

Instone Group: Solider Jahresauftakt trotz geopolitischer Belastungsfaktoren; institutionelle Verkäufe in Kürze erwartet

- *Bereinigte Umsatzerlöse von 79,3 Millionen Euro im ersten Quartal 2026 (Q1-2025: 105,0 Millionen Euro) noch von witterungsbedingt temporär geringerer Bautätigkeit beeinträchtigt, die im Jahresverlauf planmäßig aufgeholt wird*
- *Im Branchenvergleich weiterhin hohe Rohergebnismarge von 27,6 Prozent (Q1-2025: 26,8 Prozent) bleibt unverändert Beleg für die Qualität der Projekte und Kostenführerschaft der Instone Group*
- *Verkäufe von 41,7 Millionen Euro (Q1-2025: 41,6 Millionen Euro) spiegeln kurzfristige Zurückhaltung wegen geopolitischer Unsicherheitsfaktoren wider; institutionelle Verkäufe in fortgeschrittenen Gesprächen*
- *Ergebnis nach Steuern von 0,9 Millionen Euro (Q1-2025: 7,5 Millionen Euro); deutlicher Gewinnanstieg infolge steigender Erlöse in nächsten Quartalen erwartet*
- *Mit einer sehr starken Bilanz (Loan-to-Cost: 18,8 Prozent) ist das Unternehmen gut aufgestellt für zusätzliches Wachstum*
- *Bestätigung der Prognose für 2026: Umsatzerlöse von 550 bis 600 Millionen Euro, Nettoergebnis von 35 bis 40 Millionen Euro, Verkäufe von 650 bis 750 Millionen Euro*

Essen, 7. Mai 2026: Die Instone Real Estate Group SE („Instone Group“) ist in einem Umfeld, das kurzfristig stark von geopolitischen Belastungsfaktoren geprägt ist, insgesamt mit einer soliden Geschäftsentwicklung in das Geschäftsjahr 2026 gestartet. Während das Interesse von privaten und institutionellen Investoren im ersten Quartal 2026 allgemein weiter zugenommen hat und sich die Reservierungen auf einem hohen Niveau befinden, hat sich der Ausbruch der Konflikte im Nahen Osten kurzfristig negativ auf die Anzahl der abgeschlossenen Kaufverträge im Privatkundensegment ausgewirkt. Das institutionelle Geschäft ist hingegen von der Situation aktuell weniger betroffen. Zwei Transaktionen mit

einem Gesamtvolumen von rund 80 Millionen Euro befinden sich bereits in fortgeschrittenen Verhandlungen. In den nächsten Monaten wird auf Basis der hohen Reservierungen bei einer Entspannung der geopolitischen Lage mit Nachholeffekten im Einzelvertrieb gerechnet und die Aufnahme von mehreren Vertriebsstarts versprechen dabei deutlich positive Nachfrageimpulse. Es ist somit davon auszugehen, dass das Verkaufsziel für das Gesamtjahr erreicht wird.

Im ersten Quartal hat sich der vergleichsweise kalte Winter auch dämpfend auf die Bautätigkeit ausgewirkt. Es ist zu erwarten, dass diese Effekte im weiteren Jahresverlauf aufgeholt werden und so in den kommenden Quartalen mit deutlich höheren Erlösen und Gewinnen zu rechnen ist. Die Prognose für das Geschäftsjahr 2026 kann so insgesamt bestätigt werden.

Instone Group behauptet branchenführende Profitabilität

Die bereinigten Umsatzerlöse lagen im ersten Quartal 2026 bei 79,3 Millionen Euro und damit planmäßig noch unter dem Vorjahresniveau (Q1-2025: 105,0 Millionen Euro), was vor allem auf eine geringere Bauleistung infolge des kälteren Winters zurückzuführen ist. Es ist davon auszugehen, dass diese im weiteren Jahresverlauf planmäßig aufgeholt wird. Der Abschluss von institutionellen Verkäufen und eine erwartete Dynamisierung der Verkäufe im Einzelvertrieb wird sich zusätzlich positiv auf die Umsatzerlöse auswirken.

Die bereinigte Rohergebnismarge lag im ersten Quartal 2026 mit 27,6 Prozent (Q1-2025: 26,8 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. Für das Gesamtjahr 2026 wird unverändert mit einer bereinigten Bruttomarge von über 24,0 Prozent gerechnet. Der Nahost-Konflikt und der starke Anstieg der Rohölpreise und Energiekosten hat bereits zu einem Anstieg der Kosten von einzelnen Baumaterialien geführt. Die starke Marktposition der Instone Group und konservative Kostenansätze lassen jedoch für das laufende Geschäftsjahr keine spürbar negativen Auswirkungen auf die Jahresprognose erwarten.

Aufgrund des vorübergehend deutlich geringeren Erlösvolumens und eines leicht gestiegenen Plattformaufwands hat sich das bereinigte operative Ergebnis (bereinigtes EBIT) auf 4,6 Millionen Euro verringert (Q1-2025: 12,9 Millionen Euro). Das bereinigte Ergebnis nach Steuern (EAT) von 0,9 Millionen Euro lag, bei einem erwartungsgemäß auch etwas negativerem Nettofinanzergebnis, ebenfalls noch unter dem Vorjahr (Q1-2025: 7,5 Millionen Euro). Der Vorstand geht aber davon aus, dass mit einem Anziehen der Verkäufe und der Bauleistung in den kommenden Quartalen mit deutlich höheren Ergebnissen und einem Erreichen der Gewinnprognose zu rechnen ist.

Geopolitische Unsicherheit belastet Verkäufe trotz hohen Kundeninteresses; positive Entwicklung im institutionellen Geschäft mit erwarteten kurzfristigen Abschlüssen

Die Instone Group hat im Auftaktquartal, welches das generell saisonal schwächste Quartal darstellt, Immobilien im Wert von 41,7 Millionen Euro veräußert, was noch auf dem Niveau des Vorjahres liegt (Q1-2025: 41,6 Millionen Euro). Das Verkaufsvolumen im Einzelvertrieb konnte dabei um 5,9 Prozent auf 41,0 Millionen Euro im Jahresvergleich zulegen.

Im Stückvertrieb an private Kapitalanleger und Eigennutzer liegt das Kundeninteresse, gemessen an wichtigen Nachfrageindikatoren wie den Reservierungen, weiterhin deutlich über dem Vorjahr. Der Konflikt im Nahen Osten und die dadurch ausgelöste makroökonomische Unsicherheit hat sich jedoch temporär deutlich belastend auf die Abschlussbereitschaft ausgewirkt. Die erhöhte Unsicherheit spiegelt sich auch in einem erhöhten Zeitbedarf bei Banken für Kreditprüfungsprozesse wider, was sich ebenso negativ auf die Vertriebsgeschwindigkeit auswirkt. Es ist zu erwarten, dass sich das hohe Kundeninteresse mit dem hohen Reservierungsbestand in den kommenden Monaten in deutlichen Nachholeffekten im Einzelvertrieb niederschlagen wird. Wesentlicher Wachstumstreiber für den privaten Stückvertrieb bleiben zahlreiche Vertriebsstarts, die ab dem zweiten Quartal verstärkt in den Markt gehen.

Die neu in den Vertrieb gehenden Projekte sind optimal auf die attraktiven Förderbedingungen des Wachstumschancengesetzes für Kapitalanleger zugeschnitten. Diese Produkte profitieren von der erhöhten degressiven AfA von 5,0 Prozent sowie einer zusätzlichen linearen Sonder-



AfA von weiteren 5,0 Prozent über vier Jahre für energieeffiziente Immobilien und ermöglichen Kapitalanlegern dadurch sehr attraktive Nachsteuerrenditen.

Im Geschäft mit institutionellen Kunden konnten in den ersten Monaten bereits deutliche Fortschritte erzielt werden. So befinden sich zwei Transaktionen mit einem Verkaufsvolumen von insgesamt gut 80,0 Millionen Euro bereits in fortgeschrittenen Verhandlungen. Mit einem Abschluss der Transaktionen wird in Kürze gerechnet. Auch für weitere institutionelle Transaktionen befindet sich das Unternehmen aktuell in Gesprächen. Es ist so insgesamt auch eine positive Entwicklung der institutionellen Nachfrage zu beobachten. Der Vorstand geht entsprechend von einer Fortsetzung der Erholung der Nachfrage aus und sieht so das Verkaufsziel für das Jahr 2026 von 650 bis 750 Millionen Euro weiterhin als realistisch an.

Starke Bilanz bietet Potenzial für weiteres Wachstum

Die Stärke der Bilanz der Instone Group stellt im aktuellen Marktumfeld weiterhin einen wichtigen Wettbewerbsvorteil dar, der sich bei der Wahrnehmung von attraktiven Wachstumsopportunitäten auch zunehmend sichtbar auszahlt.

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 18,8 Prozent (31. Dezember 2025: 11,9 Prozent), ebenso wie das Verhältnis von Nettoverschuldung zum bereinigten operativen Ergebnis vor Abschreibungen (bereinigtes EBITDA), das lediglich 4,0x beträgt (31. Dezember 2025: 2,8x).

Die frei verfügbaren Barmittel belaufen sich zum 31. März 2026 auf rund 220 Millionen Euro. Zusätzlich verfügt das Unternehmen über substantielle ungenutzte Kreditlinien in Höhe von rund 190 Millionen Euro.

Infolge der Umsetzung der Wachstumsstrategie ist von einem vorübergehenden Anstieg der Verschuldungskennziffern auszugehen. Die Aufrechterhaltung einer starken Bilanz bleibt wesentlicher Eckpfeiler des Geschäftsmodells der Instone Group.



Attraktives Projektportfolio sichert Erlöspotenzial für die nächsten Jahre; Ankäufe stärken die Basis für zusätzliches Wachstum

Der erwartete Verkaufswert des Projektportfolios der Instone Group (Gross Development Value, GDV) lag zum Quartalsstichtag bei rund 7,0 Milliarden Euro (31. Dezember 2025: 7,1 Milliarden Euro). Zusätzlich verfügt das Unternehmen über Projekte in nicht konsolidierten Gesellschaften mit einem anteiligen Erlösvolumen von über 800 Millionen 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 rund 2,7 Milliarden Euro, wovon rund 89,0 Prozent bereits verkauft sind. Dies sorgt weiterhin für eine hohe Visibilität in Bezug auf die 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 deutlich positiv entwickelt. Die Instone Group nutzt die sich aktuell am Markt bietenden Chancen und hat im laufenden Geschäftsjahr einen weiteren Ankauf mit einem GDV von gut 100 Millionen Euro getätigt, nach einem Ankaufovolumen von 1,2 Milliarden Euro im Jahr 2025. Diese Projekte besitzen eine überdurchschnittliche Rentabilität und stärken zusätzlich die Basis für das Wachstum in den kommenden Jahren. Es ist dabei beabsichtigt, rund die Hälfte des bislang angekauften Volumens zusammen mit starken Finanzinvestoren zu realisieren. Die Instone Group verfügt weiterhin über eine umfangreiche Akquisitionspipeline, und es ist geplant, in den Geschäftsjahren 2025 und 2026 insgesamt Grundstücke mit einem GDV von mindestens 2,0 Milliarden Euro anzukaufen.

„Die geopolitischen Spannungen haben kurzfristig Bremsspuren in einem weiterhin robusten Nachfrageumfeld hinterlassen. Die Entwicklungen im Vertrieb in den letzten Wochen zeigen uns aber auf einem guten Weg, die Jahresziele zu erreichen und unseren Wachstumskurs in einem Markt mit einem strukturellen Wohnungsmangel fortzusetzen“, sagt Kruno Crepulja, CEO der Instone Real Estate Group SE.

Prognose für 2026 geht von einer deutlich positiven Geschäftsentwicklung aus

Der Vorstand geht auf Basis der erwarteten weiteren Erholung der Nachfrage im Jahr 2026 von Verkäufen von 650 bis 750 Millionen Euro aus, die sich zeitversetzt in den Erlösen widerspiegeln werden. Für das Geschäftsjahr 2026 erwartet der Vorstand weiterhin bereinigte Umsatzerlöse von 550 bis 600 Millionen Euro, eine bereinigte Rohergebnismarge von über 24,0 Prozent und ein bereinigtes Ergebnis nach Steuern von 35 bis 40 Millionen Euro.

Angesichts der aktuellen geopolitischen Lage weist der Vorstand darauf hin, dass die Prognose unter der Annahme erstellt wurde, dass es im Nahen Osten nicht zu einem langwierigen Konflikt kommt und daraus keine anhaltenden makroökonomischen Verwerfungen entstehen, die sich wesentlich auf das Geschäftsmodell der Gesellschaft auswirken könnten.

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 lebenswerter Wohnraum. Bundesweit sind 425 Mitarbeiter an neun Standorten tätig. Zum 31. März 2026 umfasste das Projektportfolio 48 Entwicklungsprojekte mit einem erwarteten Gesamtverkaufsvolumen von etwa 7,0 Milliarden Euro und rund 14.000 Wohneinheiten. 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

Presse

Franziska Jenkel

Chausseestr. 111, 10115 Berlin

Tel. +49 (0)30/6109102-36

E-Mail: presse@instone.de