

Instone Group, KF Residential und Homebase Tech gründen neue Gesellschaft für Vertrieb von Wohnungsneubau an private Kapitalanleger – VESTWAY

- *Gründung einer gemeinsamen Vertriebsplattform durch die Instone Group, KF Residential und Homebase Tech*
- *Strategischer Schritt bündelt Marktzugang in wachsendem Kundensegment, verzahnt digitale Vertriebsprozesse, stärkt das Partnernetzwerk und beschleunigt Verkäufe*
- *Rund 1.000 Einheiten sollen bereits 2026 über die neue Struktur in Vertrieb gehen*

Essen, 9. Februar 2026: Die Instone Real Estate Group SE, Knight Frank Frankfurt mit der KF Residential GmbH und die Homebase Tech GmbH haben gemeinsam die Vertriebsgesellschaft VESTWAY für den Verkauf von Wohnungsneubau zur Kapitalanlage gegründet. Die neue Gesellschaft ergänzt den Wachstumskurs der Instone Group im Kapitalanlagesegment und bündelt Marktzugang, Datenkompetenz und digitale Prozesse unter einem Dach.

„Mit VESTWAY gestalten wir unseren Vertrieb noch marktnäher und stärker vernetzt – und erleichtern Privatanlegern den Zugang zu unserem Produkt“, sagt Kruno Crepulja, CEO der Instone Real Estate Group SE. „Der Wohnungsneubau zieht wieder an. Unser Angebot trifft den Bedarf zahlreicher Menschen, die heute solide und nachhaltig in dringend benötigten Wohnraum investieren möchten. Die neue Plattform vereint Technologie, Vertriebskraft und Projektkompetenz – ein am Markt einzigartiges Modell dreier starker Partner.“

Die Gründung ist eine gezielte Antwort auf die wachsende Nachfrage im Segment privater Kapitalanleger. Steigende Mieten, stabile Preise und steuerliche Impulse wie die Sonder- und degressive Abschreibung haben den Markt belebt und prägen die aktuelle Nachfrageentwicklung. Mit der neuen Struktur adressieren die Partner dieses Potenzial und sorgen auch dafür, dass essenzielle Bestandteile der von der Instone Group zuletzt strategisch erweiterten Projektpipeline noch gezielter den Markt erreichen können. Zugleich

entsteht eine breitere Basis, um Aktivitäten im Kapitalanlagesegment künftig unabhängiger zu steuern und auf unterschiedliche Absatzwege auszurichten.

Die neue Gesellschaft vereint die Projekt- und Produktkompetenz der Instone Group, die Vertriebserfahrung von Knight Frank im Wohnsegment – insbesondere die langjährige Erfahrung von Partner und Geschäftsführer Sven Henkes im Aufbau von trag- und wachstumsfähigen Absatzstrukturen – sowie die Digital- und Datenexpertise von Homebase Tech. Homebase Tech baut dabei auf die Technologie- und Markterfahrung einer Vorgängergesellschaft mit einer Transaktionshistorie von über 1,6 Milliarden Euro. Die Verbindung ermöglicht durchgängige Prozesse, von der Kundengewinnung über Beratung und Finanzierung bis hin zum Vertragsabschluss für ein qualitativ nachhaltiges Produkt mit Liefergarantie. Erstes Ziel ist es, rund 1.000 Einheiten im Jahr 2026 in den Vertrieb zu bringen – als Grundlage einer skalierbaren Plattform für künftiges Wachstum.

„Die Nachfrage im privaten Kapitalanleger-Markt entwickelt sich positiv, besonders dort, wo Produktqualität, planbare Prozesse und verlässliche Partner zusammenkommen“, sagt Sven Henkes, Partner und Geschäftsführer der KF Residential GmbH. „Die Instone Group steht für stark nachgefragte Produkte, klare Strukturen und eine substanzielle Pipeline. Mit der gemeinsamen Plattform dreier starker Partner heben wir das Potential dieser Grundlage durch unsere Vertriebserfahrung und digitalem sowie datenbasiertem Tiefgang im Wachstumssegment des privaten Kapitalanleger-Markts.“

Florian Frey, Geschäftsführer der Homebase Tech GmbH: „Wir sehen eine klare Rückkehr privater Anleger in den Wohnungsneubau – gerade bei hochwertigen, gut strukturierten Produkten. Aus der Erfahrung mit dem Vertrieb von Neubauwohnungen haben wir gelernt, wie sich die Vermarktung konsequent digital abbilden lässt. Auf dieser Grundlage richten wir die neue Gesellschaft aus: Wir initiieren und erfassen die Nachfrage, qualifizieren Interessenten vor und steuern den Weg bis zur Beurkundung über strukturierte, digitale Prozesse. Das reduziert Reibungsverluste und senkt die Transaktionskosten, mit dem Effekt, dass mehr von der Wertschöpfung beim Käufer ankommt. So werden die Wohnungen für Kapitalanleger attraktiver und die Investition besser kalkulierbar.“



Kruno Crepulja ergänzt: „Die neue Gesellschaft wirkt als Plattform, die bestehende Strukturen stärkt und nicht ersetzt. Wir binden unsere etablierten Vertriebspartner weiterhin eng ein – mit klareren Prozessen, besserer Steuerbarkeit und mehr gemeinsamer Schlagkraft. Das partnerschaftliche Vertriebsnetz bleibt ein wesentlicher Erfolgsfaktor, den wir mit der neuen Organisation gezielt unterstützen.“

Die Vertriebsgesellschaft nimmt bereits schrittweise ihre Arbeit auf und wird in den kommenden Monaten weiter ausgebaut. Das erste Projekt, das über VESTWAY bereits im vergangenen Jahr in den Vertrieb gegangen ist, ist ein Teilprojekt im Rahmen der ganzheitlichen Quartiersentwicklung von Instone in Düsseldorf Grafental. Weitere Projekte sollen kurzfristig folgen. Gemeinsam entsteht so eine Plattform, die Projekte zügig in den Markt führt und damit zur weiteren Belebung des Neubausegments beiträgt.

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 414 Mitarbeiter an neun Standorten tätig. Zum 30. September 2025 umfasste das Projektportfolio 46 Entwicklungsprojekte mit einem erwarteten Gesamtverkaufsvolumen von etwa 7,1 Milliarden Euro und über 14.000 Wohneinheiten. www.instone-group.de

Über KF Residential GmbH

Knight Frank Frankfurt Residential (KF Residential GmbH) ist ein spezialisiertes Beratungs- und Verkaufsunternehmen für Wohnimmobilien mit Sitz in Frankfurt. Das Unternehmen steht



für Marktkompetenz in den Bereichen Neubauwohnprojekte, Kapitalanlageprodukte und Bestandsimmobilien im Einzelverkauf. Als verantwortungsvoller und erfahrener Dienstleister und Partner stehen für uns hierbei die Bedürfnisse unserer Kunden im Mittelpunkt. Knight Frank ist eines der weltweit führenden unabhängigen Immobilienberatungsunternehmen mit Hauptsitz in London. Mit über 20.000 Mitarbeitenden in mehr als 50 Regionen bietet Knight Frank umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Gewerbe-, Wohn- und Kapitalmärkte.

Über Homebase Tech GmbH

Homebase Tech bietet eine neue digitale Infrastruktur, die den gesamten Vermarktungsprozess von Eigentumswohnungen durchgängig und effizient abbildet. Die Plattform vereint alle Schritte – von der Leadgenerierung über das Leadmanagement bis hin zum Abschluss – in einem zentralen, benutzerfreundlichen System. Durch klare Prozesse und intelligente Automatisierungen reduziert die Homebase-Technologie den administrativen Aufwand in der Transaktion erheblich. Projektentwickler profitieren von effizienteren Abläufen und niedrigeren Vermarktungskosten, während Kaufinteressenten einen deutlich vereinfachten, transparenten und schnelleren Weg zur Eigentumswohnung erleben.

Presse:

Leandro Lachnicht
Am Grugaplatz 2-4, 45131 Essen
Tel. +49 (201) 45355-184
E-Mail: presse@instone.de