

# UNTERNEHMENS BERICHT 2019

Portfolio-Performance &  
Finanzkennzahlen





# INHALT

alstria Unternehmensbericht 2019



SEITE  
24

SEITE  
22

SEITE  
19

## 03 AUF EINEN BLICK

- 04 Unsere strategischen Grundpfeiler
- 06 Vorwort des Vorstands
- 09 Portfolio-Kerndaten
- 10 Finanz-Kerndaten

## 35 DEVELOPMENT

- 36 Unser Ansatz für internes Wachstum
- 38 Fallstudie: Gustav-Nachtigal-Str. 3 & 5
- 40 Fallstudie: Geesthof
- 42 Aktuelle Entwicklungsprojekte
- 43 Potenzielle Entwicklungsprojekte

## 11 PORTFOLIO

- 12 Vermietung
- 19 Investitionen
- 22 Transaktionen
- 24 Externe Bewertung
- 27 Portfolioüberblick

## 45 FINANZKENNZAHLEN

- 46 GuV und FFO
- 47 Cashflow
- 48 Bilanz
- 50 Finanzverbindlichkeiten
- 51 Ausblick 2020
- 52 EPRA-Kennzahlen

## 56 ALSTRIA-AKTIE

- 57 Aktienkurs-Performance
- 58 Aktionärsstruktur
- 59 Investor Relations-Aktivitäten

## 60 NACHHALTIGKEIT

- 61 Integraler Bestandteil unseres Geschäfts
- 62 Grüne Dividende

## 64 ANHANG

- 65 Renditeberechnung
- 67 Erzielte Renditen 2006–2019
- 71 Bewertungsgutachten
- 80 Vergütungsstruktur des Vorstands
- 81 Glossar
- 84 Impressum



Hamburger Str. 1, Hamburg

Entwicklungsprojekt 2012–2013

Rendite: 7,4%

# AUF EINEN BLICK

04 Unsere strategischen Grundpfeiler

06 Vorwort des Vorstands

09 Portfolio-Kerndaten

10 Finanz-Kerndaten



## UNSERE STRATEGISCHEN GRUNDPFEILER



### 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 2019 ein Portfolio von 116 Gebäuden mit einer vermietbaren Fläche von 1,5 Mio. m<sup>2</sup> in einem Gesamtwert von EUR 4,5 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 165 Mitarbeiter der alstria unsere Gebäude aktiv über den gesamten Lebenszyklus.

#### ► KERNDATEN



### 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.

#### ► VERMIETUNG

#### **Nutzung von Wertschöpfungspotenzialen**

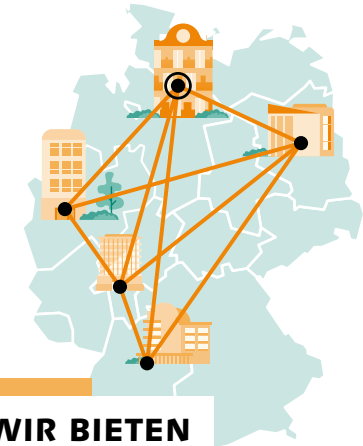
Durch substanzielle und stetige Investitionen in unser Portfolio steigern wir die Mieteinnahmen und Immobilienwerte.

#### ► INVESTITIONEN

#### **Risikoadjustiertes Unternehmenswachstum**

Je nach Einschätzung der Marktsituation kaufen oder verkaufen wir Immobilien mit dem Ziel, die Risiko-Rendite-Situation des Portfolios kontinuierlich zu verbessern.

#### ► TRANSAKTIONEN



### 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.

#### ► AKTIE



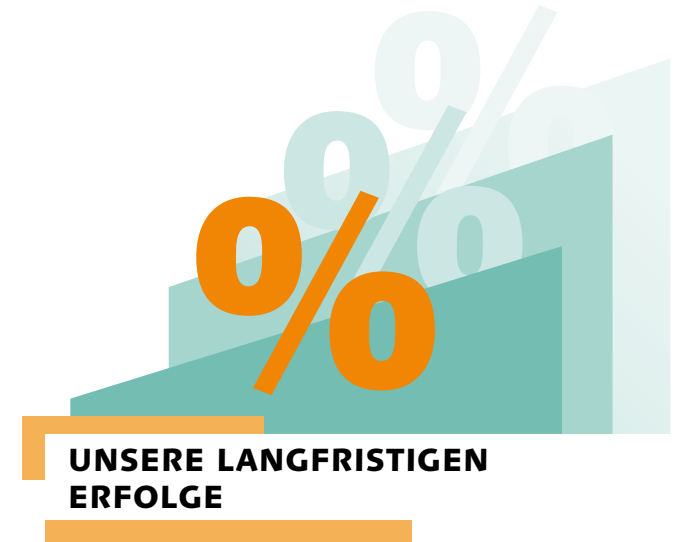
alstria hat stets die Gesamtrendite im Blick. Unsere Bilanzsumme steigt oder fällt, je nachdem, ob wir Immobilien kaufen oder verkaufen. Unser langfristiges Ziel besteht darin, den Portfoliowert des Unternehmens in unseren Kernmärkten auf rund EUR 6 Mrd. zu steigern. 2019 wurden Immobilien auf dem Markt im Vergleich zu den Immobilienbeständen der börsennotierten Immobilienunternehmen deutlich aggressiver bewertet. Wir sahen daher nur begrenzt sinnvolle Kaufoptionen und nutzten die Chance, uns von Immobilien zu trennen und so die Qualität des Portfolios weiter zu erhöhen. Die Verkaufserlöse investieren wir in qualitätssteigernde Maßnahmen zugunsten unseres eigenen Portfolios, welche höhere Renditen als derzeitige Akquisitionen am Markt bieten.

► **PORTFOLIOÜBERBLICK**



Wir sind der festen Überzeugung, dass in dem derzeit volatilen makroökonomischen Umfeld eine geringe Fremdfinanzierung und eine starke Bilanz von großer Bedeutung sind. Unsere aktuelle Nettoverschuldungsquote liegt bei 27,1 % und stellt den niedrigsten Stand in der Geschichte des Unternehmens dar. Es ist unser Ziel, das Verschuldungsniveau des Unternehmens über einen vollständigen Immobilienzyklus bei rund 35 % zu halten.

► **FINANZKENNZAHLEN**



Seit der Unternehmensgründung vor 13 Jahren haben wir Immobilien im Wert von EUR 1,5 Mrd. erworben, verwaltet und wieder im Markt verkauft. Die hierauf erzielte interne Rendite (vor Fremdkapitaleinsatz) lag bei durchschnittlich 7,4 % und ist ein eindeutiger Beleg für den Erfolg unserer Strategie. Wir werden auch in Zukunft an den Grundsätzen festhalten, die uns in der Vergangenheit diese starke Erfolgsbilanz ermöglicht haben.

► **UIRR-TABELLE**



## VORWORT DES VORSTANDS

### Sehr geehrte Damen und Herren, Aktionäre, Geschäftspartner und Mieter,

im Jahr 2010 veröffentlichte alstria als erstes deutsches Immobilienunternehmen einen Nachhaltigkeitsbericht. Darüber hinaus schloss sich alstria bereits drei Jahre vor der Unterzeichnung des Pariser Klimaabkommens im Jahr 2013 der RE100-Initiative<sup>1)</sup> an. Mit der Unterschrift verpflichteten wir uns, 100% der selbst genutzten Energie aus regenerativen Quellen zu beziehen. Diese Verpflichtung haben wir 2019 erfüllt. In Summe konnte alstria den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck<sup>2)</sup> (Scope 1 bis 3) seit 2013 um 42,5%, oder 52.112 Tonnen CO<sub>2</sub>-Äquivalent (tCO<sub>2</sub>e), pro Jahr reduzieren. Wir sind uns über den enthaltenen Kohlenstoff in der Immobilienwirtschaft bewusst.

Bereits im Oktober 2009 haben wir zum ersten Mal öffentlich erklärt<sup>3)</sup>, dass jenes Gebäude am nachhaltigsten ist, welches nicht gebaut wird. Unsere Politik und unser Ansatz bestehen darin, keine neuen Gebäude zu bauen, sondern den Fokus auf die Modernisierung bereits bestehender Immobilien im eigenen Bestand zu richten. Dass wir neben den Nachhaltigkeitszielen stets unsere finanziellen Ziele erreicht haben, ist besonders hervorzuheben. Wir überprüften unsere Beschaffungspolitik und nahmen die Notwendigkeit einer nachhaltigen Modernisierung von Gebäuden in unsere Akquisitionspolitik auf. Kurzum, wir nutzten alle

zur Verfügung stehenden Hebel, um sowohl unsere finanziellen als auch unsere ökologischen Ziele zu erreichen. Wir werden diese Strategie konsequent fortsetzen, da sie tief in der Unternehmenskultur von alstria verwurzelt ist.

Unser Kurs stimmt. Dennoch suchen wir nach Wegen, wie wir unsere Klimabilanz noch schneller und weiter verbessern können. Da wir mittlerweile den Energieverbrauch unserer Gebäude exakt messen und vergleichen können sind wir in der Lage, Gebäude mit einem hohen Energieverbrauch ebenso wie die Gründe hierfür zu identifizieren. Wenn wir jetzt in die Verbesserung der Energiebilanz dieser Immobilien investieren würden, könnten wir unsere Emissionen noch schneller reduzieren. Allerdings gibt es einen Haken. Die meisten dieser Investitionen würden zwar die CO<sub>2</sub>-Bilanz verbessern, jedoch nicht immer im Einklang mit unseren finanziellen Zielen stehen. Mit anderen Worten, die meisten dieser Investitionen würden das Unternehmen Geld kosten.

Wir haben in der Einleitung unseres aktuellen Nachhaltigkeitsberichtes<sup>4)</sup> ausführlich beschrieben, warum sich diese Investitionen nicht lohnen und warum es (aus rein finanzieller Sicht) sinnvoll ist, diese nicht durchzuführen.

Wir untersuchten die notwendigen Maßnahmen und ließen dabei die gleiche Sorgfalt wie bei der Prüfung unserer Finanzinvestitionen walten. Der einzige Unterschied bestand darin, dass wir die finanzielle Rendite durch die CO<sub>2</sub>-Rendite ersetzt haben. Auf diese Weise konnten wir Projekte identifizieren, die für das investierte Geld das beste CO<sub>2</sub>-Ergebnis erzielen würden. Die entscheidende Frage dabei ist: Wie hoch sind unsere Grenzkosten für die Vermeidung einer zusätzlichen Tonne CO<sub>2</sub>?

Wir haben uns eine Vielzahl potenzieller Projekte angesehen, jedoch war die Anzahl erfolgversprechender Investitionsmöglichkeiten begrenzt. Die sinnvollsten Projekte, die wir identifizieren konnten, würden zwischen EUR 25.000 und EUR 30.000 pro jährlich eingesparter tCO<sub>2</sub>e kosten und sich auf einen durchschnittlichen Lebenszyklus von 25 Jahren beziehen. Klimaaktivisten argumentieren, dass die jährlichen Kosten für eine Tonne CO<sub>2</sub> zwischen EUR 200 und EUR 250 liegen sollten. Die Kosten unserer Projekte liegen im Vergleich 4 bis 6 Mal höher und 20 bis 30 Mal höher als der derzeitige CO<sub>2</sub>-Preis von etwa EUR 25 je Tonne. Wir hielten einen Moment inne und überlegten, ob wir etwas übersehen haben.

<sup>1)</sup> Mehr über RE100 finden Sie unter <http://there100.org/>

<sup>2)</sup> Marktbasiert.

<sup>3)</sup> [www.alstria.blogspot.com/2009/10/two-fridge-syndrome.html](http://www.alstria.blogspot.com/2009/10/two-fridge-syndrome.html)

<sup>4)</sup> [www.alstria.de/nachhaltigkeit/](http://www.alstria.de/nachhaltigkeit/)



Eine wertvolle Informationsquelle fanden wir in den „Green Bond Impact Reports“, die von Finanzinstituten mit ausstehenden grünen Anleihen veröffentlicht wurden. In diesen Berichten wurde der Betrag, der durch die grünen Anleihen in Immobilienanlagen investiert wurde, sowie der jährliche CO<sub>2</sub>-Einfluss veröffentlicht. So hatten wir einen Vergleichsmaßstab für unsere eigenen Zahlen.

## Grüne Gebäude

	Investierter Betrag (in EUR Mio.)	Eingesparte Menge CO <sub>2</sub> /Jahr (in tCO <sub>2</sub> e)	Kosten pro eingesparter tCO <sub>2</sub> e/Jahr (in EUR)
ING	1.096,2	23.027	47.603
SEB	88,4	309	286.073
KBC	299,0	4.893	61.108
Raiffeisen	630,0	12.992	48.491
Nordea	202,0	2.500	80.800
Berlin hypo	1.806,0	116.000	15.569
Westpac	567,9	3.743	151.715
<b>Gesamt</b>	<b>4.689,5</b>	<b>163.464</b>	<b>28.688</b>

## Erneuerbare Energien

	Investierter Betrag (in EUR Mio.)	Eingesparte Menge CO <sub>2</sub> /Jahr (in tCO <sub>2</sub> e)	Kosten pro eingesparter tCO <sub>2</sub> e/Jahr (in EUR)
ING	3.816,2	4.126.160	925
SEB	184,1	146.291	1.259
KBC	201,0	40.066	5.017
Nordea	245,0	445.600	550
Westpac	832,8	10.972.870	76
Commerzbank	362,3	410.401	883
<b>Gesamt</b>	<b>5.641,4</b>	<b>16.141.388</b>	<b>350</b>

Quelle: [www.green-dividend.com](http://www.green-dividend.com)

<sup>1)</sup>Weitere Informationen über das Konzept der Grünen Dividende finden Sie unter: [www.green-dividend.com](http://www.green-dividend.com)

Zu unserer Überraschung bestätigten diese Berichte unsere eigenen Berechnungen. Die EUR 4,7 Mrd., die in Immobilien investiert wurden, hatten eine durchschnittliche Rendite von EUR 29.000 pro jährlich eingesparter tCO<sub>2</sub>e, wobei die beste Rendite bei EUR 15.000 und die schlechteste sogar bei EUR 290.000 lag.

Bei der Zusammenstellung dieser Zahlen stellten wir ebenso fest, dass die gleiche grüne Anleihe eine deutlich höhere CO<sub>2</sub>-Rendite aufwies, wenn sie anderswo investiert wurde. Derselbe Pool von Finanzinstitutionen, die dieselben grünen Anleihen verwenden, investierten EUR 5,7 Mrd. in erneuerbare Energien bei einer durchschnittlichen Rendite von EUR 350 pro jährlich eingesparter tCO<sub>2</sub>e. Hier lag die beste Rendite bei EUR 76, die schlechteste bei EUR 5.000. Ein Anlageexperte kann hieraus nur eine Schlussfolgerung ziehen: Wenn die Bekämpfung des Klimawandels unser Hauptziel ist, dann sind Immobilien die falsche Anlageklasse. Die Grenzkosten für die Einsparung einer tCO<sub>2</sub>e scheinen bei Immobilien 83 Mal höher zu sein als bei erneuerbaren Energien. Bei einer CO<sub>2</sub>-Preisgestaltung von derzeit rund EUR 25 je Tonne ist es wahrscheinlich, dass ein ähnliches Ergebnis auftritt, wenn Immobilien mit Industrieunternehmen oder anderen wirtschaftlichen Aktivitäten verglichen werden.

Unsere ursprüngliche Kernfrage war, wie wir die Auswirkungen unseres Unternehmens auf den CO<sub>2</sub>-Ausstoß über unsere täglichen Aktivitäten hinaus beschleunigen können. Der Zugang zu Informationen eröffnete uns die Sicht auf mögliche effizientere Investitionsmöglichkeiten außerhalb unserer Branche. So standen wir kurz vor einer sehr schlechten Entscheidung hinsichtlich einer effizienten Kapitalallokation. Dass diese Fehlinvestitionen in viel größerem Umfang in grüne Anleihen fließen, wie die oben genannten Zahlen belegen, macht es nicht besser. Das Motto „viel hilft viel“ ist hier nicht zutreffend.

## Was ist die „Grüne Dividende“?<sup>1)</sup>

Aus unseren Grundüberzeugungen und den Schlussfolgerungen der oben genannten Aspekte entstand die Idee der Grünen Dividende:

- › Jede Investition, die eine positive finanzielle Rendite erzielt und nachhaltig vorteilhaft ist, wird in jedem Fall getätigt und benötigt keinen zusätzlichen Anreiz. So modernisieren wir unsere Gebäude und verbessern ihre ökologische Bilanz, Industrieunternehmen führen Projekte zur Kostensenkung und Einsparung von Primärgütern durch und B2C-Unternehmen entwickeln und verkaufen umweltfreundlichere Produkte, für welche die Verbraucher bereit sind, mehr zu zahlen.
- › Die Geschwindigkeit des aus den marktgetriebenen Investitionen entstehenden Wandels reicht nicht aus, um die CO<sub>2</sub>-Ziele des Pariser Klimaabkommens zu erreichen. Wäre es anders, gäbe es keinen Handlungsbedarf.
- › Alle zusätzlichen Investitionen, die über wirtschaftlich vertretbare Projekte hinausgehen, sollten sich auf die Wirkungsmaximierung des Kapitals im Hinblick auf die CO<sub>2</sub>-Reduktion konzentrieren, um das effizienteste Ergebnis zu erzielen (der „Effizienztest“).
- › Obwohl Unternehmen das effizienteste Projekt innerhalb ihres Portfolios identifizieren können, haben sie möglicherweise keinen Zugang zu den Investitionsmöglichkeiten, die den Effizienztest in der Gesamtwirtschaft bestehen.
- › Schließlich sind wir der Meinung, dass die Wirtschaftsakteure angesichts ungenügender staatlicher Interventionen (in Form einer realistischeren Preisgestaltung für CO<sub>2</sub>) koordinierte Maßnahmen entwickeln müssen, um ein kooperativeres Verhalten der unterschiedlichen beteiligten Akteure zu fördern.



Theoretisch signalisiert eine Dividendenzahlung durch ein Unternehmen fehlende rentable Investitionsmöglichkeiten und damit die Rückgabe von Kapital an die Aktionäre<sup>1)</sup>. Die „Grüne Dividende“ soll es einem Unternehmen ermöglichen, die Existenz von finanziell nicht rentablen Investitionsmöglichkeiten im Bereich des Klimawandels zu signalisieren und dem Markt eine Einschätzung des CO<sub>2</sub>-Ertrags dieser Investitionen zu geben. Sie ermöglicht es dem Markt, die Grenzkosten eines Unternehmens für die Einsparung einer Tonne CO<sub>2</sub> einzuschätzen.

Mit dem Vorschlag einer grünen Dividende wollen wir somit die Informationslücke schließen, die unserer Meinung nach die meisten Entscheidungen erschwert, die über eine rein finanzielle Betrachtung hinausgehen. Wir möchten dem Markt mehr Klarheit über die Möglichkeiten zur Bekämpfung des Klimawandels geben. Außerdem wollen wir den Markt (genauer gesagt unsere Aktionäre) als Resonanzkörper dafür nutzen, welche CO<sub>2</sub>-Rendite für das Unternehmen effizient ist und wie wir diese mit unseren Investitionen erreichen können.

Wir haben eine begrenzte Anzahl von Investitionen und Projekten<sup>2)</sup> identifiziert, die das Unternehmen aus rein finanzieller Sicht nicht realisieren würde. Das Unternehmen ist weder gesetzlich noch vertraglich verpflichtet, diese Investitionen durchzuführen und ihr Ertrag würde die

laufenden Kapitalkosten nicht decken. Eine neue Idee wird bei alstria zu Beginn stets im kleinen Umfang auf den möglichen Erfolg getestet. In diesem Sinne werden wir unserer nächsten Hauptversammlung vorschlagen, die Dividende um einen Cent zu erhöhen (von EUR 0,52 auf EUR 0,53 pro Aktie). Diese zusätzliche Dividende von einem Cent soll als Grüne Dividende vorgeschlagen werden.

Die Aktionäre haben die Wahl, für die Auszahlung des zusätzlichen Cents zu ihren Gunsten oder gegen die Dividendenerhöhung zu stimmen. Im letzteren Fall wird alstria den Betrag (rund EUR 1,7 Mio.) für die Umsetzung von Klimaschutzprojekten im Immobilienportfolio verwenden, sodass pro investierter EUR 25.000 eine Tonne CO<sub>2</sub>e pro Jahr eingespart werden kann. Das Unternehmen wird über die erfolgreiche Umsetzung der Projekte auf der nächsten ordentlichen Hauptversammlung berichten und die tatsächlich erzielten CO<sub>2</sub>-Einsparungen präsentieren.

Wir sind davon überzeugt, dass der Klimawandel die größte Herausforderung ist, der wir uns in den kommenden Jahren stellen müssen. Und wir sind entschlossen, uns dieser Herausforderung anzunehmen. Bei Unternehmen und Investoren steht der Klimawandel ganz oben auf der Agenda. Es scheint einen allgemeinen Konsens zu geben, dass die Zielerreichung des Pariser Klimaabkommens mit einem „business as usual“-Ansatz unwahrscheinlich ist.

In einem ersten Schritt stellen wir EUR 1,8 Mio. bereit, um die Verringerung der CO<sub>2</sub>-Emissionen des Unternehmens zu beschleunigen. Wir haben diesbezüglich umsetzbare Projekte identifiziert und deren mögliche Auswirkungen quantifiziert. Wir werden unsere Hauptversammlung entscheiden lassen, ob das Unternehmen die Grüne Dividende an alle Aktionäre auszahlen oder die Mittel einbehalten soll. Wenn sich eine Mehrheit der Aktionäre für die Auszahlung der Grünen Dividende entscheidet, können sie den Erlös selbstbestimmend in ein effizienteres Klimaschutzprojekt investieren. Wenn die Aktionäre jedoch das Unternehmen beauftragen, die Grüne Dividende zu behalten, erteilen sie alstria ein klares Mandat, außerhalb unserer finanziellen Normen zu investieren. Wie auch immer die Entscheidung ausfällt, alstria würde etwa 2 % der Dividende für den Klimaschutz einsetzen. Wir haben die Absicht, die Grüne Dividende vollständig in unsere Dividendenpolitik zu integrieren und freuen uns auf einen regen Austausch zu diesem Thema.

**Mit freundlichen Grüßen**

**Olivier Elamine**  
Chief Executive Officer (CEO)

**Alexander Dexe**  
Chief Financial Officer (CFO)

<sup>1)</sup>Die Besonderheiten des REIT-Regimes für eine Minute unberücksichtigt gelassen.

<sup>2)</sup>Eine ausführlichere Beschreibung dieser Investitionen finden Sie unter [www.green-dividend.com](http://www.green-dividend.com) oder auf Seite 62–63 dieses Berichts.





# PORTFOLIO-KERNDATEN

## alstria-Standorte



Tabelle 1: Investitionsmärkte

	Gebäude- anzahl	Vermietbare Fläche (in m <sup>2</sup> )	Investitionsvolumen (in TEUR)	Vertragsmiete (in TEUR)	Rendite (in %)
Hamburg	37	385.900	1.429.450	52.382	3,7
Düsseldorf	35	478.500	1.236.490	62.129	5,0
Frankfurt	20	263.600	832.990	44.791	5,4
Stuttgart	10	214.600	535.630	32.180	6,0
Berlin	8	86.200	318.900	10.938	3,4
Sonstige	6	80.400	122.600	5.913	4,8
<b>Gesamt</b>	<b>116</b>	<b>1.509.200</b>	<b>4.476.060</b>	<b>208.332</b>	<b>4,7</b>

## Grafik 1: Mieterstruktur

Jahresmiete: EUR 208,3 Mio.

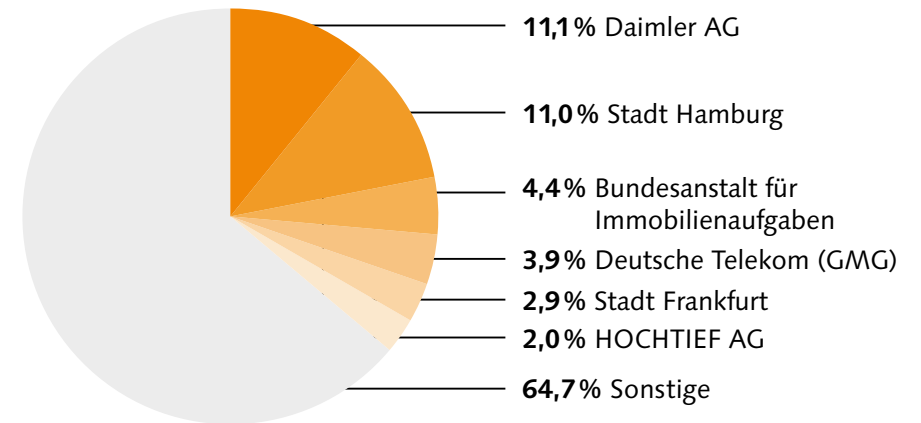


Tabelle 2: Portfolio Highlights

	31.12.2019	31.12.2018
Anzahl der Gebäude	116	118
Beizulegender Zeitwert (in EUR Mio.)	4.476	3.985
Jährliche Vertragsmiete (in EUR Mio.)	208,3	197,0
Bewertungsrendite (in %)	4,7	4,9
Vermietbare Fläche (in m <sup>2</sup> )	1.509.200	1.577.000
Leerstand (in % der vermietbaren Fläche)	8,1	9,7
Durchschnittliche Restmietdauer (in Jahren)	6,3	4,8
Durchschnittlicher Wert je m <sup>2</sup> (EUR)	2.966	2.525
Durchschnittliche Miete je m <sup>2</sup> (in EUR/Monat)	12,62	12,25



# FINANZ-KERNDATEN

Tabelle 3

in TEUR	2019	2018	2017	2016	2015
<b>Umsatzerlöse und Erträge</b>					
Umsatzerlöse	187.467	193.193	193.680	202.663	115.337
Nettomieteinnahmen	162.904	169.068	172.911	179.014	102.140
Konzernergebnis	581.221	527.414	296.987	176.872	-110.970
Operatives Ergebnis (FFO)	112.571	114.730	113.834	116.410	59.397
Ergebnis je Aktie (in EUR)	3,27	3,02	1,94	1,16	-1,15
FFO je Aktie (in EUR)	0,63	0,65	0,74	0,76	0,61
<b>Bilanz</b>	<b>31. Dez. 2019</b>	<b>31. Dez. 2018</b>	<b>31. Dez. 2017</b>	<b>31. Dez. 2016</b>	<b>31. Dez. 2015</b>
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	4.438.597	3.938.864	3.331.858	2.999.099	3.260.467
Bilanzsumme	5.029.328	4.181.252	3.584.069	3.382.633	3.850.580
Eigenkapital	3.175.555	2.684.087	1.954.660	1.728.438	1.619.377
Verbindlichkeiten	1.853.773	1.497.165	1.629.409	1.654.195	2.192.916
Nettobetriebsvermögen je Aktie (in EUR)	17,88	15,13	12,70	11,28	10,64
Nettoverschuldungsgrad (in %)	27,1	30,4	40,0	40,9	49,3
<b>REIT-Kennzahlen</b>	<b>31. Dez. 2019</b>	<b>31. Dez. 2018</b>	<b>31. Dez. 2017</b>	<b>31. Dez. 2016</b>	<b>31. Dez. 2015</b>
REIT-Eigenkapitalquote (in %)	70,9	67,2	57,1	56,7	49,4
Erlöse inkl. anderer Erträge aus als Finanzinvestition gehaltenem Vermögen (in %)	100	100	100	100	100
<b>EPRA-Kennzahlen<sup>1)</sup></b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
EPRA-Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,61	0,62	0,68	0,57	0,42
EPRA-Kostenquote A (in %) <sup>2)</sup>	26,1	23,0	19,6	20,6	26,1
EPRA-Kostenquote B (in %) <sup>3)</sup>	21,7	19,0	16,4	16,6	22,1
	<b>31. Dez. 2019</b>	<b>31. Dez. 2018</b>	<b>31. Dez. 2017</b>	<b>31. Dez. 2016</b>	<b>31. Dez. 2015</b>
EPRA-NAV je Aktie (in EUR)	17,91	15,14	12,71	11,31	10,91
EPRA-NNNAV je Aktie (in EUR)	17,61	14,96	12,45	10,81	10,66
EPRA-Nettoanfangsrendite (in %)	3,3	4,0	4,6	5,0	5,0
EPRA-„topped-up“-Nettoanfangsrendite (in %)	3,8	4,4	5,0	5,4	5,3
EPRA-Leerstandsquote (in %)	8,1	9,7	9,4	9,2	11,2

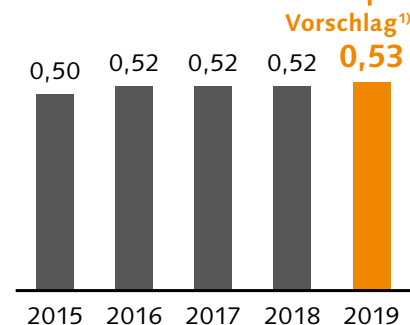
<sup>1)</sup>Weitere Informationen siehe EPRA Best Practices Recommendations, [www.epra.com](http://www.epra.com).

<sup>2)</sup>Inkl. Leerstandskosten.

<sup>3)</sup>Exkl. Leerstandskosten.

## Dividende

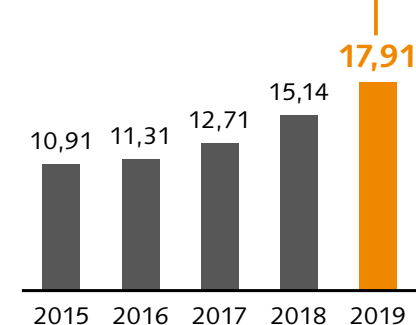
**0,53**  
EUR je Aktie



<sup>1)</sup>Davon EUR 0,01 Grüne Dividende.

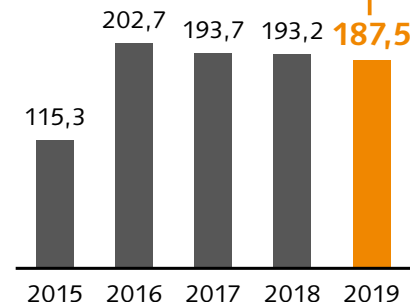
## EPRA Nettosubstanzwert

**17,91**  
EUR je Aktie



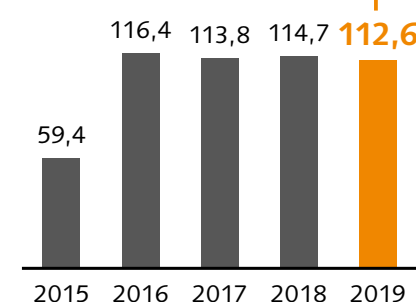
## Umsatzerlöse

**187,5**  
EUR Mio.



## FFO

**112,6**  
EUR Mio.





# PORTFOLIO

12 Vermietung

19 Investitionen

22 Transaktionen

24 Externe Bewertung

27 Portfolioüberblick

Am Wehrhahn 33, Düsseldorf

Entwicklungsprojekt 2016–2018

Rendite: 6,9%



## VERMIETUNG

### Die Vermietung von Büroflächen ist unser Kerngeschäft

alstria investiert in fünf der sechs größten Städte Deutschlands. Dabei handelt es sich mit Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt, Berlin und Stuttgart um Städte, denen zukünftig eine positive demografische Entwicklung prognostiziert wird. Die Standorte bieten Menschen attraktive und gut bezahlte Arbeitsplätze, ein attraktives kulturelles Umfeld und vielfältige Freizeitaktivitäten. In Zeiten geringer Erwerbslosigkeit konkurrieren Unternehmen insbesondere um junge und gut ausgebildete Fachkräfte. Moderne und zentral gelegene Büroflächen können dabei einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil darstellen. Vor diesem Hintergrund hielt die hohe Nachfrage nach attraktiven und modernen Büroflächen in den Metropolregionen auch im Jahr 2019 an, wovon alstria dank der Konzentration auf zentrale und attraktive Bürolagen profitieren konnte.

Mit Neuvermietungen über eine Fläche von 197.600 m<sup>2</sup> und Mietvertragsverlängerungen über 171.300 m<sup>2</sup> war 2019 das vermietungsstärkste Jahr in der Geschichte unseres Unternehmens. Die hohe Vermietungsleistung ist zudem ein Beleg für das Verständnis der Kundenbedürfnisse, die Stärke unseres Portfolios und die Fähigkeit des Unternehmens, Flächen zu schaffen, die Unternehmen und die öffentliche Hand in der heutigen Zeit nachfragen. Hier liegt die Grundlage für unsere erfolgreiche Vermietungsstrategie, die die Basis unseres langfristigen Erfolges bildet.

### ALSTRIAS NEUER DURCHSCHNITTLICHER MIETVERTRAG

**Jahresmiete: EUR 254.000**

**Größe: 1.300 m<sup>2</sup>**

**Restmietlaufzeit: 11 Jahre**

**Monatsmiete: EUR 16,20 je m<sup>2</sup>**





# VERMIETUNG

## Neuvermietungen

2019 war aus Vermietungssicht ein Rekordjahr für unser Unternehmen. Die Unterzeichnung der beiden größten Neuverträge erfolgte in unserem Entwicklungsportfolio. So haben wir die Vorvermietungsquote in diesem Teilportfolio auf 70% gesteigert und die jährliche Vertragsmiete auf EUR 26,0 Mio. erhöht. In der Solmsstr. 27–37 (Frankfurt) konnten wir 30.900 m<sup>2</sup> und in der Gustav-Nachtigal-Str. 3 & 5 (Wiesbaden) 26.000 m<sup>2</sup> an öffentliche Mieter vermieten und hierdurch langfristigen Cashflow sichern. Weitere wesentliche Vermietungserfolge wurden in den Objekten Am Seestern 1 (Düsseldorf), Heerdter Lohweg 35 (Düsseldorf) und T-Online-Allee 1 (Darmstadt) erzielt. Substanzliche Mietvertragsverlängerungen wurden für die Gebäude in der Alfredstr. 236 (Essen) und in der Vaihinger Str. 131 (Stuttgart) unterzeichnet.

**Tabelle 4: Neue Mietverträge 2019 (> 1.500 m<sup>2</sup>)**

Adresse	Stadt	Vermietbare Fläche (in m <sup>2</sup> )	Mietbeginn	Jahresmiete (in TEUR)	Miete je m <sup>2</sup> (in EUR) <sup>1)</sup>	Mietdauer (in Jahren)	Mietfreie Zeit (in %)
Solmsstr. 27–37	Frankfurt	30.900	01.07.2021	6.081	16,50	20,0	1,7
Gustav-Nachtigal-Str. 3 & 5	Wiesbaden	26.000 <sup>2)</sup>	01.09.2022	8.714	28,00	15,0	0,0
Am Seestern 1	Düsseldorf	15.000	01.10.2020	3.338	16,59	10,0	1,7
Heerdter Lohweg 35	Düsseldorf	13.500	01.05.2020	1.894	11,70	12,0	7,6
T-Online-Allee 1	Darmstadt	13.300	01.05.2020	2.242	12,00	5,0	5,0
Georg-Glock-Str. 18	Düsseldorf	6.500	01.05.2020	1.613	21,50	12,0	2,8
Rotebühlstr. 98–100	Stuttgart	6.300	01.10.2021	1.627	19,95	15,0	1,7
Gustav-Nachtigal-Str. 5	Wiesbaden	5.400	01.06.2019	1.415	20,00	1,6	0,0
Kanzlerstr. 8	Düsseldorf	5.000	01.03.2020	865	13,61	10,0	5,2
Platz der Einheit 1	Frankfurt	4.200	01.07.2019	1.100	21,00	3,0	8,3
Platz der Einheit 1	Frankfurt	2.900	01.07.2019	850	24,00	10,0	5,8
Amsinckstr. 28	Hamburg	2.900	01.05.2020	524	14,10	5,0	0,0
Amsinckstr. 28	Hamburg	2.700	01.07.2020	529	16,50	10,0	0,0
Schinkestr. 20	Berlin	2.400	01.01.2020	444	21,60	5,0	0,0
Amsinckstr. 34	Hamburg	2.200	01.09.2019	424	14,75	5,0	1,7
Maarweg 165	Köln	2.000	01.01.2020	364	14,55	10,0	3,3
Pempelfurtstr. 1	Ratingen	1.700	01.04.2019	179	7,50	10,0	0,0
Epplerstr. 225	Stuttgart	1.700	01.07.2020	370	16,00	5,0	0,0
Süderstr. 23	Hamburg	1.600	01.10.2019	294	15,30	10,0	2,5
<b>Neue Mietverträge &gt; 1.500 m<sup>2</sup></b>		<b>146.100</b>					
<b>Weitere Mietverträge</b>		<b>51.500</b>					
<b>Gesamt</b>		<b>197.600</b>					

<sup>1)</sup> Ohne Berücksichtigung von Parkplätzen, Lager und anderen Nebenflächen.

<sup>2)</sup> Mietbeginn für 18.400 m<sup>2</sup> am 1. Sept. 2021 und für 7.600 m<sup>2</sup> am 1. Sept. 2022.



## Vermietungsausblick

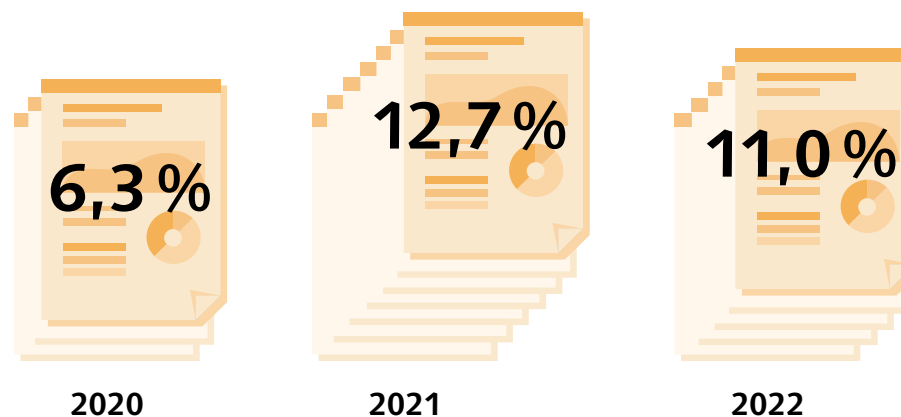
Gewerbliche Mietverträge werden in der Regel für einen begrenzten Zeitraum abgeschlossen. Der Standardmietvertrag in Deutschland hat eine Laufzeit von fünf Jahren, plus Option auf weitere fünf Jahre. In unserem Portfolio laufen 30,0% der Mietverträge (gemessen an der annualisierten Vertragsmiete) in den nächsten drei Jahren aus. In der Vergangenheit wurden im langfristigen Mittel auslaufende Verträge für rund 70% der Fläche von den aktuellen Mietern verlängert, während für 30% der Fläche ein neuer Mieter gefunden werden musste. Wir nutzen den Auszug von Mietern regelmäßig als Chance, Modernisierungen durchführen, um anschließend höhere Mieten zu erzielen.

**Tabelle 5: Vertragsverlängerungen in 2019 (> 5.000 m<sup>2</sup>)**

Adresse	Stadt	Vermietbare Fläche (in m <sup>2</sup> )	Jahresmiete (in TEUR)	Miete je m <sup>2</sup> (in EUR) <sup>1)</sup>	Mietdauer (in Jahren)	Mietfreie Zeit (in %)
Alfredstr. 236	Essen	30.300	4.150	11,41	4,0	0,0
Vaihinger Str. 131	Stuttgart	21.400	3.785	13,63	1,0	0,0
Epplestr. 225	Stuttgart	19.700	3.412	14,40	2,0	0,0
Hanns-Klemm-Str. 45	Stuttgart	14.900	1.889	10,13	5,0	0,0
Olof-Palme-Str. 37	Frankfurt	10.400	1.601	12,20	6,2	6,8
Epplestr. 225	Stuttgart	8.900	1.574	14,68	1,0	0,0
Ivo-Beucker-Str. 43	Düsseldorf	8.000	1.208	11,50	5,0	0,0
Willstätterstr. 11–15	Düsseldorf	7.700	757	9,25	9,6	3,5
Insterburger Str. 16	Frankfurt	5.500	826	11,50	3,0	8,3
<b>Vertragsverlängerungen &gt; 5,000 m<sup>2</sup></b>		<b>126.800</b>				
<b>Weitere Mietverträge</b>		<b>44.500</b>				
<b>Gesamt</b>		<b>171.300</b>				

<sup>1)</sup> Ohne Berücksichtigung von Parkplätzen, Lager und anderen Nebenflächen.

**Grafik 2: Mietvertragsausläufe (in % der Jahresmiete)**





# MIETEN

## Flächenbereinigtes Mietwachstum von 9,7 %

Da sich die Immobilienpreise derzeit auf einem Allzeithoch befinden, investieren wir vorwiegend in unser Bestandsportfolio, wodurch sich attraktivere Renditen erzielen lassen als durch den Ankauf von Immobilien im Markt. Investitionen in die eigenen Gebäude, die damit verbundene Verbesserung der Flächenqualität und die daraus resultierenden Mietsteigerungen trugen 2019 wesentlich zum internen flächenbereinigten Mietwachstum von 9,7% bei. Dies entspricht einer Steigerung der vertraglichen Mieteinnahmen (flächenbereinigt) von EUR 189,9 Mio. zum 31. Dezember 2018 auf EUR 208,3 Mio. zum 31. Dezember 2019. Tabelle 6 zeigt, dass durch die Vermietungsaktivitäten in unserem Investmentportfolio Mietsteigerungen von EUR 2,4 Mio. und in unserem Development-Portfolio von EUR 16,0 Mio. erzielt wurden und damit den Mietertragsverlust aus dem Transaktionsgeschäft deutlich überkompensieren. In Anlehnung an die Empfehlungen der EPRA zeigt Tabelle 6 auch die Entwicklung der Vertragsmieten in den letzten 24 Monaten, wonach wir ein flächenbereinigtes Mietwachstum von 6,1% erreicht haben.

## Durchschnittsmiete stieg auf EUR 12,62 pro m<sup>2</sup>

Vorwiegend infolge der Investitionen in unser Portfolio stieg die Durchschnittsmiete 2019 um 3,0% auf EUR 12,62 pro m<sup>2</sup> (Grafik 3). Neben dem flächenbereinigten Mietwachstum ist die Entwicklung der Durchschnittsmiete pro m<sup>2</sup> ein wichtiger Indikator für den Erfolg unseres aktiven Asset-Managements. In der langfristigen Betrachtung wuchs unsere Durchschnittsmiete pro m<sup>2</sup> um 2,8% pro Jahr. Dies liegt im oberen Bereich unserer Zielsetzung, die Mieten um 1–2% über die Inflation hinaus zu steigern.

### Tabelle 6: Veränderung der Vertragsmieten<sup>1)</sup>

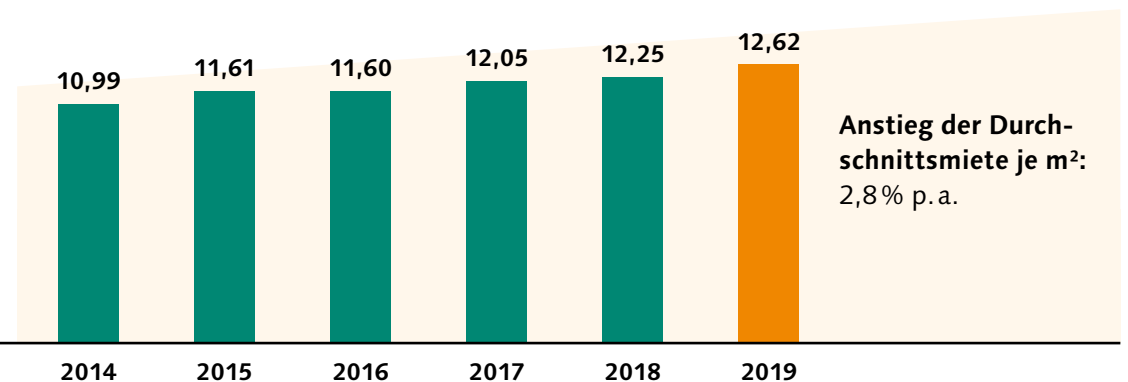
	2 Jahres-Sicht (31. Dez. 2017–31. Dez. 2019)		1 Jahres-Sicht (31. Dez. 2018–31. Dez. 2019)	
	in TEUR	in %	in TEUR	in %
<b>Vertragsmiete per 31. Dez. 2017</b>	<b>202.002</b>	<b>100,0</b>		
<b>Vertragsmiete per 31. Dez. 2018</b>			<b>196.967</b>	<b>100,0</b>
+/- Mietveränderung Investmentportfolio	3.016	1,5	2.439	1,2
davon: Neuvermietungen	14.811	7,3	13.181	6,7
davon: Mietausläufe	-11.795	-5,8	-10.742	-5,5
+/- Mietveränderung Entwicklungsportfolio	9.014	4,5	16.002	8,1
davon: Neuvermietungen	23.809	11,8	16.962	8,6
davon: Entmietungen	-14.795	-7,3	-960	-0,5
+/- Mietveränderung aus Transaktionen	-5.699	-2,8	-7.076	-3,6
davon: Akquisitionen	8.685	4,3	1.932	1,0
davon: Verkäufe	-14.384	-7,1	-9.008	-4,6
<b>Vertragsmiete per 31. Dez. 2019</b>	<b>208.332</b>	<b>103,1</b>	<b>208.332</b>	<b>105,8</b>

<sup>1)</sup> Basierend auf einem Gesamtportfolio von EUR 4.476 Mio. (2019), EUR 3.985 Mio. (2018) und EUR 3.409 Mio. (2017).

### Grafik 3: Entwicklung der Durchschnittsmiete in EUR je m<sup>2</sup>

**Anstieg Verbraucherpreisindex:**  
1,1% p. a.

**Mietwachstum über Verbraucherpreisindex 2014–2019:**  
1,7% p. a.





# KOSTEN DER NEUVERMIETUNGEN

## Effektive Miete stieg auf EUR 11,20 pro m<sup>2</sup>

Der Abschluss eines Mietvertrages ist nicht kostenlos, denn vor dem Einzug eines Mieters muss der Vermieter die Kosten für den Mieterausbau und die Maklergebühren decken. Darüber hinaus müssen eventuell mietfreie Zeiten ertragsmindernd berücksichtigt werden. 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 (Tabelle 7). Im Jahr 2019 traten neue Mietverträge über eine Gesamtfläche von 127.900 m<sup>2</sup> in Kraft. Die gewichtete durchschnittliche Effektivmiete für diese neuen Mietverträge betrug EUR 11,20 pro m<sup>2</sup> (+ 5,5 % im Vergleich zu 2018) bei einer gewichteten durchschnittlichen Mietvertragslaufzeit von 6,0 Jahren. Die neuen Mietverträge generieren damit zukünftige Mieteinnahmen von EUR 123,6 Mio. (2018: EUR 69,5 Mio.).

**Tabelle 7: Gewichtete effektive Durchschnittsmiete**

in EUR je m <sup>2</sup>	2019	2018	2017
Basismiete	13,41	13,78	12,57
Mieterausbauten	-1,65	-2,35	-1,74
Maklergebühren	-0,56	-0,48	-0,44
Mietfreie Zeit	-0,01	-0,33	-0,18
<b>Effektive Miete</b>	<b>11,20</b>	<b>10,62</b>	<b>10,21</b>
<b>Gewichtete durchschnittliche Mietlaufzeit (in Jahren)</b>	<b>6,0</b>	<b>5,7</b>	<b>7,6</b>



**Am Seestern 1  
Düsseldorf**





# LEERSTAND

## EPRA-Leerstandsquote auf 8,1% gesunken

2019 wirkten sich die signifikanten Mietvertragsabschlüsse mit einer Nettoabsorption von 83.900 m<sup>2</sup> positiv auf unseren Leerstand aus. Zum 31. Dezember 2019 fiel unsere EPRA-Leerstandsquote deutlich um 160 Basispunkte auf 8,1%. Konzeptionell ist hierin nicht der Leerstand von Entwicklungsprojekten enthalten. Wie aus Tabelle 8 ersichtlich wird, verringerte sich die gesamte Leerstandsquote in unserem Portfolio im Jahresverlauf 2019 um 540 Basispunkte auf 9,7%.

Zukünftig erwarten wir eine Leerstandsquote zwischen 8% und 12%, je nachdem, wie viel Leerstand wir kaufen, wie viele vermietete Objekte wir verkaufen und wie viele Gebäude sich in der Modernisierung befinden. Ein gewisses Maß an Leerstand ist für uns wichtig, um in die Qualität der Flächen investieren zu können und dadurch zusätzliche Werte in unserem Immobilienportfolio zu schaffen.

**Tabelle 8: Entwicklung des Leerstands** 

	in m <sup>2</sup>	Leerstand (in %)
<b>Vermietbare Fläche – 31. Dez. 2018 (A)</b>	<b>1.577.000</b>	
Akquirierte Fläche	17.600	
Verkaufte Fläche <sup>1)</sup>	-77.500	
Netto-Neubaufäche	-100	
Flächenkorrekturen	-7.800	
<b>Vermietbare Fläche – 31. Dez. 2019 (C)</b>	<b>1.509.200</b>	
<b>Leerstandsfläche – 31. Dez. 2018 (B)</b>	<b>237.600</b>	<b>15,1 (B/A)</b>
Akquirierter Leerstand	900	
Verkaufter Leerstand	-8.500	
Mietausläufe	285.000	
Erneuerung von Mietverträgen	-171.300	
Neue Mietverträge	-197.600	
<b>= Leerstandsfläche – 31. Dez. 2019 (D)</b>	<b>146.100</b>	<b>9,7 (D/C)</b>
davon: Leerstand in Entwicklungsprojekten	38.500	
<b>EPRA-Leerstandsquote<sup>2)</sup></b>		<b>8,1</b>

<sup>1)</sup> Zum 31. Dez. 2019 verkaufte Immobilien inkl. zu Veräußerungszwecken gehaltene Immobilien.

<sup>2)</sup> Detaillierte Kalkulation siehe Tabelle 24, Seite 52.



Heidenkampsweg 99

Hamburg



## Durchschnittliche Leerstandsdauer von 20 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 des Leerstands vermittelt). Zum 31. Dezember 2019 lag die durchschnittliche Leerstandsdauer unserer vakanten Flächen bei durchschnittlich 20 Monaten (Vorjahr: 15 Monate). Das bedeutet, dass wir im Schnitt 20 Monate benötigten, um frei gewordene Flächen wieder neu zu vermieten. Den dynamischen Charakter unseres Leerstandes zeigt auch die Betrachtung der fünf Gebäude mit dem höchsten Leerstand im jeweiligen Berichtsjahr (Grafik 4), deren Zusammensetzung sich jedes Jahr ändert und damit zeigt, dass es in unserem Portfolio keinen größeren strukturellen Leerstand gibt.

### Grafik 4: Fünf Gebäude mit dem höchsten Leerstand 2017–2019

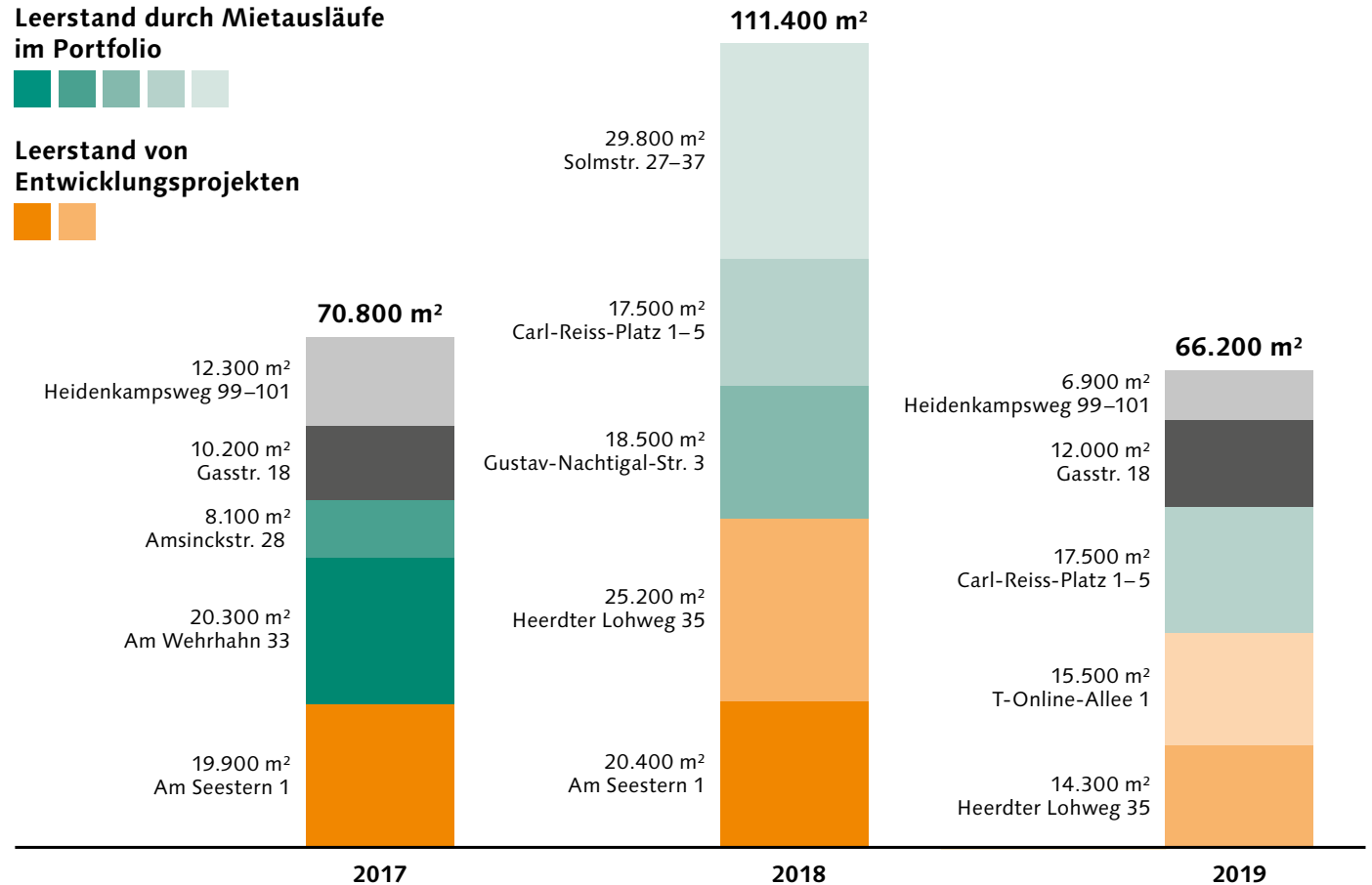
#### Akquirierter Leerstand



#### Leerstand durch Mietausläufe im Portfolio



#### Leerstand von Entwicklungsprojekten





## INVESTITIONEN

### Investitionen sind die Basis des Mietwachstums

Im Gewerbeimmobilienbereich sind Mieter selten bereit, ohne eine Verbesserung der Flächenqualität höhere Mieten zu zahlen. Der Schlüssel zu nachhaltigen Mietsteigerungen sind insofern Investitionen in die Gebäudequalität. Dabei hängt die Höhe der Mietsteigerung in der Regel von der Höhe der Investition ab, je besser die Ausstattung, desto höher die Miete. Die Herausforderung besteht darin, das effizienteste Verhältnis von Investition und Mietsteigerung zu finden, um die bestmögliche Rendite auf das eingesetzte Kapital zu erzielen.

Um diese maximale Investitionsrendite zu erzielen und das Potenzial unseres Portfolios optimal zu nutzen, bündeln wir das lokale Wissen unseres Real Estate Operations-Teams mit dem Know-how unseres Development-Teams. Möglich sind die Mietsteigerungen auch, weil die Mieten unseres Portfolios in weiten Teilen noch unter dem Marktniveau liegen. Dieser Umstand ermöglicht es uns, weiter in die Gebäudequalität zu investieren und damit höhere Mieten erreichen zu können. Die hierdurch erzielbaren Renditen von 6–7% auf das eingesetzte Kapital sind deutlich attraktiver, als die derzeitigen Ankaufsrenditen im Markt.





# INVESTITIONEN IN HÖHE VON EUR 129,7 MIO. IM JAHR 2019

## Investitionsvolumen deutlich gesteigert

Um Transparenz bezüglich unserer Investitionen zu schaffen, haben wir unsere Gesamtinvestitionen gemäß den EPRA-Empfehlungen kategorisiert (Tabelle 9). Unsere Entwicklungsinvestitionen beziehen sich auf das jeweilige Teilportfolio, welches substanzielle Modernisierungen erfährt (Investitionen höher EUR 1.000 pro m<sup>2</sup>). Diese Investitionen sind 2019 deutlich angestiegen, weil wir hier derzeit die besten Renditechancen sehen. Die Investitionen in das Investmentportfolio beinhalten weniger aufwendige Modernisierungen von üblicherweise unter EUR 1.000 pro m<sup>2</sup>.

2019 wurden in das Gesamtportfolio EUR 116,1 Mio. investiert und bilanziell aktiviert. Darüber hinaus führten wir an unseren Gebäuden regelmäßige Wartungen (EUR 8,5 Mio.) und laufende Reparaturen (EUR 5,1 Mio.) durch, die als Kosten in unserer Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wurden und somit auch in unserem operativen Ergebnis (FFO) berücksichtigt sind. Insgesamt haben wir 2019 damit EUR 129,7 Mio. in unsere Immobilien investiert. Bezogen auf das Gesamtportfolio entspricht dies einem Betrag von durchschnittlich EUR 86 pro m<sup>2</sup> oder etwa 4,3 % des Portfoliowertes (ohne Grundstückswert).

## Investitionsrendite von 5,9 %

Dass unsere Investitionen attraktive Erträge generieren, zeigt die folgende Betrachtung: In den vergangenen 24 Monaten haben wir 572.200 m<sup>2</sup> vermietet und eine zusätzliche (flächenbereinigte) Miete von EUR 12,0 Mio. erzielt. Die Investitionen in diesem Zeitraum beliefen sich auf EUR 202,6 Mio., was zu einer Investitionsrendite von 5,9 % führte (Tabelle 10).

Tabelle 9: Investitionskategorien

in TEUR	2019	2018	2017
<b>Akquisitionen</b>	<b>49.300</b>	<b>107.300</b>	<b>259.500</b>
Investitionen in Entwicklungsprojekte	44.105	36.320	18.081
Investitionen in das Investmentportfolio	72.037	50.100	40.700
davon: Bau zusätzlicher Fläche	0	0	0
davon: Ausbau existierender Fläche	29.114	26.508	19.900
davon: Mieterausbauten	27.989	21.187	17.900
davon: andere substanzielle Investitionen	14.934	2.392	2.900
Aktivierete Zinsen	0	0	0
<b>Gesamte Investitionen</b>	<b>116.142</b>	<b>86.420</b>	<b>58.781</b>
Instandhaltung und Modernisierung <sup>1)</sup>	8.476	8.532	9.086
Laufende Reparaturen <sup>1)</sup>	5.095	4.802	4.275
<b>Operativer Aufwand</b>	<b>13.571</b>	<b>13.334</b>	<b>13.361</b>
<b>Gesamte Investitionen</b>	<b>129.713</b>	<b>99.754</b>	<b>72.142</b>

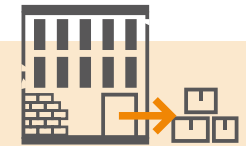
<sup>1)</sup> Enthalten in GuV und FFO.

Tabelle 10: Investitionsrendite

	in TEUR
<b>Veränderung der Mieten 2018 und 2019<sup>1)</sup></b>	<b>12.029</b>
davon: Investmentportfolio	3.016
davon: Entwicklungsportfolio	9.014
<b>Investitionen 2018 and 2019<sup>2)</sup></b>	<b>202.562</b>
<b>Investitionsrendite</b>	<b>5,9 %</b>

<sup>1)</sup> Siehe Tabelle 6 auf Seite 15.

<sup>2)</sup> Siehe Tabelle 9, Seite 20 (EUR 116,1 Mio. für 2019 und EUR 86,4 Mio. für 2018).



AUSZUG



MODERNISIERUNG



VERMIETUNG



EINZUG



# ENTWICKLUNGSPORTFOLIO

## Signifikanter Fortschritt in 2019

Um das Potenzial unseres Immobilienportfolios effektiv zu nutzen, befinden sich rund 8 % des alstria-Portfolios in der Entwicklung. Die zu modernisierenden Gebäude stammen aus unserem Investmentportfolio und werden nach erfolgreicher Fertigstellung wieder in dieses überführt. Unser aktuelles Entwicklungsportfolio umfasst acht Projekte mit einer Gesamtmietfläche von 184.000 m<sup>2</sup>. Im Jahr 2019 haben wir den starken Vermietungsmarkt genutzt, um einen wesentlichen Teil dieses Entwicklungsportfolios bereits vor der Projektfinalisierung zu vermieten und die wirtschaftlichen Risiken dieser Projekte damit deutlich zu senken. Die beiden Hauptprojekte in der Gustav-Nachtigal-Str. 3&5 (Wiesbaden) und Solmsstr. 27–37 (Frankfurt) sind voll vermietet, befinden sich bereits in der Bauphase und werden in den Jahren 2021 und 2022 an die Mieter übergeben. Die durchschnittliche Mietsteigerung in beiden Gebäuden liegt bei 52 % und spiegelt damit die deutlich höhere Gebäudequalität wider, die durch die Investitionen erreicht wird.

## Geplante Investitionen in das Entwicklungsportfolio von EUR 238,4 Mio.

In das aktuelle Entwicklungsportfolio planen wir über die kommenden 2–3 Jahre EUR 238,4 Mio. zu investieren, dies entspricht rund EUR 1.300 pro m<sup>2</sup>. Unter Berücksichtigung des aktuellen Buchwerts der Gebäude, der erforderlichen Investitionen und der Miete, die wir nach der Modernisierung erzielen werden, wird die Gesamtkostenrendite unseres aktuellen Entwicklungsportfolios bei rund 6,3 % liegen.

Tabelle 11: Kerndaten

Adresse	Stadt	Vermietbare Fläche (in m <sup>2</sup> )	Marktwert zum Start des Projekts (in TEUR)	Gesamte Investition (in TEUR)	Noch zu tätige Investition (in TEUR)	Miete nach Fertigstellung (in TEUR)	Gesamtkostenrendite (in %)
			(A)	(B)	(C)	(C/A+B)	
Besenbinderhof 41	Hamburg	5.000	6.500	11.300	10.100	1.198	6,7
Carl-Reiß-Platz 1–5, TG	Mannheim	17.500	16.900	40.600	38.000	3.400	5,9
Deutsche Telekom Allee 7	Darmstadt	24.700	40.100	16.800	16.800	3.500	6,2
Georg-Glock-Str. 18	Düsseldorf	10.800	28.800	14.900	3.400	2.649	6,1
Gustav-Nachtigal-Str. 3 & 5	Wiesbaden	26.100	28.800	63.700	53.700	8.710	9,4
Rotebühlstr. 98–100	Stuttgart	8.400	22.000	15.700	14.000	2.059	5,5
Solmsstr. 27–37	Frankfurt	30.900	68.000	43.600	37.500	6.081	5,4
T-Online-Allee 1	Darmstadt	60.600	140.100	31.800	29.900	9.500	5,5
<b>Gesamt</b>		<b>184.000</b>	<b>351.200</b>	<b>238.400</b>	<b>203.400</b>	<b>37.097</b>	<b>6,3</b>

Tabelle 12: Stand der Vorvermietung

Adresse	Stadt	Vermietbare Fläche (in m <sup>2</sup> )	Vorvermietung (in % der Zielmiete)	Gesicherte Miete (in TEUR)	Miete nach Fertigstellung (in TEUR)	Voraussichtliche	
						Status	Fertigstellung
Besenbinderhof 41	Hamburg	5.000	0	0	1.198	Im Bau	Q2 2021
Carl-Reiß-Platz 1–5, TG	Mannheim	17.500	0	0	3.400	Im Bau	Q4 2022
Deutsche Telekom Allee 7	Darmstadt	24.700	0	0	3.500	In Planung	n/a
Georg-Glock-Str. 18	Düsseldorf	10.800	100	2.649	2.649	Im Bau	Q2 2020
Gustav-Nachtigal-Str. 3 & 5	Wiesbaden	26.100	100	8.710	8.710	Im Bau	Q3 2022
Rotebühlstr. 98–100	Stuttgart	8.400	100	2.059	2.059	Im Bau	Q3 2021
Solmsstr. 27–37	Frankfurt	30.900	100	6.081	6.081	Im Bau	Q3 2021
T-Online-Allee 1	Darmstadt	60.600	68	6.461	9.500	In Planung	n/a
<b>Gesamt</b>		<b>184.000</b>	<b>70</b>	<b>25.960</b>	<b>37.097</b>		



## TRANSAKTIONEN

### Reallokation optimiert die Struktur unseres Portfolios

alstria ist kein Immobilienhändler und wir spekulieren nicht auf den Immobilienzyklus. Als langfristig orientierter Investor und Immobilienbesitzer kaufen wir in unseren Kernregionen immer dann, wenn wir das Potenzial sehen, durch die Verbesserung der Gebäudequalität höhere Mieten erzielen und damit nachhaltige Werte schaffen zu können. Beim Erwerb von Immobilien streben wir über den Immobilienzyklus in Abhängigkeit vom individuellen Risiko des Objektes eine interne Rendite (vor Fremdkapitaleinsatz) von 6–8% an. Potenzielle Akquisitionsobjekte werden vor dem Ankauf einer strengen Prüfung unterzogen und müssen ihre Rendite aus dem reinen Immobilienbetrieb, d.h. ohne die Berücksichtigung von Fremdkapitaleinsatz, verdienen. Insofern haben sich unsere Akquisitionskriterien trotz des aktuellen Niedrigzinsumfeldes nicht verändert.

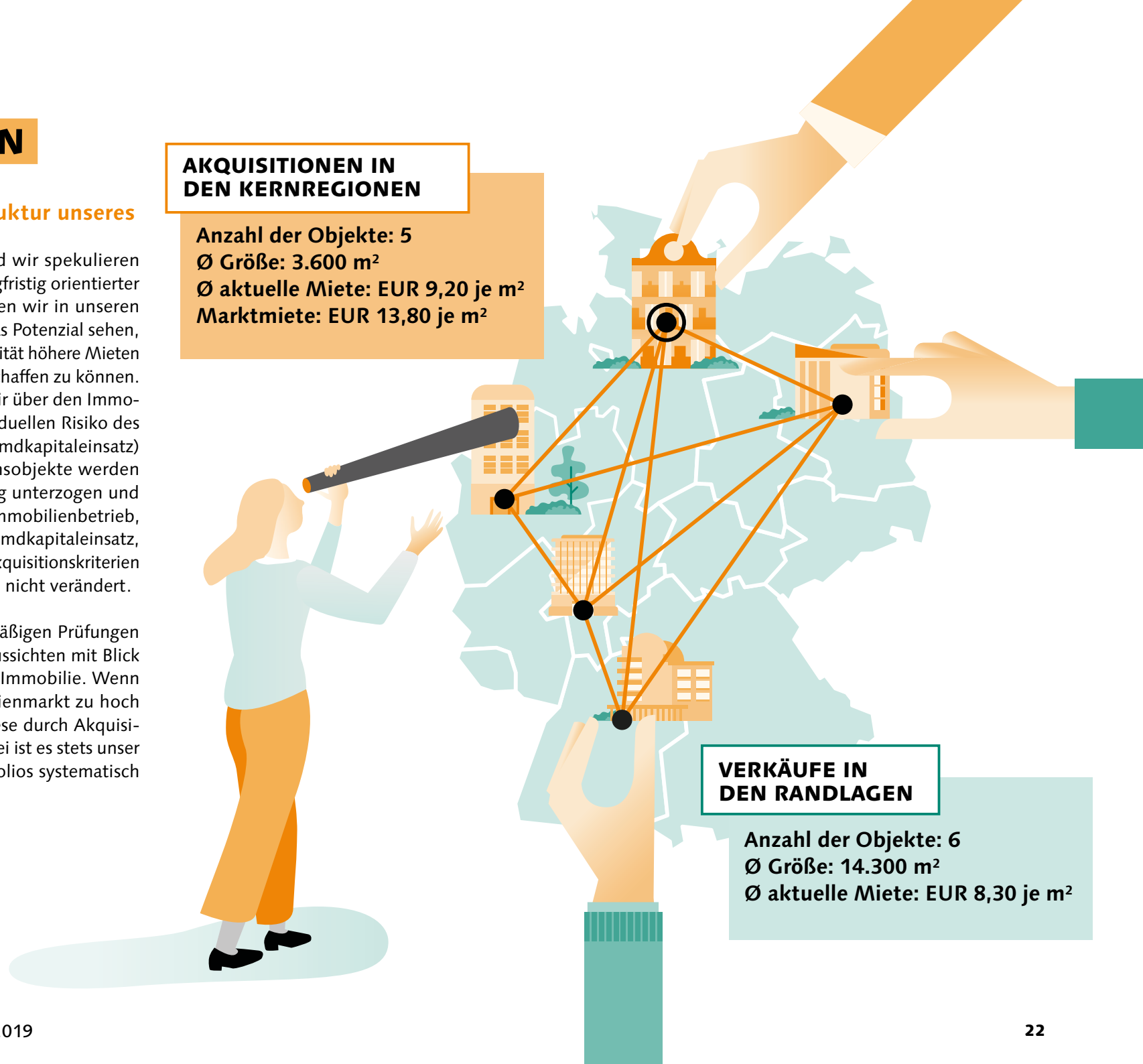
Wir unterziehen unser Portfolio regelmäßigen Prüfungen und bewerten die Risiko- und Ertragsaussichten mit Blick auf das Halten oder den Verkauf einer Immobilie. Wenn wir erkennen, dass Preise im Immobilienmarkt zu hoch oder zu niedrig sind, versuchen wir, diese durch Akquisitionen oder Verkäufe auszunutzen. Dabei ist es stets unser Ziel, das Risiko-Renditeprofil des Portfolios systematisch zu verbessern.

### AKQUISITIONEN IN DEN KERNREGIONEN

Anzahl der Objekte: 5  
Ø Größe: 3.600 m<sup>2</sup>  
Ø aktuelle Miete: EUR 9,20 je m<sup>2</sup>  
Marktmiete: EUR 13,80 je m<sup>2</sup>

### VERKÄUFE IN DEN RANDLAGEN

Anzahl der Objekte: 6  
Ø Größe: 14.300 m<sup>2</sup>  
Ø aktuelle Miete: EUR 8,30 je m<sup>2</sup>





# AN- UND VERKÄUFE 2019

## In den Kernregionen akquirieren – in den Randlagen verkaufen

Im Jahr 2019 nutzten wir die hohe Nachfrage nach deutschen Büroimmobilien, um uns von schwächeren Objekten unseres Portfolios zu trennen. Diese befanden sich meist in der Peripherie unserer Kernmärkte. Die Verkaufserlöse fließen zukünftig entweder in unsere Modernisierungsprojekte oder, falls verfügbar, in selektive Ankäufe in unseren Kernregionen. Mit Akquisitionen über EUR 49,3 Mio. und Verkäufen über EUR 139,7 Mio. waren wir im vergangenen Jahr Nettoverkäufer von Immobilien. Die Reallokation des eingesetzten Kapitals ermöglicht es uns, das Risiko-Renditeprofil des Portfolios kontinuierlich zu verbessern. In Anbetracht des aktuellen Marktumfeldes gehen wir davon aus, im Jahr 2020 ebenfalls Nettoverkäufer von Immobilien zu bleiben.

## Interne Rendite vor Fremdkapitaleinsatz von 6,6%

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 2019 verkauften Gebäude einen Gewinn in Höhe von EUR 49,2 Mio. und erreichten eine UIRR (einschließlich Mieteinnahmen und Investitionsausgaben) von 6,6%. Dieses Ergebnis liegt in unserem Zielkorridor und belegt unsere disziplinierte Akquisitions- und Managementstrategie über den Immobilienzyklus. Die im Jahr 2019 verkauften Objekte erzielten einen durchschnittlichen Gewinn von 11,2% im Vergleich zum gutachterlich festgestellten Wert zum 31. Dezember 2018.

**Tabelle 13: Akquisitionen**

Adresse	Vermietbare Fläche (in m <sup>2</sup> )	Leerstand (in %)	Kaufpreis <sup>1)</sup> (in TEUR)	Jahresmiete (in TEUR)	Übergang Nutzen/Lasten
Lehrter Str. 17, Berlin	2.400	1.0	9.100	300	01.02.2019
Handwerkstr. 4, Stuttgart	5.700	5.9	7.900	400	01.03.2019
Maxstr. 3a, Berlin	3.800	0.0	11.000	448	01.06.2019
Hauptstr. 98–99, Berlin	3.000	6.7	13.000	416	30.04.2019
Adlerstr. 63, Düsseldorf	2.700	0.0	8.300	335	11.09.2019
<b>Gesamte Akquisitionen</b>	<b>17.600</b>	<b>3.2</b>	<b>49.300</b>	<b>1.899</b>	

<sup>1)</sup>Inkl. 7% Transaktionskosten.

**Tabelle 14: Verkäufe**

Adresse	Vermietbare Fläche (in m <sup>2</sup> )	Leerstand <sup>1)</sup> (in %)	Haltedauer	Kaufpreis (in TEUR)	Jahresmiete <sup>1)</sup> (in TEUR)	Buchgewinn (in TEUR)	UIRR			Interne Rendite <sup>2)</sup> (in %)	
							Verkaufspreis (in TEUR)	Gesamte Mieteinnahmen (in TEUR)	Gesamter Investitionen (in TEUR)		Gesamter Überschuss (in TEUR)
Opernplatz 2, Essen	24.300	0,0	2015–2019	36.700	2.802	700	38.900	8.486	3.394	8.309	5,7
Ingersheimer Str. 20, Stuttgart	12.900	0,0	2015–2019	23.100	1.811	11.500	41.500	5.168	911	22.585	19,8
Berner Str. 119, Frankfurt	14.900	25,8	2015–2019	20.200	1.344	2.800	27.000	3.982	1.133	9.620	10,7
Stiftsplatz 5, Kaiserslautern	8.900	27,8	2015–2019	12.100	895	1.250	12.750	2.805	1.306	2.151	4,4
W.-v.-Siemens Platz 4, Laatzen	21.000	18,7	2007–2019	27.700	1.411	-370	16.680	22.208	3.912	6.708	2,4
Balgebrückstr. 13, Bremen	4.200	14,7	2015–2019	3.800	297	-1.850	2.900	910	118	-136	-9,0
<b>Gesamt</b>	<b>86.200</b>	<b>12,7</b>		<b>123.600</b>	<b>8.560</b>	<b>14.030</b>	<b>139.730</b>	<b>43.559</b>	<b>10.774</b>	<b>49.237</b>	<b>6,6</b>

<sup>1)</sup>Zum Zeitpunkt der Unterzeichnung des Kaufvertrags.

<sup>2)</sup>Inkl. 6% Transaktionskosten und 5% Grundstücksbetriebskosten.

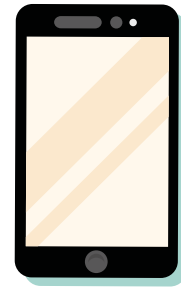


## EXTERNE BEWERTUNG

### Bewertung auf Grundlage der RICS-Normen

Unser gesamter Immobilienbestand wird mindestens einmal jährlich von unabhängigen Gutachtern neu bewertet. Die letztjährige Bewertung wurde von Savills Advisory Services Deutschland durchgeführt. Der Bewertungsbericht ist auf den Seiten 71–79 zu finden.

Bei der Bewertung unseres Immobilienportfolios hat Savills die sogenannte Hardcore- und Top Slice-Methode (H&T) gemäß den Empfehlungen der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) angewandt. Bei dieser Methode wird der Cashflow einer Immobilie in zwei Blöcke aufgeteilt, die separat berechnet und anschließend aufsummiert werden. Zur Berechnung des Kapitalwerts wird eine Rendite verwendet, die aus Transaktionen vergleichbarer Gebäude abgeleitet wird. Der Hardcore-Block berücksichtigt den Cashflow am Bewertungstichtag bis zum Auslauf des bestehenden Mietvertrages, während der Top Slice-Block die zweite Phase ab Beginn der Neuvermietung auf Basis der Marktmieten erfasst. Die Cashflows berücksichtigen Management-, Instandhaltungs- und nicht erstattungsfähige Kosten sowie eine angemessene Leerstandsdauer. Schließlich wird der Kapitalwert (Summe aus Hardcore und Top Slice) um ausstehende Reparaturkosten, zukünftige Kosten (Renovierung und Neuvermietung) und die Ankaufkosten des Käufers korrigiert, um den Nettowert der Immobilie zu berechnen, der dann in unserer Bilanz erfasst wird.







# PORTFOLIOWERT

## Wertzuwachs von EUR 454,8 Mio.

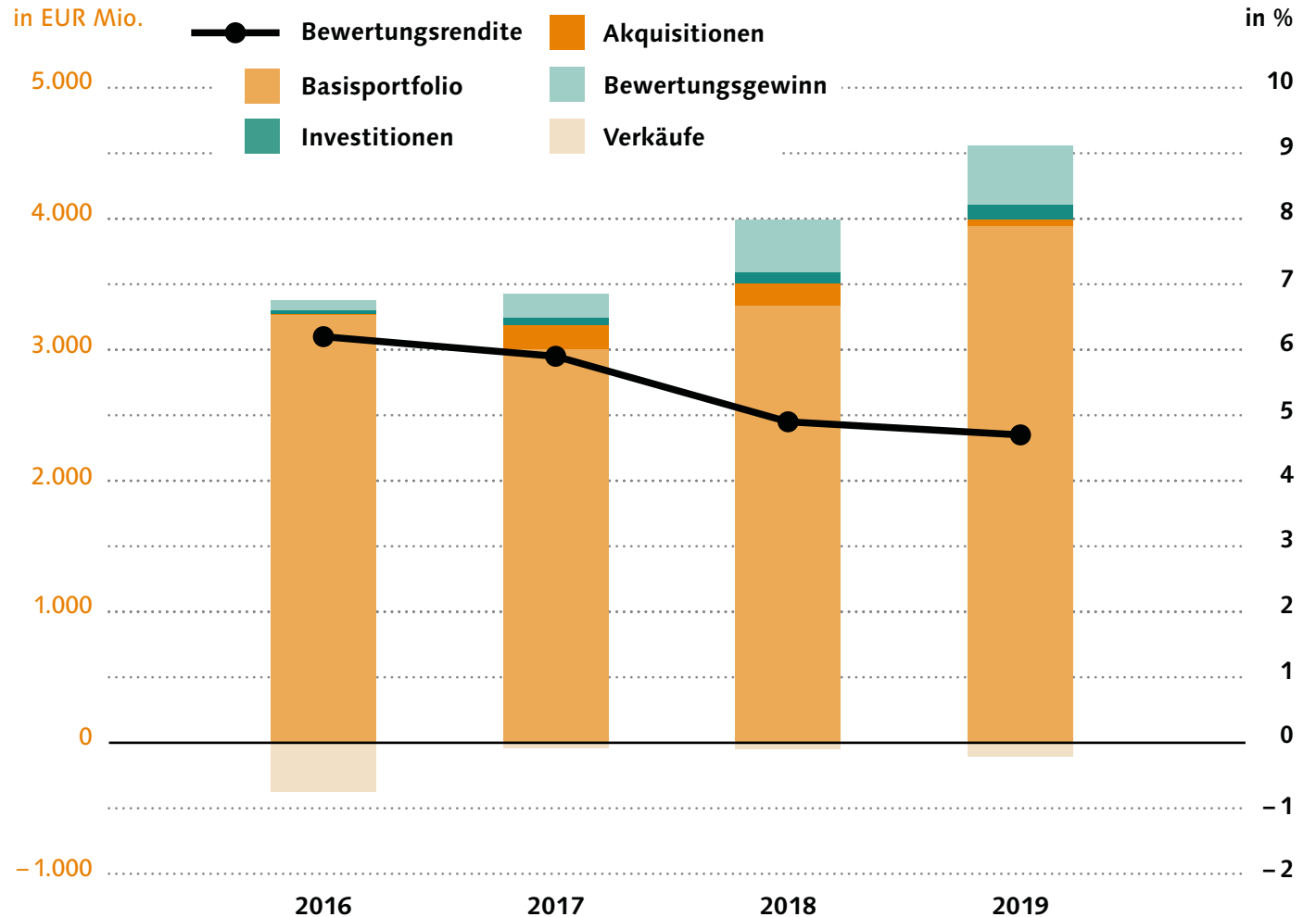
Für das Gesamtportfolio ergab die Bewertung 2019 eine Aufwertung von insgesamt EUR 454,8 Mio. (nach Abzug von Investitionen und Akquisitionen). 104 Immobilien erfuhren eine Aufwertung von insgesamt EUR 573,0 Mio., während acht Gebäude um insgesamt EUR 13,2 Mio. abgewertet wurden. Der Bewertungsanstieg berücksichtigt nicht nur die Veränderung des zugrunde liegenden Immobilienmarktes, sondern spiegelt ebenso die Investitionen in Höhe von EUR 116,1 Mio. in unser Portfolio wider.

Bedeutende Bewertungsgewinne erzielten insbesondere die Objekte Solmsstr. 27–37 (Frankfurt) und Gustav-Nachtigal-Str. 3 & 5 (Wiesbaden) und reflektieren damit die erzielten Vermietungsfortschritte. Darüber hinaus erfuhren insbesondere die langfristig vermieteten Objekte in Hamburg eine Aufwertung.

## Wert des Gesamtportfolios von EUR 4,5 Mrd.

In den vergangenen vier Jahren ist der Wert unseres Investmentportfolios um 37 % auf EUR 4,5 Mrd. gestiegen. In diesem Zeitraum waren wir Nettoverkäufer und haben unser Portfolio weiter auf unsere Kernmärkte fokussiert. Die Investitionen in das Bestandsportfolio zur Verbesserung der Gebäudequalität beliefen sich im Betrachtungszeitraum auf insgesamt EUR 292,8 Mio. Darüber hinaus führte der starke Preisanstieg auf dem deutschen Immobilienmarkt seit 2016 zu einem Bewertungsgewinn von kumuliert EUR 1,1 Mrd. Der deutliche Preisanstieg infolge des starken Immobilienmarktes spiegelte sich in einer seit 2016 von 6,2 % auf 4,7 % gesunkenen Rendite per Ende 2019 wider.

Grafik 5: Portfolioentwicklung 2016–2019





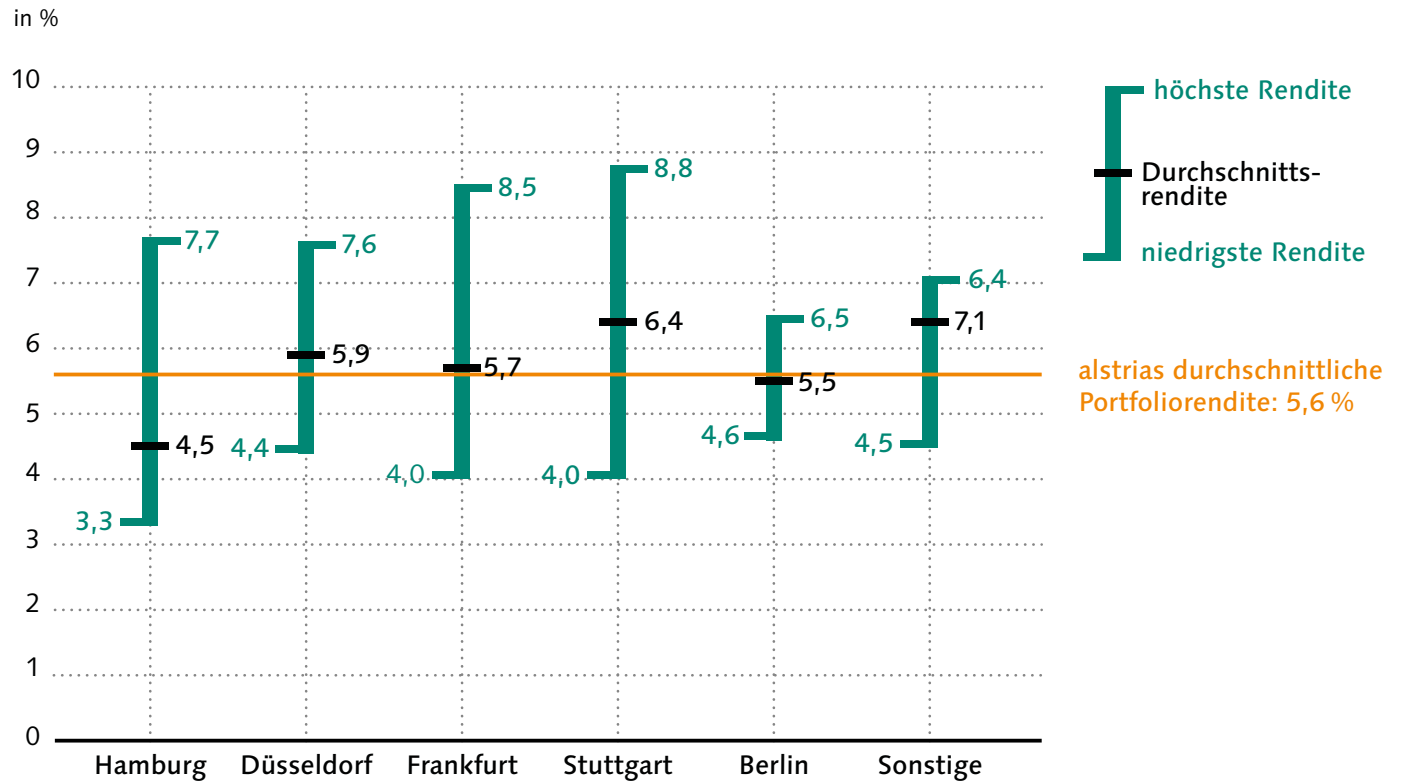
# BANDBREITE DER RENDITEN

## Renditen zwischen 3,3 % und 8,8 %

Die Portfoliorendite liegt zum 31. Dezember 2019 bei 4,7%, während die Marktrendite 5,6% beträgt. Allerdings gibt es eine große Renditedifferenz, welche die Charakteristika jeder einzelnen Immobilie widerspiegelt (Grafik 6). Die Bandbreite der Renditen (ohne Entwicklungsprojekte) stellt den Unterschied zwischen dem Gebäude mit der niedrigsten Marktrendite und dem Gebäude mit der höchsten Marktrendite in der jeweiligen Region dar. Der Wert innerhalb der Bandbreite kennzeichnet die durchschnittliche Marktrendite 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.

**Grafik 6: Bandbreite der Renditen<sup>1)</sup> im Portfolio**

zum 31. Dezember 2019



<sup>1)</sup> Geschätzte Marktmiete zum Marktwert der Immobilien. Die Bewertungsrendite beträgt zum 31. Dez. 2019 4,7%.



## PORTFOLIOÜBERBLICK

### 116 Gebäude erzielen nachhaltige Renditen

Wir besitzen und verwalten Bürogebäude in den großen deutschen Büromärkten und bieten unseren Investoren einen effizienten Zugang zum deutschen Gewerbeimmobilienmarkt. Durch die Konzentration auf die großen und liquiden deutschen Büromärkte profitieren wir einerseits von der fundamentalen Stärke der gesamten deutschen Wirtschaft und können andererseits substanzielle Teilportfolien effizient von unseren lokalen Büros aus bewirtschaften.

Anstatt großer Gebäude bevorzugen wir in der Regel kleinere, geografisch nah beieinander liegende Objekte. Eine solche Portfoliogestaltung ermöglicht es uns, das operative Risiko auf eine wesentlich größere Gebäudeanzahl zu verteilen. Das durchschnittliche Gebäude im alstria-Portfolio verfügt über eine vermietbare Fläche von 13.000 m<sup>2</sup> und einen Marktwert von EUR 38,6 Mio. Wir sind der festen Überzeugung, dass unter Berücksichtigung des Ertragsrisikos eine höhere Anzahl kleinerer Gebäude, trotz eines größeren Verwaltungsaufwands, einer geringen Anzahl großer Objekte vorzuziehen ist.

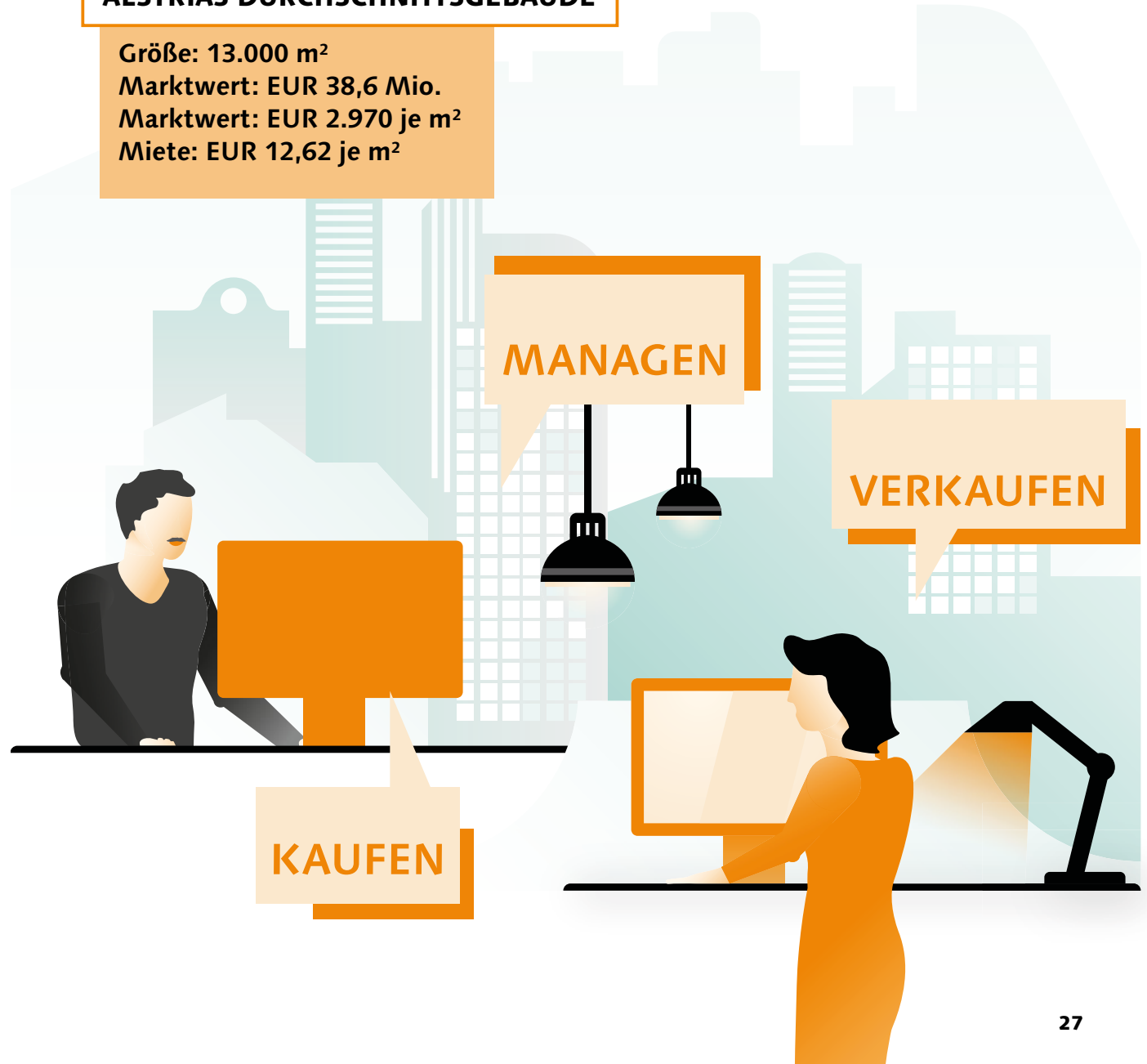
### ALSTRIAS DURCHSCHNITTSGEBÄUDE

Größe: 13.000 m<sup>2</sup>

Marktwert: EUR 38,6 Mio.

Marktwert: EUR 2.970 je m<sup>2</sup>

Miete: EUR 12,62 je m<sup>2</sup>





# VERÄNDERUNG DES PORTFOLIOS

## Portfolio im Wert von EUR 4,5 Mrd.

Der Wert unseres gesamten Immobilienportfolios ist im Jahr 2019 um 12,4% auf EUR 4,5 Mrd. gestiegen. Zur Verbesserung der Transparenz unserer Berichterstattung haben wir die Veränderung in die Effekte aus Transaktionen, Investitionen und Bewertung aufgespalten. Tabelle 15 zeigt, dass die Entwicklung des Portfolios 2019 in erster Linie durch ein positives Bewertungsergebnis von EUR 454,8 Mio. getrieben wurde. Das Bewertungsergebnis wiederum basiert auf einem guten operativen Ergebnis und dem gleichzeitig starken deutschen Immobilienmarkt. Diesen nutzten wir, um Objekte außerhalb unserer Kernregionen zu veräußern. Darüber hinaus haben wir aufgrund der hohen Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Büroflächen insgesamt einen Betrag von EUR 116,1 Mio. in unsere Bestandsgebäude investiert.

Neben dem Investmentportfolio haben wir in unserer Bilanz die zum Verkauf bestimmten und die selbst genutzten Gebäude ausgewiesen. Der Gesamtportfoliowert zum 31. Dezember 2019 betrug EUR 4,5 Mrd. Eine detaillierte Portfoliobeschreibung findet sich auf den folgenden Seiten und ist auch als Download auf unserer Website verfügbar

► [www.alstria.de/portfolio/](http://www.alstria.de/portfolio/)

**Tabelle 15: Veränderung des Immobilienportfolios**

	in TEUR
<b>Investment Properties zum 31. Dez. 2018</b>	<b>3.938.900</b>
+ Transaktionen (zu Buchwerten)	-53.900
davon: Akquisitionen <sup>1)</sup>	49.900
davon: Verkäufe	-103.800
+ Investitionen	116.100
davon: Entwicklungsprojekte <sup>2)</sup>	44.100
davon: Investment-Portfolio	72.000
+ Bewertungsergebnis	454.800
davon: Entwicklungsprojekte <sup>1)</sup>	103.300
davon: Investment-Portfolio	351.500
+ Reklassifizierungen	-20.600
davon: zu Veräußerungszwecken gehaltene Immobilien	-20.600
davon: eigengenutzte Immobilien	0
+ Sonstige Anpassungen	3.300
<b>= Investment Properties zum 31. Dez. 2019</b>	<b>4.438.600</b>
+ Beizulegender Wert von eigengenutzten Immobilien zum 31. Dez. 2019	23.000
+ Als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	19.600
- Anpassung IFRIC 16	-5.100
<b>= Marktwert des Gesamtportfolios zum 31. Dez. 2019</b>	<b>4.476.100</b>

<sup>1)</sup>Inklusive Transaktionskosten.

<sup>2)</sup>Gebäude des Entwicklungsportfolios per 31. Dez. 2018 und 31. Dez. 2019.



**Platz der Einheit 1  
Frankfurt**



## TABELLE 16: PORTFOLIOÜBERBLICK

	Vermietbare Fläche (in m <sup>2</sup> )	Bürofläche (in m <sup>2</sup> )	Leerstand (in m <sup>2</sup> )	Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete <sup>1)</sup> (in EUR)	Marktwert <sup>1)</sup> (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmietlaufzeit (in Jahren)	ΔVertragsmiete (2018/19) (in %)	ΔMarktwert (2018/19) (in %)
Investmentportfolio	1.325.300	1.069.900	107.600	178.707.400	212.727.600	3.988.350.000	81.234.000	5,4	5,9	14,3
Laufende Entwicklungsprojekte	183.800	163.100	38.500	29.624.800	35.737.100	487.710.000	34.908.600	11,8	54,2	34,8
<b>Gesamtes Immobilienportfolio<sup>2)</sup></b>	<b>1.509.200</b>	<b>1.233.000</b>	<b>146.100</b>	<b>208.332.200</b>	<b>248.464.700</b>	<b>4.476.060.000</b>	<b>116.142.500</b>	<b>6,3</b>	<b>10,8</b>	<b>16,2</b>

<sup>1)</sup> Gemäß Jahresbewertung von Savills Advisory Services.

<sup>2)</sup> Das gesamte Portfolio wird als Grundbesitz gehalten.

### Investmentportfolio

Adresse	Stadt	Vermietbare Fläche (in m <sup>2</sup> )	Bürofläche (in m <sup>2</sup> )	Leerstand (in m <sup>2</sup> )	Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete <sup>1)</sup> (in EUR)	Marktwert <sup>1)</sup> (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmietlaufzeit (in Jahren)	ΔVertragsmiete (2018/19) (in %)	ΔMarktwert (2018/19) (in %)
<b>Hamburg</b>											
Alte Königstr. 29–39	Hamburg	4.300	3.600	0	637.100	738.200	16.200.000	0	6,4	0,0	8,9
Alter Steinweg 4	Hamburg	32.000	28.000	0	4.502.000	5.403.600	147.000.000	158.000	6,4	0,0	15,3
Amsinckstr. 28	Hamburg	8.700	8.200	200	1.587.400	1.555.300	30.800.000	3.245.800	6,7	n/a	62,1
Amsinckstr. 34	Hamburg	6.600	6.500	3.300	647.700	1.192.400	22.300.000	3.467.500	5,3	193,8	39,4
Bäckerbreitergang 73–75	Hamburg	2.700	2.600	0	562.200	610.200	16.500.000	-18.200	5,2	0,5	25,0
Basselweg 73	Hamburg	2.700	1.900	0	295.600	328.500	6.790.000	0	6,1	0,4	4,5
Borsteler Chaussee 111–113	Hamburg	5.400	3.600	0	654.200	678.100	13.900.000	82.600	3,2	3,1	7,8
Buxtehuder Str. 9, 9a, 11, 11a	Hamburg	7.700	5.100	1.500	622.400	922.500	12.000.000	8.300	6,4	0,0	1,7
Drehbahn 36	Hamburg	25.700	20.200	0	3.688.100	4.394.500	118.400.000	173.900	16,4	0,1	9,6
Ernst-Merck-Str. 9	Hamburg	17.500	15.200	100	3.093.300	3.444.800	100.600.000	3.647.600	10,0	11,5	25,8
Essener Bogen 6a–d	Hamburg	5.400	4.500	0	741.900	734.400	9.810.000	0	3,5	4,3	12,2
Essener Str. 97	Hamburg	1.400	900	0	158.800	173.800	2.220.000	11.500	2,4	2,5	11,0
Garstedter Weg 13	Hamburg	3.600	2.700	0	390.300	476.900	8.270.000	900	1,4	0,0	3,4
Gasstr. 18	Hamburg	26.100	21.200	12.000	2.130.900	4.353.500	56.000.000	4.233.000	4,3	8,8	12,7
Grindelberg 62–66	Hamburg	18.400	17.400	0	2.362.300	2.761.300	61.400.000	244.000	6,4	0,0	9,1
Hamburger Str. 1–15 (MOT)	Hamburg	9.500	8.300	400	1.934.200	2.152.600	35.400.000	-98.300	3,2	3,0	18,0
Hamburger Str. 1–15 (MUC)	Hamburg	12.700	0	200	2.467.900	2.743.700	42.200.000	28.100	3,5	3,8	-3,0

<sup>1)</sup> Gemäß Jahresbewertung von Savills Advisory Services.



## Investmentportfolio

Adresse	Stadt	Vermietbare			Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete <sup>1)</sup> (in EUR)	Marktwert <sup>1)</sup> (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmiet- laufzeit (in Jahren)	ΔVertragsmiete (2018/19) (in %)	ΔMarktwert (2018/19) (in %)
		Fläche (in m <sup>2</sup> )	Bürofläche (in m <sup>2</sup> )	Leerstand (in m <sup>2</sup> )							
Hammer Steindamm 129	Hamburg	7.200	6.300	0	620.000	776.700	14.400.000	0	6,4	0,0	2,9
Heidenkampsweg 44–46	Hamburg	4.500	4.000	400	444.400	585.900	8.010.000	233.000	3,6	10,1	14,4
Heidenkampsweg 51–57	Hamburg	10.200	9.400	0	1.695.400	1.812.500	36.300.000	139.000	3,5	2,9	6,8
Heidenkampsweg 99–101	Hamburg	19.400	18.900	6.900	1.804.900	3.263.500	50.400.000	8.621.900	4,8	22,3	38,8
Herthastr. 20	Hamburg	3.300	2.700	0	335.600	404.400	6.610.000	-2.300	1,4	0,0	1,1
Johanniswall 4	Hamburg	14.100	10.500	0	1.940.400	2.148.800	63.900.000	-300	15,2	0,2	12,1
Kaiser-Wilhelm-Str. 79–87	Hamburg	5.600	4.400	0	1.191.200	1.254.200	33.900.000	-45.600	2,7	4,5	21,1
Kattunbleiche 19	Hamburg	12.400	9.800	0	1.717.700	1.583.300	47.300.000	83.300	16,4	0,0	1,1
Ludwig-Rosenberg-Ring 41	Hamburg	4.900	4.100	100	534.600	560.400	11.200.000	85.600	6,7	0,2	1,8
Max-Brauer-Allee 89–91	Hamburg	9.800	7.000	0	1.022.700	1.182.500	25.700.000	0	6,4	0,0	7,1
Nagelsweg 41–45	Hamburg	6.900	6.300	100	1.000.200	1.156.700	23.500.000	1.229.700	8,7	0,3	24,9
Öjendorfer Weg 9–11	Hamburg	6.100	5.900	0	637.100	727.000	14.400.000	0	6,4	0,0	2,9
Rahlstedter Str. 151–157	Hamburg	2.900	2.900	0	329.600	364.100	7.040.000	0	6,4	0,0	2,8
Schaartor 1	Hamburg	5.200	4.400	0	962.400	1.184.200	28.000.000	-47.100	3,2	1,5	19,1
Sonninstr. 24–28	Hamburg	22.200	19.900	1.100	2.633.900	3.566.500	72.400.000	130.800	5,8	9,0	32,6
Steinstr. 10	Hamburg	26.800	22.200	0	3.689.100	4.259.100	123.200.000	637.000	6,4	0,0	19,9
Steinstr. 5–7 <sup>2)</sup>	Hamburg	22.400	18.700	100	4.360.700	4.806.500	125.800.000	-39.900	8,3	1,4	23,8
Süderstr. 24	Hamburg	6.600	6.200	300	985.700	1.131.300	23.000.000	2.588.100	4,2	46,0	27,8
<b>Gesamt</b>		<b>380.900</b>	<b>313.500</b>	<b>26.700</b>	<b>52.381.900</b>	<b>63.431.900</b>	<b>1.414.850.000</b>	<b>28.797.900</b>	<b>7,3</b>	<b>7,8</b>	<b>16,7</b>

### Düsseldorf

Adlerstr. 63	Düsseldorf	2.700	900	0	335.000	420.400	7.820.000	-3.800	11,8	n/a	n/a
Alfredstr. 236	Essen	30.300	27.700	0	4.150.000	4.587.000	83.700.000	0	4,0	-33,5	13,9
Am Seestern 1	Düsseldorf	35.700	31.800	6.200	5.608.200	5.856.600	93.300.000	4.817.200	8,7	131,9	18,6
Am Wehrhahn 28–30	Düsseldorf	2.600	1.500	400	368.600	441.600	9.050.000	163.400	5,3	0,9	7,7
Am Wehrhahn 33	Düsseldorf	24.100	18.100	4.600	4.520.400	5.660.400	125.000.000	8.204.700	5,9	21,2	25,0
An den Dominikanern 6	Köln	27.500	0	0	3.396.000	4.284.100	91.600.000	0	5,6	0,0	9,0
Bamlerstr. 1–5	Essen	33.100	28.400	700	3.837.700	4.098.700	61.600.000	199.300	2,3	0,0	6,2

<sup>1)</sup> Gemäß Jahresbewertung von Savills Advisory Services.

<sup>2)</sup> Eigengenutzte Immobilie, teilweise bilanziert als Sachanlagen.



## Investmentportfolio

Adresse	Stadt	Vermietbare			Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete <sup>1)</sup> (in EUR)	Marktwert <sup>1)</sup> (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmiet- laufzeit (in Jahren)	ΔVertragsmiete (2018/19) (in %)	ΔMarktwert (2018/19) (in %)
		Fläche (in m <sup>2</sup> )	Bürofläche (in m <sup>2</sup> )	Leerstand (in m <sup>2</sup> )							
Berliner Str. 91–101	Ratingen	33.900	24.100	6.400	3.871.000	4.471.900	63.600.000	275.800	5,3	-2,1	4,3
Carl-Schurz-Str. 2	Neuss	12.700	12.700	3.700	938.700	1.358.900	17.000.000	426.900	2,9	-14,1	-1,2
D2-Park 5	Ratingen	5.700	5.100	0	739.100	716.800	9.220.000	443.100	1,0	0,0	12,4
Earl-Bakken-Platz 1	Meerbusch	8.000	7.200	0	1.175.200	1.175.200	20.000.000	309.400	6,7	0,0	6,4
Elisabethstr. 5–11 <sup>2)</sup>	Düsseldorf	10.200	9.100	300	2.173.100	2.343.100	52.700.000	38.700	6,2	0,6	19,2
Emanuel-Leutze-Str. 11	Düsseldorf	8.300	7.500	1.100	936.700	1.183.600	18.700.000	579.200	3,2	2,4	16,9
Frauenstr. 5–9	Trier	16.900	900	100	1.530.300	1.936.700	27.700.000	-1.100	4,7	0,3	1,5
Friedrich-List-Str. 20	Essen	9.000	7.900	0	1.477.600	1.466.700	21.200.000	0	1,5	0,0	2,9
Friedrichstr. 19	Düsseldorf	2.200	1.300	0	377.500	453.300	8.900.000	50.300	3,7	0,2	14,4
Gartenstr. 2	Düsseldorf	4.800	4.700	400	909.600	1.028.800	16.900.000	-6.500	1,7	-4,7	0,6
Gereonsdriesch 13	Köln	2.500	2.100	0	384.800	469.200	8.710.000	-13.900	3,2	0,3	16,8
Graf-Adolf-Str. 67–69	Düsseldorf	4.900	2.900	500	555.200	620.600	10.300.000	11.600	3,4	16,6	9,6
Hansaallee 247	Düsseldorf	5.700	4.300	0	776.400	782.600	13.700.000	197.000	3,8	-0,2	17,1
Hans-Böckler-Str. 36	Düsseldorf	7.700	6.500	0	1.155.900	1.312.800	29.900.000	4.000	9,1	8,1	19,6
Heerdter Lohweg 35	Düsseldorf	37.600	33.400	14.300	3.405.600	5.633.600	74.500.000	6.283.600	8,0	99,1	10,0
Horbeller Str. 11	Köln	6.600	5.800	0	659.000	788.700	12.100.000	290.500	6,9	0,7	24,7
Immermannstr. 40	Düsseldorf	8.200	7.200	500	1.217.500	1.461.700	27.100.000	99.600	2,7	-5,3	23,7
Immermannstr. 59	Düsseldorf	6.500	5.100	0	1.067.500	1.038.300	20.400.000	394.600	3,9	8,2	4,1
Ivo-Beucker-Str. 43	Düsseldorf	8.000	7.700	0	1.208.000	1.124.400	16.200.000	443.200	4,7	15,8	40,9
Josef-Wulff-Str. 75	Recklinghausen	19.900	0	0	2.042.300	1.965.600	27.700.000	295.800	1,2	7,5	-6,1
Kaistr. 16, 16a, 18	Düsseldorf	9.300	8.900	0	2.333.200	2.445.500	53.700.000	94.100	2,8	5,3	23,4
Kampstr. 36	Dortmund	3.100	1.400	700	505.300	635.100	9.490.000	512.500	5,3	28,2	31,8
Kanzlerstr. 8	Düsseldorf	9.000	7.500	1.100	1.273.100	1.304.200	18.400.000	1.969.800	7,4	112,0	6,4
Karlstr. 123–127	Düsseldorf	5.700	5.200	0	794.000	990.800	16.000.000	0	3,5	1,7	19,4
Maarweg 165	Köln	22.800	20.400	8.800	2.040.100	3.470.800	53.800.000	1.034.500	4,0	-31,0	7,2
Pempelfurtstr. 1	Ratingen	18.500	17.000	5.200	1.539.500	1.825.000	28.600.000	1.208.800	5,4	-8,3	-13,5
Willstätterstr. 11–15	Düsseldorf	24.000	16.700	2.500	2.177.600	2.703.800	44.900.000	2.074.000	7,2	3,9	4,2
<b>Gesamt</b>		<b>467.700</b>	<b>341.000</b>	<b>57.500</b>	<b>59.479.700</b>	<b>70.056.500</b>	<b>1.193.490.000</b>	<b>30.396.300</b>	<b>5,1</b>	<b>7,4</b>	<b>12,4</b>

<sup>1)</sup> Gemäß Jahresbewertung von Savills Advisory Services.

<sup>2)</sup> Eigengenutzte Immobilie, teilweise bilanziert als Sachanlagen.



## Investmentportfolio

Adresse	Stadt	Vermietbare			Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete <sup>1)</sup> (in EUR)	Marktwert <sup>1)</sup> (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmiet- laufzeit (in Jahren)	ΔVertragsmiete (2018/19) (in %)	ΔMarktwert (2018/19) (in %)
		Fläche (in m <sup>2</sup> )	Bürofläche (in m <sup>2</sup> )	Leerstand (in m <sup>2</sup> )							
<b>Frankfurt</b>											
Am Hauptbahnhof 6	Frankfurt	7.700	5.900	600	1.582.200	1.712.800	38.300.000	137.600	5,7	0,6	0,0
Goldsteinstr. 114	Frankfurt	8.500	7.900	800	1.066.400	1.195.300	19.500.000	540.000	5,0	21,3	19,8
Gustav-Nachtigal-Str. 4	Wiesbaden	800	700	800	101.100	166.800	1.340.000	800	0,4	17,1	5,1
Hauptstr. 45	Dreieich	8.100	7.000	0	1.449.700	1.026.100	25.200.000	183.500	8,2	1,9	2,4
Insterburger Str. 16	Frankfurt	13.000	12.900	300	1.816.700	2.042.600	31.900.000	452.500	3,8	-0,7	10,0
Mainzer Landstr. 33a	Frankfurt	3.300	2.800	100	615.100	683.300	15.000.000	22.700	1,9	3,3	13,2
Mergenthalerallee 45–47	Eschborn	5.100	4.800	1.900	308.400	477.900	5.650.000	78.900	1,3	9,9	0,9
Olof-Palme-Str. 37	Frankfurt	10.400	9.300	0	1.608.500	1.695.200	27.000.000	524.800	6,2	0,0	2,7
Platz der Einheit 1 <sup>2)</sup>	Frankfurt	30.100	28.700	4.300	6.628.500	7.963.000	197.400.000	3.979.000	3,6	-5,1	3,1
Siemensstr. 9	Neu-Isenburg	9.600	9.300	900	1.112.400	1.251.500	17.200.000	65.000	3,5	0,3	11,7
Stresemannallee 30	Frankfurt	9.000	7.700	0	1.357.200	1.438.400	26.400.000	441.300	4,2	3,7	29,0
Taunusstr. 45–47	Frankfurt	7.300	5.500	700	1.076.900	1.235.900	29.500.000	66.300	3,4	0,2	17,5
Wilhelminenstr. 25	Darmstadt	8.400	3.500	1.100	1.169.200	1.303.600	21.700.000	409.000	4,6	3,0	7,4
<b>Gesamt</b>		<b>121.300</b>	<b>106.000</b>	<b>11.500</b>	<b>19.892.300</b>	<b>22.192.400</b>	<b>456.090.000</b>	<b>6.901.400</b>	<b>4,4</b>	<b>0,0</b>	<b>6,7</b>
<b>Stuttgart</b>											
Breitwiesenstr. 5–7	Stuttgart	25.100	20.100	0	3.091.100	3.878.600	60.100.000	506.200	5,5	3,1	8,7
Eichwiesenring 1	Stuttgart	12.300	5.100	800	1.556.200	1.910.200	30.300.000	88.500	5,0	-1,7	8,2
Epplestr. 225	Stuttgart	107.200	101.700	1.500	16.609.400	17.181.600	260.000.000	10.395.700	2,9	-1,3	10,6
Handwerkstr. 4	Stuttgart	5.700	2.100	600	395.100	669.500	7.610.000	0	4,4	n/a	n/a
Hanns-Klemm-Str. 45	Böblingen	14.900	14.100	0	1.897.200	1.966.900	30.000.000	560.700	5,5	0,0	9,5
Hauptstätter Str. 65–67	Stuttgart	8.600	7.700	0	1.735.600	1.736.800	43.500.000	-13.300	7,9	1,2	11,5
Kupferstr. 36	Stuttgart	5.100	4.700	0	584.100	752.800	10.800.000	-700	3,3	2,1	6,9
Kurze Str. 40	Filderstadt	5.900	4.200	1.500	504.300	701.700	8.320.000	118.500	3,2	2,8	4,0
Vaihinger Str. 131	Stuttgart	21.400	18.500	0	3.785.200	3.633.900	54.300.000	121.800	2,2	0,0	5,8
<b>Gesamt</b>		<b>206.200</b>	<b>178.200</b>	<b>4.400</b>	<b>30.158.200</b>	<b>32.432.000</b>	<b>504.930.000</b>	<b>11.777.400</b>	<b>3,6</b>	<b>1,0</b>	<b>11,2</b>

<sup>1)</sup> Gemäß Jahresbewertung von Savills Advisory Services.

<sup>2)</sup> Eigengenutzte Immobilie, teilweise bilanziert als Sachanlagen.





## Investmentportfolio

Adresse	Stadt	Vermietbare			Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete <sup>1)</sup> (in EUR)	Marktwert <sup>1)</sup> (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmiet- laufzeit (in Jahren)	ΔVertragsmiete (2018/19) (in %)	ΔMarktwert (2018/19) (in %)
		Fläche (in m <sup>2</sup> )	Bürofläche (in m <sup>2</sup> )	Leerstand (in m <sup>2</sup> )							
<b>Berlin</b>											
Am Borsigturm 13–17, 19, 27–29, 31–33	Berlin	15.300	15.100	0	1.713.400	2.407.100	36.800.000	86.700	2,7	7,0	26,9
Am Borsigturm 44–46, 52–54	Berlin	10.700	8.400	700	991.200	1.448.100	22.300.000	105.600	3,3	13,7	17,4
Darwinstr. 14–18	Berlin	22.500	21.400	0	3.412.100	5.603.800	107.400.000	203.100	7,1	0,7	19,3
Hauptstr. 98–99	Berlin	3.000	2.500	200	416.500	671.800	13.200.000	0	2,0	n/a	n/a
Holzhauser Str. 175–177	Berlin	7.900	7.600	300	841.500	1.125.900	20.000.000	30.200	2,6	11,2	25,0
Lehrter Str. 17	Berlin	2.400	2.300	0	337.300	657.600	10.900.000	0	1,3	n/a	n/a
Maxstr. 3a	Berlin	3.800	3.700	0	448.100	539.000	11.800.000	20.600	2,1	n/a	n/a
Rankestr. 17 <sup>2)</sup>	Berlin	4.900	4.000	400	705.700	1.354.200	25.300.000	375.300	3,3	14,5	28,9
Schinkestr. 20	Berlin	2.600	2.400	200	444.400	705.700	13.800.000	0	5,0	64,6	46,8
Tempelhofer Damm 146	Berlin	3.600	1.700	300	586.100	730.300	11.300.000	202.000	4,9	7,8	8,7
Uhlandstr. 85	Berlin	9.500	6.300	600	1.041.400	2.275.100	46.100.000	44.300	4,6	3,0	2,3
<b>Gesamt</b>		<b>86.200</b>	<b>75.400</b>	<b>2.700</b>	<b>10.937.700</b>	<b>17.518.600</b>	<b>318.900.000</b>	<b>1.067.800</b>	<b>4,5</b>	<b>20,7</b>	<b>33,7</b>
<b>Sonstige</b>											
Arndtstr. 1	Hannover	10.900	7.300	0	1.272.400	1.341.600	29.500.000	-32.200	12,6	5,0	12,5
Balgebrückstr. 13	Bremen	4.200	3.800	600	296.600	373.700	3.090.000	2.000	3,6	-13,8	-34,9
Friedrich-Schöll-Platz 1	Karlsruhe	26.800	26.800	0	2.877.700	3.246.000	51.000.000	2.349.400	6,0	10,0	7,4
Werner-von-Siemens-Platz 1	Laatzen	21.000	18.000	3.900	1.411.000	2.134.800	16.500.000	-26.400	0,7	-21,6	-3,2
<b>Gesamt</b>		<b>62.900</b>	<b>55.900</b>	<b>4.500</b>	<b>5.857.700</b>	<b>7.096.100</b>	<b>100.090.000</b>	<b>2.292.800</b>	<b>6,0</b>	<b>-1,9</b>	<b>4,8</b>

<sup>1)</sup> Gemäß Jahresbewertung von Savills Advisory Services.

<sup>2)</sup> Eigengenutzte Immobilie, teilweise bilanziert als Sachanlagen.



## Entwicklungsprojekte

Adresse	Stadt	Vermietbare			Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete <sup>1)</sup> (in EUR)	Marktwert <sup>1)</sup> (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmiet- laufzeit (in Jahren)	ΔVertragsmiete (2018/19) (in %)	ΔMarktwert (2018/19) (in %)
		Fläche (in m <sup>2</sup> )	Bürofläche (in m <sup>2</sup> )	Leerstand (in m <sup>2</sup> )							
Besenbinderhof 41	Hamburg	5.000	3.500	5.000	0	1.198.100	14.600.000	1.177.600	0,0	n/a	128,1
Carl-Reiß-Platz 1–5	Mannheim	17.500	14.800	17.500	0	3.130.500	21.000.000	2.561.800	0,0	n/a	39,3
Carl-Reiß-Platz TG	Mannheim	0	0	0	55.200	269.300	1.510.000	0	2,2	26,8	0,7
Deutsche Telekom Allee 7	Darmstadt	24.700	23.300	0	3.646.700	3.911.300	39.700.000	-16.500	0,2	1,0	-2,5
Georg-Glock-Str. 18	Düsseldorf	10.800	10.200	500	2.648.800	2.457.600	43.000.000	11.524.800	10,2	> 100	34,4
Gustav-Nachtigal-Str. 3	Wiesbaden	18.500	16.500	0	6.078.300	3.585.400	63.700.000	7.356.600	16,0	> 100	225,0
Gustav-Nachtigal-Str. 5	Wiesbaden	7.600	6.900	0	2.632.000	1.513.200	27.300.000	2.643.300	15,0	> 100	255,7
Rotebühlstr. 98–100	Stuttgart	8.400	6.400	0	2.022.300	2.059.000	30.700.000	1.673.300	12,6	24,2	39,5
Solmsstr. 27–37	Frankfurt	30.900	27.400	0	6.080.900	6.161.700	108.400.000	6.130.100	20,0	> 100	41,1
T-Online-Allee 1	Darmstadt	60.600	54.000	15.500	6.460.600	11.451.000	137.800.000	1.857.600	6,0	-48,9	-1,6
<b>Gesamt</b>		<b>184.000</b>	<b>163.000</b>	<b>38.500</b>	<b>29.624.800</b>	<b>35.737.100</b>	<b>487.710.000</b>	<b>34.908.600</b>	<b>11,8</b>	<b>54,2</b>	<b>34,8</b>

<sup>1)</sup> Gemäß Jahresbewertung von Savills Advisory Services.

► **DOWNLOAD**  
Portfolioüberblick (Excel)  
[www.alstria.de/portfolio/](http://www.alstria.de/portfolio/)



# DEVELOPMENT

36 Unser Ansatz für internes Wachstum

38 Fallstudie: Gustav-Nachtigal-Str. 3 & 5

40 Fallstudie: Geesthof

42 Aktuelle Entwicklungsprojekte

43 Potenzielle Entwicklungsprojekte



Poststr. 11, Hamburg  
Entwicklungsprojekt 2010–2011  
Verkauft 2012  
Gewinn: EUR 59,6 Mio.



## UNSER ANSATZ FÜR INTERNES WACHSTUM

**Jesko, Du leitest das Development bei alstria.**

**Beschreibst Du uns kurz, wie Deine Abteilung aufgestellt ist?**

Wir sind Spezialisten in der Revitalisierung und Aufstockung von Büroobjekten aller Altersklassen. Unser erfahrenes Team aus Architekten, Bauingenieuren, Stadtplanern und Betriebswirten beherrscht aber auch den Neubau und andere Nutzungsarten. Grundsätzlich versuchen wir stets die Nutzung mit dem besten Gesamtergebnis zu realisieren und dies muss nicht immer eine Büronutzung sein. So haben wir in der Vergangenheit auch Büroimmobilien in Wohnungen oder Hotels, ja sogar in ein Theater umgebaut. Dabei ist die Verantwortung für den Erfolg stets klar geregelt: Jeder Projektleiter führt sein Projekt von der Konzeption bis zur erfolgreichen Fertigstellung.

**Development ist bei alstria ein integraler Bestandteil des Geschäftsmodells. Warum benötigen Gebäude immer wieder substanzielle Modernisierungen?**

Gebäude altern im Laufe der Zeit, denn sie haben einen Lebenszyklus. Während das Tragwerk über mehr als 100 Jahre genutzt werden kann, liegen die technischen Nutzungsdauern von Fenstern, Fassaden, Heizung und Sanitär eher bei 30–40 Jahren und von Kühlung, Lüftung, Aufzügen und Beleuchtung bei nur 20–30 Jahren. Die Anforderungen der Nutzer an Raumkonzepte, Funktionalität und Ausstattung ändern sich noch schneller. Beim Design sind 10 Jahre schon eine neue Generation. Das Ziel unserer Entwicklungsprojekte im Bestand besteht darin, die Anforderungen des Mieters von morgen zu erfüllen, während wir nachhaltig und kostensparend die Gebäudesubstanz weiter nutzen.

**Viele Immobilienunternehmen konzentrieren sich auf Transaktionen und das Vermietungsgeschäft, engagieren für das Entwicklungsgeschäft aber externe Dienstleister. Wo liegt der Vorteil, das Development in Eigenregie durchzuführen?**

Zunächst einmal ist es immer interessant, die Development-Marge selbst zu verdienen, solange man die Risiken im Blick hat und diese managen kann. Da wir nur Objekte innerhalb unseres eigenen Bestands entwickeln, können wir das Projekt bereits in der Cashflow-Phase konzipieren und planen, was am Ende viel Zeit spart. Darüber hinaus würde jeder Verkauf an einen Service-Developer mit einem anschließenden Ankauf eines Objektes das Unternehmen Zeit und Geld kosten und zudem Steuerzahlungen auslösen. Diese Transaktionskosten sparen wir ein, wenn das entwickelte Produkt in unser Kernportfolio passt und wir es behalten. Wenn wir zu dem Schluss kommen, dass es sinnvoll ist, das Gebäude nach der Entwicklung zu verkaufen, tun wir das auch gerne. Der Veräußerungserlös und die realisierten Gewinne finanzieren in der Regel die nächsten Entwicklungsprojekte. Das Service-Development hat zudem den entscheidenden Nachteil, dass der Dienstleister deutlich weniger Risiken trägt als der Eigentümer. Dies motiviert zu riskanten Entscheidungen und ist damit nicht nachhaltig.



**Jesko Lohr**  
Head of Development



**Baukapazitäten sind knapp und die Preise für Baudienstleistungen steigen. Wie stellt alstria sicher, dass Projekte zeit- und budgetgerecht fertiggestellt werden?**

Das ist in der Tat ein wichtiger Punkt. Immobilienrenditen sinken, weil die Preise schneller steigen als die Mieten. Um die Renditen auf wirtschaftlich sinnvollen Niveaus zu halten, ist es unser Ziel, das Verhältnis von Mietsteigerungen und der ihnen zugrundeliegenden Investition zu optimieren, sprich eine effiziente Kostenrendite zu erreichen. Mit diesem Konzept können wir besser sein als der Markt, aber ganz können wir den Preissteigerungen dennoch nicht entkommen. In der Termin- und Kostenplanung von Entwicklungsprojekten muss die gesamtwirtschaftliche Prognose hinreichend reflektiert werden. Tatsächlich erzielen wir gute Vergabeergebnisse, indem wir die Leistungsverzeichnisse auf die jeweiligen Kernkompetenzen leistungsfähiger Fachfirmen zuschneiden, mit denen wir früh Kontakt aufnehmen. Terminkritische Leistungen können bei diesen Einzelvergaben schon sehr früh ausgeschrieben werden, um die längeren Bestell- bzw. Lieferzeiten zu kompensieren.

**Wie werden die Risiken gesteuert? Sind die Projekte vor Baubeginn bereits vorvermietet?**

Langfristiger Leerstand ist eines der fundamentalen Risiken in der Projektentwicklung. Deshalb ist es unser Anspruch, immer ein identitätsstiftendes, absolut überzeugendes Produkt zu kreieren. Das ist langfristig erheblich wertvoller als eine hohe Vorvermietungsquote. Unsere Projekte sind dafür der beste Beweis. Tatsächlich gelingt es uns häufig, mit einem überzeugenden Produkt schon früh Mieter zu binden. Oftmals erfolgt die Vermietung aber auch erst nach Baubeginn, wenn die gebaute Realität den Mieter überzeugt. Trotz unserer hohen Produktqualität kalkulieren wir die erzielbaren Mieten immer vorsichtig und haben die Mietflächen während des Planungsprozesses besonders im Blick. Gleichzeitig sind unsere Risiken durch die Projektgrößen überschaubar, denn wir haben zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % unserer Flächen in der Entwicklung und das durchschnittliche Investitionsvolumen liegt bei EUR 30 Mio. pro Projekt, wodurch das Risiko limitiert wird. Ganz entscheidend für das Risikomanagement ist jedoch auch die umfassende Erfahrung und die interdisziplinäre Kompetenz unserer Mitarbeiter in Verbindung mit einer klaren Projektverantwortung.



**alstria Development-Team**



## FALLSTUDIE: GUSTAV-NACHTIGAL-STR. 3 & 5 WIESBADEN

Das Developmentprojekt in der Gustav-Nachtigal-Str. 3 & 5 in Wiesbaden ist mit einem Investitionsvolumen von voraussichtlich EUR 63 Mio. das umfangreichste in alstria's Unternehmensgeschichte. Verena und Markus geben als verantwortliche Projektmanager einen tieferen Einblick.



**Markus Wydmuch** Developer  
**Verena Intorp** Senior Developer



**Kürzlich hat unserer Frankfurter Team einen Mietvertrag über 26.000 m<sup>2</sup> mit einer Laufzeit von 15 Jahren für die Gustav-Nachtigal-Str. 3 & 5 unterzeichnet. Das ist ein toller Erfolg, denn der Campus ist damit vollvermietet.**

Ja, das ist großartig, denn nun können wir mit den Bauarbeiten beginnen. Die Gebäude in der Gustav-Nachtigal-Str. 3 und 4 sind schon seit 2008 in unserem Bestand. Da wir wussten, dass es im Raum Wiesbaden seit längerer Zeit Großgesuche gab, nutzten wir 2018 die Chance auf den Erwerb eines Nachbargebäudes in der Gustav-Nachtigal-Str. 5 und konnten somit einen 26.000 m<sup>2</sup> großen Campus vermarkten. Bereits seit 2017 standen unsere Kollegen aus Frankfurt mit der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben hinsichtlich einer Vermietung an eine große Behörde in Kontakt. Bei solch einem Mieter gestalten sich die Verhandlungen aufgrund der Verantwortlichkeit verschiedener Behörden und der komplexen Ausbaumaßnahmen besonders umfangreich und langwierig. Doch all diese Bemühungen haben sich gelohnt, denn am Ende haben wir mit diesem signifikanten Mietvertrag die Mieteinnahmen mehr als verdreifacht und werden eine Rendite von über 9% realisieren.



**Da Ihr nun Planungssicherheit habt, kommen mit dem Gebäudeausbau besondere Herausforderungen auf Euch zu. Was unterscheidet dieses Projekt von anderen und macht es so speziell?**

Wir bringen die Gebäude optisch und technisch auf den neuesten Stand. Dabei spielt die Nachhaltigkeit eine entscheidende Rolle, denn die Bundesregierung sieht bis 2050 einen nahezu klimaneutralen Gebäudebetrieb vor. Darüber hinaus müssen die Immobilien hinsichtlich des Brandschutzes saniert werden. Zudem sind die Qualitätsansprüche der Mieter in den letzten Jahren stark gestiegen und in diesem Fall sind die Anforderungen an Ausbau und Technik besonders hoch. Normalerweise liegt das Verhältnis bei 70 % (Ausbau) zu 30 % (Technik), bei diesem Projekt jedoch bei 50 % zu 50 %. Beispielsweise werden viermal so viele Steckdosen und Datenanschlüsse an jedem Arbeitsplatz installieren, wie es normalerweise üblich ist.



**Wie schwierig ist es, die Bedürfnisse des Mieters in solch einem Projekt zu berücksichtigen?**

Ein Mieter wie die Bundesbehörde stellt in der Regel hohe Anforderungen an seine Immobilien. Bei einem Projekt wie diesem befinden wir uns daher in enger Abstimmung mit der Behörde und definieren ein gemeinsames Endprodukt, welches den Ansprüchen des Mieters absolut gerecht wird. Denn die Miete für ein Objekt hängt nicht nur von der Lage ab, sondern darüber hinaus von der geschaffenen Gebäudequalität und der erzielten Mietdauer.

**alstria hat in den vergangenen Jahren bereits umfangreiche Developments erfolgreich durchgeführt. Wie ist die Herangehensweise bei diesem speziellen Projekt?**

Grundsätzlich ist es unser Ziel, bei jeder Revitalisierung ein Alleinstellungsmerkmal zu schaffen. Der Mieter soll das Gebäude durch seine Bedeutung und ein individuelles Erscheinungsbild wiedererkennen. So heben wir uns von Mitbewerbern ab. Bei dem Projekt in Wiesbaden gestaltet es sich ein wenig anders, denn hier steht die Funktion des Gebäudes absolut im Mittelpunkt. Unsere flexiblen Ausbaukonzepte erlauben es uns, selbst höchste technische Anforderungen wie in diesem Projekt, erfolgreich umzusetzen. Wir befinden uns in enger Abstimmung mit dem Mieter, um seine Vorgaben zusammen mit den externen Dienstleistern optimal zu realisieren. Durch den engen Austausch mit allen Beteiligten haben wir ein gemeinsames Verständnis über die Aufgaben und Herangehensweisen erarbeitet und sind auf einem guten Weg, dieses besonders anspruchsvolle Projekt fristgerecht und erfolgreich abzuschließen.



## FALLSTUDIE: GEESTHOF HAMBURG

Erbaut 1927 beeindruckt der Geesthof im Herzen Hamburgs durch seine Architektur in einer für die Zwanzigerjahre typischen Bauweise. 2018 haben wir mit der Modernisierung des historischen Gebäudes begonnen und heute geben uns die Projektleiter Klara und Matthias einige exklusive Einblicke hinter die Fassade des Geesthofes.



**Matthias Lehmann** Senior Developer  
**Klara Meister** Developer



### Klara und Matthias, gebt Ihr uns ein paar Details über das Projekt?

Der Geesthof ist eine denkmalgeschützte Immobilie, welche bis 2018 durch die Stadt Hamburg genutzt wurde. Die letzte Grundsanierung ist über 30 Jahre her und der zweite Weltkrieg beschädigte das Gebäude erheblich, so dass es über die letzten 100 Jahre sein bauzeitliches Gesicht verlor. Der Auszug der Stadt Hamburg gibt uns nun die Möglichkeit, dieses geschichtsträchtige Gebäude im Herzen Hamburgs zu rekonstruieren und umfassend zu modernisieren. Der Geesthof ist seit den Zwanzigerjahren ein Teil der Hamburger Geschichte. Wir sind mit dem Ziel in das Projekt gestartet, dem Gebäude seinen einstigen Charakter wiederzugeben und eine nachhaltige Nutzung über die nächsten Jahrzehnte sicherzustellen.

### Die Arbeiten am Geesthof sind sehr komplex.

### Wie habt Ihr Euch auf die Bauphase vorbereitet?

Einfach gesagt mussten wir zu Beginn schauen, welche Möglichkeiten uns das Objekt bietet. Zu diesem Zweck führten wir eine Machbarkeitsstudie durch. Bei dieser wurde geprüft, welche Nutzungsarten der Geesthof aufgrund seiner Lage und baulichen Eigenschaften bietet. Unter Berücksichtigung dieser Aspekte und der Historie haben wir dann ein Konzept entworfen, wie der Geesthof nach der Modernisierung aussehen soll.





**Das Erscheinungsbild des Geesthofes besticht durch seine expressionistische Front, die Südostfassade im Bauhaus-Stil und seine Jugendstil-Elemente im Innenraum. Wurden diese Elemente im Konzept berücksichtigt?**

Ja, natürlich. Aufgrund des schützenswerten und historischen Erscheinungsbildes haben wir ein Konzept im Stil der Zwanzigerjahre entwickelt, welches Einflüsse aus der damaligen Kunst integriert. Der Charme der vorhandenen Bausubstanz wird neu interpretiert und mit modernen Elementen kombiniert. Im Zweiten Weltkrieg wurde der Geesthof stark beschädigt, verlor fast zwei Stockwerke und seine markante Krone. Wir werden dem Geesthof seine Krone wieder aufsetzen und die einst verloren gegangene Form zurückgeben. Wir übernehmen an dieser Stelle als Gebäudeeigentümer auch eine städtebauliche Verantwortung für das Erscheinungsbild unserer Investitionsstandorte.

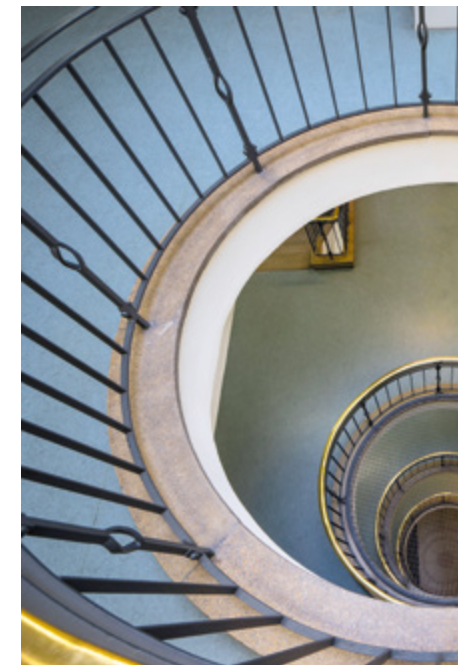


**Im August 2018 zog die Stadt Hamburg als Mieter aus dem Geesthof aus. War dies das Startsignal für die Bauarbeiten?**

Ja, wir konnten direkt loslegen, denn wir hatten bereits ein stimmiges Konzept erarbeitet, die Genehmigungsplanung und der Bauantrag waren eingereicht und die Bauunternehmer standen in den Startlöchern. Dies ist wichtig denn wir wollen den Leerstand in unseren Gebäuden so kurz wie möglich halten. Da wir ein offenes Bürokonzept planen, wurde mit dem Abbruch der nichttragenden Wände begonnen. Hierbei fanden wir ein historisches Wandgemälde aus den 1920er Jahren, geschaffen vom Künstler Otto Fischer-Trachau, dessen Werke während der NS-Zeit zur entarteten Kunst zählten und vermutlich deshalb eingemauert wurden. Wir lassen das Gemälde fachgerecht restaurieren und haben es in das Planungskonzept integriert. Da das Wandbild wie viele andere Teile des Geesthofes unter Denkmalschutz steht, stimmen wir uns eng mit der dafür zuständigen Behörde ab. Die Zusammenarbeit ist hervorragend und das Amt für Denkmalschutz unterstützt uns in unserem Vorhaben, dem Geesthof sein ursprüngliches Aussehen wiederzugeben.

**Können Sie bereits absehen, wann die Modernisierung abgeschlossen sein wird und sich der Geesthof wieder mit Leben füllt?**

Die Komplexität des Geesthofes mit all den baulichen Besonderheiten ist sehr spannend und zugleich herausfordernd in der Umsetzung. Denn neben dem historischen Wert des Gebäudes für das Stadtbild haben wir natürlich auch klare finanzielle Ziele. Im Rahmen der Modernisierung planen wir EUR 11 Mio. in das Gebäude zu investieren. Die erhebliche Verbesserung der Flächenqualität erlaubt eine deutliche Anhebung der Mieten, so dass wir eine Kostenrendite von rund 6% erzielen werden. Unser Team arbeitet jeden Tag mit viel Engagement am Geesthof, um ihn zeitnah wieder vermieten zu können. Die Fertigstellung soll bis Mitte 2021 erfolgen.





## AKTUELLE ENTWICKLUNGSPROJEKTE



### Georg-Glock-Str. 18, Düsseldorf

Vermietbare Fläche: 10.800 m<sup>2</sup>

Miete nach Modernisierung: EUR 21,40 je m<sup>2</sup>



### Carl-Reiß-Platz 1-5, Mannheim

Vermietbare Fläche: 17.500 m<sup>2</sup>

Vermietungsstand: unvermietet



### T-Online-Allee 1, Darmstadt

Vermietbare Fläche: 60.600 m<sup>2</sup>

Aktuelle Miete: EUR 12,00 je m<sup>2</sup>



### Rotebühlstr. 98-100, Stuttgart

Vermietbare Fläche: 8.400 m<sup>2</sup>

Miete nach Modernisierung: EUR 20,10 je m<sup>2</sup>



### Solmsstr. 27-37, Frankfurt

Vermietbare Fläche: 30.900 m<sup>2</sup>

Miete nach Modernisierung: EUR 16,40 je m<sup>2</sup>



### Deutsche-Telekom-Allee 7, Darmstadt

Vermietbare Fläche: 24.700 m<sup>2</sup>

Aktuelle Miete: EUR 12,30 je m<sup>2</sup>



## POTENZIELLE ENTWICKLUNGSPROJEKTE – MITTELFRISTIG



**Immermannstr. 40, Düsseldorf**

Vermietbare Fläche: 8.200 m<sup>2</sup>

Aktuelle Miete: EUR 13,20 je m<sup>2</sup>



**Garstedter Weg. 13, Hamburg**

Vermietbare Fläche: 3.600 m<sup>2</sup>

Aktuelle Miete: EUR 9,10 je m<sup>2</sup>



**Maxstr. 3a, Berlin**

Vermietbare Fläche: 3.800 m<sup>2</sup>

Aktuelle Miete: EUR 9,80 je m<sup>2</sup>



**Taunusstr. 45–47, Frankfurt**

Vermietbare Fläche: 7.300 m<sup>2</sup>

Aktuelle Miete: EUR 13,70 je m<sup>2</sup>



**Lehrter Str. 17, Berlin**

Vermietbare Fläche: 2.400 m<sup>2</sup>

Aktuelle Miete: EUR 11,70 je m<sup>2</sup>



**Heidenkampsweg 44–46, Hamburg**

Vermietbare Fläche: 4.500 m<sup>2</sup>

Aktuelle Miete: EUR 8,90 je m<sup>2</sup>



## POTENZIELLE ENTWICKLUNGSPROJEKTE – LANGFRISTIG



### Alter Steinweg 4, Hamburg

Vermietbare Fläche: 32.000 m<sup>2</sup>

Aktuelle Miete: EUR 11,70 je m<sup>2</sup>



### Karlstr. 123–127, Düsseldorf

Vermietbare Fläche: 5.700 m<sup>2</sup>

Aktuelle Miete: EUR 11,70 je m<sup>2</sup>



### Sonninstr. 24–28, Hamburg

Vermietbare Fläche: 22.200 m<sup>2</sup>

Aktuelle Miete: EUR 9,80 je m<sup>2</sup>



### Am Hauptbahnhof 6, Frankfurt

Vermietbare Fläche: 7.700 m<sup>2</sup>

Aktuelle Miete: EUR 18,50 je m<sup>2</sup>



### Uhlandstr. 85, Berlin

Vermietbare Fläche: 9.500 m<sup>2</sup>

Aktuelle Miete: EUR 9,80 je m<sup>2</sup>



### An den Dominikanern 6, Köln

Vermietbare Fläche: 27.500 m<sup>2</sup>

Aktuelle Miete: EUR 10,30 je m<sup>2</sup>



# FINANZ- KENNZAHLEN

46 GuV und FFO

47 Cashflow

48 Bilanz

50 Finanzverbindlichkeiten

51 Ausblick 2020

52 EPRA-Kennzahlen

Große Bleichen 23–27, Hamburg  
Entwicklungsprojekt 2014–2016  
Verkauft 2017  
Gewinn: EUR 58,3 Mio.



## GUV UND FFO

### FFO-Marge auf 60,0 % gestiegen

Das operative Ergebnis (FFO) 2019 entsprach unseren Erwartungen. Aufgrund der Immobilienverkäufe und einer entsprechenden Reduzierung der Mietfläche sanken die Mieteinnahmen im Laufe des Jahres 2019 leicht um EUR 5,7 Mio. auf EUR 187,5 Mio. Das konsolidierte Nettoergebnis hingegen stieg auf EUR 581,2 Mio. (2018: EUR 527,4 Mio.) und wurde wesentlich durch das Bewertungsergebnis des Immobilienportfolios beeinflusst. Der FFO nach Anteilen Dritter belief sich auf EUR 112,6 Mio. und lag damit sehr nah am prognostizierten Wert von EUR 112,0 Mio. Der Rückgang um EUR 2,1 Mio. im Vorjahresvergleich steht in direktem Zusammenhang mit dem reduzierten Umsatz, wurde aber teilweise durch geringere Finanzierungskosten kompensiert. Die FFO-Marge stieg 2019 dennoch auf 60,0% und lag damit um 60 Basispunkte über dem Vorjahreszeitraum.

### FFO-Adjustierungen 2019

In Tabelle 17 findet sich die Überleitung unserer Gewinn- und Verlustrechnung zum operativen Ergebnis (FFO). Generell bereinigen wir nicht-zahlungswirksame und einmalige Ergebnisgrößen, damit der FFO ein klares Bild über die operative Leistung des Unternehmens vermittelt. Die bedeutendsten Anpassungen betrafen das Bewertungsergebnis (nicht zahlungswirksam) und den Veräußerungsgewinn (einmalig), aber auch die Auflösung von Rückstellungen (EUR 10,5 Mio.) und sonstige Einmalerträge (EUR 3,2 Mio.), die in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthalten sind. Sonstige betriebliche Aufwendungen wurden um nicht-zahlungswirksame Positionen in Höhe von EUR 8,5 Mio. im Zusammenhang mit der Erhöhung der Minderheitenanteile an der alstria office Prime Portfolio GmbH & Co. KG sowie um weitere Einmalaufwendungen in Höhe von EUR 5,2 Mio. bereinigt.

### Tabelle 17: Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

in TEUR	2019			2018		
	GuV	Anpassung	FFO	GuV	Anpassung	FFO
Umsatzerlöse	187.467	0	187.467	193.193	0	193.193
Umsatzerlöse aus weiterbelastetem Betriebsaufwand	37.038	0	37.038	39.160	0	39.160
Grundstücksbetriebsaufwand	-61.601	0	-61.601	-63.285	0	-63.285
<b>Nettomieteinnahmen</b>	<b>162.904</b>	<b>0</b>	<b>162.904</b>	<b>169.068</b>	<b>0</b>	<b>169.068</b>
Verwaltungsaufwand	-9.545	1.106	-8.439	-8.834	794	-8.040
Personalaufwand	-18.441	2.544	-15.897	-15.910	1.304	-14.606
Sonstige betriebliche Erträge	16.185	-13.644	2.541	10.656	-9.728	928
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-15.230	13.824	-1.406	-13.746	12.752	-994
Nettoergebnis aus der Bewertung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zum beizulegenden Zeitwert	454.767	-454.767	0	398.954	-398.954	0
Nettoergebnis aus der Veräußerung von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien	17.350	-17.350	0	14.887	-14.887	0
<b>Nettobetriebsergebnis</b>	<b>607.990</b>	<b>-468.287</b>	<b>139.703</b>	<b>555.075</b>	<b>-408.719</b>	<b>146.356</b>
Nettofinanzergebnis	-27.460	3.331	-24.129	-29.497	1.238	-28.259
Anteil am Ergebnis von Gemeinschaftsunternehmen	-170	126	-44	-70	0	-70
Nettoergebnis aus der Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten	0	0	0	2.452	-2.452	0
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>580.360</b>	<b>-464.830</b>	<b>115.530</b>	<b>527.960</b>	<b>-409.933</b>	<b>118.027</b>
Ertragsteuern	861	-861	0	-546	546	0
<b>Konzernjahresergebnis</b>	<b>581.221</b>	<b>-465.691</b>	<b>115.530</b>	<b>527.414</b>	<b>-409.387</b>	<b>118.027</b>
Minderheitenanteile	0	-2.959	-2.959	-3.297	-3.297	-3.297
<b>Konzernjahresergebnis / FFO nach Minderheiten</b>	<b>581.221</b>	<b>-468.650</b>	<b>112.571</b>	<b>527.414</b>	<b>-412.684</b>	<b>114.730</b>
Erhaltungsaufwand			-14.276			-11.924
<b>Adjustierter FFO (AFFO)</b>			<b>98.295</b>			<b>102.806</b>
Aktienanzahl (in Tsd.)			177.593			177.416
<b>FFO je Aktie (in EUR)</b>			<b>0,63</b>			<b>0,65</b>
<b>AFFO je Aktie (in EUR)</b>			<b>0,55</b>			<b>0,58</b>



## CASHFLOW

### FFO im Einklang mit operativem Cashflow

Das operative Ergebnis (FFO) eines Immobilienunternehmens sollte grundsätzlich in etwa dem erzielten operativen Cashflow entsprechen. Im Jahr 2019 lag unser operativer Cashflow bei EUR 122,0 Mio. und war damit leicht höher als der erzielte FFO (EUR 112,6 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 die vergangenen fünf Jahre bei 101,4% unseres FFO.

**Tabelle 18: Konzernkapitalflussrechnung**

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

in TEUR	2019	2018
<b>1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		
Konzernergebnis	581.221	527.414
Zinserträge	-575	-745
Zinsaufwendungen	28.035	30.241
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-861	546
Unrealisiertes Bewertungsergebnis	-445.940	-389.465
Sonstige nicht zahlungswirksame Erträge (-)/Aufwendungen (+)	663	5.616
Gewinn (-)/Verlust (+) aus der Veräußerung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien	-17.350	-14.887
Abschreibungen und Wertminderungen des Anlagevermögens	1.106	794
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Vermögenswerte, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	867	-1.055
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Verbindlichkeiten, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-1.093	-369
<b>Aus der laufenden Geschäftstätigkeit generierte Zahlungsmittel</b>	<b>146.073</b>	<b>158.090</b>
Erhaltene Zinsen	814	745
Gezahlte Zinsen	-24.674	-26.658
Gezahlte Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-520	-13.163
<b>Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>121.693</b>	<b>119.014</b>

in TEUR	2019	2018
<b>2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>		
Investitionen in als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	-164.915	-253.119
Einzahlungen aus der Veräußerung von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien	139.777	119.200
Auszahlungen im Zusammenhang mit der Veräußerung von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien	-179	-139
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-287	-2.145
Einzahlungen aus der Kapitalauskehrung von Beteiligungen	7.350	0
Auszahlungen aus Kapitalzuführungen in Finanzanlagen	-238.864	0
Einzahlungen aus der Beendigung von Finanzanlagen	36.567	0
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-220.551</b>	<b>-136.203</b>
<b>3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>		
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen durch Barkapitalerhöhung	0	193.072
Nebenkosten der Barkapitalerhöhung	0	-2.611
Auszahlungen für den Erwerb von Minderheitenanteilen	-73	-101
Ausschüttungen auf Kommanditanteile von Minderheitsgesellschaftern	-1.947	-1.941
Zuflüsse aus der Begebung einer Unternehmensanleihe und der Aufnahme von Darlehen	393.596	60.000
Finanzierungsnebenkosten/Tilgung von Leasingverpflichtungen	-1.141	-151
Auszahlung der Dividende	-92.257	-92.170
Auszahlungen für die Tilgung von Darlehen und Schulden	-34.000	-108.088
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>264.178</b>	<b>48.010</b>
<b>4. Finanzmittelfonds am Ende der Berichtsperiode</b>		
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Zwischensumme aus 1 bis 3)	165.320	30.821
Finanzmittelfonds am Anfang der Berichtsperiode	132.899	102.078
<b>Finanzmittelfonds am Ende der Berichtsperiode</b>	<b>298.219</b>	<b>132.899</b>



# BILANZ

## Wert des Investmentportfolios um 12,7 % gestiegen

Die Bilanz unseres Unternehmens ist so einfach und transparent, wie eine Bilanz nur sein kann. Alle Immobilien und die zugehörigen Grundstücke stehen zu 100% im Eigentum des Unternehmens. Dieses Immobilienvermögen findet sich auf der Aktivseite unserer Bilanz und macht aktuell (inklusive der eigengenutzten Flächen) 89% unserer Bilanzsumme aus. Hinzu kommen die liquiden Mittel (10%) und sonstige Aktivposten, die 1,0% der Bilanzsumme ausmachen. Der Anstieg der Bilanzsumme um EUR 848,1 Mio. auf EUR 5,0 Mrd. zum 31. Dezember 2019 ist hauptsächlich auf die Wertsteigerung unserer Immobilien zurückzuführen. Diese Steigerung um 12,7% auf EUR 4,4 Mrd. basiert auf den Neubewertungsgewinnen und Investitionen des Jahres 2019. Die liquiden Mittel und Finanzanlagen stiegen nach der Platzierung einer Kapitalmarktanleihe im September 2019 um EUR 365 Mio. Der Erlös dient der Rückzahlung fälliger Verbindlichkeiten in den Jahren 2020 und 2021 in Höhe von EUR 363,8 Mio.

Passivseitig ist das Eigenkapital der Gesellschaft mit 63% der Bilanzsumme der größte Posten. Die Finanzverbindlichkeiten machen 34% und sonstige Passivposten 3,0% der Bilanzsumme aus. Als Folge des Nettogewinnbeitrages im Jahr 2019 stieg das Eigenkapital um 18,3% auf EUR 3,2 Mrd. Die Finanzverbindlichkeiten stiegen aufgrund der Anleiheplatzierung vorübergehend um EUR 390,0 Mio. Mit der Rückzahlung der Verbindlichkeiten in den Jahren 2020 und 2021 wird das Niveau der Verbindlichkeiten deutlich sinken.

## Tabelle 19: Konzernbilanz

zum 31. Dezember 2019

### Aktiva

in TEUR	31. Dez. 2019	31. Dez. 2018
<b>Langfristiges Vermögen</b>		
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	4.438.597	3.938.864
At equity bilanzierte Beteiligungen	1.070	8.589
Sachanlagen	19.055	18.972
Immaterielle Vermögenswerte	232	349
Finanzanlagen	39.108	36.737
<b>Gesamtes langfristiges Vermögen</b>	<b>4.498.062</b>	<b>4.003.511</b>
<b>Kurzfristiges Vermögen</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.877	6.865
Finanzanlagen	199.750	0
Forderungen aus Steuern	1.231	43
Sonstige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	8.601	8.314
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	298.219	132.899
Zu Veräußerungszwecken gehaltene Immobilien	19.588	29.620
<b>Gesamtes kurzfristiges Vermögen</b>	<b>531.226</b>	<b>177.741</b>
<b>Gesamte Aktiva</b>	<b>5.029.328</b>	<b>4.181.252</b>

### Passiva

in TEUR	31. Dez. 2019	31. Dez. 2018
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	177.593	177.416
Kapitalrücklage	1.448.709	1.538.632
Gewinnrücklagen	1.545.768	964.554
Neubewertungsrücklage	3.485	3.485
<b>Eigenkapital</b>	<b>3.175.555</b>	<b>2.684.087</b>
<b>Langfristige Verpflichtungen</b>		
Kommanditeinlagen nicht beherrschender Gesellschafter	70.504	64.013
Langfristige Darlehen und Anleihen, abzüglich des kurzfristigen Anteils	1.661.080	1.336.090
Sonstige Rückstellungen	1.226	1.275
Sonstige Verbindlichkeiten	11.532	5.010
<b>Gesamte langfristige Verpflichtungen</b>	<b>1.744.342</b>	<b>1.406.388</b>
<b>Kurzfristige Verpflichtungen</b>		
Kommanditeinlagen nicht beherrschender Gesellschafter	24	47
Kurzfristige Darlehen	50.590	14.171
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.611	4.400
Mitarbeiterbeteiligungsprogramm	457	530
Ertragsteuerverbindlichkeiten	5.793	5.945
Sonstige Rückstellungen	2.505	5.477
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	45.451	60.207
<b>Gesamte kurzfristige Verpflichtungen</b>	<b>109.431</b>	<b>90.777</b>
<b>Gesamte Verpflichtungen</b>	<b>1.853.773</b>	<b>1.497.165</b>
<b>Gesamte Passiva</b>	<b>5.029.328</b>	<b>4.181.252</b>





# BILANZRELATIONEN

## Solide Bilanz

Zum 31. Dezember 2019 überstieg die REIT-Eigenkapitalquote mit 70,9% deutlich die gesetzlich geforderte Größe von 45%. Unser Nettoverschuldungsgrad fiel weiter auf 27,1%.

## Nettovermögenswert je Aktie stieg um 18,3%

Unser IFRS-Nettovermögenswert je Aktie stieg zum Berichtszeitpunkt um EUR 2,77 auf EUR 17,88. Die Neubewertung unserer Immobilien schlug dabei mit EUR 2,56 je Aktie zu Buche und der operative Gewinn deckte die Dividendenzahlung vom Mai 2019.

Tabelle 20: Bilanzkennzahlen

in TEUR	2019	2018
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	4.438.597	3.938.864
Buchwert von eigengenutzten Immobilien	17.217	17.585
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	19.588	29.620
<b>Anteil an Joint Venture („at Equity“)</b> (A)	<b>1.070</b>	<b>8.589</b>
<b>Buchwert des unbeweglichen Vermögens</b> (B)	<b>4.476.472</b>	<b>3.994.657</b>
Marktwertanpassung der eigengenutzten Immobilien	5.240	1.144
<b>Beizulegender Zeitwert unbewegliches Vermögen</b> (C)	<b>4.481.712</b>	<b>3.995.801</b>
<b>Liquide Mittel</b> (D)	<b>497.969</b>	<b>132.899</b>
<b>IFRS Eigenkapital</b> (E)	<b>3.175.555</b>	<b>2.684.087</b>
<b>Finanzverbindlichkeiten</b> (F)	<b>1.711.700</b>	<b>1.345.700</b>
<b>REIT-Eigenkapitalquote</b> (E)/(B)	<b>70,9%</b>	<b>67,2%</b>
<b>Verschuldungsgrad</b> (F)/(B-A)	<b>38,2%</b>	<b>33,8%</b>
<b>Netto-Verschuldungsgrad (F-D)/(B-A)</b>	<b>27,1%</b>	<b>30,4%</b>

Tabelle 21: Veränderung des Nettosubstanzwertes (NAV)

	in TEUR	in EUR je Aktie
<b>IFRS-NAV zum 31. Dez. 2018<sup>1)</sup></b>	<b>2.684.087</b>	<b>15,11</b>
Bewertungsgewinn Immobilienportfolio	454.767	2,56
Ergebnis aus dem Verkauf von Immobilien	17.350	0,10
Adjustiertes Konzernergebnis	109.104	0,61
Dividendenzahlung	-92.257	-0,52
Andere Anpassungen	2.504	0,01
<b>IFRS-NAV zum 31. Dez. 2019</b>	<b>3.175.555</b>	<b>17,88</b>
<b>EPRA NRV zum 31. Dez. 2019<sup>2)</sup></b>	<b>3.492.621</b>	<b>19,67</b>
<b>EPRA NTA zum 31. Dez. 2019<sup>2)</sup></b>	<b>3.180.892</b>	<b>17,91</b>
<b>EPRA NDV zum 31. Dez. 2019<sup>2)</sup></b>	<b>3.128.097</b>	<b>17,61</b>

<sup>1)</sup>Voll verwässert.

<sup>2)</sup>Berechnung siehe Tabelle 27, Seite 54.



# FINANZVERBINDLICHKEITEN

## Proaktives Management der Verbindlichkeiten

Im Jahr 2019 haben wir unsere Finanzverbindlichkeiten weiter aktiv gemanagt. Wesentlichen Einfluss das Fremdkapitalseite hatte die Refinanzierung der von uns im Jahr 2015 begebenen Kapitalmarktanleihe mit einem Volumen von EUR 327 Mio. (Kupon: 2,25%). Diese Anleihe wird zum Ende des Jahres 2020 zurückgezahlt. Angesichts der günstigen Refinanzierungsbedingungen entschieden wir uns für die frühzeitige Platzierung einer neuen Anleihe mit einem Volumen von EUR 400 Mio. und einem Kupon von 0,5%. Der niedrigere Zinssatz wird unsere Finanzierungskosten in Zukunft erheblich reduzieren.

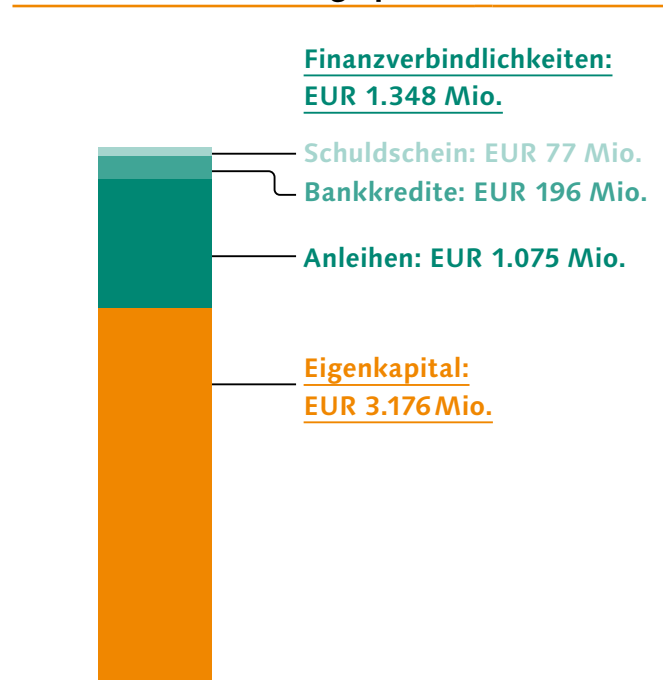
## Nettoverschuldung zu EBITDA bei 8,5x

Neben dem bilanziellen Verschuldungsgrad hat sich die Kennzahl Nettoverschuldung zu EBITDA als Indikator zur Beurteilung der Schuldentragfähigkeit von Immobilienunternehmen etabliert. Im aktuellen Zyklus nach einem mehrjährigen Anstieg der Immobilienpreise betrachten wir die Nettoverschuldung zu EBITDA als einen wichtigen Indikator, da sie nicht von der Volatilität der Immobilienbewertung beeinflusst wird. Unsere Nettoverschuldung zu EBITDA war mit 8,5x stabil und erfüllte somit zum 31. Dezember 2019 unser Zielniveau. Die Nettoverschuldung pro m<sup>2</sup> ist ein zweiter sinnvoller Verschuldungsindikator einer Immobiliengesellschaft, da er nicht durch Immobilienbewertungen beeinflusst wird. Zum 31. Dezember 2019 lag die Nettoverschuldung bei EUR 804 pro m<sup>2</sup>.

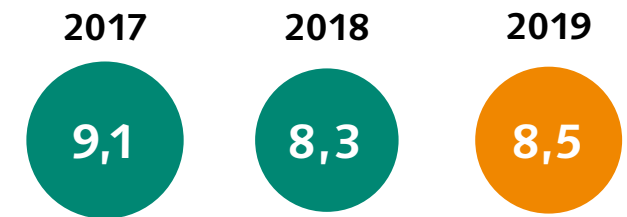
**Tabelle 22: Fremdkapitalkosten<sup>1)</sup>**  
zum 31. Dezember 2019

	Nominalwert (in TEUR)	Zinssatz (in %)	Laufzeit (in Jahren)
Anleihen	1.075.000	1,3	5,7
Bankverbindlichkeiten	195.900	1,1	6,3
Schuldscheine	77.000	2,5	5,0
<b>Gesamt</b>	<b>1.347.900</b>	<b>1,3</b>	<b>5,8</b>

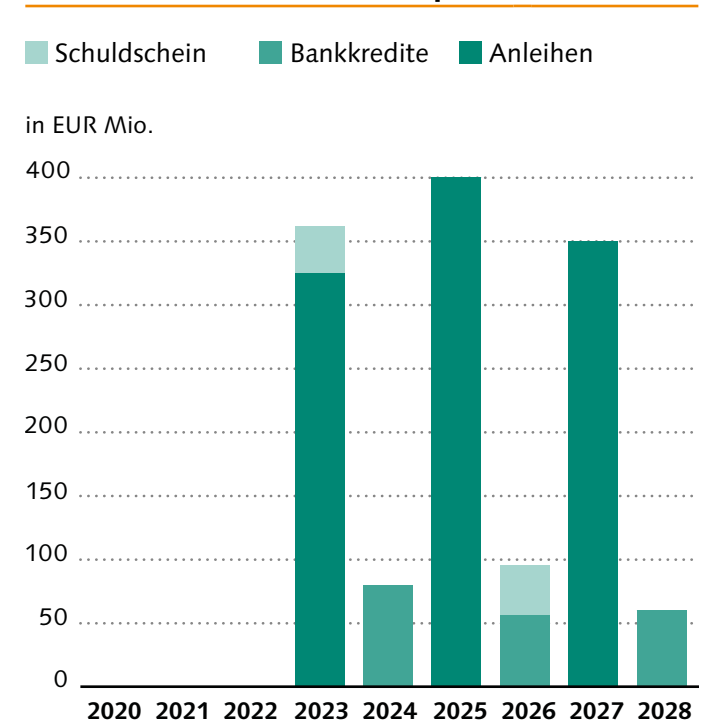
**Grafik 8: Finanzierungsquellen<sup>1)</sup>**



**Grafik 7: Nettoverschuldung / EBITDA**



**Grafik 9: Verbindlichkeitsprofil<sup>1)</sup>**



<sup>1)</sup> Annahme: Rückzahlungen Schuldschein (EUR 37 Mio.) und Anleihe (EUR 327 Mio.) fällig in 2020/21 unter Verwendung vorhandener Liquidität.



## AUSBLICK 2020

Basierend auf dem derzeitigen Portfolio erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr 2020 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 179 Mio. und einen operativen Gewinn in Höhe von EUR 108 Mio. Der leichte Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr basiert auf dem Verkauf von nicht-strategischen Immobilien. Mit Blick auf unsere Transaktionsaktivitäten werden wir weiterhin die Vorteile des starken Investitionsmarktes in Deutschland nutzen und wahrscheinlich im Jahr 2020 Nettoverkäufer bleiben. Die im Jahr 2019 abgeschlossenen neuen Mietverträge bilden allerdings eine solide Grundlage für das Umsatz- und Ertragswachstum der kommenden Jahre.

Die geringeren Umsätze werden im Jahr 2020 auch unseren operativen Gewinn (FFO) beeinflussen, allerdings können wir einen Teil des Umsatzrückgangs durch niedrigere Kosten ausgleichen. Unsere FFO-Marge sollte das hohe Niveau des Jahres 2019 noch übertreffen.

Dieser Geschäftsbericht enthält Angaben, die sich auf zukünftige Entwicklungen beziehen. Diese Angaben sind mit Risiken und Unsicherheiten behaftet, so dass die tatsächlichen Entwicklungen von den hier beschriebenen Entwicklungen abweichen können.



Carl-Reiß-Platz 1-5

Mannheim



## EPRA-KENNZAHLEN

### EPRA-Ergebnis

Die nach IFRS in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Erträge liefern den Stakeholdern in der Regel nicht die relevantesten Informationen über den Erfolg einer Immobiliengesellschaft. Für den Erfolg von Investmentgesellschaften des Immobiliensektors ist die Höhe der Erträge aus dem operativen Geschäft eine wesentliche Kennzahl für die Leistungsfähigkeit und die Dividende, welche durch das Ergebnis untermauert wird. Daher wird das IFRS-Ergebnis um unrealisierte Bewertungsänderungen, Gewinne oder Verluste aus Immobilienverkäufen und andere nicht operative Positionen bereinigt.

### EPRA-Leerstandsquote

Die Angaben zum Leerstand sind in der Immobilienbranche nicht einheitlich definiert. Eine konsistente Angabe über die Leerstandsquote wird immer eine Herausforderung zwischen den Unternehmen sein, da die Immobilienmärkte in Europa unterschiedliche Charakteristika aufweisen und jede Berichterstattung einem anderen Zweck dienen kann. Um eine vergleichbare und konsistente Berichterstattung zu fördern, ist nach den EPRA-Vorgaben eine einzige, klar definierte Angabe über den Leerstand vorgegeben, die in Tabelle 24 dargestellt ist.

**Tabelle 23: EPRA-Ergebnis & EPRA-Ergebnis je Aktie** 

in TEUR	2019	2018
<b>Ergebnis nach IFRS</b>	<b>581.221</b>	<b>527.414</b>
(a) Wertveränderungen der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien, Entwicklungsprojekte und anderen Anlagen	-454.767	-398.954
(b) Gewinne/Verluste aus dem Verkauf von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien, Entwicklungsprojekten und anderen Anlagen	-17.350	-14.887
(c) Steuern aus dem Verkauf von Immobilien	0	0
(d) Wertveränderungen des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten	2.731	-2.452
(e) Kosten des Aktientauschs	250	0
(f) Latente Steuern der EPRA-Anpassungen	0	0
(g) Anpassungen wie oben (a) bis (c) in Bezug auf Joint Ventures	0	0
(h) Minderheitenanteile der Anpassung	-3.141	-2.813
<b>EPRA-Ergebnis</b>	<b>108.695</b>	<b>108.308</b>
<b>EPRA-Ergebnis je Aktie (in EUR)</b>	<b>0,61</b>	<b>0,62</b>

**Tabelle 24: EPRA-Leerstandsquote**

in TEUR	31. Dez. 2019	31. Dez. 2018
Geschätzte Miete	212.728	220.912
Geschätzte Miete des Leerstands	17.263	21.435
<b>Leerstandsquote (in %)</b>	<b>8,1</b>	<b>9,7</b>



## Nettoinventarwert (EPRA-NAV und EPRA-NNAV)

Ziel des EPRA-NAV ist es, den Stakeholdern alle relevanten Informationen über die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten eines Immobilienunternehmens mit einer langfristigen Anlagestrategie zur Verfügung zu stellen. Der EPRA-NAV passt den IFRS-NAV der Gesellschaft an und rechnet dabei Immobilien und sonstige Beteiligungen zum Marktwert hinzu, während bestimmte Positionen, die sich voraussichtlich nicht als langfristige Kapitalanlage eignen, abgezogen werden.

## Neue Kennzahlen nach EPRA-NAV

Immobilienunternehmen haben sich in den vergangenen Jahren zu aktiv gemanagten Unternehmen mit nicht-immobilienbezogenen Aktivitäten, höheren Transaktionen und einer Verlagerung der Finanzierung vom traditionellen Bankkredit in die Kapitalmärkte gewandelt. Aus diesem Grund hat EPRA einen neuen Standard für die Berichterstattung des Nettoinventarwertes mit drei verschiedenen Kennzahlen aufgestellt (siehe nächste Seite).

Tabelle 25: EPRA-NAV je Aktie



in TEUR	31. Dez. 2019	31. Dez. 2018
<b>NAV (IFRS-Eigenkapital)</b>	<b>3.175.555</b>	<b>2.684.087</b>
Aktienanzahl „A“ (ausstehende Aktien)	177.593	177.416
<b>NAV je Aktie (in EUR)</b>	<b>17,88</b>	<b>15,13</b>
Effekt der Ausübung von Optionen, Wandelanleihen und anderen Eigenkapitalinstrumenten	0	0
„Neue“ Aktien „B“	0	0
Aktien A+B	177.593	177.416
<b>Verwässerter NAV, nach Ausübung von Optionen, Wandelanleihen und anderen Eigenkapitalinstrumenten</b>	<b>3.175.555</b>	<b>2.684.087</b>
<b>Verwässerter NAV je Aktie (in EUR)</b>	<b>17,88</b>	<b>15,13</b>
Bewertungsanpassung der zu Finanzzwecken gehaltenen Immobilien (gem. Kostenmodell nach IAS 16)	5.746	1.143
Marktwert von Finanzinstrumenten	-177	394
<b>EPRA-NAV</b>	<b>3.181.125</b>	<b>2.685.624</b>
<b>EPRA-NAV je Aktie (in EUR)</b>	<b>17,91</b>	<b>15,14</b>
Marktwert von Finanzinstrumenten	-177	-394
Marktwertanpassungen von Verbindlichkeiten	-53.204	-30.619
<b>EPRA-NNAV</b>	<b>3.127.744</b>	<b>2.654.611</b>
<b>EPRA-NNAV je Aktie (in EUR)</b>	<b>17,61</b>	<b>14,96</b>

Tabelle 26: EPRA-Kostenquote



in TEUR	2019	2018
Administrative/operative Aufwendungen nach IFRS	-52.904	-48.898
Betriebsaufwand	355	28
Objektverwaltung	5.065	5.594
Anteilige Joint-Venture-Aufwendungen	-160	-79
<b>Abziehen:</b>		
Abschreibungen auf als Sachanlagen gehaltene Immobilien	0	298
<b>EPRA-Kosten (inkl. Leerstandskosten) (A)</b>	<b>-47.644</b>	<b>-43.057</b>
Leerstandskosten	8.077	7.482
<b>EPRA-Kosten (exkl. Leerstandskosten) (B)</b>	<b>-39.567</b>	<b>-35.575</b>
Mieterlöse abzüglich Erbbauzinsen	187.467	193.193
Abzüglich Gebühren und Umlagen, die im Umsatz enthalten sind	5.065	-5.594
<b>Mieteinnahmen (C)</b>	<b>182.402</b>	<b>187.599</b>
<b>EPRA-Kostenquote (inkl. Leerstandskosten) (A / C)</b>	<b>26,1%</b>	<b>23,0%</b>
<b>EPRA-Kostenquote (exkl. Leerstandskosten) (B / C)</b>	<b>21,7%</b>	<b>19,0%</b>



## Neuer Berichtsstandard (EPRA-NAV)

Der neue EPRA-Net Reinstatement Value (EPRA NRV) zielt darauf, den langfristigen Nettoanlagewert des Immobilienportfolios zu verdeutlichen. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, von denen unter normalen Umständen nicht erwartet wird, dass sie zu nachhaltigen Werten führen, wie z. B. die Marktwertveränderungen von Finanzderivaten oder latente Steuern auf Bewertungsgewinne sind daher zu bereinigen. Da die Kennzahl auch beschreiben soll, was erforderlich wäre, um das Unternehmen auf der Grundlage seiner aktuellen Kapital- und Finanzierungsstruktur neu aufzubauen, sind damit verbundene Kosten wie Grunderwerbsteuern/Akquisitionskosten enthalten.

Die EPRA Net Tangible Asset-Bewertung (EPRA-NTA) geht davon aus, dass Unternehmen Immobilien kaufen und verkaufen, wodurch sich latente Steuerverbindlichkeiten realisieren können.

Die Aktionäre sind daran interessiert, den vollen Umfang der Verbindlichkeiten und den daraus resultierenden Unternehmenswert zu sehen, wenn Vermögenswerte des Unternehmens verkauft und/oder Verbindlichkeiten nicht bis zur Fälligkeit gehalten werden. Zu diesem Zweck liefert der EPRA-Nettoveräußerungswert (EPRA-NDV) Informationen, bei dem Steuern, Finanzinstrumente und bestimmte Anpassungen in voller Höhe ihrer Verbindlichkeit, einschließlich des nicht in der Bilanz ausgewiesenen Steuerrisikos, nach Abzug aller daraus resultierenden Steuern berechnet werden. Diese Kennzahl sollte nicht als „Liquidations-NAV“ betrachtet werden, da die Zeitwerte in vielen Fällen keine Liquidationswerte darstellen.

**Tabelle 27: Neue EPRA-NAV-Kennzahlen**

in TEUR	EPRA- NRV	EPRA-NTA	EPRA-NDV
<b>IFRS Eigenkapital der Aktionäre</b>	<b>3.175.555</b>	<b>3.175.555</b>	<b>3.175.555</b>
<b>Zuzüglich/abzüglich</b>			
I) Hybride Finanzinstrumente	0	0	0
<b>Verwässerter NAV</b>	<b>3.175.555</b>	<b>3.175.555</b>	<b>3.175.555</b>
<b>Zuzüglich:</b>			
II. a) Neubewertung von IP (bei Anwendung der IAS 40 Cost option)	5.746	5.746	5.746
II. b) Neubewertung IPUC (bei Anwendung der IAS 40 Cost option)	0	0	0
II. c) Neubewertung sonstiger Vermögensgegenstände	0	0	0
III.) Neubewertung von als Finanzierungsleasing gehaltenen Mietverträgen	0	0	0
IV.) Neubewertung von zu Veräußerungszwecken gehaltenen Vermögensgegenständen	0	0	0
<b>Verwässerter NAV zum Marktwert</b>	<b>3.181.301</b>	<b>3.181.301</b>	<b>3.181.301</b>
<b>Abzüglich:</b>			
V) Latente Steuern in Bezug auf Marktwertgewinne von IP	0	0	–
VI) Marktwert von Finanzinstrumenten	–177	–177	–
VII) Goodwill als Ergebnis der latenten Steuern	0	0	0
VIII. a) Goodwill gemäß der IFRS-Bilanz	–	0	0
VIII. b) Immaterielle Vermögenswerte gemäß der IFRS-Bilanz	–	–232	–
<b>Zuzüglich:</b>			
IX) Fairer Wert der festverzinslichen Schulden	–	–	–53.204
X) Neubewertung von immateriellen Gütern zum fairen Wert	0	–	–
XI) Grunderwerbssteuer / Akquisitionskosten	311.497	0	–
<b>NAV</b>	<b>3.492.621</b>	<b>3.180.892</b>	<b>3.128.097</b>
Anzahl der Aktien (voll verwässert)	177.593	177.593	177.593
<b>NAV je Aktie</b>	<b>19,67</b>	<b>17,91</b>	<b>17,61</b>



## EPRA-Rendite

Art und Umfang der Renditeangaben sind oftmals unterschiedlich und die verwendeten Kennzahlen nicht einheitlich definiert. Die konsistente Berichterstattung von Renditemessgrößen wie Nettoanfangsrendite, „topped up“-Renditen und ähnlicher Größen wird immer eine Herausforderung sein, da die Kennzahl je nach Nutzer und Markt einem anderen Zweck dient. Um eine vergleichbare Berichterstattung hinsichtlich der Renditen in ganz Europa zu ermöglichen, hat EPRA zwei Renditekennzahlen definiert, die in Tabelle 28 dargestellt sind.

Die Nettoanfangsrendite nach EPRA errechnet sich aus den annualisierten Mieteinnahmen auf Basis der Mieten am Bilanzstichtag, abzüglich der nicht erstattungsfähigen Objektbetriebskosten, geteilt durch den Bruttomarktwert der Immobilie. Die EPRA „topped up“-Rendite wird über eine Anpassung hinsichtlich der Gewährung mietfreier Zeiten (oder anderer nicht abgelaufener Mietvergünstigungen wie z. B. abgezinster Mietzeiten und Staffelmieten) berechnet.

**Tabelle 28: EPRA-Berechnung**



in TEUR	31. Dez. 2019	31. Dez. 2018
<b>Portfoliowert</b>		
Investment Properties (bilanziell)	4.438.597	3.938.864
Zur Veräußerung gehaltene Vermögensgegenstände	19.588	29.620
Entwicklungsprojekte	-487.710	-187.830
<b>Fertiggestellter Immobilienbestand</b>	<b>3.970.475</b>	<b>3.780.654</b>
Geschätzte Kaufnebenkosten	258.081	245.743
<b>Fertiggestellter Immobilienbestand (brutto) (A)</b>	<b>4.228.556</b>	<b>4.026.397</b>
<b>Mieten</b>		
Vertragsmieten	208.332	196.967
Vertragsmieten der Entwicklungsprojekte	-29.625	-2.175
<b>Vertragsmieten (exkl. Entwicklungsprojekte)</b>	<b>178.707</b>	<b>194.792</b>
Mietfreie Zeiten	-19.391	-12.524
<b>Annualisierte Cash-Mieteinnahmen</b>	<b>159.316</b>	<b>182.268</b>
Grundstücksbetriebskosten	-17.871	-19.479
<b>Annualisierte Netto-Cash-Mieteinnahmen (B)</b>	<b>141.445</b>	<b>162.789</b>
Mietfreie Zeiten	19.391	12.524
<b>Annualisierte „topped-up“ Nettomieteinnahmen (C)</b>	<b>160.836</b>	<b>175.313</b>
<b>EPRA-Nettorendite (in %) (B/A)</b>	<b>3,3</b>	<b>4,0</b>
<b>EPRA-„topped-up“-Nettorendite (in %) (C/A)</b>	<b>3,8</b>	<b>4,4</b>



Elisabethstr. 5–11  
Düsseldorf



# ALSTRIA AKTIE

57 Aktienkurs-Performance

58 Aktionärsstruktur

59 Investor Relations-Aktivitäten

Ernst-Merck-Str. 9, Hamburg  
Entwicklungsprojekt 2016–2018  
Rendite: 5,8%





# AKTIENKURS-PERFORMANCE

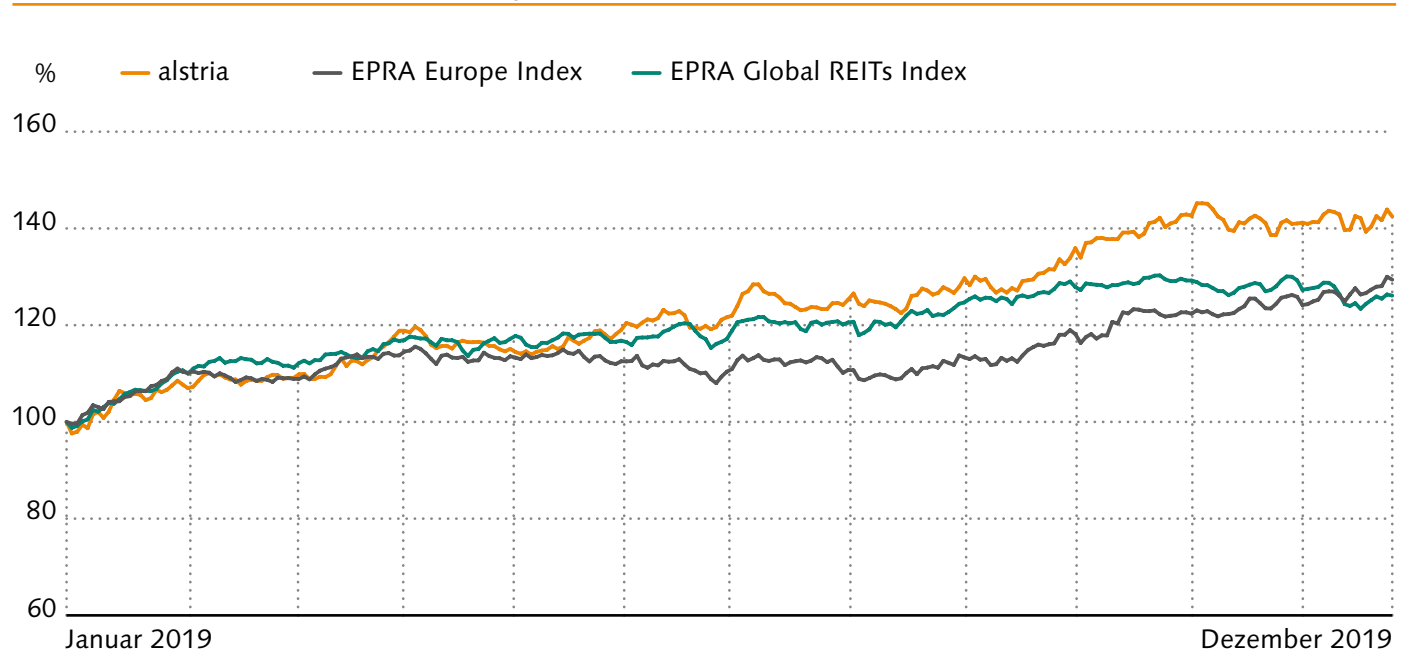
## 42,5 % Gesamtrendite im Jahr 2019

Wir messen die Performance unserer Aktien an der Entwicklung der Gesamtrendite (TSR = Total Shareholder Return). Der TSR beinhaltet die Kursentwicklung der Aktie zuzüglich der gezahlten Dividende. Für das Jahr 2019 lag der TSR der alstria-Aktie bei 42,5 % und entwickelte sich damit erheblich besser als bei den meisten Wettbewerbern und übertraf darüber hinaus deutlich den Marktdurchschnitt. Begründet ist diese Entwicklung primär durch die Steigerung des Nettosubstanzwertes unseres Unternehmens. Die alstria-Aktie entwickelte sich 2019 besser als die deutschen Aktienindizes (DAX30: 25,5 %, MDAX: 31,2 %) und der europäische Branchenindex (EPRA Europe: 29,4 %). Da das Immobiliengeschäft eine weitreichende Perspektive erfordert, ist die langfristige Performance ein wichtiger Indikator für die Attraktivität unserer Aktie. In den vergangenen fünf Jahren (2015–2019) lag der durchschnittliche jährliche TSR bei 14,4 % und stellt so die Stärke unseres Geschäftsmodells erneut unter Beweis.

Tabelle 29: Aktienkerndaten

ISIN	DE000A0LD2U1
Symbol	AOX
Marktsegment	Finanzdienstleistungen
Branchengruppe	Immobilien
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, EURO STOXX 600
Designated Sponsor	M. M. Warburg & CO

Grafik 10: Aktienkursentwicklung





# AKTIONÄRSSTRUKTUR

## 100 % Streubesitz

alstria Aktien befinden sich entsprechend der Definition der Deutsche Börse zu 100% in Streubesitz. Mehr als 95% der ausstehenden Aktien werden von institutionellen Investoren gehalten, vor allem von großen Pensionsfonds und spezialisierten Immobilieninvestoren. Ende des Jahres 2019 hielten alstria 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.

## Coverage von Analysten

Das Interesse der Analysten und Finanzjournalisten an der Entwicklung der alstria office REIT-AG blieb 2019 auf einem hohen Niveau. Insgesamt 19 Investmentbanken und Broker berichteten regelmäßig über die Entwicklung des Unternehmens. alstria zählt damit weiterhin zu den am besten analysierten Unternehmen im deutschen MDAX.

Tabelle 30: Aktienkennzahlen

		31. Dez. 2019	31. Dez. 2018
Aktienanzahl	in Tausend	177.593	177.416
<i>davon ausstehend</i>	<i>in Tausend</i>	177.593	177.416
Schlusskurs <sup>1)</sup>	in EUR	16,75	12,20
Marktkapitalisierung	in TEUR	2.974.690	2.164.475
Streubesitz	in %	100,0	100,0
		<b>2019</b>	<b>2018</b>
Durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (alle Börsen)	in TEUR	8.797	9.935
<i>davon XETRA</i>	in TEUR	6.049	5.042
Höchstkurs <sup>1)</sup>	in EUR	17,60	13,49
Tiefstkurs <sup>1)</sup>	in EUR	11,91	11,87

<sup>1)</sup>Xetra-Schlusskurs.





## II INVESTOR RELATIONS-AKTIVITÄTEN

### 260 Investorentreffen

Im Jahr 2019 konzentrierten sich alstria's 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 260 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, Düsseldorf und Frankfurt 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](http://www.alstria.de) zur Verfügung  
► [www.alstria.de/investoren/](http://www.alstria.de/investoren/)



# NACHHALTIGKEIT

61 Integraler Bestandteil unseres Geschäfts

62 Grüne Dividende

Kaiser-Wilhelm-Str. 79–87, Hamburg

Entwicklungsprojekt 2013–2014

Rendite: 7,0 %



## INTEGRALER BESTANDTEIL UNSERES GESCHÄFTS

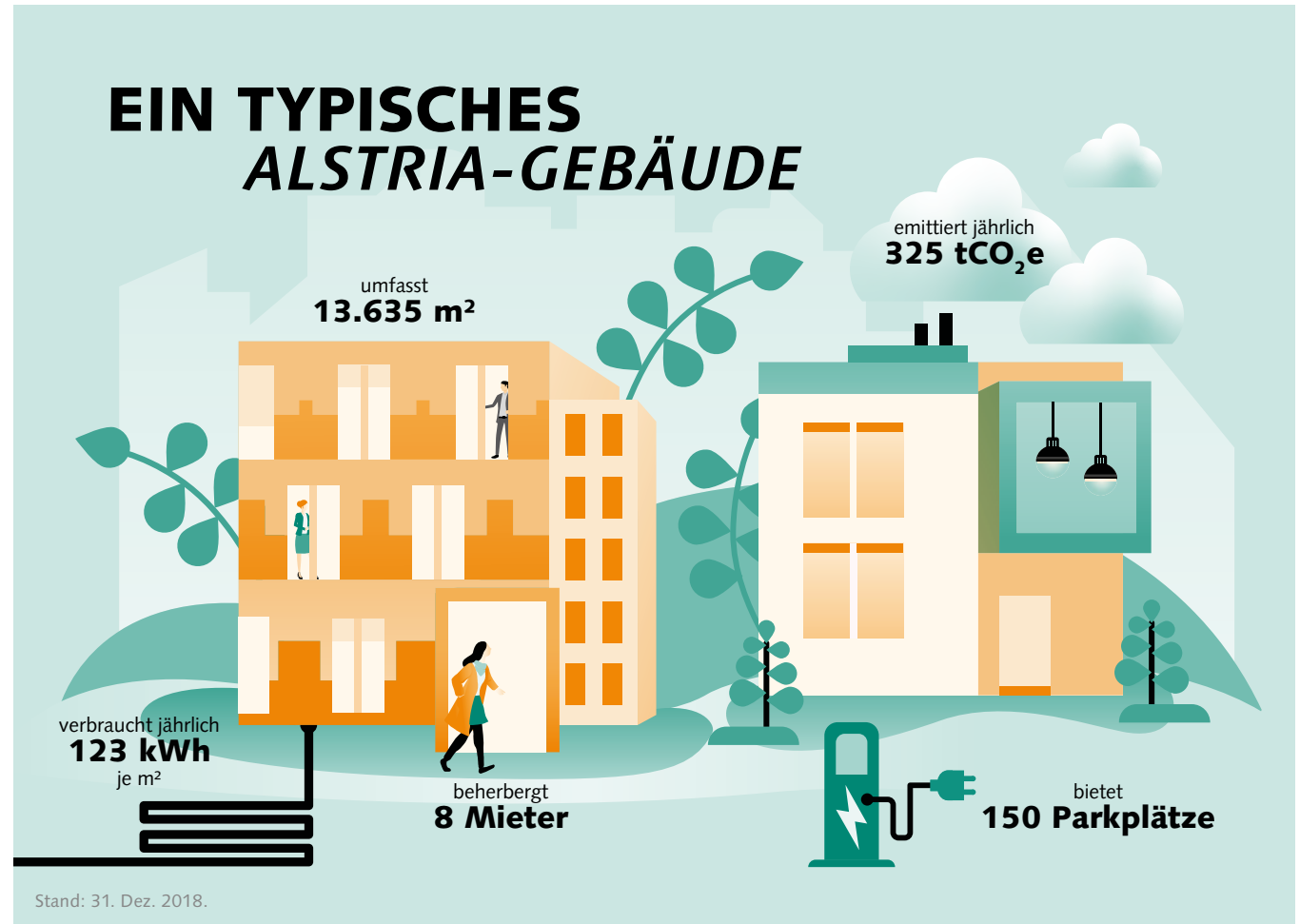
### Nachhaltigkeit ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Arbeit

Nachhaltigkeit ist Teil unserer Unternehmensstrategie, unserer Unternehmensführung und unserer operativen Tätigkeiten. Die Integration von Nachhaltigkeit in die Planung, den Bau und den Betrieb unserer Immobilien hilft uns sicherzustellen, dass unsere Gebäude weiterhin den Bedürfnissen der Mieter entsprechen, sich in das städtische Umfeld einfügen und gleichzeitig unsere Auswirkungen auf die Umwelt minimieren.

### Wir übernehmen Verantwortung für das Klima

Im Hinblick auf die Dekarbonisierung unseres Portfolios, haben wir es im Jahr 2018 geschafft, den auf den von uns kontrollierten Flächen verbrauchten Strom zu 100 % aus erneuerbaren Quellen zu beschaffen und unser RE100-Ziel damit erreicht. Unsere Geschäftsaktivitäten emittierten außerdem 42 % weniger CO<sub>2</sub> im Vergleich zum Basisjahr 2013. Des Weiteren wurde unsere übergreifende Nachhaltigkeitsstrategie durch verschiedene ESG-Ratings, einschließlich MSCI, CDP und ISS-oekom, bestätigt.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website unter Nachhaltigkeit und in unserem Nachhaltigkeitsbericht 2018/19 ► [www.alstria.de/nachhaltigkeit/](http://www.alstria.de/nachhaltigkeit/)



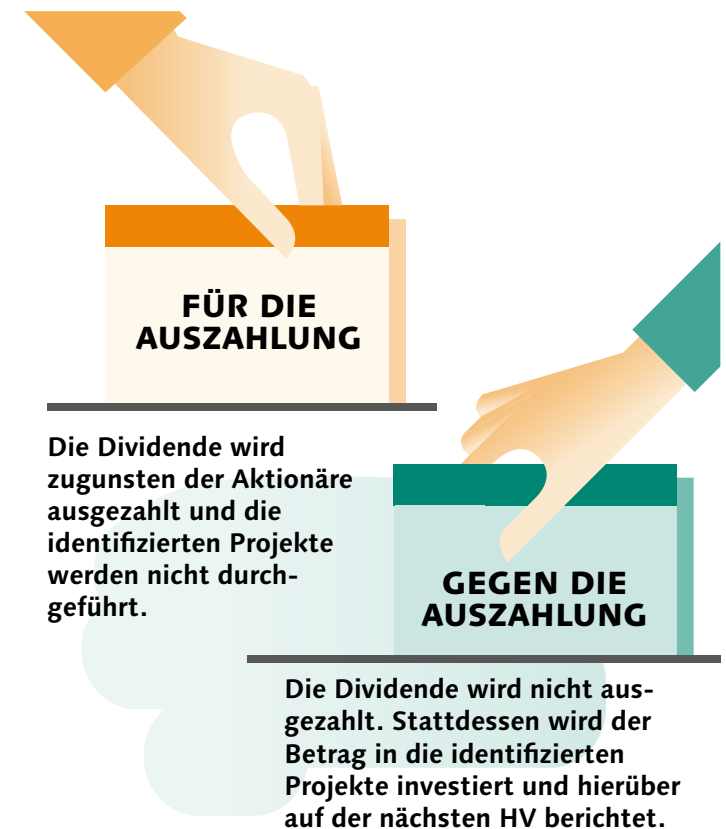


## GRÜNE DIVIDENDE WIE FUNKTIONIERT ES?

Das Unternehmen identifiziert Projekte, in die nach rein finanziellen Kriterien nicht investiert werden würde.

Der Hauptversammlung wird der für diese Projekte notwendige Investitionsbetrag als „Grüne Dividende“ vorgeschlagen.

Die Aktionäre stimmen per Mehrheitsentscheid für oder gegen die Auszahlung der „Grünen Dividende“.





# PROJEKTE, DIE MIT DER „GRÜNEN DIVIDENDE“ FINANZIERT WÜRDEN



## Öjendorfer Weg 9–11, Hamburg

Heizwärmeverbrauch:	107 KW/m <sup>2</sup>
Mehrverbrauch gegenüber vergleichbarem Gebäude:	35 %
Senkung des Energiebedarfs:	Fenster, LED
Erneuerbare Energie:	Solarzellen
Potenzielle Einsparung:	45 tCO <sub>2</sub> e/Jahr
Investition:	EUR 750.000
CO <sub>2</sub> -Rendite:	EUR 16.500 je vermiedener tCO <sub>2</sub> e/Jahr
Aktuelle Jahresmiete:	EUR 8,70 je m <sup>2</sup>



## Hammer Steindamm 129, Hamburg

Heizwärmeverbrauch:	97 KW/m <sup>2</sup>
Mehrverbrauch gegenüber vergleichbarem Gebäude:	30 %
Senkung des Energiebedarfs:	Fenster
Erneuerbare Energie:	Solarzellen
Potenzielle Einsparung:	50 tCO <sub>2</sub> e/Jahr
Investition:	EUR 950.000
CO <sub>2</sub> -Rendite:	EUR 19.000 je vermiedener tCO <sub>2</sub> e/Jahr
Aktuelle Jahresmiete:	EUR 7,20 je m <sup>2</sup>

Es gibt keine technische, rechtliche oder vertragliche Verpflichtung, diese Investitionen durchführen zu müssen. Die Immobilien werden ordnungsgemäß gewartet und spiegeln die aktuelle vertragliche Vereinbarung zwischen alstria und dem Mieter wider. Die beschriebenen Investitionen würden alstria nicht die erwartete finanzielle Rendite bieten, sondern würde nur mit dem Ziel durchgeführt, alstrias CO<sub>2</sub>-Fußabdruck zu verbessern.



# ANHANG

65 Renditeberechnung

67 Erzielte Renditen 2006–2019

71 Bewertungsgutachten

80 Vergütungsstruktur des Vorstands

81 Glossar

84 Impressum

Schaartor 1, Hamburg

Entwicklungsprojekt 2013–2014

Rendite: 6,8%







## RENDITEBERECHNUNG

### Verschiedene Renditen auf Basis eines Portfolios

Die Berechnung der Portfoliorendite erscheint gelegentlich irritierend, da sie auf Grundlage des stets gleichen Portfolios verschiedene Ergebnisse liefern kann. In den Tabellen 31–33 haben wir die Berechnungsschemata der verschiedenen Renditen zusammengefasst, die wir zur Bewertung unseres Portfolios verwenden. Entscheidend bei den verschiedenen Renditeberechnungen ist jedoch, dass sie stets auf dem gleichen Portfoliowert basieren, der von den externen Gutachtern ermittelt wurde.

Wir selbst definieren unsere Portfoliorendite von 4,7 % als Verhältnis von vertraglich fixierter Miete zum Portfoliowert in unserer Bilanz (Tabelle 31).

Die EPRA-Berechnung (Tabelle 32) geht von der gleichen Basis aus, korrigiert aber den Portfoliowert um Entwicklungsobjekte und Objekte, die zum Verkauf stehen. Auf der Ertragsseite bereinigt das EPRA-Konzept die Auswirkungen von mietfreien Zeiten und Unterhaltskosten der Immobilien („Property Outgoings“).

Tabelle 31: alstria-Berechnung

in TEUR	31. Dez. 2019	31. Dez. 2018
<b>Portfoliowert</b>		
Investment Properties (bilanziell)	4.438.597	3.938.864
Wert eigengenutzter Immobilien	22.964	18.728
Zur Veräußerung gehaltene Immobilien	19.588	29.620
Sonstige Anpassungen	-5.089	0
Vorauszahlungen für Immobilien	0	-1.944
<b>Gesamter Portfoliowert (A)</b>	<b>4.476.060</b>	<b>3.985.268</b>
<b>Mieten</b>		
<b>Vertragsmieten (B)</b>	<b>208.332</b>	<b>210.425</b>
Grundstücksbetriebskosten (5 %)	-10.417	-10.521
<b>Netto-Vertragsmieten (C)</b>	<b>197.916</b>	<b>199.903</b>
<b>Rendite (in %) (B/A)</b>	<b>4,7</b>	<b>5,3</b>
<b>Netto-Rendite (in %) (C/A)</b>	<b>4,4</b>	<b>5,0</b>

Tabelle 32: EPRA-Berechnung



in TEUR	31. Dez. 2019	31. Dez. 2018
<b>Portfoliowert</b>		
Investment Properties (bilanziell)	4.438.597	3.938.864
Zur Veräußerung gehaltene Vermögensgegenstände	19.588	29.620
Entwicklungsprojekte	-487.710	-187.830
<b>Fertiggestellter Immobilienbestand</b>	<b>3.970.475</b>	<b>3.780.654</b>
Geschätzte Kaufnebenkosten	258.081	245.743
<b>Fertiggestellter Immobilienbestand (brutto) (A)</b>	<b>4.228.556</b>	<b>4.026.397</b>
<b>Mieten</b>		
Vertragsmieten	208.332	196.967
Vertragsmieten der Entwicklungsprojekte	-29.625	-2.175
<b>Vertragsmieten (exkl. Entwicklungsprojekte)</b>	<b>178.707</b>	<b>194.792</b>
Mietfreie Zeiten	-19.391	-12.524
<b>Annualisierte Cash-Mieteinnahmen</b>	<b>159.316</b>	<b>182.268</b>
Grundstücksbetriebskosten	-17.871	-19.378
<b>Annualisierte Netto-Cash-Mieteinnahmen (B)</b>	<b>141.445</b>	<b>162.890</b>
Mietfreie Zeiten	19.391	12.524
<b>Annualisierte „topped-up“ Nettomieteinnahmen (C)</b>	<b>160.836</b>	<b>175.414</b>
<b>EPRA-Nettorendite (in %) (B/A)</b>	<b>3,3</b>	<b>4,0</b>
<b>EPRA-„topped-up“-Nettorendite (in %) (C/A)</b>	<b>3,8</b>	<b>4,4</b>



Unser Gutachter verwendet eine andere Methodik (Tabelle 32), die ebenfalls auf dem von ihm ermittelten Portfoliowert basiert und der sich in unserer Bilanz widerspiegelt. Es werden Anpassungen hinsichtlich des Wertes der selbst genutzten Immobilien, die geschätzten Anschaffungskosten und die erforderlichen Investitionen vorgenommen, da der Gutachter die Markttrendite aus Sicht des Käufers berechnet. Auf der Ertragsseite werden Bewirtschaftungskosten der Immobilien und die geschätzte Mietpreisrevision berücksichtigt.

**Tabelle 32: Savills-Berechnung<sup>1)</sup>**

in TEUR		31. Dez. 2019	31. Dez. 2018
<b>Portfoliowert</b>			
Investment Properties (bilanziell)		4.438.597	3.936.920
Wert eigengenutzter Immobilien		22.964	18.728
Zu Verkaufszwecken gehaltene Immobilien		19.588	29.620
Sonstige Anpassungen		-5.089	0
<b>Gesamter Portfoliowert</b>	<b>(A)</b>	<b>4.476.060</b>	<b>3.985.268</b>
Akquisitionskosten	(B)	311.497	272.197
Investitionen	(C)	363.313	271.297
<b>Bruttowert des Portfolios</b>	<b>(D)</b>	<b>5.150.870</b>	<b>4.528.762</b>
<b>Mieten</b>			
<b>Anfangsmiete</b>	<b>(E)</b>	<b>182.513</b>	<b>185.619</b>
Grundstücksbetriebskosten		-22.708	-14.788
<b>Netto-Anfangsmiete</b>	<b>(F)</b>	<b>159.806</b>	<b>170.831</b>
Mietreversion		65.952	48.799
<b>Potenzialmiete</b>	<b>(G)</b>	<b>230.575</b>	<b>219.630</b>
<b>Savills Nettoanfangsrendite</b>	<b>(F/A + B)</b>	<b>3,3 %</b>	<b>4,0 %</b>
<b>Savills Rendite auf Potenzialmiete</b>	<b>(G/A + B)</b>	<b>4,8 %</b>	<b>5,2 %</b>

<sup>1)</sup>Renditen 2019 und 2018 sind nicht in vollem Umfang vergleichbar.



## ERZIELTE RENDITEN 2006–2019

### 7,4% durchschnittliche UIRR von 2006–2019

Die Unternehmensgeschichte der letzten dreizehn Jahre zeigt eindrucksvoll unsere Fähigkeit, eine interne Rendite vor Fremdkapitaleinsatz (UIRR) von 7–8 % pro Jahr zu erwirtschaften. Dieses Ergebnis basiert auf einem Portfolio bestehend aus 80 Objekten mit einem Volumen von EUR 1,5 Mrd., die wir zwischen 2006 und 2019 gekauft, gemanagt und verkauft haben (siehe Tabelle 33).

Dieses Ergebnis basiert zum einen auf unserer Kompetenz im Asset-Management und zum anderen auf einer strikten Akquisitionsdisziplin. Das niedrige Zinsniveau und Spekulationen auf zukünftiges Mietwachstum haben uns nie zu risikoreichen Transaktionen verleitet. Stattdessen haben wir den Markt stets realistisch eingeschätzt und die Mieten durch qualitätssteigernde Investitionen erhöht.

**Tabelle 33: Interne Rendite (vor Fremdkapitaleinsatz) 2006–2019**

Adresse	Stadt	Region	Kaufdatum	Verkaufsdatum	Vermietbare Fläche (in m <sup>2</sup> )	Brutto-kaufpreis <sup>1)</sup> (in TEUR)	Erzielte Miete <sup>2)</sup> (in TEUR)	Investitionen (in TEUR)	Verkaufserlös (in TEUR)	Gesamter Überschuss (in TEUR)	Interne Rendite (in %)
Balgebrückstr. 13	Bremen	Sonstige	01.11.2015	29.02.2020	4.153	3.798	910	118	2.900	-136	-0,9
Werner-von-Siemens-Platz 1	Laatzten	Sonstige	01.04.2007	29.02.2020	21.027	27.693	22.208	3.912	16.675	6.708	2,4
Stiftplatz 5	Kaiserslautern	Sonstige	01.11.2015	31.10.2019	8.942	12.079	2.805	1.306	12.750	2.151	4,4
Opernplatz 2	Essen	Düsseldorf	01.11.2015	30.01.2019	24.271	36.743	8.486	3.394	40.000	8.309	5,7
Berner Str. 119	Frankfurt	Frankfurt	01.11.2015	30.04.2019	14.852	20.199	3.982	1.133	27.000	9.620	10,7
Brödermannsweg 5–9	Hamburg	Hamburg	01.11.2015	28.02.2019	1.374	2.260	430	48	4.300	2.403	21,0
Ingersheimer Str. 20	Stuttgart	Stuttgart	01.11.2015	31.03.2019	12.895	23.142	5.168	911	41.500	22.585	19,8
Jagenbergstr. 1	Neuss	Düsseldorf	01.10.2007	31.12.2018	20.400	49.660	30.644	3.804	23.400	145	0,0
Gathe 78	Wuppertal	Düsseldorf	01.10.2007	01.01.2019	8.400	11.331	10.827	1.535	9.120	6.883	5,9
Washingtonstr. 16	Dresden	Sonstige	01.10.2007	31.12.2018	20.500	16.801	12.715	3.535	28.080	20.066	8,7
Harburger Ring 17	Hamburg	Hamburg	01.10.2007	31.08.2018	3.600	3.392	2.260	4.352	10.000	4.486	8,3
Lötzener 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	Frankfurt	01.11.2015	01.04.2018	8.700	27.300	3.018	606	44.000	19.112	20,1
Frankfurter Str. 71–75	Eschborn	Frankfurt	01.11.2015	01.03.2019	6.700	15.700	2.500	206	16.200	2.794	5,9
Doktorweg 2–4	Detmold	Düsseldorf	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

<sup>1)</sup> Inkl. 6% Transaktionskosten.

<sup>2)</sup> Inkl. 5% Grundstücksbetriebskosten.

Disclaimer: Die Daten in dieser Tabelle können von den IFRS-Daten abweichen.



**Tabelle 33: Interne Rendite (vor Fremdkapitaleinsatz) 2006–2019**

Adresse	Stadt	Region	Kaufdatum	Verkaufsdatum	Vermietbare Fläche (in m <sup>2</sup> )	Brutto-kaufpreis <sup>1)</sup> (in TEUR)	Erzielte Miete <sup>2)</sup> (in TEUR)	Investitionen (in TEUR)	Verkaufserlös (in TEUR)	Gesamter Überschuss (in TEUR)	Interne Rendite (in %)
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 23–27 (JV)	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/Gutenbergstr.	Weiterstadt	Frankfurt	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/ Nürnberger Str. 41	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	Düsseldorf	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	Frankfurt	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
Spitzweidenweg 107	Jena	Sonstige	03.03.2008	31.10.2014	2.880	1.993	1.064	106	1.415	380	3,7
Ernstthalenstr. 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

<sup>1)</sup> Inkl. 6% Transaktionskosten.

<sup>2)</sup> Inkl. 5% Grundstücksbetriebskosten.

Disclaimer: Die Daten in dieser Tabelle können von den IFRS-Daten abweichen.



**Tabelle 33: Interne Rendite (vor Fremdkapitaleinsatz) 2006–2019**

Adresse	Stadt	Region	Kaufdatum	Verkaufsdatum	Vermietbare Fläche (in m <sup>2</sup> )	Brutto-kaufpreis <sup>1)</sup> (in TEUR)	Erzielte Miete <sup>2)</sup> (in TEUR)	Investitionen (in TEUR)	Verkaufserlös (in TEUR)	Gesamter Überschuss (in TEUR)	Interne Rendite (in %)
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/ J.-Gagarin-Ring 133–135	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/ Ludolfstr. 3	Düsseldorf	Düsseldorf	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/ Kleine Reichenstr. 2	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	Düsseldorf	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	Frankfurt	01.04.2006	31.12.2009	2.696	5.060	1.132	57	4.197	212	1,5
Mecumstr. 10	Düsseldorf	Düsseldorf	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. 351/351 a	Köln	Düsseldorf	01.04.2006	31.12.2009	10.907	23.192	5.259	263	21.736	3.541	5,4
Steubenstr. 72–74	Mannheim	Frankfurt	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

<sup>1)</sup> Inkl. 6% Transaktionskosten.

<sup>2)</sup> Inkl. 5% Grundstücksbetriebskosten.

Disclaimer: Die Daten in dieser Tabelle können von den IFRS-Daten abweichen.



**Tabelle 33: Interne Rendite (vor Fremdkapitaleinsatz) 2006–2019**

Adresse	Stadt	Region	Kaufdatum	Verkaufsdatum	Vermietbare Fläche (in m <sup>2</sup> )	Brutto-kaufpreis <sup>1)</sup> (in TEUR)	Erzielte Miete <sup>2)</sup> (in TEUR)	Investitionen (in TEUR)	Verkaufserlös (in TEUR)	Gesamter Überschuss (in TEUR)	Interne Rendite (in %)
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 10–14a	Wuppertal	Düsseldorf	01.04.2006	13.07.2007	1.258	1.394	139	7	1.545	284	21,3
Schellenbecker Str. 15–21	Wuppertal	Düsseldorf	01.04.2006	13.07.2007	1.854	1.944	177	9	2.155	379	20,5
<b>Gesamt</b>					<b>774.204</b>	<b>1.325.927</b>	<b>348.087</b>	<b>92.116</b>	<b>1.524.501</b>	<b>452.640</b>	<b>7,4</b>

<sup>1)</sup> Inkl. 6% Transaktionskosten.

<sup>2)</sup> Inkl. 5% Grundstücksbetriebskosten.

Disclaimer: Die Daten in dieser Tabelle können von den IFRS-Daten abweichen.



# BEWERTUNGSGUTACHTEN

## Project 'Portfolio of alstria office REIT-AG'

### Opinion of Market Value

as at 31 December 2019

on behalf of

alstria office REIT-AG  
Steinstraße 7  
20095 Hamburg  
Germany

**Commercial Portfolio of alstria office REIT-AG**  
**Valuation date: 31 December 2019**

#### Client

alstria office REIT-AG  
Steinstraße 7  
20095 Hamburg  
Germany

#### Prepared by

Savills Advisory Services Germany GmbH & Co. KG  
Taunusanlage 19  
60325 Frankfurt am Main  
Germany

## A. Executive Summary

### Portfolio Overview

Subject to this report are 116 commercial properties with a total lettable area of approx. 1,521,084 sqm. The properties are located mainly in the north, west and southwest of Germany.

### Tenure

All properties are held on the German equivalents of freehold title

### Location Analysis

Approx. 57 % of the total gross rental income are generated by the top three locations Hamburg, Stuttgart and Düsseldorf.

### Top 10 municipalities by current rental income

# Municipality	Lettable area sqm	Lettable units number	Current rental income EUR p. a.	Average remaining lease term years	Current rental income with lease expiry
1 Hamburg	385,956	–	50,553,738	7.59	95.9
2 Stuttgart	193,903	–	28,863,930	4.27	99.6
3 Düsseldorf	227,578	–	25,105,341	5.46	98.3
4 Frankfurt am Main	120,315	–	15,363,234	4.41	97.3
5 Essen	72,386	–	11,567,625	3.22	99.7
6 Berlin	86,253	–	10,519,177	4.40	95.4
7 Darmstadt	104,946	–	8,979,115	3.94	99.0
8 Ratingen	58,118	–	6,197,259	4.87	99.5
9 Köln	59,423	–	6,026,918	5.35	98.3
10 Karlsruhe	26,762	–	2,877,705	6.01	100.0
>10 Remaining	185,442	21,803	16,162,061	6.22	97.3



## B. Valuation Results

### I. Total Rental Income ('Current Rent')

According to the provided tenancy schedule, the current rental income as at 31 December 2019 amounts to:

**EUR 182,512,997 p. a.**  
**(ONE HUNDRED EIGHTY TWO MILLION FIVE HUNDRED TWELVE THOUSAND NINE HUNDRED AND NINETY SEVEN EURO)**

### II. Opinion of Net Estimated Rental Value (ERV)

The estimated rental value as at 31 December 2019 amounts to:

**EUR 248,464,720 p. a.**  
**(TWO HUNDRED FORTY EIGHT MILLION FOUR HUNDRED SIXTY FOUR THOUSAND SEVEN HUNDRED AND TWENTY EURO)**

### III. 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 2019 is:

**4,476,060,000 EUR**  
**(FOUR BILLION FOUR HUNDRED SEVENTY SIX MILLION AND SIXTY THOUSAND EURO)**

Market Value in EUR per sqm	2,943
Gross Multiplier on Current Rent	24.52
Gross Multiplier on Market Rent	18.01
Net Initial Yield (NIY) on Current Rent in %	3.34
Net Yield (NY) on Market Rent in %	4.80

## C. 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

13 January 2010

#### Instruction

In accordance with the Instruction Letter dated 01 August 2017, the 1. Amendment dated 06 December 2017 and 2. Amendment dated 19 March 2019, we carried out a valuation of all 116 commercial properties of the respective portfolio.

Please note that since the last valuation (30 June 2019) the following properties were acquired respectively sold:

- › VU2197 – Adlerstraße 63, 40211 Düsseldorf (purchased)
- › VU2154 – Stiftsplatz 5, 67655 Kaiserslautern (sold)

Therefore, the valuation portfolio comprises 116 commercial properties at the valuation date of 31 December 2019.

#### 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 Company 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 this 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 2019

### **Savills' Team**

The responsible project managers for this valuation were Klaus Trautner MRICS, CIS HypZert (F) and Christian Quandt CIS HypZert (F) 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
- › Sebastian Arndt
- › Erik Matthes MRICS
- › Magda Podniece MRICS

- › Tanja Künne
- › Desiree von Holt
- › Oliver Risopp
- › Konstantinos Yfantidis

### **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 certificates as at 29 January 2018, 14 January 2019, 30 July 2019 and the following new information, provided to us by the client:

- › Rent roll for the properties including future leases information received by email on 06 January 2020
- › Information regarding penalty payments for potential break options received by email on 05 November 2019
- › Information regarding development properties received by email on 14 November 2019
- › Final capex list as at 31 December 2019 received by email on 26 November 2019
- › Additional specific documents in course of the Q&A process

Furthermore we relied (which means we assumed that the respective information provided by alstria is complete, correct, up to date and not misleading) on the following information for the one new subject property:

- › Land register copies of
- › Land register excerpts,
- › Cadastral maps,
- › Excerpts regarding public easements,
- › Building permissions,
- › Information regarding planning law (land utilization plan, development plan, information from planning authorities)

Unless otherwise stated in the Report, Savills based its valuations on the aforementioned documents and information received in the course of the initial and update valuations as at 31 December 2017, 31 December 2018 and 30 June 2019.

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

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

### Extent of Inspections

For the purpose of this valuation (as at 31 December 2019) 4 subject properties were fully inspected by Savills in October 2019.

112 subjected properties were not inspected for this valuation (as at 31 December 2019). Nevertheless, we have been carried out inspections for 75 subject properties between April and May 2019 and for 37 subject properties between August 2017 and September 2017. We have assumed that there were no material changes on the properties that could have an impact on the valuation during the time of the inspection and the valuation date.

All conclusions made by Savills with regard to the condition and the actual characteristics of the land and buildings have been based on our inspection of the subject properties and on the documents and information provided (please see above).

In the event that only partial internal inspections were possible, it will be assumed that the parts that were inspected are typical of the remainder.

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).

## D. Valuation Methods

### I. 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.

## E. 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. Portfolio Considerations

### 1. Legal Aspects

#### Land Register

According to the provided land register excerpts, all properties are held on freehold title

There are several encumbrances regarding the subject properties like pipeline way leaves, cable rights, right of ways and restricted personal easement.

For the subject property VU2107 – Hamburg, there is a superstructure payment in an amount of EUR 6,383.71 p.m. (Überbaurente) in favour of the respective owner of land register Uhlenhorst folio 3403. We have considered these costs in our valuation approach.

Except for the subject property VU2107 – Hamburg, we are of the opinion that the encumbrances and restrictions registered under Section II do not affect the use of the subject properties. They are therefore assumed to have no impact on value.

#### Further legal Aspects

We were provided with some information regarding legal issues. This legal information partially include information regarding:

- › Public encumbrances
- › Planning law, zoning specification
- › Historical listings
- › Soil and building contamination

According to this information, we are of the opinion that the further legal aspects do not affect the use of the subject properties, therefore we have assumed no impact of 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.

We were provided with a Capital expenditures overview with estimations for 'Major Refurbishment costs' and for 'Re-letting costs' for vacant units.

The total Capital expenditures for major refurbishments amount to ca. EUR 261.22m and for re-letting to EUR 102.09m.

This leads to total Capital expenditures of ca. EUR 363.31m for the 77 subject properties (ca. 8.0% of the portfolio value).

We have considered the costs for Capital expenditures in our valuation approach.

Please refer to Appendix II ('Detailed Valuation Overview') for more details of individual aspects.



### 3. Tenancy Aspects

Our valuation is based on the rent roll for the subject properties received from the client via email on 06 January 2020. We assume that the document reflect the status quo of all tenancies as at valuation date 31 December 2019 to a true and comprehensive extent. Please note that we cannot accept any reliance on the correctness nor the completeness of the provided information of tenancies.

For details of all tenancies, please refer to pp. 7 of the 'Detailed Valuation Overview' in Appendix II.

### II. Basic Cash Flow Considerations

In the following section, we like to comment on all input parameters in our valuation model. Besides a general description of each parameter, the applied ranges of those parameters will be stated, too. For more detailed information on a property level please refer to Appendix II 'Detailed Valuation Overview'.

#### 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.
Office	–	28.00	13.56
Storage	0.50	10.00	5.00
Nursing home	8.25	13.00	10.51
Retail	–	75.00	17.82
Other Area	–	50.00	6.85
Hotel	11.25	12.00	11.56
Surgery	8.50	22.50	12.55
Residential	5.00	14.50	12.63
Restaurant	1.49	25.00	9.28
Fitness	5.50	9.50	6.82
Theatre	3.25	3.25	3.25
Cinema	9.25	9.25	9.25
External Parking	–	180.00	46.03
Internal Parking	–	180.00	72.84
Antenna	–	2,350.00	613.07
Advertisement	–	1,200.00	239.82
Other Unit	–	1,869.16	171.18

\*weighted by sqm / units

Our individually-applied rental values are included for each unit in the 'Detailed Valuation Overview' enclosed in Appendix II to this report.

#### Non-Recoverable Costs

Ancillary costs of a property are generally costs of

- › ongoing maintenance,
- › management and
- › other non-recoverable costs.

These costs can generally be allocated to the responsibility of tenants in commercial leases – at least to a very high degree of total costs – whereas there are much stricter regulations for residential leases. Residential tenants may only be obliged to bear services charges as defined in the Ordinance of Services Charges (*Betriebskostenverordnung*) but must never – by law – be made responsible for costs of maintenance or management.

For the purpose of valuing the subject properties, we did not receive details of the amount of non-recoverable costs which remains to be borne by the owner. Therefore, we applied common appropriate assumptions in our valuation.

For costs of ongoing maintenance we have assumed the following for the respective types of use:

#### Maintenance

	Minimum EUR per sqm p.a.	Maximum EUR per sqm p.a.	Average* EUR per sqm p.a.
Office	7.00	10.00	8.04
Storage	7.00	10.00	8.08
Nursing home	4.00	4.00	4.00
Retail	7.50	10.00	8.02
Other Area	–	10.00	7.27
Hotel	7.50	7.50	7.50
Surgery	7.50	9.00	7.61
Residential	7.50	11.00	8.10
Restaurant	7.50	10.00	8.13
Fitness	7.50	9.00	7.99
Theatre	8.50	8.50	8.50
Cinema	9.00	9.00	9.00
External Parking	–	80.00	29.93
Internal Parking	–	80.00	76.60

\*weighted by sqm / units



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.

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 of EUR 4.00 per sqm and partially 0.5 % for other non-recoverable costs. For the subject properties we have allowed management costs as a percentage of the annual market rent:

### Management costs

	Minimum % of Market Rent	Maximum % of Market Rent	Average % of Market Rent
Office	1.00	4.00	1.93
Storage	1.00	3.00	1.84
Nursing home	1.00	2.00	1.21
Retail	1.00	4.00	2.61
Other Area	1.00	3.00	1.95
Hotel	1.00	3.00	2.15
Surgery	2.00	3.00	2.67
Residential	1.01	8.59	1.84
Restaurant	1.00	3.00	2.82
Fitness	2.00	3.00	2.46
Theatre	2.50	2.50	2.50
Cinema	3.00	3.00	3.00
External Parking	1.00	3.00	1.88
Internal Parking	1.00	3.00	1.96
Antenna	1.00	3.00	2.46
Advertisement	1.00	3.00	2.90
Other Unit	1.00	3.00	1.59

Our approach is to reflect a common level of management costs under consideration of the type and complexity of the asset and relevant utilisation(s). We generally assumed the subject asset to require a normal management effort.

We considered other non-recoverable costs between of 0.50 % and 15.00 % of the market rent for the subject properties, VU2122, VU2133, VU2139, VU2155, VU2156, VU2107 and VU2186.

The other non-recoverable costs such as:

- › leasing commissions (for rental agents)

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

### 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 102.09m. Please see section I.2. Technical Aspects for detailed numbers.

### Non-Recoverable Costs on Vacancy

These are generally non-recoverable service charges, for example any operational costs, which may need to be borne by the landlord should a tenant become unable to pay for any reason (e.g. insolvency) or in the general case of vacancy. These costs are incurred in addition to the regular non-recoverable ancillary costs as explained above.

In the absence of more detailed information of actual non-recoverable costs in the case of vacancy, we considered non-recoverable ancillary costs per sqm p.m. for vacant area as follows:

### Vacancy costs

	Minimum EUR per sqm p. a.	Maximum EUR per sqm p. a.	Average* EUR per sqm p. a.
Office	–	1.50	1.93
Storage	–	1.50	1.84
Nursing home	1.00	1.50	1.21
Retail	0.25	1.50	2.61
Other Area	–	1.50	1.95
Hotel	1.50	1.50	2.15
Surgery	1.50	1.50	2.67
Residential	0.25	1.50	1.84
Restaurant	1.00	1.50	2.82
Fitness	1.00	1.50	2.46
Theatre	1.00	1.00	1.00
Cinema	0.50	0.50	0.50

\*weighted by sqm / units

Please note that these costs will only be applied to vacant space and only for the assumed duration of vacancy.

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

Voids 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.

There is currently some initial vacancy in the subject properties. For these units, we have estimated 'Void Periods of Current Vacancy' which are starting at the beginning of



the next full month following the reference date of this valuation (the 'projection date').

We have assumed the following void periods for current vacancy:

### Void period of current vacancy

	Minimum month	Maximum month	Average * month
Office	3.00	30.00	15.57
Storage	2.00	30.00	12.99
Retail	9.00	24.00	15.31
Other Area	6.00	24.00	11.80
Surgery	18.00	18.00	18.00
Residential	12.00	24.00	23.53
External Parking	3.00	26.00	17.11
Internal Parking	2.00	30.00	13.96
Antenna	9.00	18.00	15.71
Advertisement	6.00	6.00	6.00
Other Unit	9.00	12.00	10.85

\*weighted by market rent

We have set a void period of current vacancies of 0 months for hotel, nursing home, restaurant, fitness, theatre and cinema because these types of use are currently fully let.

Those units which are currently let and which become vacant in the future will be subject to the 'Void Periods after Expiry of Leases'.

For all units where leases expire in the future and during the upcoming DCF term of 10 years, we considered the following void periods:

### Void Period after expiry of leases

	Minimum month	Maximum month	Average * month
Office	3.00	4.00	12.08
Storage	3.00	3.00	11.14
Nursing home	12.00	2.00	13.49
Retail	6.00	4.00	11.96
Other Area	–	3.00	11.26
Hotel	12.00	3.00	15.45
Surgery	12.00	3.00	15.25
Residential	1.00	8.59	4.73
Restaurant	6.00	3.00	15.05
Fitness	12.00	3.00	12.00
Theatre	10.00	2.50	10.00
Cinema	12.00	3.00	12.00
External Parking	3.00	3.00	12.76
Internal Parking	3.00	3.00	12.35
Antenna	2.00	3.00	10.38
Advertisement	2.00	3.00	5.70
Other Unit	–	3.00	6.32

\*weighted by market rent

The above discussed considerations are shown as the number of months for each existing unit within the rent roll in the 'Detailed Valuation Overview' enclosed in Appendix II to this report.

### 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).

### Leased rental units by alstria office REIT-AG

Alstria office REIT-AG currently occupies rental areas and in the following properties:

- › VU2053: Steinstraße 5–7, Hamburg
- › VU2054: Friedrichstraße 19, Düsseldorf
- › VU2118: Elisabethstraße 5–11, Düsseldorf
- › VU2150: Platz der Einheit 1, Frankfurt am Main
- › VU2176: Rankestraße 17, Berlin

For each of these properties we have agreed to make a Special Assumption that alstria office REIT-AG occupies the accommodation on a typical commercial Dach und Fach lease term for a duration of 5 years commencing on the valuation date, and is paying the applied Market rent. This Special Assumption is made on the basis that alstria office REIT-AG undertakes to enter into such a lease either of these properties be sold.

### Permanent Void Allowance / Structural Vacancy

At the date of valuation the portfolio of alstria office REIT-AG has a total vacancy area of 285,661 sqm. We have appointed 3,375 sqm of this area as structurally vacant. The Portfolio thus has a cumulative vacancy rate of approximately 18.8%.



## Structural Vacancy

Subject Property	Property Address	Municipality	Lettable	Structurally	%
			Area	Vacant Area	
			sqm	sqm	
VU2032	Ernst-Merck-Straße 9	Hamburg	17,566	41	0.23
VU2039	Johanniswall 4	Hamburg	14,113	38	0.27
VU2044	Ludwig-Rosenberg-Ring 41	Hamburg	4,895	88	1.79
VU2106	Hamburger Straße 1–15 (MOT)	Hamburg	9,473	171	1.80
VU2118	Elisabethstraße 5–11	Düsseldorf	10,169	301	2.96
VU2125	Heidenkampsweg 51–57	Hamburg	10,192	58	0.57
VU2137	Berliner Straße 91–101/ Brandenburger Straße 2–6	Ratingen	33,905	889	2.62
VU2138	Pempelfurtstraße 1	Ratingen	18,543	925	4.99
VU2145	Mergenthalerallee 45–47	Eschborn	5,061	534	10.55
VU2150	Platz der Einheit 1	Frankfurt am Main	30,158	45	0.15
VU2179	Kanzlerstraße 8	Düsseldorf	8,993	104	1.16
VU2180	Am Wehrhahn 28–30	Düsseldorf	2,610	161	6.17
VU2197	Adlerstraße 63	Düsseldorf	2,686	19	0.72

### 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 *
Office	2.80	12.00%	15.57%

\* Equivalent Yield weighted by Gross Present Value

### 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: 0.25 %–0,50 %
- › Agency fees: 0,50 %–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. It is confidential to and for the use only of the party to whom it is addressed, and no responsibility is accepted to any third party for the whole or any part of its contents. Any such parties rely upon this report at their own risk. Neither the whole nor any part of this report or any reference to it may be included now, or at any time in the future, in any published document, circular or statement, nor published, referred to or used in any way without our written approval of the form and context in which it may appear.

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

Draženko Grahovac MRICS  
RICS Registered Valuer

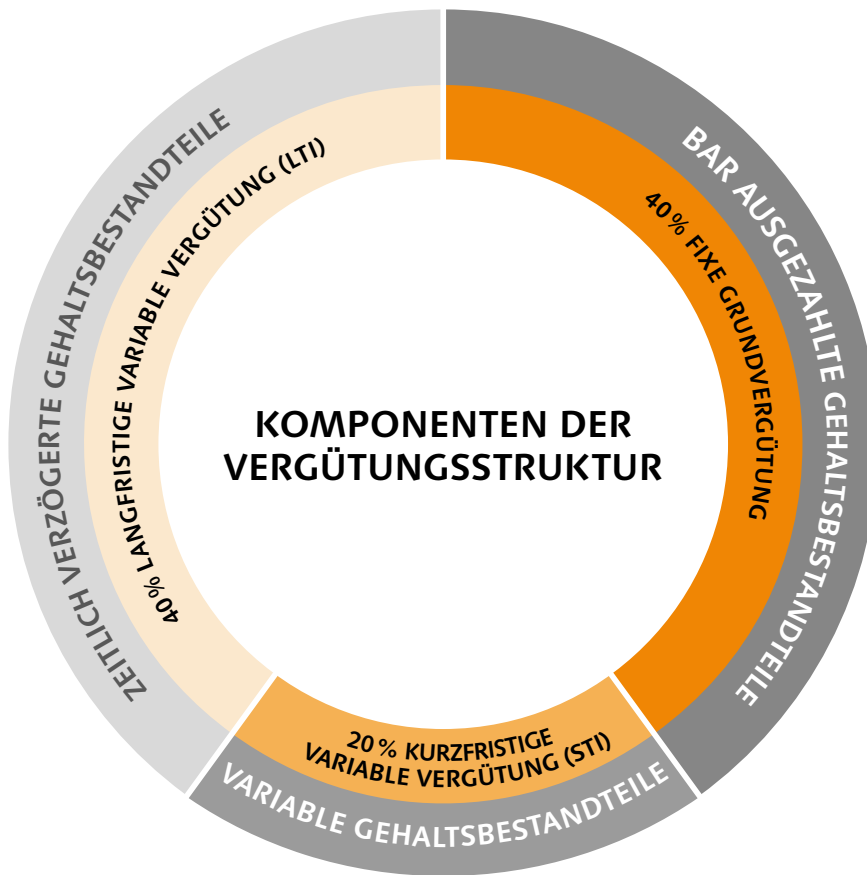
Klaus Trautner MRICS  
RICS Registered Valuer,  
CIS HypZert(F)



# VERGÜTUNGSSTRUKTUR DES VORSTANDS

Transparent und im Einklang mit den Aktionärsinteressen

› Weitere detaillierte Informationen zur Vorstandsvergütung finden sich im Geschäftsbericht 2019 – IFRS Finanzbericht.



<b>40 % FIXE GRUNDVERGÜTUNG</b> › Barauszahlung	<b>BASISGEHALT</b>
<b>20 % KURZFRISTIGE VARIABLE VERGÜTUNG (STI)</b> <b>VARIABLE VERGÜTUNG</b> › Barauszahlung	<b>ERFOLGSKRITERIUM</b>
<b>FFO JE AKTIE</b>	Budgetierter FFO, adjustiert um den Einfluss von Akquisitionen und Verkäufen/Veränderungen im Aktienkapital
<b>40 % LANGFRISTIGE VARIABLE VERGÜTUNG (LTI)</b> <b>VARIABLE VERGÜTUNG</b> Vergütung in Aktien (Haltefrist: 4 Jahre)	<b>ERFOLGSKRITERIUM</b>
75 % Relative Total Shareholder Return (TSR)	Total shareholder return relative 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.





## 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 Nettajahresmiete 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.

#### **CO<sub>2</sub>**

Kohlenstoffdioxid ist ein Gas, das primär bei der Verbrennung fossiler Energieträger entsteht. Die Zunahme von CO<sub>2</sub> 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

#### **Dividende**

Der Anteil am ausgeschütteten Nettogewinn des Unternehmens, den der Aktionär entsprechend der Anzahl seiner Anteile erhält.

### E

#### **Entwicklungsinvestition**

Investitionen im Zusammenhang mit der wesentlichen Modernisierung/Renovierung eines Gebäudes.

#### **Entwicklungsportfolio**

Teil des Immobilienportfolios, an dem im Berichtszeitraum substanzielle Modernisierungs-/Renovierungsarbeiten durchgeführt wurden.

#### **EPRA**

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.

### F

#### **Fertig gestellte Entwicklungsprojekte**

Gebäude, die vormals im Entwicklungsprogramm waren und in der Berichtsperiode in die Investment Properties umgliedert wurden.



### **FFO (Funds from Operations)**

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.

### **Finanzierungskosten**

Finanzierungskosten, ausgedrückt als Prozentsatz der gewichteten Finanzverbindlichkeiten zum Berichtsstichtag.

### **G**

### **Gesamtrendite**

Summe aus Dividendenzahlung und Aktienkurssteigerung, ausgedrückt als Prozentsatz bezogen auf den Aktienkurs zum Jahresanfang.

### **Geschätzte Miete**

Die vom unabhängigen Gutachter geschätzte Marktmiete.

### **Grundkapital**

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.

### **Grundstücksbetriebsaufwand**

Unterhaltskosten für Gebäude, die nicht aktiviert, aber sofort in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden.

### **H**

### **Hauptversammlung**

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.

### **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.

### **NAV (Net Asset Value)**

Der NAV reflektiert das ökonomische Eigenkapital der Gesellschaft, errechnet aus dem Vermögen abzüglich der Verbindlichkeiten.

### **Nettoabsorption**

Leerstandsabbau in einem Immobilienportfolio, das über zwei Berichtsperioden unverändert bleibt.

### **Nettoverschuldung/EBITDA**

Die Kennzahl Nettoverschuldung/EBITDA gibt an, wie lange ein Unternehmen auf dem derzeitigen Niveau arbeiten müsste, um seine gesamten Schulden zu tilgen.

### **NNNAV (Triple Net Asset Value)**

NAV, bereinigt um stille Reserven und stille Lasten im unbeweglichen Vermögen und in den finanziellen Verbindlichkeiten.

## **P**

### **Performance**

Beschreibt die prozentuale Wertentwicklung einer Anlage oder eines Portfolios über einen bestimmten Zeitraum.

### **Property Management**

Property Management ist das Management von Immobilienvermögen einschließlich der erforderlichen Prozesse, Systeme und des Personals, um ein Gebäude über seinen gesamten Lebenszyklus zu verwalten.

## **R**

### **REIT (Real Estate Investment Trust)**

Bei REITs handelt es sich um börsennotierte und vollkommen steuertransparente Unternehmen, die ausschließlich in Immobilien investieren.

### **Roadshows**

Unternehmenspräsentationen vor institutionellen Investoren.

## **T**

### **Transparenz**

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.

## **V**

### **Verschuldungsgrad (LTV = Loan to Value)**

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.

### **Vertragsmiete**

Die Vertragsmiete stellt die annualisierte Miete zu einem bestimmten Tag unter Berücksichtigung aller unterschriebenen Mietverträge dar.

### **Vorvermietung**

Ein Mietvertrag, der bereits unterzeichnet wurde, aber noch nicht begonnen hat.

## **X**

### **XETRA**

Elektronisches Börsenhandelssystem, das auf der Basis eines offenen Orderbuchs arbeitet und damit die Transparenz erhöht.

# **BUILDING YOUR FUTURE**

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.

## **Design & Layout**

Teresa Henkel

## **Forward-looking statements**

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.

## **Kontakt Investor Relations**

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

## **alstria office REIT-AG**

Steinstr. 7  
20095 Hamburg  
[www.alstria.de](http://www.alstria.de)  
[www.beehive.work](http://www.beehive.work)

## **Social media**

