

## **Instone Group: Beschleunigtes Wachstum im Einzelvertrieb und Fortschritte bei institutionellen Verkäufen; Bestätigung der Jahresziele für 2025**

- *Bereinigte Umsatzerlöse von 231,0 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2025 (H1-2024: 255,4 Millionen Euro) entwickelten sich planmäßig*
- *Weiterhin hohe bereinigte Rohergebnismarge von 25,3 Prozent (H1-2024: 25,7 Prozent) bleibt unverändert Beleg für die Qualität der Projekte und Kostenführerschaft der Instone Group; leicht geringere Marge im zweiten Halbjahr erwartet*
- *Verkäufe im Umfang von 96,3 Millionen Euro (H1-2024: 121,9 Millionen Euro) planmäßig unter Vorjahr, das von einem großen institutionellen Verkauf profitierte; Unterzeichnung eines ersten institutionellen Verkaufs nach Quartalsende*
- *Ergebnis nach Steuern von 17,2 Millionen Euro (H1-2024: 20,5 Millionen Euro) unterstreicht solide Profitabilität auch am erwarteten Tiefpunkt des Ergebniszyklus*
- *Akquisition von fünf Grundstücken abgeschlossen oder kurz vor dem Abschluss stehend; Beitrag zur Stärkung des zukünftigen Wachstumsprofils*
- *Mit einer sehr starken Bilanz (Loan-to-Cost: 12,0 Prozent) ist das Unternehmen gut aufgestellt für zusätzliches Wachstum.*
- *Vorzeitige Verlängerung der Vorstandsverträge von Kruno Crepulja (CEO) bis Mitte 2029 und Andreas Gräf (COO) bis Ende 2027; Aufsichtsrat setzt klares Zeichen für Kontinuität*
- *Bestätigung der Prognose für 2025: Umsatzerlöse (bereinigt) von 500 bis 600 Millionen Euro, Nettoergebnis von 25 bis 35 Millionen Euro, Verkäufe von über 500 Millionen Euro*

**Essen, 7. August 2025:** Instone Real Estate Group SE („Instone Group“) befindet sich in einem von makroökonomischen Unsicherheiten geprägten Umfeld, mit einem sehr soliden Ergebnis im ersten Halbjahr, weiterhin auf einem guten Weg, die für das Geschäftsjahr 2025 gesteckten Ziele zu erreichen. Gerade im Vertrieb an die Kundengruppe der privaten



Kapitalanleger zeigt sich eine weiterhin sehr robuste Nachfrage. Der Vertriebsstart von neuen Projekten ist dabei ein wesentlicher Wachstumstreiber. Der Stückvertrieb verzeichnete insgesamt einen signifikanten Zuwachs gegenüber dem Vorjahr, mit einem sich weiter beschleunigenden Wachstum. Der Vertrieb an institutionelle Investoren war planmäßig auf die zweite Jahreshälfte ausgerichtet. Unmittelbar nach dem Quartalsstichtag konnte hier mit dem Verkauf eines größeren Teilprojekts in einer der Top 8 Metropolregionen bereits ein wichtiger Schritt zur Erreichung der Verkaufsziele für das Gesamtjahr getan werden. Auf Basis der aktuellen Nachfrageindikatoren gehen wir weiterhin eindeutig von einer Fortsetzung der schrittweisen Markterholung aus.

### **Instone Group behauptet branchenführende Profitabilität**

Die bereinigten Umsatzerlöse lagen im ersten Halbjahr 2025 bei 231,0 Millionen Euro und damit planmäßig unter dem Vorjahresniveau (H1-2024: 255,4 Millionen Euro), was auf eine geringere Bauleistung und den Erlösbeitrag eines institutionellen Verkaufs im Vorjahreszeitraum zurückzuführen ist. Die Instone Group profitierte weiterhin von dem hohen Anteil bereits verkaufter Projekte. Von den im Bau befindlichen Projekten, im Umfang von rund 2,5 Milliarden Euro, waren zum Bilanzstichtag bereits rund 92 Prozent verkauft.

Die bereinigte Rohergebnismarge lag im ersten Halbjahr 2025 mit 25,3 Prozent (H1-2024: 25,7 Prozent) weiterhin auf einem sehr hohen und branchenführenden Niveau. Die führende Profitabilität unterstreicht die Qualität des Projektportfolios und ist auch auf strukturelle Wettbewerbsvorteile, wie Skaleneffekte im Einkauf sowie die hohe Wertschöpfungstiefe zurückzuführen. Zudem zeigt sich, dass in einem inflationären Umfeld die Baukosten mit konservativen Ansätzen einen Beitrag zum stabilen Margenniveau leisten konnten. In der zweiten Jahreshälfte wird weiterhin planmäßig mit einer etwas geringeren bereinigten Bruttomarge gerechnet.

Aufgrund des geringeren Erlösvolumens hat sich das bereinigte operative Ergebnis (bereinigtes EBIT), trotz eines reduzierten Plattformaufwands, auf 28,9 Millionen Euro verringert (H1-2024: 33,4 Millionen Euro). Das bereinigte Ergebnis nach Steuern (EAT) von 17,2 Millionen Euro lag bei einer etwas höheren Steuerquote zwar ebenso planmäßig unter dem Vorjahr (H1-2024: 20,5 Millionen Euro), zeigt das Unternehmen jedoch auf einem guten

Weg, das Gewinnziel von 25,0 bis 35,0 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2025 zu erreichen.

**Dynamische Erholung im Einzelvertrieb setzt sich fort; weitere Vertriebsstarts versprechen zusätzlichen Wachstumsschub**

Die Instone Group hat im ersten Halbjahr 2025 Immobilien im Wert von rund 96,3 Millionen Euro veräußert, was planmäßig noch unter dem Vorjahresniveau lag (H1-2024: 121,9 Millionen Euro), das von einem großen institutionellen Verkauf profitierte. Der Stückvertrieb an private Kapitalanleger und Eigennutzer zeigte jedoch trotz der anhaltenden makroökonomischen Unsicherheiten einen sehr deutlichen Zuwachs. So stiegen die Verkaufserlöse im Einzelvertrieb im ersten Halbjahr 2025 um rund 58 Prozent auf rund 91,0 Millionen Euro (H1-2024: 57,5 Millionen Euro). Wesentlicher Treiber für diese positive Entwicklung war der Vertriebsstart von drei neuen Projekten, die maßgeschneidert auf die attraktiven Förderbedingungen des Wachstumschancengesetzes für Kapitalanleger zugeschnitten sind. Diese Produkte profitieren von der erhöhten degressiven AfA von 5,0 Prozent und von einer zusätzlichen linearen Sonder-AfA von weiteren 5,0 Prozent über vier Jahre für energieeffiziente Immobilien, was Investoren sehr attraktive Nachsteuerrenditen ermöglicht. Mittlerweile ist die Anzahl der neu in den Vertrieb gegangenen Projekte bereits auf vier angestiegen und für die kommenden Monate besteht eine Pipeline von fünf Projekten, die noch in diesem Jahr in den Vertrieb gehen sollen, was eine weitere Wachstumsbeschleunigung im Einzelvertrieb in Aussicht stellt.

Der institutionelle Markt ist zwar noch von einer insgesamt höheren Kaufzurückhaltung geprägt, aber auch in diesem Kundensegment zeigt sich eine positive Entwicklung. Während die Verkäufe planmäßig eher auf das Schlussquartal 2025 ausgerichtet sind, konnte hier bereits kurz nach dem Quartalsstichtag der Verkauf eines größeren Teilprojekts in einer der deutschen Top 8 Metropolregionen an einen institutionellen Investor erfolgreich unterzeichnet werden. Der Verkaufserlös liegt bei rund 55,0 Millionen Euro. Bei weiteren Transaktionen befindet sich die Instone Group aktuell in Verhandlungen.

Die Instone Group geht davon aus, dass sich das Marktumfeld bei weiterhin günstigen fundamentalen Rahmenbedingungen, bei einer Stabilisierung des makroökonomischen

Umfelds, im weiteren Jahresverlauf 2025 verbessern wird. Das Unternehmen erwartet weiterhin eine deutliche Erholung der Verkäufe mit einem geplanten Verkaufsvolumen von insgesamt über 500 Millionen Euro.

### **Starke Bilanz bietet deutliches Potenzial für Wachstum**

Die Stärke der Bilanz der Instone Group stellt insbesondere im aktuellen Marktumfeld weiterhin einen wichtigen Wettbewerbsvorteil dar, der für die Wahrnehmung von attraktiven Wachstumsopportunitäten genutzt werden soll.

Das Verhältnis von Nettoverschuldung zu Vertragsvermögenswerten zuzüglich bilanziellem Vorratsvermögen, bewertet zu Anschaffungskosten (Loan-to-Cost, LTC), lag zum Quartalsstichtag weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau von 12,0 Prozent (31. Dezember 2024: 10,5 Prozent). Das Verhältnis von Nettoverschuldung zum bereinigten operativen Ergebnis vor Abschreibungen (bereinigtes EBITDA) beträgt lediglich 2,8x (31. Dezember 2024: 2,1x).

Die frei verfügbaren Barmittel belaufen sich zum 30. Juni 2025 auf 270 Millionen Euro. Zusätzlich verfügt das Unternehmen über substantielle ungenutzte Kreditlinien (RCFs) sowie Projektfinanzierungslinien.

### **Attraktives Projektportfolio sichert Erlöspotenzial für die nächsten Jahre; mehrere Ankäufe von Grundstücken unterzeichnet oder kurz vor Vertragsabschluss**

Der erwartete Verkaufswert des Instone Group-Projektportfolios (Gross Development Value, GDV) lag zum Quartalsstichtag bei rund 6,8 Milliarden Euro (31. Dezember 2024: 6,9 Milliarden Euro). Der aktuelle Umfang der Pipeline sichert bereits das Geschäftspotenzial für die nächsten Jahre.

Der Teil des Portfolios, der sich in der Bauphase befindet, liegt bei gut 2,5 Milliarden Euro, wovon rund 92 Prozent bereits verkauft sind. Dies sorgt weiterhin für eine hohe Visibilität hinsichtlich der zukünftig zu erwartenden Erlöse und Cashflows.

Hinsichtlich der Weiterentwicklung des Projektportfolios und der damit einhergehenden Stärkung des Wachstumsprofils hat sich der Markt für Grundstücksakquisitionen auf der Angebotsseite in den letzten Monaten deutlich positiv entwickelt. Der Vorstand sieht in dem aktuellen Käufermarkt attraktive Chancen für Wertgenerierung durch den Ankauf von Projekten. Das Unternehmen hat hier bereits fünf Grundstücksakquisitionen getätigt oder steht kurz vor dem Abschluss. Zudem verfügt das Unternehmen über eine umfangreiche Pipeline als Basis für weitere Investitionen in den kommenden Quartalen.

„Unsere Ergebnisse im ersten Halbjahr zeigen uns auf einem guten Weg, unsere finanziellen Ziele für das Jahr 2025 zu erreichen. Wir spüren, dass die Nachfrage eindeutig weiter anzieht und blicken mit Zuversicht auf die Wachstumsperspektive für unser Geschäftsmodell in den kommenden Jahren“, sagt Kruno Crepulja, CEO der Instone Real Estate Group SE.

### **Vorzeitige Verlängerung der Vorstandsverträge von Kruno Crepulja (CEO) und Andreas Gräf (COO)**

Der Aufsichtsrat der Instone Group hat die zum Jahresende 2025 auslaufenden Verträge von Kruno Crepulja (CEO) und Andreas Gräf (COO) mit Wirkung zum 01. Juli 2025 vorzeitig verlängert. Der Vertrag von Kruno Crepulja wird so bis zum 30. Juni 2029 verlängert, der Vertrag von Andreas Gräf bis zum 31. Dezember 2027. Der Aufsichtsrat bekräftigt damit sein großes Vertrauen in die Vorstände und setzt ein klares Zeichen für Kontinuität bei der eingeschlagenen Rückkehr der Gesellschaft zur Wachstumsstrategie.

### **Bestätigung der Prognose für 2025**

Auf Basis der Geschäftsentwicklung in den ersten sechs Monaten bestätigt der Vorstand die Prognose für das laufende Geschäftsjahr 2025 und geht so von bereinigten Umsatzerlösen von 500 bis 600 Millionen Euro, einer bereinigten Rohergebnismarge von rund 23,0 Prozent, einem bereinigten Ergebnis nach Steuern von 25 bis 35 Millionen Euro und Verkäufen von mindestens 500 Millionen Euro aus.

Die Definitionen der in der Mitteilung genannten Steuerungskennzahlen sind im Glossar auf der Homepage der Gesellschaft zu finden, unter: [Glossar: Instone Real Estate Group SE](#)



### **Über Instone Real Estate Group SE (Instone Group)**

Die Instone Group ist einer der führenden Wohnentwickler Deutschlands und im Prime Standard der Deutschen Börse notiert. Seit 1991 entwickeln wir bundesweit zukunftsfähige und nachhaltige Stadtquartiere mit Miet- und Eigentumswohnungen – für ein langfristig gutes Leben in den Metropolregionen Deutschlands. Unsere vielfältigen Fachkompetenzen erzielen in Verbindung mit effizienten Prozessen und einem soliden finanziellen Fundament echte Mehrwerte für unsere Stakeholder in ökologischer, sozialer und wirtschaftlicher Hinsicht. So übernehmen wir Verantwortung für eines der dringlichsten gesellschaftlichen Themen unserer Zeit – der Schaffung von bedarfsgerechtem und lebenswertem Wohnraum. Bundesweit sind 406 Mitarbeiter an neun Standorten tätig. Zum 30. Juni 2025 umfasste das Projektportfolio 43 Entwicklungsprojekte mit einem erwarteten Gesamtverkaufsvolumen von etwa 6,8 Milliarden Euro und rund 13.800 Wohneinheiten. [www.instone-group.de](http://www.instone-group.de)

### **Investor Relations**

Burkhard Sawazki  
Grugaplatz 2-4, 45131 Essen  
Tel.: +49 (0)201 45355-137  
E-Mail: [burkhard.sawazki@instone.de](mailto:burkhard.sawazki@instone.de)

### **Presse**

Franziska Jenkel  
Chausseestr. 111, 10115 Berlin  
Tel. +49 (0)30/6109102-36  
E-Mail: [presse@instone.de](mailto:presse@instone.de)