

## **Instone Group: Starker Operativer Cashflow in H1; geopolitische Unsicherheitsfaktoren dämpfen die Nachfrageerholung**

- *Bereinigte Umsatzerlöse von 184,2 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2026 (H1-2025: 231,0 Millionen Euro) noch von geringerem Anstieg der Verkäufe und geringerer Bautätigkeit beeinträchtigt; Aufholeffekte in H2-2026 erwartet*
- *Im Branchenvergleich weiterhin sehr hohe Rohergebnismarge von 27,9 Prozent (H1-2025: 25,3 Prozent) bleibt unverändert Beleg für die Qualität der Projekte und Kostenführerschaft der Instone Group*
- *Mit Verkäufen von 114,8 Millionen Euro (H1-2025: 96,3 Millionen Euro) deutliche Steigerung trotz spürbarer Zurückhaltung wegen geopolitischer Unsicherheitsfaktoren; mehrere institutionelle Verkäufe in fortgeschrittenen Gesprächen*
- *Ergebnis nach Steuern von 1,3 Millionen Euro (H1-2025: 17,2 Millionen Euro); deutlicher Gewinnanstieg mit steigenden Erlösen in H2-2026 erwartet*
- *Finanzieller Spielraum durch starken operativen Cashflow in Höhe von 42,7 Millionen Euro in H1-2026 weiter erhöht*
- *Mit einer sehr starken Bilanz (Loan-to-Cost: 16,9 Prozent) ist das Unternehmen gut aufgestellt für beschleunigtes zukünftiges Wachstum*
- *Bestätigung des unteren Randes der Prognose für 2026: Umsatzerlöse von 550 bis 600 Millionen Euro, bereinigtes Ergebnis nach Steuern von 35 bis 40 Millionen Euro, Verkäufe von 650 bis 750 Millionen Euro*
- *Abschluss eines Joint-Venture-Vertrags mit Finanzinvestor Ginkgo (Edmond de Rothschild) für gemeinschaftliche Entwicklung des Projekts in Düsseldorf-Benrath unterstreicht zunehmende Investitionsbereitschaft internationaler Investoren*

**Essen, 6. August 2026:** Die Instone Real Estate Group SE („Instone Group“) hat in einem Umfeld, das stark von geopolitischen Belastungsfaktoren geprägt war, insgesamt eine solide

Geschäftsentwicklung in der ersten Jahreshälfte 2026 gezeigt. Trotz einer deutlichen Zunahme des Interesses von privaten und institutionellen Investoren und einem deutlich angestiegenen Verkaufsvolumen im ersten Halbjahr, haben die Unsicherheitsfaktoren eine noch stärkere Erholung der Nachfrage vor allem bei den privaten Investoren noch gedämpft. Die Nachfrage im institutionellen Geschäft erfährt eine insgesamt positive Entwicklung, was auf das attraktive Produktangebot der Instone Group mit einem hohen Anteil geförderter Wohnungen zurückzuführen ist. So befinden sich aktuell mehrere institutionelle Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von rund 150 Millionen Euro bereits in fortgeschrittenen Gesprächen. In den nächsten Monaten wird bei einer Stabilisierung der geopolitischen Lage mit einer deutlichen Wachstumsbeschleunigung und mit einem starken Anstieg der Verkäufe gerechnet. Wesentliche Faktoren sind dabei geplante institutionelle Verkäufe, eine allgemein stärkere Saisonalität und Impulse aus weiteren Vertriebsstarts im Einzelvertrieb.

Nach aktueller Einschätzung kann der untere Rand der Prognose für das Geschäftsjahr 2026 insgesamt bestätigt werden.

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

Die bereinigten Umsatzerlöse lagen im ersten Halbjahr 2026 bei 184,2 Millionen Euro und damit unter dem Vorjahresniveau (H1-2025: 231,0 Millionen Euro), was auf eine geringere Leistung aus bereits verkauften Projekten und auch noch auf eine teilweise witterungsbedingt geringere Bauleistung zurückzuführen ist. Es ist gleichwohl davon auszugehen, dass insbesondere die erwarteten Abschlüsse von institutionellen Verkäufen und eine Dynamisierung des Einzelvertriebs zu einer deutlichen Steigerung der bereinigten Umsatzerlöse in der zweiten Jahreshälfte führen werden.

Die bereinigte Rohergebnismarge lag im ersten Halbjahr 2026 mit 27,9 Prozent (H1-2025: 25,3 Prozent) weiterhin auf einem sehr hohen, branchenführenden Niveau und damit auch leicht oberhalb der eigenen Erwartung. Die führende Profitabilität unterstreicht die Qualität des Projektportfolios und ist auch auf strukturelle Wettbewerbsvorteile, wie Skaleneffekte im Einkauf sowie die hohe Wertschöpfungstiefe, zurückzuführen. Insbesondere auf Basis der positiven Entwicklung in den ersten sechs Monaten wird für das Gesamtjahr 2026, trotz der

zu beobachtenden beschleunigten Preissteigerungen bei einzelnen Baumaterialien, unverändert mit einer bereinigten Rohergebnismarge von über 24,0 Prozent gerechnet.

Aufgrund des vorübergehend geringeren Erlösvolumens und eines moderat gestiegenen Plattformaufwands hat sich das bereinigte operative Ergebnis (bereinigtes EBIT) auf 15,5 Millionen Euro verringert (H1-2025: 28,9 Millionen Euro). Das bereinigte Ergebnis nach Steuern (EAT) von 1,3 Millionen Euro lag, bei einem erwartungsgemäß auch deutlich negativerem Nettofinanzergebnis, vor allem im Zusammenhang mit der planmäßigen Auflösung von aktivierten Zinsen, ebenfalls noch deutlich unter dem Vorjahr (H1-2025: 17,2 Millionen Euro). Gleichwohl geht der Vorstand davon aus, dass mit einem Anziehen der Verkäufe und der Bauleistung, bei einem gleichzeitig weiterhin hohen Margenniveau, in den kommenden Quartalen mit deutlich höheren Ergebnissen und einem Erreichen des unteren Randes der Gewinnprognose zu rechnen ist.

**Geopolitische Unsicherheit bremst stärkeren Anstieg der Verkäufe; positive Entwicklung im institutionellen Geschäft mit mehreren Transaktionen in fortgeschrittenen Gesprächen**

Die Instone Group hat im ersten Halbjahr, welches von einem generell saisonal schwächeren Auftaktquartal beeinflusst wird, Immobilien im Wert von 114,8 Millionen Euro veräußert. Somit konnte trotz der geopolitischen Belastungsfaktoren, mit einer hohen Volatilität bei den Zinsen, ein Ergebnis erzielt werden, das bereits spürbar über dem Vorjahr liegt (H1-2025: 96,3 Millionen Euro). Das Verkaufsvolumen im Einzelvertrieb konnte dabei um 26,0 Prozent auf 114,2 Millionen Euro im Jahresvergleich zulegen. Nach dem Ausbruch des Nahost-Konflikts im ersten Quartal war dabei bereits im zweiten Quartal eine leichte Verbesserung der Investorenstimmung zu beobachten, was sich in einem Anstieg der Verkäufe im Einzelvertrieb um insgesamt 41,0 Prozent gegenüber dem Vergleichsquartal im Vorjahr widerspiegelt.

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 jedoch einen stärkeren Anstieg der Abschlussbereitschaft eingebremst. Die erhöhte Unsicherheit spiegelte sich auch in einem

erhöhten Zeitbedarf bei Banken für Kreditprüfungsprozesse wider, was sich zusätzlich negativ auf die Vertriebsgeschwindigkeit auswirkte. Es ist weiterhin zu erwarten, dass sich das hohe Kundeninteresse in den kommenden Monaten, bei einer Stabilisierung der Krisensituation, in Nachholeffekten im Einzelvertrieb niederschlagen wird. Wesentlicher Wachstumstreiber für den privaten Stückvertrieb bleiben zudem mehrere Vertriebsstarts im zweiten Halbjahr.

Die neu in den Markt 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 konnte im bisherigen Jahresverlauf eine insgesamt positive Entwicklung der Nachfrage beobachtet werden. So befinden sich aktuell Transaktionen mit einem Verkaufsvolumen von insgesamt rund 150 Millionen Euro bereits in einem fortgeschrittenen Stadium. Zudem gibt es positive Nachfrageindikationen für verschiedene weitere institutionelle Transaktionen. Die Instone Group profitiert dabei von einem Produktangebot mit einem hohen Anteil an geförderten Wohnungen mit attraktiven Förderkonditionen. Es wird so für das Gesamtjahr auch in diesem Kundensegment mit einem spürbaren Anstieg des Verkaufsvolumens gegenüber dem Vorjahr gerechnet, was einen etwas schwächeren Zuwachs der Verkäufe im Einzelvertrieb kompensieren sollte. Generell zeigen sich im Vertrieb saisonale Schwankungen und es zeichnet sich ab, dass auch im laufenden Geschäftsjahr das Schlussquartal wieder das mit Abstand stärkste Quartal sowohl für den institutionellen als auch für den Einzelvertrieb darstellen wird. Der Vorstand sieht so das Verkaufsziel für das Jahr 2026 von 650 bis 750 Millionen Euro als realistisch an, geht dabei nach aktueller Einschätzung aber eher von einem Ergebnis am unteren Ende der Bandbreite aus.

### **Abschluss JV-Vertrag für Großprojekt Düsseldorf-Benrath unterstreicht institutionelle Nachfrage**

Für das Großprojekt „Benrather Gärten“ in Düsseldorf wurde planmäßig ein Joint-Venture-Vertrag mit dem Finanzinvestor Ginkgo zur gemeinsamen Entwicklung des Areals

abgeschlossen. Ginkgo ist ein anerkannter europäischer Investmentfonds, der auf die Revitalisierung von Brownfield-Standorten und Stadterneuerungsprojekte spezialisiert ist und in Partnerschaft mit Edmond de Rothschild gegründet wurde.

Die Instone Group bleibt dabei der verantwortliche Projektentwickler. Das Grundstück wurde 2025 erworben und das gemeinsame Projekt wird aus einer aktuellen Industriebrache ein neues Wohnquartier mit 800-1.000 Wohnungen entstehen lassen. Der Gross Development Value des Projektes wird bei rund 480 Millionen Euro liegen. Diese Struktur mit einem erfahrenen Partner bietet für die Instone Group den Vorteil einer optimierten Risikodiversifizierung und die Chance auf eine Steigerung der Rendite auf das eingesetzte Eigenkapital. Diese Transaktion mit dem Engagement von Ginkgo bereits in einer frühen Projektphase unterstreicht die Attraktivität des Projekts sowie das wachsende Interesse von internationalen Finanzinvestoren an der Asset-Klasse energieeffiziente Neubauwohnungen in deutschen Top-Metropolen.

### **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 den wesentlichen kurzfristigen Vermögenswerten (Loan-to-Cost, LTC), lag zum Quartalsstichtag weiterhin auf einem niedrigen Niveau von 16,9 Prozent (31. Dezember 2025: 11,2 Prozent), ebenso wie das solide Verhältnis von Nettoverschuldung zum bereinigten operativen Ergebnis vor Abschreibungen (bereinigtes EBITDA), das 4,2x beträgt (31. Dezember 2025: 2,8x).

Die frei verfügbaren Barmittel belaufen sich zum 30. Juni 2026 auf rund 260 Millionen Euro. Zusätzlich verfügt das Unternehmen über substanzielle ungenutzte Kreditlinien in Höhe von rund 130 Millionen Euro. In einem herausfordernden Umfeld konnte die Instone Group überdies Schulscheindarlehen vorzeitig refinanzieren. Das Kreditvolumen konnte dabei von 20 auf 45 Millionen erhöht und die Finanzierungskonditionen gleichzeitig verringert werden.

In der ersten Jahreshälfte wurde außerdem der finanzielle Spielraum für Wachstumsinvestitionen durch einen operativen Cashflow in Höhe von 42,7 Millionen Euro weiter erhöht.

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 7,1 Milliarden Euro (31. Dezember 2025: 7,1 Milliarden Euro). Zusätzlich verfügt das Unternehmen über Projekte in nicht konsolidierten Gesellschaften mit einem anteiligen Erlösvolumen von mittlerweile über 1,0 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 rund 2,9 Milliarden Euro, wovon rund 87,0 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 Ankäufe mit einem GDV von fast 700 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, einen wesentlichen Teil des bislang angekauften Volumens zusammen mit starken Finanzinvestoren zu realisieren. Die Instone Group verfügt weiterhin über eine umfangreiche Akquisitionspipeline. Für die Geschäftsjahre 2025 und 2026 ist geplant, insgesamt Grundstücke mit einem GDV von mindestens 2,0 Milliarden Euro anzukaufen.

„Die Auswirkungen der geopolitischen Spannungen stellen einen spürbaren Belastungsfaktor für die Nachfrage dar. Der Markt zeigt sich aber durchaus widerstandsfähig und die Erholung der Nachfrage setzt sich bei struktureller Wohnungsknappheit weiter fort. Auf Basis der aktuellen Nachfrageindikationen gehen wir von einem beschleunigten Wachstum in der zweiten Jahreshälfte aus und bestätigen dementsprechend unsere Jahresziele“, sagt Kruno Crepulja, CEO der Instone Real Estate Group SE.

### **Bestätigung des unteren Randes der Prognose für 2026 trotz dämpfender Effekte der geopolitischen Spannungen**

Der Vorstand bestätigt insgesamt den unteren Rand der Prognose für das Geschäftsjahr 2026. So rechnet der Vorstand, trotz nachteiliger Effekte infolge der Auswirkungen des Nahost-Konflikts, weiterhin mit einer Fortsetzung der Erholung der Nachfrage. Dabei geht der Vorstand beim Verkaufsvolumen aber aktuell eher von einem Ergebnis am unteren Ende der Prognosebandbreite von 650 bis 750 Millionen Euro aus. Entsprechend der aktuellen Einschätzungen zu den Verkäufen erwartet der Vorstand auch bei den bereinigten Umsatzerlösen und beim bereinigten Ergebnis nach Steuern das Erreichen des unteren Endes der Prognosebandbreiten von 550 bis 600 Millionen Euro bei den bereinigten Erlösen und von 35 bis 40 Millionen Euro beim bereinigten Ergebnis nach Steuern. Die bisherige Geschäftsentwicklung bestätigt dabei die Einschätzung, dass mit einer bereinigten Rohergebnismarge von über 24,0 Prozent gerechnet werden kann.

Die Prognose unterstellt dabei, dass eine anhaltende Eskalation geopolitischer Konflikte mit einer wesentlichen Verschlechterung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie einer Beeinträchtigung des Verbrauchervertrauens vermieden werden kann.

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 442 Mitarbeiter an neun Standorten tätig. Zum 30. Juni 2026 umfasste das Projektportfolio 50 Entwicklungsprojekte mit einem erwarteten Gesamtverkaufsvolumen von etwa 7,1 Milliarden Euro und gut 14.000 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)