

# **HALBJAHRES- FINANZBERICHT**

**ZUM 30. JUNI 2019**



# AUF EINEN BLICK

## Finanzkennzahlen

in Tsd. €	01.01.– 30.06.2019	01.01.– 30.06.2018
Umsatzerlöse	19.632	5.632
Gesamtleistung	56.317	37.106
EBIT adj.	22.661	26.476
Konzernergebnis	1.761	11.840
Ergebnis je Aktie	0,01	0,53
	<b>30.06.2019</b>	<b>31.12.2018</b>
Bilanzsumme	841.682	798.616
Eigenkapital	216.521	148.425
Eigenkapitalquote	25,7%	18,6%
Liquide Mittel	34.719	73.931

## ÜBER UNS

Die Gateway Real Estate mit ihren Tochterunternehmen ist einer der führenden börsennotierten Entwickler von Gewerbe- und Wohnimmobilien. Die Spezialisierung liegt auf der Entwicklung und dem nachgelagerten Verkauf von Gewerbe- und Wohnimmobilien, sowie dem Erwerb und die langfristige Vermietung von Gewerbeimmobilien als Renditeanlage. Wir konzentrieren uns besonders auf das Development von Büroimmobilien und innerstädtischen Geschäftshäusern in den Top-7-Städten Deutschlands sowie in ausgewählten wachstumsstarken Regionen.

Bei der Entwicklung deckt die Gateway Real Estate AG mit ihren Tochtergesellschaften die gesamte Wertschöpfungskette von der Akquise von Grundstücken und Projekten über die Entwicklung und den Bau bis hin zum Verkauf der Objekte ab. Ergänzend dazu verfügen wir über ein exzellentes Netzwerk und etablierte Partnerschaften. Für unsere Aktionäre generieren wir so attraktive Renditen.

### INHALT

2	Vorstandsvorwort
4	Die GATEWAY-Aktie
7	Konzernzwischenlagebericht
16	IFRS-Konzernbilanz
18	IFRS-Konzerngesamtergebnisrechnung
20	IFRS-Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
22	IFRS-Konzernkapitalflussrechnung
24	IFRS-Konzernanhang
46	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
47	Angaben zur prüferischen Durchsicht
48	Finanzkalender/Impressum

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

im ersten Halbjahr 2019 ist die strategische Positionierung der Gateway Real Estate AG als einer der führenden börsennotierten Entwickler von Gewerbe- und Wohnimmobilien erfolgreich vorangeschritten, wobei wir uns hier besonders auf das Development von Büroimmobilien und innerstädtischen Geschäftshäusern in den Top-7-Städten Deutschlands sowie in ausgewählten wachstumsstarken Regionen fokussieren. Zudem wird das bisherige Geschäft der Bestandshaltung von Gewerbeimmobilien fortgeführt.

Die Gateway Real Estate AG konnte mit ihrer Aktiennotierung im April 2019 an den regulierten Markt in das Qualitätssegment Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse wechseln. Im Zuge dessen wurde eine erfolgreiche Kapitalerhöhung durchgeführt – knapp 16,9 Mio. Aktien wurden zu einem Platzierungspreis von 4,00 € je Aktie im Rahmen einer internationalen Privatplatzierung bei institutionellen Investoren platziert. Anschließend wurden weitere 82.610 Aktien den bestehenden Aktionären zum Bezug angeboten. Damit wurde zum einen das Eigenkapital der Gesellschaft gestärkt und zum anderen wurden der Mittelzufluss für die Ablösung von hochverzinslichen Darlehen sowie für Neuaquisitionen eingesetzt.

Operativ konnten wir wichtige Schritte in den ersten sechs Monaten 2019 und auch danach umsetzen:

Durch neue Grundstücksankäufe ist unsere Entwicklungspipeline gestiegen und das Gross Development Volume (GDV) beträgt momentan rund 5 Mrd. €. So konnten wir uns im ersten Halbjahr 2019 ein rund 69.000 Quadratmeter großes Grundstück in Ehingen bei Stuttgart sichern, auf dem wir bis 2021 den neuen IBM-Technologecampus realisieren werden, sowie ein Projekt in Berlin. Darüber hinaus hat sich der Konzern nach dem Stichtag ein weiteres 38.900 Quadratmeter großes Grundstück in München-Aschheim gesichert sowie drei weitere Projekte in Berlin. Aktuell sind wir in Verhandlungen für weitere vielversprechende Akquisitionen.

Auch auf der Verkaufsseite konnten wir im ersten Halbjahr Erfolge erzielen. So haben wir Verträge über den Verkauf eines Wohnimmobilienprojekts in Erfurt sowie eines Gewerbeimmobilienprojekts in Wiesbaden unterzeichnet. Gleichzeitig treiben wir den erfolgreichen Abverkauf von Objekten aus unserem Bestandsportfolio voran und generieren so neue Mittel, die wir für zukünftiges Wachstum reinvestieren. Wir konnten im ersten Halbjahr den Verkauf von Bestandsimmobilien in Düsseldorf, Bochum und Siegen abschließen. Darüber hinaus gaben wir am 19. August 2019 bekannt, ein Bestandsportfolio bestehend aus 21 Gewerbe- und

Einzelhandelsliegenschaften in guten Innenstadtlagen für einen Kaufpreis von rund 242 Mio. € veräußert zu haben, wobei wir von einem vollständigen Übergang der Objekte zum Ende des laufenden Jahres ausgehen. Dies markiert einen weiteren wichtigen Schritt unseres Transformationsprozesses. Zukünftig werden wir weiterhin vermietete Gewerbeimmobilien ankaufen, um Sie nach erfolgreicher Wertschöpfung gewinnbringend zu veräußern.

Unsere Projektentwicklungen laufen nach Plan. Ende März 2019 feierte unsere 100%-Tochter Development Partner gemeinsam mit dem Projektpartner der B&L Gruppe Richtfest für unser Hotel- und Geschäftshaus in Hamburg Barmbek. Nach dem Stichtag, im August 2019, konnten wir verkünden, dass GATEWAY für die Leipziger Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur (HTWK) ein Bestandsgebäude in neue Räumlichkeiten für den Universitätsbetrieb der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur sowie in 196 Studentenapartments umbauen wird. Die Mietfläche für den Universitätsbetrieb ist bereits für zehn Jahre an den Staatsbetrieb Sächsisches Immobilien- und Baumanagement (SIB) vermietet. Das Entwicklungsvolumen für dieses Projekt beläuft sich auf rund 47 Mio. €.

Die ersten sechs Monate 2019 lassen nun bereits die strategische Positionierung der GATEWAY erkennen, bei der Ergebnisbeiträge aus der Vermietung, aus dem Verkauf von Bestandsimmobilien und in Zukunft immer stärker aus dem Verkauf von Entwicklungsprojekten eine Rolle spielen.

Das EBIT adjusted, das Betriebsergebnis zuzüglich des Ergebnisses aus nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen, lag im ersten Halbjahr 2019 bei 22,7 Mio. €

Für das Geschäftsjahr 2019 erwarten wir nun eine deutliche Steigerung des EBIT adjusted im Vergleich zum Geschäftsjahr 2018.

Wir freuen uns, mit Ihnen gemeinsam unseren Weg weiterzugehen.

Frankfurt am Main, im September 2019



Manfred Hillenbrand



Tobias Meibom

# DIE GATEWAY-AKTIE

## AKTIENMÄRKTE

Die weltweiten wirtschaftlichen Unsicherheiten (siehe Kapitel *Marktumfeld/Gesamtwirtschaftliche Lage*), ausgelöst durch die Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China, wurden von den Aktienmärkten in den USA und Europa im ersten Halbjahr 2019 gut verkraftet. Unter anderem positiv beeinflusst von den Zinssignalen der Notenbanken und den niedrigen Inflationsraten kam es zu einer positiven Entwicklung bzw. einer Erholung der weltweiten Kapitalmärkte und sogar zu teilweise historisch starken Entwicklungen wichtiger Indizes. In Deutschland gelang dem DAX eine positive Entwicklung von mehr als 17 Prozent und verzeichnete damit laut Deka-Analyse eines der besten Halbjahre der letzten zwölf Jahre, der MDAX stieg um rund 18 Prozent an und der SDAX verzeichnete ein Plus von mehr als 19 Prozent in den ersten sechs Monaten 2019. Auch die europäischen Immobilienaktien entwickelten sich zwischen Januar und Ende Juni 2019 mehrheitlich positiv; der FTSE EPRA/NAREIT Europe Index legte in den ersten sechs Monaten 2019 um fast 7 Prozent zu.

Deutsche Immobilienaktien, vor allem Wohnungsbestandshalter mit einem Vermietungsportfolio in Berlin, waren Anfang Juni 2019 teilweise mit Kursrückgängen und einer Abbremsung des Aktienkurswachstums konfrontiert, nachdem der Berliner Senat angekündigt hatte, Mieten in Berlin durch einen sogenannten „Mietendeckel“ für fünf Jahre einfrieren zu wollen (siehe Kapitel *Prognose-, Risiko- und Chancenbericht*). Die daraus resultierenden Unsicherheiten strahlten zum Teil auf den gesamten Sektor aus und verzerrten im letzten Monat des Halbjahres 2019 eine ansonsten mehrheitlich sehr positive Entwicklung führender deutscher Immobilienaktien. Der EPRA Germany Index schloss das erste Halbjahr 2019 mit einem Minus von 1,1 Prozent ab.

## ENTWICKLUNG DER GATEWAY-AKTIE

Die Entwicklung der GATEWAY-Aktie im ersten Halbjahr 2019 muss unter den maßgeblichen Veränderungen, die Gateway Real Estate AG (im Folgenden auch kurz „GATEWAY“, „Gesellschaft“, „Unternehmen“ oder „Konzern“ genannt) aufgrund der erfolgreichen Kapitalerhöhung, der Ausgabe neuer Aktien und des Wechsels vom Freiverkehr der Börse Stuttgart in das Qualitätssegment Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse vollzog, betrachtet werden. Bis zur erfolgreichen Zulassung in den Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse am 12. April 2019 wurden die Aktien der GATEWAY ausschließlich im Freiverkehr der Stuttgarter Wertpapierbörse gehandelt. GATEWAY ist nun eine börsennotierte bzw. kapitalmarktorientierte Gesellschaft im Sinne der aktien- und handelsrechtlichen Vorschriften. Bei dem Wechsel der GATEWAY in den Prime Standard handelte es sich um den ersten erfolgreichen deutschen Börsengang im Jahr 2019.

Im Berichtszeitraum lag die Kursbandbreite der GATEWAY-Aktie an allen Börsen zwischen 3,22 € und 5,36 €. Den Start im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse begann GATEWAY mit einem Eröffnungskurs von 4,195 € und einem Schlusskurs von 4,00 € am 12. April 2019; das erste Halbjahr 2019 schloss die Aktie mit 4,02 € ab (Xetra-Schlusskurs vom 28. Juni 2019). Die Marktkapitalisierung von GATEWAY betrug zum Ende des ersten Halbjahres rund 750 Mio. €.

## HAUPTVERSAMMLUNG & DIVIDENDENZAHLUNG

Nach dem Bilanzstichtag hat am 21. August 2019 die erste ordentliche Hauptversammlung der Gateway Real Estate AG seit dem Wechsel der Gesellschaft von der Börse Stuttgart in den Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse stattgefunden. Dabei wurde – erstmalig in der Geschäftshistorie der Gateway Real Estate AG – die Ausschüttung einer Dividende von 0,10 € je dividendenberechtigter Stückaktie (insgesamt 18.676.404,00 €) beschlossen. Auch in Zukunft ist es das erklärte Ziel von GATEWAY, die Aktionäre der Gesellschaft angemessen am Geschäftserfolg zu beteiligen.

Weitere wichtige Beschlussfassungen der Hauptversammlung behandelten die Wahl von Jan Hendrik Hedding und Marcelino Graf von und zu Hoensbroech in den Aufsichtsrat der Gateway Real Estate AG, die Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals, die Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen sowie die Zustimmung zum Abschluss eines Gewinnabführungsvertrags zwischen der Gateway Real Estate AG und der Development Partner AG.

Diese und auch alle weiteren Beschlussvorschläge von Vorstand und Aufsichtsrat wurden mit großer Mehrheit von der Hauptversammlung angenommen. Nähere Informationen und die Details zu den Abstimmungsergebnissen der ordentlichen Hauptversammlung 2019 sind auf der Website der Gesellschaft abrufbar unter: <https://gateway-re.de/investor-relations/hauptversammlung/hauptversammlung-2019/>

## AKTIONÄRSSTRUKTUR

Das erste Halbjahr 2019 war für GATEWAY geprägt von einer deutlichen Ausweitung der Aktionärsbasis durch eine signifikante Erhöhung des Streubesitzes. Im Zuge einer erfolgreichen Kapitalerhöhung hat GATEWAY am 10. April 2019 16.895.939 neue Aktien zu einem Platzierungspreis von 4,00 € je Aktie im Rahmen einer internationalen Privatplatzierung bei institutionellen Investoren platziert und anschließend weitere 82.610 den bestehenden Aktionären zum Bezug angeboten. Die Anzahl der ausgegebenen Stückaktien erhöhte sich damit um rund 10 Prozent auf 186.764.040 (31. Dezember 2018: 169.785.491 ausgegebene Stückaktien). Zusätzlich wurden Aktien der Gesellschaft aus dem Besitz des Hauptaktionärs in Höhe von rund 15 Prozent des durch die Kapitalerhöhung erhöhten Grundkapitals an institutionelle Investoren verkauft.

In Folge dieser Maßnahmen erhöhte sich der Freefloat deutlich und liegt zum 30. Juni 2019 bei 24,57 Prozent. (31. Dezember 2018: 0,5 Prozent). Größter Aktionär zum Stichtag 30. Juni 2019 ist die sn Beteiligungen Holding AG mit 65,75 Prozent (31. Dezember 2018: 87,5 Prozent).

### AKTIONÄRSSTRUKTUR

zum 30. Juni 2019

**9,68%**

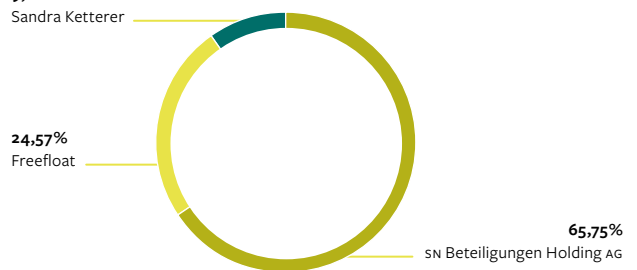
Sandra Ketterer

**24,57%**

Freefloat

**65,75%**

sn Beteiligungen Holding AG



## STAMMDATEN DER GATEWAY-AKTIE

ISIN	DE000A0JJTG7
WKN	A0JJTG
Anzahl Aktien	186.764.040
Grundkapital	186.764.040,00 €
Ticker-Symbol	GTY
Marktsegment	Regulierter Markt (Prime Standard)
Subsektor	Immobilien
Handelsplätze	XETRA, Frankfurt, Düsseldorf, München, Berlin, Hamburg, Stuttgart
Designated Sponsor	Credit Suisse
Eröffnungskurs* (12. April 2019)	4,195 €
Schlusskurs* (30. Juni 2019)	4,02 €
Jahreshöchstkurs* (13. Mai 2019)	4,20 €
Jahrestiefstkurs* (4. Juni 2019)	3,47 €
Marktkapitalisierung* (30. Juni 2019)	750,8 Mio. €

\* XETRA-Kurse | Der Wechsel in den Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse und die Aufnahme in den XETRA-Handel erfolgten zum 12. April 2019.

## INVESTOR RELATIONS TÄTIGKEITEN

Im Rahmen des Wechsels der Gateway Real Estate AG in den regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard) erhöhten sich sowohl die Visibilität für die GATEWAY-Aktie als auch die Transparenzanforderungen an das Unternehmen. Mit der deutlichen Ausweitung des Aktionärskreises (siehe Kapitel *Aktionärsstruktur*) geht auch eine Intensivierung der Investor-Relations-Arbeit des Unternehmens einher. Im Vorfeld des Prime-Börsengangs und im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung hat das GATEWAY-Management-Team seine Roadshow-Aktivitäten ausgeweitet und Termine bei nationalen, europäischen und us-amerikanischen Investoren – unter anderem im Rahmen einer Roadshow in New York absolviert. Auch für das zweite Halbjahr 2019 sind weitere IR-Aktivitäten geplant.

Nach dem Stichtag übernahm Sven Annutsch zum 01. August 2019, die Leitung des Bereichs Investor Relations und Corporate Finance bei der Gateway Real Estate AG.

Kontakt:

Sven Annutsch

The Squire No 13 | Am Flughafen

60549 Frankfurt am Main

T +49 (0) 69 78 80 88 00-0

F +49 (0) 69 78 80 88 00-99

E-Mail: [sven.annutsch@gateway-re.de](mailto:sven.annutsch@gateway-re.de)

Informationen zur GATEWAY-Aktie, Termine und Unterlagen zu wichtigen Unternehmensaktivitäten sind auf der Internetseite der Gesellschaft unter der Rubrik Investor Relations zu finden: <https://gateway-re.de/investor-relations/>



# KONZERNZWISCHENLAGEBERICHT

## 1. GRUNDLAGEN DES UNTERNEHMENS & STRATEGIE

Die Gateway Real Estate AG (im Folgenden auch kurz „GATEWAY“, „Gesellschaft“, „Unternehmen“ oder „Konzern“ genannt – es ist jeweils immer der gesamte Gateway-Konzern gemeint) ist ein führender börsennotierter Entwickler von Gewerbe- und Wohnimmobilien in Deutschland. Dabei konzentrieren sich GATEWAY und ihre Tochtergesellschaften auf die Top-7-Standorte in Deutschland, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart, sowie ausgewählte wachstumsstarke Regionen. Zudem wird das bisherige Geschäft der Bestandshaltung von Gewerbeimmobilien fortgeführt.

Durch den Erwerb der Development Partner AG in 2018 hat GATEWAY nicht nur die Größe und den geografischen Umfang des Geschäfts massiv ausweiten können, der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit wurde bereits in den abgelaufenen sechs Monaten vom Bestandsimmobiliengeschäft hin zur Entwicklung von Immobilien für den Gewerbesektor – im Besonderen Büroimmobilien und innerstädtische Geschäftshäuser – verlagert.

Besonders unterstrichen wird diese strategische Fokussierung des Unternehmens durch den Verkauf eines Bestandsportfolios für rund 242 Mio. €, der im August 2019 bekanntgegeben wurde.

Bei der Immobilienentwicklung verfolgt GATEWAY einen ganzheitlichen Ansatz, der die wichtigsten Schritte der Wertschöpfungskette eines Entwicklungsprojektes abdeckt. Diese sind:

- Die Identifizierung, die Beschaffung und der Erwerb von Immobilien und Grundstücken
- Die Planung und Steuerung des Entwicklungsprozesses und die Einholung von Genehmigungen, Lizenzen und Zulassungen
- Das Marketing und der Verkauf der Immobilien überwiegend an institutionelle Investoren
- Die Koordination von Bauaktivitäten
- Das Angebot von Asset und Property Management nach Abschluss eines Entwicklungsprojektes.

Zum 30. Juni 2019 verfügt GATEWAY über eine diversifizierte Entwicklungspipeline mit einem gesamten Bruttoentwicklungsvolumen von rund 5 Mrd. € (einschließlich at equity bilanzierte Unternehmen).

## 2. WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

### 2.1 MARKTUMFELD/GESAMT-WIRTSCHAFTLICHE LAGE

#### AKTUELLE ENTWICKLUNG

Der anhaltende Disput zwischen den Wirtschaftsmächten USA und China sorgt weiterhin für Verunsicherung unter den weltweit agierenden Unternehmen. Auch Deutschland als exportorientierte Volkswirtschaft bekommt diese Verunsicherung deutlich zu spüren. Während die Exporte im ersten Halbjahr 2019 mit 666,1 Mrd. € einen Anstieg von 0,5% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verzeichnen konnten, lag der Wert im Juni 2019 laut Statistischem Bundesamt ganze 8% unterhalb des Wertes für Juni 2018. Deutschlands Wirtschaftswachstum lag im ersten Quartal 2019 laut Internationalem Währungsfonds IWF mit 0,8% im Vergleich zum Vorjahr unterhalb des EU-Schnitts von 1,6% (EU28). Für das zweite Quartal 2019 sieht das Bundesamt für Statistik laut Prognose vom Mai 2019 sogar einen weiteren Rückgang der deutschen Wirtschaft um 0,1% zum Vorquartal.

#### PROGNOSE

Eine Rezession ist durch die vielfältigen Unsicherheiten nicht mehr vollkommen auszuschließen. Der ungewisse Ausgang des Brexit stellt ebenfalls eine Unsicherheit dar; bei einem ungeregelten Austritt, dem so genannten harten Brexit käme es vor allem durch die Einführung von Zöllen zu einer großen Belastung der deutschen Wirtschaft. Bereits seit Jahresbeginn ist der deutsch-britische Handel nach Angaben des Statistischen Bundesamtes deutlich zurückgegangen.

Die Prognose für die deutsche Wirtschaft fällt jedoch trotz aller Unwägbarkeiten für die kommenden Jahre positiv aus. Nach einem prognostizierten Wachstum des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts um 0,5% für das Jahr 2019, sieht das Deutsche Wirtschaftsministerium ein Wachstum von 1,5% für 2020.

Wirtschaftsforscher sehen ebenso die Entwicklung der Weltwirtschaft positiv. Der IWF sagte im April 2019 ein Wachstum von durchschnittlich 3,6% p.a. bis ins Jahr 2024 voraus.

## 2.2 SOZIODEMOGRAPHISCHE ENTWICKLUNG

Ende 2018 lebten rund 83 Mio. Menschen in der Bundesrepublik Deutschland; die Bevölkerungszahl steigt somit bereits im siebten Jahr in Folge. Das Wachstum von etwa 0,3% beruht dabei ausschließlich auf einem Wanderungsüberschuss, d.h. es ziehen mehr Menschen nach Deutschland als von Deutschland ins Ausland. Dieser positive Wanderungssaldo von 386.000 Personen kompensiert auch das Geburtendefizit von 147.000 deutlich. Zu diesen Schlüssen kam das Statistische Bundesamt Ende Juni 2019.

Die Bevölkerungszahl entwickelt sich jedoch in der Bundesrepublik nicht gleichförmig, sondern lässt ein deutliches Ost-West-Gefälle erkennen. Während die Bevölkerung in den alten Bundesländern (ohne Berlin) von 2018 zu 2019 um 0,3% anstieg, fiel sie in den neuen Bundesländern im selben Zeitraum um 0,2%. Brandenburg profitiert aktuell stark vom Zuzug aus Berlin und ist infolgedessen das einzige ostdeutsche Bundesland, dessen Bevölkerungszahl steigt.

Gemäß aktueller, mittlerer Prognosevariante soll Deutschland bis 2030 um knapp 300.000 Einwohner auf 83,3 Mio. Einwohner anwachsen. Dies entspricht laut Destatis-Daten einem Wachstum von rund 0,3%. Die sieben größten Städte Deutschlands (Top-7-Städte: Berlin, Hamburg, München, Stuttgart, Frankfurt am Main, Köln, Düsseldorf) weisen nach Angaben ihrer jeweiligen Statistikämter dagegen mit einem Wachstum von 6,1% oder etwa 620.000 Personen bis zum Jahr 2030 deutlich höhere Wachstumsprognosen als der Bundesdurchschnitt auf. Dies lässt sich durch den weiterhin anhaltenden Megatrend der Urbanisierung erklären. Bereits 77% der Deutschen leben 2018 in Städten oder Ballungsräumen, im Jahr 2050 werden es laut Prognose der deutschen Stiftung Weltbevölkerung (Mai 2018) rund 84% sein.

Neben der Bevölkerungszahl stellt vor allem die Entwicklung der Haushaltzahl eine relevante Kerngröße für den Wohnungsmarkt dar. Neben dem Megatrend der Urbanisierung tragen in den nächsten Jahren weitere gesellschaftliche Entwicklungen wie die höhere Lebenserwartung und ein zunehmender Anteil an Einpersonenhaushalten (vor allem in den Großstädten) dazu bei, dass immer mehr Wohneinheiten benötigt werden. Dies wird auch an der Entwicklung dieser Kennzahlen in Deutschland deutlich: Während sich nach Destatis-Angaben die Bevölkerungszahl von 2008 zu 2018 lediglich um 1,2% erhöhte, stieg die Zahl der Haushalte in Deutschland in selbem Zeitraum um 3,2%.

## 2.3 WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG DEUTSCHLAND UND ZIELSTÄDTE

Die Fundamentaldaten der deutschen Wirtschaft sind trotz der Möglichkeit einer Rezession weiterhin positiv. Das BIP steigt bereits seit Jahren an, allerdings hat sich das Wachstum in den vergangenen Monaten verlangsamt. Nach einem verhaltenen letzten Quartal 2018 (+/-0,0% zum Vorquartal) wuchs das deutsche BIP zum ersten Quartal 2019 um 0,4%, berichtete das Statistische Bundesamt Ende Mai 2019. Laut Prognose des Deutschen Wirtschaftsministeriums vom Februar wird für 2019 insgesamt ein Wirtschaftswachstum von 0,5% vorhergesagt. Die niedrige Prognose für das Jahr 2019 wird dabei stark durch das schwache letzte Quartal des Jahres 2018 und den damit verbundenen geringen statistischen Überhang beeinflusst. Für das Jahr 2020 wird eine Wachstumsrate von 1,5% erwartet.

Ende Mai 2019 lag die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten bei rund 33,4 Mio. und damit um knapp 550.000 Beschäftigte über dem Vorjahreswert.

Einen noch deutlicheren Beschäftigungszuwachs konnten die Top-7-Städte verzeichnen: Die durchschnittliche Entwicklung der Beschäftigtenzahl von 2017 zu 2018 lag bei 2,9%, wohingegen die Beschäftigtenzahl in Gesamtdeutschland im selben Zeitraum nur um 2,0% anstieg, wie die Bundesagentur für Arbeit feststellte.

Parallel zum Beschäftigungszuwachs sinkt die Arbeitslosenquote in Deutschland. Im Juli 2019 lag diese bei 5,0% und damit 0,1 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert. Zehn Jahre zuvor hatte sie noch bei 8,2% gelegen. Die durchschnittliche Arbeitslosenquote innerhalb der Top-7-Städte lag im Juli 2019 bei 5,9% und damit leicht über dem deutschlandweiten Wert. Berlin und Köln weisen mit 8,0% die höchsten und München mit 3,4% die niedrigsten Werte auf.

Die Inflationsrate lag im Juli 2019 in Deutschland bei 1,7% (Statistisches Bundesamt) und nähert sich damit langsam der von der EZB als für eine gute wirtschaftliche Entwicklung ausgegebene Zielmarke von 2,0%. Im Euroraum dagegen sinkt die Inflationsrate weiter und lag laut Eurostat im Juli 2019 beim historischen Tiefstand von 1,0%; ein Jahr zuvor hatte sie noch 2,2% betragen.

## 2.4 ENTWICKLUNG DER IMMOBILIENMÄRKTE

### BÜROMARKT

Die ökonomischen Rahmenbedingungen wirken sich bisher weiterhin positiv auf die deutschen Büroimmobilienmärkte aus. Bedingt durch das deutliche Wirtschaftswachstum und die steigenden Beschäftigungszahlen hat sich die Nachfrage nach Büroflächen in den vergangenen Jahren kontinuierlich erhöht.

Auch im Jahr 2018 waren laut ZIA-Frühjahrgutachten Büroimmobilien mit etwa 47,1% wieder das am meisten gefragte Investment unter den Gewerbeimmobilien. Bezogen auf den Flächenumsatz wurden im Jahr 2018 insgesamt 6,1 Mio. Quadratmeter (qm) Mietfläche und damit etwa so viel wie im Rekordjahr 2017 umgesetzt. Etwa 60% des Umsatzes entfiel auf die Top-7-Städte.

Auch der Leerstand war zum achten Mal in Folge rückläufig; die Leerstandsquote bei den größten 127 Büromärkten in Deutschland lag 2018 im Durchschnitt bei 4,2%. In etwa einem Drittel dieser Märkte hat sich das Leerstandsniveau mittlerweile auf unter 3,0% bewegt, was einer Vollvermietung abzüglich Fluktuationsreserve entspricht.

Der Büromarkt in den Top-8-Büromärkten (laut BNPPRE-Definition: Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, München, Köln, Düsseldorf, Leipzig, Essen) ist wie der gesamtdeutsche Büromarkt geprägt von sinkenden Leerständen trotz steigender Bauaktivitäten. Standen Ende des ersten Halbjahres 2017 noch rund 5,4 Mio. qm Bürofläche leer, so verringerte sich der Leerstand binnen zwei Jahren um gut 1,5 Mio. qm auf knapp 3,9 Mio.; die Leerstandsquote liegt zum Ende des ersten Halbjahres 2019 bei 4,1% und damit leicht unter dem Deutschlandschnitt für 2018.

Der Flächenumsatz im ersten Halbjahr 2019 erreichte in den Top-8-Büromärkten mit knapp 2,0 Mio. qm einen neuen Spitzenwert und verdeutlicht die anhaltend hohe Nachfrage nach Büroflächen. Die höchsten Flächenumsätze verzeichneten laut BNP Paribas Real Estate Studie vom Juli 2019 die Städte München (428.000 qm) und Berlin (418.000 qm), die mit 2,2% bzw. 1,7% auch die geringsten Leerstände im Bundesgebiet aufweisen. Die Spitzenmiete der Top-8-Büromärkte wird mit 44,00 € je qm in Frankfurt am Main erzielt.

Das Volumen der im Bau befindlichen Büroflächen in den Top-8-Büromärkten nahm bedingt durch die starke Nachfrage vom ersten Halbjahr 2017 zum ersten Halbjahr 2019 um 88% auf knapp 3,9 Mio. qm zu.

Trotz der steigenden Bauaktivität wird auch in 2019 die weiterhin hohe Nachfrage kaum zu befriedigen sein. Besonders kurzfristig bezugsfähige Neubauflächen sind rar und damit umso gefragter.

### EINZELHANDELSMARKT

Mit der anhaltend guten Arbeitsmarktlage und einer weiterhin durch die Verbraucher als positiv eingeschätzten Einkommenserwartung sowie einem andauernden Niedrigzinsumfeld, welches nicht zum Sparen anregt, stehen die Rahmenbedingungen für den deutschen Einzelhandel weiterhin gut. Allerdings war der Anteil des Einzelhandels an den privaten Konsumausgaben im Jahr 2018 – wie auch bereits in den Vorjahren – rückläufig. Bereiche, deren Anteile dagegen fortlaufend ansteigen sind beispielsweise der Außer-Haus-Konsum, Wohnen, Mobilität und Urlaubsreisen, berichtete der ZIA in seinem Frühjahrgutachten 2019.

Nichtsdestotrotz stieg die Summe der Verkaufsflächen laut BNP Paribas Real Estate (August 2019) mit einem Zuwachs von 0,6% zum Vorjahr leicht an und betrug Ende des Jahres 2018 etwa 119,8 Mio. qm. Verantwortlich für dieses Wachstum macht das ZIA-Gutachten vor allem Modernisierungen und Neuansiedlungen im Lebensmitteleinzelhandel und im Baumarktbereich, sowie Expansionen in den Bereichen Drogeriemärkte, Biomärkte und Baumärkte.

Trotz dieses gemäßigten Umsatzwachstums ist die Dynamik auf dem Vermietungsmarkt noch immer unverändert. Der Fokus der Vermietungsdynamik liegt dabei verstärkt auf den Innenstadt- und Stadtteilzentren.

Nicht nur die Summe der Verkaufsflächen legte im Jahr 2018 leicht zu, sondern auch der Umsatz des stationären Einzelhandels wuchs nominal um etwa 1,0% auf 419,7 Mrd. €. Der bedeutende Treiber des deutschen Einzelhandels war 2018 jedoch der E-Commerce, welcher laut ZIA Frühjahrgutachten ein Wachstum von 9,0% erzielen konnte.

Die Neuvertragsmieten im deutschen Einzelhandel konnten laut Analysehaus vdp Research von 2003 bis 2018 ein Wachstum von rund 9,5% verbuchen. Seitdem fällt der durchschnittliche Wert jedoch leicht und liegt im zweiten Quartal 2019 0,2% unter dem 2018er-Wert.

## KONZERNZWISCHENLAGEBERICHT

2. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
3. Ertragslage, Vermögenslage, Finanzlage

Auch die Spitzenmieten in den Top-7-Städten bleiben im ersten Halbjahr 2019 zwar weiterhin auf hohem Niveau, jedoch sind auch hier erste marginale Rückgänge zu verzeichnen. Spitzenreiter München stagniert beim Höchstwert von 370 € je qm, in Berlin sinkt die Spitzenmiete laut BNP Paribas Real Estate August-Studie von 320 € pro qm im ersten Halbjahr 2018 auf 300 € im ersten Halbjahr 2019.

Für das Jahr 2019 prognostiziert der ZIA für den deutschen Einzelhandel einen Gesamtumsatz (stationärer und Distanzhandel) von etwa 489,4 Mrd. € und damit ein nominales Wachstum von 1,8%.

Trotz dieser insgesamt positiven Prognose zeichnet sich für den deutschen Einzelhandelsmarkt ein tiefgreifender Wandel ab, der durch die fortlaufende Digitalisierung und das sich weiter wandelnde Konsumverhalten vorangetrieben wird und den stationären Einzelhandel vor immense Herausforderungen stellen wird.

### WOHNIMMOBILIENMARKT

Im ersten Halbjahr 2019 wurden nach Angaben des Statistischen Bundesamtes in Deutschland etwa 165.000 Wohnungen genehmigt (neue Gebäude sowie für Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden), was einem Rückgang von 2,3% zum Vorjahreszeitraum entspricht.

Werden nur Wohnungen in neu zu errichtenden Wohngebäuden betrachtet, ist die Zahl der Baugenehmigungen im Vergleich zum Vorjahr sogar um 3,1% auf rund 142.000 Wohnungen gefallen.

Die Zahl der Baufertigstellungen in Deutschland (neue Gebäude sowie für Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden) steigt dagegen bisher weiterhin an. 2018 wurde mit mehr als 287.000 Wohnungen ein neuer Höchstwert erreicht, der rund 57% über dem noch 2011 erzielten Wert liegt, meldeten die Statistischen Ämter des Bundes und der Länder.

Trotz der steigenden Baufertigstellungszahlen ist die Nachfrage nach Wohnraum ungebrochen hoch. Dies belegt auch der bereits seit elf Jahren rückläufige marktaktive Leerstand in Deutschland. Laut CBRE-empirica-Leerstandsindex 2018 lag die Leerstandsquote Ende 2017 bundesweit bei 2,9% und damit auf einem neuen Rekordtief. Die niedrigsten Quoten weisen München (0,2%), sowie Münster, Frankfurt am Main und Freiburg (jeweils 0,4%) auf.

Laut Index des Verbands Deutscher Pfandbriefbanken hat sich der Preis für selbstgenutztes Wohneigentum in Deutschland von 2010 bis 2018 um 41,5% erhöht. In den Top-7-Städten fiel das Wachstum mit 80,7% nahezu doppelt so hoch aus.

Zwischen 2008 und 2017 lag die jährliche Steigerungsrate der Top-7-Städte im Durchschnitt 3,5% über der der gesamten BRD; 2018 lag sie nur noch 0,3 Prozentpunkte darüber. In den ersten beiden Quartalen 2019 überstieg die Wachstumsrate der BRD sogar die Werte der Top-7-Städte. Dies legt nahe, dass die großen Preissprünge in den deutschen Großstädten zu Ende sind. Die stärkste Preisentwicklung zeigt Berlin mit Steigerungsraten oberhalb der 5%-Marke in den ersten beiden Quartalen 2019, gefolgt von Frankfurt am Main und München.

Bei der Entwicklung der Mietpreise bei Neuvermietung zeigt sich ein ähnliches Bild. Die starke Performance der Top-7-Städte lässt langsam nach und wurde in den beiden ersten Quartalen 2019 vom gesamtdeutschen Preiswachstum übertroffen. Auch hier belegt die deutsche Hauptstadt die Spitzenposition bezüglich Wachstumsraten in den ersten beiden Quartalen 2019, dahinter rangiert die Domstadt Köln.

Laut Iw-Wohnungsbedarfsmodell vom Juli 2019 werden deutschlandweit in den Jahren 2019 und 2020 etwa 342.000 neue Wohnungen benötigt. Zwar stieg die Bautätigkeit in den letzten Jahren stetig an, reicht jedoch nicht aus, um den ebenso gestiegenen Bedarf zu decken. Von 2016 bis 2018 wurden nur 83% des Bedarfs gedeckt, in den Top-7-Städten waren es sogar nur 71%. Aufgrund der hohen Auslastung der Bauwirtschaft, dem Fachkräftemangel im Baugewerbe und den langwierigen Planungsprozessen ist in den kommenden Jahren nicht mit einer abrupten Trendwende zu rechnen.

### AUSWIRKUNGEN AUF STRATEGIE UND GESCHÄFTSTÄTIGKEIT VON GATEWAY

Die beschriebenen ökonomischen, soziodemografischen und branchenspezifischen Entwicklungen bzw. Prognosen bestätigen die Gateway Real Estate AG in ihrem eingeschlagenen Kurs. Der die Neubauleistung übersteigende Flächenbedarf in den deutschen Metropolregionen, gleichzeitig niedrige Leerstandsahlen im Bestand und eine wachsende Bevölkerung begünstigen Gateways strategische Ausrichtung hin zur Entwicklung von Immobilien für den Gewerbesektor mit Fokus auf die wachsenden Top-7-Städte Deutschlands.

## 3. ERTRAGSLAGE, VERMÖGENSLAGE, FINANZLAGE

### 3.1 ERTRAGSLAGE

Bei der Darstellung der Ertragslage beziehungsweise der periodenbezogenen Erfolgskennziffern wurde im Rahmen des vorliegenden Konzernzwischenabschlusses zum 30. Juni 2019 auf

einen Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum verzichtet, da dieser wegen der im zweiten Halbjahr 2019 erfolgten Übernahme der Development Partner AG und der damit verbundenen fundamentalen Veränderung der Unternehmensstruktur nicht aussagekräftig wäre. Aufgrund der sogenannten reverse Acquisition zum 05. Oktober 2018 liegt wirtschaftlich eine Übernahme der GATEWAY durch die Development Partner AG vor. Daher beinhalten die Zahlen für das erste Halbjahr 2018 lediglich den Teilkonzern der Development Partner AG.

Die von der Gateway Real Estate AG im ersten Halbjahr 2019 erwirtschafteten **Umsatzerlöse** beliefen sich insgesamt auf 19,6 Mio. €. Die beiden wesentlichen Umsatzpositionen sind dabei Mieterlöse in Höhe von 11,1 Mio. € (ca. 57%) sowie Erlöse aus dem Verkauf von Vorratsimmobilien in Höhe von 4,9 Mio. € (ca. 25%). Zuzüglich der Bestandsveränderungen in Höhe von 34,9 Mio. € sowie sonstiger betrieblicher Erträge in Höhe von 1,8 Mio. € ergab sich eine **Gesamtleistung** von 56,3 Mio. €.

Der **Materialaufwand** belief sich in der Berichtsperiode auf 24,9 Mio. € und setzt sich im Wesentlichen zusammen aus Herstellungskosten der Vorratsimmobilien (13,0 Mio. €), Anschaffungskosten des Technologiecampus Stuttgart (6,9 Mio. €) sowie Bewirtschaftungskosten der vermieteten Immobilien (4,6 Mio. €). Der **Personalaufwand** lag bei 5,6 Mio. €. Das **Ergebnis aus der Fair-Value-Anpassung** der Renditeimmobilien betrug 9,1 Mio. € und bezog sich auf eine externe Bewertung aller Bestandsimmobilien zum 30. Juni 2019. **Sonstige betriebliche Aufwendungen** summierten sich auf 12,3 Mio. € und waren vor allem auf gestiegene Rechts- und Beratungskosten sowie Buchführungs-, Abschluss- und Prüfungskosten zurückzuführen, die u.a. durch den erfolgten Börsengang angefallen sind. Darüber hinaus fiel eine Mietvermittlungprovision in Höhe von 2,9 Mio. € für die Vermietung des Technologiecampus Stuttgart an. Daraus resultierte ein **Betriebsergebnis** des ersten Halbjahres in Höhe von 22,3 Mio. €.

Das **Finanzergebnis der Berichtsperiode** betrug -17,4 Mio. € und beinhaltet Zinsaufwendungen in Höhe von -18,2 Mio. €, die im Wesentlichen aus der Aufnahme von Fremdkapital zur Finanzierung der Entwicklungsprojekte sowie der Bestandsimmobilien resultieren. Den Zinsaufwendungen stehen Ergebnisse aus assoziierten Unternehmen und Zinserträge in Höhe von jeweils 0,4 Mio. € gegenüber.

Das **Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)** betrug 4,9 Mio. €. Nach Abzug von Ertragsteuern von 3,1 Mio. € ergab sich somit ein **Konzernergebnis** des ersten Halbjahres 2019 von rund 1,8 Mio. €. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 0,01 € (unverwässert und verwässert).

## 3.2 VERMÖGENSLAGE

Die **Vermögenswerte** des GATEWAY-Konzerns summierten sich zum 30. Juni 2019 auf insgesamt 841,7 Mio. €, was einer Zunahme um 5,4% gegenüber dem Bilanzstichtag des vorherigen Geschäftsjahres (798,6 Mio. €) entspricht. Dabei lag die Summe der **langfristigen Vermögenswerte** mit 111,9 Mio. € deutlich unter dem Wert zum Jahresende (31. Dezember 2018: 328,6 Mio. €) im Wesentlichen aufgrund der geplanten Veräußerung des Bestandimmobilien-Portfolios von 21 Gewerbeimmobilien. Die Summe der **kurzfristigen Vermögenswerte** lag hingegen mit 729,7 Mio. € deutlich höher als zum Bilanzstichtag des Vorjahres (31. Dezember 2018: 470,0 Mio. €).

Diese Veränderungen sind im Wesentlichen auf die Abnahme der Renditeimmobilien sowie auf die Zunahme der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und der Vorräte zurückzuführen, worin sich die strategische Ausrichtung des Konzerns und dessen Fokussierung auf die Immobilienprojektentwicklung widerspiegeln.

So belief sich der Wert der vom Konzern gehaltenen **Renditeimmobilien** zum Berichtsstichtag nur noch auf 8,3 Mio. €, nachdem er zum 31. Dezember 2018 noch bei 238,2 Mio. € gelegen hatte. Im Gegenzug erhöhte sich der Wert der **zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte**, der zum Ende des vorigen Geschäftsjahres 35,6 Mio. € betragen hatte, auf 276,2 Mio. €.

Der Wert der **Vorräte** stieg von 342,7 Mio. € zum 31. Dezember 2018 auf 377,6 Mio. €, im Wesentlichen begründet durch Projektentwicklungsaktivitäten von Immobilien.

Der Bestand an **liquiden Mitteln** lag zum 30. Juni 2019 bei 34,7 Mio. €, wobei der Rückgang gegenüber dem Bilanzstichtag des Vorjahres (31. Dezember 2018: 73,9 Mio. €) im Wesentlichen auf die Rückführung von Darlehen und Ankäufe zurückzuführen ist.

Die **langfristigen Schulden** des Konzerns lagen zum Berichtsstichtag bei 287,8 Mio. € (31. Dezember 2018: 421,9 Mio. €), wovon der weitaus überwiegende Anteil auf **langfristige Finanzverbindlichkeiten** in Höhe von 270,7 Mio. € (31. Dezember 2018: 398,4 Mio. €) entfiel.

Die **kurzfristigen Schulden** betragen zum 30. Juni 2019 insgesamt 337,4 Mio. € (31. Dezember 2018: 228,3 Mio. €). Davon entfielen 170,8 Mio. € auf **kurzfristige Finanzverbindlichkeiten** (31. Dezember 2018: 191,7 Mio. €) und 139,5 Mio. € auf **Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten**. Letztgenannte Position ist auf die Umgliederung der Finanzverbindlichkeiten des verkauften Bestandimmobilienportfolios zurückzuführen und entsprechend zum Ende des Vorjahres nicht vorhanden.

## KONZERNZWISCHENLAGEBERICHT

3. Ertragslage, Vermögenslage, Finanzlage
4. Risiken- und Chancenbericht

Diese Veränderungen der Passivseite spiegeln die im Zuge der strategischen Ausrichtung getroffene Entscheidung des Konzerns wider, seine Bestände an Renditeimmobilien derzeit zu reduzieren und sich auf das Projektentwicklungsgeschäft zu konzentrieren.

Das **Eigenkapital** des GATEWAY-Konzerns belief sich zum 30. Juni 2019 auf 216,5 Mio. € (31. Dezember 2018: 148,4 Mio. €). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die Kapitalerhöhung im ersten Halbjahr zurückzuführen. Damit einhergehend erhöhte sich die **Eigenkapitalquote des Konzerns** deutlich von 18,6% zum Ende des Vorjahres auf nunmehr 25,7%.

### 3.3 FINANZLAGE

Die Kapitalflussrechnung zeigt einen Rückgang der liquiden Mittel um 29,2 Mio. € im ersten Halbjahr 2019. Die liquiden Mittel sind vom 31. Dezember 2018 (73,9 Mio. €) bis zum 30. Juni 2019 (34,7 Mio. €) um 39,2 Mio. € gesunken, wobei 10,0 Mio. € auf konsolidierungskreisbedingte Änderungen entfallen.

Die wesentlichen Zahlungsmittelabflüsse sind vor allem im Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit die Rückführung von Darlehen (79,9 Mio. €) sowie im Cashflow der Investitionstätigkeit die Ankaufkosten von Projektentwicklungen (11,3 Mio. €) und die Übernahme von Darlehen im Zuge von Ankäufen (11,4 Mio. €). Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit ist geprägt von aktivierten Projektentwicklungskosten (34,1 Mio. €), die Anzahlungen für Ankäufe (10,7 Mio. €) und zahlungswirksame Zinszahlungen (6,3 Mio. €).

Dem gegenüber stehen als wesentliche Zahlungsmittelzuflüsse die Kapitalerhöhung (67,6 Mio. €), die Aufnahme von neuen Darlehen (38,9 Mio. €) sowie Kaufpreiszahlungen für Bestandimmobilien (12,4 Mio. €).

## 4. RISIKEN- UND CHANCENBERICHT

### 4.1 RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Die Gateway Real Estate AG ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit einer Reihe von allgemeinen und spezifischen Risiken ausgesetzt, die die Umsetzung ihrer Strategie erschweren und die Erreichung der Unternehmensziele gefährden können.

Diese Risiken ergeben sich zu großen Teilen aus möglichen Veränderungen der gesellschaftlichen, politischen, rechtlichen, wirtschaftlichen und technischen Rahmenbedingungen. Veränderungen bieten im Kontext des Risiko- und Chancenmanagements aber auch die Chance zur Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten und die Möglichkeit weiterer wirtschaftlicher Erfolge.

Um branchenübliche Risiken frühzeitig identifizieren, überwachen und beurteilen zu können, baut die Gateway Real Estate AG ihr internes Risikomanagementsystem derzeit aus, das den Veränderungen der Konzernstruktur und der Neuausrichtung des Geschäftsmodells nach der Übernahme der Development Partner AG in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2018 Rechnung trägt und den einschlägigen gesetzlichen Vorschriften des Aktiengesetzes (AktG) und des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) sowie zum Jahreswechsel 2019/2020 den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex entspricht.

Das Risikomanagementsystem sieht eine fortlaufende Bewertung und Analyse aller für GATEWAY relevanten Risiken vor, um auf potenziell gefährdende Risiken frühzeitig und angemessen reagieren zu können.

### RISIKOBERICHT UND EINZELRISIKEN

Die Risiken, denen GATEWAY bei ihren geschäftlichen Aktivitäten ausgesetzt ist, lassen sich teils dem Bereich allgemeiner wirtschaftlicher und konjunktureller Entwicklungen und teils branchenspezifischen Entwicklungen innerhalb der Immobilienwirtschaft zuordnen. Derartige Risiken können durch das Unternehmen selbst nicht beeinflusst werden und sind vielmehr auf politische und wirtschaftliche Entwicklungen im globalen und nationalen Rahmen zurückzuführen, die Auswirkungen auf wichtige Einflussfaktoren für den Geschäftserfolg der GATEWAY haben könnten. Zu diesen Einflussfaktoren zählen beispielsweise die Entwicklung der Inflation, der Zinsen, des Einkommens und der Kaufkraft der Bevölkerung sowie Veränderungen der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen und des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage an den für GATEWAY relevanten Immobilienmärkten.

Im Folgenden werden einzelne Risiken dargestellt, die sich auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des GATEWAY-Konzerns auswirken können, wobei zwischen immobilien-spezifischen und unternehmensspezifischen Risiken differenziert wird.

## 4.2 IMMOBILIENSPEZIFISCHE RISIKEN

### TRANSAKTIONSRIKIO

Für die GATEWAY als deutschlandweit tätigen Entwickler von Gewerbe- und Wohnimmobilien mit Fokussierung auf die Top-7-Standorte und ausgewählte wachstumsstarke Regionen sind die Akquisition neuer Baugrundstücke und Entwicklungsprojekte sowie die Veräußerung abgeschlossener Projekte integrale Bestandteile der Geschäftstätigkeit. Durch den Verkauf von Entwicklungsprojekten generiert die Gesellschaft den wesentlichen Teil ihrer Umsatzerlöse. Kommen geplante Verkaufstransaktionen nicht zustande, können daraus für die Gesellschaft einerseits zusätzliche Bewirtschaftungs- und Vermarktungskosten sowie nicht geplante Folgekosten und andererseits Ausfälle geplanter Erträge resultieren. Im Falle des Nichtzustandekommens geplanter Ankäufe von Baugrundstücken oder Entwicklungsprojekten kann sich das Ertragspotenzial der Gesellschaft ebenfalls reduzieren.

Im Zusammenhang mit Kaufverträgen können Risiken entstehen, wenn vertragliche Verpflichtungen nicht eingehalten werden oder es zu Forderungsausfällen kommt, die wiederum Kosten für die Rückabwicklung der betreffenden Verträge sowie Zinsschäden aufgrund verspäteter Liquiditätszugänge nach sich ziehen können. Zudem können beim Ankauf von Baugrundstücken oder Entwicklungsprojekten Risiken auftreten, wenn verdeckte Mängel der erworbenen Objekte vor dem Erwerb nicht erkannt wurden und dadurch unvorhergesehene Mehraufwendungen entstehen oder wenn der Ankauf nicht zustande kommt und das Unternehmen die bis dahin während des Ankaufsprozesses entstandenen Kosten zu tragen hat.

Um Transaktionsrisiken zu vermeiden beziehungsweise zu minimieren, hat die GATEWAY interne Regeln für die Durchführung von Due-Diligence im Zuge von Immobilienakquisitionen sowie detaillierte Ankaufskriterien festgelegt und wird von einem erfahrenen Management geleitet.

### MIETAUSFALLRIKIO

Das Mietausfallrisiko besteht darin, dass die tatsächlichen Mieteinnahmen geringer sind als die vertraglich vereinbarten Mieten. Die GATEWAY versucht das Mietausfallrisiko durch sorgfältige Auswahl der Vertragspartner zu minimieren. Darüber hinaus werden übliche Sicherungsinstrumente wie z.B. Kautionen oder Bürgschaften genutzt. Möglichen Forderungsausfällen wird durch einen strukturierten Forderungsmanagementprozess entgegengewirkt.

### VERMIETUNGSRIKIO

Das Vermietungsrisiko besteht darin, dass nicht oder zu einem nicht angemessenen Preis vermietet bzw. nachvermietet werden kann. Mietpreise unterliegen konjunkturellen

Schwankungen und Marktzyklen, die sich zum einen auf die Nachfrage nach Vermietungsflächen sowie dem Marktmietniveau auswirken. Eine solche Entwicklung kann sich negativ auf die Vermietungssituation und damit auf die Entwicklung der Mieterlöse auswirken. Der Vorstand der GATEWAY sieht für das aktuelle Vermietungsportfolio des Konzerns kein gesteigertes Vermietungsrisiko.

### UMWELT- UND ALTLASTENRIKIO

Im Rahmen des Erwerbs von Liegenschaften ist der Konzern dem Risiko ausgesetzt, dass auf der Grundlage geltender gesetzlicher Regelungen Aufwendungen zur Abwendung von Gefahren für die öffentliche Sicherheit und Ordnung entstehen, wenn Altlasten beim Erwerb der Liegenschaften nicht oder nicht hinreichend bekannt waren oder wenn es im Rahmen von Projektentwicklungen zu unvorhergesehenen Beeinträchtigungen der Umwelt oder potenziellen Gefährdungen der öffentlichen Sicherheit und Ordnung kommt.

Sollte sich ein Umwelt- oder Altlastenrisiko manifestieren, kann dies erhebliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GATEWAY haben. Die bei den Projektentwicklungen und erworbenen Liegenschaften von GATEWAY sowieso von externen Sachverständigen durchgeführten intensiven Prüfungen auf Kontamination und andere Gefahren weisen aktuell auf keine gesteigerten Umwelt- und Altlastenrisiken hin.

### PROJEKTENTWICKLUNGSRIKIO

Im Zusammenhang mit den von der GATEWAY realisierten Projektentwicklungen ergibt sich eine Reihe von spezifischen Risiken. Diese bestehen zum einen darin, dass die Gesellschaft bei der Realisierung ihrer Projekte auf externe Lieferanten, Dienstleister und sonstige Vertragspartner angewiesen ist. Infolge einer starken Nachfrage nach Bauleistungen kann es zu einer Verknappung der entsprechenden Kapazitäten kommen mit der Folge, dass Planungs- oder Bauleistungen nicht planmäßig erbracht werden können. Zum anderen kann es bei den erforderlichen Genehmigungsverfahren zu Verzögerungen, Auflagen oder gar zur Versagung der notwendigen Genehmigung kommen, was die Realisierung eines Projektes verzögern oder infrage stellen und zusätzliche Kosten bis hin zum Ausfall der geplanten Erträge aus dem Projekt verursachen kann. Darüber hinaus kann es während der Realisierung eines Projektes zu Verzögerungen des Baubeginns oder der Fertigstellung sowie zu Baukostensteigerungen kommen, die sich nicht über den Veräußerungspreis kompensieren lassen.

Projektentwicklungsrisiken können sich deutlich auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des GATEWAY-Konzerns auswirken. Vor diesem Hintergrund führt GATEWAY im Zusammenhang mit der Kalkulation und dem Controlling der Projekte regelmäßig Sensitivitätsanalysen durch, in denen die Auswirkungen möglicher Baukostensteigerungen untersucht und geeignete

Gegenmaßnahmen zur Kompensation geprüft werden. Beim Ankauf werden alle Projektentwicklungen grundsätzlich einzeln bewertet und analysiert. Der Vorstand wird in die Kosten- und Terminkontrolle jeder einzelnen Projektentwicklung über den gesamten Projektzeitraum eng eingebunden. Auf Basis dieser engmaschigen Prüfung sieht der Vorstand beim aktuellen Projektportfolio von GATEWAY kein gesteigertes Projektentwicklungsrisiko.

### 4.3 UNTERNEHMENSSEZIFISCHE RISIKEN

#### FINANZIERUNGSRISIKO

Beim Ankauf von neuen Baugrundstücken und bei der Realisierung ihrer Projektentwicklungen setzt GATEWAY in branchenüblicher Weise und in signifikanten Volumina Fremdkapital ein. Die Verfügbarkeit von Fremdkapital und die Konditionen, zu denen dieses aufgenommen werden kann, hängen in starkem Maße von der Entwicklung des Kapitalmarktumfeldes, insbesondere von der Entwicklung des Zinsniveaus, aber auch von der Situation im Bankensektor und dessen regulatorischen Vorgaben ab.

Darüber hinaus können im Zusammenhang mit Fremdfinanzierungen Risiken auftreten, wenn in Finanzierungsverträgen festgeschriebene Vereinbarungen nicht eingehalten werden können.

Finanzierungsrisiken können erhebliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des GATEWAY-Konzerns haben und im Extremfall den Fortbestand des Unternehmens gefährden.

GATEWAY begegnet diesen Risiken mit einer Fortführung der Diversifizierung seiner Finanzierungsinstrumente und -quellen.

#### LIQUIDITÄTSRISIKO

Können Zahlungsverpflichtungen des Unternehmens mangels Liquidität nicht termingerecht erfüllt werden, so kann dies erhebliche negative Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit und die wirtschaftliche Situation des Unternehmens haben. Die Überwachung der Liquiditätsentwicklung und die Liquiditätssteuerung stehen daher im Rahmen der gesamten Unternehmenssteuerung besonders im Fokus.

#### STEUERRISIKEN

Steuerliche Risiken können zum einen daraus resultieren, dass steuerlich relevante Sachverhalte unberücksichtigt geblieben oder fehlerhafte Steuerunterlagen eingereicht worden sind, zum anderen können sie das Ergebnis von Änderungen in der Steuergesetzgebung sein. Daraus können sich für die Gesellschaft höhere Steuerbelastungen und damit zusätzliche Liquiditätsabflüsse ergeben. Zudem können veränderte steuerliche Rahmenbedingungen für das Unternehmen oder für dessen potenzielle Kunden dazu führen, dass das operative Geschäft der Gesellschaft erschwert wird oder weniger wirtschaftlich ist.

#### GESETZGEBUNGSRISIKEN

Die Geschäftstätigkeit von GATEWAY wird durch Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen und relevanter Vorschriften beeinflusst. Diese können zu höheren Aufwendungen, geringeren Erträgen oder finanziellen Risiken führen.

#### PERSONALRISIKO

Der wirtschaftliche Erfolg von GATEWAY hängt in starkem Maße von der Verfügbarkeit einer ausreichenden Zahl entsprechend qualifizierter Fach- und Führungskräfte ab. Es besteht insofern das Risiko, dass Unternehmensziele nicht erreicht werden können, wenn Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter für längere Zeit krankheitsbedingt ausfallen oder das Unternehmen verlassen beziehungsweise nicht in ausreichendem Maße Nachwuchskräfte gewonnen und freie Stellen neu besetzt werden können.

#### PROZESSRISIKEN

Es besteht grundsätzlich das Risiko, dass GATEWAY im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit rechtliche Auseinandersetzungen zu führen hat. Dadurch können zusätzliche Aufwendungen für Rechtsberatung, Gerichtskosten oder Vergleiche anfallen.

#### IMAGERISIKO

Bei ihren geschäftlichen Aktivitäten ist GATEWAY mit Erwartungen und Anforderungen unterschiedlicher Anspruchsgruppen konfrontiert. In diesem Zusammenhang kann es dazu kommen, dass die Gesellschaft in Medien oder in der Öffentlichkeit in einer Weise negativ dargestellt wird, die ihre Marke schädigen und ihre geschäftlichen Aktivitäten negativ beeinflussen.

Dieses Risiko kann mit politischen Reaktionen und in weiterer Folge mit einem Gesetzgebungsrisiko einhergehen, wie es aktuell in Berlin zu beobachten ist. Dort diskutiert nach einer breiten öffentlichen Debatte um bezahlbares Wohnen und steigende Mieten der Rot-Rot-Grüne Senat ein Berliner Mietengesetz, das eine Deckelung der Mieten und somit einen



Mieterhöhungsstopp für fünf Jahre vorsieht. Zum aktuellen Zeitpunkt handelt es sich hierbei um einen Referentenentwurf, der zur Diskussion steht, und noch um keinen konkreten Gesetzesentwurf. Der Wohnungsneubau ist im aktuellen Entwurf von dem „Berliner Mietendeckel“ ausgenommen, Büro-, Geschäfts- und Einzelhandelsflächen sind darin kein Thema. Die soziodemographischen Entwicklungen, die starke Wachstumsdynamik und der anhaltende Flächenbedarf bei zu geringer Neubauleistung und geringen Leerstandsahlen im Bestand (siehe *Marktkapitel*) geben dem Gateway-Vorstand aktuell keinen Anlass, seine Investitionsentscheidungen in Berlin zu überdenken. Der Anteil von Wohnprojekten in Berlin nimmt innerhalb des GATEWAY-Projektportfolios auch keine signifikante Rolle ein, sodass der Vorstand durch die Entwicklungen in Berlin in keinem Fall ein gesteigertes Risiko für seine Geschäftstätigkeit sieht.

#### IT-RISIKEN

Im Rahmen der Geschäftstätigkeit und der Unternehmenssteuerung von GATEWAY spielen die Nutzung von IT-Systemen und die Verarbeitung von Daten eine zentrale Rolle. Es besteht das Risiko, dass durch Anwendungsfehler oder externe Einwirkungen Datenbestände beschädigt werden oder verloren gehen und IT-Systeme nicht in der vorgesehenen Weise nutzbar sind.

### 4.4 GESAMTEINSCHÄTZUNG DER RISIKOLAGE

Der Vorstand der GATEWAY sieht derzeit keine den Bestand des Unternehmens oder seine Geschäftstätigkeit wesentlich gefährdende Einflüsse aus den vorgenannten Risiken oder aus deren Gesamtheit und schätzt die Risikolage im Vergleich zum vorangegangenen Geschäftsjahr als stabil ein.

### 4.5 CHANCENBERICHT

GATEWAY ist einer der führenden Entwickler von Gewerbe- und Wohnimmobilien und fokussiert sich bei ihrer Geschäftstätigkeit deutschlandweit auf die Top-7-Standorte und wachstumsstarke Regionen mit starker Nachfrage nach hochwertigen Immobilien. Die parallelen Aktivitäten in den beiden Immobilien-Asset-Klassen Gewerbe und Wohnen sowie die regionale Präsenz an unterschiedlichen Standorten innerhalb Deutschlands bieten die Chance, auf Nachfrageveränderungen an bestimmten Standorten und zyklische Marktentwicklungen innerhalb einzelner Asset-Klassen flexibler zu reagieren als dies

bei einer stärkeren regionalen Konzentration oder bei einer Beschränkung auf eine einzelne Asset-Klasse möglich wäre.

Die starke soziodemografische und wirtschaftliche Wachstumsdynamik der Top-7-Städte Deutschlands ergibt die Chance, dass die Nachfrage nach den Immobilientypen, die GATEWAY in diesen Städten entwickelt, weiter ansteigt. Die sieben größten Städte Deutschlands (Top-7-Städte: Berlin, Hamburg, München, Stuttgart, Frankfurt am Main, Köln, Düsseldorf) weisen nach Angaben ihrer jeweiligen Statistikämter dagegen mit einem Wachstum von 6,1% oder etwa 620.000 Personen bis zum Jahr 2030 deutlich höhere Wachstumsprognosen als der Bundesdurchschnitt auf. Auch beim Beschäftigungszuwachs entwickeln sich die Top-7-Städte deutlich über dem Bundesdurchschnitt. (nähere Ausführungen dazu im *Marktkapitel*)

Im Finanzierungsbereich ergeben sich darüber hinaus Chancen durch die sich zuletzt abzeichnende weitere Verlängerung der Niedrigzinsphase, die weiterhin sehr günstige Fremdfinanzierungsmöglichkeiten erwarten lässt. Als börsennotiertem Unternehmen bieten sich GATEWAY darüber hinaus Chancen zur Eigen- und/oder Fremdkapitalfinanzierung über den Kapitalmarkt.

## 5. PROGNOSEBERICHT

Der Vorstand erwartet für das Geschäftsjahr 2019 eine deutliche Steigerung des EBIT adjusted im Vergleich zum Geschäftsjahr 2018. Das EBIT adjusted ist eine wichtige Kennzahl von GATEWAY und beinhaltet das Betriebsergebnis zuzüglich dem Ergebnis aus assoziierten Unternehmen.

Die bereits erfolgreich abgeschlossenen Verkäufe im ersten Halbjahr 2019 sowie die nach dem Bilanzstichtag abgeschlossenen Verträge bestätigen den Vorstand der GATEWAY in seiner Einschätzung. Aufgrund der positiven wirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen ist keine Trendumkehr zu erwarten.

# KONZERNZWISCHENABSCHLUSS ZUM 30. JUNI 2019

## IFRS-KONZERNBILANZ

ZUM 30. JUNI 2019

### AKTIVA

in Tsd. €	Anhang	30.06.2019	31.12.2018
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Immaterielle Vermögenswerte	6.1	39.895	39.900
Sachanlagen		2.651	469
Renditeimmobilien	6.2	8.310	238.197
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	6.3	45.872	35.668
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		13.478	9.570
Latente Ertragsteuerforderungen		1.740	4.826
		<b>111.946</b>	<b>328.630</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Vorräte	6.4	377.568	342.736
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		1.113	1.810
Laufende Ertragsteuerforderungen		703	652
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		24.654	11.740
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte		14.762	3.527
Liquide Mittel	6.5	34.719	73.931
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	6.6	276.217	35.590
		<b>729.736</b>	<b>469.986</b>
		<b>841.682</b>	<b>798.616</b>

**PASSIVA**

in Tsd. €	Anhang	30.06.2019	31.12.2018
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	6.7	186.764	169.785
Kapitalrücklage	6.7	-22.894	-73.266
Kumuliertes Konzernergebnis	6.7	49.922	49.313
Nicht beherrschende Anteile	6.7	2.729	2.593
		<b>216.521</b>	<b>148.425</b>
<b>Langfristige Schulden</b>			
Sonstige langfristige Rückstellungen		565	639
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	6.8	270.714	398.449
Latente Ertragsteuerschulden		14.292	22.831
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		2.209	-
Sonstige langfristige nicht finanzielle Verbindlichkeiten		-	5
		<b>287.780</b>	<b>421.924</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>			
Sonstige kurzfristige Rückstellungen		9.539	3.619
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	6.8	170.792	191.663
Laufende Ertragsteuerschulden		4.532	4.263
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistungen		7.833	10.587
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		2.366	3.137
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten		2.862	14.998
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten	6.9	139.457	-
		<b>337.381</b>	<b>228.267</b>
		<b>841.682</b>	<b>798.616</b>

## IFRS-KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

VOM 01. JANUAR BIS 30. JUNI 2019

in Tsd. €	Anhang	01.01.– 30.06.2019	01.01.– 30.06.2018	01.04.– 30.06.2019	01.04.– 30.06.2018
Umsatzerlöse	6.10	19.632	5.632	8.021	2.604
Bestandsveränderungen	6.11	34.894	17.557	26.628	10.659
Sonstige betriebliche Erträge	6.13	1.791	13.917	835	13.859
<b>Gesamtleistung</b>		<b>56.317</b>	<b>37.106</b>	<b>35.484</b>	<b>27.122</b>
Materialaufwand	6.12	-24.949	-5.024	-16.704	-3.156
Personalaufwand		-5.637	-3.482	-3.137	-1.632
Ergebnis aus der Fair-Value-Anpassung der Renditeimmobilien		9.147	-	7.377	-
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-287	-383	-137	-368
Sonstige betriebliche Aufwendungen	6.13	-12.296	-1.705	-7.585	-725
<b>Betriebsergebnis</b>		<b>22.295</b>	<b>26.512</b>	<b>15.298</b>	<b>21.241</b>
Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, nach Steuern		366	-36	342	-36
Zinserträge		446	263	234	156
Zinsaufwendungen		-18.237	-13.188	-8.671	-6.582
<b>Finanzergebnis</b>	6.14	<b>-17.425</b>	<b>-12.961</b>	<b>-8.095</b>	<b>-6.462</b>
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>		<b>4.870</b>	<b>13.551</b>	<b>7.203</b>	<b>14.779</b>
Ertragsteuern	6.15	-3.109	-1.711	-2.611	-1.693
<b>Konzernergebnis</b>		<b>1.761</b>	<b>11.840</b>	<b>4.592</b>	<b>13.086</b>
<b>Konzerngesamtergebnis</b>		<b>1.761</b>	<b>11.840</b>	<b>4.592</b>	<b>13.086</b>
davon auf Gesellschafter des Mutterunternehmens entfallend		1.787	11.281	4.623	12.882
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend		-26	559	-31	204
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	6.16	0,01	0,53	0,03	0,61
Ergebnis je Aktie (verwässert)	6.16	0,01	0,53	0,03	0,61



## IFRS-KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

VOM 01. JANUAR BIS 30. JUNI 2019

in Tsd. €	Anhang
<b>Stand 31.12.2017</b>	
Gewinn/Verlust	
Veränderungen des Konsolidierungskreises	
Sonstige	
<b>Stand 30.06.2018</b>	
<b>Stand 31.12.2018</b>	
Gewinn/Verlust	
Kapitalerhöhung	6.7
Emissionskosten	6.7
Veränderungen des Konsolidierungskreises	
Sonstige	
<b>Stand 30.06.2019</b>	

Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zustehendes Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Kumuliertes Konzernergebnis	Gesamt	Nicht beherrschende Anteile	Gesamtes Eigenkapital
21.175	-20.601	16.173	16.747	405	17.152
-	-	11.281	11.281	559	11.840
-	-	-516	-516	-26	-542
-	-14	-	-14	-	-14
21.175	-20.615	26.938	27.498	938	28.436
169.785	-73.266	49.313	145.832	2.593	148.425
-	-	1.787	1.787	-26	1.761
16.979	50.935	-	67.914	-	67.914
-	-563	-	-563	-	-563
-	-	-947	-947	-	-947
-	-	-231	-231	162	-69
186.764	-22.894	49.922	213.792	2.729	216.521

## IFRS-KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

VOM 01. JANUAR BIS 30. JUNI 2019

in Tsd. €	Anhang	01.01.– 30.06.2019	01.01.– 30.06.2018
<b>Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>			
Konzerngesamtergebnis		1.761	11.840
Anpassungen:			
Abschreibungen auf Sachanlagen		280	35
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		7	-
Wertminderungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		41	-17
Veränderung beizulegender Zeitwert aus Renditeimmobilien	6.2	120	-
Veränderung beizulegender Zeitwert bei zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte (Immobilien)	6.6	-9.267	-
Gewinn- oder Verlustanteil an Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, nach Steuern	6.3	-366	13
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge		366	-
Netto-Finanzierungsaufwendungen	6.14	17.791	12.925
Gewinn oder Verlust aus dem Verkauf von Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden		-465	-13.723
Gewinn oder Verlust aus dem Verkauf von Tochterunternehmen		-832	854
Steueraufwendungen		3.109	1.711
Veränderungen bei:			
Vorräten		-34.098	-60.325
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen		3.990	-75
Nicht finanzielle Vermögenswerte		-14.960	-151
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten		534	3.657
Nicht finanzielle Verbindlichkeiten		-8.759	-454
Sonstigen Rückstellungen sowie Vermögenswerte und Rückstellungen für Leistungen an Arbeitnehmer		5.846	269
Cash-Zufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		-34.902	-43.441
Gezahlte Zinsen		-6.360	-4.676
Erhaltene Ertragsteuern		333	-
Gezahlte Ertragsteuern		-673	-12
<b>Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>		<b>-41.602</b>	<b>-48.129</b>



in Tsd. €	Anhang	01.01.– 30.06.2019	01.01.– 30.06.2018
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>			
Erhaltene Zinsen		736	263
Einzahlungen aus dem Verkauf von Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden		400	13.746
Einzahlungen aus dem Verkauf von zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte (Immobilien)		12.420	-
Erwerb von Sachanlagen		-241	-16
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-2	-
Erwerb von anderen finanziellen Vermögenswerten		-15.741	-3.372
Erwerb von Unternehmen, die nach der Equit-Methode bilanziert werden		-11.503	-
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>		<b>-13.931</b>	<b>10.621</b>
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>			
Einzahlungen aus anderen finanziellen Verbindlichkeiten		38.941	144.146
Einzahlungen aus Kapitalerhöhung		67.914	-
Transaktionskosten in Bezug auf die Kapitalerhöhung		-563	-
Transaktionskosten in Bezug auf Kredite und Ausleihungen		-	-2.216
Gebühren für nicht in Anspruch genommene finanzielle Verbindlichkeiten		-64	-618
Rückzahlung von Ausleihungen		-79.896	-88.015
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>		<b>26.332</b>	<b>53.297</b>
<b>Nettoabnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>			
Konsolidierungskreisbedingte Veränderung des Finanzmittelfonds		-10.011	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 01.01.	6.5	73.931	14.504
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 30.06.</b>	<b>6.5</b>	<b>34.719</b>	<b>30.293</b>

# IFRS-KONZERNANHANG ZUM 30. JUNI 2019

## 1. BERICHTENDES UNTERNEHMEN

Die Gateway Real Estate AG (im Folgenden auch kurz „GATEWAY“, „Gesellschaft“ oder „Unternehmen“ genannt) und ihre Tochtergesellschaften haben sich auf die Entwicklung von Gewerbe- und Wohnimmobilien zum Verkauf sowie den Erwerb und die langfristige Vermietung von Gewerbeimmobilien als Renditeanlage spezialisiert.

Die in das Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt am Main unter HRB 93304 eingetragene GATEWAY hat ihren Sitz und ihre Geschäftsadresse in The Squire, Zugang 13, Am Flughafen, 60549 Frankfurt am Main.

Die Aktien der GATEWAY sind im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Insofern stellt GATEWAY eine kapitalmarktorientierte Gesellschaft im Sinne der aktien- und handelsrechtlichen Vorschriften dar.

Der Vorstand hat den Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2019 am 26. September 2019 aufgestellt und zur Veröffentlichung freigegeben.

## 2. WESENTLICHE BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Im Folgenden werden die diesem Abschluss zugrundeliegenden wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wiedergegeben.

### 2.1 GRUNDLAGEN

Dieser zusammengefasst dargestellte Konzernzwischenabschluss wurde in Übereinstimmung mit dem International Accounting Standard (IAS) 34 „Zwischenberichterstattung“ aufgestellt.

Der Konzernzwischenabschluss der Gesellschaft wurde nach den zum 30. Juni 2019 gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS, einschließlich der Interpretationen des IFRS IC), wie sie von der EU übernommen wurden, aufgestellt.

Die Anforderungen der IFRS wurden vollständig erfüllt und führen zur Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Die Gesamtergebnisrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert. Nach dem Periodisierungsprinzip sind Aufwendungen und Erträge unabhängig von ihrer Zahlung den jeweiligen Perioden zugeordnet.

Der Abschluss wurde grundsätzlich auf Basis der historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten erstellt. Eine Ausnahme hiervon bilden die als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien (Renditeimmobilien) und Derivate, die mit ihren beizulegenden Zeitwerten bewertet werden.

Die der Aufstellung des Abschlusses nach IFRS zugrunde gelegten Schätzungen und Annahmen wirken sich auf die Bewertung von Vermögenswerten und Schulden, die Angabe

von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten zu den jeweiligen Bilanzstichtagen sowie auf die Höhe von Erträgen und Aufwendungen der Berichtsperiode aus. Obwohl diese Annahmen und Schätzungen nach bestem Wissen der Unternehmensleitung auf Basis der laufenden Ereignisse und Maßnahmen erfolgten, können die tatsächlichen Ergebnisse letztendlich von diesen Einschätzungen abweichen.

Die GATEWAY stellt ihren Konzernzwischenabschluss in Euro (€) auf. Der Euro ist die Währung des primären wirtschaftlichen Umfeldes, in dem die GATEWAY und ihre Tochtergesellschaften operieren und ist daher deren funktionale Währung. Die Beträge werden grundsätzlich in Tausend Euro (Tsd. €) dargestellt und so kann es sowohl in den einzelnen Tabellen des Anhangs als auch im Vergleich der Werte des Anhangs mit den übrigen Abschlussbestandteilen zu Rundungsdifferenzen kommen.

Der Konzernzwischenabschluss ist im Zusammenhang mit dem geprüften und veröffentlichten IFRS-Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 und dem darin enthaltenen Anhang zu lesen. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die der Konzern in diesem Konzernzwischenabschluss angewendet hat, entsprechen grundsätzlich denen, die im Konzernabschluss für das Jahr 2018 angewendet wurden.

## 2.2 ERSTANWENDUNG VON IFRS 16

Im Geschäftsjahr wird erstmals IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ angewendet, der im Januar 2016 durch das IASB veröffentlicht wurde. IFRS 16 ersetzt die vorhandenen Regelungen zu Leasingverhältnissen, inklusive IAS 17 „Leasingverhältnisse“, IFRIC 4 „Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält“, SIC-15 „Operating-Leasingverhältnisse-Anreize“ und SIC-27 „Beurteilung des wirtschaftlichen Gehalts von Transaktionen in der rechtlichen Form von Leasingverhältnissen“.

IFRS 16 führt ein einheitliches Rechnungslegungsmodell ein, wonach Leasingverhältnisse in der Bilanz des Leasingnehmers zu erfassen sind. Die bisherige Unterscheidung zwischen Operating- und Finanzierungsleasing nach IAS 17 für den Leasingnehmer entfällt. Ein Leasingnehmer erfasst ein Nutzungsrecht (Right of Use Asset), das sein Recht auf die Nutzung des zugrundeliegenden Vermögenswertes darstellt, sowie eine Schuld aus dem Leasingverhältnis, die seine zukünftige Zahlungsverpflichtung zu Leasingzahlungen darstellt.

Die Nutzungsrechte werden in den Bilanzpositionen ausgewiesen, in denen die dem Leasingvertrag zugrundeliegenden Vermögenswerte ausgewiesen worden wären, wenn sie im Eigentum der GATEWAY stehen würden. Die Nutzungsrechte werden daher zum Stichtag im Wesentlichen in den Posten der Grundstücke und Gebäude ausgewiesen. Das Nutzungsrecht entspricht grundsätzlich dem Barwert sämtlicher ausstehender Leasingzahlungen zuzüglich aller bei oder vor der Bereitstellung geleisteten Leasingzahlungen, der anfänglichen direkten Kosten sowie möglicher Demontage- oder Wiederherstellungskosten. Erhaltene Leasinganreize sind von dem ermittelten Nutzungsrecht abzuziehen. Zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung gibt es keine Erkenntnisse bezüglich möglicher zukünftiger Demontage- oder Wiederherstellungskosten und die direkten Kosten bleiben zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung unberücksichtigt (IFRS 16 C10(d)). Das aktivierte Nutzungsrecht wird über die Laufzeit des Leasingverhältnisses abgeschrieben sowie gegebenenfalls um Wertminderungen korrigiert.

Der erstmalige Ansatz der Leasingverbindlichkeit bestimmt sich als Barwert der zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung noch nicht geleisteten Leasingzahlungen aus den Leasingverhältnissen, die gemäß IAS 17 als Operating-Leasingverhältnis klassifiziert wurden. Die Leasingzahlungen werden mit dem zum Zeitpunkt der Erstanwendung gültigen Grenzfremdkapitalkostensatz abgezinst, der die Laufzeit der einzelnen Asset-Klassen sowie die mit dem Geschäftsmodell zusammenhängenden Risiken berücksichtigt.

Die Bilanzierung beim Leasinggeber entspricht im Wesentlichen den ehemaligen Vorschriften des IAS 17. Leasinggeber müssen auch weiterhin auf Basis der Verteilung der Chancen und Risiken eine Klassifizierung in Finanzierungs- und Operating-Leasingverhältnisse vornehmen. Die Einführung des IFRS 16 führte zu keiner Anpassung der ursprünglichen Klassifizierung.

Die GATEWAY bilanziert Leasingverhältnisse erstmalig zum 01. Januar 2019 unter Anwendung der modifiziert retrospektiven Methode. Dabei wird in Einklang mit den Übergangsvorschriften auf die Anpassung der Vorjahreszahlen verzichtet.

Die GATEWAY wendet beim Übergang auf den neuen Standard die folgenden von IFRS 16 gewährten Wahlrechte und Ermessensentscheidungen an:

- Zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung wurde nicht erneut beurteilt, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis darstellt oder beinhaltet. Stattdessen wurde IFRS 16 auf Vereinbarungen angewendet, die zuvor unter IAS 17 und IFRIC 4 als Leasingverhältnisse eingestuft wurden.
- Bei den bisher gemäß IAS 17 als Operating-Lease klassifizierten Leasingverträgen wird die Leasingverbindlichkeit mit dem Barwert der ausstehenden Leasingzahlungen angesetzt, abgezinst mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz zum 01. Januar 2019. Der gewichtete durchschnittliche Grenzfremdkapitalzinssatz betrug 1,61 %. Das zugehörige Nutzungsrecht wird grundsätzlich in Höhe der Leasingverbindlichkeit erfasst. Eine Ausnahme ergibt sich für Vertragsverhältnisse, die vorschüssige Leasingzahlungen beinhalten.

- Leasingverhältnisse, die spätestens am 31. Dezember 2019 enden, werden unabhängig von der ursprünglichen Vertragslaufzeit als kurzfristige Leasingverhältnisse bilanziert.
- Für Leasingverträge mit einer Laufzeit von bis zu zwölf Monaten (kurzfristige Leasingverhältnisse) wurde auf eine Erfassung des Nutzungsrechts und der Leasingverbindlichkeit verzichtet. Die mit diesen Leasingverhältnissen verbundenen Leasingzahlungen werden als Aufwand erfasst. Die Vereinfachungsregelung für Leasingverhältnisse über Vermögenswerte von geringem Wert wurde nicht angewandt.
- Eine Prüfung hinsichtlich möglicher Wertminderungen erfolgt nicht. Stattdessen werden vereinfachend die zum 31. Dezember 2018 gebildeten Rückstellungen hinsichtlich möglicher belasteter Leasingverhältnisse untersucht.
- Bei der Bewertung des Nutzungsrechts zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung bleiben die anfänglichen direkten Kosten unberücksichtigt.
- Bei der Bestimmung der Laufzeit und der Leasingzahlungen werden aktuelle Erkenntnisse in Bezug auf bestehende Verlängerungs- oder Kündigungsoptionen berücksichtigt.

Beim Übergang zu IFRS 16 hat der Konzern zusätzliche Vermögenswerte mit Nutzungsrechten an Sachanlagen und zusätzlichen Leasingverbindlichkeiten erfasst. Alle Effekte aus der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 sind im Folgenden zusammengefasst:

in Tsd. €	01.01.2019
Nutzungsrechte an Sachanlagen	2.848
Leasingverbindlichkeit	2.816

Ausgehend von den operativen Leasingverpflichtungen zum 31. Dezember 2018 ergab sich folgende Überleitung auf den Eröffnungsbilanzwert der Leasingverbindlichkeit zum 01. Januar 2019:

in Tsd. €	01.01.2019
Operative Leasingverpflichtungen zum 31.12.2018 (undiskontiert)	3.021
Nichtberücksichtigung von kurzfristigen Verträgen	26
Effekt aus der Abzinsung	179
<b>Gesamtbetrag der Leasingverbindlichkeit zum 01.01.2019</b>	<b>2.816</b>

Im Rahmen der Erstanwendung von IFRS 16 zum 01. Januar 2019 wurden die Nutzungsrechte gemäß des Wahlrechts mit dem Betrag in Höhe der Leasingverbindlichkeit angesetzt.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Buchwerte der Nutzungsrechte zum 30. Juni 2019 aufgeführt:

in Tsd. €	01.01.2019	30.06.2019
Nutzungsrechte an Grundstücken (Erbbaurechte)	98	90
Nutzungsrechte an Gebäuden und Einbauten	2.593	1.987
Nutzungsrechte an KFZ und Multifunktionsgeräten	156	167
<b>Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen</b>	<b>2.848</b>	<b>2.244</b>

Mit der Einführung von IFRS 16 werden die bislang als Aufwand erfassten Leasingzahlungen beim Leasingnehmer als Nutzungsrecht aktiviert, wodurch sich die operativen Aufwendungen reduzieren und die Abschreibungen sowie Zinsaufwendungen steigen. Hieraus ergibt sich im ersten Halbjahr ein unwesentlicher Effekt auf das EBIT adjusted.

## 2.3 WESENTLICHE VERÄNDERUNGEN DES KONSOLIDIERUNGSKREISES

Im ersten Halbjahr 2019 hat sich der Konsolidierungskreis im Segment Gewerbeimmobilienentwicklung um die Projektentwicklung Mediaspree in Berlin GmbH und die Projektentwicklung Technologiecampus Großraum Stuttgart GmbH erweitert, an denen die GATEWAY mittelbar jeweils 94,9 % hält.

Darüber hinaus hat sich der Konsolidierungskreis im Segment Wohnimmobilienentwicklung um die S1 Rialto Quartier GmbH erweitert, an der die GATEWAY mittelbar 90 % hält.

Die Casa Nova 2 GmbH und Casa Nova 3 GmbH werden zudem in dem vorliegenden Zwischenabschluss erstmalig als nach der At-Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen berücksichtigt.

Im ersten Halbjahr 2019 gab es keine wesentlichen Abgänge aus dem Konsolidierungskreis.

### 3. ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

In den folgenden Tabellen werden die Buchwerte der Finanzinstrumente auf die Bewertungskategorien nach IFRS 9 übergeleitet und die beizulegenden Zeitwerte (Fair Value) der Finanzinstrumente angegeben.

					30.06.2019
	Buchwert				Fair Value
	zwingend zu FVtPL	FVtOCI – Eigenkapital- instrumente	Finanzielle Vermögens- werte – AmC	Sonstige finanzielle Verbindlich- keiten – AmC	
in Tsd. €					
<b>Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert</b>					
Eigenkapitalinvestments	–	552	–	–	552
Eingebettete Derivate	953	–	–	–	953
<b>Nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–	–	1.113	–	1.113
Darlehen	–	–	24.370	–	24.370
Kautionen für gemietete Büroräume	–	–	82	–	82
Übrige sonstige finanzielle Vermögenswerte	–	–	12.176	–	12.176
Liquide Mittel	–	–	34.719	–	34.719
<b>Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Schulden</b>					
Kommanditkapital nicht beherrschende Anteile	151	–	–	–	151
<b>Nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Schulden</b>					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	–	–	–	169.834	170.026
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	–	–	–	154.002	154.002
Verbindlichkeiten aus Unternehmens- anleihen gegenüber nahestehenden Unternehmen	–	–	–	70.789	72.419
Verbindlichkeiten aus Unternehmens- anleihen gegenüber Dritten	–	–	–	33.815	34.252
Darlehensverbindlichkeiten gegenüber Dritten	–	–	–	12.914	12.914
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	–	–	–	7.833	7.833
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	–	–	–	4.575	4.575

	31.12.2018				
	Buchwert				Fair Value
in Tsd. €	zwingend zu FVtPL	FVtOCI – Eigenkapitalinstrumente	Finanzielle Vermögenswerte – AmC	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten – AmC	
<b>Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert</b>					
Eigenkapitalinvestments	–	433	–	–	433
Eingebettete Derivate	4.071	–	–	–	4.071
<b>Nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–	–	1.810	–	1.810
Darlehen	–	–	7.550	–	7.550
Kauttionen für gemietete Büroräume	–	–	82	–	82
Übrige sonstige finanzielle Vermögenswerte	–	–	9.174	–	9.174
Liquide Mittel	–	–	73.931	–	73.931
<b>Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Schulden</b>					
Kommanditkapital nicht beherrschende Anteile	151	–	–	–	151
<b>Nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Schulden</b>					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	–	–	–	294.137	294.505
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	–	–	–	135.624	135.624
Verbindlichkeiten aus Unternehmensanleihen gegenüber nahestehenden Unternehmen	–	–	–	110.101	110.101
Verbindlichkeiten aus Unternehmensanleihen gegenüber Dritten	–	–	–	33.810	33.810
Darlehensverbindlichkeiten gegenüber Dritten	–	–	–	16.288	16.288
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	–	–	–	10.587	10.587
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	–	–	–	3.137	3.137

Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente werden nach der Bedeutung der in ihre Bewertungen einfließenden Faktoren und Informationen klassifiziert und in (Bewertungs-)Stufen eingeordnet.

Die Einordnung eines Finanzinstrumentes in eine Stufe erfolgt nach der Bedeutung seiner Inputfaktoren für seine Gesamtbewertung und zwar nach der niedrigsten Stufe, deren Berücksichtigung für die Bewertung als Ganzes erheblich bzw. maßgeblich ist. Die Bewertungsstufen untergliedern sich hierarchisch nach ihren Inputfaktoren:

- Stufe 1: auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten notierte (unverändert übernommene) Preise
- Stufe 2: Inputfaktoren, bei denen es sich nicht um die auf Stufe 1 berücksichtigten notierten Preise handelt, die sich aber für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit entweder direkt (d.h. als Preis) oder indirekt (d.h. in Ableitung von Preisen) beobachten lassen
- Stufe 3: nicht auf beobachtbaren Marktdaten basierende Faktoren für die Bewertung des Vermögenswertes oder der Verbindlichkeit (nicht beobachtbare Inputfaktoren)

Die in der Konzernbilanz zum beizulegenden Zeitwert erfassten derivativen Finanzinstrumente werden auf Basis von Informations- und Inputfaktoren der oben umschriebenen Stufe 2 und Stufe 3 bewertet. Daher handelt es sich bei dem beizulegenden Zeitwert, zu dem die derivativen Finanzinstrumente bewertet sind, um einen beizulegenden Zeitwert der Stufe 3. Bei diesen Finanzinstrumenten handelt es sich um eingebettete Derivate, die von den Schuldverschreibungen separiert wurden.

Die Bewertung erfolgt mittels eines für diesen Geschäftstyp anerkannten Optionspreismodells in Form eines Binomialmodells. Es gab keine Änderung des Bewertungsverfahrens in der Berichtsperiode. In das Modell fließen die jeweiligen relevanten Vertragsdaten ein, wie die Laufzeit, der Zinssatz, ggf. relevante Exitfees, das Nominalvolumen etc. Darüber hinaus werden Volatilitäten berücksichtigt, die sich beobachten lassen und somit der oben umschriebenen Stufe 2 zugeordnet sind. Des Weiteren fließt ein antizipierter marktgerechter Refinanzierungssatz in die Bewertung ein, der der Stufe 3 zuzuordnen ist, weil er auf Basis eines Peer Group-Vergleichs abgeleitet wurde. Finanzielle Schulden, deren Buchwert nicht annähernd gleich dem Fair Value sind, werden auf Basis von Informations- und Inputfaktoren der oben umschriebenen Stufe 2 bewertet.

Da die im Konzern vorliegenden Eigenkapitalinvestments nicht börsennotiert sind und die neuesten verfügbaren Informationen nicht ausreichend sind, um den beizulegenden Zeitwert zu bestimmen, werden die Eigenkapitalinvestments im Konzern hilfsweise mit den Anschaffungskosten bewertet.

In der Berichtsperiode sind keine Transfers zwischen den einzelnen Stufen erfolgt.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Überleitung des Anfangsbestands auf den Endbestand für beizulegende Zeitwerte der Stufe 3.

in Tsd. €	derivative Finanz- instrumente
<b>Stand zum 01.01.2018</b>	<b>4.361</b>
In den Zinsaufwendungen erfasste Verluste	-2.917
Zugänge	2.627
<b>Stand zum 31.12.2018</b>	<b>4.071</b>
In den Zinsaufwendungen erfasste Verluste	-3.118
Zugänge	-
<b>Stand zum 30.06.2019</b>	<b>953</b>

Für die beizulegenden Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente hätte eine für möglich gehaltene Änderung bei einem der wesentlichen, nicht beobachtbaren Inputfaktoren, unter Beibehaltung der anderen Inputfaktoren, die nachstehenden Auswirkungen:

#### Derivative Finanzinstrumente

in Tsd. €	Gewinn oder Verlust	
	Erhöhung	Minderung
<b>Stand zum 31.12.2018</b>		
Antizipierter marktgerechter Refinanzierungssatz (1% Veränderung)	-853	1.095
<b>Stand zum 30.06.2019</b>		
Antizipierter marktgerechter Refinanzierungssatz (1% Veränderung)	-358	628



## 4. SCHÄTZUNGEN, ERMESSENS-ENTSCHEIDUNGEN UND ANNAHMEN BEI DER BILANZIERUNG

Die Gesellschaft trifft im Rahmen der Bilanzierung Einschätzungen und Annahmen über erwartete zukünftige Entwicklungen. Sämtliche Annahmen und Schätzungen basieren auf den Verhältnissen und Einschätzungen am Bilanzstichtag und beeinflussen die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie das Verständnis der zugrundeliegenden Risiken der Finanzberichterstattung. Die hieraus abgeleiteten Schätzungen können von den späteren tatsächlichen Gegebenheiten abweichen. In den nachfolgenden Bereichen kommt es insbesondere zu kritischen Schätzungen und Annahmen bei der Bilanzierung:

- In Bezug auf die durch den Konzern gehaltenen Immobilien hat der Vorstand zu jedem Stichtag zu entscheiden, ob diese langfristig zur Vermietung bzw. zu Wertsteigerungszwecken oder zur Veräußerung gehalten werden. In Abhängigkeit von dieser Entscheidung werden die Immobilien nach den Grundsätzen für Renditeimmobilien, als zur Veräußerung bestimmte Grundstücke mit unfertigen und fertigen Bauten (Vorräte) oder als zur Veräußerung bestimmtes langfristiges Vermögen bilanziert und entsprechend der Klassifizierung zu (fortgeführten) Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Wir verweisen auf die Anhangangaben 6.2 und 6.6.
- Die Marktwerte der Renditeimmobilien basieren auf den Ergebnissen der zu diesem Zweck beauftragten unabhängigen Sachverständigen. Die Bewertung erfolgt auf Basis des Discounted Cashflow-Verfahrens unter Zugrundelegung von erwarteten künftigen Einnahmeüberschüssen (Verfahren der Bewertungsstufe 3). Entsprechend werden Faktoren, wie zukünftige Mieterträge und anzuwendende Kalkulationszinssätze durch die GATEWAY in Zusammenarbeit mit dem Gutachter geschätzt, die unmittelbaren Einfluss auf den beizulegenden Zeitwert der Renditeliegenschaften haben. Wir verweisen auf Anhangangabe 6.2.
- Der Ertragsteueraufwand wird zum Quartalsabschluss gem. IAS 34 i. V. m. IAS 12 auf Grundlage der besten Schätzung des gewichteten, durchschnittlichen Ertragsteuersatzes ermittelt, welcher für das gesamte Geschäftsjahr 2019 erwartet wird. Die Plansteuerquote für das Gesamtjahr wird auf Basis der jeweils aktuell gültigen Unternehmensplanung unter Berücksichtigung diverser Prämissen und Schätzungen ermittelt. So bestehen

Unsicherheiten hinsichtlich der Auslegung von Steuervorschriften. Des Weiteren setzt die Nutzbarkeit von aktiven latenten Steuern künftige steuerliche Ergebnisse voraus, sofern einer steuerlichen Einheit nicht zugleich passive latente Steuern in zumindest gleicher Höhe zuzurechnen sind. Daher können Unterschiede zwischen den tatsächlichen Ergebnissen und unseren Annahmen sowie künftige Änderungen unserer Einschätzungen auftreten, welche Veränderungen des Steuerergebnisses in künftigen Perioden zur Folge haben können. Wir verweisen auf Anhangangabe 6.15.

- Ermessensspielräume ergeben sich bei der Bestimmung des Zeitpunktes und der Höhe der Umsatzrealisierung nach den Grundsätzen des IFRS 15. Sofern für eine in Entwicklung befindliche Immobilie bereits ein bindender Verkaufsvertrag vorliegt, kommt neben einer zeitpunktbezogenen, auch eine zeitraumbezogene Umsatzrealisierung nach Maßgabe des geschätzten Fertigstellungsgrades in Betracht. Dies gilt entsprechend für die Umsatzrealisierung von Unternehmen, die auf der Grundlage der Equity-Methode in den Abschluss einbezogen werden. Wir verweisen auf die Anhangangaben 6.3 und 6.10.
- Die Schätzung des beizulegenden Zeitwertes der derivativen Finanzinstrumente erfolgt auf Basis eines für diesen Geschäftstyp anerkannten Optionspreismodells in Form eines Binomialmodells. Wir verweisen auf Anhangangabe 3.

## 5. SEGMENTBERICHT-ERSTATTUNG

Die Segmentberichterstattung erfolgt entsprechend der Vorschriften des IFRS 8 nach dem Management Approach. Dies bedeutet, dass die Segmentberichterstattung an die interne Berichterstattung an die Hauptentscheidungsträger anknüpft und die Informationen wiedergibt, die den Hauptentscheidungsträgern regelmäßig im Hinblick auf Entscheidungen über die Allokation von Ressourcen zu den Segmenten und zur Bewertung der Ertragskraft vorgelegt werden. Die Ertragskraft wird auf Basis des „EBIT adjusted“ bewertet und gesteuert. Unter „EBIT adjusted“ versteht der Konzern das Betriebsergebnis zuzüglich des Ergebnisses aus nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen.

Es erfolgt kein Reporting nach geographischen Regionen, da sämtliche Aktivitäten des Konzerns in Deutschland ausgeübt werden. Die einzelnen Segmente werden nach der Produktart aufgeteilt und nachfolgend dargestellt:

- **Bestandsimmobilien:** Das Segment umfasst ein ertragreiches und diversifiziertes Portfolio von Bestandsimmobilien. Dieses Portfolio besteht aus Immobilien, die vor dem Erwerb der Development Partner AG im Oktober 2018 erworben wurden. Die Umsatzerlöse des Segments resultieren hauptsächlich aus den Mieterträgen der Renditeimmobilien.
- **Gewerbeimmobilienentwicklung:** Die Entwicklungsaktivitäten bei Gewerbeimmobilien werden im Segment Gewerbeimmobilienentwicklung zusammengefasst. Das Ziel dieses Segments ist es, attraktive und hochwertige Bürogebäude mit moderner Architektur und flexiblen Nutzungsformaten zu entwickeln. Geografisch konzentrieren sich die Aktivitäten in diesem Segment auf die Top-7-Städte in Deutschland (d.h. Berlin, Köln, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München und Stuttgart) und auf ausgewählte Metropolregionen wie z.B. Nürnberg.
- **Wohnimmobilienentwicklung:** In dem Segment Wohnimmobilienentwicklung konzentriert sich der Konzern auf Entwicklungsaktivitäten in ausgewählten Metropolregionen in Deutschland, für gewöhnlich Städte mit mindestens 100.000 Einwohnern, wie z.B. Berlin, Dresden, Erfurt, Frankfurt am Main, Leipzig und München. Hier steht der Neubau von mittelgroßen Mehrfamilienhäusern für modernes Wohnen sowie von gemischt genutzten Immobilien und Grundstücken im Fokus. In diesem Segment werden

regelmäßig Gemeinschaftsunternehmen mit lokalen Projektentwicklern und Generalunternehmern gegründet. In Zukunft will der Konzern jedoch den überwiegenden Teil seiner Assets in Eigenregie entwickeln. Obgleich die Größe des Segments keine gesonderte Berichterstattung erfordert, wurde es aufgenommen, da es als potenzielles Wachstumssegment gilt, das in der Zukunft wesentliche Beiträge zu den Erlösen des Konzerns erbringen soll.

Die Segmentinformationen werden auf der Grundlage der im Konzernabschluss angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ermittelt. Segmentvermögen sowie Erlöse und Aufwendungen, die aus intersegmentären Transaktionen resultieren, werden in der Spalte „Konsolidierung“ eliminiert.

Die Umsatzerlöse mit Dritten (Außenumsätze) stammen in Summe zu ca. 56% aus Mieterlösen von Renditeimmobilien oder IFRS 5 Immobilien (Segment Bestandsimmobilien) und Mieterlösen aus Vorratsimmobilien (Segment Gewerbeimmobilienentwicklung). Aufgrund des umgekehrten Unternehmenserwerbs zum 05. Oktober 2018 liegt wirtschaftlich eine Übernahme der Gateway durch die Development Partner AG vor. Projekte der Wohnimmobilienentwicklung bestehen im Wesentlichen erst seit Beginn des zweiten Halbjahres 2018. Daher beinhaltet die Gewinn- und Verlustrechnung für das erste Halbjahr 2018 lediglich das Segment Gewerbeimmobilienentwicklung.

	30.06.2019				
in Tsd. €	Bestandsimmobilien	Gewerbeimmobilienentwicklung	Wohnimmobilienentwicklung	Konsolidierung	Konzern
Umsätze mit Dritten (Außenumsätze)	15.365	4.267	-	-	19.632
Intersegmentäre Umsätze (Innenumsätze)	-	-	-	-	-
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>15.365</b>	<b>4.267</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>19.632</b>
Segmentergebnis (Betriebsergebnis)	10.229	10.348	2.112	64	22.753
Finanzergebnis	-3.453	-12.117	-1.855	-	-17.425
Ergebnis vor Ertragsteuern	6.776	-1.768	257	64	5.328

30.06.2018					
in Tsd. €	Bestands- immobilien	Gewerbe- immobilien- entwicklung	Wohn- immobilien- entwicklung	Konsolidierung	Konzern
Umsätze mit Dritten (Außenumsätze)	-	5.632	-	-	5.632
Intersegmentäre Umsätze (Innenumsätze)	-	-	-	-	-
<b>Umsatzerlöse</b>	-	<b>5.632</b>	-	-	<b>5.632</b>
Segmentergebnis (Betriebsergebnis)	-	26.497	16	-	26.513
Finanzergebnis	-	-12.906	-55	-	-12.962
Ergebnis vor Ertragsteuern	-	13.562	-10	-	13.552

Der im Rahmen des umgekehrten Unternehmenserwerbs der GATEWAY durch die Development Partner AG erworbene Goodwill in Höhe von 39.881 Tsd. € konnte noch nicht zugeordnet werden und wird deshalb gesondert in der Spalte „Nicht zugeordnetes Vermögen“ ausgewiesen.

30.06.2019						
in Tsd. €	Bestands- immobilien	Gewerbe- immobilien- entwicklung	Wohn- immobilien- entwicklung	Nicht zugeordnetes Vermögen	Konsolidierung	Konzern
Segmentvermögen	385.765	394.266	104.605	39.881	-82.835	841.682
Segmentschulden	243.057	357.518	102.426	-	-77.840	625.161

31.12.2018						
in Tsd. €	Bestands- immobilien	Gewerbe- immobilien- entwicklung	Wohn- immobilien- entwicklung	Nicht zugeordnetes Vermögen	Konsolidierung	Konzern
Segmentvermögen	354.443	345.711	69.624	39.881	-11.043	798.616
Segmentschulden	282.958	306.481	66.820	-	-6.070	650.189

## 6. ERGÄNZENDE ERLÄUTERUNGEN ZU DEN POSITIONEN DES ABSCHLUSSES

### 6.1 IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	30.06.2019	31.12.2018
Goodwill	39.881	39.881
Sonstiges immaterielles Vermögen	14	19
	<b>39.895</b>	<b>39.900</b>

Mit Vertrag vom 09. Juli 2018 und mit Wirkung zum 05. Oktober 2018 hat die SN Beteiligungen Holding AG die Anteile an der Development Partner AG in die GATEWAY eingebracht und hierfür als Gegenleistung 148.610.491 Gesellschaftsanteile erworben. Aus diesem umgekehrten Unternehmenserwerb ist der unter den immateriellen Vermögenswerten ausgewiesene Goodwill entstanden.

Eine Zuordnung des im Rahmen der umgekehrten Akquisition der GATEWAY durch die Development Partner erworbenen Goodwills (39.881 Tsd. €) konnte bislang nicht erfolgen. Dies korrespondiert mit der noch vorläufigen Kaufpreisallokation, die noch nicht als abgeschlossen, sondern als vorläufig iSd IFRS 3.45 ff. anzusehen ist, weil die Renditeimmobilien (insbesondere das erst kurz vor dem umgekehrten Unternehmenserwerb zugegangene April Portfolio) erst vorläufig bewertet wurden. Der Grund hierfür liegt darin, dass zum einen derzeit noch nicht alle relevanten Informationen für eine sachgerechte Zeitwertermittlung zum Zeitpunkt des Erwerbs vorliegen und zum anderen in der noch nicht abgeschlossenen Integration der Gesellschaften.

### 6.2 RENDITEIMMOBILIEN

Die nachfolgende Übersicht stellt die Entwicklung der Renditeimmobilien dar:

in Tsd. €

<b>Stand zum 31.12.2018</b>	<b>238.197</b>
Umgliederungen in die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte	-229.767
Marktwertveränderungen	-120
<b>Stand zum 30.06.2019</b>	<b>8.310</b>

Die Umgliederung in die Position zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte betrifft die Immobilien folgender Gesellschaften:

#### Gesellschaft

- ce Bad Honnef S.à r.l., Luxemburg (vormals Gateway Sechste GmbH, Frankfurt am Main<sup>1</sup>)
- ce Wilhelmshaven S.à r.l., Luxemburg (vormals Gateway Zwölfte GmbH, Frankfurt am Main<sup>1</sup>)
- ce Abendsberg S.à r.l., Luxemburg (vormals Gateway Vierzehnte GmbH, Frankfurt am Main<sup>1</sup>)
- GTY 1te Siegen GmbH & Co. KG, Eschborn
- GTY 1te Düsseldorf GmbH & Co. KG, Eschborn
- ce April 1 S.à r.l., Luxemburg (vormals Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main<sup>1</sup>)
- GTY 1te Bünde GmbH & Co. KG, Eschborn (angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)
- GTY 1te Dresden GmbH & Co. KG, Eschborn (angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)
- GTY 1te Duisburg GmbH & Co. KG, Eschborn (angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)
- GTY 1te Hagen GmbH & Co. KG, Eschborn (angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)
- GTY 1te Hildesheim GmbH & Co. KG, Eschborn (angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)
- GTY 1te Kassel GmbH & Co. KG, Eschborn (angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)

<sup>1</sup> Die Gesellschaften erhielten durch identitätswahrenden, grenzüberschreitenden Formwechsel die Rechtsform einer S.à r.l. nach dem Recht des Großherzogtums Luxemburg.

- GTY 1te Lübeck GmbH & Co. KG, Eschborn  
(angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)
- GTY 1te Lüdenscheid GmbH & Co. KG, Eschborn  
(angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)
- GTY 1te Lünen GmbH & Co. KG, Eschborn  
(angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)
- GTY 1te Minden GmbH & Co. KG, Eschborn  
(angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)
- GTY 1te Oberhausen GmbH & Co. KG, Eschborn  
(angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)
- GTY 1te Pfronten GmbH & Co. KG, Eschborn  
(angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)
- GTY 1te Rosenheim GmbH & Co. KG, Eschborn  
(angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)
- GTY 1te Stralsund GmbH & Co. KG, Eschborn  
(angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)
- GTY 1te Wuppertal GmbH & Co. KG, Eschborn  
(angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)
- CE April 2 S.à r.l., Luxemburg  
(vormals Gateway Fünfzehnte GmbH, Frankfurt am Main<sup>1</sup>)
- GTY 15te Hamm GmbH & Co. KG, Eschborn  
(angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Fünfzehnte GmbH, Frankfurt am Main)
- GTY 15te Kassel GmbH & Co. KG, Eschborn  
(angewachsen zum 19.8.2019 an Gateway Fünfzehnte GmbH, Frankfurt am Main)
- GTY 15te Dresden GmbH & Co. KG, Eschborn  
(angewachsen zum 19.8.2019 an die Gateway Fünfzehnte GmbH, Frankfurt am Main)

Für diese Immobilien wird der Verkauf innerhalb von zwölf Monaten für hochwahrscheinlich angenommen bzw. bestehen Verkaufsverträge. Diese Immobilien sind bereits in der aktiven Vermarktung, die aufgrund der für diese Immobilien spezifischen Marktlage sehr erfolgversprechend ist. Für die Immobilien, bei denen die Transaktion und der Verkaufspreis bereits

hinreichend sicher sind, wurde der Verkaufspreis angesetzt. Für die weiteren Immobilien wurden die im Wertgutachten zum 30. Juni 2019 ermittelten beizulegenden Zeitwerte herangezogen. Insgesamt ergab sich aus diesem Vorgehen eine Zeitwertanpassung von -120 Tsd. € für die verbleibende Immobilie.

Um die Effekte auf die Erträge und Aufwendungen aus der operativen Geschäftstätigkeit aus dem künftigen Abgang der zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte besser einschätzen zu können, werden wesentliche Beträge der Gewinn- und Verlustrechnung für die zum 30. Juni 2019 verbleibenden Renditeimmobilien hier dargestellt:

in Tsd. €	Q1–Q2 2019	Q2 2019
Mieterlöse	1.534	144
Erlöse aus Betriebskosten, Baukostenzuschüssen und Weiterbelastungen	460	44
Bewirtschaftungsaufwendungen (Betriebskosten, Instandhaltung, Verwaltung etc.)	-813	-101
	<b>1.181</b>	<b>77</b>

Die betrieblichen Aufwendungen entfallen überwiegend auf vermietete Immobilien. Die den leerstehenden Immobilien zuzurechnenden Aufwendungen sind von untergeordneter Bedeutung.

Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes erfolgte grundsätzlich auf Basis von Inputfaktoren der Stufe 3, d.h. nicht auf beobachtbaren Marktdaten basierenden Faktoren (nicht beobachtbare Inputfaktoren). Für Immobilien, bei denen die Transaktion und der Verkaufspreis bereits hinreichend sicher sind, werden entsprechend die vereinbarten Verkaufspreise herangezogen. Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes erfolgt dann auf Basis von Inputfaktoren der Stufe 2, die sich für den Vermögenswert direkt (d.h. als Preis) beobachten lassen.

<sup>1</sup> Die Gesellschaften erhielten durch identitätswahrenden, grenzüberschreitenden Formwechsel die Rechtsform einer S.à r.l. nach dem Recht des Großherzogtums Luxemburg.

## 6.3 NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERTE FINANZANLAGEN

Die Zusammensetzung der nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen ist in der nachfolgenden Tabelle dargestellt.

in Tsd. €	Assoziierte Unternehmen	Gemeinschaftsunternehmen	Gesamt
<b>Stand zum 31.12.2018</b>	<b>12.787</b>	<b>22.881</b>	<b>35.668</b>
Zugänge	-	11.503	11.503
Abgänge	-	-1.665	-1.665
At-Equity Ergebnis Q2	622	-256	366
<b>Stand zum 30.06.2019</b>	<b>13.409</b>	<b>32.463</b>	<b>45.872</b>

Beim Erwerb der Anteile der LE Quartier 1 GmbH & Co. KG wurde eine variable Kaufpreiskomponente vereinbart. Die variable Kaufpreiskomponente bemisst sich an der erwirtschafteten Marge für bestimmte Forward Sales-Verträge und wurde im Rahmen der Erwerbsbilanzierung auf Basis von relativen beizulegenden Zeitwerten den entsprechenden Vermögenswerten zugeordnet. Kommt es in der Folge gemäß entsprechendem Leistungsfortschritt im Konzernabschluss der LE Quartier 1 GmbH & Co. KG zu einer Ertragsrealisierung der Margen bei den entsprechenden Projekten erfolgt bei der at-Equity Fortschreibung eine Auflösung der bereits durch die variable Kaufpreiskomponente erfassten Beträge. Im Ergebnis werden somit diese realisierten Margen nicht mehr in voller Höhe als Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, gezeigt.

Die Zugänge bestehen im Wesentlichen aus dem Erwerb von Anteilen an der Casa Nova 2 GmbH und Casa Nova 3 GmbH (11.249 Tsd. €).

## 6.4 VORRÄTE

Das Vorratsvermögen des Konzerns zum Stichtag betrifft die aktivierten Baukosten (inklusive Bauzeitinsen) der Vorratsimmobilien, die gemäß IAS 2 mit den fortgeführten Herstellungskosten oder den niedrigeren Nettoveräußerungswerten bilanziert werden. Als Teil der Herstellungskosten wurden im 1. Halbjahr 2019 Bauzeitinsen in Höhe von 11.531 Tsd. € aktiviert.

Der Bilanzwert aller Vorratsimmobilien beträgt zum 30. Juni 2019 insgesamt 377.568 Tsd. €. Aufgrund der Fokussierung auf die Entwicklung von Immobilien und dem damit zusammenhängenden Kauf mehrerer Vorratsimmobilien hat der Konzern das Vorratsvermögen weiter ausgebaut. Die Vorratsimmobilien bestehen im Wesentlichen aus der Projektentwicklung Breite Gasse GmbH (86.302 Tsd. €), der Immobilienbeteiligungsgesellschaft am Kennedydamm mbH (72.162 Tsd. €) und der Projektentwicklung Michaelkirchstraße GmbH (42.135 Tsd. €).

Die Entwicklung des Vorratsvermögens ist in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

in Tsd. €	30.06.2019	31.12.2018
GTY 1te Bochum GmbH & Co. KG	-	4.068
Imm.Bet.Ges. Kennedydamm mbH	72.162	68.678
PE Breite Gasse GmbH	86.302	81.809
PE Rudolfplatz GmbH	35.667	30.819
PE Brotstraße GmbH	4.200	4.078
PE Uerdinger Str. Office GmbH	16.561	15.283
PE Uerdinger Str. Residential GmbH	2.571	2.427
PE Michaelkirchstr. GmbH	42.135	41.188
PE Michaelkirchstr. Bet.Ges. mbH	7.916	4.754
PE Himmelgeister Straße I GmbH	3.407	2.377
PE Himmelgeister Straße II GmbH	1.775	1.606
MUC Airport Living GmbH	17.220	12.367
Gew.Park Neufahrn GmbH	18.071	17.732
Bet.Ges. Berlin-Heinersdorf 18 GmbH	30.382	30.238
Movingstairs GmbH	6.963	6.884
PE Taunusstr. 52-60 GmbH	20.644	18.428
Gateway Residential GmbH	924	-
PE Tech Campus Stuttgart	10.648	-
PE Mediaspree GmbH	18	-
S1 Rialto Quartier GmbH	3	-
	<b>377.568</b>	<b>342.736</b>

## 6.5 LIQUIDE MITTEL

Die liquiden Mittel enthalten überwiegend täglich fällige Bankguthaben und belaufen sich zum 30. Juni 2019 auf 34.719 Tsd. € (31. Dezember 2018: 73.931 Tsd. €).

## 6.6 ZUR VERÄUßERUNG GEHALTENE VERMÖGENSWERTE

Die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte haben sich wie folgt entwickelt:

in Tsd. €

<b>Stand zum 31.12.2018</b>	<b>35.590</b>
Umgliederungen aus Renditeimmobilien	229.767
Zugänge	763
Abgänge	-13.548
Marktwertveränderungen	9.267
Sonstige Aktiva der Veräußerungsgruppe	14.378
<b>Stand zum 30.06.2019</b>	<b>276.217</b>

Bezüglich der Umgliederungen aus den Renditeimmobilien verweisen wir auf Abschnitt 6.2.

Die Bewertung der hier enthaltenen Immobilien erfolgte analog dem Vorgehen bei den Renditeimmobilien. Für die Immobilien, bei denen die Transaktion und der Verkaufspreis bereits hinreichend sicher sind, wurde der Verkaufspreis angesetzt. Für die weiteren Immobilien wurden die im Wertgutachten zum 30. Juni 2019 ermittelten beizulegenden Zeitwerte herangezogen. Insgesamt ergab sich aus diesem Vorgehen im Berichtszeitraum eine ergebniswirksame Zeitwertanpassung von 9.297 Tsd. €. Zum Abschlussstichtag ergab sich für die hier ausgewiesenen Immobilien ein Zeitwert von 261.839 Tsd. €.

Zum 30. Juni 2019 waren auch sonstige Aktiva in dieser Position auszuweisen, da es sich teilweise um eine Veräußerungsgruppe im Sinne des IFRS 5 handelt. Der nachfolgenden Übersicht können die Gesellschaften entnommen werden, die einer entsprechenden Veräußerungsgruppe zuzuordnen sind:

### Einzelveräußerung

- Gateway Vierte GmbH, Frankfurt am Main
- Gateway Fünfte GmbH, Frankfurt am Main
- ГТУ 1те Düsseldorf GmbH & Co. KG, Eschborn
- ГТУ 1те Siegen GmbH & Co. KG, Eschborn

### Veräußerungsgruppe

- ce Bad Honnef S.à r.l., Luxemburg (vormals Gateway Sechste GmbH, Frankfurt am Main)
- ce Wilhelmshaven S.à r.l., Luxemburg (vormals Gateway Zwölfte GmbH, Frankfurt am Main)
- ce Abendsberg S.à r.l. (vormals Gateway Vierzehnte GmbH, Frankfurt am Main)
- ce April 1 S.à r.l., Luxemburg (vormals Gateway Erste GmbH, Frankfurt am Main)
- ce April 2 S.à r.l., Luxemburg (vormals Gateway Fünfzehnte GmbH, Frankfurt am Main)

Um die Effekte auf die Erträge und Aufwendungen aus der operativen Geschäftstätigkeit aus dem künftigen Abgang der zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte besser einschätzen zu können, werden wesentliche Beträge der Gewinn- und Verlustrechnung nur für die als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte ausgewiesenen Immobilien hier dargestellt:

in Tsd. €	Q1–Q2 2019	Q2 2019
Mieterlöse	6.727	3.961
Erlöse aus Betriebskosten, Baukostenzuschüssen und Weiterbelastungen	1.410	810
Bewirtschaftungsaufwendungen (Betriebskosten, Instandhaltung, Verwaltung etc.)	-3.281	-2.818
	<b>4.856</b>	<b>1.953</b>

Die betrieblichen Aufwendungen entfallen überwiegend auf vermietete Immobilien. Die den leerstehenden Immobilien zuzurechnenden Aufwendungen sind von untergeordneter Bedeutung.

Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes erfolgte grundsätzlich auf Basis von Inputfaktoren der Stufe 3, d.h. nicht auf beobachtbaren Marktdaten basierenden Faktoren (nicht beobachtbare Inputfaktoren). Für Immobilien, bei denen die Transaktion und der Verkaufspreis bereits hinreichend sicher sind, werden entsprechend die vereinbarten Verkaufspreise herangezogen. Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes erfolgt dann auf Basis von Inputfaktoren der Stufe 2, die sich für den Vermögenswert direkt (d.h. als Preis) beobachten lassen.

## 6.7 EIGENKAPITAL

Die GATEWAY hat am 10. April 2019 16.895.939 neue Aktien aus der am 20. März 2019 bekanntgegebenen Kapitalerhöhung zu einem Platzierungspreis von 4,00 € je Aktie im Rahmen einer internationalen Privatplatzierung bei institutionellen Investoren platziert und weitere 82.610 neue Aktien den bestehenden Aktionären zum Bezug angeboten, so dass sich das Grundkapital insgesamt um 16.978.549,00 € auf 186.764.040,00 € erhöht hat.

Zusätzlich wurden Aktien der Gesellschaft aus dem Besitz des Hauptaktionärs in Höhe von rund 15% des durch die Kapitalerhöhung erhöhten Grundkapitals an institutionelle Investoren verkauft.

Das Gesamtemissionsvolumen der Privatplatzierung lag somit bei rund 180 Mio. €.

Der Gesellschaft ist aus der Privatplatzierung ein Bruttoemissionserlös in Höhe von 67,6 Mio. € zugeflossen. Zudem ist der Gesellschaft durch den Verkauf der Bezugsaktien an die Bestandsaktionäre ein Bruttoemissionserlös in Höhe von 0,3 Mio. € zugeflossen. Im Rahmen dieser Kapitalerhöhung sind Transaktionskosten von 0,6 Mio. € angefallen, die erfolgsneutral in der Kapitalrücklage erfasst wurden. Steuervorteile wurden hierbei berücksichtigt.

Die Platzierung und die damit einhergehende Erhöhung des Streubesitzes waren eine Voraussetzung für die Zulassung der GATEWAY in den Prime Standard der Frankfurter Wertpapierböse, in dessen Folge GATEWAY nun ein kapitalmarktorientiertes Unternehmen ist.

Für die Einzeldarstellung der Entwicklung des Eigenkapitals wird zudem auf die Eigenkapitalveränderungsrechnung verwiesen.

## 6.8 FINANZVERBINDLICHKEITEN

Die Finanzverbindlichkeiten teilen sich wie folgt auf:

in Tsd. €	30.06.2019	31.12.2018
<b>Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	36.102	45.797
Verbindlichkeiten nahestehende Unternehmen	131.980	110.860
Unternehmensanleihen nahestehende Unternehmen	-	28.429
Unternehmensanleihen nahestehende Unternehmen (Zinsen)	-	5.491
Darlehen von Dritten	2.710	1.085
	<b>170.792</b>	<b>191.663</b>
<b>Langfristige Finanzverbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	133.733	248.340
Verbindlichkeiten nahestehende Unternehmen	22.023	24.764
Unternehmensanleihen Dritte	33.814	-
Unternehmensanleihen Dritte (Zinsen)	-	33.810
Unternehmensanleihen nahestehende Unternehmen	53.894	64.810
Unternehmensanleihen nahestehende Unternehmen (Zinsen)	16.895	11.371
Darlehen von Dritten	10.204	15.203
Kommanditkapital nicht beherrschende Anteile	151	151
	<b>270.714</b>	<b>398.449</b>
<b>Summe</b>	<b>441.506</b>	<b>590.112</b>

Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit von bis zu zwölf Monaten. Sie beinhalten im Wesentlichen den kurzfristigen Teil der Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Erwerb von Immobilien oder der Finanzierung von Entwicklungsprojekten. Die Laufzeiten der langfristigen Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 270.714 Tsd. € betragen mehr als ein Jahr.

Zahlungsverzögerungen oder Vertragsbrüche bei Finanzverbindlichkeiten waren im Berichtszeitraum nicht zu verzeichnen.

Gegenwärtig bestehen keine Finanzverbindlichkeiten in fremder Währung. Zum Stichtag bestehen auch keine Zinssatzswaps oder andere eigenständige derivative Finanzinstrumente.



## 6.9 SCHULDEN IN DIREKTEM ZUSAMMENHANG MIT ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENEN VERMÖGENSWERTEN

Die nachfolgende Übersicht stellt die Entwicklung der Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten dar:

in Tsd. €	
<b>Stand zum 31.12.2018</b>	-
Finanzverbindlichkeiten	124.702
Sonstige Passiva	14.755
<b>Stand zum 30.06.2019</b>	<b>139.457</b>

Für die Zusammensetzung der Veräußerungsgruppe verweisen wir auf Anhangangabe 6.6.

## 6.10 UMSATZERLÖSE

Für den Zeitraum vom 01. Januar bis zum 30. Juni 2019 erzielt der Konzern Umsatzerlöse in Höhe von 19.632 Tsd. €. Die Umsatzerlöse erzielt die GATEWAY im Wesentlichen aus der Vermietung von Renditeimmobilien und Vorratsimmobilien, dem Verkauf von Vorratsimmobilien sowie der Erbringung von Dienstleistungen. Weitere Ertragsquellen stellen die Betriebskostenabrechnungen und die erhaltenen Baukostenzuschüsse dar. Die Umsatzerlöse setzen sich im Detail wie folgt zusammen:

in Tsd. €		
	Q1-Q2 2019	Q1-Q2 2018
<b>Mieterlöse gemäß IFRS 16</b>		
Mieterlöse für Renditeimmobilien	1.534	-
Mieterlöse für IFRS 5 Immobilien	6.727	-
Mieterlöse Untervermietung DP AG	34	39
Mieterlöse für Vorratsimmobilien	2.642	4.468
	<b>10.937</b>	<b>4.507</b>
<b>Umsatzerlöse gemäß IFRS 15</b>		
Erlöse aus dem Verkauf von Vorratsimmobilien	4.900	-
Erlöse aus Betriebskosten (Pauschalen, Abrechnungen)	748	396
Erlöse aus Betriebskosten (Pauschalen, Abrechnungen) IFRS 5	1.410	-
Erlöse aus Weiterbelastungen und Baukostenzuschüsse IFRS 5	15	-
Erlöse aus Dienstleistungen	1.570	524

in Tsd. €		
	Q1-Q2 2019	Q1-Q2 2018
Übrige	52	205
davon zeitraumbezogen	1.570	524
davon zeitpunktbezogen	7.125	601
	<b>8.695</b>	<b>1.125</b>
<b>Summe</b>	<b>19.632</b>	<b>5.632</b>

Von den gesamten Umsatzerlösen fallen 8.695 Tsd. € in den Anwendungsbereich des IFRS 15 und 10.937 Tsd. € in den Anwendungsbereich des IFRS 16. Bei den Umsatzerlösen im Anwendungsbereich des IFRS 15 erfolgt mit Ausnahme der Erlöse aus Dienstleistungen die Umsatzrealisierung zu einem Zeitpunkt. Anders stellt sich dies bei den assoziierten und Gemeinschaftsunternehmen dar. Hier erfolgt die Erlöserfassung im Wesentlichen zeitraumbezogen.

in Tsd. €		
	Q2 2019	Q2 2018
<b>Mieterlöse gemäß IFRS 16</b>		
Mieterlöse für Renditeimmobilien	144	-
Mieterlöse für IFRS 5 Immobilien	3.961	-
Mieterlöse Untervermietung DP AG	17	17
Mieterlöse für Vorratsimmobilien	1.323	1.920
	<b>5.445</b>	<b>1.937</b>
<b>Umsatzerlöse gemäß IFRS 15</b>		
Erlöse aus Betriebskosten (Pauschalen, Abrechnungen)	321	198
Erlöse aus Betriebskosten (Pauschalen, Abrechnungen) IFRS 5	810	-
Erlöse aus Dienstleistungen	1.425	264
Übrige	21	205
davon zeitraumbezogen	1.425	264
davon zeitpunktbezogen	1.152	403
	<b>2.577</b>	<b>667</b>
<b>Summe</b>	<b>8.022</b>	<b>2.604</b>

## 6.11 BESTANDSVERÄNDERUNGEN

Die Bestandsveränderungen beziehen sich auf die aktivierten Herstellungskosten für die Vorratsimmobilien, in denen 11.531 Tsd. € (30. Juni 2018: 5.333 Tsd. €) aktivierte Fremdkapitalzinsen enthalten sind. Die wesentlichen Bestandsveränderungen stammen aus den Gesellschaften PE Tech Campus (10.595 Tsd. €), muc Airport Living GmbH (4.791 Tsd. €), Projektentwicklung Rudolfplatz GmbH (4.598 Tsd. €) und Projektentwicklung Breite Gasse GmbH (4.059 Tsd. €). Die Bestandsveränderung vermindert sich durch den Verkauf der Vorratsimmobilie Projektentwicklung Bochum. Die Bestandsveränderungen entwickelten sich im Detail wie folgt:

in Tsd. €	Q1-Q2 2019	Q1-Q2 2018	Q2 2019	Q2 2018
Erhöhung des Bestandes durch Bautätigkeit und Aktivierung von Fremdkapitalzinsen	38.962	17.557	26.628	10.660
Verkauf von Vorratsimmobilien	-4.068	-	-	-
	<b>34.894</b>	<b>17.557</b>	<b>26.628</b>	<b>10.660</b>

## 6.12 MATERIALAUFWAND

Der ausgewiesene Materialaufwand umfasst im Wesentlichen die Herstellungskosten der Vorratsimmobilien, die Anschaffungskosten der Grundstücke sowie die Bewirtschaftungskosten der vermieteten Immobilien und setzt sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	Q1-Q2 2019	Q1-Q2 2018	Q2 2019	Q2 2018
Anschaffungskosten Grundstücke	7.354	-	6.909	-
Fremdleistungen	6.813	2.751	3.841	1.965
Honorare/Projekte	2.913	1.854	1.698	806
Sonstige Projektkosten	63	6	59	6
Bewirtschaftungskosten	4.553	-	2.484	-
Sonstige Baukosten	3.253	413	1.713	378
	<b>24.949</b>	<b>5.024</b>	<b>16.704</b>	<b>3.155</b>

## 6.13 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind folgende Beträge enthalten:

in Tsd. €	Q1-Q2 2019	Q1-Q2 2018
Erlöse aus dem Verkauf von nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen	465	13.783
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	838	3
Versicherungsentschädigungen, Schadenersatz	180	1
Weiterbelastungen	12	54
Verrechnete sonstige Sachbezüge Kraftfahrzeuge	66	59
Erstattungen Aufwendungsausgleichsgesetz	19	17
Erträge aus der Herabsetzung von Verbindlichkeiten	132	-
Übrige	79	-
	<b>1.791</b>	<b>13.917</b>

Die Erlöse in Höhe von 465 Tsd. € entstammen dem Verkauf der nach der Equity-Methode bilanzierten Berlin Marienfelde Südmeile Objekt GmbH.

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind folgende Beträge enthalten:

in Tsd. €	Q1-Q2 2019	Q1-Q2 2018
Rechts- und Beratungskosten	1.239	221
Werbe-, Reise- und Fahrzeugkosten	740	430
Buchführungs-, Abschluss- und Prüfungskosten	2.434	28
Raumkosten	418	233
EDV-, Büro- und Kommunikationskosten	147	37
Versicherungen, Beiträge und Abgaben	155	104
Kosten einer Kaufvertragskündigung	600	-

in Tsd. €	Q1-Q2 2019	Q1-Q2 2018
Werbekosten Objekt	94	6
Ersatzfläche für ein vermietetes Objekt	75	-
Sonstige Projektentwicklungskosten	104	81
Fremdarbeiten	188	165
Mietvermittlungsprovision	3.334	-
Fortbildungskosten	48	34
Sonstige Finanzierungskosten	1.610	-
Sonstige Steueraufwendungen	13	-
Periodenfremde Aufwendungen	75	3
Übrige	1.021	363
	<b>12.296</b>	<b>1.705</b>

Die sonstigen betrieblichen Erträge des zweiten Quartals setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	Q2 2019	Q2 2018
Erlöse aus dem Verkauf von nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen	-	13.783
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	748	3
Versicherungsentschädigung, Schadenersatz	12	-
Weiterbelastungen	-	54
Verrechnete sonstige Sachbezüge Kraftfahrzeuge	32	17
Erstattungen Aufwendungsausgleichsgesetz	5	2
Übrige	37	-
	<b>835</b>	<b>13.859</b>

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen des zweiten Quartals setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	Q2 2019	Q2 2018
Rechts- und Beratungskosten	864	166
Werbe-, Reise- und Fahrzeugkosten	275	-
Buchführungs-, Abschluss- und Prüfungskosten	979	11
Raumkosten	273	118
EDV-, Büro- und Kommunikationskosten	93	24
Versicherungen, Beiträge und Abgaben	95	28
Kaufpreisanpassung	-454	-
Werbekosten Objekt	44	-
Ersatzfläche für ein vermietetes Objekt	38	-
Sonstige Projektentwicklungskosten	59	51
Fremdarbeiten	89	27
Mietvermittlungsprovision	2.994	-
Fortbildungskosten	27	3
Sonstige Finanzierungskosten	1.608	-
Sonstige Steueraufwendungen	6	-
Periodenfremde Aufwendungen	8	3
Übrige	589	295
	<b>7.586</b>	<b>725</b>

Bei der Gateway Verwaltung wurde in Q1 2019 eine Kaufpreisanpassung in Höhe von 454 Tsd. € als sonstiger betrieblicher Aufwand erfasst. Diese Einschätzung hat sich in Q2 2019 aufgrund neuer Erkenntnisse nicht bestätigt. Hieraus resultiert der dargestellte Ertragssaldo von 454 Tsd. €.

## 6.14 FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	Q1-Q2 2019	Q1-Q2 2018
Zinserträge	446	263
Zinsaufwendungen	-18.237	-13.188
Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	366	-36
	<b>-17.425</b>	<b>-12.961</b>

in Tsd. €	Q2 2019	Q2 2018
Zinserträge	234	156
Zinsaufwendungen	-8.671	-6.582
Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	342	-36
	<b>-8.095</b>	<b>-6.462</b>

Die Zinsaufwendungen resultieren im Wesentlichen aus der Aufnahme von Fremdkapital zur Finanzierung der Entwicklungsprojekte sowie Bestandsimmobilien. Von diesen Zinsaufwendungen wurden 11.531 Tsd. € aktiviert, siehe *Anhangangabe 6.11*. Die Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, werden in *Anhangangabe 6.3* erläutert.

## 6.15 ERTRAGSTEUERAUFWAND

Der Ertragsteueraufwand im Q2 2019 betrug 3.109 Tsd. € (Q2 2018: 1.711 Tsd. €). Die effektive Steuerquote i.H.v. 63,84% wurde im Wesentlichen durch die Veränderung von Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge sowie steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen (insbesondere Zinsaufwand) und gegenläufig durch steuerfreie Erträge beeinflusst. Für das Q2 2018 ergab sich eine Steuerquote von 12,63%.

## 6.16 ERGEBNIS JE AKTIE

Als unverwässertes wie auch verwässertes Ergebnis je Aktie ergibt sich:

in €	Q1-Q2 2019	Q1-Q2 2018	Q2 2019	Q2 2018
<b>Ergebnis je Aktie</b>	<b>0,01</b>	<b>0,53</b>	<b>0,03</b>	<b>0,61</b>

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie berechnet sich als Quotient aus dem Ergebnis, das den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zusteht, und der durchschnittlichen Anzahl von ausgegebenen Aktien während des Geschäftsjahres. Neben den zum 31. März 2019 ausgegebenen 169.785.000 Aktien hat die GATEWAY am 10. April 2019 16.895.939 neue Aktien im Rahmen der im März bekanntgegebenen Kapitalerhöhung platziert und weitere 82.610 neue Aktien den bestehenden Aktionären zum Bezug angeboten.

Die Berechnungsgrundlage des Ergebnisses je Aktie wird in der nachfolgenden Tabelle zusammengefasst. Da keine Verwässerungseffekte bestehen, entspricht das unverwässerte Ergebnis je Aktie dem verwässerten Ergebnis je Aktie.

in Tsd. €	Q1-Q2 2019	Q1-Q2 2018
<b>Zurechnung des Gewinns auf Stammaktionäre</b>		
Gewinn, den Eigentümern des Mutterunternehmens zurechenbar	1.761	11.281
Gewinn, den Inhabern der Stammaktien zurechenbar	1.761	11.281

in Tsd. Aktien	Q1-Q2 2019	Q1-Q2 2018
<b>Gewichteter Durchschnitt der Stammaktien</b>	<b>178.274</b>	<b>21.175</b>

Das Ergebnis je Aktie für das zweite Quartal kann der nachfolgenden Tabelle entnommen werden:

in Tsd. €	Q2 2019	Q2 2018
<b>Zurechnung des Gewinns auf Stammaktionäre</b>		
Gewinn, den Eigentümern des Mutterunternehmens zurechenbar	4.623	12.882
Gewinn, den Inhabern der Stammaktien zurechenbar	4.623	12.882

in Tsd. Aktien	Q2 2019	Q2 2018
<b>Gewichteter Durchschnitt der Stammaktien</b>	<b>178.274</b>	<b>21.175</b>

## 6.17 GESCHÄFTSVORFÄLLE MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

### A. MUTTERUNTERNEHMEN UND OBERSTE BEHERRSCHENDE PARTEI

Die Development Partner AG wurde mit Vertrag vom 28. Juli 2017 durch die SN Beteiligungen Holding AG erworben. Mit Vertrag vom 09. Juli 2018 und mit Wirkung zum 05. Oktober 2018 hat die SN Beteiligungen Holding AG die Anteile an der Development Partner AG in die GATEWAY eingebracht und hierfür als Gegenleistung 148.610.491 Gesellschaftsanteile erworben.

Gegenwärtig liegt die Mehrheitsbeteiligung der SN Beteiligungen Holding AG an der GATEWAY bei 65,75 %. Die SN Beteiligungen Holding AG wird durch Norbert Ketterer kontrolliert. In Folge steht die GATEWAY ebenfalls unter Kontrolle von Norbert Ketterer.

### B. BEZIEHUNGEN MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Mit Vertrag vom 26. Juni 2019 hat die SN Beteiligung Holding AG ein Darlehen in Höhe von 6.650 Tsd. € an die Gateway Real Estate AG ausgegeben. Das Darlehen hat eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2019 und wird mit 4,25 % verzinst.

Zudem besitzt das in Q2 2019 zugegangene Tochterunternehmen „S1 Rialto Quartier GmbH“ eine gegenwärtige Darlehensverpflichtung in Höhe von 8.001 Tsd. € gegenüber der Ketom AG.

## 6.18 WESENTLICHE EREIGNISSE NACH DEM STICHTAG

Die Gateway Real Estate AG hat mit Vertrag vom 19. August 2019 ein Bestandsportfolio aus 21 Gewerbe- und Einzelhandelsliegenschaften zu einem Kaufpreis von 242 Mio. € an einen Spezialfonds deutscher Versorgungswerke verkauft.

Nach dem Stichtag 30. Juni 2019 wurde eine Projektentwicklung in Wiesbaden im Zuge eines Asset Deals zu einem Verkaufspreis von über 70 Mio. € verkauft. Ein weiteres Projekt in Erfurt wurde für einen Verkaufspreis von über 110 Mio. € nach dem Abschlussstichtag unterschrieben.

Im August hat die GATEWAY den Zuschlag für den Bau eines Gebäudeensembles an der Leipziger Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur (HTWK) erhalten. Das Projektentwicklungsvolumen beläuft sich auf rund 47 Mio. € und in diesem Zusammenhang wurde ein Mietvertrag von zehn Jahren abgeschlossen.

Zur Stärkung der Projektpipeline wurden im Juli und September insgesamt vier Ankäufe getätigt. Das erwartete Projektvolumen beläuft sich dabei auf über 800 Mio. €. Das Closing wird noch in diesem Wirtschaftsjahr erwartet.

Des Weiteren befindet sich GATEWAY in einem fortgeschrittenen Stadium der Kaufvertragsverhandlung für ein größeres Entwicklungsprojekt sowie in laufenden Verkaufsverhandlungen für Entwicklungsprojekte.

Am 21. August 2019 wurde der Vorstand und der Aufsichtsrat im Rahmen der ordentlichen Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2018 entlastet. In diesem Zusammenhang wurde Herr Jan Hendrik Hedding und Marcellino Graf von und zu Hoensbroech in den Aufsichtsrat gewählt. Des Weiteren wurde der Vorstand dazu ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft einmal oder mehrmals, insgesamt höchstens um einen Betrag von 25.467.824 € durch die Ausgabe von neuen Stückaktien zu erhöhen. Die neuen Aktien sind grundsätzlich den bestehenden Aktionären zum Bezug anzubieten.

Frankfurt am Main, den 26. September 2019

(Der Vorstand)



# VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Frankfurt am Main, den 26. September 2019



Manfred Hillenbrand



Tobias Meibom



# ANGABEN ZUR PRÜFERISCHEN DURCHSICHT

Der Konzernzwischenabschluss und der Konzernzwischenlagebericht sind weder einer prüferischen Durchsicht unterzogen noch entsprechend § 317 des Handelsgesetzbuchs geprüft worden.

# Finanzkalender

---

28.11.2019

Veröffentlichung Q3

---

## Impressum

Herausgeber

Gateway Real Estate AG

The Squire No 13 | Am Flughafen

60549 Frankfurt am Main

Tel. +49 69 78 80 88 00-0

Fax +49 69 78 80 88 00-99

[info@gateway-re.de](mailto:info@gateway-re.de)

[www.gateway-re.de](http://www.gateway-re.de)

Text:

Gateway Real Estate AG,

RUECKERCONSULT GmbH

Gestaltung und Umsetzung:

Kirchhoff Consult AG, Hamburg