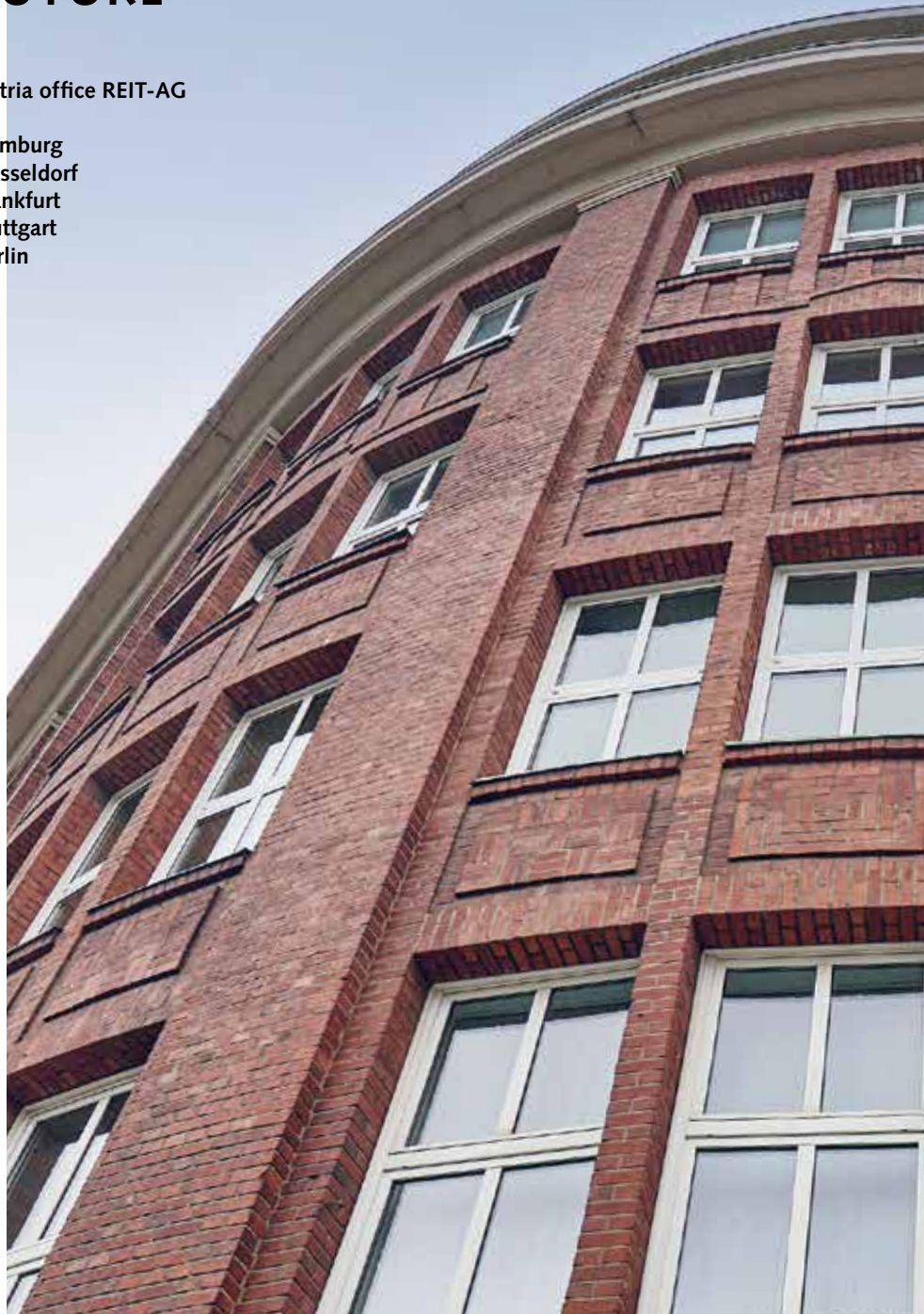


BUILDING YOUR FUTURE

alstria office REIT-AG

Hamburg
Düsseldorf
Frankfurt
Stuttgart
Berlin



alstria

Unternehmensbericht 2018



20

UNTERNEHMENS BERICHT

Portfolio-Performance & Finanzkennzahlen

18

alstria office REIT-AG
www.alstria.de
info@alstria.de

Steinstr. 7
20095 **Hamburg**
+49 (0)40 / 22 63 41-300

Elisabethstr. 11
40217 **Düsseldorf**
+49 (0)211 / 3012 16-600

Platz der Einheit 1
60327 **Frankfurt/Main**
+49 (0)69 / 153 256-740

Danneckerstr. 37
70182 **Stuttgart**
+49 (0)711 / 335001-50

Rankestr. 17
10789 **Berlin**
+49 (0)30 / 89 67 795-00

20

UNTERNEHMENS BERICHT

Portfolio-Performance & Finanzkennzahlen

18

INHALT

4



ALSTRIA IM ÜBERBLICK

Unternehmensprofil
Kennzahlen – Fünfjahresübersicht
Finanzielle Highlights
Vorwort des Vorstands
Unser Fortschritt in 2018
Portfolio-Kerndaten

14



IMMOBILIEN-PERFORMANCE

Vermietung
Investitionen
Transaktionen
Bewertung
Portfolioüberblick

46



LOKALE EXPERTISE ALS ERFOLGSREZEPT

Interviews mit den Leitern der lokalen Büros über ihre Organisation, Märkte und Herausforderungen

58



FINANZ-PERFORMANCE

GuV, FFO und Cashflow
Bilanz und NAV
EPRA-Kennzahlen

78



AKTIENKURS-PERFORMANCE

Investor Relations-Aktivitäten, Aktionärsstruktur und Analysten

88



CSR-PERFORMANCE

alstrias CSR-Ansatz: Verbesserung, Innovation und langfristige Ziele

94



WEITERE INFORMATIONEN FÜR AKTIONÄRE

Berechnung der Portfoliorendite und EPRA-Kennzahlen
Kaufen, Managen, Verkaufen – erzielte Renditen 2006–2018
Bewertungsgutachten
Vergütungsstruktur des Vorstands

134



APPENDIX

Glossar
Impressum

UNTERNEHMENSPROFIL

Immobilien bieten langfristig verlässliche Erträge, wenn sie professionell gemanagt werden. Gebäude zu erwerben, sie zu entwickeln und zu vermieten gehört zu unseren Kernkompetenzen.

WER WIR SIND

Die alstria office REIT-AG ist die führende Immobiliengesellschaft in Deutschland mit Fokus auf das Segment der Büroimmobilien. Wir besitzen und verwalten per 31. Dezember 2018 ein Portfolio von 118 Gebäuden mit einer vermietbaren Fläche von 1,6 Mio. m² in einem Gesamtwert von EUR 4,0 Mrd. Unsere Objekte liegen in den großen und liquiden deutschen Büromärkten Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart und Berlin, wo wir durch lokale und operativ tätige Büros vertreten sind. Als voll integriertes und langfristig orientiertes Unternehmen bewirtschaften die 149 Mitarbeiter der alstria unsere Gebäude aktiv über den gesamten Lebenszyklus.

BÜROIMMOBILIENPORTFOLIO

Portfoliowert EUR 4,0 Mrd.
Rendite 4,9 %



WAS WIR BIETEN

Durch unsere lokale Präsenz bieten wir unseren Mietern neben effizienten und modernen Büroflächen einen umfassenden Service vor Ort. Unseren Aktionären ermöglicht die Börsennotiz unseres Unternehmens den Zugang zu einem erstklassigen, professionell und nachhaltig gemanagten Portfolio von Büroimmobilien an den attraktivsten Standorten der stärksten Volkswirtschaft Europas. Darüber hinaus bieten wir unseren Mitarbeitern auf Basis unserer nachhaltigen Strategie sichere und attraktive Arbeitsplätze.

INTEGRIERTES GESCHÄFTSMODELL

149 Mitarbeiter

FINANZJAHR 2018

Umsatz	FFO	FFO-MARGE	FFO	DIVIDENDE	EPRA NAV
EUR 193,2 Mio.	EUR 114,7 Mio.	59,4 %	je Aktie EUR 0,65	je Aktie EUR 0,52	je Aktie EUR 15,14

WAS WIR TUN

Unsere Unternehmensstrategie basiert auf drei Säulen:

Vermietung von Immobilien: Hierdurch erwirtschaften wir Erträge, welche die Basis für die Ausschüttung langfristig attraktiver Dividenden bilden.

MANAGEN
Vermietung
203.300 m²



Nutzung von Wertschöpfungspotenzialen: Durch substanzielle und stetige Investitionen in unser Portfolio steigern wir Mieteinnahmen und Immobilienwerte.

REALLOKIEREN
Akquisitionen
EUR 107 Mio.
Verkäufe
EUR 79 Mio.



Risikoadjustiertes Unternehmenswachstum: Durch Akquisitionen und eine fortlaufende Portfolio-Optimierung vergrößern wir stetig das Unternehmen und schaffen Synergien in der Verwaltung unseres Objektbestandes.

REPOSITIONIEREN
Investitionen
EUR 86 Mio.



WIE WIR FINANZIERT SIND



EIGENKAPITAL
REIT-EK-Quote
67,2 %

Unser Geschäft basiert auf einer soliden Bilanz. Unsere Nettoverschuldungsquote liegt bei 30,4 % und begrenzt den Einfluss möglicher Zinssteigerungen auf unsere zukünftige Ertragslage. Mit einer operativen Ergebnismarge von 59,4 % ist unser Geschäftsmodell sehr profitabel und erlaubt es uns, aus dem operativen Cashflow in den Werterhalt unserer Immobilien zu investieren und zugleich attraktive Dividenden auszuschütten.



FREMDKAPITAL
Netto-LTV
30,4 %

WAS WIR ERREICHEN

Mit unserer Strategie haben wir seit der Gründung des Unternehmens vor zwölf Jahren eine durchschnittliche Cash-Rendite von 7,5 % pro Jahr mit den Immobilien erwirtschaftet, die wir erworben, gemanagt und wieder im Markt veräußert haben. Aufgrund unserer strengen Disziplin beim Ankauf neuer Gebäude erwarten wir auch zukünftig Renditen in dieser Größenordnung.



7,5 %

Rendite

WIE WIR BERICHTEN



alstria berichtet so transparent wie möglich. Wir veröffentlichen alle relevanten Informationen zu jedem Gebäude, das wir kaufen, besitzen und verkaufen. Wir sind überzeugt, dass nur eine verlässliche Informationspolitik die Grundlage für Vertrauen und eine langfristige Partnerschaft zwischen unserem Unternehmen und seinen Stakeholdern bilden kann.

KENNZAHLEN FÜNFJAHRESÜBERSICHT

in TEUR	2018	2017	2016	2015	2014
Umsatzerlöse und Erträge					
Umsatzerlöse	193.193	193.680	202.663	115.337	101.782
Nettomieteinnahmen	169.068	172.911	179.014	102.140	90.020
Konzernergebnis	527.414	296.987	176.872	-110.970	36.953
Operatives Ergebnis (FFO)	114.730	113.834	116.410	59.397	47.626
Ergebnis je Aktie (EUR)	3,02	1,94	1,16	-1,15	0,47
FFO je Aktie (EUR)	0,65	0,74	0,76	0,61	0,60

Bilanz	31. Dez. 2018	31. Dez. 2017	31. Dez. 2016	31. Dez. 2015	31. Dez. 2014
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	3.938.864	3.331.858	2.999.099	3.260.467	1.645.840
Bilanzsumme	4.181.252	3.584.069	3.382.633	3.850.580	1.769.304
Eigenkapital	2.684.087	1.954.660	1.728.438	1.619.377	846.593
Verbindlichkeiten	1.497.165	1.629.409	1.654.195	2.192.916	922.711
Nettobetriebsvermögen je Aktie (EUR)	15,13	12,70	11,28	10,64	10,71
Nettoverschuldungsgrad (%)	30,4	40,0	40,9	49,3	50,4

REIT-Kennzahlen	31. Dez. 2018	31. Dez. 2017	31. Dez. 2016	31. Dez. 2015	31. Dez. 2014
REIT-Eigenkapitalquote (%)	67,2	57,1	56,7	49,4	50,2
Erlöse inkl. anderer Erträge aus als Finanzinvestition gehaltenem Vermögen (%)	100	100	100	100	100

EPRA-Kennzahlen ¹⁾	2018	2017	2016	2015	2014
EPRA-Ergebnis je Aktie (EUR)	0,62	0,68	0,57	0,42	0,59
EPRA-Kostenquote A (%) ²⁾	23,0	19,6	20,6	26,1	22,9
EPRA-Kostenquote B (%) ³⁾	19,0	16,4	16,6	22,1	19,8

	31. Dez. 2018	31. Dez. 2017	31. Dez. 2016	31. Dez. 2015	31. Dez. 2014
EPRA-NAV je Aktie (EUR)	15,14	12,71	11,31	10,91	11,22
EPRA-NNNAV je Aktie (EUR)	14,96	12,45	10,81	10,66	10,58
EPRA-Nettoanfangsrendite (%)	4,0	4,6	5,0	5,0	4,8
EPRA-„topped-up“-Nettoanfangsrendite (%)	4,4	5,0	5,4	5,3	5,0
EPRA-Leerstandsquote (%)	9,7	9,4	9,2	11,2	11,0

¹⁾Weitere Informationen siehe EPRA Best Practices Recommendations, www.epra.com.

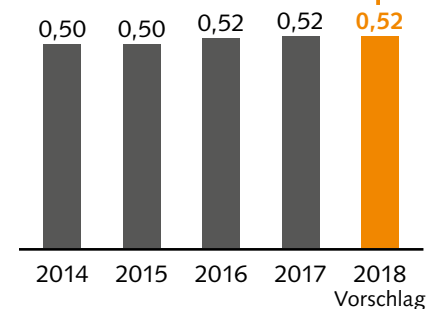
²⁾Inkl. Leerstandskosten.

³⁾Exkl. Leerstandskosten.

FINANZIELLE HIGHLIGHTS

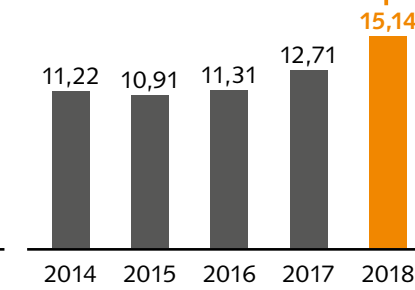
Dividende

0,52
EUR je Aktie



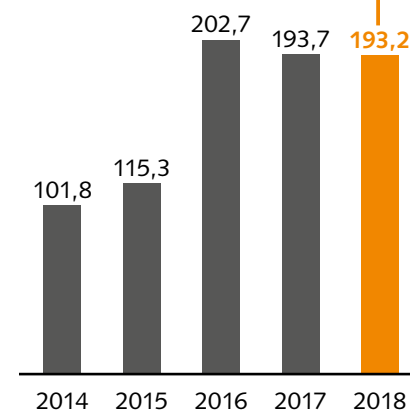
EPRA Nettosubstanzwert

15,14
EUR je Aktie



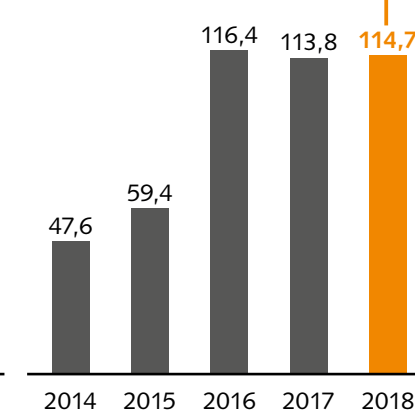
Umsatzerlöse

193,2
Mio. EUR



FFO

114,7
Mio. EUR



VORWORT DES VORSTANDS



Sehr geehrte Damen und Herren, Aktionäre, Geschäftspartner und Mieter

„Wo stehen wir im Zyklus und wann kommt der nächste Abschwung?“ Dies waren 2018 die am häufigsten gestellten Fragen in den Gesprächen mit unseren Investoren und Geschäftspartnern. Die politisch korrekte (und akzeptierte) Antwort auf diese Fragen scheint zu sein: „Wir sind im Immobilienzyklus näher am Hoch als am Tief“ und „das kann nicht ewig so weitergehen“. Wir besitzen keine Kristallkugel. Allerdings lassen die Diskussionen eine immer größer werdende Diskrepanz zwischen dem erkennen, was wir auf dem Markt sehen, und dem, was uns die Erfahrung lehrt. Mit Blick auf die Aktivitäten am Investmentmarkt kommen einem die berühmten Worte von Charles Prince (ehemaliger Chairman Citigroup) in den Sinn: „Solange die Musik spielt, muss man aufstehen und tanzen“.

2018 war ein sehr gutes Jahr für alstria. Die deutliche Wertsteigerung des Immobilienportfolios wirkte sich positiv auf den Jahresüberschuss von EUR 527 Mio. aus, der einen neuen Rekord in der Unternehmensgeschichte markiert. Gleichzeitig erreichten der Nettoverschuldungsgrad mit 30,4 % und das Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA mit 8,3 neue historische Tiefststände. Seit 2007 ist das Portfolio von alstria um EUR 1.800 Mio. gewachsen, während unsere Verschuldung im gleichen Zeitraum um lediglich EUR 200 Mio. stieg. Unsere starke Geschäftstätigkeit wurde im vergangenen Jahr durch ein solides Vermietungsergebnis unterstützt, indem wir neue Mietverträge über eine Fläche von mehr als 200.000 m² abgeschlossen oder verlängert haben. Hierdurch wuchs die monatliche Durchschnittsmiete pro Quadratmeter in alstrias Portfolio auf einen neuen historischen Höchststand von EUR 12,25. Tanzen wir also weiter?

Das deutsche BIP-Wachstum lag 2018 mit 1,5 % über dem Durchschnitt der letzten zehn Jahre von 1,2 %. Die Wachstumsrate war jedoch die niedrigste der letzten fünf Jahre, wobei die Wirtschaft im dritten Quartal schrumpfte. Der deutsche Handelsüberschuss im Dezember 2018 war mit EUR 13,9 Mrd. noch komfortabel hoch, lag mit 24 % jedoch unter dem Vorjahresniveau. Und schließlich befand sich der im Januar 2019 veröffentlichte IFO-Index für Deutschland mit 99,1 auf dem niedrigsten Niveau seit 2012. Könnte es also sein, dass die Musik leiser wird?

Das größte Risiko für ein Unternehmen wie alstria besteht darin, der Angst zu erliegen. Der Angst, den letzten Tanz oder das letzte Taxi nach Hause zu verpassen. Die Unsicherheiten erkennen, die eigene Vorgehensweise stets zu hinterfragen und in der Lage zu sein, bei Bedarf schnell zu reagieren, sind die besten Wege, dieser Angst zu begegnen. Genau das haben wir in den vergangenen Jahren getan. Mit 1,6 Mio. m² Bürofläche bieten wir die größte börsennotierte Plattform für ein Engagement im deutschen Büroimmobilienmarkt und unsere Bilanz weist unter den börsennotierten Immobiliengesellschaften in Deutschland sowohl die niedrigste Verschuldungsquote als auch das niedrigste Verhältnis von Verschuldung zum EBITDA auf. Als Königin oder König des Abschlussballs braucht man weder Angst zu haben, den letzten Tanz zu verpassen noch muss man ängstlich sein, kein Taxi mehr zu erwischen, wenn man auch zu Fuß nach Hause gehen kann.

Wir sind mit der aktuellen Stärke der alstria-Bilanz zufrieden, können die Gesamtqualität unseres Portfolios unter Ausnutzung der derzeitigen Marktsituation jedoch noch weiter verbessern. Wir werden das Marktungleichgewicht nutzen, um unsere schwächeren Immobilien zu veräußern, unsere Investitionen in das eigene Portfolio zu erhöhen und gezielt in unsere Kernmärkte zu investieren. Unsere Vision für den deutschen Büroimmobilienmarkt hat sich nicht geändert. Wir glauben nach wie vor, dass es in Deutschland Platz für eine größere börsennotierte Büroimmobiliengesellschaft gibt. Wir bleiben auf Kurs.

Olivier Elamine
Chief Executive Officer (CEO)

Mit freundlichen
Grüßen

Alexander Dexne
Chief Financial Officer (CFO)

UNSER FORTSCHRITT IN 2018

VERMIETUNGSVOLUMEN steigt auf **203.300 m²**



Der Vermietungsmarkt für Büroimmobilien in Deutschland stellte sich 2018 erneut sehr positiv dar. Gefragt sind insbesondere Flächen in zentralen Lagen mit gutem Zugang zum öffentlichen Personennahverkehr. Mieter sind bereit, für gute Qualität höhere Mieten zu zahlen und längerfristige Mietverträge zu unterzeichnen. Im Jahr 2018 haben wir eine Fläche von 203.300 m² in unserem Portfolio vermietet (davon 110.800 m² Neuvermietungen). Dies entspricht rund 13,0 % unseres gesamten Flächenbestands.

VERSCHULDUNGSGRAD gesenkt auf **30,4 %**

NETTOVERSCHULDUNG ZU EBITDA bei **8,3**



Im Jahr 2018 reduzierten wir das Volumen unserer Finanzverbindlichkeiten weiter und hielten deren durchschnittliche Restlaufzeit bei 5,5 Jahren im Vergleich zum Vorjahr (5,8 Jahre) nahezu konstant. Wir sind überzeugt, dass ein niedriger Verschuldungsgrad zu diesem Zeitpunkt des Zyklus notwendig ist. Bedingt durch den kombinierten Effekt hoher Rückzahlungen unserer Finanzverbindlichkeiten in den letzten Jahren und der Aufwertung unseres Immobilienportfolios fiel unser Verschuldungsgrad zum 31. Dezember 2018 deutlich auf 30,4 %. Unsere Kennzahl Nettoverschuldung zu EBITDA verbesserte sich von 9,0 im Vorjahr auf 8,3 per 31. Dezember 2018.

EPRA-NETTOSUBSTANZWERT steigt auf **19,1%**



Auf Grundlage unserer operativen Fortschritte und der stark gestiegenen Immobilienwerte stieg unser EPRA-Nettosubstanzwert je Aktie um 19,1 % (EUR 2,42) auf EUR 15,14. Unter Berücksichtigung der neuen Portfoliobewertung beträgt die Rendite auf Basis der aktuellen Mieten 4,9 %.

OPERATIVE ERGEBNISMARGE gesteigert auf **59,4 %**



Im Ergebnis nahm die Profitabilität unseres Unternehmens durch die operativen Tätigkeiten weiter zu. Unsere operative Marge (FFO-Marge) lag zum 31. Dezember 2018 bei 59,4 %. Der operative Gewinn (FFO = Funds from Operations) von EUR 114,7 Mio. entspricht weiterhin nahezu unserem operativen Cashflow von EUR 119,0 Mio. Aufgrund der hohen Profitabilität des Unternehmens bieten wir unseren Aktionären eine stabile Dividende in Höhe von EUR 0,52 je Aktie an.

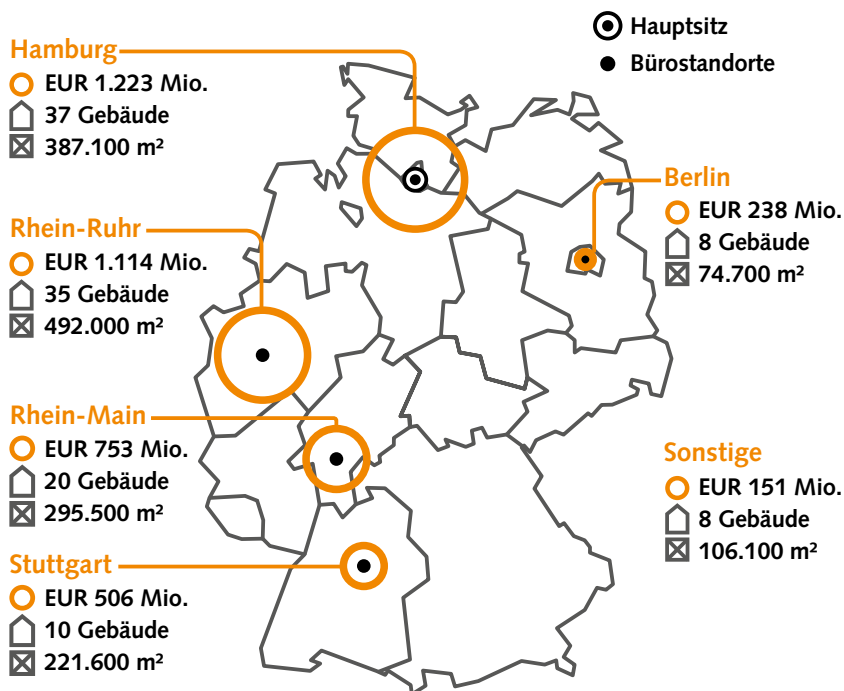
PORTFOLIO- KERNDATEN

INVESTITIONSSTANDORTE UND PORTFOLIOVOLUMEN

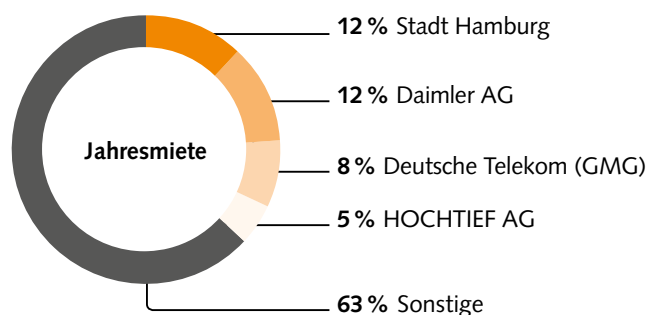
zum 31. Dezember 2018

GESAMTPORTFOLIO

Investitionsvolumen: **EUR 3.985 Mio.** Anzahl der Gebäude: **118** Vermietbare Fläche: **1.577.000 m²**



MIETERSTRUKTUR



Portfoliokennzahlen

	31.12.2018	31.12.2017
Anzahl der Gebäude	118	116
Beizulegender Zeitwert (in EUR Mio.)	3.985	3.409
Jährliche Vertragsmiete (in EUR Mio.)	197,0	202,0
Bewertungsrendite (in %)	4,9	5,9
Vermietbare Fläche (in m ²)	1.577.000	1.570.100
Leerstand (in % der vermietbaren Fläche)	9,7	9,4
Durchschnittliche Restmietdauer (in Jahren)	4,8	4,7
Durchschnittlicher Wert je m ² (in EUR)	2.525	2.171
Durchschnittliche Miete je m ² (in EUR / Monat)	12,25	12,06

Veränderung des Portfolios

	in TEUR
Investment Properties zum 31.12.2017	3.331.900
+ Transaktionen (zu Buchwerten)	123.500
davon: Akquisitionen ¹⁾	172.400
davon: Verkäufe	-48.900
+ Investitionen	86.400
davon: Entwicklungsobjekte ²⁾	36.300
davon: Investment-Portfolio	50.100
+ Bewertungsergebnis	399.000
davon: Entwicklungsprojekte ²⁾	35.300
davon: Investment-Portfolio	363.700
+ Reklassifizierungen	-3.800
davon: zu Veräußerungszwecken gehaltene Immobilien	-11.400
davon: eigengenutzte Immobilien	7.600
+ Vorauszahlungen für Immobilien	1.900
= Investment Properties zum 31.12.2018	3.938.900
+ Beizulegender Wert von eigengenutzten Immobilien zum 31.12.2018	29.600
+ Als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	18.700
+ Vorauszahlungen für Immobilien	-1.900
= Marktwert des Gesamtportfolios zum 31.12.2018	3.985.300

¹⁾ Inklusive Transaktionskosten.

²⁾ Gebäude des Entwicklungsportfolios per 31.12.2017 und 31.12.2018.

IMMOBILIEN- PERFORMANCE



Sternhöhe
Epplestr. 225, Stuttgart

Das Objekt Epplestr. 225 ist ein Bürocampus in Stuttgart-Möhringen mit elf Gebäuden und einer vermietbaren Fläche von 107.500 m². Bis 2018 war das Objekt vollständig an die Daimler AG vermietet. Mit der Unterzeichnung des ersten Mietvertrages mit einem Drittmietler öffnet alstria den Campus für weitere Mieter.

Kategorie	Investment
Baujahr	1987–1989
Mietfläche	107.500 m ²
Durchschn. Miete	EUR 13,00 je m ²
Gebäudewert	EUR 2.190 je m ²
Bewertungsrendite	7,2 %



VERMIETUNG

Das stetige Wachstum der deutschen Wirtschaft und der Wettbewerb um talentierte Nachwuchskräfte hat insbesondere den Bedarf an modernen Büroflächen in den großen Wirtschaftszentren erhöht. 2018 haben wir von dieser Entwicklung erneut profitiert.

ANHALTEND LIQUIDE VERMIETUNGSMÄRKTE

Aufgrund der soliden wirtschaftlichen Entwicklung und des Wettbewerbs um talentierte Nachwuchskräfte war der Bedarf an modernen Büroflächen in Deutschland auch im Jahr 2018 hoch. Insbesondere Flächen in den Zentren der deutschen Großstädte sind durch den anhaltenden Trend zur Urbanisierung stark gefragt. Auf der Suche nach qualifiziertem Personal bevorzugen Unternehmen innerstädtische Standorte, denn insbesondere junge Menschen bevorzugen eine lebendige und attraktive Arbeitsplatzumgebung und wählen ihre Arbeitgeber vermehrt nach diesem Kriterium aus. alstria profitiert von dieser Entwicklung, denn unsere Immobilien liegen überwiegend zentral in den deutschen Großstädten. Hinzu kommen die finanziellen Mittel unseres Unternehmens, unsere Mitarbeiter und ihr Know-how. Mit diesen Ressourcen schaffen wir zeitgemäße und attraktive Bürowelten, die den Ansprüchen der heutigen Mieter gerecht werden.



HIGHLIGHTS 2018

203.300 m²

Vermietungsvolumen erneut auf hohem Niveau
(Neuvermietungen: 110.800 m²,
Mietverlängerungen: 92.500 m²)

EUR 120,1 Mio.

zukünftige Mieteinnahmen durch
Neuvermietungen generiert

3,6 %

EPRA Like-for-like-Mietwachstum

15 Monate

durchschnittliche Leerstandsdauer
im Portfolio

9,7 %

EPRA-Leerstandsquote

Vermietungsvolumen erreicht neue Rekordstände

Im Geschäftsjahr 2018 hat alstria's Real Estate Operations-Team neue Mietverträge über eine Fläche von 110.800 m² und Mietvertragsverlängerungen über eine Fläche von 92.500 m² abgeschlossen. Die folgende Tabelle fasst die größten Mietverträge und ihre wichtigsten Merkmale zusammen. Die Analyse zeigt, dass sich die Mietentwicklung pro Quadratmeter grundsätzlich in drei Kategorien einteilen lässt. Zum einen erzielten wir mit bis zu 80 % pro Quadratmeter die höchsten Mieterhöhungen für unsere Entwicklungsobjekte wie Momentum (Am Wehrhahn 33, Düsseldorf). Zum anderen zeigen neue Mietverträge, bei denen wir die Flächen vor dem Einzug des neuen Mieters modernisiert haben (z. B. Gasstr. 18, Hamburg), Mietsteigerungen von 30–40 % pro Quadratmeter. Darüber hinaus werden reine Vertragsverlängerungen (z. B. Nagelsweg 41–45, Hamburg), bei denen der Bestandsmieter in der Regel die Möglichkeit hat, seinen Vertrag zu verlängern, zu den gleichen Konditionen fortgesetzt. Das Geschäftsjahr 2018 hat erneut bestätigt, dass die beste Möglichkeit, ertragreiches Wachstum zu generieren, in der qualitativen Verbesserung der eigenen Immobilien besteht.

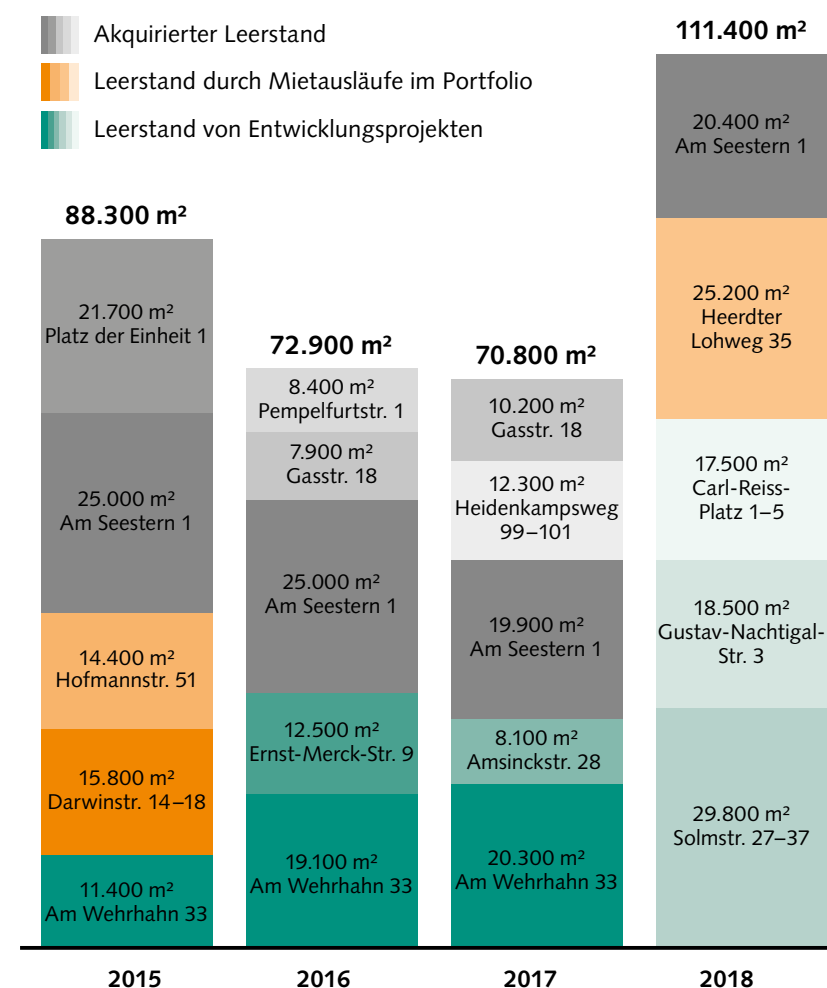
Neuvermietungen 2018 (> 1.500 m²)

Adresse	Stadt	Mieter	Vermietbare Fläche (in m ²)	Miete je m ² (in EUR)	Jahresmiete (in TEUR)	Mietdauer (in Jahren)	Mietfreie Zeit (in %)
Elisabethstr. 5–11	Düsseldorf	Design Offices	4.400	20,23	1.068	10,6	1,6
Georg-Glock-Str. 18	Düsseldorf	DATAGROUP	2.000	18,67	448	7,0	4,8
Am Wehrhahn 33	Düsseldorf	GEBIT Solutions	2.700	17,28	560	10,0	8,3
Am Wehrhahn 33	Düsseldorf	SPARKASSE	1.900	17,02	388	10,0	7,5
Am Wehrhahn 33	Düsseldorf	Ebner Stolz	2.400	16,98	489	7,0	10,7
Am Wehrhahn 33	Düsseldorf	COFRA Düsseldorf	1.500	16,17	291	10,0	8,3
Gasstr. 18	Hamburg	Bund der Versicher-ten e.V.	1.800	16,34	353	10,0	3,3
Eppelestr. 225	Stuttgart	Autoindustrie	5.400	15,69	1.017	6,0	0,0
Heidenkampsweg 99–101	Hamburg	SGKH	1.600	12,86	247	10,0	1,6
Nagelsweg 41–45	Hamburg	DFN-CERT Services	2.100	12,86	324	10,0	0,0
Breitwiesenstr. 5–7	Stuttgart	Automotive	1.700	12,11	247	5,0	0,0
Eppelestr. 225	Stuttgart	Full Moon Group	3.800	12,06	550	10,0	0,2
Heidenkampsweg 99–101	Hamburg	Commerzbank AG	1.800	12,04	260	5,0	0,0
T-Online-Allee 1	Darmstadt	GMG	29.100	12,00	4.200	7,5	0,0
Süderstr. 24	Hamburg	BIQ	1.900	11,62	265	3,0	8,3
Gesamt			64.100	13,92	10.707	8,0	3,7

Mietvertragsverlängerungen 2018 (> 4.500 m²)

Adresse	Stadt	Mieter	Vermietbare Fläche (in m ²)	Miete je m ² (in EUR)	Jahresmiete (in TEUR)	Mietdauer (in Jahren)	Mietfreie Zeit (in %)
Rotebühlstr. 98–100	Stuttgart	Stadt Stuttgart	4.800	15,56	896	1,3	0,0
Eppelestr. 225	Stuttgart	Autoindustrie	6.800	14,19	1.158	5,0	0,0
Friedrich-List-Str. 20	Essen	PWC	9.000	13,68	1.478	1,5	0,0
Breitwiesenstr. 5–7	Stuttgart	Cenit AG	7.500	12,62	1.136	5,0	5,0
Nagelsweg 41–45	Hamburg	HUK	4.800	11,70	674	5,0	0,0
Earl-Bakken-Platz 1	Meerbusch	Medtronic	8.000	10,97	1.053	7,1	4,2
Werner-von-Siemens-Platz 1	Laatzen	Siemens AG	13.600	6,48	1.057	1,0	0,0
Gesamt			54.500	11,39	7.452	3,6	1,3

Fünf Gebäude mit dem höchsten Leerstand 2015–2018



Chancen durch entwicklungsbedingten Leerstand

Unsere EPRA-Leerstandsquote lag zum 31. Dezember 2018 bei 9,7 % und damit nahezu auf dem Niveau vom 31. Dezember 2017 (9,4 %). Im Laufe des Jahres nutzten wir die Möglichkeit, durch auslaufende Mietverträge unsere Entwicklungspipeline zu stärken. Zum 31. Dezember 2018 wurde eine vermietbare Fläche von 148.400 m² den Entwicklungsobjekten zugeordnet, von denen eine Fläche von 74.600 m² im Laufe des Jahres 2018 geräumt wurde. Dieser Effekt erhöhte die Gesamtleerstandsquote in unserem Portfolio auf 15,1 %. Für die Zukunft erwarten wir eine Gesamtleerstandsquote zwischen 8 und 12 %. Der genaue Wert hängt davon ab, wie viel Leerstand wir kaufen, wie viele voll vermietete Objekte wir verkaufen und wie viele Gebäude wir im Entwicklungsprozess haben. Der Leerstand ermöglicht es uns, an den Gebäuden zu arbeiten, fortlaufend ihren Cashflow zu optimieren und damit Werte zu schaffen.

Entwicklung des Leerstands



	m ²	Leerstand (in %)	
Vermietbare Fläche – 31. Dezember 2017 (A)	1.570.100		
+ Akquirierte Fläche	61.700		
– Verkaufte Fläche	–58.200		
+ Netto-Neubaufäche	2.400		
– Flächenkorrekturen	1.000		
Vermietbare Fläche – 31. Dezember 2018 (C)	1.577.000		
Leerstandfläche – 31. Dezember 2017 (B)	173.100	11,0	(B / A)
+ Akquirierter Leerstand	6.800		
– Verkaufter Leerstand	–12.900		
+ Mietausläufe	273.900		
– Erneuerung von Mietverträgen	–92.500		
– Neue Mietverträge	–110.800		
= Leerstandsfläche – 31. Dezember 2018 (D)	237.600	15,1	(D / C)
davon Leerstand in Entwicklungsprojekten	104.100		
EPRA-Leerstandsquote¹⁾		9,7	

¹⁾ Berechnung siehe Tabelle 7 Seite 99.

Mieteinnahmen nach Kernregionen¹⁾

	Vertragsmiete 2018 (in TEUR)	Vertragsmiete 2017 (in TEUR)	Verände- rung (in %)	Vermietbare Fläche (in m ²)	Anzahl Immobilien
Hamburg	48.733	43.277	12,6	387.072	37
Rhein-Ruhr	58.007	61.186	–5,2	491.963	35
Rhein-Main	39.427	47.430	–16,9	295.452	20
Stuttgart	33.304	30.144	10,5	221.630	10
Berlin	9.059	7.689	17,8	74.701	8
Sonstige	8.437	12.276	–31,3	106.142	8
Gesamtportfolio	196.967	202.002	–2,5	1.576.960	118

¹⁾ Inkl. zur Veräußerung gehaltene Immobilien.

Effektive Miete stieg auf EUR 10,62 je m²

Die Grundmiete eines Mietvertrags ist die üblicherweise kommunizierte Größe. Sinnvoller für die Beurteilung der Rentabilität eines Mietvertrags ist jedoch die effektive Miete. Wir berechnen diese indem wir alle Kosten, die für einen neuen Mietvertrag anfallen, berücksichtigen und von der Grundmiete abziehen. Hierunter fallen insbesondere Kosten für den Ausbau der Fläche entsprechend der individuellen Mieterbedürfnisse, Maklergebühren und die Kosten für mietfreie Zeiten. Im Jahr 2018 traten neue Mietverträge über eine Gesamtfläche von 75.100 m² in Kraft. Die gewichtete durchschnittliche Effektivmiete für diese neuen Mietverträge betrug EUR 10,62 pro m² (+4,0 % im Vergleich zu 2017) bei einer gewichteten durchschnittlichen Mietvertragslaufzeit von 5,7 Jahren. Die neuen Mietverträge generieren damit zukünftige Mieteinnahmen von EUR 69,5 Mio. (2017: EUR 94,2 Mio.).

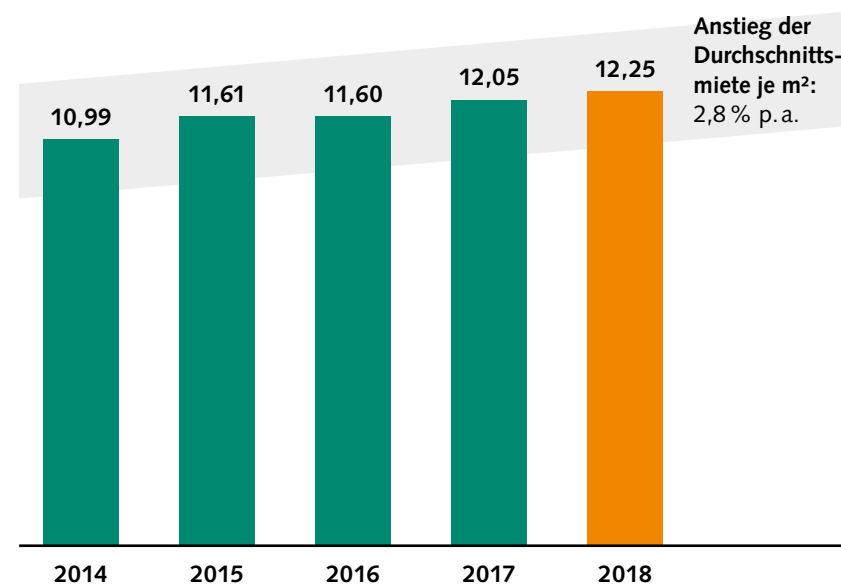
Gewichtete effektive Durchschnittsmiete

in EUR je m ² (Neuvermietungen)	2018	2017	2016
Basismiete	13,78	12,57	12,08
Mieterausbauten	–2,35	–1,74	–1,29
Maklergebühren	–0,48	–0,44	–0,52
Mietfreie Zeit	–0,33	–0,18	–0,29
Effektive Miete	10,62	10,21	9,98
Gewichtete durchschnittliche Restmietlaufzeit (in Jahren)	5,7	7,6	5,0

Entwicklung der Durchschnittsmiete in EUR je m²

Anstieg Verbraucherpreisindex: 1,3 % p. a.

Mietwachstum über Verbraucherpreisindex 2014–2018: 1,5 % p. a.



EPRA Like-for-like-Mietwachstum von 3,6 %

Den größten Einfluss auf die Veränderungen unserer Mieteinnahmen haben unsere Transaktionsaktivitäten. Je nachdem, ob wir in der Berichtsperiode Nettokäufer oder Nettoverkäufer von Immobilien sind, steigt oder fällt unsere Vertragsmiete. Darüber hinaus steigern wir unseren Umsatz kontinuierlich durch organisches Wachstum. Quellen für das interne (Like-for-like) Wachstum sind vor allem unsere Entwicklungsprojekte, mit denen wir nach den Modernisierungs- und Repositionierungsmaßnahmen höhere Mieten in unseren Gebäuden erzielen. Zudem kaufen wir bewusst Leerstand, um durch die Vermietung der leerstehenden Flächen Werte zu schaffen. Dies sind in der Regel die Haupttreiber für das Mietwachstum in unserem Immobilienportfolio. Die Analyse der Wachstumsquellen in den folgenden Tabellen zeigt, wie wichtig ein aktives Asset-Management ist, um Mietwachstum zu generieren. Durch das starke Vermietungsergebnis der vergangenen 24 Monate haben wir ein Mietwachstum (entsprechend dem EPRA-Berichtsstandard) von 3,6 % erzielt (siehe Tabelle „Veränderung der Vertragsmieten (2-Jahres-Periode)“). Eine andere häufig in der Immobilienbranche verwendete Kennzahl ist das Wachstum der durchschnittlichen Miete pro vermietetem Quadratmeter. Hier haben wir 2018 ein flächenbereinigtes Mietwachstum von 1,7 % erreicht. Unser Ziel ist eine jährliche Steigerung der Vertragsmieten (auf vergleichbarer Portfoliobasis) um 1,5 bis 2,0 % über die allgemeine Inflationsrate hinaus.

Veränderung Vertragsmieten (1-Jahres-Periode)

	in TEUR	in %
Vertragsmiete per 31. Dezember 2017¹⁾	202.002	100,0
+ / – Mietveränderung Investmentportfolio (31. Dez. 2017–31. Dez. 2018)	2.169	1,1
davon: Neuvermietungen / Mietsteigerungen	9.362	4,6
davon: Mietausläufe	-7.193	-3,6
+ / – Mietveränderung Entwicklungsportfolio (31. Dez. 2017–31. Dez. 2018) ²⁾	-8.644	-4,3
davon: Neuvermietungen	3.173	1,6
davon: Entmietungen	-11.817	-5,8
+ / – Mietveränderung aus Transaktionen (31. Dez. 2017–31. Dez. 2018)	1.440	0,7
davon: Akquisitionen	6.902	3,4
davon: Verkäufe	-5.462	-2,7
Vertragsmiete per 31. Dezember 2018³⁾	196.967	97,5

Veränderung Vertragsmieten (2 Jahres-Periode)



	in TEUR	in %
Vertragsmiete per 31. Dezember 2016¹⁾	188.426	100,0
+ / – Mietveränderung Investmentportfolio (31. Dez. 2016–31. Dez. 2018)	6.724	3,6
davon: Neuvermietungen / Mietsteigerungen	14.819	7,9
davon: Mietausläufe	-8.094	-4,3
+ / – Mietveränderung Entwicklungsportfolio (31. Dez. 2016–31. Dez. 2018) ²⁾	-7.796	-4,1
davon: Neuvermietungen	5.330	2,8
davon: Entmietungen ²⁾	-13.126	-7,0
+ / – Mietveränderung aus Transaktionen (31. Dez. 2016–31. Dez. 2018)	9.613	5,1
davon: Akquisitionen	19.001	10,1
davon: Verkäufe	-9.387	-5,0
Vertragsmiete per 31. Dezember 2018³⁾	196.967	104,5

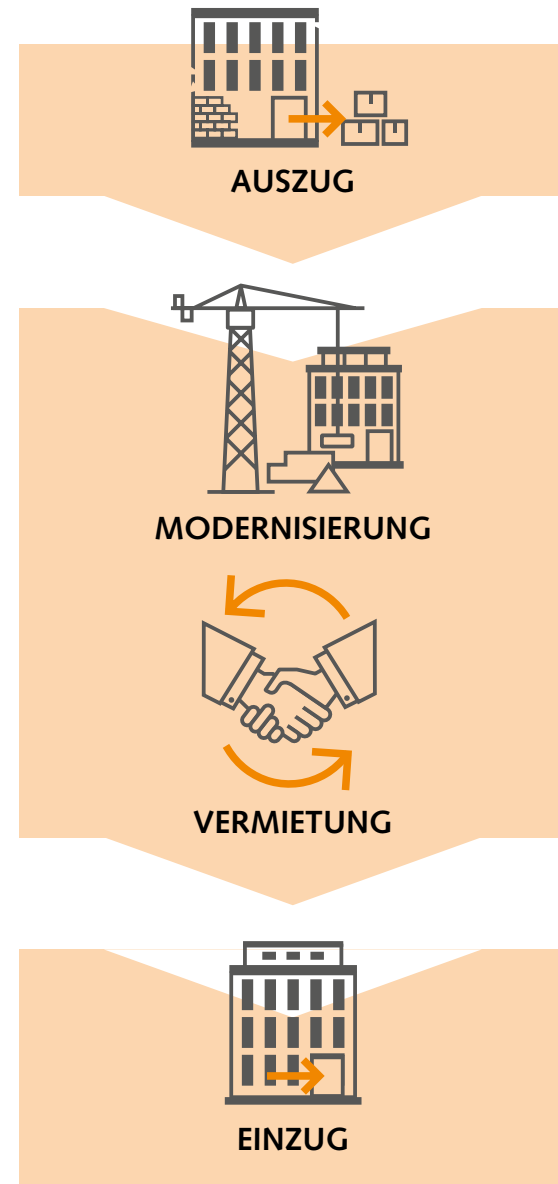
¹⁾ Basierend auf dem Gesamtportfolio von EUR 3.409 Mio. (2017) und EUR 3.022 Mio. (2016).

²⁾ Als Entwicklungsprojekte klassifizierte Immobilien zum 31. Dez. 2018 (obere Tabelle), 2017 & 2018 (untere Tabelle).

³⁾ Basierend auf dem Gesamtportfolio von EUR 3.985 Mio. (Berechnung siehe S. 13).

Durchschnittliche Leerstandsdauer von 15,0 Monaten

Für einen Immobilienbesitzer wie alstria ist die durchschnittliche Leerstandsdauer der Mietflächen (die ein dynamisches Bild über den Leerstand im Portfolio vermittelt) eine aussagekräftigere Kennzahl für die Vermietungsleistung als die Leerstandsquote (die im Gegensatz dazu ein statisches Bild über den Leerstand vermittelt). Denn unser Geschäftsmodell benötigt einen gewissen Leerstand, da wir nur in freie Flächen investieren, dort die Qualität erhöhen und so die Mieteinnahmen steigern können. Zum 31. Dezember 2018 lag die durchschnittliche Leerstandsdauer unserer vakanten Flächen bei durchschnittlich 15,0 Monaten (Vorjahr: 18,8 Monate). Das bedeutet, dass wir im Schnitt 15,0 Monate benötigen, um leer gewordene Flächen wieder neu zu vermieten.



INVESTITIONEN

Durch die Investition in unser Portfolio erzielen wir überdurchschnittliche und risikoadjustierte Renditen.

In der Modernisierung von Büroflächen liegt derzeit die Opportunität von alstria und dem deutschen Markt allgemein.

DIE ANSPRÜCHE AN MODERNE BÜROWELTEN VERÄNDERN SICH

Viele Bürogebäude in Deutschland sind alt und entsprechen nicht mehr den heutigen Ansprüchen an eine moderne Arbeitswelt. War vor 20 Jahren noch das Einzelbüro der Standard, suchen heutige Nutzer vermehrt nach flexiblen Nutzungsmöglichkeiten mit einer Kombination aus Großraum, individuellen Rückzugsräumen und Meetingräumen. Für derartige Büroflächen sind die Mieter bereit, überdurchschnittliche Mieten zu zahlen und für uns ist dieser Trend ein wesentlicher Wachstumstreiber. Wir investieren in die Umgestaltung unserer Flächen, da wir so die Nutzung unserer Gebäude über den nächsten Lebenszyklus sicherstellen und langfristige Erträge generieren.



HIGHLIGHTS 2018

EUR 99,8 Mio.

kombinierter Investitions- und
Erhaltungsaufwand im Portfolio

EUR 36,3 Mio.

Investitionen in unsere
Entwicklungsprojekte

EUR 50,1 Mio.

wertsteigernde Investitionen
in unser Investmentportfolio

EUR 118,5 Mio.

geplante Entwicklungsinvestitionen
über die kommenden zwei Jahre bieten
weiteres Potenzial für internes Wachstum

Investitionen in das Portfolio auf hohem Niveau

Investitionen in unser Portfolio sind die Quelle für unser internes Wachstum. Konzeptionell differenzieren wir zwischen den Investitionen in das Investmentportfolio und Investitionen in unser Entwicklungsportfolio. Erstere stehen im Zusammenhang mit der direkten Nachvermietung bzw. der Modernisierung von Gebäuden und beliefen sich 2018 auf EUR 50,1 Mio. Dies entspricht durchschnittlich EUR 1,0 Mio. pro Objekt, welches Modernisierungsmaßnahmen erforderte. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahresniveau erklärt sich aus der Nachfrage nach hochwertigen Büroflächen. Wir verfügen über die notwendigen Ressourcen, diesem Bedarf gerecht zu werden und nutzen die Gelegenheit, in die Qualität unserer Büroflächen zu investieren. Auf diesem Weg steigern wir die Mieteinnahmen.

Die zweite Investitionskategorie bezieht sich auf substanzielle und wertsteigernde Investitionen in unsere Entwicklungsobjekte. Im Laufe des Jahres 2018 haben wir mit EUR 36,3 Mio. doppelt so viel wie im Vorjahr investiert. Ursächlich hierfür waren die Fertigstellungen unserer Projekte „Bieberhaus“ (Ernst-Merck-Str. 9, Hamburg) und „Momentum“ (Am Wehrhahn 33, Düsseldorf), in die wir 2018 insgesamt EUR 30,5 Mio. investierten.

Über die aktivierten Investitionen hinaus führten wir an unseren Gebäuden regelmäßige Wartungen (EUR 8,5 Mio.) und laufende Reparaturen (EUR 4,8 Mio.) durch, die in unserer Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wurden und somit auch in unserem operativen Gewinn (FFO) berücksichtigt sind.

Insgesamt haben wir 2018 EUR 99,7 Mio. in unsere Immobilien investiert. Bezogen auf das Gesamtportfolio entspricht dies einem Betrag von durchschnittlich EUR 67 pro m² oder 3,4 % des Portfoliowertes (ohne Grundstückswert).

Investitionskategorien

in TEUR	2018	2017	2016
Akquisitionen	107.300	259.500	46.350
Investitionen in Entwicklungsprojekte	36.320	18.081	9.050
Investitionen in das Investmentportfolio	50.100	40.700	22.226
davon: Modernisierungsinvestitionen	26.508	19.900	7.401
davon: Mieterausbauten	21.200	17.900	11.527
davon: Maklergebühren	2.392	2.900	3.298
davon: Aktivierte Zinsen	0	0	0
Aktivierete Investitionen	86.420	58.781	31.277
Instandhaltung und Modernisierung ¹⁾	8.532	9.086	8.056
Laufende Reparaturen ¹⁾	4.804	4.275	4.357
Operativer Aufwand	13.336	13.361	12.413
Gesamte Investitionen	99.756	72.142	43.690

¹⁾Enthalten in GuV und FFO.

Hohe Investitionsrendite aus den Entwicklungsaktivitäten

Investitionen in unser Bestandsportfolio erzielen derzeit höhere, risikobereinigte Renditen als Ankäufe neuer Immobilien im Markt. Durch wertsteigernde Investitionsmaßnahmen verbessern wir die Qualität unserer Immobilien und führen teilweise komplette Repositionierungen unserer Gebäude durch. Die Investitionen ermöglichen es uns, die Mieten in diesen Gebäuden deutlich zu steigern. Für die im Jahr 2018 abgeschlossenen Entwicklungen („Bieberhaus“ und „Momentum“) erzielten wir Renditen von 7,0 % und konnten damit einen Wertzuwachs (nach Berücksichtigung von Investitionen) von EUR 59,5 Mio. (EUR 0,34 je Aktie) generieren. Wir sind überzeugt, dass Qualitätsverbesserungen der Mietflächen nach wie vor der nachhaltigste Weg zur Steigerung der Mieteinnahmen und des Immobilienwertes sind.

Im Jahr 2015 haben wir eine Leistungskennzahl, die so genannte Investitionsrendite, eingeführt, welche die Mieterhöhung unseres Bestandsportfolios (einschließlich der Entwicklungsobjekte) mit den Investitionen der letzten zwei Jahre vergleicht. Es ist keine perfekte Kennzahl, da sich die Investitionen und Mieten nicht unbedingt auf dieselben Objekte beziehen. Wir sind jedoch der Ansicht, dass nicht die auf Jahresbasis erhobene Investitionsrendite ausschlaggebend ist. Vielmehr gibt der langfristige durchschnittliche Trend einen Überblick über die Wertsteigerung des Unternehmens, die sich aus den Investitionen ergibt.

Zu Beginn unseres neuen Portfolio-Entwicklungszyklus im Jahr 2018 haben wir eine beträchtliche Anzahl von Objekten bewusst geräumt (mit dem entsprechenden Verlust von Mieteinnahmen), um sie dem Entwicklungsportfolio zuzuführen. Parallel dazu haben wir weiter in unsere Gebäude investiert, insbesondere in die Fertigstellung der Immobilien des vorherigen Zyklus. Vor diesem Hintergrund war die flächenbereinigte Wachstumsrendite 2018 mit -0,7 % leicht negativ (2017: +11,9 %).

Investitionsrendite

	in TEUR
Veränderung der Mieten 2017 und 2018¹⁾	-1.072
davon: Investmentportfolio	6.724
davon: Entwicklungsportfolio	-7.796
Investitionen 2017 und 2018²⁾	145.201
Investitionsrendite	-0,7 %

¹⁾Siehe Tabelle „Veränderung Vertragsmieten (2-Jahres-Periode)“ auf Seite 22.

²⁾Siehe Tabelle „Investitionskategorien“ auf Seite 26 (EUR 58,8 Mio. für 2017 und EUR 86,4 Mio. für 2018).

Abgeschlossene Entwicklungsprojekte¹⁾

Adresse	Stadt	Vermietbare Fläche (in m ²)	Marktwert zum Start des Projekts (in TEUR)	Gesamte Investitionen (in TEUR)	Vermietungsstand zum 31. Dez 2018 (in %)	Geschätzte Miete Vollvermietung (in TEUR)	Gesamtrendite (in %)	Marktwert zum 31. Dez. 2018 (in TEUR)	Entwicklungsgewinn (in TEUR)
			(A)	(B)		(C)	(C/(A+B))	(D)	(D-(A+B))
Am Wehrhahn 33	Düsseldorf	24.100	32.835	36.100	66,4	5.179	7,5	100.000	31.065
Ernst-Merck-Str. 9	Hamburg	17.800	32.300	19.300	93,8	3.281	6,4	80.000	28.400
Gesamt		41.900	65.135	55.400	78,0	8.460	7,0	180.000	59.465

Laufende Entwicklungsprojekte¹⁾

Adresse	Stadt	Vermietbare Fläche (in m ²)	Marktwert zum Start des Projekts (in TEUR)	Gesamte Investitionen (in TEUR)	Verbleibende Investitionen (in TEUR)	Geschätzte Miete Vollvermietung (in TEUR)	Erwartete Rendite (in %)	Status	Voraussichtliche Fertigstellung
			(A)	(B)		(C)	(C/(A+B))		
Amsinckstr. 28	Hamburg	8.600	13.300	8.700	6.600	1.532	7,0	Im Bau	Q3 2019
Amsinckstr. 34	Hamburg	6.600	9.700	7.000	5.000	1.207	7,2	Im Bau	Q3 2019
Besenbinderhof 41	Hamburg	5.000	6.500	8.400	8.400	903	6,1	Im Bau	Q2 2020
Carl-Reiß-Platz 1–5, TG	Mannheim	17.500	17.000	36.100	35.700	3.100	5,8	Im Bau	Q2–Q4 2020
Gustav-Nachtigal-Str. 3–5	Wiesbaden	26.800	28.800	47.000	47.000	5.604	7,4	In Planung	Q3 2020
Kampstr. 36	Dortmund	3.100	7.200	n/a	n/a	n/a	n/a	In Planung	n/a
Kanzlerstr. 8	Düsseldorf	9.100	14.500	4.100	3.900	1.171	6,3	In Planung	n/a
Solmsstr. 27–37	Frankfurt	29.800	68.000	12.000	11.900	5.287	6,6	In Planung	Q4 2019
Gesamt		106.500	165.000	123.300	118.500	18.804	6,7		

¹⁾Weitere detaillierte Informationen zu unseren Entwicklungsobjekten finden sich auf S. 44–45.

Größere Entwicklungspipeline

Um die Potenziale unseres Portfolios effektiv zu nutzen, befinden sich ständig mehrere Gebäude im Entwicklungsprozess. Unsere Entwicklungspipeline 2018 umfasste 13 Gebäude mit einer Gesamtnutzfläche von 148.400 m². Unsere Hauptprojekte des vergangenen Jahres in Düsseldorf (Am Wehrhahn 33, „Momentum“) und Hamburg (Ernst-Merck-Str. 9, „Bieberhaus“) werden wir nunmehr in das Investmentportfolio umgliedern, da beide Projekte fertiggestellt und nahezu vollständig vermietet sind. Die Rendite der beiden Entwicklungsprojekte belief sich auf 7,0 % und lag damit auf dem von uns angestrebten Niveau. Unser Entwicklungsteam konzentriert sich momentan auf die Objekte in der Amsinckstr. 28+34 (Hamburg), wo wir uns in der Vermarktungsphase befinden und bereits den ersten Mietvertrag unterzeichnet haben. Die Objekte Carl-Reiß-Platz 1 (Mannheim) und Gustav-Nachtigal-Str. 3–5 (Wiesbaden) waren bis Ende 2018 von der Bilfinger SE belegt und wurden im Laufe des Jahres in die Entwicklungsphase überführt. Für beide Objekte sind wir zuversichtlich, die Werte durch Investitionen in die Gebäudequalität deutlich steigern zu können. Das gleiche gilt für unser Objekt in der Solmsstr. 27–37 (Frankfurt). Insgesamt erwarten wir eine Gesamtkostenrendite auf unsere aktuellen Entwicklungsobjekte von durchschnittlich 6,7 %.

Carl-Reiß-Platz 1, Mannheim

Der Bürocampus am Carl-Reiß-Platz 1 befindet sich in der Mannheimer Innenstadt und ist die ehemalige Zentrale der Bilfinger SE. Der Gebäudekomplex besteht aus drei Gebäuden mit einer Gesamtmietfläche von 17.500 m² und ist derzeit Teil des Entwicklungsportfolios von alstria. Die umfangreiche Sanierung beinhaltet eine teilweise Umstrukturierung der Büroflächen zu Wohnraum.



TRANSAKTIONEN

Die Immobilienpreise sind in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen und die Renditen entsprechend gefallen. Stringente Akquisitionskriterien sind mehr denn je die Voraussetzung für die langfristige Profitabilität unseres Unternehmens.

LOHNENDE INVESTITIONEN ERFORDERN EINE TIEFE MARKTKENNTNIS

Die Unternehmensgeschichte der letzten zwölf Jahre zeigt eindrucksvoll, dass wir über den Zyklus hinweg eine interne Rendite von 7 bis 8 % pro Jahr erzielen können. Die Basis dieses Ergebnisses ist ein Portfolio aus 73 Einzelimmobilien mit einem Volumen von EUR 1,4 Mrd., die wir zwischen 2007 und 2018 am Markt gekauft, gemanagt und verkauft haben (siehe Seiten 100–103). Erreicht haben wir dieses Ergebnis zum einen durch unsere Kompetenz im Asset-Management und zum anderen durch eine strenge Akquisitionsdisziplin. Noch nie haben uns niedrige Zinsen dazu verleitet, riskante Transaktionen einzugehen, und ebenso wenig war die reine Spekulation auf zukünftiges marktgetriebenes Mietwachstum ein Grund zum Kauf von Immobilien. Stattdessen haben wir den Mietmarkt immer realistisch eingeschätzt und die Mieten durch qualitätssteigernde Investitionen erhöht. Da das Preisniveau im Jahr 2018 aufgrund des anhaltend niedrigen Zinsumfelds weiter deutlich gestiegen ist, halten wir an unserer vorsichtigen und selektiven Akquisitionspolitik fest, um unsere langfristige Rentabilität zu sichern.

HIGHLIGHTS 2018

EUR 107,3 Mio.

Akquisitionsvolumen in unseren Kernmärkten

EUR 78,5 Mio.

Verkaufsvolumen von nicht-strategischen Immobilien

30,1 %

durchschnittlicher Gewinn zum Buchwert

4,1 %

durchschnittliche interne Rendite (vor Fremdkapitaleinsatz) über die Haltedauer der verkauften Immobilien



Akquisition von sechs Immobilien in unseren Kernregionen

2018 haben wir sechs Gebäude in unseren Kernmärkten Hamburg, Stuttgart, Frankfurt und Berlin für insgesamt EUR 107,3 Mio. erworben. Dies entspricht einem Kaufpreis von EUR 3.000 pro m². Die derzeitige Miete in den Gebäuden liegt im Durchschnitt bei EUR 9,80 pro m²/Monat und damit unter dem Marktniveau. Wir gehen davon aus, die durchschnittlichen Mieten nach Ablauf der derzeitigen Mietverträge auf EUR 16,50–17,00 pro m²/Monat anheben zu können und damit eine Mietsteigerung von rund 60–70% zu realisieren. Unter Berücksichtigung der Investitionen erwarten wir eine Rendite dieser Gebäude von rund 7–8%, die damit in unserem angestrebten Zielkorridor liegt.

Akquisitionen

Adresse	Stadt	Kaufpreis ¹⁾ (in TEUR)	Vermietbare Fläche (in m ²)	Jahres- miete ²⁾ (in TEUR)	Leer- stand ²⁾ (in %)	Übergang Nutzen und Lasten
Taunusstr. 45–47	Frankfurt	26.900	7.100	1.000	3,0	01.08.2018
Gustav-Nachtigal-Str. 5	Wiesbaden	8.200	7.600	500	36,5	01.09.2018
Schinkestr. 20	Berlin	10.100	2.400	300	0,0	01.11.2018
Uhlandstr. 85	Berlin	45.100	10.200	1.000	12,7	31.12.2018
Handwerkstr. 4	Stuttgart	7.900	5.900	400	5,9	01.03.2019
Lehrter Str. 17	Berlin	9.100	2.400	300	1,0	01.02.2019
Gesamte Akquisitionen		107.300	35.600	3.500	16,6	

¹⁾Inkl. Transaktionskosten.

²⁾Zum Zeitpunkt der Unterzeichnung des Kaufvertrags.

Verkauf von sechs nicht-strategischen Immobilien

Im vergangenen Jahr haben wir sechs Gebäude im Gesamtwert von EUR 78,5 Mio. verkauft. Da die Preise 2018 auch außerhalb der großen Bürozentren stark gestiegen sind, haben wir die hohe Nachfrage genutzt, um unser Portfolio weiter zu bereinigen. Mit dem Verkauf eines 20.500 m² großen Gebäudes in Dresden haben wir unser letztes Objekt in den ostdeutschen Bundesländern verkauft. Ebenso haben wir Gebäude in den Städten Wuppertal, Bremen und Neuss verkauft und den Fokus auf unsere Kernregionen weiter geschärft. Das Objekt im Brödermannsweg 5–9 (Hamburg) ist der Wohnbereich des Gebäudes in der Borsteler Chaussee 111–113.

Verkäufe

Adresse	Stadt	Verkaufs- preis (in TEUR)	Vermiet- bare Fläche (in m ²)	Jahres- miete ¹⁾ (in TEUR)	Leer- stand (in %)	Buch- gewinn (in TEUR)	Übergang Nutzen und Lasten
Harburger Ring 17	Hamburg	10.000	3.600	500	0,0	750	31.08.2018
Lötze Str. 3	Bremen	3.600	5.000	300	12,7	0	30.06.2018
Washingtonstr. 16	Dresden	28.100	20.500	1.600	11,0	11.100	31.12.2018
Gathe 78	Wuppertal	9.100	8.400	900	12,7	100	01.01.2019
Jagenbergstr. 1	Neuss	23.400	20.400	1.600	18,1	4.400	31.12.2018
Brödermannsweg 5–9 ²⁾	Hamburg	4.300	1.300	100	1,0	1.800	28.02.2019
Gesamte Verkäufe		78.500	59.200	5.000	12,8	18.150	

¹⁾Zum Zeitpunkt der Unterzeichnung des Kaufvertrags.

²⁾Wohnfläche des Gebäudes Borsteler Chaussee 111–113 / Brödermannsweg 1–9, Hamburg.

Erzielte UIRR

Wir messen die Rendite unserer Immobilien über ihre gesamte Haltedauer auf Basis einer internen Rendite vor Fremdkapitaleinsatz (UIRR = unlevered rate of return). Über ihre Haltedauer erzielten die 2018 verkauften Gebäude einen Gewinn in Höhe von EUR 32,3 Mio. und erreichten eine UIRR (einschließlich Mieteinnahmen und Investitionsausgaben) von 4,1%. Dieses Ergebnis liegt unter unserer Zielsetzung und ist auf zwei Objekte zurückzuführen, die wir in der Hochphase des letzten Zyklus erworben haben. Speziell bei dem Objekt in der Jagenbergstr. 1 in Neuss haben wir lediglich ein ausgeglichenes Ergebnis erzielt, welches sich belastend auf die Gesamtrendite auswirkte. Die im Jahr 2018 verkauften Objekte erzielten einen durchschnittlichen Gewinn von 30,1% im Vergleich zum letzten gutachterlich festgestellten Wert des Jahres 2017. Dieses Ergebnis ist ein Beleg für das stark gestiegene Preiseniveau im Investmentmarkt verglichen mit dem Vorjahr.

Erwirtschaftete Renditen

Adresse	Kaufpreis (in TEUR)	Haltedauer	Gesamte Mietein- nahmen (in TEUR)	Inves- titionen (in TEUR)	Verkaufs- preis (in TEUR)	Rendite ¹⁾ (in %)	Gewinn (in TEUR)
Jagenbergstr. 1, Neuss	49.660	2007–2018	30.644	3.804	23.400	0,0	145
Gathe 78, Wuppertal	11.331	2007–2018	10.827	1.535	9.100	5,9	6.883
Washingtonstr. 16, Dresden	16.801	2007–2018	12.715	3.535	28.100	8,7	20.066
Harburger Ring 17, Hamburg	3.392	2007–2018	2.260	4.352	10.000	8,3	4.486
Lötze Str. 3, Bremen	3.445	2015–2018	803	98	3.600	7,4	749
Gesamt	84.629		57.248	13.324	74.200	4,1	32.329

¹⁾Inkl. 6% Transaktionskosten und 5% Grundstücksbetriebskosten.

Weitere Qualitätssteigerung im Portfolio

Im Jahr 2018 haben wir unseren Kurs der vergangenen Jahre konsequent fortgesetzt. Akquisitionen in unseren Kernmärkten und Verkäufe in den nicht strategischen Lagen führten zu einer weiteren Verbesserung der Portfolioqualität. Begründet ist dies durch die Lage unserer neuen Büroimmobilien in den großen Bürozentren, welche aufgrund der höheren Liquidität in diesen Märkten per se ein besseres Risikoprofil als Immobilien in kleineren Städten aufweisen.

BEWERTUNG

Der Anstieg der Immobilienpreise im Markt wird 2018 in unserem Bewertungsergebnis reflektiert.

Gestützt wird dies durch die Buchgewinne, die wir im vergangenen Jahr beim Verkauf von Immobilien erzielt haben.

NETTO-AUFWERTUNG VON EUR 2,25 JE AKTIE

Das Portfolio von alstria wurde zum 31. Dezember 2018 von Colliers International und Savills Advisory Services Germany bewertet. (Bewertungsberichte siehe Seite 104–131). Für das Gesamtportfolio führte die Bewertung 2018 zu einer Aufwertung von insgesamt EUR 399,0 Mio. (nach Abzug von Investitionen und Akquisitionen). 88 Immobilien erfuhr eine Aufwertung von insgesamt EUR 421,0 Mio., während 25 Gebäude um insgesamt EUR 22,0 Mio. abgewertet wurden. Bedeutende Bewertungsgewinne erzielten insbesondere die Objekte Epplestr. 225, Stuttgart (erfolgreicher Start der Umwandlung in eine Mehrmieter-Immobilie), Platz der Einheit 1, Frankfurt (Vermietungserfolge und Renditekompression im zentralen Innenstadtbereich von Frankfurt) und die langfristig vermieteten Objekte in Hamburg (Renditekompression).

HIGHLIGHTS 2018

EUR 485,4 Mio.

Aufwertung über das Gesamtportfolio

EUR 399,0 Mio.

Netto-Aufwertungsgewinn
oder EUR 2,25 je Aktie
(nach Berücksichtigung von Investitionen)

4,9%

Brutto-Bewertungsrendite

6,0%

Markttrendite

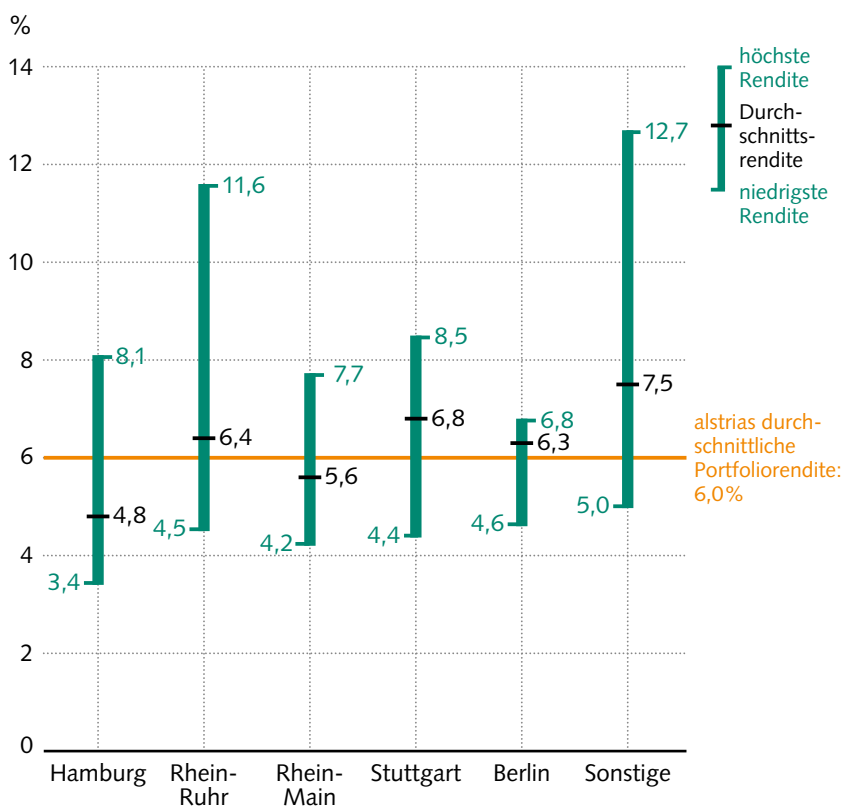


Renditen zwischen 3,4 % und 12,7 %

Die folgende Grafik zeigt die Marktrenditen in unserem Portfolio (ohne Entwicklungsprojekte). Die Bandbreite der Renditen stellt den Unterschied zwischen dem Gebäude mit der niedrigsten Rendite und dem Gebäude mit der höchsten Rendite in der jeweiligen Region dar. Der Wert innerhalb der Bandbreite bezeichnet die durchschnittliche Rendite im jeweiligen lokalen Portfolio. Das untere Ende der Rendite repräsentiert üblicherweise Gebäude mit längerfristigen Mietverträgen und das höhere Ende des Bereichs charakterisiert Immobilien mit kürzeren Mietverträgen in der jeweiligen Region.

Bandbreite der Renditen¹⁾ im Portfolio

zum 31. Dezember 2018



¹⁾ Geschätzte Marktmiete zum Marktwert der Immobilien. Die Bewertungsrendite beträgt zum 31. Dez. 2018 4,9 %.

Platz der Einheit 1, Frankfurt

Der 30.400 m² große Büroturm befindet sich in der Frankfurter Innenstadt und profitierte von der Verbesserung des Vermietungs- und Investmentmarktes. Basierend auf der externen Bewertung stieg der Gebäudewert im Jahr 2018 um EUR 39,5 Mio.



Epplestr. 225, Stuttgart

Das Gebäude Epplestr. 225 ist ein Bürocampus in Stuttgart-Möhringen mit elf Gebäuden und einer vermietbaren Fläche von 107.500 m². Im Jahr 2018 begann alstria erfolgreich mit der Umwandlung des Objektes in einen Multi-Tenant-Campus. Der Abschluss neuer langfristiger Mietverträge und der starke Investmentmarkt in Stuttgart haben den Wert des Bürocampus um EUR 45,7 Mio. gesteigert.

PORTFOLIOÜBERBLICK

	Vermietbare			Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete ¹⁾ (in EUR)	Marktwert ¹⁾ (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmiet- laufzeit (in Jahren)	Δ Vertrags- miete (2017/18) (in %)	Δ Marktwert (2017/18) (in %)
	Fläche (in m ²)	Bürofläche (in m ²)	Leerstand (in m ²)							
Investmentportfolio	1.428.600	1.158.000	133.500	188.288.200	212.452.400	3.617.438.000	50.099.900	4,8	5,0	17,8
Abgeschlossene Entwicklungsprojekte	41.900	33.700	9.200	6.503.800	8.460.000	180.000.000	30.536.900	7,1	79,9	41,3
Laufende Entwicklungsprojekte	106.500	93.700	94.900	2.175.000	19.415.400	187.830.000	5.783.400	2,6	-81,7	11,8
Gesamtes Immobilienportfolio²⁾	1.577.000	1.285.400	237.600	196.967.000	240.327.800	3.985.268.000	86.420.200	4,8	1,1	18,4

Investmentportfolio

Adresse	Stadt	Bewerter	Vermietbare			Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete ¹⁾ (in EUR)	Marktwert ¹⁾ (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmiet- laufzeit (in Jahren)	Δ Vertrags- miete (2017/18) (in %)	Δ Marktwert (2017/18) (in %)
			Fläche (in m ²)	Bürofläche (in m ²)	Leerstand (in m ²)							
Hamburg												
Alte Königstr. 29–39	Hamburg	Colliers	4.300	3.600	0	637.100	678.600	14.870.000	0	7,4	7,5	23,9
Alter Steinweg 4/Wexstr. 7	Hamburg	Colliers	32.000	28.000	0	4.502.000	5.037.300	127.500.000	1.380.900	7,4	7,8	27,5
Bäckerbreitergang 73–75 ³⁾	Hamburg	Colliers	2.700	2.600	0	559.400	556.500	13.200.000	154.200	6,1	0,8	10,0
Basselweg 73	Hamburg	Colliers	2.700	1.900	0	294.300	299.000	6.500.000	0	7,1	6,8	12,2
Borsteler Chaussee 111–113	Hamburg	Savills	5.400	3.600	0	634.600	659.600	12.900.000	21.000	2,9	n/a	n/a
Brödermannsweg 1–9	Hamburg	Savills	1.300	0	0	142.100	144.300	4.300.000	0	5,7	n/a	n/a
Buxtehuder Str. 9, 9a, 11, 11a	Hamburg	Colliers	7.700	5.100	1.500	622.400	760.200	11.800.000	0	7,4	7,5	9,3
Drehbahn 36	Hamburg	Colliers	25.700	20.200	0	3.685.900	3.780.000	108.000.000	285.000	17,4	7,4	8,0
Essener Bogen 6a–d	Hamburg	Colliers	5.400	4.500	0	711.400	711.000	8.745.000	100	1,5	0,0	2,9
Essener Str. 97	Hamburg	Colliers	1.400	900	0	154.900	151.700	2.000.000	10.600	1,8	3,7	0,0
Garstedter Weg 13	Hamburg	Colliers	3.600	2.700	0	390.300	460.800	8.000.000	0	2,4	7,5	18,5
Gasstr. 18	Hamburg	Colliers	26.000	20.200	12.900	1.959.100	4.247.200	49.700.000	4.210.000	4,8	5,9	20,9
Grindelberg 62–66	Hamburg	Colliers	18.400	17.400	0	2.362.300	2.550.000	56.260.000	19.500	7,4	7,5	22,3
Hamburger Str. 1–15 (MOT)	Hamburg	Colliers	9.500	8.300	400	1.878.400	1.765.300	30.000.000	474.800	3,3	2,3	9,1
Hamburger Str. 1–15 (MUC)	Hamburg	Colliers	12.700	0	600	2.377.100	2.878.600	43.485.000	675.800	4,2	4,6	7,9
Hammer Steindamm 129	Hamburg	Colliers	7.200	6.300	0	620.000	858.000	14.000.000	0	7,4	7,5	10,2
Heidenkampsweg 44–46	Hamburg	Colliers	4.500	4.000	700	403.800	545.000	7.000.000	5.400	4,0	10,0	0,0
Heidenkampsweg 51–57	Hamburg	Savills	10.200	9.400	0	1.647.200	1.704.400	34.000.000	434.500	2,7	1,5	20,4
Heidenkampsweg 99–101	Hamburg	Colliers	19.300	18.800	8.900	1.475.500	3.072.400	36.300.000	3.216.300	5,0	56,7	6,8
Herthastr. 20	Hamburg	Colliers	3.300	2.700	0	335.600	342.000	6.540.000	0	2,4	7,5	10,8
Johanniswall 4	Hamburg	Colliers	14.100	10.500	0	1.935.500	1.948.300	57.000.000	600	16,2	7,3	8,8
Kaiser-Wilhelm-Str. 79–87	Hamburg	Colliers	5.600	4.300	0	1.139.500	1.174.600	28.000.000	111.700	3,9	0,7	5,7
Kattunbleiche 19	Hamburg	Colliers	12.400	9.800	0	1.717.700	1.554.000	46.775.000	0	17,4	7,5	8,8
Ludwig-Rosenberg-Ring 41	Hamburg	Colliers	4.900	4.100	100	533.500	561.300	11.000.000	2.400	7,4	1,8	17,6
Max-Brauer-Allee 89–91	Hamburg	Colliers	9.800	7.000	0	1.022.700	1.125.000	24.000.000	0	7,4	7,5	19,4
Nagelsweg 41–45	Hamburg	Colliers	6.900	6.200	100	997.500	1.142.700	18.820.000	245.200	9,5	2,8	7,5
Öjendorfer Weg 9–11	Hamburg	Colliers	6.100	5.900	0	637.100	756.200	14.000.000	0	7,4	7,5	10,2
Rahlstedter Str. 151–157	Hamburg	Colliers	2.900	2.900	0	329.600	363.600	6.850.000	0	7,4	7,5	10,5
Schaartor 1	Hamburg	Colliers	5.200	4.400	0	947.900	1.137.200	23.500.000	89.600	3,6	2,1	16,3
Sonninstr. 24–28	Hamburg	Colliers	22.200	19.500	1.500	2.416.200	2.861.500	54.585.000	227.900	7,2	n/a	n/a
Steinstr. 10	Hamburg	Colliers	26.800	22.200	0	3.689.100	3.743.400	102.740.000	-2.000	7,4	7,5	24,5
Steinstr. 5–7 ³⁾	Hamburg	Colliers	22.400	18.700	100	4.302.300	4.661.800	101.645.000	4.237.800	8,3	39,3	27,8
Süderstr. 24	Hamburg	Colliers	6.600	6.200	1.800	675.300	1.038.100	18.000.000	371.600	2,8	-11,0	42,3
Gesamt			349.200	281.900	28.600	45.737.300	53.269.600	1.102.015.000	16.172.900	7,8	15,4	15,3

¹⁾ Gemäß Jahresbewertung von Colliers International UK LLP und Savills Advisory Services.

²⁾ Das gesamte Portfolio wird als Grundbesitz gehalten.

³⁾ Eigengenutzte Immobilie, teilweise bilanziert als Sachanlagen.

Investmentportfolio

Adresse	Stadt	Bewerter	Vermietbare			Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete ¹⁾ (in EUR)	Marktwert ¹⁾ (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmiet- laufzeit (in Jahren)	Δ Vertrags- miete (2017/18) (in %)	Δ Marktwert (2017/18) (in %)
			Fläche (in m ²)	Bürofläche (in m ²)	Leerstand (in m ²)							
Rhein-Ruhr												
Alfredstr. 236	Essen	Savills	30.300	27.700	0	6.242.400	4.420.500	73.500.000	0	1,0	10,2	11,9
Am Seestern 1	Düsseldorf	Savills	35.800	31.800	20.400	2.418.700	5.927.100	78.700.000	4.584.700	7,4	-1,3	23,6
Am Wehrhahn 28–30	Düsseldorf	Savills	2.600	1.500	200	365.500	435.400	8.400.000	8.200	5,5	13,2	12,0
An den Dominikanern 6	Köln	Savills	27.500	0	0	3.396.000	4.429.900	84.000.000	10.200	1,6	0,0	9,9
Bamlerstr. 1–5	Essen	Colliers	33.100	28.400	1.000	3.836.700	3.971.100	58.000.000	557.200	2,8	-0,9	7,4
Berliner Str. 91–101	Ratingen	Savills	33.900	24.100	5.700	3.953.300	4.169.600	61.000.000	484.500	5,9	3,2	11,3
Carl-Schurz-Str. 2	Neuss	Savills	12.700	12.100	2.500	1.092.500	1.387.100	17.200.000	151.300	2,2	-10,4	23,7
D2-Park 5	Ratingen	Savills	5.700	5.100	0	739.100	715.100	8.200.000	-27.900	2,0	10,4	2,5
Earl-Bakken-Platz 1	Meerbusch	Savills	8.000	7.200	0	1.175.200	1.188.100	18.800.000	589.900	7,7	-14,9	23,7
Elisabethstr. 5–11	Düsseldorf	Colliers	10.200	9.100	300	2.160.500	2.166.500	44.220.000	615.700	7,3	8,3	9,2
Emanuel-Leutze-Str. 11	Düsseldorf	Colliers	8.300	7.500	900	915.100	1.147.900	16.000.000	2.166.600	3,1	107,5	18,5
Friedrich-List-Str. 20	Essen	Savills	9.000	7.900	0	1.477.600	1.475.700	20.600.000	-6.500	3,0	0,0	12,0
Friedrichstr. 19	Düsseldorf	Colliers	2.200	1.300	0	376.700	408.000	7.780.000	31.500	4,0	13,5	9,0
Gartenstr. 2	Düsseldorf	Savills	4.800	5.000	0	954.100	1.028.800	16.800.000	28.700	2,6	-2,1	12,0
Gathe 78	Wuppertal	Colliers	8.400	4.100	1.100	915.800	823.000	9.120.000	0	3,3	-5,9	1,3
Georg-Glock-Str. 18	Düsseldorf	Colliers	10.800	10.200	8.800	448.200	2.393.700	32.000.000	1.734.600	7,0	-80,6	13,5
Gereonsdriesch 13	Köln	Colliers	2.500	2.100	0	383.700	400.200	7.455.000	128.800	4,1	-0,7	6,5
Graf-Adolf-Str. 67–69	Düsseldorf	Savills	5.000	3.300	1.000	476.100	557.300	9.400.000	57.200	3,3	31,5	23,2
Hansaallee 247	Düsseldorf	Colliers	5.700	4.300	0	777.700	724.600	11.700.000	274.800	3,8	3,7	6,4
Hans-Böckler-Str. 36	Düsseldorf	Colliers	7.700	6.500	0	1.069.600	1.116.700	25.000.000	80.700	10,1	3,8	4,2
Heerdter Lohweg 35	Düsseldorf	Savills	37.600	33.300	25.200	1.710.500	5.609.200	67.700.000	541.200	1,5	-67,5	21,1
Horbeller Str. 11	Köln	Colliers	6.600	5.800	0	654.200	729.600	9.700.000	2.814.300	7,8	0,5	19,8
Immermannstr. 40	Düsseldorf	Colliers	8.200	7.200	0	1.286.200	1.511.000	21.900.000	234.500	2,0	9,1	6,3
Immermannstr. 59	Düsseldorf	Savills	6.500	5.100	200	986.400	1.037.700	19.600.000	200	3,1	1,2	15,3
Ivo-Beucker-Str. 43	Düsseldorf	Colliers	8.000	7.700	0	1.042.900	1.330.300	11.500.000	52.100	0,7	1,5	0,0
Josef-Wulff-Str. 75	Recklinghausen	Savills	19.900	0	0	1.900.000	2.043.500	29.500.000	3.800	2,2	0,0	0,0
Kaistr. 16, 16a, 18	Düsseldorf	Colliers	9.300	8.900	0	2.216.000	2.396.100	43.500.000	837.600	2,7	1,8	15,1
Karlstr. 123–127	Düsseldorf	Colliers	5.700	5.200	0	780.800	792.000	13.400.000	41.000	4,5	2,0	3,1
Maarweg 165	Köln	Savills	22.800	20.400	2.800	2.957.200	3.308.900	50.200.000	784.700	2,2	0,6	7,7
Opernplatz 2	Essen	Savills	24.300	24.300	0	2.801.700	2.543.200	38.200.000	3.144.500	4,0	0,0	4,7
Pempelfurtstr. 1	Ratingen	Savills	18.500	17.000	5.200	1.678.300	1.943.000	33.050.000	825.400	3,6	25,4	37,7
Willstätterstr. 11–15	Düsseldorf	Savills	24.000	16.700	4.600	2.095.000	2.591.900	43.100.000	378.700	3,2	-11,1	36,8
Gesamt			455.600	350.800	79.900	53.283.700	64.722.700	989.225.000	21.128.200	3,5	-6,9	13,4

¹⁾ Gemäß Jahresbewertung von Colliers International UK LLP und Savills Advisory Services.

Investmentportfolio

Adresse	Stadt	Bewerter	Vermietbare			Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete ¹⁾ (in EUR)	Marktwert ¹⁾ (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmiet- laufzeit (in Jahren)	Δ Vertrags- miete (2017/18) (in %)	Δ Marktwert (2017/18) (in %)
			Fläche (in m ²)	Bürofläche (in m ²)	Leerstand (in m ²)							
Rhein-Main												
Am Hauptbahnhof 6	Frankfurt	Savills	7.700	5.900	300	1.573.300	1.586.400	38.300.000	605.600	4,8	-1,2	9,4
Berner Str. 119	Frankfurt	Savills	14.900	12.600	3.800	1.344.300	1.414.200	24.200.000	241.600	5,6	-1,8	21,6
Deutsche-Telekom-Allee 7	Darmstadt	Savills	24.700	23.300	0	3.610.600	3.050.000	40.700.000	25.500	1,2	1,0	-4,2
Frankfurter Str. 71–75	Eschborn	Colliers	6.700	2.300	1.000	1.098.300	1.291.500	16.200.000	0	15,0	1,1	0,0
Goldsteinstr. 114	Frankfurt	Colliers	8.500	7.900	1.800	879.200	1.090.800	16.275.000	1.351.800	5,2	68,1	6,2
Hauptstr. 45	Dreieich	Savills	8.100	6.800	200	1.422.200	997.700	24.600.000	0	9,1	0,4	7,0
Insterburger Str. 16	Frankfurt	Colliers	13.200	13.000	0	1.830.000	1.886.100	29.000.000	402.000	2,2	1,7	3,6
Mainzer Landstr. 33a	Frankfurt	Colliers	3.200	2.800	100	595.500	648.300	13.250.000	243.200	2,7	10,1	10,4
Mergenthalerallee 45–47	Eschborn	Savills	5.100	4.800	2.100	280.500	432.100	5.600.000	25.200	1,4	0,9	7,7
Olof-Palme-Str. 37	Frankfurt	Savills	10.400	9.300	0	1.608.500	1.695.800	26.300.000	0	2,0	5,2	15,4
Platz der Einheit 1	Frankfurt	Savills	30.400	28.700	3.100	6.987.000	7.992.700	191.500.000	2.657.500	3,0	5,9	26,0
Siemensstr. 9	Neu-Isenburg	Colliers	9.600	9.300	900	1.108.800	1.182.700	15.400.000	570.700	4,4	-1,6	14,1
Stresemannallee 30	Frankfurt	Colliers	9.000	7.700	200	1.308.400	1.301.800	20.470.000	1.106.800	5,0	14,6	13,7
Taunusstr. 45–47	Frankfurt	Colliers	7.100	5.200	800	1.075.100	1.146.700	25.100.000	50.800	4,1	n/a	n/a
T-Online-Allee 1	Darmstadt	Savills	71.900	59.400	0	12.654.300	9.471.500	140.100.000	122.200	3,0	1,0	-0,5
Wilhelminenstr. 25	Darmstadt	Savills	8.400	3.500	1.400	1.134.600	1.282.300	20.200.000	98.300	3,6	19,0	17,4
Gesamt			238.900	202.500	15.700	38.510.600	36.470.600	647.195.000	7.501.200	3,7	6,8	10,3
Stuttgart												
Breitwiesenstr. 5–7	Stuttgart	Savills	25.100	20.100	0	2.998.100	3.559.200	55.300.000	956.500	6,5	0,8	17,7
Eichwiesenring 1	Stuttgart	Colliers	12.300	5.100	200	1.583.300	1.629.000	28.000.000	1.700	4,8	n/a	n/a
Epplestr. 225	Stuttgart	Colliers	107.500	103.400	0	16.823.500	17.024.300	235.085.000	1.279.400	3,0	7,4	24,1
Hanns-Klemm-Str. 45	Böblingen	Savills	14.900	14.100	0	1.896.700	1.874.100	27.400.000	128.200	1,5	0,0	9,2
Hauptstätter Str. 65–67	Stuttgart	Colliers	8.600	7.700	0	1.715.200	1.717.200	39.000.000	156.600	8,9	0,1	7,1
Ingersheimer Str. 20	Stuttgart	Savills	12.900	11.300	400	1.810.700	1.857.000	30.000.000	-814.300	3,4	9,9	15,8
Kupferstr. 36	Stuttgart	Savills	5.100	4.700	0	572.300	689.800	10.100.000	57.700	3,8	6,3	26,3
Kurze Str. 40	Filderstadt	Savills	5.400	4.700	1.300	490.800	680.600	8.000.000	97.500	3,6	-11,9	8,1
Rotebühlstr. 98–100	Stuttgart	Colliers	8.400	6.400	0	1.628.200	1.764.800	22.000.000	206.800	1,7	19,8	0,0
Vaihinger Str. 131	Stuttgart	Savills	21.400	18.500	0	3.785.200	3.392.300	51.300.000	147.400	2,2	0,0	9,6
Gesamt			221.200	196.000	1.900	33.304.000	34.188.300	506.185.000	2.217.500	3,5	10,5	16,1

¹⁾ Gemäß Jahresbewertung von Colliers International UK LLP und Savills Advisory Services.

Investmentportfolio

Adresse	Stadt	Bewerter	Vermietbare			Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete ¹⁾ (in EUR)	Marktwert ¹⁾ (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmiet- laufzeit (in Jahren)	Δ Vertrags- miete (2017/18) (in %)	Δ Marktwert (2017/18) (in %)
			Fläche (in m ²)	Bürofläche (in m ²)	Leerstand (in m ²)							
Berlin												
Am Borsigturm 13–17, 19, 27–29, 31–33	Berlin	Colliers	14.300	14.200	0	1.600.600	1.749.700	29.000.000	141.600	3,0	5,1	20,8
Am Borsigturm 44–46, 52–54	Berlin	Colliers	9.100	7.300	700	872.000	1.353.200	19.000.000	37.200	3,1	7,6	31,0
Darwinstr. 14–18	Berlin	Colliers	22.500	21.400	0	3.389.100	4.605.000	90.000.000	542.900	8,1	-0,2	14,1
Holzhauser Str. 175–177	Berlin	Colliers	7.800	7.600	400	756.400	845.100	16.000.000	156.800	2,7	-7,9	31,4
Rankestr. 17	Berlin	Colliers	4.900	4.000	400	616.600	1.091.600	19.635.000	20.000	3,0	2,9	3,3
Schinkestr. 20	Berlin	Colliers	2.400	2.400	0	270.000	642.000	9.400.000	0	12,7	n/a	n/a
Tempelhofer Damm 146	Berlin	Colliers	3.600	1.700	300	543.700	708.700	10.400.000	8.600	5,8	0,9	0,0
Uhlandstr. 85	Berlin	n/a	10.200	6.100	1.300	1.010.900	2.785.200	45.053.000	0	3,1	n/a	n/a
Gesamt			74.800	64.700	3.100	9.059.300	13.780.500	238.488.000	907.100	5,0	17,8	11,7
Sonstige												
Arndtstr. 1	Hannover	Colliers	10.900	7.300	300	1.212.000	1.312.900	26.230.000	401.200	13,4	-2,5	3,8
Balgebrückstr. 13	Bremen	Savills	3.900	3.600	0	344.100	396.200	4.750.000	19.700	2,3	1,9	21,8
Frauenstr. 5–9	Trier	Savills	16.900	900	200	1.526.200	1.934.800	27.300.000	23.700	5,6	-11,7	0,0
Friedrich-Scholl-Platz 1	Karlsruhe	Colliers	26.800	26.800	0	2.615.600	3.324.000	47.500.000	949.600	7,0	0,0	8,0
Stiftsplatz 5	Kaiserslautern	Savills	9.000	5.100	2.200	895.100	880.800	11.500.000	752.000	2,1	-0,8	0,0
Werner-von-Siemens-Platz 1	Laatzten	Colliers	21.100	18.000	1.600	1.800.200	2.172.000	17.050.000	26.400	1,2	0,6	-10,3
Gesamt			88.600	61.700	4.300	8.393.200	10.020.700	134.330.000	2.172.600	5,7	-2,6	2,6

¹⁾ Gemäß Jahresbewertung von Colliers International UK LLP und Savills Advisory Services.

Entwicklungsprojekte

Adresse	Stadt	Bewerter	Vermietbare			Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete ¹⁾ (in EUR)	Marktwert ¹⁾ (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmiet- laufzeit (in Jahren)	Δ Vertrags- miete (2017/18) (in %)	Δ Marktwert (2017/18) (in %)
			Fläche (in m ²)	Bürofläche (in m ²)	Leerstand (in m ²)							
Abgeschlossene Entwicklungsprojekte												
Am Wehrhahn 33	Düsseldorf	Colliers	24.100	17.800	8.100	3.728.800	5.178.500	100.000.000	16.494.900	6,4	254,4	39,3
Ernst-Merck-Str. 9	Hamburg	Colliers	17.800	15.900	1.100	2.774.900	3.281.500	80.000.000	14.042.000	8,2	8,2	43,9
Gesamt			41.900	33.700	9.200	6.503.800	8.460.000	180.000.000	30.536.900	7,1	79,9	41,3
Laufende Entwicklungsprojekte												
Amsinckstr. 28	Hamburg	Colliers	8.600	8.200	8.600	0	1.531.700	19.000.000	1.385.800	0,0	n/a	41,8
Amsinckstr. 34	Hamburg	Colliers	6.600	6.500	5.400	220.500	1.206.800	16.000.000	1.656.900	7,0	n/a	46,8
Besenbinderhof 41	Hamburg	Colliers	5.000	3.500	5.000	0	902.600	6.400.000	141.900	0,0	-100,0	0,0
Carl-Reiß-Platz 1–5	Mannheim	Colliers	17.500	14.800	17.500	0	2.830.200	15.080.000	712.800	0,0	-100,0	-10,5
Carl-Reiß-Platz TG	Mannheim	Colliers	0	0	0	43.500	270.000	1.500.000	54.000	3,1	-70,3	-3,2
Gustav-Nachtigal-Str. 3	Wiesbaden	Colliers	18.500	16.500	18.500	144.000	4.284.000	19.600.000	541.900	0,2	-94,5	-0,3
Gustav-Nachtigal-Str. 4	Wiesbaden	Colliers	800	700	800	86.400	136.400	1.275.000	0	0,2	287,4	0,0
Gustav-Nachtigal-Str. 5	Wiesbaden	Colliers	7.600	7.200	3.000	545.400	1.184.100	7.675.000	3.200	1,5	n/a	n/a
Kampstr. 36	Dortmund	Savills	3.100	1.400	1.500	394.200	611.400	7.200.000	4.000	4,2	1,1	-8,9
Kanzlerstr. 8	Düsseldorf	Savills	9.100	7.500	4.800	600.500	1.171.300	17.300.000	235.800	2,5	-40,1	19,7
Solmsstr. 27–37	Frankfurt	Savills	29.800	27.400	29.800	140.400	5.287.000	76.800.000	1.047.100	0,3	-98,0	12,9
Gesamt			106.500	93.700	94.900	2.175.000	19.415.500	187.830.000	5.783.400	2,6	-81,7	11,8

¹⁾ Gemäß Jahresbewertung von Colliers International UK LLP und Savills Advisory Services.

LOKALE EXPERTISE ALS ERFOLGSREZEPT

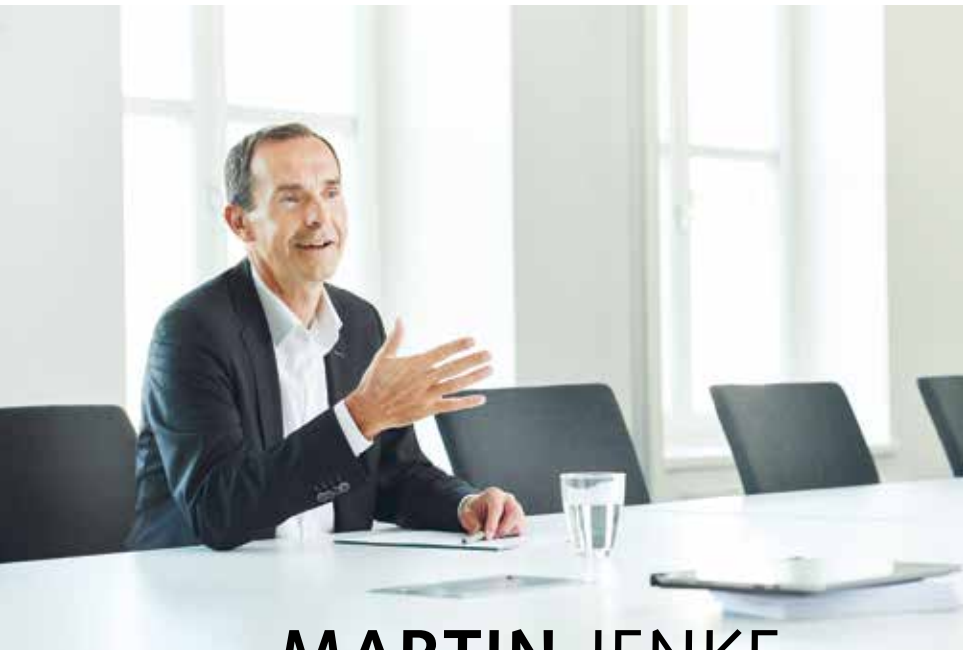


T-Online-Allee 1, Darmstadt

Das Objekt T-Online-Allee 1 ist ein Bürogebäude mit einer vermietbaren Fläche von 71.900 m² in einem Technologiepark in Darmstadt. alstria erwarb das Gebäude als Teil des ehemaligen Portfolios der Deutsche Office. Im Jahr 2018 unterzeichnete der jetzige Mieter, die Deutsche Telekom, einen neuen langfristigen Mietvertrag über 41 % der Gebäudefläche.

Kategorie	Investment
Baujahr	2004
Mietfläche	71.900 m ²
Durchschn. Miete	EUR 14,70 je m ²
Gebäudewert	EUR 1.950 je m ²
Bewertungsrendite	6,7 %





MARTIN JENKE

OFFICE HEAD HAMBURG

Martin, alstria wurde vor zwölf Jahren in Hamburg gegründet und ist seitdem einer der großen Player in der Hansestadt. Was ist so interessant am hiesigen Immobilienmarkt?

Hamburg ist nach Berlin die zweitgrößte Stadt in Deutschland und verfügt über eine diversifizierte Wirtschaftsstruktur. Medienunternehmen, Werbeagenturen und Finanzdienstleister sind hier ebenso präsent wie das produzierende Gewerbe oder die öffentliche Verwaltung. Dieser Mix führt über die Konjunkturzyklen zu einer sehr stabilen Nachfrage nach Büroflächen.

Du erwähnst die öffentliche Verwaltung als wichtigen Mieter von Büroflächen. Auch in alstrias Portfolio spielt der öffentliche Sektor und hier insbesondere die Stadt Hamburg eine wichtige Rolle. Gibt es grundsätzliche Unterschiede zwischen einem öffentlichen und einem privaten Mieter?

Grundsätzlich ist die Stadt im Immobilienbereich ähnlich organisiert wie ein Großunternehmen. Unterschiede gibt es allenfalls in der Mietvertragsstruktur, denn öffentliche Mieter schließen tendenziell längere Mietverträge ab und fragen aufgrund von Budgetrestriktionen oftmals günstigere Flächen nach. Generell sind öffentliche Mieter sehr verlässlich und wirken sich positiv auf die Portfolioqualität aus.

Die Akquisition des Portfolios von der Stadt Hamburg durch alstria im Jahr 2006 umfasste seinerzeit 36 Immobilien und war die größte jemals in Deutschland durchgeführte Sale-and-lease-back-Transaktion. Das durchschnittliche Gebäude im Hamburger Portfolio hat eine Größe von 10.000 m². Wären größere Objekte nicht effizienter zu managen?

Sicherlich sind große Gebäude effizienter zu managen als kleine Immobilien. Zu beachten ist gerade in Deutschland aber auch das Ertrags-Risikoprofil eines Gebäudes. Deutsche Städte sind gemessen an anderen europäischen Metropolen wie London oder Paris relativ klein und Immobilien müssen in ihren jeweiligen lokalen Markt passen. Die Vermietung eines Gebäudes mit 10.000 m² Mietfläche bei einem jährlichen Mietumsatz von 450.000 m² in Hamburg ist sicherlich eine lösbare Aufgabe. Bei einem 100.000 m² Mietfläche umfassenden Gebäude ist das schon schwieriger. Das ist übrigens der Grund, warum wir die Großstädte den Kleinstädten vorziehen. Je größer der zugrundeliegende Markt, desto größer ist der Umsatz im Vermietungsmarkt und desto geringer ist das Vermietungsrisiko. Unsere granulare Portfoliostruktur, die Konzentration auf liquide Märkte und unsere lokale Präsenz optimieren das Risikoprofil des Gesamtportfolios.

» Unser Fokus auf die großen und liquiden Märkte optimiert das Risiko-Rendite-Profil des Portfolios. «

Du bist bereits fast zwölf Jahre bei alstria und hast damit annähernd die gesamte Unternehmensgeschichte miterlebt. Hat das Wachstum der vergangenen Jahre das Unternehmen verändert?

Ja, natürlich. Zum einen hatte alstria bis 2012 keine lokalen Büros und es gab nur den Firmensitz in Hamburg. Heute haben wir neben Hamburg noch vier weitere Büros in Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart und Berlin. Aus einem Start-up ist ein großes voll integriertes Unternehmen geworden. Darüber hinaus haben wir verschiedene Bereiche der Wertschöpfungskette, wie beispielsweise das Property-Management, in das Unternehmen integriert. Hierdurch haben wir ein besseres Verständnis für den Gebäudebetrieb, können schneller über notwendige Investitionen entscheiden und bauen durch die tägliche Kommunikation enge Beziehungen zu unseren Mietern auf. Das wird ganz klar als Qualitätsmerkmal wahrgenommen.

Eine letzte Frage an einen langjährigen Hamburger: Welcher Ort in Hamburg ist einen Besuch wert, der nicht in jedem Reiseführer genannt ist?

Die in den Reiseführern beschriebenen Orte sind aus gutem Grund dort benannt und wunderschön. Überhaupt ist Hamburg nicht nur für Hamburger die schönste Stadt Deutschlands, wenn es nicht gerade regnet. Ich persönlich finde aber auch das Kraftwerk Moorburg sehr spannend oder die Forschungseinrichtung DESY.

Christian, im Jahr 2012 eröffnete alstria das Düsseldorfer Büro, das Du seitdem leitest. Welche Gründe sprachen damals für eine lokale Präsenz?

alstria ist ein langfristig orientierter Investor und wir schaffen Werte, indem wir unsere Gebäude über ihren Lebenszyklus aktiv managen. Wir kaufen auch bewusst Immobilien, die Leerstand, kurzfristige Mietverträge und Modernisierungsbedarf aufweisen, weil diese Gebäude gute Ansatzpunkte für Wertsteigerungen bieten. In den Jahren 2011 und 2012 akquirierten wir eine Reihe solcher Gebäude im Großraum Düsseldorf, wodurch das lokale Portfolio eine kritische Größe mit teilweise sehr arbeitsintensiven Immobilien erreichte und so eine lokale Präsenz erforderte. Vor Ort setzen wir die Potenziale unserer Gebäude am besten in reale Werte um, wenn wir nah am Gebäude und mit seinen Besonderheiten vertraut sind und darüber hinaus die Mikrolagen im Detail kennen und verstehen. Zudem ermöglicht uns die lokale Präsenz, alstria im hiesigen Immobilienmarkt zu vernetzen und das Unternehmen am Standort Düsseldorf als relevanten Marktteilnehmer zu etablieren.

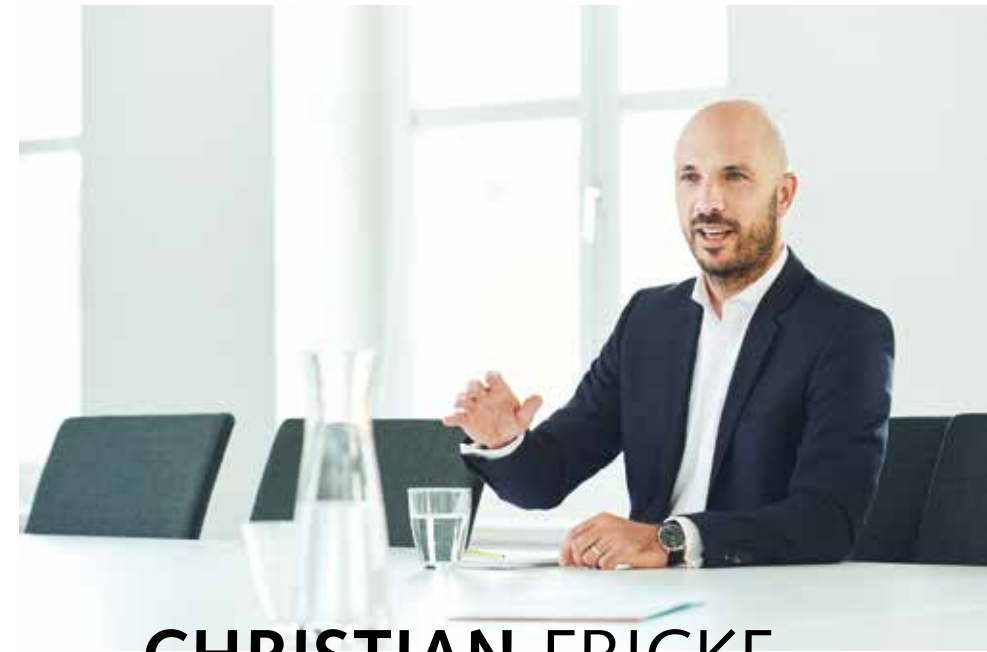
» Unsere lokale Präsenz ist die Grundlage unseres aktiven Asset-Management-Ansatzes.«

Hat sich die lokale Struktur bewährt?

Ja, zweifellos. In erster Linie ist für uns die Mieterpflege natürlich der zentrale Punkt unserer Arbeit. Durch die geografische Nähe verlieren wir keine Reisezeit und können uns intensiver mit den Immobilien beschäftigen. Die Nähe zu unseren Dienstleistern erleichtert zudem viele Prozesse. Hierdurch werden wir schneller und diese Handlungsgeschwindigkeit ist mittlerweile unerlässlicher Teil eines guten Service für unsere Mieter. Zudem haben wir über die Zeit Netzwerke vor Ort zu Maklern und relevanten Marktteilnehmern aufgebaut und dies ist wichtig für eine erfolgreiche Vermarktung unserer Immobilien. Durch einen fortlaufenden Austausch profitieren wir aus diesem Mix kursierender Gerüchte, externer Eindrücke, Einschätzungen und Empfehlungen, sowie erworbenem Insiderwissen und strategischer Informationen, die die lokalen Märkte prägen. Ohne Netzwerk im lokalen Markt hat man keine Chance. Wie heißt es so schön in der Branche: „Das Gras wachsen hören Sie nur vor Ort, wenn sie dort leben und arbeiten...“.

Durch die Ankäufe der vergangenen Jahre baute alstria im Großraum Düsseldorf ein Portfolio im Wert von einer Milliarde Euro auf, welches Du mit Deinem Team vor Ort betreust. Was ist an diesem Immobilienmarkt so attraktiv?

Die Metropolregion Rhein-Ruhr ist eine hochindustrialisierte Region in Deutschland mit hoher Bevölkerungsdichte, guten Standortfaktoren und Rahmenbedingungen. Rund zehn Millionen Einwohner machen sie zu einer der größten Metropolregionen Europas. Die Region umfasst zahlreiche Großstädte wie Düsseldorf, Köln, Bonn, Essen und Dortmund. Gute Lebensqualität, stabile Wirtschaftskennziffern, eine hohe Arbeitsplatzdichte in den Großstädten und wachsende Großunternehmen bringen eine dynamische Nachfrage nach Büroflächen mit sich, von der wir profitieren.



CHRISTIAN FRICKE
OFFICE HEAD DÜSSELDORF

Im Düsseldorfer Portfolio befinden sich auch einige herausfordernde Gebäude. Wie geht ihr in der Vermietung generell an solche Immobilien heran?

Alle Objekte werden zunächst einer sogenannten SWOT-Analyse unterzogen. Dies bedeutet, wir arbeiten für uns zunächst alle Stärken und Schwächen einer Liegenschaft heraus. Somit kennen wir auch alle damit einhergehenden Risiken und Chancen in der Vermarktung. Zudem werden auch immer konzeptionelle Änderungen durch unsere Teams geprüft. Danach geht es an die Erstellung erstklassiger Vermarktungsunterlagen für die Marktansprache. Das Errichten eines Musterbüros im Gebäude macht oftmals Sinn, um potenziellen Kunden aufzuzeigen, welche Qualitäten sie für ihr Geld erwarten dürfen. Kurzum, es gilt den Mietern von morgen zu zeigen, dass sie für die gleiche Miete bei uns besser als bei der Konkurrenz aufgehoben sind.

Du kennst die Region gut: Wenn man einen Tag in der Rhein-Ruhr-Region verbringen möchte, was sollte man tun?

Die Zeche Zollverein in Essen ist einen Ausflug wert. Eine wunderbare Symbiose aus Industrie und Kultur. Zudem wird dem Besucher ein wirklich schönes Museum über die Geschichte des Ruhrgebietes geboten. Die Rheinpromenaden in Düsseldorf und Köln sind wirkliche sehenswerte Ausflugsziele. Wer es doch etwas aufregender mag, der sollte sich ein Bundesligaspiel bei Fortuna Düsseldorf oder dem 1. FC Köln ansehen und danach die jeweilige Altstadt besuchen.



SANDRA MENGEL

OFFICE HEAD FRANKFURT

Sandra, Frankfurt unterscheidet sich von anderen deutschen Städten durch seine Hochhaus-Skyline und die starke Bedeutung des Finanzsektors. Ist das ein Vorteil oder Nachteil?

Absolut ein Vorteil. Frankfurt ist ein international bedeutender Finanzplatz mit Sitz der Bundesbank, der EZB sowie weiterer namhafter Finanzinstitute und reiht sich in europäische und internationale Metropolen wie Paris, London und New York ein. Frankfurt ist nicht nur wegen der prägnanten Skyline bekannt, sondern ist vielmehr der bedeutendste Wirtschaftsstandort in Deutschland sowie ein wichtiges Drehkreuz in Europa. Die Metropolregion Rhein-Main ist mit ca. 5,4 Mio. Einwohnern eine sehr wirtschaftsstarke Region. Diese Energie, die Dynamik und das kosmopolitische Flair spürt jeder in der Stadt: In Frankfurt geht es um Geld und Geschäfte.

Geht man durch Frankfurt, fallen einem viele Kräne auf – es entstehen derzeit viele neue Hochhäuser. Laufen wir hier nicht auf ein Überangebot in den nächsten Jahren hinaus?

Frankfurt hat traditionell eine hohe Bauaktivität. Altes wird schnell erneuert. Sich immer wieder neu zu erfinden, ist der Geist der Stadt. Aktuell gehen wir nicht von einem Überangebot aus. Im Gegenteil, es fehlt an qualitativ hochwertigen großen Flächen. Frankfurt hat, im Gegensatz zu anderen deutschen Städten, traditionell eine gute Flächenreserve. Dies wird oft als überdurchschnittlich hoher Leerstand gesehen. Es gibt dem dynamischen Markt aber die Möglichkeit schnell auf eventuell wachsende Flächennachfrage der unterschiedlichsten Branchen und Nutzer zu reagieren.

Du sagtest, Frankfurt ist ein sehr dynamischer Markt. Siehst Du neue Trends in Frankfurt hinsichtlich des Flächenbedarfs?

Betrachtet man die Abschlüsse des Jahres 2018 in der Stadt, kam die größte Flächennachfrage aus den Branchen Information / Telekommunikation, Banken / Finanzen und Business Center. Wir als Eigentümer und Bestandhalter beobachten natürlich die Entwicklung der Branchen, damit wir unsere Immobilien darauf ausrichten können. Wir gehen definitiv von einer Veränderung der Arbeitswelten aus, Nutzer werden eine höhere Flexibilität benötigen und fordern. Dies wird nicht nur kürzere Vertragslaufzeiten mit sich bringen, sondern auch einen steigenden Bedarf an Co-Working-Konzepten. Auch werden wir bei der strategischen Ausrichtung unserer Immobilien vermehrt ein Augenmerk auf solche Konzepte und flexiblere Nutzungsmöglichkeiten legen. Dafür ist unser eigenes Co-Working-Konzept „BEEHIVE“, über das wir seit zwei Jahren verfügen, bestens geeignet, um auf genau diesen Bedarf zu reagieren und die Anforderungen der Nutzer zu analysieren.

» Unsere zukunftsorientierte und nachhaltige Strategie verschafft uns einen Wettbewerbsvorteil.«

Du bist vor zwei Jahren zu alstria gekommen und leitest seitdem das Frankfurter Büro. Unterscheidet sich die alstria-Kultur von anderen Unternehmen in der Branche?

alstrias Ansatz entspricht genau meinem Verständnis der Verantwortung eines Immobilieneigentümers. Die gelebte Kultur, die Wertevorstellung sowie der Umgang miteinander ist vertrauensvoll und offen, immer neugierig und zukunftsorientiert, gepaart mit viel Expertise. Wir bei alstria haben als Eigentümer Verantwortung für unsere Immobilien und die Menschen, die mit uns und in unseren Immobilien arbeiten und dort viel Zeit verbringen. Wir schaffen Arbeitswelten. Wir haben eine Verantwortung in den Städten, für unsere Nachbarn und die Umwelt. Dieser nachhaltige Ansatz treibt jeden einzelnen von uns an, macht uns authentisch und unterscheidet uns von anderen Unternehmen. Diesen Ansatz nehmen wir auch bei der Rekrutierung neuer Mitarbeiter sehr ernst, damit jeder einzelne mit seinen Fähigkeiten bestens zu uns passt und unsere Werte genauso lebt.

Hast Du einen Lieblingsort in Frankfurt?

Diejenigen, die mich kennen, wissen, dass ich eine große Leidenschaft für Immobilien und Menschen habe. Ich bin ein großer Frankfurt-Fan. Ich sitze gerne an Orten, an denen ich die Skyline sehen und Menschen beobachten kann. Einer der schönsten Orte ist die Sachsenhäuser Seite des Mains, wenn man dort in einer klaren Nacht auf die beleuchtete Skyline schaut. Genauso schön ist es aber auch, auf einem der Stadtfeste zu sein und die verschiedenen Kulturen friedlich zusammen zu sehen. Allerdings ist auch der Blick aus meinem Büro auf die Skyline unbezahlbar.

Felix, Stuttgart ist der kleinste der BIG 7-Büromärkte in Deutschland. Was ist das Besondere an diesem Markt?

Die Stadt Stuttgart liegt in einem Tal und verfügt im Innenstadtbereich nur über begrenzte Flächen, um das Angebot an Gewerbeflächen ausweiten zu können. Gleichzeitig wächst die Wirtschaft in der Region Stuttgart seit Jahren kontinuierlich. Die Wirtschaftsstruktur der Region ist von der Automobilbranche und mittelständischen Firmen geprägt und viele davon sind Hidden Champions. Das wirtschaftliche Wachstum in Kombination mit dem knappen Flächenangebot sind ideale Rahmenbedingungen für einen Immobilieninvestor wie alstria.

»Wir haben ein integriertes Geschäftsmodell. Dadurch zieht unser Team an einem Strang.«

Du sagtest, dass Stuttgart von der Autoindustrie geprägt ist. Macht Dir diese einseitige Konzentration Sorgen?

Nein, nicht wirklich. Stuttgart ist die Geburtsregion und Weltzentrum des Fahrzeugbaus. Hierzu gehören nicht nur Automobilhersteller, sondern ein ganzes Netzwerk aus hochinnovativen Zuliefererbetrieben, der auf die Automobilbranche ausgerichtete Maschinenbau, Forschungs- und Entwicklungsinstitute, Ingenieurbüros, Softwareunternehmen und Hochschulen mit zahlreichen verschiedenen Studiengängen. Kein Zweifel, die Autoindustrie erfährt derzeit einen großen Wandel. Aber die Tatsache, dass sich hier das wichtigste Automobilcluster Europas befindet und die Region ein hochkonzentriertes Know-how bietet, schafft aus meiner Sicht die besten Voraussetzungen, neue Lösungen zur Mobilität von morgen zu entwickeln.

Welche Aufgaben hat Dein Team in Hinblick auf das lokale alstria-Portfolio in Stuttgart?

Wir steuern die gesamten operativen Aufgaben des lokalen Immobilienportfolios, investieren zur Werterhaltung in unsere Gebäude und führen komplexe Bauprojekte im Bestand durch. Darüber hinaus konzentrieren wir uns auf die optimale Betreuung unserer Mieter, die Vermarktung der Leerstandsflächen und die Ausarbeitung von Strategien zur Weiterentwicklung des Immobilienbestandes. Sehr wichtig ist uns dabei der enge Kontakt zu unseren Mietern und Dienstleistern, da wir so die besten Ergebnisse für alle Beteiligten erzielen.



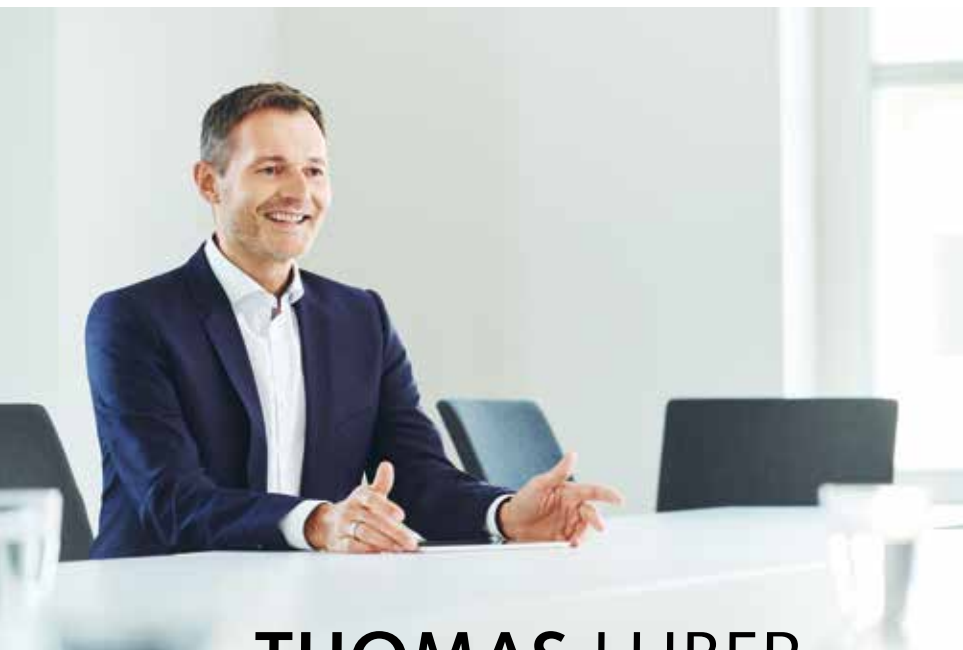
FELIX GRONBACH
OFFICE HEAD STUTT GART

Diese Aufgabenfülle erfordert effiziente Strukturen. Kannst Du einmal kurz die Organisationsstruktur Deines Teams beschreiben?

Jedes der beiden Teams in Stuttgart setzt sich wie eine Kleeblattstruktur aus dem Asset-Management, dem technischen sowie dem kaufmännischen Property-Management zusammen. Beide Teams werden durch unsere Teamassistenz tatkräftig unterstützt und in organisatorischen Aufgaben entlastet. Jedes Team hat ein definiertes Portfolio an Objekten, welche gemeinsam betreut und weiterentwickelt werden. Der Asset-Manager ist unter anderem verantwortlich für die Umsetzung der vereinbarten Strategie seines Portfolios und der einzelnen Objekte. Ziel ist es, interdisziplinär alle technischen, kaufmännischen und strategischen Aufgaben zu lösen und als Team an einem Strang zu ziehen. Das übergeordnete Ziel unserer Arbeit ist natürlich immer ein zufriedener Mieter.

Hast Du einen Lieblingsort hier in Stuttgart?

Unser Büro liegt auf Halbhöhenlage direkt unterhalb des Weissenburgparks samt dem Teehaus. Von hier aus hat man einen traumhaften Blick über den gesamten Talkessel von Stuttgart und kann einen schönen Sommertag entspannt ausklingen lassen. Wenn man einen Tagesausflug machen möchte und Automobilliebhaber ist, sind auch die Automobilmuseen in Stuttgart einen Tagesausflug wert, wie das Porsche und Mercedes-Benz Museum, in denen die deutsche Automobilgeschichte zum Anfassen nah ist.



THOMAS LUBER

OFFICE HEAD BERLIN

Thomas, Berlin ist die größte Stadt Deutschlands und steht in einer Reihe mit den europäischen Metropolen Paris, London oder Brüssel. Was ist das Besondere am Berliner Markt und wie ist das alstria-Portfolio hier positioniert?

In Berlin verteilen sich die Büromärkte relativ homogen über die Stadt und es gibt neben den klassischen Bürolagen in City-Ost und City-West viele kleine Teilmärkte. Die Stadt konnte nach dem Mauerfall Büroflächen auf Freiflächen innerhalb der Stadt entwickeln und es wurden keine „Bürostädte“ wie in London oder Paris geschaffen. Jeder lokale Teilmarkt hat seine eigene Dynamik und erfordert dementsprechend viel lokale Expertise. Der Vorteil dieser Struktur ist allerdings, dass die Vermietungs- und Transaktionsrisiken gut diversifiziert sind. In Berlin werden derzeit rund 900.000 m² Bürofläche pro Jahr vermietet, weil Mieter umziehen oder zusätzliche Flächen anmieten. Im deutschen Kontext ist das viel, allerdings nur ein Bruchteil des Mietumsatzes, der in London oder Paris erreicht wird. Insofern müssen Immobilien in ihren lokalen Markt passen. Unser größtes Objekt in Berlin hat eine Fläche von rund 22.500 m² und auch die anderen sechs Objekte passen in ihren jeweiligen Teilmarkt. Wir haben keinen Leerstand und das Risiko des Portfolios ist dementsprechend sehr gering.

Der Berliner Büroimmobilienmarkt hat sich in den vergangenen Jahren außerordentlich gut entwickelt, obwohl nur wenige Großunternehmen ihren Hauptsitz dort haben. Warum werden in Berlin plötzlich die Büroflächen knapp?

30 Jahre nach dem Mauerfall ist Berlin zu einer internationalen Stadt geworden. Über lange Zeit waren zudem die Lebenshaltungskosten und die Mieten im Vergleich zu anderen europäischen Großstädten relativ niedrig. Bedingt durch die hohe Arbeitslosigkeit in den südlichen EU-Staaten gab es einen starken Zuzug vor allem junger und kreativer Menschen, die der Stadt eine unglaubliche Dynamik bringen und einen internationalen Flair geben. Berlin ist hip und cool, junge Leute wollen hier studieren und einige Jahre leben. Die anhaltend gute wirtschaftliche Lage in Deutschland ist zudem ein fruchtbarer Boden für viele neue Geschäftsideen. Berlin ist das Zentrum der deutschen Startup-Szene. Das alles treibt die Nachfrage nach Büroflächen.

Geht das noch weiter oder könnte der Trend auch kippen?

Solange die Zinsen niedrig bleiben und die deutsche Wirtschaft wächst, wird die Nachfrage sicherlich noch steigen. Die Internationalität, die Kultur und die Bedeutung der Stadt haben nach wie vor eine enorme Anziehungskraft. Man spürt allerdings, dass die Zeit der extremen Zuwächse vorüber ist und sich ein eher gemäßigttes Wachstum einstellt. Schließlich sind die Mieten und Kaufpreise für Wohnraum und Büroflächen mittlerweile schon auf das Niveau anderer deutscher Großstädte gestiegen.

» Unsere moderne IT und der ständige Austausch von Best-Practice-Lösungen schaffen effiziente Arbeitsabläufe.«

Mit Deinem Team verwaltest Du das lokale Berliner alstria-Portfolio. Wie wird sichergestellt, dass Eure täglichen Entscheidungen in die Konzernstrategie der alstria passen?

alstria hat eine gesunde und stabile Kommunikationsstruktur. Der Informationsaustausch findet auf allen Hierarchieebenen als auch an den einzelnen Standorten statt. Wir Büroleiter treffen uns regelmäßig und stehen in engem Kontakt zur Abteilungsleitung und dem Vorstand in Hamburg. Ebenso gibt es aber beispielsweise auch auf der Ebene der Property-Manager monatliche Videokonferenzen und einmal pro Quartal ein persönliches Treffen, um Informationen und Best-Practice-Lösungen auszutauschen. Zusätzlich hat alstria eine sehr positive Willkommenskultur und wir wurden mehrwöchig am Headquarter in Hamburg eingearbeitet und konnten somit gleich am Anfang viel „alstria-Luft“ schnuppern.

Gebürtig kommst Du aus Bayern. Wo bekommt man denn hier in Berlin die beste Weißwurst?

Weißwürste bekommt man in Berlin tatsächlich fast nirgends. Ich bin auf diesem Gebiet eher konservativ und genauso, wie man Weißwürste in Bayern nicht nach 12.00 Uhr mittags isst, bin ich der Meinung, sollte man nicht außerhalb Bayerns Weißwürste essen. Dafür gibt es hier viele sehr gute Currywürste und Döner.

FINANZ- PERFORMANCE

Geesthof Besenbinderhof 41, Hamburg

Das Gebäude im Besenbinderhof 41 befindet sich in unmittelbarer Nähe des Hamburger Hauptbahnhofs. Es wurde 2018 vom Vormieter geräumt und bietet ein erhebliches Wertsteigerungspotenzial. Die Immobilie ist momentan Teil des Entwicklungsportfolios von alstria und wird im Laufe des Jahres 2020 fertiggestellt.

Kategorie	Entwicklungsprojekt
Baujahr	1927
Mietfläche	5.000 m ²
Durchschn. Miete	EUR 15,00 je m ²
Gebäudewert	EUR 1.280 je m ²
Investitionen	EUR 1.700 je m ²



GUV, FFO & CASHFLOW

Stabile Erträge, eine hohe Kostendisziplin und die Optimierung der Finanzierungsstruktur haben unsere operative Ergebnismarge weiter verbessert. Das Unternehmen ist heute so profitabel wie nie zuvor.

HOHE STRUKTURELLE ERTRAGSKRAFT

Aufgrund der existierenden Mietverträge ist unser Umsatz grundsätzlich gut prognostizierbar. Gleiches gilt für den operativen Gewinn (FFO), der alle einmaligen und nicht zahlungswirksamen Einflüsse aus der Ertragsrechnung eliminiert, um ein klares Bild auf die Ertragskraft des Unternehmens zu geben. Ausgehend vom Umsatz des derzeitigen Portfolios (100 %) finden sich in unserer Ertragsrechnung regelmäßig Grundstücksbetriebskosten von rund 13 % des Umsatzes, Personal- und Administrationskosten von etwa 13 % und Finanzierungskosten (für die kommenden fünf Jahre gesichert) von rund 15 % des Umsatzes. In der Summe errechnet sich daraus unsere FFO-Marge von rund 59 %. Unser Unternehmen ist damit hoch profitabel und in der Lage, stetige und attraktive Dividenden an die Aktionäre auszuschütten.



HIGHLIGHTS 2018

EUR 193,2 Mio.

Umsatz lag 2018 leicht über unserer Jahresprognose

EUR 114,7 Mio.

operativer Gewinn (FFO) entspricht einem FFO je Aktie von EUR 0,65

59,4 %

operative Ergebnismarge erreichte einen neuen Höchstwert

EUR 3,02

Ergebnis je Aktie reflektiert die gute operative Entwicklung und das hohe Bewertungsergebnis

Umsatz leicht über der Prognose

Die operative Entwicklung der alstria übertraf im Geschäftsjahr 2018 unsere Erwartungen. Bereits Mitte des Jahres konnten wir unsere ursprüngliche Prognose für das Gesamtjahr nach oben revidieren. Zum Jahresende lag unser Umsatz mit EUR 193,2 Mio. leicht über unserer Prognose von EUR 190 Mio. Im Laufe des Jahres 2018 nutzten wir den Auslauf von Mietverträgen in verschiedenen Gebäuden, um diese in Entwicklungsprojekte umzuwandeln. Durch Investitionen und die damit verbundenen Qualitätsverbesserungen sind wir in der Lage, zukünftig Mietsteigerungen zu realisieren. Die durch die Beendigung von Mietverträgen in unseren Entwicklungsobjekten eingetretene Verluste von Mieteinnahmen wurden jedoch durch positive Effekte aus dem Abschluss neuer Mietverträge, Preisindexierungen bei bestehenden Mietverträgen und Mieten aus neu akquirierten Gebäuden kompensiert. Gleiches gilt für das operative Ergebnis, das mit EUR 114,7 Mio. um 4,3 % besser ausfiel, als zum Jahresanfang 2018 erwartet. Ursächlich für das bessere Ergebnis waren insbesondere Immobilienkäufe, Mietindexierungen und neue Mietverträge.

Das konsolidierte Nettoergebnis wurde stark durch unser positives Bewertungsergebnis beeinflusst, das zu einem Nettogewinn von EUR 527,4 Mio. führte (+77,6 % gegenüber 2017). Entsprechend stieg das Ergebnis je Aktie von EUR 1,94 auf EUR 3,02.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018

in TEUR	2018	2017
Umsatzerlöse	193.193	193.680
Umsatzerlöse aus weiterbelastetem Betriebsaufwand	39.160	37.387
Grundstücksbetriebsaufwand	-63.285	-58.156
Nettomieteinnahmen	169.068	172.911
Verwaltungsaufwand	-8.834	-8.033
Personalaufwand	-15.910	-13.823
Sonstige betriebliche Erträge	10.656	10.139
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-13.746	-14.371
Nettoergebnis aus der Bewertung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zum beizulegenden Zeitwert	398.954	181.492
Nettoergebnis aus der Veräußerung von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien	14.887	19.693
Nettobetriebsergebnis	555.075	348.008
Nettofinanzergebnis	-29.497	-67.708
Anteil am Ergebnis von Gemeinschaftsunternehmen	-70	28.118
Nettoergebnis aus der Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten	2.452	-9.334
Ergebnis vor Ertragsteuern	527.960	299.084
Ertragsteuern	-546	-2.097
Konzernjahresergebnis	527.414	296.987
Durchschnittliche Aktienanzahl	174.387	153.402
Ergebnis je Aktie (in EUR)		
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	3,02	1,94
Verwässertes Ergebnis je Aktie	3,02	1,85

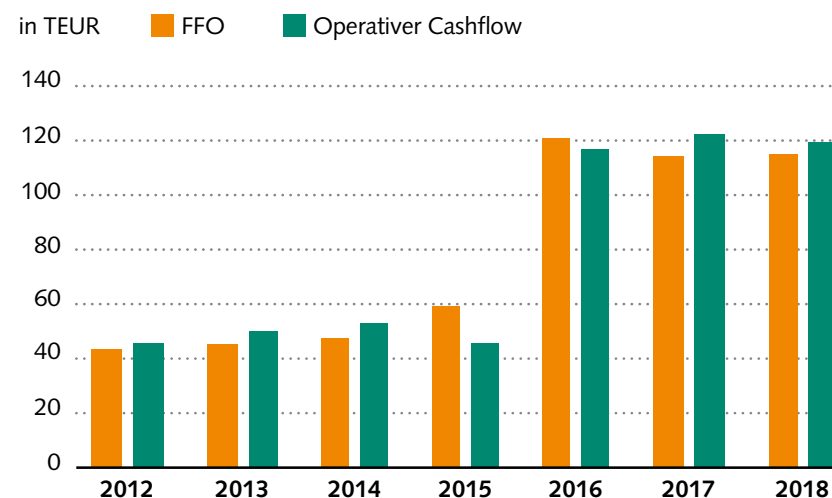
FFO-Marge von 59,4 %

Mit EUR 114,7 Mio. erreichte unser operativer Gewinn nahezu das Vorjahresniveau. Ursächlich hierfür waren insbesondere die Umsatzeffekte, die sich unmittelbar positiv auf das operative Ergebnis auswirkten. Die Grundstücksbetriebskosten sowie Verwaltungs- und Personalkosten entwickelten sich planmäßig, womit unsere EPRA-Kostenquote bei 19,0 % lag. Die operativen Finanzierungskosten wurden durch das aktive Management unserer Finanzverbindlichkeiten weiter gesenkt.

FFO im Einklang mit operativem Cashflow

Der operative Gewinn (FFO) eines Immobilienunternehmens sollte mit dem erzielten operativen Cashflow vergleichbar sein. Im Jahr 2018 lag unser operativer Cashflow bei EUR 119,0 Mio. und war damit leicht höher als der erzielte FFO (EUR 114,7 Mio.). Dies unterstreicht den sehr realistischen Charakter unserer FFO-Kalkulation. In den vergangenen Jahren entwickelten sich beide Kennzahlen absolut im Einklang. Unser operativer Cashflow lag über diesen Zeitraum bei 101 % unseres FFO.

Operativer Cashflow versus FFO



Überleitung von der GuV zum FFO

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018

in TEUR	IFRS GuV	Anpassung	FFO
Umsatzerlöse	193.193	0	193.193
Umsatzerlöse aus weiterbelastetem Betriebsaufwand	39.160	0	39.160
Grundstücksbetriebsaufwand	-63.285	0	-63.285
Nettomieteinnahmen	169.068	0	169.068
Verwaltungsaufwand	-8.834	794	-8.040
Personalaufwand	-15.910	1.304	-14.606
Sonstige betriebliche Erträge	10.656	-9.728	928
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-13.746	12.752	-994
Nettoergebnis aus der Bewertung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zum beizulegenden Zeitwert	398.954	-398.954	0
Nettoergebnis aus der Veräußerung von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien	14.887	-14.887	0
Nettobetriebsergebnis	555.075	-408.719	146.356
Nettofinanzergebnis	-29.497	1.238	-28.259
Anteil am Ergebnis von Gemeinschaftsunternehmen	-70	0	-70
Nettoergebnis aus der Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten	2.452	-2.452	0
Ergebnis vor Ertragsteuern / FFO	527.960	-409.933	118.027
Ertragsteuern	-546	546	0
Konzernjahresergebnis	527.414	-409.387	118.027
Nicht beherrschende Anteilseigner	0	-3.297	-3.297
Konzernjahresergebnis (nach Anteilen Dritter)	527.414	-412.684	114.730
Instandhaltung und Vermietung			50.100
Bereinigtes operatives Ergebnis (AFFO)¹⁾			64.630
Anzahl ausstehender Aktien (in Tausend)			177.416
FFO je Aktie (in EUR)			0,65
AFFO je Aktie (in EUR)			0,36

¹⁾ Der (A)FFO ist keine Kennzahl der Betriebsleistung oder Liquidität nach allgemein anerkannten Bilanzierungsgrundsätzen, insbesondere nach IFRS, und ist daher nicht als Alternative zu den nach IFRS ermittelten Ertrags- oder Cashflow-Kennzahlen zu betrachten. Auch existiert keine Standarddefinition für den (A)FFO. Somit sind der (A)FFO oder andere Kennzahlen mit ähnlichen Bezeichnungen, die von anderen Unternehmen bekannt gegeben werden, nicht unbedingt vergleichbar mit dem (A)FFO unserer Gesellschaft.

FFO-Adjustierungen

Zur Ermittlung des FFO werden die Kennzahlen unserer nach IFRS-Grundsätzen aufgestellten Gewinn- und Verlustrechnung um nicht wiederkehrende und nicht zahlungswirksame Ergebnisgrößen bereinigt. Der FFO repräsentiert damit die nachhaltige operative Ertragskraft unseres Immobilienportfolios. Die vorgenommenen Adjustierungen der IFRS-Zahlen unserer Gewinn- und Verlustrechnung zur Ermittlung des FFO betrafen vor allem die folgenden Positionen:

- › Wir bereinigten EUR 399,0 Mio. nicht zahlungswirksamer Bewertungsgewinne.
- › Wir bereinigten EUR 14,9 Mio. nicht wiederkehrender Buchgewinne aus Immobilienverkäufen.
- › Wir bereinigten EUR 9,7 Mio. sonstiger einmaliger operativer Erträge, hauptsächlich im Zusammenhang mit Einmalzahlungen nach dem Ablauf von Mietverträgen.
- › Wir berücksichtigten EUR 12,8 Mio. sonstiger operativer Kosten, die im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Neubewertung von Minderheitsanteilen der alstria office Prime Portfolio anfielen.
- › Wir berücksichtigten EUR 2,5 Mio. nicht zahlungswirksamer Bewertungseffekte aus Finanzderivaten.

Ausblick 2019

Basierend auf dem derzeitigen Portfolio erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr 2019 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 190 Mio. Der leichte Rückgang im Vergleich zum Vorjahr resultiert aus dem Verkauf von Immobilien. Hinsichtlich des operativen Gewinns (FFO) erwarten wir eine Größenordnung von EUR 112 Mio., welcher eine FFO-Marge von rund 59,0 % repräsentiert.

Konzernkapitalflussrechnung

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018

in TEUR	2018	2017
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Konzernergebnis	527.414	296.987
Zinserträge	-745	-816
Zinsaufwendungen	29.821	35.984
Sonstiger Zinsaufwand	420	32.540
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	546	2.097
Unrealisiertes Bewertungsergebnis	-389.465	-190.962
Sonstige nicht zahlungswirksame Erträge (-)/ Aufwendungen (+)	5.616	5.174
Gewinn (-)/Verlust (+) aus der Veräußerung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien	-14.887	-19.693
Abschreibungen und Wertminderungen des Anlagevermögens	794	490
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Vermögens- werte, die nicht der Investitions- oder Finanzierungs- tätigkeit zuzuordnen sind	-1.055	-765
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Verbindlich- keiten, die nicht der Investitions- oder Finanzierungs- tätigkeit zuzuordnen sind	-369	5.240
Aus der laufenden Geschäftstätigkeit generierte Zahlungsmittel	158.090	166.276
Erhaltene Zinsen	745	817
Gezahlte Zinsen	-26.658	-36.299
Gezahlte Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-13.163	-8.526
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	119.014	122.268
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Investitionen in als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	-253.119	-251.505
Einzahlungen aus der Veräußerung von als Finanz- investition gehaltenen Immobilien	119.200	87.975
Auszahlungen im Zusammenhang mit der Veräußerung von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien	-139	-1.160
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-2.145	-627
Einzahlungen aus der Kapitalauskehrung von Beteiligungen	0	49.850
Auszahlungen aus Kapitalzuführungen in Finanzanlagen	0	-1.764
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-136.203	-117.231

in TEUR	2018	2017
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen durch Barkapitalerhöhung	193.072	0
Nebenkosten der Barkapitalerhöhung	-2.611	0
Auszahlungen für den Erwerb von Minderheitenanteilen	-101	-26.919
Ausschüttungen auf Kommanditanteile von Minderheitsgesellschaftern	-1.941	0
Zuflüsse aus der Platzierung von Unternehmensanleihen	60.000	30.000
Zuflüsse aus der Begebung einer Unternehmensanleihe	0	350.000
Kosten für die Aufnahme von Darlehen	-151	-4.861
Auszahlung der Dividende	-92.170	-79.680
Auszahlungen für die Tilgung von Darlehen und Schulden	-108.088	-389.876
Aufgeld für den Rückkauf von Unternehmensanleihen	0	-29.172
Auszahlungen für Finanzierungsnebenkosten	0	60
Zahlungen zur Ablösung / Anpassung von Zinssicherungsinstrumenten	48.010	-150.448
4. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Zwischensumme aus 1 bis 3)	30.821	-145.411
Finanzmittelfonds am Anfang der Berichtsperiode	102.078	247.489
Finanzmittelfonds am Ende der Berichtsperiode	132.899	102.078

BILANZ

Eine Immobilie ist kein Finanzprodukt. Der Einsatz von Fremdkapital kann das Unternehmenswachstum beschleunigen und die Kapitalkosten des Unternehmens optimieren. Das Gebäude selbst wird durch einen günstigen Kredit allerdings nicht profitabler.

DIE BILANZSTRUKTUR – EINFACH, KLAR UND TRANSPARENT

Die Bilanz unseres Unternehmens ist so einfach und transparent, wie eine Bilanz nur sein kann. Alle Immobilien und das zugehörige Grundstück stehen zu 100 % im Eigentum des Unternehmens. Dieses Immobilienvermögen findet sich auf der Aktivseite unserer Bilanz und macht aktuell (inklusive der eigengenutzten Flächen) 95,5 % unserer Bilanzsumme aus. Hinzu kommen die liquiden Mittel (3,2 %) und sonstige Aktivposten, die 1,3 % der Bilanzsumme ausmachen. Passivseitig ist das Eigenkapital der Gesellschaft mit 64,2 % der Bilanzsumme der größte Posten. Die Finanzverbindlichkeiten machen 32,3 % und sonstige Passivposten 3,5 % der Bilanzsumme aus.

HIGHLIGHTS 2018

EUR 15,14

EPRA-NAV stieg um 19,1 %

67,2 %

REIT-Eigenkapitalquote erreichte historischen Höchstwert

30,4 %

Nettoverschuldungsquote auf neuem historischem Tiefstand

8,3

Nettoverschuldung / EBITDA verbesserte sich von 9,0 auf 8,3

5,5 Jahre

durchschnittliche Restlaufzeit der Finanzverbindlichkeiten bei durchschnittlichen Finanzierungskosten von 1,8 %

Bilanzrelationen deutlich verbessert

Im Laufe des Jahres 2018 akquirierten wir Immobilien in einem Gesamtwert von EUR 107,3 Mio. und finanzierten die Objekte mit vorhandener Liquidität, während wir unsere Finanzverbindlichkeiten weiter um EUR 121,6 Mio. auf EUR 1.345,7 Mio. reduzierten. Die REIT-Eigenkapitalquote überstieg mit 67,2 % deutlich die gesetzlich geforderte Größe von 45 % und unser Netto-Verschuldungsgrad fiel weiter auf 30,4 %.

Bilanzkennzahlen

in TEUR	2018	2017
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	3.938.864	3.331.858
Buchwert von eigengenutzten Immobilien	17.585	21.049
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	29.620	60.200
Anteil an Joint Venture („at Equity“) (A)	8.589	8.659
Buchwert des unbeweglichen Vermögens (B)	3.994.658	3.421.766
Marktwertanpassung der eigengenutzten Immobilien	1.144	1.693
Beizulegender Zeitwert unbewegliches Vermögen (C)	3.995.802	3.423.459
Liquide Mittel (D)	132.899	102.078
IFRS Eigenkapital (E)	2.684.087	1.954.660
Finanzverbindlichkeiten (F)	1.345.700	1.467.288
REIT-Eigenkapitalquote (in %) (E)/(B)	67,2	57,1
Verschuldungsgrad (in %) (F)/(B-A)	33,8	43,0
Netto-Verschuldungsgrad (in %) (F-D)/(B-A)	30,4	40,0

Nettoverschuldung / EBITDA auf 8,3 gesenkt

Neben dem bilanziellen Verschuldungsgrad hat sich die Kennzahl Nettverschuldung / EBITDA als Indikator zur Beurteilung der Schuldentragfähigkeit von Immobilienunternehmen etabliert. Durch ein aktives Management unserer Finanzverbindlichkeiten konnten wir den Wert im Laufe des Jahres 2018 von 9,1 auf 8,3 reduzieren.



Nettovermögenswert je Aktie stieg um 19,1 %

Unser IFRS-Nettovermögenswert je Aktie stieg zum Berichtszeitpunkt um EUR 2,43 auf EUR 15,13. Die Neubewertung unserer Immobilien schlug dabei mit EUR 2,25 je Aktie zu Buche und der operative Gewinn deckte die Dividendenzahlung vom Mai 2018.

Veränderungen des Nettosubstanzwertes (NAV)

	in TEUR	in EUR je Aktie
IFRS-NAV zum 31. Dez. 2017	1.954.660	12,70
Bewertungsgewinn Immobilienportfolio	398.954	2,25
Ergebnis aus dem Verkauf von Immobilien	14.887	0,08
Adjustiertes Konzernergebnis	113.573	0,64
Dividendenzahlung	-92.170	-0,52
Kapitalerhöhung	190.461	1,07
Wandlung der Wandelanleihe	98.562	0,56
Andere Anpassungen	5.160	0,03
IFRS-NAV zum 31. Dez. 2018	2.684.087	15,13
EPRA-NAV zum 31. Dez. 2018¹⁾	2.685.625	15,14
EPRA-NNAV zum 31. Dez. 2018¹⁾	2.654.612	14,96

¹⁾Berechnung siehe Tabelle 5, Seite 98.



NAV-Wachstum je Aktie

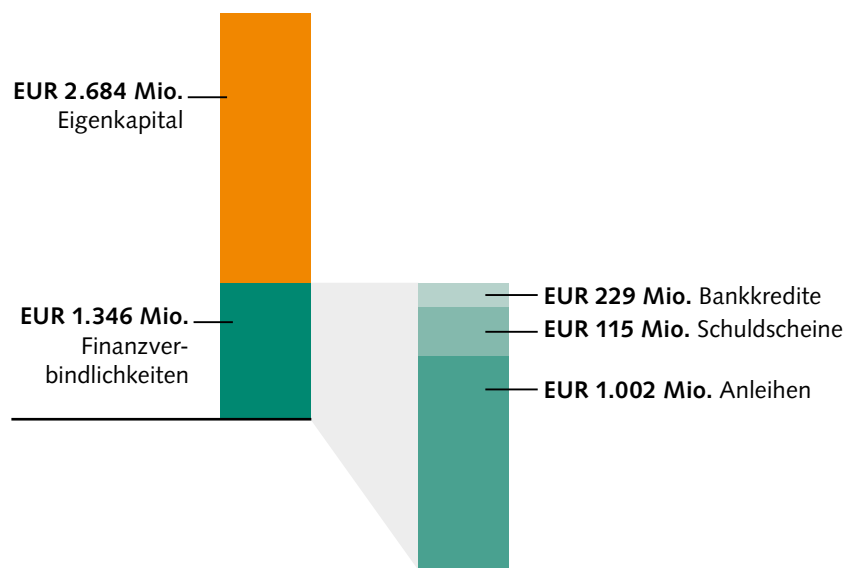
19,1 %

Fremdkapitalkosten

zum 31. Dezember 2018

	Nominalwert (in TEUR)	Zinssatz (in %)	Laufzeit (in Jahren)
Bankverbindlichkeiten	228,9	1,1	7,1
Anleihen	1.001,8	1,9	5,3
Schuldscheine	115,0	2,2	4,5
Gesamt	1.345,7	1,8	5,5

Finanzierungsquellen



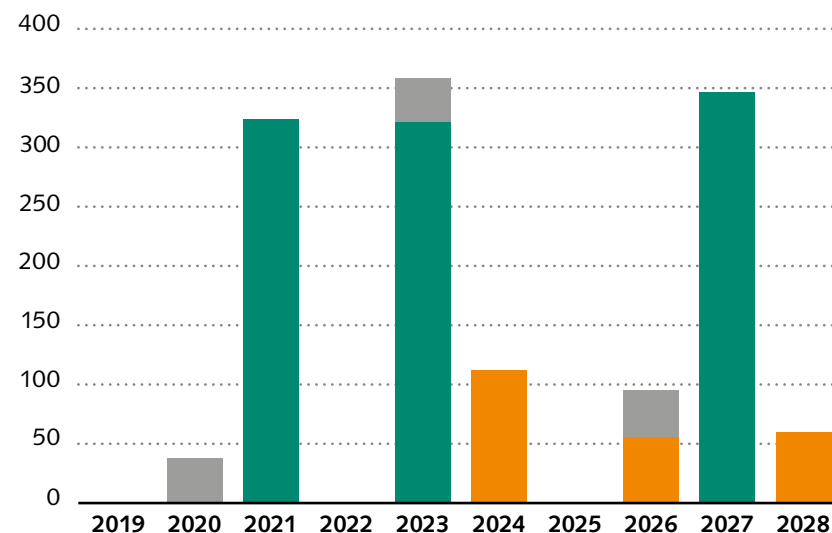
Aktives Management der Finanzverbindlichkeiten

Im Laufe des Jahres 2018 haben wir die Struktur unserer Finanzverbindlichkeiten weiter aktiv gestaltet. Unsere 2013 emittierte Wandelanleihe im Nominalwert von EUR 73,5 Mio. (per 31. Dezember 2017) wurde im ersten Halbjahr 2018 gegen die Ausgabe von 8,0 Mio. neuer Aktien (Wandlungspreis: EUR 12,34 je Aktie) komplett in Eigenkapital umgewandelt. Zudem nutzten wir das günstige Kapitalmarktumfeld zur Verlängerung von Hypothekenverbindlichkeiten im Volumen von EUR 60,0 Mio. Unsere durchschnittlichen Finanzierungskosten lagen per 31. Dezember 2018 bei 1,8 % mit einer durchschnittliche Restlaufzeit von 5,5 Jahren.

Verbindlichkeitenprofil

■ Schuldscheine ■ Bankkredite ■ Anleihen

in EUR Mio.



› Weitere detaillierte Informationen zum Finanzergebnis finden sich im IFRS-Geschäftsbericht 2018, der auf unserer Website verfügbar ist › www.alstria.de/investoren

Konzernbilanz

zum 31. Dezember 2018

Aktiva

in TEUR	31. Dez. 2018	31. Dez. 2017
Langfristiges Vermögen		
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	3.938.864	3.331.858
At equity bilanzierte Beteiligungen	8.589	8.659
Sachanlagen	18.972	22.442
Immaterielle Vermögenswerte	349	313
Finanzanlagen	36.737	36.567
Derivative Finanzinstrumente	0	14
Gesamtes langfristiges Vermögen	4.003.511	3.399.853
Kurzfristiges Vermögen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.865	7.153
Forderungen aus Steuern	43	25
Sonstige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	8.314	14.760
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	132.899	102.078
Zu Veräußerungszwecken gehaltene Immobilien	29.620	60.200
Gesamtes kurzfristiges Vermögen	177.741	184.216
Gesamte Aktiva	4.181.252	3.584.069

Passiva

in TEUR	31. Dez. 2018	31. Dez. 2017
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	177.416	153.962
Kapitalrücklage	1.538.632	1.363.316
Gewinnrücklagen	964.554	437.382
Neubewertungsrücklage	3.485	0
Eigenkapital	2.684.087	1.954.660
Langfristige Verpflichtungen		
Kommanditeinlagen nicht beherrschender Gesellschafter	64.013	53.834
Langfristige Darlehen und Anleihen, abzüglich des kurzfristigen Anteils	1.336.090	1.381.965
Sonstige Rückstellungen	1.275	1.499
Sonstige Verbindlichkeiten	5.010	4.408
Gesamte langfristige Verpflichtungen	1.406.388	1.441.706
Kurzfristige Verpflichtungen		
Kommanditeinlagen nicht beherrschender Gesellschafter	47	47
Kurzfristige Darlehen	14.171	86.450
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.400	7.268
Mitarbeiterbeteiligungsprogramm	530	538
Derivative Finanzinstrumente	0	27.529
Ertragsteuerverbindlichkeiten	5.945	13.675
Sonstige Rückstellungen	5.477	2.992
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	60.207	49.204
Gesamte kurzfristige Verpflichtungen	90.777	187.703
Gesamte Verpflichtungen	1.497.165	1.629.409
Gesamte Passiva	4.181.252	3.584.069

EPRA- KENNZAHLEN



Kennzahl	2018	2017	Definition	Berechnung	Zweck
EPRA-Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,62	0,68	Ergebnis aus dem operativen Geschäft.	Seite 98, Tabelle 6	Zentrale Kennzahl des Betriebsergebnisses und ein Hinweis, in welchem Umfang die aktuelle Dividendenzahlung durch das Ergebnis gedeckt ist.
EPRA-NAV (in EUR)	15,14	12,71	Nettoinventarwert, adjustiert um Marktwerte von Vermögenswerten und korrigiert unbestimmte Elemente, deren Wert sich in einem langfristig orientierten Geschäftsmodell nicht zeigt.	Seite 98, Tabelle 5	Nimmt Anpassungen des IFRS-NAV vor, um relevante Informationen über den beizulegenden Zeitwert des Vermögens und der Schulden eines Immobilienunternehmens mit einer langfristigen Anlagestrategie zu vermitteln.
EPRA-NNNAV (in EUR)	14,96	12,45	EPRA-NAV, adjustiert um die beizulegenden Zeitwerte von (i) Finanzinstrumenten, (ii) Schuldverschreibungen und (iii) latenten Steuern.	Seite 98, Tabelle 5	Nimmt Anpassungen des EPRA-NAV vor, um relevante Informationen über den aktuellen fairen Wert aller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in einem Immobilienunternehmen zu vermitteln.
EPRA-Nettoanfangsrendite (NIY) (in %)	4,0	4,6	Annualisierte Mieterlöse auf Basis der Cash-Mieten am Bilanzstichtag, abzüglich nicht umlagefähiger Bewirtschaftungskosten, dividiert durch den Marktwert der Immobilien zuzüglich der geschätzten Anschaffungsnebenkosten.	Seite 96, Tabelle 2	Ermittlung einer Vergleichszahl für die Bewertung von Portfolien.
EPRA-„topped up“-NIY (in %)	4,4	5,0	Ergänzt die EPRA-Nettoanfangsrendite um den Effekt von mietfreien Zeiten oder anderen laufenden Mietanreizen wie ermäßigten Mieten oder Staffelmieten.	Seite 96, Tabelle 2	Ermittlung einer Vergleichszahl für die Bewertung von Portfolien.
EPRA-Leerstandsrate (in %)	9,7	9,4	Geschätzte Marktmiete der Leerstandsflächen, dividiert durch die geschätzte Marktmiete des gesamten Portfolios.	Seite 99, Tabelle 7	„Reine“ Maßzahl für die in den als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien bestehenden Leerständen, basierend auf den geschätzten Mieten.
EPRA-Kostenquote (in %)	A: 23,0 B: 19,0	A: 19,6 B: 16,4	Administrative und operative Verwaltungs- und Betriebskosten (einschließlich [A] und ohne [B] Leerstandskosten), dividiert durch die Bruttomieterlöse.	Seite 99, Tabelle 8	Zentrale Kennzahl zur aussagekräftigen Messung der Betriebskosten eines Unternehmens.

AKTIENKURS- PERFORMANCE



Sonnin视角 Sonninstr. 24–28, Hamburg

Das Gebäude in der Sonninstr. 24–28 ist eine ehemalige Schokoladenmanufaktur, die in ein Bürogebäude umgebaut wurde. Das Objekt befindet sich in der Hamburger Innenstadt und verfügt über eine vermietbare Fläche von 22.200 m². alstria erwarb die Immobilie im Jahr 2017 und erwartet nach Ablauf des aktuellen Mietvertrages eine deutliche Revision des aktuellen Mietpreises.

Kategorie	Investment
Baujahr	1915
Mietfläche	22.200 m ²
Durchschn. Miete	EUR 9,70 je m ²
Gebäudewert	EUR 2.460 je m ²
Bewertungsrendite	5,2 %



ALSTRIAS AKTIE

Der Kapitalmarkt ist herausfordernd. Als Emittent von Aktien und Anleihen stehen wir jeden Tag im Wettbewerb mit unzähligen Kapitalmarktteilnehmern um das Vertrauen der Investoren. Wir setzen weniger auf „Stories“, sondern vielmehr auf Transparenz, Kontinuität und Verlässlichkeit als Eckpfeiler unserer Kapitalmarkt-kommunikation.

DAS ERSTE JAHR UNTER MIFID II HAT VERÄNDERUNGEN MIT SICH GEBRACHT

Zum Jahresbeginn 2018 wurde in Europa eine neue Kapitalmarktregulierung unter der Bezeichnung MIFID II (Markets in Financial Instruments Directive) eingeführt, welche die Struktur der Zusammenarbeit zwischen Investoren, Emittenten und Brokern neu ordnet. Wir haben uns frühzeitig auf diese Veränderungen eingestellt und das hohe Niveau unserer Investorenbeziehungen auch unter den veränderten Rahmenbedingungen gehalten. Voraussetzung hierfür war und ist eine noch aktivere Investorenansprache, die Selbstorganisation von Roadshows und der weitere Ausbau der Kommunikationswege.



HIGHLIGHTS 2018

**Stabile
TSR-Performance**

**280
persönliche Treffen**
mit Investoren auf 25 Roadshows
und Konferenzen

EPRA Gold Award
für höchste Berichtsstandards und
eine verlässliche Finanzkommunikation

**Weiter ausgebaut
Kommunikationswege**

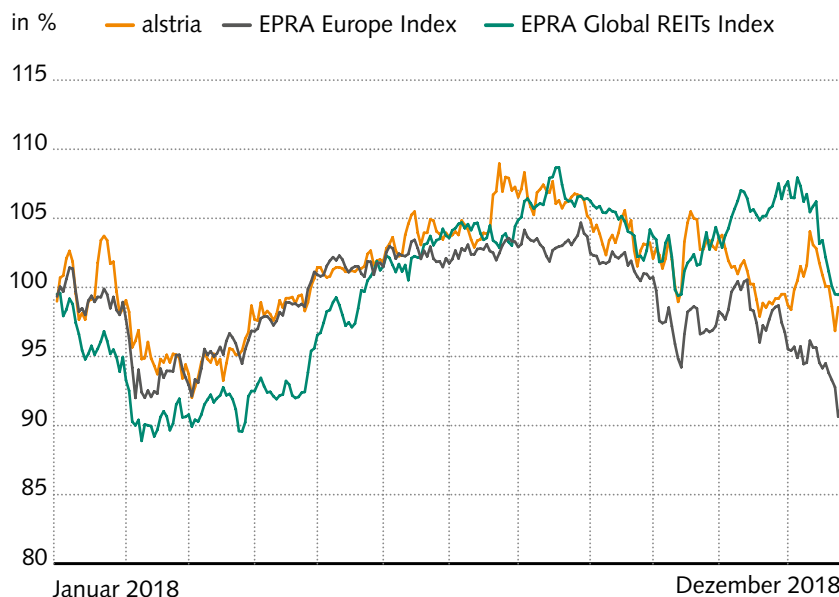
Aktienkerndaten

ISIN	DE000A0LD2U1
Symbol	AOX
Marktsegment	Financial Services
Branchengruppe	Real Estate
Börsensegment	Prime Standard, Frankfurt
Indizes	FTSE EPRA / NAREIT Global Real Estate Index Series, FTSE EPRA / NAREIT Europe Real Estate Index Series, MDAX, RX REIT Index, GPR 250 Index Series, GPR 250 REIT Index Series
Designated Sponsor	M. M. Warburg & CO

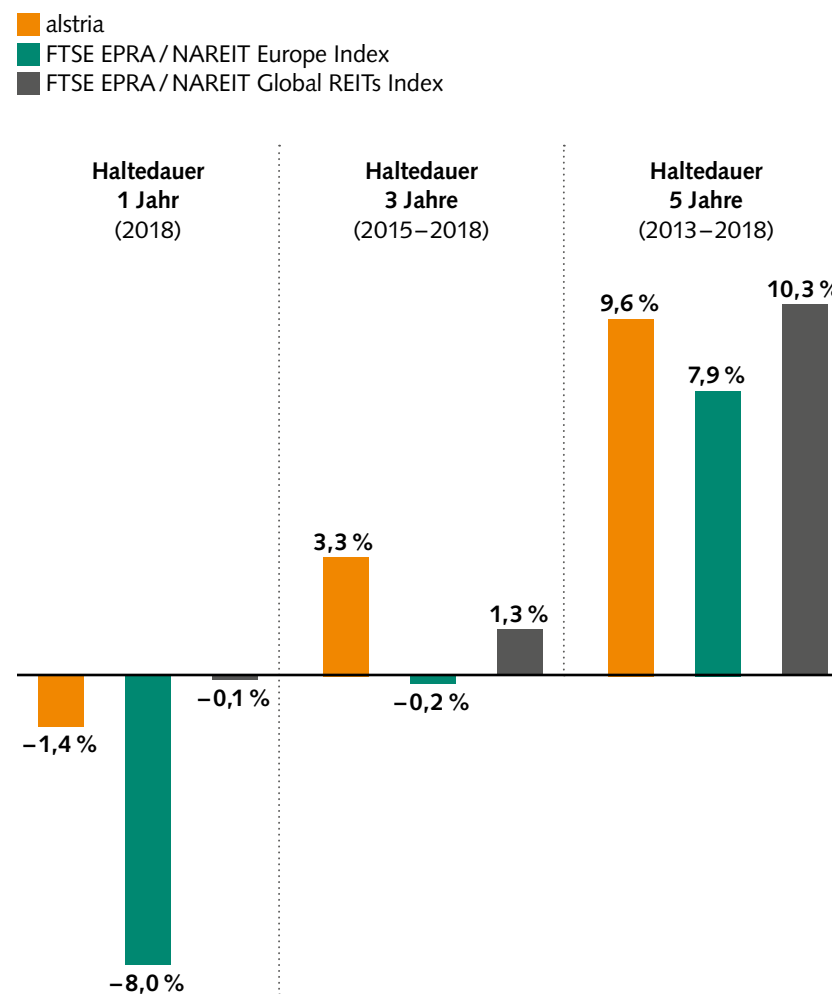
Gesamtrendite der alstria-Aktie

alstria misst den Erfolg der Aktien an der Entwicklung der Gesamtrendite (TSR = Total Shareholder Return). Der TSR beinhaltet die Kursentwicklung der Aktie zuzüglich der gezahlten Dividende. Für das Jahr 2018 fiel der TSR der alstria-Aktie mit -1,4 % leicht negativ aus und begründet sich aus der schwachen Entwicklung des Gesamtmarktes, insbesondere in der zweiten Jahreshälfte 2018. Mit einer nahezu stabilen Gesamtrendite entwickelte sich die alstria-Aktie 2018 allerdings deutlich besser als die breiten deutschen Aktienindizes (DAX30: -18,3 %, MDAX: -17,6 %) und ebenfalls besser als die europäischen Branchenindizes (EPRA Europe: -8,0 %). Da das Immobiliengeschäft eine langfristige Sicht erfordert, ist insbesondere die mehrjährige Wertentwicklung ein wichtiger Indikator für die Attraktivität unserer Aktie. Im Laufe der letzten fünf Jahre (2014–2018) lag der durchschnittliche jährliche TSR bei 9,6 % und beweist damit erneut die Stärke unseres Geschäftsmodells.

Aktienkursentwicklung



Jährliche Gesamtrendite der alstria-Aktie (Dividende reinvestiert)



Quelle: alstria-Berechnung und Daten von der EPRA-Website.

Aktionärsstruktur

alstrias Aktien sind entsprechend der Definition der Deutsche Börse zu 100 % im Streubesitz. Mehr als 95 % der ausstehenden Aktien werden von institutionellen Investoren gehalten, vor allem von großen Pensionsfonds und spezialisierten Immobilieninvestoren. Ende des Jahres 2018 hielten alstrias Top-20-Investoren rund 60 % der ausstehenden Aktien. Geografisch sind rund 24 % der alstria-Aktionäre in den USA/Kanada und 21 % in Asien beheimatet. Europäische Investoren halten 55 % der Aktien, hiervon entfallen 16 % auf Frankreich, 10 % auf Großbritannien, 8 % auf Deutschland und 6 % auf die Niederlande. Die internationale Aktionärsstruktur verdanken wir dem REIT-Status unserer Gesellschaft, denn der REIT ist eine weltweit etablierte Marke für börsennotierte Immobilienunternehmen.



Aktienkennzahlen

		31. Dez. 2018	31. Dez. 2017
Aktienanzahl	in Tausend	177.416	153.962
<i>davon ausstehend</i>	<i>in Tausend</i>	177.416	153.962
Schlusskurs ¹⁾	in EUR	12,20	12,90
Marktkapitalisierung	in TEUR	2.164.475	1.986.110
Streubesitz	in %	100,0	100,0
		2018	2017
Durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (alle Börsen)	in TEUR	9.935	5.987
<i>davon XETRA</i>	in TEUR	5.042	3.578
Höchstkurs ¹⁾	in EUR	13,49	13,06
Tiefstkurs ¹⁾	in EUR	11,87	11,11

¹⁾Xetra-Schlusskurs.

Coverage von Analysten

Das Interesse der Analysten und Finanzjournalisten an der Entwicklung der alstria office REIT-AG blieb 2018 auf einem hohen Niveau. Insgesamt 20 Investmentbanken und Broker berichteten regelmäßig über die Entwicklung des Unternehmens. alstria zählt damit weiterhin zu den am besten analysierten Unternehmen im deutschen MDAX.

Investmentbanken und Analysten

Baader Bank	André Remke
Bankhaus Lampe	Dr. Georg Kanders
Bank of America/Merrill Lynch	Camille Bonnell
Berenberg Bank	Kai Klose
BHF Bank	Thomas Effler
Deutsche Bank	Markus Scheufler
Goldman Sachs	Jonathan Kownator
Hauck & Aufhäuser	Julius Stinauer
HSBC Trinkaus & Burkardt	Thomas Martin
Jeffries	Thomas Rothhäusler
J.P. Morgan	Tim Leckie
Kempen & Co	Mihail Tonchev
Kepler Cheuvreux	Thomas Neuhold
Metzler Equities	Jochen Schmitt
Morgan Stanley	Bart Gysens
NordLB	Michael Seufert
Solventis	Ulf van Lengerich
UBS	Osmaan Malik
Victoria Partners	Bernd Janssen
Warburg Research	Andreas Pläsier



Investor Relations-Aktivitäten

Im Jahr 2018 konzentrierten sich alstrias Investor Relations-Aktivitäten erneut darauf, Investoren, Finanzanalysten und die Wirtschaftspresse über die Entwicklung und das Marktumfeld des Unternehmens zu informieren. Management-Roadshows und die Teilnahme an zahlreichen Investmentkonferenzen in Europa und den USA gewährleisteten einen stetigen Dialog der Gesellschaft mit ihren Aktionären, der Presse und anderen Stakeholdern. Im Laufe des Jahres haben wir mehr als 280 Gespräche mit Investoren und Analysten im In- und Ausland geführt. In die Roadshow-Aktivitäten war neben dem Management auch unser Aufsichtsrat eingebunden, der Investoren für Gespräche rund um das Thema Corporate Governance zur Verfügung stand. Im Hinblick auf die teilweise Finanzierung unseres Unternehmens mit Kapitalmarktanleihen im Volumen von EUR 1 Mrd. ist auch der besondere Informationsbedarf unserer Investoren im Anleihemarkt ein integraler Bestandteil unserer IR-Aktivitäten.

Neben unserer Präsenz auf Roadshows und Konferenzen führten wir mit Analysten und Aktionären eine Reihe von Besichtigungen unserer Immobilien, insbesondere in Hamburg, Frankfurt und Berlin, durch. Digitale Kommunikation mit Investoren spielte für alstria schon immer eine wichtige Rolle. Jeder Interessierte ist eingeladen, über unsere Website per Live-Stream an der Präsentation der Jahres- und Quartalsergebnisse teilzunehmen. Darüber hinaus stehen alle relevanten Informationen jederzeit auf unserer Website www.alstria.de zur Verfügung.

Zusätzlich bieten wir einen direkten Chat auf der alstria-Website an, um die Kommunikation zwischen unserem Unternehmen und der interessierten Öffentlichkeit so effizient und einfach wie möglich zu gestalten.

CSR- PERFORMANCE



Bürohaus Albertusbogen Heerdter Lohweg 35, Düsseldorf

Das 37.600 m² Mietfläche umfassende Gebäude befindet sich in Düsseldorf und verfügt über moderne und effiziente Büroflächen. Das Objekt ist an mehrere Mieter vermietet.

Kategorie	Investment
Baujahr	1998
Mietfläche	37.600 m ²
Durchschn. Miete	EUR 11,50 je m ²
Gebäudewert	EUR 1.800 je m ²
Bewertungsrendite	8,3 %



NACHHALTIGES ENGAGEMENT

Nachhaltigkeit ist ein Teil
unserer Unternehmens-DNA.

UNSERE NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE

Unter Nachhaltigkeit verstehen wir die Maßnahmen, die wir ergreifen, um die ökologischen, sozialen und wirtschaftlichen Interessen unserer Stakeholdergruppen – Investoren, Mieter, Mitarbeiter und Kommunen, in denen wir tätig sind – langfristig zu fördern und zu schützen. Unser Nachhaltigkeitsansatz ist in jeder Entscheidung auf allen Ebenen des Unternehmens verankert. Wir sind überzeugt, dass Nachhaltigkeit ein Weg der stetigen Verbesserung und Innovation ist. Die Förderung eines nachhaltigen Portfolioinvestments wirkt sich positiv auf alle unsere Geschäftsfelder aus. Es führt zu mehr Mietanfragen, einer langsameren Gebäudeabnutzung, reduzierten Leerständen und niedrigeren Nebenkosten. Gleichzeitig tragen wir durch die energetische Sanierung unserer Gebäude dazu bei, den CO₂-Fußabdruck der Immobilienbranche zu reduzieren. Darüber hinaus ist unser Erfolg mehr als in jedem anderen Sektor direkt von den Standorten abhängig, an denen wir investieren. Daher haben wir ein Interesse an einer starken Entwicklung der lokalen Kommunen.



HIGHLIGHTS 2018

ZIA-Auszeichnung für CO₂-Konzept

für unser Konzept zur Umsetzung der
Klimaneutralität und zur Reduzierung
des CO₂-Fußabdrucks

ISS-oekom CSR Rating – PRIME

für das Erreichen der besten ESG-Ergebnisse
unter den Branchenteilnehmern

EPRA sBPR Gold Award

für erstklassige CSR-Berichterstattung

RE100 – kurz vor dem Ziel

98 % der Energie, die wir für die allgemein
genutzten Flächen in unserem Portfolio
und unsere eigenen Büros beschaffen,
stammt aus erneuerbaren Quellen

Mieterstrompool zahlt sich aus

Mit dem Ziel, die CO₂-Reduktion in unserer Wertschöpfungskette voranzutreiben, bieten wir unseren Mietern und Mitarbeitern Strom aus erneuerbaren Quellen zu den gleichen fairen Konditionen an, die wir beim großvolumigen Einkauf für unsere eigennutzten Büroflächen erhalten. Der Rahmenvertrag hat bereits positive Ergebnisse hervorgebracht, indem 2017 eine Einsparung der durch Mieter verursachten Emissionen um rund 17,3 % erzielt wurde.

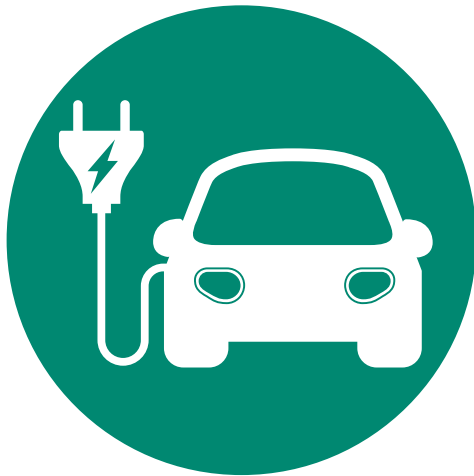
Diese Initiative wurde von der deutschen Immobilienbranche gewürdigt und 2017 mit dem „immobilienmanager-Award“ ausgezeichnet. Wir freuen uns, dass seither andere Unternehmen dieses Konzept aufgegriffen haben – je mehr desto besser.

› Weitere Informationen finden Sie auf www.mieterstrompool.de

Innovation ebnet den Weg zur klimafreundlichen Immobilie

Prädiktive Analysen, zusammen mit der rasanten Entwicklung der E-Mobilität und der Erzeugung und Speicherung von Energie in Gebäuden, werden zu CO₂-Einsparungen und Kostenreduktionen für unsere Mieter führen. Dabei werden technologische Neuentwicklungen wie intelligente Ladesäulen und Lasten- sowie Spitzenausgleichsmanagement zum Einsatz kommen.

Zu diesem Zweck haben wir 2018 die ersten Pilotprojekte mit Energie-Start-ups und Unternehmen zur Installation von Ladestationen für Elektrofahrzeuge in drei Gebäuden unseres Portfolios gestartet. Erste Voruntersuchungen haben gezeigt, dass solche Systeme zu einem geschätzten Einsparpotenzial von 10–20 % beim Energieverbrauch führen können.



Wo es einen BEEHIVE gibt, ist auch ein Zuhause für Bienen!

Seit 2018 vermieten wir zwei Dachterrassen mit Vorzugskonditionen an regionale Imker, um die Biodiversität in den Städten und vor allem die Bienenpopulation zu unterstützen. Die ersten 50 kg Honig wurden erfolgreich an unserem Frankfurter Hochhaus Kastor geerntet und unseren Mietern angeboten.



Gemeinnützige Projekte

2018 haben wir die humanitäre Arbeit der UNICEF gefördert, indem wir der Hilfsorganisation Vorzugskonditionen für ihre Mietverträge einräumten. Zudem haben wir EUR 30.000 für die neue Mietvereinbarung und den Einsatz der Kinderorganisation „Straßenkinderprojekte KIDS“ – ein ehemaliger Mieter der alstria – gespendet. Insgesamt haben wir eine Fläche von 3.552 m² an verschiedene kulturelle Einrichtungen, wie z. B. Theater und Galerien, vermietet.



› Weitere Informationen finden Sie im Nachhaltigkeitsbericht 2017 / 18.

WEITERE INFORMATIONEN FÜR AKTIONÄRE

Solmsstr. 27–37, Frankfurt

Das Gebäude in der Solmsstr. 27–37 ist ein Bürogebäude in Frankfurt und umfasst 29.800 m² vermietbare Fläche. Die Immobilie ist derzeit Teil des Entwicklungsportfolios von alstria.

Kategorie	Entwicklungsprojekt
Baujahr	2001
Mietfläche	29.800 m ²
Durchschn. Miete	EUR 14,80 je m ²
Gebäudewert	EUR 2.580 je m ²
Investitionen	EUR 440 je m ²



BERECHNUNG DER PORTFOLIORENDITE UND EPRA-KENNZAHLEN

Tabelle 1: alstria-Berechnung

in TEUR	31. Dez. 2018	31. Dez. 2017
Portfoliowert		
Investment Properties (bilanziell)	3.938.864	3.331.858
+ Wert eigengenutzter Immobilien	18.728	22.742
+ Zur Veräußerung gehaltene Immobilien	29.620	60.200
– Vorauszahlungen für Immobilien	–1.944	–5.500
Gesamter Portfoliowert (A)	3.985.268	3.409.300
Mieten		
Vertragsmieten (B)	196.967	202.002
– Grundstücksbetriebskosten (5 %)	–9.848	–10.100
= Netto-Vertragsmieten (C)	187.119	191.902
Rendite (in %) (B/A)	4,9	5,9
Netto-Rendite (in %) (C/A)	4,7	5,6

Tabelle 2: EPRA-Berechnung



in TEUR	31. Dez. 2018	31. Dez. 2017
Portfoliowert		
Investment Properties (bilanziell)	3.938.864	3.331.858
Zur Veräußerung gehaltene Vermögensgegenstände	29.620	60.200
Entwicklungsprojekte	–187.830	–263.860
Fertiggestellter Immobilienbestand	3.780.654	3.128.198
Geschätzte Kaufnebenkosten	245.743	203.333
Fertiggestellter Immobilienbestand (brutto) (A)	4.026.397	3.331.531
Mieten		
Vertragsmieten	196.967	202.002
Vertragsmieten der Entwicklungsprojekte	–2.175	–15.636
Vertragsmieten (exkl. Entwicklungsprojekte)	194.792	186.366
Mietfreie Zeiten	–12.524	–13.323
Annualisierte Cash-Mieteinnahmen	182.268	173.043
Grundstücksbetriebskosten	–19.378	–18.637
Annualisierte Netto-Cash-Mieteinnahmen (B)	162.890	154.407
Mietfreie Zeiten	12.524	13.323
Annualisierte „topped-up“ Nettomieteinnahmen (C)	175.414	167.730
EPRA-Nettorendite (in %) (B/A)	4,0	4,6
EPRA-„topped-up“-Nettorendite (in %) (C/A)	4,4	5,0

Tabelle 3: Colliers-Berechnung¹⁾

in TEUR	31. Dez. 2018	31. Dez. 2017
Portfoliowert		
Investment Properties (bilanziell)	2.333.037	1.944.758
Akquirierte Immobilien ¹⁾	0	0
Wert eigengenutzter Immobilien	14.257	20.132
Gesamter Portfoliowert	2.347.294	1.964.890
Wert des JV (100 %)	0	0
Nettowert des Portfolios	2.347.294	2.353.168
Akquisitionskosten	154.397	129.958
Investitionen	205.555	140.647
Bruttowert des Portfolios (A)	2.707.246	2.623.773
Mieten		
Anfangsmieten	103.457	102.044
Grundstücksbetriebskosten	–6.978	–6.389
Netto-Anfangsmieten (B)	96.479	95.655
Mietreversion	33.528	25.199
Geschätzte Nettomieten (C)	130.007	120.854
Colliers Netto-Anfangsrendite (in %) (B/A)	3,56	4,28
Colliers Revisions-Rendite (in %) (C/A)	4,79	5,41
Colliers Äquivalent-Rendite (in %)	4,62	5,20

¹⁾ Teilportfolio siehe S. 38–45.

Tabelle 4: Savills-Berechnung¹⁾

in TEUR	31. Dez. 2018	31. Dez. 2017
Portfoliowert		
Investment Properties (bilanziell)	1.558.831	1.381.600
Wert eigengenutzter Immobilien	4.471	2.610
Gesamter Portfoliowert	1.563.302	1.384.210
Akquisitionskosten	117.800	104.172
Investitionen	65.742	24.947
Bruttowert des Portfolios (A)	1.746.844	1.513.329
Mieten		
Anfangsmiete	82.162	89.605
Grundstücksbetriebskosten	–7.810	–4.628
Marktmiete (B)	74.353	84.977
Mietreversion	15.271	2.952
Potenzialmiete (C)	89.623	87.929
Nettoanfangsrendite (Ist-Miete) (in %) (B/A)	4,26	5,62
Nettoanfangsrendite (Potenzialmiete) (in %) (C/A)	5,13	5,81
Savills Äquivalent-Rendite (in %)	4,83	5,49

¹⁾ Teilportfolio siehe S. 38–45.

Tabelle 5: EPRA-NAV je Aktie 

in TEUR	31. Dez. 2018	31. Dez. 2017
NAV (IFRS-Eigenkapital)	2.684.087	1.954.660
Aktienanzahl „A“ (ausstehende Aktien)	177.416	153.962
NAV je Aktie (in EUR)	15,13	12,70
Effekt der Ausübung von Optionen, Wandelanleihen und anderen Eigenkapitalinstrumenten	0	101.029
„Neue“ Aktien „B“	0	7.987
Aktien A+B	177.416	161.949
Verwässerter NAV, nach Ausübung von Optionen, Wandelanleihen und anderen Eigenkapitalinstrumenten	2.684.087	2.055.689
Verwässerter NAV je Aktie (EUR)	15,13	12,69
Bewertungsanpassung der zu Finanzzwecken gehaltenen Immobilien (gem. Kostenmodell nach IAS 16)	1.144	1.693
Marktwert von Finanzinstrumenten	394	940
EPRA-NAV	2.685.625	2.058.322
EPRA-NAV je Aktie (in EUR)	15,14	12,71
Marktwert von Finanzinstrumenten	-394	-940
Marktwertanpassungen von Verbindlichkeiten	-30.619	-40.661
EPRA-NNNAV	2.654.612	2.016.721
EPRA-NNNAV je Aktie (in EUR)	14,96	12,45

Tabelle 6: EPRA-Ergebnis & Ergebnis je Aktie 

in TEUR	2018	2017
Ergebnis nach IFRS	527.414	296.987
(a) Wertveränderungen der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien, Entwicklungsprojekte und anderen Anlagen	-398.954	-181.492
(b) Gewinne / Verluste aus dem Verkauf von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien, Entwicklungsprojekten und anderen Anlagen	-14.887	-19.693
(c) Steuern aus dem Verkauf von Immobilien	0	139
(d) Wertveränderungen des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten	-2.452	41.315
(e) Kosten des Aktientausches	0	930
(f) Latente Steuern der EPRA-Anpassungen	0	0
(g) Anpassungen wie oben (a) bis (c) in Bezug auf Joint Ventures	0	-30.121
(h) Minderheitenanteile der Anpassung	-2.813	-3.080
EPRA-Ergebnis	108.307	104.984
EPRA-Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,62	0,68

Tabelle 7: EPRA-Leerstandsrate 

in TEUR	31. Dez. 2018	31. Dez. 2017
Geschätzte Miete	218.127	199.741
Geschätzte Miete des Leerstands	21.110	18.684
Leerstandsrate (in %)	9,7	9,4

Tabelle 8: EPRA-Kostenquote 

in TEUR	2018	2017
Administrative / operative Aufwendungen nach IFRS	-48.898	-43.493
Betriebsaufwand	28	236
Objektverwaltung	5.594	5.943
Sonstige Erträge / Kosten zur Deckung von Verwaltungskosten	0	0
Anteilige Joint-Venture-Aufwendungen	-79	-499
Abziehen:		
Abschreibungen auf als Sachanlagen gehaltene Immobilien	298	105
Erbbauzinsen	0	0
EPRA-Kosten (inkl. Leerstandskosten) (A)	-43.057	-37.708
Leerstandskosten	7.482	6.201
EPRA-Kosten (exkl. Leerstandskosten) (B)	-35.575	-31.507
Mieterlöse abzüglich Erbbauzinsen	193.193	193.680
Abzüglich: Gebühren und Umlagen, die im Umsatz enthalten sind	-5.594	-5.943
Zuzüglich: Anteil an Joint Ventures	0	1.023
Mieteinnahmen (C)	187.599	188.761
EPRA-Kostenquote (in %) (inkl. Leerstandskosten) (A / C)	23,0	19,6
EPRA-Kostenquote (in %) (exkl. Leerstandskosten) (B / C)	19,0	16,4

KAUFEN, MANAGEN, VERKAUFEN

ERZIELTE RENDITEN 2006–2018

12 JAHRE ERFOLGSGESCHICHTE



Tabelle 9: Interne Rendite (vor Fremdkapitaleinsatz) 2006–2018

Adresse	Stadt	Region	Kaufdatum	Verkaufsdatum	Vermietbare Fläche (in m ²)	Brutto-kaufpreis ¹⁾ (in TEUR)	Erzielte Miete ²⁾ (in TEUR)	Investitionen (in TEUR)	Verkaufserlös (in TEUR)	Gesamter Überschuss (in TEUR)	Interne Rendite (in %)
Jagenbergstr. 1	Neuss	Rhein-Ruhr	1.10.2007	31.12.2018	20.400	49.660	30.644	3.804	23.400	145	0,0
Gathe 78	Wuppertal	Rhein-Ruhr	1.10.2007	01.01.2019	8.400	11.331	10.827	1.535	9.120	6.883	5,9
Washingtonstr. 16	Dresden	Sonstige	1.10.2007	31.12.2018	20.500	16.801	12.715	3.535	28.080	20.066	8,7
Harburger Ring 17	Hamburg	Hamburg	1.10.2007	31.08.2018	3.600	3.392	2.260	4.352	10.000	4.486	8,3
Lötzeener Str. 3	Bremen	Sonstige	01.11.2015	30.06.2018	5.000	3.445	803	98	3.600	749	7,4
Eschersheimer Landstr. 55	Frankfurt/Main	Rhein-Main	01.11.2015	31.03.2018	8.700	27.300	3.018	606	44.000	19.112	20,1
Frankfurter Str. 71–75	Eschborn	Rhein-Main	01.11.2015	31.01.2019	6.700	15.700	2.500	206	16.200	2.794	5,9
Doktorweg 2–4	Detmold	Rhein-Ruhr	01.04.2008	31.12.2017	9.800	8.569	4.889	699	11.300	6.921	7,5
Carl Benz Str. 15	Ludwigsburg	Stuttgart	01.11.2015	30.08.2017	32.500	19.300	2.764	294	19.600	2.770	6,3
Vichystr. 7–9	Bruchsal	Stuttgart	01.11.2015	30.08.2017	20.200	12.600	1.668	347	13.400	2.121	8,4
Grosse Bleichen 1 (JV, 49 %)	Hamburg	Hamburg	01.01.2010	31.08.2017	18.300	31.164	11.912	5.774	83.300	58.274	17,3
Zellescher Weg 18–25a	Dresden	Sonstige	01.04.2006	31.01.2017	6.539	8.576	7.977	183	10.500	9.718	11,1
Feldstr. 16	Weiterstadt	Rhein-Main	01.11.2015	31.12.2016	14.200	6.700	385	33	7.350	1.002	15,1
Gutenbergstr. 1	Ismaning	München	01.11.2015	31.12.2016	12.200	12.800	917	465	14.100	1.752	13,9
Oskar-Messter-Str. 22a–24a	Ismaning	München	01.11.2015	31.12.2016	12.400	16.700	1.445	8	18.400	3.137	19,0
Nägelsbachstr. 26	Erlangen	Sonstige	01.11.2015	31.12.2016	11.600	18.500	1.526	949	11.200	-6.722	-36,8
Lina-Ammon-Str. 19	Nürnberg	Sonstige	01.11.2015	31.12.2016	11.200	15.100	1.191	0	15.100	1.191	8,0
Richard-Wagner-Platz 1	Nürnberg	Sonstige	01.11.2015	31.12.2016	6.800	14.400	1.106	221	17.000	3.485	24,5
Bahnhofstr. 1–5	Heilbronn	Stuttgart	01.11.2015	30.11.2016	14.700	28.400	2.224	654	33.650	6.820	24,3
An den Treptowers 3	Berlin	Berlin	01.11.2015	30.09.2016	85.400	209.300	12.188	965	228.431	30.354	14,7
Ludwig-Erhard-Str. 49	Leipzig	Sonstige	01.04.2006	30.09.2016	6.290	10.307	7.746	267	9.450	6.622	6,9
Taunusstr. 34–36	München	München	01.11.2015	31.08.2016	11.200	26.400	1.404	28	26.830	1.806	6,9
Wandsbeker Chaussee 220	Hamburg	Hamburg	01.10.2007	30.06.2016	3.156	5.671	3.026	226	5.920	3.049	6,4
Max-Eyth-Str. 2	Dortmund	Rhein-Ruhr	01.10.2007	31.12.2016	7.042	7.791	434	73	4.625	-2.805	-5,1
Landshuter Allee 174	München	München	05.06.2007	30.06.2016	7.151	11.342	3.071	1.849	14.000	3.881	4,3
Hofmannstr. 51	München	München	01.04.2007	30.06.2016	22.151	41.764	21.009	782	44.987	23.450	6,2
Dieselstr. 18	Ditzingen	Stuttgart	01.04.2007	25.06.2016	9.639	3.100	0	8.986	13.395	1.309	34,1
Emil-von-Behring-Str. 2	Frankfurt/Main	Rhein-Main	01.04.2007	31.12.2015	9.308	15.370	9.254	3.696	12.800	2.988	2,9
Arnulfstr. 150	München	München	01.04.2006	31.12.2015	5.871	16.258	8.074	138	16.500	8.177	6,6
Halberstädter Str. 17	Magdeburg	Sonstige	01.04.2006	30.11.2015	7.527	10.417	5.089	304	6.200	568	0,8
Siemensstr. 31–33	Ditzingen	Stuttgart	01.04.2007	01.11.2015	15.051	28.620	12.097	900	22.300	4.878	2,5
Englische Planke 2	Hamburg	Hamburg	01.04.2011	31.12.2014	4.623	12.065	2.804	431	15.530	5.838	15,2
Hamburger Str. 43–49	Hamburg	Hamburg	28.12.2006	30.11.2014	21.777	36.010	18.227	401	41.662	23.478	9,1

¹⁾Inkl. 6 % Transaktionskosten.

²⁾Inkl. 5 % Grundstücksbetriebskosten.

Tabelle 9: Interne Rendite (vor Fremdkapitaleinsatz) 2006–2018

Adresse	Stadt	Region	Kaufdatum	Verkaufsdatum	Vermietbare Fläche (in m ²)	Brutto-kaufpreis ¹⁾ (in TEUR)	Erzielte Miete ²⁾ (in TEUR)	Investitionen (in TEUR)	Verkaufserlös (in TEUR)	Gesamter Überschuss (in TEUR)	Interne Rendite (in %)
Spitzweidenweg 107	Jena	Sonstige	03.03.2008	31.10.2014	2.880	1.993	1.064	106	1.415	380	3,7
Ernstthaldenstr. 17	Stuttgart	Stuttgart	03.03.2008	31.05.2014	2.472	2.714	1.663	662	3.300	1.587	10,0
Max-Brauer-Allee 41–43	Hamburg	Hamburg	01.06.2008	31.03.2014	3.226	4.569	1.665	852	6.150	2.395	7,2
Joliot-Curie-Platz 29–30	Halle	Sonstige	02.05.2008	31.12.2013	1.080	1.325	475	19	610	-259	-5,3
Bornbarch 2–12	Norderstedt	Hamburg	01.05.2012	31.12.2013	12.351	6.466	1.357	660	10.320	4.552	68,8
Johannesstr. 164–165	Erfurt	Sonstige	01.04.2006	31.10.2013	5.846	8.127	3.791	187	5.850	1.328	2,7
Am Roten Berg 5	Erfurt	Sonstige	03.03.2008	31.07.2013	5.284	2.756	791	35	1.060	-940	-9,7
Schweinfurter Str. 4	Würzburg	Sonstige	01.01.2007	30.06.2013	5.076	7.950	2.875	161	4.530	-706	-1,9
Helene-Lange-Str. 6/7	Potsdam	Sonstige	01.04.2006	30.06.2013	3.292	6.866	2.705	232	5.700	1.307	3,0
Kanalstr. 44	Hamburg	Hamburg	03.03.2008	31.05.2013	8.094	10.854	4.624	488	15.000	8.281	14,3
Lothar-Streit-Str. 10b	Zwickau	Sonstige	01.04.2006	23.05.2013	1.034	1.583	599	30	350	-665	-11,6
Benrather Schlossallee 29–33	Düsseldorf	Rhein-Ruhr	01.04.2008	01.02.2013	4.941	8.684	2.614	510	7.620	1.040	2,7
Zwinglistr. 11/13	Dresden	Sonstige	03.03.2008	31.12.2012	2.924	1.982	725	31	2.640	1.352	15,4
Schopenstehl 24	Hamburg	Hamburg	01.08.2009	30.06.2012	2.122	3.509	498	999	5.040	1.031	8,0
Am Gräslein 12	Nürnberg	Sonstige	01.04.2006	31.03.2012	2.708	3.769	1.344	71	3.400	904	4,3
Poststr. 11	Hamburg	Hamburg	01.06.2006	30.03.2012	7.356	36.302	5.211	30.100	120.839	59.648	17,0
Bertha-von-Suttner-Platz 17	Bonn	Rhein-Ruhr	01.04.2006	30.09.2011	1.388	1.624	990	50	2.100	1.416	16,7
Kümmellstr. 5–7	Hamburg	Hamburg	01.06.2006	09.11.2010	15.666	26.325	6.094	305	25.279	4.744	4,6
Lenhartzstr. 28	Hamburg	Hamburg	01.06.2006	09.11.2010	1.131	1.788	466	23	4.221	2.875	28,8
Schloßstr. 60	Hamburg	Hamburg	01.06.2006	22.09.2010	11.945	15.141	4.009	200	17.001	5.669	9,1
Steckelhörn 12	Hamburg	Hamburg	01.06.2006	22.09.2010	14.720	36.616	7.797	390	35.200	5.992	4,2
Gänsemarkt 36	Hamburg	Hamburg	01.06.2006	31.03.2010	20.900	66.341	12.889	644	68.700	14.603	5,5
Gorch-Fock-Wall 15, 17	Hamburg	Hamburg	01.06.2006	31.03.2010	7.700	16.013	3.368	168	15.500	2.686	4,3
Eserwallstr. 1–3	Augsburg	Sonstige	01.04.2006	31.12.2009	5.564	10.583	2.510	126	10.556	2.358	7,7
Rheinstr. 23	Darmstadt	Rhein-Main	01.04.2006	31.12.2009	2.696	5.060	1.132	57	4.197	212	1,5
Mecumstr. 10	Düsseldorf	Rhein-Ruhr	01.04.2006	31.12.2009	8.638	21.452	4.377	219	18.128	834	1,4
Vahrenwalder Str. 133	Hannover	Sonstige	01.04.2006	31.12.2009	7.142	16.869	3.529	176	18.587	5.071	10,2
Bonner Str. 351/351a	Köln	Rhein-Ruhr	01.04.2006	31.12.2009	10.907	23.192	5.259	263	21.736	3.541	5,4
Steubenstr. 72–74	Mannheim	Rhein-Main	01.04.2006	31.12.2009	4.070	7.898	1.896	95	7.844	1.748	7,6
Regensburger Str. 223–231	Nürnberg	Sonstige	01.04.2006	31.12.2009	8.938	15.489	3.582	179	14.877	2.791	6,3
Poststr. 51	Hamburg	Hamburg	01.06.2006	07.10.2009	1.681	7.347	1.283	64	6.500	372	1,8
Eppendorfer Landstr. 59	Hamburg	Hamburg	01.06.2006	30.09.2009	3.293	7.423	1.228	61	6.622	365	1,7
Ottenser Marktplatz 10/12	Hamburg	Hamburg	01.06.2006	30.09.2009	934	2.687	470	24	2.375	134	1,8
Marburger Str. 10	Berlin	Berlin	01.04.2008	29.09.2009	6.219	13.155	747	37	12.950	504	3,9
Gorch-Fock-Wall 11	Hamburg	Hamburg	01.06.2006	30.06.2009	8.693	20.405	2.886	144	19.600	1.936	3,3
Nikolaistr. 16	Leipzig	Sonstige	01.01.2007	30.11.2008	1.191	2.438	363	18	2.000	-93	-2,0
Düsternstr. 10	Hamburg	Hamburg	01.06.2006	31.10.2008	2.156	4.463	583	29	4.950	1.040	11,6
Osterbekstr. 96	Hamburg	Hamburg	01.06.2006	30.09.2008	7.393	10.067	1.126	56	11.000	2.003	9,9
Richard-Strauß-Allee 10–14 a	Wuppertal	Rhein-Ruhr	01.04.2006	13.07.2007	1.258	1.394	139	7	1.545	284	21,3
Schellenbecker Str. 15–21	Wuppertal	Rhein-Ruhr	01.04.2006	13.07.2007	1.854	1.944	177	9	2.155	379	20,5
Gesamt					686.690	1.200.015	304.097	81.295	1.379.376	400.999	7,5

¹⁾Inkl. 6 % Transaktionskosten.²⁾Inkl. 5 % Grundstücksbetriebskosten.

VALUATION REPORT

alstria office REIT-AG
as at 31 December 2018

The Directors

alstria office REIT-AG
Steinstraße 7
20095 Hamburg
Germany

Prepared by

Colliers International
Valuation UK LLP
50 George Street
London W1U 7GA

For the attention of Olivier Elamine and Alexander Dexne

Dear Sirs

alstria office REIT-AG (THE 'COMPANY')
A PORTFOLIO OF 73 PROPERTIES (THE 'PORTFOLIO')
VALUATION DATE: 31 DECEMBER 2018

Introduction

In accordance with the instruction letter dated 1 November 2018, forming Appendix II to this report, we have considered the 73 properties owned by the Company referred to in Appendix III to this report, in order to provide you with our opinion of the Fair Value of the Portfolio, as at 31 December 2018. The purpose of this valuation is for use in the Company's balance sheets, debt covenant calculation and inclusion within the Company's financial year end accounts.

This report should be read in conjunction with the individual property reports prepared by us at the time of each acquisition.

We have pleasure in presenting our report.

Status of valuer and conflicts of interest

The properties have been valued by suitably qualified surveyors who fall within the requirements as to competence as set out in PS 2 of the RICS Valuation – Global Standards (incorporating the International Valuation Standards) July 2017 (the 'Red Book') issued by the Royal Institution of Chartered Surveyors (the 'RICS') and who are valuers registered in accordance with the RICS Valuer Registration Scheme ('VRS').

We confirm that Colliers International complies with the requirements of independence and objectivity under PS 2 and that we have no conflict of interest in acting on the Company's behalf in this matter. We confirm that we have undertaken the valuations acting as independent valuers, qualified for the purpose of this instruction.

Compliance with RICS valuation standards

We confirm the valuations have been made in accordance with the appropriate sections of the Valuation Standards ('VS') contained within the 'Red Book' prepared by the RICS.

The International Valuation Standards Council ('IVSC') publishes and periodically reviews the International Valuation Standards ('IVS'), which set out internationally accepted, high level valuation principles and definitions. These have been adopted and supplemented by the RICS, and are reflected in Red Book editions. Thus, the RICS considers that a valuation that is undertaken in accordance with the Red Book will also be compliant with IVS.

We confirm that our valuation complies with the requirements of IAS 40 – Investment Property. Where an entity opts to account for investment property using the Fair Value model, IVSC considers that the requirements of the model are met by the Valuer adopting Fair Value.

We further confirm that our methodology complies with IFRS 13 with regards to transaction costs.

IFRS 13 states:

The price in the principal (or most advantageous) market used to measure the Market Value of the asset or liability shall not be adjusted for transaction costs. Transaction costs shall be accounted for in accordance with other IFRSs. Transaction costs are not characteristic of an asset or a liability; rather they are specific to a transaction and will differ depending on how an entity enters into a transaction for the asset or liability.

1. The standard valuation methodology allows for purchaser's costs to be added to the market value to arrive at a gross market value so that a net return to the purchaser can be calculated. Comparables are analysed in this way so there is uniformity across the market. As such the Fair Value reported reflects the actual price paid and does not include purchase or disposal costs.
2. The net yields that are adopted are based upon the net return to the purchaser which includes their costs. This is logical as the purchaser would wish to reflect his total acquisition costs in determining his actual return.
3. The example below illustrates the approach:

Actual Market Transaction (example)

Sale Price	€25,000,000
Purchaser's costs at 6 %	€1,500,000
Net passing income	€1,250,000
Analysed net initial yield	4.72 % Net annual income / (Sale price + purchaser's costs)

Valuation Approach Using Net Initial Yield

Net passing income	€1,250,000
Net initial yield adopted	4.72 % derived from the analysis of market transaction
Capitalisation of net income using Net Initial Yield	€26,500,000
Deduction of purchaser's costs to arrive at Market Value	€25,000,000 Market Value is equivalent to 'unadjusted transaction price in the market' – and is not adjusted for disposal costs.

Our General Assumptions and Definitions form *Appendix I* to this report and include the definitions for Fair Value, Market Value and Market Rent.

Sources of information

We have relied upon the information provided to us, which is identified, together with the source, in the relevant sections of this report.

Unless stated otherwise, we have assumed that the information provided is accurate and that we have been supplied with all the information that has a material effect upon the value of the individual properties.

Furthermore, we have assumed that any information supplied can, if necessary, be verified. Should any of the information provided be found to be inaccurate or incomplete there could be an unspecified impact upon value.

Inspections

All Properties are subject to a full inspection at the time of acquisition and are then subject to a full inspection on a rolling basis as required for the annual year end valuations. Approximately one third of the Portfolio is inspected each year.

The following properties were inspected in September 2018:

Asset Number	Asset	City
2023	Steinstraße 10	Hamburg
2024	Alte Königstraße 29–39	Hamburg
2025	Amsinckstraße 28	Hamburg
2026	Amsinckstraße 34	Hamburg
2027	Basselweg 73	Hamburg
2028	Besenbinderhof 41	Hamburg
2029	Buxtehuder Straße 9, 9a, 11, 11a	Hamburg
2032	Ernst-Merck-Straße 9	Hamburg
2053	Steinstraße 5–7	Hamburg
2054	Friedrichstraße 19	Düsseldorf
2057	Arndtstraße 1	Hannover
2063	Epplestraße 225	Stuttgart
2069	Werner-von-Siemens-Platz 1	Laatzen
2109	Am Wehrhahn 33, Oststraße 10, Cantadorstraße 3	Düsseldorf
2110	Georg-Glock-Straße 18	Düsseldorf
2111	Ivo-Beucker-Straße 43	Düsseldorf
2112	Stresemannallee 30	Frankfurt am Main
2113	Siemensstraße 9	Neu-Isenburg
2120	Karlstraße 123–127	Düsseldorf
2171	Gasstraße 18	Hamburg
2186	Sonninstraße 24–28	Hamburg
2187	Eichwiesenring 1	Stuttgart
2188	Taunusstraße 45–47	Frankfurt am Main
2189	Gustav-Nachtigal-Straße 5	Wiesbaden
2190	Schinkestraße 20	Berlin

With regard to those properties that were not inspected, the Company has confirmed to us that since our last inspections there have been no material changes to the physical attributes of the properties and their surrounding areas that could impact upon their value, other than those that may have been disclosed as part the valuation process. Our Valuation is therefore made on the assumption that this is correct.

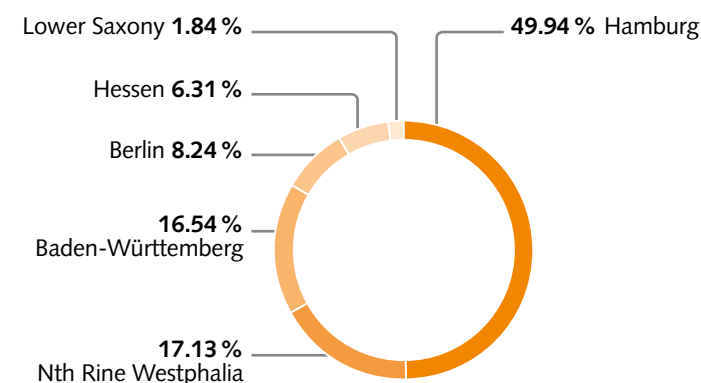
The portfolio and its location

The Portfolio comprises 73 investment properties, predominately offices, located throughout Germany. The regional location profile of the Portfolio by Fair Value across Germany by State is illustrated below. It can be seen that the three largest concentrations of investment property are held in the City of Hamburg (49.94 %), North Rhine Westphalia (17.13 %) and Baden-Württemberg (16.54 %). Properties are in the most part located in or close to the business districts of the following cities: Berlin, Düsseldorf, Essen, Frankfurt am Main, Hamburg, Hannover, Karlsruhe, Köln, Laatzen, Mannheim, Neu-Isenburg, Stuttgart, and Wiesbaden.

The following five assets have been purchased during 2018:

Asset Number	Asset	City
2186	Sonninstraße 24–28	Hamburg
2187	Eichwiesenring 1	Stuttgart
2188	Taunusstraße 45–47	Frankfurt am Main
2189	Gustav-Nachtigal-Straße 5	Wiesbaden
2190	Schinkestraße 20	Berlin

alstria office REIT-AG: Fair Value by Federal State



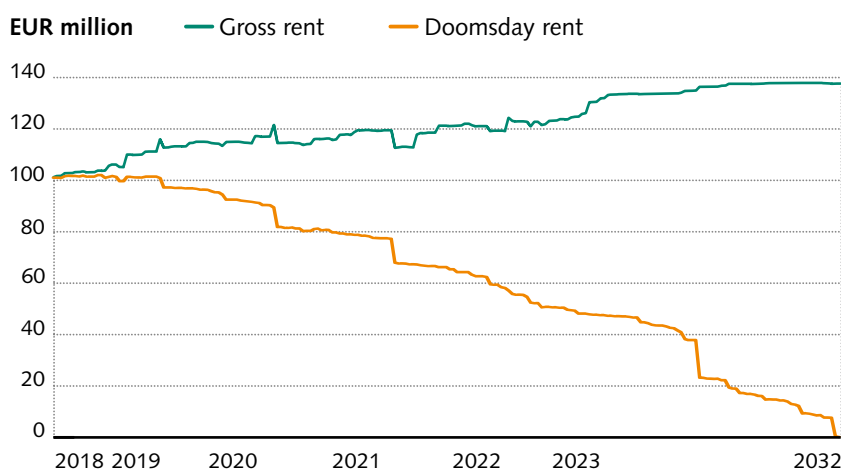
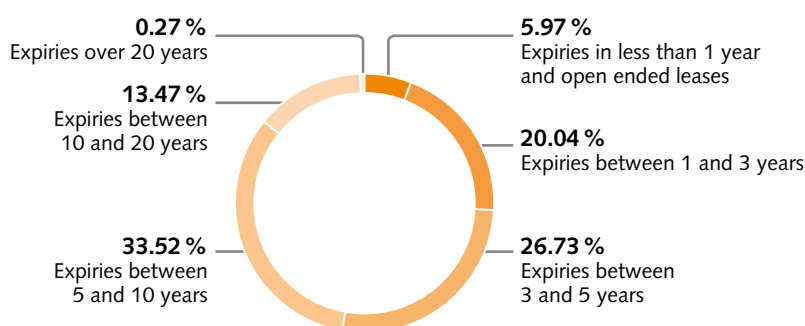
The following two assets have been sold during 2018:

Asset Number	Asset	City
2017	Gathe 78 / Karlstraße 13 / Freidrichstraße 39	Wuppertal
2055	Harburger Ring 17	Hamburg
2066	Washingtonstraße 16/16a	Dresden
2071	Jagenbergstraße 1	Neuss

alstria office REIT-AG December 2018: Gross Rent by Lease Expiry

An analysis of the lease expiry terms demonstrates that the majority of the income is secured for the following periods:

Portfolio Lease Expiry Profile	Gross Passing Rent (€)	Percentage %
Expiries in less than 1 year and open ended leases	6,180,768	5.97
Expiries between 1 and 3 years	20,734,368	20.04
Expiries between 3 and 5 years	27,652,716	26.73
Expiries between 5 and 10 years	34,678,044	33.52
Expiries between 10 and 20 years	13,934,712	13.47
Expiries over 20 years	275,988	0.27



To illustrate the strength of the income over the life span of the Portfolio the graph shows tenancies in the current income stream pattern until June 2036 with the red line depicting how this would decline if no leases were renewed. The positive aspect of this analysis is that the decline is broadly even with no occurrence of sudden falls albeit that towards the end of 2018, 2020, 2021 and 2026 the decline of gross income is greater than the average.

Floor areas

In accordance with the instruction letter, we have not measured the properties and have relied upon the floor areas and car parking stated in the most recent tenancy schedule provided by the Company. Nevertheless, during the course of our inspections we did seek to ensure, where possible, that the areas provided were broadly consistent with the accommodation inspected. We are not aware of any major inconsistencies in this regard but would emphasise that we cannot provide any warranty as to the accuracy of the floor areas provided.

Tenure

We have been provided with the following reports, which we have had regard to in arriving at our opinions of value:

Title	Date
Due Diligence Report	12 December 2005
Draft Due Diligence Report	26 September 2006
Summary of Major Findings	27 September 2005
Legal Due Diligence Report	26 September 2006
Preliminary Legal and tax Due Diligence Report	28 September 2006
Legal Due Diligence Report	24 October 2006
Legal Due Diligence Report	16 July 2007
Legal Due Diligence Report	31 October 2007
Draft Preliminary Key Issues Report for Legal Due Diligence	14 November 2007
Red Flag List of Legal Due Diligence	14 December 2007
Preliminary Legal Due Diligence Report	1 April 2008
Draft Preliminary Key Issues List	8 December 2010
Draft Preliminary Key Issues List	25 January 2011
Legal Due Diligence Report – third draft	6 June 2011
Preliminary Key Issues List	18 July 2011
Legal Due Diligence Report	12 February 2012
Final Key Issues List	21 May 2013
Due Diligence Report	24 June 2013
Legal Due Diligence Report	16 September 2014
Provisional Due Diligence Report	10 November 2015

The above reports were prepared by the Company's lawyers: Alpers & Stenger, Hogan Lovells, Freshfields Bruckhaus Deringer, and trüon Rechtsanwälte. Our valuations assume that, with the exception of the matters disclosed within the aforementioned reports, there are no unusual, onerous or restrictive covenants in the titles which are likely to affect the value.

Lettings

We have relied upon the letting details contained within the following reports prepared by the Company's lawyers Alpers & Stenger, Hogan Lovells, Freshfields Bruckhaus Deringer, and trüon Rechtsanwälte:

Title	Date
Due Diligence Report	12 December 2005
Draft Due Diligence Report	26 September 2006
Summary of Major Findings	27 September 2005
Legal Due Diligence Report	26 September 2006
Preliminary Legal and tax Due Diligence Report	28 September 2006
Legal Due Diligence Report	24 October 2006
Legal Due Diligence Report	16 July 2007
Legal Due Diligence Report	31 October 2007
Draft Preliminary Key Issues Report for Legal Due Diligence	14 November 2007
Red Flag List of Legal Due Diligence	14 December 2007
Preliminary Legal Due Diligence Report	1 April 2008
Draft Preliminary Key Issues List	8 December 2010
Draft Preliminary Key Issues List	25 January 2011
Legal Due Diligence Report – third draft	6 June 2011
Preliminary Key Issues List	18 July 2011
Legal Due Diligence Report	12 February 2012
Final Key Issues List	21 May 2013
Due Diligence Report	24 June 2013
Legal Due Diligence Report	16 September 2014
Provisional Due Diligence Report	10 November 2015

In circumstances where there have been tenant changes we have relied solely upon the summary letting details provided by the Company. We have assumed all tenant information provided to be accurate, up-to-date and complete.

Rent roll

We have been provided with rent rolls effective as at 31 December 2018 which we have relied upon in arriving at our opinions of Fair Value. We have assumed all information provided to be accurate, up-to-date and complete.

The Company currently occupies office accommodation in three properties:

- › 2053: Steinstraße 5–7, Hamburg
- › 2118: Elisabethstraße 5–11, Düsseldorf
- › 2176: Rankestraße 17/Schaperstraße 12–13, Berlin

For each of these properties we have agreed to make a Special Assumption that the Company occupy the accommodation on a typical commercial Fach und Dach lease terms for a term of 5 year commencing on the valuation date, and are paying a Market Rent. This Special Assumption is made on the basis that the Company undertakes to enter into such a lease should either of these properties be sold.

Condition

We have not carried out building surveys of the properties and neither have we tested the drainage or service installations in the buildings as this was outside the scope of our instructions. If there is significant capital expenditure required on a property this sum will have been identified from either the technical due diligence reports referred to below or notified to us by the Company, and deducted from the value reported. At an aggregate level we have made a CAPEX deduction for identified refurbishment and redevelopment works in the sum of €182,129,475 in our valuation. This sum is allocated for the period 2019 to 2021 and includes €27,037,286 and €35,685,381 and €36,129,000 for major redevelopment works at Epplestraße 225, Stuttgart, Carl-Reiß-Platz 1–5, Mannheim and Gustav-Nachtigal-Straße 3, Wiesbaden respectively. The total cost of repair measures corresponds to a share of 7.8 % measured by the combined portfolio value.

Additionally, the Company has provided us with details of CAPEX identified for the reletting of various accommodation, for example, fit out works to office accommodation. At an aggregate level we have made a CAPEX deduction for reletting associated works in the sum of €23,425,159 in our valuation.

The total CAPEX deducted is €205,554,634.

We have been provided with the following reports prepared on the Company's behalf by URS Deutschland GmbH (URS):

Title	Date
Technical Due Diligence Report	19 December 2005
Technical and Environmental Due Diligence Assessment	25 August 2006
Intermediate Environmental Bullet Point Report	9 October 2006
Structural Property Survey	19 October 2006
Technical Due Diligence Report	29 December 2006
Technical and Environmental Due Diligence Assessment Revised Final Report	7 November 2007
Technical and Environmental Due Diligence Assessment	13 November 2007
Technical and Environmental Due Diligence Assessment Reports	21 December 2007
Technical and Environmental Due Diligence Assessments	22 December 2007
Technical and Environmental Due Diligence Assessments	31 August 2010

Additionally, we have been provided with the following reports, prepared on behalf of the Company, either by ARGOS Projektmanagement GmbH, Albrings Muller AG, Acht, Arcadis, Valteq or Drees & Sommer:

Title	Date
Technical Due Diligence Assessment	1 April 2008
Technical and Environmental Due Diligence Draft Report	28 July 2011
Quick Check – Technical Due Diligence Report	2 April 2011
Technical Due Diligence Quick Check Report	5 April 2011
Technical Due Diligence Schedule	6 April 2011
Technical Due Diligence Schedule	7 April 2011
Technical Due Diligence Report (Red-Flag-DD)	12,13 & 14 February 2012
Technical Due Diligence Report (Red Flag Report)	24 April 2013
Technical Due Diligence Report	26 June 2013
Technical Due Diligence Report	28 July 2013
Technical Due Diligence Report	4 September 2014
Technical Due Diligence Report	23 November 2014
Technical Due Diligence	11 December 2017
Technical Due Diligence	14 December 2017
Technical Due Diligence (DRAFT)	30 July 2018
Technical Due Diligence (DRAFT)	10 August 2018

Environmental matters

We have been provided with the following reports, prepared on the Company's behalf by URS Deutschland GmbH (URS), which we have relied upon in arriving at our opinions of value:

Title	Date
Technical Due Diligence Report	19 December 2005
Technical and Environmental Due Diligence Assessment	25 August 2006
Intermediate Environmental Bullet Point Report	9 October 2006
Structural Property Survey	19 October 2006
Technical Due Diligence Report	29 December 2006
Technical and Environmental Due Diligence Assessment Revised Final Report	7 November 2007
Technical and Environmental Due Diligence Assessment	13 November 2007
Technical and Environmental Due Diligence Assessment Reports	21 December 2007
Technical and Environmental Due Diligence Assessments	22 December 2007
Technical and Environmental Due Diligence Assessments	31 August 2010

Additionally, we have been provided with the following reports, prepared on behalf of the Company, either by ARGOS Projektmanagement GmbH, Arcadis, DEKRA or Drees & Sommer:

Title	Date
Technical Due Diligence Assessment	1 April 2008
Technical and Environmental Due Diligence Draft Report	28 July 2011
Quick Check – Technical Due Diligence Report	2 April 2011
Technical Due Diligence Quick Check Report	5 April 2011
Technical Due Diligence Schedule	6 April 2011
Technical Due Diligence Schedule	7 April 2011
Technical Due Diligence Report (Red-Flag-DD)	12,13 & 14 February 2012
Environmental Due Diligence, Phase I	23 August 2012

Town planning

Upon acquisition the following due diligence reports were reviewed. We have not made any formal searches or enquiries in respect of the properties and are, therefore, unable to accept any responsibility in this connection. However, as and when required we will undertake informal enquiries of the local planning authority.

Title	Date
Due Diligence Report	12 December 2005
Draft Due Diligence Report	26 September 2006
Summary of Major Findings	27 September 2005
Legal Due Diligence Report	26 September 2006
Preliminary Legal and tax Due Diligence Report	28 September 2006
Legal Due Diligence Report	24 October 2006
Legal Due Diligence Report	16 July 2007
Legal Due Diligence Report	31 October 2007
Draft Preliminary Key Issues Report for Legal Due Diligence	14 November 2007
Red Flag List of Legal Due Diligence	14 December 2007
Preliminary Legal Due Diligence Report	1 April 2008
Draft Preliminary Key Issues List	8 December 2010
Draft Preliminary Key Issues List	25 January 2011
Legal Due Diligence Report – third draft	6 June 2011
Preliminary Key Issues List	18 July 2011
Legal Due Diligence Report	12 February 2012
Final Key Issue List	21 May 2013
Due Diligence Report	24 June 2013
Legal Due Diligence Report	16 September 2014
Provisional Due Diligence Report	10 November 2015

The above were prepared by the Company's lawyers, Alpers & Stenger, Hogan Lovells, Freshfields Bruckhaus Deringer, and trüon Rechtsanwälte for formal search information, town planning and permit issues and we have had regard to this information in arriving at our opinions of Fair Value.

Market approach

In preparing our valuations, we have taken into account market trends in the respective localities and except where you have advised us to the contrary, or our other enquiries have alerted us to this, we have assumed that there have been no material changes to any of the properties or their surroundings that might have a material effect on value, since the time of our last inspection.

In arriving at our opinions of Fair Value, we have had regard to comparable investment transactions in determining the net initial yield and equivalent yield which we have adopted in capitalising the current income stream.

Where properties have less than 5 years of term certain remaining we have adopted income void periods which range from 6 to 24 months, depending upon the type of property, prior to re-letting.

In respect of indefinite leases where you have advised that tenants are 'holding over', we have assumed a further year of income followed by a suitable void period. Generally, across the portfolio we have adopted an income void period of 3 to 6 months for car parking.

In addition, where appropriate, we have allowed for capital expenditure either to undertake works necessary to re-let properties at the end of the lease or deal with extraordinary items of disrepair that are the responsibility of the lessor.

We are of the opinion that the Portfolio as a whole, or each of its individual assets, would appeal to a wide range of national purchasers including funds, property companies and institutions. It would also be of interest to overseas investors attracted by a combination of long dated, high quality income and properties with the opportunity to add value through active asset management. We consider that demand for the Portfolio would be strong.

Non-recoverable expenses

Since our last valuation, the Company has carried out a review of the non-recoverable costs adopted in the valuation (5 % from the Market Rent in previous years) and these have now been updated in consultation with the Company. In the absence of actual costings, when arriving at our opinion of value, we have made a percentage deduction from the Market Rent to allow for non-recoverable costs.

We confirm that overall we consider the adopted NRCs to be reasonable in the context of the market. On a portfolio basis the total aggregate NRCs equate to approximately 6.74 %. The Company has confirmed that this amount is broadly consistent with the sums that they are incurring in the management of these properties.

Such costs relate to items which cannot be recovered from the tenant and generally include the expense of maintaining and repairing all structural components of the property and associated access roads, as well as being financially responsible for maintenance and repair items and management expenses etc. However, it does not include tenant improvement measures that have been taken into consideration. Moreover, for the purposes of this valuation we have been provided with updated planned CAPEX details by the Company which we have deducted from our valuation on the basis of a day one deduction.

Purchaser's costs

This comprises the relevant federal state Real Estate Transfer Tax ranging between 3.5 % and 6.5 %, together with a total of 1.5 % agent's fee and legal fee. In practice for the larger properties, brokers would be prepared to accept a lower fee than that adopted by us in our valuation models. Nevertheless, given the practical difficulties of determining the appropriate fee on a property by property basis, we consider that this is a prudent to assume the total costs when assessing purchaser's costs. The only exception to this approach is in relation to the Daimler HQ investment property in Stuttgart. The high value of this asset means that on a sale we are satisfied that combined agents and lawyers' fees would be less than 1.5 % on sale.

Market rent

In preparing our valuations we have made an analysis of the Market Rent of the properties and compared it to the passing rent. Any difference between the Market Rent and the passing rent has been taken into consideration in our valuations. The total aggregate Market Rent is €137,850,631 per annum.

Fair value

We are of the opinion that the aggregate Fair Value, as at 31 December 2018, of these 73 investment Properties is **€ 2,347,295,000 (Two Billion, Three Hundred and Forty-Seven Million, Two Hundred and Ninety-Five Thousand Euros)**. The aggregate net yields are as follows:

Yield	%
Initial	3.56
Equivalent	4.62
Reversion (Dec. 2026)	4.79

The aggregate capital value per square meter is €2,702.

We confirm that all of the individual opinions of Fair Value reflect current real estate transfer taxes, which range between 3.5 % and 6.5 %, according to the State in which the individual properties are situated.

The aggregate Value of the Portfolio is the sum of the individual Fair Values. This aggregate figure makes no allowance for any effect that placing the whole Portfolio on the market may have on the overall realisation. The Fair Value of the Portfolio sold as in a single transaction would not necessarily be the same as the aggregate figure reported.

A schedule of the Fair Values for each Property forms *Appendix III* to this report.

Disclosures

In accordance with the requirements of PS 2 we confirm the following:

- i. Colliers International has valued this Portfolio since 2006. Adrian Camp has become the principal signatory in 2017 and a new secondary signatory has been introduced through rotation.
- ii. The total fees earned in the latest financial year from the Company amounted to substantially less than 5 % of our Company turnover.
- iii. We are not aware of any non-valuation fee earning work being undertaken by Colliers International Valuation UK LLP for the Company.

Reliance

A copy of the valuation report may be disclosed without liability to the auditors of the Company on a non reliance basis.

Liability and publication

This report is private and confidential and for the sole use of alstria office REIT-AG for publication in its reports and accounts.

We do not accept any responsibility to any third party for the whole or any part of its contents.

Neither the whole nor any part of this valuation or any reference thereto may be included within any published document, circular or statement or disclosed in anyway without our prior written consent to the form and context in which it may appear. In breach of this condition, no responsibility can be accepted to third parties for the comments or advice contained in this report.

For the avoidance of doubt, this report is provided by Colliers International Valuation UK LLP and no partner, member or employee assumes any individual responsibility for it nor shall owe a duty of care in respect of it.

Colliers International Valuation UK LLP has relied upon property data supplied by the Company which we assume to be true and accurate. Colliers International Valuation UK LLP takes no responsibility for inaccurate Company supplied data and subsequent conclusions related to such data.

Yours faithfully

Adrian Camp BSc (Hons) MRICS
Director
RICS Registered Valuer
Colliers International Valuation UK LLP

Mark White BSc (Hons) MRICS
Director
RICS Registered Valuer
Colliers International Valuation UK LLP

VALUATION CERTIFICATE*

Project 'sub-portfolio of alstria office REIT-AG'

sub-portfolio of alstria office REIT-AG

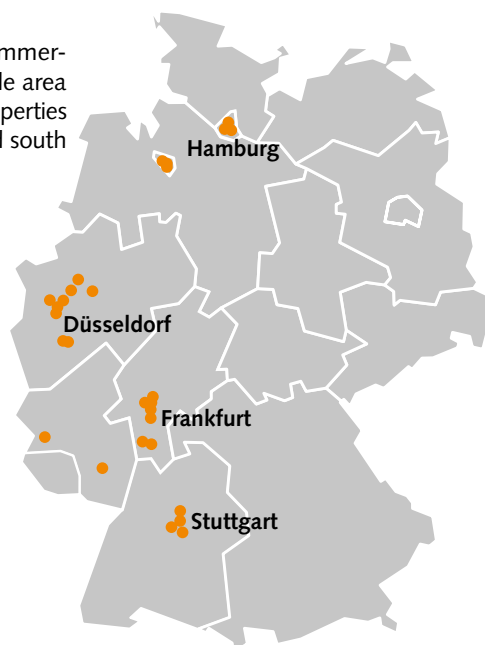
Valuation date: 31 December 2018

Client	Prepared by
alstria office REIT-AG Steinstraße 7 20095 Hamburg Germany	Savills Advisory Services Germany GmbH & Co. KG Taunusanlage 19 60325 Frankfurt am Main Germany

A. Executive Summary

Portfolio Overview

Subject to this report are 41 commercial properties with a total lettable area of approx. 683,027 sqm. The properties are located in the north, west and south of Germany.



*This is an excerpt from the valuation report of the valuer Savills Advisory Services GmbH & Co. KG ('Savills'). Please note that the valuation report was prepared based on the basis of contractual agreements between alstria office REIT-AG and Savills and is subject to these. Any liability of Savills, irrespective of the legal grounds, for the content of the valuation report or parts thereof (in particular the values) to third parties (including without limitation to the addressees or readers of this annual report) shall be excluded. For reasons of practicality and confidentiality only excerpts from Savills' valuation report are attached to this company report. Please note that such excerpts of the company report do not provide a suitable basis for any commercial or business decisions, in particular a final assessment of the values stated therein possible only on the basis of the full valuation report including its Annexes.

Portfolio Composition and Tenure

The portfolio contains commercial properties in Germany. All properties are held on the German equivalent of freehold title.

Portfolio overview

Federal State	Lettable area sqm	Gross Current Rent ¹⁾ EUR p. a.	Gross Market Rent EUR p. a.	Market Value as at 31/12/2017 EUR p. a.
Baden-Württemberg	84,788	11,512,546	12,052,976	182,100,000
Bremen	3,913	344,120	396,189	4,750,000
Hamburg	15,609	2,259,629	2,363,998	46,900,000
Hesse	211,287	30,622,177	33,209,640	588,300,000
North-Rhine Westphalia	341,471	35,003,616	46,594,666	702,450,000
Rhineland Palatinate	25,959	2,420,405	2,815,586	38,800,000
Total	683,027	82,162,493	97,433,055	1,563,300,000

¹⁾As at date of valuation; not including future lease contracts.

Opinion of Net Estimated Rental Value (ERV)

The estimated rental value as at 31 December 2018 amounts to:

EUR 97,433,055 p. a.
exclusive of VAT

(Ninety Seven Million Four Hundred Thirty Three Thousand Fifty Five EUR)

Opinion of Market Value

We are of the opinion that the Market Value of the freehold interests in the subject properties as at 31 December 2018 is:

1,563,300,000 EUR

(One Billion Five Hundred Sixty Three Million Three Hundred Thousand EUR)

B. Instructions and Sources of Information

We are of the opinion that the Market Value of the freehold interests in the subject properties as at 31 December 2017 is:

I. Scope of Instruction

Report Date

14 January 2019

Preamble

Savills prepared the initial valuation of the subject portfolio with 42 properties as at 31 December 2017. The initial valuation certificate is dated 29 January 2018.

Instruction

In accordance with the Instruction Letter dated 01 August 2017 and signed on 4 August 2017, we undertake an update valuation of all 41 commercial properties of the respective portfolio. Please note that the property #2123 Lötzer Straße 3 in Bremen and the residential building of #2124 Brödermannsweg 5, 7, 9, Hamburg were sold in the meantime.

Instructing Party

This valuation statement is addressed to and may be relied upon by:

alstria office REIT-AG
Steinstraße 7
20095 Hamburg
Germany
Hereinafter referred to as 'Client'

Conflict of Interest

We hereby confirm that we have no existing potential conflict of interest in providing the valuation report, either with the Principal or with the properties.

Furthermore, we confirm that we will not benefit (other than from receipt of the valuation fee) from this valuation instruction.

Currency

The relevant currency for this valuation is EUR.

Portfolio Assumption

Each property will be valued individually, and no discount or addition is made in the aggregate value to reflect the fact that it may form part of a portfolio.

Tenure

All properties are held on the German equivalent of freehold title.

Purpose of Valuation

The Instructing Party requires this valuation for accounting purposes.

Disclosure of Excerpts of Savills' Reports in the Annual Reports

Savills agrees to the disclosure of an excerpt of Savills' reports (which include the Valuation Certificate and Annex 1 thereto but exclude any other Annexes or information) in the Company Reports of the Instructing Party ('Company Report') with the proviso, and under the condition, that Savills is liable to the Instructing Party only, and no third party (in particular no recipients of the Company Reports) may raise any claims against Savills in connection with Savills' report or the disclosure of parts thereof in the Company Report. The Instructing Party shall procure that the Company Reports contain (i) a statement that the disclosure in the Company Reports is made on a non-reliance basis, and no third party (other than the Instructing Party) will be entitled to raise claims against Savills, and (ii) the information that the knowledge of the excerpts of Savills' report disclosed in the Company Reports do not constitute a sufficient basis for business decisions of the recipients of the Company Reports.

Reliance

Our valuation is for the use of the party to whom it is addressed only and for the specific purpose referred to above. No responsibility is accepted to any other party than the instructing party.

Liability

The liability of Savills is limited to a maximum amount of EUR 3 million under Sec. 6 of the General Terms. Savills is prepared to increase this maximum amount for his instruction up to EUR 50m (fifty million EUR). This increased maximum amount is valid for this instruction only and does not apply for any other present or future instructions, agreements or legal relationships between the Instructing Party and Savills. Where there is more than one Addressee to this Report, the aforementioned

maximum amount of our liability is a total limit to be allocated between the Addressees, such allocation being entirely a matter for the Addressees. Savills does not accept any duty, liability or responsibility to any party other than the Instructing Party with respect to the report unless and to the extent otherwise agreed with such party in writing.

Nature and Source of Information relied on

The valuation has been substantially and mainly based upon the information supplied to us by the Instructing Party and/or entitled advisors. For details please refer to the chapter 'Sources of Information and Inspection'.

Basis of Valuation

Our valuation has been carried out in accordance with the RICS Valuation – Global Standards 2017 (the 'Red Book') published by the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), London, which was effective from 1 July 2017. We have been instructed to value the properties on the basis of Market Value in accordance with Valuation Practice Statements VPS 4 of the RICS Valuation – Professional Standards (the 'Red Book') which is defined as follows:

'The estimated amount for which an asset or liability should exchange on the valuation date between a willing buyer and a willing seller in an arm's length transaction after proper marketing and where the parties had each acted knowledgeably, prudently and without compulsion.'

Furthermore, we confirm that the determined Market Value corresponds with the German 'Verkehrswert' (§194 BauGB) and is also conform to the International Valuation Standards (IVS).

Date of Valuation

31 December 2018

Savills' Team

The responsible project managers for this valuation were Klaus Trautner CIS HypZert (F) MRICS and Erik Matthes MRICS who are well experienced in the valuation of office properties.

Besides the project manager the following Savills team was involved in the valuation of the subject properties:

- > Drazenko Grahovac MRICS, Managing Director
- > Angela Lohmann, Senior Consultant
- > Magda Podniece, Senior Consultant
- > Tanja Kühne, Consultant
- > Konstantinos Yfantidis, Consultant

Verification, Liability

This report contains many assumptions, some of a general and some of a specific nature. Our valuations are based upon certain information supplied to us by others. Some information we consider material may not have been provided to us.

We recommend that the addressee of this report satisfies itself on all these points, either by verification of individual points or by judgement of the relevance of each particular point in the context of the purpose of our valuations. Our valuations should not be relied upon pending this verification process.

Should any of the information or assumption on which Savills' valuation is based be subsequently found incorrect or incomplete our value conclusion may be incorrect so that our valuation may need to be amended. Savills therefore cannot accept any liability for the correctness of this assessment or for any loss or damage resulting there from.

General Terms and Conditions

The 'General Terms and Conditions' (Appendix V) of Savills Advisory Services Germany GmbH & Co. KG apply to this agreement. We specifically draw your attention to these.

II. Sources of Information and Inspection

Information Sources

For the purpose of this update valuation we have relied on our initial valuation certificate as at 29 January 2018 and the following new information, supplied to us by the client:

- › Rent roll as at 31 December 2018 including future leases
- › Capex list as at 31 December 2018
- › Analysis of non-recoverable costs of 2016 and 2017

We have also included the following sources into our valuation report:

- › Savills Research
- › Local Land Valuation Boards and other local authorities
- › Geoport
- › Empirica
- › RIVIS online database

Extent of Inspections

In accordance with the instruction letter the 41 subject properties were not inspected for this update valuation. All conclusions made by Savills as regards the condition and the actual characteristics of the land and buildings have been based on our inspections of the subject properties during the initial valuation as at 31 December 2017 and on the documents and information provided (please see above).

The last inspections have been carried out by Savills between 23 August 2017 and 07 September 2017. Full internal inspections for all properties were possible.

Please note that Savills cannot take any liability in connection with assumptions about buildings and/ or properties or parts thereof that could not be inspected.

For the avoidance of doubt, Savills did not carry out any building or structural surveys of the subject properties nor tested any of the electrical, heating or other services.

The properties were not measured as part of Savills' inspection nor were the services or other installations tested.

All Savills' conclusions resulting from the inspections are based purely on visual investigations without any assertion as to their completeness.

Furthermore, investigations that might cause damage to the subject properties have not been carried out. Statements about parts of the structure or materials that are covered or otherwise inaccessible are based on the information or documents provided (or on assumptions, respectively).

C. Valuation Methods

I. Valuation approach

We were instructed to determine the Market Value using the valuation software 'ARGUS Valuation Capitalisation'.

1.1 H&T (Hardcore & Top Slice)

In determining the market value for commercial properties we therefore have applied the Hardcore and Top Slice Method (H&T). Using the H&T method, the cash flows from the property are divided into two blocks with the cash flow of each block being calculated individually and being summed up subsequently.

The H&T method is a static calculation approach which makes no explicit reflection of rental growth: the effects of rental growth and potential changes in other market and financial factors are implicit in the yield, which is normally obtained from the analysis of comparable transactions. Hardcore considers the cash flow as at the date of valuation until the expiry of the existing lease and therefore considers the contractual rents. Management and maintenance costs as well as other unrecoverable costs of the owner are deducted from the current achievable gross annual yield (Gross Income). The remaining Net Income is capitalized by the annuity factor.

Top slice marks the second phase from the beginning of reletting, if required under consideration of an appropriate vacancy period. The calculation of cash flows is based on the estimated market rent. The costs of any outstanding repairs ('deferred maintenance') or other capital costs that would be immediately incurred are deducted from the total capital value. Future capital costs (e.g. renovation or refurbishment before renewed letting) are estimated and discounted for an appropriate period before being deducted.

After the deduction of the purchaser's costs (real property transfer tax, notary and agent costs) and immediately required capital expenditure, the result is the Net Value.

D. Valuation Considerations

In this chapter we comment on our individual considerations in order to arrive with our opinion of value.

Please note that our opinion of value is carried out on the basis of a number of assumptions. In the absence of any information to the contrary in the Report, our indication of value is based on our General Assumptions and Conditions enclosed in Appendix V to this Report.

Our General Assumptions and Conditions will be amended by our individual considerations, including underlying individual valuation assumptions, as described in the following sections. Our individual considerations are based on these additional assumptions which were adopted specifically with respect to our opinion of value of the assets which are subject to this Report.

In case of any discrepancies with our General Assumptions and Conditions, our individual valuation assumptions as described in the following do prevail. If any of the aforementioned assumptions (General or individual valuation assumptions or other) are subsequently found to be incorrect or invalid, our opinion of value may need to be reconsidered.

I. Individual Considerations

1. Legal Aspects

Main legal documents such as land register copies were provided for the initial valuation which we reviewed completely. We were not provided with an actual 'Legal Due Diligence Report' by the Instructing Party.

Overall, we are not aware of any legal issues that have an impact on value.

2. Technical Aspects

Maintenance Backlog and Capital Expenditure

Based upon the inspection as well as the documents and information provided by the client we have assumed that the continuing repair and maintenance of the properties have been carried out accordingly. Based upon the capex schedule provided by the client, costs for the repair of damages and/or deferred maintenance have been deducted from the market value in our valuation.

Compared to the initial valuation the Capex schedule was extended by the 'Reletting costs' for vacant units. In the initial valuation these costs were considered by a yield surcharge.

The total Capital expenditures for refurbishments amount to ca. EUR 24.25m (2017: EUR 11.7m) and for Reletting to EUR 28.0m. This leads to total Capital expenditures of ca. EUR 52.24m for the 41 subject properties (3.3 % of the combined portfolio value).

Please see below the Capital Expenditures for the concerning properties.

Capital Expenditures

Subject Property			Capital	Capital	Capital
Property ID	City	Address	Expenditures in EUR	Expenditures Reletting in EUR	Expenditures Total in EUR
2122	Bremen	Balgebrückstraße 13	–	15,000	15,000
2124	Hamburg	Borsteler Chaussee 111–113/ Brödermannsweg 1–9	–	30,000	30,000
2125	Hamburg	Heidenkampsweg 51–57	127,123	218,535	345,658
2126	Dortmund	Kampstraße 36/ Petergasse 2	–	335,002	335,002
2127	Düsseldorf	Am Seestern 1, Düsseldorf	2,512,878	5,600,777	8,113,655
2128	Düsseldorf	Gartenstraße 2/ Kaiserstraße 48–50	–	157,056	157,056
2129	Düsseldorf	Graf-Adolf-Straße 67–69	–	202,245	202,245
2130	Düsseldorf	Heerdter Lohweg 35	100,000	1,681,378	1,781,378
2131	Essen	Alfredstraße 236	–	35,000	35,000
2132	Essen	Opernplatz 2/ Rellinghauser Straße 51–53	43,006	–	43,006
2133	Köln	An den Dominikanern 6	–	–	–
2134	Köln	Maarweg 165	302,457	2,341,312	2,643,770
2135	Meerbusch	Earl-Bakken-Platz 1/ Lise-Meitner-Straße	–	890,000	890,000
2136	Neuss	Carl-Schurz-Straße 2	69,000	474,660	543,660

Capital Expenditures

Subject Property			Capital	Capital	Capital
Property ID	City	Address	Expenditures in EUR	Expenditures Reletting in EUR	Expenditures Total in EUR
2137	Ratingen	Berliner Straße 91–101 / Brandenburger Straße 2–6	–	291,450	291,450
2138	Ratingen	Pempelfurtstraße 1	75,861	1,383,003	1,458,864
2139	Recklinghausen	Josef-Wulff-Straße 75	547,400	–	547,400
2140	Darmstadt	Deutsche Telekom Allee 7	75,000	–	75,000
2141	Darmstadt	T-Online-Allee 1	110,000	–	110,000
2142	Darmstadt	Wilhelminenstraße 25 / Elisabethenstraße 20–22	50,000	392,175	442,175
2143	Dreieich	Hauptstraße 45	–	178,679	178,679
2145	Eschborn	Mergenthalerallee 45–47	7,071	147,117	154,188
2146	Frankfurt a. M.	Am Hauptbahnhof 6 / Münchener Straße 56	326,628	–	326,628
2147	Frankfurt a. M.	Berner Straße 119	1,877,780	175,350	2,053,130
2149	Frankfurt a. M.	Olof-Palme-Straße 37	–	–	–
2150	Frankfurt a. M.	Platz der Einheit 1	2,323,736	2,438,735	4,762,471
2151	Frankfurt a. M.	Solmsstraße 27–37,	4,046,000	7,897,500	11,943,500
2154	Kaiserslautern	Stiftsplatz 5	853,095	7,380	860,475
2155	Trier	Frauenstraße 5–9 / In der Olk 10–16	–	–	–
2156	Böblingen	Hanns-Klemm-Straße 45	160,000	–	160,000
2158	Filderstadt	Kurze Straße 40/ Hornbergstraße 45	–	523,262	523,262
2161	Stuttgart	Breitwiesenstraße 5–7	1,500,000	115,010	1,615,010
2162	Stuttgart	Ingersheimer Straße 20	933,605	–	933,605
2163	Stuttgart	Kupferstraße 36	–	–	–
2164	Stuttgart	Vaihinger Straße 131	3,980,000	960,000	4,940,000
2173	Essen	Friedrich-List-Straße 20	–	–	–
2177	Düsseldorf	Willstätterstraße 11–15	381,451	562,392	943,843
2178	Düsseldorf	Immermannstraße 59/ Karlstraße 76	–	295,575	295,575
2179	Düsseldorf	Kanzlerstraße 8, Düsseldorf	3,443,629	471,060	3,914,689
2180	Düsseldorf	Am Wehrhahn 28–30	–	176,257	176,257
2181	Ratingen	D2-Park 5	400,000	–	400,000
Total			24,245,720	27,995,909	52,241,629

3. Tenancy Aspects

We generally assume that the provided tenancy schedule reflects the status quo for all properties as at valuation date 31 December 2018 to a true and comprehensive extent. According to the provided rent roll the Current Rent as at valuation date 31 December 2018 amounts to:

EUR 82,162,493 p. a.
exclusive of VAT

(Eighty Two Million One Hundred Sixty Two Thousand Four Hundred Ninety Three EUR)

4. The Estimated Rental Value (ERV)

Estimated rental values ('market rents') indicated in this report are those which have been adopted by us as appropriate in assessing the capital value or the letting potential of the property, being subject to market conditions that are either current or are expected in the short term. They are based on our experience of the markets and our knowledge of actual comparable market activity.

For the purpose of comparison, we considered market evidence by assessment of actual lettings of units with the same or the closest comparable use, where applicable and available. In few cases we also considered asking rents. Applied ERVs range as follows in the subject portfolio:

Market Rent

	Minimum EUR per sqm p. m.	Maximum EUR per sqm p. m.	Average EUR per sqm p. m.
Commercial use	7.09	21.91	11.89

In our opinion the estimated rental value as at 31 December 2018 amounts to:

EUR 97,433,055 p. a.
exclusive of VAT

(Ninety Seven Million Four Hundred Thirty Three Thousand Fifty Five EUR)

Our individually-applied rental values are included in the 'Argus Property Summary Valuation Reports' enclosed in Appendix II to this report.

5. Basic Cash Flow Considerations

Costs of a property are generally costs of

- > service of the property ('service charges', 'costs of operation'),
- > management,
- > ongoing maintenance.

These costs can generally be allocated to the responsibility of tenants in commercial leases whereas there are much stricter regulations for residential leases.

In our initial valuation as at 31 December 2017 we have assumed 5.0 % of non-recoverable operating costs with regard to the gross market rental income of the subject properties in accordance with the client's instruction. These costs correspond to cost assumptions at market conditions for mixed-use commercial properties and the different and individual features of each property were shown in the calculation by means of the equivalent yield.

However, for this update valuation we changed the valuation procedure in consultation with the client and its auditor as follows:

Costs of ongoing maintenance:

We applied maintenance costs on a square metre basis (on lettable area) in the following range based on the individual character of each property together with our long time valuation experience and on relevant valuation literature, e.g. German 'Ertragswertrichtlinie, Anlage I' (EUR 10.00 – 12.00 per sqm) and 'Kleiber's Valuation Manual', 8th edition, p. 1807 (EUR 10.00 – 12.00 per sqm) and p. 1972 (EUR 5.00 – 7.50 per sqm).

Our approach considers both, that commercial tenants bear a considerable portion of maintenance costs, i. e. in their units and of all fixtures and fittings, but that it is also likely that the owner shall bear costs of maintaining the roof and structure ('Dach und Fach'). We assume the applied cost estimation to be sufficient to at least maintain the respective property in the current condition.

Market Rent

	Minimum EUR per sqm p. m.	Maximum EUR per sqm p. m.
Commercial use	7.00	10.00

Please note that these range refers to double-net lease contracts which are the common type for commercial lease contracts in Germany.

The portfolio contains three elderly homes (#2133, #2139 and #2155) which are leased on a triple-net-basis. For these properties we applied only maintenance costs between EUR 4.00 – 4.75 per sqm and partially 0.5 % for other nonrecoverable costs.

For the parking space we applied EUR 68 per unit on average. Due to the valuation software Argus ValCap it was necessary to convert these costs to EUR per sqm. Thus we applied these maintenance costs on the total lettable area of each property.

For residential units we applied EUR 11.00 per sqm on average. In case, an office property contains a single apartment (e.g. caretaker flat) we applied the same maintenance as for the offices.

Reletting Costs (tenant improvement costs for unit fit-out)

These costs were taken into account in accordance with the provided Reletting Capital expenditures by the client which amount to ca. EUR 28.0m (EUR 41 per sqm on portfolio level). Please see section I. 2. Technical Aspects for detailed numbers.

Management Costs

For this update valuation we applied management costs between 1.0 % – 3.0 % depending on the number of tenants in the respective properties:

- > Single-Tenant: 1.0 %
- > Multi-Tenant: 2.0 %
- > Small-size multi-tenant: 3.0 %

The other non-recoverable costs such as:

- > leasing commissions (for rental agents) and
- > non-recoverable costs on vacancy

are taken into account by the applied yields as in our initial valuation.

Average Lease Term for new Lettings

Commercial tenancies in Germany are usually agreed for a fixed period of 5 or 10 years, sometimes longer.

For the purpose of this valuation and based on our experience with properties of this nature, we have generally derived average lengths of tenancy of 5 years for any potential new letting of commercial areas in the subject assets.

Remaining lease time until lease expiry

For current lease contracts without fixed lease expiry date we applied half of the previous rental period as remaining lease term (e.g. a lease contract is running for 6 years as at valuation date, than we applied 3 years as remaining lease term).

Void Periods for Currently Vacant Space & Future Void Periods on Renewed Letting

Void periods generally represent the time period between the expiry of a lease and the start date of a new lease.

Depending on the quality of situation and the respective property, the current rental situation and the local vacancy rate we have assumed an initial void period for current vacancy and future void periods until re-letting after the expiry of leases of rental units. The void periods for the different types of uses are as follows:

Void Periods

Use	Initial Void Period	Continuing Void Period
Office	12 – 24 months	9 – 24 months
Retail	12 – 18 months	12 – 18 months
Residential	3 months	1 – 18 months
Storage	12 – 24 months	6 – 24 months
Other Areas	18 months	12 – 18 months
Medical Practice	18 months	12 – 15 months
Parking internal	6 – 24 months	12 – 24 months
Parking external	12 – 18 months	12 – 18 months

Permanent Void Allowance / Structural Vacancy

At the date of valuation the sub-portfolio of alstria office REIT-AG has a total vacancy area of 128,226 sqm (2017: 76,110 sqm). We have appointed 5,563 sqm (2017: 5,554 sqm) of this area as structurally vacant. The Portfolio thus has a cumulative vacancy rate of approximately 18.8 % (2017: 11.1 %).

Vacancy and structural Vacancy

Subject Property		Lettable Area	Vacancy	Structural Vacancy			
Property ID	City	Adress	sqm	sqm	%	sqm	%
2122	Bremen	Balgebrückstraße 13	3,913	–	0.0	–	0.0
2124	Hamburg	Borsteler Chaussee 111–113/ Brödermannsweg 1–9	5,417	12	0.2	–	0.0
2125	Hamburg	Heidenkampsweg 51–57	10,192	–	0.0	–	0.0
2126	Dortmund	Kampstraße 36/Petergasse 2	3,146	1,587	50.5	–	0.0
2127	Düsseldorf	Am Seestern 1	35,804	20,376	56.9	–	0.0
2128	Düsseldorf	Gartenstraße 2/ Kaiserstraße 48–50	5,053	271	5.4	271	5.4
2129	Düsseldorf	Graf-Adolf-Straße 67–69	4,990	1,034	20.7	33	0.7
2130	Düsseldorf	Heerdter Lohweg 35	37,619	26,592	70.7	–	0.0
2131	Essen	Alfredstraße 236	30,314	–	0.0	–	0.0
2132	Essen	Opernplatz 2/ Rellinghauser Straße 51–53	24,271	–	0.0	–	0.0
2133	Köln	An den Dominikanern 6	27,462	–	0.0	–	0.0
2134	Köln	Maarweg 165	22,805	4,549	19.9	–	0.0
2135	Meerbusch	Earl-Bakken-Platz 1/ Lise-Meitner-Straße	8,038	–	0.0	–	0.0
2136	Neuss	Carl-Schurz-Straße 2	12,745	2,464	19.3	–	0.0
2137	Ratingen	Berliner Straße 91–101/ Brandenburger Straße 2–6	33,929	6,464	19.1	889	2.6
2138	Ratingen	Pempelfurtstraße 1	18,546	8,063	43.5	–	0.0
2139	Recklinghausen	Josef-Wulff-Straße 75	19,855	–	0.0	–	0.0
2140	Darmstadt	Deutsche Telekom Allee 7	24,686	–	0.0	–	0.0
2141	Darmstadt	T-Online-Allee 1	71,869	–	0.0	–	0.0
2142	Darmstadt	Wilhelminenstraße 25/ Elisabethenstraße 20–22	8,391	1,949	23.2	–	0.0
2143	Dreieich	Hauptstraße 45	8,109	232	2.9	–	0.0
2145	Eschborn	Mergenthaler Allee 45–47	5,082	2,138	42.1	929	18.3
2146	Frankfurt a. M.	Am Hauptbahnhof 6/ Münchener Straße 56	7,716	316	4.1	–	0.0
2147	Frankfurt a. M.	Berner Straße 119	14,852	3,847	25.9	1,777	12.0
2149	Frankfurt a. M.	Olof-Palme-Straße 37	10,423	–	0.0	–	0.0
2150	Frankfurt a. M.	Platz der Einheit 1	30,401	3,092	10.2	–	0.0
2151	Frankfurt a. M.	Solmsstraße 27–37	29,759	29,758	100.0	–	0.0
2154	Kaiserslautern	Stiftsplatz 5	9,039	2,187	24.2	1,363	15.1
2155	Trier	Frauenstraße 5–9/ In der Olk 10–16	16,920	162	1.0	–	0.0
2156	Böblingen	Hanns-Klemm-Straße 45	14,888	–	0.0	–	0.0
2158	Filderstadt	Kurze Straße 40/ Hornbergstraße 45	5,382	1,435	26.7	–	0.0
2161	Stuttgart	Breitwiesenstraße 5–7	25,144	–	0.0	–	0.0
2162	Stuttgart	Ingersheimer Straße 20	12,894	373	2.9	–	0.0
2163	Stuttgart	Kupferstraße 36	5,068	–	0.0	–	0.0
2164	Stuttgart	Vaihinger Straße 131	21,411	–	0.0	–	0.0

Vacancy and structural Vacancy

Subject Property			Lettable Area	Vacancy			Structural Vacancy	
Property ID	City	Adress	sqm	sqm	%	sqm	%	
2173	Essen	Friedrich-List-Straße 20	8,988	–	0.0	–	0.0	
2177	Düsseldorf	Willstätterstraße 11–15	23,978	5,864	24.5	–	0.0	
2178	Düsseldorf	Immermannstraße 59 / Karlstraße 76	6,540	240	3.7	–	0.0	
2179	Düsseldorf	Kanzlerstraße 8	9,108	4,803	52.7	104	1.1	
2180	Düsseldorf	Am Wehrhahn 28–30	2,610	417	16.0	197	7.5	
2181	Ratingen	D2-Park 5	5,670	–	0.0	–	0.0	
Total			683,027	128,226	18.8	5,563	0.8	

*Inter alia it exists a future lease contract but the respective rental unit is still vacant as at valuation date 31/12/2018.

Applied calculations Yields

We applied the following range of yields for the subject portfolio considering the individual cash-flows, locations, as well as use types and building qualities.

Internal Yields and rates

	Minimum	Maximum	Average
Equivalent Yield	3.37 %	6.64 %	4.83 %
Reversionary Yield	3.40 %	7.43 %	5.13 %
Initial Yield	–0.42 %	7.86 %	4.26 %

6. Costs of Transaction

For our opinion of value, we applied costs of transaction as follows:

- › Real Estate Transfer Tax: 4.50 % – 6.50 %
(depending on federal state relevant to an asset)
- › Notary fees: 0.50 %
- › Agency fees: 1.00 %

These costs are chosen as they are common in ordinary course of business, i. e. in an asset deal, and for the subject type of properties. Costs of transaction may, however, differ in the actual individual case – depending on the type of transaction.

Closure

Finally, in accordance with the recommendations of the RICS, we would state that this report is provided solely for the purpose stated above.

For and on behalf of
Savills Advisory Services Germany GmbH & Co. KG

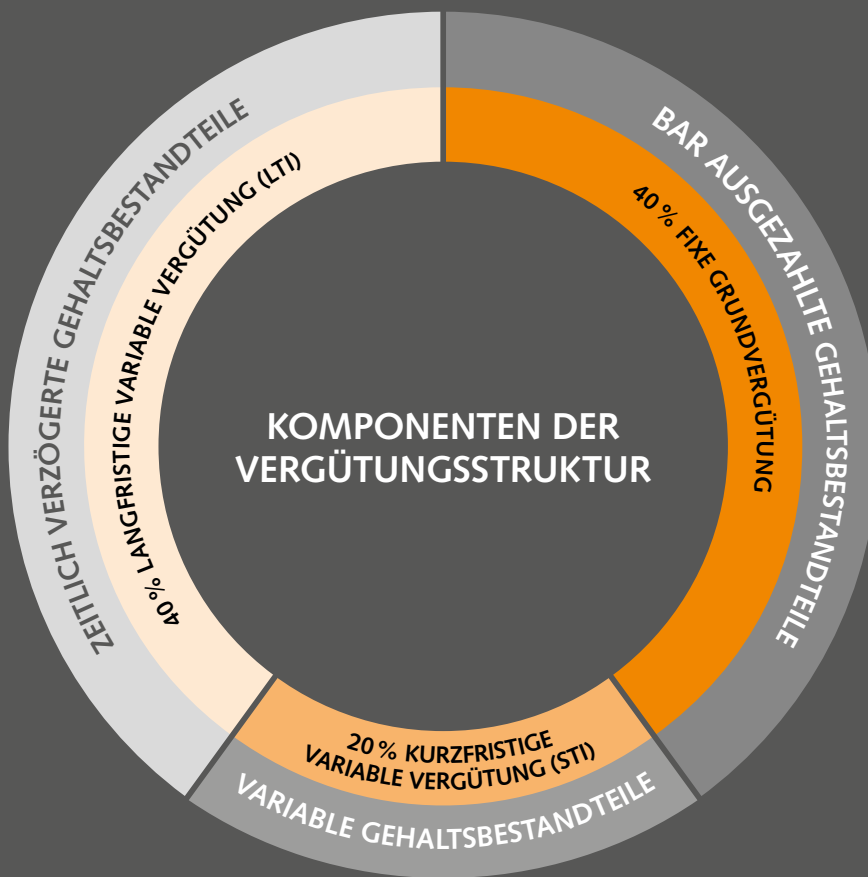
Drazenko Grahovac
RICS Registered Valuer

Klaus Trautner MRICS
RICS Registered Valuer, CIS HypZert(F)

VERGÜTUNGSSTRUKTUR DES VORSTANDS

Transparent und im Einklang mit den Aktionärsinteressen

› Weitere detaillierte Informationen zur Vorstandsvergütung finden sich im Geschäftsbericht 2018 – IFRS Finanzbericht.



40% FIXE GRUNDVERGÜTUNG › Barauszahlung	BASISGEHALT
20% KURZFRISTIGE VARIABLE VERGÜTUNG (STI) VARIABLE VERGÜTUNG › Barauszahlung	ERFOLGSKRITERIUM
FFO JE AKTIE	Budgetierter FFO, adjustiert um den Einfluss von Akquisitionen und Verkäufen / Veränderungen im Aktienkapital
40% LANGFRISTIGE VARIABLE VERGÜTUNG (LTI) VARIABLE VERGÜTUNG Vergütung in Aktien (Haltefrist: 4 Jahre)	ERFOLGSKRITERIUM
75 % Relative Total Shareholder Return (TSR)	Total Shareholder Return relativ zum FTSE EPRA / NAREIT Developed Europe Index
25 % Absolute Total Shareholder Return (TSR)	Absolute Total Shareholder Return

Aktien-Halteverpflichtung:
Investition von drei Brutto-Jahresfixgehältern in Aktien des Unternehmens.

APPENDIX



Gustav-Nachtigal-Str. 3–5

Der Bürocampus in der Gustav-Nachtigal-Str. 3–5 befindet sich in Wiesbaden (Landeshauptstadt von Hessen). Der Campus besteht aus drei Gebäuden mit einer Gesamtmietfläche von 26.900 m² und ist derzeit Teil des Entwicklungsportfolios von alstria. Die umfangreiche Sanierung bietet deutliches Steigerungspotenzial der Mieterträge.

Kategorie	Entwicklungsprojekt
Baujahr	1984
Mietfläche	26.900 m ²
Durchschn. Miete	EUR 17,30 je m ²
Gebäudewert	EUR 1.100 je m ²
Investitionen	EUR 1.750 je m ²

GLOSSAR

A	
AFFO	Der AFFO (Adjusted Funds From Operations) wird grundsätzlich analog zum FFO (Funds From Operations) ermittelt. Zusätzlich berücksichtigt diese Kennzahl Investitionen, die dem Qualitätserhalt des Investmentportfolios dienen.
Aktie	Der Begriff Aktie bezeichnet sowohl die Mitgliedschaftsrechte (Beteiligung an der Aktiengesellschaft) als auch das Wertpapier, das diese Rechte verkörpert. Der Inhaber einer Aktie (Aktionär) ist „Teilhaber“ am Vermögen der Aktiengesellschaft. Seine Rechte werden durch die Bestimmungen des Aktiengesetzes geschützt.
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	Immobilien, Grundstücke und Gebäude, die als Finanzinvestition zur Erzielung von Mieterträgen oder Vermögenszuwächsen gehalten und nicht zu betrieblichen Zwecken genutzt werden. Der Wert von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien wird gemäß IAS 40 bestimmt.
Asset-Management	Wertorientierte Steuerung und / oder Optimierung von Immobilieninvestitionen durch Vermietungsmanagement, Modernisierung, Neupositionierung und Mieterbetreuung.
Aufsichtsrat	Der Aufsichtsrat ist eines der drei Organe einer Aktiengesellschaft: Hauptversammlung, Vorstand und Aufsichtsrat. Der Aufsichtsrat ernennt den Vorstand, überwacht und berät ihn bei der Geschäftsführung.
B	
Bewertungsrendite	Leistungskennzahl, die sich durch die Nettojahresmiete im Verhältnis zum Fair Value der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien ergibt.
Büroimmobilien	Gebäude, in denen mindestens 75 % der nutzbaren Fläche als Büro verwendet werden.
C	
Cashflow	Kennzahl, die die Nettoveränderung von liquiden Mitteln aus Umsätzen und anderen Zahlungsströmen in einer Berichtsperiode misst.
CO₂	Kohlenstoffdioxid ist ein Gas, das primär bei der Verbrennung fossiler Energieträger entsteht. Die Zunahme von CO ₂ in der Atmosphäre wird als Hauptursache für den Klimawandel angesehen.
CSR	Corporate Social Responsibility oder unternehmerische Gesellschaftsverantwortung beschreibt den freiwilligen Beitrag eines Unternehmens zur nachhaltigen Entwicklung und die Integration in das Unternehmenskonzept.
Coverage	Informationen zu einer börsennotierten Aktiengesellschaft von Banken und Finanzanalysten, die in Form von Studien und Forschungsberichten zur Verfügung gestellt werden.

D	
Der Anteil am ausgeschütteten Nettogewinn des Unternehmens, den der Aktionär entsprechend der Anzahl seiner Anteile erhält.	Dividende
E	
Investitionen im Zusammenhang mit der wesentlichen Modernisierung / Renovierung eines Gebäudes.	Entwicklungsinvestition
Teil des Immobilienportfolios, an dem im Berichtszeitraum substantielle Modernisierungs- / Renovierungsarbeiten durchgeführt wurden.	Entwicklungsportfolio
European Public Real Estate Association ist eine Organisation, die die Interessen der großen europäischen Immobiliengesellschaften in der Öffentlichkeit vertritt und die Entwicklung und Marktpräsenz der europäischen Immobilien-Aktiengesellschaften unterstützt.	EPRA
F	
Gebäude, die vormalig im Entwicklungsprogramm waren und in der Berichtsperiode in die Investment Properties umgegliedert wurden.	Fertig gestellte Entwicklungsprojekte
Funds from Operations ist das operative Ergebnis aus der Immobilienbewirtschaftung. Bei alstria ist das FFO die Kennzahl für das operative Ergebnis ohne die Berücksichtigung von Bewertungseffekten, sonstigen nicht zahlungswirksamen Aufwendungen oder Erträgen und einmaligen Effekten.	FFO (Funds from Operations)
Finanzierungskosten, ausgedrückt als Prozentsatz der gewichteten Finanzverbindlichkeiten zum Berichtsstichtag.	Finanzierungskosten
G	
Summe aus Dividendenzahlung und Aktienkurssteigerung, ausgedrückt als Prozentsatz bezogen auf den Aktienkurs zum Jahresanfang.	Gesamtrendite
Die vom unabhängigen Gutachter geschätzte Marktmiete.	Geschätzte Miete
Das in der Satzung einer Aktiengesellschaft festgelegte Kapital. Die Satzung bestimmt auch, in wie viele Anteile das Grundkapital eingeteilt ist. In Höhe ihres Grundkapitals gibt die Gesellschaft Aktien aus.	Grundkapital
Unterhaltskosten für Gebäude, die nicht aktiviert, aber sofort in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden.	Grundstücksbetriebsaufwand
H	
Mindestens einmal jährlich versammeln sich die Aktionäre einer Aktiengesellschaft zur Hauptversammlung. Diese wählt den Aufsichtsrat und den Abschlussprüfer und fasst Beschlüsse über die Verwendung des ausgewiesenen Jahresgewinns, über Maßnahmen der Kapitalbeschaffung, über Satzungsänderungen und andere grundsätzliche Fragen; nur sie kann den Aufsichtsrat und den Vorstand entlasten.	Hauptversammlung

I	IFRS	Die IFRS werden vom International Accounting Standards Board (IASB) mit dem Ziel herausgegeben, transparente und vergleichbare Rechnungslegungsprinzipien zu schaffen, die von Unternehmen und Organisationen weltweit zur Finanzberichterstattung angewendet werden. Seit dem 1. Januar 2005 sind die IFRS für börsennotierte Unternehmen anzuwenden.
	Investitionsrendite	Die Rendite (vor Einsatz von Fremdkapital) ist ein Schlüsselindikator zur Beurteilung der Attraktivität einer Investition. Es ist der interne Zinsfuß, der die Summe der künftigen Cashflows und die Anfangsinvestition ins Gleichgewicht bringt.
J	Jahresabschluss	Der Jahresabschluss umfasst die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung eines Unternehmens. Bei einer Aktiengesellschaft wird er vom Vorstand aufgestellt, durch einen staatlich vereidigten Wirtschaftsprüfer auf seine Ordnungsmäßigkeit geprüft und durch den Aufsichtsrat überprüft.
L	Leerstand	Der Leerstand beschreibt die Summe aller Mietflächen, die am Ende eines Berichtszeitraumes nicht vermietet sind.
M	Marktwert (Fair Value)	Der Marktwert (beizulegender Zeitwert oder Verkehrswert) ist der Betrag, zu dem vertragswillige Parteien unter üblichen Marktbedingungen bereit wären, einen Vermögenswert zu tauschen, wobei jede Partei mit Sachkenntnis, Umsicht und ohne Zwang handelt. Der beizulegende Zeitwert für als Finanzinvestition gehaltene Immobilien wird bei alstria regelmäßig durch externe Gutachter ermittelt.
	MDAX	Index mittelgroßer Unternehmen. Er enthält mit unterschiedlicher Gewichtung die Kurse der nach Marktkapitalisierung und Umsatz bedeutendsten 50 deutschen Aktiengesellschaften, die nicht zum DAX zählen. Neben Dividendenzahlungen fließen auch Bezugsrechtserlöse in die Berechnung des Index ein.
	Mietanreize	Finanzielle Anreize, die vom Vermieter zum Abschluss eines Mietvertrags angeboten werden. In der Regel ist der Anreiz eine erste mietfreie Zeit oder eine Beihilfe zum Ausbau der Mietfläche.
	Mieterausbauten	Kosten im Zusammenhang mit der Anpassung von Mietflächen aufgrund besonderer Mieterbedürfnisse.
	Mietfreie Zeiten	Gewährung von mietfreien Zeiten im Zusammenhang mit einem Mietvertrag.
	Mietrendite	Kennzahl, die die Vertragsmiete zu einem bestimmten Zeitpunkt ins Verhältnis zum Marktwert der Immobilie setzt.
N	Nachhaltigkeit	Die Anpassung der Organisation, der Produkte und Dienstleistungen an die Erwartungen der Stakeholder unter Hinzuführung eines wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Mehrwerts.

Der NAV reflektiert das ökonomische Eigenkapital der Gesellschaft, errechnet aus dem Vermögen abzüglich der Verbindlichkeiten.	NAV (Net Asset Value)
Leerstandsabbau in einem Immobilienportfolio, das über zwei Berichtsperioden unverändert bleibt.	Nettoabsorption
Die Kennzahl Nettoverschuldung/EBITDA gibt an, wie lange ein Unternehmen auf dem derzeitigen Niveau arbeiten müsste, um seine gesamten Schulden zu tilgen.	Nettoverschuldung/EBITDA
NAV, bereinigt um stille Reserven und stille Lasten im unbeweglichen Vermögen und in den finanziellen Verbindlichkeiten.	NNNAV (Triple Net Asset Value)
Beschreibt die prozentuale Wertentwicklung einer Anlage oder eines Portfolios über einen bestimmten Zeitraum.	Performance
Property Management ist das Management von Immobilienvermögen einschließlich der erforderlichen Prozesse, Systeme und des Personals, um ein Gebäude über seinen gesamten Lebenszyklus zu verwalten.	Property Management
Bei REITs handelt es sich um börsennotierte und vollkommen steuertransparente Unternehmen, die ausschließlich in Immobilien investieren.	REIT (Real Estate Investment Trust)
Unternehmenspräsentationen vor institutionellen Investoren.	Roadshows
Ein Prinzip, das nicht nur die grundlegenden Zahlen und Fakten administrativer Entscheidungen, Geschäftsprozesse oder gemeinnütziger Arbeit bereitstellt, sondern den Betroffenen auch die Mechanismen und Prozesse der Entscheidungsfindung nachvollziehbar darstellt. Beamte, Manager und Treuhänder sind verpflichtet, nachvollziehbar, vorhersehbar und verständlich zu handeln.	Transparenz
Der Verschuldungsgrad (Loan-to-Value) berechnet sich als Verhältnis der gesamten ausstehenden Darlehen, die der Finanzierung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien dienen, zu dem Wert der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien. In der Netto-LTV-Berechnung wird zusätzlich die am entsprechenden Bilanzstichtag verfügbare Liquidität einbezogen, die vom Brutto-Darlehensbetrag in Abzug gebracht wird.	Verschuldungsgrad (LTV = Loan to Value)
Die Vertragsmiete stellt die annualisierte Miete zu einem bestimmten Tag unter Berücksichtigung aller unterschriebenen Mietverträge dar.	Vertragsmiete
Ein Mietvertrag, der bereits unterzeichnet wurde, aber noch nicht begonnen hat.	Vorvermietung
Elektronisches Börsenhandelssystem, das auf der Basis eines offenen Orderbuchs arbeitet und damit die Transparenz erhöht.	XETRA

IMPRESSUM

Die alstria office REIT-AG ist Mitglied im Deutschen Investor Relations Verband e. V. (DIRK).

Weitere Berichte der alstria office REIT-AG finden Sie auf der Website.

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Geschäftsbericht enthält Angaben, die sich auf die zukünftige Entwicklung beziehen. Diese Aussagen stellen Einschätzungen dar, die wir auf Basis der uns derzeit zur Verfügung stehenden Informationen getroffen haben. Sollten die den Aussagen zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen oder Risiken – wie im Risikobericht angesprochen – eintreten, so können die tatsächlichen Ergebnisse von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen.

Bildnachweis

© UNICEF / UN042749 / Khuzai (S. 93)
 alstria (S. 93)
 Andreas Sibling (S. 8, 48–56)
 Annika Feuss (S. 10–25, 30–47, 58–91, 94–135)
 blocher partners (S. 29)
 Carsten Brüggemann (S. 58)

Design & Layout

Teresa Henkel

Kontakt Investor Relations

Ralf Dibbern
 +49 (0) 40 / 22 63 41-329
 rdibbern@alstria.de
 www.alstria.de/investoren

alstria office REIT-AG

Steinstr. 7
 20095 Hamburg
 www.alstria.de
 www.beehive.work

Soziale Netzwerke



www.twitter.com/alstria_REIT
www.linkedin.com/company/alstria-office-reit-ag
www.xing.com/companies/alstriaofficereit-ag