

**Rede der Vorstandsvorsitzenden  
Frau Heike Barth****Virtuelle Hauptversammlung der  
STINAG Stuttgart Invest AG  
am 20. Mai 2022**

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Aktionärsvertreter,  
sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie zur heutigen 151sten Hauptversammlung der STINAG Stuttgart Invest AG – die in diesem Jahr leider nochmals virtuell stattfinden muss. Ich heiße Sie hierzu sehr herzlich willkommen.

In der letztjährigen Hauptversammlung hatten wir gehofft, dass wir uns dieses Jahr wieder persönlich austauschen können. Die andauernde Coronapandemie lässt dies jedoch auch in 2022 noch nicht zu. Weniger aufgrund der regulatorischen Beschränkungen, die nahezu aufgehoben sind, vielmehr der Tatsache geschuldet, dass die COVID-19-Pandemie in Europa noch nicht zu Ende ist. Wir dürfen nicht ungeachtet lassen, dass tagtäglich noch sehr hohe Fallzahlen auftreten und die Ansteckungsgefahr infolge der vorherrschenden Variante hoch ist. Zum Schutz unserer aller Gesundheit und aufgrund der unklaren Corona-Situation zum Zeitpunkt der Planung der Hauptversammlung haben wir deshalb von dem COVID-19-Gesetz Gebrauch gemacht, diese Hauptversammlung ohne physische Präsenz abzuhalten. Damit ist ein weiteres Jahr ein direktes Gespräch mit Ihnen, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre sowie Aktionärsvertreterinnen und -vertreter, während und nach der Hauptversammlung wie auch im Rahmen der informativen Generaldebatte leider nicht möglich. Umso wichtiger ist es für uns, Sie umfassend über die Entwicklung und Geschäftstätigkeit der STINAG Stuttgart Invest AG im Jahr 2021 anhand dieser Rede sowie der detaillierten Antworten zu den von Ihnen vor der Hauptversammlung gestellten Fragen zu informieren und Ihnen einen umfassenden Einblick in die Strategieumsetzung, die Geschäftsaktivitäten sowie die wesentlichen kennzahlenorientierten Analysen des Konzern- und Einzelabschlusses und die Perspektiven für das laufende Geschäftsjahr und die nächsten Jahre zu geben.

Hierbei gebe ich Ihnen, meine sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, eine Berichterstattung über die Auswirkungen der Coronapandemie und des seit Februar 2022 alles beherrschenden Ukraine-Krieges auf die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland und insbesondere die direkten und indirekten Einflüsse auf den Immobilienmarkt – speziell auf die Assetklassen, die von der STINAG belegt sind – und damit auf die primären Immobilienaktivitäten der STINAG-Gruppe. Danach werde ich auf die bedeutenden Geschäftsereignisse eingehen, die im Rahmen der schrittweisen Strategieumsetzung 2025/30 im Geschäftsjahr 2021 angefallen sind. Im Anschluss erläutere ich Ihnen wesentlichen Kennzahlen aus der Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Konzern- und Einzelabschluss für das Geschäftsjahr 2021 und zeige Ihnen im Ausblick die geplanten Geschäftsaktivitäten der Jahre 2022 und 2023

auf. Selbstverständlich werde ich auch die Dividendenpolitik der vergangenen beiden Jahre und die Geschäftsaussichten für die kommenden zwei Jahre hierzu darstellen.

### **Gesamtwirtschaft**

Zwei globale und zugleich unvorstellbare Krisen – die Coronapandemie sowie der Ukraine-Russland-Krieg – reihten sich nahtlos innerhalb der vergangenen zwei Jahren aneinander. Diese führten und führen zu massiven Verwerfungen, wie es die Politik, die Wirtschaft und die Gesellschaft, ja wie jeder Einzelne von uns es seit Ende des zweiten Weltkrieges noch nie erlebt hat.

Trotz der weiteren Corona-Wellen, als Folge neuer Varianten, die das Jahr 2021 prägten, und der daraus resultierenden erheblichen Belastungen für die deutsche wie auch weltweite Wirtschaft, hellte sich aufgrund des Impffortschritts und der nur noch selektiven Beschränkungen im weiteren Pandemieverlauf die Stimmung schrittweise auf, wenn auch für Deutschland nicht im gewünschten Rahmen. Obwohl die Coronapandemie noch nicht vorbei ist - die Inzidenzwerte bewegen sich auf einem nach wie vor sehr hohen Niveau - und weiter Unklarheit dahingehend besteht, was uns im kommenden Herbst und Winter erwartet, hatte man die Hoffnung, schnell wieder zur „Normalität“ zurück zu kommen. Diese Aufbruchstimmung zeigte sich weltweit auch in der erfreulich hohen Nachfrage nach Wirtschaftsgütern – insbesondere aus den USA und Asien -, so dass als Folge der noch nicht zu 100 % hochgefahrenen industriellen Produktion und Logistik erhebliche Lieferengpässe unausweichlich zu steigenden Rohstoff- und Produktionspreisen führten. Verstärkt wird das Ganze nach wie vor durch die Null-Covid-Strategie im asiatischen Raum, vor allem in China. Die Inflationsrate erreicht daher bis heute unglaubliche Höhenflüge, wobei man doch sicher Anfang 2022 davon ausging, dass dies ein temporäres Ereignis sei und es zu keiner wirklichen Gefährdung von künftigem Wachstum und Wohlstand kommen würde.

Parallel, und zunächst aufgrund der „COVID-19-Krise“ eher schleichend von der Gesellschaft wahrgenommen, entwickelte sich ein eskalierender Konflikt zwischen Russland und der Ukraine, der im Februar dieses Jahres in einen Krieg mit immer weitergehenden schwerwiegenden Sanktionen zwischen den Nato-Staaten und Europa auf der einen Seite und Russland auf der anderen Seite mündete. Damit ist seit Ende des „Kalten Krieges“ 1991 ein nie vorstellbarer Umbruch des politischen Umfelds eingetreten, der im höchsten Maße die Sicherheit und den Wohlstand bedroht, speziell in Zentral-Europa.

Die wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Auswirkungen der Situation in der Ukraine sind weder für die Politik selbst, noch für die Wirtschaft und jeden Einzelnen von uns wirklich absehbar, insbesondere hinsichtlich der alles entscheidenden Unwägbarkeiten in Bezug auf die Sicherheitspolitik, die Versorgung mit Energie, Rohstoffen, Vor- und Endprodukten sowie die Inflation. Das drastische Risiko von Funktionsstörungen, Liefer- und Versorgungsausfällen zeigt sich schlussendlich in einer Rezession, wenn nicht gar Stagflation.

### **Immobilienmarkt**

Doch welche makroökonomischen kurz-, mittel- und langfristigen Konsequenzen hat diese weltpolitische Eskalation - die nun schon seit drei Monaten andauert und auch noch lange weitergehen wird - für die Immobilienbranche?

Störungen der Lieferketten und Produktionsausfälle, nicht mehr kalkulierbare Materialien- und Baupreise, rasant steigende Zinsen im Rahmen der notwendig restriktiven Geld- und Zinspolitik sowie wirtschaftliche Unsicherheiten bei Immobilienmietern hinsichtlich der Anmietung von Flächen sind in allen Facetten innerhalb des Immobiliengeschäftes zu bewältigen. Hinzu kommen die Megatrends „Klimawandel“, „Digitalisierung“ und „Environmental Social Governance“, kurz ESG genannt, die komplementär zu betrachten und umzusetzen sind. Innovative energetische Lösungen als Folge der unsicheren Energieversorgung mit fossilen Brennstoffen müssen schnellstmöglich geschaffen werden.

Die Immobilienbranche steht vor gewaltigen Herausforderungen!

Doch lassen Sie uns zunächst schauen, wo der Immobilienmarkt im abgelaufenen Geschäftsjahr stand.

In 2021 war der Immobilienmarkt zunächst noch von den Auswirkungen der Coronapandemie beeinflusst, allerdings nicht mehr so stark wie im ersten Jahr von COVID 19. Nach einer Orientierungsphase in 2020 ist das Vertrauen von Mietern sowie Investoren wieder deutlich zurückgekehrt, was sich vor allem in einem Rekord und einer hohen Dynamik von Flächenumsatz und Transaktionsvolumen sowie einer daraus resultierenden weiteren Renditekompression in den Assetklassen Büro, Wohnen, Geschäftshäuser mit geringem Anteil von Einzelhandel, Logistik Pflege- und Senioren zeigte. Hilfreich für die zügige Erholung der Marktsituation war das in 2021 anhaltend niedrige Zinsniveau bei einem gleichzeitig hohen Investitionsdruck.

Die Assetklasse „Büro“ entwickelte sich sowohl auf dem Vermietungs- als auch Transaktionsmarkt deutlich positiv. Insgesamt zeigten die Spitzen- und Durchschnittsmieten ein konstantes Niveau im Vergleich zum Vorjahr. So erhöhte sich die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen und hochmodernen, technisch und digital ausgestatteten und der ESG-Konformität entsprechende Büroflächen, die eine zukunftsorientierte flexible Arbeits- und damit Flächenorganisation zulassen. Zugleich musste allerdings auch ein Anstieg der Leerstandsquote vor allem bei Objekten in schwächeren Lagen verzeichnet werden. Schlussendlich lag der Schwerpunkt bei den Büroinvestments im Bereich von Core-Objekten, was sich vor allem aufgrund der erhöhten Risikoaversion infolge der Pandemieauswirkungen widerspiegelte. Diese erhöhte Nachfrage führte aber auch zu einer nochmaligen Renditesenkung auf unter 3,0 % deutschlandweit, in Stuttgart auf 2,85 %, nach 3,0 % im Vorjahr. Dies ist das Ergebnis einer fundamentalen Änderung des Zeitgeistes von Büronutzungen und daraus folgend von Projektentwicklungen solcher Immobilien. Dennoch haben sich eindeutige Nutzungskonzepte bislang noch nicht wirklich herauskristallisiert. Klar ist auch, dass der Bürovermietungsmarkt infolge der Coronapandemie einem nachhaltig strukturellen Umbruch unterliegt. Dabei geht es nicht darum, dass für Büro-tätigkeiten das gänzlich mobile Arbeiten der Maßstab für die Zukunft sein soll. Vielmehr geht es darum, eine effiziente Arbeitswelt zu schaffen, die produktives Arbeiten mit gleichzeitiger Förderung von Kreativität und Kommunikation und damit letztendlich das während der Pandemiezeit verloren gegangene Teamworking zulässt. Ebenfalls spielt für die Büroflächen-gestaltung der Nachhaltigkeitsaspekt im Rahmen von ESG eine wesentliche Rolle; hierbei wird vor allem auf die CO2-Bilanz, die Flächeneffizienz, die Nebenkosten sowie die umweltschonenden Ausstattungen geachtet.

Der Strukturwandel im Einzelhandel hat sich in 2021 als Folge der Corona-Beschränkungen weiter verschärft, geprägt vom veränderten Einkaufsverhalten der Konsumenten in Richtung Online-Shopping und dem Abbau des Filialnetzes der Handelsketten. Daher verlief der

Investmentmarkt von Einzelhandelsimmobilien im Non-Food-Bereich mehr als enttäuschend, während der Einzelhandel für den täglichen Bedarf - also Drogeriemärkte, Supermärkte - zu den Gewinnern gehört. Die infolge dieses Umstrukturierungsprozesses freiwerdenden Flächen in den Innenstädten führen zu einem starken Rückgang der Mieten von bis zu 30 %, zugleich werden Mietverträge nur noch mit einer Laufzeit von circa 3 Jahren und zudem noch mit Sonderkündigungsrechten ausgestattet abgeschlossen. Aus Investorensicht ist damit die Beibehaltung von typischen Einzelhandelsflächen in den jeweiligen Geschäftshäusern oftmals nicht mehr sinnvoll. Dabei ist auf die Innovation der Objekteigentümer zu setzen, die eine Umnutzung in Richtung Praxis- und Dienstleistungs- oder Gastronomieflächen vornehmen. Eine Verwaisung der Innenstädte soll dadurch vermieden werden. Um diesen Prozess zu beschleunigen ist es allerdings erforderlich, dass die zuständigen städtischen Behörden in der Zukunft die Genehmigungsverfahren verschlanken und sinnvolle Maßnahmen für die Belebung der City zulassen.

Die Assetklasse „Wohnen“ wird immer mehr zum Politikum, was auf das hohe Mietpreisniveau sowie den Wohnungsmangel – vor allem im niedrigen Mietsegment – zurückzuführen ist. Die Corona-Krise hatte hier generell zu einem Umdenken geführt. Das „Mobile Arbeiten“ in den unterschiedlichsten Ausprägungen hat Einzug gehalten und macht ein tägliches Erscheinen im Büro nicht mehr erforderlich, so dass längere Fahrtzeiten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte seitens der Arbeitnehmer akzeptiert werden. Zudem haben in den vergangenen Jahren die hohen Mieten und auch der Wunsch nach naturbezogenem und großzügigem Wohnen dazu geführt, dass von den Städten in Richtung Land abgewandert wird. Ergänzend hat während der Corona-Krise der Anteil an Zuzügen aus dem Ausland deutlich nachgelassen, so dass die Flächennachfrage in den Städten stagniert und sich schlussendlich der Mietanstieg verlangsamt hat. Dennoch ist aus den Vorjahren ein Auseinanderklaffen der Schere zwischen Mietflächennachfrage und -angebot zu verzeichnen, was nicht so schnell ins Lot gebracht werden kann. Viele Städte gehen dazu über, für Wohnprojektierungen keine städtischen Flächen mehr zu veräußern, sondern im Erbbaurecht an die Entwickler und Wohnungsbauunternehmen zu vergeben und parallel noch den Anteil für Soziales Wohnen zu fixieren. Hierdurch sollten spekulative Wohnimmobilienentwicklungen vermieden werden. Ob diese Strategie tatsächlich den Wohnungsmangel beheben wird ist anzuzweifeln; denn sollten bei Projektierungen oder Sanierungen im Kontext steigender Zinsen und fehlender Fördermitteln die Mieten indirekt begrenzt werden, wird sich die Entwicklung von Wohnprojekten in Grenzen halten. Im Häuser- und Eigentumswohnungsmarkt hatte sich in 2021 die Lage weiter in Richtung steigender Kaufpreise bewegt. Mit den deutlichen aktuellen Zinssteigerungen ist auf dem mittleren und niedrigen Kaufpreissegment in den nächsten Monaten ein deutlicher Einbruch zu verzeichnen, so dass sich die Mietmarktsituation wohl wieder verschärfen wird. Eine Lösung für den Wohnungsmiet- und -kaufmarkt ist nur zusammen mit den Städten, unter Zielsetzung der Genehmigung und Realisierung von Wohnarealen im beschleunigten Verfahren und der Vermietung auf einem auskömmlichen Renditeniveau, für den Investor zu schaffen.

Die in den letzten Jahren immer begehrt werdende Assetklasse „Senioren-, Pflege- und Gesundheitsimmobilien“ in den unterschiedlichsten Varianten - von senioren gerechten Wohnen, über Senior-Living, Seniorenresidenzen, stationäre Pflegeheime in Kombination mit Intensiv- und Ambulante Pflege - hat aufgrund des Anlagedrucks in den vergangenen fünf Jahren zu deutlichen Renditerückgängen von 6,5 % in 2016 auf nunmehr knapp unter 4,0 % - mit der Tendenz einer weiteren Reduzierung - in den Segmenten Core und Core-Plus geführt. Diese Immobilien bieten bei einem professionellen Betreiber Einsatz stabile Cashflows über eine zumeist 20jährige Mietvertragslaufzeit zuzüglich Verlängerungsoptionen, unabhängig von

konjunkturellen Entwicklungen. Dabei darf trotz der prekären demografischen Entwicklung - in den nächsten 10 Jahren werden rund ein Viertel der Bevölkerung älter als 67 Jahre und mehr als 6 Millionen ältere Menschen pflegedürftig sein - nicht außer Acht gelassen werden dass in den letzten zwei bis drei Jahren oftmals Betreiber auf den Markt gedrängt sind, ohne ausreichende finanzielle Substanz, Personalausstattung und Betreibererfahrung. Zudem zeigt sich immer häufiger, dass Seniorenprojekte an nicht optimalen Standorten ohne eine positive demografische Perspektive realisiert werden, die eine langfristig stabile Immobilienentwicklung nicht zulassen. Daher ist die richtige Betreiber- und Standortauswahl für den Erfolg und die Wertsteigerung einer Senioren- und Pflegeimmobilie von besonderer Bedeutung.

Die Hotelbranche litt auch in 2021 unter den verhängten Corona-Lockdowns. Die Kontakt- und Reisebeschränkungen, die ein Stattfinden von Messen, Kongressen, Veranstaltungen nicht zuließen, führten insbesondere bei der Hotelkategorie „Business“ zu weiteren erheblichen Verwerfungen. Eine kurze Erholungsphase setzte ab Juni 2021 ein, die jedoch im Herbst ihr abruptes Ende fand. Erst ab März 2022, mit dem schrittweisen Wegfall der Beschränkungen, zeigt sich nun eine positive Perspektive. Messen und Kongresse finden nun wieder in Präsenz statt. Der Wunsch und damit die Nachfrage sich wieder persönlich zu Terminen einzufinden ist enorm, was sich an den aktuellen Buchungs- und Auslastungszahlen zeigt. Dennoch darf diese Entwicklung nicht darüber hinwegtäuschen, dass der Boom, der bis 2019 andauerte, so schnell wie er gestoppt wurde nicht wieder zurückkehrt. In den zwei Corona-Jahren hat sich einiges in der Welt der Businessleute geändert. Man muss sich nicht mehr zu jedem Meeting in den Flieger setzen und seine Besprechung abhalten, viele Vortragsveranstaltungen können bequem online besucht werden. Neben der zeitlichen Effizienz die sich daraus ergibt, ist auch der Umweltschutzgedanke von großer Bedeutung geworden. Aufgrund dessen steht die Hotellerie vor großen Herausforderungen in Bezug auf die Auslastungsoptimierung und gleichzeitig auf die dauerhafte Kostensenkung. Die Betreiber befinden sich inmitten eines Strukturwandels, Professionalität und zugleich Innovationskraft sind gleichermaßen für eine neue Ausrichtung erforderlich. Dabei ist insbesondere ein Umdenken in der Vertragsgestaltung auch auf Seiten der Eigentümer der Hotelimmobilie von dringender Notwendigkeit. So war der Abschluss von reinen Pachtverträgen bereits vor der Corona-Krise eher selten, eine Kombination von Fest- und Umsatzpachtverträgen war häufig anzutreffen und ist heute die Regel. Auch sogenannte Management-Verträge werden immer wieder öfter diskutiert, obwohl solch eine Struktur mit einem deutlich erhöhten Risiko für den Immobilieneigentümer im Hinblick auf die Personalsituation, den Betrieb und schlussendlich auf die Finanzierung zu sehen ist. Die Bankenwelt hat sich mit Beginn von Corona abrupt vom Finanzierungsgeschäft von Hotelobjekten zurückgezogen. Eine Rückkehr zur Normalität ist bis dato nicht festzustellen und wird erst dann wieder eintreten, wenn sich die Belegungsquoten dauerhaft stabilisiert und das Produkt „Hotel“ aus Risikosicht positiv beschieden wird. Hierbei sind der Standort, der Betreiber und die Vertragsgestaltung die wesentlichen Werttreiber von Hotelinvestments. Insgesamt wird der Boom von Hotelimmobilien, der bis 2019 andauerte, nicht so schnell wieder zurückkehren. Eine konstante Erholung ist aller Voraussicht nach ab 2024/25 zu erwarten, wenngleich dies auch standortabhängig ist.

Insgesamt hat die Immobilienbranche die zweijährige Pandemie relativ gut überstanden. mit Ausnahme von einzelnen Assetklassen wie Einzelhandel, Gastronomie und Hotellerie. Das Vertrauen der Investoren sowie der Nutzer ist wieder zurückgekehrt. Doch welche Unwägbarkeiten bringt nun die Situation in der Ukraine, die Drohungen Russlands gegenüber Europa und nicht zu vergessen die Covid-19-Strategie der Weltmacht China samt deren Einstellung zum Ukraine-Russland-Konflikt für den gesamten Immobiliensektor?

Bereits seit Anfang des Jahres 2022 mehrten sich in der Bauwirtschaft die massiven Preissteigerungen sowie die immer häufiger auftretenden Lieferengpässe und -ausfälle, die nun mit Anhalten der Lage in der Ukraine sowie in China prekärer werden. Diese Problematik darf nicht erst bei der Realisierung von Projekten, sondern muss bereits schon bei der Entscheidung für oder gegen eine Immobilienentwicklung und der Planung berücksichtigt werden. Die Investitionskalkulation wird immer knapper, so dass aufgrund der beendeten KfW-Zuschuss-Programme Ende Januar 2022 und der stark angestiegenen Zinsen für Fremdkapital die Wertentwicklung für risikoreichere und zugleich „spitz gerechnete“ Projektierungen sowie Immobilienbestände nicht mehr positiv betrachtet werden können.

Dennoch darf dabei nicht vergessen werden, dass von solchen Verwerfungen in diesem Ausmaß Immobilien in guten bis sehr guten Lagen mit einem überzeugenden Nutzungskonzept, einem guten Mieterbesatz, einer nachhaltigen Ausrichtung und auf die Zukunft ausgerichteter technischer Ausstattung eher weniger betroffen sind als andere Branchen und Anlageprodukte. Gerade in Krisensituationen bieten Immobilien die größte Sicherheit vor einer Inflation - vor allem im Core- und Core-Plus-Segment. Damit wird das Risikobewusstsein auf Investorenseite geschärft und die nachhaltige Qualität von künftigen Projekten - auch im Hinblick auf die Beachtung der ESG-Konformität - um ein Vielfaches verbessert, was wiederum wesentlich für eine Werterhaltung und Wertstabilisierung ist.

### **Geschäftsaktivitäten 2021**

Wie Sie sehen, meine sehr geehrten Damen und Herren, spiegelte sich die hohe Dynamik auf dem Immobilienmarkt auch im Immobiliengeschäft der STINAG-Gruppe, mit ersten Objekt- und Projekterwerben sowie Projektfertigstellungen im Rahmen der Strategie 2025/30, wider.

gefasst ist darunter der generelle Schwerpunkt der Investments in Form von Projektentwicklungen, Revitalisierung von Bestandsobjekten sowie der Erwerb von vollvermieteten Immobilien in den Assetklassen Pflege, Senioren, Gesundheit, Büro- und Geschäftshäuser, Light Industrial sowie Wohnen zu verstehen.

Entsprechend dieser grundlegenden Ausrichtungen zeigten die abgeschlossenen sowie begonnenen Projektierungen, aber auch die vorgenommenen Optimierungen einzelner betroffener Bestandsobjekte hinsichtlich einer langfristigen risikoreduzierten Vermietbarkeit, weitere positive Einflüsse auf die Ergebnis-, Cashflow- und Performanceentwicklung im Geschäftsjahr 2021.

Der Bereich „Büroimmobilien“ wurde durch die Coronapandemie nicht tangiert und erzielte, wie in den Jahren zuvor, einen sich konstant nach oben bewegenden Verlauf. So wurde im Sommer 2021 das einer grundlegenden Revitalisierung unterzogene Bestandsgebäude „Königstraße 45“ mit einer Bruttogeschossfläche von 4.250 m<sup>2</sup> und einem Investment von rund 24,0 Millionen Euro, trotz der in der Baubranche herrschenden Lieferverzögerungen bei Bauteilen sowie hohen krankheitsbedingten Ausfällen infolge Corona, nahezu planmäßig fertiggestellt. Das hochmoderne Geschäftshaus befindet sich in bester Lage, am Eingangstor zur oberen Königstraße. Seit August 2021 sind sämtliche sieben Obergeschosse mit rund 3.000 m<sup>2</sup> Nutzfläche sind an die Rechtsanwalts-gesellschaft Heuking über eine Laufzeit von 12 Jahren zuzüglich Optionen zu einer marktadäquaten Spitzenmiete vermietet. Für das Erdgeschoss konnte ein familiengeführtes und finanziell solides Gastronomieunternehmen mit einer starken Markenbekanntheit, der Marke „Blockhouse“ gewonnen werden. Der Mietvertrag läuft über 15

Jahre zuzüglich langjähriger Optionen. Insgesamt generiert das eigenentwickelte Objekt „Königstraße 45“ eine im Vergleich zum Markt wesentlich höher liegende Rendite, die bei rund 3,6 % liegt. Zum Marktvergleich, wo maximal eine Rendite zwischen 2,8 % und 3,0 % erzielt werden kann, was insbesondere der Tatsache geschuldet ist, dass es sich um eine Eigenentwicklung handelt.

Zwei zukunftsorientierte Immobilieninvestitionen wurden im dritten Quartal und Ende des vierten Quartals 2021 gesichert. Mit dem Erwerb eines in 2015 errichteten Light-Industrial-Gebäudes in Göppingen, bestehend aus einem Verwaltungs-, Produktions-, Technikum und Lagertrakt, erweiterte sich das Portfolio um rund 6.000 m<sup>2</sup>. Das Objekt ist langfristig an den Weltmarktführer in der Entwicklung, der Herstellung und Installation verfahrenstechnischer Anlagen vermietet. Das Investitionsvolumen lag bei rund 8,4 Millionen Euro, es wird eine Rendite von 5,4 % erzielt.

Zudem wurde eine Projektentwicklung im Bereich „Wohnen“ im Rahmen eines Forward-Deals erworben. Das Objekt befindet sich in zentraler Lage innerhalb des Rhein-Main / Rhein-Neckar-Gebietes mit einer unvergleichlichen Verkehrsanbindung inmitten eines Naherholungsgebietes. Gerade Wohnen in ländlichen Gebieten, doch mit einer guten Anbindung an die Groß- und Kreisstädte, wo sich die Arbeitsstätten sowie die Freizeit- und Kulturaktivitäten befinden, unterliegen seit Corona einem unglaublichen Boom, weshalb nicht nur Wohnbauentwicklungen in Städten, sondern auch auf dem Land immer mehr an Attraktivität gewinnen. Diese Wohnprojektierung umfasst 74 Wohnungen, einen kleinen Nahversorgungsbereich und 179 Tiefgaragenstellplätze auf über 7.500 m<sup>2</sup>. Die Fertigstellung und Übernahme sind für 2024 geplant. Erst zu diesem Zeitpunkt soll die Kaufpreiszahlung von rund 36 Millionen Euro erfolgen. Aufgrund projektspezifischer Unwägbarkeiten - wie Themen der Erteilung der Baugenehmigung, der Stadtplanung oder auch der Zeitplanung der Projektumsetzung und der eigentlichen Baurealisierung - wurden vertraglich diverse Rücktrittsrechte vereinbart, die aus Sicht des immobilienpezifischen Risikomanagements von großer Bedeutung sind. Wohnimmobilien, wie wir sie in 2016 mit unserem Objekt „DeLaPaz“ in München geschaffen haben, sind heutzutage zu den damals gesicherten Renditen überhaupt nicht mehr zu realisieren. Unabhängig davon, ob es sich um Wohnprojektierungen in Städten oder auf dem Land handelt, liegen die Renditen maximal bei 2,8 % bis 3,0 %. Bei diesem Projekt liegt die Bruttoanfangsrendite bei 3,0 %.

Neben diesen Investments wurde auch das bisher einzelhandelsorientierte Bestandsobjekt „Marktstraße 6“ in Stuttgart im Unter-, Erd- und Obergeschoss einer Neuausrichtung unterzogen. Die künftige Nutzung erstreckt sich zum einen auf eine augenärztliche Praxis mit angeschlossenem Operationsbereich, zum anderen auf ein Dienstleistungsunternehmen im Finanzsegment. Langfristige Mietverträge hierzu wurden in der zweiten Jahreshälfte 2021 geschlossen, die Nutzungsänderung bei den Behörden beantragt. Damit wird künftigen Risiken als Folge der strukturellen Veränderungen im Einzelhandel vorgebeugt. Insgesamt hat sich hierdurch der Anteil der Nutzflächen im Bereich Einzelhandel in Relation zum Gesamtflächenbestand des STINAG-Immobilienportfolios auf rund 7 % reduziert.

Wie bereits zuvor erläutert, litt die Hotelbranche auch in 2021 unter den andauernden Corona-Beschränkungen und machte auch vor unseren beiden Hotels am Flughafen Stuttgart keinen Halt. Während das Airport Hotel eine verbesserte, wenngleich niedrige Auslastungsquote im Vergleich zum Vorjahr als Folge der Aufhellung von Frühsommer bis Herbst aufwies, und damit ganzjährig geöffnet war, musste das Kongresshotel aufgrund eines unzureichenden

Messebetriebs und Geschäftsreiseverkehrs aus betriebswirtschaftlichen Überlegungen des Betreibers heraus geschlossen bleiben. Die Mieterlös-, Ergebnis- und Cashflow-Situation der Assetklasse Hotel wies eine deutliche Abweichung von der in 2019 realisierten Performance des Airport Hotels, bzw. von der ursprünglich im Rahmen der Investitionsentscheidung basierenden Planung des Kongresshotels auf. Dennoch konnte in 2021 eine merkliche Verbesserung der Pachterlöse verzeichnet werden. Damit war es dem Betreiber auch möglich die temporär vereinbarten reduzierten Pachtzahlungen zu leisten.

Das letzte sich im STINAG-Portfolio befindende und in die Jahre gekommene Bestandsobjekt „Königstraße 51“ in der Stuttgarter Innenstadt bedarf ebenso einer kompletten Neuausrichtung. Hierzu wurde in 2021 nach umfassenden Analysen die Entscheidung getroffen, das alte Gebäude abzureißen und einen Neubau im Rahmen der Arealentwicklung „Hirschtreppe – Hirschstraße – Eberhardtstraße“ in den kommenden Jahren zu realisieren.

Die weiteren Objekte in den Assetklassen Pflege, Sozial, Wohnen, Microwohnen, Light Industrial, Büro-, Einzelhandel- und Gastronomieobjekte verzeichneten eine durchweg positive Entwicklung. Insgesamt erhöhte sich der Immobilienbestand unter Berücksichtigung der dargestellten Aktivitäten um 6,0 % auf rund 106.000 m<sup>2</sup> Nutzfläche, die reinen Mieterlöse lagen um 19 % über dem Vorjahr und damit bei 19,2 Millionen Euro.

### **Geschäftskennzahlen 2021 – Konzernabschluss**

Ich werde Ihnen nun den Geschäftsverlauf über den Berichtszeitraum 2021 erläutern und mit der konzernweiten Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beginnen.

Das Geschäftsjahr 2021 im STINAG-Konzern war von den getätigten Immobilieninvestitionen in Höhe von 21,8 Millionen Euro geprägt; die Fertigstellung und Anteilsübernahme des Geschäftshauses „Königstraße 45“ in Stuttgart, den Erwerb des Light-Industrial-Gebäudes in Göppingen sowie für die Projektierungsanalyse das Bestandsobjekt „Königstraße 51“ in Stuttgart betreffend. Der Liquiditätsstand lag mit 16,6 Millionen Euro nahezu auf Vorjahresniveau, resultierend aus dem Cash Flow der laufenden Geschäftstätigkeiten, der sich in 2021 um 3,9 Millionen Euro auf 10,4 Millionen Euro erhöhte, den zuvor genannten Investitionen, der Tilgung von Krediten von 2,4 Millionen Euro, der Dividendenauszahlung 2021 von 5,4 Millionen Euro sowie aus weiteren Kreditaufnahmen von 19,1 Millionen Euro.

Die Forderungen verzeichneten einen Anstieg um 3,3 Millionen Euro auf 6,8 Millionen Euro, resultierend aus den Stundungsvereinbarungen bezüglich des Kongresshotels am Flughafen Stuttgart, welches in 2021 noch nicht geöffnet war.

Die Aufnahme von weiteren bankenseitigen Objekt- und Projektfinanzierungen in Höhe von insgesamt 19,0 Millionen Euro zu weiterhin günstigen Zinskonditionen für die Projektrealisierung der Königstraße 45, die Refinanzierung für das Bestandsobjekt „Marktstraße 6“ sowie den Erwerb der Immobilie in Göppingen, ließen unter Berücksichtigung von Tilgungsleistungen die Kreditverbindlichkeiten auf 99,2 Millionen Euro ansteigen. Schlussendlich verringerte sich konzernweit die Eigenkapitalquote auf 56,6 %, nach 61,0 % in 2020.

Betrachten wir die Ertragslage, so zeigten die Mieterlöse einen Anstieg um 2,3 Millionen Euro auf 21,6 Millionen Euro, was im Wesentlichen auf die vereinnahmten Mieten der in 2020 und 2021 realisierten bzw. erworbenen Immobilien zurückzuführen ist. So wurden erstmals im



Geschäftsjahr 2021 die Mieten des im Oktober 2020 übernommenen Microapartmenthauses in Böblingen verzeichnet, die im August 2021 fertiggestellte Revitalisierung „Königstraße 45“ führte zu ersten Mieterlösen für die vermieteten Obergeschosse an die Rechtsanwaltskanzlei, ebenfalls zeitanteilig wurden die Mieten des im September 2021 erworbenen Bestandobjektes in Göppingen vereinnahmt. Die leichte Erholung auf dem Hotelmarkt ab Juni 2021 zeigten sich in verbesserten Pachterlösen der Hotelimmobilien an Flughafen Stuttgart. Zugleich kam es zu gegenläufigen Effekten, aus corona-, verkaufs- und entwicklungsbedingten Mieterlösreduzierungen, wie die Neuausrichtung des Objektes Marktstraße 6 oder der Verkauf des Objektes Calwer Straße 64 in 2020 betreffend.

Vor allem hervorgerufen durch die in 2021 nicht angefallenen Erträge aus Immobilienverkäufen - in 2020 wurden aus dem Verkauf der Calwer Straße 64 noch rund 1,2 Millionen Euro an Verkaufserlösen erzielt - sowie aus Sondererträgen in Form von Korrekturbuchungen der GwG-Afa, die in 2020 vorgenommen wurden, bei gleichzeitigen Kompensationseffekten aus Auflösungen von nicht mehr erforderlichen Wertberichtigungs- und Rückstellungsaufhebungen, kam es zu einem Rückgang bei den sonstigen betrieblichen Erträgen im Geschäftsjahr 2021 von 3,3 Millionen Euro auf 2,9 Millionen Euro.

Infolge der erstmals in 2021 ganzjährig angefallenen Abschreibungen für das Mikroapartmenthaus und der zeitanteilig vorgenommenen Abschreibungen für die Objekte Königstraße 45 und Göppingen, verzeichnete die Position „Abschreibungen“ einen Anstieg von 0,9 Millionen Euro auf 8,1 Millionen Euro. Unter Berücksichtigung der rückläufigen, coronabedingt notwendig gewordenen Wertberichtigungen sowie Drohverlustrückstellungen von circa 1,0 Millionen Euro bei gleichzeitig erhöhten Betriebsaufwendungen infolge gestiegener Betriebskosten für das Mikroapartmenthaus sowie das Kongresshotel, verminderten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 0,7 Millionen Euro. Insgesamt wies das operative Ergebnis eine Verbesserung auf 8,0 Millionen Euro, nach 6,5 Millionen Euro in 2021 auf.

Das negative Zins- und Finanzergebnis verringerte sich leicht von 2,1 Millionen Euro auf 2,0 Millionen Euro was im Wesentlichen auf die Neustrukturierung eines Bestandsdarlehens und der damit verbundenen Zinssatzreduktion in Höhe von 0,3 Millionen Euro zurückzuführen ist. Gegenläufig kam es zu einem Anstieg der Zinsaufwendungen aus den aufgenommenen Darlehen für das Geschäftshaus Königstraße 45 sowie für das Light-Industrial-Gebäude in Göppingen.

Unter Berücksichtigung von Ertragssteuern sowie sonstigen Steuern von insgesamt 1,4 Millionen Euro (Vorjahr 1,7 Millionen Euro) wurde ein Konzernergebnis von 4,6 Millionen Euro erzielt, nach 2,7 Millionen Euro in 2020.

### **Geschäftskennzahlen 2021 – Einzelabschluss**

Das Gesamtinvestitionsvolumen, das im Einzelabschluss 2021 mit 13,7 Millionen Euro ausgewiesen wurde, spiegelte sich im Wesentlichen in Form des Erwerbs des Produktions- und Verwaltungsareals in Göppingen zu einem Kaufpreis von 8,4 Millionen Euro sowie in der Gewährung von Ausleihungen an Tochtergesellschaften von insgesamt 3,2 Millionen Euro für die Realisierung des Geschäftshauses Königstraße 45 wider. Zugleich wurde eine Ausleihung von der Tochtergesellschaft „STINAG Häuser am Markt GmbH & Co. KG“ in Höhe von rund 6,0 Millionen Euro infolge der Aufnahme eines Bankdarlehens in derselben Höhe rückgeführt. Die Anlagenquote bewegte sich damit mit 90,4 % weiterhin auf Vorjahresniveau. Aufgrund der

coronabedingt negativen Ergebnisentwicklung der STINAG Kongresshotel GmbH & Co. KG wurde eine weitere Kapitalerhöhung von 1,0 Millionen Euro vorgenommen, so dass die Anteile an verbundenen Unternehmen auf 72,4 Millionen Euro anstiegen.

Hervorgerufen durch den Liquiditätsbedarf für die abgeschlossenen sowie laufenden Projektentwicklungen, der Dividendenauszahlung für das Geschäftsjahr 2020 und der coronabedingt fehlende Cash Flow aus den Mieten bei gleichzeitiger Darlehensaufnahme für den Objekterwerb in Göppingen erhöhte sich der Bestand der flüssigen Mittel auf 11,1 Millionen Euro, nach 8,5 Millionen Euro in 2020.

Nach wie vor lag die Eigenkapitalquote bei rund 80 % und damit auf einem äußerst hohen und stabilen Niveau.

Der Anstieg der Verbindlichkeiten um 4,2 Millionen Euro auf 30,8 Millionen Euro resultiert insbesondere aus der Darlehensaufnahme als Teilfinanzierungsbetrag für den Objekterwerb in Göppingen in Höhe von 4,4 Millionen Euro, so dass die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bei 22,4 Millionen Euro lagen. Zudem wurde ein bisheriges Euribor-Darlehen über 18,0 Millionen Euro in 2021 durch ein Festzinsdarlehen mit einer weiteren Zinsoptimierung abgelöst, was sich in der Reduzierung des Zinsaufwandes zeigte.

Die Umsatzerlöse verbesserten sich auf 3,4 Millionen Euro, nach 3,2 Millionen Euro im Vorjahr, insbesondere zurückzuführen auf die zeitanteiligen Mieteinnahmen aus der Mietanpassung des Light-Industrial-Objektes in Dornstetten, aus den ersten Mieten des im September 2021 erworbenen Light-Industrial-Objektes in Göppingen sowie den leicht erhöhten Pachteinnahmen aus den Hotels - die Einrichtung betreffend - infolge einer ab Mitte 2021 verbesserten Auslastung. Die sonstigen betrieblichen Erträge bewegten sich mit rund 1,0 Millionen Euro nur leicht über dem Vorjahr.

Vor allem der vorgenommene Objekterwerb führte zu einem Anstieg der Abschreibungen auf Sachanlagen auf 1,5 Millionen Euro, die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 3,8 Millionen Euro bewegten sich auf Vorjahresniveau.

Das Zins- und Finanzergebnis bewegte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 8,5 Millionen Euro, nach 7,9 Millionen Euro im Vorjahr. Betrachten wir die Ertragsseite, so konnten 9,0 Millionen Euro an Erträgen aus Ausschüttungen der Immobilientochtergesellschaften vereinbart werden, nach 8,5 Millionen Euro in 2020. Infolge eines optimierten Liquiditätsmanagements sind, wie in den Jahren zuvor, keine Verwahrungsentgelte angefallen.

Unter Berücksichtigung von Ertragssteuern in Höhe von 1,0 Millionen Euro wurde im Geschäftsjahr 2021 ein Jahresüberschuss von 6,4 Millionen Euro, nach 5,5 Millionen Euro im Vorjahr, erwirtschaftet.

### **Dividende-, Unternehmenswert- und Börsenkursentwicklung**

Nun zur Dividendenausschüttung:

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, die schrittweise Umsetzung der gesetzten Unternehmensstrategie mit der Neuausrichtung einzelner Bestandsimmobilien und der aktuellen sowie künftigen Immobilieninvestments im Rahmen des weiteren Ausbaus des

Immobilienportfolios, speziell in den Assetklassen Geschäftshäuser, Büro, Pflege- und Gesundheit sowie Light-Industrial und Wohnen mit einem Investitionsvolumen von 150 bis 180 Millionen Euro in den kommenden Jahren, aber auch die restlichen Auswirkungen der Coronapandemie infolge eines geringeren Cashflows aus dem Vermietungsgeschäft machen es ein weiteres Jahr erforderlich, dass die Ausstattung mit Eigenkapital weiter stabilisiert werden sollte.

Insgesamt verfügt die STINAG über ein ausschüttungsfähiges Eigenkapital - ohne Berücksichtigung des Grund- und Stammkapitals der jeweiligen Gesellschaften - von rund 31,0 Millionen Euro. Allerdings wird die STINAG aufgrund der Notwendigkeit einer flexiblen Liquiditätsausstattung für die fokussierten Investments und der Stabilisierung der Eigenkapitalsituation keine Ausschüttungen aus dieser Position vornehmen, um die Ergebnis- und damit Ausschüttungsverbesserung für die Zukunft nicht zu schwächen. Darauf aufbauend werden mit wachsenden operativen Cashflows die Immobilieninvestments der Zukunft finanziert und letztendlich steigende Ergebnisse und schlussendlich eine wachsende Dividende erwirtschaftet.

Deshalb bitten wir um Ihr Verständnis, dass es uns auch für das Geschäftsjahr 2021 aus strategischer Unternehmens- und Anlagesicht nicht erlaubt ist, eine Dividende auf dem Niveau vor dem Corona-Zeitalter von 0,75 Euro je Aktien auszuschütten. Dennoch wollen wir Sie meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre an der erzielten Ergebnisverbesserung des Geschäftsjahrs 2021 mit einer Steigerung der Dividende beteiligen und schlagen deshalb der heutigen Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2021 eine um 16,6 % erhöhte Dividende von 0,42 Euro pro Aktie und damit insgesamt 6,3 Millionen Euro auszuschütten. Für das Geschäftsjahr 2020 lag die Dividende bei 0,36 Euro pro Aktie.

Natürlich zeigt sich die coronabedingte Ergebnisentwicklung sowie Dividendenpolitik in den Jahren 2020 und 2021 in der Performance des Aktienkurses, der sich Ende 2021 mit 19,70 Euro ein weiteres Jahr auf einem niedrigen Niveau bewegte. Damit liegt die Marktkapitalisierung von 293,3 Millionen Euro deutlich unter dem Net Present Value von 420 Millionen Euro und nochmals deutlicher unter dem Marktwert des Immobilienportfolios von 520 Millionen Euro. Die Umsetzung der Strategie 2025/30 mit den Investitionen in weitere zukunftssträchtige, wertstabile und nachhaltig ausgerichtete Objekte und Projektentwicklungen wird jedoch Schritt für Schritt die Ergebnis- und Cash Flow-Performance anheben und sich schlussendlich in der Attraktivität der STINAG-Aktie zeigen.

## **Ausblick**

Nun noch einige Erläuterungen zur Perspektive der Jahre 2022 und 2023, die auch von den politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Veränderungen, meine sehr geehrten Damen und Herren, geprägt sein werden.

Nachdem die Coronapandemie trotz weiterhin hoher Infektionszahlen anscheinend überwunden ist und die Beschränkungen seit Mai 2022 weitestgehend beendet sind, sollte nach Prognosen zu Beginn dieses Jahres die deutsche Wirtschaft in eine Erholungsphase mit anschließendem Wachstum eintreten, vor allem infolge eines ansteigenden privaten Konsums nach zweijähriger Kaufzurückhaltung und einer Investitionsdynamik im Rahmen der deutlich anziehenden Weltwirtschaft als Folge der regen Auslandsnachfrage. Die global angespannten Lieferketten, die damit einhergehende Rohstoff- und Güterknappheit sowie die steigenden Preise,

unabhängig davon ob es sich um Rohstoffe, Vor- und Endprodukte oder Lebensmittel und Energie handelt, haben die Inflation in die Höhe getrieben, wie seit Jahrzehnten nicht mehr.

Der bislang unvorstellbare Krieg zwischen Russland und der Ukraine, die daraus resultierenden extremen geopolitischen Spannungen und verhängten Sanktionen seitens Europa und Übersee gegenüber Russland, im Umkehrschluss die drohenden Gegenreaktionen seitens Russland, sind von solch nicht vorhersehbaren Auswirkungen geprägt, die die Konjunktur um ein Vielfaches stärker belasten als die Konsequenzen der Coronapandemie. Eine sicher geglaubte Rohstoff-, Materialien- und Energieversorgung ist quasi „über Nacht“ global gesehen zusammengebrochen, wenngleich Deutschland aufgrund der jahrzehntelangen Gas- und Ölabhängigkeit am stärksten in Europa getroffen ist.

Dieser vor allem auf den Finanz- und Rohstoffmärkten stattfindende „Wirtschaftskrieg“ wird nicht nur kurzfristig die Kaufkraft dämpfen und die Konjunkturentwicklung schwächen. Mittelfristig werden Wachstum und Wohlstand, sowohl der Bevölkerung als auch der Unternehmen, massiv zurückgehen. Die sehnlichst erwartete Konjunkturerholung wird damit lange nicht eintreten. Höchste Priorität ist es, die Energieversorgung Deutschlands schnellstmöglich zu sichern und die Energiepreissteigerungen in ihrem Ausmaß zu dämpfen.

Dieses seit dem zweiten Weltkrieg schlimmste und nicht vorstellbare Geschehen an der Menschlichkeit, wird damit nicht so glimpflich an dem Immobilienmarkt vorübergehen, wie die Pandemie.

Im Jahr 2021 erzielte der Immobilienmarkt in Deutschland ein Rekordergebnis, auch wenn das Vorkrisenniveau noch nicht erlangt werden konnte. Für 2022 standen die Zeichen auf ein weiteres fulminantes Jahr. Mit den steigenden Baupreisen, den erheblichen Lieferverzögerungen und Lieferausfällen sowie den höchst dynamisch steigenden Zinsen und Personalengpässen wird die Immobilienwirtschaft massiv beeinträchtigt werden. Im Gegenzug wird das veränderte Risiko- und Qualitätsbewusstsein bei Mietern und Investoren, die Digitalisierung sowie die ESG-Konformität von Immobilien mitsamt der EU-Taxonomie Herausforderungen, doch vor allem auch große Chancen mit sich bringen. Ein deutlicher Einbruch bei der Nachfrage nach modernen und bedarfsgerechten Flächen und damit an attraktiven Immobilieninvestments wird es nicht geben - zumindest nicht für Core und Core Plus Objekte, wie sich auch unser STINAG-Portfolio zusammensetzt. Positiv dabei wird sein, dass vor allem risikoreiche Projekte und unattraktive Altbestände Schritt für Schritt vom Markt zurückgezogen werden, denn bei steigenden Preisen, einer deutlichen Zinsanhebung sowie parallel sinkender Mieten ist eine Werthaltigkeit vieler Objektbestände nicht mehr gegeben, was sich bei höher verschuldeten Immobilienunternehmen negativ auswirken kann.

Betrachten wir die Ziel-Assetklassen der STINAG-Gruppe, so wird der Büroimmobilienmarkt nachhaltig vom strukturellen Umbruch des „Mobilen Arbeiten“ und den neuen ESG-Standards verändert werden. Zukunftsorientierte Nutzungs- und Flächenkonzepte mit einer hohen und nachhaltigen Ausstattungsqualität werden bei Neubauprojekten an Top-Standorten einen Nachfrageboom und damit steigende Mieten auslösen. Konsequenz ist dabei auch eine eintretende Renditekompression. Im Gegensatz dazu, sind künftig sanierungsbedürftige Bestandsobjekte in schwächeren Lagen von deutlichen Preisabschlägen gekennzeichnet. Bei allen Investitionsentscheidungen von Büroimmobilien darf jedoch die demographische Entwicklung nicht außer Acht gelassen werden; denn hierdurch wird sich die Nachfrage nach Büroarbeitsplätzen unweigerlich reduzieren.

Das zukunftsorientierte Einkaufen soll dem Kunden den Zeiteinsatz mittels Lieferservices optimieren und zugleich ein attraktives und serviceorientiert gestaltetes Erlebnisshopping bieten. Damit wird der Strukturwandel von Einzelhandelsimmobilien noch stärker ausfallen als ohnehin durch Corona hervorgerufen. Filialisten, die vor Jahren die Einkaufsmeilen jeder Stadt prägten, werden weiter die Ladenlokale aufgeben, was unweigerlich zu einem Anstieg beim Flächenangebot und zugleich zu sinkenden Mieten von durchschnittlich 30 % führen wird, was sich in Konsequenz in steigenden Mietrenditen aufgrund des erhöhten Risikopotenzials widerspiegelt. Umnutzungen von Einzelhandelsflächen werden unweigerlich die Folge sein.

Die aktuellen Zinssteigerungen sowie die nachlassende Kaufkraft infolge der hohen Inflationsrate und der unsicheren Zukunft wird vor allem bei der unteren und mittleren Bevölkerungsschicht zu einer nachlassenden Nachfrage nach Wohneigentum führen. Die bislang schier ins unendlich gehende Erhöhungen der Kaufpreise werden mittelfristig abflachen, wenngleich eine erhebliche Trendumkehr als Folge der wachsenden Zahl an kleineren Haushalten nicht zu erwarten ist. Diese Entwicklung hat sich bereits in 2021 im Wohnimmobilien-Vermietungsmarkt gezeigt; in den kommenden Jahren dürfte sich die jährliche Mieterhöhung im Vergleich zu den vergangenen Jahren deutlich abschwächen. Lediglich im Bereich Core-Wohnimmobilien sind weitere Steigerungen, sowohl bei Mietwohnungen als auch bei Wohneigentum, zu erwarten.

Betrachten wir den Wohnimmobilienmarkt detaillierter, so müssen aufgrund der demographischen Entwicklung die Zukunftsprojekte in der Senioren-Klasse ernst genommen werden, denn die deutsche Gesamtbevölkerung wird in den nächsten 10 bis 15 Jahren deutlich älter werden. Vor allem das noch eher unbekanntes Senior-Living, welches zumeist einen mittleren bis hohen Qualitätsanspruch mit Servicecharakter hat, wird an Bedeutung gewinnen. Die weiteren Formen des Senior-Wohnens, seien es Pflegeimmobilien stationär, ambulant oder intensiv oder auch Senioren-Residenzen, werden von einer weiterwachsenden Nachfrage auf Investorensseite geprägt sein, was sich auch in einer Renditereduktion zeigen wird. Da die ältere Bevölkerungsgruppe erfreulicherweise immer länger selbstbestimmt und agiler wird und der digitalen Welt aufgeschlossen gegenübersteht, sind künftig einfach gestaltete und ausgestattete Seniorenobjekte nicht mehr ausreichend, so dass auch bei Projekten sowie bei der Revitalisierung von Bestandsobjekten intelligente Lösungen geschaffen werden müssen. Dabei darf nicht unbeachtet bleiben, dass die Zentrumsnähe eine immer größere Rolle spielen wird.

Die Auswirkungen der Corona-Krise sind in der Hotelbranche - vor allem in der Kategorie Businesshotels - noch nicht ausgestanden, so dass auch in 2022 weiter eine problembehaftete Entwicklung gegeben sein wird. Trotz des Wegfalls der Beschränkungen und der Tatsache, dass Veranstaltungen und Messen wieder stattfinden können, werden sich der Geschäftsreiseverkehr und die Auslastungszahlen erst in den nächsten Jahren Schritt für Schritt erholen, eine gewisse Reduktion wird als Folge des Gelernten der vergangenen zwei Jahre dauerhaft sein. Damit ist es unabdingbar, dass zwischen Investor und Betreiber ein partnerschaftliches und vertrauensvolles Modell hinsichtlich laufender Mietzahlungen, Rückführungen, Mietabsicherungen und Vertragsverlängerungen geschaffen und gelebt wird.

Unter Berücksichtigung dieser Marktentwicklungen und Megatrends, die Basis für die Ende 2020 beschlossene Strategie 2025/30 sind, werden bei der STINAG-Gruppe Immobilieninvestitionen ausschließlich für den eigenen Bestand in Form von eigenen Projektentwicklungen, vom Erwerb von Forward-Deals und Bestandsimmobilien in den Assetklassen Büro und

Geschäftshäuser, Senior-Living und Pflege sowie Ärztehäuser, Light-Industrial und Wohnen im süddeutschen Raum getätigt.

In Zahlen ausgedrückt bedeutet dies für die Strategieumsetzung, dass sich die Nutzflächen des Immobilienportfolios der STINAG-Gruppe von aktuell rund 106.000 m<sup>2</sup> auf ca. 150.000 m<sup>2</sup> bis 170.000 m<sup>2</sup> erweitern wird, was ein Investitionsvolumen von circa 180 Millionen Euro zur Folge hat. Die Finanzierung wird über den weiteren gesunden Ausbau des Fremdkapitalanteils, der Generierung des operativen Cashflows aus dem Vermietungsgeschäft sowie der Reinvestition von etwaig nicht mehr zukunftsorientierten Objekten erfolgen. Die Mieterlöse sollten eine Steigerung von rund 10 Millionen Euro erfahren. Insgesamt wird der aktuelle Marktwert von rund 520 Millionen Euro bei Umsetzung dieser Strategie auf 700 bis 750 Millionen Euro anwachsen.

Entsprechend der grundlegenden Ausrichtung des Immobiliengeschäfts wird das Segment „Geschäftshäuser“ mit der begonnenen Projektierung des Bestandsgebäudes „Königstraße 51“ in Stuttgart weiter ausgebaut werden. Im April 2022 wurde hierzu ein Wettbewerbsverfahren mit der Auswahl eines Stuttgarter Architekturbüros abgeschlossen. Das in den Jahren 1957/59 erbaute Objekt wird einer kompletten Neukonzipierung unterzogen und innerhalb der städtebaulich notwendigen Arealentwicklung Königstraße, Eberhardtstraße und Hirschstraße Akzente hinsichtlich Architektur, Nutzung und Nachhaltigkeit setzen. Das geplante Nutzungsspektrum liegt bei Büros und Arztpraxen sowie im kleineren Umfang - vor allem als EG- und UG-Nutzung - bei Gastronomie und Einzelhandel. Die Bauantragsstellung ist für Ende diesen Jahres geplant.

In dem in den vergangenen fünf Jahren sich entwickelten „In-Viertel“ in der Stuttgarter City, die Tübinger Straße, erwarben wir im Januar 2022 ein denkmalgeschütztes Gebäude. Auch bei diesem Objekt wird es eine Neuausrichtung im Rahmen einer Revitalisierung in Richtung Wohnen, Büros und Retail geben. Der Bauantrag soll im Herbst 2022 gestellt werden, bis zum Jahr 2024 sollte die Revitalisierung abgeschlossen sein.

Das einer geänderten Nutzung unterzogene Bestandsobjekt „Marktstraße 6“ in Stuttgart, welches die Einzelhandelsflächen in Richtung Arztpraxis mit angeschlossenem OP-Bereich und finanzdienstleistungsnaher Einzelhandel ändert, wird im Laufe des zweiten Halbjahres 2022 neu ausgerichtet sein und zu einer deutlich verbesserten Ergebnis- und Cashflow-Situation beitragen.

Eine wesentliche Erholung des Hotelgeschäftes wird es aller Voraussicht nach ab dem Jahr 2023 geben und bis 2025 das Vorkrisen-Niveau erreicht sein. Dennoch ist ein Strukturwandel auf Pächter- und Verpächterseite insbesondere hinsichtlich des Vertragswesens und der Pachtgestaltung erforderlich. Die entsprechenden Weichen für unsere Hotels am Flughafen Stuttgart wurden im Jahr 2021 gestellt, so dass nun Jahr für Jahr - natürlich abhängig von etwaig weiteren Beschränkungen im Herbst / Winter 2022 - mit einem verbesserten Cashflow- und Ergebnisbeitrag gerechnet werden kann.

In den kommenden Jahren 2022 und 2023 wird es weiter zu einer stetig verbesserten Umsatz-, Ergebnis- und Cashflow-Entwicklung als Folge der Investitions- und Optimierungsaktivitäten kommen. So werden erstmal ab dem Geschäftsjahr 2022 für die Obergeschossflächen des Geschäftshauses Königstraße 45 sowie für das Verwaltungs- und Produktionsgebäude in Göppingen ganzjährig Mieterlöse vereinnahmt. Mit Beginn des Veranstaltungs- und

Messegeschäfts sowie des auch auf reduziertem Niveau befindlichen Wiederauflebens des Geschäftsreiseverkehrs ab Mai 2022, vorausgesetzt, dass weitere Beschränkungen infolge der Coronapandemie nicht erforderlich sind, sollten steigende Pachterlöse beim Airport Hotel sowie Kongresshotel zu verzeichnen sein. Zudem führt die Nutzungsaufnahme der neuen Mieter im Bestandsobjekt Marktstraße 6 in der zweiten Jahreshälfte 2022 zu erhöhten Mieterlösbeiträgen. Bedingt durch die Projektierung des Gebäudes Königstraße 51 in Stuttgart und der damit einhergehenden Beendigungen der Mietverhältnisse, sind hingegen hieraus geringere Mieterlöse zu verzeichnen. Positive Sondereffekte wie Veräußerungsgewinne aus Immobilien werden aufgrund des optimierten Immobilienbestandes nicht eintreten. Infolge verringerter Kosten, vor allem als Folge rückläufiger Wertberichtigungen für Mietforderungen mit Abflauen der Corona-Auswirkungen, sollte damit für das Jahr 2022 eine weitere und für das Jahr 2023 eine deutliche Verbesserung bei Umsatz, Ergebnis und Cashflow erreicht werden können. Damit ist eine positive Anpassung der Dividendenausschüttung in den kommenden zwei Jahren ebenfalls geboten.

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, ich hoffe Ihnen mit meinen Ausführungen einen guten Überblick zu der aktuellen Lage, der Strategieumsetzung sowie der Zukunftsperspektive der nächsten Jahre gegeben zu haben und danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Ich hoffe, dass wir uns im nächsten Jahr auf der Hauptversammlung endlich wieder persönlich sehen und sprechen können und es sich nicht nur um einen Wunschgedanken handelt.

Mein großer Dank gilt dem gesamten Aufsichtsratsgremium für die stets vertrauensvolle, transparente und zielführende Zusammenarbeit im Rahmen der Herausforderungen, die uns die aktuellen und noch unüberschaubaren Krisen und die daraus resultierenden Marktveränderungen stellen.

Mein besonderer Dank gilt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der STINAG-Gruppe, die mit ihrer wertvollen und mit Kompetenz und Freude erbrachten Leistung im Jahr 2021 dazu beigetragen haben, die Zukunftsausrichtung des Unternehmens erfolgreich umzusetzen und alle die Herausforderungen zu meistern, die die Entwicklungen des Immobilienmarktes sowie die gesellschaftlichen Veränderungen mit sich bringen.

Herzlichen Dank!