



Rede des Vorstandsvorsitzenden **Kruno Crepulja**

zur ordentlichen Hauptversammlung

der Instone Real Estate Group SE

am 11. Juni 2025, um 10:00 Uhr

– Es gilt das gesprochene Wort –

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

ich begrüße Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen Andreas Gräf und David Dreyfus herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung der Instone Real Estate Group SE hier in Essen. Es freut mich, Ihnen heute einen Rückblick auf das Geschäftsjahr 2024 und das erste Quartal 2025 geben zu dürfen und gemeinsam mit Ihnen in die Zukunft unseres Unternehmens zu blicken.

Lassen Sie mich zunächst mit einigen **übergeordneten Betrachtungen** beginnen.

Seit dem 6. Mai haben wir einen neuen Bundeskanzler und eine neue Bundesregierung. **Verena Hubertz** ist unsere neue Bundesbauministerin. Mit ihr verbinden viele Marktteilnehmer die Hoffnung auf einen entschlossenen politischen Kurs, um die aktuellen Herausforderungen am Wohnungsmarkt zu bewältigen. Denn diese sind nach wie vor immens: Hohe Bau- und Finanzierungskosten, bei unverändert zurückhaltender Kaufnachfrage, führen zu niedrigen Bau- und Genehmigungszahlen. Das politische Makro- und Mikroklima ist geprägt von Unsicherheit und Volatilität. Gleichzeitig ist die Nachfrage nach leistbarem Wohnraum ungebrochen, insbesondere in urbanen Zentren steigt diese stetig weiter an. Diese Dynamik führt zu einem angespannten Markt mit stark wachsenden Mieten und der teilweise verzweifelter Suche nach attraktivem und zugleich leistbarem Wohnraum. Der Mangel nach Wohnraum rückt immer weiter in den gesellschaftlichen und politischen Fokus. Lösungen sind jetzt gefragt.

Die neue Bundesregierung hat angekündigt, innerhalb der ersten 100 Tage klare Maßnahmen zur Unterstützung des Wohnungsbaus zu ergreifen. Der Koalitionsvertrag setzt hier erfreulich deutliche Akzente. Wohnraum soll leistbar, verfügbar und umweltverträglich sein. Die wichtigsten Maßnahmen des Koalitionsvertrags, die uns direkt betreffen, möchte ich kurz skizzieren.

Die geplanten Reformen umfassen eine Novellierung des Baugesetzbuchs, um Wohnbauflächen in angespannten Märkten schneller verfügbar zu machen, ein „Wohnungsbau-Turbo“-Gesetz, was die Neuausrichtung von Förderprogrammen, die Wiedereinführung des EH-55-Standards sowie die Einführung eines Investitionsfonds und der „Starthilfe Wohneigentum“ umfasst.

Zudem soll die Deregulierung und Entbürokratisierung intensiv umgesetzt werden und ein verlässlicher rechtlicher Rahmen geschaffen werden, der Investitionen in leistbaren, klimafreundlichen Wohnraum erleichtert und beschleunigt. Und genau das brauchen wir. Jetzt geht es vor allem darum, dass diese Reformen zügig und verbindlich umgesetzt werden, damit sie ihre Wirkung entfalten.

Denn machen wir uns noch einmal folgende Zahlen bewusst: Bis 2045 werden nach Prognose des BBSR (Bundesinstitut für Bau, Stadt und Raumforschung) voraussichtlich rund 85,5 Millionen Menschen in Deutschland leben – etwa 1,5

Millionen mehr als heute. Der Wohnungsbau kann mit dieser Entwicklung nicht Schritt halten. Deutschland benötigt – nach konservativen Schätzungen – pro Jahr mindestens 320.000 Neubauwohnungen. Im Jahr 2024 wurden, laut statistischem Bundesamt, rund 251.900 Wohnungen gebaut. Die Experten und auch wir gehen davon aus, dass die Fertigstellungszahlen in diesem und nächsten Jahr noch weiter sinken werden.

Wir haben im Jahr 2023 und 2024 einen deutlichen Einbruch bei den Baugenehmigungszahlen gegenüber 2022 beobachten können – mit einem Tiefpunkt von ca. 216.000 Genehmigungen im Jahr 2024.

Im ersten Quartal 2025 sehen wir – zum Glück – einen leichten Aufwärtstrend bei der Anzahl der Baugenehmigungen. Über alle Genehmigungsarten hinweg wurden rund 55.400 Wohnungen bewilligt, ein Plus von 3,4 im Vergleich zum Vorjahr. Im reinen Neubau waren es gut 46.100 Einheiten, die genehmigt wurden, und damit gut 4 Prozent mehr. Immerhin – doch das reicht längst nicht. Wenn es gut läuft, rechnet das Deutsche Baugewerbe für 2025 mit insgesamt 230.000 Wohneinheiten, die in ganz Deutschland fertiggestellt werden, was deutlich unter dem notwendigen Maß bleibt.

Lassen Sie mich nun einen Blick auf die für uns wichtigen Parameter der Inflation und Zinsentwicklung werfen. Mit einer sich auf Zielniveau der EZB stabilisierenden Inflationsrate von aktuell etwa 2,1 Prozent in der Eurozone wird nach der letzten leichten Zinssenkung vom 5.6.2025 um 25 Basispunkte allgemein mit einer Fortsetzung von kleinen Zinssenkungen durch die Europäische Zentralbank gerechnet. Trotz des sinkenden Leitzinsniveaus erwarten Experten stabile Zinsen für Immobilienkredite sowie für Bundesanleihen – beides maßgebliche Einflussgrößen für unser Wirtschaftssegment.

Die Baufinanzierungszinsen sind in den letzten Wochen leicht gesunken und scheinen sich bei einer zehnjährigen Laufzeit bei rund 3,5 Prozent zu stabilisieren. Nach einer stark volatilen Phase sendet dies ein wichtiges Signal der Berechenbarkeit in den Markt und schafft deutlich bessere Planungssicherheit für alle Akteure – ein entscheidender Schritt hin zu einem beständigeren Umfeld für Investitionen und Finanzierungen.

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat den sektoralen Systemrisikopuffer für Wohnimmobilienkredite von 2 auf 1 Prozent gesenkt. Dadurch müssen Banken weniger Eigenkapital für neue Finanzierungen vorhalten, was die Kreditvergabe erleichtert und sich günstig auf Finanzierungskonditionen auswirken kann.

Was bedeutet das alles für die Instone Group? In einem Satz: Wir sehen, wie sich die Rahmenbedingungen für den Wohnungsbau stabilisieren und zunehmend anfangen, sich zu verbessern. Das ist wichtig und längst überfällig. Denn so, wie wir als verlässlicher Partner unseren Stakeholdern begegnen, brauchen wir als Unternehmen verlässliche und stabile Rahmenbedingungen, um dieses Potenzial optimal zu nutzen.

Dennoch sind wir uns der verbleibenden Herausforderungen bewusst. Auch wenn sich vieles zum Positiven wendet, wissen wir etwa, dass politische Maßnahmen erfahrungsgemäß nicht sofort greifen und das Thema Zinsvolatilität weiter eine Rolle spielen kann. Auch globale wirtschaftliche Unsicherheiten behalten wir im Blick. Wir adressieren diese Punkte proaktiv durch robustes Risikomanagement, eine enge Zusammenarbeit mit Städten und Kommunen sowie flexiblen Finanzierungsstrategien, um die Resilienz unseres Geschäftsmodells kontinuierlich zu stärken.

Ich bin überzeugt davon, dass wir die Talsohle durchschritten haben. Das zeigt sich an unseren aktuellen Vertriebszahlen im vergangenen Jahr und im ersten Quartal 2025.

Beginnen wir mit dem Blick auf unser **Geschäftsjahr 2024**.

Wir haben 2024 alle Ziele erreicht, die wir uns gesetzt haben.

Insbesondere bei den Verkäufen zeigte sich eine sehr positive Entwicklung im Laufe des Jahres – mit einem hervorragenden Schlusspurt im letzten Quartal 2024. Die Nachfrage zieht sowohl im Einzelvertrieb als auch bei den institutionellen Investoren wieder deutlich an.

Die deutlichste Nachfragebelebung verspüren wir jedoch bei den privaten Kapitalanlegern. Die Gründe dafür sind: steigende Mieten, eine Stabilisierung der Immobilienpreise bei leicht gesunkenen Zinsen und insbesondere erste positive

Effekte aus der Veränderung der steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten – von der zuvor linearen Abschreibung in Höhe von 3 Prozent hin zu einer nun degressiven Abschreibung von 5 Prozent durch das im Mai 2024 in Kraft getretene Wachstumschancengesetz. Insgesamt haben wir im vergangenen Jahr 702 Wohnungen im Wert von 330,2 Millionen Euro veräußert. Der Verkaufserlös liegt mit einem Plus von 56 Prozent deutlich über dem des Vorjahres, das den Tiefpunkt des Nachfragezyklus markierte.

Die bereinigten Umsatzerlöse in Höhe von 527,2 Mio. Euro liegen 2024 aufgrund der geringeren Bauleistung planmäßig unter Vorjahresniveau. Die bereinigte Rohergebnismarge beläuft sich auf 22,6 Prozent – damit sind wir branchenführend, die Profitabilität der Instone Group ist sehr solide. Dieser Wert unterstreicht die hohe Qualität unseres Projektportfolios und ist auch auf strukturelle Wettbewerbsvorteile, wie Skaleneffekte im Einkauf oder unsere hohe Wertschöpfungstiefe, zurückzuführen.

Das bereinigte Nachsteuerergebnis liegt mit 36,9 Millionen Euro in der oberen Hälfte der angepeilten Prognosebandbreite.

Von dem im Bau befindlichen Projektvolumen von rund 2,8 Milliarden Euro sind etwa 92 Prozent – also Projekte im Wert von rund 2,6 Milliarden Euro – bereits verkauft.

Im Jahr 2024 erzielten wir einen operativen Cashflow von 102,5 Millionen Euro.

Unser Loan-to-Cost-Wert, also das Verhältnis der Nettoverschuldung zu den Vorräten und Vertragsvermögenwerten, ist nochmals deutlich gesunken und lag Ende des Jahres 2024 bei sehr niedrigen 10,5 Prozent.

Das Verhältnis von Nettoverschuldung zum bereinigten operativen Ergebnis EBITDA liegt bei lediglich 2,1x. Hinzu kommt unsere erhebliche Liquiditätsposition. Die frei verfügbaren Barmittel belaufen sich zum 31. Dezember 2024 auf über 260 Millionen Euro. Zusätzlich verfügten wir zum Jahresende über ungenutzte RCF-Linien in Höhe von 141,7 Millionen Euro sowie ungenutzte Projektfinanzierungslinien in Höhe von 196,1 Millionen Euro.

Der erwartete Verkaufswert des Instone Group-Projektportfolios lag zum Bilanzstichtag bei rund 6,9 Milliarden Euro. In der ersten Jahreshälfte 2024 ist es uns gelungen, je

ein Projekt in Frankfurt und in Düsseldorf mit einem zukünftigen Verkaufswert von gut 260 Millionen Euro zu sehr attraktiven Konditionen anzukaufen. Ein Teilprojekt in Düsseldorf konnten wir bereits im vierten Quartal 2024 erfolgreich an einen institutionellen Investor weiterveräußern.

Die Portfolio-Abgänge lagen demgegenüber bei rund 270 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren,

diese Zahlen versetzen uns in die Lage, auch in diesem Jahr aus einer Position der Stärke heraus zu agieren. Wir sind hervorragend aufgestellt. Und die aktuelle Marktsituation hält für starke Akteure wie uns attraktive Chancen bereit.

Wir gehen davon aus, dass sich die Konsolidierung des Marktes weiter fortsetzt. Etlichen Unternehmen fehlt es an der notwendigen Finanzstärke, um dauerhaft am Markt bestehen zu können. Vor diesem Hintergrund sehen wir gute Chancen, Marktanteile dazuzugewinnen und das Thema Wachstum weiter voranzutreiben.

Gleichzeitig sind wir sehr zuversichtlich, dass auch die Nachfrageseite weiter anzieht. Die zunehmende Erkenntnis, dass die Preise für Neubauwohnungen die Talsohle erreicht haben, dass Mieten weiter dynamisch steigen werden und dass sich die Zinsen stabilisieren, haben zu einer deutlichen Verbesserung der Stimmung bei den privaten Käufern beigetragen.

Wir können zudem erste positive Nachfrageimpulse aus den erhöhten steuerlichen Abschreibungen des Wachstumschancengesetzes verzeichnen. Die geplanten Vertriebsstarts von Produkten, die auf das neue Gesetz maßgeschneidert sind, und die erhöhte degressive AfA von 5 Prozent mit einer zusätzlichen linearen Sonder-AfA von weiteren 5 Prozent über vier Jahre, versprechen aufgrund der attraktiven Renditepotenziale deutliche zusätzliche positive Nachfrageeffekte.

Erste erfreuliche Signale lassen sich schon erkennen.

So stiegen die Verkaufserlöse im Einzelvertrieb **im ersten Quartal 2025** um rund 52 Prozent auf 38,7 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr. Im ersten Quartal 2024 lagen sie noch bei 25,5 Millionen Euro.

Unsere Verkäufe für den institutionellen Markt sind planmäßig auf die zweite Jahreshälfte 2025 ausgerichtet. Auch hier erwarten wir eine Steigerung des Verkaufsvolumens gegenüber dem Vorjahr und sehen zunehmendes Interesse und führen eine Vielzahl an Gesprächen mit potenziellen Investoren. Und so erwarten wir für dieses Jahr ein Gesamt-Verkaufsvolumen von über 500 Millionen Euro über alle Käufergruppen, was immer noch nicht an die Zeiten in 2020/2021 anknüpfen kann, aber einen klaren Aufwärtstrend gegenüber dem Jahr 2024 darstellt. Es stimmt, der Markt agiert weiterhin selektiv – doch wenn in diesem Umfeld investiert wird, sind wir ein bevorzugter Partner. Gerade in volatilen Zeiten legen institutionelle Investoren besonderen Wert auf Transparenz, eine verlässliche Projektumsetzung mit einem stabilen Partner und nachgewiesene Qualität. Unsere zukunftsorientierte Ausrichtung sowie die partnerschaftliche Zusammenarbeit werden in diesem Segment besonders geschätzt. Bei einer Stabilisierung des gesamtwirtschaftlichen Umfeldes rechnen wir fest mit einer Fortsetzung der Markterholung und auch einem Anziehen der institutionellen Nachfrage im weiteren Jahresverlauf.

Auch der Markt für Grundstücke ist in Bewegung. Grundstückspreise haben sich deutlich nach unten korrigiert. Wir sind zuversichtlich, dass wir in den kommenden Monaten weitere profitable Grundstücksankäufe abschließen können. Bei mehreren Grundstücken befinden wir uns bereits in fortgeschrittenen Verhandlungen.

Wir fokussieren uns dabei auf Off-Market-Transaktionen, mit denen wir uns unabhängig von Bieterverfahren Zugang zu attraktiven Grundstücken sichern.

Lassen Sie mich an dieser Stelle noch einige Worte zu unserem **Aktienkurs** verlieren. Die Instone-Aktie hat im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Kursperformance von 15,9% erzielt und hat sich dabei deutlich besser entwickelt als der Vergleichsindex der deutschen Immobilienaktien (FTSE EPRA/ NAREIT Germany Index), der einen Zuwachs von 5,4% verzeichnet. Unter Berücksichtigung der Dividende lag die Gesamtperformance für unsere Aktionäre bei 20%. Dies demonstriert auch das

Vertrauen des Kapitalmarktes, dass die Talsohle durchschritten ist und sich die Geschäftsperspektive wieder deutlich aufhellt.

In einem von vielen Unsicherheitsfaktoren geprägten Makroumfeld konnte die Instone-Aktie seit Jahresbeginn weiter zulegen. Die Analysten der Banken, die uns kontinuierlich beobachten, sehen auch weiteres Aufwärtspotenzial für die Instone-Aktie. So liegt das durchschnittliche Kursziel der Analysten derzeit bei 11 Euro pro Aktie.

Meine Damen und Herren,

unser integriertes Geschäftsmodell mit eigener Bauabwicklung und hoher Kostendisziplin bewährt sich. Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette ab – vom Grundstückserwerb über Planung, Bau bis zur schlüsselfertigen Übergabe. Diese Struktur erlaubt uns kurze Entscheidungswege, maximale Kostentransparenz und eine enge Steuerung der Qualität.

Ein weiterer Pfeiler unserer Wettbewerbsfähigkeit ist die Digitalisierung unserer Prozesse. Mit der Implementierung eines eigenen Softwaresystems haben wir einen vollständig integrierten Planungs- und Bauprozess geschaffen, der die Chancen des seriellen Planens und standardisierten Bauens optimal nutzen kann. Diese digitale Prozesslandschaft erhöht nicht nur die Transparenz, sondern schafft vor allem Potenzial für erhebliche Effizienzsteigerungen durch standardisierte Abläufe, schnellere Entscheidungsfindung und bessere Datenverfügbarkeit. Gerade in einem dynamischen Marktumfeld ist das ein klarer Vorteil.

Wir werden in diesem Jahr unsere Position als einer der führenden Wohnprojektentwickler in Deutschland weiter ausbauen. Dabei setzen wir konsequent auf Qualität, Nachhaltigkeit und Effizienz. Wir richten unser Handeln konsequent an den Bedürfnissen unserer Kunden aus. Leistbarer und nachhaltiger Wohnraum gehört zu den dringlichsten Herausforderungen unserer Zeit – und ist ein klares Ziel unserer Unternehmensstrategie. Wir investieren gezielt in energieeffiziente und nachhaltige Bauweisen, um den Anforderungen von morgen gerecht zu werden und einen Beitrag zur Dekarbonisierung des Wohnungsbestands zu leisten.

Mit unserer Tochtergesellschaft Nyoo Real Estate haben wir in den letzten Jahren eine innovative Antwort auf den zunehmenden Bedarf an leistbarem Wohnraum entwickelt. nyoo steht für hochwertige, standardisierte sowie seriell geplante und intelligent produzierte Wohnungen, die wir gezielt in B- und C-Standorten mit guter Anbindung an Wirtschaftszentren realisieren. nyoo nutzt konsequent serielle Planung und Bauprozesse, um Herstellungskosten und Bauzeiten signifikant zu senken. Qualität, Nachhaltigkeit oder Wohnkomfort stehen dabei im Fokus. Das bestätigen die ersten nyoo-Projekte: sie zeigen eindrucksvoll, wie sich leistbarer und zugleich nachhaltiger Wohnraum umsetzen lässt. Insgesamt sind wir mit nyoo in der Lage, Kostensenkungen von bis zu 20 Prozent gegenüber dem klassischen Instone-Geschäft zu realisieren. Genossenschaften und Bestandshaltern können wir die schlüsselfertige Erstellung von hochwertigem Wohnraum als KfW-40-Standard für unter 3.000 EUR/ m² Herstellkosten – inklusive Umsatzsteuer und Marge – anbieten.

Mit nyoo erschließen wir den Markt im mittleren Preissegment, der bisher kaum bedient wurde. nyoo wird als starker Wachstumsmotor innerhalb der Instone Group ausgebaut, auch durch das Angebot schlüsselfertiger Produkte für Dritte. Die Projektpipeline umfasst bereits über 1.000 Wohneinheiten.

Ein paar Sätze noch zum Thema Nachhaltigkeit.

Als Wohnimmobilienentwickler tragen wir eine besondere gesellschaftliche Verantwortung. Unser Anspruch ist es, lebenswerten und leistbaren Wohnraum zu schaffen – für Menschen in unterschiedlichen Lebensphasen und mit vielfältigen Bedürfnissen. Deshalb setzen wir in unseren Projekten konsequent auf soziale Durchmischung, Barrierefreiheit und flexible Wohnkonzepte.

Aber es geht nicht nur ums Wohnen allein. Es geht um Lebensqualität im Quartier. Um Kitas, Nahversorgung, soziale Infrastruktur – also all das, was Stadtteile lebendig und zukunftsfähig macht. Mit unserem eigens entwickelten Social-Impact-Scoringmodell erfassen wir frühzeitig gesellschaftliche Bedarfe und richten unsere Projektplanung gezielt darauf aus – für nachhaltige, lebenswerte und zukunftsfähige Wohnräume.

Nachhaltigkeit ist für uns kein Muss, sondern ein Selbstverständnis. Auch wenn die neue EU-Regelung zur CSRD-Berichtspflicht uns vermutlich nicht mehr direkt betreffen wird – unser Kurs bleibt derselbe.

Unsere Klimaziele, die gesetzlichen Rahmenbedingungen in Deutschland – aber auch die Erwartungen unserer Stakeholder – sie alle zeigen uns ganz deutlich: Nachhaltigkeit ist kein Trend. Sie ist Pflicht – und zwar im besten Sinn.

Deshalb bleibt Nachhaltigkeit ein fester Bestandteil unserer Konzernstrategie. Und das heißt: Wir werden weiterhin transparent berichten. Wir werden unsere ESG-Initiativen fortführen – nicht zuletzt mit dem geballten Know-how unserer IMPACT-Arbeitsgruppen, in denen mehr als 30 Kolleginnen und Kollegen gezielt an sozialen Mehrwerten, aber auch an Themen wie Biodiversität und Kreislaufwirtschaft arbeiten. Wir werden weiter Verantwortung übernehmen – unabhängig von regulatorischen Vorgaben. Denn genau dafür stehen wir.

Nachhaltigkeits-Erwägungen nehmen für uns – konsequent – über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg eine zentrale Rolle ein: von möglichen Grundstücksakquisitionen, bei denen wir Klimaszenarien analysieren, um deren Ergebnisse aktiv in unsere Planung und Entscheidungsfindung einzubinden, bis hin zu Weichenstellungen mit Blick auf die spätere Wohnnutzung.

Ein klarer Beleg dafür, dass sich diese umfassende Verankerung der Nachhaltigkeit in unserem Handeln konkret niederschlägt, sind die Ergebnisse des vergangenen Geschäftsjahres:

Ein besonderer Erfolg war hier beispielsweise unser Fortschritt bei der Taxonomie-Konformität. 94,7 Prozent unserer Projektumsätze erfüllen heute die Anforderungen der EU-Taxonomie – eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahr. In absoluten Zahlen waren das 124 der 137 umsatzrelevanten Objekte – ein Wert, der klar zeigt, wie unsere strategische Verankerung der Nachhaltigkeit in konkreten Prozessen messbare Erfolge liefert.

Ein weiterer wichtiger Meilenstein war zudem die signifikante Reduktion unserer Treibhausgasemissionen in Scope 1 und 2. Ein klarer und schöner Beleg dafür, dass unsere Maßnahmen greifen. Wesentliche Hebel dafür waren unter anderem die Umstellung auf Grünstrom auf unseren Baustellen und in den Büros sowie der Austausch unserer Firmenwagenflotte durch effizientere und elektrische Modelle.

Ebenso in Scope 3 konnten wir bei den absoluten Emissionen eine Reduktion erreichen.

Ergebnisse, die auch extern anerkannt werden: Unsere Nachhaltigkeitsstrategie zählt laut führender Ratingagentur zu den besten zwei Prozent weltweit unter allen Projektentwicklern.

Wir sind überzeugt, dass wirtschaftlicher Erfolg, gesellschaftliche Verantwortung und Klimaschutz kein Widerspruch sind. Im Gegenteil: Sie sind die Basis für nachhaltiges Wachstum und Akzeptanz in der Gesellschaft. Die Instone Group steht für innovative, partnerschaftliche und nachhaltige Lösungen im Wohnungsbau – für unsere Kunden, unsere Investoren und die Städte, in denen wir tätig sind.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

dies soll als kurzer Ein- und Rückblick genügen. Selbstverständlich beantworten wir Ihnen gleich auch gerne tiefergehende Fragen.

Bevor ich zum Ende komme, darf ich noch kurz ausgewählte **Tagesordnungspunkte** ansprechen, die heute zur Abstimmung stehen. Die Punkte 3 bis 6 bedürfen, so denke ich, keiner weiteren Erläuterung.

Unter Tagesordnungspunkt 2 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Instone Group die Ausschüttung einer Dividende von 26 Cent je dividendenberechtigter Stückaktie vor.

Unter Tagesordnungspunkt 9 steht die Neuwahl von Herrn David S. Beardsell, Managing Director bei Activum, zum Mitglied des Aufsichtsrats an. Unter Punkt 10 soll die Beschlussfassung über die Verkleinerung des Aufsichtsrats erfolgen.

An dieser Stelle danke ich im Namen meiner Vorstandskollegen und der gesamten Instone Group Frau Sabine Georgi und Frau Christiane Jansen für ihr Engagement und ihre wertvolle Mitarbeit in unserem Aufsichtsrat. Dank ihrer Unterstützung liegt die Instone Group bei der Weiterentwicklung der internen Kontrollsysteme und der Umsetzung von ESG-Anforderungen deutlich über dem Marktniveau vergleichbarer

Unternehmen. Ein herzliches Dankeschön dafür. Im Namen des Vorstands wünschen wir ihnen alles Gute für die Zukunft.

Unter Tagesordnungspunkt 12 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, die bestehende Ermächtigung zur Kapitalerhöhung aufzuheben und durch ein neues Genehmigtes Kapital 2025 zu ersetzen.

Schließlich schlagen Vorstand und Aufsichtsrat unter Tagesordnungspunkt 13 vor, die Gesellschaft erneut zu ermächtigen, bis zu 10 Prozent des Grundkapitals an eigenen Aktien zu erwerben und diese flexibel zu verwenden.

Beide Ermächtigungen entsprechen im Wesentlichen denjenigen, die Sie aus der Vergangenheit kennen. Für Einzelheiten verweise ich auf die hierzu bereits im Vorfeld der Hauptversammlung veröffentlichten Berichte.

Meine Damen und Herren,

der heutige Tag bietet die Gelegenheit, gemeinsam auf ein gutes Jahr in einem noch schwierigen Umfeld zurückzublicken und zuversichtlich in die Zukunft zu schauen. Wir sind überzeugt, dass die Instone Group mit ihrer starken Positionierung, ihrem soliden finanziellen Fundament und ihrer branchenprägenden Vorreiterrolle bestens aufgestellt ist, um die Chancen des sich erholenden Wohnungsmarktes zu nutzen und weiteren Wert für Sie als unsere Aktionäre zu schaffen. Wir sind dankbar für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung auf diesem Weg. Zu guter Letzt möchte ich mich auch im Namen meiner Vorstandskollegen bei allen Kolleginnen und Kollegen für die hervorragende Arbeit bedanken – sei es hier in Essen bei der Unterstützung der Hauptversammlung oder an allen unseren Standorten und unseren Baustellen. Wir haben bewiesen, dass wir in einem sehr herausfordernden Umfeld in der Lage sind, als Team unsere Ziele zu erreichen, unsere führende Stellung im Markt auszubauen und unser Unternehmen jeden Tag weiterzuentwickeln. Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich jetzt auf Ihre Fragen.