

CONSUS

REAL ESTATE



2019



KONZERNABSCHLUSS UND
KONZERNLAGEBERICHT

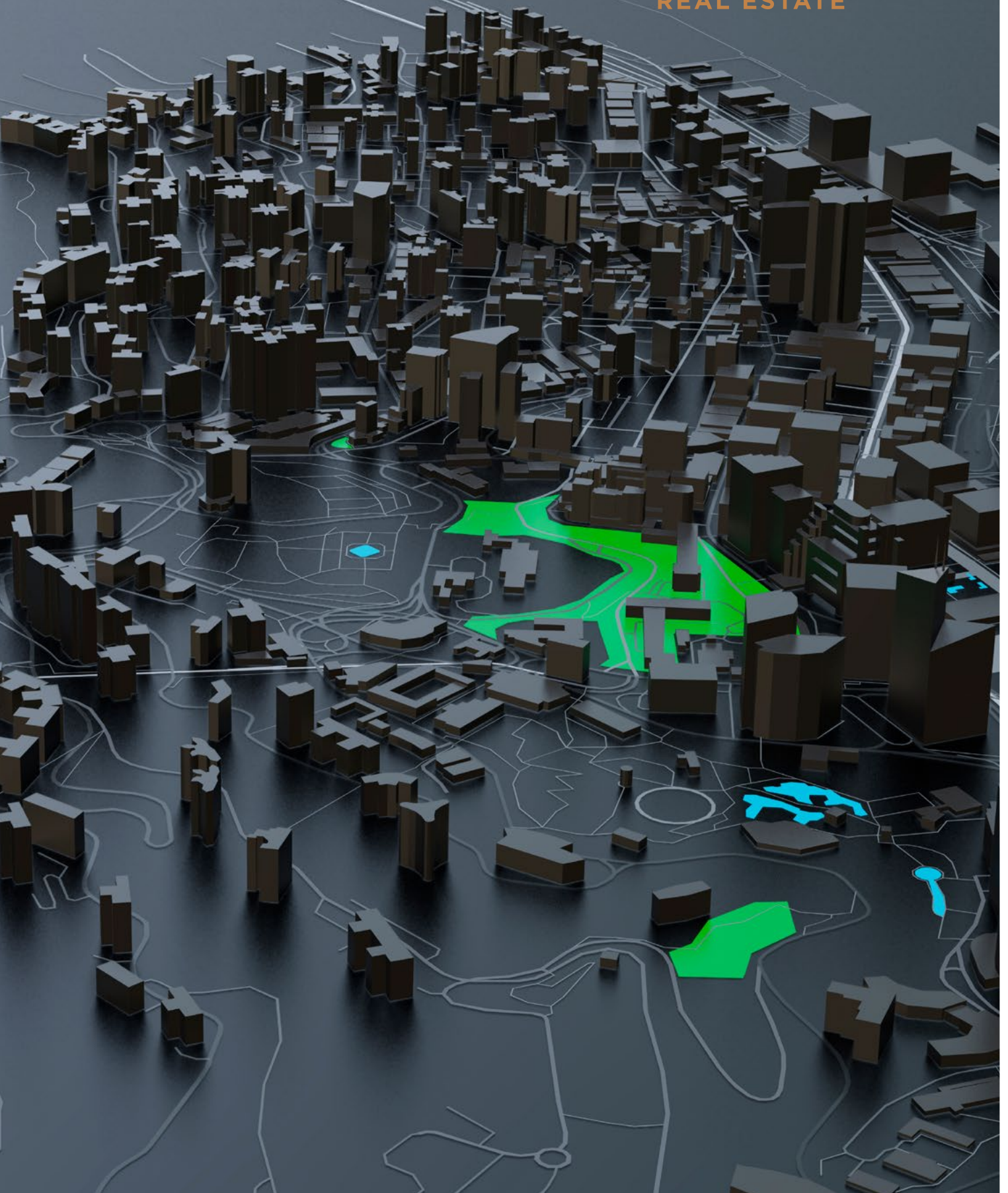
CONSUS
KONZERNABSCHLUSS
2019

Unsere Mission

SHAPING
THE PRESENT
BUILDING
THE FUTURE

CONSUS

REAL ESTATE



INHALT



NEULÄNDER QUARREE

01. AN UNSERE AKTIONÄRE	06
Brief des Vorstandsvorsitzenden	06
02. ÜBERSICHT CONSUS	12
Wir sind Consus	12
Best of 2019	14
Unser Management	24
03. KONZERNLAGEBERICHT	26
04. KONZERNABSCHLUSS	54
05. BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS	136



BRIEF DES VORSTANDS- VORSIT- ZENDEN

ANDREAS STEYER



»VON ENDE 2018 BIS ENDE 2019 KONNTEN WIR UNSER GDV VON 9,6 MRD. EUR AUF 12,3 MRD. EUR STEIGERN. CONSUS BLEIBT DAMIT DEUTSCHLANDS FÜHREN- DER ENTWICKLER IN DEN TOP-9-STÄDTEN.«

Andreas Steyer

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE, SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

2019 war ein erfolgreiches Jahr – für den Immobiliensektor als Ganzes, aber im Speziellen auch für die Consus Real Estate AG. Wir sind organisch gewachsen und haben uns weiterentwickelt. In einem starken Wohnungsmarktumfeld konnten wir unser Portfolio weiter optimieren und ausbauen.

Ausschlaggebend für unsere gute Performance war dabei auch in diesem Jahr wieder unser risikoarmes Businessmodell der Forward Sales, das wir erfolgreich weiterentwickeln konnten. Nach der großen Akquisition Ende 2018 machte das Unternehmen starke operative Fortschritte und unternahm auf Konzernebene einen wichtigen Schritt bei der Aufnahme von Fremdfinanzierungsmitteln an den Kapitalmärkten.

Darüber hinaus schloss Consus Ende 2019 eine strategische Kooperationsvereinbarung mit dem Bestandshalter ADO Properties ab. Die Partnerschaft wird es uns in Zukunft ermöglichen, bei Projekten zum gegenseitigen Nutzen zusammenzuarbeiten. Die neu gegründete ADLER Real Estate Group, die ADO Properties und ADLER Real Estate vereint, ist mit 25% an Consus beteiligt.

PORTFOLIOENTWICKLUNG HIN ZU EINEM GDV VON ÜBER 12 MRD. €

Das Portfolio der Consus-Gruppe ist 2019 durch weitere Akquisitionen stark gewachsen, ergänzt durch Vorabverkäufe

und eine weitere Konzentration auf die Top-7-Städte in Deutschland. 86 Prozent unserer Entwicklungsprojekte liegen nun in und um die neun wichtigsten Städte der Bundesrepublik herum.

Das Unternehmen hat sechs Projektakquisitionen mit einem GDV (Bruttoentwicklungswert) von 2,7 Mrd. € getätigt, darunter Projekte in Düsseldorf, Erfurt, Karlsruhe und im Raum Köln. Um das Portfolio weiter zu optimieren, hat das Unternehmen einen erfolgreichen Vorabverkauf des Projekts Delitzscher Straße in Leipzig mit einem deutlichen Premium auf den Marktwert abgeschlossen. Weitere Reduzierungen des GDV erfolgten durch die Fertigstellung von zwei Projekten und deren Übergabe an institutionelle Investoren. Gleichzeitig konnte unser Unternehmen im Rahmen seiner laufenden Entwicklungsbemühungen sein GDV bei bestehenden Projekten durch eine weitere Optimierung der Entwicklungspläne weiter steigern.

Diese Erfolge führten dazu, dass Consus sein GDV von 9,6 Mrd. € Ende 2018 auf 12,3 Mrd. € Ende 2019 steigern konnte. Consus bleibt damit Deutschlands führender Entwickler in den Top-9-Städten.

WEITERER AUSBAU DER FORWARD SALES

Das Volumen der abgeschlossenen Forward Sales zuzüglich der unterzeichneten und in Verhandlung befindlichen Letters

of Intent belief sich im Dezember 2019 auf ca. 2,8 Mrd. €, was zu frühen Cashflows und einem deutlich reduzierten Risikoprofil für Entwicklungsprojekte führte. Im Jahr 2019 unterzeichnete Consus Forward- und Upfront-Sale-Vereinbarungen mit einem Gesamtbruttoentwicklungswert (GDV) von rund 510 Mio. €. Außerdem hat Consus seine Investorenbasis für Forward Sales im Jahr 2019 ausgebaut, so dass die letzten acht Forward Sales bei sieben verschiedenen Investoren, darunter BNP Paribas REIM, Commerz Real, Talanx, Hannover Leasing und Swiss Life, platziert wurden.

Im Jahr 2019 konnten Consus die folgenden Projekte erfolgreich bei institutionellen Investoren platzieren: Die Projekte Ostplatz, Dessauer-/Hamburger Str. und Kreuzstraße in Leipzig, die Königshöfe in Dresden und das Franklin-Haus in Berlin mit einem kombinierten GDV von ca. 310 Mio. € wurden notariell beurkundet. Für die Projekte Delitzscher Straße und Katharinenstraße in Leipzig sowie das UpperNord Hotel in Düsseldorf mit einem Gesamtverkaufsvolumen von ca. 200 Mio. € wurden Vorverkaufsverträge unterzeichnet.

Das kombinierte Verkaufsvolumen zeigt die Attraktivität unserer Projekte in den neun wichtigsten Städten und die hohe Nachfrage von Immobilieninvestoren nach diesen Projekten.

DER DEUTSCHE WOHNUNGSMARKT BLEIBT STARK

Der Wohnungsmarkt in Deutschland erlebte ein weiteres starkes Jahr. Das mangelnde Wohnraumangebot und eine

anhaltend starke Nachfrage führte zu einem weiteren Anstieg der Mieten und Verkaufspreise sowie zu einem fortwährenden Angebotsdefizit.

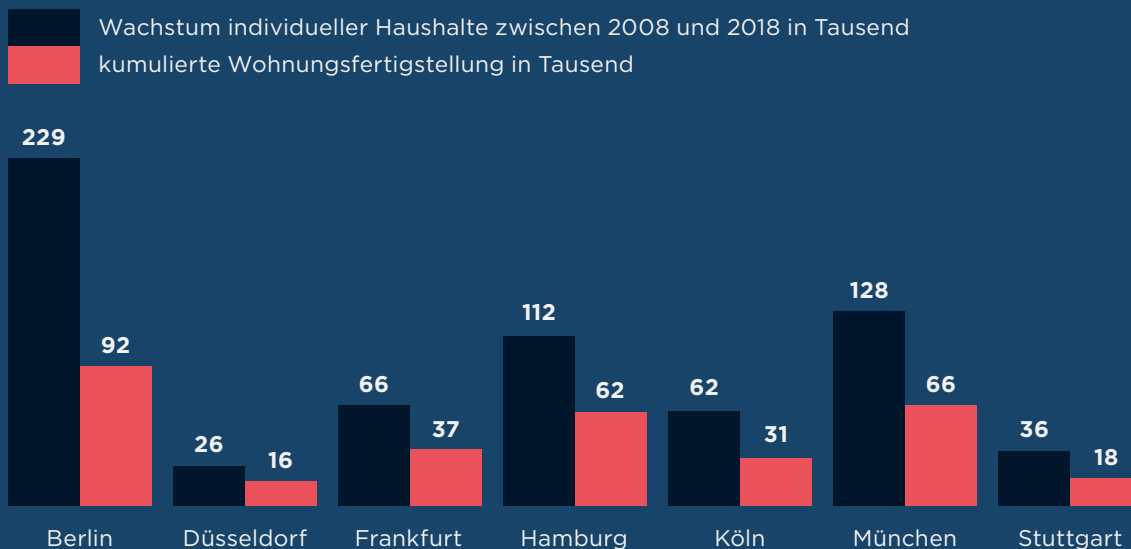
Diese Stärke zeigte sich in den Top-9-Städten Deutschlands. In Berlin verabschiedete die Landesregierung, zum Teil als Reaktion auf diese Dynamik, ein Gesetz zum Einfrieren und zur Deckelung der Mieten. Dieses Gesetz wird von den allermeisten Experten als verfassungswidrig angesehen und auch von der Bundesregierung nicht unterstützt. Die Rechtmäßigkeit befindet sich aktuell in Klärung. Darüber hinaus sind alle Neubauprojekte, einschließlich der Projekte von Consus, von den Gesetzesvorhaben der Berliner Regierung ausgenommen, weshalb Consus erwartet, dass etwaige Auswirkungen auf die Gruppe insgesamt positiv sein werden.

Der Ausblick auf das Jahr 2020 für den Wohnungsmarkt hat sehr stark begonnen. Der Ausbruch des Coronavirus und seine rasche Ausbreitung über viele Länder und Kontinente hinweg hat jedoch zu einer erheblichen Zunahme der Unsicherheit im makroökonomischen Umfeld geführt. Obwohl ein Risiko für die Asset-Preise besteht, geht Consus weiterhin davon aus, dass sich deutsche Wohnimmobilien trotz der Coronavirus-Pandemie als eine der robustesten Anlageformen erweisen werden.

FORTSCHRITTE BEI PERFORMANCE UND INTEGRATION IM JAHR 2019

Die Ergebnisse der Consus Gruppe spiegeln die Fortschritte wider, die das

In den letzten zehn Jahren hat sich eine große Kluft zwischen Angebot und Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt geöffnet



Quelle: Scope

Unternehmen auf seinem Wachstumskurs gemacht hat. Entwicklungseinnahmen von 402 Mio. €, Gesamtverkaufserlöse von 671 Mio. € und eine Gesamtperformance von 864 Mio. € zeigten ein Wachstum von jeweils 44%, 38% und 85%. Der Großteil dieser Entwicklung ist dem Bereich Immobilienentwicklung zuzuschreiben, da das Unternehmen sein Portfolio weiter ausgebaut hat. Unsere wichtigste Kennzahl für die Berichterstattung, das bereinigte EBITDA (EBITDA pre-PPA, pre-one-off-costs), stieg auf 344 Mio. €, was einem Anstieg von 36% gegenüber dem Pro-forma-Wert für 2018 entspricht und zu einer bereinigten EBITDA-Marge von 51% führte. Der Nettogewinn betrug (5) Mio. € und die Nettoverschuldung stieg auf 2.700 Mio. €, was weitgehend

auf die Finanzierung des GDV-Wachstums zurückzuführen ist.

Unser zugrundeliegendes Geschäft profitierte von unserer Integration des Geschäfts der SSN Group, die nun vollständig unter der Marke Consus firmiert. Im ersten Quartal 2020 wurde auch die CG Gruppe vollständig in Consus integriert so dass die Gruppe nun über ein integriertes Managementteam für alle Geschäftsbereiche verfügt Als Teil der Markenstrategie wurde die CG Gruppe in Consus RE AG umbenannt. Die Integration der Entwicklungsplattformen wird mittelfristig zu weiteren Synergien und Kosteneinsparungen führen, die auf eine verbesserte und effizientere Refinanzierung, zentrale Planung, Risikomanagement, Einkauf

und Digitalisierung sowie auf niedrigere Verwaltungskosten zurückzuführen sind.

STARKE FORTSCHRITTE BEI DER FINANZIERUNG

Im Mai platzierte Consus erfolgreich eine vorrangig besicherte Unternehmensanleihe in Höhe von 400 Mio. € bei institutionellen Investoren. Die Rating-Agenturen Fitch und Standard & Poor's bewerteten die Anleihe mit B bzw. B-. Dies war ein wichtiger erster Meilenstein bei der Optimierung der Finanzierungsstruktur. Für die Zukunft strebt Consus eine deutliche Reduzierung der Junior- und Mezzanine-Finanzierungen auf Projektebene an, die durch effizientere Finanzierungsinstrumente auf Konzernebene ersetzt werden sollen. Die Platzierung der Anleihe unterstreicht das Vertrauen der Investoren sowohl in die Consus-Gruppe als auch in das Potenzial des Unternehmens. Das Unternehmen platzierte im Oktober weitere 50 Mio. € in Form von vorrangig besicherten Unternehmensanleihen.

Unabhängig davon refinanzierte Consus im Laufe des Jahres eine große Anzahl von Projektfinanzierungen und leistete damit einen Beitrag zu dem Ziel, die durchschnittlichen Fremdkapitalkosten mittelfristig zu senken.

STRATEGISCHE KOOPERATIONSVEREINBARUNG MIT ADO PROPERTIES

Im Dezember unterzeichnete Consus eine strategische Partnerschaftsvereinbarung mit ADO Properties. Diese Vereinbarung

räumt der ADO das Recht ein, bei Angeboten von Dritten für gemeinsam realisierte Wohnbauprojekte gleichzuziehen. Wir sind überzeugt, dass dies erhebliche Vorteile durch optimierte Projektergebnisse und geringere Finanzierungskosten mit sich bringen wird.

Die Unterzeichnung der strategischen Kooperationsvereinbarung erfolgte zeitgleich mit der Ankündigung der ADO, dass sie eine 22,18%ige Beteiligung an Consus Real Estate erwerben werde und dass sie eine Option auf den Erwerb einer zusätzlichen 51%igen Beteiligung an Consus unterzeichnet habe. Bei Ausübung dieser Option würde ADO, einschließlich ADLER Real Estate, eine Beteiligung von über 75% an Consus halten. ADO hat seine Absicht erklärt, den Minderheitsaktionären von Consus ein freiwilliges Angebot zu den gleichen Bedingungen wie unter der Kaufoption zu unterbreiten, sobald die Kaufoption ausgeübt wurde.

Wir sehen den Erwerb der Beteiligung und die Optionsvereinbarung als eine deutliche Bestätigung unserer Strategie sowie als Anerkennung der starken hauseigenen Baukompetenz, der Qualität unserer Entwicklungsprojekte an den Top-9-Standorten sowie unserer Expertise in der Digitalisierung von Bauprozessen.

ZIELE UND AUSBLICK FÜR 2020

Im Jahr 2020 hat Consus wichtige Ziele in Bezug auf finanzielle Performance, Kapitalmarktprofil und Unternehmensentwicklung erreicht.

Der Hauptschwerpunkt liegt auf der Fortsetzung des starken Wachstums beim bereinigten EBITDA bei gleichzeitiger Fortsetzung unserer erfolgreichen Senkung des durchschnittlichen Zinssatzes der Gruppe durch weiterhin optimierte Refinanzierungen der Projektschulden und natürlich durch Forward Sales- und Vorabverkäufe zur Reduzierung der Gesamtverschuldung. Parallel dazu werden wir daran arbeiten, unsere Kostenbasis durch die Vorteile der vollständigen Integration unserer Geschäftsbereiche zu reduzieren.

Ein wesentlicher Treiber für die zukünftige strategische Positionierung von Consus ist die potenzielle Ausübung der 51%-Option, die der strategische Aktionär an unserem Unternehmen hält. Die Ausübung der Option durch ADO würde die gemeinsame Beteiligung der neugegründeten ADLER Real Estate Group auf über 75 % bringen, und Consus wäre dann eine Tochtergesellschaft eines größeren Konzerns, der für die Umsetzung einer Build-to-Hold-Strategie verantwortlich wäre.

Schlussendlich wird das Jahr 2020 für alle durch die Coronavirus-Pandemie geprägt sein. Consus hat bis heute seinen gesamten Baubetrieb aufrechterhalten, wobei anfängliche Beeinträchtigungen durch die reduzierte Verfügbarkeit von Arbeitskräften und bestimmten Materialien nun behoben sind. Bestehende Forward-Sale-Verträge bleiben weitgehend unberührt; bestimmte Vorabverkäufe und neue Forward Sales verzögern sich jedoch derzeit, und die Pläne von Consus, einschließlich der Möglichkeit,

dass diese Transaktionen wie ursprünglich angenommen abgeschlossen werden können, hängen vom Ausmaß der durch die Coronavirus-Pandemie verursachten negativen Auswirkungen sowie dem Erfolg etwaiger Gegenmaßnahmen ab. Zum Stichtag geht Consus nicht davon aus, dass die Coronavirus-Pandemie einen wesentlichen Einfluss auf das Geschäft der Gruppe haben wird.

Wir danken Ihnen, unseren Aktionären, herzlich für Ihr Vertrauen in uns und hoffen, dass Sie Consus als unabhängiges Unternehmen weiterhin unterstützen werden.

An unsere Geschäftspartner: Ihnen gebührt unser aufrichtiger Dank für Ihre positive und kooperative Arbeit im vergangenen Jahr und für die weitere Zusammenarbeit im gegenwärtig schwierigen Umfeld.

Wir danken den Mitgliedern des Aufsichtsrates für ihre konstruktive und lösungsorientierte Herangehensweise, die in Anbetracht des Reifungsprozesses der Gruppe im vergangenen Jahr besonders wertvoll war. Nicht zuletzt danken wir auch unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Ihr Engagement in diesen äußerst herausfordernden Zeiten ist für den nachhaltigen Erfolg der Consus-Gruppe von entscheidender Bedeutung.



ANDREAS STEYER
Chief Executive Officer

WIR SIND CONSUS

Die Consus Real Estate AG mit Sitz in Berlin ist der führende Immobilienentwickler in den Top 9 Städten Deutschlands mit einem Bruttoentwicklungsvolumen (GDV) von rund 12,3 Milliarden Euro. Consus konzentriert sich auf die Entwicklung von Wohnquartieren und standardisiertem Geschosswohnungsbau, die im Rahmen von Forward Sales an institutionelle Investoren verkauft werden.

Aufgrund der eigenen Baukompetenz und der Digitalisierung der Bauprozesse ist Consus entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Immobilienentwicklung tätig. Die Realisierung von Projekten – von der Planung und Ausführung bis zur Übergabe, der Immobilienverwaltung und den damit verbundenen Dienstleistungen – bietet Consus über ihre Tochtergesellschaften Consus RE AG und Consus Swiss Finance AG an.

Als größter Entwickler auf dem deutschen Immobilienmarkt gestaltet Consus Real Estate die Gegenwart und baut bereits heute für die Zukunft.

ENTWICKLUNGSPROJEKTE
MIT EINEM GDV VON

12,3

Milliarden
Euro

DERZEITIGES
PROJEKTPORTFOLIO

65

Projekte

GESAMTE
NETTO-
GESCHOSS-
FLÄCHE

2,25 *Millionen* m²

FORWARD SALES GESAMT¹

2,8

*Milliarden
Euro*

PORTFOLIO
MARKTWERT

3,6 *Milliarden
Euro*

EIGENTUMSWOHNUNGS-
STRATEGIE

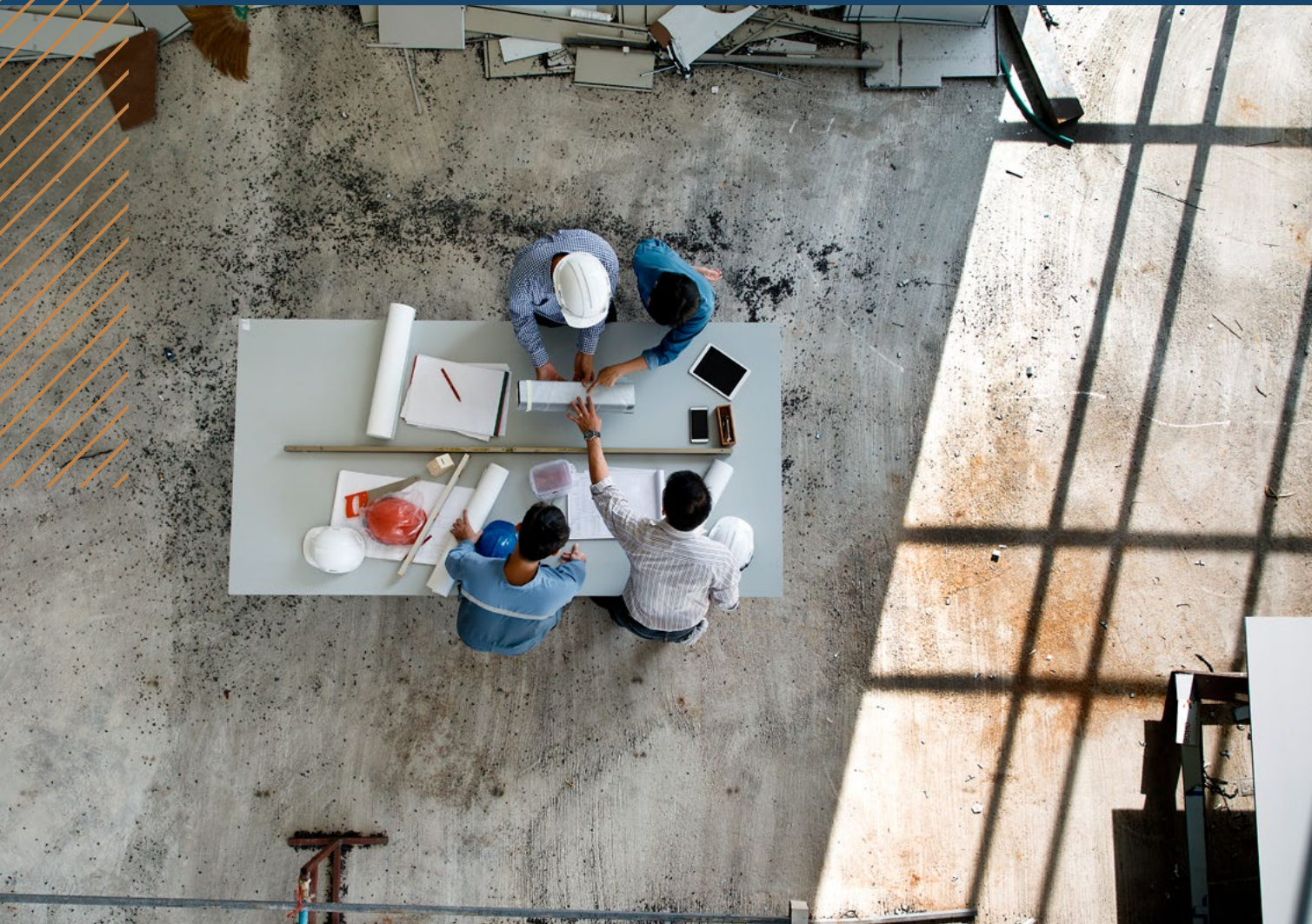
2,8

*Milliarden
Euro*

¹inkl. unterzeichnete LOIs und Forward Sales in Verhandlung

BEST OF 2019





Q1

JANUAR
FEBRUAR
MÄRZ

Foto: CYCLE ZERO VISUAL GMBH / Bildrechte: Consus RE AG



JANUAR

EIN ERFOLG- REICHER START IN LEIPZIG

Im Januar unterzeichnete Consus einen Forward-Sale-Vertrag über ca. 67 Mio. EUR für sein Ostforum-Projekt in Leipzig mit rund 18.000 m² Nettogeschossfläche.

FEBRUAR

FRANKLIN-HAUS: FORWARD-SALE-VERTRAG MIT BNP PARIBAS

Im Februar schloss Consus den Forward Sale des Projekts „Franklin-Haus“ in Berlin mit rund 11.000 m² Bürofläche auf sechs Etagen und einem Mezzanin erfolgreich ab und verkaufte die exklusive Geschäftsadresse, die mit LEED Gold ausgezeichnet werden soll, an BNP Paribas REIM.



MÄRZ

BULWIENGESA ERNENNT CONSENS ZUM MARKTFÜHRER

Am 21. März kürte eine Studie des europäischen Analyseinstituts bulwiengesa Consus zum führenden Immobilienentwickler in den neun wichtigsten deutschen Städten. Das in der Studie von bulwiengesa betrachtete Entwicklungsportfolio von Consus umfasst Projekte in Hamburg, Leipzig, Berlin und Köln, gefolgt von Stuttgart, Dresden, Düsseldorf und Frankfurt am Main sowie München.

MÄRZ

EIN WEITERER FORWARD SALE IN LEIPZIG

Im März unterzeichnete Consus einen Forward-Sale-Vertrag über ca. 39 Mio. EUR für das Projekt Magnolia in Leipzig mit ca. 10.500 m² Nettowohnfläche. Im nördlich des Stadtzentrums gelegenen Quartier wird ein sechsgeschossiger Neubau, bestehend aus zwei Häuserblocks, 51 hochwertige klassische 2- bis 4-Zimmer-Wohnungen und 136 flächenoptimierte und seniorenfreundliche 2-Zimmer-Wohnungen enthalten.



Foto: CYCLE ZERO VISUAL GMBH / Bildrechte: Consus RE AG

Q2

APRIL
MAI
JUNI

MAI

ERFOLGREICHE PLATZIERUNG VON VORRANGIG BESICHERTER ANLEIHE

Consus platzierte erfolgreich eine vorrangig besicherte Anleihe über 400 Mio. EUR bei institutionellen Anlegern. Die Anleihe wurde zu einem Kurs von 98,5 % mit einer Laufzeit von fünf Jahren (bis 2024), einer Sperrfrist von zwei Jahren und einem Kuponsatz von 9,625 % p. a. über die Laufzeit

ausgegeben. Die Rating-Agenturen Fitch und Standard & Poor's bewerteten die Anleihen mit B bzw. B-. Die Emittenten-Ratings der beiden Rating-Agenturen für die Consus-Gruppe lauteten B bzw. B, jeweils mit stabilem Ausblick.

MAI

CONSUS-PROJEKT WIRD OFFIZIELLES IBA 2027-QUARTIER

Im Mai wurde der VAI Campus in Stuttgart-Vaihingen, Consus' ehrgeiziges Wohnprojekt auf dem von Egon Eiermann entworfenen ehemaligen IBM-Campus, als offizielles Quartier für die IBA 2027 nominiert. Der VAI Campus wird mehr als 3.000 Menschen ein Zuhause bieten.



MAI**VERSTÄRKUNG
IM VORSTAND**

Im Mai übernahm Theo Gorens die Aufgaben des Chief Risk Officers (CRO) sowie des Deputy CFO. Seit 2012 war Theo Gorens Mitglied des Vorstands der Consus-Tochtergesellschaft SSN Group AG, wo er für Risikomanagement, Finanzierung und Geschäftsentwicklung verantwortlich zeichnete.

JUNI**FORWARD SALE
IN DRESDEN**

Im Juni unterzeichnete Consus einen Forward-Sale-Vertrag über ca. 70 Mio. EUR für die Projektentwicklung Königshöfe im Barockviertel in Dresden mit rund 15.500 m² Wohnfläche.



Q3

JULI
AUGUST
SEPTEMBER

JULI

EIN WEITERER ERFOLGREICHER DEAL UND EIN WICHTIGER SCHRITT BEIM DELEVERAGING

Im Juli schloss Consus den Verkauf seines Projekts Leipzig 416 erfolgreich ab, wodurch die zukünftige Entwicklung dieses wichtigen Quartiers in Leipzig gesichert wurde. Der Erlös wurde zur Rückzahlung von kostenintensiven Mezzanine- und Junior-Krediten verwendet.



JULI

KAUFEMPFEHLUNG FÜR CONSUS-AKTIEN

Im Juli gab SRC Research eine nachdrückliche Kaufempfehlung für Consus-Aktien ab und lobte die Kennzahlen des Unternehmens hinsichtlich seiner bishe-

rigen Entwicklung im Jahr 2019. In seiner Empfehlung würdigte SRC Research insbesondere den Fokus von Consus auf Forward Sales.



SEPTEMBER

FORTSCHRITTE BEI EINEM DER GRÖSSTEN WOHNPROJEKTE HAMBURGS

Im September verabschiedete der Stadtrat von Hamburg-Mitte den Bebauungsplan für das „Neue Korallusviertel“, eines der größten Wohnprojekte im Süden der Stadt Hamburg, dessen Baubeginn für 2020 geplant ist.



SEPTEMBER

AUS DER SSN-GRUPPE WIRD CONSUS SWISS FINANCE

Im September änderte Consus im Rahmen seiner Integrationsstrategie den Namen der SSN Group AG in Consus Swiss Finance AG. Consus realisierte dabei Synergien durch die Konsolidierung der administrativen Kontrollfunktionen

auf der Ebene der Consus-Gruppe und die damit verbundenen Maßnahmen. In Zukunft werden die SSN Group AG und ihre Tochtergesellschaften einheitlich unter der Marke Consus auftreten.

Q4

**OKTOBER
NOVEMBER
DEZEMBER**



OKTOBER

CONSUS ZUM ERSTEN MAL AUF DER EXPO REAL

Im Oktober nahm Consus Real Estate zum ersten Mal an der Expo Real teil. Auf der größten europäischen Messe für Immobilien und Investitionen in München präsentierte das Unternehmen sein Portfolio vor Tausenden von Besuchern.

OKTOBER

ERFOLGREICHE ERHÖHUNG DER SENIOR SECURED BONDS

Im Oktober erhöhte Consus erfolgreich seine Senior Secured Bonds in Höhe von 400 Mio. EUR mit einem Gesamtnennbetrag von 50 Mio. EUR. Andreas Steyer, CEO von Consus, kommentierte dies: „Die

Platzierung dieser Anleihe ist Teil unserer erklärten Strategie, den durchschnittlichen Zinssatz der Konzernverschuldung zu senken und den Betrag der ausstehenden teuren Mezzanine-Kredite zu reduzieren.“

OKTOBER**ALLE WOHNUNGEN
IM QUARTIER BUNDES-
ALLEE VERKAUFT**

Ebenfalls im Oktober verkaufte Consus die letzte verfügbare Eigentumswohnung des Neubauprojekts „Momente Berlin“ an der Bundesallee im Berliner Stadtteil Wilmersdorf. Damit haben alle im „Quartier Bundesallee“ entstandenen Wohnungen einen neuen Eigentümer gefunden.

**DEZEMBER****WEITERER ERFOLGREICHER
ABSCHLUSS EINES
FORWARD SALE IN LEIPZIG**

Im Dezember unterzeichnete Consus einen Forward-Sale-Vertrag über ca. 53 Mio. EUR für die Projektentwicklung Kreuzstraße in

Leipzig mit rund 12.500m² Nettogrundfläche.

DEZEMBER**AUF DIE ZUKUNFT BAUEN**

Im Dezember unterzeichnete Consus eine strategische Kooperationsvereinbarung mit ADO Properties, einem führenden deutschen Vermietungsunternehmen. Im Rahmen dieser Vereinbarung werden ADO und Consus in Zukunft bei bestehenden und neuen Projekten zusammenarbeiten. Andreas Steyer, CEO von Consus, sagte: „Wir sehen die Vereinbarung als eine

wichtige Bestätigung der Strategie von Consus und als eine Anerkennung unserer starken Baukompetenz in Verbindung mit der Digitalisierung von Bauprozessen. Die Zusammenarbeit wird Consus erhebliche Vorteile bringen, unter anderem geringere Finanzierungskosten.“ ADO Properties erwarb außerdem eine Beteiligung von 22,18% an Consus Real Estate.

UNSER MANAGEMENT



ANDREAS STEYER
CHIEF EXECUTIVE
OFFICER

Andreas Steyer hat mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche. Vor Consus baute er eine der führenden börsennotierten Gewerbeimmobiliengesellschaften der Welt auf und erhöhte ihre Marktkapitalisierung von 5 Mio. auf über 200 Mio. EUR. Zuvor war er Geschäftsführer bei Deka Immobilien und Partner bei Ernst & Young Real Estate sowie Arthur Andersen.

JENS JÄPEL
CHIEF DEVELOPMENT OFFICER

Jens Jäpel verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Projektentwicklung. Seine Karriere startete er bei der Züblin Projektentwicklung GmbH in Berlin und Stuttgart. Anschließend war er mehr als 15 Jahre in verschiedenen Führungspositionen bei der ECE Projektmanagement GmbH & Co.KG in Hamburg tätig, u. a. als Geschäftsführer ECE Projektmanagement International.

Er ist Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors.





BENJAMIN LEE CHIEF FINANCIAL OFFICER

Benjamin Lee hat über 25 Jahre Erfahrung in der Finanzindustrie, davon 14 Jahre im Investmentbanking bei UBS in London. Zudem verfügt er über 5 Jahre Erfahrung als CFO bei einem börsennotierten Unternehmen und arbeitete für den Consus-Hauptaktionär Aggregate Holding.

THEO GORENS CHIEF RISK OFFICER & STELLVERTRETENDER CFO

Theo Gorens begann seine Karriere bei KPMG in Amsterdam und später in Frankfurt. Danach wurde er CFO der Fortis ABN AMRO-Gruppe und später Mitglied des erweiterten Vorstands der Bethmann Bank AG. 2012 wurde er Mitglied des Vorstands der SSN Group AG und war maßgeblich an der Entwicklung des Unternehmens beteiligt.



03. KONZERN- LAGE- BERICHT

The background of the page is a dark blue gradient. It features a large, semi-transparent graphic of a world map composed of small dots. Overlaid on this are various digital and data-related elements: glowing blue and red lines, binary code (0s and 1s) in different colors, and abstract patterns that suggest data flow and connectivity. The overall aesthetic is modern and technological.

1	GRUNDLAGEN DES KONZERNS	28
1.1	Geschäftsmodell	28
1.2	Ziele und Strategie	29
1.3	Konzernmanagementsystem	31
2	WIRTSCHAFTSBERICHT	33
2.1	Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen in 2019	33
2.2	Business Performance	35
2.3	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	36
2.3.1	Ertragslage	36
2.3.2	Finanzlage	37
2.3.3	Vermögenslage	38
2.4	Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	38
2.5	Zusammenfassung des Geschäftsverlaufs und der Situation der Gruppe	40
3	EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG	40
4	AUSBLICK	40
4.1	Makroökonomisches Umfeld und Immobilienmärkte	41
4.2	Voraussichtlicher Geschäftsverlauf	41
5	CHANCEN- UND RISIKOBERICHT	42
5.1	Risikomanagementsystem	42
5.2	Risikoeinschätzung zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2020	45
5.2.1	Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	45
5.2.1.1	Wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland	45
5.2.1.2	Immobilienmarkt	46
5.2.1.3	Kapitalmarkt	46
5.2.1.4	Pandemie	46
5.2.1.5	Neue Einschätzung der gesamtwirtschaftlichen und branchenbezogenen Rahmenbedingungen nach dem Bilanzstichtag	46
5.2.2	Strategische Risiken	47
5.2.3	Finanzwirtschaftliche und Finanzierungsrisiken	47
5.2.3.1	Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken	47
5.2.3.2	Zinsrisiko	47
5.2.3.3	Risiken aus Financial Covenants	48
5.2.3.4	Buchhaltungs- und Abschlussrisiken	48
5.2.3.5	Risiken aus signifikanten Goodwills	48
5.2.4	Risiken in den Projektentwicklungsphasen	48
5.2.4.1	Grundstücks- und Bestandsgebäuderisiken	48
5.2.4.2	Risiken der Rechtsunsicherheit und Genehmigungsrisiken	48
5.2.4.3	Erlösrisiken	49
5.2.4.4	Geschäftspartnerrisiko	49
5.2.4.5	Transferrisiko (Erwerb bis Verkauf)	49
5.2.4.6	Baukostenrisiken oder Bauzeitverzögerungen	49
5.2.4.7	Vertragsrisiken/Vorvermietungsrisiko	50
5.2.5	Unternehmensspezifische Risiken	50
5.2.5.1	Organisationsrisiken	50
5.2.5.2	Personalrisiken	50
5.2.5.3	Rechts- und Haftungsrisiken	50
5.2.5.4	Compliance-Risiken	50
5.2.5.5	IT-Risiken	51
5.2.5.6	Steuerliche Risiken	51
5.2.5.7	Risiken der Unternehmenskommunikation	51
5.3	Chancenbericht	52
5.4	Gesamtbeurteilung der Risiken- und Chancensituation durch den Vorstand	52

1 GRUNDLAGEN DES KONZERNS

1.1 GESCHÄFTSMODELL

Die Consus Real Estate AG („Consus“) ist ein voll integrierter Wohnimmobilienentwickler und der Marktführer in Deutschlands Top-9-Städten (Consus-Definition: Top-7-Städte plus Leipzig und Dresden). Ihr Kerngeschäft ist die Entwicklung von städtischem Wohnraum für mittlere Einkommen in den neun größten deutschen Städten. Der Fokus liegt auf der Entwicklung großvolumiger Projekte mit einem wachsenden Anteil großer urbaner Quartiere, die jeweils mehr als 100 Wohneinheiten mit Größen zwischen 50 bis 70 m² umfassen. Circa 20% aller Entwicklungen, insbesondere in Top-Lagen, werden privaten Käufern als Eigentumswohnungsentwicklungen angeboten.

Forward-Sales-Verkäufe an institutionelle Anleger

Forward-Sales-Verkäufe sind ein zentrales Element des Geschäftsmodells der Consus. Gemäß diesem Modell werden laufende Immobilienprojekte vor Baubeginn an institutionelle Käufer verkauft, die in den verschiedenen Bauphasen mehrere Teilzahlungen leisten. Durch die Forward-Sales-Verkäufe werden typische Risikofaktoren eines eher klassischen Projektentwicklers, wie das Finanzierungs- und das Verkaufsrisiko, deutlich reduziert. Die Projektentwicklungen werden fast ausschließlich an institutionelle Käufer wie Pensionskassen oder Versicherungsunternehmen verkauft. Die Anzahlungen des Käufers im Rahmen einer Forward-Sales-Vereinbarung dienen der Finanzierung der Projektentwicklung und setzen somit die anfangs investierten Finanzmittel der Consus zu einem frühen Zeitpunkt wieder frei.

Starke operative Fähigkeiten

Das Projektentwicklungsgeschäft konzentriert sich primär auf die Entwicklung von Wohnimmobilien in den deutschen Top-9-Städten. Die Consus betreibt eine voll integrierte Projektentwicklungsplattform, die vom Erwerb von Entwicklungsprojekten über Konzeption und Planung, Grundstücks- und Objektentwicklung und Baumanagement und -ausführung bis hin zum gesamten Vertriebsprozess reicht. Dieses umfassende eigene Immobilien-Know-how schafft erhebliche Wettbewerbsvorteile bei der Auswahl, Entwicklung und Fertigstellung von Immobilien.

Die Akquisition größerer Entwicklungsprojekte auf Grundlage der Erfahrungen des Konzerns in Kombination mit Forward-Sales-Verkäufen und Bauausführung ist das Herzstück unseres Geschäftsmodells als Projektentwickler mit eigener Baukompetenz.

Die Consus deckt die gesamte Wertschöpfungskette ab: frühzeitige Forward-Sales vor Beginn der Bautätigkeit führen

zu frühen Cashflows und deutlich reduzierten Risikoprofilen bei Entwicklungsprojekten. Das macht sich in äußerst effizienter Projektausführung und langfristiger Wertschöpfung für die Aktionäre der Consus bemerkbar. Zum 31. Dezember 2019 umfasste das diversifizierte Entwicklungsportfolio 65 Projekte mit einem Bruttoentwicklungsvolumen oder Gross Development Value (GDV) von rund 12,3 Mrd. EUR und einer derzeit im Bau oder in der Planung befindlichen Nettofläche von 2,2 Mio. m². Die Geschäftstätigkeiten der Gruppe konzentrieren sich hauptsächlich auf ausgewählte Standorte in Düsseldorf, Hamburg, Frankfurt, Stuttgart, Köln, Berlin, München sowie Leipzig und Dresden.

Der Hauptsitz der Consus befindet sich in Berlin. Zu den zentralen Funktionen, die von hier aus verantwortet werden, gehören die Unternehmensstrategie, Kapitalmarktaktivitäten, Unternehmens- und Immobilienfinanzierung, Rechtsabteilung, Buchhaltung und Controlling, Compliance, Investor Relations und Risikomanagement. Um eine optimale Finanzstruktur zu erzielen, wird die Finanzierung über den Konzern hinweg koordiniert. Das operative Geschäft wird derzeit teilweise direkt durch die Consus Development betreut. Knapp 1.000 Beschäftigte gewährleisten hohe Qualitätsstandards und eine professionelle Objektausführung während der Akquisition, der Planung und des Baus. Die regionalen Niederlassungen in Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, Leipzig, Dresden, München und Stuttgart sind für die Abwicklung des vollständig integrierten Prozesses der Projektentwicklungen an ihren jeweiligen Standorten verantwortlich.

Der Konzern und seine Tochterunternehmen beschäftigen sich seit mehr als 20 Jahren mit der Entwicklung und Vermarktung von Wohn- und Gewerbeobjekten. Seit dem Jahr 2000 haben die Tochterunternehmen der Consus zahlreiche Projekte in Deutschland im Gesamtverkaufswert von ca. 2,3 Mrd. EUR abgewickelt.

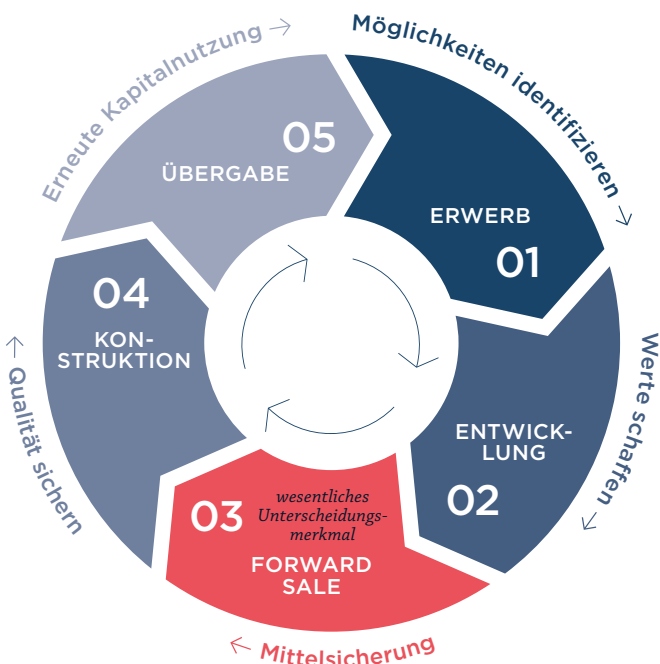
Kostenvorteile durch Digitalisierung und Vorfertigung

Die Consus konzentriert sich in hohem Maße auf die Digitalisierung der Entwicklungs- und Konstruktionsprozesse speziell für das Wohnsegment mithilfe des Building Information Modelling (BIM). Ziel ist es, bei gleichbleibend hohen Qualitätsstandards die Baukosten und Zeitrahmen erheblich zu reduzieren. Ein weiterer Schritt der Unternehmensentwicklung wird der Aufbau von Produktionskapazitäten sein, mit deren Hilfe Bauteile für den Geschosswohnungsbau industriell vorgefertigt werden. Diese serielle Vorfertigung, wie sie in anderen Branchen wie zum Beispiel dem Automobilbau schon lange Standard ist, wird ebenfalls mit entsprechend ausgewählten Partnern aufgebaut. Um sich die Vorteile einer solchen Vorfertigung zu sichern, arbeitet die Consus mit der European Modular Constructions GmbH zusammen.

Das letztendliche Ziel dieser parallelen durchgeführten Unternehmensprojekte – BIM und industrielle Bauteil-Vorfertigung – besteht darin, die Grundlage für Consus zu schaffen, um mittel- bzw. langfristig die Kostenführerschaft

in der Erstellung von bedarfsgerechtem und bezahlbarem Wohnraum zu erlangen. Das Geschäftsmodell der Consus und seine Vorteile können wie folgt veranschaulicht werden:

Vorgehen im Rahmen des Immobilien-Entwicklungsprozesses...



...mit einer Risikominimierungsstrategie in jeder Phase

- 01** | Sicherung von Entwicklungsprojekten in den Top-9-Städten der Top-Wirtschaftsregionen Deutschlands.
- 02** | Eröffnung eines Gesamtprojektplans und Einholung von (erweiterten) Baugenehmigungen.
- 03** | Vorwärts-Verkäufe an institutionelle Investoren, um die Projektfinanzierung insgesamt zu sichern und die anfänglichen Investitionsausgaben für neue Projekte zu nutzen.
- 04** | Digitale Bauprozesse und industrielle Fertigung von Bauteilen
- 05** | Abschluss der Transaktion und Nutzung des recycelten Kapitals für neue Bauprojekte

1.2 ZIELE UND STRATEGIE

Die Consus hat ihre Immobilienentwicklungen an den Interessen der zwei wesentlichen Kundengruppen ausgerichtet. Neben der Entwicklung von Immobilien für institutionelle Anleger sind dies Immobilienentwicklungen für private Käufer.

Immobilienprojektentwicklung für institutionelle Kunden

Kerngeschäft der Consus ist die schlüsselfertige Produktion von Wohnimmobilien auf attraktiven Grundstücken in den deutschen Top-9-Städten mit Forward-Sales an institutionelle Anleger, z. B. Pensionskassen und Versicherungsunternehmen. Auf diesem Gebiet ist die Gruppe in Deutschland Marktführer. Eine der Kernkompetenzen ist dabei die Entwicklung von großen Projekten oder Quartieren auch durch Umwidmung und Sanierung von früheren Büro- und Gewerbeimmobilien zu Wohnimmobilien. 2019 wurden ca. 30.000 m² an Nettogeschossfläche fertiggestellt und an institutionelle Käufer übergeben.

Langfristige Quartiersentwicklungsprojekte an nachhaltigen Standorten und innovative Großprojekte auf zentralen innerstädtischen Arealen stellen einen wichtigen Schwerpunkt des Unternehmens dar. Bei Erreichung bestimmter Planungsphasen werden die Flächen in überschaubarere Abschnitte/Bauphasen unterteilt und ganz oder teilweise bei institutionellen Anlegern platziert. Dies geschieht in der Regel im Rahmen von Forward-Sales-Verträgen, kann jedoch auch in Upfront-Sales münden. Projekte dieser Art werden derzeit in Städten wie Stuttgart, Düsseldorf, Hamburg und Köln entwickelt. Quartiersentwicklungen machen einen Großteil des GDV der Consus aus. Hier stehen die drei größten Projekte – das Quartierentwicklungsprojekt der Benrather Gärten in Düsseldorf, der VAI Campus in Stuttgart sowie das Holsten-Quartier in Hamburg mit einem Gesamt-GDV von 3,1 Mrd. EUR.

Unter dem Namen „Vertical Village“ (VauVau) entspricht die Renovierung und Umwandlung von zentral gelegenen Bürogebäuden und Gewerbeflächen zu modernen Lebens- und Arbeitsräumen in ausgewählten deutschen

Städten der hohen Nachfrage nach vorübergehendem und festem Wohnraum in der Großstadt mit kompakten Grundrissen und intelligenter Ausstattung. Dazu gehören u. a. möbliertes Wohnen, integrierter Fitnessbereich, High-speed-Internet und digitale Mietprozesse. Die Consus hat eindrucksvoll bewiesen, dass es für diese neue Immobilienart einen großen Anlegermarkt gibt. Ende 2017 hatte die Consus die gesamten Vau-Vau-Projekte für 670 Mio. EUR im Rahmen eines Forward Sale an einen institutionellen Käufer verkauft.

Immobilienentwicklung für Privatkunden

Die Entwicklung von Eigentumswohnungen zielt auf die Marktsegmente selbstgenutztes Wohneigentum und Privatanleger ab. Diese Projekte sind entweder Teil größerer Entwicklungsprojekte mit Gebäuden, bei denen der direkte Verkauf an Privatkunden einen signifikanten Nutzen bringt, oder es sind einzelne Projekte, bei denen das Unternehmen die Gelegenheit hatte, ein attraktives Projekt mit Fokus auf Direktverkäufe an private Käufer zu realisieren. Der direkte Verkauf an private Käufer liegt in der Regel auf einem höheren Preisniveau als der Forward-Sale-Verkauf, da er die Merkmale individueller Projekte oder Gebäude widerspiegelt. Dies führt zu Verkäufen an private Käufer. Forward-Sales-Geschäfte sind eher auf das Segment Wohnraum für mittlere Einkommensgruppen ausgerichtet.

Die Bauarbeiten an den Projekten „Grand Ouest“ im Frankfurter Westend, „Miner's“ in der Kölner Neustadt und „Überlin“ im Gebäudekomplex Steglitzer Kreisel wurden 2018, und 2019 die Bauarbeiten zur Entwicklung von Eigentumswohnungen im „Palatium“-Projekt in Dresden und dem „dreizeit“-Projekt in Stuttgart aufgenommen. Diese Projekte zählen zu den hochwertigen Immobilienentwicklungen, zu denen auch das sich gegenwärtig in Bau befindliche „Wilhelm-Projekt“ in Berlin gehört.

Entwicklung von Renditeobjekten

Die Gruppe hält eine moderate Anzahl von Renditeobjekten, die einen stabilen Cashflow aus Vermietung generieren und häufig Teil oder Bestandteil größerer Entwicklungsprojekte innerhalb der Gruppe sind. Die Hauptstandorte sind Leipzig und Berlin. Bei dem Objekt im Leipziger Stadtteil Plagwitz handelt es sich um ein Gewerbeentwicklungsprojekt auf einer Fläche von 18 ha Land, das seit 2008 kontinuierlich weiterentwickelt wurde. Durch die Sanierung von historischen älteren Gebäuden und Neubauten wurden im Verlaufe der Zeit Einkaufsparks, Produktionsstätten, Büro- und Verwaltungsgebäude sowie Flächen für Freizeit, Wohnen und Unterhaltung erschlossen. Weitere gewinnbringende Objekte sind das Basisgebäude des Steglitzer Kreisels in der beliebten Berliner Schlossstraße, wo die Gruppe den Turm entwickelt, sowie ein Bestandsportfolio in Karlsruhe. Im Laufe der Zeit wird die Gruppe versuchen, diese Vermögenswerte zu veräußern.

Marktpositionierung

Consus ist der führende Wohnimmobilienentwickler in Deutschlands Top-9-Städten

Die Consus ist laut des Berichts des europäischen Analyseunternehmens bulwiengesa vom März 2019 in den Top-9-Städten Deutschlands der führende Immobilienentwickler. Per 31. Dezember 2019 verfügte die Consus über ein Entwicklungsvolumen von rund 12,3 Mrd. EUR mit 2,2 Mio. m², davon über 85% in den Top-9-Städten Deutschlands und deren Umgebung. Die Studie der bulwiengesa berücksichtigte Projekte der Consus in Deutschlands Top-9-Städten mit signifikanten Volumina in Hamburg, Frankfurt am Main, Berlin, Stuttgart und Köln, gefolgt von Leipzig, Dresden, Düsseldorf sowie München. Damit ist das Portfolio der Consus in den vorgenannten Immobilienstädten breit gestreut.

Die Analyse der bulwiengesa erstreckte sich über einen Zeitraum bis 2023 und umfasste nur 1,4 Mio. m² des Consus-Portfolios. Über das Jahr 2023 hinausreichende Großprojekte wie beispielsweise Hamburg Holsten oder Stuttgart Vaihingen wurden, unabhängig von ihrer geplanten Verwertungsart, nur teilweise berücksichtigt.

Consus bringt in gleichem Maße Vorteile für Anleger und Mieter

Der Schwerpunkt liegt auf der Erstellung von hochwertigen Wohnimmobilien für mittlere Einkommen. Diese fehlen weiterhin insbesondere in den Großstädten. Die Mieternachfrage ist daher sehr hoch. Das erhöht die Attraktivität der Consus-Projekte für institutionelle Käufer. Die Consus konzipiert die Wohnimmobilien entsprechend der von institutionellen Käufern gestellten Ansprüche und baut nachhaltige Gebäude mit möglichst niedrigen Betriebskosten. Zusätzlich werden Entwicklungsprojekte so entworfen, dass sie die Präferenzen des Mietermarkts treffen.

Die Projekte der Gruppe sind auf Wohn- mit Elementen von Mischnutzung ausgerichtet. Im Erdgeschoss sind als Teil einer größeren Immobilienentwicklung Einzelhandelsgeschäften, Kindergärten, Hotels und Büros angesiedelt. Dies sind wichtige Elemente der Stadtentwicklung und erzeugen in ihrem Zusammenspiel erfolgreiche Quartiere. Diese nicht dem Wohnen dienenden Bestandteile werden von unseren institutionellen Anlegern wegen ihrer Bedeutung für langfristig erfolgreiche Entwicklungen mitgetragen. Auch ermöglicht als wichtiger Wettbewerbsvorteil unsere Forward-Sales-Struktur den Abschluss von Verträgen, die gleichzeitig sowohl Wohnen wie auch andere Nutzungen kombiniert abdecken.

Ziele der Gruppe ist zudem die Bereitstellung von nachhaltiger und umweltfreundlicher Energie sowie die Optimierung der Kosten für die Mieter. Es gibt eine Reihe von nachhaltigen dezentralen Energieprojekten, die umgesetzt

werden. Insbesondere bei der Quartiersentwicklung stehen innovative und nachhaltige Energiekonzepte im Vordergrund. Darüber hinaus engagiert sich die Gruppe sozial und unterstützt unter anderem Projekte zur Unterstützung benachteiligter Kinder.

Mit dieser Portfoliostruktur und diesem Kundenfokus wird die Consus auch zukünftig erfolgreich von den starken Wachstumstreibern am deutschen Wohnungsmarkt profitieren können.

Erfolgsbilanz beim Verkauf an institutionelle Kunden

Projektentwicklungen werden fast ausschließlich an institutionelle Kunden wie Pensionskassen oder Versicherungsunternehmen verkauft. Die Anzahlungen des Käufers im Rahmen eines Forward-Sale-Verkaufs dienen zur Finanzierung der Entwicklung und setzen somit die anfangs in das Projekt investierten Finanzmittel zu einem früheren Zeitpunkt wieder frei. Die Projektpipeline ist breit diversifiziert und konzentriert sich auf Projekte in den deutschen Top-9-Städten.

Das Volumen im Bereich der Forward-Sales und verbindlichen unterschriebenen oder sich in Verhandlungen befindlichen Absichtserklärungen für solche Forward-Sale-Verkäufe bzw. verkaufte Eigentumswohnungen lag im Dezember 2019 bei rund 2,8 Mrd. EUR, was zu potenziell frühen Cashflows und einer deutlichen Risikoreduzierung der Entwicklungsprojekte führt. Im Jahr 2019 hat die Consus Forward-Sale- und Vorabverkaufsvereinbarungen mit einem Bruttoentwicklungswert (GDV) von 510 Mio. EUR abgeschlossen.

Die folgenden Projekte wurden im Jahr 2019 erfolgreich bei institutionellen Anlegern platziert:

Die Ostforum-Entwicklung wurde per Forward Sales an einen bekannten institutionellen Anleger für erwartete 67 Mio. EUR verkauft. Darüber hinaus liegen Forward-Sales-Vereinbarungen mit institutionellen Anlegern für das Franklinhaus in Berlin über ein erwartetes GDV von 83 Mio. EUR, für das Entwicklungsprojekt an der Dessauer/ Hamburger Straße in Leipzig über ein erwartetes GDV von 38,5 Mio. EUR, für das Königshöfe-Entwicklungsprojekt in bester Lage in Dresden über ein erwartetes GDV von 71 Mio. EUR sowie für das Projekt in der Kreuzstraße in Leipzig über ein erwartetes GDV von 53 Mio. EUR vor. Vorverkaufsvereinbarungen über ein Gesamtumsatzvolumen von ca. 200 Mio. EUR bestehen für die Projekte in der Delitzscher Straße, der Ritterstraße und der Katharinenstraße in Leipzig und das UpperNord-Hotel in Düsseldorf.

Forward-Sale-Vereinbarungen wurden im Jahr 2019 unter anderem mit folgenden institutionellen Anlegern abgeschlossen: BNP Paribas REIM, Hannover Leasing, Commerz Real und Talanx.

Erfahrenes Managementteam und engagierte Aktionäre

Das Führungsteam der Consus besteht aus dem Vorstand mit jahrzehntelanger gemeinsamer Erfahrung und fundierten Kenntnissen und Erfahrungen in den Bereichen Projektakquisition, Projektentwicklung für Wohn- und Gewerbeimmobilien inklusive des entsprechenden Vertriebs als auch in allen Bereichen des Kapitalmarkts, sowohl für Eigen- als auch für Fremdkapitalprodukte.

Bei den Mitgliedern des Vorstands handelt es sich neben Andreas Steyer um Benjamin Lee, Theo Gorens und Jens Jäpel. Theo Gorens wurde nach Akquisition der SSN Gruppe (jetzt: Consus Swiss Finance) Ende 2018 im April 2019 als Chief Risk Officer (CRO) sowie stellvertretender CFO in den Vorstand aufgenommen.

Theo Gorens war zuvor der CFO der SSN Gruppe und hatte in der Vergangenheit Führungspositionen bei der Fortis ABN AMRO-Gruppe inne, bei der er unter anderem als CFO der Fortis ABN AMRO Deutschland tätig war. Theo Gorens begann seine berufliche Laufbahn bei KPMG in Amsterdam und Frankfurt und arbeitete dort unter anderem in der Wirtschaftsprüfung und Berater für deutsche Bankhäuser.

Jens Jäpel wurde vom Aufsichtsrat der Consus Real Estate AG („Consus“) zum 20. März 2020 zum Chief Development Officer („CDO“) ernannt. Der Vorstand von Consus besteht somit aus den vier Mitgliedern Andreas Steyer (CEO) Benjamin Lee (CFO), Theo Gorens (CRO und stellvertretender CFO) und Jens Jäpel (CDO).

Jens Jäpel verfügt über langjährige Erfahrung in der Immobilienentwicklung, davon mehr als zehn Jahre in verschiedenen Führungspositionen für das nationale und internationale Entwicklungsgeschäft der ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG mit Gesamtverantwortung für das nationale und internationale Entwicklungsgeschäft.

Durch diese Kombination von Wissen und Erfahrung auf der einen Seite und dem langfristig orientierten Engagement unserer strategischen Aktionäre ADO/ADLER auf der einen und Aggregate Holdings SA auf der anderen Seite, wurden entsprechende Voraussetzungen für die Weiterentwicklung und das Wachstum der Consus auf mittel- und langfristige Sicht geschaffen.

Die Consus bekennt sich zu den Interessen ihrer Mitarbeiter auf Konzernebene. Die Förderung und Bindung von Mitarbeitern ist ein langfristiges Ziel.

1.3 KONZERNMANAGEMENTSYSTEM

Management-Modell

Im Mittelpunkt der Konzernstrategie steht die Entwicklung von Wohnimmobilien. Consus hat nur ein Segment – die Entwicklung und die damit verbundenen Aktivitäten – das

über drei verschiedene Einheiten berichtet wird – die Consus RE (vormals CG-Gruppe) und die Consus Swiss Finance (vormals SSN) als operative Einheit, und Consus als im Freiverkehr (Deutsche Börse Scale und Börse München m:access) notiertes Unternehmen.

Im Zentrum der Entwicklungstätigkeit und der damit zusammenhängenden Aktivitäten steht der Forward-Sale von Immobilien, der die Kernstrategie des Konzerns darstellt. Hierbei handelt es sich um die größte Ertragsquelle der Gruppe, die als Ertrag aus Immobilienentwicklung dargestellt ist. An zweiter Stelle stehen die Erträge aus veräußertem Immobilienbestand, der die Veräußerungen von Grundstücken vor dem Bau widerspiegelt, wenn bereits ein erheblicher Wert aus den Entwicklungsaktivitäten hinzugekommen ist. Weitere –allerdings untergeordnete – Erträge stammen aus Vermietung und Dienstleistungen.

Die nachfolgend dargestellten Leistungskennzahlen spiegeln den Beitrag all dieser Elemente wider, wobei die Immobilienentwicklung dabei den weitaus größten Teil ausmacht.

Das Geschäft wird auf Basis dieser Leistungskennzahlen geführt. Erstellte Pläne werden im Kontext der Erreichung der gesetzten Ziele überprüft und Strategie und Betrieb auf Grundlage der Erreichung der Unternehmensziele angepasst.

Die Leistungskennzahlen (KPIs) sind in Indikatoren, die auf buchhalterischen Metriken basieren und solche, die nicht auf solchen buchhalterischen Metriken basieren, unterteilt.

Auf buchhalterischen Metriken beruhende KPIs

Gesamtleistung ist die IFRS-Bezeichnung für den Umsatz der Gruppe und spiegelt die Geschäftsaktivitäten des Jahres wider. Die Gesamtleistung setzt sich zusammen aus den verschiedenen Arten von Umsätzen sowie den Bestandsveränderungen. Die Bestandsveränderungen steigen im Laufe des Baufortschritts der Projekte bis zum Zeitpunkt des Verkaufs, wenn die Bestandsreduzierung zu einer Umsatzerhöhung führt.

Bereinigtes EBITDA ist das Maß für den Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände. Die Kennzahl wird angepasst, um i) die Auswirkungen der zum Zeitpunkt der Akquisition der CG-Gruppe (jetzt: Consus RE) bzw. der SSN-Gruppe (jetzt: Consus Swiss Finance) vorgenommenen Kaufpreiszurechnung und ii) die Auswirkungen einmaliger, nicht wiederkehrender Ausgaben zu reversieren. Die Auswirkung der Kaufpreiszurechnung besteht darin, dass der Buchwert der Vermögenswerte je nach dem Wert zum Zeitpunkt der Übernahme erhöht wird. Um eine klare Leistungsmetrik zu liefern, entfernt Consus

diese geldlose Aufstockung und berechnet den bereinigten EBITDA auf der Grundlage der verbuchten Kosten im Zusammenhang mit dem Projekt. Für die Berechnung wird auf Kapitel 2.5.2 im Konzernanhang verwiesen.

Bereinigte EBITDA-Marge ist das Maß für das bereinigte EBITDA (wie oben beschrieben) geteilt durch den Gesamtumsatz. Die erzielte Marge eines Projekts ist ein Schlüsselfaktor für seinen Erfolg.

Nettoverschuldung / bereinigtes EBITDA ist das Maß für den Verschuldungsgrad der Gruppe. Diese Kennzahl wird verwendet, da sie Consus als operatives Geschäft, das laufend Projekte kauft, entwickelt und verkauft, widerspiegelt. Das bereinigte EBITDA wird verwendet, da es auf den Kosten des Unternehmens basiert und daher in engerer Beziehung zu den erwirtschafteten Mitteln steht.

Nicht auf buchhalterischen Metriken beruhende KPIs

Bruttoentwicklungsvolumen (GDV) ist das Maß für den Gesamtumsatz, der aus einem Projekt erwartet wird, wenn es vollständig entwickelt ist. Es spiegelt den erwarteten Verkaufswert der vollständig errichteten und vermieteten Erschließung wider. Die Kennzahl gibt Anlegern ein Gefühl für die Größe des Unternehmens und die möglichen Gesamteinnahmen aus dem Portfolio.

Forward Sales Volumen ist das Maß für das Gesamtvolumen der unterzeichneten Forward-Sales-Verkäufe, die unter Absichtserklärung oder in Verhandlung sind. Die Berechnung umfasst sowohl Forward-Sales an Institutionen als auch Forward-Sales von Eigentumswohnungen an Einzelpersonen. Die Kennzahl gibt Anlegern ein Gefühl dafür, welche Bereiche des Portfolios des Unternehmens durch unterzeichnete Forward-Sales teilweise risikobefreit sind oder durch laufende Verhandlungen und Absichtserklärungen risikobefreit werden.

Durchschnittlich laufender Zinssatz ist der zukunftsorientierte gewichtete Durchschnittszinssatz für die gesamte Verschuldung der Gruppe. Er ist eine zeitlich orientierte Kennzahl und kann vom Anleger verwendet werden, um an jedem Quartalsende die Fortschritte beurteilen zu können, die Consus bei der Reduzierung der durchschnittlichen Kosten der Verschuldung durch Refinanzierung und Schuldenabbau macht.

Markt-GAV stellt das mögliche Erlösvolumen mit den bestehenden Immobilien des Konzerns dar, wenn diese vollständig entwickelt sind. Auf jährlicher Basis wird der Markt-GAV am Jahresende extern bewertet. Auf vierteljährlicher Basis wird der Wert auf der Grundlage von Schätzungen des Managements in Verbindung mit dem in diesem Quartal in Projekte investierten Betrag aktualisiert.

2 WIRTSCHAFTSBERICHT

2.1 GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHEN-BEZUGENE RAHMENBEDINGUNGEN IN 2019

Laut dem Statistischen Bundesamt hat sich das wirtschaftliche Wachstum in 2019 merklich verlangsamt. Die deutsche Wirtschaft ist preisbereinigt um 0,6% gewachsen (2018: +1,5%). Für 2020 wurde eine Verbesserung des konjunkturellen Umfeldes prognostiziert. Das Baugewerbe befindet sich noch immer in einer Phase der Hochkonjunktur. Bei den privaten Haushalten sind die verfügbaren Einkommen gestiegen. Von den Indikatoren für den privaten Konsum des vierten Quartals 2019 gehen gemischte Signale aus. In Bezug auf die Beschäftigungslage ist ein weiterer Rückgang der Arbeitslosigkeit zu verzeichnen.¹ Weitere Auswirkungen können sich aus dem Handelskrieg zwischen den USA und der Volksrepublik China und dem Brexit ergeben.

Die Industriegewirtschaft verlor im Vergleich zum Vorjahr deutlich an Dynamik. Die Industrieproduktion sank im Dezember 2019 um 7,2% gegenüber dem Dezember des Vorjahres.² Die Auftragseingänge im verarbeitenden Gewerbe sind im Januar 2020 real um 5,5% im Vergleich zum Vormonat gestiegen. Im Vergleich zum Vorjahresmonat ist jedoch ein Rückgang um 1,4% zu verzeichnen.³

Nach einer ersten Schätzung des statistischen Amtes der EU ist das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Euroraum im Jahr 2019 um 1,2% gestiegen.⁴ In den USA belief sich diese Zahl auf 2,3% und in Japan auf 0,7%.⁵ Negative Überraschungen verzeichnete der IWF für einige Schwellenmärkte, z. B. Indien. Gleichzeitig sieht der IWF Zeichen für eine Zunahme der globalen wirtschaftlichen Dynamik.⁶ Die Bundesregierung rechnet für das Jahr 2020 mit einer verhaltenen Entwicklung der Konjunktur. Sie erwartet für das Jahr ein Wachstum von 1,1%. Risiken werden insbesondere im außenwirtschaftlichen Umfeld gesehen.⁷

Die Auswirkungen der Ausbreitung des Coronavirus auf die Wirtschaft sind nach bisherigen Erkenntnissen schwer einzuschätzen, werden aber negativ sein. Die geschäftsführende Direktorin des IWF, Kristalina Georgiewa, hat am 4. März 2020 auf einer Pressekonferenz in Washington bereits die Wachstumserwartungen des IWF reduziert. Dieser rechnet nun mit einer weltweiten Wachstumsrate unter dem Niveau des Vorjahres.

Gesamtwirtschaftliche Lage in 2019

Mit einem positiven Wirtschaftswachstum im zehnten Jahr in Folge gilt Deutschland nicht nur in Europa, sondern auch

weltweit als eine der stärksten Volkswirtschaften. Das Land ist mit einem BIP von 3.344,4 Mrd. Euro im Jahr 2018 und 3.436,0 Mrd. Euro im Jahr 2019 die größte Volkswirtschaft Europas. Im Vergleich zum Vorjahr wuchs das BIP um nominal 2,7%. Gemessen am Pro-Kopf-BIP ist Deutschland mit durchschnittlich 40.833 EUR ebenfalls eine der führenden Volkswirtschaften in Europa.⁸ So betrug das Pro-Kopf-BIP in Deutschland in 2018 40.800 EUR, während es im Durchschnitt des Euro-Gebietes 30.900 EUR erreichte. Für Frankreich errechnete sich ein Wert von 35.100 EUR, während die Werte 25.900 EUR in Spanien und 36.000 EUR in Großbritannien erreichten.⁹

Inflation und Zinssätze in 2019

Die niedrigen Zinssätze der letzten Jahre haben zu erschwinglichen Finanzierungsmöglichkeiten geführt. Es wird erwartet, dass die Zinsen auch im Jahr 2020 auf einem niedrigen Niveau verharren. Der Verbraucherpreisindex stieg im Gesamtjahr 2019 lediglich um 1,4%.¹⁰ Die Deutsche Bundesbank rechnet nicht mit einer Zunahme der Inflationsrate. Sie geht für das Jahr 2020 von einer Inflationsrate in Höhe von 1,5% aus und prognostiziert für das Jahr 2021 eine Zunahme des harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) in Höhe von 1,7%.¹¹

Arbeitslosigkeit und Beschäftigtenzahlen in 2019

Die Arbeitslosenquote in Deutschland lag im Jahresdurchschnitt 2019 bei 5,0% und damit auf dem niedrigsten Stand seit der deutschen Wiedervereinigung im Jahr 1990.¹² Damit war sie im Vergleich zum Durchschnitt der EU-Mitgliedsländer nur knapp halb so hoch.¹³ Die positive Entwicklung der Beschäftigtenzahlen wurde vor allem von den Top-9-Städten getragen, in denen die Zahl der Beschäftigten schneller wuchs als auf nationaler Ebene. Für die Jahre 2020 und 2021 prognostiziert das Institut für Weltwirtschaft eine Arbeitslosenquote auf gleichbleibendem Niveau in Höhe von 4,9% vor Berücksichtigung der Auswirkungen des Corona Virus.¹⁴

Konsumausgaben und Kaufkraft

Der Trend, dass die Bruttoverdienste der abhängig Beschäftigten schneller zunehmen als die Verbraucherpreise hat sich auch im Jahr 2019 fortgesetzt. Die niedrige Verschuldung der Haushalte in Verbindung mit steigenden Bruttolöhnen, deren Wachstumsraten die der Inflation kontinuierlich übertrafen haben, hat die Kaufkraft in Deutschland in jüngerer Zeit steigen lassen. Die Durchschnittseinkommen stiegen im

¹BMW; Pressemitteilung zur wirtschaftlichen Lage in Deutschland im Januar 2020 (15. Januar 2020) ²ESTAT; Produktion – Industrie insgesamt (ohne Baugewerbe) (03. März 2020) ³Destatis; Pressemitteilung Nr. 077 (06. März 2020) ⁴ESTAT; Pressemitteilung Euroindikatoren (31. Januar 2020) ⁵Statista GmbH; Wachstumsprognose des BIP ausgewählter Länder von 2019–2021 (März 2020) ⁶IWF, World Economic Outlook Update (20. Januar 2020) ⁷BMW; Jahreswirtschaftsbericht 2020 (Januar 2020) ⁸Destatis; WISTA (Januar 2020) ⁹Statista GmbH; EU & Euro-Zone: BIP pro Kopf in jeweiligen Preisen von 2008–2018 (Juni 2019) ¹⁰Destatis; Pressemitteilung Nr. 003 (03. Januar 2020) ¹¹Deutsche Bundesbank; Monatsbericht Juni 2019 ¹²Statista GmbH; Arbeitslosenquote in Deutschland im Jahresdurchschnitt von 2004 bis 2020 (Februar 2020) ¹³Destatis; WISTA (Januar 2020) ¹⁴IFW; IFW-Konjunkturprognose (12. Dezember 2019)

Jahr 2019 um 2,6 % im Vergleich zum Vorjahr, während die Verbraucherpreise moderat um 1,4 % stiegen.¹⁵

Städtische Bevölkerungsentwicklung und Zuwanderungstrends

Der Bevölkerungszuwachs in Deutschland in den letzten Jahren ist sowohl durch eine zunehmende Geburtenrate, arbeitsmarktorientierte Zuwanderung als auch durch einen Zustrom von Flüchtlingen bedingt. Er beschleunigte die Zunahme der Bevölkerungsdichte in den wichtigsten deutschen Metropolregionen und führte damit zu einem „Urbanisierungstrend“.¹⁶

Haushalte und Haushaltsgrößen

Die Zahl der Haushalte in Deutschland hat sich von 37,7 Mio. im Jahr 2000 auf 41,3 Millionen im Jahr 2018 erhöht (die Zahlen für das Jahr 2019 liegen noch nicht vor). Die Zahl der Haushalte ist damit im Betrachtungszeitraum um 9,7 % gestiegen. Im gleichen Zeitraum stieg die Anzahl der Single-Haushalte um 28,2 % und die der Zwei-Personen-Haushalte um 10,0 %.¹⁷ Die Gesamtzahl der Haushalte in Deutschland soll bis zum Jahr 2035 auf 43,2 Mio. Haushalte anwachsen. Dieser Anstieg wird durch die Zunahme der Single- und Zwei-Personen-Haushalte dominiert.¹⁸

Makroökonomische Entwicklungen bei Wohnimmobilien

Bedingt durch die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank bleibt die Immobilie als Anlageobjekt für institutionelle Investoren weiterhin hoch attraktiv. Dabei bleibt Deutschland auf Grund seiner wirtschaftlichen und politischen Stabilität für internationale und einheimische Investoren begehrt.¹⁹

Consus ist überzeugt, dass Deutschland einer der attraktivsten europäischen Märkte für die Entwicklung neuer Wohnimmobilien ist und in hohem Maße von günstigen Bedingungen an den Immobilienmärkten profitieren kann. Selbst bei Konjunkturabschwächungen erwartet die Gesellschaft eine weitgehend rezessionsresistente Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum in den Top-9-Städten.

Stabilität des deutschen Immobilienmarktes

Der deutsche Immobilienmarkt ist von Natur aus weniger zyklisch als die Märkte in anderen europäischen Ländern. Dies ist vor allem auf die in Deutschland herrschende konservative Finanzierungspraxis und den hohen Anteil von Mietwohnungen zurückzuführen, die ihn grundsätzlich weniger anfällig für Immobilienblasen machen.

Consus geht davon aus, dass sich diese Situation in der überschaubaren Zukunft nicht ändern wird, selbst bei einer

moderaten Steigerung der Zinssätze oder einer Bereitstellung von größeren Entwicklungsflächen. Das Vertrauen der Investoren in den deutschen Immobilienmarkt bleibt ungebrochen und führt zu einer weiter steigenden Nachfrage und damit verbundenen Immobilieninvestitionen.

Erschwinglichkeit von Wohnraum

Der Anstieg der Preise für deutsche Immobilien hat sich im Jahr 2019 erneut fortgesetzt. Der vdp Index für den Gesamtmarkt stieg um 6,4 % im Vergleich zum Vorjahr.²⁰ Die Preise für Wohnungen gemessen an den durchschnittlichen jährlichen Bruttoeinkommen sind in Deutschland noch recht erschwinglich und liegen im Mittelfeld der EU. Die Preise für den Erwerb einer standardisierten Wohnunterkunft entsprachen im Jahr 2018 dem 5,1-fachen des durchschnittlichen jährlichen Bruttoeinkommens. Zum Vergleich, in Großbritannien sind dafür 9,4 durchschnittliche Jahreseinkommen erforderlich.²¹ In Deutschland liegt der Anteil der Miete am verfügbaren Einkommen im Jahr 2018 mit 21,1 % unter dem Durchschnitt der EU, der bei 23,7 % liegt.²²

Stetiges Wachstum der Mietpreise

Die Mietpreise in Deutschland sind in den letzten 20 Jahren kontinuierlich gestiegen. Der Mietpreisindex, der die Entwicklung der Mietpreise in Deutschland abbildet, ist von 76,7 Punkten im Jahr 1995 auf 105,5 Punkte im Jahr 2019 gestiegen. Im Jahr 2018 betrug der Index 104,0 Punkte.²³

Am deutschen Wohnungsmarkt ist ein Trend zu restriktiven Maßnahmen zu beobachten. Durch regulatorische Maßnahmen wird versucht, auf marktwirtschaftliche Preismechanismen Einfluss zu nehmen. Hier sind die verschärfte Mietpreisbremse, die Kappungsgrenze bei der Modernisierung und der Mietendeckel zu nennen. Dieser Trend zu regulatorischen Maßnahmen wird vermutlich anhalten.²⁴

Relevanz für die Immobilienbranche hat ein Gesetzentwurf der Bundesregierung vom 29. Juli 2019. Dieser zielt auf eine Eindämmung der bisher praktizierten Steuervermeidung durch Sachverhaltsgestaltung im Bereich der Grunderwerbssteuer. Dazu wird eine Reihe von Maßnahmen vorgeschlagen, die „Share Deals“ unattraktiver machen werden.²⁵

Markt für Wohnimmobilien

Das Transaktionsvolumen auf dem Markt für Wohnimmobilien blieb im Jahr 2019 mit 16,5 Mrd. EUR hoch. Ein Drittel dieses Betrages wurde in die Entwicklung und den Neubau

¹⁵ Destatis; Pressemitteilung Nr. 003 (03. Januar 2020) ¹⁶ CBRE RESEARCH, Real Estate Market Outlook 2019 (2018) ¹⁷ UBA; Bevölkerungsentwicklung und Struktur privater Haushalte (24. Juli 2019) ¹⁸ Destatis; Entwicklung der Privathaushalte bis 2035 (28. Februar 2017) ¹⁹ JLL Investmentmarktübersicht (Januar 2020) ²⁰ Der Immobilienpreisindex des vdp (Q4. 2019) ²¹ Deloitte Property Index (8. Juli 2019) ²² ESTAT; Anteil der Miete für selbstgenutzten Wohnraum am verfügbaren Haushaltseinkommen (03. März 2020) ²³ Statista GmbH; Entwicklung des Wohnungsmietindex für Dt. von Oktober 2017 bis Oktober 2019 (2019) ²⁴ Helaba, Immobilienreport (15. Januar 2020) ²⁵ BMF; Gesetzentwurf (29. Juli 2019)

investiert. Mit einem Volumen von 5,5 Mrd. EUR ist das ein Anstieg um 3%-Punkten. Dieser Anstieg wird getrieben durch die zunehmende Knappheit bei Bestandsobjekten und die Regulierung in einigen Großstädten.²⁶

Nach Ansicht der Experten der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba) in 2019 ist ein Ende des Aufschwungs am Immobilienmarkt nicht abzusehen.²⁷ Wesentliche Treiber dieser Entwicklung sieht die Helaba in den günstigen Finanzierungsmöglichkeiten, sowie dem anhaltenden Zuzug in die Ballungszentren. Weiterhin begünstigt durch eine robuste Einkommensentwicklung und eine gute Situation am Arbeitsmarkt wird diese Entwicklung vor Berücksichtigung der Auswirkungen des Corona Virus voraussichtlich bis in das Jahr 2020 anhalten. Dem stehen niedrige Fertigstellungszahlen gegenüber. Erstmals im Jahr 2022 wird möglicherweise das zusätzliche neue Angebot die zusätzliche jährliche Wohnungsnachfrage übertreffen.²⁸

Die Preise für Wohnimmobilien sind im abgelaufenen Jahr weiter gestiegen. Der empirica-Preisindex für Eigentumswohnungen (alle Baujahre) stieg im vierten Quartal 2019 um 11,0% gegenüber dem gleichen Quartal des Vorjahres. Der empirica-Preisindex für Neubau stieg im gleichen Zeitraum um 7,6%. Dabei wuchsen die Angebotspreise für Eigentumswohnungen erneut stärker als die Mieten, die in diesem Zeitraum um durchschnittlich 3,8% stiegen. Analysen der empirica AG kommen zu dem Schluss, dass sich der Mietpreisanstieg von den Metropolregionen in die umliegenden und weniger attraktiven Städte verlagert.²⁹ Die Wirkungskanäle sind sehr komplex. Die Divergenz zwischen den Regionen dürfte zunehmen.³⁰

2.2 BUSINESS PERFORMANCE

2019 war für Conus ein erfolgreiches Jahr, da die Gesellschaft die Geschäftstätigkeit ausweiten, ihr besonderes, auf Forward Sales ausgerichtete Geschäftsmodell weiterverfolgen, den Wert des vorhandenen Produktportfolios bestätigen und großen Fortschritt in der Integration ihrer Geschäftsaktivitäten verwirklichen konnte. Die hier dargestellten Vergleichswerte des Vorjahres berücksichtigen die Anpassung nach IAS 8.41.

Bereinigtes EBITDA

Das bereinigte EBITDA 2019 erreichte 344 Mio. EUR, verglichen mit dem bereinigten EBITDA 2018 von 197 Mio. EUR, einer Steigerung von 75% entsprechend der Erwartung. Im Jahr 2019 beliefen sich die Anpassungen aufgrund der Auswirkungen der Kaufpreisallokation auf 66 Mio. EUR, hauptsächlich aus dem Verkauf eines Projekts in Leipzig, und die Anpassungen aufgrund von Kosten mit Einmalcharakter beliefen sich auf 42 Mio. EUR, einschließlich unter anderem außerordentlicher Kosten für Projekte und Verträge im Zu-

sammenhang mit dem Ausscheiden von Christoph Gröner als CEO der CG Gruppe, Kosten für die Implementierung neuer IT-Systeme und Kosten für die Erlangung eines Vertrags. Im Geschäftsbericht 2019 prognostizierte das Unternehmen einen deutlichen Anstieg des bereinigten EBITDA gegenüber 2018.

Bereinigte EBITDA Marge

Im Jahr 2019 betrug die bereinigte EBITDA-Marge der Gesellschaft 51%, verglichen mit der bereinigten EBITDA-Marge im Jahr 2018 von 41%. Der Haupttreiber dieser Änderung war die Auswirkung der Behandlung von aktivierten Zinsen. Zudem war die Marge positiv beeinflusst durch die signifikanten Vorverkaufsvereinbarungen in 2019. Diese Auswirkungen werden abnehmen, weil die Zinskosten sinken und ein größerer Teil der Projekte im Bau ist. Das mittelfristige Ziel der bereinigten EBITDA-Marge von rund 20% bleibt gegenüber 2018 unverändert.

Nettoverschuldung/Bereinigtes EBITDA

Im Jahr 2019 betrug die Nettoverschuldung/bereinigtes EBITDA des Unternehmens 7,8x, verglichen mit einer Nettoverschuldung/Bereinigtes EBITDA von 8,7x Ende 2018, auf Pro-forma-Basis für den im Mai begebenen Senior Secured Bond in Höhe von 400 Mio. EUR, die die Nettoverschuldung um 77 Mio. EUR erhöhte. Der Haupttreiber für die Reduzierung der Hebelwirkung war der Anstieg des bereinigten EBITDA, während die Nettoverschuldung in erster Linie aufgrund von Investitionen in das Wachstum des Unternehmens anstieg.

Bruttoentwicklungsvolumen (GDV)

Im Jahr 2019 stieg der GDV von 9,6 Mrd. EUR auf 12,3 Mrd. EUR, was auf eine Kombination aus verstärkten Projektakquisitionsaktivitäten und einem stärkeren Anstieg des GDV als erwartet bei unseren bestehenden Entwicklungsprojekten zurückzuführen ist (sowohl aufgrund des erwarteten Anstiegs der Quadratmeter als auch des erwarteten Veräußerungspreises) sowie die Auswirkungen eines verzögerten wesentlichen Verkaufs. Im Konzernabschluss 2018 prognostizierte die Gesellschaft einen leichten Anstieg des GDV.

Forward Sales Volumen

Im Jahr 2019 stieg das Forward-Sales-Volumen auf 2,8 Mrd. EUR von 2,5 Mrd. EUR zum Zeitpunkt des Konzernabschlusses 2018, da weitere Projekte unterzeichnet und verhandelt wurden, wodurch der Abgang von 2 Projekten aufgrund deren Fertigstellung im Jahr 2019 ausgeglichen wurde. Im Konzernabschluss 2018 wurde prognostiziert, dass in 2019 weitere Forward Sales getätigt werden.

²⁶ CBRE Research (Q4. 2019) ²⁷ Helaba, Immobilienreport (12. Dezember 2019) ²⁸ DB Research, Ausblick auf den deutschen Immobilienmarkt 2019 (12. März 2019) ²⁹ empirica AG; Immobilienpreisindex 4/2019 (Januar 2020) ³⁰ DB Research, Ausblick auf den deutschen Immobilienmarkt 2019 (12. März 2019)

Durchschnittlicher Laufzeitzinssatz

Ende 2018 betrug der durchschnittliche Laufzeitzinssatz 8,1% und stieg zum Halbjahr auf 8,5%, was hauptsächlich auf die Ausgabe des Senior Secured Bonds mit einem Emissionsvolumen von 400 Mio. EUR im Mai zurückzuführen war. Der Zinssatz ging dann zum Jahresende auf 7,8% zurück und reflektierte im Wesentlichen die erfolgreiche Refinanzierung, sprich die Rückzahlung von teuren Mezzanine-Schulden. Im Konzernabschluss 2018 wurden keine Aussagen zur Entwicklung des durchschnittlichen Laufzeitzinssatzes gemacht.

Bruttobuchvermögenswerts (Markt-GAV)

Im Jahr 2019 stieg der Markt-GAV von 2,95 Mrd. EUR auf 3,62 Mrd. EUR, bedingt durch eine Kombination aus Projektfortschritt und in geringerem Maße Anstieg des Marktwertes. Im Konzernabschluss 2018 war erwartet worden, dass der GAV zurückgeht.

2.3 ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Die Werte der Ertrags- und Finanzlage des Jahres 2019 sind nur bedingt mit dem Vorjahr vergleichbar, weil im Vorjahr die Consus Swiss Finance Gruppe nur mit einem Monat enthalten war, in 2019 dagegen mit 12 Monaten.

Die Korrekturen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden hinsichtlich der Anwendung von IFRS 15, zur Put Option und zur Finalisierung der Kaufpreisallokation für den Erwerb der Consus Swiss Finance AG führten zu angepassten Werten in der Konzerngesamtergebnisrechnung und der Konzernbilanz des Vorjahres, die nun vergleichbar sind.

2.3.1 ERTRAGSLAGE

Die gesamten Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2019 betrugen 671,1 Mio. EUR und waren wesentlich über dem Niveau des Vorjahres mit 485,5 Mio. EUR. Die Zunahme resultierte überwiegend aus den Erlösen aus Projektentwicklung, welche im Vergleich zu 2018 um 122,6 Mio. EUR oder 44,0% auf 401,6 Mio. EUR (2018: 279,0 Mio. EUR) zunahm. Dieses Wachstum beruhte neben der Berücksichtigung der Consus Swiss Finance Gruppe für volle 12 Monate auf einer höheren Anzahl von Forward-Sales-Projekten in 2019 im Vergleich zu 2018 und dem Baufortschritt bei bestehenden Projekten. Die Erlöse aus Projektentwicklung enthalten sowohl Forward Sales von Entwicklungsprojekten an institutionelle Anleger als auch Forward Sales von Eigentumswohnungen an Privatanleger. Die Umsatzerlöse wurden mit 33 Projekten in ihrer Entwicklungsphase erwirtschaftet. Im Laufe des Geschäftsjahres 2019 korrigierte Consus die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für Forward Sales an institutionelle Anleger dahin gehend, dass nun in zwei wesentliche Leistungsverpflichtungen, Verkauf des Grundstücks und geleistete Entwicklungsarbeiten für das Bauprojekt, unterschieden wird. Dies führte zu Änderungen in den Vorjahreswerten, indem Erlöse aus Projektentwicklung reduziert und Bestandsveränderungen erhöht wurden.

Die Erlöse aus der Veräußerung von Immobilienbeständen erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 25,1% auf insgesamt 204,5 Mio. EUR (2018 163,5 Mio. EUR). Die Erlöse des Jahres 2019 enthielten einen Einmalbetrag aus dem Verkauf eines Projektes in Leipzig in Höhe von 184,1 Mio. EUR. Das Vorjahr war durch einen Einmalbetrag von 144,9 Mio. EUR aus dem Verkauf eines Immobilienprojektes in Berlin beeinflusst. Die Erlöse aus der Immobilienbewirtschaftung verringerten sich um 34,9% auf 21,3 Mio. EUR in 2019 von 32,8 Mio. EUR im Vorjahr, was mit dem Verkauf der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien der Consus in 2018 zusammenhing. Die Erlöse aus Dienstleistungs-, Instandhaltungs- und Managementaktivitäten verbesserten sich wesentlich von 10,2 Mio. EUR in 2018 auf 43,6 Mio. EUR in 2019, was eine mehr als Vervierfachung darstellt. Die Zunahme beruht überwiegend auf dem Umstand, dass der Consus Swiss Finance-Teilkonzern in 2019 mit 12 Monaten im Konzernabschluss der Consus enthalten war, während in 2018 nur ein Monat einfluss.

Der Consus RE-Teilkonzern, der frühere CG Gruppe-Teilkonzern, trug 600,1 Mio. EUR (89,4%) und der Consus Swiss Finance-Teilkonzern 71,0 Mio. EUR (10,6%) zur Summe der Erlöse von 671,1 Mio. EUR bei. Die Verhältnisse des Jahres 2018 sind mit den Werten für 2019 nicht vergleichbar, weil in 2018 der Consus Swiss Finance-Teilkonzern nur mit einem Monat im Consus-Konzernabschluss enthalten war. Außerdem hatte der Consus-Teilkonzern wesentliche eigene konzernfremde Umsatzerlöse aus dem Geschäftsbereich GxP und den CCP-Gesellschaften, die in 2018 veräußert wurden, während in 2019 nur unwesentliche Umsätze generiert wurden.

Die Gesamtleistung, die Summe der Erlöse und der Bestandsveränderungen, verbesserte sich um 397,3 Mio. EUR oder 85,2% von 466,5 Mio. EUR in 2018 auf 863,8 Mio. EUR in 2019. Zusätzlich zur Summe der Erlöse trugen die Bestandsveränderungen wesentlich durch ein Wachstum vom 211,7 Mio. EUR zur Verbesserung bei. Die Zunahme spiegelt überwiegend die Entwicklungsaktivitäten der Projekte einschließlich aktivierter Finanzierungskosten, die nicht als Forward Sales veräußert wurden, wider.

In 2019 erzielte Consus einen Gewinn von 31,9 Mio. EUR (2018 25,6 Mio. EUR) aus der Neubewertung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien, wobei der Gewinn die positive Entwicklung auf dem deutschen Immobilienmarkt und den Entwicklungsfortschritt bei als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien reflektiert.

Im selben Ausmaß wie die Erlöse aus der Immobilienbewirtschaftung 2019 reduzierten sich auch die Aufwendungen aus der Immobilienbewirtschaftung signifikant um 44,7% von 16,1 Mio. EUR in 2018 auf 8,9 Mio. EUR in 2019.

Der Materialaufwand erhöhte sich um 239,6 Mio. EUR im Großen und Ganzen in Übereinstimmung mit den Bestandsveränderungen und den Erlösen aus Projektentwicklung unter Berücksichtigung der Gewinnmarge im Erlös aus Projektentwicklung als Zuschlag zu den Aufwendungen.

Die Zunahme des Personalaufwands um 30,1 Mio. EUR resultiert aus dem Umstand, dass der Consus Swiss Finance-Teilkonzern in 2018 in der Gewinn- und Verlustrechnung nur für einen Monat enthalten war, während in 2019 Personalaufwendungen für 12 Monate berücksichtigt waren. Weiterhin erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter, bedingt durch die Ausweitung der Geschäftstätigkeit des Konzerns, von 782 auf 975 jeweils zum Jahresende 2018 und 2019.

Die sonstigen betrieblichen Erträge und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich jeweils in 2019 im Vergleich zu 2018 und bilden das Wachstum unseres Geschäftes und die gestiegene Anzahl der Mitarbeiter ab. Außerdem war in 2018 der Consus Swiss Finance-Teilkonzern nur mit einem Monat berücksichtigt. Die Zunahme des sonstigen betrieblichen Ertrages ist teilweise durch die Auflösung von Rückstellungen von 3,3 Mio. EUR erhöht. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind überwiegend durch weniger Marketingaufwendungen (-9,0 Mio. EUR) und höhere sonstige Steuern, im Wesentlichen nicht abzugsfähige Umsatzsteuer von 13,0 Mio. EUR beeinflusst. Alle diese Effekte zusammen führten zu einem verbesserten EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern, und Abschreibungen) von 236,4 Mio. EUR in 2019 im Vergleich zu 101,4 Mio. EUR in 2018, was sich in einer EBITDA-Marge in % der Summe Erlöse von 35,2% in 2019 und 20,9% in 2018 niederschlägt. Unter Berücksichtigung der Abschreibungen von 8,4 Mio. EUR (2018 2,2 Mio. EUR) ergab sich ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 228,0 Mio. EUR (2018 99,3 Mio. EUR).

In 2019 erwirtschaftete Consus Finanzerträge von 28,2 Mio. EUR und Finanzaufwendungen von 244,7 Mio. EUR. In 2018 stand ein Finanzertrag von 9,0 Mio. EUR Finanzaufwendungen von 123,1 Mio. EUR gegenüber. Weil in 2018 der Consus Swiss Finance Teilkonzern nur mit einem Monat in der Gewinn- und Verlustrechnung beinhaltet war, ist das Vorjahr mit 2019 nicht vergleichbar. Zur Veränderung der Finanzerträge und der Finanzaufwendungen hat die Consus Swiss Finance AG jeweils überproportional mit 13,8 Mio. EUR und 84,5 Mio. EUR beigetragen. Nichtsdestotrotz reflektiert das höhere negative Finanzergebnis die ausgeweitete Geschäftstätigkeit des Konzerns und muss im Zusammenhang mit dem Aufbau des Bruttoentwicklungsvolumen (GDV) von 12,3 Mrd. EUR (2018 9,6 Mrd. EUR) gesehen werden, welches sich deutlich erhöht hat.

Nach Berücksichtigung von Ertragsteuern von -16,5 Mio. EUR (2018 Steuerertrag von 12,2 Mio. EUR) erwirtschaftete Consus einen Jahresfehlbetrag aus fortgeführten Geschäftsbereichen von -5,0 Mio. EUR (2018 -2,6 Mio. EUR), da das Steuerergebnis aufgrund der teilweisen Nichtabziehbarkeit von Zinsaufwendungen und weiteren Effekten das Ergebnis vor Steuern (EBT) überkompensierte.

2.3.2 FINANZLAGE

Operativer Cash Flow

Der Netto-Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Anpassungen des Netto-Umlaufvermögens verbesserte sich in 2019

um 137,4 Mio. EUR von 77,2 Mio. EUR in 2018 auf 214,6 Mio. EUR in 2019. Wesentlicher Treiber hierfür war die um das Finanzergebnis bereinigte operative Performance der Gesellschaft im Zusammenhang mit der Ausweitung der Geschäftstätigkeit.

Dieser Netto-Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Anpassungen des Netto-Umlaufvermögens wurde überwiegend in das Netto-Umlaufvermögen investiert, was sich mit einem Effekt von -279,7 Mio. EUR (2018 63,7 Mio. EUR) im Netto-Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit auswirkte. Wesentlich zur Veränderung des Netto-Umlaufvermögens in Form eines Mittelabflusses haben die Zunahme der Vorräte und Vertragsvermögenswerte in Höhe von 577,2 Mio. EUR (2018 326,7 Mio. EUR) sowie, als Mittelzufluss, die Zunahme der Anzahlungen auf Projektentwicklungen von 249,9 Mio. EUR (2018 356,3 Mio. EUR) beigetragen. Im Zusammenhang mit der Ausweitung der Geschäftstätigkeit erhöhten sich die operativen Verbindlichkeiten und Rückstellungen um 77,5 Mio. EUR (2018 39,0 Mio. EUR). Zahlungswirksame Ertragsteuern führten zu einem Mittelabfluss von 9,1 Mio. EUR (2018 7,5 Mio. EUR).

Bedingt durch die Investitionstätigkeit in das Netto-Umlaufvermögen und insbesondere in das Vorratsvermögen in Höhe von -577,2 Mio. EUR (2018 -335,1 Mio. EUR) hat sich der Netto-Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit von 133,4 Mio. EUR in 2018 auf -74,1 Mio. EUR in 2019 reduziert.

Cash Flow aus der Investitionstätigkeit

Der Netto-Cash Flow aus Investitionstätigkeit hat sich von 23,6 Mio. EUR in 2018 auf -205,7 Mio. EUR in 2019 umgedreht. Während der Vorjahreswert ganz überwiegend durch einen Zufluss von Liquidität aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften, im Wesentlichen das Vermietungsgeschäft auf Ebene der Consus Real Estate AG und der Verkauf der operativen CCP Projekte, in Höhe von 94,9 Mio. EUR (2019 0 Mio. EUR) geprägt war, schlugen sich in 2019 der Erwerb von Tochtergesellschaften und der darin enthaltenen Projekte, im Wesentlichen GEM und der Erwerb von weiteren Minderheitsanteilen an der Consus RE AG, mit -70,0 Mio. EUR (2018 -18,7 Mio. EUR), Investitionen in als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, unter anderem das H-Portfolio, mit -89,7 Mio. EUR (2018 -13,1 Mio. EUR) und Veränderungen der Finanzanlagen von -38,3 Mio. EUR (2018 -20,1 Mio. EUR) nieder. Auch diese Auszahlungen sind im Zusammenhang mit der Ausweitung der Geschäftstätigkeit in 2019 zu sehen.

Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit

Der durch die Ausweitung der Geschäftstätigkeit bedingte Liquiditätsbedarf des Konzerns wurde im Wesentlichen durch die Aufnahme von neuem Fremdkapital finanziert. So wurden Senior Secured Bonds mit einem Emissionsvolumen von 450 Mio. EUR (400 Mio. EUR im zweiten Quartal und weitere 50 Mio. EUR im vierten Quartal) erfolgreich an institutionelle Investoren platziert, um u.a. die Kaufpreisfinanzierung für den SSN Erwerb sowie höherverzinsliche Mezzanine-Finanzierung abzulösen.

Insgesamt wurde ein Netto-Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit von 338,8 Mio. EUR (2018 -136,8 Mio. EUR) generiert, der sich überwiegend aus der Aufnahme von Bankkrediten von ca. 1,3 Mrd. EUR, Erlösen aus der Ausgabe des Senior Secured Bonds von 450 Mio. EUR und der Rückzahlung von überwiegend Bankkrediten von ca. 1,1 Mrd. EUR zusammensetzt. Dadurch konnte die Durchschnittsverzinsung der Gesellschaft weiter reduziert werden. Im Vorjahr erfolgten neben Einzahlungen aus einer Kapitalerhöhung von 128,7 Mio. EUR weitere Einzahlungen aus der Aufnahme von Fremdkapital von 535,9 Mio. EUR, die für die Rückzahlung von Fremdkapital in Höhe von -724,4 Mio. EUR verwendet wurden.

Die Zunahme der Zinsauszahlungen um 211,9 Mio. EUR von 77,1 Mio. EUR in 2018 auf 289,0 Mio. EUR in 2019 ist das Ergebnis der höheren Fremdfinanzierung und reflektiert die ausgeweitete Geschäftstätigkeit des Konzerns, u.a. bedingt durch die Berücksichtigung der Consus Swiss Finance Gruppe für 12 Monate.

2.3.3 VERMÖGENSLAGE

Die Summe der Aktiva zum Bilanzstichtag betrug 4.755,3 Mio. EUR (2018 4.045,2 Mio. EUR) und bezog sich im Wesentlichen auf Investitionen in Entwicklungsprojekte des Consus RE-Teilkonzerns und des Consus Swiss Finance-Teilkonzerns. Die Entwicklungsprojekte finden sich hauptsächlich in den Bilanzposten Vorräte mit einem Betrag von 2.472,6 Mio. EUR (2018 2.139,8 Mio. EUR) und Vertragsvermögenswerte in Höhe von 335,2 Mio. EUR (2018 221,6 Mio. EUR) wider und stellen 59,0% (2018 58,4%) der Bilanzsumme dar. Vertragsvermögenswerte werden auf Nettobasis dargestellt, indem die Brutto-Vertragsvermögenswerte von 633,3 Mio. EUR (2018 407,3 Mio. EUR) mit den entsprechenden erhaltenen Anzahlungen von 298,1 Mio. EUR (2018 185,7 Mio. EUR) saldiert werden. Der Bilanzposten „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ enthält ein weiteres Immobilienprojekt in Höhe von 26,1 Mio. EUR, für welches der Nutzen- und Lastenwechsel in der ersten Jahreshälfte 2020 erwartet wird.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien haben zum Bilanzstichtag einen Zeitwert von 384,0 Mio. EUR (2018 328,0 Mio. EUR) und stammen überwiegend aus dem CG-Teilkonzern und nur in geringem Ausmaß vom Consus Swiss Finance-Teilkonzern. Diese Immobilien befinden sich teilweise noch in der Entwicklungsphase.

Der Firmenwert beträgt 1.036,5 Mio. EUR (2018 1.036,9 Mio. EUR). Der geringe Rückgang des Firmenwerts stammt aus dem finalen Abschluss der Kaufpreisallokation für die Consus Swiss Finance AG. Der Firmenwert beträgt 21,8% (2018 25,6%) der Bilanzsumme und verringerte sich im Verhältnis zur Bilanzsumme im Vergleich zum Vorjahr. Effekte aus der Kaufpreisallokation finden sich überwiegend in den Entwicklungsprojekten wieder. Sachanlagevermögen und andere immaterielle Vermögensgegenstände machen nur einen geringen Anteil der Bilanzsumme aus.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betragen in 2019 150,6 Mio. EUR (2018 91,6 Mio. EUR) und stellen kurzfristige Liquiditätsreserven zur Verfügung. Von dieser Liquidität waren 139,5 Mio. EUR (2018 54,2 Mio. EUR) verfügungsbeschränkt, überwiegend für zukünftige Entwicklungsmaßnahmen. Zusätzlich beinhalteten die langfristigen finanziellen Vermögenswerte 42,1 Mio. EUR (2018 0 Mio. EUR) verfügungsbeschränkte Liquidität mit einer Fälligkeit von mehr als 12 Monaten.

Das Eigenkapital betrug 1.064,4 Mio. EUR und setzt sich überwiegend aus gezeichnetem Kapital und Kapitalrücklagen zusammen. Die Eigenkapitalquote beträgt 22,4%. Das Vorjahreseigenkapital betrug 1.126,1 Mio. EUR (Eigenkapitalquote von 27,8%).

Die lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten 2019 betragen 2.850,5 Mio. EUR (2018 2.195,5 Mio. EUR) und stellen 59,9% (2018 54,3%) der Bilanzsumme dar. Die Nettobeleihungsquote (Net Loan to Value), definiert als Division der Nettoverschuldung durch das gesamte Immobilienvermögen, betrug in 2019 84% und in 2018 78%. Dies zeigt, dass das Immobilienvermögen höher als die damit in Zusammenhang stehende Fremdfinanzierung ist.

Zusätzlich zeigt die Passivseite der Bilanz für 2019 erhaltene Anzahlungen auf Grundstücke und andere Vermögenswerte, die nicht mit den Vertragsvermögenswerten saldiert wurden, von 305,8 Mio. EUR (2018 324,0 Mio. EUR) und Vertragsverbindlichkeiten von 53,2 Mio. EUR (2018 32,2 Mio. EUR), die zusammen 7,5% (2019) bzw. 8,8% (2018) der Bilanzsumme ergeben. Diese Positionen weisen von Kunden erhaltene Liquidität für Entwicklungsprojekte im Wesentlichen für Grundstücke aus. Insgesamt, einschließlich der mit den Brutto-Vertragsvermögenswerten saldierten Beträge, wurden von Kunden erhaltene Anzahlungen in Höhe von 788,9 Mio. EUR zum Jahresende 2019 und 557,2 Mio. EUR zum Jahresende 2018 vereinnahmt. Die Summe aller erhaltenen Anzahlungen beträgt 16,6% (2019) und 13,8% (2018) der Bilanzsumme.

Das übrige Nettoumlaufvermögen ohne Entwicklungsprojekte, welches sich aus den kurzfristigen Bilanzposten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, finanzielle Vermögenswerte, sonstige Vermögenswerte, Rückstellungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten zusammensetzt, beträgt -99,5 Mio. EUR bzw. -8,8 Mio. EUR für 2019 bzw. 2018.

2.4 FINANZIELLE UND NICHT-FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Das Management der Consus Gruppe verwendet eine Vielzahl von Leistungsindikatoren zur Bewertung und Steuerung des Unternehmens. In Übereinstimmung mit der üblichen Praxis gibt es eine Reihe von Leistungsindikatoren, die aus den Konzernabschlüssen der Gruppe abgeleitet sind. Diese werden durch mehrere Schlüsselindikatoren ergänzt, die für die Entwicklung von Wohnimmobilien relevant sind.

Bruttoentwicklungsvolumen (GDV)

Das GDV spiegelt den erwarteten Verkaufswert der vollständig errichteten und vermieteten Immobilienanlage wider. Zum 31. Dezember 2019 war das GDV auf 12,3 Mrd. EUR gestiegen, verglichen mit 9,6 Mrd. EUR am 31. Dezember 2018. Das GDV 2019 verteilte sich auf 65 Projekte (2018: 65 Projekte), wobei der Anstieg die gestiegenen Erwartungen hinsichtlich der vermarktbaren Quadratmeter widerspiegelt, die aus unseren Projekten erzielt werden sollen, sowie höhere Verkaufspreisprognosen und eine gestiegene Zahl von Großprojekten.

Forward-Sale-Volumen

Das Forward-Sales-Volumen ist die Summe der Forward Sales, die sich in Verhandlungen befinden oder im Rahmen einer Absichtserklärung unterzeichnet wurden, und umfasst sowohl Forward Sales an Institutionen als auch Forward Sales von Eigentumswohnungen an Privatpersonen. Das Volumen zum 31. Dezember 2019 betrug 2,8 Mrd. EUR, was 22,8% des GDV entspricht. Zum Jahresende 2018 wurden Forward Sales von 2,5 Mrd. EUR gemeldet. Der Anstieg in 2019 spiegelt die Unterzeichnung von fünf Verträgen und sechs weiteren Verträgen in Verhandlung wider sowie zwei Projekten mit einem GDV von 110 Mio. EUR, die fertiggestellt und übergeben wurden.

Durchschnittlich laufender Zinssatz

Der durchschnittliche Run-Rate-Zinssatz ist der fortlaufend gewichtete Durchschnittszinssatz bezogen auf die gesamte Verschuldung der Gruppe. Der durchschnittliche Run-Rate-Zinssatz verbesserte sich um 0,3 Prozentpunkte von 8,1% im Jahr 2018 auf 7,8% im Jahr 2019. Dies war auf die bedeutenden Refinanzierungen zurückzuführen, die vorgenommen wurden, wodurch Mezzanine-Kredite mit hohen Kosten erheblich reduziert werden konnten.

Markt-Bruttovermögenswert (Markt-GAV)

Der Markt-GAV ist ein Schlüsselindikator, der den Gesamtwert der Projekte zum Marktwert angibt. Jeweils zum Jahresende wird der Markt-GAV extern bewertet. Zum Jahresende 2019 betrug der Markt-GAV 3,6 Mrd. EUR gegenüber 2,95 Mrd. EUR am Jahresende des Vorjahres, was den Anstieg der Projektwerte infolge von Entwicklungsaktivitäten und des allgemeinen Marktwertes, aber auch der durchgeführten Bauarbeiten widerspiegelt.

Gesamtleistung

Gesamtleistung ist die IFRS-Bezeichnung für den Umsatz der Gruppe und spiegelt die Geschäftsaktivitäten des Jahres wider. Die Gesamtleistung 2019 belief sich auf 863.815 Tsd. EUR – ein Anstieg von 85,2% im Vergleich zu 466.498 Tsd. EUR im Jahr 2018. Dies ist auf die Einbeziehung der Leistung des SSN-Teilkonzerns in die Gesamtleistung

2019 über einen Zeitraum von 12 Monaten im Vergleich zu nur einem Monat im Jahr 2018 sowie auf die Ausweitung unserer Entwicklungsaktivitäten zurückzuführen, die sich in dem oben genannten Bruttoentwicklungsvolumen (GDV) widerspiegelt.

Operating Cash-Flow

Der operative Cash-Flow gibt einen Hinweis auf die Fähigkeit der Gruppe, Immobilienentwicklungen unabhängig von den Auswirkungen von Finanzierungen sicherzustellen.

Der operative Cash-Flow 2019 betrug -74.102 Tsd. EUR im Vergleich zu 133.408 Tsd. EUR im Jahr 2018. Der Rückgang ist auf die beträchtliche Zunahme des Vertragsvermögens und der in Arbeit befindlichen Entwicklungsprojekte zurückzuführen, die sich insgesamt um 577.194 Tsd. EUR erhöhten.

Bereinigtes EBITDA

Das bereinigte EBITDA basiert auf dem auf Kostenbasis berechneten EBITDA, wobei die Auswirkungen der Bestandsneubewertungen (PPA) aufgrund vorheriger Übernahmen sowie einmalige, nicht wiederkehrende Aufwendungen eliminiert werden.

Das bereinigte EBITDA 2019 beläuft sich auf 344.392 Tsd. EUR im Vergleich zu 197.195 Tsd. EUR im Jahr 2018. Der Anstieg ist begründet durch die EBITDA Basis, die gegenüber dem Vorjahr um 133% angestiegen ist, sowie die erhöhten Bereinigungen durch einmalige Ausgaben im Rahmen der Neuausrichtung der Consus RE.

Bereinigte EBITDA Marge

Im Jahr 2019 betrug die bereinigte EBITDA-Marge der Gesellschaft 51%, verglichen mit der bereinigten EBITDA-Marge im Jahr 2018 von 41%. Der Haupttreiber dieser Änderung war die Auswirkung der Behandlung von aktivierten Zinsen. Zudem war die Marge positiv beeinflusst durch die signifikanten Vorverkaufsvereinbarungen in 2019.

Nettoverschuldung/Bereinigtes EBITDA

Die Nettoverschuldung/das bereinigte EBITDA ist das Maß für die Hebelwirkung, das Consus anstrebt, und spiegelt die fortlaufende Art des Entwicklungsgeschäfts wider. Das Geschäft basiert auf dem regelmäßigen Kauf, der Entwicklung und dem Verkauf von Projekten, um Gewinne zu generieren, und ist keine statische Sammlung von Vermögenswerten.

Im Jahr 2019 betrug die Nettoverschuldung/bereinigtes EBITDA des Unternehmens 7,8x, verglichen mit einer Nettoverschuldung/Bereinigtes EBITDA von 8,7x Ende 2018, pro forma für die im Mai begebene Senior Schuldverschreibung in Höhe von 400 Mio. EUR, die die Nettoverschuldung um 77 Mio. EUR erhöhte. Der Haupttreiber für die Leverage

Reduzierung war der Anstieg des bereinigten EBITDA, während die Nettoverschuldung in erster Linie aufgrund von Investitionen in das Wachstum des Unternehmens anstieg.

2.5 ZUSAMMENFASSUNG DES GESCHÄFTSVERLAUFS UND DER SITUATION DER GRUPPE

Nach einem Jahr der Akquisitionen konzentrierte sich Consus im Jahr 2019 wie geplant vornehmlich auf eine Steigerung der Aktivitäten auf dem Immobilienprojektmarkt. Das starke Wachstum spiegelt sich sowohl in der gesteigerten Leistung

als auch in den zukunftsweisenden Steigerungen des Bruttoentwicklungsvolumens (GDV) sowie des Markt-GAV wider, wobei das Geschäftsziel einer bereinigten EBITDA-Marge von 20% ebenfalls erreicht wurde.

Consus hat seine Position als einer der führenden Wohnimmobilienentwickler in Deutschland behauptet. Der Vorstand ist mit dem Geschäftsverlauf 2019 zufrieden, die gesetzten Ziele für das vergangene Jahr wurden quantitativ durch den Anstieg von GDV erfüllt als auch durch das deutlich gestiegene EBITDA.

3 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Am 21. Februar 2020 schloss Consus einen Vorvertrag mit ADO Properties S. A. über den Verkauf des Hamburg Holsten Projekts für 320 Mio. EUR ab.

Am 19. März 2020 wurde Herr Jens Jäpel in den Consus Vorstand berufen und zum Chief Development Officer („CDO“) ernannt.

Am 19. März 2020 änderte die CG Gruppe AG ihre Firma in Consus RE AG.

Am 20. März 2020 wechselte der Gründer und CEO der CG Gruppe AG, Herr Christoph Gröner, vom Vorstand in den Aufsichtsrat der Consus RE AG. Herr Jens Jäpel wurde zum neuen CEO der Consus RE AG ernannt. Der Vorstand

der Consus RE AG umfasst weiterhin Herrn Jürgen Kutz als Chief Operation Officer (COO) und stellvertretenden CEO und Herrn Theodorus Gorens als Chief Financial Officer (CFO).

Der Ausbruch des Corona-Virus und seine rasante Verbreitung über viele Länder und Kontinente bedingt auch erhöhte finanzwirtschaftliche, Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken sowie Risiken in den Projektentwicklungsphasen, z. B. im Bereich der Finanzierung, Fertigstellung und Verkauf der Consus' Projekte. Zu Details verweisen wir auf die Ausführungen im Lagebericht in Abschnitt 5.2.1.5.

Es gab keine weiteren wichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

4 AUSBLICK

Als führender Entwickler von Wohnimmobilien in Deutschlands Top-9-Städten hat Consus Projekte in ganz Deutschland. Der Konzern plant, sich weiterhin auf die Projektentwicklung in den Top 9 Stadtstandorten in Deutschland zu konzentrieren und plant derzeit keine langfristigen Anlageinvestitionen.

Die zukunftsgerichteten Aussagen im Prognosebericht beziehen sich auf zukünftige Erwartungen. Die Entwicklung hängt auch von Faktoren ab, die die Consus-Gruppe nicht beeinflussen kann. Die tatsächliche Entwicklung der Consus-Gruppe kann sowohl positiv als auch negativ von den Erwartungen abweichen. Der wirtschaftliche Erfolg von Consus hängt auch von der Entwicklung des deutschen Wohnimmobilienmarktes ab, die insbesondere durch das makroökonomische Umfeld sowie durch Bewertungsparameter und die Entwicklung der Immobilien in Deutschland beeinflusst werden. Diese Kennzahlen hängen von zahlreichen Faktoren ab, die sich teilweise gegenseitig beeinflussen und auf die der Konzern keinen Einfluss hat. Darüber hinaus hat der Ausbruch des Coronavirus und seine rasche Ausbreitung in vielen Ländern und Kontinenten zu einer erheblichen Zunahme der Unsicherheit im makroökonomischen Umfeld

geführt. Eine negative Veränderung eines oder mehrerer dieser Faktoren, die den Immobilienmarkt beeinflussen, könnte sich negativ auf die Aktivitäten von Consus auswirken.

Zum Berichtszeitpunkt geht Consus nicht davon aus, dass die Coronavirus-Pandemie wesentliche Auswirkungen auf das Konzerngeschäft haben wird. Bestehende Forward-Sales-Verträge bleiben weitgehend unberührt; Bestimmte Vorabverkaufsvereinbarungen und neue Forward-Sales-Verkäufe verzögern sich jedoch derzeit teilweise, einschließlich der Möglichkeit diese Transaktionen wie ursprünglich angenommen, abzuschließen. Dies hängt im Wesentlichen vom Ausmaß der negativen Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie und dem Erfolg etwaiger Gegenmaßnahmen ab.

Obwohl ein Preisrisiko besteht geht die Consus nach wie vor davon aus, dass sich deutsche Wohnimmobilien trotz der Coronavirus-Pandemie als eine der robustesten Anlageklassen erweisen werden und dass sich die Vorteile der Positionierung der Consus als größter deutscher Wohnimmobilienentwickler in Deutschlands Top-9-Städten letztlich zeigen werden. Consus wird weiterhin mögliche

makroökonomische und branchenbezogene Auswirkungen sowie etwaige Einflüsse auf das Konzerngeschäft permanent analysieren und bewerten.

Da die Option der ADLER Real Estate Group, weitere 51% Mehrheitsanteile an Consus zu erwerben zum Berichtszeitpunkt nicht ausgeführt war, werden diese beim weiteren Ausblick nicht mitberücksichtigt.

4.1 MAKROÖKONOMISCHES UMFELD UND IMMOBILIENMÄRKTE

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung prognostizierte im Januar 2020 ein Wachstum der deutschen Wirtschaft für das Jahr 2020 von rund 1,2%, das wäre doppelt so hoch wie in 2019 tatsächlich erreicht wurde. Seit dieser Prognose hat sich die Coronavirus-Pandemie jedoch verbreitet. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung hat in seinem Frühjahrsgutachten gemeinsam mit anderen führenden deutschen Instituten eine vorläufige Bewertung der Auswirkungen der Corona-Pandemie vorgenommen und ist zu dem Ergebnis gekommen, dass Deutschland 2020 eine schwere Rezession erleben wird. Es wird aktuell eine Schrumpfung der Wirtschaft von 4,2% und ein Anstieg der Arbeitslosenquote auf 5,5% (2019: 5%) prognostiziert. Der aktuelle Ausblick besagt jedoch, dass das Coronavirus lediglich kurzfristige Auswirkungen auf die robuste deutsche Wirtschaft haben wird und für 2021 mit der Erholung der Wirtschaft eine Wachstumsrate von 5,8%, zu erwarten ist. Dennoch bestehen bezüglich der Auswirkungen des Coronavirus auf das makroökonomische Umfeld und die entsprechenden Auswirkungen auf die Immobilienmärkte erhebliche Unsicherheiten.

Consus geht weiterhin davon aus, dass Wohnimmobilien aufgrund einer stabilen Einkommensentwicklung und der nach wie vor hohen Nachfrage nach Wohnflächen eine der robustesten Anlageklassen am deutschen Immobilienmarkt sind.

4.2 VORAUSSICHTLICHER GESCHÄFTSVERLAUF

Der Vorstand der Consus Real Estate AG geht auch weiterhin davon aus, dass sich die guten Bedingungen auf dem deutschen Immobilienmarkt fortsetzen werden. Die Gesellschaft rechnet weiterhin aufgrund des fehlenden Angebotes mit einer ungebrochenen Nachfrage nach Wohnraum, insbesondere in der mittleren Einkommensgruppe in den neun größten deutschen Städten. Die Consus-Gruppe wird sich auch in Zukunft auf größere Projektentwicklungen (Quartiersentwicklungen) im Wohnimmobiliensektor konzentrieren. Der Vorstand beabsichtigt, die bestehende Verschuldung durch Forward-Sales oder Vorverkäufe zu reduzieren und damit die finanzielle Flexibilität auszubauen.

Der Vorstand geht auch davon aus, dass die Finanzmärkte Unternehmen mit Schwerpunkt Wohnimmobilienentwicklung weiterhin als eine der robustesten Anlageklassen unterstützen werden.

Bereinigtes EBITDA

Consus wird sich auch in 2020 weiterhin auf eine Steigerung der Aktivitäten in der Projektentwicklung insbesondere von Wohnimmobilien konzentrieren. Die Steigerung der Umsätze aus der Projektentwicklung, die auf Basis des Baufortschrittes erfasst werden, sowie die Umsätze und Gewinne aus Vorverkäufen werden sich entsprechend auf das bereinigte EBITDA auswirken. Die Gesellschaft erwartet, dass sich das bereinigte EBITDA positiv entwickeln und im Vergleich zu 2019 deutlich auf ca. 450 Mio. EUR durch eine Kombination aus erhöhten Forward Sales und vor allem verstärkten Vorverkäufen ansteigen wird.

Bereinigte EBITDA Marge

Die EBITDA-Marge bei Consus ist eine Kombination der EBITDA-Margen für alle Ertragsquellen und wird durch die Behandlung kapitalisierter Zinsen beeinflusst. Insbesondere in Bezug auf die beiden wichtigsten Einnahmequellen weist das Ergebnis aus Vorabverkäufen, das als Erlöse aus der Veräußerung von Immobilienbeständen ausgewiesen wird, eine wesentlich höhere bereinigte EBITDA-Marge auf als die Erträge aus der Immobilienentwicklung. Consus geht davon aus, dass die bereinigte EBITDA-Marge im Jahr 2020 auf das langfristige Ziel von 20% zurückgehen wird, da die Erträge aus der Immobilienentwicklung steigen und die Auswirkungen aktivierter Zinsen sinken.

Nettoverschuldung/Bereinigtes EBITDA

Die Nettoverschuldung/das bereinigte EBITDA ist das Maß für die Hebelwirkung, das Consus anstrebt, und spiegelt die fortlaufende Art des Entwicklungsgeschäfts wider. Das Geschäft basiert auf dem regelmäßigen Kauf, der Entwicklung und dem Verkauf von Projekten, um Gewinne zu generieren, und ist keine statische Sammlung von Vermögenswerten. Der Konzern strebt mittelfristig eine Reduzierung der Verschuldung auf ca. 3 x Nettoverschuldung/Bereinigtes EBITDA an und erwartet für 2020 einen deutlichen Rückgang der Nettoverschuldung/Bereinigtes EBITDA auf Basis eines prognostizierten bereinigten EBITDA für 2020 von rund 450 Mio. EUR und eines erwarteten wesentlichen Rückgangs der Nettoverschuldung aus bedeutenden Forward-Sales-Vereinbarungen.

Bruttoentwicklungsvolumen (GDV)

Der Fokus von Consus im Jahr 2020 liegt auf der Optimierung des Portfolios, wenn Consus bestimmte Projekte abschließt und den Vorabverkauf anderer Projekte zur Reduzierung der Hebelwirkung durchführt. Consus geht davon aus, dass das GDV sich dadurch auf unter 10 Mrd. EUR reduzieren wird.

Forward Sales Volumen

Consus verfügt über ein Projektportfolio, das mehr auf die Entwicklung als auf die Produktion konzentriert ist, als es für einen reifen Entwickler typisch wäre, und spiegelt damit

das Wachstum des Konzerns wider. Aus diesem Grund ist der Anteil des Unternehmens, das Forward Sold ist, entweder unterzeichnet, unter LOI oder in Verhandlungen ist, niedriger als es in einem Normalzustand erwartet würde. Consus geht davon aus, dass Forward-Sales als Anteil am gesamten GDV im Jahr 2020 wesentlich wachsen und absolute Forward-Sales unter LOI oder in Verhandlungen steigen werden, wenn neue Forward Sales-Zuwächse abgeschlossenen Entwicklungsprojekten gegenübergestellt werden. Für 2019 hat das Unternehmen keine Prognose für das Forward-Sales-Volumen vorgelegt.

Durchschnittlicher Laufzeitzinssatz

Der durchschnittliche Laufzeitzinssatz ist der vorwärts gewichtete durchschnittliche Zinssatz für alle Schulden des Konzerns und wird verwendet, um die Fortschritte des Konzerns bei der Senkung der durchschnittlichen Finanzierungskosten zu verfolgen. Die wichtigsten Treiber für seine Entwicklung im Jahr 2019 waren die Refinanzierung teurer Mezzanine-Verbindlichkeiten und die Emission der vorrangigen besicherten Schuldverschreibung.

Der Konzern hat ein mittelfristiges Ziel von 6%, das die Refinanzierung der bestehenden vorrangig besicherten Anleihen in Höhe von 450 Mio. EUR sowie der teuren Mezzanine-Finanzierungen erfordert. Im Jahr 2020 rechnet die Gesellschaft mit einer Senkung der durchschnittlichen Finanzierungskosten auf rund 7,5%, in Folge von bedeutenden Forward-Sales-Vereinbarungen, die teure Mezzanine-Verbindlichkeiten reduzieren werden.

Bruttobuchvermögenswerts (GAV)

Die Veränderungen des Bruttobuchvermögenswerts (GAV) wird beeinflusst durch Steigerungen oder Reduzierungen der Marktbewertungen, die wiederum ein Ergebnis sowohl der zu erwarteten erreichbaren qm als auch von Preiserhöhung, sowie durch gesteigertem Baufortschritt der Projekte und der Wert der Projekte, die erworben oder verkauft wurden, sein können. Consus geht davon aus, dass der Markt GAV im Jahr 2020 deutlich zurückgehen wird, da der Rückgang an Vorverkaufsvereinbarungen und abgeschlossenen Projekte voraussichtlich höher sein wird als der Anstieg des Baufortschritts der Projekte.

5 CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Für die Consus ergeben sich im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit eine Vielzahl unterschiedlicher Risiken und Chancen. Eine solide, transparente und verantwortungsvolle Unternehmensführung soll langfristig eine erfolgreiche Entwicklung der Consus sicherstellen. Ein zentrales Instrument zur Unterstützung dieses Ziels ist ein angemessenes Managementsystem zur Identifizierung, Bewertung und Steuerung der Risiken, wobei die Chancen aus unserer Geschäftstätigkeit separat betrachtet werden.

5.1 RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Nach § 91 Abs. 2 Aktiengesetz hat der Vorstand geeignete Maßnahmen zu treffen, insbesondere ein Überwachungssystem einzurichten, damit den Fortbestand der Gesellschaft gefährdende Entwicklungen (Risiken) früh erkannt werden.

Als Risikomanagement bei Consus wird die Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen verstanden, um die unternehmerischen Risiken frühzeitig zu erkennen und, sofern notwendig, mit geeigneten Gegenmaßnahmen rechtzeitig gegenzusteuern sowie die Risikostrategie bei Consus umzusetzen. Unerkannte und daher ungesteuerte oder unbewältigte Risiken können ein erhebliches Gefährdungspotential darstellen, die durch ein systematisches Risikomanagement sowie das darin integrierte Risikofrüherkennungssystem verringert werden.

Das Risikomanagementsystem ist auf die Größe und die Anforderungen des Consus-Konzerns angepasst worden. Durch die Akquisition der CG Gruppe (jetzt: Consus RE)

und der SSN Gruppe (jetzt: Consus Swiss Finance) in den letzten Jahren hat sich das Risiko- und Chancenprofil der Consus geändert. Gemeinsam mit unternehmensunabhängigen Beratern haben wir 2019 an einer Weiterentwicklung, Vereinheitlichung und Optimierung des konzernweiten Risikomanagementsystems gearbeitet und dabei Risikokategorien und Risikoklassen überarbeitet sowie Eintrittswahrscheinlichkeiten verfeinert.

Zu den wesentlichen Elementen des Risikomanagements zählen eine definierte Risikostrategie, strukturierte Risikoorganisation, regelmäßige Risikoidentifikationen und -bewertung sowie eine daraus abgeleitete Berichterstattung als Basis für die Einleitung von wirksamen Maßnahmen. Zu letzterem gehören in regelmäßigem Turnus stattfindende Besprechungen und Jour Fixe, Controlling-Berichte, interne Genehmigungsprozesse bei weitreichenden Entscheidungen und Prüfmechanismen, wie das Vier-Augen-Prinzip. Zudem wird die Wirksamkeit des Risikomanagements fortwährend überprüft, z. B. durch die Interne Revision.

Das weiterentwickelte Risikomanagementsystem ist im konzernweit geltenden Risikomanagement-Handbuch, das Mitte Dezember 2019 vom Vorstand der Consus Real Estate AG verabschiedet wurde, dokumentiert. Das Risikomanagement-Handbuch übernimmt als Richtlinie eine Steuerungsfunktion für die Geschäftsleitung und dokumentiert neben der Informationsfunktion die Pflicht zur fortlaufenden Umsetzung des Risikomanagements und ist somit Bestandteil der konzernweiten Corporate Governance. Zusammen mit dem erweiterten Risikokatalog und der

festgelegten Risikoorganisation bildet es die Grundlage für die aktuelle Risikoeinschätzung zum 31. Dezember 2019.

Im Risikomanagement-Handbuch sind Risikoorganisation und Verantwortlichkeiten, der Risikomanagementprozess inklusive Identifizierung und Bewertung, Überwachung des Risikomanagementsystems sowie Risikoberichterstattung wie folgt festgelegt.

Risikoorganisation und Verantwortlichkeiten

Der Vorstand trägt die Gesamtverantwortung für das Risikomanagement, er entscheidet über Aufbau- und Ablauforganisation des Risikomanagements und über dessen Ressourcenausstattung. Er legt die Risikostrategie und -grundsätze der Consus-Gruppe und die Verfahren zur Risikosteuerung fest. Im Rahmen der Risikostrategie werden die Richtlinien für das operative Risikomanagement definiert, wie z. B. die Vorgabe von maximalen Verlustgrenzen (sog. Limits), bei deren Überschreiten Maßnahmen zur Risikosteuerung verpflichtend einzuleiten sind oder Toleranzgrenzen, bis zu denen ein Risiko akzeptiert werden kann. Die in der Berichterstattung dokumentierten Ergebnisse des Risikomanagementsystems werden durch den Vorstand verabschiedet und bei der Unternehmenssteuerung berücksichtigt.

Der Aufsichtsrat überwacht regelmäßig die Risiken und überprüft die Wirksamkeit der aktuellen Verfahren in Bezug auf Risikomanagement und interne Kontrolle.

Die Risikoverantwortlichen übernehmen die Verantwortung für die Identifizierung, Bewertung, Dokumentation, Steuerung und Kommunikation aller wesentlichen Risiken in ihrem Verantwortungsbereich. Jeder Mitarbeiter bei Consus ist dazu aufgefordert, sich risikobewusst zu verhalten, Klarheit über die Risikosituation zu verschaffen und verantwortlich mit den erkannten Risiken umzugehen. Unangemessen hohe Risiken sind zu vermeiden.

Risikomanagementprozess

Das zentrale Risikomanagement koordiniert den Risikomanagementprozess, plausibilisiert und konsolidiert die Ergebnisse der Risikoidentifikation und -bewertung durch die Risikoverantwortlichen und erstellt den regelmäßigen Bericht für den Vorstand und den Aufsichtsrat der Consus Real Estate AG. Darüber hinaus ist eine interne Ad-hoc-Berichterstattung über wesentliche und unternehmensgefährdende Risiken vorgesehen.

Somit soll der Vorstand in die Lage versetzt werden, wesentliche Risiken im und für das Unternehmen systematisch und rechtzeitig zu identifizieren und zu bewerten sowie entsprechende Maßnahmen einzuleiten. Potentielle Gefahren für den Unternehmenswert oder die -entwicklung sollen dadurch frühzeitig erkannt werden. Als weiterer Bestandteil der Risikoidentifikation innerhalb des Risikomanagementsystems wird ein Frühwarnsystem eingerichtet. Es soll dazu

dienen, Risiken durch schwache Signale so rechtzeitig zu erkennen, dass Maßnahmen zur Abwehr der Risiken im Vorfeld möglich sind. Dabei werden branchen- und unternehmensspezifische Frühwarnindikatoren und die Kenntnisse unserer risikobewussten Mitarbeiter berücksichtigt.

Die operativen Risikomanagementprozesse umfassen die Evaluierung neuer Standorte bei Akquisition neuer Projekte, der Planung und Entwicklung der Objekte, mit Schwerpunkt auf der Bauphase und letztendlich dem Verkauf. Daneben umfasst die Risikoüberwachung die regelmäßige Analyse der Zins- und Preisentwicklung an den Immobilienmärkten, die Modellierung von Mietpreisen und Leerstand sowie die kontinuierliche Überwachung von Baukosten und Liquidität.

Die vierteljährliche Bewertung und Dokumentation in 2019 erfolgte bis zum 30. September 2019 für alle Risiken ausschließlich durch den Vorstand. Für die Bewertung zum 31. Dezember 2019 wurden im Rahmen der Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems den Risiken konzernweit Risikoverantwortliche zugeordnet, die im Rahmen eines systematischen Prozesses regelmäßig die Risiken in ihrem jeweiligen Verantwortungsbereich identifizieren beziehungsweise aktualisieren.

Für jedes Risiko werden die möglichen Schadensauswirkungen und die Eintrittswahrscheinlichkeit innerhalb von festgelegten Bandbreiten klassifiziert und in einem Risikoregister dokumentiert. Das Risikoregister ist in Risikokategorien unterteilt und enthält alle Informationen, die für die Bewertung von Risiken und deren Steuerung durch angemessene Maßnahmen relevant sind. Das Risikoregister gibt einen kurzen Überblick über die Wahrscheinlichkeit, dass ein Risiko eintritt, und die Auswirkungen auf den Konzern. Die Einschätzung des Risikos erfolgt anhand des Prozentsatzes der Eintrittswahrscheinlichkeit des Ereignisses. Risiken werden als Nettorisiken erfasst, die Auswirkungen von bereits umgesetzten und wirksamen Maßnahmen auf das Risiko werden bei der Bewertung berücksichtigt. Grundsätzlich soll mindestens ein Zeitraum von zwei Jahren betrachtet werden, es sei denn es ergeben sich andere Betrachtungsräume, z. B. aufgrund von Verträgen oder früherer bzw. späterer Fertigstellung der Projekte.

Es wurden vier Wahrscheinlichkeitsstufen definiert:

- Niedrig: Wahrscheinlichkeit von 0%–20%
- Mittel: Wahrscheinlichkeit von 11%–50%
- Hoch: Wahrscheinlichkeit von 51%–90%
- Fast sicher: Wahrscheinlichkeit von > 90%

Die Auswirkungen werden wie folgt eingestuft:

- Unwesentlich, kann leicht durch die üblichen Alltagsprozesse bewältigt werden
- Geringfügige Störungen möglich
- Erheblicher Zeit-/Mittelaufwand erforderlich, Arbeitsabläufe schwer beeinträchtigt
- Unternehmensexistenz gefährdet

Die Kombination aus Wahrscheinlichkeit und Auswirkungen führte für das Jahresende 2018 und die Quartale 2019 zu folgender Risikoeinstufung:

- Niedrig (grün)
- Mittel (grün/gelb, je nach Auswirkung)
- Hoch (gelb)
- Schwerwiegend (rot)

Zum Jahresende 2019 erfolgte eine Neukategorisierung der Risiken sowie eine Umstellung auf ein Scoring-Modell mit sechs Schadensklassen und sechs Eintrittswahrscheinlichkeiten. Die Risikobewertung erfolgt damit durch eine zielgerichtete Messung und Beurteilung der identifizierten Risiken. Auf Basis des Scoring-Modelles können Auswirkungen auf Kosten und Erträge, Liquidität, Werte und Image der Consus direkt gemessen werden können. Zudem dienen sie dazu, die Relevanz der gemessenen Risiken einzuschätzen, um dadurch bedeutende Risiken herauszufiltern. Im Vordergrund steht dabei die Einhaltung von Risikogrenzen bzw. Schwellenwerten.

Die Risiken werden den folgenden fünf Kategorien zugeordnet:

- Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen
- Strategische Risiken
- Finanzwirtschaftliche Risiken
- Operative Risiken aus der Projektentwicklung
- Unternehmensspezifische Risiken

Für die Einstufung der möglichen Schadenshöhe wird grundsätzlich die nachfolgende Einstufung verwendet:

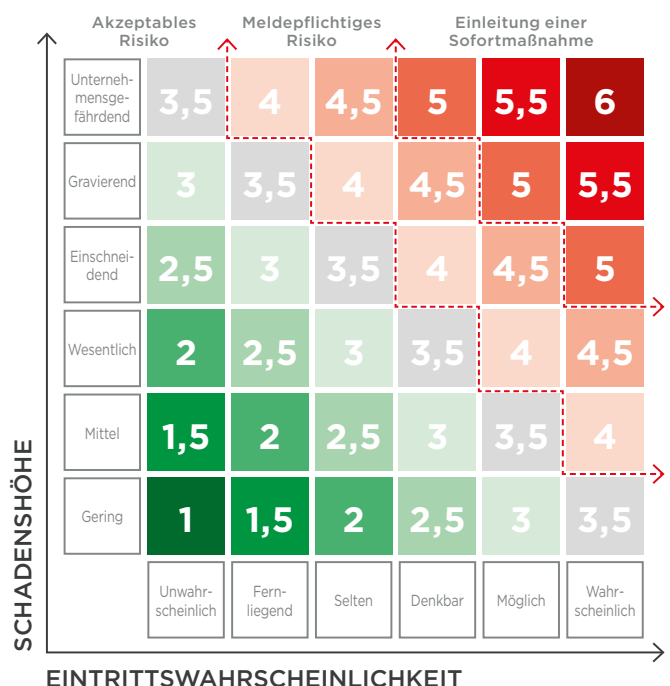
Klasse	Wert	Beschreibung
Gering	1	Keine nennenswerten Auswirkungen
Mittel	2	Leichte Auswirkungen auf einen oder mehrere Geschäftsprozess(e)
Wesentlich	3	Spürbare Auswirkungen auf einen oder mehrere Geschäftsprozess(e)
Einschneidend	4	Deutlich spürbare Auswirkungen auf einen oder mehrere Geschäftsprozess(e)
Gravierend	5	Erhebliche Auswirkungen auf einen oder mehrere Geschäftsprozess(e)
Unternehmens-/Projektgefährdend	6	Bestandsgefährdende Auswirkungen auf das Gesamtunternehmen bzw. Gesamt-/Teilprojekt

Für die Einstufung der erwarteten Eintrittswahrscheinlichkeit wird grundsätzlich die nachfolgende Einstufung verwendet:

Klasse	Wert	Beschreibung
Unwahrscheinlich	1	Risiko ist bisher noch nicht eingetreten. Risiko kann aber nicht ausgeschlossen werden bzw. tritt mit weniger als 10% ein
Fernliegend	2	Eintritt innerhalb von 5 Jahren ist zu erwarten, oder wiederholtes Auftreten in den vergangenen 7 Jahren bzw. tritt zwischen 10,01 und 25% ein.
Selten	3	Eintritt innerhalb von 3 Jahren ist zu erwarten, oder wiederholtes Auftreten in den vergangenen 5 Jahren bzw. tritt zwischen 25,01 und 40% ein.
Denkbar	4	Eintritt innerhalb von 2 Jahren ist zu erwarten, oder wiederholtes Auftreten in den vergangenen 3 Jahren bzw. tritt zwischen 40,01 und 50% ein.
Möglich	5	Eintritt innerhalb eines Jahres ist zu erwarten, oder wiederholtes Auftreten in den vergangenen 2 Jahren bzw. tritt zwischen 50,01 und 75% ein.
(Sehr) wahrscheinlich	6	Eintritt innerhalb der nächsten 3 Monate ist zu erwarten, bzw. wiederholtes Auftreten im vergangenen Jahr bzw. tritt mit mehr als 75% ein.

In Absprache mit dem einzelnen Risikoverantwortlichen ist eine abweichende Grundlage für die Beschreibung der Eintrittswahrscheinlichkeit bei der Risikoeinstufung möglich.

Durch die Bewertung wird den Risiken ein Score als durchschnittlicher Wert von Schadensklasse und Eintrittswahrscheinlichkeit zugeordnet.



Überwachung des Risikomanagementsystems

Das Risikomanagementsystem wird regelmäßig überwacht sowie an Veränderungen im Umfeld und im Unternehmen angepasst und weiterentwickelt. Die Risikoüberwachung dient der Überprüfung, ob die im Rahmen der Risikosteuerung ergriffenen Maßnahmen die gewünschte Wirkung entfaltet haben und ob die betrachteten Risikopositionen nach durchgeführten Steuerungsmaßnahmen die vorgegebenen Soll-Werte einhalten. Die notwendigen Anpassungen in den zentralen Elementen des Risikomanagementsystems werden fortlaufend im Risikomanagement-Handbuch aufgenommen.

Risikoberichterstattung

Die Dokumentation der wesentlichen Risiken erfolgt mindestens halbjährlich in dem Risikobericht an den Vorstand. Der Aufsichtsrat wird regelmäßig intensiv über die Geschäftsentwicklung und den Stand des Risikomanagementsystems und dessen Weiterentwicklung unterrichtet. Das wichtigste Ziel der Risikoberichterstattung ist die Sicherstellung einer unter Wesentlichkeitsgesichtspunkten vollständigen, richtigen und frühzeitigen Information der Entscheidungsträger über risikorelevante Entwicklungen. Auf dieser Grundlage können Risiken rechtzeitig erkannt und Gegenmaßnahmen frühzeitig angestoßen werden. Neue Risiken mit hohen Auswirkungen auf das Unternehmen oder stark negative Veränderungen unterliegen einer Ad-hoc-Berichterstattung an den Vorstand und den Aufsichtsrat.

Internes Kontrollsystem

Das Interne Kontrollsystem (IKS) ist ein Teilbereich des Risikomanagementsystems. Mithilfe von Kontrollmaßnahmen werden Risiken vermieden oder verringert. Der Vorstand ist für die Einrichtung, Überwachung, Wirksamkeitsüberprüfung und Weiterentwicklung des IKS verantwortlich.

Ziele des rechnungslegungsbezogenen IKS im Sinne der einschlägigen Vorschriften sind insbesondere:

- die Sicherung der Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit und der Schutz des Unternehmensvermögens,
- Sicherstellung der Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung,
- Einhaltung der maßgeblichen rechtlichen Vorschriften, insbesondere der Normenkonformität des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Die Abteilung „Accounting and Reporting“ der Consus Real Estate AG nimmt die Richtlinienkompetenz für die einheitliche und standardisierte Anwendung der Rechnungslegungsvorschriften nach Handelsgesetzbuch (HGB) und Internationalen Financial and Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, sowie die Inhalte im Abschlusserstellungsprozess wahr. Auf Konzernebene erfolgen die Aggregation und Aufbereitung der erforderlichen Daten für den Konzernanhang und den Lagebericht.

Die Abschlussarbeiten für den Konzernabschluss nach IFRS erfolgen organisatorisch in der Consus Real Estate AG.

Die externe Revision erstellt in Zusammenarbeit mit dem Deputy-CFO und Chief Risk Officer einen risikoorientierten Prüfungsplan und prüft, ob die gesetzlichen Rahmenbedingungen und Richtlinien für das Kontroll- und Risikomanagement angewendet werden. Somit wird die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit der definierten Kontrollen überwacht. Adressat des Prüfungsberichts ist der Vorstand, dem es dadurch ermöglicht wird, mögliche Fehler zu beseitigen und das IKS zu verbessern. Der Chief Risk Officer berichtet über wesentliche Ergebnisse aus den Prüfungen an den Aufsichtsrat.

5.2 RISIKOEINSCHÄTZUNG ZUM BILANZSTICHTAG 31. DEZEMBER 2019

Die Risikoeinschätzung zum 31. Dezember 2019 erfolgte weitestgehend entsprechend des weiterentwickelten Risikomanagementkonzepts. Bei der Bewertung der Risiken aus den Projektentwicklungsphasen wurde ausnahmsweise abweichend auf eine Kombination von Einzel- und Pauschalbewertungen der einzelnen Projekte zurückgegriffen.

Im folgenden Abschnitt werden die aus Sicht des Konzerns besonders relevanten Risiken und Steuerungsmaßnahmen zu Vermeidung, Verminderung und Überwälzung dargestellt. Ein Risiko wird als relevant betrachtet, soweit es einen Score-Wert von mehr als 3,0 hat, und als sehr relevant bei einem Score-Wert größer/gleich 4,5. In der vorliegenden Risikoeinschätzung werden Risikokategorien und -unterkategorien – soweit angemessen – zusammengefasst, aber auch auf einzelne Risiken eingegangen.

5.2.1 GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHEN- BEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN

5.2.1.1 WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG IN DEUTSCHLAND

Globale Risiken können zu einer Konjunkturabschwächung auf nationaler und internationaler Ebene führen. Die Consus plant, ihre Verschuldung im Laufe der Zeit abzubauen, um ihre Stabilität zu erhöhen und für negative äußere Einflüsse gewappnet zu sein. Wirtschaftliche Risiken könnten sich aus einer zu schnellen Inflation ergeben, was die Zentralbanken zu einem viel aggressiveren Ausstieg aus der Nullzinspolitik bewegen könnte. Das könnte entsprechende negative Auswirkungen auf die konjunkturelle Entwicklung weltweit haben. So kann sich ein Zinsanstieg negativ auf den Immobilienmarkt und in weiterer Folge auf die Bewertung der Immobilienprojekte von Consus auswirken. Auch die Beschaffung von Eigen- bzw. Fremdkapital könnte sich erheblich erschweren, was sich negativ auf das Wachstum der Consus auswirken würde. Vermögens- und Finanzblasen könnten sich zudem negativ auf das allgemeine Wirtschaftswachstum auswirken. Globale Finanz- und Wirtschaftskrisen sowie die Staatsschuldenkrise insbesondere im Euroraum hatten in der Vergangenheit bereits

starke negative wirtschaftliche Auswirkungen. Die Entwicklung des Immobilienmarkts hängt wesentlich von der Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie dem Bedarf nach Wohnflächen ab. Wirtschaftliche Instabilität und ein beschränkter Zugang zu Fremd- und Eigenkapitalfinanzierungen können zu möglichen Ausfällen von Geschäftspartnern führen. Einflussfaktoren, die zu nachteiligen Entwicklungen führen können, befinden sich außerhalb des Einflussbereichs von Consus. Dazu gehören z.B.:

- Änderungen des verfügbaren Einkommens, der Wirtschaftsleistung, des Zinsniveaus oder der Steuerpolitik
- Wirtschaftswachstum, Arbeitslosenquoten oder Verbrauchervertrauen, die das lokale Angebot und die Nachfrage nach Immobilien beeinflussen

Die Consus plant, die Verschuldung im Laufe der Zeit abzubauen, um ihre finanzielle Stabilität zu erhöhen und so besser für negative äußere Einflüssen gewappnet zu sein. Der Vorstand schätzt das Risiko aus einer Verschlechterung des gesamtwirtschaftlichen Umfelds und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als nicht relevant ein.

5.2.1.2 IMMOBILIENMARKT

Die Immobilienprojekte der Consus befinden sich überwiegend in den Top-9-Städte Deutschlands (Berlin, Köln, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Leipzig, München und Stuttgart, Dresden). Positive Bevölkerungs- und Einkommensentwicklung haben in den vergangenen Jahren zu einer verstärkten Nachfrage nach Wohnraum in den Ballungsräumen geführt, insbesondere nach bezahlbarem Wohnungsraum. Es besteht das Risiko, dass die Nachfrage in den Ballungsräumen nachlässt und sich ein Trend zum Wohnen in mittleren, kleineren Städten und deren Umgebung entwickelt. Im Geschäftsjahr war eine weitere positive Entwicklung des gesamten Wohnungsmarktes zu beobachten, so dass Consus die Nachfrage nach Wohnimmobilien und -quartieren weiterhin auf einem hohen Niveau sieht.

Ein Anstieg der momentan niedrigen Zinsen könnte die Nachfrage nach Immobilien als alternative Investition kurz- bis mittelfristig verringern und somit die Möglichkeit, Immobilien insbesondere an institutionelle Anleger durch Forward-Sales zu verkaufen, verschlechtern

Die Immobilienbranche unterliegt diversen gesetzlichen Rahmenbedingungen. Es handelt sich um einen regulierten Bereich, der eine kontinuierliche Überwachung der Übereinstimmung der Vorgehensweise des Unternehmens mit der sich ständig ändernden Rechtslage erforderlich macht. Ein weiterer Aspekt der politischen Risiken ist die Abhängigkeit von z.B. zu schaffendem Planungsrecht und Baugenehmigungen, die vorab für die Erschließung erworbener Grundstücke erforderlich sind. Die Consus pflegt daher behördliche Beziehungen auf lokaler und Bundesebene, um sicherzustellen, dass eine Harmonisierung der Interessen erreicht werden kann. Consus ist sich, insbesondere durch die Schaffung von

bezahlbarem Wohnraum in den Metropolen, auch seiner öffentlichen Verantwortung bewusst und legt daher großen Wert auf Glaubwürdigkeit und Vertrauen mit den politischen Entscheidungsträgern. Der Vorstand schätzt das Risiko aus Änderungen des Immobilienmarktes und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als nicht relevant ein.

5.2.1.3 KAPITALMARKT

Das Kapitalmarktrisiko bezeichnet das Risiko eines Marktzugangs der Consus zu mittel- bis langfristigem Eigenkapital und/oder Fremdkapital hinsichtlich Höhe und/oder Preis (z.B. Zinskonditionen oder Aktienkurs). Beides wird maßgeblich beeinflusst durch die Risikoeinschätzung und Renditeerwartung der Marktteilnehmer sowie der erwarteten Verzinsung von Investitionsalternativen.

Durch fehlerhafte Kommunikation mit dem Kapitalmarkt besteht das Risiko, die Erwartungen des Kapitalmarktes zu verfehlen und somit die Reputation von Consus zu beschädigen. Daher findet eine regelmäßige Kommunikation mit Investoren und Analysten im Rahmen von Calls zu Quartals-, Halbjahres- und Jahresabschlüssen, Teilnahme an Eigenkapitalforen und direkter Austausch im Rahmen von Roadshows statt. Der Vorstand schätzt das Risiko aus Missinterpretationen durch den Kapitalmarkt und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als relevant ein.

5.2.1.4 PANDEMIE

Seit dem 11. März 2020 ist das Corona-Virus als Pandemie eingestuft worden. Als Pandemie gilt eine Epidemie, die mehrere Länder und Kontinente umfasst. Die Weltgesundheitsorganisation (World Health Organisation (WHO)) rechnet mit einem weiteren Anstieg der Fallzahl und der möglichen Todesfälle sowie der Anzahl der betroffenen Länder und äußert Besorgnis hinsichtlich der Ausbreitung und Schwere der Erkrankungen. Die Situation wird seitens der Gesellschaft sehr ernst genommen. Bei Verdacht auf oder Auftreten des Corona-Virus bei Mitarbeitern, Dienstleistern oder Lieferanten von Consus kann es zu Verzögerungen auf den Baustellen unserer Projekte kommen. Der Vorstand schätzt das Risiko aus der weiteren Verbreitung der Pandemie und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als relevant ein. Ein interner Krisenstab, der über notwendige Maßnahmen entscheidet und diese steuert, wurde gebildet. Die Führungskräfte und Mitarbeiter der Consus-Gruppe sind über Vorsichts- und konkrete Handlungsmaßnahmen im Falle von Verdacht oder Auftreten einer Erkrankung informiert und angewiesen worden.

5.2.1.5 NEUE EINSCHÄTZUNG DER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN UND BRANCHENBEZOGENEN RAHMENBEDINGUNGEN NACH DEM BILANZSTICHTAG

Der Ausbruch des Corona-Virus und seine rasante Verbreitung über viele Länder und Kontinente hat teils zu einer Änderung der zum 31. Dezember 2019 getroffenen Einschätzungen des

Vorstands geführt. Momentan kann Consus die Auswirkungen auf Consus aus der Beeinträchtigung der gesamtwirtschaftlichen und branchenbezogenen Entwicklungen durch das Corona-Virus nicht abschließend einschätzen, geht jedoch davon aus, dass sich die Risiken in dieser Risikokategorie generell erhöht haben.

Dies bedingt auch erhöhte finanzwirtschaftliche, Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken sowie Risiken in den Projektentwicklungsphasen, z.B. im Bereich der Finanzierung, Fertigstellung und Verkauf der Consus' Projekte. So kann die Fertigstellung durch die mangelnde Verfügbarkeit von Materialien oder von eigenen sowie Mitarbeitern von Subunternehmer, z.B. wegen Verhinderung der Einreise nach Deutschland durch Schließung der Grenzen, verzögert werden.

Damit können steigende Baukosten einhergehen. Verzögerte Fertigstellungen können zu späteren Zahlungsflüssen gemäß Forward-Sales-Verträgen oder jenen aus Eigentumswohnungsverkäufen führen. Vorabverkäufe können sich aufgrund wirtschaftlicher Unsicherheit verzögern und die erzielten Verkaufspreise können sinken. Grundsätzlich kann auch Investitionsbereitschaft in dem Corona-Virus-geprägten wirtschaftlichen Umfeld nachlassen. Diese potenziellen Auswirkungen sollten beim Lesen des Risikoberichts berücksichtigt werden.

5.2.2 STRATEGISCHE RISIKEN

Strategische Risiken ergeben sich im Wesentlichen aus Managemententscheidungen zur geschäftspolitischen Unternehmensausrichtung, die zu unerwarteten Verlusten führen können, sowie aus unerwarteten Veränderungen der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Darüber hinaus könnte sich die Integration der jeweiligen Geschäftsaktivitäten von übernommenen Unternehmen schwieriger und komplexer als erwartet erweisen. Diese Schwierigkeiten könnten durch die Gesellschaftsstruktur der Tochtergesellschaften erschwert werden. Die Übernahme von Organ- oder Geschäftsführungs- sowie Aufsichtsfunktionen in den Tochtergesellschaften durch den Vorstand oder Führungskräfte der Consus Real Estate AG soll die operative Umsetzung der strategischen Ziele im gesamten Konzern sicherstellen.

Der Vorstand schätzt das Risiko aus getroffenen strategischen Entscheidungen und von Nichtumsetzung der Strategie im gesamten Konzern und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als nicht relevant ein.

5.2.3 FINANZWIRTSCHAFTLICHE UND FINANZIERUNGSRISIKEN

5.2.3.1 FINANZIERUNGS- UND LIQUIDITÄTSRISIKEN

Consus benötigt Fremdkapital vorrangig zur Refinanzierung bestehender Kredite sowie zur Finanzierung von Projektentwicklungen und Akquisitionen. Die Marktbedingungen für Liegenschaftsfinanzierungen sind kontinuierlichen Ände-

rungen unterworfen. Die (Re-)Finanzierung am Finanz- und Kapitalmarkt stellt für Immobiliengesellschaften eine der wichtigsten Maßnahmen dar. Die möglichen Finanzierungsvarianten hängen von einer Reihe von Faktoren ab, die nicht alle von der Consus beeinflusst werden können. Dazu zählen z.B. Marktzinsen, die Höhe der erforderlichen Finanzierung, steuerliche Aspekte und geforderte Sicherheiten. Dies kann die Fähigkeit der Gruppe erheblich beeinträchtigen, den Fertigstellungsgrad ihres Entwicklungsportfolios zu erhöhen, in geeignete Akquisitionsprojekte zu investieren oder ihren Verpflichtungen aus Finanzierungsverträgen nachzukommen. Die Finanzierungsrisiken hängen eng mit den Risiken aus Zinsen und der Liquidität zusammen. Den Finanzierungsrisiken beugt man durch verschiedene Finanzierungsquellen für Projekte vor. Darüber hinaus hat sich der Konzern verpflichtet, seine Schulden sowie das Volumen der Mezzanine-Darlehen zu reduzieren. Ausfallrisiken bestehen für alle Arten von Finanzinstrumenten und insbesondere für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Insgesamt wird das Risiko als gering erachtet. Die Consus hat keine signifikanten Ausfallrisiken gegenüber einzelnen Unternehmen. Der Großteil der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen besteht gegenüber institutionellen Investoren mit einem niedrigen Ausfallrisiko. Einlagen bei Banken und Finanzinstituten erfolgen nur bei bekannten Finanzinstituten mit einer sehr guten Bonität.

Die Liquidität wird überwacht und von der Consus regelmäßig neu bewertet. Die Liquiditätsentwicklungen werden regelmäßig sowohl auf Ebene von Consus als auch auf Ebene der Niederlassungen und Projekte analysiert und entsprechend bewertet. Diese Liquiditätsplanungen werden dabei unterschiedlichen Stress-Szenarien unterzogen, um so sich eventuell abzeichnende Liquiditätsrisiken rechtzeitig zu erkennen und gegensteuern zu können.

Der Vorstand schätzt die Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als sehr relevant ein.

5.2.3.2 ZINSRISIKO

Zinsrisiken sind aufgrund der finanziellen Verbindlichkeiten des Unternehmens relevant. Um das Zinsrisiko zu minimieren, verfolgt die Consus Real Estate AG die Verfahrensweise, dass ein Mix aus Darlehen mit festen Zinssätzen sowie variablen Zinssätzen besteht. Zusätzlich soll im Laufe der Zeit der Anteil der langfristigen Finanzierung mit festen Zinssätzen auf Konzernebene weiter ansteigen. Allerdings könnten steigende Refinanzierungszinssätze bei den Zentralbanken auch zu einer Verteuerung der Immobilienfinanzierung und damit einer Minderung der Immobiliennachfrage führen. Weiterhin besteht grundsätzlich bei jeder Immobilientransaktion das Risiko der zeitgerechten Refinanzierung. Das Risiko wird durch das Geschäftsmodell der Forward Sales deutlich gemindert. Allerdings bestehen zusätzlich auch Holding-Finanzierungen auf Ebene der Consus, welche kurzfristig refinanziert werden müssen.

Bei Darlehen mit variablen Zinssätzen führt eine Änderung des Zinsniveaus nach oben zu einer Belastung des Konzernergebnisses. Zum Bilanzstichtag entfielen 357 Mio. EUR auf Darlehen mit variablen Zinssätzen und 2.493 Mio. EUR auf festverzinsliche Instrumente. Die auf variabel verzinsliche Darlehen zu zahlenden Zinsen sind aufgrund der vorherrschenden vorrangigen Darlehensmerkmale im Durchschnitt erheblich niedriger. Der Vorstand der Consus schätzt das Zinsänderungsrisiko und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage angesichts des aktuellen und mittelfristig erwarteten Zinsniveaus als nicht relevant ein.

5.2.3.3 RISIKEN AUS FINANCIAL COVENANTS

Einige Fremdfinanzierungsverträge beinhalten Financial und Non-financial Covenants. Die Nichteinhaltung dieser Covenants birgt gegebenenfalls das Risiko der außerordentlichen Kündigung durch den Gläubiger und somit einer Refinanzierung der entsprechenden Beträge zu ungünstigeren Konditionen.

Die Covenantvorgaben werden überwacht, um einen Covenant-Verstoß (Default) zu vermeiden. Jegliche Nichteinhaltung während des Berichtszeitraums wurde mit dem Kreditgeber geklärt und führte nicht zu einer vorzeitigen Fälligkeit von Krediten. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2019 sind keine weiteren Defaults bekannt.

Auch wenn die Eintrittswahrscheinlichkeit gering ist, schätzt der Vorstand der Consus aufgrund der potentiellen Schadenshöhe das Risiko und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als relevant ein.

5.2.3.4 BUCHHALTUNGS- UND ABSCHLUSSRISIKEN

Nichtbeachtung gesetzlicher und interner Regelungen kann einen fehlerhaften Quartals-, Konzern- und Jahresabschluss zur Folge haben. Sofern der (Konzern)Abschluss plus -lagebericht bzw. der Geschäftsbericht nicht die tatsächlichen Verhältnisse der Gesellschaft im Hinblick auf Vollständigkeit und Richtigkeit widerspiegeln, besteht das Risiko von Reputationsverlust der Gesellschaft und somit gegebenenfalls Ansprüche von Investoren der Gesellschaft, die aufgrund der veröffentlichten Informationen in die Gesellschaft investiert haben.

Dem Risiko wird in der Regel durch Vorgaben (Bilanzierungshandbuch) die Rekrutierung bzw. Weiterbeschäftigung von fachlich versiertem Personal, Schulungen, Plausibilitätsprüfungen und 4-Augen-Prinzip begegnet.

Dem Risiko, den Konzernabschluss nicht fristgerecht zu veröffentlichen und damit gegebenenfalls in den Default von Finanzierungen zulaufen sowie Reputation zu verlieren, kann durch frühzeitige, reelle Planung des Erstellungs- und Veröffentlichungsprozesses sowie die Überwachung der Einhaltung der Meilensteine/Informationen durch die entsprechenden Verantwortlichen, ausreichende Ressourcen sowie angemessene Eskalierung bei Verzögerung begegnet werden.

Der Vorstand der Consus schätzt das Buchhaltungs- und Abschlussrisiken und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als relevant ein.

5.2.3.5 RISIKEN AUS SIGNIFIKANTEN GOODWILLS

In der Vergangenheit hat Consus zwei wesentliche Unternehmen erworben, welches zu einem wesentlichen Goodwillausweis auf Konzernebene geführt hat. Grundsätzlich besteht in der Zukunft das Risiko, dass der jeweilige Goodwill abgeschrieben werden muss, wenn die erwarteten Zahlungsmittelüberschüsse nicht erreicht werden können. Weiterhin können auch externe Faktoren wie bspw. eine Erhöhung der Kapitalkosten zu einer Goodwillabschreibung führen. Der Vorstand der Consus schätzt das Risiko aus Goodwillabschreibungen und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als relevant ein.

5.2.4 RISIKEN IN DEN PROJEKTENTWICKLUNGSPHASEN

Die Entwicklung der Consus-Projekte wird regelmäßig überwacht und dokumentiert. Auf Basis dieser Dokumentationen der Projektverantwortlichen erfolgen monatliche Besprechungen mit Niederlassungsleitern und Geschäftsführern sowie Ergebnis- und Prognosebesprechungen mit dem Vorstand der Consus. Consus unterscheidet das operative Geschäft in vier Projektentwicklungsphasen:

- Buy (Ankauf)
- Plan (Planung)
- Sell (Verkauf)
- Build & Deliver (Erstellung & Übergabe)

Die folgenden Risiken können teilweise in mehreren Projektentwicklungsphasen in verschiedenen Ausprägungen auftreten.

5.2.4.1 GRUNDSTÜCKS- UND BESTANDSGEBÄUDERISIKEN

Consus erstellt Neubauten und saniert – teils denkmalgeschützte – Bestandsgebäude. Das Risiko der Grundstücks- und Gebäudebeschaffenheit ist das Risiko, dass es aufgrund der Eigenschaften an Grund oder Gebäude am gewählten Standort zu Bauverzögerungen oder Kostensteigerungen, z. B. aufgrund von erhöhten Gründungskosten oder Ertüchtigungsmaßnahmen kommt.

Durch eine ausführliche Due Diligence im Rahmen des Grundstücks- oder Gebäudeerwerbs und gründliche Bodenanalysen/-gutachten wird das Risiko von späteren Komplikationen bei der Projektentwicklung vermindert. Der Vorstand der Consus schätzt das Risiko aus Grundstücks- und Bestandsgebäuderisiken und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als nicht relevant ein.

5.2.4.2 RISIKEN DER RECHTSUNSICHERHEIT UND GENEHMIGUNGSRISIKEN

Rechtsunsicherheiten und Verzögerungen in der Vergabe von Baugenehmigungen können zu Verzögerungen in der

Projektumsetzung oder notwendigen Änderungen in den ursprünglichen Planungen sowie Entscheidungen durch die Gesellschaft führen. Um dieses Risiko zu verringern, werden mögliche Bauschaffungen genau durch ortkundige Experten analysiert und offene Fragen frühzeitig mit den Behörden und Städtevertretern diskutiert.

Der Vorstand der Consus schätzt das Genehmigungsrisiko und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage über alle Projekte als relevant ein.

5.2.4.3 ERLÖSRISIKEN

Marktpreise, Mieten und Vermietungsstände können negativen Einflüssen unterliegen, was sich nachteilig auf den Wert einer Immobilie und die daraus erzielten Erträge auswirkt. Consus konzentriert sich mit seinen Entwicklungsprojekten auf die Top-9-Städte Deutschlands und gute Lagen, wobei wir den Schwerpunkt der Projekte auf Geschosswohnungsbau für mittlere Einkommen legen. Wirtschaftliche und politische Entwicklungen können Marktpreise, Mieten und Vermietungsstände reduzieren. Dies kann negative Auswirkungen auf den Wert einer Immobilie haben. Im Rahmen der Risikoanalyse werden die relevanten Einflussfaktoren für die Wertentwicklung von Wohn- und Gewerbeimmobilien beobachtet und analysiert.

Die Consus minimiert, durch die klare Fokussierung auf die Top-9-Städte in Deutschland das Marktrisiko, insbesondere durch lokale Präsenz an den Standorten sowie durch eine Risikoanalyse innerhalb dieser Kernmärkte. Vor allem die lokale Marktkennntnis über die Niederlassungen, die laufende Evaluierung der Strategie, ein kontinuierliches Monitoring des Portfolios sowie eine gezielte Portfoliosteuerung (z. B. Festlegung von Exit-Strategien, Mittelfristplanung für An- und Verkäufe) ermöglichen eine zeitnahe Reaktion auf wirtschaftliche und politische Ereignisse.

Aufgrund des Marktumfelds schätzt Consus das Erlösrisiko und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage über alle Projekte als relevant ein.

5.2.4.4 GESCHÄFTSPARTNERRISIKO

Consus ist bei der Realisierung der Entwicklungsprojekte auf die Bereitstellung von Planungs- und Bauleistungen durch externe Geschäftspartner, z. B. Architekten-, Ingenieur- und Bauausführungsleistungen angewiesen. Werden keine qualifizierten und zuverlässigen Geschäftspartner gefunden, besteht das Risiko, dass die Projekte nicht rechtzeitig und in der geforderten Qualität fertiggestellt werden. Bei der Auswahl der Geschäftspartner ist die Eignung zu berücksichtigen bzw. zu belegen, z. B. durch Zertifizierungen und Referenzen.

Aufgrund des Marktumfelds schätzt Consus das Erlösrisiko und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage über alle Projekte als nicht relevant ein.

5.2.4.5 TRANSFERRISIKO (ERWERB BIS VERKAUF)

Consus beugt dem Vermarktungsrisiko durch das Konzept der sog. Forward Sales an institutionelle Käufer, d. h. an professionelle Kunden, vor. Auf diese Weise können komplette Gebäude, Entwicklungsprojekte oder Teile von Entwicklungsprojekten bereits verkauft werden, bevor die eigentlichen Bauarbeiten starten. Vorteil ist ein frühes Kapitalrecycling und somit die Rückführung des bis zum Verkauf eingesetzten Kapitals. Bis zur Fertigstellung und Übergabe verbleibt ein Preisrisiko bezüglich der zu erzielenden und im Forward-Sale-Vertrag festgelegten Mieten. Des Weiteren führen die im Forward Sale definierten Kaufpreistraten während der Bauphase zu einer Reduzierung von Finanzierungsrisiken.

Neben der Vermarktung an institutionelle Investoren werden in geringerem Umfang (23% des GDV per 31. Dezember 2019) auch Eigentumswohnungen für Einzelkäufer erstellt. Der Kaufpreis wird in Teilzahlungsbeträgen entsprechend der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) für Eigentumswohnungen auf ein Treuhandkonto eingezahlt, von dem die Vorfinanzierung der anteiligen Grundstücks-, Plan- und Baukosten erfolgen kann.

Auf der Basis abgeschlossener Projekte und der aktuellen Marktsituation kann dieses Risiko und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage über alle Projekte als nicht relevant eingeschätzt werden.

5.2.4.6 BAUKOSTENRISIKEN ODER BAUZEITVERZÖGERUNGEN

Bauaktivitäten sind beeinflusst von Risiken der Verfügbarkeit von Dienstleistern zum richtigen Zeitpunkt des Baufortschritts sowie dem Risiko steigender Baukosten in der derzeitigen wirtschaftlichen Lage. Consus nimmt sich dieser Risiken auf verschiedene Arten an. Erstens durch Aufbau von Mitarbeitern, um die Verträge selbst zu erfüllen und die Abhängigkeit von Dienstleistern zu reduzieren. Zweitens ermöglicht die Festschreibung der Kosten durch BIM und die Digitalisierung die Reduzierung der eingehenden Kosten verbunden mit einer Erhöhung der Effizienz. Als Letztes wird, wenn möglich, mit Festpreisverträgen gearbeitet, um das Risiko zukünftiger Preiserhöhungen zu reduzieren. Aufgrund der hohen Nachfrage war 2019 ein deutlicher Anstieg der Baukosten um 3,8% zu beobachten. Laut dem Statistischen Bundesamt stiegen z. B. die Preise für den Neubau konventionell gefertigter Wohngebäude in Deutschland in 2019 im Vorjahresvergleich um 4,9% (auf Basis des Index von 2015 als 100%). Da mit einem weiterhin hohen Bauvolumen in Deutschland zu rechnen ist, sind weitere Baukostensteigerungen und damit Risiken für die Budgeteinhaltung und den Gesamtprojekterfolg nicht auszuschließen. Neben dem Risiko der Verteuerung der einzukaufenden Bauleistung besteht grundsätzlich auch ein Risiko bezüglich der zeitgerechten Verfügbarkeit qualitativ hochwertiger Bauvorleistungen.

Aufgrund der aktuellen Marktsituation kann dieses Risiko und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage über alle Projekte als relevant eingeschätzt werden.

5.2.4.7 VERTRAGSRISIKEN/VORVERMIETUNGSRISIKO

Es gibt Risiken aus vertraglichen Vereinbarungen, insbesondere bei Forward-Sale-Verkäufen, die die Entwicklungsphase eines Projektes und mögliche Garantien für bestimmte Mietzahlungen betreffen. Um diesen Risiken vorzubeugen, vereinbart der Konzern realistische Zielvorgaben und überwacht die Ausführung genauestens. Darüber hinaus pflegt der Konzern eine enge Zusammenarbeit mit den institutionellen Käufern und weist zeitig auf mögliche Problematiken hin. Vertragsrisiken bestehen bei Vereinbarungen, bei denen der vereinbarte bzw. vereinnahmte Kaufpreis sich nachträglich mindern könnten, wenn die zu erzielenden Mieten unter dem erwarteten Mietniveau liegen. Falls notwendig, würden entsprechende Rückstellungen für bekannte Liquiditätsrisiken aus getätigten Verkäufen in der Bilanz gebildet und ein mögliches Liquiditätsrisiko in der Liquiditätsplanung berücksichtigt.

Es besteht ein Risiko, dass bei der Neuvermietung von Entwicklungsobjekten nicht die Mieteinnahmen erzielt werden, die bei Vertragsunterzeichnung zu erwarten waren. Dieser Fall kann bei sinkenden Mieterträgen und negativen Mietentwicklungen am Markt eintreten. Diese kann auch durch nicht planbare politische Entwicklungen, wie beispielsweise die sog. Mietpreisbremse oder Enteignungsdiskussionen, verschärft werden. Aufgrund der begrenzten Mieterträge aus Immobilien, die aus Investitionsgründen gehalten werden, besteht ein Vermietungsrisiko dahingehend, dass nicht zu angemessenen Preisen neu oder nachvermietet werden kann oder dass Mietzahlungen bei bestehenden Verträgen ausfallen. Begegnet wird diesem Risiko durch ein professionelles Vertriebs- und Forderungsmanagement. Auch Zahlungsausfälle oder Insolvenzen von Mietern können zu einem hohen Schaden führen. Allerdings wird die Eintrittswahrscheinlichkeit für beide Risiken im aktuellen Umfeld als gering angesehen. Aufgrund der strategischen Ausrichtung der Gruppe auf die Entwicklung mit minimierten Vermietungsaktivitäten sind die Auswirkungen gering. Auf Basis der aktuellen Marktsituation können diese Risiken und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage über alle Projekte als relevant eingeschätzt werden.

5.2.5 UNTERNEHMENSPEZIFISCHE RISIKEN

5.2.5.1 ORGANISATIONSRISEN

Schwächen in der Aufbau- und Ablauforganisation der Consus können Verluste oder zusätzlichen Aufwand verursachen. Hierzu zählen mangelndes Verständnis für die Konzernstrategie, mangelnde innerbetriebliche Risikokontrollen, zu hohe Entscheidungskompetenzen auf Einzelebene, die zu unbeaufsichtigten Handlungen führen können, oder zu viele Entscheidungsinstanzen, die eine flexible Reaktion auf Marktänderungen verhindern.

Auch die Integration von Akquisitionen in die bestehende Organisation stellt in den meisten Fällen eine Herausforderung dar. Risiken entstehen immer dann, wenn Aufbau- und Ablauforganisation sowie Führung und Kultur der Unternehmen nicht zusammenpassen. Die Vereinheitlichung unterschiedlicher Geschäftsprozesse kann länger dauern als geplant und zu zusätzlichen Kosten führen. Der Vorstand der Consus schätzt die Organisationsrisiken und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als nicht relevant ein.

5.2.5.2 PERSONALRISEN

Kompetente, engagierte und motivierte Mitarbeiter sind eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg der Gruppe. Consus könnte sich dem Risiko ausgesetzt sehen, dass Mitglieder des Vorstands oder andere Leistungsträger das Unternehmen verlassen und es nicht in der Lage ist, sie durch ausreichend qualifizierte Kräfte zeitnah zu ersetzen. Aufgrund der schlanken Unternehmensstruktur in den Holdingfunktionen könnte eine hohe Fluktuationsrate der Mitarbeiter zu einem Abfluss von konzerninternem Wissen führen. Consus steuert durch Neueinstellungen, Vertretungsregelungen und Austausch von Fach- und Sachverhaltenswissen sowie Einbindung von externen Dienstleistern diesem Risiko entgegen. Der Vorstand der Consus schätzt die Personalrisiken und die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als nicht relevant ein.

5.2.5.3 RECHTS- UND HAFTUNGSRISEN

Rechtsrisiken können aus Auseinandersetzungen mit Dienstleistern, Geschäftspartnern, Mietern und Mitarbeitern, Behörden und Aktionären entstehen.

Wesentliche Rechtsstreitigkeiten, die ein wesentliches Risiko darstellen können, sind derzeit nicht anhängig oder absehbar. Für laufende Rechtsstreitigkeiten wurde ausreichende Vorsorge durch Bildung von Rückstellungen getroffen.

Consus ist gegen die wesentlichen Schäden auf den Geschäftsbetrieb versichert, jedoch könnte es dazu kommen, dass die von den Versicherungen geleisteten Beträge durch Haftungsgrenzen oder Ausschlüsse den tatsächlichen Schaden nicht abdecken. Insgesamt schätzt der Vorstand die Risiken aus der Nichtbeherrschung der Marke und die finanziellen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als nicht relevant ein.

5.2.5.4 COMPLIANCE-RISIKEN

In der Immobilienbranche gelten diverse Gesetze und Rechtsvorschriften, die sich unter anderem mit der Bekämpfung von Bestechung, Bestechlichkeit, Geldwäsche und die Einhaltung von kartell- und datenschutzrechtlichen Vorgaben beziehen. Für Consus ist es wichtig, dass alle Beschäftigten sich gesetzeskonform und den internen Richtlinien entsprechend verhalten.

Ende 2018 wurden der Consus Code of Conduct (Verhaltenskodex) und die Consus Anti-Korruptionsrichtlinie vom Vorstand mit Unterstützung des Aufsichtsrats zur Orientierung und Sicherheit für die Beschäftigten verabschiedet. Alle Beschäftigten der Consus Gruppe sind dazu verpflichtet, die Grundsätze und Regelungen des Verhaltenskodex und der Anti-Korruptionsrichtlinie einzuhalten. Weitere Compliance-Anweisungen und Maßnahmen wurden in 2019 verpflichtend verabschiedet und ergriffen. Consus arbeitet stetig an der Verbesserung des Compliance-Management-Systems sowie daran, die Mitarbeiter durch die Zurverfügungstellung von wichtigen Informationen zu unterstützen.

Mit der seit dem 25. Mai 2018 anzuwendenden Datenschutz-Grundverordnung sind neue Regeln zum Datenschutz zu beachten, die bei Nichtbeachtung zu erheblichen Sanktionen führen können. In den Gesellschaften sind externe Datenschutzbeauftragte bestellt, die die Unternehmen in der Datenschutzkonformität unterstützen und beraten sowie den Mitarbeitern als Ansprechpartner zur Verfügung stehen. Die Mitarbeiter werden auf den Datenschutz verpflichtet und regelmäßig geschult. Die technischen und organisatorischen Maßnahmen werden regelmäßig auf Aktualität überprüft.

Der Chief Compliance Officer ist Ansprechpartner für Fragen zu Compliance und Hinweise auf non-Compliance. Unsere bestehenden Compliance-Prozesse und -kontrollen könnten trotzdem nicht ausreichend sein, bewusstes rechtswidriges Verhalten durch die Beschäftigten bei Consus zu verhindern. Sollte Consus nicht in der Lage sein, rechtswidriges Verhalten aufzudecken und adäquate organisatorische und disziplinarische Maßnahmen zur zukünftigen Vermeidung zu ergreifen, könnte es zu Sanktionen und Geldbußen kommen.

Trotz der umgesetzten Maßnahmen sieht der Vorstand die Compliance-Risiken und die finanziellen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als relevant an.

5.2.5.5 IT-RISIKEN

Consus ist auf zuverlässige und effiziente IT-Systeme angewiesen. Die IT-Systeme könnten ausfallen oder aufgrund von Ereignissen gestört werden, die sich insgesamt oder teilweise dem Einfluss von Consus entziehen. IT-Systeme können anfällig für unbefugte Zugriffe und Datenverluste, Computerviren, Cyber-Angriffen sowie das Abfangen oder den Missbrauch von Informationen, die von Consus empfangen oder gesendet werden sein. Dies könnte zu Störungen des Geschäftsbetriebs, zusätzlichen Kosten und zu Vermögensschäden führen.

Um diese Risiken zu vermindern, greift Consus auf Datensicherheitsmaßnahmen von spezialisierten, erfahrenen Dienstleistern zurück. Die Serverstruktur ist durch mehr-

stufige und kontinuierlich aktualisierte Abwehrsysteme gegen Viren und Schadsoftware geschützt.

Der Vorstand der Consus schätzt die möglichen Auswirkungen und Eintrittswahrscheinlichkeiten von IT-Risiken als nicht relevant auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ein.

5.2.5.6 STEUERLICHE RISIKEN

Die Gesellschaften der Consus unterliegen grundsätzlich sowohl hinsichtlich der Mieterträge als auch der Kapital- und sonstiger Erträge der Ertragsteuer. Es bestehen dabei Unsicherheiten über Höhe und Zeitpunkt künftiger Einkünfte sowie über die Auslegung umfassender Steuervorschriften. Die steuerlichen Strukturen der Consus sind nach den erfolgten Akquisitionen komplex, da unterschiedliche Steuersubjekte (Organschaften und Besteuerung auf Ebene der Einzelgesellschaften) sowie verschiedene Rechtsformen innerhalb der Consus Gruppe bestehen.

Bei Unsicherheiten bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung von Geschäftsvorfällen ist eine Beurteilung erforderlich, ob die zuständige Steuerbehörde die Auslegung der steuerlichen Behandlung der Transaktion akzeptieren wird oder nicht. Die Consus erfasst in diesem Fall ihre steuerlichen Verpflichtungen auf Basis dieser Einschätzung.

Diese Unsicherheiten und Komplexitäten können dazu führen, dass künftige Steuerzahlungen wesentlich höher oder niedriger ausfallen, als die derzeit als wahrscheinlich eingeschätzten und in der Bilanz angesetzten Verpflichtungen. Die Consus beugt diesem Risiko durch die Inanspruchnahme steuerlicher Beratung zur Einhaltung aller steuerlichen Bestimmungen vor.

Trotz der intensiven Analyse der steuerrelevanten Sachverhalte sieht der Vorstand die steuerlichen Risiken und die finanziellen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als relevant an.

5.2.5.7 RISIKEN DER UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION

Der zukünftige Erfolg von Consus hängt zu Teil von der Reputation von Consus als integrierter Partner in der Immobilienentwicklung ab. Diese Reputation kann durch verschiedene Faktoren oder Ereignisse geschädigt werden, z. B.:

- Unethische und illegale Verhaltensweisen von Mitarbeitern und Geschäftspartnern
- Zwischenfälle auf den Baustellen
- Unfähigkeit, die von Kunden nachgefragte Leistungen zu erbringen (Qualität, Termin)
- Negative Berichterstattung in den sozialen und Printmedien und
- Drohende und tatsächliche Rechtsstreitigkeiten

Auch kann es im Rahmen von Veröffentlichungen, z. B. Ad-hoc-Meldungen, Stimmrechtsmeldungen, zu Unstimmigkeiten mit Aufsichtsbehörden kommen, die zu verwaltungsrechtlichen Verfahren, ungünstige Verfügungen oder Bußgeldern führen können.

Trotz der etablierten Kommunikationsprozesse, auch unter Einbindung von externen Partnern, für die verschiedenen Sachverhalte schätzt Consus die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als relevant ein.

5.3 CHANCENBERICHT

Consus Real Estate ist entsprechend positioniert, um sowohl die vom Markt getriebenen Wachstumsmöglichkeiten als auch die Chancen zur Steigerung der Rentabilität innerhalb der Organisation zu nutzen.

Die Marktbedingungen für deutsche Wohnimmobilien sind weiterhin günstig und die Nachfrage von Investoren nach dem deutschen Immobilienmarkt bleibt auf einem hohen Niveau. Dies wird besonders in den neun deutschen Top-Städten deutlich, auf die sich Consus konzentriert, da sie vom Bevölkerungswachstum und der niedrigen Arbeitslosigkeit profitieren.

Eine wichtige Chance für die Gruppe wird darin bestehen, aufbauend auf ihrer Stärke als größter deutscher Wohnungsentwickler in den Top 9 Städten, ihren Marktanteil weiter auszubauen. Die Gruppe hat ihre Größe genutzt, um den Anteil an großflächigen Quartieren mit entsprechenden Möglichkeiten zu erhöhen.

Mögliche Gesetzesänderungen, die den Wohnungsmarkt in Berlin durch die potenzielle Einführung eines Mietstopps in den nächsten fünf Jahren beeinflussen könnten, machen den Markt für neue Wohnanlagen besonders attraktiv, da er von jedem neuen Gesetz vollständig ausgenommen ist. Consus besitzt eine Reihe von Entwicklungsprojekten in Berlin, die in diesem Zeitraum abgeschlossen werden, so dass die Gruppe von dieser einzigartigen Situation profitieren kann.

Innerhalb der Organisation besteht die Möglichkeit, durch die weitere Integration unserer Operationen, die ursprünglich in zwei getrennten Organisationen (CG Gruppe und SSN Group) durchgeführt wurden, die Kosten zu senken. Zusätzliche Kostensynergien werden sich durch die weitere Verschmelzung der beiden Organisationen zu einer Gruppe ergeben.

Im Dezember 2019 unterzeichnete Consus eine strategische Kooperationsvereinbarung mit ADO Properties

S. A., die der Gruppe bedeutende Möglichkeiten bietet. Die Vereinbarung ermöglicht es den beiden Gruppen, bei Projekten zum gegenseitigen Nutzen zusammenzuarbeiten. Die neu gegründete ADLER Real Estate Group, in der ADO und ADLER Real Estate zusammengeführt werden, wird mit 25% an Consus beteiligt sein und bietet mit dem starken Fokus auf Mietobjekte in ganz Deutschland eine in hohem Maße komplementäre Geschäftsstruktur. Die strategische Zusammenarbeit bietet die Möglichkeit, bei ausgewählten Projekten gemeinsam die Rentabilität zu steigern. Die Rating-Agenturen haben die Vereinbarung derzeit als positives Zeichen für die zukünftige Geschäftsentwicklung der Gesellschaft aufgenommen und ein verbessertes Kreditprofil sowie der Zugang zu größeren Kapitalpools dürften sich positiv auf die Finanzierungskosten auswirken.

Ebenfalls im Dezember erwarb ADO auch eine Option auf den Erwerb einer weiteren 51%igen Beteiligung, die den Eigentumsanteil der neu gegründeten ADLER Real Estate Group an Consus auf über 75% erhöhen würde. Ab diesem Zeitpunkt würde Consus dann von den Möglichkeiten eines risikoreduzierten Geschäftsmodells profitieren, das den Übergang von „build-to-sell“ zu „build-to-hold“ widerspiegelt. Dies würde die Möglichkeit bieten, Developments zu realisieren und Einnahmen ohne bedeutende Investitionen in Marketing und Verkauf zu sichern, und das innerhalb einer wesentlich größeren Gruppe mit einem bedeutend stärkeren Kredit-Rating.

5.4 GESAMTBEURTEILUNG DER RISIKEN- UND CHANCENSITUATION DURCH DEN VORSTAND

Vorstand und Aufsichtsrat der Consus haben die Risiken und Chancen das gesamte letzte Jahr bewertet und erörtert. Bei der Bewertung der Risiken wurde vorsichtig vorgegangen und die Chancen mit vorbehaltenem Optimismus betrachtet.

Der Vorstand sieht aus heutiger Sicht keine Risiken, die sich bestandsgefährdend auf die Ertrags-, Vermögens- und/oder Finanzlage des Konzerns auswirken können. Insgesamt ergibt sich ein Risikoprofil, das für das Geschäftsmodell der Immobilienentwicklung üblich ist, obwohl die Hebelwirkung im Geschäft das finanzielle Risiko im Vergleich zu Entwicklern mit geringerer Hebelwirkung erhöht. Durch eine frühzeitige Analyse der Frühwarnindikatoren und Risiken soll Consus in die Lage versetzt werden, rechtzeitig durch angemessene Gegenmaßnahmen zu reagieren und negative Auswirkungen zu mindern. Zum jetzigen Zeitpunkt kann man sagen, dass die Risikoprognose positiv auf Basis der Risikoeinschätzung ist und es eine Menge an Möglichkeiten gibt, die mittel- und langfristig von der Gruppe genutzt werden können.

04. KONZERN- AB- SCHLUSS



1	KONZERNABSCHLUSS	56
1.1	Konzerngesamtergebnisrechnung	56
1.2	Konzernbilanz	58
1.3	Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung	60
1.4	Konzernkapitalflussrechnung	62
2	ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS	64
2.1	Zusammenfassung der wesentlichen Rechnungslegungsmethoden	64
2.1.1	Berichtendes Unternehmen	64
2.1.2	Grundlagen der Rechnungslegung	64
2.1.3	Funktionale und Darstellungswährung	64
2.1.4	Verwendung von Ermessensentscheidungen und Schätzungen	64
2.1.5	Änderungen wesentlicher Rechnungslegungsmethoden	66
2.1.6	Wesentliche Rechnungslegungsmethoden	69
2.1.7	Konzernstruktur	79
2.2	Anhang zur Konzerngesamtergebnisrechnung	84
2.2.1	Erlöse aus der Immobilienbewirtschaftung	84
2.2.2	Erlöse aus der Veräußerung von Immobilienbeständen	85
2.2.3	Bestandsveränderungen	85
2.2.4	Erlöse aus Projektentwicklung	85
2.2.5	Ergebnis aus der Neubewertung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien	86
2.2.6	Materialaufwand	86
2.2.7	Sonstige betriebliche Erträge	86
2.2.8	Personalaufwand	87
2.2.9	Sonstige betriebliche Aufwendungen	87
2.2.10	Planmäßige Abschreibungen	87
2.2.11	Finanzerträge und Finanzaufwendungen	88
2.2.12	Anteil am Gewinn oder Verlust bei nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen	88
2.2.13	Steuern	89
2.2.14	Ergebnis je Aktie	89
2.3	Anhang zur Konzernbilanz	90
2.3.1	Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	90
2.3.2	Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte	93
2.3.3	Geschäfts- oder Firmenwert	94
2.3.4	Finanzielle Vermögenswerte	95
2.3.5	Sonstige Vermögenswerte	95
2.3.6	Vertragsvermögenswerte	95
2.3.7	Vorräte	96
2.3.8	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	97
2.3.9	Forderungen gegenüber der Steuerbehörde	97
2.3.10	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	97
2.3.11	Eigenkapital	97
2.3.12	Finanzierungsverbindlichkeiten	99
2.3.13	Rückstellungen	100
2.3.14	Sonstige Verbindlichkeiten	101
2.3.15	Latente Steuern	101
2.3.16	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	103
2.3.17	Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	103
2.3.18	Ertragssteuerverbindlichkeiten	103
2.3.19	Erhaltene Anzahlungen	103
2.3.20	Leasingverhältnisse	104
2.3.21	Anteilsbasierte Vergütungsvereinbarungen	106
2.3.22	Leistungsorientierte Versorgungspläne	106
2.4	Anhang zur Konzernkapitalflussrechnung	108
2.4.1	Fortgesetzter Geschäftsbereich	108
2.4.2	Aufgegebener Geschäftsbereich	109
2.5	Segmentberichterstattung	109
2.5.1	Geschäftssegmente	109
2.5.2	Berechnung von bereinigtem EBIT und EBITDA	111
2.5.3	Geografische Informationen	113
2.5.4	Aufgliederung der Umsatzerlöse	113
2.6	Weitere Anhangangaben	113
2.6.1	Kapitalmanagement	113
2.6.2	Finanzinstrumente	115
2.6.3	Nahestehende Unternehmen und Personen	124
2.6.4	Eventualverbindlichkeiten und sonstige finanzielle Verpflichtungen	126
2.6.5	Corporate Governance	127
2.6.6	Ergänzende Anhangangaben gemäß § 315e (1) HGB	127
2.6.7	Ereignisse nach dem Abschlussstichtag	133
3	ERKLÄRUNG DER VERANTWORTLICHKEIT	134

1 KONZERNABSCHLUSS

1.1 KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

	Anhang	2019	2018 angepasst*
		in T€	in T€
Erlöse aus der Immobilienbewirtschaftung	2.2.1	21.340	32.796
Erlöse aus der Veräußerung von Immobilienbeständen	2.2.2	204.541	163.515
Erlöse aus Projektentwicklung	2.2.4	401.621	278.992
Erlöse aus Dienstleistungs-, Instandhaltungs- und Managementaktivitäten	2.5.1	43.613	10.199
Summe Erlöse		671.115	485.502
Bestandsveränderungen	2.2.3	192.700	-19.003
Gesamtleistung		863.815	466.498
Aufwendungen aus der Immobilienbewirtschaftung	2.2.1	-8.894	-16.083
Materialaufwand	2.2.6	-525.215	-285.600
Ergebnis aus der Neubewertung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien	2.2.5	31.943	25.631
Sonstige betriebliche Erträge	2.2.7	20.360	13.241
Personalaufwand	2.2.8	-67.024	-36.911
Sonstige betriebliche Aufwendungen	2.2.9	-78.551	-65.338
EBITDA** (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen)		236.435	101.440
Planmäßige Abschreibungen	2.2.10	-8.443	-2.175
EBIT** (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)		227.992	99.265
Finanzerträge	2.2.11	28.160	9.001
Finanzaufwendungen	2.2.11	-244.666	-123.090
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen	2.2.12	-	-
EBT (Ergebnis vor Steuern)		11.486	-14.824
Ertragsteueraufwand	2.2.13	-16.521	12.198
Periodenergebnis (fortgeführte Geschäftsbereiche)		-5.035	-2.626
Periodenergebnis (aufgegebene Geschäftsbereiche)		-	1.464
Periodenergebnis (Ergebnis nach Steuern)		-5.035	-1.162
Sonstiges Ergebnis		431	-1.774
davon in Folgejahren nicht in den Gewinn/Verlust umzugliedern		-10	-30
davon in Folgejahren in den Gewinn/Verlust umzugliedern		441	-1.744
Gesamtergebnis		-4.604	-2.936

*Vorjahreswerte angepasst, siehe 2.1.5.3–2.1.5.5
**inkl. Zinsen, welche gemäß IAS 23 aktiviert wurden

	Anhang	2019	2018 angepasst*
		in T€	in T€
Vom Periodenergebnis der fortgeführten Geschäftsbereiche entfallen auf:			
Nicht beherrschende Anteile	2.2.14	15.848	13.113
Anteilseigner des Mutterunternehmens		-20.883	-15.739
Vom Gesamtergebnis der fortgeführten Geschäftsbereiche entfallen auf:			
Nicht beherrschende Anteile		15.852	13.167
Anteilseigner des Mutterunternehmens		-20.456	-17.567
Das den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnende Gesamtergebnis der Periode ergibt sich aus:			
Fortgeführte Geschäftsbereiche		-20.456	-17.567
Aufgegebene Geschäftsbereiche	2.1.7.7	-	816
Das den nicht beherrschenden Anteilen des Mutterunternehmens zuzurechnende Gesamtergebnis der Periode ergibt sich aus:			
Fortgeführte Geschäftsbereiche		15.852	13.167
Aufgegebene Geschäftsbereiche	2.1.7.7	-	648
Unverwässertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Geschäftsbereichen in EUR	2.2.14	-0,15	-0,17
Verwässertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Geschäftsbereichen in EUR	2.2.14	-0,15	-0,17

* Vorjahreswerte angepasst, siehe 2.1.5.3–2.1.5.5
 ** inkl. Zinsen, welche gemäß IAS 23 aktiviert wurden

1.2 KONZERNBILANZ

	Anhang	31.12.2019	31.12.2018 angepasst*
		in T€	in T€
Langfristige Vermögenswerte			
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	2.3.1	384.044	328.027
Sachanlagen	2.3.2	11.076	8.771
Nutzungsrechte	2.3.20	17.144	
Geschäfts- oder Firmenwert	2.3.3	1.036.489	1.036.920
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	2.3.2	4.919	6.158
Nach der Equity-Methode bewertete Beteiligungen		21.046	21.590
Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen	2.6.3	184	-
Finanzielle Vermögenswerte	2.3.4	73.559	10.037
Sonstige Vermögenswerte	2.3.5	194	-
Vertragsvermögenswerte	2.3.6	13.856	23.095
Aktive latente Steuern	2.3.15	-	-
Summe langfristige Vermögenswerte		1.562.511	1.434.598
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	2.3.7	2.472.621	2.139.761
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	2.3.8	41.663	53.933
Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen	2.6.3	109.082	62.853
Forderungen gegenüber der Steuerbehörde	2.3.9	11.572	8.644
Finanzielle Vermögenswerte	2.3.4	31.101	38.439
Sonstige Vermögenswerte	2.3.5	28.707	15.499
Vertragsvermögenswerte	2.3.6	321.347	198.505
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.3.10	150.613	91.603
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte		26.100	1.329
Summe kurzfristige Vermögenswerte		3.192.805	2.610.565
Summe Vermögenswerte		4.755.315	4.045.163

* Vorjahreswerte angepasst, siehe 2.1.5.3–2.1.5.5
** inkl. Anpassung durch IFRIC Updates, siehe 2.5.2

	Anhang	31.12.2019	31.12.2018 angepasst*
		in T€	in T€
Eigenkapital	2.3.11		
Gezeichnetes Kapital	(a), (b)	136.582	134.040
Kapitalrücklage	(h)	877.132	904.233
Rücklagen	(i)	-81.606	-60.508
Nicht beherrschende Anteile	(j)	132.286	148.341
Summe Eigenkapital		1.064.394	1.126.106
Langfristige Verbindlichkeiten			
Finanzierungsverbindlichkeiten	2.3.12	1.655.621	1.049.150
Rückstellungen	2.3.13	2.843	1.712
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	2.3.17	27.500	27.500
Sonstige Verbindlichkeiten	2.3.14	32.572	43.388
Passive latente Steuern	2.3.15	111.232	90.508
Summe langfristige Verbindlichkeiten		1.829.767	1.212.259
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Finanzierungsverbindlichkeiten	2.3.12	1.194.880	1.146.374
Rückstellungen	2.3.13	7.426	4.735
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.3.16	97.576	41.913
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen	2.3.17	53.299	43.196
Ertragssteuerverbindlichkeiten	2.3.18	53.038	44.389
Erhaltene Anzahlungen	2.3.19	305.777	323.986
Sonstige Verbindlichkeiten	2.3.14	95.993	70.047
Vertragsverbindlichkeiten	2.3.6	53.166	32.158
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten		-	-
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		1.861.154	1.706.799
Summe Eigenkapital und Schulden		4.755.315	4.045.163

* Vorjahreswerte angepasst, siehe 2.1.5.3–2.1.5.5
 ** inkl. Anpassung durch IFRIC Updates, siehe 2.5.2

1.3 KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Sonstige Rücklagen
		in T€	in T€	in T€	in T€
01.01.2019 angepasst*		134.040	904.233	-22.531	-36.149
IAS 8 Effekt (IAS 23 Update)	2.1.5.2, 2.1.5.5	-	-	-1.981	-
Angepasster Saldo zum 1. Januar 2019		134.040	904.233	-24.512	-36.149
Periodengewinn/-verlust		-	-	-20.883	-
Sonstiges Ergebnis		-	-	-	-
Gesamtergebnis der Periode		-	-	-20.883	-
Umwandlungsmitteilung Wandelanleihe	2.3.11 (b), (h)	2.541	16.436	-	-
Transaktionen mit Minderheits- gesellschaftern ohne Kontrollwechsel	2.3.11(j), 2.6.3(b)	-	-43.536	-	-
Konsolidierung von Unternehmen mit Minderheitsanteilen	2.1.7	-	-	-	-
Effekte aus der Finalisierung der Kaufpreisallokation	2.1.7.2 (b)	-	-	1.335	-
Garantierte Dividende	2.3.11(j)	-	-	-	-
31.12.2019		136.582	877.132	-44.059	-36.149
01.01.2018 angepasst*		79.850	574.714	-8.456	-
Effekt aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 (nach Steuern)		-	-	4.279	-
Anpassung gemäß IAS 8.41	2.1.5.3	-	-	-3.431	-
Angepasster Saldo zum 1. Januar 2018		79.850	574.714	-7.608	-
Periodenergebnis		-	-	-14.923	-
Sonstiges Gesamtergebnis		-	-	-	-
Gesamtergebnis der Periode		-	-	-14.923	-
Ausgabe von Aktienkapital	2.3.11(a)	45.119	299.260	-	-
Wandlungsmitteilung Wandelanleihe	2.3.11(a)	737	5.686	-	-
Transaktionen mit Minderheitsaktionären ohne Kontrollwechsel	2.3.11(j), 2.6.3(b)	8.333	24.573	-	-8.649
Entkonsolidierung von Unternehmen mit Minderheitsanteilen	2.1.7	-	-	-	-
Erstmalige Konsolidierung	2.1.7	-	-	-	-
Verkaufsoption	2.1.5.5	-	-	-	-27.500
31.12.2018 angepasst*		134.040	904.233	-22.531	-36.149

* Vorjahreswerte angepasst, siehe 2.1.5.3-2.1.5.5

	Sonstiges Ergebnis	Summe	Minderheiten	Summe Eigenkapital
	in T€	in T€	in T€	in T€
01.01.2019 angepasst*	-1.828	977.765	148.705	1.126.470
IAS 8 Effekt (IAS 23 Update/Put Option)	-	-1.981	-94	-2.074
Angepasster Saldo zum 1. Januar 2019	-1.828	975.784	148.611	1.124.395
Periodengewinn/-verlust	-	-20.883	15.848	-5.035
Sonstiges Ergebnis	431	431	-	431
Gesamtergebnis der Periode	431	-20.452	15.848	-4.604
Umwandlungsmitteilung Wandelanleihe	-	18.977	-	18.977
Transaktionen mit Minderheits- gesellschaftern ohne Kontrollwechsel	-	-43.536	-23.394	-66.930
Konsolidierung von Unternehmen mit Minderheitsanteilen	-	-	3.689	3.689
Effekte aus der Finalisierung der Kaufpreisallokation	-	1.335	-1.963	-628
Garantierte Dividende	-	-	-10.505	-10.505
31.12.2019	-1.397	932.108	132.286	1.064.394
01.01.2018 angepasst*	-	646.108	169.901	816.009
Effekt aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 (nach Steuern)	-	4.279	3.409	7.688
Anpassung gemäß IAS 8.41	-	-3.431	-2.808	-6.239
Angepasster Saldo zum 1. Januar 2018	-	646.956	170.503	817.459
Periodenergebnis	-	-14.923	13.761	-1.162
Sonstiges Gesamtergebnis	-1.828	-1.828	54	-1.774
Gesamtergebnis der Periode	-1.828	-16.751	13.815	-2.936
Ausgabe von Aktienkapital	-	344.379	-	344.379
Wandlungsmitteilung Wandelanleihe	-	6.423	-	6.423
Transaktionen mit Minderheitsaktionären ohne Kontrollwechsel	-	24.257	-30.279	-6.022
Entkonsolidierung von Unternehmen mit Minderheitsanteilen	-	-	-26.861	-26.861
Erstmalige Konsolidierung	-	-	21.527	21.527
Verkaufsoption	-	-27.500	-	-27.500
31.12.2018 angepasst*	-1.828	977.765	148.705	1.126.470

* Vorjahreswerte angepasst, siehe 2.1.5.3-2.1.5.5

1.4 KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

	Anhang	2019	2018 angepasst*
		in T€	in T€
Laufende Geschäftstätigkeit			
Periodenergebnis		-5.035	-1.162
Steueraufwand	2.2.13	16.521	-12.198
EBT (Ergebnis vor Steuern)		11.486	-13.360
Anpassungen zur Überleitung des EBT zum Netto-Cashflow:			
Abschreibungen und Wertberichtigungen von Sachanlagen	2.3.2	2.666	1.723
Abschreibungen und Wertberichtigungen von immateriellen Vermögenswerten	2.3.2	1.680	477
Abschreibungen auf Nutzungsrechte	2.3.20	4.097	-
Bewertungsgewinne von finanziellen Vermögenswerten	2.3.4	-	-2.893
Bewertungsgewinne von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien	2.3.1	-31.943	-25.631
Finanzertrag	2.2.11	-28.160	-10.156
Finanzaufwand	2.2.11	244.666	124.600
Sonstige nicht zahlungswirksame Anpassungen		10.118	2.443
		214.609	77.202
Anpassungen des Netto-Umlaufvermögens			
Abnahme/(Zunahme) der Immobilienbewirtschaftung und sonstigen Forderungen	2.3.8	-47.596	22.064
Abnahme/(Zunahme) der Anzahlungen, Rechnungsabgrenzungsposten und sonstigen Vermögenswerte	2.3.5	-31.153	-18.581
Abnahme/(Zunahme) von Vorräten und Vertragsvermögenswerten	2.3.6, 2.3.7	-577.194	-335.111
(Abnahme)/Zunahme der Anzahlungen auf Projektentwicklung	2.3.19	249.914	356.326
Abnahme/(Zunahme) der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien	2.3.1	48.832	-
(Abnahme)/Zunahme von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen, Vertragsverbindlichkeiten und sonstigen Verbindlichkeiten	2.3.14, 2.3.16- 2.3.18	77.542	39.045
Zahlungswirksame Ertragssteuern	2.2.13	-9.056	-7.534
Netto-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		-74.102	133.411

*Vorjahreswerte angepasst, siehe 2.1.5.3-2.1.5.5

	Anhang	2019	2018 angepasst*
		in T€	in T€
Investitionstätigkeit			
Erwerb von Tochtergesellschaften, abzüglich erworbener liquider Mittel		-70.029	-18.653
Gewährte Darlehen	2.6.3	-7.500	380
Investitionen in als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	2.3.1	-89.717	-13.069
Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	2.3.2	196	339
Auszahlungen für Investitionen in das sonstige Anlagevermögen	2.3.2	-3.728	-22.234
Verkauf von Tochtergesellschaften, abzüglich der liquiden Mittel	2.1.7	-	94.944
Erhaltene Zinsen	2.2.11	3.344	2.017
Veränderung der Finanzanlagen	2.3.4	-38.300	-20.093
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit		-205.734	23.631
Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktienkapital	2.3.11(a), (b)	-	128.732
Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten	2.3.12	1.790.009	535.933
Rückzahlung von Finanzschulden	2.3.12	-1.144.555	-724.346
Erwerb von zusätzlichen Anteilen an konsolidierten Unternehmen	2.1.7	-13.795	-
Tilgungsanteil von Leasingzahlungen	2.3.20	-3.832	-
Gezahlte Zinsen	2.2.11	-288.982	-77.090
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		338.845	-136.771
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		-	-
Nettozunahme/(-abnahme) der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		59.010	20.271
Wechselkursbedingte Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-	-8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Jahres	2.3.10	91.603	71.340
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember 2019		150.613	91.603

* Vorjahreswerte angepasst, siehe 2.1.5.3-2.1.5.5

2 ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS

2.1 ZUSAMMENFASSUNG DER WESENTLICHEN RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN

2.1.1 BERICHTENDES UNTERNEHMEN

Consus Real Estate AG („die Gesellschaft“, „Consus“ oder „die Muttergesellschaft“, zusammen mit ihren Tochtergesellschaften „der Konzern“) ist eine nach dem Recht der Bundesrepublik Deutschland gegründete Aktiengesellschaft.

Der Sitz der Gesellschaft ist Kurfürstendamm 188-189, 10707 Berlin. Die Gesellschaft ist unter der Handelsregisternummer HRB 191887B im Handelsregister des Amtsgerichts Berlin-Charlottenburg eingetragen.

Die Gesellschaft ist auf den Erwerb, die Entwicklung, die Verwaltung, die Nutzung und die Veräußerung von Grundstücken und Grundstücksrechten in Deutschland durch eine Reihe von Beteiligungen spezialisiert.

Der Konzern konzentriert seine Geschäftsaktivitäten vor allem auf die Immobilienentwicklung sowie auf die Tätigkeit als Immobilienbestandshalter, wobei er zusammen mit erfahrenen Partnern die gesamte Wertschöpfungskette abdeckt.

Seit November 2016 ist die Gesellschaft im Immobilienbereich tätig.

Die wesentlichen Tochtergesellschaften des Konzerns zum 31. Dezember 2019 sind im Folgenden dargestellt. Sofern nicht anders angegeben, besteht das Aktienkapital ausschließlich aus Stammaktien, die direkt vom Konzern gehalten werden, und die Beteiligungsquote entspricht den Stimmrechten des Konzerns. Das Land der Gründung oder Registrierung ist auch ihr Hauptgeschäftssitz.



* 75% bei vollständiger Verwässerung

Die Consus RE AG ist die frühere CG Gruppe AG, deren Firma am 19. März 2020 geändert wurde. Die Consus Swiss Finance AG ist die frühere SSN Group AG, deren Firmierung am 21. August 2019 geändert wurde.

Die Teilkonzerne Consus RE AG (früher CG Gruppe AG) und Consus Swiss Finance AG (früher SSN Group AG) werden zusammen als Consus Development bezeichnet.

2.1.2 GRUNDLAGEN DER RECHNUNGSLEGUNG

Der Konzernabschluss der Consus Real Estate AG wurde in Übereinstimmung mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedeten und veröffentlichten International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, erstellt. Ergänzend wurde § 315e Abs. 3 in Verbindung mit Abs. 1 HGB berücksichtigt.

Der Konzernabschluss besteht aus der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzernbilanz, der Konzern-Kapitalflussrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und dem Konzernanhang zum 31. Dezember 2019.

Die Gesamtergebnisrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Bei der Darstellung der Konzernbilanz wird zwischen kurz- und langfristigen Vermögenswerten sowie kurz- und langfristigen Schulden unterschieden. Als kurzfristig werden Vermögenswerte oder Schulden mit einer Restlaufzeit von weniger als einem Jahr ausgewiesen. Die Vermögenswerte und Schulden der Gesellschaft werden unter Beachtung des Grundsatzes der Unternehmensfortführung einzeln ausgewiesen.

Der vorliegende Konzernabschluss wurde am 29. April 2020 dem Aufsichtsrat zur Prüfung durch den Vorstand vorgelegt.

Die Abschlüsse der Gesellschaft und ihrer Tochterunternehmen werden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum Ende der Berichtsperiode aufgestellt, die bei der Gesellschaft und ihren Tochterunternehmen jeweils übereinstimmen. Dabei werden die Grundsätze einheitlich für alle dargestellten Perioden und Stichtage des Konzernabschlusses angewendet.

2.1.3 FUNKTIONALE UND DARSTELLUNGSWÄHRUNG

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung der Muttergesellschaft sowie der meisten Tochtergesellschaften, dargestellt. Für wenige Gesellschaften in der Schweiz ohne operatives Projektgeschäft ist der Schweizer Franken die funktionale Währung. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Beträge auf den nächsten Tausender gerundet. Bei der Summierung von Einzelbeträgen und Prozentangaben können Rundungsdifferenzen auftreten.

2.1.4 VERWENDUNG VON ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN UND SCHÄTZUNGEN

Die Aufstellung des IFRS-Konzernabschlusses verlangt Ermessensentscheidungen und Schätzungen, die sich auf den Wertansatz der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie die Angabe von Eventualverbindlichkeiten auswirken. Tatsächliche Ergebnisse können

von diesen Schätzungen abweichen. Die Schätzungen und die zugrunde liegenden Annahmen werden laufend überprüft.

Die Verwendung von Ermessensentscheidungen und Schätzungen gilt insbesondere für die folgenden Punkte:

Bewertung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien

Die in den Bewertungsmodellen verwendeten Inputfaktoren zur Ermittlung der Marktwerte der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien wie erwartete Cashflows, unterstellte Mietentwicklung, angenommene Leerstandsquoten, die Diskontierungssätze und der Kapitalisierungszinssatz stellen wesentliche Bewertungsparameter dar und beinhalten Annahmen über die Zukunft. Siehe hierzu Abschnitt 2.2.5.

Für eine Sensitivitätsanalyse, die die Auswirkungen einer Abweichung der wesentlichen Inputfaktoren auf den beizulegenden Zeitwert der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien quantifiziert, wird auf Abschnitt 2.3.1 verwiesen.

Aktive latente Steuern

Die Beurteilung der Bilanzierung aktiver latenter Steuern basiert auf der Einschätzung der Wahrscheinlichkeit, dass zukünftige Steuervorteile realisiert werden können. Die tatsächliche Höhe des zu versteuernden Einkommens in zukünftigen Perioden und die tatsächliche Nutzbarkeit der aktiven latenten Steuern kann jedoch von den Erwartungen zum Zeitpunkt der Aktivierung der latenten Steuern abweichen. Siehe hierzu Abschnitt 2.3.15.

Rückstellungen

Es bestehen Unsicherheiten hinsichtlich zukünftiger Erhöhungen, des Betrags, des Zeitpunkts und der Wahrscheinlichkeit von Rückstellungen zum Zeitpunkt des Ansatzes und der Bewertung. Siehe hierzu Abschnitt 2.3.13.

Bewertung der finanziellen Verbindlichkeiten

Bei der Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten sind Schätzungen der zukünftigen Cashflows sowie Veränderungen der Vertragsbedingungen von Bedeutung. Darüber hinaus werden Schätzungen für unternehmensspezifische Risikoprämien vorgenommen, die aus der jeweiligen Finanzierung abgeleitet werden. Siehe hierzu Abschnitt 2.3.12.

Für eine Sensitivitätsanalyse, die die Auswirkungen einer Abweichung der Marktzinsen auf den Buchwert der Finanzverbindlichkeiten quantifiziert, wird auf Abschnitt 2.6.2 verwiesen.

Wertminderungstest der Geschäfts- oder Firmenwerte

Die Ermittlung des erzielbaren Betrags erfordert Annahmen und Schätzungen, insbesondere über die zukünftige Umsatzentwicklung und nachhaltige Wachstumsraten. Siehe hierzu Abschnitt 2.3.3.

Umsatzrealisierung

Sowohl den Erlösen aus der Veräußerung von Immobilienbeständen als auch den Erlösen aus der Projektentwicklung liegen wesentliche Schätzungen und Beurteilungen des Managements zugrunde. Die Erlöse aus der Projektentwicklung resultieren aus Forward Sales und hängen stark von den in den Projektkalkulationen dokumentierten Annahmen ab, anhand derer der Projektfortschritt und die geplanten Umsätze gemessen werden. Die Projektkalkulationen unterliegen den Schätzungen und Annahmen des Managements. Siehe hierzu Abschnitt 2.2.2.

Die Gesellschaft ermittelt die Projektentwicklung zu jedem Bilanzstichtag auf Basis der angefallenen Kosten (einschließlich der Fair-Value-Anpassungen aufgrund von Unternehmenserwerben und angefallener Zinsen) zu den gesamten Projektkosten anhand des aktuellen Geschäftsplans. Die Marge jedes Projektes wird ebenfalls projektbezogen unter Berücksichtigung des vereinbarten Terminverkaufspreises für jeden Immobilienbestand berechnet. Der Terminverkaufspreis ist grundsätzlich mit zukünftigen Unsicherheiten, wie z.B. garantierten Vermietungsquoten oder Preisanpassungsmechanismen behaftet und wird mit dem wahrscheinlichsten Ergebnis berücksichtigt. Da die Preisanpassungsmechanismen im Wesentlichen Vermietungsziele berücksichtigen, deren Erreichung im gegenwärtigen Marktumfeld weitgehend gesichert erscheint, sind künftige Reduzierungen der Umsatzerlöse mit hoher Wahrscheinlichkeit ausgeschlossen. Siehe hierzu Abschnitt 2.2.4.

Ebenso unterliegen die Erlöse aus der Veräußerung von Immobilienbeständen den Schätzungen und Annahmen des Managements. Die Erlöse werden zum vertraglich vereinbarten Transaktionspreis bewertet und können Schätzungen des Managements, z.B. hinsichtlich der Höhe und des Zeitpunkts von bedingten Gegenleistungen und variablen Komponenten, beinhalten. Das Management beurteilt die jeweiligen Wahrscheinlichkeiten der möglichen Szenarien zu jedem Bilanzstichtag.

Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte

Bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten verwendet der Konzern direkt beobachtbare Marktdaten. Falls keine beobachtbaren Marktdaten verfügbar sind, werden die Fair Values mit Hilfe von Bewertungsmethoden ermittelt.

Für die Bewertung des Immobilienbestandes sind beispielsweise zukünftige Aufwendungen sowie der zukünftige Verkaufspreis wesentliche Inputfaktoren. Die Ableitung des Fair Value von Finanzverbindlichkeiten hängt stark von Inputfaktoren wie den angewandten Marktzinssätzen ab.

Die Fair-Value-Hierarchie kategorisiert die in den Bewertungsverfahren verwendeten Inputs aufgrund ihrer Marktnähe in drei Stufen:

Stufe 1: Die (unangepassten) notierten Preise auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, auf die das Unternehmen zum Bewertungsstichtag zugreifen kann

Stufe 2: Andere Inputs als die auf Stufe 1 enthaltenen notierten Marktpreise, die für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit entweder direkt (d.h. der Preis) oder indirekt (d.h. abgeleitet vom Preis) beobachtbar sind

Stufe 3: Bewertungsparameter, die auf nicht beobachtbaren Parametern für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit basieren

Falls die zur Bewertung des beizulegenden Zeitwerts verwendeten Inputfaktoren in verschiedene Stufen der Fair-Value-Hierarchie kategorisiert werden, wird die Bewertung des beizulegenden Zeitwerts in ihrer Gesamtheit auf der Ebene des niedrigsten, für die gesamte Bewertung signifikanten Inputpostens kategorisiert.

Die Fair-Value-Hierarchie lässt sich wie folgt zusammenfassen:

Fair-Value-Hierarchie	Level I	Level II	Level III
Kaufpreisallokation im Rahmen von Unternehmenserwerben			X
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien			X
Finanzierungsverbindlichkeiten		X	
Derivate			X
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte		X	

2.1.5 ÄNDERUNGEN WESENTLICHER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN

Die folgenden neuen und geänderten Standards wurden in der Berichtsperiode erstmalig angewendet. Zudem war eine Reihe weiterer neuer Standards erstmalig zum 1. Januar 2019 anzuwenden, diese haben jedoch keine wesentliche Auswirkung auf den Konzernabschluss.

2.1.5.1 IFRS 16 - LEASINGVERHÄLTNISSE

Der Konzern wendet IFRS 16 Leasingverhältnisse erstmals ab dem 1. Januar 2019 an.

IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ wurde im Januar 2016 veröffentlicht und ersetzt IAS 17 „Leasingverhältnisse“, IFRIC 4 „Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält“, SIC-15 „Mietleasingverhältnisse – Anreizvereinbarungen“ und SIC-27 „Beurteilung des wirtschaftlichen Gehalts von Transaktionen in der rechtlichen Form von Leasingverhältnissen“. IFRS 16 regelt die Grundsätze der Bilanzierung, Bewertung, Darstellung von Leasingverhältnissen sowie die Anhangangaben und verlangt von den Leasingnehmern die Bilanzierung aller Leasingverhältnisse nach einem einzigen bilanziellen Modell, ähnlich der Bilanzierung von Finanzierungsleasingverhältnissen nach IAS 17. Der Standard enthält

zwei Ausnahmeregelungen für Leasingnehmer – Leasing von geringwertigen Vermögenswerten (z.B. Laptops) und kurzfristige Leasingverhältnisse (d.h. Leasingverträge mit einer Laufzeit von höchstens 12 Monaten), die vom Konzern angewendet werden. Zu Beginn des Leasingverhältnisses hat der Leasingnehmer eine Verbindlichkeit zur Zahlung der Leasingzahlungen (d.h. die Leasingverbindlichkeit) und einen Vermögenswert, der das Recht auf Nutzung des zugrunde liegenden Vermögenswerts während der Laufzeit des Leasingverhältnisses repräsentiert (d.h. das Nutzungsrecht), zu bilanzieren. Der Leasingnehmer muss den Zinsaufwand für die Leasingverbindlichkeit und den Abschreibungsaufwand für das Nutzungsrecht getrennt ausweisen. Der Konzern wendet bei der erstmaligen Anwendung die in IFRS 16.C5 (b) beschriebene Methode an, nach der die Leasingverbindlichkeit mit dem Barwert der verbleibenden Leasingzahlungen angesetzt und das Nutzungsrecht in gleicher Höhe, gegebenenfalls abzüglich abgegrenzter Leasingzahlungen, aktiviert wird.

Die Leasingnehmer sind verpflichtet, die Leasingverbindlichkeit bei Eintritt bestimmter Ereignisse (z.B. Änderung der Laufzeit des Leasingverhältnisses, Änderung der künftigen Leasingzahlungen aufgrund einer Änderung eines Index oder eines Zinssatzes, der zur Bestimmung dieser Zahlungen herangezogen wird) neu zu bewerten. Der Leasingnehmer wird in der Regel den Betrag der Neubewertung der Leasingverbindlichkeit als Anpassung des Nutzungsrechts erfassen.

Die Bilanzierung als Leasinggeber nach IFRS 16 ist gegenüber der vorherigen Bilanzierung nach IAS 17 im Wesentlichen unverändert. Die Leasinggeber werden weiterhin alle Leasingverhältnisse nach den gleichen Klassifizierungsgrundsätzen wie in IAS 17 klassifizieren und zwischen zwei Arten von Leasingverhältnissen unterscheiden: Operating- und Finanzierungsleasingverhältnisse. Darüber hinaus verpflichtet IFRS 16 Leasingnehmer und Leasinggeber zu weitergehenden Anhangangaben als nach IAS 17.

Beim Übergang auf IFRS 16 entschied sich der Konzern, die Erleichterungsvorschrift zur Beibehaltung der Beurteilung, welche Transaktionen Leasingverhältnisse sind, anzuwenden. Der Konzern wendete IFRS 16 nur auf Verträge an, die vor dem 1. Januar 2019 abgeschlossen wurden und die gemäß IAS 17 und IFRIC 4 zuvor als Leasingverhältnisse identifiziert wurden. Zudem wird die Erleichterungsvorschrift zur rückwirkenden Bestimmung der Laufzeit von Leasingverhältnissen bei Verträgen mit Verlängerungs- oder Kündigungsoption (*use of hindsight*) wahrgenommen.

Leasingverhältnisse, bei denen Consus Leasingnehmer ist

Consus wird Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für seine Operating-Leasingverträge für Büroräume, Fahrzeuge sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung bilanzieren. Die Art der Aufwendungen im Zusammenhang mit diesen Leasingverträgen wird sich nun ändern, da Consus eine Abschreibung für Nutzungsrechte und Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten verbuchen wird.

Consus hat IFRS 16 ab dem 1. Januar 2019 unter Anwendung der modifiziert retrospektiven Methode angewendet, wonach der kumulierte Effekt der erstmaligen Anwendungen zum 1. Januar 2019 in den Gewinnrücklagen erfasst wird. Zum 1. Januar 2019 wurden Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten jeweils in Höhe von 12.133 TEUR angesetzt, woraus sich kein Effekt auf das Eigenkapital zum 1. Januar 2019 ergab.

Bisher hat Consus die Aufwendungen für Operating-Leasingverträge linear über die Laufzeit des Leasingvertrages erfasst und Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nur in dem Umfang angesetzt, in dem es eine zeitliche Differenz zwischen den tatsächlichen Leasingzahlungen und den erfassten Aufwendungen gab.

Bei Finanzierungsleasingverhältnissen wurde auch schon bisher ein Vermögenswert in Höhe des Fair Values oder des niedrigeren Barwerts der Mindestleasingraten und eine korrespondierende Verbindlichkeit erfasst. Deshalb ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Finanzierungsleasingverhältnisse des Konzerns.

Leasingverhältnisse, bei denen Consus Leasinggeber ist

Für Leasingverträge, bei denen der Konzern als Leasinggeber auftritt, ergeben sich keine wesentlichen Änderungen. Consus wird weiterhin bei allen Leasingverhältnissen gemäß IFRS 16.61 ff zwischen Operating- und Finanzierungsleasingverhältnissen unterscheiden.

Zu den Auswirkungen auf die Eröffnungsbilanz 2019 und die Überleitungsrechnungen wird auf Kapitel 2.3.20 verwiesen.

2.1.5.2 IFRIC UPDATE: ZEITLICHE ÜBERTRAGUNG VON HERGESTELLTEN GÜTERN (IAS 23 „FREMDKAPITALKOSTEN“)

Das IFRS Interpretations Committee stellt klar, wann ein Unternehmen über einen qualifizierten Vermögenswert im Sinne von IAS 23 verfügt und daher alle direkt zurechenbaren Fremdkapitalkosten zu aktivieren sind. In Anwendung von IAS 23.8 aktiviert ein Unternehmen Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zugeordnet werden können als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten. IAS 23.5 definiert einen qualifizierten Vermögenswert als „ein Vermögenswert, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen“.

Vorräte (unfertige Erzeugnisse), die für die Entwicklung von unverkauften, im Bau befindlichen, aus mehreren Einheiten bestehenden Wohnprojekten erfasst werden, stellen grundsätzlich einen qualifizierten Vermögenswert dar, weil die Fertigstellung dieser Einheiten bis zum beabsichtigten Verkauf eine wesentliche Zeitspanne in Anspruch nimmt. Jedoch gilt die Gesamtheit dieser Einheiten nur so lange als qualifizierter Vermögenswert, bis die erste Einheit verkauft

wurde. Ab diesem Zeitpunkt wird das gesamte Projekt im gegenwärtigen Zustand als verkaufsfähig betrachtet, weil das Unternehmen den Verkauf der teilerrichteten Einheiten an geeignete Kunden plant und mit Vertragsabschluss die Verfügungsmöglichkeit über alle laufenden Arbeiten an der erworbenen Einheit auf den Käufer übertragen wird.

Die bisherige Bilanzierungspolitik von Consus war es, die Zinsen für jede Einheit einer Wohnimmobilienentwicklung mit mehreren Einheiten zu aktivieren, bis die entsprechende Einheit verkauft oder die Entwicklung abgeschlossen war.

Mit dem IFRIC-Update wird Consus nur noch Fremdkapitalkosten für Vorräte (unfertige Erzeugnisse) im Zusammenhang mit der Entwicklung von Wohnimmobilien mit mehreren Einheiten bis zum Verkauf der ersten Einheit des Gesamtprojekts (relevantes Datum) erfassen. Aus Wesentlichkeitsgründen wurde die Anpassung zum 1. Januar 2019 vorgenommen.

Die Auswirkungen des IFRIC-Updates für IAS 23 auf die Eröffnungsbilanz 2019 betreffen:

- (1) Auflösung von Zinsen auf Vertragsvermögenswerte für 2018;
- (2) Erhöhung der Umsatzerlöse, da sich die geplanten Projektkosten aufgrund nicht aktivierter Zinsen bei einer Veränderung des kalkulierten Projektfortschritts verringern;
- (3) Latenter Steuereffekt;
- (4) Errechnetes Delta, das gegen das Eigenkapital gebucht wird.

Die folgende Tabelle zeigt die Auswirkungen des IFRIC-Updates für IAS 23 für die folgenden Bilanzpositionen zum 31. Dezember 2018:

Effekt des IAS 23 Updates	
	in T€
Vertragsvermögenswerte (langfristig)	2.871
Unfertige Erzeugnisse inklusive erworbene Grundstücke und Gebäude	-4.465
Rücklagen	-1.114
Passive latente Steuern	-480

Durch die Nichtaktivierung der Zinsen hat sich sowohl das unverwässerte als auch das verwässerte Ergebnis je Aktie in 2019 um 0,11 EUR verschlechtert.

2.1.5.3 ÄNDERUNGEN IN DER ANWENDUNG VON IFRS 15 „ERLÖSE AUS VERTRÄGEN MIT KUNDEN“ GEMÄSS IAS 8.41

Consus unterscheidet zwei verschiedene Arten von Entwicklungsprojekten, bei denen die Umsatzrealisierung zeitraumbezogen erfolgt, nämlich Forward Sales von Entwicklungsprojekten an institutionelle Anleger und Forward Sales von Eigentumswohnungen an Privatanleger. In der Vergangenheit wurden beide Vertragsarten so behandelt, als ob sie nur eine Leistungsverpflichtung enthalten. Des Weiteren wurden Anpassungen aus der Kaufpreisallokation ergebniswirksam erfasst. Im Einklang mit einer IFRIC Agenda

Entscheidung aus März 2018 werden die Forward Sales von Entwicklungsprojekten an institutionelle Anleger nun in zwei wesentliche Leistungsverpflichtungen getrennt, wobei die eine den Verkauf von Grundstücken und die andere die geleistete Entwicklungsarbeit darstellt. Während die Entwicklungsarbeiten weiterhin zeitraumbezogen nach dem Fertigstellungsgrad bilanziert werden, werden die Erlöse aus dem Verkauf des Grundstücks nun zu dem Zeitpunkt erfasst, an dem der Kunde die Kontrolle über das Grundstück erlangt, in der Regel am Ende des Forward Sales. Bei der Bilanzierung der Forward Sales von Eigentumswohnungen an Privatanleger wird weiterhin nur von einer Leistungsverpflichtung ausgegangen, da eine separate Übertragung des einer einzelnen Wohnung zuzuordnenden Anteils am Grundstück und der entsprechenden Entwicklungsleistung nicht vorstellbar ist.

Weiterhin wird nunmehr sowohl bei Forward Sales von Entwicklungsprojekten an institutionelle Anleger als auch bei Forward Sales von Eigentumswohnungen an Privatanleger der Fair-Value-Step-up der Vorräte aus Erstkonsolidierung („PPA“) als Kostenbestandteil berücksichtigt und wirkt sich bei zeitraumbezogenen Leistungsverpflichtungen auf die Ermittlung des Projektfortschritts und die Projekt-Marge und somit erfolgswirksam über die Projektdauer aus, während er bei zeitpunktbezogenen Leistungsverpflichtungen zunächst Bestandteil der Anschaffungs- und Herstellungskosten bleibt und erst bei Erlösrealisierung erfolgswirksam erfasst wird.

Beide Änderungen wurden gemäß IAS 8.41 rückwirkend angepasst, wodurch sich die Vorjahreszahlen der Konzernbilanz, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzernkapitalflussrechnung und der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung sowie ausgewählte Anhangangaben zu den betroffenen Posten geändert haben.

Die Auswirkungen der geänderten Anwendung von IFRS 15 betreffen im Wesentlichen die folgenden Positionen:

- (1) Die Erlöse aus der Projektentwicklung wurden im Wesentlichen durch die geänderte zeitliche Vereinnahmung der Erlöse aus dem Verkauf von Grundstücken (bisher zeitraumbezogen und jetzt zeitpunktbezogen, typischerweise am Ende des Forward Sale) reduziert.
- (2) Zwei Effekte wirkten sich im Wesentlichen auf die Veränderung des projektbezogenen Vorratsvermögens aus.
 - a) Ein positiver Effekt auf die Bestandsveränderungen, da der Abgang von Grundstücken aus den Vorräten aufgrund der Umsatzrealisierung für Grundstücke bis zu deren Übertragung abgegrenzt wurde.
 - b) Ein positiver Effekt auf die Vorräte, da im Vorjahr im Zeitpunkt der Einbringung eines Grundstücks in ein Entwicklungsprojekt unzutreffenderweise die Fair value adjustments aus der Purchase Price Allocation (PPA) ergebnismindernd eliminiert wurden.
- (3) Die Vertragsvermögenswerte verringerten sich, während die Vorräte hauptsächlich aufgrund der Umgliederung von Grundstücken, die zuvor als Teil der Vertragsvermögenswerte ausgewiesen wurden, zunahmen.
- (4) Aufgrund des in den unfertigen Erzeugnissen verbliebenen Wertes des Grundstücks werden die erhaltenen Anzahlungen für Grundstücke nun nicht mehr mit den Vertragsvermögenswerten und -verbindlichkeiten saldiert, sondern in die lang- und kurzfristigen erhaltenen Anzahlungen umgegliedert.

Die folgende Tabelle fasst die Auswirkungen der Änderungen der Anwendung von IFRS 15 auf die Konzernbilanz und die Konzerngesamtergebnisrechnung für das Jahr 2018 zusammen. In der dargestellten Tabelle werden in der Spalte „sonstige“ auch die Auswirkungen der Änderungen zur Put Option (2.1.5.5) und zur Finalisierung der PPA Consus Swiss Finance (2.1.7.2 B) dargestellt. Nicht dargestellte Posten sind nicht betroffen.

	31.12.2018 (wie ursprünglich dargestellt)	Änderungen IFRS 15 betreffend	Änderungen sonstige betreffend	31.12.2018
	in T€	in T€	in T€	in T€
Langfristige Vertragsvermögenswerte	235.011	-211.915	-	23.095
Vorräte	1.830.487	309.274	-	2.139.761
Kurzfristige Vertragsvermögenswerte	190	198.314	-	198.505
Geschäfts- oder Firmenwert	1.032.480	-	4.440	1.036.920
Summe - Aktiva	3.745.050	295.673	4.440	4.045.163
Gewinnrücklagen (inkl. sonstiges Ergebnis)	-22.993	-1.366	-	-24.359
Sonstige Rücklagen	-4.370	-4.279	-27.500	-36.149
Nicht beherrschende Anteile	151.629	-2.924	-364	148.341
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	-	-	27.500	27.500
Langfristige sonstige Verbindlichkeiten	15.017	-	28.371	43.388
Passive latente Steuern	114.380	-2.905	-20.967	90.508
Kurzfristige erhaltene Anzahlungen	-	323.986	-	323.986
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten	75.771	-3.125	-2.600	70.047
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	45.872	-13.714	-	32.158
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten	3.745.050	295.674	4.440	4.045.163

	01.01.2018 (wie ursprünglich dargestellt)	Änderungen	01.01.2018
	in T€	in T€	in T€
Langfristige Vertragsvermögenswerte	116.866	-116.866	-
Vorräte	1.091.681	62.299	1.153.980
Kurzfristige Vertragsvermögenswerte	14.860	122.294	137.154
Summe - Aktiva	2.640.343	67.727	2.708.070
Gewinnrücklagen	-4.177	-3.431	-7.608
Nicht beherrschende Anteile	173.310	-2.808	170.502
Passive latente Steuern	109.823	-2.693	107.130
Kurzfristige erhaltene Anzahlungen	311	76.659	76.970
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten	2.640.343	67.727	2.708.070

	2018 (wie ursprünglich dargestellt)	Änderungen	2018
	in T€	in T€	in T€
Erlöse aus Projektentwicklung	408.461	-129.469	278.992
Bestandsveränderungen	-147.352	128.348	-19.003
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-59.997	-5.341	-65.338
Finanzergebnis	-117.214	3.125	-114.089
Ertragsteuern	11.192	1.006	12.198
Periodenergebnis (Ergebnis nach Steuern)	1.168	-2.330	-1.162
Effekt auf Ergebnis je Aktie (unverwässert) aus IFRS 15 Korrektur in EUR	-0,14	-0,03	-0,17
Effekt aus Ergebnis je Aktie (verwässert) aus IFRS 15 Korrektur in EUR	-0,14	-0,03	-0,17

2.1.5.4 ÄNDERUNGEN IM AUSWEIS VON VERTRAGS- VERMÖGENSWERTEN GEMÄSS IAS 8.41

Die Gesellschaft betrachtet Vertragsvermögenswerte, die innerhalb eines Jahres nach dem Bilanzstichtag realisiert werden als kurzfristig, während Vertragsvermögenswerte, die nach mehr als einem Jahr realisiert werden als langfristig eingestuft werden. Bisher hat Consus den erwarteten Fertigstellungstermin der jeweiligen Projekte verwendet, um zu bestimmen, ob Vertragsvermögenswerte, die sich auf dieses Projekt beziehen, kurz- oder langfristig sind. Nach der neuen Vorgehensweise erfolgt der Ausweis der Vertragsvermögenswerte nun auf Grundlage des erwarteten Zeitpunkts der weiteren Anzahlungen.

2.1.5.5 ÄNDERUNGEN IN DER BILANZIERUNG DER PUT-OPTION GEMÄSS IAS 8.41

Mit Vertrag vom 10. Dezember 2018 wurde Herrn Gröner als Minderheitsgesellschafter ein Andienungsrecht eingeräumt, welches ihn berechtigt, von Consus den Erwerb von allen oder bestimmten CG Gruppe AG (jetzt Consus RE AG) Aktien zu verlangen.

Diese Option kann frühestens zum 1. Dezember 2021 ausgeübt werden und ist teilweise durch Lieferung von Aktien der Consus und teilweise durch Zahlung von Geld zu begleichen. Für die anteilige Gegenleistung durch Zahlung von Geld wird eine finanzielle Verbindlichkeit in Höhe von 27,5 Mio. EUR (Barwert des möglichen Rückkaufbetrages)

gegen das Eigenkapital erfasst. Für die anteilige Gegenleistung in Aktien erfolgte eine Bilanzierung als derivative finanzielle Verbindlichkeit erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert mit einem Wertansatz von 0 EUR. Die Bilanzierung wurde im Geschäftsjahr 2018 irrtümlich unterlassen und erfolgte nun gemäß den Regelungen des IAS 8.41 in der Vergleichsperiode 2018. Die Bilanzierung der synthetischen Verbindlichkeit führte zu einer Reduzierung der sonstigen Rücklagen und Erhöhung der Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen in gleicher Höhe.

2.1.5.6 NOCH NICHT ANGEWENDETE NEUE STANDARDS UND INTERPRETATIONEN

Verschiedene neue Rechnungslegungsstandards und Interpretationen wurden veröffentlicht, sind jedoch für Berichtsperioden zum 31. Dezember 2019 nicht verpflichtend und wurden vom Konzern nicht vorzeitig angewendet. Die Auswirkungen dieser neuen Regelungen auf die laufende oder auf künftige Berichtsperioden sowie auf absehbare künftige Transaktionen werden vom Konzern als nicht wesentlich angesehen.

2.1.6 WESENTLICHE RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN

A. Konsolidierungsgrundsätze

Tochterunternehmen

In den Konzernabschluss des Konzerns werden alle wesentlichen Tochterunternehmen einbezogen, die der Konzern im

Sinne von IFRS 10 beherrscht. Die Abschlüsse von Tochterunternehmen sind im Konzernabschluss ab dem Zeitpunkt enthalten, an dem die Beherrschung beginnt und bis zu dem Zeitpunkt, an dem die Beherrschung endet. Alle konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten, Erträge und Aufwendungen sowie Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen werden eliminiert.

Der Konzern bilanziert Unternehmenszusammenschlüsse nach der Erwerbsmethode. Die beim Erwerb übertragene Gegenleistung sowie das erworbene identifizierbare Nettovermögen werden grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Ein entstehender positiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Ein sich aus der Kapitalkonsolidierung zum Erwerbszeitpunkt ergebender negativer Unterschiedsbetrag wird sofort erfolgswirksam erfasst.

Nicht beherrschende Anteile werden zum Erwerbszeitpunkt zunächst mit ihrem entsprechenden Anteil am identifizierbaren Nettovermögen des erworbenen Unternehmens bewertet. Änderungen des Anteils des Konzerns an einem Tochterunternehmen, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung führen, werden als Eigenkapitaltransaktionen bilanziert.

Verliert der Konzern die Beherrschung über ein Tochterunternehmen, bucht er die Vermögenswerte und Schulden des Tochterunternehmens und alle zugehörigen, nicht beherrschenden Anteile und anderen Bestandteile am Eigenkapital aus. Jeder zurückbehaltene Anteil an dem ehemaligen Tochterunternehmen wird zum beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt des Verlustes der Beherrschung bewertet. In der Folge werden Gewinnüberschüsse und -verluste in der Gesamtergebnisrechnung erfasst und die auf das Mutterunternehmen entfallenden Bestandteile des sonstigen Ergebnisses in der Gesamtergebnisrechnung oder, falls erforderlich, in die Gewinnrücklagen umgegliedert.

Anteile an Finanzanlagen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden

Assoziierte Unternehmen sind Unternehmen, bei denen der Konzern einen maßgeblichen Einfluss, jedoch keine Beherrschung oder gemeinschaftliche Führung in Bezug auf die Finanz- und Geschäftspolitik hat. Ein Joint Venture ist eine Vereinbarung, über die der Konzern die gemeinschaftliche Führung ausübt, wobei er Rechte am Nettovermögen der Vereinbarung besitzt, anstatt Rechte an deren Vermögenswerten und Verpflichtungen für deren Schulden zu haben.

Anteile an assoziierten Unternehmen bzw. Joint Ventures werden nach der Equity-Methode bilanziert. Sie werden zunächst mit den Anschaffungskosten angesetzt, wozu auch Transaktionskosten zählen. Nach dem erstmaligen Ansatz enthält der Konzernabschluss den Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis der nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen bis zu dem Zeitpunkt, an dem der maßgebliche Einfluss oder die gemeinschaftliche Führung endet.

Für Änderungen in der Konzernstruktur und Einzelheiten zu Unternehmenszusammenschlüssen siehe 2.1.7 „Konzernstruktur“.

B. Umsatzrealisierung

Der Konzern unterscheidet grundsätzlich zwischen den folgenden Umsatzarten:

- Erlöse aus der Immobilienbewirtschaftung
- Erlöse aus der Veräußerung von Vorratsimmobilien
- Erlöse aus Projektentwicklung
- Erlöse aus Dienstleistungs-, Instandhaltungs- und Managementaktivitäten

In den Erlösen aus Projektentwicklung werden die Umsätze aus Forward Sales erfasst, dies sind Immobilienverkäufe vor deren Fertigstellung. Forward Sales können für Entwicklungsprojekte an institutionelle Anleger oder den Verkauf von Eigentumswohnungen an Privatanleger vereinbart werden. Dabei wird bei Entwicklungsprojekten an institutionelle Anleger der vereinbarte Gesamtumsatz des Vertrages nach den relativen Einzelveräußerungspreisen auf die Leistungsverpflichtungen Land und Entwicklung aufgeteilt. Die relativen Einzelveräußerungspreise werden geschätzt, indem für die Leistungsverpflichtung Land die Bodenrichtwerte unter Berücksichtigung der Bruttogeschossflächenzahl zuzüglich der aktivierten Zinsen bis zum Zeitpunkt des Abschlusses des Forward Sales Vertrages herangezogen werden und für die Leistungsverpflichtung Entwicklung die danach verbleibenden Kosten des Projektplans zuzüglich der darin geplanten Marge bzw. einer Mindestmarge. Der Umsatz für die Leistungsverpflichtung Land wird zeitpunktbezogen mit Eigentumsübergang übertragen, der Umsatz für die Leistungsverpflichtung Entwicklung zeitraumbezogen erfasst. Beim Forward Sale von Eigentumswohnungen an Privatanleger wird diese Unterscheidung nicht vorgenommen und der gesamte Umsatz zeitraumbezogen realisiert, weil beim Verkauf von Eigentumswohnungen Bauaktivitäten und Grundbesitz untrennbar miteinander verbunden sind.

Die Ermittlung der Umsatzerlöse über den Zeitraum hinweg erfolgt nach dem Fertigstellungsgrad des Entwicklungsprojektes, der auf Basis der angefallenen Kosten im Verhältnis der zu erwartenden Gesamtkosten ermittelt wird. Nach dieser Methode lässt sich nach Auffassung der Gesellschaft der Fertigstellungsgrad eines Projektes am zuverlässigsten schätzen, weil potentielle Kostenüberschreitungen unmittelbar erkannt und berücksichtigt werden. Soweit die Auftragserlöse nicht verlässlich geschätzt werden können, werden Sie ohne Marge in Höhe der angefallenen Auftragskosten erfasst. Wird mit Auftragsverlusten gerechnet, werden für die noch nicht bereits in der Gesamtergebnisrechnung erfassten Verluste entsprechende Rückstellungen gebildet, so dass der Auftragsverlust bereits vor vollständiger Erfüllung des Auftrages vollständig erfolgswirksam realisiert ist.

Der Konzern erfasst Erlöse aus der Immobilienbewirtschaftung, bei denen der Mietvertrag oder das Leasingverhältnis

der Immobilie als Operating Lease klassifiziert wird, linear über die Vertragslaufzeit. Werden den Mietern Anreize jeglicher Art gewährt, werden die Kosten des Anreizes linear über die Laufzeit des Mietvertrags als Minderung der Erlöse aus der Vermietungstätigkeit erfasst. Für die Zwecke der Bilanzierung wird ein abgegrenzter Vermögenswert erfasst, der später über die Dauer der Grundmietzeit einschließlich der Verlängerungsoptionen des Konzerns aufgelöst wird. An Mieter weiterbelastete Nebenkosten werden für alle bis zum Jahresende erbrachten Leistungen als Erlös im Jahr der Leistungserbringung ausgewiesen und nicht mit den korrespondierenden Aufwendungen saldiert.

Alle anderen Umsatzerlöse werden zeitpunktbezogen mit Übertragung der Verfügungsmacht an den Kunden realisiert, wobei hierfür der Übergang von Chancen und Risiken auf den Erwerber, im Regelfall der Zeitpunkt der vollständigen Abnahme der Immobilie, wesentlicher Indikator ist. Die Höhe des vereinbarten Kaufpreises kann an bestimmte Bedingungen geknüpft sein. Bedingte Umsatzerlöse werden erst gebucht, wenn deren Erfüllung hochwahrscheinlich ist, was z.B. an Hand von auftragspezifischen Faktoren und historischen Trends beurteilt wird. Bis auf die Vermietungsumsätze, die unter IFRS 16 fallen, ist für alle anderen Umsatzbestandteile IFRS 15 einschlägig.

C. Steuern

Der Steueraufwand umfasst tatsächliche und latente Steuern. Tatsächliche Steuern und latente Steuern werden im Gewinn oder Verlust erfasst, ausgenommen in dem Umfang, in dem sie mit einem Unternehmenszusammenschluss oder mit einem direkt im Eigenkapital oder im sonstigen Ergebnis erfassten Posten verbunden sind.

Tatsächliche Steuern

Tatsächliche Steuern sind die erwartete Steuerschuld oder Steuerforderung auf das für das Geschäftsjahr zu versteuern- de Einkommen oder den steuerlichen Verlust, und zwar auf der Grundlage von Steuersätzen, die am Abschlussstichtag gelten oder in Kürze gelten werden, sowie alle Anpassungen der Steuerschuld für frühere Jahre. Der Betrag der erwarteten Steuerschuld oder Steuerforderung spiegelt den Betrag wider, der unter Berücksichtigung steuerlicher Unsicherheiten, sofern vorhanden, die beste Schätzung darstellt. Tatsächliche Steuerschulden beinhalten auch alle Steuerschulden, die als Folge der Festsetzung von Dividenden entstehen.

Latente Steuern

Der Konzern bilanziert latente Steueransprüche und -schulden, die sich aus temporären Differenzen zwischen dem Buchwert der Vermögenswerte und Schulden und deren Steuerwert in der Steuerbilanz sowie aus steuerlichen Verlustvorträgen ergeben. Die nicht genutzten steuerlichen Verluste umfassen auch Zinsvorträge. Der Zinsvortrag beinhaltet Zinsaufwendungen, die aufgrund von Ergebnisabgrenzungsvorschriften

im deutschen Steuerrecht, in dem die meisten Konzerngesellschaften ansässig sind, nicht mit dem zu versteuernden Einkommen des laufenden Geschäftsjahres verrechnet werden können. Nach deutschem Steuerrecht verfallen steuerliche Verlustvorträge erworbener Gesellschaften häufig bei Wechseln der Anteilseigner ab einer Schwelle von 50%, es sei denn, die Gesellschaften weisen nach, dass ausreichende stille Reserven vorhanden sind. Die Werthaltigkeit dieser aktiven latenten Steuern, soweit sie die Höhe der passiven latenten Steuern übersteigen, hängt von dem zukünftig zu versteuerndem Einkommen der jeweiligen Gesellschaft ab. Dementsprechend werden aktive latente Steuern nur in dem Umfang angesetzt, in dem die Realisierung dieser Ansprüche auf Basis der konsolidierten Unternehmensplanung hinreichend gesichert ist. Aktive latente Steuern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass der damit verbundene Steuervorteil realisiert werden kann; solche Reduzierungen werden rückgängig gemacht, wenn sich die Wahrscheinlichkeit künftiger steuerpflichtiger Gewinne verbessert.

Latente Steuerschulden und latente Steueransprüche werden auf der Grundlage der Steuersätze (und der Steuergesetzgebung) berechnet, die voraussichtlich zum Zeitpunkt der Begleichung der Schuld oder der Realisierung des Vermögenswertes in Kraft sein werden.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden saldiert, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind.

Zum 31. Dezember 2019 bestehen körperschaftsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 195,1 Mio. EUR (2018: 180,0 Mio. EUR) und gewerbesteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 167,0 Mio. EUR (2018: 162,6 Mio. EUR). Ein steuerlicher Verlustvortrag (oder die daraus resultierende zukünftige Steuererleichterung) darf nur dann aktiviert werden, wenn die Entlastung wahrscheinlich ist. Die nicht angesetzten körperschaftsteuerlichen bzw. gewerbesteuerlichen Verlustvorträge betragen 63,4 Mio. EUR bzw. 54,3 Mio. EUR. Darüber hinaus wurden für Zinsvorträge von 34,9 Mio. EUR und für temporäre Differenzen von 7,6 Mio. EUR keine aktiven latenten Steuern bilanziert.

D. Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

Immaterielle Vermögenswerte

Erworbene immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen bewertet. Gegebenenfalls werden kumulierte Wertminderungen vorgenommen. Die Abschreibung erfolgt linear über die erwartete wirtschaftliche Nutzungsdauer, in der Regel zwischen 3 und 7 Jahren ab dem Zeitpunkt der Bereitstellung.

Nachträgliche Aufwendungen werden nur dann aktiviert, wenn sie den künftigen wirtschaftlichen Nutzen des betreffenden Vermögenswertes erhöhen. Alle anderen Auf-

wendungen werden in der Periode, in der sie anfallen, in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die Abschreibungsmethoden und Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst. In den dargestellten Geschäftsjahren wurden weder Forschungs- noch Entwicklungsaktivitäten durchgeführt.

Geschäfts- oder Firmenwert

Der im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen entstandene Geschäfts- oder Firmenwert wird mit den Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern einem jährlichen Impairment-Test gemäß IAS 36 unterzogen.

Für weitere Informationen zum Wertminderungstest wird auf Abschnitt J „Wertminderung von nicht-finanziellen Vermögenswerten“ verwiesen.

E. Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, einschließlich aktivierter Fremdkapitalkosten, abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Alle Sachanlagen werden linear über ihre geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben. Die geschätzte Nutzungsdauer für Betriebs- und Geschäftsausstattung, technische Anlagen und Maschinen beträgt zwischen 4 und 13 Jahren.

Nachträgliche Ausgaben werden nur aktiviert, wenn es wahrscheinlich ist, dass der mit den Ausgaben verbundene, künftige wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließen wird. Jeder Gewinn oder Verlust aus dem Abgang einer Sachanlage wird im Gewinn oder Verlust erfasst.

Abschreibungsmethoden und Nutzungsdauern werden an jedem Abschlussstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst.

F. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

Immobilien, die zur Erzielung von Mieteinnahmen oder zur Erzielung von Wertsteigerungen oder beides gehalten werden, sind als Finanzinvestition gehaltene Immobilien identifiziert worden. Gemischt genutzte Immobilien, bei denen ein bestimmter Teil vom Eigentümer und der Rest von Dritten genutzt wird, werden in der Bilanz separat ausgewiesen, wenn eine Aufteilung auf gesetzlicher Grundlage erfolgen kann und kein Anteil unbedeutend ist.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungskosten und in der Folge zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei etwaige diesbezügliche Änderungen, einschließlich des entsprechenden Steuereffekts, erfolgswirksam erfasst werden.

Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien erfolgt entweder nach der Discounted-Cashflow-Methode oder nach der Residualwertmethode („Residualwert“). Bei der Discounted-Cashflow-Methode ergibt sich der Fair Value aus der Summe der über einen Zeitraum von zehn Jahren abgezinsten Cashflows und dem Restwert zum Ende der Periode für die jeweilige Immobilie. Bei der Residualwertmethode wird der Fair Value als Verkaufspreis für ein fertiges Gebäude abzüglich aller Kosten für die endgültige Errichtung zum aktuellen Zeitpunkt ermittelt.

Die Folgebewertung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien erfolgt gemäß Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie. Zu den Inputfaktoren gehören zukünftige Mieterträge, Schätzungen zu Leerstandsquoten, Zinssätzen, Kapitalisierungsraten, Baukosten und Restwerten.

Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte erfolgt in der Regel durch unabhängige Dritte.

Kosten im Zusammenhang mit der Instandhaltung und dem Umbau von Immobilien werden aktiviert, wenn sie zuverlässig messbar sind und wenn sie den Ersatz von Teilen einer Einheit nach dem Komponentenansatz darstellen.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien werden ausgebucht, wenn sie entweder veräußert oder dauerhaft nicht mehr genutzt werden und kein zukünftiger wirtschaftlicher Nutzen aus ihrem Abgang mehr erwartet wird. Die Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswertes wird in der Periode der Ausbuchung erfolgswirksam erfasst.

Umgliederungen in (oder aus) als Finanzinvestition gehaltene Immobilien werden nur dann vorgenommen, wenn eine Nutzungsänderung vorliegt. Bei einer Umgliederung von einer als Finanzinvestition gehaltenen Immobilie in eine vom Eigentümer selbst genutzte Immobilie werden die Anschaffungs- oder Herstellungskosten für die Folgebewertung mit dem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Nutzungsänderung angesetzt.

Vorauszahlungen zum Zweck des Erwerbs einer Immobilie werden als Vorauszahlungen für als Finanzinvestition gehaltene Immobilien gesondert ausgewiesen. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, die voraussichtlich innerhalb eines Zeitraums von 12 Monaten veräußert werden, werden gemäß IFRS 5 als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Umlaufvermögen ausgewiesen.

Mieterträge aus als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien werden als Erlöse aus der Immobilienbewirtschaftung linear über die Laufzeit des Mietvertrages erfasst. Gewährte Mietvergünstigungen werden als Bestandteil der gesamten Mieterträge über die Laufzeit des Mietvertrages erfasst.

G. Unfertige Erzeugnisse inklusive erworbene Grundstücke und Gebäude

Die unfertigen Erzeugnisse sind mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und des Verkaufs. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten der Vorräte umfassen die Kosten für den Erwerb der Vorräte (d.h. Grundstücke und Gebäude) sowie die damit verbundenen Anschaffungskosten. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten von Vorräten enthalten ferner einen angemessenen Anteil an den indirekten Gemeinkosten auf Basis der normalen Produktionskapazität sowie zurechenbare Fremdkapitalkosten.

H. Leasingverhältnisse

Wie unter 2.1.5.1 „IFRS 16 – Leasingverhältnisse“ oben erläutert, hat der Konzern seine Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für Leasingverhältnisse, bei denen der Konzern Leasingnehmer ist, geändert. Die neue Rechnungslegungsmethode und die Auswirkungen der Änderung sind im Abschnitt 2.3.20 „Leasingverhältnisse“ beschrieben.

Bis zum 31. Dezember 2018 erfolgte die Bilanzierung von Leasingverhältnissen nach IAS 17. Danach wurden Leasingverträge, bei denen der Konzern als Leasingnehmer im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen trägt, als Finanzierungsleasingverhältnis klassifiziert. Finanzierungsleasingverhältnisse wurden zu Beginn des Leasingverhältnisses zum Marktwert des Leasingobjektes oder zum Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser niedriger war, aktiviert.

Die entsprechenden Mietverpflichtungen, abzüglich der Finanzierungskosten, wurden in den sonstigen kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Jede Leasingrate wurde in die Verbindlichkeit und den Finanzierungsaufwand aufgeteilt. Der Finanzierungsaufwand wurde über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam erfasst, so dass sich für jede Periode ein konstanter periodischer Zinssatz auf den verbleibenden Restbetrag der Verbindlichkeit ergibt. Die im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen erworbenen Sachanlagen wurden über die Nutzungsdauer des Vermögenswerts oder über den kürzeren Zeitraum der Nutzungsdauer und der Laufzeit des Leasingvertrages abgeschrieben, wenn es nicht hinreichend sicher war, dass der Konzern am Ende der Laufzeit des Leasingvertrages das Eigentum erlangt.

Leasingverhältnisse, bei denen ein wesentlicher Teil der mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen nicht auf den Konzern als Leasingnehmer übertragen wurde, wurden als Operating-Leasingverhältnis klassifiziert. Im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen geleistete Zahlungen (abzüglich etwaiger vom Leasinggeber erhaltener Anreize)

wurden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam erfasst.

Leasingzahlungen werden mit dem Leasingverhältnis zugrundeliegenden impliziten Zinssatz abgezinst, sofern dieser ohne Weiteres bestimmbar ist. Andernfalls – und dies ist in der Regel im Konzern der Fall – erfolgt eine Abzinsung mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers, d.h. dem Zinssatz, den der jeweilige Leasingnehmer zahlen müsste, wenn er Mittel aufnehmen müsste, um in einem vergleichbaren wirtschaftlichen Umfeld einen Vermögenswert mit einem vergleichbaren Wert für eine vergleichbare Laufzeit mit vergleichbarer Sicherheit unter vergleichbaren Bedingungen zu erwerben.

Bei der Bestimmung der Laufzeit von Leasingverhältnissen berücksichtigt der Konzern sämtliche Tatsachen und Umstände, die einen wirtschaftlichen Anreiz zur Ausübung von Verlängerungsoptionen oder Nicht-Ausübung von Kündigungsoptionen bieten. Sich aus der Ausübung von Verlängerungs- und Kündigungsoptionen ergebende Laufzeitänderungen werden nur dann in die Vertragslaufzeit einbezogen, wenn eine Verlängerung oder Nichtausübung einer Kündigungsoption hinreichend sicher ist. Im Zusammenhang mit dem Leasing von Immobilien gelten bei der Bestimmung der Laufzeit der Leasingverhältnisse nachfolgende Überlegungen:

- Kommen im Falle der Ausübung einer Kündigungsoption bzw. Nichtausübung einer Verlängerungsoption wesentliche Strafzahlungen auf den Konzern zu, gilt es in der Regel als hinreichend sicher, dass der Konzern den Vertrag nicht kündigen bzw. verlängern wird.
- Sofern Mietereinbauten vorgenommen wurden, die einen wesentlichen Restwert haben, gilt es in der Regel als hinreichend sicher, dass der Konzern den Vertrag verlängern bzw. kündigen wird.
- Darüber hinaus werden sonstige Faktoren in Betracht gezogen, wie z. B. historische Leasinglaufzeiten sowie Kosten und mögliche Betriebsunterbrechungen.

Die Beurteilung wird überprüft, wenn eine Verlängerungsoption tatsächlich ausgeübt (oder nicht ausgeübt) wird bzw. der Konzern verpflichtet ist, dies zu tun. Eine Neubeurteilung der ursprünglich getroffenen Einschätzung erfolgt dann, wenn ein wesentliches Ereignis oder eine wesentliche Änderung der Umstände eintritt, das/die die bisherige Beurteilung beeinflussen kann.

I. Wertminderung von nicht-finanziellen Vermögenswerten

Die Buchwerte der nicht finanziellen Vermögenswerte des Konzerns – mit Ausnahme von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien, unfertigen Erzeugnissen und latenten Steueransprüchen – werden an jedem Abschlussstichtag überprüft, um festzustellen, ob ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung

vorliegt. Ist dies der Fall, wird der erzielbare Betrag des Vermögenswertes geschätzt. Der Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer werden jährlich auf Wertminderung überprüft.

Um zu prüfen, ob eine Wertminderung vorliegt, werden Vermögenswerte in die kleinste Gruppe von Vermögenswerten zusammengefasst, die Mittelzuflüsse aus der fortgesetzten Nutzung erzeugen, die weitestgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder ZGEs (zahlungsmittelgenerierende Einheiten) sind. Ein Geschäfts- oder Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, wird den ZGEs oder Gruppen von ZGEs zugeordnet, von denen erwartet wird, dass sie einen Nutzen aus den Synergien des Zusammenschlusses ziehen.

Der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes oder einer ZGE ist der höhere der beiden Beträge aus Nutzungswert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten. Bei der Beurteilung des Nutzungswertes werden die geschätzten künftigen Cashflows auf ihren Barwert abgezinst, wobei ein Abzinsungssatz vor Steuern verwendet wird, der gegenwärtige Marktbewertungen des Zinseffekts und die speziellen Risiken eines Vermögenswertes oder einer ZGE widerspiegelt.

Die Berechnungen basieren auf Prognosen, die auf den vom Management genehmigten 3 bis 5 Jahres Finanzplänen basieren, die auch für interne Zwecke verwendet werden. Der Planungshorizont spiegelt die Annahmen für kurz- bis mittelfristige Marktentwicklungen wider. Die Cashflow-Prognosen über den Detailplanungszeitraum hinaus werden auf der Basis angemessener Wachstumsraten berechnet. Der risikoadjustierte Diskontierungssatz wird individuell in Abhängigkeit von der ZGE ermittelt.

Der Fair Value abzüglich Veräußerungskosten wird anhand eines geeigneten Bewertungsmodells (Discounted-Cashflow-Methode (DCF)) ermittelt. Das Modell basiert auf beobachtbaren Bewertungsmultiplikatoren, Marktpreisen von börsengehandelten Anteilen an Tochterunternehmen oder anderen verfügbaren Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert. Darüber hinaus werden bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten wesentliche Annahmen des Managements hinsichtlich der Umsatzentwicklung, der Kundenakquisition und der Kosten für die Erbringung von Dienstleistungen sowie der Diskontierungssätze berücksichtigt. Die Basis der Cashflow-Berechnung wird durch externe Informationsquellen abgesichert.

Ein Wertminderungsaufwand wird erfasst, wenn der Buchwert eines Vermögenswertes oder einer ZGE seinen/ihren erzielbaren Betrag übersteigt. Wertminderungsaufwendungen werden im Gewinn oder Verlust erfasst. Wertminderungen, die im Hinblick auf ZGEs erfasst werden, werden zuerst etwaigen der ZGE zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerten und dann den Buchwerten der anderen Vermögenswerte der ZGE (Gruppe von ZGEs) auf anteiliger Basis zugeordnet.

Ein Wertminderungsaufwand im Hinblick auf den Geschäfts- oder Firmenwert wird nicht aufgeholt. Bei anderen Vermögenswerten wird ein Wertminderungsaufwand nur insofern aufgeholt, als der Buchwert des Vermögenswertes den Buchwert nicht übersteigt, der abzüglich der Abschreibungen oder Amortisationen bestimmt worden wäre, wenn kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre.

Goodwill Impairment Test

Der aus dem Erwerb der Consus RE AG, früher CG Gruppe AG, einschließlich der Diplan GmbH und der Consus Swiss Finance Gruppe, früher SSN Gruppe, entstandene Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von insgesamt 1.036.489 TEUR (Vorjahr: 1.036.920 TEUR) wurde gemäß den Vorschriften des IAS 36 auf seine Werthaltigkeit überprüft. Zur Aufteilung des Goodwills auf die einzelnen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird auf Gliederungspunkt 2.3.3 „Geschäfts- oder Firmenwert“ verwiesen. Die beiden Teilkonzerne und zugleich zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Consus RE und Consus Swiss Finance stellen die Geschäftssegmente dar, auf deren Ebene das Management den Konzern steuert und überwacht. Im Rahmen des Impairment Tests wurden die Consus RE AG und die Diplan GmbH zusammengefasst, weil die Diplan im Geschäftsjahr 2019 ausschließlich konzerninterne Umsätze mit dem Consus RE Teilkonzern erwirtschaftete.

Der Impairment Test wurde auf Basis des Nutzungswertes der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Consus RE und Consus Swiss Finance durchgeführt, wobei die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten das jeweilige Geschäft der Immobilienentwicklung von Consus RE und Consus Swiss Finance darstellen. Der Nutzungswert wurde aus den geschätzten zukünftigen Free Cashflows abgeleitet. Diese basieren auf den für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten spezifischen fünfjährigen Detailplanungsphasen und ewigen Renten für den anschließenden Zeitraum. Die Detailplanungsphasen und die ewigen Renten beinhalten vertraglich vereinbarte Entwicklungsprojekte und neue Entwicklungsprojekte, die mit erwarteten Standardmargen geplant sind und eine nachhaltige Geschäftsentwicklung widerspiegeln. Sowohl in die vereinbarten Immobilienprojekte als auch in die geplanten Vorratsprojekte finden Erfahrungen aus Vorjahren und Prognosen des Managements zur Entwicklung des Immobilienmarktes Berücksichtigung.

Zur Schätzung des kumulierten Wertes für die Entwicklung der Netto-Cashflows nach fünf Jahren wurde eine nachhaltige jährliche Wachstumsrate von 0,75% einheitlich für beide zahlungsmittelgenerierenden Einheiten angenommen, die nach Ansicht der Consus Real Estate AG die prognostizierte durchschnittliche Marktwachstumsrate nicht übersteigt.

Zahlungsmittelgenerierende, einheitsspezifische gewichtete Kapitalkosten (WACC nach Steuern) von 4,60% (Vorjahr: 5,10%) wurden zur Bestimmung des Nutzungswertes herangezogen.

Die folgenden Annahmen, die der Berechnung des Nutzungswertes zugrunde liegen, sind von Natur aus ungewiss:

- **Prognose der Cashflows:** Die Planung basiert auf vertraglich fixierten Cashflows, Erfahrungen aus den Vorjahren, den Investitionsplänen der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGU) und externen Prognosen zur Entwicklung des Immobilienmarktes unter Berücksichtigung der spezifischen Gegebenheiten der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit. Verringern sich die langfristigen Netto-Cashflows (Free Cashflows) für die CGU Consus RE um 8,9% bzw. um 17,3% für CGU Consus Swiss Finance, so entspricht der Nutzungswert dem Nettobuchwert.
- **Langfristige EBIT-Marge:** Die Planung für die CGU Consus RE umfasst Erträge aus der Entwicklung von Projekten, Erträge aus der Veräußerung von Immobilienvermögen und Mieterträge, wobei die langfristigen Mieterträge weniger als 5% zur Gesamtleistung beitragen. Für das Projektentwicklungsgeschäft wird eine langfristige EBIT-Marge von 15,5% für beide CGUs angenommen. Verringert sich die langfristige EBIT-Marge des Projektentwicklungsgeschäfts für die CGU Consus RE auf 14,3% bzw. auf 13,0% für die CGU Consus Swiss Finance, entspricht der Nutzungswert dem Nettobuchwert.
- **Abzinsungssatz:** Der Abzinsungssatz wurde auf Basis der angenommenen branchentypischen gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten ermittelt. Erhöht sich der Diskontierungssatz nach Steuern für die CGU Consus RE auf 4,89% bzw. auf 5,19% für die CGU Consus Swiss Finance, so entspricht der Nutzungswert dem Nettobuchwert.
- **Langfristige Wachstumsrate:** Die Schätzung der prognostizierten langfristigen Wachstumsrate basiert auf Erfahrungen des Managements im Bereich der Immobilienentwicklung. Verringert sich die Wachstumsrate auf 0,36% für die CGU Consus RE bzw. auf -0,71% für die CGU Consus Swiss Finance, entspricht der Nutzungswert dem Nettobuchwert.

J. Finanzinstrumente

Ein Finanzinstrument ist jeder Vertrag, der bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei einem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt.

Nicht derivative finanzielle Vermögenswerte

Bei der erstmaligen Erfassung wird ein nicht derivativer finanzieller Vermögenswert wie folgt eingestuft und bewertet:

- zu fortgeführten Anschaffungskosten
- FVOCI-Schuldinstrumente (Investments in Schuldinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert mit Änderungen im sonstigen Ergebnis bewertet werden)

- FVOCI-Eigenkapitalinvestments (Eigenkapitalinvestments, die zum beizulegenden Zeitwert mit Änderungen im sonstigen Ergebnis bewertet werden)
- FVTPL (zum beizulegenden Zeitwert mit Wertänderungen im Gewinn oder Verlust)

Die Klassifizierung von finanziellen Vermögenswerten gemäß IFRS 9 basiert im Allgemeinen auf dem Geschäftsmodell, in dem ein finanzieller Vermögenswert gesteuert wird, sowie auf den vertraglichen Zahlungsstromeigenschaften. Umklassifizierungen zwischen den Klassen werden, sofern zulässig und erforderlich, zum Ende der Berichtsperiode vorgenommen.

Ein finanzieller Vermögenswert (außer einer Forderung aus Lieferungen und Leistungen ohne wesentliche Finanzierungskomponente) oder eine finanzielle Verbindlichkeit wird beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Bei einem Posten, der nicht zu FVTPL bewertet wird, werden die Transaktionskosten, die direkt seinem Erwerb bzw. ihrer Ausgabe zurechenbar sind, hinzugerechnet bzw. abgezogen.

Ein finanzieller Vermögenswert wird zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, wenn beide der folgenden Bedingungen erfüllt sind und er nicht als FVTPL designiert wurde:

- Er wird im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungsströme zu halten, und
- die Vertragsbedingungen des finanziellen Vermögenswerts führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Ein Schuldinstrument wird zu FVOCI designiert, wenn beide der folgenden Bedingungen erfüllt sind und es nicht als FVTPL designiert wurde:

- Es wird im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung sowohl im Halten finanzieller Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungsströme als auch im Verkauf finanzieller Vermögenswerte besteht, und
- seine Vertragsbedingungen führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Beim erstmaligen Ansatz eines Eigenkapitalinvestments, das nicht zu Handelszwecken gehalten wird, kann der Konzern unwiderruflich wählen, Folgeänderungen im beizulegenden Zeitwert des Investments im sonstigen Ergebnis zu zeigen. Diese Wahl wird einzelfallbezogen für jedes Investment getroffen.

Alle finanziellen Vermögenswerte, die nicht zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zu FVOCI bewertet werden, werden zu FVTPL bewertet. Dies umfasst alle derivativen finanziellen Vermögenswerte. Bei der erstmaligen Erfassung kann der Konzern unwiderruflich entscheiden, finanzielle Vermögenswerte, die ansonsten die Bedingungen für die Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zu FVOCI erfüllen, zu FVTPL zu designieren, wenn dies dazu führt, ansonsten auftretende Rechnungslegungsanomalien („accounting mismatch“) zu beseitigen oder signifikant zu verringern.

Für die Folgebewertung von finanziellen Vermögenswerten gelten die folgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden:

- **Finanzielle Vermögenswerte zu FVTPL:** Diese Vermögenswerte werden zum beizulegenden Zeitwert folgebewertet. Nettogewinne und -verluste, einschließlich jeglicher Zins- oder Dividendenerträge, werden im Gewinn oder Verlust erfasst.
- **Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten:** Diese Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten mittels der Effektivzinsmethode folgebewertet. Die fortgeführten Anschaffungskosten werden durch Wertminderungsaufwendungen gemindert. Zinserträge, Währungskursgewinne und -verluste sowie Wertminderungen werden im Gewinn oder Verlust erfasst. Ein Gewinn oder Verlust aus der Ausbuchung wird im Gewinn oder Verlust erfasst.
- **Schuldinstrumente zu FVOCI:** Diese Vermögenswerte werden zum beizulegenden Zeitwert folgebewertet. Zinserträge, die mit der Effektivzinsmethode berechnet werden, Wechselkursgewinne und -verluste sowie Wertminderungen werden im Gewinn oder Verlust erfasst. Andere Nettogewinne oder -verluste werden im sonstigen Ergebnis erfasst. Bei der Ausbuchung wird das kumulierte sonstige Ergebnis in den Gewinn oder Verlust umgegliedert.
- **Eigenkapitalinvestments zu FVOCI:** Diese Vermögenswerte werden zum beizulegenden Zeitwert folgebewertet. Dividenden werden als Ertrag im Gewinn oder Verlust erfasst, es sei denn, die Dividende stellt offensichtlich eine Deckung eines Teils der Kosten des Investments dar. Andere Nettogewinne oder -verluste werden im sonstigen Ergebnis erfasst und nie in den Gewinn oder Verlust umgegliedert.

Derivative finanzielle Vermögenswerte

Der Konzern hält derivative Finanzinstrumente zur Absicherung von Zinsrisiken. Eingebettete Derivate werden unter bestimmten Voraussetzungen vom Basisvertrag getrennt und separat bilanziert.

Derivate werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Rahmen der Folgebewertung werden

Derivate ebenfalls mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Sich darauf ergebende Änderungen werden grundsätzlich im Gewinn oder Verlust erfasst.

Put-Option

Die Consus ist Stillhalter einer Put-Option, auf deren Basis nicht beherrschende Gesellschafter ihre Minderheitsanteile an die Consus andienen können. Der Ansatz als finanzielle Verbindlichkeit erfolgt grundsätzlich in Höhe des Barwertes des Zahlungsanspruchs des Optionsinhabers (beizulegender Zeitwert). Die Bildung erfolgt grundsätzlich gegen das Eigenkapital des Stillhalters (Consus), sofern wesentliche Chancen und Risiken der Geschäftsanteile weiterhin bei den Minderheitsgesellschaftern liegen. Die Folgebewertung der finanziellen Verbindlichkeit erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten mittels der Effektivzinsmethode. Im Übrigen wird auf den Abschnitt 2.1.5.5 verwiesen.

Verrechnung

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden saldiert und in der Bilanz als Nettobetrag ausgewiesen, wenn der Konzern einen gegenwärtigen, durchsetzbaren Rechtsanspruch hat, die erfassten Beträge miteinander zu verrechnen, und es beabsichtigt ist, entweder den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen oder gleichzeitig mit der Verwertung des betreffenden Vermögenswertes die dazugehörige Verbindlichkeit abzulösen.

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten

Der Fair Value von Finanzinstrumenten, die auf organisierten Finanzmärkten gehandelt werden, wird durch den am Bilanzstichtag notierten Marktpreis (bid price) bestimmt. Der Fair Value von Finanzinstrumenten, für die kein aktiver Markt besteht, wird anhand von Bewertungsmethoden ermittelt. Zu den Bewertungsmethoden gehören die Verwendung der jüngsten Geschäftsvorfälle zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Geschäftspartnern, der Vergleich mit dem aktuellen beizulegenden Zeitwert eines anderen, im Wesentlichen identischen Finanzinstruments, die Verwendung von Discounted-Cashflow-Verfahren sowie anderer Bewertungsmodelle.

K. Wertminderung von Finanzinstrumenten

Mit der Einführung von IFRS 9 zum 1. Januar 2018 kommt bei der Ermittlung von Wertminderungen ein Modell zu Anwendung, welches auf erwarteten Kreditverlusten basiert (expected credit loss model). Statt auf bereits eingetretene Verluste wird künftig bei der Ermittlung des Kreditrisikos auf erwartete Verluste abgestellt, die sich insbesondere durch signifikante finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners oder der Wahrscheinlichkeit, dass der Schuldner in Insolvenz oder ein sonstiges Sanierungsverfahren geht, ergeben und auf dieser Basis eine Risikovorsorge für alle Vermögenswerte, die in Anwendungsbereich von IFRS 9

fallen, ermittelt. Davon betroffen sind bei Consus insbesondere die Bilanzposten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen, finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte.

Der Grundfall des Modells ordnet die Vermögenswerte in eine von drei Stufen ein. Eine Zuordnung in Stufe 1 erfolgt, falls seit dem Erstansatz keine signifikante Erhöhung des Kreditrisikos eingetreten ist. Die erwarteten Kreditverluste werden anhand der kommenden 12 Monate nach dem Bilanzstichtag geschätzt. Werden signifikante Erhöhungen des Ausfallrisikos erwartet, wird stattdessen auf die gesamte Laufzeit des Instruments abgestellt (Stufe 2). Hinweise hierfür können sich z. B. aus einer Verschlechterung der Bonität des Kontrahenten ergeben. Unterschiede zwischen Stufe 1 und 2 ergeben sich insbesondere bei finanziellen Vermögenswerten mit längerfristiger Fälligkeit. Bei objektiven Indikatoren für eine vorliegende Wertminderung, z. B. Zahlungsverzögerungen oder Zahlungsstockungen, erfolgt die Einordnung in Stufe 3.

Für die Consus wurde das Ausfallrisiko als gering eingeschätzt, da es in der Vergangenheit zu keinen größeren Zahlungsausfällen gekommen ist, für die einzelnen Projekte im Regelfall Anzahlungen vereinnahmt werden und zusätzlich eine natürliche Absicherung durch die noch nicht übertragene Immobilie besteht, die bei Nichtzahlung im Eigentum von Consus verbleibt.

IFRS 9 gibt kein konkretes Modell zur Abschätzung des zukünftigen Wertminderungsbedarfes vor. Eine Methode ist das Abstellen auf die Altersstruktur der betroffenen Bilanzposten und die Ermittlung des Ausfallrisikos an Hand von historischen Ausfallquoten der jeweiligen Altersstrukturklassen. Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (beispielweise Mietforderungen, Forderungen aus Betriebskosten, Forderungen aus dem Verkauf von Immobilien) wird das vereinfachte Verfahren (Simplified Approach) angewendet.

Im Falle einer Wertminderung von Krediten oder Forderungen wird der Buchwert unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos reduziert und die Wertminderung erfolgswirksam erfasst. Zinserträge werden weiterhin auf den reduzierten Buchwert auf Basis des ursprünglichen Effektivzinssatzes des Vermögenswertes erfasst. Eine Ausbuchung der Forderungen einschließlich der zugehörigen Wertberichtigung erfolgt, wenn sie als uneinbringlich eingestuft werden und sämtliche Sicherheiten in Anspruch genommen wurden. Erhöht oder verringert sich die Höhe einer geschätzten Wertminderung in einer nachfolgenden Berichtsperiode aufgrund eines Ereignisses, das nach der Erfassung der Wertminderung eintritt, wird die zuvor erfasste Wertminderung durch Anpassung des Wertberichtigungskontos erhöht oder verringert. Wird eine ausgebuchte Forderung aufgrund eines nach der Ausbuchung eingetretenen Ereignisses nachträglich

als werthaltig eingestuft, wird der entsprechende Betrag sofort erfolgswirksam erfasst.

Hinsichtlich des allgemeinen Kreditrisikos bei Finanzinstrumenten wird auf die Ausführungen unter 2.6.2 verwiesen.

L. Ausbuchung von Finanzinstrumenten

Der Konzern bucht einen finanziellen Vermögenswert aus, wenn die vertraglichen Rechte hinsichtlich der Zahlungsströme aus dem finanziellen Vermögenswert auslaufen oder er die Rechte zum Erhalt der Zahlungsströme in einer Transaktion überträgt, in der auch alle wesentlichen mit dem Eigentum des finanziellen Vermögenswertes verbundenen Risiken und Chancen übertragen werden. Eine Ausbuchung findet ebenfalls statt, wenn der Konzern alle wesentlichen mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen weder überträgt noch behält und er die Verfügungsgewalt über den übertragenen Vermögenswert nicht behält. Sofern der Konzern Transaktionen durchführt, in denen er bilanzierte Vermögenswerte überträgt, aber entweder alle oder alle wesentlichen Risiken und Chancen aus dem übertragenen Vermögenswert behält, werden die übertragenen Vermögenswerte nicht ausgebucht.

Der Konzern bucht eine finanzielle Verbindlichkeit aus, wenn die vertraglichen Verpflichtungen erfüllt, aufgehoben oder ausgelaufen sind. Der Konzern bucht des Weiteren eine finanzielle Verbindlichkeit aus, wenn dessen Vertragsbedingungen geändert werden und die Zahlungsströme der angepassten Verbindlichkeit signifikant anders sind. In diesem Fall wird eine neue finanzielle Verbindlichkeit basierend auf den angepassten Bedingungen zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Bei der Ausbuchung einer finanziellen Verbindlichkeit wird die Differenz zwischen dem Buchwert der getilgten Verbindlichkeit und dem gezahlten Entgelt (einschließlich übertragener unbarer Vermögenswerte oder übernommener Verbindlichkeiten) im Gewinn oder Verlust erfasst.

M. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Bargeldbestände, kurzfristig abrufbare Guthaben bei Kreditinstituten, sonstige kurzfristige, hochliquide Finanzinvestitionen mit ursprünglichen Laufzeiten von drei Monaten oder weniger, die jederzeit in liquide Mittel umgewandelt werden können und die einem unwesentlichen Wertänderungsrisiko unterliegen.

N. Rückstellungen

Rückstellungen werden erfasst, wenn der Konzern aufgrund vergangener Ereignisse eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung hat, und es wahrscheinlich ist, dass die Erfüllung der Verpflichtung zu einem Abfluss von Ressourcen führen wird, deren Höhe verlässlich geschätzt werden kann. Für künftige operative Verluste werden keine Rückstellungen gebildet.

Die Bewertung der Rückstellungen erfolgt zum Barwert auf der Basis der bestmöglichen Schätzung des Managements hinsichtlich der Aufwendungen, die zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung am Ende der Berichtsperiode erforderlich sind. Der Diskontierungssatz zur Ermittlung des Barwerts ist ein Vorsteuersatz, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zeitwerts des Geldes und der mit der Verbindlichkeit verbundenen spezifischen Risiken widerspiegelt. Die Erhöhung der Rückstellung aufgrund des Zeitablaufs wird als Zinsaufwand erfasst.

Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie z. B. bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert nur dann erfasst, wenn die Erstattung so gut wie sicher ist.

O. Aufgegebener Geschäftsbereich

Ein aufgegebener Geschäftsbereich ist ein Bestandteil des Konzerngeschäfts, dessen Geschäftsbereich und Cashflows vom restlichen Konzern klar abgegrenzt werden können und der

- einen gesonderten, wesentlichen Geschäftszweig oder geografischen Geschäftsbereich darstellt,
- Teil eines einzelnen, abgestimmten Plans zur Veräußerung eines gesonderten, wesentlichen Geschäftszweigs oder geografischen Geschäftsbereichs ist oder
- ein Tochterunternehmen darstellt, das ausschließlich mit der Absicht einer Weiterveräußerung erworben wurde.

Eine Einstufung als aufgegebener Geschäftsbereich geschieht bei Veräußerung oder sobald der Geschäftsbereich die Kriterien für eine Einstufung als zur Veräußerung gehalten erfüllt, wenn dies früher der Fall ist.

Wenn ein Geschäftsbereich als aufgegebener Geschäftsbereich eingestuft wird, wird die Gesamtergebnisrechnung des Vergleichsjahres so angepasst, als ob der Geschäftsbereich von Beginn des Vergleichsjahres an aufgegeben worden wäre.

Der Konzern hat seine Anteile an der zahlungsmittelgenerierenden Einheit GxP im Jahr 2018 veräußert. Der Beitrag zum Gewinn und Verlust und der Cashflow aus dieser Geschäftstätigkeit wurden in der Gesamtergebnisrechnung und der Cashflow-Rechnung getrennt ausgewiesen.

P. Leistungen an Arbeitnehmer

Anteilsbasierte Vergütungsvereinbarungen

Der beizulegende Zeitwert des Betrags, der an die Arbeitnehmer im Hinblick auf anteilsbasierte Vergütungsverein-

barungen zu zahlen ist, die bar beglichen werden, wird als Aufwand mit einer entsprechenden Erhöhung der Schulden über den Zeitraum erfasst, in dem die Arbeitnehmer einen uneingeschränkten Anspruch auf diese Zahlungen erwerben. Die Schuld wird an jedem Abschlussstichtag sowie am Erfüllungstag basierend auf dem beizulegenden Zeitwert des Eigenkapitalinstruments neu bewertet. Alle Änderungen der Schuld werden im Gewinn oder Verlust erfasst.

Leistungsorientierte Pläne

Die Nettoverpflichtung des Konzerns im Hinblick auf leistungsorientierte Pläne wird für jeden Plan separat berechnet, indem die künftigen Leistungen geschätzt werden, welche die Arbeitnehmer in der laufenden Periode und in früheren Perioden verdient haben. Dieser Betrag wird abgezinst und der beizulegende Zeitwert eines etwaigen Planvermögens hiervon abgezogen.

Die Berechnung der leistungsorientierten Verpflichtungen wird jährlich von einem anerkannten Versicherungsmathematiker nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren unter Berücksichtigung eines Abzinsungsfaktors, der Gehaltsentwicklung, einer Austrittswahrscheinlichkeit sowie eines Inflationsausgleiches für die Jahre nach der ersten Auszahlung durchgeführt. Resultiert aus der Berechnung ein potenzieller Vermögenswert für den Konzern, ist der erfasste Vermögenswert auf den Barwert eines wirtschaftlichen Nutzens in Form etwaiger künftiger Rückerstattungen aus dem Plan oder Minderungen künftiger Beitragszahlungen an den Plan begrenzt. Zur Berechnung des Barwertes eines wirtschaftlichen Nutzens werden etwaig geltende Mindestdotierungsverpflichtungen berücksichtigt.

Neubewertungen der Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen werden unmittelbar im sonstigen Ergebnis erfasst. Die Neubewertung umfasst die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste, den Ertrag aus Planvermögen (ohne Zinsen) und die Auswirkung der etwaigen Vermögensobergrenze (ohne Zinsen). Der Konzern ermittelt die Nettozinsaufwendungen (Erträge) auf die Nettoschuld (den Vermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen für die Berichtsperiode mittels Anwendung des Abzinsungssatzes, der für die Bewertung der leistungsorientierten Verpflichtung zu Beginn der jährlichen Berichtsperiode verwendet wurde. Dieser Abzinsungssatz wird auf die Nettoschuld (den Vermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen zu diesem Zeitpunkt angewendet. Dabei werden etwaige Änderungen berücksichtigt, die infolge der Beitrags- und Leistungszahlungen im Verlauf der Berichtsperiode bei der Nettoschuld (dem Vermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen eintreten. Nettozinsaufwendungen und Personalaufwendungen (service costs) für leistungsorientierte Pläne werden im Gewinn oder Verlust erfasst.

2.1.7 KONZERNSTRUKTUR

2.1.7.1 VERÄNDERUNGEN IN DER KONZERNSTRUKTUR

In den dargestellten Geschäftsjahren hat sich die Anzahl der vollkonsolidierten Unternehmen wie folgt verändert:

ANZAHL DER VOLLKONSOLIDIERTEN UNTERNEHMEN

	2019	2018
zum 01.01.	187	109
Zugänge - Unternehmenszusammenschluss IFRS 3	3	105
Zugänge - Erwerb von Vermögenswerten, nicht IFRS 3	2	5
Zugänge - Neugründung	15	14
Veräußerungen - Verkauf	1	44
Veräußerungen - Zusammenschluss	5	2
Veräußerungen - Liquidation	3	-
zum 31.12.	198	187

ANZAHL DER ALS AT-EQUITY KLASSIFIZIERTEN UNTERNEHMEN

	2019	2018
zum 01.01.	2	1
Zugänge	3	1
Veräußerungen	-	-
zum 31.12.	5	2

Im Geschäftsjahr 2019 wurden wie im Vorjahr wesentliche Zugänge im Rahmen von Akquisitionen getätigt, die entsprechend den Anforderungen des IFRS 3 im Folgenden detailliert dargestellt werden. Im Geschäftsjahr 2018 wurden mit dem Buy-and-Hold-Portfolio verbundene Unternehmen wie GxP und CCPs veräußert. Darüber hinaus wurde im Geschäftsjahr 2019 ein Entwicklungsprojekt von Consus RE gemäß IFRS 11 als Joint Venture eingestuft.

2.1.7.2 UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

(a) GEM Ingenieur GmbH Müller & Partners

Am 3. Juni 2019 erwarb der Konzern über seine Tochtergesellschaft Consus RE AG 89,9% des Stammkapitals der

GEM Ingenieur GmbH Müller & Partner („GEM“) für einen Gesamtkaufpreis von 29,86 Mio. EUR.

Die Übernahme erfolgte durch Begleichung des Barkaufpreises von 28,5 Mio. EUR und der Übertragung eines Gebäudes von 1,36 Mio. EUR. Als Ergebnis der Transaktion kontrolliert die Consus Gruppe indirekt alle relevanten GEM-Entscheidungen. Zum 31. Dezember 2019 wurde die Kaufpreisaufteilung finalisiert.

Die Gründe für den Unternehmenserwerb waren im Folgenden:

- Ausbau der Projektpipeline zur Realisierung zukünftiger Ertragspotentiale
- Diversifizierung des Standortportfolios

	Fair Value nach Erwerb
	in T€
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	57
Vertragsvermögenswerte	6.646
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	20
Vorräte	117.108
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	495
Sonstige Vermögenswerte	650
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.772
Finanzverbindlichkeiten	-60.243
Erhaltene Anzahlungen	-12.308
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-2.201
Verbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen	-939
Latente Steuerverbindlichkeiten	-15.539
Nettovermögen	35.517
Übertragene Gegenleistung	29.860
davon Zahlungsmittelabfluss	28.500
davon Sachleistungen	1.360
Nicht beherrschende Anteile	3.520
Auswirkungen der erstmaligen IFRS Anwendung	-663
Geschäfts- oder Firmenwert	-2.136

Das GEM-Portfolio besteht aus den folgenden Projekten:

- Quartier C, Erzbergstr., Karlsruhe
- Hofgarten, Kußmaulstr., Karlsruhe
- Kruggenberg, Erfstadt
- Beim alten Bahnhof, Baden-Baden
- Rommelstr., Stuttgart
- Begur, Spanien

Die von unabhängigen Dritten durchgeführten Bewertungen basieren auf einer risikoadjustierten Residualwertmethode, die den beizulegenden Zeitwert des Projektes ermittelt. Für die Ermittlung der Fair-Value-Anpassungen der finanziellen Verbindlichkeiten wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

- Die Bewertung basiert auf den aus der Sicht des Erwerbers prognostizierten zukünftigen Cashflows.
- Darlehenstilgungen und Zinszahlungen werden gemäß den zwischen den jeweiligen Parteien getroffenen Vereinbarungen prognostiziert.
- Die angewandten Diskontsätze hängen von der jeweiligen Finanzierungsart des Darlehens ab und wurden unter Verwendung von laufzeitadäquaten Zinssätzen berechnet.

Der ermittelte negative Geschäfts- oder Firmenwert ist auf die Marktkenntnisse der Gesellschaft zurückzuführen. Die dem Erwerb von GEM zurechenbaren Transaktionskosten beliefen sich auf 89 TEUR, die im Geschäftsjahr 2019 in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen verbucht wurden.

Der im Rahmen der Kaufpreisallokation ermittelte negative Firmenwert wurde erfolgswirksam erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung am 3. Juni 2019 trug GEM zum Konzernumsatz in Höhe 5.723 TEUR und zum Gesamtergebnis des Konzerns in Höhe von 97 TEUR bei. Hätte der Erwerb zu Beginn des Geschäftsjahres stattgefunden, hätte GEM zum Konzernumsatz in Höhe von 8.161 TEUR und zum Gesamtergebnis des Konzerns -172 TEUR beigetragen.

Abgesehen von der Akquisition von GEM gab es keine Änderungen des Konsolidierungskreises in der Berichtsperiode.

(b) Finalisierung Kaufpreisallokation Consus Swiss Finance AG

Der Konzern hat am 3. Dezember 2018 die Beherrschung über die Consus Swiss Finance AG (im Folgenden: Consus Swiss Finance und zuvor SSN Group AG) im Sinne von IFRS 10 erlangt. Der Konzern hat zwei Darlehensforderungen erworben. Für die Erstkonsolidierung von Consus Swiss Finance als Tochtergesellschaft wurde der 1. Dezember 2018 herangezogen.

Aufgrund der Komplexität der Übernahme hat sich der Konzern die Möglichkeit einer rückwirkenden Anpassung vorbehalten. Zu den offenen Punkten gehörte die Überprüfung der Bewertung der Fair Values von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien, von Immobilienentwicklungsprojekten, von Vertragsvermögenswerten, von finanziellen Verbindlichkeiten, der Gegenleistung, der nicht beherrschenden Anteile und der daraus resultierenden latenten Steuern. Daher waren die Angaben zur Kaufpreisallokation im Konzernabschluss für das am 31. Dezember 2018 endende Geschäftsjahr im Sinne von IFRS 3.45 vorläufig.

Im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2019 wurde der Kaufpreis um 2.600 TEUR reduziert, da eine Darlehensverbindlichkeit in gleicher Höhe bisher nicht als Teil der erworbenen Vermögenswerte und Schulden des Konzerns berücksichtigt wurde. Darüber hinaus wurde die vorläufige Kaufpreisallokation um den Anteil der Minderheiten der mittelbaren Tochtergesellschaft SG München Schwabing GmbH & Co. KG, Düsseldorf („Schwabing KG“) am Neubewerteten Eigenkapital der Schwabing KG angepasst. Dies führte zu einem Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber Minderheiten in Höhe von 28.371 TEUR und einer entsprechenden Erhöhung

des Geschäfts- oder Firmenwertes in der vorläufigen Kaufpreisallokation zum 1. Dezember 2018.

Im Rahmen der Anpassung der Kaufpreisallokation wurden weiterhin aktive latente Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von 20.967 TEUR aufgrund der vorhandenen stillen Reserven in Höhe der passiven latenten Steuern aktiviert.

Detaillierte Angaben zu den Beizulegenden Zeitwerten nach der endgültigen Kaufpreisallokation sind der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

	Fair Value nach PPA
	in T€
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	4.621
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, einschließlich geleisteter Anzahlungen	28.689
Vertragsvermögenswerte	11.525
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.642
Vorräte	908.300
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	10.645
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	37.491
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	20.493
Forderungen gegen Finanzbehörden	4.125
Sonstige Vermögenswerte	28
Finanzvermögenswerte	31.511
Zum Verkauf gehaltene Vermögenswerte	1.329
Finanzverbindlichkeiten	-702.138
Rückstellungen und sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	-75.768
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-9.249
Verbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen	-59.205
Verbindlichkeiten gegen Finanzbehörden	-1.545
Latente Steuerverbindlichkeiten	-41.681
Nettovermögen	170.811
Übertragene Gegenleistung	458.352
davon Zahlungsmittelabfluss	195.650
davon Anteil am Eigenkapital	215.647
davon übernommene Darlehensverbindlichkeiten	47.055
Nicht beherrschende Anteile	21.163
Geschäfts- oder Firmenwert	308.704

Im Rahmen der Übernahme der Consus Swiss Finance hat Consus zwei Darlehensforderungen gegen die Consus Swiss Finance übernommen, und somit die Barkomponente des Kaufpreises um 47.055 TEUR reduziert.

2.1.7.3 SONSTIGE ERWEITERUNGEN DES KONSOLIDIERUNGSKREISES

Im Geschäftsjahr 2019 erwarb die Consus Development zwei Immobiliengesellschaften in Transaktionen, die als Share Deals strukturiert waren. Die erworbenen Gesellschaften stellen keinen Geschäftsbetrieb im Sinne von IFRS 3 dar und wurden als direkter Immobilienerwerb dargestellt. Die Kosten für den Erwerb der Liegenschaften wurden den einzelnen identifizierbaren Vermögenswerten und Verbind-

lichkeiten auf der Grundlage ihrer Marktwerte zugeordnet. Es könnte eine geringe weitere Zahlung aus einer variablen Komponente erfolgen. Derzeit geht das Unternehmen davon aus, dass es keine wesentlichen Auswirkungen geben wird und hat daher keinen variablen Kaufpreis ausgewiesen.

2.1.7.4 ABGÄNGE IM KONSOLIDIERUNGSKREIS

Am 11. Dezember 2019 veräußerte das Unternehmen seine Beteiligung an der Arnulf Projektgesellschaft mbH & Co. KG. Diese Veräußerung hatte keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss.

Des Weiteren ergaben sich im Geschäftsjahr 2019 drei erfolgsneutrale Liquidierungen.

2.1.7.5 TOCHTERUNTERNEHMEN MIT WESENTLICHEN NICHT BEHERRSCHENDEN ANTEILEN

Die Finanzinformationen über wesentliche nicht beherrschende Anteile an Tochtergesellschaften sind nachstehend

zusammengefasst. Die ausgewiesenen Beträge sind vor den konzerninternen Eliminierungen.

	Consus RE AG, Berlin, Deutschland 31.12.2019	Consus Swiss Finance AG, Zug, Schweiz 31.12.2019
	in T€	in T€
Kurzfristige Vermögenswerte	1.892.594	1.222.383
Kurzfristige Verbindlichkeiten	-1.202.574	-691.754
Kurzfristiges Nettovermögen	690.020	530.629
Langfristige Vermögenswerte	445.786	418.768
Langfristige Verbindlichkeiten	-816.943	-527.067
Langfristiges Nettovermögen	-371.157	-108.299
Gesamtes Nettovermögen	318.863	422.330
	01.01.2019–31.12.2019	01.01.2019–31.12.2019
Gewinn oder Verlust	33.921	-9.296
Netto-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-56.705	-28.025
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-122.671	-31.988
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	194.907	105.888
Nettozunahme/(-abnahme) der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	15.531	45.876

Der Gewinn oder Verlust, der den nicht beherrschenden Anteilen während der Berichtsperiode zugewiesen wird, beträgt bei der Consus RE AG 3.601 TEUR und bei der Consus Swiss Finance AG 4.756 TEUR.

Zum 3. Dezember 2018 hat die Gesellschaft 93,4% der Anteile an der Consus Swiss Finance AG erworben.

Am 21. Dezember 2017 erwarb die Gesellschaft 55,0% der Anteile an der Consus RE AG (früher CG Gruppe AG). Am 30. September 2018 und 28. Juni 2019 erwarb die Consus weitere Anteile, so dass der Anteilsbesitz 68,31% betrug. Mit Nachtrag vom 2. August 2018 hat die Gesellschaft weitere Anteile aufschiebend bedingt mit Zahlung der letzten Kaufpreisrate von 3.599 TEUR gekauft. Die Bezahlung dieser Rate erfolgte im März 2020. Unter Berücksichtigung dieses Erwerbs beträgt der direkte und indirekte Anteilsbesitz der Consus 71,25%. Anteilsbesitz und ausstehende Kaufpreisverbindlichkeit sind im Konzernabschluss entsprechend berücksichtigt. Darüber hinaus hatte die Consus RE AG in 2017 und 2018 Pflichtwandelanleihen in Höhe von insgesamt 150.000 TEUR ausgegeben, die zu einem Anteilsbesitz der Consus von 75% auf voll verwässerter Basis führen.

Die Minderheitsaktionäre der Consus RE AG haben bestimmte Schutzrechte aus dem Aktionärsvertrag. Diese

Rechte beziehen sich auf bestimmte Bereiche, die nicht im Rahmen der operativen Tagesgeschäfte liegen. Obwohl sie schützenden Charakter haben, schränken sie den Zugang des Konzerns zu den Vermögenswerten und Verbindlichkeiten von Consus RE AG in einer Weise ein, dass z. B. ein Verkauf oder die Übertragung aller Vermögenswerte als Gesamtheit oder wesentlicher Teile an eine andere Einheit nur mit ausdrücklicher Zustimmung der Minderheitsaktionäre möglich ist.

Im Rahmen mehrerer Darlehensverträge, die von Unternehmen der Consus Development initiiert wurden, sind die Rechte bzgl. der Ausschüttung von Dividenden eingeschränkt.

2.1.7.6 WESENTLICHE ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN UND JOINT VENTURES

Im Geschäftsjahr 2019 konsolidierte das Unternehmen unverändert zum Vorjahr die MAP Liegenschaften GmbH als Joint Venture, welches als wesentlich für den Konzern angesehen wird.

Consus hält einen Anteil von 75% an der MAP Liegenschaften GmbH. Aufgrund der Struktur des Aktionärsvertrags vom 27. Dezember 2018 wird MAP Liegenschaften GmbH nicht von Consus gemäß IFRS 10 kontrolliert, sondern gemäß IFRS 11 nach der Equity-Methode bilanziert.

	MAP GmbH 31.12.2019	MAP GmbH 31.12.2018
	in T€	in T€
Kurzfristige Vermögenswerte	70.185	39.064
Kurzfristige Verbindlichkeiten	-41.703	-278
Kurzfristiges Nettovermögen	28.482	38.786
Langfristige Vermögenswerte	-	21.340
Langfristige Verbindlichkeiten	-	-31.359
Langfristiges Nettovermögen	-	-10.019
Umsatzerlöse	0	0
EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen)	479	137
EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)	479	150
EAT (Ergebnis nach Steuern)	-273	139
Gesamtergebnis	-273	139
Vom Gesamtergebnis des Jahres entfallen auf:	-	-
Nicht beherrschende Anteile	-68	35
Netto cash flow aus betrieblicher Tätigkeit	10.512	-
Netto cash flow aus Investitionstätigkeit	-	-
Netto cash flow aus Finanzierungstätigkeit	-10.824	-
Nettozunahme/(-abnahme) der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-312	419
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Jahres	419	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember	106	419
Nettovermögen zum 01.01.	28.768	28.629
Gewinn/Verlust der Periode	-286	139
Nettovermögen am 31.12.	28.482	28.768
Anteil des Konzerns in %	75	75
Buchwert zum 31.12.	21.362	21.576

2.1.7.7 AUFGEgebENER GESCHÄFTSBEREICH

Der Konzern veräußerte mit Vertrag vom 3. August 2018 die Beteiligung an der GxP German Properties AG. Die Entkonsolidierung des Geschäftsbereiches erfolgte in 2018, so dass zum 31. Dezember 2018 weder zur Veräußerung gehaltene Vermögensgegenstände noch entsprechende Verbindlichkeiten auszuweisen waren. Der Verkauf fiel unter die Definition

eines aufgegebenen Geschäftsbereichs gemäß IFRS 5.32. Die Gewinne und Verluste aus dem aufgegebenen Geschäftsbereich werden in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung in einer Zeile unter „Periodenergebnis (Ergebnis nach Steuern) aus aufgegebenen Geschäftsbereichen“ ausgewiesen.

Der Gewinn oder Verlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen stellt sich wie folgt dar:

	2019	2018
	in T€	in T€
Erträge aus Immobilienbewirtschaftung	-	6.543
Sonstige betriebliche Erträge	-	288
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-	-4.538
EBITDA	-	2.293
Planmäßige Abschreibungen	-	-25
EBIT	-	2.269
Zinsergebnis	-	-355
EBT	-	1.914
Steuern	-	-449
EAT (aufgegebene Geschäftsbereiche)	-	1.464
Sonstiges Ergebnis	-	-
Gesamtergebnis	-	1.464

ERGEBNIS/(VERLUST) DER AUFGEgebenEN GESCHÄFTSBEREICHE JE AKTIE

	2019	2018
	in T€	in T€
Basic, Jahresüberschuss aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-	0,02
Verwässertes Jahresergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-	0,02

CASHFLOW AUS AUFGEgebenEN GESCHÄFTSBEREICHEN

	2019	2018
	in T€	in T€
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-	1.395
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-	-1.561
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-	-2.920
Cashflow aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-	-3.086

2.2 ANHANG ZUR KONZERNGESAM- ERGEBNISRECHNUNG

2.2.1 ERLÖSE AUS DER IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG

Während des Geschäftsjahres 2019 baute der Konzern sein Immobilienportfolio kontinuierlich auf, sowohl durch den Erwerb von Immobilienbeständen als auch durch

Unternehmens-zusammenschlüsse. Ein wesentlicher Teil des Portfolios der Immobilienbewirtschaftung wurde im Geschäftsjahr 2018 veräußert.

	2019	2018
	in T€	in T€
Mieterlöse	20.359	32.088
Erlöse aus weiterberechneten Betriebskosten	981	690
Erlöse aus anderen Waren und Dienstleistungen	-	18
Erlöse aus der Immobilienbewirtschaftung	21.340	32.796
Betriebskosten	-8.894	-14.510
Wartungsaufwand	-	-432
Sonstige Dienstleistungen	-	-1.141
Aufwendungen aus der Immobilienbewirtschaftung	-8.894	-16.083
Gesamtergebnis Immobilienbewirtschaftung	12.446	16.713

2.2.2 ERLÖSE AUS DER VERÄUSSERUNG VON IMMOBILIENBESTÄNDEN

Die Erlöse aus der Veräußerung von Immobilienbeständen umfassen den Verkauf von Grundstücken, Gebäuden und Projekten, die nicht nach IFRS 15 zeitraumbezogen erfasst werden.

Die Erlöse aus der Veräußerung von Immobilienbeständen der Consus Development für das Geschäftsjahr 2019 resultieren hauptsächlich aus dem Verkauf der folgenden Liegenschaften:

- Delitzscher Str., Leipzig
- Carree Löbtau, Dresden
- Marienstr., Dresden

Im Geschäftsjahr 2018 resultierten die Erlöse aus der Veräußerung von Immobilienbeständen hauptsächlich aus dem Verkauf von 5 Immobilien.

2.2.3 BESTANDSVERÄNDERUNGEN

Die Bestandsveränderungen umfassen die Veränderungen aus dem Verkauf von Projekten und dem Beginn der zeitraumbezogenen Umsatzrealisierung sowie die Erhöhung durch Aktivierung von Bau- und Konstruktionskosten.

2.2.4 ERLÖSE AUS PROJEKTENTWICKLUNG

Mit Abschluss eines Forward Sales Vertrages beginnt die Gesellschaft mit der zeitraumbezogenen Umsatzrealisierung, soweit zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses die Baugenehmigung bereits vorlag. Bei Erteilung der Baugenehmigung nach Vertragsabschluss beginnt die zeit-

raumbezogene Umsatzrealisierung erst im Zeitpunkt der Erteilung der Baugenehmigung, weil der Forward Sales Kunde üblicherweise vor Erteilung der Baugenehmigung ein Vertragsrücktrittsrecht besitzt.

In 2019 wurden für die folgenden Entwicklungsprojekte Baugenehmigungen erteilt und Forward Sales Verträge abgeschlossen, welche wesentlich zu den Erlösen aus Projektentwicklung beitrugen:

- Ostplatz Leipzig Work & Life GmbH & Co. KG (4.348 TEUR Erlöse aus Projektentwicklung für das laufende Geschäftsjahr),
- CG Denkmalimmobilien GmbH – Hamburg/Dessauer Straße (9.182 TEUR Erlöse aus Projektentwicklung für das laufende Geschäftsjahr),
- CG Denkmalimmobilien GmbH – Königshöfe am Palaisplatz (Condo) (20.661 TEUR Erlöse aus Projektentwicklung für das laufende Geschäftsjahr),
- Franklinstraße 26a Verwaltungs GmbH (35.048 TEUR Erlöse aus Projektentwicklung für das laufende Geschäftsjahr),
- CG Graphisches Viertel GmbH & Co. KG (9.486 TEUR Erlöse aus Projektentwicklung für das laufende Geschäftsjahr),
- SG Passau Peschl Areal 1–6 UG – Wohnhof 1 (Condo) (1.097 TEUR Erlöse aus Projektentwicklung für das laufende Geschäftsjahr).

Erlöse aus Projektentwicklung setzen sich wie folgt zusammen:

	2019	2018*
	in T€	in T€
Erlöse aus Projektentwicklung	401.621	278.992
– davon Erlöse aus Forward Sales von Entwicklungsprojekten an institutionelle Anleger	321.589	231.502
– davon Erlöse aus Forward Sales von Eigentumswohnungen an Privatanleger	80.032	47.490

*Vorjahreswerte angepasst

In Bezug auf die Erlöse aus Projektentwicklung, hat das Unternehmen erhebliche ausstehende Leistungsverpflichtungen, die noch nicht erfüllt sind. Die Erfüllung der verbleibenden Leistungsverpflichtungen wird in der Regel mit dem Entwicklungsfortschritt des zugrunde liegenden Immobilienvermögens verbucht. Dieser Entwicklungsfortschritt wird mit signifikanten Managementannahmen gemessen, wie unter Punkt 2.1.4 beschrieben. Die Verträge mit den Kunden bestimmen die Zahlungsbedingungen auf der Grundlage der Fertigstellung von Teilarbeiten („baurechtliche Gewerke“). Die Fertigstellung dieser Teilarbeiten wird in der Regel von externen Experten oder den Kunden selbst bestätigt. Die

ausstehenden Leistungsverpflichtungen beziehen sich im Wesentlichen auf die Fertigstellung der Bauwerke und beinhalten in der Regel keine Rückgabeverpflichtungen oder ähnliche Verpflichtungen des Unternehmens und beinhalten nur die gesetzlichen Gewährleistungen.

Zum 31. Dezember 2019 bestehen ausstehende Leistungsverpflichtungen in Höhe von 1,7 Mrd. EUR. Im Hinblick auf den aktuellen Geschäftsplan des Unternehmens geht die Geschäftsleitung davon aus, dass hiervon 0,8 Mrd. EUR innerhalb von 12 Monaten und 0,9 Mrd. EUR nach 12 Monaten realisiert werden.

2.2.5 ERGEBNIS AUS DER NEUBEWERTUNG DER ALS FINANZINVESTITION GEHALTENEN IMMOBILIEN

Für das Geschäftsjahr 2019 betrug das Ergebnis aus der Neubewertung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien 31.943 TEUR und resultierte im Wesentlichen aus Neubewertungen von Consus Development Immobilien, wie z. B. Plagwitzer Höfe (Leipzig), Steglitzer Kreisel (Berlin) und Mariannenpark/Alter Postbahnhof (Leipzig), die bereits zum Jahresende 2018 als Finanzinvestition gehaltene Immobilien klassifiziert waren. Neu hinzu kamen die Objekte Fiduciastraße (Mannheim) und das H-Portfolio mit verschiedenen Objekten (Karlsruhe).

Für das Geschäftsjahr 2018 belief sich der Nettoertrag aus der Neubewertung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien auf 25.631 TEUR und resultierte hauptsächlich aus der Neubewertung der Consus Development Immobilien. Für weitere Informationen wie z. B. Eingangsparameter siehe Kapitel 2.3.1.

2.2.6 MATERIALAUFWAND

Der Materialaufwand resultiert im Wesentlichen aus den Entwicklungsaktivitäten, die 2018 begonnen wurden. Der Materialaufwand setzt sich hauptsächlich aus Aufwendungen für den Erwerb von Grundstücken, für den Bau sowie aus Baunebenkosten zusammen.

	2019	2018*
	in T€	in T€
Aufwendungen für den Erwerb von Land	-133.879	-110.538
Aufwendungen für Vorbereitung & Entwicklung	-21.365	-9.751
Aufwendungen für Gebäude - Gebäudekonstruktion	-199.015	-59.711
Aufwendungen für Gebäude - Technische Ausstattung	-47.169	-3.317
Aufwendungen für Außenanlagen	-5.484	-3.128
Aufwendungen für Innenanlagen	-1.471	-1.933
Baunebenkosten	-63.912	-64.887
Aufwendungen für sonstige Bauleistungen	-21.189	-5.642
Vermittlungskosten	-978	-1.066
Produktionsbezogene Verwaltungskosten	-2.175	-2.106
Nebenkosten	-7.378	-6.371
Sonstige Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-1.424	3.048
Nicht abzugsfähige Mehrwertsteuer	-16.754	-15.195
Sonstige Dienstleistungen	-3.396	-3.818
Aufwendungen aus der Veräußerung von kurzfristigen Vermögenswerten	-	-1.185
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen - Materialaufwand	-	-
Erhaltene Skonti, Rabatte, Boni, Rückvergütungen	374	-
Summe	-525.215	-285.600

* Vorjahreswerte angepasst

2.2.7 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

	2019	2018
	in T€	in T€
Auflösung von Wertberichtigungen/Wertminderungen	3.333	-
Versicherungserstattungen	894	984
Negativer Unterschiedsbetrag aus Kaufpreisallokation	2.136	-
Gewinne aus der Veräußerung konsolidierter Unternehmen	-	2.893
Periodenfremde Erträge	2.823	1.327
Ausbuchung von Verbindlichkeiten	429	1.201
Sonstige Erträge	10.744	6.837
Summe	20.360	13.241

2.2.8 PERSONALAUFWAND

Der Konzern hat im Geschäftsjahr 2019 seinen eigenen Mitarbeiterstamm weiter ausgebaut.

Das Geschäftsjahr 2018 wurde wesentlich durch die erstmalige Einbeziehung des Personalaufwandes der Consus RE

und der Consus Swiss Finance beeinflusst, die im Jahr 2018 für einen Monat berücksichtigt wurden.

Der Personalaufwand setzt sich in den Geschäftsjahren 2019 und 2018 wie folgt zusammen:

	2019	2018
	in T€	in T€
Löhne und Gehälter	-57.385	-31.850
Soziale Aufwendungen und Altersversorgung	-8.598	-5.061
Sonstige Beiträge an beitragsorientierte Versorgungspläne	-1.041	-
Summe	-67.024	-36.911

2.2.9 SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Sonstige betriebliche Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2019	2018*
	in T€	in T€
Abschreibungen und Wertberichtigungen von Forderungen	-1.159	-1.987
Beratungs- und Prüfungskosten	-17.132	-17.832
Verwaltungsaufwendungen	-5.127	-913
Betriebskosten für Geschäftsräume	-2.226	-4.237
Werbekosten	-8.511	-17.485
Reise- und Transportkosten	-7.435	-4.890
Sonstige Steuern	-15.516	-2.551
Sonstige Aufwendungen	-21.303	-9.809
Aufwendungen aus der Schätzungsänderung	-143	-5.634
Summe	-78.551	-65.338

*Vorjahreswerte angepasst

Während des Berichtsjahres 2019 enthielten die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhebliche Beratungs- und Prüfungskosten, die hauptsächlich auf Portfolio-Transaktionen, die Umstellung auf IFRS, die Erstkonsolidierung und andere projektbezogene Arbeiten zurückzuführen sind, von denen einige Einmalcharakter haben.

2.2.10 PLANMÄSSIGE ABSCHREIBUNGEN

Planmäßige Abschreibungen enthalten planmäßige Abschreibungen von immateriellen Vermögenswerten, Nutzungsrechte sowie von Sachanlagen und anderen Vermögenswerten. Im Berichtszeitraum und in den Vorjahren wurde kein Wertminderungsverlust verzeichnet.

	2019	2018
	in T€	in T€
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	-1.657	-477
Abschreibungen auf technische Anlagen	-283	-12
Abschreibungen auf Büro- und Geschäftsausstattung sowie sonstige Vermögenswerte	-2.405	-1.686
Abschreibungen auf Nutzungsrechte	-4.097	-
Summe	-8.443	-2.175

Zudem wird auf den Anlagenspiegel verwiesen.

2.2.11 FINANZERTRÄGE UND FINANZAUFWENDUNGEN

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

	2019	2018*
	in T€	in T€
Zinserträge aus Bankeinlagen	-	44
Erträge aus der Fair-Value-Bewertung von Derivaten	4.604	2.070
Zinserträge aus überfälligen Zahlungen	5	-
Zinserträge aus Darlehen	7.619	1.151
Sonstige finanzielle Erträge	15.931	5.736
Summe Finanzertrag	28.160	9.001
Aufwand aus der Fair-Value-Bewertung von eingebetteten Derivaten	-4.081	-1.048
Zinsaufwand aus eingebetteten Derivaten	-	-1.224
Aufwand aus der Ausbuchung von Derivaten	-1.446	-
Zinsaufwand aus Darlehen	-226.084	-118.544
Zinsaufwand aus Leasingverbindlichkeiten	-615	-
Sonstiger Finanzaufwand	-12.441	-2.274
Summe Finanzaufwand	-244.666	-123.090
Finanzergebnis	-216.506	-114.089

* Vorjahreswerte angepasst

Das Finanzergebnis lässt sich den Kategorien nach IFRS 9 wie folgt zuordnen:

	2019
	in T€
Nettoergebnisse aus Finanzanlagen:	3.807
als FVPL	-723
zu fortgeführten Anschaffungskosten	4.530
als FVOCI bewertete Eigenkapitalinstrumente im sonstigen Gesamtergebnis	-
Schuldtitel, die als FVOCI im sonstigen Gesamtergebnis bewertet werden	-
OCI-effektive Wertänderungen während der Berichtsperiode	-
Umgliederung von OCI in die Gewinn- und Verlustrechnung während der Berichtsperiode	-
Nettoergebnis aus Finanzierungsverbindlichkeiten:	-220.313
als FVPL aufgrund der Ausübung der FV-Option	-
OCI-effektive Wertänderungen während der Berichtsperiode	-
In der Erfolgsrechnung erfasste Wertänderungen während der Berichtsperiode	-
als FVPL	-199
zu fortgeführten Anschaffungskosten	-220.114
Summe der Nettoergebnisse	-216.506

Die während des Berichtszeitraums aktivierten Fremdkapitalkosten belaufen sich auf 129.833 TEUR (2018: 61.891 TEUR). Dementsprechend verzeichnete das EBITDA des Konzerns einen positiven Einfluss aus der Aktivierung von Fremdkapitalkosten in gleicher Höhe.

2.2.12 ANTEIL AM GEWINN ODER VERLUST BEI NACH DER EQUITY-METHODE BEWERTETEN BETEILIGUNGEN

Im laufenden Geschäftsjahr ergibt sich ein Gewinn der nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen in Höhe von 239 TEUR (2018: 98 TEUR). Aus Wesentlichkeitsgründen wurden die Erträge innerhalb der Finanzerträge ausgewiesen.

2.2.13 STEUERN

Der Steueraufwand und -ertrag wird wie folgt nach Herkunft aufgeschlüsselt:

	2019	2018*
	in T€	in T€
Laufende Ertragssteuern	-4.720	-20.107
Periodenfremde Ertragssteuern	-3.000	-8
Latente Steuern	-8.801	32.313
Periodenfremde latente Steuern	-	-
Steuerergebnis	-16.521	12.198

*Vorjahreswerte angepasst

Der Steueraufwand im Berichtsjahr beträgt 16.521 TEUR und resultierte hauptsächlich aus den latenten Steuern auf temporäre Differenzen, die während des Berichtszeitraums entstanden sind.

Der Steuerertrag im Vorjahr beträgt 12.198 TEUR und resultiert im Wesentlichen aus den latenten Steuern auf temporäre Differenzen, die während der Periode ent-

standen sind. Für weitere Informationen verweisen wir auf Kapitel 2.3.15.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitung des in der jeweiligen Periode erwarteten Steueraufwands, der unter Anwendung des Steuersatzes von 30,175 % (2018: 30,175 %) berechnet wird, zum tatsächlichen Steueraufwand bzw. -ertrag:

	2019	2018*
	in T€	in T€
IFRS-Konzernergebnis vor Steuern	11.486	-14.824
Konzernsteuerquote in %	30,175%	30,175%
Erwarteter Ertragssteuerertrag/-aufwand	-3.466	4.473
Gewerbsteuerliche Hinzurechnungen und Kürzungen	-4.146	7.972
Tatsächliche Steuern, die Vorjahre betreffen	-3.000	-
Effekte aus dem Nichtansatz von aktiven latenten Steuern auf temporäre Differenzen	-2.335	-
Erstmalige Aktivierung bzw. Auflösung von Verlustvorträgen	2.666	3.152
Effekt aus dem Nichtansatz von aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge	-6.570	-9.571
Steuerfreie Erträge	492	-
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	-3.705	-
Sonstige Steuereffekte	3.543	6.173
Effektive Einkommen- und Ertragssteuern	-16.521	12.198
Effektiver Steuersatz in %	144%	-82%

*Vorjahreswerte angepasst

Besteuerung des Unternehmens

Der Steueraufwand und -ertrag setzte sich im Wesentlichen aus der deutschen Körperschaftsteuer (zuzüglich Solidaritätszuschlag) und der Gewerbesteuer zusammen. Der anzuwendende durchschnittliche effektive Steuersatz für die deutschen Konzerngesellschaften beträgt 30,175 % und setzt sich zusammen aus der Körperschaftsteuer von 15 % zuzüglich des Solidaritätszuschlags von 5,5 % und einer standortabhängigen Gewerbesteuer. Je nach Hebesatz der Gemeinde, in der die Gesellschaft eine Betriebsstätte hat, variiert die lokale Gewerbesteuerbelastung zum 31. Dezember 2019.

2.2.14 ERGEBNIS JE AKTIE

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Geschäftsbereichen wird ermittelt, indem das den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnende Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen durch den gewichteten Durchschnitt der unverwässerten Anzahl der Aktien im jeweiligen Geschäftsjahr dividiert wird. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie aus fortzuführenden und aufgegebenen Geschäftsbereichen ergibt sich aus der Division des den Anteilseignern des Mutterunternehmens zurechenbaren Konzernergebnisses durch die unverwässerte durchschnittliche Anzahl der Aktien im jeweiligen Geschäftsjahr. Die

gewichtete durchschnittliche Anzahl der Stammaktien errechnet sich aus der Anzahl der zu Beginn der Periode im Umlauf befindlichen Aktien, bereinigt um die Anzahl der während der Periode ausgegebenen Aktien und multipliziert

mit einem Zeitgewichtungsfaktor. Der Zeitgewichtungsfaktor spiegelt das Verhältnis zwischen der Anzahl der Tage, an denen Aktien ausgegeben wurden, und der Gesamtzahl der Tage in der Periode wider.

	2019	2018*
	in T€	in T€
Konzernperiodenüberschuss/-verlust aus fortgeführten Geschäftsbereichen	-5.035	-2.626
Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen, das den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen ist	15.848	13.113
Den Aktionären zurechenbares Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen	-20.883	-15.739
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien, in Tausend	135.396	85.514
Unverwässertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Geschäftsbereichen in EUR	-0,15	-0,18
Anzahl der verwässernden potenziellen Aktien, in Tausend	-	-
Verwässertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Geschäftsbereichen in EUR	-0,15	-0,18
Den Aktionären zurechenbares Konzernergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-	816
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien, in Tausend	135.396	85.514
Unverwässertes Ergebnis je Aktie aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen in EUR	-	0,01
Anzahl der verwässernden potenziellen Aktien, in Tausend	-	21.754
Verwässertes Ergebnis je Aktie aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen in EUR	-	0,01
Konzernperiodenüberschuss/-fehlbetrag aus fortgeführten und nicht fortgeführten Geschäftsbereichen, die den Anteilseignern zuzurechnen sind	-20.883	-14.923
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien, in Tausend	135.396	85.514
Unverwässertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführten und nicht fortgeführten Geschäftsbereichen in EUR	-0,15	-0,17
Anzahl der verwässernden potenziellen Aktien, in Tausend	-	-
Verwässertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführten und nicht fortgeführten Geschäftsbereichen in EUR	-0,15	-0,17

*Vorjahreswerte angepasst

Die folgenden Eigenkapitalinstrumente wurden bei der Ermittlung des verwässerten Ergebnisses pro Aktie, mit Ausnahme des verwässerten Ergebnisses je Aktie aus nicht

fortgeführten Geschäftsbereichen in 2018, nicht berücksichtigt, da sie einen Verwässerungsschutz darstellen.

	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. Aktien	in Tsd. Aktien
Wandelanleihe	21.789	21.754
Gesamtzahl der potenziellen Stammaktien	21.789	21.754

2.3 ANHANG ZUR KONZERNBILANZ

2.3.1 ALS FINANZINVESTITION GEHALTENE IMMOBILIEN

Die Buchwerte der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien haben sich wie folgt entwickelt:

IAS 40 ALS FINANZINVESTITION GEHALTENE IMMOBILIEN (FERTIGGESTELLT)

	2019	2018
	in T€	in T€
Buchwert zum 01.01.	171.324	434.100
Zugänge	-	-
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	-	28.689
Aktivierung von Herstellungs- und Modernisierungskosten	1	11.942
Umgliederung in zur Veräußerung gehaltene Immobilien	-28.330	-
Umgliederung in Sachanlagen	-	-
Umgliederung aus Sachanlagen	-	-
Umgliederung in Vorräte	-	-
Umgliederung aus IAS 40 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien (im Bau)	-	-
Änderungen des beizulegenden Zeitwerts	-3.835	13.123
Veräußerungen	-	-316.530
Buchwert zum 31.12.	139.161	171.324

Die Buchwerte der Anlagen im Bau haben sich wie folgt entwickelt:

IAS 40 ALS FINANZINVESTITION GEHALTENE IMMOBILIEN (IM BAU)

	2019	2018
	in T€	in T€
Buchwert zum 01.01.	156.702	93.250
Zugänge	89.717	-
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	-	-
Aktivierung von Herstellungs- und Modernisierungskosten	49.974	8.039
Umgliederung in zur Veräußerung gehaltene Immobilien	-	-
Umgliederung in Sachanlagen	-	-
Umgliederung aus Sachanlagen	-	42.905
Umgliederung in Vorräte	-89.480	-
Umgliederung in IAS 40 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien (fertiggestellt)	-	-
Änderungen des beizulegenden Zeitwerts	37.971	12.508
Veräußerungen	-	-
Buchwert zum 31.12.	244.883	156.702

Das Portfolio der Consus-Gruppe besteht überwiegend aus gewerblichen Immobilien (Büros und Einzelhandel) und zu einem geringeren Anteil aus Wohnimmobilien.

Wie im Vorjahr wurden zum 31. Dezember 2019 die von der Gesellschaft gehaltenen Anlageimmobilien von unabhängigen externen Experten bewertet. Der Nettoertrag aus der Neubewertung der als Finanzinvestition gehaltenen

Immobilien ist in der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung dargestellt.

Die Sensitivitätsanalyse der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zeigt die Entwicklung der Fair Values hinsichtlich der drei wichtigsten Inputfaktoren zum 31. Dezember 2019, d.h. wenn diese um einen bestimmten Prozentsatz steigen oder fallen:

Sensitivität	Marktmiete			Liegenschaftszinssatz			Leerstandsquote		
	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€
zum 31.12.2019	-10%	0%	10%	-0,25%	0%	0,25%	-10%	0%	10%
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	151.040	167.820	184.500	174.500	167.820	161.640	171.160	167.820	162.090

Sensitivität	Marktmiete			Liegenschaftszinssatz			Leerstandsquote		
	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€
zum 31.12.2019	-10%	0%	10%	-0,25%	0%	0,25%	-10%	0%	10%
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien (im Bau)	164.520	216.220	267.770	249.130	216.220	184.570	261.760	216.220	169.300

Sensitivität	Marktmiete			Liegenschaftszinssatz			Leerstandsquote		
	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€
zum 31.12.2018	-10%	0%	10%	-0,25%	0%	0,25%	-10%	0%	10%
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	153.124	171.324	187.144	177.639	171.324	165.021	176.239	171.324	165.640

Sensitivität	Marktmiete			Liegenschaftszinssatz			Leerstandsquote		
	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€
zum 31.12.2018	-10%	0%	10%	-0,25%	0%	0,25%	-10%	0%	10%
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien (im Bau)	122.225	156.702	172.628	175.915	156.702	140.981	181.136	156.702	133.140

Die wesentlichen Bewertungsparameter der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien (Level 3) zum 31. Dezember 2019 sind wie folgt:

BEWERTUNGSPARAMETER LEVEL 3 FÜR RENDITELIEGENSCHAFTEN

	31.12.2019
Gesamtmietfläche (in m ²)	106.013
Leerstandsrate, gewichteter Durchschnitt (in %)	12
Marktmiete, gewichteter Durchschnitt (EUR pro m ² p. a.)	8
WALT, gewichteter Durchschnitt (Jahre)	-
CAPEX, gewichteter Durchschnitt (EUR pro m ²)	-
Bruttomultiplikator auf Marktmiete, gewichteter Durchschnitt	15
Bodenwert in % des Gesamtmarktwertes, gewichteter Durchschnitt	-

Die wesentlichen Bewertungsparameter der Anlagen im Bau (Level 3) zum 31. Dezember 2019 sind wie folgt:

BEWERTUNGSPARAMETER LEVEL 3 FÜR IM BAU BEFINDLICHE RENDITELIEGENSCHAFTEN

	31.12.2019
Nettoverkaufspreis (in TEUR)	816.500
Kosten der Projektentwicklung (in TEUR)	583.736
Kapitalisierungsrate, gewichteter Durchschnitt (in %)	4
Diskontierungssatz, gewichteter Durchschnitt (in %)	-

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien sind in der Regel mit Sicherheiten für die Kredite belastet. Es gibt keine Einschränkungen für die Gesellschaft, über die Immobilien zu verfügen. Finanzierte Grundstücke sind im Allgemeinen durch Grundpfandrechte gesichert und Gegenstand von Abtretungen von Rechten und Ansprüchen aus Kaufverträgen. Wenn ein Grundstück verkauft wird, wird die Finanzierung

gegebenenfalls durch eine außerplanmäßige Rückzahlung beglichen. Weitere Informationen zu den als Sicherheiten verpfändeten Vermögenswerten finden Sie in Kapitel 2.6.1.

Die folgenden Mindestleasingzahlungen werden auf der Grundlage der zum Berichtszeitpunkt bestehenden Verträge erwartet:

	2019	2018
	in T€	in T€
bis zu einem Jahr	1.795	9.855
1-5 Jahre	18.879	22.326
über 5 Jahre	22.471	5.136
Summe der erwarteten Mindestleasingzahlungen	43.146	37.317

Im Geschäftsjahr wurden keine bedingten Leasingzahlungen (Vorjahr: 0 TEUR) verbucht.

betrag von 1,3 Mio. EUR war im Geschäftsjahr 2019 vollständig abgegangen.

Zum 31. Dezember 2019 wurde in dem Bilanzposten „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ ein Parkhaus in Hamburg mit einem Wert von 26,1 Mio. EUR ausgewiesen, von dessen Veräußerung innerhalb des ersten Halbjahres 2020 vor Berücksichtigung der Auswirkungen des Corona Virus die Gesellschaft ausgeht. Der Vorjahres-

2.3.2 SACHANLAGEN UND SONSTIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Entwicklung der Sachanlagen, der Anzahlungen auf als Finanzinvestition gehaltene Immobilien sowie der sonstigen immateriellen Vermögenswerte ist im Anlagenspiegel dargestellt.

BEWEGUNGSPLAN DES ANLAGEVERMÖGENS - 2019

	Eigen- genutzte Immobilien	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäfts- austattung (BGA)	Anzah- lungen	Immaterielle Vermögens- werte und geleistete Anzahlun- gen auf immaterielle Vermögens- werte	Geschäfts- oder Firmenwert	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€
Anschaffungs- und Herstellungskosten							
zum 01.01.2019	-	2.850	8.613	-	6.959	1.036.920	1.055.342
Zugänge	-	793	4.095	-	411	-	5.299
Umgliederungen	-	-41	295	-	-	-431	-177
Veräußerungen	-	-17	-205	-	-13	-	-235
zum 31.12.2019	-	3.585	12.798	-	7.357	1.036.489	1.060.229
Kumulierte Abschreibungen & Wertminderungsaufwendungen							
zum 01.01.2019	-	156	2.536	-	801	-	3.494
Zugänge	-	284	2.430	-	1.637	-	4.351
Veräußerungen	-	-1	-98	-	-	-	-99
zum 31.12.2019	-	439	4.868	-	2.438	-	7.746
Nettobuchwert zum 01.01.2019	-	2.694	6.076	-	6.158	1.036.920	1.051.848
Nettobuchwert zum 31.12.2019	-	3.145	7.930	-	4.919	1.036.489	1.052.484

BEWEGUNGSPLAN DES ANLAGEVERMÖGENS - 2018*

	Eigen- genutzte Immobilien	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäfts- austattung (BGA)	Anzah- lungen	Immaterielle Vermögens- werte und geleistete Anzahlun- gen auf immaterielle Vermögens- werte	Geschäfts- oder Firmenwert	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€
Anschaffungs- oder Herstellungskosten							
zum 01.01.2018	-	351	5.809	10.532	3.205	700.076	719.973
Zugänge	-	2.219	2.118	-	162	24.126	28.625
Zugänge durch Unternehmens- zusammenschlüsse	-	280	956	-	3.592	312.717	313.106
Abgänge	-	-	-270	-10.532	-	-	-10.802
zum 31.12.2018	-	2.850	8.613	-	6.959	1.036.920	1.050.875
Kumulierte Abschreibungen							
zum 01.01.2018	-	16	1.203	-	319	-	1.538
Zugänge	-	132	1.268	-	466	-	1.866
Zugänge durch Unternehmens- zusammenschlüsse	-	8	49	-	17	-	100
Abgänge	-	-	-10	-	-	-	-10
zum 31.12.2018	-	156	2.536	-	801	-	3.494
Nettobuchwert zum 01.01.2018	-	335	4.606	10.532	2.886	700.076	718.436
Nettobuchwert zum 31.12.2018	-	2.694	6.076	-	6.158	1.036.920	1.047.408

*Vorjahreswerte angepasst

Die Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerte des Konzerns sind nicht als Sicherheit verpfändet. Es bestehen keine vertraglichen Verpflichtungen zum Erwerb von Sachanlagen oder immateriellen Vermögenswerten.

2.3.3 GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT

Der Geschäfts- oder Firmenwert zum 31. Dezember 2019 beläuft sich auf 1.036.489 TEUR (31. Dezember 2018: 1.036.920 TEUR). Für das Geschäftsjahr 2019 (2018) teilt sich der Firmenwert wie folgt auf:

	31.12.2019	31.12.2018*
	in T€	in T€
Consus RE (inkl. Diplan)	728.216	728.216
Consus Swiss Finance	308.272	308.704

*Vorjahreswerte angepasst

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird den Gruppen der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugewiesen, die von den Synergieeffekten des Unternehmenszusammenschlusses profitieren. Die Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten setzen sich aus unterschiedlichen Einheiten zusammen. Der Geschäfts- oder Firmenwert der Diplan wurde für den Impairment Test zusammen mit Consus RE (früher CG) betrachtet, weil der Geschäfts- und Firmenwert aus dem Diplan-Erwerb zusammen mit dem Geschäfts- und Firmenwert aus der CG-Transaktion für interne Managementzwecke gemeinsam überwacht wird. Dies wird z.B. dadurch bekräftigt, dass Diplan in 2019 ausschließlich Umsätze mit dem Consus RE Teilkonzern erwirtschaftet. Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit

bzw. einer Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten stellt den höheren Betrag aus beizulegendem Zeitwert abzgl. Veräußerungskosten und Nutzungswert dar. Zur Ermittlung des Nutzungswertes wurden Cashflow-Projektionen vorgenommen. Die geschätzten zukünftigen Cashflows, die für die Prüfung der Wertminderung verwendet werden, basieren auf der Finanzplanung mit einem Planungshorizont von 5 Jahren. Cashflows außerhalb der Planungsperiode werden unter Verwendung individueller Wachstumsraten und unter Berücksichtigung relevanter Marktinformationen extrapoliert. Die Wachstumsrate außerhalb des Planungshorizonts betrug 0,75%. Der gewichtete durchschnittliche Diskontsatz nach Steuern (Weighted Average Cost of Capital - WACC), der zur Diskontierung der geschätzten Cashflows verwendet

wurde, betrug 4,60%. Der beizulegende Zeitwert abzgl. Veräußerungskosten wurde auf der Grundlage der Eingaben für die verwendeten Bewertungsverfahren als Fair Value der Stufe 3 gemäß IFRS 13 eingestuft.

Die Impairment Tests der Geschäfts- oder Firmenwerte der beiden Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Consus RE und Consus Swiss Finance ergaben keine Hinweise auf eine Wertminderung. Der Konzern geht davon aus, dass die erzielbaren Beträge bei wahrscheinlichen

Änderungen der Parameter immer noch die Buchwerte der Geschäfts- oder Firmenwerte übersteigen.

Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte wurden in den Berichtsperioden des Konzernabschlusses nicht erfasst.

2.3.4 FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2019		31.12.2018
	kurzfristig	langfristig	
	in T€	in T€	in T€
Sonstige Darlehen	8.137	10.184	21.495
Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten	39	42.053	-
Einlagen	166	81	75
Derivative Finanzinstrumente	672	20.796	2.677
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	22.086	41	23.904
Anteile an nicht-konsolidierten Unternehmen	-	404	324
Forderungen aus Schadenersatzansprüchen	-	-	-
Summe	31.101	73.559	48.475

2.3.5 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

Darüber hinaus wurden zum Jahresende abgegrenzte Kosten für die Erlangung von Forward Sales Verträgen in Höhe von 8,9 Mio. EUR als sonstige Vermögenswerte gebucht. Der Vermögenswert wird auf linearer Basis über die Laufzeit des spezifischen Vertrags, auf den

er sich bezieht, abgeschrieben. Die entsprechenden Aufwendungen, die während der Periode als sonstige betriebliche Aufwendungen verbucht wurden, beliefen sich auf 2,7 Mio. EUR.

Sonstige Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2019	31.12.2018
	in T€	in T€
Abgrenzungsposten	3.150	2.339
Forderungen aus sonstigen Steuern	10.291	1.784
Geleistete Anzahlungen	3.809	326
Kosten der Vertragsanbahnung	8.926	10.143
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	-	-
Sonstige Vermögenswerte	2.725	908
Summe	28.900	15.499

2.3.6 VERTRAGSVERMÖGENSWERTE

Der Zeitpunkt von Umsatzrealisierung, Rechnungsstellung und Zahlungseingang führt in der Bilanz zu fakturierten Forderungen, rechtlich nicht entstandenen Forderungen (Vertragsvermögenswerte) sowie Kundenvorauszahlungen, die jeweils zu Vertragsverpflichtungen zur Lieferung von Leistungen führen (Vertragsverbindlichkeiten). Bei den Entwicklungsaktivitäten des Konzerns werden die Beträge entsprechend dem Arbeitsfortschritt und der vereinbarten Vertragslaufzeit in Rechnung gestellt, entweder in regelmäßigen Abständen oder bei Erreichen vertraglicher Meilensteine. In der Regel erfolgt die Abrechnung zeitlich nachgelagert zu der Umsatzrealisierung, was folglich zunächst

zu einem Vertragsvermögenswert führt. Manchmal erhält der Konzern jedoch von ihren Kunden Vorauszahlungen, bevor die Umsatzerlöse verbucht werden, was zu Vertragsverbindlichkeiten führt. Diese Aktiva und Passiva werden in der Konzernbilanz auf einer vertragspezifischen Basis hinsichtlich vereinbarter Kundenvorauszahlungen am Ende jeder Berichtsperiode ausgewiesen. Die Veränderungen der Vertragsvermögenswerte und -verbindlichkeiten während des Geschäftsjahres 2019 wurden im Wesentlichen durch die folglich dargestellten Faktoren beeinflusst.

Die folgende Tabelle enthält Informationen über Vertragsvermögenswerte und -verbindlichkeiten aus Verträgen mit Kunden:

	Buchwert zum	
	31.12.2019	31.12.2018*
	in T€	in T€
Netto-Vertragsvermögenswerte - langfristig	13.856	23.095
Brutto-Vertragsvermögenswerte - langfristig	13.856	23.095
Erhaltene Anzahlungen auf langfristige Vertragsvermögenswerte	-	-
Netto-Vertragsvermögenswerte - kurzfristig	321.347	198.505
Brutto-Vertragsvermögenswerte - kurzfristig	619.430	384.213
Erhaltene Anzahlungen auf kurzfristige Vertragsvermögenswerte	-298.083	-185.708
Netto-Vertragsverbindlichkeiten	-53.166	-32.158
Netto-Vertragsvermögenswerte	282.037	189.442

*Vorjahreswerte angepasst

In der Berichtsperiode wurden Erlöse von 50,2 Mio. EUR erfasst, die zu Beginn der Periode im Saldo der Vertragsverbindlichkeiten enthalten waren.

Der Betrag des geschätzten Transaktionspreises für Forward Sales im Rahmen von IFRS 15 setzt sich wie folgt zusammen:

ZEITPUNKT DER UMSATZREALISIERUNG

	2019	2018*
	in T€	in T€
Leistungsverpflichtungen, die zu einem bestimmten Zeitpunkt erfüllt werden	204.616	186.946
Leistungsverpflichtungen, die über einen bestimmten Zeitraum erfüllt werden	466.499	298.555

*Vorjahreswerte angepasst

Die Beurteilung bezüglich des Projektfortschritts von Projekten, die in den Anwendungsbereich von IFRS 15 fallen, hat sich durch neue Wirtschaftlichkeitsberechnungen (aktualisierter Soll-Ist Vergleich pro Projekt) im Dezember 2019 geändert. Die Berechnungen aus Dezember 2019 für den Consus RE (früher CG) Teilkonzern führten mehrheitlich zu höheren geplanten Erlösen für die Projekte bei gleichzeitig ansteigenden Projektkosten, was wiederum zu einem geringeren Projektfortschritt im Vergleich zu den vorherigen Quartalen des vorherigen Geschäftsplans führte. Insgesamt hatten die neuen Wirtschaftlichkeitsberechnungen einen positiven Einfluss auf den Nettogewinn in der Berichtsperiode in Höhe von 11,3 Mio. EUR. Hierdurch wird sich die künftige Marge positiv verändern. Auf ähnliche Weise beeinflusste bei der Consus Swiss Finance-Gruppe die neue Wirtschaftlichkeitsberechnung, die durch die Geschäftsführung im Dezember 2019 verabschiedet wurde, die Beurteilung des Projektfortschritts. Der im Vergleich zu den Vorquartalen geringere Projektfortschritt ist auf den Anstieg der erwarteten Projektkosten zurückzuführen.

Der Einfluss der neuen Wirtschaftlichkeitsberechnung auf den Nettogewinn in der Berichtsperiode ist insgesamt negativ und beläuft sich auf -13,9 Mio. EUR. Hierdurch wird sich die künftige Marge negativ verändern.

Im Geschäftsjahr wurden keine Wertminderungen für Kreditrisiken gemäß IFRS 9 in Bezug auf Vertragsvermögenswerte vorgenommen. Dies ist auf die Umstände zurückzuführen, dass das Ausfallrisiko der Vertragspartner relativ gering und die Gesellschaft durch die noch nicht übereigneten Entwicklungsprojekte gesichert ist. Darüber hinaus kann der Value-at-Risk aufgrund der Absicherung der Entwicklungsprojekte als relativ gering angesehen werden.

2.3.7 VORRÄTE

Am 1. Januar 2018 verbuchte der Konzern den kumulativen Effekt der Erstanwendung von IFRS 15 als eine Anpassung der Eröffnungsbilanz nach Abzug der zuvor nach IAS 2 bilanzierten Vorräte.

	31.12.2019	31.12.2018*
	in T€	in T€
Buchwert der Vorräte	2.472.621	2.139.761
- davon Immobilien „Institutionell“	1.528.728	1.165.307
- davon Immobilien „Parken“	26.822	14.610
- davon Immobilien „Eigentumswohnungen zum Verkauf“	871.977	869.169
- davon Immobilien „Sonstige Bauleistungen“	33.582	90.675
- davon sonstige unfertige Erzeugnisse: keine Entwicklung	11.513	-

*Vorjahreswerte angepasst

Die Vorräte enthalten auch Grundstücke aus Forward Sales bis zum Zeitpunkt der Übergabe. Fast die gesamten Vorräte

sind als Sicherheit für Kreditverträge verpfändet. Weitere Informationen finden Sie in Kapitel 2.6.1.

2.3.8 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen in 2019 sowie 2018 beziehen sich hauptsächlich auf die Veräußerung von Immobilien, die kurz vor dem Bilanzstichtag erfolgte.

Die Höhe der ausgewiesenen Forderungen ist teilweise mit Schätzungsunsicherheiten behaftet, da sie auf der Schätzung der zugrunde liegenden Verkaufserlöse

beruht. Dazu gehört eine Forderung aus dem Verkauf einer Immobilie, für die ein Teilbetrag von 8 Mio. EUR als variable Kaufpreiszahlung vereinbart wurde. Die variable Kaufpreiszahlung ist abhängig von der konkreten Projektentwicklung, die vom Käufer geschuldet wird, und der Mietfläche nach Fertigstellung. Das Management ist aufgrund der Konzeption des Gebäudes und seiner Einschätzung der Marktbedingungen zu der Schlussfolgerung gekommen, dass der gesamte variable Kaufpreis erreicht werden kann und hat daher den gesamten Betrag aktiviert.

	31.12.2019	31.12.2018
	in T€	in T€
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, brutto	43.321	56.083
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	-1.658	-2.150
Summe Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	41.663	53.933
- davon aus Mietzins und mietnahen Dienstleistungen	2.104	3.674
- davon aus der Veräußerung von Immobilien	32.951	38.808
- davon sonstige	6.608	11.451

2.3.9 FORDERUNGEN GEGENÜBER DER STEUERBEHÖRDE

Die Forderungen gegenüber der Steuerbehörde umfassen hauptsächlich Vorauszahlungen auf die Gewerbesteuer.

2.3.10 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen ausschließlich Guthaben bei Banken. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente stellen die finanziellen Ressourcen des Unternehmens dar.

	31.12.2019	31.12.2018
	in T€	in T€
Bankguthaben	150.580	91.598
Kassenbestand	32	5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	150.613	91.603
- davon verfügungsbeschränkt	139.457	54.206

Es gibt liquide Mittel, die Einschränkungen unterliegen, insbesondere im Hinblick auf ihre Verwendung für die finanzierten Objekte und als Minimum zur Absicherung künftiger Zinszahlungen. Die liquiden Mittel mit fester Zweckbestimmung haben eine Restlaufzeit von nicht mehr als 3 Monaten und werden als verfügungsbeschränkte Guthaben angegeben. In diesem Zusammenhang liegen keine ermessensbehafteten Zustimmungsbestimmungen von dritter Seite vor. Ein kleinerer Teil unterliegt der Transferkontrolle, d. h. diese Mittel müssen gemäß dem jeweiligen Kreditvertrag von bestimmten Konzerngesellschaften gehalten werden.

2.3.11 EIGENKAPITAL

Die Veränderung der Eigenkapitalkomponenten ist in der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung ausgewiesen.

(a) Gezeichnetes Kapital 2018

Durch die Ausübung des genehmigten Kapitals beschloss die Gesellschaft am 24. Juli 2018, das Grundkapital der Gesellschaft von 79.850.383,00 EUR um 18.244.401,00 EUR auf 98.094.784,00 EUR gegen Bareinlagen im Rahmen eines öffentlichen Angebots durch die Ausgabe von 18.244.401 Inhaberaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von 1,00 EUR pro Aktie zu erhöhen.

Durch die Ausübung des genehmigten Kapitals hat die Gesellschaft am 1. August 2018 beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft um 62.459,00 EUR auf 98.157.243,00 EUR durch die Ausgabe von 62.459 Inhaberaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von 1,00 EUR pro Aktie zu erhöhen. Die Inhaber der 200 Millionen Euro Wandelanleihe haben ihre Optionsrechte ausgeübt, um ihre Anleihen in neue Aktien umzuwandeln.

Durch die Ausübung des genehmigten Kapitals beschloss die Gesellschaft am 17. August 2018, das Grundkapital der Gesellschaft um 8.333.334,00 EUR auf 106.490.577,00 EUR gegen Sacheinlage im Rahmen eines Geschäfts mit einem Minderheitsaktionär der Consus RE AG (früher CG Gruppe AG) durch die Ausgabe von 8.333.334 Inhaberaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von 1,00 EUR pro Aktie zu erhöhen.

Durch die Ausübung des genehmigten Kapitals beschloss die Gesellschaft am 19. September 2018, das Grundkapital der Gesellschaft um 674.474,00 EUR auf 107.165.051,00 EUR durch die Ausgabe von 674.474 Inhaberaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von 1,00 EUR pro Aktie zu erhöhen. Die Inhaber der 200 Millionen Euro Wandelanleihe haben ihre Optionsrechte ausgeübt, um ihre Anleihen in neue Aktien umzuwandeln.

Durch die Ausübung des genehmigten Kapitals erhöht das Unternehmen das Grundkapital der Gesellschaft um 26.875.000,00 EUR auf 134.040.051,00 EUR gegen Sacheinlage im Rahmen des Erwerbs der Consus Swiss Finance durch die Ausgabe von 26.875.000 Inhaberaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von 1,00 EUR pro Aktie.

(b) Gezeichnetes Kapital 2019

Durch Ausübung des genehmigten Kapitals mit Beschlüssen vom 18. Januar, 16. April, 29. Mai und 12. Juli 2019 im Rahmen der Wandlung von Teilen der 200 Mio.-EUR-Wandelanleihe hat die Gesellschaft ihr Grundkapital durch die Ausgabe von insgesamt 2.541.456 Inhaberaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von 1,00 EUR pro Aktie um 2.541.456,00 EUR auf 136.581.507,00 EUR erhöht.

(c) Genehmigtes Kapital 2018

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. August 2018 wurde das am 28. September 2017 beschlossene Genehmigte Kapital 2017 aufgehoben.

Weiterhin wurde beschlossen, dass der Vorstand ermächtigt ist das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 22. August 2023 um insgesamt 49.078.621,00 EUR zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2018/I). Das Genehmigte Kapital 2018/I wurde teilweise ausgeübt, zum Bilanzstichtag stehen noch 22.203.621,00 EUR aus.

(d) Genehmigtes Kapital 2019

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 26. Juni 2019 wurde das am 23. August 2018 beschlossene genehmigte Kapital 2018 aufgehoben.

Darüber hinaus wurde beschlossen, dass der Vorstand ermächtigt ist, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 25. Juni 2024, um insgesamt 67.263.290,00 EUR zu

erhöhen (Genehmigtes Kapital 2019/I). Das genehmigte Kapital 2019/I wurde teilweise ausgeübt. Zum Bilanzstichtag sind noch 65.789.019,00 EUR ausstehend.

(e) Bedingtes Kapital 2018

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 23. August 2018 ist das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu 59.887.787 EUR bedingt erhöht worden (Bedingtes Kapital 2018). Das Bedingte Kapital 2018 bleibt zum Bilanzstichtag unverändert.

(f) Bedingtes Kapital 2019

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 26. Juni 2019 wurde das am 23. August 2018 beschlossene bedingte Kapital aufgehoben.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 26. Juni 2019 wurde das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu 67.263.290 EUR bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2019/I).

(g) Ermächtigung zur Ausgabe von Wandelanleihen

Der Vorstand wird mit der Eintragung und aufgrund eines Beschlusses der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 28. September 2017 ermächtigt mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 27. September 2022 einmalig oder mehrmals Schuldverschreibungen, d. h. Wandelschuldverschreibungen, Optionsschuldverschreibungen, Genussrechte und/oder Gewinnschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von bis zu 500.000.000,00 EUR zu begeben und den Inhabern bzw. Gläubigern Options- bzw. Wandlungsrechte auf Aktien der Gesellschaft mit einem Anteil am Grundkapital von höchstens 40.000.000,00 EUR nach Maßgabe der Anleihebedingungen zu gewähren.

Die Bedienung der mit den Schuldverschreibungen verbundenen Wandlungs- oder Optionsrechte bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten kann aus dem bedingten Kapital 2017 oder einem von einer zukünftigen Hauptversammlung beschlossenen bedingten Kapital oder aus dem genehmigten Kapital 2017 oder einem zukünftigen genehmigten Kapital erfolgen.

Die Anleihegläubiger haben nach den Anleihebedingungen das Recht, der Gesellschaft die Teilnahme an einer Kapitalerhöhung durch Sacheinlage anzubieten, indem sie die von ihnen gehaltene Anleihen als Sacheinlage anbieten. Es liegt im Ermessen der Gesellschaft, ob sie ein solches Angebot annimmt. Falls die Gesellschaft ein solches Angebot annimmt, würden die neuen Aktien aus dem bedingten Kapital der Gesellschaft stammen.

Im November 2017 gab das Unternehmen eine vorrangige ungesicherte Wandelanleihe mit Fälligkeit 2022 aus. Die Anleihe hat einen Gesamtnominalwert von 200.000.000,00 EUR mit einer Stückelung von

100.000,00 EUR. Die Wandelanleihe ist im Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse notiert.

(h) Kapitalrücklage

Die Anteilserhöhung an der Consus RE AG (früher CG Gruppe AG) zu Lasten der Minderheitsaktionäre auf der Grundlage der Vereinbarung vom 17. August 2018 führte in 2019 zu einer Reduzierung der Kapitalrücklage um 57.051 TEUR.

Die im Abschnitt „Gezeichnetes Kapital 2019“ beschriebenen Wandlungen auf Basis der 200 Mio.-EUR-Wandelanleihe mit einem Gesamtnominalbetrag von 20.300 TEUR erhöhten die Kapitalrücklage um insgesamt 16.436 TEUR.

(i) Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen umfassen die Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, die von der Aktionärsversammlung einbehalten wurden, sofern sie nicht ausgeschüttet wurden. Die kumulierten Ergebnisse nach IFRS ergeben sich aus den kumulierten Ergebnissen des Konzernabschlusses nach HGB und den im Rahmen der erstmaligen Anwendung der IFRS direkt im Eigenkapital erfassten einmaligen Anpassungen.

Der Posten enthält auch die gesetzliche Rücklage, die für Aktiengesellschaften vorgeschrieben ist. Zum 31. Dezember 2019 beträgt die gesetzliche Rücklage 0 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR).

(j) Nicht beherrschende Anteile

Die im Geschäftsjahr 2019 erworbenen nicht beherrschenden Anteile resultieren hauptsächlich aus Transaktionen mit einem Minderheitsgesellschafter von Consus RE AG (früher CG Gruppe AG) (30.842 TEUR). Darüber hinaus wurde mit ebendiesem die Zahlung einer Garantiedividende im Rahmen eines abgeschlossenen Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages vereinbart, welche die nicht beherrschenden Anteile mindert (10.505 TEUR). Im Vorjahr resultierten die erworbenen nicht beherrschenden Anteile hauptsächlich aus den Unternehmenszusammenschlüssen mit Consus Swiss Finance sowie aus einer Transaktion mit dem Minderheitsgesellschafter von Consus RE AG.

2.3.12 FINANZIERUNGSVERBINDLICHKEITEN

Die Finanzierungsverbindlichkeiten stiegen im Laufe des Jahres 2019 auf insgesamt 2.850.501 TEUR. Finanzierungsverbindlichkeiten in Höhe von 60.243 TEUR resultieren aus dem Erwerb von Tochtergesellschaften im Jahr 2019, die mehrheitlich projektbezogen sind.

Darüber hinaus wurden im Geschäftsjahr 2019 und den Vorjahren die folgenden wesentlichen Finanzierungsverbindlichkeiten ausgegeben, die zum Bilanzstichtag noch ausstehen:

(a) Verbindlichkeiten aus ausgegebenen Schuldverschreibungen

Die Gesellschaft platzierte am 16. Mai 2019 eine Anleihe (Senior Secured Notes) mit einem Volumen von 400.000 TEUR und einer Laufzeit bis zum 15. Mai 2024 an institutionelle Investoren. Der Mindestzuteilungsbetrag ist 100 TEUR und der Ausgabepreis betrug 98,5% zuzüglich aufgelaufener Zinsen vom Ausgabebetrag bis zum Zuteilungstag. Die jährliche Verzinsung beträgt 9,625% mit Zahlungsterminen am 15. Mai und 15. November jeden Jahres. Die Gesellschaft kann am oder nach dem 15. Mai 2021 jederzeit die Anleihe teilweise oder ganz zu in den Ausgabebedingungen festgelegten Preisen zurückkaufen. Vor dem 15. Mai 2021 ist der teilweise oder vollständige Ruckerwerb zu einem Preis von 100% zuzüglich vereinbartem Aufschlag möglich. Zusätzlich kann die Gesellschaft bis zu 40% des ausstehenden Betrages mit den Einnahmen aus bestimmten Eigenkapitaltransaktionen zu einem festgelegten Preis zurückerwerben, wenn zumindest 60% des Nominalbetrages der Anleihe weiterhin ausstehen. Die Anleihebedingungen enthalten eine „Change of Control“ Klausel, nach der die Anleiheinhaber unter bestimmten Bedingungen den Ruckerwerb ihrer Anleihebeträge zu 101% einfordern können. Die Anleihe unterliegt dem Recht des Bundesstaates New York (144A/Reg S).

Am 25. Oktober 2019 wurden weitere 50.000 TEUR zu einem Ausgabepreis von 96,5% begeben (zusätzliche Anleihe), für die ebenfalls die Bedingungen der 400.000 TEUR Anleihe gelten.

Von der Anleihe mit Nominalbetrag von insgesamt 450.000 TEUR wurde ein Derivat (Option zum vorzeitigen Rückkauf der Anleihe) mit einem Zeitwert zum Ausgabezeitpunkt von insgesamt 13.397 TEUR abgespalten, welches in der Bilanz separat ausgewiesen und mit dem Zeitwert zum Bilanzstichtag bewertet wird. Die Anleihe wird mit den fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinssatzmethode bewertet und hatte zum 31. Dezember 2019 einen Buchwert von 444.704 TEUR. Der Buchwert des als finanzieller Vermögenswert ausgewiesenen abgespaltenen Derivats betrug zum Bilanzstichtag 17.378 TEUR.

Am 8. November 2017 gab das Unternehmen 150.000 Schuldverschreibungen aus, die an den Inhaber zahlbar sind und untereinander gleichrangig sind. Der Gesamtnennbetrag von bis zu 150.000.000,00 EUR wird mit 4,75% pro Jahr verzinst. Die am 8. November 2024 einzulösenden Schuldverschreibungen werden durch einen globalen Inhaberschuldschein ohne beigefügte Zinsscheine dargestellt.

Während des Geschäftsjahres 2018 hat das Unternehmen insgesamt 128.321 TEUR nominal und 4.212 TEUR aufgelaufene Zinsen der ausgegebenen Schuldverschreibungen zurückgekauft. Während der Nominalbetrag der Anleihe zum Bilanzstichtag 21.679 TEUR betrug, war der nach der Effektivzinssatzmethode ermittelte Buchwert zum 31. Dezember 2019 21.815 TEUR.

(b) Verbindlichkeiten aus Wandelanleihen

Eine Wandelanleihe mit einem Gesamtnominalwert von 200.000.000,00 EUR wurde vom Konzern am 29. November 2017 ausgegeben. Die Wandelanleihe hat eine Laufzeit bis zum 29. November 2022 und wurde zu einem Preis von 100 Prozent des Nennwertes in einer Stückelung von jeweils 100.000 EUR ausgegeben. Die Wandelanleihe wird mit 4,0% pro Jahr verzinst und ist halbjährlich nachträglich zahlbar. Gemäß den Bedingungen der Wandelanleihe haben die Anleihegläubiger das Recht, dem Unternehmen die Teilnahme an einer Kapitalerhöhung durch Sacheinlage anzubieten, indem sie die von ihnen gehaltenen Anleihen als Sacheinlage anbieten. Es liegt im Ermessen der Gesellschaft, ob sie dieses Angebot annimmt. Falls die Gesellschaft ein solches Angebot annimmt, würden die neuen Aktien aus dem bedingten Kapital der Gesellschaft stammen. Die

Ausübung des darin enthaltenen Kündigungsrechts führt zu einer 100%igen Rückzahlung zuzüglich aufgelaufener Zinsen.

Bis zum Bilanzstichtag 31.12.2019 haben Anleihegläubiger kumuliert einen Nominalwert von 26.300 TEUR gewandelt, was zu einer kumulierten Erhöhung des gezeichneten Kapitals von 3.278 TEUR und der Kapitalrücklage von 22.122 TEUR führte. Davon entfielen auf das Geschäftsjahr 2019 eine Wandlung des Nominalbetrags von 20.300 TEUR, eine Erhöhung des gezeichneten Kapitals von 2.541 TEUR und eine Erhöhung der Kapitalrücklage von 16.436 TEUR.

Das Wandlungsrecht und die Rückzahlungsrechte stellen ein eingebettetes Derivat dar. Zum 31. Dezember 2019 wird der Zeitwert des Instruments mit 14.202 TEUR (Vorjahr: 14.062 TEUR) in den Finanzierungsverbindlichkeiten ausgewiesen.

2.3.13 RÜCKSTELLUNGEN

	zum 01.01. 2019	Zufüh- rungen	Zugänge durch Unter- nehmens- zusammen- schlüsse	Inan- spruch- nahme	Auf- lösung	Sonstige Verände- rungen	zum 31.12. 2019	davon kurz- fristig	davon lang- fristig
	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€
Pensionsrückstellungen	660	107	-	-	-	25	793	-	793
Personalarückstellungen	1.760	7	-	-1.730	-	-38	-	-	-
Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten	2.057	1.779	-	-520	-981	609	2.943	2.243	700
Sonstige Rückstellungen	1.971	4.901	96	-595	-	160	6.532	4.412	2.120
Summe	6.447	6.795	96	-2.845	-981	757	10.268	6.656	3.613

	zum 01.01. 2018	Zufüh- rungen	Zugänge durch Unter- nehmens- zusammen- schlüsse	Inan- spruch- nahme	Auf- lösung	Sonstige Verände- rungen	zum 31.12. 2018	davon kurz- fristig	davon lang- fristig
	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€
Pensionsrückstellungen	-	-	660	-	-	-	660	660	-
Personalarückstellungen	220	-	1.760	-220	-	-	1.760	1.100	660
Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten	500	1.579	440	-63	-400	-	2.057	2.057	-
Sonstige Rückstellungen	2.650	770	1.201	-	-2.650	-	1.971	918	1.052
Summe	3.150	2.349	4.061	-63	-3.050	-	6.447	4.735	1.712

Die sonstigen Rückstellungen beinhalten überwiegend Rückstellungen für Drohverluste in Höhe von 3,7 Mio. EUR, die in Abhängigkeit des Projektfortschrittes gebildet werden, wenn die geplanten Gesamtkosten eines Projektes

die geplanten Umsatzerlöse desselben überschreiten. Bezüglich der mit der Bildung von Rückstellungen einhergehenden Schätzunsicherheiten verweisen wir auf Gliederungspunkt 2.1.4.

2.3.14 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen Verbindlichkeiten für die beiden dargestellten Berichtsperioden stellen sich wie folgt dar:

	31.12.2019	31.12.2018*
	in T€	in T€
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	97.576	41.913
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	4.633	5.048
Erhaltene Anzahlungen	13.834	2.969
Sonstige Steuern	16.366	5.792
Verbindlichkeiten gegenüber Minderheiten (NCIs)	2.137	30.363
Sonstige abgegrenzte Schulden	45.751	37.049
Kaufpreisverbindlichkeiten aus Unternehmenszusammenschlüssen	14.400	-
Sonstige Verbindlichkeiten	15.641	12.307
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	15.802	19.907
Summe sonstige Verbindlichkeiten	128.565	113.434
- davon Restlaufzeit bis zu einem Jahr	95.993	70.047
- davon Restlaufzeit zwischen einem und fünf Jahren	32.572	43.388
- davon Restlaufzeit mehr als fünf Jahre	-	-

*Vorjahreswerte angepasst

Im zweiten Quartal 2019 unterzeichnete die Consus Swiss Finance einen Kaufvertrag zum Erwerb der Kommanditanteile an der Schwabing KG von den beiden ehemaligen Kommanditisten der Gesellschaft. Gemäß dem Vertrag über den Kauf und die Abtretung der Kommanditanteile hält die direkte Muttergesellschaft, die SG München Schwabing Investitionsgesellschaft UG, Düsseldorf („Schwabing UG“), 100% der Kommanditanteile an der Schwabing KG. Die SG München Schwabing Verwaltungs GmbH, Düsseldorf, ist Komplementärin der Schwabing KG ohne Einlage. Der vertragliche Kaufpreis für die

Kommanditanteile betrug 18.770 TEUR und wurde 2019 vollständig bezahlt.

Die sonstigen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2019 betreffen im Wesentlichen ausstehende Rechnungen für die Projektentwicklung aus Generalunternehmerverpflichtungen.

2.3.15 LATENTE STEUERN

Aktive latente Steuern und passive latente Steuern setzen sich in den Berichtsperioden wie folgt zusammen:

	31.12.2019	
	Aktive latente Steuern	Passive latente Steuern
	in T€	in T€
IAS 40 und eigengenutzte Immobilien	-	29.502
Sachanlagen	2.058	12.154
Immaterielle Vermögenswerte	-	295
Unfertige Erzeugnisse einschließlich erworbener Grundstücke und Gebäude	187.513	68.642
Sonstige langfristige Vermögenswerte	21.044	45.697
Sonstige Vermögenswerte	7.016	88.816
Sonstige Rückstellungen	1.551	-
Finanzierungsverbindlichkeiten	8.449	12.109
Sonstige Finanzierungsverbindlichkeiten	5.927	1.092
Sonstige Verbindlichkeiten	21.996	153.572
Latente Steuern auf temporäre Differenzen	255.553	411.880
Verlustvortrag	45.095	-
Summe latente Steuern	300.648	411.880
Saldierung	300.648	300.648
Buchwert latente Steuern 31.12.2019	-	111.232

	31.12.2018*	
	Aktive latente Steuern	Passive latente Steuern
	in T€	in T€
IAS 40 und eigengenutzte Immobilien	-	23.502
Sonstige Vermögenswerte	-	99.751
Pensionsrückstellungen	198	-
Verbindlichkeiten/Darlehen an Finanzinstitute	10.429	757
Sonstige Passiva	-	-2.899
Latente Steuern auf temporäre Differenzen	10.627	121.110
Verlustvortrag	19.975	-
Total latente Steuern	30.602	121.110
Saldierung	30.602	30.602
Buchwert latente Steuern 31.12.2018	-	90.508

*Vorjahreswerte angepasst

	31.12.2019	31.12.2018*
	in T€	in T€
Passive latente Steuern		
- nach mehr als 12 Monaten realisierbar	73.184	90.508
- innerhalb von 12 Monaten zu realisierbar	38.048	-
Summe passive latente Steuern	111.232	90.508

*Vorjahreswerte angepasst

Die latenten Steuern haben sich zum 31.12.2019 wie folgt verändert:

	2019	2018*
	in T€	in T€
Buchwert passiver latenter Steuern zum 01.01.	90.508	160.696
- Erfolgswirksam bewertete Änderungen	8.801	-34.585
- Im Eigenkapital erfasste Änderungen	476	-9.327
- Konsolidierungskreisbedingte Änderungen	11.446	-26.276
Buchwert passiver latenter Steuern zum 31.12.	111.232	90.508

*Vorjahreswerte angepasst

Steuerliche Verluste

Steuerliche Verluste, die in einem Veranlagungszeitraum nicht verrechnet werden, können unter bestimmten Bedingungen zurück- und/oder in andere Veranlagungszeiträume vorgetragen werden. Ein steuerlicher Verlustrücktrag ist nur bis zu einem Betrag von 1 Mio. EUR und nur für körperschaftsteuerliche Zwecke im unmittelbar vorausgegangenen Veranlagungszeitraum möglich. Nicht ausgeglichene, nicht rückgetragene steuerliche Verluste können nur bis zu einem Betrag von 1 Mio. EUR (Verlustvortrag) zum vollständigen Ausgleich einer positiven körperschaftsteuerlichen Gesamtsumme von Einkommen oder Gewerbeeinkommen in den folgenden Veranlagungs- oder Erhebungszeiträumen verwendet werden. Lediglich 60% des darüber hinausgehenden Einkommens und der Gewerbeeinkünfte können mit Verlustvorträgen verrechnet werden und unterliegen somit einer 40%igen Besteuerung zum geltenden Steuersatz (sog. Mindestbesteuerung). Aus Tochtergesellschaften, die in den Geschäftsjahren 2019 oder 2018 einen steuerlichen Verlust erzielt hatten, wurden aktive latente Steuern von 19.369 T€ bilanziert. Die basiert auf der Erwartung, dass bei den betroffenen Gesellschaften insgesamt über die Laufzeit der Projekte hinweg Gewinne erwartet werden und entspricht dem Business Model.

Nicht abzugsfähige Zinsaufwendungen

Zinsaufwendungen dürfen nur nach den Vorschriften der sogenannten Zinsschranke abzugsfähig sein. Demnach ist der Netto-Zinsaufwand (d.h. Zinsaufwand abzüglich Zinserträge) im Geschäftsjahr nur in Höhe von 30% des EBITDA abzugsfähig (separate Berechnung für Steuerzwecke). Insbesondere die Höhe der Zinsaufwendungen, da sie die Höhe der Zinserträge um weniger als 3 Mio. EUR übersteigen, ist voll abzugsfähig (sog. „Kleinunternehmerregelung“). Nicht abzugsfähige Zinsaufwendungen können unter bestimmten Voraussetzungen auf nachfolgende Geschäftsjahre vorgetragen und dort entsprechend der Zinsschranke abgezogen werden. Nicht genutztes EBITDA-Volumen kann im Allgemeinen auf die folgenden fünf Geschäftsjahre vorgetragen werden.

Aktive latente Steuern aus nicht genutzten steuerlichen Verlusten werden, unter Berücksichtigung der Mindestbesteuerung, bis zur Höhe der latenten Steuerverbindlichkeiten aus temporären Differenzen verbucht. Aktive latente Steuern aus ungenutzten Steuerverlusten, die diesen Betrag übersteigen, werden in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass das Unternehmen zu versteuernde Einnahmen erzielen wird. Zum 31. Dezember 2019 bestehen körperschaftsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 195,1 Mio. EUR (2018: 180,0 Mio. EUR) und gewerbsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 167,0 Mio. EUR (2018: 162,6 Mio. EUR). Ein steuerlicher Verlustvortrag (oder die daraus resultierende zukünftige Steuererleichterung) darf nur dann aktiviert werden, wenn die Entlastung hinreichend sicher ist. Die nicht angesetzten Verlustvorträge für Körperschaftsteuern und Gewerbesteuern betragen 63,4 Mio. EUR bzw. 54,3 Mio. EUR.

Darüber hinaus wurden für Zinsvorträge von 34,9 Mio. EUR und temporäre Differenzen von 7,6 Mio. EUR keine aktiven latenten Steuern bilanziert. Aus Tochtergesellschaften, die in den Geschäftsjahren 2019 oder 2018 einen steuerlichen Verlust erzielt hatten, wurden aktive latente Steuern von 19,4 Mio. EUR bilanziert. Die basiert auf der Erwartung, dass bei den betroffenen Gesellschaften insgesamt über die Laufzeit der Projekte hinweg Gewinne erwirtschaftet werden.

Es werden keine latenten Steuern auf temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Investitionen in Tochtergesellschaften oder Niederlassungen (Differenzen zwischen dem Nettovermögen der Tochtergesellschaften und dem jeweiligen Steuerwert der Anteile an den Tochtergesellschaften) zu irgendeinem Berichtszeitpunkt ausgewiesen, da ihre Umkehrung durch Dividenden gesteuert werden kann. Daher werden keine wesentlichen steuerlichen Auswirkungen erwartet.

2.3.16 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen umfassen Verbindlichkeiten aus der Erschließung sowie der Vermietung von Immobilien und damit verbundene Transaktionskosten zum Stichtag. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen wurden für alle Berichtszeiträume als kurzfristig eingestuft.

2.3.17 VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER NAHESTEHENDEN PERSONEN UND UNTERNEHMEN

Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen umfassen 80.799 TEUR (2018: 70.696 TEUR) und sind im Wesentlichen Darlehensverbindlichkeiten gegenüber der Gröner-Gruppe sowie einem assoziierten, at-equity konsolidierten Unternehmen der Consus Development. Weitere Informationen finden Sie in Kapitel 2.6.3.

2.3.18 ERTRAGSSTEUERVERBINDLICHKEITEN

Im Jahr 2019 ergeben sich Ertragssteuerverbindlichkeiten aus Ertragssteuern wie Gewerbe- und Körperschaftsteuer, die den nationalen Steuerbehörden von Tochtergesellschaften geschuldet werden, davon 49.560 TEUR von der Consus RE und 3.478 TEUR von der Consus Swiss Finance.

Im Jahr 2018 ergeben sich Ertragssteuerverbindlichkeiten aus Ertragssteuern wie Gewerbe- und Körperschaftsteuer, die den nationalen Steuerbehörden von Tochtergesellschaften geschuldet werden, davon 41.320 TEUR von der Consus RE und 3.069 TEUR von der Consus Swiss Finance.

2.3.19 ERHALTENE ANZAHLUNGEN

Diese Position beinhaltet Vorauszahlungen, die von Tochtergesellschaften des Konzerns vereinnahmt wurden und

nicht mit Vertragsvermögenswerten saldiert oder als Vertragsverbindlichkeiten ausgewiesen wurden. Für weitere Informationen siehe Kapitel 2.3.6 und 2.6.1.

2.3.20 LEASINGVERHÄLTNISSE

Mit Erstanwendung des IFRS 16 erfasste Consus Leasingverbindlichkeiten für zuvor unter IAS 17 als operative Leasingverhältnisse klassifizierte Verträge. Diese Verbindlichkeiten werden

zum Barwert der verbleibenden Leasingzahlungen, abgezinst mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers zum 1. Januar 2019 bewertet. Der auf die Leasingverbindlichkeiten zum 1. Januar 2019 angewendete gewichtete durchschnittliche Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers lag zwischen 2,3 und 2,7%. Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung von den Verpflichtungen aus operativen Leasingverhältnissen nach IAS 17 zum 31. Dezember 2018 zu den Leasingverbindlichkeiten zum 1. Januar 2019 nach IFRS 16:

ÜBERLEITUNG DER LEASINGVERBINDLICHKEITEN GEMÄSS IFRS 16

	01.01.2019
	in T€
(+) Operative Leasingverpflichtungen zum 31. Dezember 2008 (IAS 17)	17.694
(-) Abzinsung mit dem Grenzkostenzinssatz des Leasingnehmers	-1.687
(-) Ausnahmen von IFRS 16	-3.874
Summe der Leasingverbindlichkeiten (IFRS 16)	12.133

Die Effekte aus der Erstanwendung von IFRS 16 sind wie folgt:

In der Bilanz erfasste Beträge

In der Bilanz werden nachfolgende Nutzungsrechte im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen ausgewiesen:

Nutzungsrechte	Buchwert zum	
	01.01.2019	31.12.2019
	in T€	in T€
Gebäude	10.535	14.681
Kraftfahrzeuge	1.598	2.463
Summe - Nutzungsrechte	12.133	17.144

Die Zuführungen zu den Nutzungsrechten während des Geschäftsjahres 2019 betragen 2.712 TEUR.

Die Leasingverbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

Leasingverbindlichkeiten	Buchwert zum	
	01.01.2019	31.12.2019
	in T€	in T€
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	3.020	4.581
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	9.113	12.829
Summe - Leasingverbindlichkeiten	12.133	17.409

In der Gesamtergebnisrechnung erfasste Beträge

Die Konzerngesamtergebnisrechnung zeigt folgende Beträge im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen:

IN DER GESAMTERGEBNISRECHNUNG ERFASSTE BETRÄGE

	31.12.2019
	in T€
Abschreibungsaufwand für Nutzungsrechte	4.097
Gebäude	3.015
Technische Anlagen und Maschinen	-
Kraftfahrzeuge	1.082
Sonstige	-
Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten	615
Aufwendungen für kurzfristige Leasingverträge	1.139
Aufwendungen im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen, bei denen der zugrunde liegende Vermögenswert von geringem Wert ist	879
Aufwendungen für variable Leasingzahlungen, die nicht in den Leasingverbindlichkeiten enthalten sind	-
Erträge aus Untermietverhältnissen von Nutzungsrechten, die in den sonstigen Umsatzerlösen ausgewiesen sind	-

Die gesamten Auszahlungen für Leasing in 2019 betragen 4.447 TEUR. In 2018 betrug der Mietaufwand nach IAS 17 2.331 TEUR.

Leasingaktivitäten des Konzerns und ihre bilanzielle Behandlung

Consus mietet u. a. Bürogebäude und Fahrzeuge. Mietverträge werden in der Regel für feste Zeiträume von 6 Monaten bis 8 Jahren abgeschlossen, können jedoch Verlängerungsoptionen aufweisen, wie unten beschrieben.

Verträge können sowohl Leasing- als auch Nichtleasingkomponenten beinhalten. Gem. IFRS 16.15 entschied sich der Konzern von dem Wahlrecht Gebrauch zu machen und keine Aufteilung zwischen Leasing- und Nichtleasingkomponenten vorzunehmen, sondern den Vertrag im Ganzen als Leasingvertrag zu bilanzieren.

Vermögenswerte und Schulden aus Leasingverhältnissen werden bei Erstansatz zu Barwerten erfasst. Die Leasingverbindlichkeiten beinhalten den Barwert folgender Leasingzahlungen:

- Feste Zahlungen (einschließlich de facto fester (*in-substance fixed*) Zahlungen, abzgl. etwaiger zu erhaltender Leasinganreize (*lease incentives*));
- Variable Leasingzahlungen, die an einen Index oder (Zins-) Satz gekoppelt sind, anfänglich bewertet mit dem Index oder (Zins-)Satz zum Bereitstellungsdatum;
- Erwartete Zahlungen des Konzerns aus der Inanspruchnahme aus Restwertgarantien
- Der Ausübungspreis einer Kaufoption, deren Ausübung durch den Konzern hinreichend sicher (*reasonably certain*) ist;
- Strafzahlungen im Zusammenhang mit der Kündigung eines Leasingverhältnisses, sofern in der Laufzeit berücksichtigt ist, dass der Konzern die betreffende Kündigungsoption wahrnehmen wird.

In der Bewertung der Leasingverbindlichkeit sind darüber hinaus Leasingzahlungen aufgrund einer hinreichend sicheren Inanspruchnahme von Verlängerungsoptionen berücksichtigt.

Nutzungsrechte werden zu Anschaffungskosten bewertet, die sich wie folgt zusammensetzen:

- Der Betrag der Erstbewertung der Leasingverbindlichkeit;
- Sämtliche bei oder vor der Bereitstellung geleistete Leasingzahlungen abzüglich aller etwaig erhaltener Leasinganreize;
- Alle dem Leasingnehmer entstandenen anfänglichen direkten Kosten und
- Geschätzte Kosten, die dem Leasingnehmer bei Demontage oder Beseitigung des zugrunde liegenden Vermögenswerts, bei der Wiederherstellung des Standorts, an dem sich dieser befindet, oder bei Rückversetzung des zugrunde liegenden Vermögenswerts in den in der Leasingvereinbarung verlangten Zustand entstehen.

Nutzungsrechte werden linear über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Nutzungsdauer und Laufzeit des zugrundeliegenden Leasingvertrags abgeschrieben.

Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse, denen Vermögenswerte von geringem Wert zugrunde liegen, werden linear als Aufwand im Gewinn oder Verlust erfasst.

Eine Reihe von Immobilien-Leasingverträgen des Konzerns enthalten Verlängerungs- und Kündigungsoptionen. Derartige Vertragskonditionen werden dazu verwendet, um dem Konzern die maximale betriebliche Flexibilität in Bezug auf die vom Konzern genutzten Vermögenswerte zu erhalten. Die Mehrheit der bestehenden Verlängerungs- und Kündigungsoptionen kann nur durch den Konzern und nicht durch den jeweiligen Leasinggeber ausgeübt werden.

2.3.21 ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNGSVEREINBARUNGEN

Zum 31. Dezember 2019 besteht im Konzern ein Phantom Stock Bonus Programm für ein Vorstandsmitglied. Danach werden dem Berechtigten nach einem rollierenden System, beginnend am 1. Januar 2019, Tranchen von Phantom Stocks zugeteilt, die jeweils nach Ablauf von vier Jahren unter bestimmten Bedingungen durch Consus abgerechnet werden. Ein Anspruch auf Übertragung von Aktien der Gesellschaft besteht nicht.

Die Höhe des Phantom Stock Bonus ist abhängig von der Entwicklung des Aktienkurses der Gesellschaft und der Erreichung von gesonderten Erfolgszielen, die mit dem Aufsichtsrat in einer Zielvereinbarung festzulegen sind.

Bis zum Datum der Aufstellung dieses Konzernabschlusses wurden für das Jahr 2019 noch keine gesonderten Erfolgsziele vereinbart, so dass eine Abschätzung der aus dem Phantom Stock Bonus Programm resultierenden Verpflichtung der Gesellschaft für die Tranche des Jahres 2019 nicht möglich war. Folglich wurden in der Konzernbilanz und der Konzern-Gesamtergebnisrechnung weder eine Verpflichtung noch ein Aufwand berücksichtigt.

2.3.22 LEISTUNGSORIENTIERTE VERSORGUNGSPLÄNE

Die folgenden leistungsorientierten Pläne beziehen sich ausschließlich auf die Consus Swiss Finance AG.

Der Konzern zahlt Beiträge in die nachstehenden leistungsorientierten Pläne in der Schweiz für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses:

- PAX; Sammelstiftung BVG, Vorsorgeplan BVG-I, Vertrag-Nr. 34-4720, effektiv ab 1.1.2016
- AXA Stiftung Zusatzvorsorge Winterthur (Top Invest), Vertrag-Nr. 2/223478, effektiv ab 1.1.2018

Diese leistungsorientierten Pläne belasten den Konzern mit versicherungsmathematischen Risiken, wie beispielsweise dem Langlebigkeitsrisiko, Währungsrisiko, Zinsrisiko und Markt-(Anlage-)Risiko. Der Plan wird von der Consus Swiss Finance AG finanziert. Der Konzern erwartet, dass 2020 Beträge von 168 TEUR in die leistungsorientierten Pläne einzuzahlen sind.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Überleitung des Anfangsbestands auf den Endbestand für die Nettoschuld (den Nettovermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen und deren Bestandteilen.

VERÄNDERUNG DER NETTOVERPFLICHTUNG AUS LEISTUNGSORIENTIERTEN PLÄNEN

	Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung		Zeitwert des Planvermögens		Nettoverpflichtung aus leistungsorientierten Plänen	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€
Stand zum 1. Januar	1.155	839	-817	-576	337	262
Bestandteil des Periodenergebnisses						
Laufender Dienstzeitaufwand	159	157	-	-	159	157
Dienstzeitaufwand für Vergangenheit	1	-	-	-	1	-
Zinsaufwand (-ertrag)	14	6	-11	-4	3	2
Bestandteil des sonstigen Ergebnisses						
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	463	-17	-22	19	441	3
Wechselkurseffekte	76	34	-53	-23	24	10
Sonstige						
Beiträge des Arbeitgebers	-	-	-172	-97	-172	-97
Beiträge der Arbeitnehmer	172	97	-172	-97	-	-
Bezahlte Leistungen	492	38	-492	-38	-	-
Stand zum 31. Dezember	2.531	1.155	-1.739	-817	793	337

	2019	2018
	in T€	in T€
Nettoverpflichtung aus leistungsorientierten Plänen	793	337

Planvermögen

Das Planvermögen umfasst:

	2019	2018
	in T€	in T€
Öffentlich notierte Marktpreise		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	13	-
Eigenkapitalinstrumente	166	-
Fremdkapitalinstrumente	167	-
Grundvermögen	144	-
Übrige	37	-
Zeitwert Planvermögen gesamt (öffentlich notierte Marktpreise)	527	-
Keine öffentlich notierten Marktpreise		
Übrige	1.212	817
Zeitwert Planvermögen gesamt (keine öffentlich notierten Marktpreise)	1.212	817

Die Treuhänder des Plans sind für das Risikomanagement verantwortlich. Die Einzahlungen in das Planvermögen sollen die laufenden und zukünftigen Auszahlungen sicherstellen. Die Einzahlungen in den Pensionsplan werden vom Arbeitgeber und vom Arbeitnehmer als fester Prozentsatz vom Einkommen geleistet.

Versicherungsmathematische Annahmen

Im Folgenden sind die wichtigsten, zum Abschlussstichtag verwendeten versicherungsmathematischen Annahmen (in Form von gewichteten Durchschnittswerten in Prozent) aufgeführt.

	2019	2018
Abzinsungssatz zum 01.01	0,90 %	0,60 %
Abzinsungssatz zum 31.12.	0,20 %	0,90 %
Zinssatz des Vorsorgesparplans (IR) zum 31.12.	0,50 %	0,90 %
Erwartete Gehaltsentwicklung zum 31.12	1,00 %	1,00 %
Erwartete Rentenentwicklung zum 31.12	0,00 %	0,00 %
Erwartete Inflationsrate zum 31.12.	1,00 %	1,00 %
Sterbetafeln	BVG2015 GT	BVG2015 GT

Die Annahmen über die künftige Lebenserwartung beruhen auf veröffentlichten Statistiken und Sterbetafeln.

Am 31. Dezember 2019 lag die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtung bei 18 Jahren (2018: 16 Jahre).

Sensitivitätsanalyse

Bei Veränderung einer der unten aufgeführten maßgeblichen versicherungsmathematischen Annahmen und Beibehaltung aller übrigen Annahmen nimmt die leistungsorientierte Verpflichtung (DBO) zum relevanten Bilanzstichtag den folgenden Wert an.

Sensitivität	2019		2018	
	Zunahme	Abnahme	Zunahme	Abnahme
	in T€	in T€	in T€	in T€
Abzinsungssatz (0,25 % Veränderung)	2.422	2.650	1.110	1.204
Zinssatz des Vorsorgesparplans (0,25 % Veränderung)	2.568	2.496	n.a.	n.a.
Erwartete Gehaltsentwicklung (0,25 % Veränderung)	2.539	2.513	1.158	1.153
Lebenserwartung (1 Jahr Veränderung)	2.582	2.481	1.174	1.135
Erwartete Rentenentwicklung (0,25 % Veränderung)	2.602	2.465	n.a.	n.a.

Obwohl die Analyse die vollständige Verteilung der nach dem Plan erwarteten Cashflows nicht berücksichtigt, liefert sie einen Näherungswert für die Sensitivität der dargestellten Annahmen.

2.4 ANHANG ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sind ausschließlich in Euro und bestehen aus täglichen Einzahlungen bei inländischen Banken. Es bestehen keine Kreditlinien.

2.4.1 FORTGESETZTER GESCHÄFTSBEREICH

Zu den wesentlichen nicht zahlungswirksamen Transaktionen im Jahr 2018 gehören insbesondere die Übernahme der Diplan GmbH sowie der Consus Swiss Finance AG und die damit verbundene Finanzierung der Transaktion (Investitions- und Finanzierungs-Cashflow).

Überleitung der Nettoverschuldung aus der Finanzierungstätigkeit

Der folgende Abschnitt enthält eine Analyse der Nettoverschuldung und der Bewegungen der Nettoverschuldung für jede der dargestellten Perioden.

	31.12.2019	31.12.2018
	in T€	in T€
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	150.613	91.603
Finanzverbindlichkeiten – fällig nach einem Jahr	-1.655.621	-1.049.150
Finanzverbindlichkeiten – Tilgung innerhalb eines Jahres (einschließlich Kontokorrentkredite)	-1.194.880	-1.146.374
Nettoverschuldung	-2.699.888	-2.103.922
Barmittel und liquide Mittelanlagen	150.613	91.603
Bruttoverschuldung – feste Zinssätze	-2.403.387	-1.793.841
Bruttoverschuldung – variable Zinssätze	-447.114	-401.683
Nettoverschuldung	-2.699.888	-2.103.922

Andere nicht zahlungswirksame Bewegungen bei den Finanzierungsverbindlichkeiten resultieren zu einem erheb-

lichen Teil aus Erweiterungen des Konsolidierungskreises sowie aus nicht zahlungswirksamen Zuwendungen.

VERBINDLICHKEITEN AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	Finanzierungsverbindlichkeiten – Tilgung innerhalb eines Jahres	Finanzierungsverbindlichkeiten – fällig nach einem Jahr	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€
Nettoverschuldung zum 01.01.2018	71.340	-575.929	-1.013.616	-1.518.205
Zahlungsströme	20.263	65.192	126.753	212.216
Veränderungen des Konsolidierungskreises	-	-468.637	-280.557	-749.193
Sonstige nicht zahlungswirksame Bewegungen	-	-167.001	118.269	-48.731
Nettoverschuldung zum 31.01.2018	91.603	-1.146.375	-1.049.151	-2.103.914
Nettoverschuldung zum 01.01.2019	91.603	-1.146.375	-1.049.151	-2.103.914
Zahlungsströme	59.010	142.123	-882.513	-681.380
Veränderungen des Konsolidierungskreises	-	-	-60.243	-60.243
Sonstige nicht zahlungswirksame Bewegungen	-	-190.629	336.286	145.657
Nettoverschuldung zum 31.01.2019	150.612	-1.194.880	-1.655.621	-2.699.880

2.4.2 AUFGEGBENER GESCHÄFTSBEREICH

Das Unternehmen hat sein früheres Segment GxP im Juni 2018 eingestellt. Alle bisher von der Gesellschaft erwirtschafteten Cashflows stammen ausschließlich aus der Vermietung von Immobilien. Aufgrund der Aufgabe erfolgt die Klassifizierung dieses Segments als aufgegebenen Geschäftsbereich für die Konzernkapitalflussrechnung.

Die Nettozahlungsströme wurden nach der indirekten Methode (operative Tätigkeit) bzw. nach der direkten Methode (Investitions- und Finanzierungstätigkeit) ermittelt.

Die Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs in den Jahren 2019 und 2018 waren wie folgt:

	2019	2018
	in T€	in T€
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-	1.395
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-	-1.561
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-	-2.920
Cashflow aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-	-3.086

2.5 SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

2.5.1 GESCHÄFTSSEGMENTE

Für Managementzwecke ist der Konzern auf der Grundlage ihrer organisatorischen Struktur in Geschäftseinheiten organisiert und hat drei berichtspflichtige Segmente, wie folgt:

- Consus: Die Hauptgeschäftsaktivitäten umfassten bis Juni 2018 die Vermietung von Immobilien, hauptsächlich zur gewerblichen Nutzung, und konzentrieren sich nun auf die Unterstützung der Tochtergesellschaften durch die Funktion als Unternehmenszentrale.
- Consus RE (früher CG Gruppe): Die Hauptgeschäftsaktivitäten umfassen die Entwicklung von Immobilien für die Nutzung im Wohnbereich sowie für die gewerbliche Nutzung. Darüber hinaus beschäftigt sich die Consus RE mit der Vermietung von Gewerbe- und Wohnimmobilien sowie mit ergänzenden Dienstleistungen.
- Consus Swiss Finance: Die Hauptgeschäftsaktivitäten umfassen die Entwicklung von Immobilien für den Wohn-

bereich sowie für die gewerbliche Nutzung. Darüber hinaus beschäftigt sich Consus Swiss Finance mit der Planung, dem Bau und der Gebäudetechnik sowie mit der Vermietung von Gewerbe- und Wohnimmobilien.

Die Hauptentscheidungsträger (*chief operating decision maker*) des Unternehmens überwachen die Betriebsergebnisse der Geschäftseinheiten getrennt voneinander, um Entscheidungen über die Ressourcenzuteilung und Leistungsbewertung zu treffen. Die Leistung der Segmente wird auf der Grundlage der Umsatzerlöse, des Net Loan to Value (Net-LTV) sowie des Net Asset Values (NAV) bewertet und in Übereinstimmung mit den in den konsolidierten IFRS-Abschlüssen des Konzerns ausgewiesenen Werten gemessen.

Die Finanzierung des Konzerns (einschließlich Finanzaufwendungen und Finanzerträge) und die Ertragsteuern werden auf Konzernebene gesteuert und nicht den operativen Segmenten zugeordnet.

Consus RE hatte in der Berichtsperiode 2019 mit dem Verkauf der Delitzscher Straße wesentliche Umsätze in Höhe von 184.135 TEUR mit einem Kunden.

UMSATZ 2019

	Consus RE	Consus Swiss Finance	Consus	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€
Erlöse aus der Immobilienbewirtschaftung	18.206	3.134	-	21.340
Erlöse aus der Veräußerung von Immobilienbeständen	204.541	-	-	204.541
Bestandsveränderungen	68.374	124.326	-	192.700
Erlöse aus Projektentwicklung	348.303	53.318	-	401.621
Erlöse aus Dienstleistungs-, Instandhaltungs- und Managementaktivitäten	29.020	14.518	75	43.613

UMSATZ 2018*

	Consus RE	Consus Swiss Finance	Consus	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€
Erlöse aus der Immobilienbewirtschaftung	26.706	248	5.842	32.796
Erlöse aus der Veräußerung von Immobilienbeständen	163.515	-	-	163.515
Bestandsveränderungen	24.743	-43.746	-	-19.003
Erlöse aus Projektentwicklung	231.850	47.142	-	278.992
Erlöse aus Dienstleistungs-, Instandhaltungs- und Managementaktivitäten	-	10.199	-	10.199

*Vorjahreswerte angepasst

NETTOBELEIHUNGSQUOTE (NET LTV) 31.12.2019

	Consus RE	Consus Swiss Finance	Consus	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien (IAS 40)	382.474	1.570	-	384.044
Anzahlungen auf als Finanzinvestition gehaltene Immobilien (IAS 40)	-	-	-	-
Eigengenutzte Immobilien (IAS 16)	-	-	-	-
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte (IFRS 5)	-	26.100	-	26.100
Vorräte (IAS 2) - Im Bau befindliches Immobilienvermögen	1.457.730	1.014.892	-	2.472.621
Vertragsvermögenswerte	241.331	93.871	-	335.203
Immobilienvermögen	2.081.535	1.136.433	-	3.217.968
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.265.482	928.379	656.639	2.850.501
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	67.045	83.275	293	150.613
Nettoverschuldung	1.198.438	845.105	656.346	2.699.888
Nettobeleihungsquote (Netto-LTV) in %	58%	74%	-	84%

NETTOBELEIHUNGSQUOTE (NET LTV) 31.12.2018*

	Consus RE	Consus Swiss Finance	Consus	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien (IAS 40)	299.337	28.689	-	328.027
Anzahlungen auf als Finanzinvestition gehaltene Immobilien (IAS 40)	-	-	-	-
Eigengenutzte Immobilien (IAS 16)	-	-	-	-
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte (IFRS 5)	-	1.329	-	1.329
Vorräte (IAS 2) – Im Bau befindliches Immobilienvermögen	1.207.227	932.534	-	2.139.761
Vertragsvermögenswerte	190.847	30.754	-	221.600
Immobilienvermögen	1.436.386	958.657	-	2.690.717
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	975.490	754.713	492.822	2.223.025
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	51.514	37.399	2.690	91.603
Nettoverschuldung	896.476	717.314	456.757	2.103.922
Nettobeleihungsquote (Netto-LTV)	62%	75%	-	78%

*Vorjahreswerte angepasst

NETTOVERMÖGENSWERT (NAV) 31.12.2019

	Consus RE	Consus Swiss Finance	Consus	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€
Eigenkapital	62.581	17.834	983.979	1.064.394
Passive latente Steuern	62.677	48.554	-	111.232
Geschäfts- oder Firmenwert	-724.634	-308.272	-3.582	-1.036.489
Nettovermögenswert (NAV)	-599.376	-241.884	980.397	139.137

NETTOVERMÖGENSWERT (NAV) 31.12.2018*

	Consus RE	Consus Swiss Finance	Consus	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€
Eigenkapital	88.477	19.511	1.018.117	1.126.106
Passive latente Steuern	48.515	41.994	-	90.508
Geschäfts- oder Firmenwert	-724.634	-308.704	-3.582	-1.036.920
Nettovermögenswert (NAV)	-587.643	-247.199	1.014.535	179.694

*Vorjahreswerte angepasst

2.5.2 BERECHNUNG VON BEREINIGTEM EBIT UND EBITDA

Das folgende bereinigte EBITDA wird nicht gemäß IFRS berechnet und ist daher eine alternative Leistungskennzahl (Non-GAAP Measure). Die Verringerung der Bestandsveränderungen spiegelt alle positiven und negativen Auswirkungen wider, die sich aus der Bewertung von Vorräten sowie von Vertragsvermögenswerten und -verbindlichkeiten im Zusammenhang mit vergangenen Unternehmenszusammenschlüssen ergeben. Das bereinigte EBITDA passt dementsprechend den Fair Value Step-Up an und reduziert den Buchwert unter Beibehaltung der tatsächlich angefallenen Kosten, d. h. es passt die Auswirkungen der Kaufpreisallokation („vor der PPA“) an. Das strikte Mindestwertprinzip zum Erwerbszeitpunkt wird nicht angewendet.

Einmalige Aufwendungen sind Aufwendungen, die nicht aktiviert werden und nicht im normalen Geschäftsverlauf anfallen. Dementsprechend sind einmalige Aufwendungen in ihrer Art oder Höhe außergewöhnlich.

Die bereinigten einmaligen Aufwendungen im Geschäftsjahr umfassten unter anderem Restrukturierungsaufwendungen einschließlich Abwertungen im Zusammenhang mit dem Ausscheiden von Herrn Christoph Gröner als CEO der Consus RE von 33.251 TEUR, Kosten der Vertragsanbahnung sowie Kosten für die Implementierung neuer IT-Systeme (Project Train).

Das folgende bereinigte EBIT folgt der Ableitung des bereinigten EBITDA:

	Consus RE	Consus Swiss Finance	Consus	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€
unbereinigtes EBITDA FY 2019 YTD	161.545	87.211	-12.321	236.435
Reduzierung der Bestandsveränderungen (PPA)	-2.568	3.462	-	895
Erlöse aus der Veräußerung von Immobilienbeständen (PPA)	65.112	-	-	65.112
Einmalige Aufwendungen	39.129	1.865	994	41.988
bereinigtes EBITDA FY 2019 YTD	263.219	92.538	-11.327	344.430

Der folgende bereinigte EBIT folgt der Ableitung des bereinigten EBITDA unter Hinzufügung der Eliminierung der Amortisierung der PPA-Restwerte:

	Consus RE	Consus Swiss Finance	Consus	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€
unbereinigtes EBIT FY 2019 YTD	155.621	84.717	-12.346	227.992
Reduzierung der Bestandsveränderungen (PPA)	-2.568	3.462	-	895
Erlöse aus der Veräußerung von Immobilienbeständen (PPA)	65.112	-	-	65.112
Eliminierung der Abschreibung auf PPA Step Up	-	1.077	-	1.077
Einmalige Aufwendungen	39.129	1.865	994	41.988
bereinigtes EBIT FY 2019 YTD	257.295	91.121	-11.352	337.064

Die bereinigte EBITDA-Berechnung für das Geschäftsjahr 2018 ist wie folgt:

	Consus RE	Consus Swiss Finance	Consus	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€
unbereinigtes EBITDA 2018*	106.635	5.755	-10.950	101.440
Reduzierung der Bestandsveränderungen (PPA)	78.694	3.568	-	82.262
Einmalige Aufwendungen	-	2.987	10.506	13.493
bereinigtes EBITDA 2018*	185.329	12.310	-444	197.195

*Vorjahreswerte angepasst

	Consus RE	Consus Swiss Finance	Consus	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€
unbereinigtes EBIT 2018*	104.553	5.666	-10.955	99.265
Reduzierung der Bestandsveränderungen (PPA)	78.694	3.568	-	82.262
Eliminierung der Abschreibung auf PPA Step Up	202	-	-	202
Einmalige Aufwendungen	-	2.987	10.506	13.493
bereinigtes EBIT 2018*	183.450	12.222	-449	195.223

*Vorjahreswerte angepasst

2.5.3 GEOGRAFISCHE INFORMATIONEN

Die Umsatzerlöse mit externen Kunden in Höhe von 671.115 TEUR (Vorjahr: 485.502 TEUR) resultieren aus in Deutschland ansässigen Konzerngesellschaften. Im Geschäftsjahr 2019 sowie im Vorjahr fielen lediglich unwesentliche Umsätze mit in der Schweiz ansässigen Konzerngesellschaften an. Die obigen Umsatzangaben beziehen sich auf die Standorte der Konzerngesellschaften.

Das gesamte Anlagevermögen in Höhe von 1.562.511 TEUR (Vorjahr: 1.434.598 TEUR) befindet sich in Deutschland.

2.5.4 AUFGLIEDERUNG DER UMSATZERLÖSE

In den folgenden Tabellen werden die Umsatzerlöse nach dem Zeitpunkt der Erfassung aufgegliedert, einschließlich einer Überleitung der aufgegliederten Umsatzerlöse mit den berichtspflichtigen Segmenten des Konzerns. Im Wesentlichen wurden alle Umsatzerlöse für das Geschäftsjahr 2019 und das vorhergehende Geschäftsjahr in Deutschland erzielt.

Aufgrund des Geschäftsmodells des Konzerns, das hauptsächlich auf dem Verkauf größerer Entwicklungsprojekte basiert, ist die Anzahl der Kunden begrenzt. Es besteht daher eine gewisse Abhängigkeit von einzelnen größeren Kunden. Die Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden gemäß IFRS 15 betragen für das Geschäftsjahr 606.162 TEUR (Vorjahr: 442.507 TEUR).

	Consus RE	Consus Swiss Finance	Consus	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€
Summe Erlöse 2019	600.070	70.970	75	671.115
- davon Leistungsverpflichtungen, die zu einem bestimmten Zeitpunkt erfüllt werden	204.541	-	75	204.616
- davon Leistungsverpflichtungen, die über einen bestimmten Zeitraum erfüllt werden	395.529	70.970	-	466.499

	Consus RE	Consus Swiss Finance	Consus	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€
Summe Erlöse 2018*	422.070	57.589	5.842	485.501
- davon Leistungsverpflichtungen, die zu einem bestimmten Zeitpunkt erfüllt werden	163.515	-	708	164.223
- davon Leistungsverpflichtungen, die über einen bestimmten Zeitraum erfüllt werden	258.556	57.589	5.134	321.279

*Vorjahreswerte angepasst

2.6 WEITERE ANHANGANGABEN

2.6.1 KAPITALMANAGEMENT

Ziel des Kapitalmanagements des Konzerns ist es den Fortbestand des Unternehmens zu sichern und gleichzeitig Erträge für die Aktionäre zu erwirtschaften und allen anderen Stakeholdern die ihnen zustehenden Leistungen zu gewähren. Darüber hinaus ist es das übergeordnete Ziel die Kreditwürdigkeit des Konzerns sicherzustellen, um das weitere Wachstum des Konzerns zu fördern.

Das Net-LTV beschreibt das Verhältnis zwischen der Nettoverschuldung und dem Fair Value der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien und Vorräten. Die Nettoverschuldung wird durch Abzug der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von den Finanzierungsverbindlichkeiten berechnet.

Das Ziel des Konzerns ist es, einen angemessenen Verschuldungsgrad aufrechtzuerhalten, um langfristig den Zugang zu Fremdkapitalfinanzierungen zu wirtschaftlich angemessenen Kosten zu gewährleisten. Das Net-LTV zum 31. Dezember 2019 und 31. Dezember 2018 wird wie folgt berechnet:

	31.12.2019	31.12.2018*
	in T€	in T€
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien (IAS 40)	384.044	328.027
Langfristige Vermögenswerte, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind (IFRS 5)	26.100	1.329
Vorräte (IAS 2)	2.472.621	2.139.761
Vertragsvermögenswerte	335.203	221.600
Gesamtes Immobilienvermögen	3.217.968	2.690.717
Finanzierungsverbindlichkeiten	2.850.501	2.195.525
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	150.613	91.603
Nettoverschuldung	2.699.888	2.103.922
Nettobeleihungsquote (Net Loan to Value - Net LTV)	84%	78%

*Vorjahreswerte angepasst

Vorauszahlungen, die der Konzern entweder auf vertraglich vereinbarte Vertragsvermögenswerte und -verbindlichkeiten (Entwicklungsprojekte im Anwendungsbereich von IFRS 15) oder auf Vorräte (Entwicklungsprojekte im Anwendungsbe-

reich von IAS 2) erhält, sind in den Salden der jeweiligen Aktiv- oder Passivposten enthalten. Da diese Vorauszahlungen eine wichtige Liquiditätsquelle für den Konzern darstellen, gibt die folgende Tabelle einen umfassenden Überblick.

	31.12.2019	31.12.2018*
	in T€	in T€
Erhaltene Anzahlungen für Vertragsvermögenswerten/-verbindlichkeiten	483.104	233.190
Erhaltene Anzahlungen für Land	277.325	269.699
Sonstige erhaltene Anzahlungen	28.453	54.286
Summe	788.881	557.175

*Vorjahreswerte angepasst

Im Rahmen verschiedener Verträge, wie z. B. Kreditvereinbarungen, verpfändete der Konzern Vermögenswerte. Projektbezogene Finanzierungen sind in der Regel durch Verpfändung der entsprechenden Immobilien gesichert. Darüber hinaus verpfändet Consus Real Estate AG Anteile an ihren verbundenen Unternehmen wie Consus RE

AG (früher CG Gruppe AG) und Consus Swiss Finance AG sowie Forderungen aus konzerninternen Darlehen. Die folgende Tabelle gibt eine Übersicht über die verpfändeten Vermögenswerte für das laufende und das vergangene Geschäftsjahr. Die nachfolgend dargestellten Werte verstehen sich ohne erhaltene Anzahlungen, z. B. auf Vorräte.

	31.12.2019	31.12.2018*
	in T€	in T€
Als Sicherheit hinterlegte langfristige Vermögenswerte	457.604	338.063
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	384.044	328.027
Finanzielle Vermögenswerte	73.559	10.037
Als Sicherheit hinterlegte kurzfristige Vermögenswerte	2.684.841	2.286.338
Vorräte	2.472.621	2.139.761
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	41.663	53.933
Finanzielle Vermögenswerte	31.101	38.439
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	139.457	54.206
Gesamtbetrag der als Sicherheit hinterlegten Vermögenswerte	3.142.445	2.624.402

*Vorjahreswerte angepasst

2.6.2 FINANZINSTRUMENTE

2.6.2.1 KLASSIFIZIERUNG VON FINANZINSTRUMENTEN

Die Gesellschaft platzierte in 2019 in zwei Schritten eine Anleihe mit Nominalbetrag von insgesamt 450.000 TEUR, von der ein Derivat (Option zum vorzeitigen Rückkauf der Anleihe) mit einem Zeitwert zum Ausgabezeitpunkt von insgesamt 13.397 TEUR abgespalten wurde. Die Anleihe wird mit den fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinssatzmethode bewertet und hatte zum 31. Dezember 2019 einen Buchwert von 444.704 TEUR. Der Buchwert des als finanzieller Vermögenswert ausgewiesenen Derivats betrug zum Bilanzstichtag 17.378 TEUR.

In 2018 hat das Unternehmen von der Anleihe mit einem ursprünglichen Volumen von 150.000 TEUR insgesamt 128.321 TEUR nominal und 4.212 TEUR aufgelaufene Zinsen der ausgegebenen Schuldverschreibungen zurückgekauft. Weiter Rückkäufe in 2019 gab es nicht.

Von der Wandelanleihe mit einem ursprünglichen Nominalbetrag von 200.000 TEUR wurde im Geschäftsjahr 2019 ein weiterer Nominalbetrag von 20.300 TEUR umgewandelt, so dass der Nominalbetrag zum 31. Dezember 2019 173.700 TEUR betrug. Das eingebettete Derivat hatte zum Jahresende 2019 einen Zeitwert von 14.202 TEUR, der in den Finanzierungsverbindlichkeiten ausgewiesen wurde. Die Bewertung der Wandelanleihe erfolgt mittels eines Optionspreismodells. Wesentliche Inputfaktoren in der Bewertung sind der Aktienkurs und die Volatilität des Aktienkurses.

Die von der Consus RE abgeschlossenen Anleihen enthalten in einigen Fällen eingebettete Derivate, die von ihrem Basisvertrag getrennt erfolgswirksam zum Fair Value bewertet und bilanziert werden müssen. Bei diesen eingebetteten Derivaten handelt es sich um Kündigungsoptionen, welche es der Consus RE ermöglichen die jeweiligen Anleihen vor dem eigentlich Fälligkeitsdatum zurückzuführen. Die Bewertung der Kündigungsoptionen erfolgt mittels eines Optionspreismodells (Binomialmodell). Die wesentlichen Inputfaktoren im verwendeten Optionspreismodell sind die Volatilität und der Refinanzierungszinssatz zum Bewertungsstichtag. Der Marktwert der Derivate beträgt 4,1 Mio. EUR per 31.12.2019

Die folgenden Abkürzungen werden für die Bewertungskategorien verwendet:

- FVTPL: erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) bewertet
- AC: fortgeführte Anschaffungskosten
- Debt FVOCI: Schuldinstrumente erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) im sonstigen Ergebnis bewertet
- Equity FVOCI: Eigenkapitalinstrumente erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) im sonstigen Ergebnis bewertet

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach den Bewertungskategorien sind in der folgenden Tabelle dargestellt.

BEWERTUNGSKATEGORIE NACH IFRS 9 – 2019

	Kategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2019	Nominalbetrag	Fortgeführte Anschaffungskosten
		in T€	in T€	in T€
Langfristige finanzielle Vermögenswerte: Investitionen	Equity FVOCI	404	-	-
Langfristige finanzielle Vermögenswerte: Sonstiges	AC	52.359	-	52.359
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte (Derivate)	FVTPL	20.796	-	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	AC	41.633	-	41.633
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte: Sonstiges	AC	30.429	-	30.429
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FVTPL	672	-	-
Forderungen gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	AC	109.266	-	109.266
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	AC	150.613	150.613	-
Summe der finanziellen Vermögenswerte		406.202	150.613	233.717
Finanzierungsverbindlichkeiten	AC	2.836.299	-	2.836.299
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	97.576	-	97.576
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	AC	80.799	-	80.799
Finanzierungsverbindlichkeiten: Derivate	FVTPL	14.202	-	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	AC	78.091	-	78.091
Summe Finanzierungsverbindlichkeiten		3.106.966	-	3.092.765
Finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral zum Fair Value bewertet – Eigenkapitalinstrument	Equity FVOCI	404	-	-
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	FVTPL	21.468	-	-
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	AC	389.899	150.613	233.717
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	AC	3.092.765	-	3.092.765
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FVTPL	14.202	-	-

	Fair value erfolgswirksam	Fair value erfolgsneutral	Fair value zum 31.12.2019	Fair value Hierarchie Stufe
	in T€	in T€	in T€	in T€
Langfristige finanzielle Vermögenswerte: Investitionen	-	404	404	3
Langfristige finanzielle Vermögenswerte: Sonstiges	-	-	52.359	2
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte (Derivate)	20.796	-	20.796	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	-	-	41.633	2
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte: Sonstiges	-	-	30.429	2
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	672	-	672	3
Forderungen gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	-	-	109.443	2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-	-	150.613	1
Summe der finanziellen Vermögenswerte	21.468	404	406.378	
Finanzierungsverbindlichkeiten	-	-	2.906.123	2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-	-	97.576	2
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	-	-	80.791	2
Finanzierungsverbindlichkeiten: Derivate	14.202	-	14.202	3
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-	-	78.091	2
Summe Finanzierungsverbindlichkeiten	14.202	-	3.176.783	
Finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral zum Fair Value bewertet - Eigenkapitalinstrument	-	404	404	
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	21.468	-	21.468	
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	-	-	389.899	
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	-	-	3.162.581	
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	14.202	-	14.202	

BEWERTUNGSKATEGORIE NACH IFRS 9 – 2018*

	Kategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2018	Nominalbetrag	Fortgeführte Anschaffungskosten
		in T€	in T€	in T€
Langfristige finanzielle Vermögenswerte: Investitionen	Equity FVOCI	324	-	-
Langfristige finanzielle Vermögenswerte: Sonstiges	AC	9.713	-	9.713
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	AC	53.933	-	53.933
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte: Sonstiges	AC	35.762	-	35.762
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FVTPL	2.677	-	-
Forderungen gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	AC	62.853	-	62.853
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	AC	91.603	91.603	-
Summe finanzielle Vermögenswerte		256.865	91.603	162.260
Finanzierungsverbindlichkeiten	AC	2.181.462	-	2.181.462
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	41.913	-	41.913
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	AC	70.696	-	70.696
Finanzierungsverbindlichkeiten: Derivate	FVTPL	14.062	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	AC	87.319	-	87.319
Summe Finanzverbindlichkeiten		2.395.453		2.381.391
Finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral zum Fair Value bewertet – Eigenkapitalinstrument	Equity FVOCI	324	-	-
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	FVTPL	2.677	-	-
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	AC	253.863	91.603	162.260
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	AC	2.381.391	-	2.381.391
Finanzielle Verbindlichkeiten gehalten zu Handelszwecken	FVTPL	14.062	-	-

*Vorjahreswerte angepasst

	Fair value erfolgswirksam	Fair value erfolgsneutral	Fair value zum 31.12.2018	Fair value Hierarchie Stufe
	in T€	in T€	in T€	in T€
Langfristige finanzielle Vermögenswerte: Investitionen	-	324	324	3
Langfristige finanzielle Vermögenswerte: Sonstiges	-	-	9.713	2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	-	-	53.933	2
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte: Sonstiges	-	-	35.762	2
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	2.677	-	2.677	3
Forderungen gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	-	-	62.853	2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-	-	91.603	1
Summe finanzielle Vermögenswerte	2.677	324	256.865	
Finanzierungsverbindlichkeiten	-	-	2.183.989	2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-	-	41.913	2
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	-	-	70.696	2
Finanzierungsverbindlichkeiten: Derivate	14.062	-	14.062	3
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-	-	87.319	2
Summe Finanzverbindlichkeiten	14.062		2.397.980	
Finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral zum Fair Value bewertet - Eigenkapitalinstrument	-	324	324	
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	2.677	-	2.677	
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	-	-	253.863	
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	-	-	2.383.918	
Finanzielle Verbindlichkeiten gehalten zu Handelszwecken	14.062	-	14.062	

Die folgende Tabelle zeigt die Veränderungen bei den Level 3 Finanzinstrumenten für den Berichtszeitraum:

	2019		2018	
	Aktiva	Passiva	Aktiva	Passiva
	in T€	in T€	in T€	in T€
zum 01.01.	2.677	-14.062	1.153	-16.590
Zugänge durch Akquisitionen oder Emissionen	19.514	-	4.948	-
Im Periodenergebnis erfasste Gewinne/Verluste	723	-139	-2.500	-2.527
Im sonstigen Ergebnis für die Periode erfasst	-	-	-	-
Veräußerungen	-1.446	-	-1.224	-
zum 31.12.	21.468	-14.202	2.378	-19.117

Die im Geschäftsjahr 2018 im Konzernergebnis verbuchten Gewinne aus den Level 3 Finanzinstrumente resultieren hauptsächlich aus dem derivativen Finanzinstrument, das in die 2017 ausgegebene Wandelanleihe in Höhe von 200 Millionen Euro eingebettet ist, und wurden hauptsächlich durch die Entwicklung des Aktienkurses der Consus Real Estate AG getrieben.

2.6.2.2 ZIELE UND METHODEN DES FINANZIELLEN RISIKOMANAGEMENTS

Finanzielle Vermögenswerte bestehen hauptsächlich aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen, Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen, sonstigen finanziellen Vermögenswerten sowie aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten oder kurzfristigen Einlagen, die direkt aus der Geschäftstätigkeit resultieren. Ab dem Geschäftsjahr 2017 setzte das Unternehmen Fremd- und Eigenkapitalfinanzierung für die Projektfinanzierung sowie allgemeine Finanzierungen ein.

Kreditrisiko

Das Kreditrisiko ist das Risiko, dass Geschäftspartner – in erster Linie die Mieter der von der Consus Gruppe gehaltenen Immobilien – ihren vertraglichen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen können und die Conus Gruppe dadurch einen Verlust erleidet. Um das Ausfallrisiko weitestgehend zu vermeiden und zu kontrollieren, werden neue Mieter einer Bonitätsprüfung unterzogen.

Das Ausfallrisiko besteht für alle Klassen von Finanzinstrumenten, insbesondere für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Consus Gruppe ist keinem signifikanten Ausfallrisiko in Bezug auf eine einzelne Partei ausgesetzt. Bisher ist die Konzentration des Ausfallrisikos aufgrund der heterogenen Mieterbasis des Konzerns begrenzt. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus Immobilienverkäufen bestehen gegenüber institutionellen Anlegern mit geringem Ausfallrisiko.

Einlagen bei Banken und Finanzinstitutionen wurden ausschließlich bei namhaften Finanzinstitutionen mit sehr hoher Bonität getätigt. Die Kreditratings werden vom Consus Konzern regelmäßig überwacht und bewertet. Im Falle einer wesentlichen Verschlechterung der Kreditwürdigkeit bemüht sich der Konzern das bestehende Engagement so schnell wie möglich zu reduzieren und keine neuen Engagements mehr mit der jeweiligen Gegenpartei einzugehen.

Der Konzern verfügt über drei Arten von finanziellen Vermögenswerten, die dem Expected Credit Loss Modell unterliegen:

- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen;
- Vertragsvermögenswerte und
- Schuldinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden.

Obwohl die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ebenfalls den Wertminderungsanforderungen des IFRS 9 unterliegen, war der identifizierte Wertminderungsverlust unwesentlich.

Um die erwarteten Kreditverluste zu messen, wurden die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die Vertragsvermögenswerte auf der Grundlage gemeinsamer Kreditrisikomerkmale und der Überfälligkeiten gruppiert.

Wie in der nachstehenden Tabelle dargestellt, stellen die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte abzüglich der Wertminderungen das höchste Ausfallrisiko dar. Der Buchwert der finanziellen Vermögenswerte entspricht dem maximalen Ausfallrisiko, dem der Konzern zum Ende der Berichtsperiode ausgesetzt ist. Die zum Bilanzstichtag verbuchten Wertminderungen auf finanzielle Vermögenswerte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen sowie Forderungen gegenüber verbundenen Parteien sind in der folgenden Tabelle aufgeführt.

	Buchwert vor Wertminderung	Wertminderung	Restbuchwert
	in T€	in T€	in T€
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	43.321	1.658	41.663
Forderungen gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	109.266	-	109.266
Vertragsvermögenswerte	335.203	-	335.203
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	104.660	-	104.660
Summe 31.12.2019	592.450	1.658	590.792

	Buchwert vor Wertminderung	Wertminderung	Restbuchwert
	in T€	in T€	in T€
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	56.083	2.150	53.933
Forderungen gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	62.853	-	62.853
Vertragsvermögenswerte	221.600	-	221.600
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	48.475	-	48.475
Summe 31.12.2018	389.012	2.150	386.862

Die nachstehende Tabelle zeigt die als wertgemindert ermittelten finanziellen Vermögenswerte und die Fälligkeitsstruktur

der überfälligen, aber nicht wertgeminderten finanziellen Vermögenswerte zum Ende der Berichtsperiode:

ERWARTETE VERLUSTQUOTE 31.12.2019

	Kurzfristig	nicht überfällig	< 30 Tage überfällig	30 bis 90 Tage überfällig	91 bis 180 Tage überfällig	> 180 Tage überfällig	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€
Erwartete Verlustquote	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	41.663	40.946	287	215	143	72	717
Vertragsvermögenswerte	335.203	335.203	-	-	-	-	-
Rückstellungen/ Wertberichtigungen	-	-	-	-	-	-	717

ERWARTETE VERLUSTQUOTE 31.12.2018*

	Kurzfristig	nicht überfällig	< 30 Tage überfällig	30 bis 90 Tage überfällig	91 bis 180 Tage überfällig	> 180 Tage überfällig	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€	in T€
Erwartete Verlustquote	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	53.933	51.973	197	153	4	1.606	1.959
Vertragsvermögenswerte	221.600	221.600	-	-	-	-	-
Rückstellungen/ Wertberichtigungen	-	-	-	-	-	-	1.959

*Vorjahreswerte angepasst

Hinsichtlich der weder überfälligen noch wertgeminderten Forderungen gab es am Ende des Berichtszeitraums keine

Anzeichen dafür, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

Das Marktrisiko

Das Marktrisiko ist das Risiko, dass der Fair Value (beizulegende Zeitwert) oder künftige Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Marktpreise schwanken. Marktrisiken, die sich aus Währungsrisiken ergeben können, bestehen zum Bilanzstichtag innerhalb des Konzerns nicht. Marktrisiken, die sich aus Zinsrisiken ergeben, wie z. B. variabel verzinsliche Darlehen von Banken, können jedoch einen erheblichen Einfluss auf die Geschäftsaktivitäten des Konzerns haben.

In Übereinstimmung mit IFRS 7 wird das Zinsrisiko mit Hilfe einer Sensitivitätsanalyse dargestellt, um die Auswirkungen zu bestimmen, die eine Änderung der Marktzinssätze auf die Zinserträge und -aufwendungen, die Handelsgewinne

und -verluste und das Eigenkapital des Konzerns am Ende der Berichtsperiode haben würde.

Die Auswirkungen auf die Konzerngesamtergebnisrechnung werden mit Hilfe einer +/- 50 bp Parallelverschiebung der Euro-Renditekurve in der Sensitivitätsanalyse dargestellt. Die Cashflow-Effekte aus der Verschiebung der Zinskurve beziehen sich ausschließlich auf Zinsaufwendungen und -erträge der nächsten Berichtsperiode.

Basierend auf den vom Konzern gehaltenen oder emittierten Finanzinstrumenten zum Ende der Berichtsperiode hätte eine hypothetische Änderung der für die jeweiligen Instrumente geltenden Zinssätze mittels Sensitivitätsanalyse die folgenden Auswirkungen (vor Steuern) zum Ende der Berichtsperiode gehabt:

	Buchwert zum 31.12.2019	+50 BP	-50 BP
	in T€	in T€	in T€
Finanzierungsverbindlichkeiten	1.089.551	457	-
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	80.799	-	-
Derivate (Verbindlichkeit)	14.202	-	-
Derivate (Vermögenswerte)	21.468	-404	409
Summe	1.206.020	53	409

	Buchwert zum 31.12.2018*	+50 BP	-50 BP
	in T€	in T€	in T€
Finanzierungsverbindlichkeiten	847.051	1.408	-1.037
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	70.696	-	-
Derivate (Verbindlichkeit)	14.062	-	-
Derivate (Vermögenswerte)	2.677	-241	243
Summe	934.486	1.167	-794

*Vorjahreswerte angepasst

Ab 2018 erfasst das Unternehmen derivative finanzielle Vermögenswerte in Verbindung mit bestimmten Finanzierungsinstrumenten, die dem Unternehmen günstige Kündigungsoptionen bieten.

Der Konzern erfasst Beteiligungen, die als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert sind und nicht auf einem aktiven und liquiden Markt gehandelt werden. Die Bewertung solcher Vermögenswerte hängt hauptsächlich von den Marktwertgutachten unabhängiger externer Experten für das zugrunde liegende Immobilienvermögen ab.

Der Konzern erfasst ein derivatives Finanzinstrument, das aus der 2017 ausgegebenen Wandelanleihe in Höhe von 200 Mio. EUR resultiert. Die Bewertung des Derivats hängt insbesondere von Inputfaktoren wie Aktienkurs und Volatilität ab. Ein Anstieg des Aktienkurses um 5% würde zu einem Verlust von 3.465 TEUR (Vorjahr: 2.387 TEUR) führen, während ein Rückgang des Aktienkurses um 5% zu einem Gewinn von 1.704 TEUR (Vorjahr: 514 TEUR)

führen würde. Unabhängig davon hätte ein Anstieg der Volatilität um 5% zu einem Verlust von 3.425 TEUR (Vorjahr: 2.555 TEUR) geführt, während ein Rückgang der Volatilität um 5% zu einem Gewinn von 1.453 TEUR (Vorjahr: 542 TEUR) geführt hätte.

Die vom Konzern ausgegebene Anleihe über 450 Mio. EUR in 2019 beinhaltet ein eingebettetes Kündigungsrecht. Die Bewertung erfolgt mittels eines Optionspreismodells (Binomialmodell). Einer der wesentlichen Inputfaktoren ist der Refinanzierungssatz des Konzerns. Ein Anstieg des Refinanzierungssatzes um 0,5% würde zu einem Verlust von 4.084 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR) führen, während ein Rückgang des Refinanzierungssatzes um 0,5% zu einem Gewinn von 5.341 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR) führen würde.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko ist das Risiko, dass ein Unternehmen nicht in der Lage sein wird, seinen Zahlungsverpflichtungen zu einem vertraglich vereinbarten Zeitpunkt nachzukommen.

Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten zur Finanzierung des Erwerbs und der Entwicklung von Immobilien werden in der Regel auf der Ebene von Immobilien-Tochtergesellschaften aufgenommen und mit den jeweiligen Immobilien besichert.

Eigentum an unseren Immobilienprojekten wird nur nach vollständiger Bezahlung des Kaufpreises übertragen. Jedoch können verspätete, reduzierte oder komplett ausgefallene An- oder Schlusszahlungen von unseren institutionellen Forward Sales Kunden, Käufern von Eigentumswohnungen oder Erwerbenden von Immobilien vor Fertigstellung zu reduzierten operativen Zahlungsflüssen führen, die unsere Fähigkeit das Geschäft zu entwickeln oder unsere finanziellen Verpflichtungen zu bedienen negativ beeinflussen können.

In geringerem Maße, bedingt durch die Abnahme der Bedeutung dieses Geschäftsfeldes in 2019, können sich ein Rückgang oder Ausfall der Einnahmen aus der Vermietung, die vorzeitige Beendigung von langfristigen Mietverträgen, das Ausbleiben von erwarteten Verlängerungen von langfristigen Mietverträgen oder von Neumietverträgen und die

Insolvenz eines oder mehrerer Mieter in einer deutlichen Verringerung des Cashflows aus der laufenden Geschäftstätigkeit niederschlagen.

Die Darlehensverträge zum Bilanzstichtag enthalten verschiedene, für diese Verträge marktübliche Auflagen, z.B. ein maximales Loan-to-Value (LTV) Verhältnis und/oder eine Debt Service Cover Ratio (DSCR). Bei Nichteinhaltung der Bedingungen eines Darlehensvertrages kann das Unternehmen diese Nichteinhaltung u. a. durch die Bereitstellung zusätzlicher Mittel beheben. Wenn eine Nichteinhaltung jedoch nicht innerhalb einer bestimmten Frist behoben wird, kann eine Bank das Recht haben, den Kreditvertrag mit sofortiger Wirkung zu kündigen. Darüber hinaus sehen einige Darlehensverträge vor, dass die Bank im Falle einer erhöhten Abhängigkeit von Hauptmietern zusätzliche Sicherheiten verlangen kann.

Das Unternehmen überwacht die Einhaltung seiner Darlehensverträge laufend. Jegliche Nichteinhaltung während des Berichtszeitraums wurde mit dem Kreditgeber geklärt und führte nicht zu einer vorzeitigen Fälligkeit von Krediten.

	Buchwert zum 31.12.2019	Fälligkeiten		
		< 1 Jahr	1-5 Jahre	> 5 Jahre
	in T€	in T€	in T€	in T€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.850.501	1.360.244	1.826.351	113.439
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	97.576	97.576	-	-
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	80.799	53.299	27.500	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	78.091	77.923	168	-
Summe	3.106.966	1.589.041	1.854.019	113.439

	Buchwert zum 31.12.2018*	Fälligkeiten		
		< 1 Jahr	1-5 Jahre	> 5 Jahre
	in T€	in T€	in T€	in T€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.195.525	1.168.777	1.173.781	28.343
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	41.913	41.913	-	-
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	70.696	43.196	27.500	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	87.319	72.103	15.216	-
Summe	2.395.453	1.325.989	1.216.497	28.343

*Vorjahreswerte angepasst

2.6.3 NAHESTEHENDE UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Im Rahmen ihrer normalen Geschäftstätigkeit tauscht der Konzern auch Dienstleistungen mit verbundenen Parteien und Personen aus.

Zu den nahestehenden Personen zählen die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands der Gesellschaft einschließlich deren naher Familienangehöriger sowie diejenigen Unternehmen, auf die Vorstandsmitglieder oder deren nahe Angehörige einen maßgeblichen Einfluss ausüben können oder an denen sie einen wesentlichen Stimmrechtsanteil halten. Darüber hinaus zählen zu den nahe stehenden Unternehmen diejenigen Unternehmen, mit denen die Gesellschaft einen Konzern bildet oder an denen sie eine Beteiligung hält, die der Gesellschaft einen maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftspolitik des Beteiligungsunternehmens und der Hauptaktionäre der Gesellschaft, einschließlich der verbundenen Unternehmen, ermöglicht. Aggregate Deutschland S.A. ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von Aggregate Holdings S.A., Luxemburg, die sich letztlich im Besitz von Herrn Günter Walcher befindet.

(a) Transaktionen mit dem Aggregate Konzern

Am 14. Februar 2018 gab das Unternehmen ein verzinsliches kurzfristiges Darlehen mit einem Nominalbetrag von 5.050 TEUR an ein mit Aggregate Holding S.A. verbundenes Unternehmen aus, für das ein Gesamtzinseszins von 307 TEUR für das Geschäftsjahr 2019 erfasst wurde. Am Abschlussstichtag besteht aus diesem Rechtsgeschäft noch eine Forderung in Höhe von 5.842 TEUR.

Während des Geschäftsjahres 2018 wurden von der Aggregate Deutschland S.A. kurzfristige, verzinsliche Darlehen für allgemeine Finanzierungszwecke bereitgestellt. Die zum 31. Dezember 2018 bestehende Darlehensverbindlichkeit von 21.561 TEUR gegenüber der Aggregate Deutschland S.A. wurde innerhalb des Geschäftsjahres 2019 vollständig beglichen, wobei hierfür noch Zinsaufwendungen von 523 TEUR angefallen sind. Weiterhin gewährte die Consus Real Estate AG der Aggregate Holdings S.A. am 12. Juni 2019 ein Darlehen in Höhe von 7.500 TEUR bis zum 25. Juni 2019, wofür ein Zinsertrag in Höhe von 48 TEUR verbucht wurde.

Aufgrund der in 2017 vereinbarten Übertragung der Anteile an der Park Lane Zug AG besteht am Bilanzstichtag ein Erstattungsanspruch bei der Consus Swiss Finance AG (vormals: SSN Group AG), einer 93,4 %igen Tochtergesellschaft von Consus, in Höhe von 21.000 TEUR gegenüber der Aggregate Holdings S.A. Darüber hinaus weist die Consus Projekt Holding Deutschland GmbH (vormals: SG Holding GmbH), ein verbundenes Unternehmen der Consus Swiss Finance AG, zum 31. Dezember 2019 eine aus der Ende 2018 erfolgten Übernahme der Consus Swiss Finance AG durch die Consus Real Estate AG verbliebene Forderung in Höhe von 10.238 TEUR inkl. Zinsen gegenüber der Aggregate Deutschland S.A. aus.

Im Geschäftsjahr 2019 wurden im Rahmen von Management-Verträgen Dienstleistungen von 2 Tochtergesellschaften der Aggregate in Anspruch genommen. Diese beliefen sich auf 201 TEUR als Grundgebühr und 736 TEUR für die Anmietung von Büroflächen und deren Bewirtschaftung.

TRANSAKTIONEN MIT DER AGGREGATE-GRUPPE

	31.12.2019	31.12.2018*
	in T€	in T€
Zinserträge	69	1.910
Zinsaufwendungen	-1.626	-1.837
Finanzierungsforderungen	42.286	20.673
Sonstige Forderungen	-	1.738
Finanzierungsverbindlichkeiten, einschließlich Derivate	-	-21.561
Sonstige Verbindlichkeiten	-623	-76

*Vorjahreswerte angepasst

(b) Transaktionen mit Christoph Gröner (früherer CEO der CG Gruppe AG)

Herr Christoph Gröner, früherer CEO der CG Gruppe AG (jetzt Consus RE AG), an der die Gesellschaft zum Bilanzstichtag 71,25% der ausstehenden Aktien hält, ist eine nahestehende Partei der Gesellschaft. Herr Gröner ist der Gründer von CG und war zum 31. Dezember 2019 Mitglied des Vorstands sowie Geschäftsführer der CG Gruppe AG und ein Hauptaktionär der CG Gruppe AG. Im Jahr 2017 erhöhte das Unternehmen seine Beteiligungen an der CG Gruppe AG durch den Erwerb weiterer 5,0% der Aktien

von Herrn Christoph Gröner gegen eine Gegenleistung von 12.500 TEUR in einer Transaktion, die mit der Ausgabe von Wandelanleihen in Höhe von 100 Mio. EUR durch CG Gruppe AG verbunden war. In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2018 schloss das Unternehmen eine Vereinbarung mit Herrn Gröner ab, in deren Rahmen das Unternehmen 3.407.729 CG Gruppe AG Aktien gegen 8.333.334 Consus-Aktien eintauschte, was zu einer Erhöhung der Kapitalrücklage um 30.279 TEUR führte. Dies führte zu einer Erhöhung der Beteiligung von Consus an CG Gruppe AG von 55,0% auf 64,7%. Darüber hinaus wurde im Rahmen dieser Vereinbarung ein Betrag von 20.000 TEUR in Teilzahlungen an

Herrn Gröner gezahlt. Im Zuge der Nachtragsvereinbarungen vom 12. September 2018 erwarb die Gesellschaft bis zum 31. Dezember 2019 sukzessive weitere 908.487 Aktien zu einem Kaufpreis von 26.660 TEUR von der Gröner Unternehmensgruppe GmbH, 340.654 Aktien zu einem Kaufpreis von 9.997 TEUR von der Gröner GbR sowie 1.030.630 Aktien zu einem Kaufpreis von 30.244 TEUR von der Gröner Unternehmensbeteiligungen GmbH. Dies erhöhte die Beteiligung von Consus an der CG Gruppe AG auf 71,25%. Aus diesen Aktienkäufen resultiert am Bilanzstichtag eine noch zu begleichende Verbindlichkeit in Höhe von 3.599 TEUR gegenüber der Gröner Unternehmensbeteiligungen GmbH.

Darüber hinaus hat Herr Gröner direkt oder über von ihm maßgeblich beeinflusste Unternehmen Dienstleistungen für den Konzern erbracht, die im Geschäftsjahr 2019 zu Aufwendungen in Höhe von 3,3 Mio. EUR führen. Diese

Leistungen bestehen hauptsächlich aus finanziellen Garantien für Darlehen Dritter an den Konzern und der Miete von Büroräumen. Der Konzern erbrachte hauptsächlich Bauleistungen für Unternehmen, die maßgeblich von Herrn Gröner beeinflusst werden, wofür in der aktuellen Berichtsperiode Einnahmen in Höhe von 33,1 Mio. EUR verbucht wurden. Darüber hinaus verbuchte der Konzern Zinsaufwendungen in Höhe von 2,7 Mio. EUR für ausstehende Verbindlichkeiten entweder gegenüber Herrn Gröner persönlich oder gegen Unternehmen, die maßgeblich von ihm beeinflusst werden. Zum Bilanzstichtag weist der Konzern Forderungen gegenüber Herrn Gröner und den von ihm maßgeblich beeinflussten Unternehmen in Höhe von 61,0 Mio. EUR sowie Verbindlichkeiten in Höhe von 23,3 Mio. EUR aus. In den Verbindlichkeiten ist die Kaufpreisverbindlichkeit gegenüber der Gröner Unternehmensbeteiligungen GmbH in Höhe von 3,6 Mio. EUR enthalten.

TRANSAKTIONEN MIT CHRISTOPH GRÖNER

	31.12.2019	31.12.2018*
	in T€	in T€
Finanzielle Verbindlichkeiten	-57.394	-20.701
Sonstige Verbindlichkeiten	-3.599	-
Sonstige Forderungen	34.480	37.173
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	31.318	18.335

*Vorjahreswerte angepasst

(c) Weitere Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die Gesellschaft weist zum Bilanzstichtag eine Darlehensverbindlichkeit gegenüber des innerhalb der Consus Development assoziierten, at-equity konsolidierten Unternehmens, MAP Liegenschaften GmbH, in Höhe von 19,2 Mio. EUR sowie eine Darlehensforderung gegenüber der European Modular Construction GmbH (EMC), an der sowohl die Gröner-Gruppe als auch der Aggregate-Konzern Anteile hält, in Höhe von 3,6 Mio. EUR aus.

(d) Transaktionen mit Mitgliedern des Aufsichtsrates und des Vorstandes

Die Mitglieder des Aufsichtsrates und des Vorstandes des Konzerns sind das Management des Konzerns in Schlüsselpositionen im Sinne von IAS 24.9.

Vergütung des Aufsichtsrates

Gemäß § 11 der Satzung erhält jedes Aufsichtsratsmitglied neben der Erstattung nachgewiesener Auslagen eine feste Vergütung von 15.000 EUR p.a. für jedes volle Geschäftsjahr seiner Mitgliedschaft im Aufsichtsrat. Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält den doppelten Betrag. Die Hauptversammlung vom 23. August 2018 hat beschlossen,

die Vergütung auf 40.000 EUR p. a. für jedes Mitglied des Aufsichtsrats zu ändern, wobei der stellvertretende Vorsitzende 60.000 EUR und der Vorsitzende 80.000 EUR erhält. Die Vergütung ist am Ende eines Geschäftsjahres zahlbar. Mitglieder, die dem Aufsichtsrat nicht ein ganzes Geschäftsjahr angehört haben oder die nicht den Vorsitz im gesamten Geschäftsjahr innehatten, erhalten die Vergütung zeitanteilig. Die Mehrwertsteuer wird vom Unternehmen in dem Maße erstattet, wie die Mitglieder des Aufsichtsrats berechtigt sind, die Mehrwertsteuer dem Konzern gesondert in Rechnung zu stellen und dieses Recht auszuüben.

Es gibt keine Pensionsrückstellungen bei der Gesellschaft oder anderen Tochtergesellschaften. Derzeit bestehen keine Pensionszusagen.

Mit Ausnahme der Vergütung für das Wettbewerbsverbot der Vorstandsmitglieder gibt es keine Dienstverträge, die Leistungen bei Beendigung des Dienstverhältnisses vorsehen.

Für seine Tätigkeit im Geschäftsjahr erhielt der Aufsichtsrat eine Gesamtvergütung in Höhe von 181 TEUR (2018: 181 TEUR). Die Vergütung besteht ausschließlich aus fest vereinbarten kurzfristigen Leistungen in Höhe von 181 TEUR (2018: 181 TEUR). Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten keine aktienbasierten Vergütungen.

Vergütung des Vorstandes

Die Gesamtvergütung des Vorstands beliefen sich auf 1.461 TEUR (1.334 TEUR im Jahr 2018). Sie setzten sich zusammen aus festen, kurzfristigen Leistungen (Gehälter) in Höhe von 716 TEUR (809 TEUR in 2018) und variablen,

kurzfristigen Leistungen (Bonus) in Höhe von 745 TEUR (525 TEUR in 2018). Die Mitglieder des Vorstandes erhielten keine aktienbasierten Zahlungen.

Die folgenden Tabellen geben einen Überblick über die Vergütungen sowohl des Vorstands als auch des Aufsichtsrats:

VORSTANDSVERGÜTUNG - 2019

	Ausgewiesen	Ausbezahlt
	in T€	in T€
Vorstand	1.461	1.091
Kurzfristig fällige Leistungen	1.461	1.091
Aufsichtsrat	181	181
Kurzfristig fällige Leistungen	181	181

VORSTANDSVERGÜTUNG - 2018

	Ausgewiesen	Ausbezahlt
	in T€	in T€
Vorstand	1.334	1.176
Kurzfristig fällige Leistungen	1.334	1.009
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsvertrages	-	167
Aufsichtsrat	181	12
Kurzfristig fällige Leistungen	181	12

Andere Transaktionen mit Mitgliedern des Aufsichtsrates und des Vorstandes

Im Geschäftsjahr 2018 wurden von einem Unternehmen, das von einem Vorstand kontrolliert wird, ein Fahrzeug angemietet und ein Vertrag über die Nutzung eines Mobilfunkanschlusses abgeschlossen. Die Gesamtaufwendungen im Geschäftsjahr 2019 beliefen sich auf 25,0 TEUR (30,0 TEUR im Jahr 2018), die ausstehenden Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 2019 betragen

2,6 TEUR (8,0 TEUR im Jahr 2018). Abgesehen von den oben beschriebenen Transaktionen gab es keine Transaktionen mit dem Aufsichtsrat und dem Vorstand.

2.6.4 EVENTUALVERBINDLICHKEITEN UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Die zukünftigen kumulierten Mindestleasingzahlungen aus Operating-Leasingverträgen mit den jeweiligen Restlaufzeiten sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

	< 1 Jahr	1-5 Jahre	> 5 Jahre	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€
Finanzielle Verpflichtungen zum 31.12.2019	292.077	475	-	292.553
Versicherungsverträge	1.300	448	-	1.749
Kfz-Versicherungsverträge	420	27	-	447
Büromiete	1.243	-	-	1.243
Vermietung	77	-	-	77
Zukünftige Kaufpreisverpflichtungen	289.037	-	-	289.037

	< 1 Jahr	1-5 Jahre	> 5 Jahre	Summe
	in T€	in T€	in T€	in T€
Finanzielle Verpflichtungen zum 31.12.2018*	90.497	10.193	3.032	103.722
Versicherungsverträge	1.132	429	-	1.561
Kfz-Versicherungsverträge	301	13	-	315
Büromiete	2.564	3.607	771	6.942
Vermietung	2.429	6.144	2.261	10.834
Zukünftige Kaufpreisverpflichtungen	84.071	-	-	84.071

*Vorjahreswerte angepasst

Diese Operating-Leasingverträge umfassen die Anmietung von Büroräumen und Büroausstattung. Diese Verträge verschaffen der laufenden Geschäftstätigkeit einen Vorteil, da Investitionsmaßnahmen und die damit verbundenen Mittelabflüsse nicht unmittelbar erforderlich sind. Es gibt keine offensichtlichen Risiken, die sich aus diesen Vereinbarungen ergeben. Der Konzern hat keine wesentlichen Verlängerungs- oder Kaufoptionen, die sich aus den Operating-Leasingverträgen ergeben.

Verpflichtungen zum Erwerb langfristiger Vermögenswerte

Zum 31. Dezember 2019 gibt es keine wesentlichen Verpflichtungen zum Erwerb von Sachanlagen (31. Dezember 2018: keine wesentlichen Verpflichtungen). Zum 31. Dezember 2019 bestehen keine wesentlichen Verpflichtungen zum Erwerb von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien (31. Dezember 2018: keine wesentlichen Verpflichtungen).

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

In den sonstigen finanziellen Verpflichtungen zum 31. Dezember 2019 sind zukünftige Kaufpreisverpflichtungen in Höhe von 289.037 TEUR (Vorjahr: 84.070 TEUR) enthalten.

Zum 31. Dezember 2019 bestanden keine zukünftigen kumulierten Verpflichtungen aus anderen Verträgen (Vorjahr: keine zukünftigen Verpflichtungen aus anderen Verträgen). Die sonstigen Verträge betreffen im Wesentlichen die Erbringung von Versicherungsleistungen und sonstige Verpflichtungen.

Weitere Rechtsstreitigkeiten sind nach Kenntnis des Konzerns weder anhängig, eingeleitet oder angedroht, noch wurden Verfahren eingeleitet, die einen wesentlichen Einfluss auf die finanzielle Lage des Konzerns haben könnten. Nach Kenntnis des Konzerns bestehen zum Bilanzstichtag keine weiteren Eventualforderungen und -verbindlichkeiten.

2.6.5 CORPORATE GOVERNANCE

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzt sich aus folgenden Mitgliedern zusammen:

- Herr Axel Harloff, Hamburg, Vorsitzender des Aufsichtsrats (Mitglied des Aufsichtsrats seit dem 28. September 2017)
- Herr Dr. Friedrich Oelrich, Erding (Mitglied des Aufsichtsrats seit dem 28. September 2017)
- Herr Prof. Dr. Hermann Wagner, Frankfurt am Main, stellv. Aufsichtsratsvorsitzender (Mitglied des Aufsichtsrats seit dem 30. Juni 2018)

Vorstand

Die Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft im Geschäftsjahr sind folgende Personen:

- Herr Hon.-Prof. Andreas Steyer, Ginsheim-Gustavsburg, Chief Executive Officer (seit dem 1. Januar 2018)
- Herr Benjamin Lee, London, Großbritannien, Chief Financial Officer (seit dem 3. April 2018)
- Herr Theodorus Gorens, Kastanienbaum, Schweiz, Chief Risk Officer, Deputy Chief Financial Officer (seit dem 1. Mai 2019)

2.6.6 ERGÄNZENDE ANHANGANGABEN GEMÄSS § 315E (1) HGB

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung und Berichtswährung der Muttergesellschaft und ihrer operativen Tochtergesellschaften, erstellt.

Zum 31. Dezember 2019 wird die Gesellschaft gemäß § 291 HGB in den Konzernabschluss der Aggregate Holdings S. A., Luxemburg (RCS Luxemburg Nr. B 194538) einbezogen, die ihren Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards, wie sie in der EU übernommen wurden, erstellt. Consus Real Estate AG erstellt den Konzernabschluss für die kleinste Gruppe von Konzerngesellschaften, Aggregate Holdings S. A. den Konzernabschluss für die größte Gruppe von Konzerngesellschaften. Der Konzernabschluss von Aggregate Holdings S. A. wird nach luxemburgischem Recht nicht in

elektronischer Form im luxemburgischen Handelsregister (registre de commerce et des sociétés – RCSL) veröffentlicht und am Sitz der Gesellschaft, 10 rue Antoine Jans, L-1820 Luxemburg, zur Verfügung gestellt. Der Konzernabschluss und der Lagebericht der Consus Real Estate AG werden beim elektronischen Bundesanzeiger eingereicht und veröffentlicht.

**Aufstellung des Anteilsbesitzes der
Consus Real Estate AG gemäß § 313 HGB
zum 31. Dezember 2019**

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht über die gemäß § 313 Abs. 2 HGB in den Konzernabschluss einbezogenen vollkonsolidierten Tochtergesellschaften:

	Geschäftssitz	Anteil Consus			
		Direkt	gesamt	Eigenkapital	Gewinn
				in T€	in T€
Consus Holding GmbH	Berlin	100,00 %	100,00 %	-8.431	-116
CCP Objektholding GmbH	Berlin	100,00 %	100,00 %	-24	0
Consus CCP 13 GmbH	Berlin	0,00 %	100,00 %	-25	0
Consus CCP 6 GmbH	Berlin	0,00 %	100,00 %	3.589	-1
DIPLAN GmbH	Köln	0,00 %	74,90 %	-217	198
Consus Swiss Finance AG	Zug	93,40 %	93,40 %	133.677	6.168
Consus Swiss Services AG	Zug	0,00 %	93,40 %	3.788	272
CSW GmbH & Co. KG**	Düsseldorf	0,00 %	93,40 %	-1.691	-175
CSW Verwaltungs GmbH	Düsseldorf	0,00 %	93,40 %	24	-5
Consus Projektmanagement Verwaltungs GmbH	Düsseldorf	0,00 %	93,40 %	15	-3
Knecht Ludwigsburg GmbH	Ludwigsburg	0,00 %	93,40 %	952	194
SSN Facility Services GmbH	Düsseldorf	0,00 %	93,40 %	-9.676	-998
SSN CUBE GmbH	Ludwigsburg	0,00 %	93,40 %	17	-6
CSW Beteiligungs GmbH	Düsseldorf	0,00 %	93,40 %	14	-12
SSN Gebäudetechnik GmbH	Wolfsburg	0,00 %	79,39 %	-318	-664
Consus Projektmanagement GmbH & Co. KG**	Düsseldorf	0,00 %	93,40 %	1.835	2.036
SSN Advisory Services GmbH*	Düsseldorf	0,00 %	93,40 %	17	-23
Consus Swiss Projektholding AG	Zug	0,00 %	93,40 %	593	9
SSN Alboingärten Berlin GmbH	Düsseldorf	0,00 %	93,40 %	-2.268	-564
Franklinstrasse 26a Verwaltungs GmbH	Düsseldorf	0,00 %	87,80 %	-592	-1.085
Consus Wilhelmstraße Berlin GmbH	Düsseldorf	0,00 %	93,40 %	-21.604	-7.034
Wilhelmstrasse 56-59 Immobilienentwicklungs GmbH	Düsseldorf	0,00 %	93,40 %	-21.604	-7.034
Consus Franklinstraße Berlin GmbH	Düsseldorf	0,00 %	93,40 %	-435	799
Consus Projekt Holding Deutschland GmbH	Düsseldorf	0,00 %	93,40 %	-9.757	-3.403
Consus (Schweiz) AG	Zug	0,00 %	93,40 %	-2.175	-202
SSN Ginvest 1 GmbH	Zug	0,00 %	93,40 %	183	-20
SSN Invest AG	Zug	0,00 %	93,40 %	54	-11
Consus Deutschland GmbH	Düsseldorf	0,00 %	87,80 %	42.962	-1.015
Consus Development Verwaltungs GmbH	Düsseldorf	0,00 %	87,80 %	-1	-4
Consus Development GmbH & Co. KG**	Düsseldorf	0,00 %	87,80 %	-726	-3.493
Parken & Immobilien Invest GmbH Hamburg	Düsseldorf	0,00 %	87,80 %	323	-42
Parken & Immobilien Betriebs GmbH Hamburg	Düsseldorf	0,00 %	87,80 %	-1.085	-211
Consus Investment Bundesallee Berlin GmbH	Düsseldorf	0,00 %	87,80 %	9.185	-797
SSN Real GmbH	Düsseldorf	0,00 %	93,40 %	1.081	380
Baumann Consulting Verwaltungs GmbH*	Frankfurt am Main	0,00 %	27,30 %	-21	n. v.
Baumann Consulting GmbH & Co.KG*(*)	Frankfurt am Main	0,00 %	33,40 %	39	n. v.
Consus Projekt Development GmbH	Düsseldorf	38,90 %	86,53 %	155.602	-8.320
Wilhelmstrasse I GmbH	Berlin	85,90 %	85,90 %	-573	-333
SG IBM-Campus 4 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-82	-77
SG IBM-Campus 5 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-20	-20
SG IBM-Campus 6 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-55	-53
SG IBM-Campus 7 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	1	-1

	Geschäftssitz	Anteil Consus			
		Direkt	gesamt	Eigenkapital	Gewinn
				in T€	in T€
SG IBM-Campus 8 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-72	-68
SG IBM-Campus 9 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-68	-64
SG IBM-Campus 10 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-55	-52
SG IBM-Campus 11 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-53	-51
SG IBM-Campus 12 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	50	-16
SG IBM-Campus 13 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-58	-53
SG IBM-Campus 14 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	4	-36
SG IBM-Campus 15 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-32	-31
SG IBM-Campus 16 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-3	-37
SG IBM-Campus 17 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-52	-60
Consus Einkaufs-GbR Garden Campus Vaihingen	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	0	0
Consus Stuttgart Wohnen an der Villa Berg UG haftungsbeschränkt	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-1.183	-792
Consus Stuttgart Park an der Villa Berg UG haftungsbeschränkt	Düsseldorf	0,00 %	81,34 %	2	-5
Consus Stuttgart Villa Berg Parkhaus UG haftungsbeschränkt	Düsseldorf	0,00 %	81,34 %	-51	2
Consus Stuttgart Villa Berg historisch UG haftungsbeschränkt	Düsseldorf	0,00 %	81,34 %	87	-3
SG Peschl Areal 1 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-1.166	-348
SG Peschl Areal 2 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	47	-9
SG Peschl Areal 3 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-56	-43
SG Peschl Areal 4 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-101	-78
SG Peschl Areal 5 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-70	-54
SG Peschl Areal 6 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-51	-39
SG Einkaufs-GbR Peschl-Areal	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	0	0
SG Glockengut 1 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-755	-7
SG Glockengut 2 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-78	-10
SG Glockengut 3 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-53	-7
SG Glockengut 4 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-51	-7
SG Glockengut 5 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-47	-6
SG Glockengut 6 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-71	-4
SG Glockengut 7 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-12	-1
Consus Einkaufs-GbR Glockengut Bayreuth	Bayreuth	0,00 %	86,53 %	0	0
Consus Frankfurt Mainzer Landstraße Investitions UG haftungsbeschränkt	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-3.471	-386
SG Frankfurt Mainzer Landstrasse GmbH	Düsseldorf	0,00 %	81,34 %	-6.080	135
Consus München Schwabing Investitionsgesellschaft UG haftungsbeschränkt	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-26.403	-12.138
Consus München Schwabing Verwaltungs GmbH	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-3.013	0
Consus München Schwabing GmbH & Co. KG**	Düsseldorf	0,00 %	51,92 %	22	0
Consus Mannheim Glücksteinquartier Investitions UG haftungsbeschränkt	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-1.227	150
Consus Mannheim Glücksteinquartier Verwaltungs GmbH	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	23	0
Consus Mannheim Glücksteinquartier GmbH & Co. KG**	Düsseldorf	0,00 %	81,34 %	-2.014	0
SG Hamburg Holsten Quartiere 1 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-763	-456
SG Hamburg Holsten Quartiere 2 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-320	-113
SG Hamburg Holsten Quartiere 3 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-327	-115
SG Hamburg Holsten Quartiere 4 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-192	-68
SG Hamburg Holsten Quartiere 5 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-198	-70
SG Hamburg Holsten Quartiere 6 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-187	-66
SG Hamburg Holsten Quartiere 7 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-137	-48
SG Hamburg Holsten Quartiere 8 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-64	-23

	Geschäftssitz	Anteil Consus			
		Direkt	gesamt	Eigenkapital	Gewinn
				in T€	in T€
SG Hamburg Holsten Quartiere 9 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-28	-10
SG Hamburg Holsten Quartiere 10 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-306	-108
SG Hamburg Holsten Quartiere 11 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-268	-95
SG Hamburg Holsten Quartiere 12 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-133	-47
SG Hamburg Holsten Quartiere 13 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-295	-104
SG Hamburg Holsten Quartiere 14 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-997	-774
SG Hamburg Holsten Quartiere 15 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-255	-90
SG Hamburg Holsten Quartiere 16 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-194	-69
SG Hamburg Holsten Quartiere 17 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-68	-24
SG Hamburg Holsten Quartiere 18 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-68	-24
SG Hamburg Holsten Quartiere 19 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	314	67
SG Hamburg Holsten Quartiere 20 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-36	-11
Consus Einkaufs-GbR Holsten-Quartiere Hamburg	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	0	0
SG Neues Korallusviertel 1 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-8.196	-2.275
SG Neues Korallusviertel 2 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-44	-45
SG Neues Korallusviertel 3 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-52	-53
SG Neues Korallusviertel 4 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-17	-18
SG Neues Korallusviertel 5 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-30	-31
SG Neues Korallusviertel 6 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-16	-17
SG Neues Korallusviertel 7 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-70	-71
SG Neues Korallusviertel 8 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	1	0
Consus Einkaufs-GbR Korallusviertel Hamburg	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	0	0
SG IBM-Campus 1 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-3.296	-1.039
SG IBM-Campus 2 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-67	-64
SG IBM-Campus 3 UG	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	-44	-42
Consus Stuttgart Vaihingen IBM Campus Holding GmbH	Düsseldorf	0,00 %	86,53 %	164.956	-1.455
Consus RE AG	Berlin	16,25 %	71,25 %	207.053	21.888
Artists Living Berlin - ST GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	66,98 %	-3	-14
Steglitzer Kreisel Sockel GbR	Berlin	0,00 %	66,98 %	22.678	4.123
Steglitzer Kreisel Turm GbR	Berlin	0,00 %	66,98 %	9.664	-6.964
Steglitzer Kreisel Parkhaus GbR	Berlin	0,00 %	66,98 %	4.137	-1.835
Artists Commercial Berlin - ST GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	66,98 %	168	-8
Artists Parking Berlin - ST GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	66,98 %	11	-4
Artists Living Leipzig GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	1.454	6.077
Ostplatz Leipzig Work & Life GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	66,98 %	3.123	-1.103
Ostplatz Leipzig Mensa GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	66,98 %	-88	-40
Artists Living Dresden PP GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	-3.344	-56
Artists Living Frankfurt SSc GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	-284	1.272
Artists Living Frankfurt Dev GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	66,98 %	-1.343	-631
Artists Living Frankfurt Com GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	66,98 %	720	-297
UpperNord Tower GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	66,98 %	-4.206	699
UpperNord Hotel GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	-52	-125
UpperNord Quarter GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	3.766	-90
Artists Living Köln StG GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	12.760	6.828
Holz ART CG-Innovationen GmbH	Berlin	0,00 %	71,25 %	29	7
BCC BauCompetenzCenter GmbH	Berlin	0,00 %	71,25 %	70	57
CG ST(R)AHLKRAFT GmbH	Berlin	0,00 %	71,25 %	-316	-324
CG Billwerder Neuer Deich GmbH & Co. KG**	Hamburg	0,00 %	71,25 %	-236	-16
CG Estate & Hostel GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	-2.878	-2.901
CG Böblinger CityQuartier GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	-393	-162
Plagwitz Immobiliengesellschaft mbH	Leipzig	0,00 %	66,98 %	18.405	-5.115

	Geschäftssitz	Anteil Consus			
		Direkt	gesamt	Eigenkapital	Gewinn
				in T€	in T€
Plagwitzer Projektentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG**	Leipzig	0,00 %	71,25 %	20.926	1.786
CG City Leipzig West GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	-254	-184
Alter Leipziger Postbahnhof Süd GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	64,13 %	10.367	878
Innenstadt Residenz Dresden GmbH & Co. KG**	Dresden	0,00 %	66,98 %	-5.329	-462
E.-Reuter-Platz Residenz GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	66,98 %	-1.382	1.456
Residenz Dresden an der Elbe GmbH & Co. KG**	Dresden	0,00 %	71,25 %	-3	4
Mariannenpark II GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	44	-16
CG Frankfurt Ostend GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	24.559	-545
Lebens(t)raum Gesellschaft für modernen Wohnen mbH	Köln	0,00 %	64,05 %	8.371	6.387
CG Bahrenfelder Carrée GmbH & Co. KG**	Hamburg	0,00 %	64,05 %	57.603	2.706
CG Quartier Wachendorf GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	64,05 %	51	-223
CG Neuländer Quarree GmbH & Co. KG**	Hamburg	0,00 %	71,25 %	17.929	2.056
LEA Grundstücksverwaltung GmbH	Berlin	0,00 %	66,98 %	-6.541	-3.804
Cologneo Estate GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	13	-67
Cologneo I GmbH & Co. KG**	Köln	0,00 %	71,25 %	42.254	12.067
Cologneo III GmbH & Co. KG**	Köln	0,00 %	71,25 %	31	16
DGI Deutsche Grundstücks- und Immobilien-Gesellschaft mbH	Berlin	0,00 %	64,13 %	-1.686	-195
CG Deutsche Wohnen GmbH	Berlin	0,00 %	66,98 %	-28.456	-23.541
CG Bauprojekte GmbH	Leipzig	0,00 %	64,13 %	895	398
Günther Fischer Gesellschaft für Projektentwicklung mbH	Köln	0,00 %	57,00 %	-1.341	-1.476
CG Immobilien GmbH	Leipzig	0,00 %	71,25 %	112	111
RVG Real Estate Vertriebs GmbH	Berlin	0,00 %	36,34 %	398	-41
City-Hausverwaltung GmbH	Leipzig	0,00 %	71,25 %	1.440	155
CG Gruppe IT-Service GmbH	Berlin	0,00 %	36,34 %	186	188
APARTes Gestalten GmbH	Leipzig	0,00 %	71,25 %	66	20
CREATIVES Bauen GmbH	Leipzig	0,00 %	71,25 %	15	152
CG Denkmalimmobilien GmbH	Leipzig	0,00 %	66,98 %	-9.583	-1.368
CG Netz-Werk GmbH*	Berlin	0,00 %	53,37 %	0	0
CG Real Estate GmbH**	Berlin	0,00 %	71,25 %	322	117
CG Graphisches Viertel GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	26.345	26.302
Alter Leipziger Postbahnhof Nord GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	64,13 %	51	42
Cologneo II GmbH & Co. KG**	Köln	0,00 %	67,55 %	39.259	3.394
Cologneo IV GmbH & Co. KG**	Köln	0,00 %	67,55 %	-88	-12
CG Erste Delitzscher Straße GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	-7	-4
CG Zweite Delitzscher Straße GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	-7	-4
Benrather Gärten Wohnentwicklung GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	-8	-5
Otto-Quartier Immobilien Bestandsentwicklung GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	-8	-5
Otto Projektentwicklung GbR	Stuttgart	0,00 %	71,25 %	-213	-213
Otto-Quartier Wohn- u. Gewerbeentwicklung GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	-8	-5
CG Sechste Delitzscher Straße GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	-7	-4
SLT 107 Schwabenland Tower GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	-1.279	-1.253
CG Innovationszentrum Leipzig GmbH & Co. KG**	Leipzig	0,00 %	71,25 %	-107	-105
Grundstücksgesellschaft TCR 1 mbH & Co. KG**	Hamburg	0,00 %	71,25 %	15.211	-457
Benrather Gärten Gewerbeentwicklung GmbH & Co. KG**	Düsseldorf	0,00 %	71,25 %	-3	-3
Benrather Gärten Projektentwicklung GbR	Düsseldorf	0,00 %	71,25 %	-317	-317
GEM Ingenieur GmbH Projektmanagement	Karlsruhe	0,00 %	64,05 %	99.441	75.310
GEM Areal-C Projektentwicklung GmbH & Co. KG**	Karlsruhe	0,00 %	64,05 %	79.295	152

	Geschäftssitz	Anteil Consus		Eigenkapital	Gewinn
		Direkt	gesamt		
				in T€	in T€
GEM Gewerbeimmobilien GmbH & Co. KG**	Karlsruhe	0,00 %	64,05 %	78	73
GEM Immobilien GmbH & Co. KG**	Karlsruhe	0,00 %	64,05 %	125	128
CG Icoon Frankfurt GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	-128	-141
CG Achte SHELF GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	0	0
CG Neunte SHELF GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	0	0
CG Zehnte SHELF GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	0	0
CG Elfte SHELF GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	0	0
CG Zwölfte SHELF GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	0	0
CG Dreizehnte SHELF GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	0	0
CG Braugold GmbH & Co. KG**	Berlin	0,00 %	71,25 %	-114	-113
Cologneo Development GmbH & Co. KG**	Köln	0,00 %	71,25 %	-6	-5
CG Construction GmbH	Berlin	0,00 %	64,13 %	252	256
CG TEC Service GmbH	Leipzig	0,00 %	71,25 %	37	12
Brillant 3172. GmbH**	Berlin	0,00 %	71,25 %	24	-1
GEM Verwaltungs GmbH**	Karlsruhe	0,00 %	71,25 %	0	0
CG Works GmbH	Berlin	0,00 %	71,25 %	5.730	-1
MAP Liegenschaften GmbH*	Berlin	0,00 %	53,44 %	-2.364	0
Artists Living Verwaltungs GmbH**	Berlin	0,00 %	71,25 %	158	18

* Assoziierte Unternehmen

** Konzerngesellschaften sind unbeschränkt haftende Gesellschafter

Ausnahmeregelungen

Die Gesellschaften Consus Holding GmbH, CCP Objekt-holding GmbH und CCP 13 GmbH wenden die Befreiungsvorschriften des § 264 Abs. 3 HGB an.

Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Die Honorare der Abschlussprüfer, KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin (im Jahr 2018: Warth & Klein Grant Thornton AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Leipzig), setzt sich wie folgt zusammen:

WEITERE ANGABEN GEMÄSS § 314 ABS. 1 NR. 9 HGB

	31.12.2019	31.12.2018
	in T€	in T€
Gesamthonorar des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr	648	401
- davon Jahresabschlussprüfung	639	159
- davon sonstige Bestätigungsleistungen	-	242
- davon Steuerberatungsleistungen	8	-
- davon sonstige Dienstleistungen	-	-

Anzahl der Mitarbeiter

Die Mitarbeiter von Consus sind in der folgenden Tabelle aufgeführt:

MITARBEITER

	31.12.2019	31.12.2018
	in T€	in T€
Anzahl der Mitarbeiter	975	782
Durchschnittliche Anzahl der während des Geschäftsjahres beschäftigten Arbeitnehmer (gemäß § 285 Nr. 7 HGB)	866	539
Anzahl der Auszubildenden zum Stichtag	16	-
Durchschnittliche Anzahl der Auszubildenden	15	-
Anzahl der Vorstandsmitglieder zum Stichtag	3	2
Durchschnittliche Anzahl der Vorstandsmitglieder	3	2
Anzahl der Studenten/Praktikanten zum Stichtag	49	-
Durchschnittliche Anzahl von Studenten/Praktikanten	42	-

2.6.7 EREIGNISSE NACH DEM ABSCHLUSSSTICHTAG

Am 21. Februar 2020 schloss Consus einen Vorvertrag mit ADO Properties S. A. über den Verkauf des Hamburg Holsten Projekts für 320 Mio. EUR ab.

Am 19. März 2020 wurde Herr Jens Jäpel in den Consus Vorstand berufen und zum Chief Development Officer („CDO“) ernannt.

Am 19. März 2020 änderte die CG Gruppe AG ihre Firma in Consus RE AG.

Am 20. März 2020 wechselte der Gründer und CEO der CG Gruppe AG, Herr Christoph Gröner, vom Vorstand in den Aufsichtsrat der Consus RE AG. Herr Jens Jäpel wurde zum neuen CEO der Consus RE AG ernannt. Der Vorstand der Consus RE AG umfasst weiterhin Herrn Jürgen Kutz als Chief Operation Officer (COO) und stellvertretenden CEO und Herrn Theodorus Gorens als Chief Financial Officer (CFO).

Der Ausbruch des Corona-Virus und seine rasante Verbreitung über viele Länder und Kontinente bedingt auch erhöhte finanzwirtschaftliche, Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken sowie Risiken in den Projektentwicklungsphasen, z.B. im Bereich der Finanzierung, Fertigstellung und Verkauf der Consus' Projekte. Zu Details verweisen wir auf die Ausführungen im Lagebericht in Abschnitt 5.2.1.5.

Es gab keine weiteren wichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Berlin, 29. April 2020

Consus Real Estate AG
Andreas Steyer
Benjamin Lee
Theodorus Gorens
Jens Jäpel
Mitglieder des Vorstands

3 ERKLÄRUNG DER VERANTWORTLICHKEIT

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden IFRS-Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2019 ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht 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 Risiken und Chancen der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben werden.

Berlin, 29. April 2020



ANDREAS STEYER
Chief Executive Officer



BENJAMIN LEE
Chief Financial Officer



THEODORUS GORENS
*Chief Risk Officer,
Deputy Chief Financial Officer*



JENS JÄPEL
Chief Development Officer

05. BESTÄTIGUNGS- VERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSS- PRÜFERS



BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

AN DIE CONSUS REAL ESTATE AG, BERLIN

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der Consus Real Estate AG, Berlin, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2019, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutender Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Consus Real Estate AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 geprüft. Die im Abschnitt „Sonstige Informationen“ unseres Bestätigungsvermerks genannten Bestandteile des Konzernlageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2019 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der im Abschnitt „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des Konzernlageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Sonstige Informationen

Der Vorstand bzw. der Aufsichtsrat ist für die sonstigen Informationen verantwortlich.

Die sonstigen Informationen umfassen den Geschäftsbericht. Die sonstigen Informationen umfassen nicht den Konzernabschluss, die inhaltlich geprüften Konzernlageberichtsangaben sowie unseren dazugehörigen Bestätigungsvermerk.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die oben genannten sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zu den inhaltlich geprüften Konzernlageberichtsangaben oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung des Vorstands und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Der Vorstand ist verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner ist der Vorstand verantwortlich für die internen Kontrollen, die er als notwendig bestimmt hat, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses ist der Vorstand dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren hat er die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus ist er dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem ist der Vorstand verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner ist der Vorstand verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die er als notwendig erachtet hat, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.

- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der vom Vorstand angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der vom Vorstand dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des vom Vorstand angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein,

um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.

- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den vom Vorstand dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben vom Vorstand zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Berlin, den 29. April 2020

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Dielehner
Wirtschaftsprüfer

gez. Lommatzsch
Wirtschaftsprüfer

