

Portfolio-Performance &
Finanzkennzahlen

Unternehmens bericht

20 20





Inhalt

03 Auf einen Blick

- 04 Strategische Grundpfeiler
- 06 Vorwort des Vorstands
- 08 Portfolio-Kerndaten
- 09 Finanz-Kerndaten

10 Portfolio

- 11 Vermietung
- 18 Investitionen
- 21 Transaktionen
- 23 Externe Bewertung
- 26 Portfolioüberblick

36 Finanzkennzahlen

- 37 GuV und FFO
- 38 Cashflow
- 39 Bilanz
- 41 Finanzverbindlichkeiten
- 42 Ausblick 2021
- 43 EPRA-Kennzahlen

46 alstria-Aktie

- 47 Aktienkurs-Performance
- 48 Aktionärsstruktur
- 49 Investor Relations-Aktivitäten

50 Nachhaltigkeit

- 51 Integraler Bestandteil unseres Geschäfts
- 52 CO₂-Bilanzierung

53 Anhang

- 54 Renditeberechnung
- 56 Erzielte Renditen 2006–2020
- 60 Bewertungsgutachten
- 69 Vorstandsvergütung
- 70 Glossar
- 74 Impressum

Da sich unsere Branche immer mehr in Richtung Dienstleistungen bewegt, wird die IT-Infrastruktur eines Unternehmens wie alstria zu einem wichtigen Differenzierungsmerkmal. Vor allem für die Art und Qualität der Dienstleistungen, die wir unseren Mietern anbieten.

Information Technology

Bestens gerüstet für die digitale Zukunft

 Seite
33



Auf einen Blick

- 04 Strategische Grundpfeiler
- 06 Vorwort des Vorstands
- 08 Portfolio-Kerndaten
- 09 Finanz-Kerndaten



Immermannstr. 40
Düsseldorf



Strategische Grundpfeiler

Wer wir sind

Die alstria office REIT-AG (alstria) ist eine deutsche Aktiengesellschaft in der Rechtsform eines Real Estate Investment Trust (REIT), die in Büroimmobilien in den wichtigsten Wirtschaftszentren Deutschlands investiert. Die Gesellschaft ist seit 2007 an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert (WKN: AOLD2U). Zum 31. Dezember 2020 umfasste alstrias Immobilienportfolio 109 Immobilien mit einer vermietbaren Fläche von 1,4 Millionen m² im Gesamtwert von EUR 4,6 Milliarden. Die Immobilien befinden sich in den großen und liquiden deutschen Büromärkten Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart und Berlin, wo alstria lokale und operative Büros betreibt. Als voll integriertes und langfristig orientiertes Unternehmen verwalten alstrias 167 Mitarbeiter die Immobilien aktiv während ihres gesamten Lebenszyklus. Mit der lokalen Präsenz bietet alstria den Mietern effiziente und moderne Büroflächen sowie einen umfassenden Service vor Ort. Die Börsennotierung des Unternehmens ermöglicht den Aktionären den Zugang zu einem erstklassigen, professionell und nachhaltig verwalteten Portfolio von Büroimmobilien an den attraktivsten Standorten der stärksten Volkswirtschaft Europas.

**EUR 4,6 Milliarden
Portfoliowert**

**167
Mitarbeiter**

**1,4
Millionen m²**

**109
Gebäude**



Was wir tun

Die grundlegende Idee

In den deutschen Büroimmobilienbestand wird seit Jahren zu wenig investiert. Daher entsprechen die meisten bestehenden Gebäude nicht den sich ständig ändernden Bedürfnissen eines modernen Büromieters. Ein Unternehmen, das sowohl über das technische Know-how als auch über die finanziellen Mittel verfügt, diese notwendigen Modernisierungen durchzuführen, wird in den kommenden Jahren erfolgreich sein.



Fokus und operative Exzellenz

- › Wir konzentrieren unser Portfolio auf die im Hinblick auf Transaktionsvolumina und Mieternachfrage liquiden und dynamischen Märkte, die zudem ein überdurchschnittliches Bevölkerungswachstum erwarten lassen. In jedem unserer Märkte sind wir mit lokalen Büros vertreten und entwickeln im Laufe der Zeit eigene Kenntnisse über die jeweilige Marktdynamik.
- › alstria verfügt über ein integriertes Geschäftsmodell und nutzt die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilien. Im Laufe ihres Lebenszyklus bewegen sich Immobilien von Core zu Core-Plus zu Value-Add und wieder zurück zu Core. Unser Ziel ist es, die Gebäude über ihren gesamten Lebenszyklus zu managen, um in jeder Phase des Lebenszyklus die spezifischen Chancen zu nutzen.
- › Internes technisches Know-how ist ein Schlüsselfaktor für den Erfolg. Für den Betrieb unseres Immobilienportfolios nutzten wir zwar auch externe Dienstleister, gleichwohl verfügen wir über alle technischen Kapazitäten für den Immobilienbetrieb. Die Beschäftigung von Architekten, Bauspezialisten, Raumplanern, Energiemarktspezialisten und Facility-Management-Experten gibt uns das notwendige Know-how, um fundierte Entscheidungen zu treffen und externe Dienstleister kontrollieren zu können.
- › Operative Exzellenz geht Hand in Hand mit einer hochmodernen IT-Infrastruktur, die den Betrieb des Unternehmens unterstützt, stetige Effizienzsteigerungen ermöglicht und ein umfassendes Risikomanagement in der gesamten Organisation sichert.

Starke Bilanz und nachhaltige Erträge

- › Als börsennotiertes Unternehmen hat alstria Zugang zu dauerhaftem Eigenkapital sowie zu erneuerbarem Fremdkapital, um die Geschäftstätigkeit zu finanzieren. Die Aufrechterhaltung dieses Zugangs zu Kapital ist eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg des Unternehmens.
- › Transparenz, Verlässlichkeit und erstklassige Corporate Governance sind die Eckpfeiler unseres unternehmerischen Handelns und unserer Kapitalmarktcommunication.
- › Der Kaufpreis hat einen überproportionalen Einfluss auf die spätere Gesamtperformance der Immobilie. Aus diesem Grund legen wir bei unseren Investitionen strenge Akquisitionskriterien an und berücksichtigen nur risikobereinigte Ertragsszenarien ohne mögliche Hebeleffekte aus dem Einsatz von Fremdkapital. Damit können wir die potenzielle Rentabilität einer Transaktion auf einer langfristigen, nachhaltigen Basis ohne kurzfristige Finanzmarkteinflüsse zu bewerten.
- › alstria verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz zur Steuerung der Bilanzrisiken. In Anbetracht des Risikos, das das Unternehmen im operativen Geschäft eingeht, und des Risikos, das sich aus der Volatilität des gewerblichen Immobilienmarktes ergibt, streben wir an, den durchschnittlichen Nettoverschuldungsgrad des Unternehmens über den Zyklus hinweg unter 35% zu halten.
- › Unser Ziel ist es, eine Gesamtrendite zu erzielen, die die Rendite des zugrunde liegenden Immobilienmarktes übertrifft. Operative Überschüsse schütten wir in Form von Dividenden an die Aktionäre aus, während Wertsteigerungen den Nettosubstanzwert steigern. Wenn sich Möglichkeiten bieten, realisieren auch Gewinne durch opportunistische Verkäufe von Immobilien.



Vorwort des Vorstands

Sehr geehrte Leser*innen,

im Vergleich zu den Vorjahren lag die Schwierigkeit dieses Jahr nicht darin zu überlegen, welche Themen wir ansprechen wollen, sondern festzulegen, über welche wir nicht sprechen wollen. Das Jahr 2020 war in jeglicher Hinsicht außergewöhnlich. Niemand von uns hatte mit einer Aufsichtsratssitzung gerechnet, in der mögliche Zahlungsstopps der Mieter besprochen wurden. Ebenfalls hatten wir Anfang des Jahres nicht mit einem Rückgang des deutschen BIP von fünf Prozent gerechnet. Diese Zeilen Zuhause zu formulieren, während sich das gesamte Land in einem zweiten Lockdown befindet, auch damit hatten wir ganz sicher nicht gerechnet.

Krisenreaktionen von Unternehmen sind vergleichbar mit unseren Reaktionen auf Stress. Die Herzfrequenz erhöht sich, der Atem wird schneller, die Muskeln spannen sich an und der Blutdruck steigt. Bei alstria war es nicht anders. Doch dank der schnellen Reaktion und Anpassung unserer Teams hielten sich die Auswirkungen der Gesundheitskrise auf alstria in Grenzen. Ähnlich wie bei einer Stressreaktion konzentrieren sich Firmen in Krisen auf die unmittelbaren Risiken. Während wir uns darum bemühen, die direkten Auswirkungen einzudämmen, haben wir die Tendenz anzunehmen, dass eine Krisensituation unendlich andauert. Im Gegensatz zu einem Individuum verfügt ein Unternehmen jedoch über die Möglichkeit, seine Ressourcen und Schwerpunktsetzung aufzugliedern. Ein Teil des Unternehmens kann und muss sich um die unmittelbare Notsituation kümmern, während ein anderer Teil sich mit der Zukunft beschäftigen kann und sollte.

Hat die Pandemie die Dynamik unseres Geschäftsmodells grundsätzlich verändert? Werden Trends beschleunigt? Wir glauben nicht daran. Wir sehen es eher so, dass die Immobilienwirtschaft im Dunkeln agierte und die Pandemie nun das Licht angemacht hat. Trends gab es schon seit Jahren. Der einzige Unterschied ist, dass sie nun klarer zu erkennen sind. Wir als Immobilienwirtschaft werden nach der Pandemie nicht ein völlig neues Arbeitsumfeld vorfinden. Vielmehr ist es so, dass sich das Arbeitsumfeld schon immer geändert hat und sich auch zukünftig weiter ändern wird. Das Produkt, welches wir anbieten, muss sich folglich ebenso stetig anpassen.

Das sind für uns keine Neuigkeiten. Dies ist auch kein Einmaleffekt oder gar eine Bedrohung für die Immobilienwirtschaft. Vielmehr ist es eine disruptive Chance. Die sich daraus ergebenden Herausforderungen können nicht genug betont werden. Die Transformation von einem Händler (günstiges Kaufen und Bauen und teures Verkaufen) zu einem serviceorientierten Unternehmen, das die Wünsche des Kunden im Blick hat und dabei gleichzeitig Wert schafft und Gewinne realisieren kann. Die Art wie wir Immobilien kaufen, wie wir sie bauen, sie finanzieren und sie bewirtschaften (oder auch nicht bewirtschaften), entwickelt sich weiter und wird sich weiterhin grundlegend verändern.

Die Pandemie stärkt das Immunsystem der Immobilienwirtschaft und so verschwinden nicht nachhaltige „flexible“ Bürokonzepte (Serendipity Labs, Breathe und Knotel, um nur einige zu nennen).

Olivier Elamine
(CEO)



Alexander Dexne
(CFO)





Während wir unser Ziel kennen, wissen wir noch nicht den Weg dorthin. Allerdings haben wir langsam eine Ahnung, was nötig ist, um den Weg dorthin zu meistern: einen dauerhaften Zugang zu Kapital, einen niedrigen Verschuldungsgrad und starke operative Fähigkeiten über die gesamte Wertschöpfungskette.

2017 beendeten wir das Vorwort unseres damaligen Berichts wie folgt: *„Da man als Immobilienunternehmen weniger flexibel reagieren kann, konzentrieren wir uns nicht auf die Miete, die ein zukünftiger Mieter möglicherweise zu zahlen bereit wäre. Für uns stehen nach wie vor die Immobilien im Vordergrund, und wir wollen unserem Mieter Flächen zur Verfügung stellen, die er zum heutigen Preisniveau bereit ist zu mieten. Die langfristige Chance, die wir auf dem deutschen Büroimmobilienmarkt sehen, ist weniger der Blick in die Kristallkugel zur Abschätzung eines zukünftigen Mietniveaus. Es ist vielmehr die dringend notwendige Anpassung des Bürobestands an die sich verändernden Nutzungskonzepte der Unternehmen. Mit unserem Zugang zu Kapital und dem Verständnis für die neuen Anforderungen von Firmenkunden werden wir unabhängig von der Volatilität der Mietmärkte erfolgreich arbeiten.“*

Diese Einschätzung ist auch heute noch richtig.

Wenn wir darüber nachdenken, welches bedeutende Thema als nächstes ansteht, fällt uns der Klimawandel als größtes Einzelrisiko des Unternehmens auf. Nicht weil unsere Immobilien Unwetterrisiken ausgesetzt wären oder sich regulative Kosten erhöhen könnten. Diese beiden Risiken beherrschen wir bereits. Sondern weil der Klimawandel ein Systemrisiko darstellt, ähnlich wie eine Pandemie, das nicht zu leugnen ist.

In den letzten Monaten haben wir über unseren CO₂-Ansatz nachgedacht. Wir wissen nun, dass unser Fokus zu stark auf dem Management von CO₂ in der Bewirtschaftung lag und haben dabei die Bedeutung des eingeschlossenen CO₂ ignoriert. Das mag an einem CO₂-Preis liegen, der allgemein anerkannt ist, wobei vergessen wird, dass CO₂ auch einen Wert darstellt. Um das Verständnis über den CO₂-Wert in unserem Immobilienportfolio zu verbessern, haben wir ein Regelwerk (RECAP Real Estate Carbon Accounting Principle) definiert, welches uns zum ersten Mal eine CO₂-Bilanzierung erlaubt. Unser Ziel hinter der Veröffentlichung dieser neuen Kennzahlen lässt sich in vier Punkte gliedern.

Erstens liefert eine CO₂-Bilanzierung ein Werkzeug, um unsere CO₂-Auswirkung einzuschätzen und weiterzuentwickeln. Nicht auf einer jährlichen Basis, sondern mit einer langfristigen Perspektive. Das Net-Zero-Ziel des IPCC zielt darauf ab, die gesamte CO₂-Konzentration unterhalb eines bestimmten Niveaus zu halten und die weltweiten CO₂-Emissionen langfristig mit der weltweiten CO₂-Senkung in Einklang zu bringen. Wir glauben fest daran, dass dieses Ziel mit einer CO₂-Bilanzierung besser adressiert werden kann, die eine kumulative Auswirkung zeigt, in dem sie Aktiva und Passiva bilanziert, als mit einer reinen Messung von jährlichen CO₂-Emissionen.

Zweitens ermöglicht eine CO₂-Bilanzierung, die CO₂-Debatte in der Sprache der Finanzwelt zu führen. Wir verbringen viel Zeit damit, unsere Geschäftsentwicklung mit Finanzanalysten zu besprechen und getrennt davon wiederum mit ESG-Analysten über Themen zum Klimawandel zu diskutieren. Wenn es uns gelingt, die CO₂-Debatte in einen für die Finanzwelt verständlichen Rahmen zu bringen, wird es einfacher, das Verständnis und die damit zusammenhängenden Dynamiken zu teilen.

Drittens erlaubt uns die CO₂-Bilanzierung eine bessere Quantifizierung des CO₂-Ausstoßes auf Unternehmens-ebene. So erreichen wir eine eigene und strukturierte Antwort auf die Fragen zu den finanziellen Auswirkungen des Klimawandels auf Unternehmensebene (d. h. ohne Berücksichtigung des systemischen Risikos), mit einem ganzheitlichen Blick auf Aktiva und Passiva.

Schließlich stellt die grüne Dividende die Verbindung zwischen unserer IFRS-Bilanz und der CO₂-Bilanz her, da sie unter IFRS-Gesichtspunkten richtigerweise ein Verlustgeschäft ist, dennoch eine Investition in das Eigenkapital unserer CO₂-Bilanz darstellt. Wir sind uns sicher, dass unser heutiger Ansatz noch nicht perfekt ist, weiter verbessert werden kann und wir freuen uns auf Ihre Rückmeldungen hierzu. In der gleichen Denkweise wie die grüne Dividende ist dies nur ein weiterer Schritt auf unserem Weg, die nötigen Werkzeuge zu bestimmen, um die Klimarisiken besser zu beherrschen.

Wir freuen uns auf die Diskussion mit Ihnen.

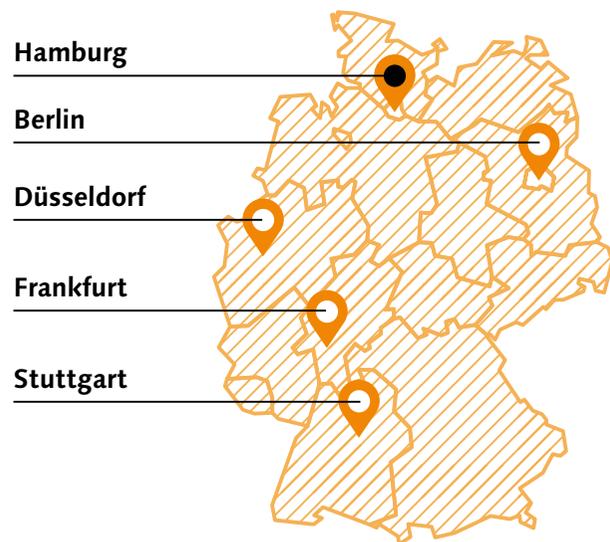
Olivier Elamine
Chief Executive Officer (CEO)

Alexander Dexne
Chief Financial Officer (CFO)



Portfolio-Kerndaten

alstria Standorte



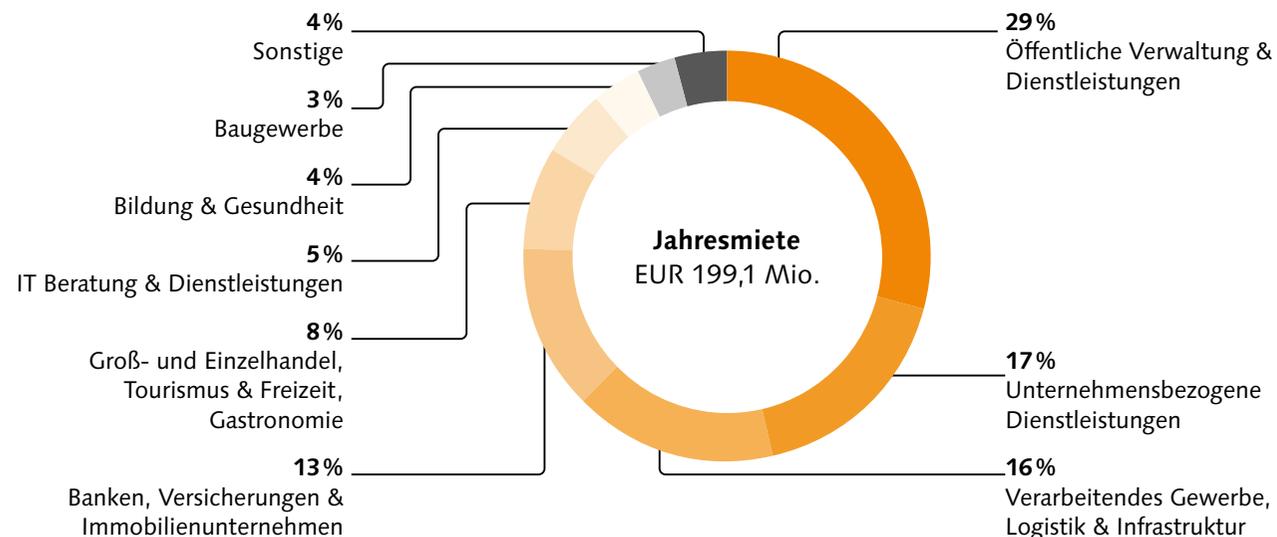
Portfolio Highlights

Tabelle 1

	31.12.2020	31.12.2019
Anzahl der Gebäude	109	116
Beizulegender Zeitwert (in EUR Mio.)	4.576	4.476
Jährliche Vertragsmiete (in EUR Mio.)	199,1	208,3
Bewertungsrendite (in %)	4,4	4,7
Vermietbare Fläche (in m ²)	1.427.800	1.509.200
Leerstand (in % der vermietbaren Fläche)	7,6	8,1
Durchschnittliche Restmietdauer (in Jahren)	6,1	6,3
Durchschnittlicher Wert je m ² (EUR)	3.205	2.966
Durchschnittliche Miete je m ² (in EUR/Monat)	12,93	12,62

Mieterstruktur nach Wirtschaftszweigen¹⁾

Grafik 1



¹⁾Klassifizierung der Wirtschaftszweige durch Creditreform.

Fokussierung auf fünf deutsche Städte

Tabelle 2

	Gebäudeanzahl	Vermietbare Fläche (in m ²)	Investitionsvolumen (in TEUR)	Vertragsmiete (in TEUR)	Rendite (in %)
Hamburg	35	385.300	1.514	55,0	3,6
Düsseldorf	33	447.900	1.231	58,3	4,7
Frankfurt	20	272.600	930	40,5	4,4
Stuttgart	9	208.000	507	31,3	6,2
Berlin	11	87.200	348	11,1	3,2
Sonstige	1	26.800	46	2,9	6,3
Gesamt	109	1.427.800	4.576	199,1	4,4



Finanz-Kerndaten

Tabelle 3

in TEUR	2020	2019	2018	2017	2016
Umsatzerlöse und Erträge					
Umsatzerlöse	177.063	187.467	193.193	193.680	202.663
Nettomieteinnahmen	154.823	162.904	169.068	172.911	179.014
Konzernergebnis	168.489	581.221	527.414	296.987	176.872
Operatives Ergebnis (FFO)	108.673	112.579	114.730	113.834	116.410
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,95	3,27	3,02	1,94	1,16
FFO je Aktie (in EUR)	0,61	0,63	0,65	0,74	0,76
Bilanz					
	31. Dez. 2020	31. Dez. 2019	31. Dez. 2018	31. Dez. 2017	31. Dez. 2016
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	4.556.181	4.438.597	3.938.864	3.331.858	2.999.099
Bilanzsumme	5.090.249	5.029.327	4.181.252	3.584.069	3.382.633
Eigenkapital	3.252.442	3.175.555	2.684.087	1.954.660	1.728.438
Verbindlichkeiten	1.837.807	1.853.773	1.497.165	1.629.409	1.654.195
Nettobetriebsvermögen je Aktie (in EUR)	18,29	17,88	15,13	12,70	11,28
Nettoverschuldungsgrad (in %)	27,0	27,1	30,4	40,0	40,9
REIT-Kennzahlen					
	31. Dez. 2020	31. Dez. 2019	31. Dez. 2018	31. Dez. 2017	31. Dez. 2016
REIT-Eigenkapitalquote (in %)	71,1	70,9	67,2	57,1	56,7
Erlöse inkl. anderer Erträge aus als Finanzinvestition gehaltenem Vermögen (in %)	100	100	100	100	100
EPRA-Kennzahlen¹⁾					
	2020	2019	2018	2017	2016
EPRA-Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,61	0,61	0,76	0,68	0,57
EPRA-Kostenquote A (in %) ²⁾	26,6	26,1	23,2	19,6	20,6
EPRA-Kostenquote B (in %) ³⁾	22,1	21,7	19,2	16,4	16,6
	31. Dez. 2020	31. Dez. 2019	31. Dez. 2018	31. Dez. 2017	31. Dez. 2016
EPRA-NRV je Aktie (EUR)	20,13	19,67	-	-	-
EPRA-NTA je Aktie (EUR)	18,34	17,91	-	-	-
EPRA-NDV je Aktie (EUR)	17,95	17,61	-	-	-
EPRA-Nettoanfangsrendite (%)	3,3	3,3	4,0	4,6	5,0
EPRA-„topped-up“-Nettoanfangsrendite (in %)	3,7	3,8	4,3	5,0	5,4
EPRA-Leerstandsquote (in %)	7,6	8,1	9,7	9,4	9,2

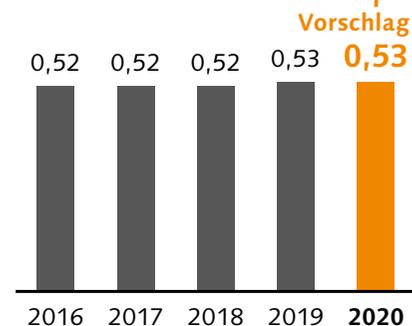
¹⁾Weitere Informationen siehe EPRA Best Practices Recommendations, www.epra.com.

²⁾Inkl. Leerstandskosten.

³⁾Exkl. Leerstandskosten.

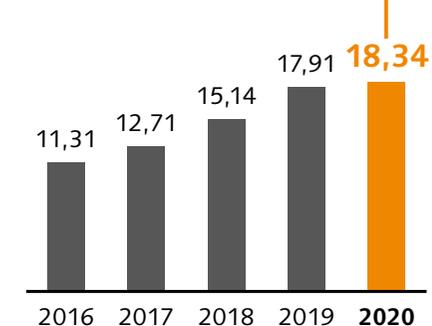
Dividende

0,53
EUR je Aktie



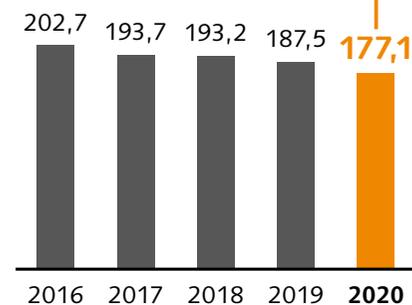
EPRA-NTA

18,34
EUR je Aktie



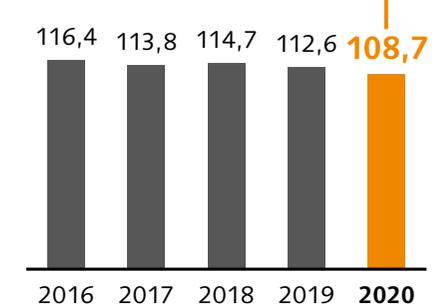
Umsatzerlöse

177,1
EUR Mio.



FFO

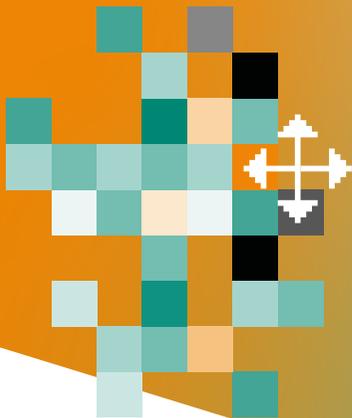
108,7
EUR Mio.





Portfolio

- 11 Vermietung
- 18 Investitionen
- 21 Transaktionen
- 23 Externe Bewertung
- 26 Portfolioüberblick



Georg-Glock-Str. 18
Düsseldorf



Vermietung

Die Vermietung von Büroflächen ist unser Kerngeschäft

alstria investiert in fünf der sechs größten Büromärkte in Deutschland. Mit Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt, Berlin und Stuttgart profitieren alle unsere Märkte von einer positiven demografischen Prognose. Diese Städte bieten ihren Einwohnern attraktive und gut bezahlte Arbeitsplätze, ein ansprechendes kulturelles Umfeld und eine Vielzahl von Freizeitmöglichkeiten. Die COVID-19 Pandemie hat die deutsche Wirtschaft getroffen, aber der Wettbewerb zwischen den Unternehmen insbesondere um junge und gut ausgebildete Arbeitnehmer bleibt unverändert bestehen. Hierbei können moderne und zentral gelegene Büroflächen ein entscheidender Wettbewerbsvorteil sein. Wir sind uns sicher, dass die Arbeit aus dem Home-Office ein normaler Teil des Arbeitsalltags von Angestellten wird. Jedoch glauben wir nicht, dass ein Büroarbeitsplatz und das Home-Office ein Gegensatz sein müssen. Im Gegenteil denken wir vielmehr, dass der Trend zu mehr Home-Office die Nachfrage nach modernen, maßgeschneiderten Büroflächen erhöhen wird. In diesem Zusammenhang sind wir davon überzeugt, dass zentral gelegene und gut ausgestattete Büroflächen in der Zukunft weiterhin von Unternehmen nachgefragt sein werden.





Neue Mietvertragsabschlüsse

2020 zukünftigen Umsatz von EUR 91,3 Mio. gesichert

Aufgrund der COVID-19-Pandemie und der damit verbundenen Unsicherheit über die weitere konjunkturelle Entwicklung befand sich der Vermietungsmarkt im Jahr 2020 in einer schwachen Verfassung und wird voraussichtlich auch im Jahr 2021 schwach bleiben. Branchenübergreifend war das Vermietungsvolumen auf den deutschen Büromärkten im Vergleich zu den Vorjahren deutlich geringer. Mit Neuvermietungen/Verlängerungen von Mietverträgen für eine Gesamtfläche von 117.000 m² lag unsere Vermietungsleistung deutlich unter der des Vorjahres (368.900 m²). Dabei ist jedoch auch zu berücksichtigen, dass im Vorjahr mit dem Abschluss großvolumiger und langfristiger Mietverträge, insbesondere in unseren Entwicklungsobjekten, ein sehr hohes Vermietungsvolumen realisiert wurde und 2020 entsprechend weniger Flächen für die Vermietung zur Verfügung standen.

Neue Mietverträge in 2020 (> 1,500 m²)

Tabelle 4

Adresse	Stadt	Vermietbare Fläche (in m ²)	Mietbeginn	Jahresmiete (in TEUR)	Miete je m ² (in EUR) ¹⁾	Mietdauer (in Jahren)	Mietfreie Zeit (in %)
Bamlerstr. 1–5	Essen	3.100	01.06.2020	500	11,50	10,5	5,6
Gasstr. 18	Hamburg	6.100	01.01.2021/ 01.08.2021	1.200	15,90	10,0	0,0
Berliner Str. 91–101	Ratingen	9.200	15.03.2020	1.400	10,20	6,9	7,2
Heidenkampsweg 99–101	Hamburg	5.000	01.06.2021	1.000	15,05	10,0	3,3
Maarweg 165	Köln	2.000	01.01.2021	280	11,46	15,0	3,3
Holzhauser Str. 175–177	Berlin	1.600	01.01.2021	200	10,36	5,0	1,7
Neue Mietverträge > 1,500 m²		27.000		4.580		9,2	
Sonstige		32.500		5.394			
Gesamt		59.500		9.974		6,2	

¹⁾ Ohne Berücksichtigung von Parkplätzen, Lager und anderen Nebenflächen.



Vermietungsausblick

Gewerbliche Mietverträge werden in der Regel für einen begrenzten Zeitraum abgeschlossen. Der Standardmietvertrag in Deutschland hat eine Laufzeit von 5 Jahren (plus 5 Jahre Verlängerungsoption). In unserem Portfolio werden im Jahr 2021 9,2 % der Mietverträge (gemessen an der annualisierten Vertragsmiete) auslaufen und 30,8 % entsprechend im Laufe der nächsten drei Jahre. Historisch gesehen wurden etwa 70 % der auslaufenden Verträge von den aktuellen Mietern verlängert und 30 % wurden beendet. Üblicherweise nutzen wir den Auszug von Mietern, um die Qualität der Mietflächen durch Investitionen zu verbessern und höhere Mieten in der Neuvermietung zu erzielen.

Wir gehen davon aus, dass der gesamte deutsche Vermietungsmarkt aufgrund des anhaltenden Gesundheitsnotstandes auch 2021 schwach bleiben wird und sich die Situation erst normalisiert, wenn der vollständige Roll-out des Impfstoffs erreicht ist. Unsere Mieter sind noch dabei, die Auswirkungen der Pandemie und der Verlagerung der Arbeit ins Home-Office zu bewerten, um ihren zukünftigen Bedarf an Mietflächen zu prüfen, was den Entscheidungsprozess verlangsamt. Wir gehen jedoch davon aus, dass der Flächenumsatz wieder stark ansteigen wird, wenn die Unternehmen sich auf neue Strategien für die Anmietung von Büroflächen festgelegt haben.

Vertragsverlängerungen > 5,000 m²

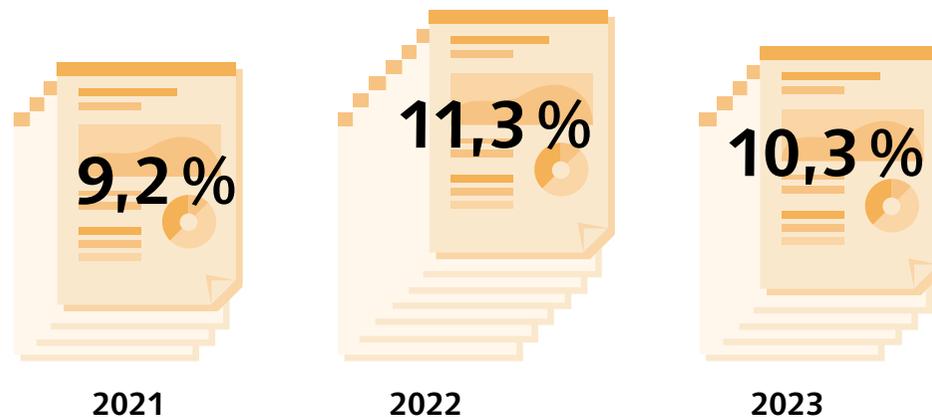
Tabelle 5

Adresse	Stadt	Vermietbare Fläche (in m ²)	Jahresmiete (in TEUR)	Miete je m ² (in EUR) ¹⁾	Mietdauer (in Jahren)	Mietfreie Zeit (in %)
Hamburger Str. 1–15	Hamburg	5.100	700	11,15	5,0	0,0
Vertragsverlängerungen > 5,000 m²		5.100	700	11,15	5,0	0,0
Weitere Mietverträge		52.400	7.965			
Gesamt		57.500	8.665		3,4	

¹⁾ Ohne Berücksichtigung von Parkplätzen, Lager und anderen Nebenflächen.

Mietvertragsausläufe (in % der Jahresmiete)

Grafik 2





Mieten

Flächenbereinigte Miete leicht gesunken

Trotz des wirtschaftlichen Abschwungs, der durch die COVID-19-Pandemie verursacht wurde, blieben die Preise von Büroimmobilien auf dem Direktinvestitionsmarkt hoch. Dies begrenzt nach wie vor die Akquisitionsmöglichkeiten, wir haben jedoch immer noch attraktive Investitionsmöglichkeiten in unserem eigenen Portfolio. Investitionen in unser Bestandsportfolio, Qualitätsverbesserungen und Nachhaltigkeit sind die Treiber, um die Vertragsmiete zu verbessern. Im Hinblick auf die flächenbereinigte Vertragsmiete des Immobilienportfolios (Investment- und Entwicklungsportfolio) verzeichneten wir 2020 dennoch einen leichten Rückgang um 0,9%, der im Wesentlichen auf den Auslauf eines Mietvertrags in Darmstadt zurückzuführen ist. In Übereinstimmung mit den empfohlenen Berichtsstandards der EPRA zeigt die Tabelle 6 auch die Entwicklung der Vertragsmieten in den vergangenen 24 Monaten, in denen wir ein EPRA like-for-like Mietwachstum von 9,3% erzielten.

Die Durchschnittsmiete wuchs auf EUR 12,93 pro m²

Im Jahr 2020 stieg die Durchschnittsmiete pro m² in unserem Gesamtportfolio um 2,5% auf EUR 12,93 pro m² und setzte damit ihren Wachstumskurs fort (siehe Grafik 3), was hauptsächlich an Verkäufen von Objekten mit niedrigen Mieten in Sekundärmärkten lag. Neben dem flächenbereinigten Mietwachstum ist die Entwicklung der Durchschnittsmiete pro m² ein wichtiger Indikator, der die Ergebnisse unseres aktiven Asset Managements zeigt. In der längerfristigen Betrachtung wuchs die Durchschnittsmiete pro m² um 2,2% p. a., was im Rahmen unseres Zielkorridors liegt, die Mieten um 1–2% über die Inflationsrate hinaus zu steigern.

Veränderung der Vertragsmieten¹⁾

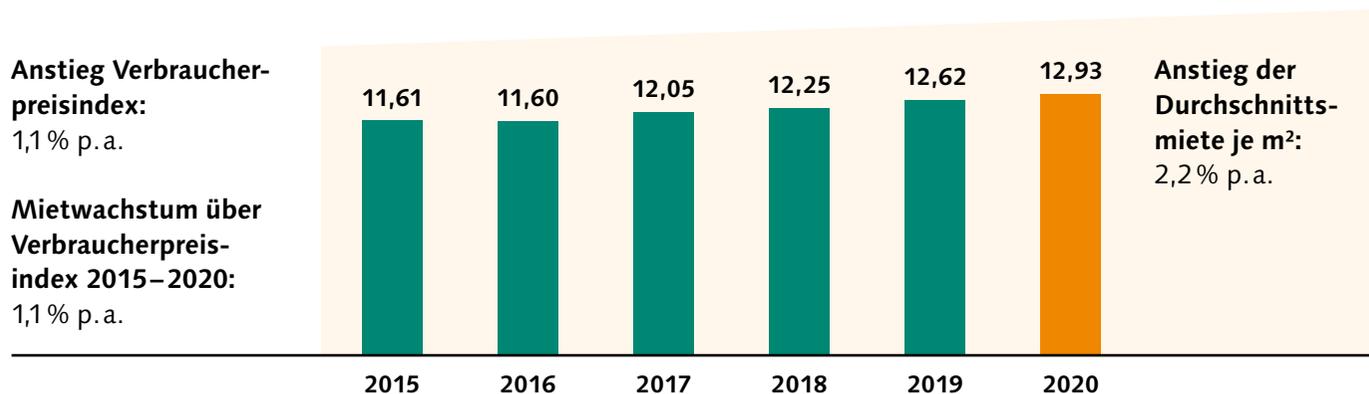
Tabelle 6

	2 Jahres-Sicht (31. Dez. 2018–31. Dez. 2020)		1 Jahres-Sicht (31. Dez. 2019–31. Dez. 2020)	
	in TEUR	in %	in TEUR	in %
Vertragsmiete per 31. Dez. 2018	196.967	100,0		
Vertragsmiete per 31. Dez. 2019			208.332	100,0
+/- Mietveränderung Investmentportfolio	7.351	3,7	1.864	0,9
davon: Neuvermietungen	13.709	7,0	5.353	2,6
davon: Mietausläufe	-6.358	-3,2	-3.488	-1,7
+/- Mietveränderung Entwicklungsportfolio	9.632	4,9	-3.723	-1,8
davon: Neuvermietungen	19.502	9,9	129	0,1
davon: Entmietungen	-9.870	-5,0	-3.852	-1,8
+/- Mietveränderung aus Transaktionen	-14.865	-7,5	-7.389	-3,5
davon: Akquisitionen	1.959	1,0	210	0,1
davon: Verkäufe	-16.824	-8,5	-7.600	-3,6
Vertragsmiete per 31. Dez. 2020	199.084	101,1	199.084	95,6

¹⁾ Basierend auf einem Gesamtportfolio von EUR 4.576 Mio. (2020), EUR 4.476 Mio. (2019) und EUR 3.985 Mio. (2018).

Entwicklung der Durchschnittsmiete in EUR je m²

Grafik 3





Kosten der Neuvermietung

Effektive Miete stieg auf EUR 11,56 pro m²

Der Abschluss eines Mietvertrags ist mit Kosten verbunden. Bevor ein Mieter einzieht, muss der Vermieter die Kosten für Mieterausbau und Maklergebühren tragen. Ggf. müssen auch Zugeständnisse wie mietfreie Zeiten gemacht werden. Kommuniziert wird üblicherweise die Grundmiete eines Mietvertrages, wenngleich die Effektivmiete ein besserer Indikator für die Rentabilität eines Mietvertrags ist. Wir berechnen unsere Effektivmiete, indem wir alle Kosten, die durch einen neuen Mietvertrag entstehen, berücksichtigen und über die Laufzeit des Mietvertrags von der Basismiete abziehen, wie in Tabelle 7 dargestellt. Im Jahr 2020 begannen neue Mietverträge für eine vermietbare Bürofläche von 116.200 m². Die gewichtete durchschnittliche Effektivmiete für diese neuen Mietverträge betrug EUR 11,56 pro m² (+3,2% im Vergleich zu 2019), mit einer gewichteten durchschnittlichen Mietdauer von 8,2 Jahren. Die neuen Mietverträge generieren somit zukünftige Mieteinnahmen von EUR 162,8 Mio. (2019: EUR 123,6 Mio.).

Gewichtete effektive Durchschnittsmiete¹⁾

Tabelle 7

in EUR je m ²	2020	2019	2018
Basismiete	14,40	13,41	13,78
Mieterausbauten	-2,52	-1,65	-2,35
Maklergebühren	-0,09	-0,56	-0,48
Mietfreie Zeit	-0,24	-0,01	-0,33
Effektive Miete	11,56	11,20	10,62
Gewichtete durchschn. Mietlaufzeit (in Jahren)	8,2	6,0	5,7

¹⁾ Werte in Tabelle 7 beziehen sich auf Mietbeginn 2020 (nicht Vertragsabschlüsse).





Leerstand

EPRA-Leerstandsquote auf 7,6% gesunken

Im Jahr 2020 konnten wir trotz des schwachen Mietmarktes die Leerstandsquote weiter reduzieren. Zum 31. Dezember 2020 sank unsere EPRA-Leerstandsquote um 50 Basispunkte auf 7,6%. Eine detailliertere Analyse des Leerstands ist in Tabelle 8 dargestellt, die auch den Leerstand in unseren Entwicklungsobjekten beinhaltet. Wie in der Tabelle 8 dargestellt, lag der gesamte Leerstand in unserem Portfolio aufgrund auslaufender Mietverträge in einem unserer Entwicklungsobjekte bei 10,8%. Unsere Transaktionsaktivitäten hatten nur einen geringen Einfluss auf die Entwicklung des Leerstandes. Über einen Entwicklungszyklus hinweg erwarten wir, dass unsere Gesamtleerstandsquote zwischen 12% und 8% schwankt. Die genaue Größenordnung hängt davon ab, wie viel Leerstand wir kaufen oder in Vorbereitung auf unsere nächste Entwicklungspipeline schaffen, wie viele voll vermietete Objekte wir verkaufen und wie viele Gebäude wir in der Modernisierung haben. Der Leerstand ist das primäre Gut, das wir brauchen, um in unserem Immobilienportfolio Werte zu schaffen.

Entwicklung des Leerstands

Tabelle 8

		in m ²	Leerstand (in %)
Vermietbare Fläche –			
31. Dez. 2019	(A)	1.509.200	
Akquirierte Fläche		3.100	
Verkaufte Fläche		-76.900	
Netto-Neubaufäche		-4.400	
Flächenkorrekturen		-3.200	
Vermietbare Fläche –			
31. Dez. 2020	(C)	1.427.800	
Leerstandsfläche –			
31. Dez. 2019	(B)	146.100	9,2 (B/A)
Akquirierter Leerstand		0	
Verkaufter Leerstand		-6.000	
Mietausläufe		130.500	
Erneuerung von Mietverträgen		-57.500	
Neue Mietverträge		-59.500	
= Leerstandsfläche –			
31. Dez. 2020	(D)	153.600	10,8 (D/C)
davon: Leerstand in Entwicklungsprojekten		58.800	
EPRA-Leerstandsquote¹⁾			7,6

¹⁾Detaillierte Kalkulation siehe Tabelle 24, Seite 43.

Deutsche-Telekom-Allee 7
Darmstadt



* Leerstand in Entwicklungsprojekten bleibt gemäß EPRA BPR Methodik unberücksichtigt.

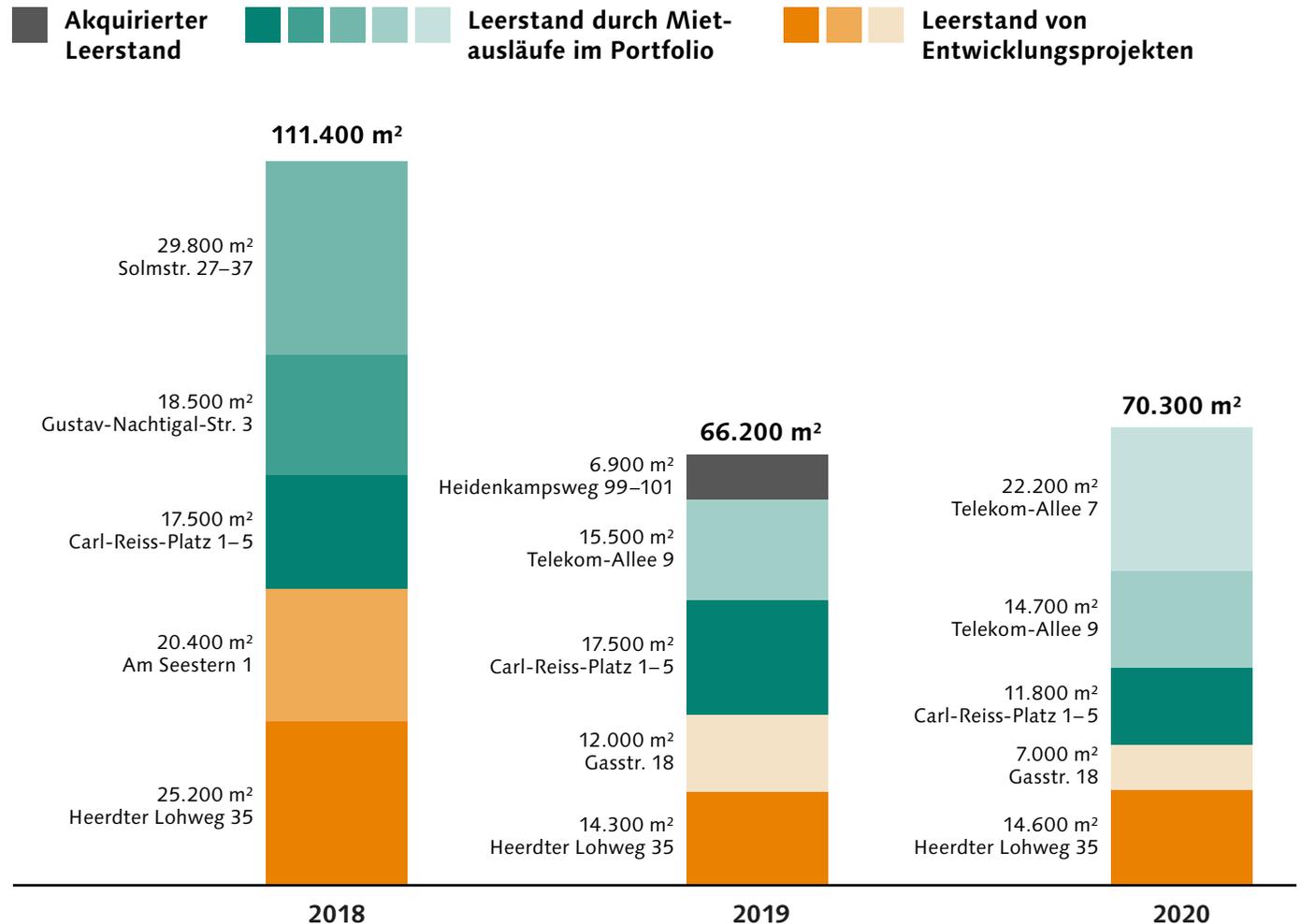


Durchschnittliche Leerstandsdauer von 23 Monaten

Wir sind der Ansicht, dass die durchschnittliche Leerstandsdauer von Mietflächen (die ein dynamisches Bild des Leerstands im Portfolio vermittelt) ein aussagekräftigerer Indikator für die Vermietungsleistung ist als die Leerstandsquote (die im Gegensatz dazu ein statisches Bild des Leerstands liefert). Zum 31. Dezember 2020 betrug die durchschnittliche Leerstandsdauer unserer vakanten Flächen 23 Monate (Vorjahr: 20 Monate). Das bedeutet, dass wir im Durchschnitt 23 Monate (inklusive der Entwicklungsprojekte) benötigten, um leer stehende Flächen wieder zu vermieten. Wie dynamisch unser Leerstand ist, zeigt sich daran, dass es Jahr für Jahr Veränderungen bei unseren „Top 5“ Assets gibt, die zum Leerstand in unserem Portfolio beitragen (siehe Grafik 4).

Fünf Gebäude mit dem höchsten Leerstand 2018–2020

Grafik 4





Investitionen

Investitionen sind Basis des Mietwachstums

Wir profitieren zwar vom marktbedingten Mietwachstum, sind aber nicht darauf angewiesen, um Performance zu erzielen. Ein Bürogebäude ist weniger eine Handelsware als vielmehr ein maßgeschneidertes Produkt. Die Pandemie und die Arbeit von zu Hause aus werden diesen Trend noch weiter beschleunigen. Daher sind Mieter bereit und in der Lage, höhere Mieten für Objekte zu zahlen, die auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind und ihnen den Mehrwert bieten, den sie brauchen, um die Kultur und den Zusammenhalt ihrer Organisation zu stärken.

Für den Vermieter bedeutet die maßgeschneiderte Beschaffenheit der aktuellen und zukünftigen Büroflächen, dass ein ständiger Bedarf besteht, in die Objekte zu investieren worin auch der Schlüssel für nachhaltige Mietsteigerungen liegt. 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.



alstria durchschnittliches Entwicklungsprojekt

Größe: 17.600 m²

Investitionen: EUR 24 Mio.

Investitionen je m²: EUR 1.400

Rendite: 5,9%



Investitionen in Höhe von EUR 144,9 Mio.

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 m²). Diese Investitionen sind 2020 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 m². 2020 wurden in das Gesamtportfolio EUR 144,9 Mio. investiert und bilanziell aktiviert. Darüber hinaus führten wir an unseren Gebäuden regelmäßige Wartungen (EUR 8,4 Mio.) und laufende Reparaturen (EUR 5,5 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 2020 damit EUR 158,9 Mio. in unsere Immobilien investiert. Bezogen auf das Gesamtportfolio entspricht dies einem Betrag von durchschnittlich EUR 111 pro m² oder etwa 4,5% des Portfoliowertes (ohne Grundstückswert).

Investitionsrendite von 6,5%

Dass unsere Investitionen attraktive Erträge generieren, zeigt die folgende Betrachtung: In den vergangenen 24 Monaten haben wir 488.400 m² vermietet und eine zusätzliche (flächenbereinigte) Miete von EUR 17,0 Mio. erzielt. Die Investitionen in diesem Zeitraum beliefen sich auf EUR 261,1 Mio., was zu einer Investitionsrendite von 6,5% führte (Tabelle 10).

Investitionskategorien

Tabelle 9

in TEUR	2020	2019	2018
Akquisitionen	7.780	49.300	107.300
Investitionen in Entwicklungsprojekte	56.109	44.105	36.320
Investitionen in das Investmentportfolio	88.819	72.037	50.100
davon: Bau zusätzlicher Fläche	0	0	0
davon: Ausbau existierender Fläche	74.178	29.114	26.508
davon: Mieterausbauten	12.715	27.989	21.187
davon: andere substanzielle Investitionen	1.926	14.934	2.392
Aktivierte Zinsen	0	0	0
Gesamte Investitionen	144.928	116.142	86.420
Instandhaltung und Modernisierung ¹⁾	8.429	8.476	8.532
Laufende Reparaturen ¹⁾	5.547	5.095	4.802
Operativer Aufwand	13.976	13.571	13.334
Gesamte Investitionen	158.904	129.713	99.754

¹⁾ Enthalten in GuV und FFO.

Investitionsrendite

Tabelle 10

	in TEUR
Veränderung der Mieten 2019 und 2020¹⁾	16.983
davon: Investmentportfolio	7.351
davon: Entwicklungsportfolio	9.632
Investitionen 2019 und 2020²⁾	261.070
Investitionsrendite	6,5%

¹⁾ Siehe Tabelle 6, Seite 15.

²⁾ Siehe Tabelle 9, Seite 20 (EUR 144,9 Mio. für 2020 und EUR 116,3 Mio. für 2019).



Auszug



Modernisierung



Vermietung



Einzug



Entwicklungsportfolio

Planmäßiger Fortschritt in 2020

Um das Potenzial unseres Immobilienportfolios effektiv zu nutzen, befinden sich ständig rund 8% des Portfoliovolumens im Entwicklungsprozess. Die Entwicklungsobjekte stammen aus unserem Investmentportfolio und werden nach Fertigstellung wieder in das Investmentportfolio zurückgeführt. Unsere aktuelle Entwicklungspipeline umfasst neun Projekte mit einer Gesamtmietfläche von 176.000 m². Im Jahr 2020 konnten wir das Objekt in der Georg-Glock-Str. 18 (Düsseldorf) an unsere Mieter übergeben und eine Entwicklungsrendite von 6,3% erzielen. Unsere beiden Hauptprojekte in der Gustav-Nachtigal-Str. 3 & 5 (Wiesbaden) und in der Solmsstr. 27–37 (Frankfurt) sind vollständig vermietet, befinden sich im Modernisierungsprozess und werden in den Jahren 2021 bzw. 2022 plangemäß an die Mieter übergeben. Die Mieten in beiden Gebäuden stiegen um 52%, was die verbesserte Qualität der Objekte nach der Modernisierung widerspiegelt. Die Gebäude in der Gartenstr. 2 (Düsseldorf) und Handwerkstr. 4 (Stuttgart) sind Neuzugänge im Entwicklungsportfolio.

Geplante Investitionen in das Entwicklungsportfolio von EUR 243,9 Mio.

In das aktuelle Entwicklungsportfolio planen wir über die kommenden 2–3 Jahre EUR 243,9 Mio. zu investieren, dies entspricht rund EUR 1.380 pro m². 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 5,9% liegen.

Kerndaten

Tabelle 11

Adresse	Stadt	Vermietbare Fläche (in m ²)	Marktwert zum Start des Projekts (in TEUR)	Gesamte Investition (in TEUR)	Noch zu tätige Investition (in TEUR)	Zielmiete nach Fertigstellung (in TEUR)	Gesamtkostenrendite (in %)
			(A)	(B)	(C)	(C/(A+B))	
Besenbinderhof 41	Hamburg	5.000	6.500	11.500	7.900	1.100	6,1
Carl-Reiß-Platz 1–5, TG	Mannheim	11.800	16.900	49.000	35.300	3.200	4,9
Deutsche Telekom Allee 7	Darmstadt	22.200	40.100	13.400	13.400	3.200	6,0
Deutsche Telekom Allee 9	Darmstadt	60.700	140.100	14.600	7.600	8.400	5,4
Gartenstr. 2	Düsseldorf	4.800	15.600	3.600	3.600	1.000	5,2
Gustav-Nachtigal-Str. 3 & 5	Wiesbaden	26.000	28.800	75.400	54.300	8.700	8,3
Handwerkstr. 4	Stuttgart	5.700	7.400	8.000	8.000	800	5,2
Rotebühlstr. 98–100	Stuttgart	8.900	22.000	17.600	14.400	2.000	5,1
Solmsstr. 27–37	Frankfurt	30.900	68.000	50.800	38.600	6.100	5,1
Gesamt		176.000	345.400	243.900	183.100	34.500	5,9

Stand der Vorvermietung

Tabelle 12

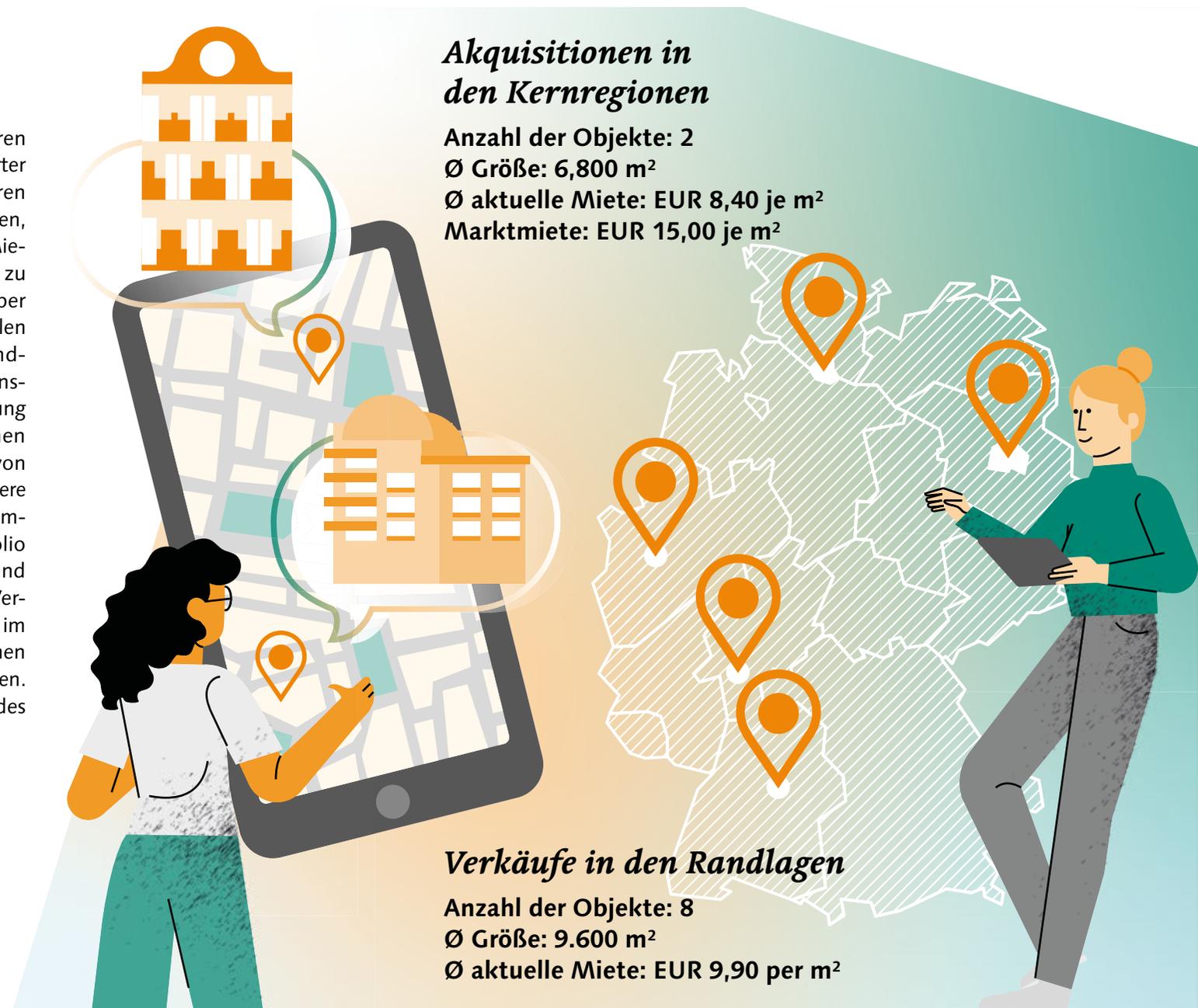
Adresse	Stadt	Vermietbare Fläche (in m ²)	Vorvermietung (in % der Zielmiete)	Gesicherte Miete (in TEUR)	Zielmiete nach Fertigstellung (in TEUR)	Status	Voraussichtliche Fertigstellung
					(in TEUR)		
Besenbinderhof 41	Hamburg	5.000	0	0	1.100	im Bau	Q3 2021
Carl-Reiß-Platz 1–5, TG	Mannheim	11.800	0	0	3.200	im Bau	Q2 2022
Deutsche Telekom Allee 7	Darmstadt	22.200	0	0	3.200	in Planung	n/a
Deutsche Telekom Allee 9	Darmstadt	60.700	77	6.461	8.400	in Planung	n/a
Gartenstr. 2	Düsseldorf	4.800	0	0	1.000	in Planung	n/a
Gustav-Nachtigal-Str. 3 & 5	Wiesbaden	26.000	100	8.700	8.700	im Bau	Q3 2022
Handwerkstr. 4	Stuttgart	5.700	0	0	800	in Planung	n/a
Rotebühlstr. 98–100	Stuttgart	8.900	100	2.000	2.000	im Bau	Q3 2021
Solmsstr. 27–37	Frankfurt	30.900	100	6.100	6.100	im Bau	Q3 2021
Gesamt		176.000	67	23.261	34.500		



Transaktionen

Reallokation optimiert Portfoliostruktur

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: 2

Ø Größe: 6,800 m²

Ø aktuelle Miete: EUR 8,40 je m²

Marktmiete: EUR 15,00 je m²

Verkäufe in den Randlagen

Anzahl der Objekte: 8

Ø Größe: 9.600 m²

Ø aktuelle Miete: EUR 9,90 per m²



An- und Verkäufe 2020

Kernregionen kaufen – Randlagen verkaufen

Im Jahr 2020 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 entweder in unsere Modernisierungsprojekte oder, falls verfügbar, in selektive Ankäufe in unseren Kernregionen. Angesichts des anhaltend hohen Preisniveaus auf dem Transaktionsmarkt haben wir nur ein Gebäude in der Düsseldorfer Innenstadt zu Gesamtkosten von EUR 7,8 Mio. und ein weiteres Objekt in Frankfurt (nach dem Bilanzstichtag) für EUR 32,6 Mio. erworben. Im Laufe des Jahres 2020 haben wir acht Immobilien in Nicht-Kernmärkten für EUR 126,5 Mio. verkauft. Die Reallokation des eingesetzten Kapitals ermöglicht es uns, das Risiko-Ertrags-Profil des Portfolios kontinuierlich zu verbessern.

UIRR von 7,0 % erzielt

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 2020 verkauften Gebäude einen Gewinn in Höhe von EUR 46,2 Mio. und erreichten eine UIRR (einschließlich Mieteinnahmen und Investitionsausgaben) von 7,0 %. Dieses Ergebnis liegt in unserem Zielkorridor und belegt unsere disziplinierte Akquisitions- und Managementstrategie über den Immobilienzyklus. Die im Jahr 2020 verkauften Objekte erzielten einen durchschnittlichen Gewinn von 7,2 % im Vergleich zum letzten gutachterlich festgestellten Wert. Seit der Gründung unseres Unternehmens haben wir Immobilien im Wert von rund EUR 1,6 Mrd. veräußert und hiermit einen Gewinn (vor Fremdkapitaleinsatz) von EUR 492 Mio. sowie eine durchschnittliche UIRR von 7,3 % erzielt.

Akquisitionen

Tabelle 13

Adresse	Vermietbare Fläche (in m ²)	Leerstand (in %)	Kaufpreis ¹⁾ (in TEUR)	Jahresmiete (in TEUR)	Übergang Nutzen/Lasten
Corneliusstr. 36, Düsseldorf	3.100	0,0	7.780	208	31.12.2020
Hanauer Landstr. 161–173, Frankfurt	10.500	55,0	32.600	580	01.03.2021
Gesamt	13.600	42,5	40.380	788	

¹⁾Inkl. Akquisitionsnebenkosten.

Verkäufe

UIRR

Tabelle 14

Adresse	Vermietbare Fläche (in m ²)	Haltedauer	Kaufpreis (in TEUR)	Jahresmiete ¹⁾ (in TEUR)	Buchgewinn (in TEUR)	Verkaufspreis (in TEUR)	Gesamte Mieteinnahmen (in TEUR)	Investitionen (in TEUR)	Gesamter Überschuss (in TEUR)	Interne Rendite ¹⁾ (in %)
W.-v.-Siemens Platz 4, Laatzen	21.000	2007–2019	27.700	1.411	–700	16.680	22.208	3.912	6.708	2,4
Balgebrückstr. 13, Bremen	4.100	2015–2019	3.800	297	–800	2.900	910	118	–136	–9,0
Earl-Bakken-Platz 1, Meerbusch	8.000	2015–2020	15.700	1.175	525	20.700	5.272	1.564	8.331	10,9
Josef-Wulf-Str. 75, Recklinghausen	19.900	2015–2020	31.465	2.042	4.800	32.500	8.542	1.123	8.038	5,8
D2 Park 5, Düsseldorf	5.700	2015–2022	10.449	739	180	9.400	1.851	584	0	0,0
Kurze Str. 40, Filderstadt	5.900	2015–2020	6.598	504	275	8.300	2.554	1.532	2.297	6,7
Arndtstr. 1, Hannover	10.900	2007–2020	14.138	1.283	3.785	33.330	12.370	10.608	19.786	6,9
Essener Str. 97, Hamburg	1.400	2017–2020	1.939	167	480	2.700	479	38	1.176	16,3
Gesamt	76.900		111.789	7.618	8.545	126.510	54.186	19.479	46.200	7,0

¹⁾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 60–68 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 Bewertungsstichtag 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 angemessene Leerstandszeiten. 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 61,5 Mio.

Für das Gesamtportfolio ergab die Bewertung 2020 eine Aufwertung von insgesamt EUR 61,5 Mio. (nach Abzug von Investitionen und Akquisitionen). 60 Immobilien erfuhren eine Aufwertung von insgesamt EUR 318,6 Mio., während 38 Gebäude um insgesamt EUR 112,2 Mio. abgewertet wurden. Abwertungen betrafen insbesondere drei Hotel-/ Einzelhandelsimmobilien, die von den Auswirkungen der COVID-19 Pandemie betroffen waren. Der Bewertungsanstieg berücksichtigt nicht nur die Veränderung des zugrunde liegenden Immobilienmarktes, sondern spiegelt ebenso die Investitionen in Höhe von EUR 144,9 Mio. in unser Portfolio wider.

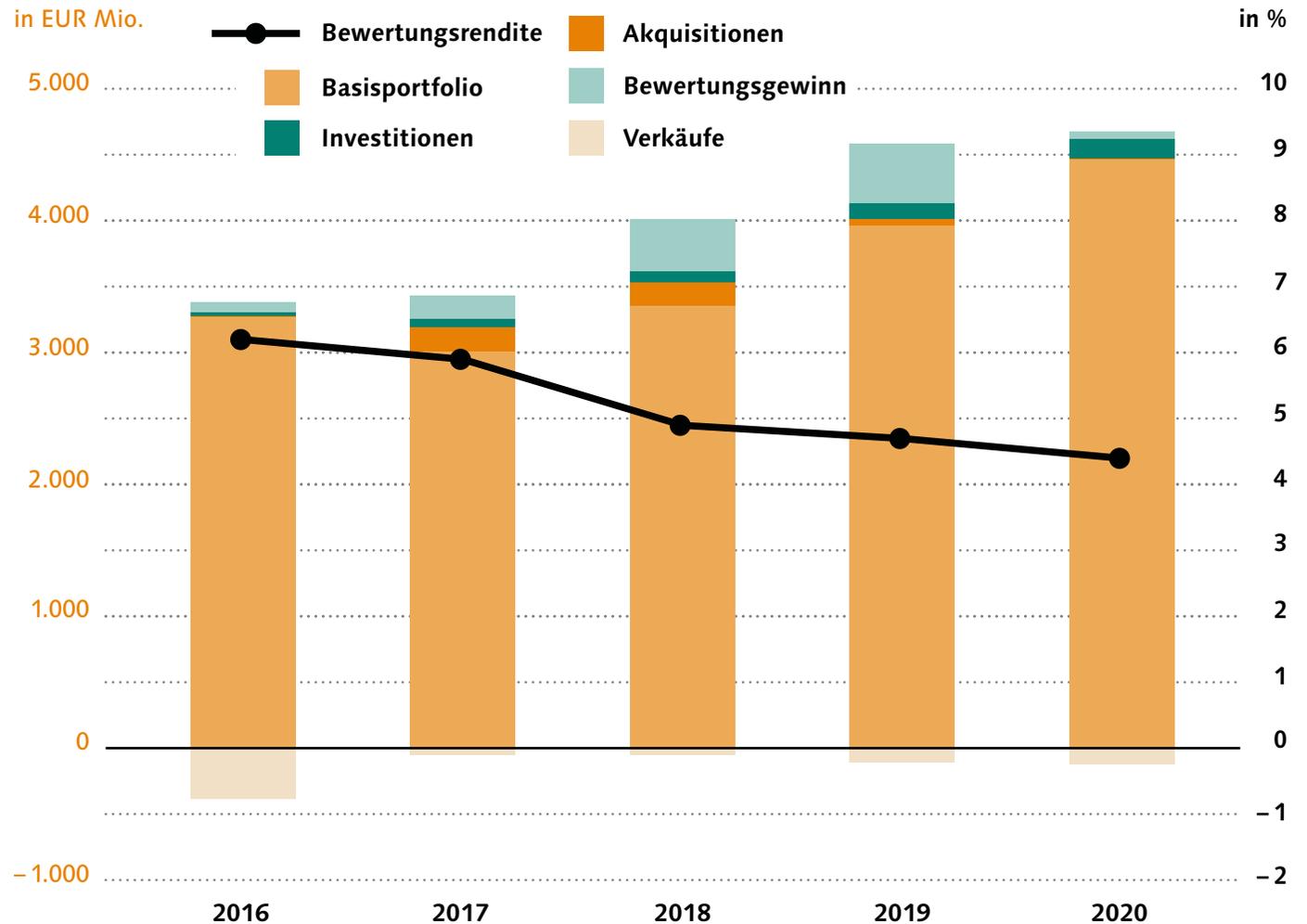
Bedeutende Bewertungsgewinne erzielten insbesondere die Objekte Solmsstr. 27–37 (Frankfurt) und Gustav-Nachtigal-Str. 3 & 5 (Wiesbaden) und reflektieren damit die erzielten Entwicklungsfortschritte. Darüber hinaus erfuhren insbesondere die langfristig vermieteten Objekte in Hamburg eine Aufwertung.

Portfoliowert seit 2016 um 37 % gestiegen

In den vergangenen fünf Jahren ist der Wert unseres Investmentportfolios um 37 % auf EUR 4,6 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 437,6 Mio. Darüber hinaus führte der starke Preisanstieg auf dem deutschen Immobilienmarkt seit 2016 zu einem Bewertungsgewinn von kumuliert EUR 1,2 Mrd. Der deutliche Preisanstieg infolge des starken Immobilienmarktes spiegelte sich in einer seit 2016 von 6,2 % auf 4,4 % gesunkenen Rendite per Ende 2020 wider.

Portfolioentwicklung 2016–2020

Grafik 5





Bandbreite der Renditen

Renditen zwischen 3,2 % und 14,0 %

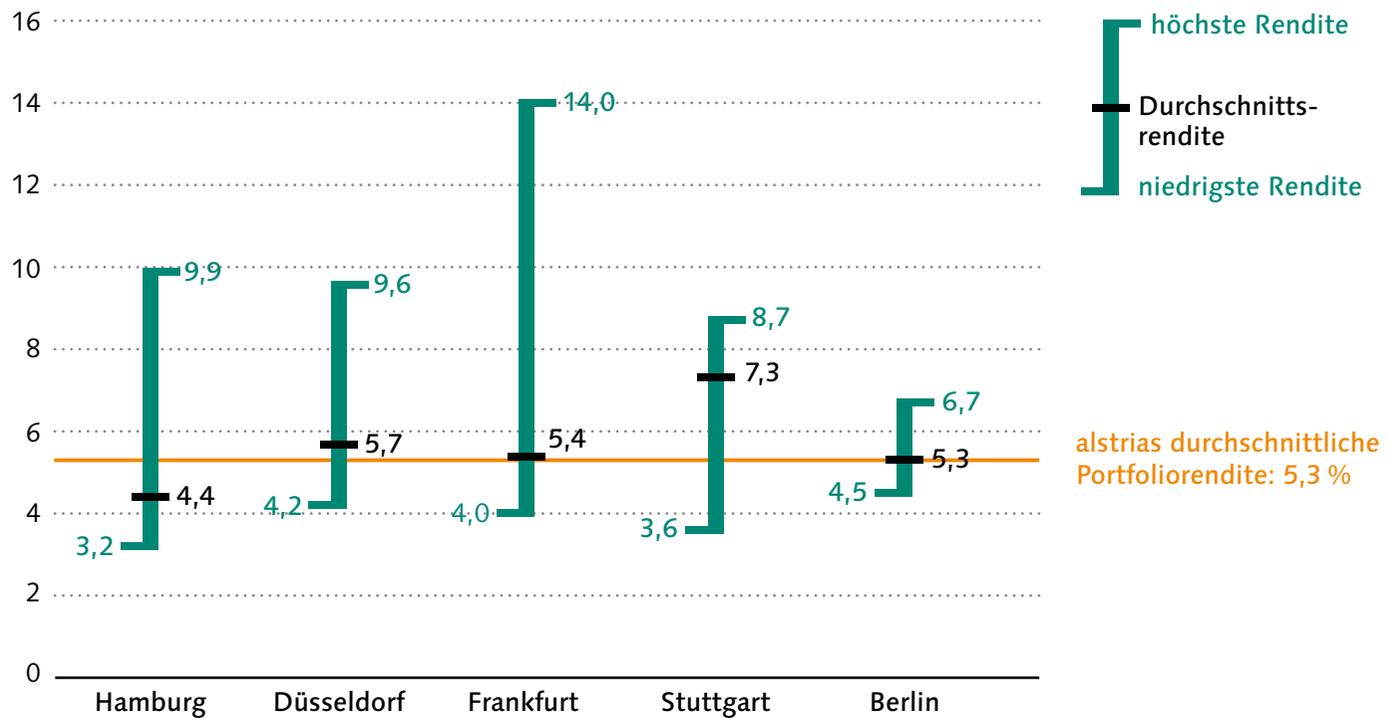
Die Portfoliorendite lag zum 31. Dezember 2020 bei 5,3 %. Allerdings gibt es eine große Renditedifferenz, welche die Charakteristika jeder einzelnen Immobilie widerspiegelt (Grafik 6). Die Bandbreite der Renditen (ohne Entwicklungsprojekte) stellt den Unterschied zwischen dem Gebäude mit der niedrigsten 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.

Bandbreite der Renditen¹⁾ im Portfolio

Grafik 6

zum 31. Dezember 2020

in %



¹⁾ Geschätzte Marktmiete zum Marktwert der Immobilien. Die Bewertungsrendite beträgt zum 31. Dez. 2020 4,4%.



Portfolioüberblick

109 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 substanzialle 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 13.100 m² und einen Marktwert von EUR 42,0 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.



Managen

Kaufen

Verkaufen

alstrias Durchschnittsgebäude

Größe: 13.100 m²

Marktwert: EUR 42,0 Mio.

Marktwert je m²: EUR 3.205

Miete: EUR 12,93 je m²



Veränderung des Portfolios

Anstieg der Marktwerte um 2,6%

Trotz des Verkaufs von acht Gebäuden ist der Wert unseres als Finanzinvestition gehaltenen Immobilienportfolios im Jahr 2020 um 2,6% auf EUR 4,556 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 2020 in erster Linie durch Investitionen (EUR 144,9 Mio.) getrieben wurden und in einem geringeren Ausmaß vom positiven Bewertungsergebnis (EUR 61,5 Mio.). Den starken deutschen Immobilienmarkt nutzten wir, um Objekte außerhalb unserer Kernregionen zu veräußern, sodass wir zum Netto-Verkäufer wurden. Darüber hinaus haben wir aufgrund der Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Büroflächen insgesamt einen Betrag von EUR 144,9 Mio. in unsere Bestandsgebäude investiert. Per Saldo blieben wir damit auch im Jahr 2020 Nettoinvestor in deutsche Büroimmobilien.

Neben dem Investmentportfolio haben wir in unserer Bilanz den Wert der selbst genutzten Gebäude ausgewiesen. Der Gesamtportfoliowert zum 31. Dezember 2020 betrug EUR 4,576 Mrd.

Eine detaillierte Portfoliobeschreibung findet sich auf den folgenden Seiten und ist auch als Download auf unserer Website verfügbar www.alstria.de/portfolio/

Veränderung des Immobilienportfolios Tabelle 15

	in TEUR
Investment Properties zum 31. Dez. 2019	4.438.600
+ Transaktionen (zu Buchwerten)	-88.900
davon: Akquisitionen ¹⁾	7.800
davon: Verkäufe	-96.700
+ Investitionen	144.900
davon: Entwicklungsprojekte ²⁾	56.100
davon: Investment-Portfolio	88.800
+ Bewertungsergebnis	61.500
davon: Entwicklungsprojekte ¹⁾	54.000
davon: Investment-Portfolio	7.500
+ Sonstige Anpassungen	100
= Investment Properties zum 31. Dez. 2020	4.556.200
+ Beizulegender Wert von eigengenutzten Immobilien zum 31. Dez. 2020	24.800
- Anpassung IFRS 16	-4.900
= Marktwert des Gesamtportfolios zum 31. Dez. 2020	4.576.100

¹⁾Inklusive Transaktionskosten.

²⁾Gebäude des Entwicklungsportfolios zum 31. Dez. 2019 und 31. Dez. 2020.





Portfolioüberblick

Tabelle 16

Adresse	Stadt	Vermietbare Fläche (in m ²)	Bürofläche (in m ²)	Leerstand (in m ²)	Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete ¹⁾ (in EUR)	Marktwert ¹⁾ (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmietlaufzeit (in Jahren)	ΔVertragsmiete (2019/20) (in %)	ΔMarktwert (2019/20) (in %)
Gesamtes Immobilienportfolio	Hamburg	1.427.800	1.178.500	153.600	199.084.300	244.470.000	4.576.090.000	144.927.900	6,1	-1,0	4,8
Hamburg											
Alte Königstr. 29–39	Hamburg	4.300	3.600	0	637.100	738.200	16.500.000	0	5,4	0,0	1,9
Alter Steinweg 4	Hamburg	32.000	28.000	0	4.501.100	5.367.900	158.500.000	208.100	5,4	0,0	7,8
Amsinckstr. 28	Hamburg	8.700	8.200	200	1.575.300	1.551.800	37.500.000	5.072.000	6,2	-0,8	21,8
Amsinckstr. 34	Hamburg	6.700	6.400	2.900	744.200	1.189.900	22.800.000	1.072.300	4,4	14,9	2,2
Bäckerbreitergang 73–75	Hamburg	2.700	2.600	0	580.400	610.900	17.400.000	800	5,1	3,2	5,5
Basselweg 73	Hamburg	2.700	1.900	0	295.600	328.500	6.850.000	0	5,1	0,0	0,9
Besenbinderhof 41	Hamburg	5.000	3.500	5.000	0	1.198.100	16.600.000	2.877.600	0,0	0,0	13,7
Borsteler Chaussee 111–113	Hamburg	5.400	3.600	0	677.300	678.500	13.800.000	15.100	5,3	3,5	-0,7
Buxtehuder Str. 9, 9a, 11, 11a	Hamburg	7.700	5.100	1.500	622.400	922.500	12.400.000	0	5,4	0,0	3,3
Drehbahn 36	Hamburg	25.700	20.200	0	3.688.100	4.382.500	128.700.000	220.200	15,4	0,0	8,7
Ernst-Merck-Str. 9	Hamburg	17.500	11.500	0	3.121.300	3.602.600	105.200.000	609.400	9,5	0,9	4,6
Essener Bogen 6a–d	Hamburg	5.400	5.300	0	736.900	900.700	9.120.000	0	0,7	-0,7	-7,0
Garstedter Weg 13	Hamburg	3.600	2.700	0	390.300	476.900	8.330.000	0	5,4	0,0	0,7
Gasstr. 18	Hamburg	26.800	23.000	7.000	3.309.500	4.538.500	69.300.000	5.945.100	6,4	55,3	23,8
Grindelberg 62–66	Hamburg	18.400	17.400	0	2.362.300	2.761.300	62.000.000	423.600	5,4	0,0	1,0
Hamburger Str. 1–15 (MOT)	Hamburg	9.500	8.300	1.200	1.822.900	2.147.500	34.200.000	-110.900	2,5	-5,8	-3,4
Hamburger Str. 1–15 (MUC)	Hamburg	12.700	0	1.900	2.373.700	2.659.300	33.900.000	93.100	4,1	-3,8	-19,7
Hammer Steindamm 129	Hamburg	7.200	6.300	0	620.000	776.700	14.800.000	0	5,4	0,0	2,8
Heidenkampsweg 44–46	Hamburg	4.500	4.000	0	504.700	581.100	8.010.000	13.700	2,8	13,6	0,0
Heidenkampsweg 51–57	Hamburg	10.200	9.400	0	1.728.300	1.812.700	34.000.000	251.200	3,4	1,9	-6,3
Heidenkampsweg 99–101	Hamburg	19.500	18.900	200	3.228.700	3.423.000	58.400.000	5.622.200	6,0	78,9	15,9
Herthastr. 20	Hamburg	3.300	2.700	0	335.600	404.400	6.640.000	0	5,4	0,0	0,5
Johanniswall 4	Hamburg	14.100	10.500	0	1.940.800	2.368.500	68.400.000	28.700	14,2	0,0	7,0
Kaiser-Wilhelm-Str. 79–87	Hamburg	5.600	4.300	0	1.198.700	1.287.700	36.300.000	-24.100	4,4	0,6	7,1
Kattunbleiche 19	Hamburg	12.400	9.800	0	1.717.700	1.583.300	49.700.000	0	15,4	0,0	5,1
Ludwig-Rosenberg-Ring 41	Hamburg	4.900	4.100	100	536.300	560.400	11.400.000	0	5,7	0,3	1,8

¹⁾ Gemäß Jahresbewertung von Savills Advisory Services.



Portfolioüberblick

Tabelle 16

Adresse	Stadt	Vermietbare			Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete ¹⁾ (in EUR)	Marktwert ¹⁾ (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmiet- laufzeit (in Jahren)	ΔVertragsmiete (2019/20) (in %)	ΔMarktwert (2019/20) (in %)
		Fläche (in m ²)	Bürofläche (in m ²)	Leerstand (in m ²)							
Max-Brauer-Allee 89–91	Hamburg	9.800	7.000	0	1.022.700	1.182.500	26.400.000	0	5,4	0,0	2,7
Nagelsweg 41–45	Hamburg	6.900	6.300	0	1.000.200	1.152.200	23.800.000	188.200	7,7	0,0	1,3
Öjendorfer Weg 9–11	Hamburg	6.100	5.900	0	637.100	727.000	14.800.000	0	5,4	0,0	2,8
Rahlstedter Str. 151–157	Hamburg	2.900	2.900	0	329.600	364.100	7.230.000	0	5,4	0,0	2,7
Schaartor 1	Hamburg	5.200	4.400	0	968.400	1.184.200	28.000.000	37.700	2,2	0,6	0,0
Sonninstr. 24–28	Hamburg	22.100	20.200	800	2.660.700	3.823.900	76.600.000	544.500	5,6	1,0	5,8
Steinstr. 10	Hamburg	26.800	22.200	0	3.689.100	4.725.700	136.300.000	1.257.300	5,4	0,0	10,6
Steinstr. 5–7 ²⁾	Hamburg	22.400	18.700	100	4.389.200	4.877.300	137.500.000	–104.500	7,6	0,7	9,3
Süderstr. 24	Hamburg	6.600	6.200	300	1.023.900	1.131.300	22.600.000	–20.500	4,3	3,9	–1,7
Gesamt		385.300	315.100	21.200	54.970.100	66.021.600	1.513.980.000	24.220.800	6,9	5,3	6,1

Düsseldorf											
Adlerstr. 63	Düsseldorf	2.700	900	0	335.000	621.100	7.850.000	0	10,8	0,0	0,4
Alfredstr. 236	Essen	30.300	27.700	0	4.150.000	4.587.000	80.000.000	0	3,0	0,0	–4,4
Am Seestern 1	Düsseldorf	35.700	31.800	4.700	5.876.700	5.854.700	133.100.000	17.878.300	6,7	4,8	42,7
Am Wehrhahn 28–30	Düsseldorf	2.600	1.500	400	371.000	441.600	9.050.000	9.500	4,6	0,6	0,0
Am Wehrhahn 33	Düsseldorf	24.100	18.600	3.100	4.808.500	5.660.400	133.200.000	2.326.200	5,0	6,4	6,6
An den Dominikanern 6	Köln	27.500	0	0	3.000.000	4.284.100	92.000.000	0	4,6	–11,7	0,4
Bamlerstr. 1–5	Essen	33.200	28.300	600	4.001.100	4.109.200	57.800.000	2.878.700	2,8	4,3	–6,2
Berliner Str. 91–101	Ratingen	33.900	22.700	6.800	3.873.000	4.253.600	54.200.000	2.132.500	6,3	0,1	–14,8
Carl-Schurz-Str. 2	Neuss	12.700	12.700	2.800	1.092.800	1.533.900	16.000.000	390.100	4,3	16,4	–5,9
Corneliusstr. 36	Düsseldorf	3.100	2.200	0	210.500	492.300	7.270.000	0	1,6	0,0	0,0
Elisabethstr. 5–11 ²⁾	Düsseldorf	10.000	9.000	2.900	1.564.100	2.307.500	50.500.000	24.000	7,0	–28,0	–4,2
Emanuel-Leutze-Str. 11	Düsseldorf	8.400	7.500	1.100	972.800	1.191.500	17.700.000	391.600	3,1	3,8	–5,3
Frauenstr. 5–9	Trier	16.900	900	200	1.283.200	1.843.300	25.400.000	–1.100	3,8	–16,1	–8,3
Friedrichstr. 19	Düsseldorf	2.200	1.300	0	380.500	453.300	8.900.000	3.800	2,9	0,8	0,0
Friedrich-List-Str. 20	Essen	9.000	7.900	0	1.477.600	1.537.800	19.200.000	0	1,0	0,0	–9,4
Gartenstr. 2	Düsseldorf	4.800	4.700	2.200	646.400	1.339.600	15.700.000	163.100	6,4	–28,9	–7,1
Georg-Glock-Str. 18	Düsseldorf	10.800	10.200	0	2.748.200	2.461.700	61.700.000	4.216.400	9,5	3,8	43,5

¹⁾ Gemäß Jahresbewertung von Savills Advisory Services.

²⁾ Eigengenutzte Immobilie, teilweise bilanziert als Sachanlagen.



Portfolioüberblick

Tabelle 16

Adresse	Stadt	Vermietbare			Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte		Investitionen (in EUR)	Restmiet- laufzeit (in Jahren)	ΔVertragsmiete (2019/20) (in %)	ΔMarktwert (2019/20) (in %)
		Fläche (in m ²)	Bürofläche (in m ²)	Leerstand (in m ²)		Miete ¹⁾ (in EUR)	Marktwert ¹⁾ (in EUR)				
Gereonsdriesch 13	Köln	2.500	2.100	100	373.400	469.200	8.850.000	-13.900	2,3	-2,9	1,6
Graf-Adolf-Str. 67–69	Düsseldorf	4.900	2.900	900	494.300	620.600	10.000.000	208.700	3,0	-11,0	-2,9
Hansaallee 247	Düsseldorf	5.700	4.300	300	741.300	783.900	13.200.000	139.500	3,2	-4,5	-3,6
Hans-Böckler-Str. 36	Düsseldorf	7.700	6.500	0	1.168.600	1.312.800	31.400.000	0	8,1	1,1	5,0
Heerdter Lohweg 35	Düsseldorf	37.400	33.400	14.900	3.346.900	5.650.700	74.000.000	5.557.000	7,1	-1,7	-0,7
Horbeller Str. 11	Köln	6.600	5.800	0	669.000	788.700	12.100.000	-38.600	6,0	1,5	0,0
Immermannstr. 40	Düsseldorf	8.200	7.200	100	1.320.200	1.473.400	29.600.000	812.000	2,9	8,4	9,2
Immermannstr. 59	Düsseldorf	6.500	5.100	0	1.068.900	1.036.500	22.300.000	108.700	3,4	0,1	9,3
Ivo-Beucker-Str. 43	Düsseldorf	8.000	7.700	0	1.226.100	1.124.400	16.200.000	0	3,7	1,5	0,0
Kaistr. 16, 16a, 18	Düsseldorf	9.300	8.900	0	2.363.000	2.441.400	53.700.000	-136.800	2,1	1,3	0,0
Kampstr. 36	Dortmund	3.100	1.400	700	511.500	590.500	8.330.000	349.700	5,4	1,2	-12,2
Kanzlerstr. 8	Düsseldorf	9.000	7.900	1.100	1.314.300	1.384.100	21.500.000	7.888.300	9,0	3,2	16,8
Karlstr. 123–127	Düsseldorf	5.700	5.200	0	794.000	1.021.900	17.700.000	0	2,5	0,0	10,6
Maarweg 165	Köln	22.800	19.900	6.400	2.361.300	3.462.800	52.800.000	2.702.600	4,8	15,7	-1,9
Pempelfurterstr. 1	Ratingen	18.600	17.000	6.000	1.453.600	1.824.300	23.900.000	428.400	5,1	-5,6	-16,4
Willstätterstr. 11–15	Düsseldorf	24.000	16.700	2.300	2.318.300	2.704.100	45.700.000	1.256.300	6,5	6,5	1,8
Gesamt		447.900	339.900	57.600	58.316.100	69.661.900	1.230.850.000	49.675.000	5,1	-0,3	3,7

Frankfurt

Am Hauptbahnhof 6	Frankfurt	7.700	5.900	600	1.622.100	1.712.800	40.500.000	2.539.700	5,1	2,5	5,7
Carl-Reiß-Platz TG	Mannheim	0	0	0	61.000	271.300	1.300.000	0	2,2	10,5	-13,9
Carl-Reiß-Platz 1–5	Mannheim	11.800	10.000	11.800	0	3.130.500	30.100.000	10.248.900	0,0	0,0	43,3
Deutsche-Telekom-Allee 7	Darmstadt	22.200	21.100	22.200	0	3.506.500	35.000.000	84.300	0,0	-100,0	-11,8
Deutsche-Telekom-Allee 9	Darmstadt	60.700	53.100	14.700	6.480.900	9.619.500	134.000.000	5.954.800	5,1	0,3	-2,8
Goldsteinstr. 114	Frankfurt	7.900	7.500	200	1.079.400	1.152.900	19.900.000	256.000	4,1	1,2	2,1
Gustav-Nachtigal-Str. 3	Wiesbaden	18.400	17.200	0	6.082.200	3.484.600	109.900.000	9.516.800	16,0	0,1	72,5
Gustav-Nachtigal-Str. 4	Wiesbaden	800	700	800	0	219.600	1.370.000	0	0,0	-100,0	2,2
Gustav-Nachtigal-Str. 5	Wiesbaden	7.600	6.900	0	2.632.000	1.471.600	33.800.000	284.000	15,0	0,0	23,8
Hauptstr. 45	Dreieich	8.100	7.000	0	1.515.500	1.025.200	25.400.000	22.400	7,3	4,5	0,8

¹⁾ Gemäß Jahresbewertung von Savills Advisory Services.

²⁾ Eigengenutzte Immobilie, teilweise bilanziert als Sachanlagen.



Portfolioüberblick

Tabelle 16

Adresse	Stadt	Vermietbare Fläche (in m ²)	Bürofläche (in m ²)	Leerstand (in m ²)	Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete ¹⁾ (in EUR)	Marktwert ¹⁾ (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmietlaufzeit (in Jahren)	ΔVertragsmiete (2019/20) (in %)	ΔMarktwert (2019/20) (in %)
Insterburger Str. 16	Frankfurt	13.000	12.900	300	1.827.200	2.041.400	31.200.000	448.300	4,5	0,6	-2,2
Mainzer Landstr. 33a	Frankfurt	3.300	2.800	0	629.500	685.100	15.000.000	24.700	1,5	2,3	0,0
Mergenthalerallee 45-47	Eschborn	5.100	4.800	2.400	258.300	426.700	3.050.000	1.800	1,1	-16,2	-46,0
Olof-Palme-Str. 37	Frankfurt	10.400	9.300	0	1.608.500	1.695.200	27.000.000	420.200	5,2	0,0	0,0
Platz der Einheit 1 ²⁾	Frankfurt	30.400	28.700	6.000	6.143.500	8.020.400	193.300.000	1.876.000	3,5	-7,3	-2,1
Siemensstr. 9	Neu-Isenburg	9.600	9.300	1.500	1.039.600	1.251.400	16.100.000	301.000	2,7	-6,5	-6,4
Solmsstr. 27-37	Frankfurt	30.900	26.500	0	6.080.900	6.161.700	139.600.000	16.813.700	20,0	0,0	28,8
Stresemannallee 30	Frankfurt	9.000	7.700	0	1.370.800	1.438.700	23.800.000	-31.700	4,3	1,0	-9,8
Taunusstr. 45-47	Frankfurt	7.300	5.500	600	1.083.000	1.252.300	31.400.000	267.300	2,4	0,6	6,4
Wilhelminenstr. 25	Darmstadt	8.400	3.500	1.900	978.900	1.287.300	18.400.000	267.100	3,2	-16,3	-15,2
Gesamt		272.600	240.400	63.000	40.493.300	49.854.700	930.120.000	49.295.300	9,1	-9,7	8,7
Stuttgart											
Breitwiesenstr. 5-7	Stuttgart	25.100	20.100	0	3.091.100	3.878.600	60.100.000	620.700	4,5	0,0	0,0
Eichwiesenring 1	Stuttgart	12.300	5.100	800	1.596.900	1.824.900	25.900.000	16.500	4,0	2,6	-14,5
Epplestr. 225	Stuttgart	106.000	101.700	2.900	16.441.400	20.218.100	242.500.000	11.689.200	1,9	-1,0	-6,7
Handwerkstr. 4	Stuttgart	5.700	2.100	2.300	241.300	658.700	6.240.000	365.400	6,0	-38,9	-18,0
Hanns-Klemm-Str. 45	Böblingen	14.900	14.100	0	1.897.300	1.889.900	28.000.000	0	4,5	0,0	-6,7
Hauptstätter Str. 65-67	Stuttgart	8.600	7.700	0	1.758.900	1.736.800	47.600.000	74.700	6,9	1,3	9,4
Kupferstr. 36	Stuttgart	5.100	4.700	0	618.800	782.100	11.300.000	192.200	3,5	5,9	4,6
Rotebühlstr. 98-100	Stuttgart	8.900	6.800	500	1.917.600	2.174.600	38.200.000	5.583.700	13,2	-5,2	24,4
Vaihinger Str. 131	Stuttgart	21.400	18.500	0	3.785.200	4.078.600	47.000.000	-61.000	1,3	0,0	-13,4
Gesamt		208.000	180.800	6.500	31.348.500	37.242.300	506.840.000	18.481.400	3,4	-1,0	-3,9

¹⁾ Gemäß Jahresbewertung von Savills Advisory Services.

²⁾ Eigengenutzte Immobilie, teilweise bilanziert als Sachanlagen.



Portfolioüberblick

Tabelle 16

Adresse	Stadt	Vermietbare Fläche (in m ²)	Bürofläche (in m ²)	Leerstand (in m ²)	Vertragsmiete (in EUR)	Geschätzte Miete ¹⁾ (in EUR)	Marktwert ¹⁾ (in EUR)	Investitionen (in EUR)	Restmietlaufzeit (in Jahren)	ΔVertragsmiete (2019/20) (in %)	ΔMarktwert (2019/20) (in %)
Berlin											
Am Borsigturm 13–17, 19, 27–29, 31–33	Berlin	15.300	15.200	700	1.820.600	2.409.300	42.500.000	329.500	3,4	6,3	15,5
Am Borsigturm 44–46, 52–54	Berlin	10.800	8.500	1.000	1.009.400	1.513.300	27.400.000	196.000	3,2	1,8	22,9
Darwinstr. 14–18	Berlin	22.500	21.400	0	3.550.200	5.732.200	121.300.000	-53.900	6,1	4,0	12,9
Hauptstr. 98–99	Berlin	3.400	2.600	0	465.700	760.100	14.800.000	1.700	4,1	11,8	12,1
Holzhauser Str. 175–177	Berlin	7.900	7.600	100	942.300	1.126.500	20.200.000	136.900	3,4	12,0	1,0
Lehrter Str. 17	Berlin	2.400	2.300	0	337.300	657.600	10.900.000	0	1,3	0,0	0,0
Maxstr. 3a	Berlin	4.200	4.000	1.000	369.200	781.400	12.500.000	-1.400	1,9	-17,6	5,9
Rankestr. 17 ²⁾	Berlin	5.200	4.000	600	677.500	1.386.400	27.600.000	1.051.500	3,5	-4,0	9,1
Schinkestr. 20	Berlin	2.400	1.900	0	444.400	619.600	13.900.000	0	4,0	0,0	0,7
Tempelhofer Damm 146	Berlin	3.600	1.700	100	690.900	685.900	10.200.000	494.000	4,3	17,9	-9,7
Uhlandstr. 85	Berlin	9.500	6.300	1.900	771.100	2.690.900	46.800.000	581.000	5,2	-26,0	1,5
Gesamt		87.200	75.500	5.400	11.078.600	18.363.200	348.100.000	2.735.300	4,4	1,3	9,2
Sonstige											
Friedrich-Scholl-Platz 1	Karlsruhe	26.800	26.800	0	2.877.700	3.326.300	46.200.000	582.800	5,0	0,0	-9,4
Gesamt		26.800	26.800	0	2.877.700	3.326.300	46.200.000	582.800	5,0	0,0	-9,4

¹⁾ Gemäß Jahresbewertung von Savills Advisory Services.

²⁾ Eigengenutzte Immobilie, teilweise bilanziert als Sachanlagen.

Download
Portfolioüberblick (Excel)
www.alstria.de/portfolio/



Information Technology

Bestens gerüstet für
die digitale Zukunft



Epplestr. 225
Stuttgart



Bestens gerüstet für die digitale Zukunft



Thomas Fischer
Head of IT

Thomas, Du leitest die IT-Abteilung der alstria. Beschreib uns doch bitte, wie das Team aufgestellt ist und welche Aufgaben Ihr dort übernehmt?

Unser Team besteht aus elf Mitarbeitern und fünf Auszubildenden, die über unterschiedliche Qualifikationen verfügen. Von Front- und Backend-Entwicklern über Systemadministratoren bis hin zu Projektleitern. Wir gewährleisten die Verfügbarkeit, Vertraulichkeit, Sicherheit und Integrität von alstrias Hardware, Software und Daten. Diese entwickeln wir ständig weiter, um sie den Bedürfnissen des Unternehmens anzupassen. Darüber hinaus unterstützt unser Support die Mitarbeiter*innen bei allen Fragen und Problemen rund um die IT. Wir arbeiten eng mit anderen alstria-Abteilungen zusammen, entwickeln gemeinsam technische Lösungen und entwerfen Strategien für die digitale Zukunft. Zusammenfassend verstehen wir uns als Partner unserer Business Units rund um die Informationstechnologie.

Viele Unternehmen geben die Entwicklung und Betreuung der IT in externe Hände. Bei alstria entwickeln wir zum Teil eigene Softwarelösungen und betreuen die Hardware selbst. Welchen Vorteil siehst Du in dieser Vorgehensweise?

Es stimmt, dass wir eine Reihe von Lösungen intern entwickeln, dennoch lagern wir Teile unserer IT-Entwicklungen aus. Im Laufe der Zeit haben wir eine IT-Strategie entwickelt, die klar definiert, was intern bearbeitet und was extern ausgelagert werden soll. Kurz gesagt, wir lagern alle Entwicklungen aus, die generisch sind und dem Unternehmen keinen spezifischen Wettbewerbsvorteil im Tagesgeschäft verschaffen. Ein gutes Beispiel hierfür ist unser System zur Ressourcenplanung in der Buchhaltung. Es verwaltet Standardprozesse, die bei alstria wie in jedem anderen Unternehmen gleich sind und daher

Da sich unsere Branche immer mehr in Richtung Dienstleistungen bewegt, wird die IT-Infrastruktur eines Unternehmens wie alstria zu einem wichtigen Differenzierungsmerkmal. Vor allem für die Art und Qualität der Dienstleistungen, die wir unseren Mietern anbieten.

können wir uns auf externe Lösungen verlassen. Andererseits entwickeln wir spezifische Programme intern, die sich auf die Immobilienmarktanalyse oder das Mietermanagement beziehen. Da sich unsere Branche immer mehr in Richtung Dienstleistungen bewegt, wird die IT-Infrastruktur eines Unternehmens wie alstria zu einem wichtigen Differenzierungsmerkmal. Vor allem für die Art und Qualität der Dienstleistungen, die wir unseren Mietern anbieten. Schließlich gibt es eine weitere wichtige Aufgabe in der IT. Wir müssen sicherstellen, dass ausgelagerte Systeme und Eigenentwicklungen in einer konsistenten Datenumgebung perfekt miteinander interagieren. Zu diesem Zweck haben wir eine eigene Programmierschnittstelle (API) entwickelt, die es uns ermöglicht, die Datenverwaltung zu optimieren. Deshalb lagern wir nur Systeme aus, die eine API-Anbindung ermöglichen.



Bei der Prozessdigitalisierung werden bestehende und zum Teil analoge Unternehmensprozesse mit Hilfe der Informationstechnologie transformiert und digitalisiert. So lässt sich mittels standardisierter Abläufe die Produktivität deutlich steigern.

Neben den genannten Vorteilen schreitet die Digitalisierung voran und ist ein mächtiger Wandeltreiber in Wirtschaft und Gesellschaft. Wie definierst Du diesen Begriff?

Aus meiner Sicht handelt es sich um einen Oberbegriff, der mehrere Bedeutungen vereint. Zum einen beschreibt er die Prozessdigitalisierung. Bei dieser werden bestehende und zum Teil analoge Unternehmensprozesse mit Hilfe der Informationstechnologie transformiert und digitalisiert. So lässt sich mittels standardisierter Abläufe die Produktivität deutlich steigern. Dies beinhaltet auch die Neuausrichtung und Optimierung von bestehenden Unternehmensprozessen, die vorher exakt identifiziert und definiert werden müssen. In diesem Fall ist es wichtig, den bestehenden Prozess zu überdenken. Die Einführung eines digitalen Hilfsmittels kann die Neuentwicklung des vollständigen Prozesses bedeuten. Einer der häufigsten Fehler ist aus meiner Sicht, den analogen Prozess einfach nur zu kopieren und nicht die Änderungen zu berücksichtigen, die speziell als Folge der Digitalisierung auftreten. Zum anderen bedeutet Digitalisierung Vernetzung – von Menschen, Systemen und Informationen, sprich Daten. Diese Vernetzung erlaubt Automation, welche durch künstliche Intelligenz gestützt wird. Bei alstria nutzen wir diese Technik zum Auslesen von Daten, wobei automatisch Zahlenmuster erkannt und datengestützte Prognosen erstellt werden können. Die Digitalisierung ist vor allem niemals abgeschlossen, sondern ein stetig fortlaufender Prozess, der verschiedenste Entwicklungen beinhaltet.

Diese Entwicklung klingt äußerst anspruchsvoll. Welche Herausforderungen siehst Du damit einhergehen?

Besonders wichtig ist der flächendeckende Ausbau der technischen Netzinfrastruktur, da ohne ein stabiles und schnelles Netz kein Datenaustausch möglich ist. Darüber hinaus müssen bestehende IT-Systeme weiterentwickelt oder durch neue Technologien ersetzt werden. Eine zentrale Rolle nimmt dabei das Cloud-Computing ein, welches online eine schnelle Bereitstellung von Apps gewährleistet. Um diese nutzen zu können, müssen die User lediglich über einen Internetzugang verfügen. Neben den technischen Herausforderungen ist die Vermittlung von Wissen und Kompetenzen an die Mitarbeiter*innen immens wichtig für eine erfolgreiche digitale Transformation. Denn nur wer die Dinge versteht kann teilhaben und neue Ideen entwickeln. All diese Herausforderungen haben wir angenommen und setzen sie um. Dies erwies sich zu Beginn des Jahres als besonders hilfreich. Denn so verfügten wir über eine moderne technische Ausstattung, cloudbasierte Systeme und das Know-how, um unseren Kolleg*innen die Arbeit aus dem Home-Office zu ermöglichen.

Welche Strategie verfolgt alstria, um weiter an der positiven Entwicklung teilzuhaben und diese aktiv zu gestalten?

Unser Team verändert, entwickelt und erweitert stetig unsere IT-Landschaft, um von allen beschriebenen Vorteilen der Digitalisierung zu profitieren. Ein Beispiel hierfür ist unsere automatische und KI-gestützte Erkennung von Daten auf Rechnungsbelegen. Dieses Vorgehen führt zu einem schnelleren Ablauf und entlastet die Kolleg*innen. Das Beispiel zeigt sehr deutlich, wie wir neue technische Entwicklungen integrieren und zu nutzen wissen. Weiterhin schulen wir Kolleg*innen individuell und geben ihnen das nötige Verständnis an die Hand. Unsere Strategie sieht vor, genau diesen erfolgreichen Weg weiter zu beschreiben und so alstria bestens für die digitale Zukunft zu rüsten.

Cloud-Computing gewährleistet die schnelle Verfügbarkeit von Daten und Applikationen. In Verbindung mit einer modernen Ausstattung und dem erforderlichen Know-how waren wir schnell in der Lage, unseren Kolleg*innen die Arbeit aus dem Home-Office zu ermöglichen.



Finanzkennzahlen

- 37 GuV und FFO
- 38 Cashflow
- 39 Bilanz
- 41 Finanzverbindlichkeiten
- 42 Ausblick 2020
- 43 EPRA-Kennzahlen



Mainzer Landstr. 33a
Frankfurt am Main



GuV und FFO

Steigerung der FFO-Marge auf 61,4%

Trotz der COVID-19 Pandemie, welche die Weltwirtschaft 2020 traf, entsprach das operative Ergebnis des Jahres 2020 unseren Erwartungen. Aufgrund der Immobilienverkäufe und einer entsprechenden Reduzierung unserer vermietbaren Fläche sanken die Mieteinnahmen im Laufe des vergangenen Jahres leicht um EUR 10,4 Mio. von EUR 187,5 Mio. auf EUR 177,1 Mio. Das konsolidierte Nettoergebnis reduzierte sich auf EUR 168,5 Mio. (2019: EUR 581,2 Mio.) und wurde wesentlich durch das deutlich niedrigere Bewertungsergebnis unseres Immobilienportfolios beeinflusst.

Das operative Ergebnis (FFO) nach Anteilen Dritter belief sich auf EUR 108,7 Mio. und lag damit sehr nah an dem von uns prognostiziertem Wert von EUR 108,0 Mio. Der Rückgang um EUR 3,9 Mio. im Vergleich zum Vorjahreszeitraum steht in direktem Zusammenhang mit den reduzierten Mieteinnahmen, wurde aber überwiegend durch geringere operative Aufwendungen und Finanzierungskosten kompensiert. Die FFO-Marge stieg 2020 auf 61,4% (+140 Basispunkte im Vgl. zum Vorjahr).

FFO-Adjustierungen 2020

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) sowie sonstige betriebliche Aufwendungen (EUR 2,2 Mio.) und EUR 12,2 Mio. der Finanzaufwendungen.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Tabelle 17

in TEUR	2020			2019		
	GuV	Anpassung	FFO	GuV	Anpassung	FFO
Umsatzerlöse	177.063	0	177.063	187.467	0	187.467
Umsatzerlöse aus weiterbelastetem Betriebsaufwand	38.367	0	38.367	37.038	0	37.038
Grundstücksbetriebsaufwand	-60.607	0	-60.607	-61.601	0	-61.601
Nettomieteinnahmen	154.823	0	154.823	162.904	0	162.904
Verwaltungsaufwand	-8.460	1.110	-7.350	-9.545	1.106	-8.439
Personalaufwand	-18.568	668	-17.900	-18.441	2.544	-15.897
Sonstige betriebliche Erträge	4.629	-2.240	2.389	16.185	-13.644	2.541
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.143	337	-1.806	-15.230	13.824	-1.406
Nettoergebnis aus der Bewertung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zum beizulegenden Zeitwert	61.522	-61.522	0	454.767	-454.767	0
Nettoergebnis aus der Veräußerung von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien	8.340	-8.340	0	17.350	-17.350	0
Nettobetriebsergebnis	200.143	-69.987	130.156	607.990	-468.287	139.703
Nettofinanzergebnis	-31.832	12.228	-19.604	-27.460	3.331	-24.129
Anteil am Ergebnis von Gemeinschaftsunternehmen	-9	0	-9	-170	126	-44
Ergebnis vor Ertragsteuern	168.302	-57.759	110.542	580.360	-464.830	115.530
Ertragsteuern	187	-187	0	861	-861	0
Konzernjahresergebnis	168.489	-57.946	110.542	581.221	-465.691	115.530
Minderheitenanteile	0	-1.870	-1.870	0	-2.959	-2.959
Konzernjahresergebnis/ FFO nach Minderheiten	168.489	-59.816	108.673	581.221	-468.650	112.571
Erhaltungsaufwand			-21.739			-14.276
Adjustierter FFO (AFFO)			86.933			98.295
Aktienanzahl (in Tsd.)			177.793			177.593
FFO je Aktie (in EUR)			0,61			0,63
AFFO je Aktie (in EUR)			0,49			0,55



Cashflow

FFO im Einklang mit operativem Cashflow

Das operative Ergebnis (FFO) eines Immobilienunternehmens sollte grundsätzlich in etwa dem erzielten operativen Cashflow entsprechen. Im Jahr 2020 lag unser operativer Cashflow bei EUR 103,2 Mio. und war damit leicht niedriger als der erzielte FFO (EUR 108,7 Mio.). In den vergangenen Jahren entwickelten sich beide Kennzahlen im Einklang. Den konservativen Charakter unserer FFO-Kalkulation belegen auch die letzten fünf Jahren, in denen der operative Cashflow im Durchschnitt bei 99.4% unseres FFOs lag.

Konzernkapitalflussrechnung

Tabelle 18

in TEUR	2020	2019
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Konzernergebnis	168.489	581.221
Zinserträge	-533	-575
Zinsaufwendungen	32.365	28.035
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-187	-861
Unrealisiertes Bewertungsergebnis	-61.769	-445.940
Sonstige nicht zahlungswirksame Erträge (-)/Aufwendungen (+)	7.181	663
Gewinn (-)/Verlust (+) aus der Veräußerung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien	-8.340	-17.350
Abschreibungen und Wertminderungen des Anlagevermögens	1.110	1.106
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Vermögenswerte, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-2.342	867
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Verbindlichkeiten, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-182	-1.093
Aus der laufenden Geschäftstätigkeit generierte Zahlungsmittel	135.792	146.073
Erhaltene Zinsen	649	814
Gezahlte Zinsen	-32.383	-24.674
Gezahlte Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-827	-520
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	103.231	121.693

in TEUR	2020	2019
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Investitionen in als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	-153.162	-164.915
Einzahlungen aus der Veräußerung von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien	126.510	139.777
Auszahlungen im Zusammenhang mit der Veräußerung von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien	-1.483	-179
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-238	-287
Einzahlungen aus der Kapitalauskehrung von Beteiligungen	46	7.350
Auszahlungen aus Kapitalzuführungen in Finanzanlagen	-50.000	-238.864
Einzahlungen aus der Beendigung von Finanzanlagen	250.000	36.567
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	171.674	-220.551
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen durch Barkapitalerhöhung	400	0
Auszahlungen für den Erwerb von Minderheitenanteilen	-9	-73
Ausschüttungen auf Kommanditanteile von Minderheitsgesellschaftern	-1.949	-1.947
Zufüsse aus der Begebung einer Unternehmensanleihe und der Aufnahme von Darlehen	350.000	393.596
Finanzierungsnebenkosten/Tilgung von Leasingverpflichtungen	-2.681	-1.141
Auszahlung der Dividende	-94.125	-92.257
Auszahlungen für die Tilgung von Darlehen und Schulden	-363.800	-34.000
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-112.164	264.178
4. Finanzmittelfonds am Ende der Berichtsperiode		
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Zwischensumme aus 1 bis 3)	162.741	165.320
Finanzmittelfonds am Anfang der Berichtsperiode	298.219	132.899
Finanzmittelfonds am Ende der Berichtsperiode	460.960	298.219



Bilanz

Wertanstieg des Immobilienportfolios um 4,8%

Die Bilanz unseres Unternehmens ist so einfach und transparent wie möglich aufgebaut. 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 eigen genutzten Flächen) 90% unserer Bilanzsumme aus. Hinzu kommen die liquiden Mittel (9%) und sonstige Aktivposten, die 1% der Bilanzsumme ausmachen. Der Anstieg der Bilanzsumme um EUR 60,9 Mio. auf EUR 5,1 Mrd. zum 31. Dezember 2020 ist hauptsächlich auf die Wertsteigerung unserer Immobilien zurückzuführen. Diese (like-for-like) Steigerung um 4,8% auf EUR 4,6 Mrd. basiert auf den Neubewertungsgewinnen und Investitionen des Jahres 2020. Die liquiden Mittel und Finanzanlagen stiegen, überwiegend durch die Umplatzierung von kurzfristigen Finanzanlagen, um EUR 163 Mio. auf EUR 461 Mio. Die Erlöse dienen entweder Portfolioinvestitionen (Ankäufe und Investitionen) oder der Rückführung von Verbindlichkeiten mit Fälligkeit 2023.

Passivseitig ist das Eigenkapital der Gesellschaft mit 64% der Bilanzsumme der größte Posten. Die Finanzverbindlichkeiten machen 33% und sonstige Passivposten 3% der Bilanzsumme aus. Als Folge des Nettogewinnbeitrages im Jahr 2020 stieg das Eigenkapital um 2,4% auf EUR 3,3 Mrd. Die Finanzverbindlichkeiten blieben stabil bei rund EUR 1,7 Mrd.

Konzernbilanz

Tabelle 19

Aktiva

in TEUR	31. Dez. 2020	31. Dez. 2019
Langfristiges Vermögen		
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	4.556.181	4.438.597
At equity bilanzierte Beteiligungen	1.021	1.070
Sachanlagen	18.360	19.055
Immaterielle Vermögenswerte	55	232
Finanzanlagen	39.108	39.108
Gesamtes langfristiges Vermögen	4.614.725	4.498.062
Kurzfristiges Vermögen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.572	3.877
Finanzanlagen	0	199.750
Forderungen aus Steuern	1.230	1.231
Sonstige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	8.762	8.601
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	460.960	298.219
Zu Veräußerungszwecken gehaltene Immobilien	0	19.588
Gesamtes kurzfristiges Vermögen	475.524	531.266
Gesamte Aktiva	5.090.249	5.029.328

Passiva

in TEUR	31. Dez. 2020	31. Dez. 2019
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	177.793	177.593
Kapitalrücklage	1.356.907	1.448.709
Gewinnrücklagen	1.714.257	1.545.768
Neubewertungsrücklage	3.485	3.485
Eigenkapital	3.252.442	3.175.555
Langfristige Verpflichtungen		
Kommanditeinlagen nicht beherrschender Gesellschafter	68.275	70.504
Langfristige Darlehen und Anleihen, abzüglich des kurzfristigen Anteils	1.685.349	1.661.080
Sonstige Rückstellungen	0	1.226
Sonstige Verbindlichkeiten	12.628	11.532
Gesamte langfristige Verpflichtungen	1.766.252	1.744.342
Kurzfristige Verpflichtungen		
Kommanditeinlagen nicht beherrschender Gesellschafter	15	24
Kurzfristige Darlehen	10.325	50.590
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.943	4.611
Mitarbeiterbeteiligungsprogramm	514	457
Ertragsteuerverbindlichkeiten	4.780	5.793
Sonstige Rückstellungen	2.030	2.505
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	49.948	45.451
Gesamte kurzfristige Verpflichtungen	71.555	109.431
Gesamte Verpflichtungen	1.837.807	1.853.773
Gesamte Passiva	5.090.249	5.029.328



Bilanzrelationen

Transparente Bilanz

Zum 31. Dezember 2020 überstieg die REIT-Eigenkapitalquote mit 71,1 % deutlich die gesetzlich geforderte Größe von 45 %. Unser Nettoverschuldungsgrad fiel weiter auf 27,0 %.

Anstieg des Nettovermögenswertes je Aktie um 2,3 %

Unser IFRS-Nettovermögenswert je Aktie stieg zum Berichtszeitpunkt auf EUR 18,29. Die Neubewertung unserer Immobilien schlug dabei mit EUR 0,35 je Aktie zu Buche und der operative Gewinn (FFO) von EUR 0,61 je Aktie deckte die Dividendenzahlung vom Oktober 2020.

Bilanzkennzahlen

Tabelle 20

in TEUR	2020	2019
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	4.556.181	4.438.597
Buchwert von eigengenutzten Immobilien	16.910	17.217
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	0	19.588
Anteil an Joint Venture („at Equity“) (A)	1.021	1.070
Buchwert des unbeweglichen Vermögens (B)	4.574.112	4.476.472
Marktwertanpassung der eigengenutzten Immobilien	7.894	5.240
Beizulegender Zeitwert unbewegliches Vermögen (C)	4.582.006	4.481.712
Liquide Mittel (D)	460.960	497.969
IFRS Eigenkapital (E)	3.252.442	3.175.555
Finanzverbindlichkeiten (F)	1.697.900	1.711.700
REIT-Eigenkapitalquote (E)/(B)	71,1 %	70,9 %
Verschuldungsgrad (F)/(B-A)	37,1 %	38,2 %
Netto-Verschuldungsgrad (F-D)/(B-A)	27,0 %	27,1 %

Veränderung des Nettosubstanzwertes (NAV)

Tabelle 21

	in TEUR	in EUR je Aktie
IFRS-NAV zum 31. Dez. 2019¹⁾	3.175.555	17,86
Bewertungsgewinn Immobilienportfolio	61.522	0,35
Ergebnis aus dem Verkauf von Immobilien	8.340	0,05
Adjustiertes Konzernergebnis	98.627	0,55
Dividendenzahlung	-94.125	-0,53
Andere Anpassungen	2.522	0,01
IFRS-NAV zum 31. Dez. 2020	3.252.442	18,29
EPRA NRV zum 31. Dez. 2020²⁾	3.578.943	20,13
EPRA NTA zum 31. Dez. 2020²⁾	3.260.424	18,34
EPRA NDV zum 31. Dez. 2020²⁾	3.190.962	17,95

¹⁾ Voll verwässert.

²⁾ Berechnung siehe Tabelle 27, Seite 54.



Finanzverbindlichkeiten

Proaktives Management der Verbindlichkeiten

Im Jahr 2020 haben wir unsere Finanzverbindlichkeiten weiter aktiv gemanagt. Wesentlichen Einfluss auf das Fremdkapital hatte die Rückzahlung der von uns im Jahr 2015 begebenen Kapitalmarktanleihe mit einem Volumen von EUR 327 Mio. (Kupon: 2,25%) Ende 2020. Angesichts der nach wie vor günstigen Refinanzierungsbedingungen entschieden wir uns im Sommer 2020 für die frühzeitige Platzierung einer weiteren Anleihe mit einem Volumen von EUR 350 Mio. und einem Kupon von 1,5%. Somit liegt unser durchschnittlicher Zinssatz zum 31. Dezember 2020 bei 1,4% und die durchschnittliche Restlaufzeit bei 4,9 Jahren.

Nettoverschuldung zu EBITDA bei 8,7x

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 8,7x nahezu stabil und erfüllte somit zum 31. Dezember 2020 unser Zielniveau. Die Nettoverschuldung pro m² ist ein zweiter sinnvoller Verschuldungsindikator einer Immobiliengesellschaft, da er nicht durch Immobilienbewertungen beeinflusst wird. Zum 31. Dezember 2020 lag die Nettoverschuldung bei EUR 866 pro m².

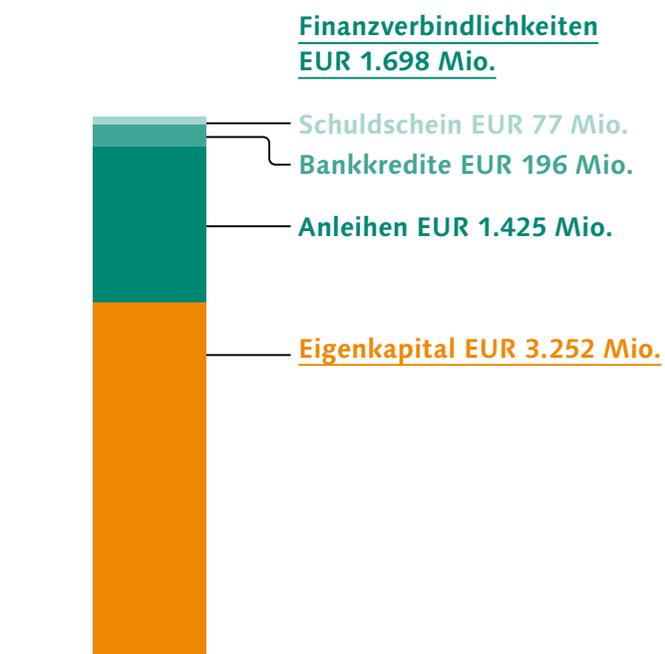
Fremdkapitalkosten

Tabelle 22

zum 31. Dez. 2020	Nominalwert (in TEUR)	Zinssatz (in %)	Laufzeit (in Jahren)
Anleihen	1.425.000	1,4	4,9
Bankverbindlichkeiten	195.900	1,0	5,3
Schuldscheine	77.000	2,5	4,0
Gesamt	1.697.900	1,4	4,9

Finanzierungsquellen

Grafik 8



Nettoverschuldung / EBITDA

Grafik 7



Verbindlichkeitenprofil

Grafik 9





Ausblick 2021

Basierend auf den abgeschlossenen Mietverträgen und dem hohen Mieteranteil mit guter Kreditwürdigkeit erwarten wir für 2021, trotz der allgemeinen wirtschaftlichen Unsicherheit, eine stabile Geschäftsentwicklung. Bereits unterschriebene und mögliche zukünftige Immobilienverkäufe im Laufe des Jahres 2021 führen auf der einen Seite zu leicht sinkenden Mieteinnahmen, was jedoch durch bereits abgeschlossene neue Mietverträge kompensiert wird. Vor diesem Hintergrund erwartet alstria stabile Umsatzerlöse in Höhe von EUR 177 Mio. im Jahr 2021. Das Gleiche gilt für den FFO, der sich bedingt durch eine stabile Kostenstruktur im Unternehmen erneut rund EUR 108 Mio. erreichen sollte. Mögliche Akquisitionen und Verkäufe sowie Veränderungen weiterer Annahmen für das Geschäftsjahr 2021 können zu Anpassungen unseres Ausblicks über das Jahr führen.

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





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.

EPRA-Kostenquote

Die EPRA-Kostenquote definiert einen Berichtsstandard zur Verbesserung der Kostenvergleichbarkeit über die Zeit und zwischen börsennotierten Unternehmen. EPRA-Kosten beinhalten immer Verwaltungs- und Betriebskosten, Dienstleistungs- und Managementgebühren sowie Kosten von Beteiligungen. EPRA-Kosten berücksichtigen auch direkte Leerstandskosten und unterscheiden daher zwischen einer Kostenquote mit und ohne direkter Leerstandskosten.

EPRA-Ergebnis & EPRA-Ergebnis je Aktie

Tabelle 23

in TEUR	2020	2019
Ergebnis nach IFRS	168.489	581.221
(a) Wertveränderungen der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien, Entwicklungsprojekte und anderen Anlagen	-61.522	-454.767
(b) Gewinne/Verluste aus dem Verkauf von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien, Entwicklungsprojekten und anderen Anlagen	-8.340	-17.350
(c) Steuern aus dem Verkauf von Immobilien	0	0
(d) Wertveränderungen des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten	6.674	2.731
(e) Kosten des Aktientauschs	0	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	2.683	-3.141
EPRA-Ergebnis	107.984	108.695
EPRA-Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,61	0,61

EPRA-Leerstandsquote

Tabelle 24

in TEUR	31. Dez. 2020	31. Dez. 2019
Geschätzte Miete	211.452	212.728
Geschätzte Miete des Leerstands	16.008	17.263
Leerstandsquote (in %)	7,6	8,1

EPRA-Kostenquote

Tabelle 25

in TEUR	2020	2019
Administrative/operative Aufwendungen nach IFRS	-51.462	-52.904
Betriebsaufwand	2.194	355
Objektverwaltung	2.473	5.065
Anteilige Joint-Venture-Aufwendungen	5	-160
Abziehen:		
Abschreibungen auf als Sachanlagen gehaltene Immobilien	321	0
EPRA-Kosten (inkl. Leerstandskosten) (A)	-46.469	-47.644
Leerstandskosten	7.803	8.077
EPRA-Kosten (exkl. Leerstandskosten) (B)	-38.666	-39.567
Mieterlöse abzüglich Erbbauzinsen	177.063	187.467
Abzüglich Gebühren und Umlagen, die im Umsatz enthalten sind	-2.473	-5.065
Mieteinnahmen (C)	174.590	182.402
EPRA-Kostenquote (inkl. Leerstandskosten) (A/C)	26,6	26,1
EPRA-Kostenquote (exkl. Leerstandskosten) (B/C)	22,1	21,7



EPRA-NAV Kennzahlen

Der EPRA-NAV unterscheidet drei verschiedene Kennzahlen.

Der EPRA-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 zu berücksichtigen.

Die EPRA Net Tangible Asset-Bewertung (EPRA NTA) geht davon aus, dass Unternehmen Immobilien kaufen und verkaufen, wodurch sich latente Steuerverbindlichkeiten realisieren können. Der NTA ist vergleichbar zum ehemaligen EPRA NAV, wenn dieser um den Goodwill bereinigt wird. Da alstria keinen Goodwill aufweist, entspricht der NTA dem früheren EPRA NAV in Höhe von EUR 18,34 je Aktie.

Der volle Umfang der Verbindlichkeiten und der daraus resultierende Unternehmenswert wird sichtbar, 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 ist kein „Liquidations-NAV“, da die Zeitwerte in vielen Fällen keine Liquidationswerte darstellen. Der NDV verfolgt eine ähnliche Denkweise wie der früher berichtete EPRA NNNNAV und ergibt im Fall der alstria den gleichen Wert.

Substanzwerte nach EPRA-Definition

Tabelle 26

in TEUR	EPRA-NRV		EPRA-NTA		EPRA-NDV	
	31. Dez. 2020	31. Dez. 2019	31. Dez. 2020	31. Dez. 2019	31. Dez. 2020	31. Dez. 2019
IFRS Eigenkapital der Aktionäre	3.252.442	3.175.555	3.252.442	3.175.555	3.252.442	3.175.555
Zuzüglich/abzüglich						
I) Hybride Finanzinstrumente	0	0	0	0	0	0
Verwässerter NAV	3.252.442	3.175.555	3.252.442	3.175.555	3.252.442	3.175.555
Zuzüglich:						
II. a) Neubewertung von IP (bei Anwendung der IAS 40 Cost option)	7.894	5.746	7.894	5.746	7.894	5.746
II. b) Neubewertung IPUC (bei Anwendung der IAS 40 Cost option)	0	0	0	0	0	0
II. c) Neubewertung sonstiger Vermögensgegenstände	0	0	0	0	0	0
III.) Neubewertung von als Finanzierungsleasing gehaltenen Mietverträgen	0	0	0	0	0	0
IV.) Neubewertung von zu Veräußerungszwecken gehaltenen Vermögensgegenständen	0	0	0	0	0	0
Verwässerter NAV zum Marktwert	3.260.336	3.181.301	3.260.336	3.181.301	3.260.336	3.181.301
Abzüglich:						
V) Latente Steuern in Bezug auf Marktwertgewinne von IP	0	0	0	0	–	–
VI) Marktwert von Finanzinstrumenten	33	–177	33	–177	–	–
VII) Goodwill als Ergebnis der latenten Steuern	0	0	0	0	0	0
VIII. a) Goodwill gemäß der IFRS-Bilanz	–	–	0	0	0	0
VIII. b) Immaterielle Vermögenswerte gemäß der IFRS-Bilanz	–	–	55	–232	–	–
Zuzüglich:						
IX) Fairer Wert der festverzinslichen Schulden	–	–	–	–	–69.373	–53.204
X) Neubewertung von immateriellen Gütern zum fairen Wert	0	0	–	–	–	–
XI) Grunderwerbssteuer	318.574	311.497	0	0	–	–
NAV	3.578.943	3.492.621	3.260.424	3.180.892	3.190.962	3.128.097
Anzahl der Aktien (voll verwässert)	177.793	177.593	177.793	177.593	177.793	177.593
NAV je Aktie (in EUR)	20,13	19,67	18,34	17,91	17,95	17,61



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 ähnliche 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 Rendite-kennzahlen definiert, die in Tabelle 27 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.

EPRA-Capex

Der Umfang der in das Portfolio vorgenommenen Investitionen entsprechend der EPRA-Definition findet sich auf Seite 10 (Tabelle 9).

EPRA-Berechnung

Tabelle 27

in TEUR	31. Dez. 2020	31. Dez. 2019
Portfoliowert		
Investment Properties (bilanziell)	4.556.181	4.438.597
Zur Veräußerung gehaltene Vermögensgegenstände	0	19.588
Entwicklungsprojekte	-560.440	-487.710
Fertiggestellter Immobilienbestand	3.995.741	3.970.475
Kaufnebenkosten	259.723	258.081
Fertiggestellter Immobilienbestand (brutto) (A)	4.255.464	4.228.556
Mieten		
Vertragsmieten	199.084	208.332
Vertragsmieten der Entwicklungsprojekte	-24.142	-29.625
Vertragsmieten (exkl. Entwicklungsprojekte)	174.942	178.707
Mietfreie Zeiten	-17.772	-19.391
Annualisierte Cash-Mieteinnahmen	157.170	159.316
Grundstücksbetriebskosten	-17.494	-17.871
Annualisierte Netto-Cash-Mieteinnahmen (B)	139.676	141.445
Mietfreie Zeiten	17.772	19.391
Annualisierte „topped-up“ Nettomieteinnahmen (C)	157.448	160.836
EPRA-Nettorendite (in %) (B/A)	3,3	3,3
EPRA-„topped-up“-Nettorendite (in %) (C/A)	3,7	3,8

Solmsstr. 27–37
Frankfurt am Main





alstria-Aktie

- 47 Aktienkurs-Performance
- 48 Aktionärsstruktur
- 49 Investor Relations-Aktivitäten



Am Wehrhahn 33
Düsseldorf



Aktienkurs-Performance

Outperformance der EPRA-Immobilienbenchmark

alstria misst die Performance der Aktien an der Entwicklung der Gesamtrendite für den Aktionär (TSR = Total Shareholder Return). Der TSR beinhaltet die Kursentwicklung der Aktie zuzüglich der gezahlten Dividende. Für das Jahr 2020 lag der TSR der alstria-Aktie bei –8,5%. Damit entwickelte sich alstria zwar schwächer als die deutschen Aktienindizes (DAX 30: 3,5%, MDAX: 7,3%), übertraf jedoch den europäischen Branchenindex (EPRA Europe: –11,2%). Diese relative Outperformance ist insbesondere im resilienten Geschäftsmodell der alstria begründet. Da das Immobiliengeschäft eine weitreichende Perspektive erfordert, ist die langfristige Performance ein wichtiger Indikator für die Attraktivität unserer Aktie. In den vergangenen fünf Jahren (2016–2020) lag der durchschnittliche jährliche TSR bei 9,0% und stellt so die langfristige Stärke unseres Geschäftsmodells erneut unter Beweis.

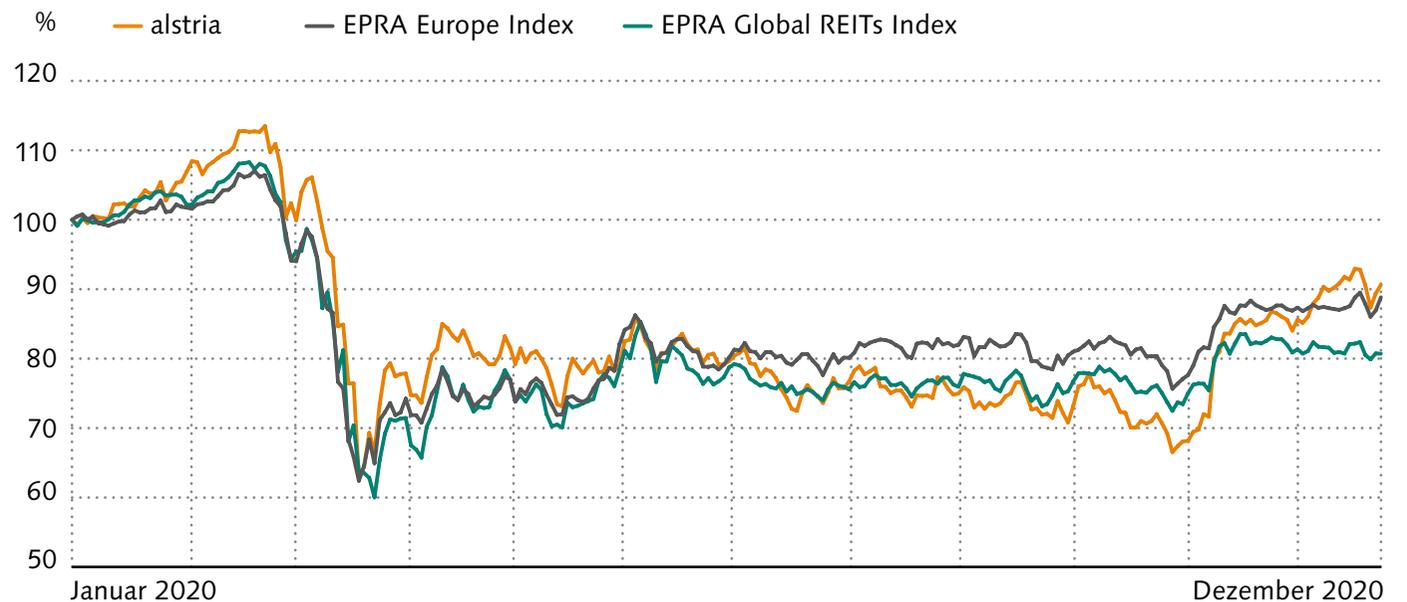
Aktienkerndaten

Tabelle 28

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
ESG-Indizes	S&P Global DJSI Europe, MSCI ESG Rating, Bloomberg Gender-Equality Index, Sustainalitics ESG Risk Rating, CDP Climate Change, ISS-oekom Corporate Rating, Euronext Eurozone ESG Large 80 Index
Designated Sponsor	M. M. Warburg & CO

Aktienkursentwicklung

Grafik 10





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 2020 hielten alstria Top-20-Investoren rund 65 % der ausstehenden Aktien. Geografisch sind rund 24 % der alstria-Aktionäre in den USA/Kanada und 15 % in Asien beheimatet. Europäische Investoren halten 59 % der Aktien, hiervon entfallen 17 % auf Frankreich, 15 % auf Großbritannien, 8 % auf Norwegen jeweils 7 % auf Deutschland und die Niederlande sowie 5 % auf andere Länder. 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 2020 auf einem hohen Niveau. Insgesamt 20 Investmentbanken und Broker berichteten regelmäßig über die Entwicklung des Unternehmens. alstria zählt damit weiterhin zu den am besten analysierten Unternehmen im deutschen MDAX.

Aktienkennzahlen

Tabelle 29

		31. Dez. 2020	31. Dez. 2019
Aktienanzahl	in Tausend	177.793	177.593
<i>davon ausstehend</i>	<i>in Tausend</i>	<i>177.793</i>	<i>177.593</i>
Schlusskurs ¹⁾	in EUR	14,80	16,75
Marktkapitalisierung	in TEUR	2.631.333	2.974.690
Streubesitz	in %	100,0	100,0
		2020	2019
Durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (alle Börsen)	in TEUR	11.217	8.797
<i>davon XETRA</i>	in TEUR	<i>8.002</i>	<i>6.049</i>
Höchstkurs ¹⁾	in EUR	19,01	17,60
Tiefstkurs ¹⁾	in EUR	10,57	11,91

¹⁾Xetra-Schlusskurs.





Investor Relations- Aktivitäten

Weiterhin hohe IR-Aktivitäten trotz COVID-19 Einschränkungen

2020 konzentrierten sich alstria's Investor Relations-Aktivitäten erneut darauf, Investoren, Finanzanalysten und die Wirtschaftspresse über die Entwicklung und das Marktumfeld des Unternehmens zu informieren. Die COVID-19 Pandemie führt zu Reisebeschränkungen und einem Stopp physischer Termine seit dem Frühjahr 2020. alstria passte sich zügig an die neue Herausforderung an und wechselte zu virtuellen Terminen, Management-Roadshows und Investorenkonferenzen rund um den Globus, um weiterhin einen stetigen Dialog mit ihren Aktionären zu gewährleisten. Im Laufe des Jahres haben wir mehr als 250 Gespräche mit Investoren und Analysten im In- und Ausland geführt. 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.

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 zur Verfügung

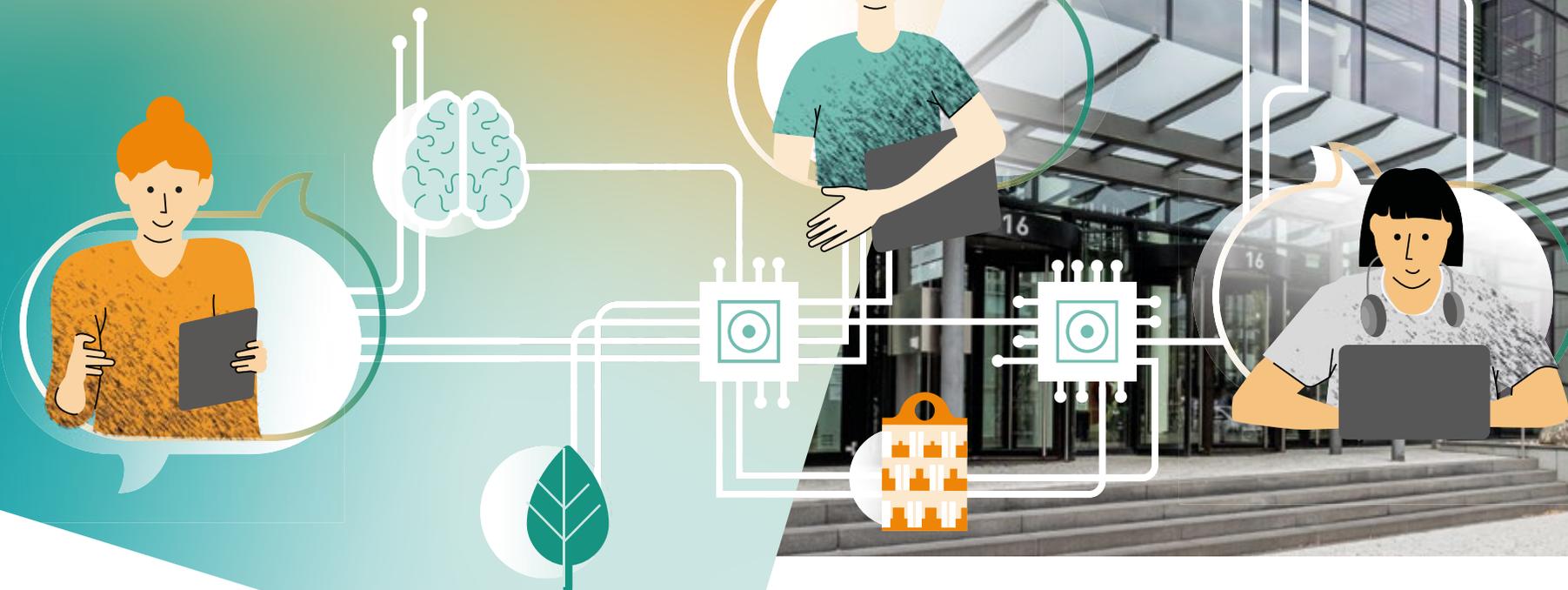
www.alstria.de/investoren/





Nachhaltigkeit

- 51 Integraler Bestandteil unseres Geschäfts
- 52 CO₂-Bilanzierung



Insterburger Str. 16
Frankfurt am Main



Integraler Bestandteil unseres Geschäfts

Nachhaltigkeit ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Arbeit

Nachhaltigkeit ist ein wesentlicher 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.

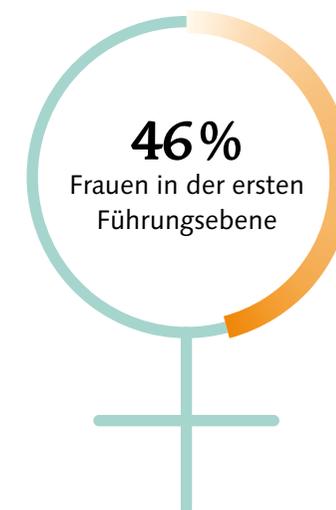
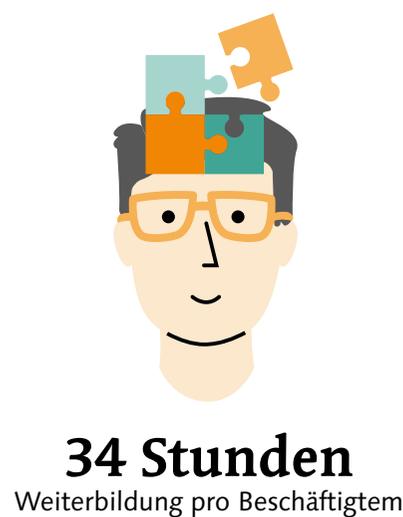
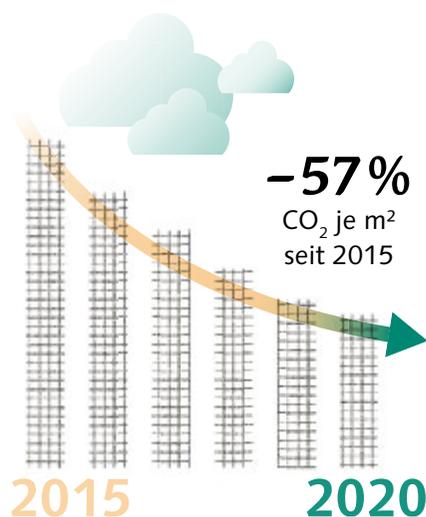
Im Hinblick auf die Dekarbonisierung unseres Portfolios, haben wir es seit 2018 geschafft, den von uns kontrollierten Strom zu 100% aus erneuerbaren Quellen zu beschaffen und unser RE100-Ziel damit erreicht. Unsere Geschäftsaktivitäten emittierten außerdem 57% weniger CO₂-Emissionen im Vergleich zu 2015. 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 2019/20. www.alstria.de/nachhaltigkeit/

ESG-Kennzahlen

Tabelle 30

			2015	2016	2017	2018	2019
Umwelt	CO ₂ -Emissionen pro vermietbare Fläche – Portfolio	in kgCO ₂ e/m ²	37	29	24	24	16
	Energieverbrauch pro vermietbare Fläche – Portfolio	in kWh/m ²	137	110	122	123	111
	Anteil der Elektrizität aus erneuerbaren Quellen – Portfolio	in %	13	24	33	33	35
	Anteil des Portfolios mit gutem ÖPNV-Anschluss (<500 m)	in %	82	82	85	85	88
Sozial	Weiterbildungsstunden pro Beschäftigtem	in h	27	28	47	36	34
	Geschlechtsspezifischer Gehaltsunterschied der gesamten Vergütung (Frauen im Vgl. zu Männern)	in %	-31	-44	-44	-36	-38
	Kündigungsquote der Beschäftigten	in %	8	14	13	5	9
Governance	Gesamtausgaben für wohltätige Zwecke	in EUR Mio.	0,77	0,73	0,53	0,52	0,60
	Frauenanteil bei der alstria	in %	57	58	63	58	59
	Frauenanteil in der ersten Führungsebene	in %	33	42	42	42	46





CO₂-Bilanzierung

Was lernen wir (zum 31. Dez. 2020)?

Hätte CO₂ einen Wert, dann würde alstria CO₂ im Wert von rund EUR 34 Mio. besitzen. Dies ist der Wert des CO₂, der zurzeit in unserem Portfolio eingelagert ist. Es stände dem Wert nach an 41. Stelle in den Vermögenswerten unserer Bilanz, wäre immer dennoch nur ein kleiner Betrag im Verhältnis zur gesamten Bilanz. Insgesamt haben wir EUR 37 Mio. öffentliches CO₂ „privatisiert“.

Allein 2020 haben wir einen CO₂-Wert von EUR 2 Mio. in unser Portfolio investiert. Wir schlagen unseren Aktionären vor, eine ähnliche Summe als Grüne Dividende in Projekte zu investieren, die nicht realisierbar wären, wenn wir ausschließlich unsere finanziellen Renditeanforderungen betrachten würden. Diese Projekte sollen auf die Finanzierung erneuerbarer Energien und der Erforschung von Technologien zur CO₂-Reduktion eingesetzt werden. Damit würden wir unsere CO₂-Rechnung für 2020 begleichen. Weitere Informationen befinden sich unter www.green-dividend.com

Die von uns bewirtschafteten 1,4 Mio. m² Bürofläche führen über den Lebenszyklus der Objekte hinweg zu einem CO₂-Wert von EUR 19 Mio. Diese Summe wäre EUR 3,6 Mio. höher, wenn wir 2020 nicht die CO₂-Effizienz unserer Gebäude verbessert hätten.

Hilft dies als Diskussionsgrundlage? Wenn dem so ist, gibt es mehr Informationen in alstrias CO₂-Bilanzbericht www.alstria.de/investoren/

Der von uns genutzte Berichtsstandard ist online verfügbar unter www.recap.wiki

CO₂-Bilanz¹⁾

Table 31

CO₂-Aktiva

in TEUR	31. Dez. 2020	im Vgl. zu 2019
Eingelagertes CO ₂ -Vermögen zum Fair Value	46.640	9.740
Abschreibung von eingelagertem CO ₂ aus der Erhöhung/Absenkung der Lebensdauer von Bestandsvermögen	-11.660	-2.35
Gesamte CO₂-Aktiva	34.980	7.305

CO₂-Passiva

in TEUR	31. Dez. 2020	im Vgl. zu 2019
CO ₂ -Gewinnrücklage	-30.394	4.413
Grüne Dividende	-	-
Gesamtes CO₂-Eigenkapital	-30.394	4.413
Unbezahltes vom Unternehmen erworbenes CO ₂	35.117	-1.783
Unbezahltes vom Unternehmen verbrauchtes CO ₂	2.278	2.278
Verpflichtungen aus operativem CO ₂ in der Zukunft	27.980	2.398
Gesamte CO₂-Verpflichtungen	65.375	2.892
Gesamtes CO₂-Eigenkapital & Verpflichtungen	34.980	7.305

¹⁾ Ungeprüft.

CO₂ Gewinn- und Verlustrechnung¹⁾

Table 32

CO₂-Umsatzerlöse

in TEUR	FY 2020
Transaktionen	
Gewinn/Verlust aus An- u. Verkäufen von operativem CO ₂	729
Gewinn/Verlust aus An- u. Verkäufen von eingelagertem CO ₂	446
Ergebnis aus Transaktionen	1,175
CO₂-Effizienz	
Gewinn/Verlust aus Veränderungen in der Bautechnik	-
Gewinn/Verlust aus Veränderungen der operativen CO ₂ -Effizienz	3,637
Gewinn/Verlust aus Veränderungen der Wiederverwendung von eingelagertem CO ₂	-
Ergebnis von CO₂-Effizienz	3,637
CO₂-Marktpreis	
Gewinn/Verlust aus einem veränderten CO ₂ -Preis	1,879
CO₂-Umsatzerlöse	6,691
GuV-Aufwand	
CO ₂ -Aufwand aus der Bewirtschaftung	-540
CO ₂ -Aufwand aus Abschreibungen von verbautem CO ₂	-1,738
CO₂-Aufwand	-2,278
CO₂-Betriebsergebnis	4,413

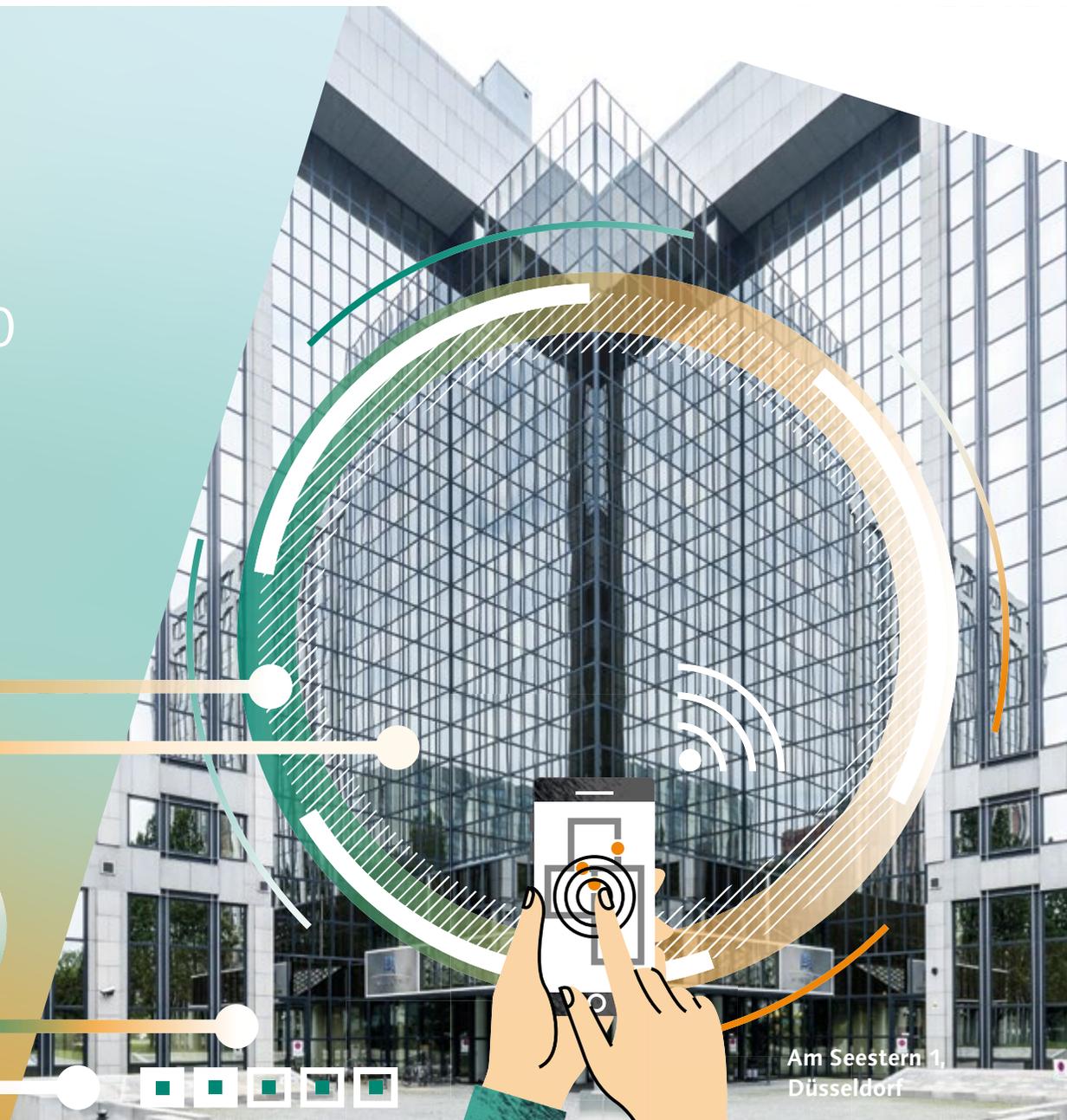
¹⁾ Ungeprüft.





Anhang

- 54 Renditeberechnung
- 56 Erzielte Renditen 2006–2020
- 60 Bewertungsgutachten
- 69 Vorstandsvergütung
- 70 Glossar
- 74 Impressum



Am Seestern 1,
Düsseldorf



Renditeberechnung

Verschiedene Renditen auf Basis eines Portfolios

Die Berechnung von Portfoliorenditen erscheint gelegentlich irritierend, da sie auf Grundlage des stets gleichen Portfolios verschiedene Ergebnisse liefern können. In den Tabellen 33–35 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 externen Gutachtern ermittelt wurde.

Wir selbst definieren unsere Portfoliorendite von 4,4 % als Verhältnis von vertraglich fixierter Miete zum Portfoliowert in unserer Bilanz (Tabelle 33).

Die EPRA-Berechnung (Tabelle 34) 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“).

alstria-Berechnung

Tabelle 33

in TEUR	31. Dez. 2020	31. Dez. 2019
Portfoliowert		
Investment Properties (bilanziell)	4.556.181	4.438.597
Wert eigengenutzter Immobilien	24.804	22.964
Zur Veräußerung gehaltene Immobilien	0	19.588
Anpassungen IFRS 16	-4.895	-5.089
Gesamter Portfoliowert (A)	4.576.090	4.476.060
Mieten		
Vertragsmieten (B)	199.084	208.332
Grundstücksbetriebskosten (5 %)	-9.954	-10.417
Netto-Vertragsmieten (C)	189.130	197.916
Rendite (in %) (B/A)	4,4	4,7
Netto-Rendite (in %) (C/A)	4,1	4,4

EPRA-Berechnung

Tabelle 34

in TEUR	31. Dez. 2020	31. Dez. 2019
Portfoliowert		
Investment Properties (bilanziell)	4.556.181	4.438.597
Zur Veräußerung gehaltene Vermögensgegenstände	0	19.588
Entwicklungsprojekte	-560.440	-487.710
Fertiggestellter Immobilienbestand	3.995.741	3.970.475
Geschätzte Kaufnebenkosten	259.723	258.081
Fertiggestellter Immobilienbestand (brutto) (A)	4.255.464	4.228.556
Mieten		
Vertragsmieten	199.084	208.332
Vertragsmieten der Entwicklungsprojekte	-24.142	-29.625
Vertragsmieten (exkl. Entwicklungsprojekte)	174.942	178.707
Mietfreie Zeiten	-17.772	-19.391
Annualisierte Cash-Mieteinnahmen	157.170	159.316
Grundstücksbetriebskosten	-17.494	-17.871
Annualisierte Netto-Cash-Mieteinnahmen (B)	139.676	141.445
Mietfreie Zeiten	17.772	19.391
Annualisierte „topped-up“ Nettomieteinnahmen (C)	157.448	160.836
EPRA-Nettorendite (in %) (B/A)	3,3	3,3
EPRA-„topped-up“-Nettorendite (in %) (C/A)	3,7	3,8



Unser Gutachter verwendet eine andere Methodik (Tabelle 35), die ebenfalls auf dem von ihm ermittelten Portfoliowert basiert. Es werden Anpassungen hinsichtlich des Wertes der selbst genutzten Immobilien, der geschätzten Anschaffungskosten und die erforderlichen Investitionen vorgenommen, da der Gutachter die Marktrendite aus Sicht des Käufers berechnet. Auf der Ertragsseite werden Bewirtschaftungskosten der Immobilien und die geschätzte Mietpreisrevision berücksichtigt.

Savills-Berechnung

Tabelle 35

in TEUR		31. Dez. 2020	31. Dez. 2019
Portfoliowert			
Investment Properties (bilanziell)		4.556.181	4.438.597
Wert eigengenutzter Immobilien		24.804	22.964
Zu Verkaufszwecken gehaltene Immobilien		0	19.588
Sonstige Anpassungen		-4.895	-5.089
Gesamter Portfoliowert	(A)	4.576.090	4.476.060
Akquisitionskosten	(B)	318.574	311.497
Investitionen	(C)	453.320	363.313
Bruttowert des Portfolios	(D)	5.347.984	5.150.870
Mieten			
Anfangsmiete	(E)	180.753	182.513
Grundstücksbetriebskosten		21.026	-22.708
Netto-Anfangsmiete	(F)	159.727	159.806
Mietreversion		63.716	65.952
Potenzialmiete	(G)	226.867	230.575
Savills Nettoanfangsrendite	(F/A + B)	3,3 %	3,3 %
Savills Rendite auf Potenzialmiete	(G/A + B)	4,6 %	4,8 %



Erzielte Renditen 2006–2020

7,3 % durchschnittliche UIRR 2006–2020

Die Unternehmensgeschichte der letzten 14 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 86 Objekten mit einem Volumen von EUR 1,6 Mrd., die wir zwischen 2006 und 2020 gekauft, bewirtschaftet und verkauft haben (siehe Tabelle 36).

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.

Interne Rendite (vor Fremdkapitaleinsatz) 2006–2020

Tabelle 36

Adresse	Stadt	Region	Kaufdatum	Verkaufsdatum	Vermietbare Fläche (in m ²)	Brutto-kaufpreis ¹⁾ (in TEUR)	Erzielte Miete ²⁾ (in TEUR)	Investitionen (in TEUR)	Verkaufserlös (in TEUR)	Gesamter Überschuss ³⁾ (in TEUR)	Interne Rendite (in %)
Arndtstr. 1	Hannover	Sonstige	01.01.2007	30.11.2020	10.899	14.138	11.524	10.608	33.325	19.768	6,9
Essener Str. 97	Hamburg	Hamburg	01.07.2017	31.10.2020	1.358	1.939	468	38	2.700	1.176	16,3
Kurze Str. 40	Filderstadt	Stuttgart	01.11.2015	30.09.2020	5.888	6.598	2.289	1.532	8.300	2.297	6,7
Earl-Bakken-Platz 1	Meerbusch	Düsseldorf	01.11.2015	30.04.2020	8.038	15.733	5.139	1.564	20.700	8.331	10,9
D2 Park 5	Ratingen	Düsseldorf	01.07.2017	31.03.2020	5.670	10.449	1.851	584	9.400	11	0,0
Josef-Wulf-Str. 75	Recklinghausen	Düsseldorf	01.11.2015	15.03.2020	19.855	31.465	8.336	1.123	32.500	8.038	5,8
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	Laatzen	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
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
Ingersheimer Str. 20	Stuttgart	Stuttgart	01.11.2015	31.03.2019	12.895	23.142	5.168	911	41.500	22.585	19,8
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
Brödermannsweg 5–9	Hamburg	Hamburg	01.11.2015	28.02.2019	1.374	2.260	430	48	4.300	2.403	21,0
Opernplatz 2	Essen	Düsseldorf	01.11.2015	30.01.2019	24.271	36.743	8.486	3.394	40.000	8.309	5,7
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

¹⁾ Inkl. 6% Transaktionskosten.

²⁾ Inkl. 5% Grundstücksbetriebskosten.

³⁾ Der Gesamte Überschuss und die Interne Rendite beinhalten Transaktionsnebenkosten, die in der Tabelle 35 nicht separat ausgewiesen sind.

Disclaimer: Die Daten in Tabelle 36 können von den IFRS-Daten abweichen.



Interne Rendite (vor Fremdkapitaleinsatz) 2006–2020

Tabelle 36

Adresse	Stadt	Region	Kaufdatum	Verkaufsdatum	Vermietbare Fläche (in m ²)	Brutto-kaufpreis ¹⁾ (in TEUR)	Erzielte Miete ²⁾ (in TEUR)	Investitionen (in TEUR)	Verkaufserlös (in TEUR)	Gesamter Überschuss ³⁾ (in TEUR)	Interne Rendite (in %)
Jagenbergstr. 1	Neuss	Düsseldorf	01.10.2007	31.12.2018	20.400	49.660	30.644	3.804	23.400	145	0,0
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
Doktorweg 2–4	Detmold	Düsseldorf	01.04.2008	31.12.2017	9.800	8.569	4.889	699	11.300	6.921	7,5
Grosse Bleichen 1 (JV, 49%)	Hamburg	Hamburg	01.01.2010	31.08.2017	18.300	31.164	11.912	5.774	83.300	58.274	17,3
Carl Benz Str. 15	Ludwigsburg	Stuttgart	01.11.2015	30.08.2017	32.500	19.300	2.764	294	19.600	2.770	6,3
Vichystr. 7–9	Bruchsal	Stuttgart	01.11.2015	30.08.2017	20.200	12.600	1.668	347	13.400	2.121	8,4
Zellescher Weg 18–25 a	Dresden	Sonstige	01.04.2006	31.01.2017	6.539	8.576	7.977	183	10.500	9.718	11,1
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. 22 a–24 a	Ismaning	München	01.11.2015	31.12.2016	12.400	16.700	1.445	8	18.400	3.137	19,0
Feldstr. 16/Gutenbergstr.	Weiterstadt	Frankfurt	01.11.2015	31.12.2016	14.200	6.700	385	33	7.350	1.002	15,1
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
Max-Eyth-Str. 2	Dortmund	Düsseldorf	01.10.2007	31.12.2016	7.042	7.791	434	73	4.625	-2.805	-5,1
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
Tanusstr. 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
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

¹⁾ Inkl. 6% Transaktionskosten.

²⁾ Inkl. 5% Grundstücksbetriebskosten.

³⁾ Der Gesamte Überschuss und die Interne Rendite beinhalten Transaktionsnebenkosten, die in der Tabelle 35 nicht separat ausgewiesen sind.

Disclaimer: Die Daten in Tabelle 36 können von den IFRS-Daten abweichen.



Interne Rendite (vor Fremdkapitaleinsatz) 2006–2020

Tabelle 36

Adresse	Stadt	Region	Kaufdatum	Verkaufsdatum	Vermietbare Fläche (in m ²)	Brutto-kaufpreis ¹⁾ (in TEUR)	Erzielte Miete ²⁾ (in TEUR)	Investitionen (in TEUR)	Verkaufserlös (in TEUR)	Gesamter Überschuss ³⁾ (in TEUR)	Interne Rendite (in %)
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
Ernstthaldestr. 17	Stuttgart	Stuttgart	03.03.2008	31.05.2014	2.472	2.714	1.663	662	3.300	1.587	10,0
Max-Brauer-Allee 41–43	Hamburg	Hamburg	01.06.2008	31.03.2014	3.226	4.569	1.665	852	6.150	2.395	7,2
Joliot-Curie-Platz 29–30	Halle	Sonstige	02.05.2008	31.12.2013	1.080	1.325	475	19	610	–259	–5,3
Bornbarch 2–12	Norderstedt	Hamburg	01.05.2012	31.12.2013	12.351	6.466	1.357	660	10.320	4.552	68,8
Johannesstr. 164–165/ 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
Zwinglstr. 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

¹⁾ Inkl. 6% Transaktionskosten.

²⁾ Inkl. 5% Grundstücksbetriebskosten.

³⁾ Der Gesamte Überschuss und die Interne Rendite beinhalten Transaktionsnebenkosten, die in der Tabelle 35 nicht separat ausgewiesen sind.

Disclaimer: Die Daten in Tabelle 36 können von den IFRS-Daten abweichen.



Interne Rendite (vor Fremdkapitaleinsatz) 2006–2020

Tabelle 36

Adresse	Stadt	Region	Kaufdatum	Verkaufsdatum	Vermietbare Fläche (in m ²)	Brutto-kaufpreis ¹⁾ (in TEUR)	Erzielte Miete ²⁾ (in TEUR)	Investitionen (in TEUR)	Verkaufserlös (in TEUR)	Gesamter Überschuss ³⁾ (in TEUR)	Interne Rendite (in %)
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
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
Schellenbecker Str. 15–21	Wuppertal	Düsseldorf	01.04.2006	13.07.2007	1.854	1.944	177	9	2.155	379	20,5
Richard-Strauß-Allee 10–14a	Wuppertal	Düsseldorf	01.04.2006	13.07.2007	1.258	1.394	139	7	1.545	284	21,3
Osterbekstr. 96	Hamburg	Hamburg	01.06.2006	30.09.2008	7.393	10.067	1.126	56	11.000	2.003	9,9
Düsternstr. 10	Hamburg	Hamburg	01.06.2006	31.10.2008	2.156	4.463	583	29	4.950	1.040	11,6
Nikolaistr. 16	Leipzig	Sonstige	01.01.2007	30.11.2008	1.191	2.438	363	18	2.000	–93	–2,0
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
Gesamt					825.912	1.406.248	377.693	107.565	1.631.426	492.260	7,3

¹⁾ Inkl. 6% Transaktionskosten.

²⁾ Inkl. 5% Grundstücksbetriebskosten.

³⁾ Der Gesamte Überschuss und die Interne Rendite beinhalten Transaktionsnebenkosten, die in der Tabelle 35 nicht separat ausgewiesen sind.

Disclaimer: Die Daten in Tabelle 36 können von den IFRS-Daten abweichen.



Bewertungsgutachten

Project 'Portfolio of alstria office REIT-AG'

Opinion of Market Value

as at 31 December 2020

on behalf of

alstria office REIT-AG
Steinstraße 7
20095 Hamburg
Germany

Commercial Portfolio of alstria office REIT-AG

Valuation date: 31 December 2020

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 109 commercial properties with a total lettable area of approx. 1,434,040 sqm. The properties are located mainly in the north, west and southwest of Germany as well as in the capital Berlin.

Tenure

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

Location Analysis

Approx. 63 % of the total gross rental income are generated by the top three locations Hamburg, Düsseldorf and Stuttgart.

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	385,086	3,066	52,755,312	6.94	97.0 %
2 Düsseldorf	230,911	3,857	33,673,362	6.34	97.7 %
3 Stuttgart	193,134	3,966	27,796,092	2.85	99.5 %
4 Frankfurt am Main	119,966	1,227	15,394,057	4.21	95.9 %
5 Berlin	87,052	884	10,829,333	4.44	96.6 %
6 Essen	72,492	1,392	9,598,819	3.11	99.4 %
7 Darmstadt	91,223	1,803	7,437,779	5.16	99.1 %
8 Köln	59,423	785	6,008,852	4.89	98.6 %
9 Ratingen	52,495	1,112	5,326,623	6.07	99.2 %
10 Karlsruhe	26,762	319	2,877,705	5.01	100.0 %
>10 Remaining	115,495	2,170	9,054,737	6.94	97.1 %



B. Valuation Results

I. Total Rental Income ('Current Rent')

According to the provided tenancy schedule, the current rental income as at 31 December 2020 amounts to:

EUR 180,752,671 p. a.
(ONE HUNDRED EIGHTY MILLION SEVEN HUNDRED FIFTY TWO THOUSAND SIX HUNDRED AND SEVENTY ONE EURO)

II. Opinion of Net Estimated Rental Value (ERV)

The estimated rental value as at 31 December 2020 amounts to:

EUR 244,468,738 p. a.
(TWO HUNDRED FORTY FOUR MILLION FOUR HUNDRED SIXTY EIGHT THOUSAND SEVEN HUNDRED THIRTY EIGHT 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 2020 is:

4,576,090,000 EUR
(FOUR BILLION FIVE HUNDRED SEVENTY SIX MILLION AND NINETY THOUSAND EURO)

Market Value in EUR per sqm	3,191
Gross Multiplier on Current Rent	25.32
Gross Multiplier on Market Rent	18.72
Net Initial Yield (NIY) on Current Rent in %	3.26
Net Yield (NY) on Market Rent in %	4.63

IV. Market Conditions Clause

The outbreak of COVID-19, declared by the World Health Organisation as a 'Global Pandemic' on the 11th March 2020, has and continues to impact many aspects of daily life and the global economy – with some real estate markets having experienced lower levels of transactional activity and liquidity. Travel, movement and operational restrictions have been implemented by many countries. In some cases, 'lockdowns' have been applied to varying degrees and to reflect further 'waves' of COVID-19; although these may imply a new stage of the crisis, they are not unprecedented in the same way as the initial impact. The pandemic and the measures taken to tackle COVID-19 continue to affect economies and real estate markets globally.

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 2021

Instruction

In accordance with the Instruction Letter dated 01 August 2017, the 1. Amendment dated 06 December 2017, the 2. Amendment dated 19 March 2019, the 3. Amendment dated 19 November 2019 and the 4. Amendment dated 18 November 2020 we carried out a valuation of all 109 commercial properties of the respective portfolio.

Please note that since the last valuation (30 June 2020) the following 3 properties were sold:

- › VU2057: Arndtstraße 1, 30167 Hannover
- › VU2158: Kurze Straße 40/Hornbergstraße 45, 70794 Filderstadt
- › VU2183: Essener Straße 97, 22419 Hamburg

Furthermore, please note that since the last valuation the following property was bought:

- › VU2199 – Corneliusstraße 36, 40215 Düsseldorf

Therefore, the valuation portfolio comprises 109 commercial properties at the valuation date of 31 December 2020.

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

Section 6 of the General Terms and Conditions governs Savills' liability under or in connection with this Instruction Letter.

The Parties hereby exercise the option to limit Savills' liability as provided for in Section 6.3 of the General Terms and Conditions. The 'Maximum Liability Amount' as defined in Section 6.3 of the General Terms and Conditions shall be EUR 50m (in words: Euro fifty Million).

For the avoidance of doubt, the provisions governing the liability of Savills (including Section 6.1 of the General Terms and Conditions) remain unaffected.

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 2020 incorporating the IVSC International Valuation Standards issued 31st July 2019 and effective from 31st January 2020 (the 'Red Book'), published by the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), London. The Market Value 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 2020

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
- › Christian Glock MRICS
- › Sebastian Arndt
- › Magda Podniece MRICS
- › Oliver Risopp MRICS
- › Tanja Künne
- › Desiree von Holt
- › Cornelius Werth
- › 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 III) 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, 19 November 2019, 31 July 2020 and the following new information, provided to us by the client:

- › Rent roll for the properties including future leases information received by email on 28 December 2020
- › Capex list as at 31 December 2020 received by email on 16 November 2020 and further additional information for single properties received by email on 19 November 2020
- › Property related information concerning the purchased property Corneliusstraße 36 in Düsseldorf

- › Several information regarding new/future lease agreements received by email 18 November 2020
- › Several information regarding turnover and parking costs received by email on 18 and 23 November 2020
- › Additional specific documents in course of the Q&A process

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, 30 June 2019, 31 December 2019 and 30 June 2020.

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

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

Extent of Inspections

We have been carried out inspections for 41 subject properties between October and November 2020, for 79 subject properties in 2019 and for 37 subject properties in 2017. This listing also includes the properties that have been sold in the meantime. 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 IV 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 76,604.52 p. a. (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 369,82m and for re-letting to EUR 83.5m.

This leads to total Capital expenditures of ca. EUR 453.32 for all subject properties (ca. 9.9% 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 28 December 2020. We assume that the document reflect the status quo of all tenancies as at valuation date 31 December 2020 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. 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	7.00	28.00	14.17
Restaurant	1.51	25.00	8.94
Fitness	5.50	9.50	6.82
Theatre	3.00	3.00	3.00
Cinema	9.25	9.25	9.25
Storage	1.00	10.00	5.04
Nursing home	8.50	13.00	11.37
Retail	–	75.00	17.74
Other Area	–	50.00	7.43
Hotel	10.00	11.00	10.41
Surgery	8.50	22.50	14.56
Residential	5.00	14.50	12.75
Gastronomy	4.75	4.75	4.75
External Parking	15.00	180.00	49.76
Internal Parking	–	180.00	73.32
Antenna	50.00	2,350.00	696.71
Advertisement	–	1,200.00	203.89
Other Unit	–	660.00	54.52

*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	7.98
Restaurant	7.50	10.00	8.08
Fitness	7.50	9.00	7.99
Theatre	8.50	8.50	8.50
Cinema	9.00	9.00	9.00
Storage	3.00	10.00	8.03
Nursing home	4.00	4.00	4.00
Retail	6.00	10.00	7.94
Other Area	–	10.00	7.61
Hotel	7.50	7.50	7.50
Surgery	7.50	9.00	7.61
Residential	7.50	11.00	8.11
Gastronomy	7.00	7.00	7.00
External Parking	–	80.00	29.92
Internal Parking	–	80.00	76.45

*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 two elderly homes (#2133, #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

	Min. EUR per unit p.a.	Max. EUR per unit p.a.	Average* EUR per unit p.a.
Office	–	162,342	2,750
Restaurant	266	5,854	1,546
Fitness	470	3,047	1,362
Theatre	3,361	3,361	3,361
Cinema	16,597	16,597	16,597
Storage	–	3,935	135
Nursing home	31,758	42,841	37,299
Retail	–	10,485	1,348
Other Area	–	4,328	337
Hotel	2,536	29,922	13,559
Surgery	209	3,362	1,296
Residential	97	270	249
Gastronomy	1,682	1,682	1,682
External Parking	4	1,404	54
Internal Parking	–	20,892	137
Antenna	18	846	230
Advertisement	–	432	64
Other Unit	–	238	10

* weighted by sqm / units

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.

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 83.5m. 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 sq m 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	1.45
Restaurant	1.00	1.50	1.42
Fitness	1.00	1.50	1.34
Theatre	1.00	1.00	1.00
Cinema	0.50	0.50	0.50
Storage	–	1.50	0.67
Nursing home	1.00	1.50	1.18
Retail	0.25	1.50	1.14
Other Area	–	1.50	0.84
Hotel	1.50	1.50	1.50
Surgery	1.50	1.50	1.50
Residential	0.25	1.50	0.64
Gastronomy	1.50	1.50	1.50

* 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	6.00	30.00	18.20
Storage	2.00	30.00	15.54
Retail	9.00	24.00	16.67
Other Area	12.00	25.00	18.51
Surgery	18.00	18.00	18.00
Residential	3.00	26.00	15.00
External Parking	3.00	30.00	13.75
Internal Parking	2.00	26.00	17.50
Antenna	9.00	9.00	9.00
Advertisement	12.00	15.00	15.00
Other Unit	9.00	15.00	9.00

*weighted by market rent

We have not set void periods of current vacancies for hotel, nursing home, restaurant, gastronomy, 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	32.00	13.14
Restaurant	6.00	20.00	14.92
Fitness	12.00	18.00	15.25
Theatre	12.00	12.00	12.00
Cinema	12.00	12.00	12.00
Storage	3.00	32.00	12.23
Nursing home	12.00	16.00	13.08
Retail	6.00	30.00	12.73
Other Area	4.00	30.00	13.04
Hotel	12.00	15.00	18.82
Surgery	12.00	30.00	16.63
Residential	1.00	32.00	5.25
Gastronomy	15.00	15.00	15.00
External Parking	3.00	30.00	12.81
Internal Parking	3.00	32.00	13.65
Antenna	2.00	30.00	12.17
Advertisement	2.00	18.00	5.58
Other Unit	–	24.00	17.36

*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). Moreover, we have adjusted lease terms for secondary areas and parking areas in line with the term of the main lease. We have also adjusted the unexpired lease terms in some cases where individual rental spaces of the same tenant have fixed lease terms on the one hand and unexpired lease terms on the other.

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
- › VU2105: Rotebühlstraße 98–100, Stuttgart
- › 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.

Furthermore a Photovoltaic system is rented out by ALSTRIA PORTFOLIO 3 GP GMBH in VU2134, Maarweg 165, Köln. We also used the described Special Assumptions above for rented space by alstria office REIT AG regarding Market rent and duration of lease.



Permanent Void Allowance/Structural Vacancy

At the date of valuation the portfolio of alstria office REIT-AG has a total vacancy area of 238,671 sqm. We have appointed 3,502 sqm of this area as structurally vacant. The Portfolio thus has a cumulative vacancy rate of approximately 16.6%.

Structural Vacancy

Subject Property	Property Address	Municipality	Lettable Area		Structurally Vacant Area	%
			sqm	sqm		
VU2026	Amsinckstr. 34/ Högerdamm 43	Hamburg	6,666	115	1.73	
VU2032	Ernst-Merck-Str. 9	Hamburg	17,535	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 Str. 1–15 (MOT)	Hamburg	9,473	228	2.41	
VU2118	Elisabethstr. 5–11	Düsseldorf	10,016	301	3.01	
VU2125	Heidenkampsweg 51–57	Hamburg	10,194	58	0.57	
VU2137	Berliner Str. 91–101/ Brandenburger Str. 2–6	Ratingen	33,930	889	2.62	
VU2138	Pempelfurtstr. 1	Ratingen	18,564	925	4.98	
VU2145	Mergenthalerallee 45–47	Eschborn	5,061	534	10.55	
VU2179	Kanzlerstr. 8	Düsseldorf	8,993	104	1.16	
VU2180	Am Wehrhahn 28–30	Düsseldorf	2,610	161	6.17	
VU2197	Adlerstr. 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 *
Equivalent Yield	2.75	8.75 %	3.98 %

* 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)
---	---



Vorstandsvergütung*

Transparent und im Einklang mit den Aktionärsinteressen

› Weitere detaillierte Informationen zur Vorstandsvergütung finden sich im Geschäftsbericht 2020 – IFRS Finanzbericht.



~ 40 % Fixe Grundvergütung › All cash	Basisgehalt
~ 20 % kurzfristige variable Vergütung (STI) Variable Vergütung › Barauszahlung	Erfolgskriterium
FFO je Aktie (80%) ESG (20%)	Budgetierter FFO, adjustiert um den Einfluss von Akquisitionen und Verkäufen/Veränderungen im Aktienkapital ESG-Ziele 2020 beinhalten unter anderem Klimawandel und Energiemanagement
~ 40 % Langfristige variable Vergütung (LTI) Variable Vergütung Vergütung in Aktien (Haltefrist: 4 Jahre)	Erfolgskriterium
75 % Relative Total Shareholder Return (TSR)	Total Shareholder Return relativ zum FTSE EPRA/ NAREIT Developed Europe Index
25 % Absolute Total Shareholder Return (TSR)	Absolute Total Shareholder Return

* Das neue Vergütungssystem für den Vorstand soll auf der nächsten Hauptversammlung zur Abstimmung gestellt werden.

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 Nettojahresmiete im Verhältnis zum Fair Value der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien ergibt.

Büroimmobilien

Gebäude, in denen mindestens 75% der nutzbaren Fläche als Büro verwendet werden.

C

Cashflow

Kennzahl, die die Nettoveränderung von liquiden Mitteln aus Umsätzen und anderen Zahlungsströmen in einer Berichtsperiode misst.

CO₂

Kohlenstoffdioxid ist ein Gas, das primär bei der Verbrennung fossiler Energieträger entsteht. Die Zunahme von CO₂ in der Atmosphäre wird als Hauptursache für den Klimawandel angesehen.

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.



ESG

Steht für Environmental Social and Governance (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) und beschreibt die drei Schlüsselfaktoren bei der Messung der Nachhaltigkeit und ethischen Auswirkungen einer Investition in ein Unternehmen.

F

Fertig gestellte Entwicklungsprojekte

Gebäude, die vormalig 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.

Net Disposal Value (EPRA-NDV)

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.

Net Reinstatement Value (EPRA-NRV)

Der EPRA-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.

Net Tangible Assets (EPRA-NTA)

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

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.



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

**Veröffentlicht durch
alstria office REIT-AG**
am 25. Februar 2021
Steinstr. 7
20095 Hamburg

Kontakt Investor Relations
Julius Stinauer *MRICS*
+49 (0) 40 / 22 63 41-344
jstinauer@alstria.de
www.alstria.de/investoren

Weitere Informationen
www.alstria.de
www.beehive.work



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 www.alstria.de

Design & Layout

Teresa Henkel, alstria

Zukunftsbezogene Aussagen

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

Bildnachweis

Andreas Sibler (S. 6, 34)

Annika Feuss (S. 3, 10, 15, 16, 27, 36, 45, 46, 50, 53)

bloomimages (S. 42)

HGEsch Photography (S. 1, 33)

©Copyright alstria office REIT-AG