt wird.

Zu unserem Selbstverständnis gehört es aber nicht nur klimafreundlichen, sondern auch bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. In Deutschland fehlen hunderttausende Wohnungen, vor allem in den großen Metropolregionen. Die Wohnungsnot ist ein gesellschaftliches Problem – und gemäß unserem Selbstverständnis möchten wir ein Teil der Lösung sein. Mit unserem neuen Produkt „valuehome“ schaffen wir es, die Herstellungskosten deutlich zu reduzieren ohne Abstriche bei der Qualität zu machen. Wir machen so das Produkt Neubauwohnung, auch wieder für mittlere Einkommensklassen erschwinglich. Auch für unsere Aktionäre bedeutet dieses Produkt einen wesentlichen Wachstumsmotor des Unternehmens in den nächsten Jahren. Man kann hier durchaus von einer klassischen Win-Win-Situation sprechen. Doch wie funktioniert das? Unser Ansatz ist es, durch Digitalisierung und Standardisierung in der Planung und durch Kostenvorteile des seriellen Bauens Baukosten zu ermöglichen, die deutlich unterhalb des aktuellen Marktniveaus liegen. Gerade an Standorten im direkten Umland der großen Städte können wir so den Menschen ein Zuhause zu einem sehr attraktiven Preis bieten. Die ersten Projekte dieser Art sind in Düsseldorf, Duisburg und Mönchengladbach im Bau oder in Planung. Darüber hinaus befinden sich derzeit rund 2.300 öffentlich geförderte und preisgedämpfte Wohnungen

in unserem Portfolio. Übrigens soll schon im Jahr 2030 die Hälfte aller Instone-Wohnungen aus dem Segment „bezahlbarer Wohnraum“ stammen.

Mir ist wichtig zu betonen, dass für uns ESG aber kein neues Thema ist. Bei Instone stehen diese drei Buchstaben für einen fortlaufenden Prozess, der für uns nachweislich schon vor vielen Jahren begonnen hat. Hier möchte ich einmal ausdrücklich auf unseren umfangreichen Beitrag im Bereich der sozialen Infrastruktur in den Kommunen hinweisen, in den wir Wohnquartiere entwickeln. So haben die Errichtung von Kitas und Schulen bei unseren Projekten seit langem hohe Priorität. So schaffen wir mit unseren aktuellen Projekten gleichzeitig rund 1.700 Kita-Plätze. Wir wollen Quartier entwickeln, die generationenübergreifend den Menschen dienen und zukunftsgerichtete Ansprüche erfüllen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, bevor ich zum Ende dieses Vortrages komme, gestatten Sie mir bitte noch eine kurze Erläuterung zu den Tagesordnungspunkten 8 bis 10 sowie einen kurzen Bericht zu dem Bezugsrechtsausschluss, der im Rahmen unserer Kapitalerhöhung im letzten Jahr für eine geringe Anzahl neuer Aktien stattgefunden hat. Zu dieser Erläuterung bzw. diesem Bericht sind wir gesetzlich verpflichtet. Ich werde mich aber sehr kurz fassen.

Unter Tagesordnungspunkt 8 schlagen wir die Erteilung einer neuen Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und Optionsschuldverschreibungen sowie die Schaffung eines entsprechenden bedingten Kapitals vor. Die Hauptversammlung hat dieser Ermächtigung bereits 2019 ihre Zustimmung erteilt. Die vorgeschlagene Neufassung hat einzig zum Zweck, das zur Verfügung

stehende Finanzierungsvolumen an das aufgrund der 2020 durchgeführten Bezugsrechtskapitalerhöhung erhöhte Grundkapital anzupassen. Auf diese Weise wird erreicht, dass der Finanzierungsrahmen für diese unter Umständen sehr attraktive Form der Unternehmensfinanzierung wieder wie vor der Kapitalerhöhung bis zu 10 % des Grundkapitals abdeckt. Schon allein aufgrund dieses vergleichsweise geringen maximalen Umfangs können die Interessen unserer Aktionärinnen und Aktionäre an einer Aufrechterhaltung ihrer Beteiligungsquote allenfalls unwesentlich tangiert werden. Neben der absoluten Erhöhung des Finanzierungsvolumens wird lediglich die Laufzeit der Ermächtigung angepasst, so dass diese fünf Jahre ab dem Tag der heutigen Beschlussfassung beträgt.

Einem ähnlichen Zweck dient die unter Tagesordnungspunkt 9 vorgeschlagene Schaffung eines weiteren genehmigten Kapitals. Insoweit beabsichtigen wir, den Finanzierungsrahmen für eine Erhöhung des Grundkapitals auf ein vergleichbares relatives Niveau wie vor der 2020 durchgeführten Bezugsrechtskapitalerhöhung zu bringen. Im Ergebnis wäre so eine Erhöhung des Grundkapitals um bis zu max. 35 % möglich. Die Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionärinnen und Aktionäre wird aber unverändert auf maximal 10 % des Grundkapitals begrenzt. Auf diese Weise tragen wir auch hier Ihren Interessen an einer Aufrechterhaltung Ihrer Beteiligungsquote Rechnung. Auch inhaltlich werden die möglichen Gründe für einen Bezugsrechtsausschluss gegenüber der schon bestehenden Ermächtigung nicht erweitert.

Ferner darf ich noch kurz auf den vorgeschlagenen Wechsel der Rechtsform der Gesellschaft in eine europäische Aktiengesellschaft eingehen. Wie im ausführlichen Umwandlungsbericht dargelegt, wollen

wir durch diesen Schritt unser Selbstverständnis als dynamisch und schnell wachsendes Unternehmen unterstreichen und unsere Attraktivität für europäische und internationale Investoren weiter erhöhen. Für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre ändert sich durch den beabsichtigten Formwechsel nichts. Weder hat dieser Auswirkungen auf die Anteilsverhältnisse oder Ihre Rechte in unserer Gesellschaft noch auf die Handelbarkeit der Aktie. Diese bleibt unverändert unter der identischen ISIN handelbar und Bestandteil des SDAX. Auch hinsichtlich der Dividendenberechtigung ändert sich nichts.

Bei dieser Gelegenheit möchte ich gerne auch noch kurz die Hintergründe für den Bezugsrechtsausschluss im letzten Jahr erläutern. Im Rahmen unserer im September 2020 abgeschlossenen Kapitalerhöhung im Umfang von 10 Mio. neuen Aktien aus dem Genehmigten Kapital 2018 hat der Vorstand, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, das Bezugsrecht der Aktionäre auf insgesamt 136.444 Aktien ausgeschlossen. Dieser Bezugsrechtsausschluss war erforderlich, um auf diese Weise Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen und so ein glattes, ganzzahliges Bezugsverhältnis herzustellen. Diese Aktien wurden durch die emissionsbegleitenden Banken an qualifizierte Investoren über dem Bezugspreis veräußert.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich möchte die Gelegenheit nutzen, noch einmal auf die Menschen zu sprechen zu kommen, die an der Erfolgsgeschichte von Instone Real Estate mitschreiben. Ich meine damit unsere inzwischen rund 420 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an bundesweit neun Standorten. Die gesamte Mannschaft überzeugt jeden Tag aufs Neue mit Kompetenz, Engagement, Ideenreichtum und Teamgeist – auch unter verschärften Corona-Rahmenbedingungen. Das

verdient meinen hohen Respekt und meinen ausdrücklichen Dank auch im Namen des gesamten Vorstands. Ich weiß es wirklich sehr zu schätzen, dass es diesen Instone-Spirit gibt, wie man ihn sonst nur bei kleinen Startups vermutet.

Bedanken möchte ich mich ebenso bei den Mitgliedern unseres Aufsichtsrates mit dem Vorsitzenden Herrn Stefan Brendgen für die konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit auch unter den schwierigeren Bedingungen in 2020.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Das Geschäftsmodell von Instone besitzt glänzende Wachstum- und Gewinnperspektiven in den nächsten Jahren. Unser innovatives valuehome-Produkt wird dafür ein wichtiger Treiber sein. Mit dem guten Jahresauftakt in 2021 haben wir den Anfang gemacht. Wir versprechen Ihnen: Auf diesem Wege machen wir weiter.

Ich danke Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Treue unserer Gesellschaft gegenüber. Ihnen allen danke ich zudem für Ihre Aufmerksamkeit. Ich darf nun wieder an unseren Versammlungsleiter und Vorsitzenden des Aufsichtsrates, Herrn Stefan Brendgen, übergeben. Alles Gute und bleiben Sie gesund!