Instone Group: Erschwerte Marktbedingungen beeinträchtigen die Nachfrageerholung

- *Bereinigte Umsatzerlöse von 288,1 Millionen Euro in den ersten drei Quartalen 2026 (9M-2025: 347,5 Millionen Euro) von geringeren Verkäufen beeinflusst*
- *Im Branchenvergleich weiterhin sehr hohe Rohergebnismarge von 29,4 Prozent (9M-2025: 23,3 Prozent), die von konservativen Kostenannahmen und Übergaben von Projekten unterstützt wurde, bleibt wesentliches Qualitätsmerkmal*
- *Verkäufe von 173,3 Millionen Euro (9M-2025: 229,0 Millionen Euro); Einzelvertrieb auf Vorjahresniveau, im dritten Quartal jedoch spürbar durch makroökonomische Faktoren beeinträchtigt; erster institutioneller Verkauf im vierten Quartal realisiert und weitere institutionelle Verkäufe kurz vor Abschluss*
- *Ergebnis nach Steuern von 12,2 Millionen Euro (9M-2025: 21,4 Millionen Euro) ebenfalls durch geringere Umsatzerlöse, ein deutlich negativeres Finanzergebnis und geringere Beteiligungserträge belastet*
- *Eine geringe Verschuldung (Loan-to-Cost: 19,4 Prozent) und eine hohe Liquidität (239,1 Millionen Euro) spiegeln das starke finanzielle Profil des Unternehmens wider*
- *Angepasste Prognose für 2026: Umsatzerlöse von ca. 450 Millionen Euro, bereinigtes Ergebnis nach Steuern von 25 bis 30 Millionen Euro, Verkäufe von 500 bis 600 Millionen Euro*

Essen, 5. November 2026: Die Instone Real Estate Group SE („Instone Group“) hat im dritten Quartal 2026 die Auswirkungen der makroökonomischen und geopolitischen Unsicherheitsfaktoren einschließlich eines stärkeren Zinsanstiegs deutlich auf der Nachfrageseite gespürt. Dies hat insbesondere im Vertrieb an private Investoren im dritten Quartal zu einem Rückgang der Verkäufe geführt. Auf der Seite der institutionellen Kunden war ebenfalls eine deutliche Verlangsamung der Entscheidungsprozesse infolge der erhöhten Unsicherheit festzustellen, was teilweise zu einer Verschiebung von Transaktionen beigetragen hat. Gerade die Projekte im Bereich des geförderten Wohnungsbaus stoßen

jedoch weiterhin auf großes Interesse bei institutionellen Investoren, so dass nach Abschluss einer ersten institutionellen Transaktion im November noch mit der Unterzeichnung von mehreren weiteren institutionellen Verkäufen im Schlussquartal zu rechnen ist. Aufgrund der Expertise der Instone Group im preisgünstigen Wohnungsbau ist das Unternehmen für die Erstellung von geförderten Wohnungen sehr gut aufgestellt.

Trotz einer Senkung der Prognose für das Geschäftsjahr 2026 zeigt die Instone Group auch in einem erschwerten Marktumfeld eine weiterhin solide Profitabilität und setzt mit den getätigten Investitionen in neue Grundstücke und der Stärke im Bereich des preisgünstigen Bauens auf eine Rückkehr auf den Wachstumspfad.

Instone Group behauptet branchenführende Profitabilität

Die bereinigten Umsatzerlöse lagen in den ersten drei Quartalen 2026 bei 288,1 Millionen Euro und damit unter dem Vorjahresniveau (9M-2025: 347,5 Millionen Euro), was vor allem auf die schwächere Entwicklung im Einzelvertrieb sowie eine geringere Bauleistung zurückzuführen ist. Es ist gleichwohl davon auszugehen, dass die erwarteten Abschlüsse von institutionellen Verkäufen und eine stärkere Saisonalität im Einzelvertrieb noch zu einer deutlichen Steigerung der bereinigten Umsatzerlöse im Schlussquartal führen werden.

Die bereinigte Rohergebnismarge lag in den ersten neun Monaten 2026 mit 29,4 Prozent (9M-2025: 23,3 Prozent) weiterhin auf einem sehr hohen, branchenführenden Niveau und damit auch oberhalb der eigenen Erwartung. Die führende Profitabilität unterstreicht die Qualität des Projektportfolios und ist auch auf die hohe Wertschöpfungstiefe sowie konservative Kostenannahmen zurückzuführen. Diese Kostenansätze hatten zur Folge, dass insbesondere mit Schlussrechnung positive Ergebniseffekte aus der Auflösung von Kostenreserven realisiert werden konnten, die einen außergewöhnlich hohen Beitrag geleistet haben. Darüber hinaus wirken sich hier auch positive Effekte durch einen höheren Anteil von Inhouse-Planungen der Tochtergesellschaft nyoo aus, die zu einer Entlastung der Projektkosten beitragen.

Trotz des geringeren Erlösvolumens hat sich infolge der substanziellen Verbesserung der Rohergebnismarge das bereinigte operative Ergebnis (bereinigtes EBIT) nur leicht auf 33,0

Millionen Euro im Jahresvergleich verringert (9M-2025: 35,2 Millionen Euro). Das bereinigte Ergebnis nach Steuern (EAT) von 12,2 Millionen Euro lag, bei einem erwartungsgemäß auch deutlich negativerem Nettofinanzergebnis, vor allem im Zusammenhang mit der planmäßigen Auflösung von aktivierten Zinsen, ebenfalls unter dem Vorjahr (9M-2025: 21,4 Millionen Euro).

Makroökonomische Unsicherheitsfaktoren und Zinsvolatilität bremsen die Nachfrage; Abschluss von mehreren institutionellen Transaktionen im Schlussquartal erwartet

Die Instone Group hat in den ersten neun Monaten 2026 Immobilien im Wert von 173,3 Millionen Euro veräußert und liegt damit, bedingt durch eine im Jahresvergleich schwächere Entwicklung im dritten Quartal, insgesamt unter dem Vorjahreswert (9M-2025: 229,0 Millionen Euro). Das Vorjahr profitierte dabei auch bereits vom Abschluss institutioneller Verkäufe, die in diesem Jahr ausschließlich auf das Schlussquartal ausgerichtet sind. In einem von geopolitischen und makroökonomischen Unsicherheitsfaktoren geprägten Marktumfeld stellte insbesondere der Anstieg der Zinsen im dritten Quartal einen wesentlichen Belastungsfaktor dar, was gerade im Einzelvertrieb unmittelbar spürbar war. Während das Verkaufsvolumen im Einzelvertrieb in den ersten neun Monaten 2026 mit 167,3 Millionen Euro insgesamt auf Vorjahresniveau (9M-2025: 166,5 Millionen Euro) lag, war im dritten Quartal ein deutlicher Rückgang im Jahresvergleich zu verzeichnen. Die Entscheidungsfindungsprozesse der Erwerber sowie die Kreditprüfungsprozesse bei Banken nehmen einen längeren Zeitraum in Anspruch und auch die Stornierungsquote von bereits reservierten Wohnungen lag im bisherigen Jahresverlauf deutlich oberhalb des längerfristigen Durchschnitts. Es ist derzeit davon auszugehen, dass das Verkaufsvolumen des Vorjahres im Stückvertrieb nicht erreicht wird.

Die aktuell in den Markt gehenden Projekte sind dabei 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. Dies hilft der Instone Group, auch im aktuell schwierigen Marktumfeld weiterhin Wohnungen an private Kapitalanleger zu verkaufen, da die Nachsteuerrenditen auch beim derzeitigen Zinsniveau attraktiv bleiben.

Im Geschäft mit den institutionellen Kunden konnte hingegen im bisherigen Jahresverlauf eine positivere Entwicklung des Kundeninteresses beobachtet werden. Dies ist stark auf das Produktangebot der Instone Group mit einem hohen Anteil von geförderten Projekten zurückzuführen. Im November wurde der erste institutionelle Verkauf mit einem Volumen von 45 Millionen Euro unterzeichnet. Trotz der gestiegenen Unsicherheit, die auch bereits zur Verschiebung von Transaktionen in das erste Quartal 2027 geführt hat, wird im Schlussquartal mit dem Abschluss von mehreren institutionellen Verkäufen gerechnet. Für Transaktionen mit einem Volumen von rund 150 Millionen Euro wird die notarielle Beurkundung derzeit vorbereitet. Zusätzlich sind Transaktionen mit einem Volumen von 200 Millionen Euro in fortgeschrittenen Verhandlungen. In welchem Umfang sich diese Transaktionen noch im Geschäftsjahr 2026 umsetzen lassen, ist in dem aktuellen Umfeld mit einer erhöhten Unsicherheit behaftet. Der Vorstand erwartet dennoch einen Anstieg der institutionellen Verkäufe gegenüber dem Vorjahr, so dass die aktuelle Schwächephase im Einzelvertrieb zumindest teilweise kompensiert werden sollte. Bei optimalem Verlauf der Verhandlungen für die institutionellen Verkäufe wäre die ursprüngliche Prognose für das Verkaufsziel von mindestens 650 Millionen Euro noch erreichbar.

Niedrige Verschuldung und hohe Liquidität sichern ein starkes finanzielles Profil

Die Stärke der Bilanz der Instone Group stellt weiterhin einen wichtigen Wettbewerbsvorteil dar, der sich bei der Wahrnehmung von attraktiven Wachstumsopportunitäten auch bereits ausgezahlt hat.

Das Verhältnis von Nettoverschuldung zum Projektvermögen (Loan-to-Cost, LTC), lag zum Quartalsstichtag trotz der erheblichen Investitionen in zukünftiges Wachstum weiterhin auf einem niedrigen Niveau von 19,4 Prozent (31. Dezember 2025: 11,3 Prozent). Die Nettoverschuldung im Verhältnis zum bereinigten operativen Ergebnis vor Abschreibungen (bereinigtes EBITDA) der letzten zwölf Monate beträgt bei leicht gestiegener Nettoverschuldung und temporär geringerer Profitabilität 4,7x (31. Dezember 2025: 2,8x) und liegt weiterhin auf einem komfortablen Niveau.

Die frei verfügbaren Barmittel belaufen sich zum 30. September 2026 auf rund 240 Millionen Euro. Zusätzlich verfügt das Unternehmen über substanzielle ungenutzte

Kreditlinien in Höhe von 110 Millionen Euro sowie einen Teil des Term Loans (23,5 Millionen Euro), der erst im vierten Quartal gezogen wird. Außerdem konnte die Instone Group die Konzernkreditlinie und den Term Loan bis 2029 verlängern.

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 7,7 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 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 3,0 Milliarden Euro, wovon rund 89 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 nutzte die sich aktuell am Markt bietenden Chancen und hat im laufenden Geschäftsjahr Ankäufe mit einem GDV von über 1,1 Milliarden Euro getätigt, nach einem Ankaufsvolumen von 1,2 Milliarden Euro im Jahr 2025. Damit hat die Instone Group in den beiden Geschäftsjahren Projekte mit einem GDV von rund 2,3 Milliarden Euro erworben und das Ankaufsziel von über 2 Milliarden Euro bereits übertroffen. Diese Projekte besitzen eine überdurchschnittliche Rentabilität und stärken zusätzlich die Basis für das Wachstum in den kommenden Jahren. Es ist dabei beabsichtigt, einen Teil des angekauften Volumens zusammen mit starken Finanzinvestoren zu realisieren, um Projektrisiken zu diversifizieren und die Rentabilität zu steigern.

„Die Auswirkungen der makroökonomischen Unsicherheitsfaktoren stellen derzeit einen spürbaren Belastungsfaktor für die Nachfrage dar. Mit unserer klaren strategischen Aufstellung im Bereich des preisgünstigen Bauens, unserer starken Bilanz und den erheblichen Investitionen in attraktive neue Projekte verfügen wir über alle Voraussetzungen, um auch unter erschwerten Marktbedingungen wieder wachsen zu können“, sagt Kruno Crepulja, CEO der Instone Real Estate Group SE.

Anpassung der Prognose an die erschwerten Marktbedingungen im laufenden Geschäftsjahr

Aufgrund der nachteiligen Auswirkungen der geopolitischen und makroökonomischen Unsicherheitsfaktoren, einschließlich der gestiegenen Zinsen auf die erwarteten Verkäufe, hat der Vorstand die Ziele für das Geschäftsjahr 2026 angepasst. Er geht so von Umsatzerlösen (bereinigt) von rund 450 Millionen Euro, einer nochmals verbesserten Rohergebnismarge (bereinigt) von über 28 Prozent und einem bereinigten Ergebnis nach Steuern von 25 bis 30 Millionen Euro aus. Das erwartete Verkaufsvolumen liegt bei erhöhter Unsicherheit in der Bandbreite von 500 bis 600 Millionen Euro. Der Vorstand bestätigt zudem die geplante Ausschüttung einer Mindest-Dividende für das laufende Geschäftsjahr von 0,43 Euro pro Aktie.

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

437 Mitarbeiter an neun Standorten tätig. Zum 30. September 2026 umfasste das Projektportfolio 54 Entwicklungsprojekte mit einem erwarteten Gesamtverkaufsvolumen von etwa 7,7 Milliarden Euro und rund 15.700 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