



Rede des Vorstandsvorsitzenden **Kruno Crepulja**
zur ordentlichen Hauptversammlung
der
Instone Real Estate Group SE
am Donnerstag, den 9. Juni 2022, 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 SE, die heute zum dritten Mal in Folge coronabedingt im virtuellen Format stattfindet. Unsere heutige Hauptversammlung ist keine wie jede andere. Seit dem 24. Februar, dem Beginn des grausamen Angriffskriegs in der Ukraine, ist vieles nicht mehr wie zuvor. Dieser Krieg stellt eine Zäsur dar. Aus diesem Grund ist es mir ein Anliegen, zunächst ein paar persönliche Worte an Sie zu richten.

(kurze Pause)

Ich hätte es niemals für möglich gehalten, dass nach dem Krieg im ehemaligen Jugoslawien, wo meine eigene Familie hautnah erfahren musste, was Krieg bedeutet, wir hier in Europa wieder eine solche Tragödie erleben müssen.

Ich verurteile die Gräueltaten, die von der russischen Regierung zu verantworten sind,

aufs Schärfste. Mein Mitgefühl gilt den Betroffenen, die unvorstellbares Leid ertragen müssen. Ich spreche hier im Namen aller Beschäftigten von Instone. Viele aus unserem Team haben sowohl als Privatperson als auch im Unternehmen unterschiedlichste Initiativen gestartet, um geflüchteten Menschen aus der Ukraine zu helfen. Sie haben Geld gespendet, Hilfsgüter gesammelt, Flüchtlinge in den eigenen vier Wänden aufgenommen. Wir haben im Unternehmen zudem eine eigene Spendenaktion initiiert. Den von unseren Beschäftigten gespendeten Betrag in Höhe von 6.600 Euro hat der Konzern auf 20.000 Euro aufgestockt und verschiedenen Projekten zugutekommen lassen.

Bevor ich an anderer Stelle näher darauf eingehen werde, welche Auswirkungen dieser schreckliche Krieg auf unser Unternehmen, unser Geschäft schon jetzt hat und welche Effekte wir mittel- und langfristig erwarten, möchte ich vorwegschicken: Wir sehen das Geschäftsmodell von Instone weiterhin als intakt an, auch wenn die Rahmenbedingungen zweifelsohne jetzt andere sind.

Mit erschwerten Bedingungen haben wir inzwischen reichlich Erfahrung. Einmal mehr war die Corona-Pandemie auch 2021 eine Art Hätetest für unser Geschäftsmodell - den wir erneut bestanden haben. Natürlich mache ich kein Hehl daraus, dass das vergangene Geschäftsjahr pandemiebedingt nicht alle Erwartungen erfüllt hat. Dennoch haben wir unterm Strich die Umsatzerlöse deutlich gesteigert und unsere Gewinn- sowie Verkaufsziele dabei sogar übertroffen. Wir haben unsere branchenweit führende Profitabilität als wesentliches Indiz für die Stärke des Geschäftsmodells weiterhin behauptet.

Dabei ist es uns auch gelungen, das Fundament für das mittelfristige Wachstum zu stärken. Ein wichtiger Beitrag hierzu ist unser neues Tochterunternehmens nyoo mit einem klaren Fokus auf bezahlbaren Wohnraum. Unser neues, innovatives Produkt ermöglicht es, dass die Mieten für eine nyoo-Wohnung um rund 15 Prozent unter dem jeweiligen ortsüblichen Marktniveau für Neubauwohnungen und um rund 30 bis 40 Prozent unter den Durchschnittsmieten liegen, die in den jeweiligen Kernstädten aufgerufen werden - und das an attraktiven B-Standorten bei guter Anbindung an die Kernstädte und ohne Einbußen bei der Qualität. So machen wir das Bauen und Wohnen in Mittelstädten und Metropol-Randgebieten für die breite Mitte der

Gesellschaft wieder deutlich erschwinglicher. Wie das funktioniert? Hier greifen eine ganze Reihe fein justierter „Zahnräder“ intelligent und passgenau ineinander: maximale Standardisierung und Digitalisierung des Projektentwicklungs- und Bauprozesses, smarte und kostenoptimierte Wohnkonzepte mit intelligenten Grundrissen sowie der Blick auf geringere Betriebskosten schon während der Planungsphase. Nicht zuletzt spielt der Grundstückspreis eine große Rolle. Dadurch können wir schneller, kostengünstiger und effektiver - aber trotzdem individuell und flexibel - akquirieren und planen. Ergänzt durch schnittstellenarme Arbeits- und Bauprozesse verschaffen wir uns so deutliche Wettbewerbsvorteile. Die beiden ersten nyoo-Projekte sind seit der zweiten Jahreshälfte 2021 in der Bauphase - und bereits von einem überregionalen Bestandhalter sowie einer Pensionskasse erworben worden.

Wir erschließen neue Märkte und Zielgruppen. Darin sehen wir perspektivisch ein enormes Wachstumspotenzial für den Konzern. Bereits im Jahr 2030 soll etwa die Hälfte aller von der Instone-Gruppe entwickelten Wohnungen aus dem Segment „bezahlbarer Wohnraum“ stammen. Für unsere neue, eigenständige Gesellschaft mit Sitz in Köln sind inzwischen 45 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tätig, Tendenz weiter steigend.

Das nyoo-Konzept untermauert unseren Anspruch auf Innovationsführerschaft. Es belegt eindrucksvoll, dass unternehmerischer Erfolg und nachhaltiges, verantwortungsbewusstes Handeln kein Widerspruch sein müssen, sondern sich gegenseitig bedingen. Im Übrigen kenne ich keinen anderen Projektentwickler, der sich so vehement der gesellschaftlichen Herausforderung stellt, Bauen und Wohnen für eine breite Mitte der Gesellschaft erschwinglich zu machen.

Wie groß die Kluft zwischen Angebot und Nachfrage ist, zeigen etwa Berechnungen des renommierten Analyse-Unternehmens bulwiengesa. Demnach werden bis 2035 allein in den sogenannten Core-Städten jährlich knapp 60.000 neue Wohnungen benötigt – dem gegenüber stehen rund 45.500 fertiggestellte Wohnungen im Jahr 2020. Zugleich ist der Anteil der geförderten Wohnungen kontinuierlich gesunken. 2002 waren es 2,5 Millionen, 2019 nur noch 1,1 Millionen. Die erst vor einigen Tagen veröffentlichten Angaben des Statistischen Bundesamtes sprechen eine ähnliche

Sprache. So wurden im Jahr 2021 bundesweit 293.393 Wohnungen fertiggestellt. Das sind 4,2 Prozent oder knapp 13.000 weniger als im Vorjahr. Dem gegenüber steht das Ziel der Bundesregierung von jährlich 400.000 neuen Wohnungen in Deutschland. Verknappung treibt bekanntlich die Preise nach oben. Die Folge: Die Mietbelastung insbesondere in den wachsenden Ballungszentren ist mittlerweile enorm. Kaltmieten von 20 Euro pro Quadratmeter und mehr sind längst keine Seltenheit mehr. Unserer Meinung nach lässt sich die riesige Versorgungslücke langfristig und nachhaltig nur durch Neubau schließen, wobei der privaten Wohnungswirtschaft sicherlich eine zentrale Rolle zukommt.

Und wir arbeiten mit Nachdruck daran, unsere Rolle auszufüllen: Unser Projektportfolio umfasste zum 31. Dezember 2021 insgesamt 54 Entwicklungsprojekte mit 16.418 Wohneinheiten und einem erwarteten Gesamtverkaufsvolumen von etwa 7,5 Milliarden. Das ist insgesamt eine starke Ausgangsbasis für unseren eingeschlagenen mittelfristigen Expansionskurs. Unser Selbstverständnis ist es hierbei, wirtschaftliches Wachstum in Einklang zu bringen mit sozialen Erfordernissen und Aspekten des Umweltschutzes. Wir haben im vorigen Jahr das klare Bekenntnis abgegeben, in puncto Nachhaltigkeit und gesellschaftlicher Verantwortung Vorreiter in der Branche sein zu wollen. Ja, wir stehen zu unserem Wort! Mit Blick auf den Klimawandel ist es unser Ziel, ab 2045 entlang unserer gesamten Wertschöpfungskette klimaneutral zu wirtschaften. Wir bekennen uns damit eindeutig zu den Klimazielen der Vereinten Nationen und der Bundesregierung. In diesem Kontext berichten wir ab diesem Jahr nicht nur die Emissionen der von uns selbst kontrollierten Wertschöpfung (also sogenannte Scope 1 und 2 Emissionen) sondern auch die Treibhausgasemissionen des gesamten Gebäudelebenszyklus der von uns entwickelten Projekte einschließlich der „gebundenen“ Emissionen der eingesetzten Baumaterialien sowie der Emissionen im Kontext der Nutzungsphase durch Strom und Wärme (sogenannte Scope 3 Emissionen).

Als einer der größten Wohnentwickler Deutschlands und börsennotiertes Unternehmen übernehmen wir ökologische und gesellschaftliche Verantwortung. Letzterer kommen wir aber nicht nur in Form unseres Engagements für bezahlbaren Wohnraum nach. Social Impact, wie man es neudeutsch nennt, umfasst bei uns ein sehr breites Spektrum. Wir schaffen viel mehr als nur Wohnraum. Wir schaffen

attraktive Stadtquartiere mit anspruchsvoller Infrastruktur und guten Verkehrsanbindungen - häufig auf vormals industriell oder gewerblich genutzten Flächen, sogenannten Brownfield-Arealen. Wir sorgen für Kindertagesstätten, Schulen und Einzelhandel im unmittelbaren Wohnumfeld, für Plätze der Begegnung - für Orte zum Wohlfühlen. Und wir fördern mit unseren zukunftsweisenden Wohnquartieren das Zusammenleben von Jung und Alt, von Behinderten und Nicht-Behinderten - wir leisten einen Beitrag zur Diversität. Wenn mich jemand fragt, was ich unter Social Impact verstehe, antworte ich immer gern: Das ist der Beitrag, den wir mit unseren Projekten für das Gemeinwohl leisten. Und da haben wir, wie geschildert, in der Tat eine ganze Menge vorzuweisen.

Umso mehr freut mich, dass unsere Bemühungen erste Früchte tragen: Die renommierte ESG-Ratingagentur Sustainalytics hat uns Ende vergangenen Jahres auf Anhieb eine Spitzenbewertung verliehen und sieht uns bei globalen Immobilienentwicklern unter den Top 2 Prozent. Dieses gute Ergebnis ist für uns Ansporn, in diesem Bereich dauerhaft Maßstäbe zu setzen. Mit dieser Grundhaltung entwickeln wir unsere fest im Unternehmen verankerte Nachhaltigkeitsstrategie fortlaufend weiter. Ein kleines Beispiel hierfür: Im Rahmen eines Pilotprojektes werden wir im Herbst dieses Jahres erstmalig sogenannten CO₂-reduzierten und ressourcenschonenden Beton in einem Bauabschnitt der Quartiersentwicklung „Friedenauer Höhe“ in Berlin-Friedenau - einem Joint-Venture-Projekt - einsetzen. Geplant ist, testweise 200 Tonnen dieses aus Gesteinskörnung recycelten und speziell behandelten Betons in den Rohbau einzubringen. Das von einem Schweizer Unternehmen entwickelte Herstellungsverfahren ermöglicht es, die Klimawirksamkeit im Vergleich zu konventionellem Beton um bis zu 20 Prozent zu senken. Soll heißen: Das Thema alternative Baustoffe nimmt bei uns konkrete Formen an.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich möchte nun auf den Geschäftsverlauf im Jahr 2021 eingehen. Wie schon erwähnt, haben uns die Auswirkungen der Pandemie und die Störung der globalen Lieferketten in Form von Lieferengpässen sowie verzögerten Baugenehmigungen ein weiteres Jahr in Folge zu schaffen gemacht. Trotz dieses herausfordernden operativen Umfelds haben wir die zuvor angehobene Prognose für das bereinigte Ergebnis nach Steuern leicht übertroffen. Und obwohl sich die coronabedingten Faktoren negativ auf die erzielten bereinigten Umsatzerlöse

ausgewirkt haben, konnte dies ergebnisseitig durch eine höhere bereinigte Bruttomarge kompensiert werden. Dies ist ein deutlicher Beleg für die operative Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens.

Der Markt ist weiterhin von einer strukturellen Angebotsknappheit und einer hohen Nachfrage sowohl von privaten als auch institutionellen Käufern geprägt. Die anhaltend starke Nachfrage spiegelt sich auch in den abgeschlossenen Verkäufen wider, die ein Volumen von 1,1 Milliarden Euro erreicht haben. Damit haben wir das angehobene Vertriebsziel von 1,0 Milliarden Euro übertroffen. Wir haben unsere Projektpipeline im Jahr 2021 durch genehmigte Akquisitionen mit erwarteten künftigen Umsatzerlösen (GDV) von 1,8 Milliarden Euro - einschließlich anteiliger Umsätze in Höhe von 200 Millionen Euro im Zusammenhang mit At-Equity konsolidierten Projekten - erfolgreich ausgebaut. Die erwarteten Umsatzerlöse des Projektportfolios sind damit zum Bilanzstichtag auf 7,5 Milliarden Euro gestiegen.

2021 haben die bereinigten Umsatzerlöse der Instone-Gruppe 783,6 Millionen Euro betragen und damit im Jahresvergleich um beachtliche 63,2 Prozent zugelegt. Die Vertriebsquoten im Stückvertrieb befanden sich weiterhin oberhalb des langfristigen Durchschnitts. Ebenfalls positiv: Auch bei den institutionellen Verkäufen hat das positive Momentum angehalten. So haben wir in einem starken Jahresendgeschäft insgesamt sieben Kaufverträge mit institutionellen Investoren unterzeichnet. Die bereinigte Rohergebnismarge von 28,3 Prozent (Vj.: 30,5 Prozent) liegt oberhalb der ursprünglichen Erwartungen für 2021 und der längerfristigen internen Zielmarge von 25 Prozent. Das bedeutet: Die Instone-Margen bewegen sich insbesondere im Branchenvergleich auf einem führenden Niveau. Wir profitieren weiterhin von unserem attraktiven Projektportfolio, dem positiven Preistrend für deutsche Wohnimmobilien in unseren Kernmärkten - und nicht zuletzt von unserer operativen Stärke. Dazu gehören die Strategie des proaktiven, frühzeitigen Einkaufs der Bauleistungen, enge Beziehungen zu den Lieferanten, eine kostenbewusste Planung und natürlich unsere Expertise im Baumanagement. Diese Wettbewerbsvorteile haben es uns ermöglicht, die Auswirkungen der Baukostensteigerungen im Jahr 2021 auszugleichen.

Das bereinigte operative Ergebnis (bereinigtes EBIT) ist mit 155,7 Millionen Euro (Vj.: 83,8 Millionen Euro) ebenfalls signifikant und überproportional zum Umsatz

angestiegen. Die sehr hohe EBIT-Marge von 19,9 Prozent (Vj.: 17,5 Prozent) hat sowohl von der starken Bruttomarge als auch von 14,6 Millionen Euro an Erträgen aus assoziierten Unternehmen profitiert. All diese Effekte haben zusammen mit leicht gesunkenen Zinsaufwendungen dazu beigetragen, dass unser bereinigtes Ergebnis nach Steuern (bereinigtes EAT) im Jahr 2021 deutlich auf 96,9 Millionen Euro (Vj.: 41,1 Millionen Euro) gestiegen ist.

Auf Basis des operativen Cash-Flows von 43,9 Millionen Euro hat unser Unternehmen trotz des Ausbaus des Projektportfolios mit Ankäufen in Höhe von 212,4 Millionen Euro die Verschuldungskennzahlen weiter verbessert. So liegt das Verhältnis von Nettoverschuldung zu Vertragsvermögenswerten zuzüglich bilanziellem Vorratsvermögen bewertet zu Anschaffungskosten (Loan-to-Cost, LTC) zum Bilanzstichtag bei 20,1 Prozent (Vj.: 26,4 Prozent). Das Verhältnis von Nettoverschuldung zum bereinigten operativen Ergebnis vor Abschreibungen (bereinigtes EBITDA) liegt mit 1,5x deutlich unter dem Vorjahr (Vj.: 2,8x). Die Barmittel einschließlich der ungenutzten Kreditlinien haben zum 31. Dezember 2021 rund 270 Millionen Euro betragen. Erst kürzlich haben wir unsere finanzielle und strategische Flexibilität nochmals deutlich ausgeweitet, indem wir unsere Unternehmensfinanzierung durch eine weitere Kreditlinie auf ein breiteres Fundament gestellt haben. Durch die nicht gezogenen Kreditlinien und den frei verfügbaren Kassenbestand verfügen wir aktuell über mehr als 330 Millionen Euro freie Liquidität. Hinzu kommen nicht in Anspruch genommene Projektfinanzierungslinien im Volumen von weiteren 164,0 Millionen Euro. Die klare Botschaft: Instone verfügt über eine starke Bilanz und eine finanzielle Stärke, die Potenzial für zukünftige Wachstumsinvestitionen bieten, wenn sich am Markt attraktive Opportunitäten bieten, wovon wir ausgehen.

Der Wert des Projektportfolios (Gross Development Value, GDV) ist zum Bilanzstichtag 2021 auf rund 7,5 Milliarden Euro weiter signifikant angestiegen. Ein Jahr zuvor lag der Wert bei 6,1 Milliarden Euro. Dies stellt eine solide Basis für ein Umsatz- und Ergebniswachstum im Einklang mit den für 2026 angestrebten Zielen dar. Zusammenfassend lässt sich sagen: Instone hat seine operative Stärke in einem herausfordernden Umfeld ein weiteres Mal unter Beweis gestellt. Wir sind insgesamt zufrieden mit unseren Ergebnissen für das Jahr 2021, insbesondere mit unseren branchenführenden Margen, unserer starken Cash-Generierung und unseren Erfolgen

beim Ausbau unserer Projektpipeline.

Überhaupt nicht zufrieden können wir natürlich mit der Entwicklung des Aktienkurses sein. Die negativen Auswirkungen der Pandemie und die daraus resultierenden Verzögerungen der Planungsprozesse sowie die anhaltenden Lieferengpässe haben uns Wachstumsgeschwindigkeit gekostet, was ein noch besseres Ergebnis verhindert hat. Dieser Entwicklung mussten wir im vergangenen November auch mit einer moderateren Geschäftsprognose für 2022 und einer geringeren in Aussicht gestellten Wachstumsdynamik für die nächsten Jahre Rechnung tragen. Gerade bei den Planungsprozessen müssen wir feststellen, dass neben den coronabedingten Verzögerungen insbesondere die Prozesse rund um die Baurechtschaffung einfach auch strukturell insgesamt komplexer und langwieriger werden.

Auf der Beschaffungsseite konnten wir zum Jahresbeginn, wie erwartet, eine leichte Entspannung an den Märkten beobachten. Durch den russischen Angriff auf die Ukraine ab Ende Februar hat diese Erholung aber ein abruptes Ende gefunden und sich eine deutlich negative Entwicklung eingestellt. Dies spiegelt sich in einer deutlichen Verschärfung der Materialknappheit und einem signifikanten Anstieg der Baukosten wider. Auch infolge der allgemeinen inflationären Tendenzen war am Markt seit Jahresbeginn ein starker Zinsanstieg zu verzeichnen, was die Erschwinglichkeit von Immobilien für einzelne Käufergruppen beeinträchtigt und insbesondere bei Privatinvestoren zu einer erhöhten kurzfristigen Verunsicherung beigetragen hat. In diesem Marktumfeld mit einer hohen kurzfristigen Unsicherheit sahen wir uns veranlasst, die Finanzprognose für 2022 auszusetzen.

Ganz wesentlich ist aber, und das wird allgemein anerkannt, dass unser Geschäftsmodell weiterhin intakt ist und die fundamentalen Rahmenbedingungen von der Angebots- und Nachfrageseite günstig bleiben. Unser Geschäftsmodell bleibt ein Kernprofiteur von dem Nachfrageüberhang nach Wohnimmobilien in Deutschland. Wir gehen dabei auch 2022 von weiter leicht steigenden Immobilienpreisen aus. Wir sind davon überzeugt, dass der wahre Unternehmenswert deutlich höher ist als der derzeitige Kurs. Dass nicht nur wir das so sehen, zeigt sich an den Käufern der Aktie, darunter im Übrigen auch eine Gesellschaft, die uns gut kennt, der Finanzinvestor Activum, der wieder unser Aktionär geworden ist und derzeit einen Anteil in Höhe von

22,91 Prozent hält. Activum war vor unserem Börsengang unser Eigentümer.

Nicht zuletzt auch aus der Überzeugung heraus, dass der Wert des Unternehmens am Aktienmarkt derzeit nicht angemessen reflektiert wird, haben wir uns auch für die Durchführung eines Aktienrückkaufprogramms entschieden. Gestatten Sie mir, dass ich Sie an dieser Stelle entsprechend der aktienrechtlichen Berichtsvorgaben über die Gründe und den Zweck sowie den Verlauf des Aktienrückkaufsprogramms unterrichte. Bekanntlich haben wir im Vorstand im Februar dieses Jahres mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, nach Veröffentlichung des Konzernjahresabschlusses 2021 ein Programm zum Erwerb eigener Aktien zu starten. Damit macht die Instone Real Estate Group SE von der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 13. Juni 2019 Gebrauch, bis zu 10% des seinerzeitigen Grundkapitals der Gesellschaft, das heißt von bis zu 3,698 Millionen Aktien zu erwerben. Auf Basis dieser Ermächtigung waren bislang keine eigenen Aktien erworben worden. Der beschlossene Umfang des Aktienrückkaufprogramms umfasst ein Volumen von bis zu 50 Millionen Euro, jedoch maximal bis zu 5,0 Prozent des derzeitigen Grundkapitals, das heißt von bis zu 2,349 Millionen Aktien und liegt damit innerhalb des Rahmens der bestehenden Ermächtigung der Hauptversammlung. Der Vorstand hat sich das Recht vorbehalten, das Aktienrückkaufprogramm jederzeit einzustellen. Die bestehende Ermächtigung der Hauptversammlung eröffnet dem Vorstand die Möglichkeit, die erworbenen Aktien zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck zu verwenden. Der Vorstand beabsichtigt, die erworbenen Aktien primär zur Finanzierung für zukünftige Wachstumsinvestitionen einzusetzen.

Das Programm wird durch Rückerwerb über den XETRA-Börsenhandel durch ein von uns beauftragtes unabhängiges Kreditinstitut durchgeführt und ist auf den Zeitraum vom 18. März 2022 bis zum 31. Dezember 2022 befristet. Zum [2.] Juni dieses Jahres hat die Instone Real Estate Group SE insgesamt [●] Aktien beziehungsweise [●] Prozent des Grundkapitals zu einem Durchschnittspreis von [●] Euro zurückgekauft. Zum Tag der jüngsten Transaktion belief sich der gesamte Kurswert der zurückgekauften Aktien auf [●] Euro. Sämtliche durchgeführten Rückkäufe sind kumuliert und einzeln auf unserer Homepage im Bereich Investor Relations unter „Aktienrückkauf“ aufgelistet und einsehbar.

Nachfolgend möchte ich auf die aktuelle Geschäftsentwicklung eingehen. Wir können auf eine solide Geschäftsentwicklung im Auftaktquartal 2022 verweisen. Die bereinigten Umsatzerlöse lagen im ersten Quartal 2022 bei 118,5 Millionen Euro und damit leicht unter dem Vorjahresniveau (Q1-2021: 128,1 Millionen Euro). Der Rückgang der bereinigten Umsatzerlöse und des bereinigten EBIT im Vergleich zum Vorjahr ist auf den frühzeitigen Abschluss institutioneller Verkäufe in der Vorjahresperiode zurückzuführen. Institutionelle Verkäufe sind traditionell schwerpunktmäßig auf die zweite Jahreshälfte ausgerichtet. Folglich ist das zweite Halbjahr damit allgemein deutlich umsatzstärker. Die Vertriebsquote im Stückvertrieb lag trotz der seit Jahresanfang gestiegenen Zinsen im ersten Quartal weiterhin stabil oberhalb des langfristigen Durchschnitts.

Insbesondere aufgrund der reduzierten Umsätze sowie der gestiegenen Plattformkosten ist das Ergebnis im ersten Quartal überproportional gesunken. So lag das bereinigte operative Ergebnis (bereinigtes EBIT) in der Berichtsperiode bei 17,0 Millionen Euro (Q1-2021: 26,7 Millionen Euro). Das bereinigte Ergebnis nach Steuern (bereinigtes EAT) erreichte 9,3 Millionen Euro (Q1-2021: 15,8 Millionen Euro). Im Auftaktquartal haben wir abermals eine attraktive Rohmarge erzielt und unsere branchenführende Position untermauert. So lag im ersten Quartal unsere bereinigte Rohergebnismarge mit 29,7 Prozent (Q1-2021: 31,6 Prozent) sowohl oberhalb der bisherigen Prognose für das Geschäftsjahr 2022 als auch weiterhin oberhalb der längerfristigen internen Zielmarge von 25 Prozent. Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine zeigt jedoch seit Beginn des zweiten Quartals, wie bereits ausgeführt, erste Anzeichen möglicher negativer Auswirkungen auf unsere Geschäftsentwicklung - mit den beschriebenen Faktoren ausgeprägte Materialknappheit sowie deutlicher Anstieg der Baukosten und der Hypothekenzinsen.

Es ist davon auszugehen, dass es im gesamten Jahr 2022 zu Verzögerungen bei unseren Projekten durch eine reduzierte Baugeschwindigkeit kommt. Mit Beginn des zweiten Quartals deuten die gemessene Anzahl der Anfragen und die daraus resultierenden Reservierungen in den Stückvertriebsprojekten bereits auf eine allmähliche Normalisierung der Vertriebsgeschwindigkeit infolge des Zinsanstiegs hin. Die genannten Risikofaktoren für die Bau- und Vertriebsgeschwindigkeit wirken sich unmittelbar negativ auf die Erlösrealisierung aus. Wir müssen im Moment sozusagen

„auf Sicht fahren“. Da der weitere Geschäftsverlauf aufgrund der deutlich gestiegenen kurzfristigen Unsicherheiten und der begrenzten Visibilität bei seriöser Betrachtung aktuell schlichtweg nicht hinreichend konkret absehbar ist, haben meine Vorstandskollegen und ich - wie schon kurz erwähnt - entschieden, von einer konkreten Finanzprognose für das Geschäftsjahr 2022 abzusehen.

Ich habe das in Russland verbotene Wort „Krieg“ schon mehrfach verwendet und tue es jetzt erneut: Dieser abscheuliche Krieg hat erhebliche Auswirkung auf das Leben von Millionen Menschen in der Ukraine, deren Leid und deren Verluste allen mittelbaren Folgen dieser Aggression relativieren. Dennoch erschwert dieser Krieg ohne Frage auch unsere Geschäftstätigkeit, so wie es übrigens zuvor bereits auch Corona getan hat. Das alles ändert nichts daran, dass wir die Wachstumsaussichten für Instone unverändert positiv sehen. Mittelfristig werden sich aufgrund unserer führenden Marktstellung weitere Chancen für Instone eröffnen. Die Nachfrage nach Wohnraum wird sogar noch weiter zunehmen, denn die Zahl der Haushalte in Deutschland wächst auch aufgrund der Nettozuwanderung kontinuierlich. Auch die inzwischen über 400.000 Flüchtlinge aus der Ukraine benötigen Wohnraum. Deutschlandweit werden nach Einschätzung des Instituts der deutschen Wirtschaft bis 2025 jährlich rund 308.000 neue Wohnungen benötigt. Die Menschen zieht es vor allem in die urbanen Regionen. Aus Kostengründen und aufgrund der zunehmenden Flexibilisierung der Arbeitswelt, etwa in Form von Homeoffice-Modellen, werden für immer mehr Wohnungssuchende auch die Randregionen der Metropolen interessant. Mit nyoo haben wir uns optimal auf diese Entwicklung eingestellt. Es wurde über viele Jahre zu wenig gebaut - das wird noch eine sehr lange Zeit für eine immense Nachfrage sorgen. Hinzu kommt, dass aufgrund der Unsicherheiten am Kapitalmarkt für immer mehr Menschen und Institutionen eine Immobilien-Anlage immer noch die erste Wahl ist - trotz steigender Hypothekenzinsen.

Ich glaube felsenfest an den Erfolg von Instone. Wir sind im Wettbewerb erstklassig positioniert, untermauern unsere operative Stärke durch eine branchenweit führende Profitabilität und verfügen über eine außergewöhnlich starke Bilanz. Damit grenzen wir uns von vielen Wettbewerbern ab. Von einer möglichen Konsolidierung infolge der aktuellen Marktgegebenheiten würden wir sicherlich profitieren. Aus dem aktuellen Marktumfeld können sich daher durchaus interessante zusätzliche mittelfristige

Wachstumspotenziale ergeben. Wir können weiter investieren und werden das auch. Wir werden aber auch unsere Strategie anpassen müssen, um die Stärke adäquat zu unserem Vorteil einsetzen zu können.

Alles in allem gibt es sicherlich Risiken, aber natürlich wie erwähnt auch Chancen. Ich glaube, wir müssen uns darauf einstellen, dass auch für unsere Branche die Bäume nicht in den Himmel wachsen werden. Es ist eine Zeit angebrochen, in der wir nicht selbstverständlich mit alles überkompensierenden Preisen rechnen können. Es ist mit einer gewissen Marktbereinigung und damit einer weiteren Angebotsverknappung im Wohnimmobilienmarkt zu rechnen. Vor diesem Hintergrund gehen wir insgesamt von einer Fortsetzung des Nachfrageüberhangs und des positiven Preistrends für deutsche Wohnimmobilien aus.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, bevor ich zum Ende meiner Rede komme, gestatten Sie mir bitte noch eine kurze Erläuterung zu dem Tagespunkt „Verwendung des Bilanzgewinns“.

Unter Tagesordnungspunkt 2 schlagen wir die Ausschüttung einer Dividende von 62 Cent je dividendenberechtigte Stückaktie vor und damit mehr als doppelt so viel im Vorjahr. Aufgrund des bereits erläuterten Aktienrückkaufprogramms haben wir den in der Einberufung zur Hauptversammlung veröffentlichten Gewinnverwendungsvorschlag am [●]. Juni mit Zustimmung des Aufsichtsrats für die heutige Beschlussfassung durch die Hauptversammlung geringfügig angepasst. Da eigene Aktien nicht dividendenberechtigt sind, sieht der angepasste Gewinnverwendungsvorschlag wie in der Einberufung angekündigt vor, den rechnerisch auf eigene Aktien entfallenden Dividendenbetrag von [●] Euro stattdessen auf neue Rechnung vorzutragen. Die vorgeschlagene Auszahlung von 62 Cent je Aktie für Sie als unsere Aktionäre bleibt hierdurch natürlich unverändert.

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 460 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an bundesweit neun Standorten. Die gesamte Mannschaft überzeugt jeden Tag aufs Neue mit Kompetenz, Engagement, Ideenreichtum und Teamgeist -

das galt bereits unter verschärften Corona-Rahmenbedingungen. 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 jahrelange konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit unter den auch im vergangenen Jahr weiterhin erschwerten Bedingungen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch Ihnen möchte ich herzlich danken - für Ihr uns entgegengebrachtes Vertrauen und Ihre Treue. Ich habe es wiederholt zum Ausdruck gebracht: Wir sind von der Zukunftsfähigkeit 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 zudem für Ihre Aufmerksamkeit. Ich darf nun wieder an unseren Versammlungsleiter und Vorsitzenden des Aufsichtsrates, Herrn Stefan Brendgen, übergeben. Gerade in diesen Zeiten möchten wir Ihnen Rede und Antwort stehen.