

Unternehmenspräsentation

Mai 2025



1 HAMBORNER auf einen Blick

2 Portfolioüberblick

3 Asset / Property Management

4 Finanzkennzahlen

5 Nachhaltigkeit / ESG

6 Anhang

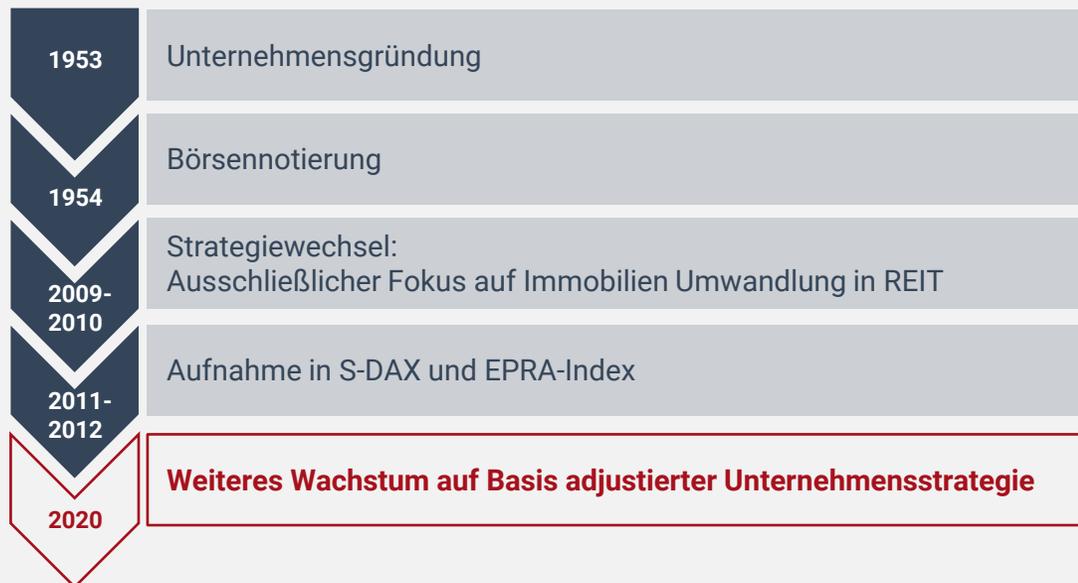


**HAMBORNER
auf einen Blick**





Historie



Unternehmensprofil

- Börsennotiertes deutsches Gewerbeimmobilienunternehmen
- Ertragsstarkes und diversifiziertes deutschlandweites Immobilienportfolio
- Zwei-Säulen-Portfoliostruktur mit Schwerpunkt auf Einzelhandels- und Büroimmobilien
- Stabile und planbare Cashflows
- Starker Fokus auf ESG- und Zukunftsthemen
- Schlanke und effiziente Unternehmensstruktur
- Leistungsstarkes internes Asset und Property Management
- Nachhaltige und attraktive Dividendenpolitik

Portfoliokennzahlen *(Stand: 31. März 2025)*

| | |
|-------------------------|--------------|
| Marktwert Immobilien | 1.441 Mio. € |
| Anzahl Immobilien | 66 |
| WALT | 5,7 Jahre |
| Vermietungsquote (EPRA) | 97,0 % |

Finanzkennzahlen *(Stand: 31. März 2025)*

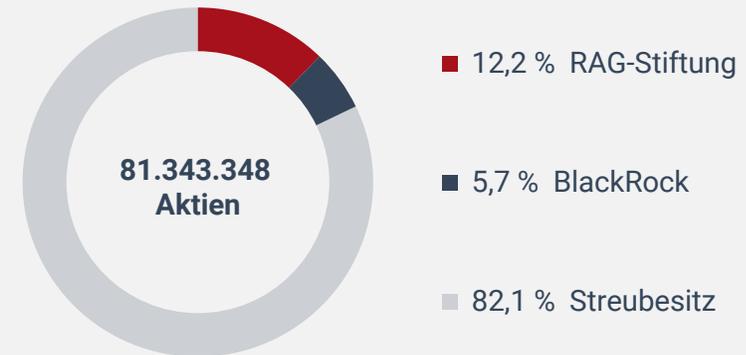
| | |
|--------------------------------|--------|
| FFO-Rendite 2025e ¹ | 9,2 % |
| NAV je Aktie | 9,93 € |
| REIT-Eigenkapitalquote | 56,0 % |
| LTV | 41,1 % |

¹ Basis: aktuelle Gesamtjahresprognose für FFO 2025 sowie Aktienkurs zum 31. März 2025

Die HAMBORNER-Aktie

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Aktienkurs | 5,99 € (Stand: 31. März 2025) |
| Marktkapitalisierung | 487,2 Mio. € (Stand: 31. März 2025) |
| WKN/ISIN | A3H233 / DE000A3H2333 |
| Ticker Symbol | HABA |
| Aktiengattung | Namensaktie |
| Handelssegment | Prime Standard |
| Indizes | SDAX, EPRA, RX REIT |

Aktionärsstruktur



Handelsvolumen



Dividende je Aktie und Dividendenrendite



¹ Vorschlag an die HV 2025

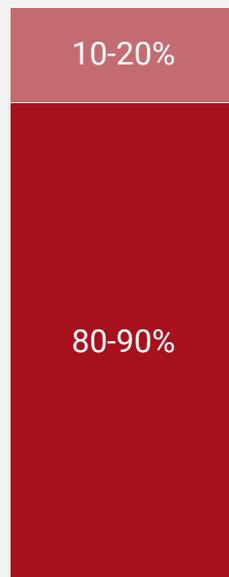
Portfoliüberblick



Büroobjekt Münster



Einzelhandelsportfolio



Immobilien mit Wertsteigerungspotenzial („Manage-to-Core“)



Beibehaltung / Erweiterung des soliden Bestandsportfolios („Core“) mit Fokus auf Nahversorgung

Verkehrswert Portfolio

Büroportfolio



Immobilien mit Wertsteigerungspotenzial („Manage-to-Core“)



Beibehaltung / Erweiterung des soliden Bestandsportfolios („Core“)

Verkehrswert Portfolio

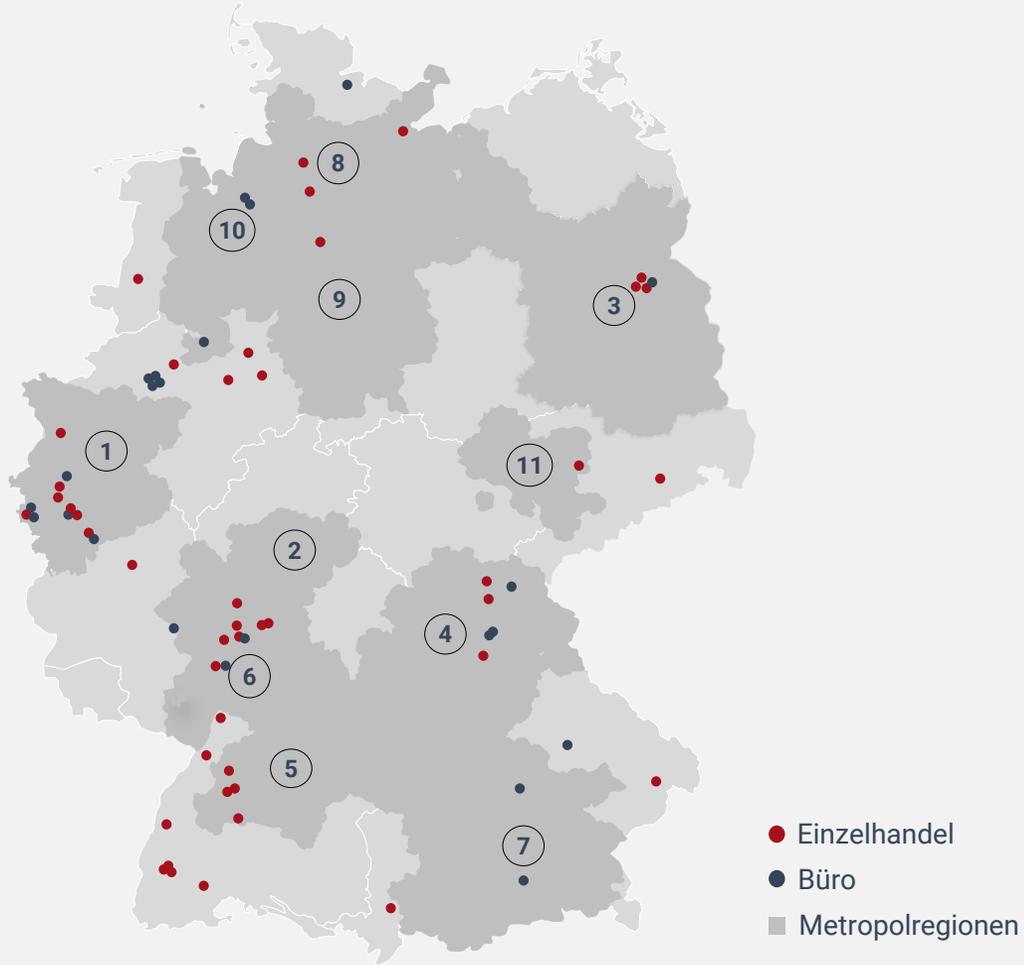
- ➔ Zwei-Säulen-Portfoliostruktur mit Fokus auf Nahversorgungs- und Büroimmobilien mit ‚Core‘-Charakteristik
- ➔ Sukzessive Ergänzung von ausgewählten ‚Manage-to-Core‘-Immobilien mit Wertsteigerungspotenzial
- ➔ Kontinuierlicher Immobilienumschlag im Rahmen des aktiven Portfoliomanagements



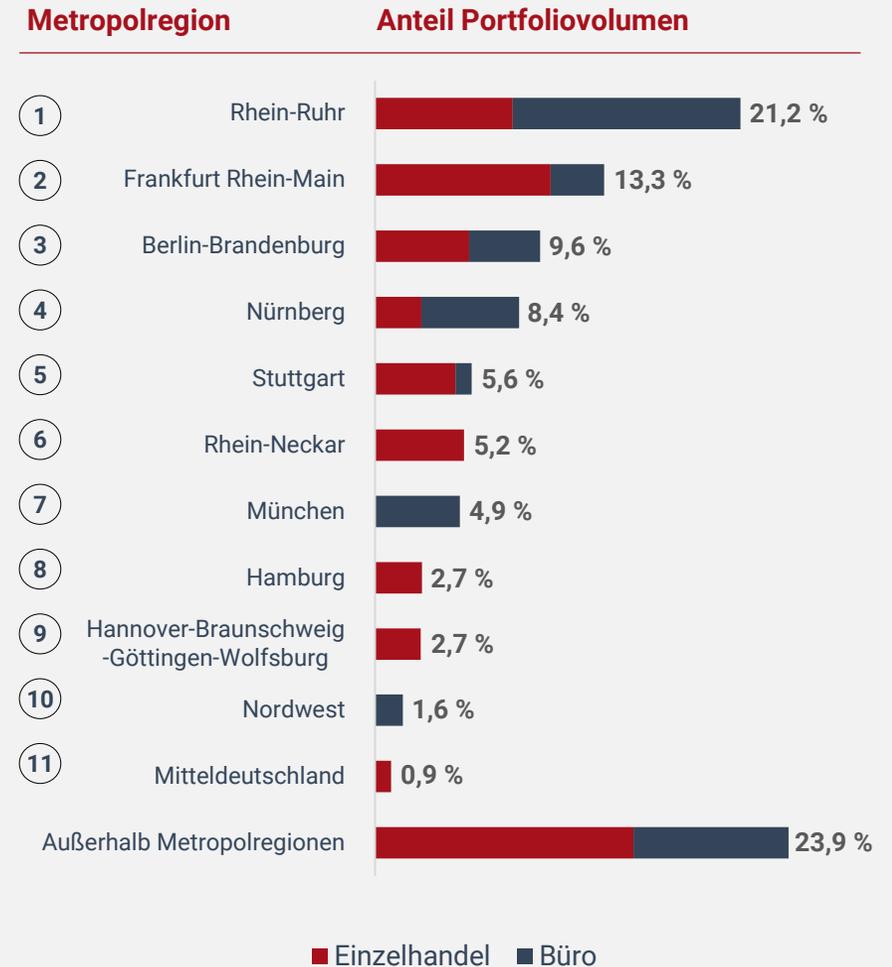
| | |
|-----------------------------------|---|
| Assetklassen | <ul style="list-style-type: none">▪ Einzelhandel▪ Büro |
| Risikoprofil | <ul style="list-style-type: none">▪ ‚Core‘▪ ‚Manage-to-Core‘ |
| Losgröße | <ul style="list-style-type: none">▪ > 10 Mio. € (Einzelhandel)▪ > 20 Mio. € (Büro) |
| | <ul style="list-style-type: none">▪ Fokus auf ‚Core‘-Immobilien▪ Sukzessive Aufnahme von ‚Manage to Core‘-Objekten mit größerem Asset Management Bedarf (Renovierung, Vermietung, Repositionierung etc.)▪ Realisierung von Wertsteigerungspotenzialen innerhalb des Bestandsportfolios (inkl. selektiver Entwicklungsaktivitäten)▪ Ggf. Beteiligung an Investitionspartnerschaften (Co-Investments, Joint Ventures) |
| Portfoliomanagement-Ansatz | <ul style="list-style-type: none">▪ Aktiver Portfoliomanagement-Ansatz (‚Buy-Hold-Sell‘)▪ Fortlaufende Portfoliooptimierung im Einklang mit strategischen Rahmenparametern▪ Verknüpfung von Steuerungsgrößen (KPI) aus Kapitalmarkt- und Immobilienperspektive▪ Berücksichtigung der unternehmensübergreifenden Nachhaltigkeitsstrategie |



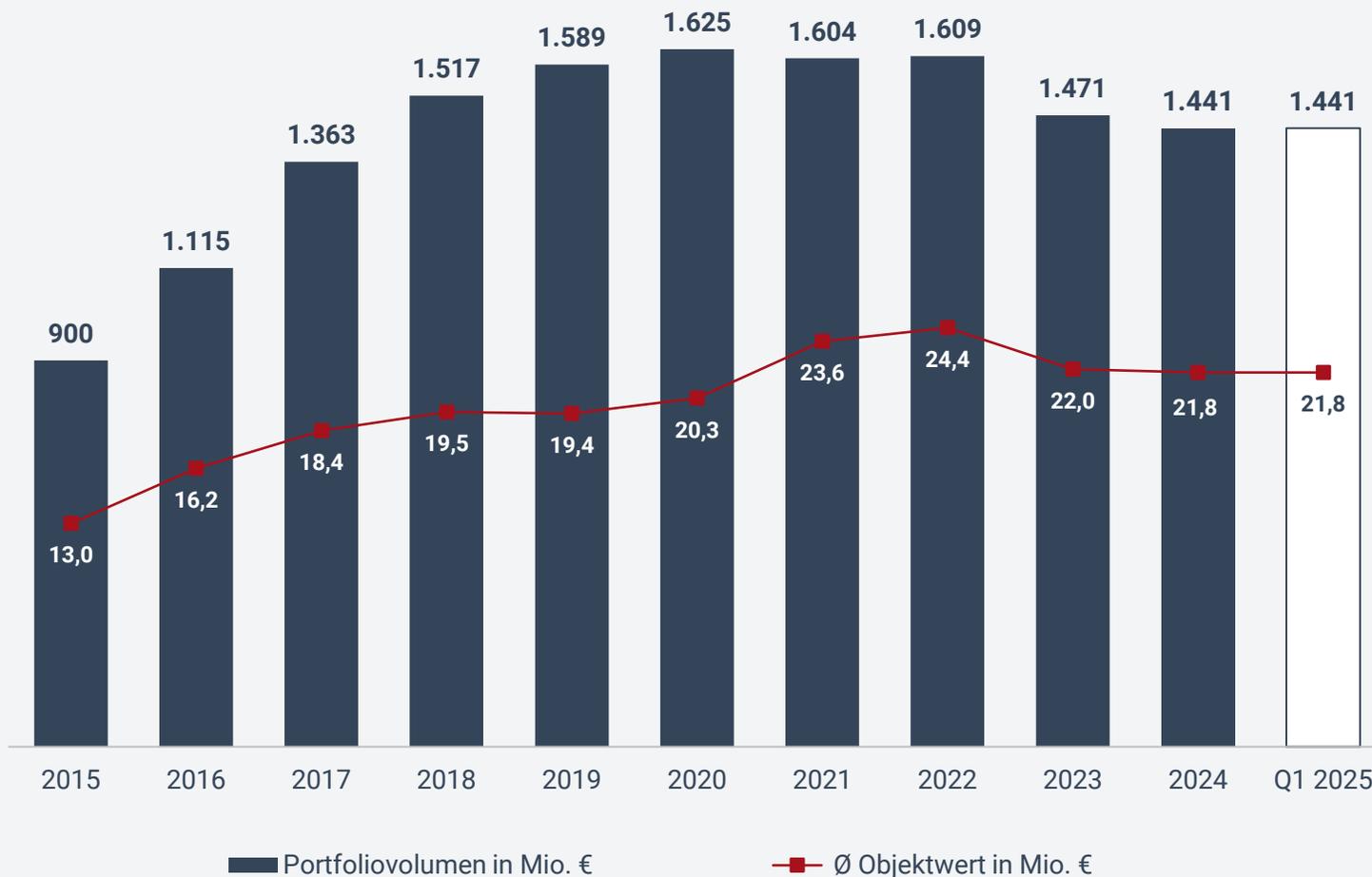
Geographischer Fokus (Metropolregionen)



Portfolio nach Metropolregionen (Stand: 31. März 2025; in % des Portfoliowerts)



Portfoliovolumen und durchschnittlicher Objektwert



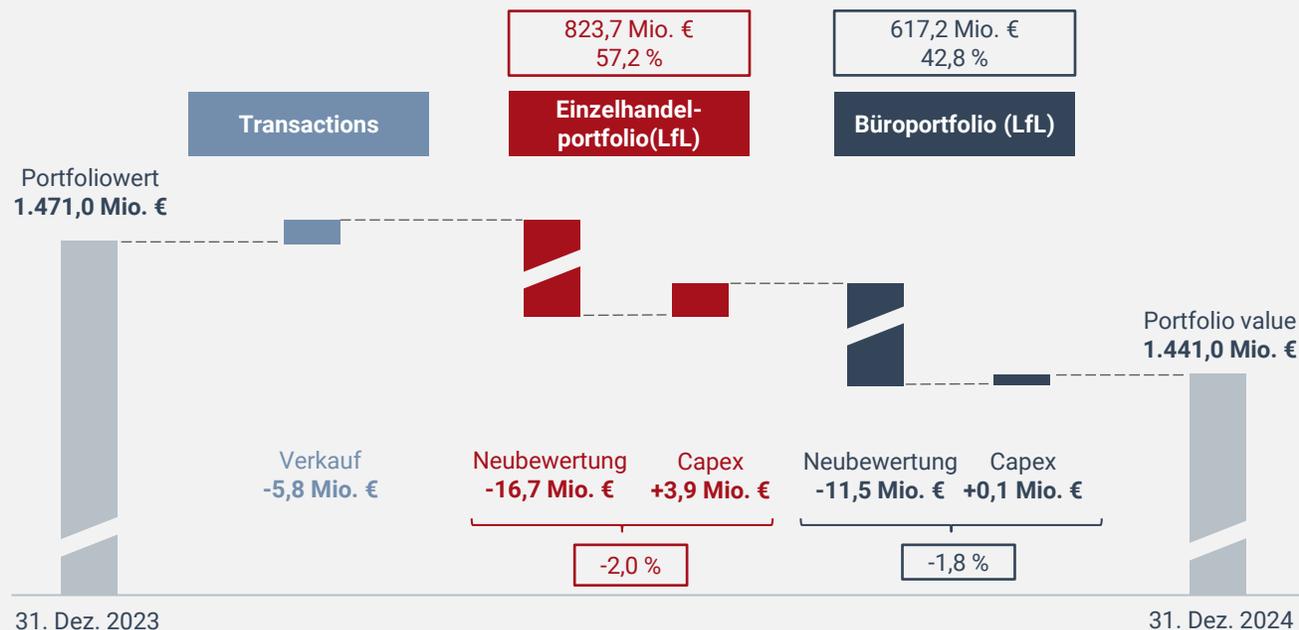
Kommentare

- **Kontinuierliches wertsteigerndes Portfoliowachstum** seit Umwandlung in REIT in 2010
- Durchschnittliche jährliche **Wachstumsrate** in Höhe von **10,7 %** innerhalb der letzten zehn Jahre
- **Durchschnittliches Objektvolumen** von **21,8 Mio. €** ermöglicht weiterhin effizientes Asset- und Property Management
- **Operative Kostenquote** von **10,9 %** in Q1 2025
- Kombination aus Zwei-Säulen-Portfoliostrategie und Investitionsfokus auf Metropolregionen bildet Grundlage für künftiges wertschaffendes Wachstum



Portfolieneubewertung zum 31. Dezember 2024

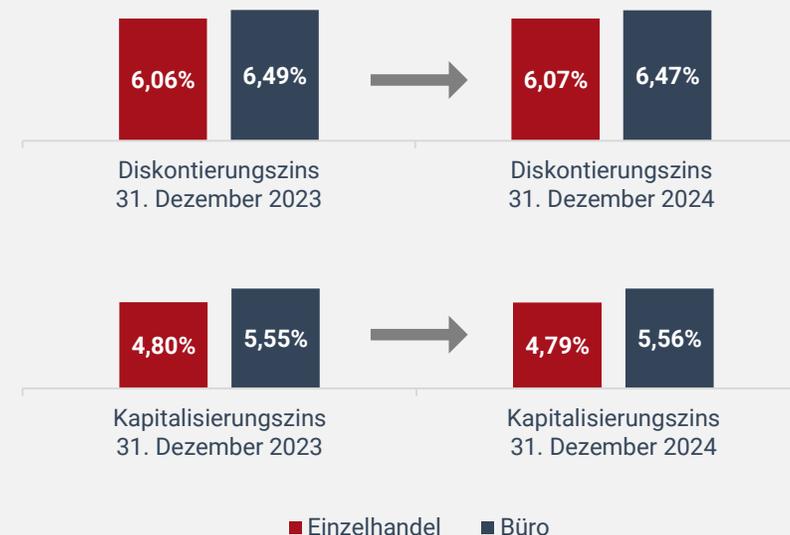
Portfolioentwicklung 2024



Kommentare

- Wertentwicklung beeinflusst durch einen Objektverkauf (-5,8 Mio. €¹) sowie Rückgang des like-for-like Portfoliowertes um -1,8 % (-28,3 Mio. €)
- Geringfügige Wertminderung infolge aktueller Marktentwicklungen im Büro- (-1,8 %) und Einzelhandelssegment (-2,0 %)

Gewichtete Diskontierungs- / Kapitalisierungsätze



Wesentliche Einflussfaktoren auf Portfoliobewertung

- + Hohe Portfolio- / Objektqualität
- + Solide Mieterstruktur
- + Stabile Cashflow-Entwicklung
- + Indexierungseffekte
- + Stabilisierung Diskontierungs- / Kapitalisierungsätze mit Tendenz zur Renditekompression
- Entwicklung des Zinsumfelds

¹ Verkaufspreis des Objektes Hamburg, An der Alster (Büro) lag bei 8,0 Mio. €



Jüngste Verkaufsaktivitäten

2024

Hamburg



2025

Lübeck



Osnabrück



| | | | |
|-----------------------------|-----------------------|----------------------------|-----------------------|
| Assetklasse | Büro | Einzelhandel (High-Street) | Büro |
| Akquisitionszeitpunkt | 2001 | 2016 | 2008 |
| Mietfläche | ~1.300 m ² | ~13.500 m ² | ~3.800 m ² |
| Annualisierte Mieteinnahmen | ~€0,3 Mio. € | ~€2,3 Mio. € | ~€0,6 Mio. € |
| Verkehrswert | ~€5,8 Mio. € | ~€21,0 Mio. € | ~€6,5 Mio. € |
| Verkaufspreis | ~€8,0 Mio. € | ~€20,9 Mio. € | ~€6,5 Mio. € |
| Besitzübergang | 18. Dezember 2024 | 1. April 2025 | 1. April 2025 |

- ➔ Veräußerung von zwei kleineren Büroimmobilien im Rahmen des aktiven Portfoliomanagements
- ➔ Verkauf der letzten verbliebenen High-Street-Immobilien in Lübeck – Abschluss der diesbezüglichen Verkaufsaktivitäten



Portfoliokennziffern zum 31. März 2025

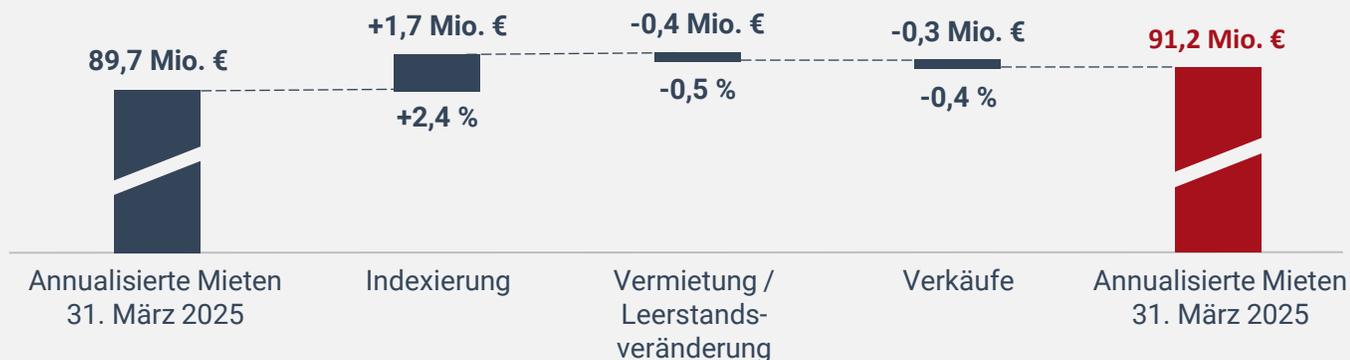
| | Assetklasse | | | | Gesamtportfolio | Investitionsansatz | | | |
|--|------------------------|--------|------------------------|--------|------------------------|------------------------|--------|-----------------------------|-------|
| | Einzelhandel | % | Büro | % | ◀ Aufteilung ▶ | Core | % | Manage-to-Core ¹ | % |
| Anzahl Objekte | 39 | | 27 | | 66 | 62 | 94,0 % | 4 | 6,0 % |
| Immobilienwert | 823,7 Mio. € | 57,2 % | 617,3 Mio. € | 42,8 % | 1.441,0 Mio. € | 1.388,5 Mio. € | 96,4 % | 52,6 Mio. € | 3,7 % |
| Vermietbare Fläche | 393.660 m ² | 63,3 % | 228.236 m ² | 36,7 % | 621.897 m ² | 589.888 m ² | 94,9 % | 32.009 m ² | 5,1 % |
| Annualisierte Miete | 52,0 Mio. € | 57,1 % | 39,2 Mio. € | 42,9 % | 91,2 Mio. € | 86,7 Mio. € | 95,1 % | 4,5 Mio. € | 4,9 % |
| Annualisierte Mietrendite | 6,3 % | | 6,3 % | | 6,3 % | 6,2 % | | 8,5 % | |
| EPRA Leerstandsquote | 1,7 % | | 4,6 % | | 3,0 % | 1,7 % | | 24,8 % | |
| Ø Restlaufzeit Mietverträge (WALT) | 6,9 Jahre | | 4,1 Jahre | | 5,7 Jahre | 5,9 Jahre | | 2,6 Jahre | |
| Like-for-like-Entwicklung 31. März 2025 gegenüber 31. März 2024² | | | | | | | | | |
| Mieten | +1,6 %-Punkte | | +2,5 %-Punkte | | +2,0 %-Punkte | +1,7 %-Punkte | | +7,4 %-Punkte | |
| EPRA Leerstandsquote | +0,3 %-Punkte | | -0,3 %-Punkte | | 0,0 %-Punkte | +0,1 %-Punkte | | -2,2 %-Punkte | |
| Ø Restlaufzeit Mietverträge (WALT) | -0,7 Jahre | | -0,5 Jahre | | -0,6 Jahre | -0,6 Jahre | | -0,5 Jahre | |

- ➔ Insgesamt stabile Entwicklung der Portfoliokennziffern
- ➔ Beibehaltung geringer Leerstandsquote trotz anspruchsvollem Vermietungsumfelds

¹ Manage-to-Core Portfolio beinhaltet Büroobjekte in Stuttgart, Ingolstadt und Bremen (Herrmann-Köhl-Straße) sowie Einzelhandelsobjekt in Lübeck

² Zeitpunktbezogene Berechnung (31. März 2025 vs. 31. März 2024); Akquisitionen und Veräußerungen ausgeschlossen; Rundungsdifferenzen möglich

Entwicklung der annualisierten Mieten im Jahresvergleich¹



Mietentwicklung like-for-like / Jahresvergleich¹

| | Assetklasse | | Gesamtportfolio | Investitionsansatz | |
|---|---------------|---------------|-----------------|--------------------|----------------|
| | Einzelhandel | Büro | Aufteilung | Core | Manage-to-Core |
| Mieterträge gesamt | +1,6 %-Punkte | +2,5 %-Punkte | +2,0 %-Punkte | +1,7 %-Punkte | +7,4 %-Punkte |
| Indexierungseffekte | +2,0 %-Punkte | +3,0 %-Punkte | +2,4 %-Punkte | +2,4 %-Punkte | +2,8 %-Punkte |
| Anschlussvermietungen/ Staffelmieten | -0,3 %-Punkte | -1,8 %-Punkte | -0,9 %-Punkte | -0,9 %-Punkte | -0,1 %-Punkte |
| Leerstandsveränderungen | -0,1 %-Punkte | +1,3 %-Punkte | +0,5 %-Punkte | +0,3 %-Punkte | +4,7 %-Punkte |

¹ 31. März 2025 gegenüber 31. März 2024; An- und Verkäufe ausgenommen; Rundungsdifferenzen möglich

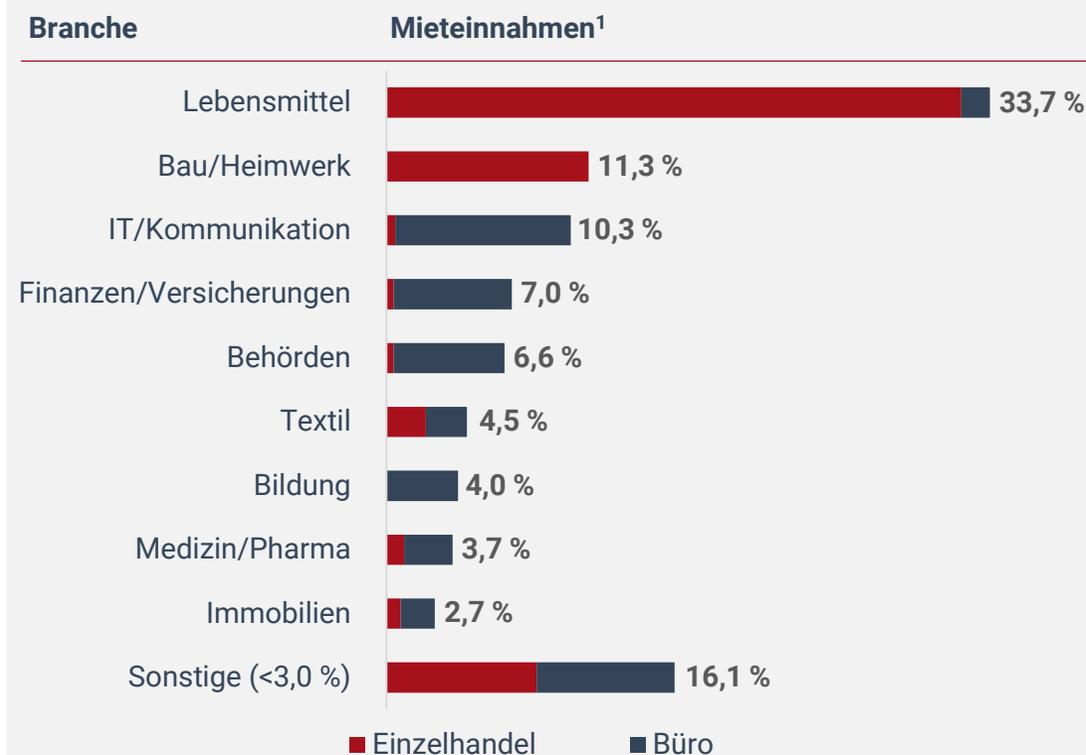
Asset-/Property Management



Top-10 Mieter (Stand: 31. März 2025)

| Mieter | Branche | Mieteinnahmen ¹ |
|--------------------|--|----------------------------|
| EDEKA | Lebensmitteleinzelhandel | 13,6 % |
| Kaufland | Lebensmitteleinzelhandel | 7,1 % |
| REWE | Lebensmitteleinzelhandel; Bau / Heimwerk | 7,1 % |
| OBI | Bau/Heimwerk | 6,6 % |
| Globus | Lebensmittel/Bau/Heimwerk | 4,3 % |
| Agentur für Arbeit | Behörden | 3,7 % |
| Barmer | Finanzen/Versicherungen | 2,6 % |
| netcologne | IT/Kommunikation | 2,0 % |
| ALDI | Lebensmitteleinzelhandel | 1,9 % |
| Stadt Mainz | Behörden | 1,9 % |
| Gesamt | | 50,8 % |

Mieterträge nach Branchen (Stand: 31. März 2025)

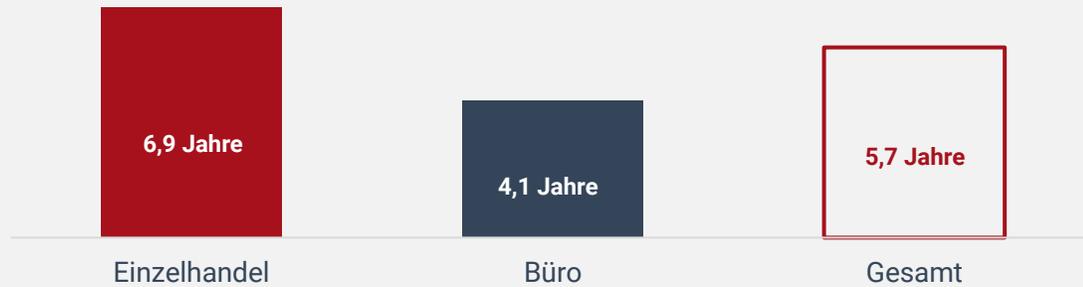


- ➔ Geringfügige Änderungen in der Top-10-Mieterliste, im Wesentlichen im Zusammenhang mit indexbasierten Mietanpassungen
- ➔ Lebensmitteleinzelhandel weiterhin mit einem Drittel an annualisierten Mieterlösen

¹ In % der annualisierten Mieten (inkl. Mietgarantien)



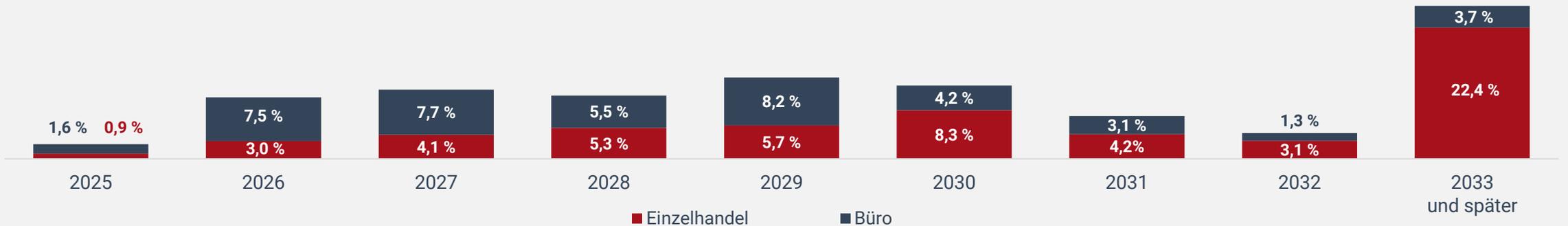
Gewichtete Restlaufzeit der Mietverträge (Stand: 31. März 2025)



Vermietungsleistung Q1 2025



Mietvertragsausläufe (Stand: 31. März 2025; in % der Jahresmieteinnahmen)



- ➔ Vermietungsleistung mit einem Gesamtvolumen von rd. 3.600 m² – insbesondere im Zusammenhang mit der Anschlussvermietung von Büroflächen
- ➔ Stabiles Mietvertragsprofil mit lediglich ~2,5 % der Vertragsausläufe im Jahr 2025

Finanzkennzahlen



| Kennzahl | Q1 2025 | Q1 2024 | Veränderung |
|---|--------------------|-------------------|---------------|
| From the income statement | | | |
| Miet- und Pachterlöse | 23,0 Mio. € | 23,4 Mio. € | -1,7 % |
| Betriebsergebnis | 5,9 Mio. € | 7,7 Mio. € | -22,7 % |
| Periodenergebnis | 2,5 Mio. € | 4,7 Mio. € | n/a |
| Wesentliche Ertragskennziffern | | | |
| Funds from Operations (FFO) | 11,9 Mio. € | 14,0 Mio. € | -15,2 % |
| Funds from Operations (FFO) je Aktie | 0,15 € | 0,17 € | -15,2 % |
| Kennzahl | Q1 2025 | 31. Dezember 2024 | Veränderung |
| Finanzkennziffern | | | |
| REIT Eigenkapitalquote | 56,0 % | 55,2 % | +0,8 %-Punkte |
| Loan to Value (LTV) | 41,1 % | 43,7 % | -2,6 %-Punkte |
| EPRA Net Asset Value (NAV) je Aktie | 9,93 € | 9,79 € | +1,4 % |
| EPRA Net Tangible Assets (NTA) je Aktie | 9,93 € | 9,79 € | +1,4 % |
| Operative Kennziffern | | | |
| EPRA Leerstandsquote | 3,0 % | 2,8 % | +0,2 %-Punkte |
| WALT | 5,7 Jahre | 5,8 Jahre | -0,1 Jahre |

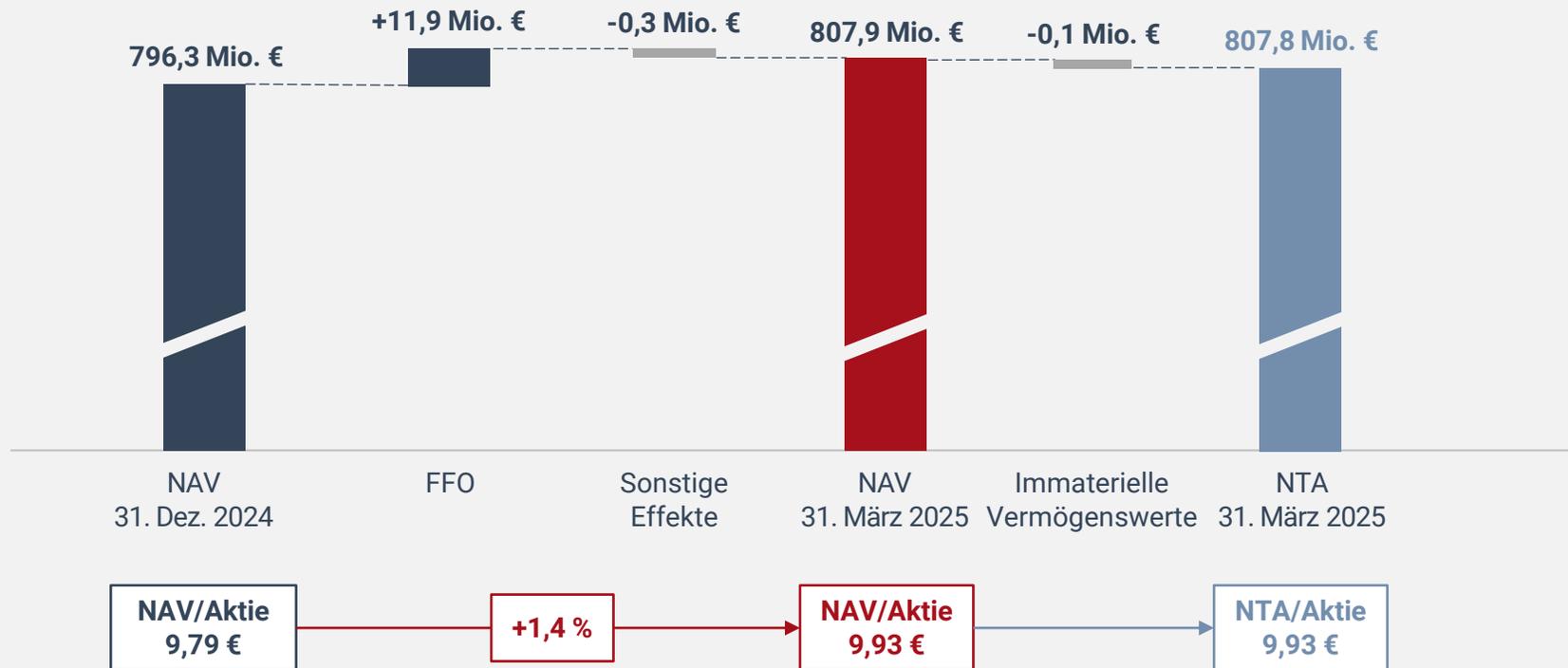
Funds from Operations (FFO)

| In T€ | Q1 2025 | Q1 2024 | Veränderung |
|---|---------------|---------------|----------------|
| 1 Miet- und Pächterlöse | 23.043 | 23.445 | -1,7 % |
| Erlöse aus Weiterberechnungen | 2.674 | 2.804 | -4,6 % |
| Laufende Betriebsaufwendungen | -5.762 | -5.612 | +2,7 % |
| 2 Instandhaltungsaufwendungen | -1.607 | -1.186 | +35,5 % |
| Nettomieteinnahmen | 18.348 | 19.451 | -5,7 % |
| 3 Verwaltungsaufwand | -532 | -419 | +27,0 % |
| 4 Personalaufwand | -1.972 | -1.768 | +11,5 % |
| 5 Sonstige betriebliche Erträge | 327 | 179 | +82,7 % |
| 6 Sonstige betriebliche Aufwendungen | -1.162 | -493 | n/a |
| Zinsaufwendungen | -3.446 | -3.404 | +1,2 % |
| 7 Zinserträge | 307 | 446 | -31,2 % |
| FFO | 11.870 | 13.992 | -15,2 % |
| - Capex | -54 | -336 | -83,9 % |
| AFFO | 11.816 | 13.656 | -13,5 % |
| FFO je Aktie in € | 0,15 | 0,17 | -15,2 % |
| AFFO je Aktie in € | 0,15 | 0,17 | -13,5 % |

| Kommentare | |
|------------|--|
| 1 | Leichter Rückgang durch zeitlich verzögerte Generierung von Umsatzmieten (0,3 Mio. €) sowie Verkauf der Immobilie in Hamburg (0,08 Mio. €) |
| 2 | Ausgaben resultieren aus laufenden Instandhaltungen und verschiedenen kleinere geplanten Maßnahmen. Anstieg aufgrund vergleichsweise niedriger Kosten in Q1 2024 |
| 3 | Anstieg insbesondere durch höhere Lizenzgebühren für Software im Zusammenhang mit der Umsetzung der Digitalisierungsstrategie |
| 4 | Anstieg resultiert im Wesentlichen aus Erweiterung des Personalbestands |
| 5 | Beinhaltet Einmaleffekt aus Entschädigungszahlung für vorzeitige Beendigung eines Mietvertrags (0,1 Mio. €) |
| 6 | Anstieg insb. aufgrund höherer Aufwendungen für die Umsetzung strategischer und regulatorisch initiiertes Projekte (inklusive IT & Nachhaltigkeit) |
| 7 | Rückgang infolge verminderter Zinssätze für Tagesgeldeinlagen |

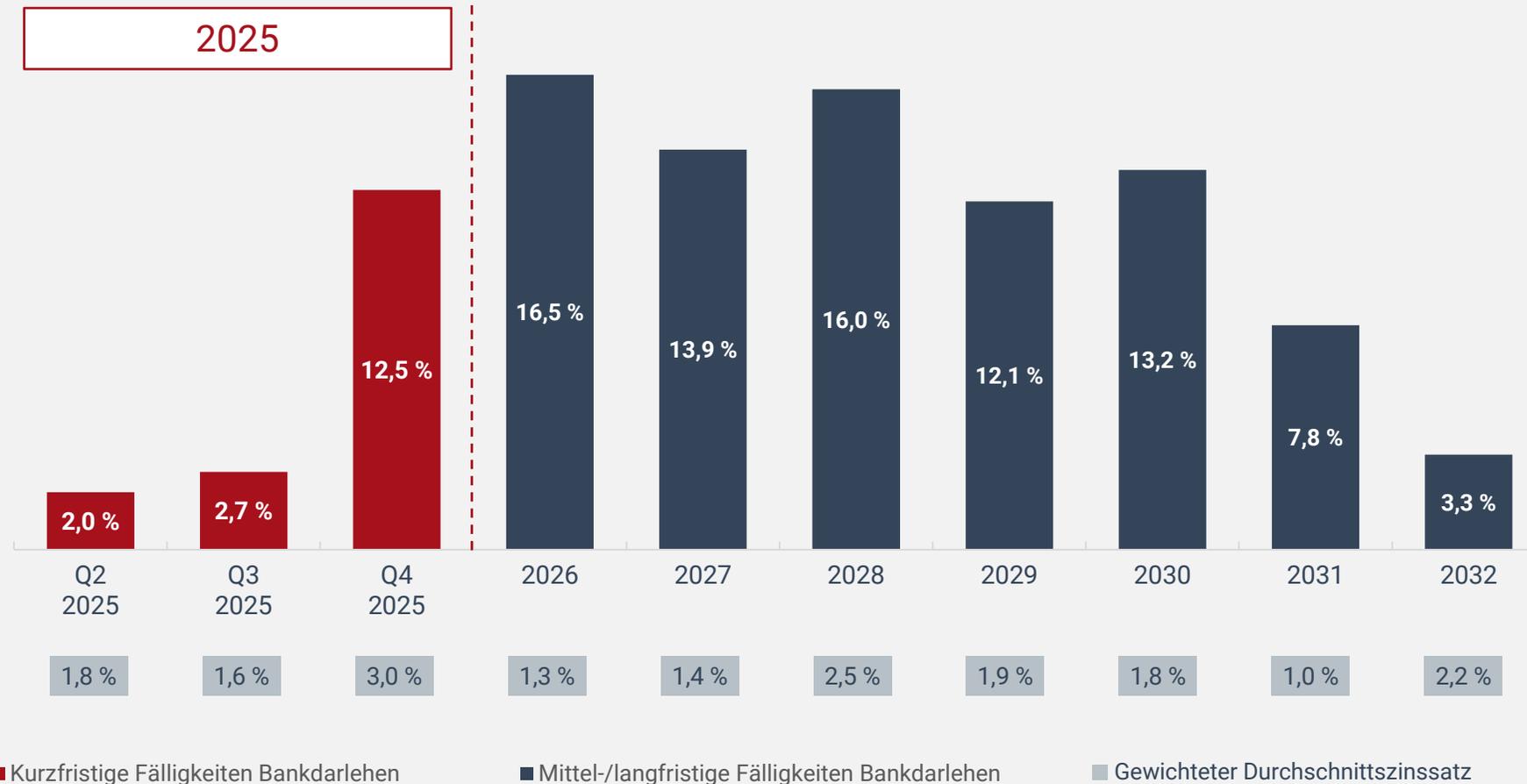


NAV-/NTA-Entwicklung 2025





Auslauf der Finanzverbindlichkeiten (Stand: 31. März 2025)



56,0 %
REIT Eigenkapitalquote

41,1 %
LTV

9,4x
Net debt / EBITDA¹

4,7x
EBITDA / Interest coverage

638,5 Mio. €
Finanzverbindlichkeiten

1,9 %
Ø Finanzierungskosten

3,2 Jahre
Ø Restlaufzeit

¹ Nettofinanzverbindlichkeiten (Durchschnitt der letzten fünf Quartale) in Relation zum EBITDA bereinigt um Veräußerungsergebnis (letzte zwölf Monate)

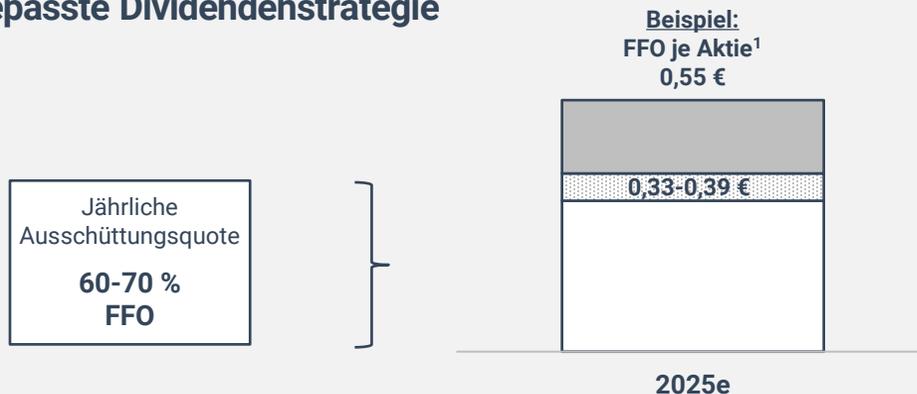
| Dividende | Prognose 2025 | Wesentliche Einflussfaktoren |
|--|--|--|
| <p>0,48 € (Vorjahr: 0,48 €)</p> <p>Dividendenvorschlag</p> <hr/> | <p>87,5 – 89,0 Mio. € (Vorjahr: 93,0 Mio. €)</p> <p>Miet- und Pächterlöse</p> <hr/> | <ul style="list-style-type: none">▪ Jüngste Immobilienveräußerungen▪ Zeitpunkt und Umfang potenzieller Immobilienankäufe▪ Erwarteter Anstieg der Ausgaben für Instandhaltung, Personal und Verwaltung zwischen 10 % und 20 % im Jahr 2025▪ Erhöhte sonstige betriebliche Aufwendungen (einschließlich einmaliger Kosteneffekte für die Umsetzung regulatorisch und strategisch indizierter Projekte) |
| <p>~76 % (Vorjahr: ~72 %)</p> <p>FFO-Ausschüttungsquote</p> <hr/> | <p>44,0 – 46,0 Mio. € (Vorjahr: 51,6 Mio. €)</p> <p>FFO</p> <hr/> | |



Dividendenhistorie



Angepasste Dividendenstrategie



Ausgewählte Kriterien zur Bestimmung der Dividendenhöhe

- **Finanzkennzahlen für das jeweilige Geschäftsjahr**
 - Gesamtentwicklung der operative und finanziellen Kennzahlen
 - FFO bleibt wesentlicher Einflussfaktor

- **Unternehmens- und Marktsituation**
 - Strategische Entwicklung
 - Entwicklung von Markt und gesamtwirtschaftlichem Umfeld

- **Alternative Investitionsmöglichkeiten**
 - Mögliche Portfolioerweiterungen im Einklang mit der Unternehmensstrategie
 - Gezielte Investitionen in das Bestandsportfolio

- **Dividenden-/Gesamtrendite**
 - Beibehaltung einer attraktiven Dividendenrendite im Markt- und Wettbewerbsvergleich
 - Berücksichtigung der Aktienkursentwicklung zur Erzielung attraktiver Gesamtrenditen (Total returns)

¹ Basis: aktuelle Gesamtjahresprognose für FFO 2025 in Höhe von 44,0-46,0 Mio. €



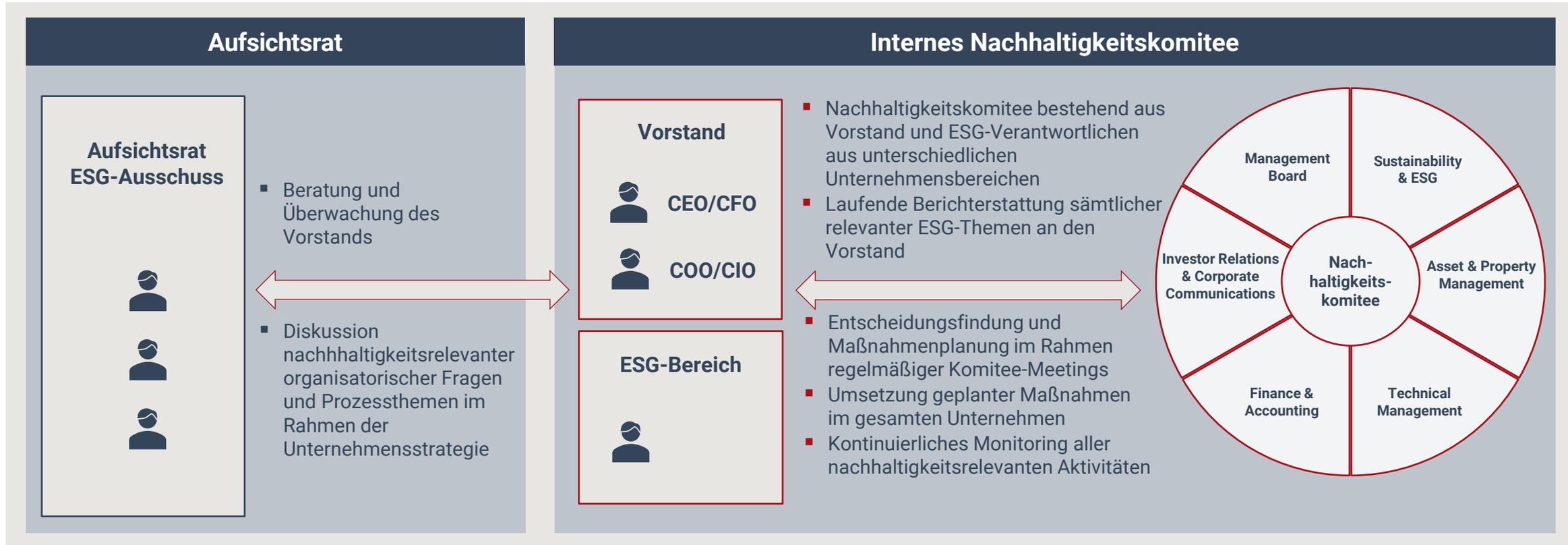
Nachhaltiges Gebäude
DGNB Zertifikat in Platin

Nachhaltigkeit / ESG



Büroobjekt Neu-Isenburg

PSA
AECOM



Stakeholder Engagement





Strategieentwicklung und Leitplanken

- Integration von Nachhaltigkeits- / ESG-Kriterien in Gesamtstrategie
- Umsetzung des strategischen Nachhaltigkeitsprogramms
- Planung und Steuerung der Nachhaltigkeitsaktivitäten durch internes Nachhaltigkeitskomitee
- Intensivierung des Dialogs mit relevanten Stakeholdern über wesentliche Nachhaltigkeits- / ESG-Themen und Berücksichtigung der gewonnenen Erkenntnisse im Rahmen der Weiterentwicklung der Strategie
- Definition von kurz-, mittel- und langfristigen Zielen basierend auf ESG-Kennziffern und unter Berücksichtigung von Realisierbarkeit und (Kosten-) Effizienz
- Laufende Erfolgsmessung der Aktivitäten im Nachhaltigkeits- / ESG-Management und kontinuierliche Berichterstattung

Wesentliche Handlungsfelder



➔ Fokus auf geschäftsrelevante Themen sowie effektive Maßnahmen zur Optimierung der ESG-Performance

HAMBORNER unterstützt die Ziele für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen. Mittelfristige Ziele bis 2030



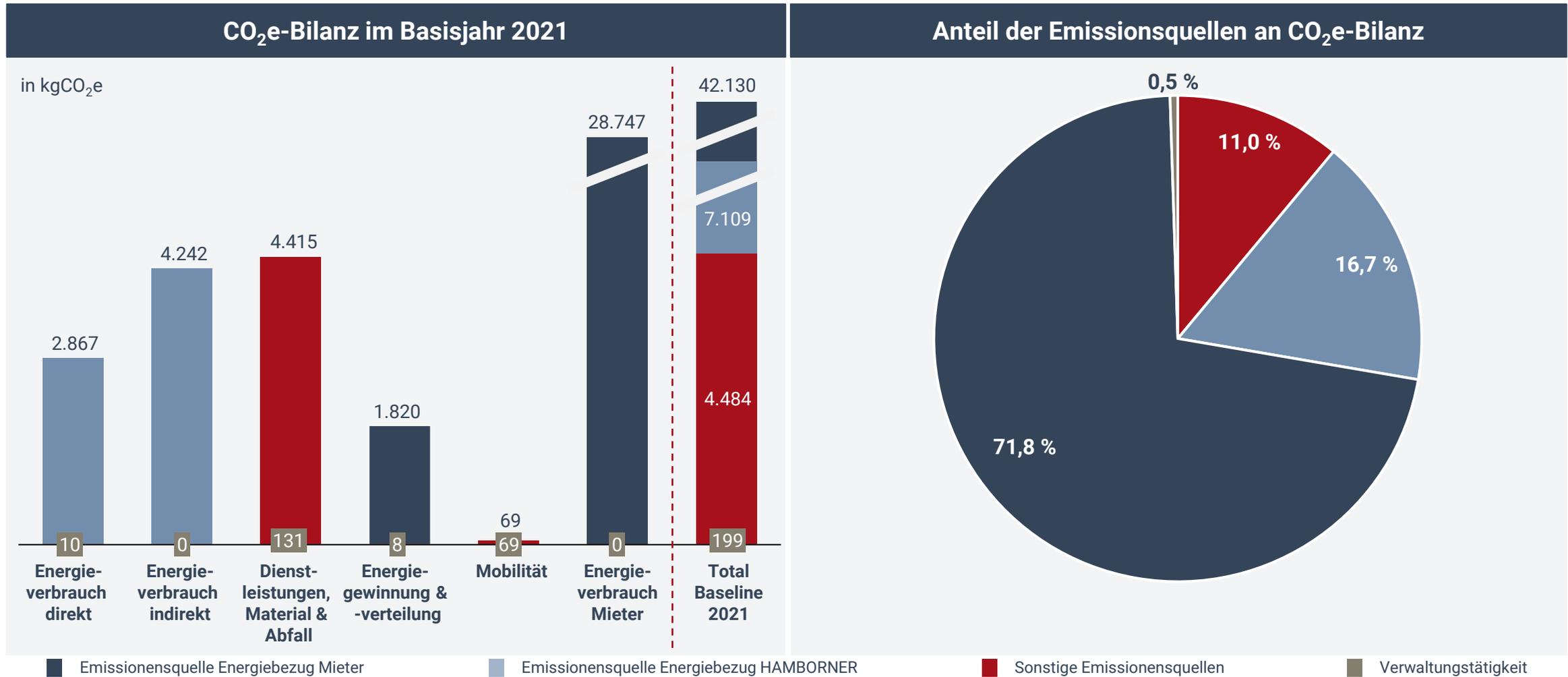
- Deutliche Erhöhung des Anteils erneuerbarer Energien
- Verdoppelung der weltweiten Steigerungsrate der Energieeffizienz



- Einbeziehung von Klimaschutzmaßnahmen in die nationalen politischen Strategien und Planungen



- Unterstützung und Förderung der Bildung wirksamer öffentlicher, öffentlich-privater und zivilgesellschaftlicher Partnerschaften



➔ **Fokus auf energiebedingte Emissionen, die 88,5 % der unternehmensweiten Emissionen ausmachen**



| Unternehmensebene | Scope | Ziel 2030 | Ziel 2045 |
|--|--|--|--------------------------------------|
|  Portfolio |  Energiebezogen ¹ | -50,0 % auf 28,2 kgCO ₂ e/m ² Reduktion energiebedingter Emissionen | Netto-Null Treibhausgasemissionen |
|  Unternehmen |  Gesamt | | |

- ➔ Netto-Null-Ziele mit geringer Menge an unvermeidbaren Restemissionen verbunden, die durch Kompensationen neutralisiert werden
- ➔ Zielerreichung an verschiedene Voraussetzungen geknüpft, z.B. Emissionsreduktion im Energiesektor, Verbesserung der Datenqualität und Kooperation mit Geschäftspartnern

¹ Energiebedingte Emissionen beinhalten Scope 1, Scope 2, Scope 3.3 und Scope 3.13 Emissionen



Meilensteine der Dekarbonisierung¹ entlang des CRREM-Pfades (2-Grad, V.2)²



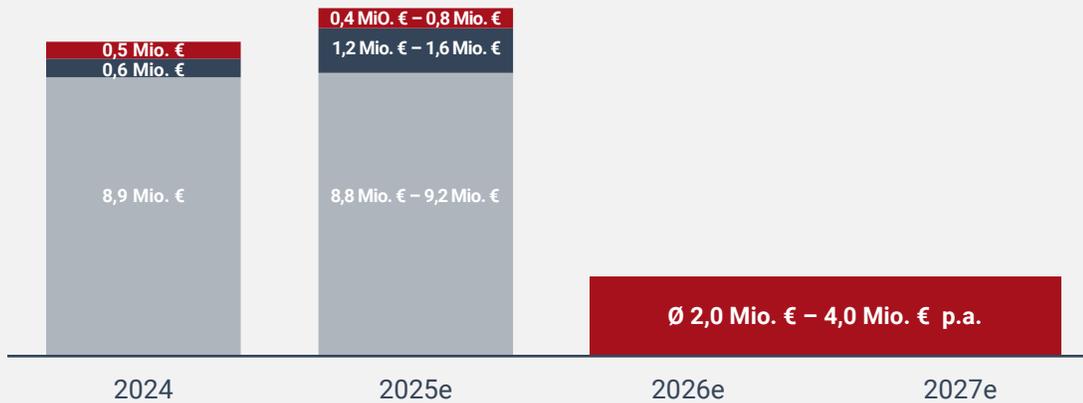
¹ Zielerreichung abhängig von Einflussfaktoren

² Erreichung von Netto-Null-Emissionen mittels Kompensation von Restemissionen



Kostenindikation für Grundstücks- und Gebäudeinstandhaltung

Instandhaltungsaufwand¹



Capex für Instandhaltungsmaßnahmen²



■ Reine Dekarbonisierungsmaßnahmen ■ Reine Instandhaltungsmaßnahmen

■ Instandhaltungsmaßnahmen mit Dekarbonisierungskomponente

Handlungsfelder zur Emissionsreduktion

| | |
|--|---|
| | Modernisierung gebäudetechnischer Anlagen |
| | Ausbau erneuerbarer Energieerzeugung |
| | Dekarbonisierung der Energieversorgung |
| | Betriebsoptimierung gebäudetechnischer Anlagen |
| | Verstärkte Berücksichtigung von ESG-Kriterien im Rahmen der Transaktionsstrategie |
| | Weitere Verbesserung der Datenqualität |
| | Intensivierung des Mieterdialogs |

¹ Mögliche Rundungsdifferenzen im Vergleich zur G&V

² Inkl. aktivierbarer Baukostenzuschüsse



ESG-Ratings

| Company | Rating | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|--|---|---------------------|-----------------------|---|---|
|  EPRA EUROPEAN PUBLIC REAL ESTATE ASSOCIATION | Sustainability Best Practice Recommendation | No Award | No Award |   |  |
|  DVFA VERANTWORTUNG IM KAPITALMARKT | DVFA Scorecard for Corporate Governance | | 58,43 % (ausreichend) | 75,73 % (gut) | ausstehend |
|  G R E S B | Public Disclosure | B | B | A (93%) | ausstehend |
|  ISS ESG | Corporate Rating QualityScore (E/S/G) ¹ | 28,23 (D+) 5/5/2 | 39,45 (C-) 5/6/1 | 39,44 (C-) 6/6/1 | 38,17 (C-) 6/5/1 |
|  S&P Global | Corporate Sustainability Assessment ² | 25 | 31 | 36 | 39 |
|  SUSTAINALYTICS | ESG Risk Rating | 17.8 (Low Risk) | 17.4 (Low Risk) | 15.2 (Low Risk) | 19.7 (Low Risk) |
|  MSCI | ESG Rating | BB | BBB | BBB | BBB |

¹ Wertung von 1-10, je niedriger desto besser

² Wertung von 1-100, je höher desto besser

Anhang





Top-10 Objekte (1/2)

Mannheim



München



Berlin



Köln



Karlsruhe



| Assetklasse | Einzelhandel | Büro | Büro | Büro | Einzelhandel |
|--|--------------|---------------------------------|--|------------------------------------|--------------|
| Akquisitionszeitpunkt | 2016 | 2013 | 2013 | 2017 | 2012 |
| Kaufpreis | 80,0 Mio. € | 40,2 Mio. € | 33,0 Mio. € | 49,0 Mio. € | 37,0 Mio. € |
| Verkehrswert ¹ | 74,5 Mio. € | 60,5 Mio. € | 59,4 Mio. € | 55,3 Mio. € | 52,9 Mio. € |
| Jährliche Mieterträge | 4,0 Mio. € | 2,9 Mio. € | 2,8 Mio. € | 3,0 Mio. € | 2,9 Mio. € |
| Ø Restlaufzeit der Mietverträge ¹ | 10,5 Jahre | 3,3 Jahre | 2,9 Jahre | 6,8 Jahre | 10,9 Jahre |
| Hauptmieter | Globus | Estée Lauder, Giorgio Armani | Schneider Electric, BLS Energieplan | netcologne, Instone Real Estate | Edeka |

¹ Stand: 31. März 2025



Top-10 Objekte (2/2)

| | Hanau | Hallstadt | Aachen | Celle | Darmstadt |
|--|---|--|---|---|---|
| |  |  |  |  |  |
| Assetklasse | Einzelhandel | Einzelhandel | Büro | Einzelhandel | Einzelhandel |
| Akquisitionszeitpunkt | 2017 | 2017 | 2020 | 2015 | 2018 |
| Kaufpreis | 37,5 Mio. € | 40,4 Mio. € | 37,4 Mio. € | 35,2 Mio. € | 31,0 Mio. € |
| Verkehrswert¹ | 44,3 Mio. € | 38,6 Mio. € | 38,5 Mio. € | 38,3 Mio. € | 33,6 Mio. € |
| Jährliche Mieterträge | 2,3 Mio. € | 2,5 Mio. € | 2,3 Mio. € | 2,1 Mio. € | 2,0 Mio. € |
| Ø Restlaufzeit der Mietverträge¹ | 7,5 Jahre | 2,9 Jahre | 6,6 Jahre | 7,9 Jahre | 4,9 Jahre |
| Hauptmieter | Rewe, Aldi | tegut, Müller | AOK, Barmer | Kaufland, Tedox, Aldi | Rewe |

¹ Stand: 31. März 2025

Transaktionen seit Strategieanpassung im Juli 2020¹

| Portfolio zum 30. Juni 2020 | | Portfolio zum 31. März 2025 | |
|---|--------------|--|---------------------|
| Anzahl Objekte | 83 | Anzahl Objekte | 64 |
| Verkehrswert | 1.631 Mio. € | Verkehrswert | 1.414 Mio. € |
| Ø Objektwert | 19,9 Mio. € | Ø Objektwert | 22,1 Mio. € (+11 %) |
| Ø Objektalter | 26,6 Jahre | Ø Objektalter | 19,7 Jahre (-26 %) |
| <p>27 Verkäufe</p> <p>+4,7 % Ø Prämie zum Verkehrswert</p> <p>236,9 Mio. € Verkaufsvolumen</p> | | <p>8 Akquisitionen</p> <p>5,7 % Bruttoanfangsrendite</p> <p>146,7 Mio. € Ankaufsvolumen</p> | |

Umsetzung der angepassten Strategie

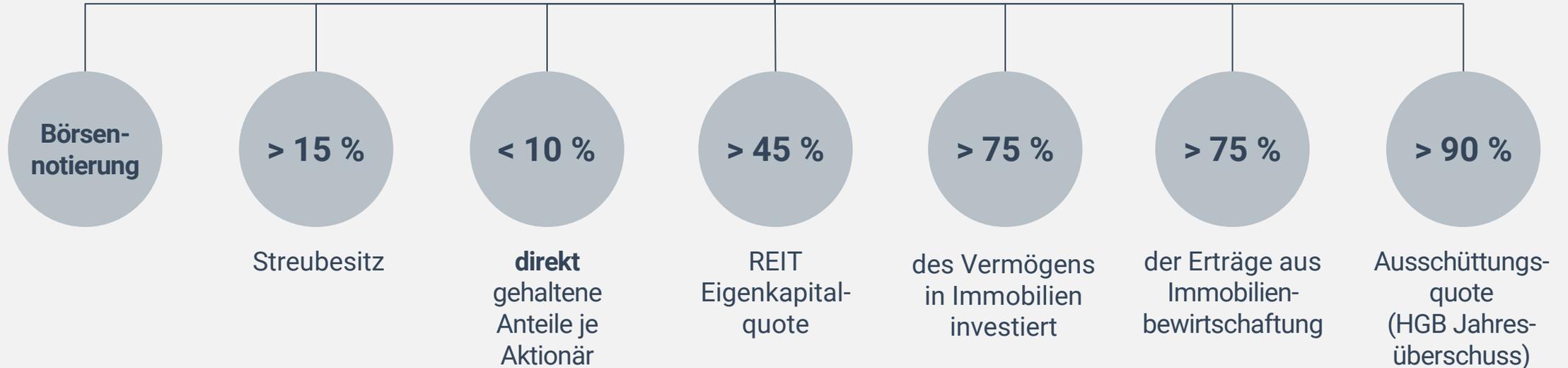
- ✓ 27 Objektverkäufe seit Strategieanpassung im Jahr 2020
- ✓ Verkaufsvolumen in Höhe von insgesamt **236,9 Mio. €** bei **4,7 % Prämie** zum zuletzt festgestellten Verkehrswert
- ✓ Erfolgreiche **Desinvestition** aller nicht-strategischer **High-Street-Objekte**
- ✓ Reduzierung des **Ø Objektalters (-26 %)** sowie entsprechender zukünftiger Modernisierungs- / Instandhaltungsrisiken
- ✓ Anstieg des **Ø Verkehrswerts (+11 %)**
- ✓ Akquisition von **8 qualitativ hochwertigen Immobilien** mit einem Gesamtvolumen von rd. **146,7 Mio. €** und einer **Bruttoanfangsrendite von 5,7 %**

➔ **Erfolgreicher Abschluss der strategischen Verkaufsaktivitäten im Bereich der Assetklasse High-Street**

¹ Auf Grundlage unterzeichneter und abgeschlossener Transaktionen; Berücksichtigung von Neubewertungseffekten; Besitzübergang der Verkaufsobjekte Lübeck und Osnabrück zum 31. März 2025 noch nicht erfolgt



Wesentliche REIT-Kriterien



Befreiung von Körperschaft- und Gewerbesteuer auf Unternehmensebene

Hauptversammlung 2025

26. Juni 2025

Quartalsmitteilung Q3 2025

6. November 2025

Halbjahresfinanzbericht 2025

5. August 2025

Vorläufige Geschäftszahlen 2025

25. Februar 2026





Kontakt

Niclas Karoff

CEO/CFO

E-Mail: n.karoff@hamborner.de



Sarah Verheyen

COO/CIO

E-Mail: s.verheyen@hamborner.de



Christoph Heitmann

Head of Investor Relations,
Financing & Corporate Communications

E-Mail: c.heitmann@hamborner.de



HAMBORNER REIT AG

www.hamborner.de

info@ir.hamborner.de

+49 (0)203 54405 32





Diese Präsentation wurde von der HAMBORNER REIT AG (nachfolgend "HAMBORNER") ausschließlich zu Informationszwecken erstellt. Diese Präsentation kann Aussagen, Schätzungen, Meinungen und Vorhersagen in Bezug auf die erwartete zukünftige Entwicklung der HAMBORNER ("zukunftsgerichtete Aussagen") enthalten, die verschiedene Annahmen wiedergeben betreffend z. B. Ergebnisse, die aus dem aktuellen Geschäft der HAMBORNER oder von öffentlichen Quellen abgeleitet wurden, die keiner unabhängigen Prüfung oder eingehenden Beurteilung durch HAMBORNER unterzogen worden sind und sich später als nicht korrekt herausstellen könnten. Alle zukunftsgerichteten Aussagen geben aktuelle Erwartungen gestützt auf den aktuellen Businessplan und verschiedene weitere Annahmen wieder und beinhalten somit nicht unerhebliche Risiken und Unsicherheiten. Alle zukunftsgerichteten Aussagen sollten daher nicht als Garantie für zukünftige Performance oder Ergebnisse verstanden werden und stellen ferner keine zwangsläufig zutreffenden Indikatoren dafür dar, dass die erwarteten Ergebnisse auch erreicht werden. Alle zukunftsgerichteten Aussagen beziehen sich nur auf den Tag der Ausgabe dieser Präsentation an die Empfänger. Es obliegt den Empfängern dieser Präsentation, eigene genauere Beurteilungen über die Aussagekraft zukunftsgerichteter Aussagen und diesen zugrundeliegenden Annahmen anzustellen. HAMBORNER schließt jedwede Haftung für alle direkten oder indirekten Schäden oder Verluste bzw. Folgeschäden oder -verluste sowie Geldbußen, die den Empfängern durch den Gebrauch der Präsentation, ihres Inhaltes, insbesondere aller zukunftsgerichteten Aussagen, oder im sonstigen Zusammenhang damit entstehen könnten, soweit gesetzlich zulässig aus. HAMBORNER gibt keine Garantie oder Zusicherung (weder ausdrücklich noch stillschweigend) in Bezug auf die Informationen in dieser Präsentation. HAMBORNER übernimmt keine Verpflichtung, die Informationen, zukunftsgerichtete Aussagen oder Schlussfolgerungen in dieser Präsentation zu aktualisieren oder zu korrigieren oder nachfolgende Ereignisse oder Umstände aufzunehmen oder Ungenauigkeiten zu berichtigen, die nach dem Datum dieser Präsentation bekannt werden.