

DEVELOPMENT PARTNER AG
Düsseldorf

Bilanz zum 31. Dezember 2017

AKTIVA

PASSIVA

	31.12.2017 EUR	31.12.2016 EUR		31.12.2017 EUR	31.12.2016 EUR
A. Anlagevermögen			A. Eigenkapital		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			I. Gezeichnetes Kapital	500.000,00	500.000,00
Lizenzen	296,00	870,00	II. Gewinnrücklagen		
II. Sachanlagen			gesetzliche Rücklage	50.000,00	50.000,00
Betriebs- und Geschäftsausstattung	262.353,21	299.023,21	III. Gewinnvortrag	10.245.675,75	8.472.767,25
III. Finanzanlagen			IV. Jahresüberschuss	5.139.838,32	1.772.908,50
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	4.457.660,17	2.199.306,46	B. Rückstellungen		
2. Beteiligungen	98.096,93	1.338.160,26	1. Steuerrückstellungen	0,00	1.474.095,42
	<u>4.555.757,10</u>	<u>3.537.466,72</u>	2. sonstige Rückstellungen	2.113.066,28	1.696.963,90
B. Umlaufvermögen				<u>2.113.066,28</u>	<u>3.171.059,32</u>
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			C. Verbindlichkeiten		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.496.999,90	2.376.885,43	1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	425.824,69	194.925,76
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	4.514.605,65	3.075.796,85	2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	465.169,27	275.763,28
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	54.556,21	974.602,64	3. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	0,00	21.266,69
4. sonstige Vermögensgegenstände	181.048,44	126.952,60	4. sonstige Verbindlichkeiten	255.577,72	265.224,58
	<u>6.247.210,20</u>	<u>6.554.237,52</u>		<u>1.146.571,68</u>	<u>757.180,31</u>
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	8.129.535,52	4.332.317,93			
	<u>19.195.152,03</u>	<u>14.723.915,38</u>		<u>19.195.152,03</u>	<u>14.723.915,38</u>

DEVELOPMENT PARTNER AG
Düsseldorf
Registergericht Düsseldorf
HRB 40367

Anhang für das Geschäftsjahr 2017

A. Allgemeine Angaben

Generalnorm

Der Jahresabschluss von Development Partner AG wurde auf Grundlage der handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften sowie den ergänzenden Vorschriften des AktG aufgestellt.

Die Gliederung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung entspricht den §§ 266 bzw. 275 HGB, wobei für die Gewinn- und Verlustrechnung das Gesamtkostenverfahren Anwendung findet.

Nach den in § 267 HGB angegebenen Größenklassen ist die Gesellschaft als kleine Kapitalgesellschaft einzustufen. Von den größenabhängigen Erleichterungen für kleine Gesellschaften wurde Gebrauch gemacht.

Davon-Vermerke in der Bilanz bzw. in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie Angaben, die wahlweise in der Bilanz bzw. in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im Anhang vorgenommen werden können, sind aufgrund der Klarheit und Übersichtlichkeit insgesamt im Anhang aufgeführt.

B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

1. Allgemeine Erläuterungen

Bei der Bilanzierung werden die generellen Ansatz- und Bewertungsvorschriften der §§ 246 bis 256a HGB sowie die besonderen Bestimmungen für Kapitalgesellschaften beachtet.

Insbesondere erfolgte die Bewertung der Vermögensgegenstände unter der Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit (going-concern-Prämisse).

2. Anlagevermögen

Die immateriellen Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen, bewertet. Die planmäßigen Abschreibungen werden nach der voraussichtlichen Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände von einem Jahr bis

drei Jahren linear vorgenommen.

Die Bewertung der Vermögensgegenstände des Sachanlagevermögens erfolgt zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen. Die planmäßigen Abschreibungen werden nach den voraussichtlichen Nutzungsdauern der Vermögensgegenstände von einem bis 13 Jahren linear vorgenommen.

Die Finanzanlagen werden zu Anschaffungskosten, ggf. vermindert um Abschreibungen gemäß § 253 Abs. 3 Sätze 5 und 6 HGB, bewertet. Im Geschäftsjahr wurden Abschreibungen i. H. v. TEUR 76 (i. Vj. TEUR 21) vorgenommen.

3. Umlaufvermögen

Das Umlaufvermögen wird grds. zum Nominalwert bilanziert. Soweit erforderlich, wurden Wertberichtigungen bzw. Abschreibungen auf Forderungen vorgenommen.

4. Rückstellungen

Die Steuerrückstellungen und die sonstigen Rückstellungen werden für ungewisse Verbindlichkeiten gebildet. Sie werden mit dem nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrag angesetzt. Dabei werden alle erkennbaren Risiken berücksichtigt.

5. Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten sind mit dem Erfüllungsbetrag angesetzt.

6. Gewinn- und Verlustrechnung

Die Umsatzerlöse, die sonstigen betrieblichen Erträge und die Beteiligungserträge werden periodengerecht nach dem Realisationsprinzip erfasst.

Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam.

Zinserträge und -aufwendungen werden entsprechend ihrer Entstehung erfasst.

C. Erläuterungen zur Bilanz

1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen i. H. v. insgesamt TEUR 1.497 (i. Vj. TEUR 2.377) bestehen i. H. v. TEUR 366 (i. Vj. TEUR 1.238) gegenüber verbundenen Unternehmen und i. H. v. TEUR 437 (i. Vj. TEUR 468) gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht.

2. sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände entfallen mit TEUR 0 (i. Vj. TEUR 109) auf Forderungen gegen Gesellschafter.

3. Eigenkapital

Das Grundkapital beträgt EUR 500.000,00, eingeteilt in 500.000 Stückaktien ohne Nennwert. Dabei handelt es sich um vinkulierte Namensaktien. Hinzu kommt die gesetzliche Rücklage i. H. v. EUR 50.000,00.

4. Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten sind, wie im Vorjahr, innerhalb eines Jahres fällig.

5. sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten i. H. v. TEUR 256 (i. Vj. TEUR 265) entfallen mit TEUR 196 (i. Vj. TEUR 206) auf Verbindlichkeiten aus Steuern und mit TEUR 9 (i. Vj. TEUR 8) auf Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit.

6. Haftungsverhältnisse

Die nachfolgenden Haftungsverhältnisse bestehen für Verpflichtungen aus Bürgschaften sowie für Verpflichtungen aus Gewährleistungsverträgen und entfallen ausschließlich auf verbundene und assoziierte Unternehmen.

Projektentwicklung Kassel GmbH

Mit Kaufvertrag vom 22. Dezember 2005 hat die Projektentwicklung Kassel GmbH das Objekt an einen Investor veräußert. Development Partner AG und die Projektentwicklung Kassel GmbH haften gesamtschuldnerisch für die Verbindlichkeiten aus dem Kaufvertrag, die die Erwerberin der Immobilie nach dem Übergabe- und Verrechnungstag gegen die Projektentwicklung Kassel GmbH geltend machen kann sowie für Verbindlichkeiten, die die Erwerberin gemäß § 16.2.1 des Kaufvertrages unter bestimmten Voraussetzungen geltend machen kann. Die Haftung ist der Höhe nach nicht beschränkt und nicht quantifizierbar. Die Projektentwicklung Kassel GmbH hat Development Partner AG im Innenverhältnis von allen wirtschaftlichen Nachteilen, die Development Partner AG aus dem Kaufvertrag entstehen können, freigestellt. Aufgrund der Freistellung im Innenverhältnis hat Development Partner AG Rückgriffsmöglichkeiten gegen die Projektentwicklung Kassel GmbH in entsprechender Höhe.

Projektentwicklung Wilmersdorfer Straße in Berlin GmbH & Co. KG

Mit Kaufvertrag vom 28. Juli 2010 hat die Projektentwicklung Wilmersdorfer Straße in Berlin GmbH & Co. KG das Objekt an einen Investor veräußert. Im Zusammenhang mit

dem Kaufvertrag hat Development Partner AG eine harte Patronatserklärung gegenüber dem Käufer abgegeben. Development Partner AG übernimmt darin die Verpflichtung, dafür Sorge zu tragen, die Projektentwicklung so zu leiten und finanziell auszustatten, dass sie jederzeit zur Erfüllung ihrer Verpflichtungen aus dem o. g. Kaufvertrag in der Lage ist. Die Garantieerklärung ist der Höhe nach unbeschränkt und nicht quantifizierbar. Die Projektgesellschaft und die Kreissparkasse Köln ("KSK") haben als Gesamtschuldner Development Partner AG von allen Verpflichtungen aus der Patronatserklärung freigestellt.

Projektentwicklung Brotstraße in Trier GmbH

Im Rahmen des 2. Nachtrags zum Kreditvertrag vom 3. Januar 2007 zwischen der Projektentwicklung Brotstraße in Trier GmbH und der Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale ("Helaba") hat Development Partner AG eine Vereinbarung über eine Zinsdienstgarantie unterzeichnet. Darin verpflichtet sich Development Partner AG alle fällig werdenden Zinsleistungen auszugleichen, falls der Darlehensnehmer nicht in der Lage sein sollte, die vertraglich zu leistenden Zinszahlungen zu erbringen.

Der Kreditvertrag hat eine Laufzeit bis zum 30. Juni 2018. Die Höhe der möglichen Zinszahlungen beträgt maximal TEUR 30 p. a.

Projektgesellschaft Wohnen an der Neuenhöfer Allee in Köln GmbH & Co. KG

Im Rahmen des Verkaufs wurde von der R+V Allgemeine Versicherung AG eine Gewährleistungsbürgschaft i. H. v. TEUR 465 für den Käufer gestellt. Development Partner AG ist über einen Rahmenvertrag "federführender Versicherungsnehmer".

Projektentwicklung Leopoldstraße in München GmbH

Mit Kaufvertrag vom 14. Dezember 2017 wurden die Anteile der Gesellschaft von Development Partner AG an einen Investor verkauft. Im Zusammenhang mit dem Kaufvertrag hat Development Partner AG Garantien gegenüber dem Käufer für (I.) die veräußerten Geschäftsanteile, (II.) das Eigentum der Projektgesellschaft an dem Grundbesitz und (III.) für Steuern abgegeben. Die Garantien sind grundsätzlich der Höhe nach nicht beschränkt, wobei für die Garantien gemäß II. und III. die Haftung von Development Partner AG auf einen Anteil von 8,33% des Gesamtschadens begrenzt ist und für III. eine Ausnahme von der anteiligen Haftung in Höhe von 8,33% des Gesamtschadens nur bei Schadensersatzansprüchen aus einer verdeckten Gewinnausschüttung vorliegt. Für weitere Garantien wurde eine anteilige Haftungshöchstgrenze in Höhe von TEUR 292 vereinbart. Bei sonstigen Pflichtverletzungen aus dem Kaufvertrag haftet Development Partner AG mit maximal TEUR 1.715.

Projektentwicklung Hohenzollernstraße in München GmbH

Mit Kaufvertrag vom 14. Dezember 2017 wurden die Anteile der Gesellschaft von Development Partner AG an einen Investor verkauft. Im Zusammenhang mit dem Kaufvertrag

hat Development Partner AG Garantien gegenüber dem Käufer für (I.) die veräußerten Geschäftsanteile, (II.) das Eigentum der Projektgesellschaft an dem Grundbesitz und (III.) für Steuern abgegeben. Die Garantien sind grundsätzlich der Höhe nach nicht beschränkt, wobei für die Garantien gemäß II. und III. die Haftung von Development Partner AG auf einen Anteil von 8,33% des Gesamtschadens begrenzt ist und für III. eine Ausnahme von der anteiligen Haftung in Höhe von 8,33% des Gesamtschadens nur bei Schadensersatzansprüchen aus einer verdeckten Gewinnausschüttung vorliegt. Für weitere Garantien wurde eine anteilige Haftungshöchstgrenze in Höhe von TEUR 83 vereinbart. Bei sonstigen Pflichtverletzungen aus dem Kaufvertrag haftet Development Partner AG mit maximal TEUR 490.

Von der R+V Allgemeine Versicherung AG wurde eine Zahlungsbürgschaft für die Projektentwicklung Hohenzollernstraße in München GmbH i. H. v. TEUR 601 gegenüber dem Generalunternehmer gestellt. Development Partner AG ist über einen Rahmenvertrag "federführender Versicherungsnehmer".

Projektentwicklung KÖLNCUBUS Süd GmbH

Im Rahmen des mit der HSH Nordbank AG ("HSH") abgeschlossenen Nachtrages vom 7. / 19. Juni 2017 zum Kreditvertrag vom 14. / 28. August 2014 wurde von Development Partner AG eine Kostenüberschreitungs- und Zinsdienstgarantie gegenüber der HSH abgegeben. Darin hat sich Development Partner AG dazu verpflichtet, dass bis zur vollständigen Rückzahlung des Darlehens der Zinsdienst sichergestellt ist und Kostenüberschreitungen für oberhalb der gemäß Kreditvertrag definierten Gesamtinvestitionen, allerdings begrenzt auf TEUR 2.350, gedeckt werden. I. H. v. 20% des vorgenannten Betrages wird Development Partner AG aus den Garantien durch Mitgesellschafter im Innenverhältnis freigestellt.

Projektentwicklung Fürstenrieder Straße in München GmbH

Im Rahmen des Verkaufs des fertiggestellten Objekts Fürstenrieder Straße an einen Endinvestor am 14. August 2014, wurde von der R+V Allgemeine Versicherung AG eine Gewährleistungsbürgschaft i. H. v. TEUR 625 für den Käufer gestellt. Development Partner AG ist über einen Rahmenvertrag "federführender Versicherungsnehmer".

Projektentwicklung Rudolfplatz in Köln GmbH

Im Rahmen des mit der Deutsche Pfandbriefbank AG („PBB“) abgeschlossenen Kreditvertrages vom 20. Dezember 2016 wurde von Development Partner AG mit gleichem Datum eine Kostenüberschreitungsgarantie gegenüber der PBB abgegeben. Die Kostenüberschreitungsgarantie ist begrenzt auf einen Betrag i. H. v. TEUR 2.000.

Im Zusammenhang mit der Emission von Inhaberschuldverschreibungen der Projektgesellschaft zur Finanzierung der Projektentwicklung hat Development Partner AG eine selbstschuldnerische Bürgschaft gegenüber dem Kapitalgeber bis zu einem Höchstbetrag i. H. v. TEUR 1.100 abgeben. I. H. v. 50 % des vorgenannten Betrages wird Development Partner AG durch einen Mitgesellschafter der Projektentwicklung Rudolfplatz in Köln GmbH im Innenverhältnis freigestellt. Sofern und soweit die selbstschuldnerische Bürgschaft von De-

velopment Partner AG nicht ausreicht, um die Rückzahlungsverpflichtungen aus den emittierten Inhaberschuldverschreibungen zu erfüllen, hat sich Development Partner AG verpflichtet, Zuzahlungen in die Kapitalrücklage der Projektentwicklung Rudolfplatz in Köln GmbH i. H. v. maximal TEUR 550 zu leisten.

Zur Absicherung einer Zahlung der Projektentwicklung Rudolfplatz in Köln GmbH für die Entmietung eines Mieters, hat Development Partner AG eine selbstschuldnerische Bürgschaft i. H. v. TEUR 200 gegenüber dem Mieter abgegeben.

Projektentwicklung Schloßstraße in Berlin GmbH

Mit Kaufvertrag vom 4. Oktober 2012 wurde das Objekt an einen Investor veräußert. Im Rahmen des Verkaufs wurde von der R+V Allgemeine Versicherung AG eine Gewährleistungsbürgschaft i. H. v. TEUR 750 für den Käufer gestellt. Development Partner AG ist über einen Rahmenvertrag "federführender Versicherungsnehmer".

Immobilien-gesellschaft Hutfiltern in Braunschweig GmbH

Im Rahmen des mit der HSH abgeschlossenen Kreditvertrages vom 7. / 24. August 2015 für den Ankauf des bebauten Grundstücks in Braunschweig wurde von Development Partner AG am 24. / 28. August 2015 eine Kapitaldienstgarantie gegenüber der HSH abgegeben. Darin hat sich Development Partner AG verpflichtet, bis zur vollständigen Rückzahlung des Darlehens den Zinsdienst sicherzustellen. Mit Datum vom 24. August 2015 hat Development Partner AG im Rahmen des o. g. Kreditvertrages eine Bürgschaft über TEUR 1.500 zur Sicherung aller bestehenden und künftigen Forderungen der Bank abgegeben.

Projektentwicklung Venloer Straße in Köln S.à.r.l.

Im Rahmen des mit der PBB abgeschlossenen Kreditvertrages vom 4. Mai 2017 wurde von Development Partner AG eine Kostenüberschreitungsgarantie in Höhe von TEUR 2.348 abgegeben, nach der insbesondere sämtliche Zinsen aus oder im Zusammenhang mit dem Darlehensvertrag erfasst sind.

Projektentwicklung Venloer Straße in Köln Beteiligungsgesellschaft mbH

Im Rahmen eines Darlehensvertrages vom 24. / 25. April 2017 mit der Bayerische Landesbank Immobilien-Beteiligungs-Gesellschaft mbH & Co. KG wurde mit gleichem Datum eine harte Patronatserklärung zur Absicherung der Projektentwicklung Venloer Straße in Köln Beteiligungsgesellschaft mbH gegen Verluste, die nicht aus dem Projekt heraus resultieren, abgegeben. Zusätzlich hat sich Development Partner AG verpflichtet, die Beteiligung an der Gesellschaft zumindest für die Projektlaufzeit aufrechtzuerhalten und nicht an einen Dritten zu veräußern. Ferner wurde mit gleichem Datum durch Development Partner AG eine Garantie abgegeben, welche die Absicherung der Rückzahlung und Verzinsung des Darlehens in Höhe von TEUR 2.200 zum Gegenstand hat.

Projektentwicklung Am Barmbeker Bahnhof in Hamburg GmbH

Die Projektentwicklung Am Barmbeker Bahnhof in Hamburg GmbH hat mit Verträgen vom 16. September 2015 ein unbebautes Grundstück sowie ein Erbbaurecht erworben. In diesem Zusammenhang hat die Projektentwicklung Am Barmbeker Bahnhof in Hamburg GmbH mit der Freien und Hansestadt Hamburg einen städtebaulichen Vertrag geschlossen. Zur Sicherung für das in diesem Vertrag von der Projektentwicklung Am Barmbeker Bahnhof in Hamburg GmbH eingegangenen Vertragsstrafeversprechens, hat Development Partner AG mit Datum vom 4. Dezember 2015 eine Bürgschaft i. H. v. TEUR 1.000 gegenüber der Freien und Hansestadt Hamburg abgegeben.

Im Rahmen des Ankaufs des Erbbaurechts wurde von der R+V Allgemeine Versicherung AG eine Bürgschaft i. H. v. TEUR 393 gegenüber dem Eigentümer des mit dem Erbbaurecht belasteten Grundstücks zur Sicherung des Erbbauzinszahlungsanspruchs gestellt. Development Partner AG ist über einen Rahmenvertrag "federführender Versicherungsnehmer".

Im Zusammenhang des mit der Helaba abgeschlossenen Kreditvertrages vom 1. März 2016 sowie Änderungsvereinbarung vom 22. Dezember 2017 / 2. Januar 2018 wurde von Development Partner AG mit gleichem Datum eine Kostenüberschreitungsgarantie gegenüber der Helaba abgegeben. In der Kostenüberschreitungsgarantie hat sich Development Partner AG dazu verpflichtet, dass Kostenüberschreitungen für oberhalb der gemäß Kreditvertrag definierten Gesamtinvestitionen, allerdings begrenzt auf TEUR 3.023, ausgeglichen werden. In der Zinsdeckungsgarantie vom 1. März 2016 hat sich Development Partner AG dazu verpflichtet, bis zur vollständigen Rückzahlung des Darlehens, die Zinszahlungen mit einer Haftungsquote i. H. v. 40 % sicherzustellen.

Development Partner AG hat gegenüber einer weiteren Nachbarin eine selbstschuldnerische Bürgschaft i. H. v. insgesamt TEUR 800 zur Sicherung von Ausgleichszahlungsansprüchen und von möglichen Schadensersatzansprüchen aufgrund etwaiger Schäden am Nachbargrundstück durch die laufenden Baumaßnahmen abgegeben. I. H. v. 60 % des vorgenannten Betrages wird Development Partner AG aus den Garantien durch den Mitgesellschafter im Innenverhältnis freigestellt.

Für einen Generalunternehmer (Tiefbau), wurde mit Datum vom 15. August 2017 eine selbstschuldnerische Zahlungsbürgschaft in Höhe von TEUR 150 gestellt. I. H. v. 60 % des vorgenannten Betrages wird Development Partner AG aus der Bürgschaft durch den Mitgesellschafter im Innenverhältnis freigestellt.

Für einen weiteren Generalunternehmer (Hochbau) wurde mit Datum vom 9. August 2017 eine selbstschuldnerische Zahlungsbürgschaft in Höhe von TEUR 4.550 durch einen Mitgesellschafter gestellt. I. H. v. 40 % des vorgenannten Betrages stellt Development Partner AG den Mitgesellschafter im Innenverhältnis aus der Bürgschaft frei.

Im Rahmen eines geschlossenen Pachtvertrages wurde eine selbstschuldnerische Vertragserfüllungsbürgschaft durch einen Mitgesellschafter gegenüber dem Pächter gestellt. Die

Bürgschaft ist der Höhe nach unbeschränkt und nicht quantifizierbar. Development Partner AG hat den Mitgesellschafter im Falle der Inanspruchnahme im Innenverhältnis i. H. v. 40 % freigestellt.

Projektentwicklung Weender Straße in Göttingen GmbH & Co. KG

Im Zusammenhang des mit der Helaba abgeschlossenen Kreditvertrages vom 30. /31. Mai 2016 wurde von Development Partner AG mit gleichem Datum eine Kostenüberschreitungs- und Zinsdeckungsgarantie gegenüber der Helaba abgegeben. In der Kostenüberschreitungsgarantie hat sich Development Partner AG dazu verpflichtet, dass Kostenüberschreitungen für oberhalb der gemäß Kreditvertrag definierten Gesamtinvestitionen, allerdings begrenzt auf 10 % der geplanten Baukosten, gedeckt werden. In der Zinsdeckungsgarantie hat sich Development Partner AG dazu verpflichtet, bis zur vollständigen Rückzahlung des Darlehens, die Zinszahlungen sicherzustellen.

Projektentwicklung Uerdinger Straße in Düsseldorf Office GmbH

Im Zusammenhang des mit der HSH abgeschlossenen Kreditvertrages vom 24. November 2016 wurde von Development Partner AG mit gleichem Datum eine Kostenüberschreitungs- und Zinsdienstgarantie gegenüber der HSH abgegeben. Darin hat sich Development Partner AG dazu verpflichtet, dass bis zur vollständigen Rückzahlung des Darlehens der Zinsdienst in Bezug auf den Kreditvertrag jederzeit sichergestellt ist und sämtliche Kostenerhöhungen, die oberhalb der gemäß des Kreditvertrages definierten Gesamtinvestitionskosten liegen, allerdings begrenzt auf maximal TEUR 1.523, gedeckt werden.

Im Zusammenhang mit der Emission von Inhaberschuldverschreibungen der Projektgesellschaft zur Finanzierung der Projektentwicklung hat Development Partner AG eine selbstschuldnerische Bürgschaft gegenüber dem Kapitalgeber bis zu einem Höchstbetrag i. H. v. TEUR 700 abgegeben. I. H. v. 50 % des vorgenannten Betrages wird Development Partner AG durch einen Mitgesellschafter der Projektentwicklung Uerdinger Straße in Düsseldorf Office GmbH im Innenverhältnis freigestellt. Sofern und soweit die selbstschuldnerische Bürgschaft von Development Partner AG nicht ausreicht, um die Rückzahlungsverpflichtungen aus den emittierten Inhaberschuldverschreibungen zu erfüllen, hat sich Development Partner AG verpflichtet, Zuzahlungen in die Kapitalrücklage der Projektentwicklung Uerdinger Straße in Düsseldorf Office GmbH i. H. v. maximal TEUR 350 zu leisten.

Projektentwicklung Breite Gasse in Nürnberg GmbH

Im Zusammenhang mit dem mit der Helaba abgeschlossenen Kreditvertrag vom 29. März / 12. April 2017 wurde von Development Partner AG eine Kostenüberschreitungs- und Zinsdienstgarantie gegenüber der Helaba abgegeben. Darin hat sich Development Partner AG dazu verpflichtet, dass bis zur vollständigen Rückzahlung des Darlehens der Zinsdienst in Bezug auf den Kreditvertrag jederzeit sichergestellt ist und sämtliche Kostenerhöhungen, die oberhalb der gemäß des Kreditvertrages definierten Gesamtinvestitionskosten liegen, allerdings begrenzt auf maximal TEUR 6.083, gedeckt werden.

Im Zusammenhang mit der Emission von Inhaberschuldverschreibungen der Projektgesellschaft zur Finanzierung der Projektentwicklung hat Development Partner AG eine selbstschuldnerische Bürgschaft gegenüber dem Kapitalgeber bis zu einem Höchstbetrag i. H. v. TEUR 2.780 abgeben. I. H. v. 50 % des vorgenannten Betrages wird Development Partner AG durch einen Mitgesellschafter der Projektentwicklung Breite Gasse in Nürnberg GmbH im Innenverhältnis freigestellt. Sofern und soweit die selbstschuldnerische Bürgschaft von Development Partner AG nicht ausreicht, um die Rückzahlungsverpflichtungen aus den emittierten Inhaberschuldverschreibungen zu erfüllen, hat sich Development Partner AG verpflichtet, Zuzahlungen in die Kapitalrücklage der Projektentwicklung Breite Gasse in Nürnberg GmbH i. H. v. maximal TEUR 1.390 zu leisten.

Projektentwicklung Abraham-Lincoln-Straße GmbH

Im Zusammenhang mit dem mit der Bayerischen Landesbank („Bayern LB“) abgeschlossenen Darlehensvertrages vom 9. Januar 2017 wurde von Development Partner AG eine Zahlungsverpflichtung gegenüber der Bayern LB abgegeben. Darin hat sich Development Partner AG dazu verpflichtet, dass sämtliche Kostenerhöhungen, die oberhalb der gemäß des Kreditvertrages definierten Gesamtinvestitionskosten liegen, allerdings begrenzt auf maximal TEUR 3.015, aus eigenen Mitteln zu erbringen.

D. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1. sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten mit TEUR 8.844 (i. Vj. TEUR 2.009) außergewöhnliche Erträge aus der Veräußerung von Finanzanlagevermögen.

2. soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung

Die sozialen Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung i. H. v. TEUR 341 (i. Vj. TEUR 286) betreffen mit TEUR 5 (i. Vj. TEUR 5) Aufwendungen für Altersversorgung.

3. Abschreibungen

Außerplanmäßige Abschreibungen gemäß § 253 Abs. 3 Satz 5 HGB sind i. H. v. TEUR 76 (i. Vj. TEUR 21) in den Abschreibungen auf Finanzanlagen enthalten.

4. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betreffen mit TEUR 121 (i. Vj. TEUR 0) außergewöhnliche Aufwendungen aus der Veräußerung von Finanzanlagevermögen.

5. Erträge aus Beteiligungen

Die Erträge aus Beteiligungen i. H. v. TEUR 359 (i. Vj. TEUR 3.902) resultieren mit TEUR 0 (i. Vj. TEUR 409) aus verbundenen Unternehmen.

6. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge

Die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge i. H. v. TEUR 603 (i. Vj. TEUR 62) resultieren mit TEUR 193 (i. Vj. TEUR 62) aus verbundenen Unternehmen und betreffen mit TEUR 409 (i. Vj. TEUR 0) Zinsen aus partiarischen Darlehen.

7. Zinsen und ähnliche Aufwendungen

Die Zinsen und ähnlichen Aufwendungen i. H. v. TEUR 7 (i. Vj. TEUR 5) gingen mit TEUR 3 (i. Vj. TEUR 5) an verbundene Unternehmen.

8. Angaben in Fortführung des Jahresergebnisses

In Fortführung des Jahresergebnisses erfolgt die nachfolgende Darstellung:

	<u>2017</u>	<u>2016</u>
	EUR	EUR
Jahresüberschuss	5.139.838,32	1.772.908,50
+ Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	10.245.675,75	8.472.767,25
Bilanzgewinn	<u>15.385.514,07</u>	<u>10.245.675,75</u>

E. sonstige Angaben

Arbeitnehmer

Die durchschnittliche Zahl der während des Geschäftsjahres 2017 beschäftigten Arbeitnehmer beträgt 26 Mitarbeiter.

Düsseldorf, den 18. Juni 2018

Ralf Niggemann

Emmanuel Gantenberg

LAGEBERICHT DES VORSTANDES **FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2017 DER** **DEVELOPMENT PARTNER AG**

Grundlagen des Unternehmens

Das Geschäftsjahr 2017 war für Development Partner AG schon deshalb von herausragender Bedeutung, da nach dem im Zeitraum 2015 bis 2016 erfolgreich vollzogenen Führungswechsel in der Leitung des Unternehmens im Juli 2017 das Closing hinsichtlich des Verkaufs sämtlicher Aktien an der Development Partner AG durch die langjährigen Altgesellschafter an einen strategischen Investor stattgefunden hat. Damit konnte das bereits mit Eintritt des aktuellen Vorstandsvorsitzenden, Herrn Ralf Niggemann, in der Gesellschaft begonnene, zentrale strategische Projekt der Bindung eines strategischen Investors an die Gesellschaft erfolgreich abgeschlossen werden.

Diese Entwicklung stellt einen Meilenstein in der Transformation der Gesellschaft von einem eher Dienstleistungs-orientierten Entwicklungsunternehmen hin zu einem echten ‚Trader Developer‘ dar. Die Umsatz- und Ertragsentwicklung des Unternehmens wird damit zukünftig auf drei Säulen ruhen, deren Bedeutung für das reguläre Geschäft in der Reihenfolge der Darstellung wiedergegeben ist:

- (i) Umsätze und Erträge aus dem Verkauf von Immobilienprojekten bzw. von Beteiligungen hieran.
- (ii) Umsätze die sich aus der erfolgreichen Abwicklung der Geschäftsbesorgungsverträge mit den Projektgesellschaften analog zu den dort vereinbarten Milestones ergeben.
- (iii) Umsätze durch die regelmäßige Generierung von so genannten Akquisitionshonoraren bzgl. des Erwerbs von Grundstücken bzw. Immobilien zur Neuentwicklung von Immobilienprojekten, welche ebenfalls auf der Grundlage von Geschäftsbesorgungsverträgen erzielt werden.

Development Partner AG ist in der Immobilienbranche als Projektentwickler mit den Schwerpunkten Geschäftshäuser in Top-Handelslagen sowie Büroimmobilien in den Top-7-Regionen Deutschlands erfolgreich tätig. Für die Durchführung ihrer Geschäftstätigkeit erbringt Development Partner AG eigene Dienstleistungen im Rahmen von Geschäftsbesorgungsverträgen mit den jeweiligen Einzel-Projektentwicklungsgesellschaften (SPV's) und hält unmittelbare und mittelbare Beteiligungen an diesen SPV's, woraus bei erfolgreichen Projektveräußerungen entsprechende Beteiligungs- bzw. Veräußerungserlöse generiert werden.

Development Partner AG verfolgt grundsätzlich den Gedanken einer standortbezogenen Planung und entwickelt in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit den Städten hochwertige, individuelle Konzepte für innerstädtische Immobilien. Im Bereich der Büroimmobilien dominieren hierbei Projekte mit ausgeprägtem Charakter den Track Record von Development Partner AG. Insgesamt weisen die Projekte von Development Partner AG ein hohes Maß an Identifikation auf, einer der zentralen Faktoren, die die nachhaltig positive Wahrnehmung von qualitäts- und imagebewussten Mietern sowie von Investoren am deutschen Markt treiben.

Development Partner AG generierte ihre Umsätze in der Vergangenheit im Wesentlichen aus der umfassenden Geschäftsbesorgung im Rahmen von Projektentwicklungen sowie aus Erträgen aus Beteiligungen an den Projektgesellschaften. Diese Projektentwicklungen werden in Projektgesellschaften abgewickelt. Development Partner AG wird nach eigenverantwortlich initiiertes Projektakquisition grundsätzlich über einen Dienstleistungsvertrag mit der Projektrealisierung durch die Projektgesellschaften beauftragt. Beteiligungserträge sind nach dem wirtschaftlichen Verständnis des Unternehmens wesentlicher Bestandteil der durch Erfüllung des Geschäftszwecks – nämlich der Entwicklung und erfolgreichen Veräußerung von Immobilienprojekten – generierten wirtschaftlichen Ergebnisses und durch das mit dem strategisch orientierten Shareholder realisierbare Wachstum in Kombination mit den heute und zukünftig deutlich erhöhten Beteiligungsquoten an den einzelnen Projektentwicklungsgesellschaften maßgeblicher Bestandteil der Ergebnisplanung.

Wirtschaftsbericht

Die Wirtschaftslage in Deutschland im Jahr 2017

Das deutsche Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamtes zu Folge im vergangenen Jahr preisbereinigt um 2,2 Prozent gestiegen. Das BIP betrug insgesamt rund 3,26 Billionen Euro. Damit wuchs die deutsche Wirtschaft nach dem Krisenjahr 2009 bereits zum achten Mal in Folge. Eine längerfristige Betrachtung zeigt, dass das deutsche Wirtschaftswachstum im Jahr 2017 fast einen Prozentpunkt über dem Durchschnittswert der letzten zehn Jahre von +1,3 Prozent lag.

Für das kommende Jahr erwarten die sogenannten Wirtschaftsweisen in ihrem Frühjahrsgutachten ein weiteres Plus des Wirtschaftswachstums von 2,3 Prozent. Im darauf folgenden Jahr wird es der Prognose zufolge bei 1,8 Prozent liegen. Die Bundesregierung selbst hat ihre Wachstumsprognose für das laufende Jahr vor dem Hintergrund eines drohenden Handelsstreites mit den USA leicht gesenkt und an die Vorhersagen der Wirtschaftsinstitute angepasst. Sie geht aktuell von einem Wachstum von 2,3 Prozent für das Jahr 2018 sowie 2,1 Prozent für das Jahr 2019 aus. Im Januar hatte die Bundesregierung in ihrem Jahreswirtschaftsbericht noch

einen Anstieg von 2,4 Prozent prognostiziert.

Der Ifo-Geschäftsklimaindex lag im April 2018 bei 102,1 Punkten. Er sank zuletzt fünf Monate in Folge und repräsentiert auf diese Weise den eher skeptischen Blick, mit dem die befragten Manager derzeit die Lage mit Blick auf die Zukunft betrachten.

Weiterhin erfreulich stellt sich die Entwicklung des privaten Konsums in Deutschland dar. Nach einem Plus von 2,7 Prozent im Jahr 2016 legte dieser im Jahr 2017 noch einmal um 3,6 Prozent zu und erweist sich auf diese Weise als einer der wichtigsten Stützpfeiler der deutschen Konjunktur. Der Zuwachs ist der stärkste seit dem Jahr 1994. Der private Konsum stieg insgesamt auf 1.753 Milliarden Euro.

Dieser positive Trend bei der Verbraucherstimmung setzt sich aktuell jedoch nicht weiter fort. Dies macht das leicht sinkende HDE-Konsumbarometer im Mai deutlich. Ungeachtet der Tatsache, dass die konjunkturelle Lage nach wie vor gut ist, trüben sich die Aussichten leicht ein. Eine Ursache für die schlechte Stimmung sind sinkende Einkommenserwartungen der privaten Haushalte. Offenbar setzten in den vergangenen Monaten viele Bürger auf schnelle Entlastungen durch eine neue Bundesregierung, die jedoch noch nicht umgesetzt wurden.

Die Zahl der Arbeitslosen sank im Jahr 2017 weiter – mittlerweile auf durchschnittlich 2,53 Millionen Arbeitslose, was einer Quote von 5,7 Prozent entspricht. Für das laufende Jahr rechnen die Wirtschaftsweisen in ihrem Frühjahrsgutachten sogar mit einer Durchschnittsquote von nur noch 5,3 Prozent und für das Jahr 2019 mit 5,1 Prozent. Je nach Definition und Lesart nähert sich der Arbeitsmarkt Deutschland damit faktisch der Vollbeschäftigung. Den Anstieg der Erwerbstätigen bis 2019 taxieren die Wirtschaftsweisen in ihrem Frühjahrsgutachten auf einen neuen Höchstwert von 45,407 Millionen Menschen. Dies befördert nicht nur die Staatskasse, die von den Steuereinnahmen einer erhöhten Anzahl von Beschäftigten profitiert, sondern auch den privaten Konsum in Deutschland.

Einzelhandel in 2017 – Prognose 2018

Nach Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes lag der Umsatz im Einzelhandel (ohne KFZ und Tankstellen) in Deutschland im Jahr 2017 mit 512,8 Milliarden Euro um nominal 4,2 Prozent und preisbereinigt um 2,3 Prozent höher als im Vorjahr. Damit konnten die Einzelhändler in Deutschland ihre Umsätze im achten Jahr in Folge steigern. Für das Jahr 2018 erwartet der HDE ein weiteres Plus von rund 2,0 Prozent. Der Gesamtumsatz könnte so bis auf 523,1 Milliarden Euro steigen.

Einen Rekordzuwachs gab es bei den Ausgaben für Schuhe und Bekleidung mit 5,9 Prozent. Nicht nur nominal, sondern auch preisbereinigt (4,5 Prozent) war dies der stärkste Zuwachs seit 1992. Dabei gaben die privaten Haushalte vor allem mehr für Bekleidung (nominal 6,3 Prozent) aus.

Dieser Anstieg setzte sich nach Angaben des Statistischen Bundesamtes auch ganz aktuell fort. Die Einzelhandelsunternehmen in Deutschland setzten im März 2018 nach vorläufigen Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes preisbereinigt 1,3 Prozent und nominal 2,6 Prozent mehr um als im März 2017. Dabei hatte der März 2018 mit 26 Verkaufstagen sogar einen Verkaufstag weniger als der März 2017.

Als einer der Motoren des Einzelhandels hat sich mittlerweile der Online-Handel etabliert, der gegenüber dem Vorjahr noch einmal auf rund 48,7 Milliarden Euro zulegen konnte. Für das laufende Jahr rechnet der HDE mit einem weiteren Plus von 10,0 Prozent. Insgesamt würden dann 53,4 Milliarden Euro über den Online-Handel umgesetzt.

Der Markt für gewerbliche Immobilien

Nach Angaben des international tätigen Maklerunternehmens JLL wurden in Deutschland im Jahr 2017 gewerbliche Immobilien mit einem Transaktionsvolumen von 56,8 Milliarden Euro gehandelt. Davon entfielen rund 20,0 Prozent, also 11,36 Milliarden, auf Einzelhandelsimmobilien. Im Vorjahr lag der Wert für Einzelhandelsimmobilien bei etwa 12,7 Milliarden Euro (CBRE) und für Gewerbeimmobilien insgesamt bei etwa 52,5 Milliarden Euro (CBRE). BNP Paribas ermittelt für 2017 sogar ein Volumen von insgesamt 58,2 Milliarden Euro.

Im ersten Quartal 2018 wurden nach Angaben von JLL gewerbliche Immobilien in einem Volumen von rund 12,3 Milliarden umgesetzt. Dies entspricht in etwa dem Vorjahreswert von rund 12,9 Milliarden Euro. Allein 8,6 Milliarden des 2018er Umsatzes im ersten Quartal entfiel auf Immobilien in den sogenannten Big 7-Städten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart. Zu Prognosen für einen Jahreswert lassen sich die Maklerhäuser zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht hinreißen.

Denn grundsätzlich lässt sich weiterhin konstatieren, dass die Höhe des Angebotes die Anzahl der Verkäufe entscheidet. An Käufern mangelt es nicht. Neue Rekordergebnisse blieben in den vergangenen Jahren daher weniger aufgrund fehlender Käufer sondern einzig deswegen aus, weil weniger Objekte am Markt waren. Die Marktlage bei der Akquisition von Objekten bleibt entsprechend angespannt. Auf der Käuferseite ist nach wie vor genug Kapital vorhanden, das investiert werden möchte. Ein Umstand, der auch zu weiter sinkenden Renditeerwartungen und entsprechend höheren Kaufpreisen führt.

Der Markt für einzelhandelsgenutzte Immobilien

Laut Berechnungen des Maklerunternehmens Colliers International Paribas wurden im Jahr 2017 in Deutschland Einzelhandelsimmobilien mit einem Transaktionsvolumen von 12,0 Milliarden Euro umgesetzt. Auch wenn damit der Vergleichswert des Ausnahmejahres 2015 von 16,0 Milliarden Euro nicht erreicht werden konnte, muss dieses Ergebnis mit Blick auf die vergangenen zehn Jahre als außerordentlich gut bewertet werden. Der langjährige Durchschnitt wurde um 35,0 Prozent übertroffen.

Die Experten von Colliers International kommen zu der Einschätzung, dass sich der Markt für Einzelhandelsinvestments in Deutschland in einer absoluten Hochphase befindet. Vorausgesetzt, es werden weiterhin genügend Produkte am Markt platziert, rechnet Colliers auch für 2018 mit einem Anlagevolumen von deutlich mehr als 10,0 Milliarden Euro.

Im ersten Quartal 2018 hat sich das Transaktionsvolumen von Einzelhandelsimmobilien nach Beobachtungen von BNP Paribas zunächst verringert und sank auf ein Volumen von etwa 1,76 Milliarden Euro. Colliers International hatte für das Vorjahr einen Wert von rund 3,3 Milliarden Euro ermittelt.

Die Trendwende bei den Mieten im Einzelhandel hat sich im Jahr 2017 nach Angaben von JLL fortgesetzt: Während die Metropolen der Big 10 im Schnitt 1,0 Prozent nachgaben, war es auf der Ebene aller 185 betrachteten Einzelhandelsmärkte in Deutschland ein Rückgang der Spitzenmiete von durchschnittlich 2,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Auch beim Flächenumsatz wurden rückläufige Zahlen ermittelt. Mit einem Gesamtergebnis von 448.200 m² bei 1.055 Mietvertragsabschlüssen ergibt sich ein Rückgang von 7,0 Prozent beim Flächenvolumen gegenüber 2016. Die Anzahl der Abschlüsse ging um 2,0 Prozent zurück.

Ein anderer Trend der vergangenen Quartale wurde nach Angaben von JLL unterdessen im ersten Quartal 2018 gebrochen: Erstmals seit einem Jahr haben die Big 10 ihren Anteil an qm wieder ausbauen können. Mit 53.000 m² erzielten die Metropolen einen Anteil von 44,0 Prozent. Vor einem Jahr waren es nur 18,0 Prozent gewesen, doch hatte der Anteil langsam aber stetig wieder zugenommen.

Damit fokussiert der Erfolg des Online-Handels den Blick des filialisierten Einzelhandels wieder stark auf die Top-Einzelhandelslagen, die als realer Gegenpol zu virtuellen Einkaufswelten dienen. Der Standort Innenstadt gilt vielen erfolgreichen Einzelhändlern nicht nur als elementarer Baustein im Multi-Channel-Marketing sondern auch als unverzichtbarer Gegenpol zu den virtuellen Welten des Worldwide Web.

Im ersten Quartal 2018 konnten laut JLL 119.400 m² Verkaufsfläche vermietet werden. Dabei ging die Fläche auf Jahressicht um 5,0 Prozent zurück, doch zugleich stieg die Anzahl der Anmietungen um 9,0 Prozent auf 268 an. Bereits im fünften Jahr in Folge dominieren nunmehr die Flächengrößen unter 100 m² sowie die Klasse darüber bis 250 m². Zusammen erzielten sie im ersten Quartal rund 60,0 Prozent aller Abschlüsse. Nur jeder zehnte Abschluss hatte mehr als 1.000 m² Fläche.

Die Situation auf den Büromärkten

Der Büroflächenumsatz an den deutschen Top-7-Standorten hat nach Angaben von German Property Partners im Jahr 2017 ein neues Rekordergebnis von 4,1 Millionen m² erreicht. Dies bedeutet das beste Ergebnis seit mehr als zehn Jahren und mit dem erstmaligen Überschreiten der Vier-Millionen-Marke gleichzeitig auch einen historischen Spitzenwert. Der Leerstand wird laut GPP trotz hoher spekulativer Bautätigkeit auch 2018 an allen Standorten weiter sinken.

In Düsseldorf wurde mit einem Flächenumsatz von 358.700 Quadratmetern 8,0 Prozent mehr Fläche umgesetzt als im Vorjahr. Die Spitzenmieten stiegen hier nach Angaben von JLL bis zum ersten Quartal 2018 auf 27 EUR/qm und in Berlin sogar auf 31 EUR/qm an. In Köln verblieben sie bei rd. 22 EUR/qm. Die aktuellen Leerstandsquoten bewegen sich im ersten Quartal 2018 bei 7,5 Prozent in Düsseldorf, bei 2,0 Prozent in Berlin und bei 3,4 Prozent in Köln (vgl. BNP Paribas Real Estate Q1 2018).

Perspektivisch bleiben die Aussichten für die Büromärkte vor dem Hintergrund der robusten Konjunktur mit steigenden Erwerbstätigenzahlen und entsprechenden Auswirkungen auf die Anzahl der Büroarbeitsplätze positiv. Die Nachfrage ist sehr hoch und spiegelt sich auch in der zunehmenden Bedeutung als Investment wider. Mit knapp 6,5 Milliarden Euro bei einem Anteil von 52,0 Prozent am gesamten gewerblichen Investmentmarkt bleiben Büroimmobilien im ersten Quartal 2018 nicht nur die umsatzstärkste Asset-Klasse, sondern erzielen auch das höchste jemals gemessene Transaktionsvolumen eines ersten Quartals (vgl. JLL Investmentmarktüberblick Deutschland 1. Quartal 2018).

Darstellung des Geschäftsverlaufs in 2017

Durch Neuakquisitionen in 2017 und den Jahren zuvor hat sich das seitens Development Partner AG betreute Projektentwicklungsvolumen (basierend auf den nach Abschluss der Projektentwicklungsmaßnahme prognostizierten Immobilienwerten) zum Bilanzstichtag elementar auf nunmehr über EUR 1,27 Mrd. erhöht. Development Partner AG gehört damit und vor weiteren geplanten Wachstumsschritten zu den großen, überregional agierenden Projektentwicklungsunterneh-

men.

Im Geschäftsjahr 2017 hat die Development Partner AG bei den betreuten Projekten ein Immobilientransaktionsvolumen von ca. EUR 98,1 Mio. erreicht. Die Immobilientransaktionen wurden im Wege der Veräußerung von Geschäftsanteilen an den betreffenden Projektentwicklungsgesellschaften durchgeführt. Aus den vorgenannten Transaktionen resultierten für die Development Partner AG insgesamt Erträge von TEUR 8.699. Darüber hinaus wurden durch die erreichten Milestones in den Geschäftsbesorgungsverträgen der laufenden Projekte und durch Akquisitionshonorare betreffend der in 2016 und 2017 akquirierten Projektgrundstücke bzw. –Immobilien Umsatzerlöse erzielt.

Die dargestellten Projekttransaktionen haben – neben der Ergebnisübernahme und den Gewinnausschüttungen von Tochtergesellschaften - auf der Ebene von Development Partner AG im Geschäftsjahr wesentlich zu einem Beteiligungsergebnis i. H. v. TEUR 8.666 beigetragen. Im selben Geschäftsjahr haben sich die Umsatzerlöse aus den Geschäftsbesorgungshonoraren um TEUR 901 auf insgesamt TEUR 3.114 erhöht. Dieser Umsatz verteilt sich im Wesentlichen auf Honorare aus Geschäftsbesorgungsverträgen mit Projektgesellschaften, bei denen die Development Partner AG direkt oder indirekt beteiligt ist und auf Dienstleistungsverträge mit Dritten i. H. v. insgesamt TEUR 577. Auf Akquisitionshonorare für ein in 2016 akquiriertes Projekt in Nürnberg, bei dem der wirtschaftliche Übergang des bebauten Grundstücks in 2017 erfolgte, entfielen TEUR 945.

Trotz des auf der Beschaffungsseite inzwischen mehr als nur herausfordernden Marktes, konnten im Rahmen der Akquisition auch in 2017 hochattraktive Neuprojekte an strategisch wichtigen Standorten – d.h. in sehr guter Bürolage von Düsseldorf und Berlin – mit einem Gesamtvolumen (basierend auf den nach Abschluss der Projektentwicklungsmaßnahme prognostizierten Immobilienwerten) von rd. 337 Mio. EUR akquiriert werden. Diese sollen in Zeiträumen bis 2021 bzw. bis 2023 entwickelt, fertiggestellt und an den Investorenmarkt gebracht werden. Damit ist die Projektpipeline der Gesellschaft für die folgenden 3 - 4 Geschäftsjahre aktuell gut gefüllt.

Daneben konnten in verschiedenen Projekten entsprechende Fortschritte bei der Baurechtschaffung, der Bauausführung und auch bei der Vermietung erzielt werden. Hier stechen unser Projekt ‚KölnCubus Süd‘ in Köln mit der in 2017 erreichten Vollvermietung sowie das Projekt ‚One Cologne‘ an der Venloer Straße in Köln und dem Erreichen der hierfür in 2017 zum Baubeginn notwendigen Vermietungsquote heraus, die vor allem durch die Ankervermietung an ein Dax 30-Unternehmen erreicht werden konnte.

Lage des Unternehmens

Aus den von Development Partner AG mit seinen Joint Venture-Partnern initiierten Projekten resultierte in 2017 ein Immobilientransaktionsvolumen von EUR 98,1 Mio., welches hauptsächlich zu dem Beteiligungsergebnis von TEUR 8.666 geführt hat. Dazu kamen Umsatzerlöse aus Geschäftsbesorgungsverträgen in Höhe von TEUR 1.510, Akquisitionserlöse in Höhe von TEUR 945 und Erlöse aus Dienstleistungsverträgen in Höhe von TEUR 577.

Die Development Partner AG erzielte in 2017 ein Ergebnis i. H. v. TEUR 5.140. Dieses ist im Wesentlichen durch Erträge aus dem Abgang von Finanzanlagen sowie durch Honorare aus Geschäftsbesorgungsverträgen geprägt. Das im Lagebericht 2016 prognostizierte Ergebnis 2017 von mindestens EUR 3,0 Mio. konnte damit um EUR 2,1 Mio. übertroffen werden. Grund dafür ist hauptsächlich das positive Beteiligungsergebnis i. H. v. TEUR 8.666, das überwiegend durch die Veräußerung einer Projektentwicklungsgesellschaft nach Realisation des Projektes positiv beeinflusst wurde.

Die nachfolgend aufgeführten Kennzahlen basieren überwiegend auf einer unter wirtschaftlicher und finanzieller Betrachtungsweise erstellten Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Das Eigenkapital beläuft sich per 31.12.2017 auf TEUR 15.936 bzw. 85,0 % des Gesamtkapitals.

Die für die Gesellschaft wesentlichen Kennziffern entwickelten sich in den letzten fünf Jahren wie folgt:

<u>Jahr</u>	<u>Beteiligungs-</u> <u>ergebnisse</u>	<u>Umsatz</u>	<u>Betreute</u> <u>Projekte</u>	<u>Jahresüber-</u> <u>schuss</u>
2013	TEUR 1.042	TEUR 7.911	18	TEUR 3.334
2014	TEUR 3.563	TEUR 2.466	16	TEUR 1.204
2015	TEUR 10.266	TEUR 3.931	17	TEUR 5.892
2016	TEUR 5.968	TEUR 2.213	18	TEUR 1.773
2017	TEUR 8.666	TEUR 3.114	17	TEUR 5.140

Der Umsatz i. H. v. TEUR 3.114 in 2017 der Development Partner AG ergibt sich im Geschäftsjahr zu 18,5 Prozent aus reinen Dienstleistungsverträgen ohne Gesellschafterstellung von Development Partner AG, zu 2,6 Prozent aus Mieterlösen und zu 78,9 Prozent aus Geschäftsbesorgungshonoraren der diversen Projektentwicklungsgesellschaften, an welchen Development Partner AG als Alleingesellschafterin oder gemeinsam mit anderen Investoren beteiligt ist.

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Erträge gegenüber dem Vorjahr um TEUR 6.918 entfällt hauptsächlich auf Erträge aus der Veräußerung von Finanzanlagevermögen.

Die Personalaufwandsquote beträgt unter Einbeziehung des Beteiligungsergebnisses i. H. v. TEUR 8.666 39,1 Prozent (Vorjahr: 49,7 Prozent) und reduziert sich somit gegenüber dem Vorjahr um 21,3 Prozent. Der Personalaufwand hat sich absolut um TEUR 696 und prozentual um 16,9 % erhöht. Ursächlich hierfür sind im Wesentlichen die auf Grund des gegenüber 2016 höheren Ergebnisses entsprechend gestiegenen Aufwendungen für Ergebnis- und Projektantiemen sowie gestiegene Gehaltsaufwendungen aufgrund der höheren Anzahl an Mitarbeitern und Personalrückstellungen.

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen um TEUR 586 ist im Vergleich zum Vorjahr überwiegend auf höhere Verwaltungs- und Vertriebsaufwendungen zurückzuführen, die teilweise aus Einmaleffekten resultieren. Von den sonstigen betrieblichen Aufwendungen konnten insgesamt TEUR 567, überwiegend an Tochtergesellschaften, weiterbelastet werden,

Aufgrund des Jahresüberschusses i. H. v. TEUR 5.140 in 2017 erhöhte sich bei einer Bilanzsumme von TEUR 19.195 das Eigenkapital von TEUR 10.796 auf TEUR 15.936. Der positive Cash Flow nach DVFA/SG beträgt TEUR 5.274 (Vorjahr: TEUR 1.804). Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit beläuft sich auf TEUR + 8.570 (Vorjahr: TEUR +6.432) und resultiert im Wesentlichen aus Einzahlungen aus der Veräußerung von Beteiligungen und aus Auszahlungen für Investitionen in das Sach- und Finanzanlagevermögen.

In 2017 ergibt sich eine Gesamtkapitalrentabilität von 19,0 Prozent im Vergleich zu 14,8 Prozent in 2016. Der Anstieg ist bei gestiegenem Gesamtkapital insbesondere auf das deutlich verbesserte Jahresergebnis 2017 im Vergleich zum Vorjahr zurückzuführen.

Die in 2017 erforderliche Liquidität wurde im Wesentlichen durch Einnahmen aus den diversen Geschäftsbesorgungsverträgen und den Beteiligungserträgen gedeckt. Die Investitionen in Sach- und Finanzanlagen führten zu Mittelabflüssen von TEUR 2.338. Die Kapitalstruktur der Gesellschaft ist geprägt durch Eigenkapital i. H. v. TEUR 15.936, Rückstellungen i. H. v. TEUR 2.113 sowie Verbindlichkeiten i. H. v. TEUR 1.147. Die Rückstellungen enthalten hauptsächlich Beträge für Ergebnis- und Projektantiemen für das Geschäftsjahr 2017.

Das Vermögen der Gesellschaft besteht zum Bilanzstichtag im Wesentlichen aus den Finanzanlagen i. H. v. TEUR 4.456 (24,3 Prozent), dem Saldo aus Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht i. H. v. TEUR 4.104 (21,9 Prozent), den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen i. H. v.

TEUR 1.497 (8,0 Prozent) und dem Bankenstand i. H. v. TEUR 8.130 (43,4 Prozent). Der Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen i. H. v. TEUR 880 ist überwiegend auf den Ausgleich einer Forderung i. H. v. TEUR 647 aus Vorjahren zurückzuführen. Die Erhöhung des Saldos aus Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, um TEUR 351 entfällt im Wesentlichen auf kurzfristige Darlehensgewährungen.

Der Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber dem Vorjahr um TEUR 231 ist hauptsächlich stichtagsbedingt.

Die Liquidität 1. Grades beträgt 291,0 Prozent (Vorjahr: 119,3 Prozent). Die Liquidität 3. Grades beträgt 497,9 Prozent (Vorjahr: 291,7 Prozent). Ursächlich für den Anstieg der Liquiditätsquoten ist überwiegend der deutliche Anstieg der flüssigen Mittel bei gleichzeitigem Rückgang des kurzfristigen Fremdkapitals.

Prognosebericht

Die bereits im Prognosebericht 2016 aufgeführten Trends haben sich weiter manifestiert.

So befindet sich Deutschland nach wie vor in einem stabilen wirtschaftlichen Umfeld mit weiterhin positiver Aussicht. Derzeit wird nicht mit wesentlichen Veränderungen im Zinsbereich gerechnet. Beide Faktoren unterstützen immer noch die sehr gute Immobilienkonjunktur. Jedoch haben sich die Kaufpreiskriterien im Verkaufsbereich bereits in 2017 auf hohem Niveau etabliert, so dass generell nicht mehr mit den Steigerungsraten für Kaufpreiskriterien der vergangenen Jahre zu rechnen ist.

Damit einher gehen die nach wie vor schwierigen Akquisitionsrahmenbedingungen für geeignete Projektentwicklungsgrundstücke, trotz derer die Gesellschaft bislang weiterhin erfolgreich am Markt agiert.

Damit ist es in 2017 durch die akquirierten Großprojekte gelungen, das Investitionsvolumen bei den Projekten weiter zu steigern. Zusätzlich hat die Development Partner AG bei Neuakquisitionen ihre Beteiligungsquote bei den betreffenden Projektgesellschaften auf bis zu 100 Prozent weiter verstärkt. Für 2018 wird ebenfalls ein mindestens vergleichbares Akquisitionsergebnis angepeilt, welches unter anderem nur mit der bundesweiten Ausrichtung und der inzwischen – neben dem beibehaltenen strategischen Fokus auf Handelsimmobilien – deutlich verstärkten Bürofokussierung zu erzielen sein wird. Zur weiteren Unterstützung der Akquisition sind ferner Repräsentanzen in den beiden Top 7 Standorten Berlin und München geplant. Diese Repräsentanzen sollen durch eigenes, vor Ort angesiedeltes Personal auch die Abwicklung der dort akquirierten Projekte übernehmen.

Das Geschäftsmodell von Development Partner AG für 2018 und die Folgejahre wird damit vermehrt den Büromarkt in den für Development Partner AG wichtigen Top 7 Regionen berücksichtigen. Gewerblich geprägte Immobilien oder Quartiere wie z.B. gemischt genutzte Objekte mit Hotel- oder Wohnnutzung oder reine Hotelobjekte stehen ebenfalls im Fokus. Als weiteres Standbein verbleibt der Bereich Einzelhandel, hier aber konzentriert auf Topstandorte. Damit trägt man der Entwicklung Rechnung, dass sich der Einzelhandel, bedingt durch E-Commerce, in der Expansion zurückhält und das Mietniveau der Vorjahre nicht mehr erreicht wird.

Prognostiziert wird für 2018 ein Ergebnis oberhalb von 12,0 Millionen Euro vor Steuern und damit eine dem Wachstum in der Gesellschaft Rechnung tragende, wahrnehmbare Ergebnissteigerung.

Chancen- und Risikobericht

Risiken in der Gesellschaft liegen, wie in den Vorjahren, in der Deckung der Fixkosten durch die Generierung von Geschäftsbesorgungshonoraren sowohl aus der rechtzeitigen Akquisition von neuen Projekten als auch aus der zeitnahen Umsetzung der jeweiligen Projektentwicklungsmaßnahmen, die mit Erfolgshonoraren und Beteiligungsergebnissen anhand von erreichten Milestones für Development Partner AG verbunden sind.

Der knappen Verfügbarkeit von neuen Projekten in Verbindung mit hohen Einstandspreisen begegnet Development Partner AG mit einer Ausweitung des Akquisefokus im Bürobereich auf die Top-7-Regionen in Deutschland, wo nach wie vor Potential erwartet wird. Ferner wird hier mit weiterhin hoher Nachfrage seitens der Büromieter sowie stabilen Renditen und einer hohen Nachfrage im Verkaufsbereich gerechnet, so dass die Risiken aus der Vermarktung mittelfristig begrenzt sein sollten und eine Korrelation mit dem Einkaufspreis nach wie vor gegeben ist. Den erschwerten Akquisebedingungen hat die Development Partner AG unter anderem durch eine geänderte Finanzierungsstruktur auf Ebene der Projektentwicklungsgesellschaften Rechnung getragen, welche eine kurzfristige und damit schnellere Ankaufsentscheidung ermöglicht.

Die Finanzierungsstruktur erfordert bei einigen Projektentwicklungen eine direkte Eigenkapitalbeteiligung von Development Partner AG an der Projektfinanzierung. Dem Risiko des Ausfalls von eingesetztem Eigenkapital stehen die Chancen auf eine höhere Ergebnisbeteiligung in Abhängigkeit des Projekterfolgs gegenüber. Die begrenzte Eigenkapitalbeteiligung soll das Chancen- und Risikoprofil der Gesellschaft nur in einem Umfang beeinflussen, der in einem vertretbaren Verhältnis zu den Bilanzzahlen der Gesellschaft steht.

Sowohl Banken, alternative Finanzierer, als auch Investoren verlangen zur Sicherung ihrer Ansprüche aus den abgeschlossenen Verträgen auf Ebene der Projektentwicklungen Garantien und Haftungsübernahmen seitens Development Partner AG (z. B. Zinsdienst- und Kostenüberschreitungsgarantien, gesamtschuldnerische Bürgschaften), wobei abweichend zu den Vorjahren aufgrund der gestiegenen Investitionsvolumina und der bereits erwähnten geänderten Finanzierungsstruktur auf Ebene der Projektentwicklungsgesellschaften zusätzlich Bürgschaften bzw. Haftungsübernahmen in substantiellem Umfang ausgesprochen wurden. Den daraus resultierenden Risiken begegnet die Gesellschaft, soweit möglich, durch den Abschluss von Enthafungsvereinbarungen mit den jeweiligen Joint Venture-Partnern, Mitgesellschaftern oder diesen nahestehenden Gesellschaften.

Den erhöhten Risiken aus zusätzlichen substantiellen Bürgschaften bzw. Haftungsübernahmen stehen bei planmäßigem Projektverlauf entsprechend erhöhte Ertragsaussichten gegenüber.

Die aktuell hohen Verkaufsfaktoren für Immobilien bieten der Development Partner AG die Chance auf erhöhte Erfolgsbeteiligungen aus der Verwertung der sich derzeit in der Entwicklung befindlichen Objekte. Langfristig besteht für die Development Partner AG wie für jedes andere Projektentwicklungsunternehmen am deutschen Markt das allgemeine Marktrisiko, dass den derzeit hohen Einstandspreisen für die Akquisition von Projekten bei veränderten Marktbedingungen möglicherweise und ggf. vorübergehend rückläufige Verkaufspreise gegenüber stehen können. Dem kann im jetzigen Marktumfeld mit Verkäufen in einem früheren Projektstadium, in Abhängigkeit vom Stand der Projektentwicklung begegnet werden. Auf der anderen Seite bleibt es in dem Zusammenhang für das Unternehmen von hoher Bedeutung, die Objektauswahl auch weiterhin anhand valider Standortkriterien vorzunehmen, damit im Falle größerer Marktbewegungen die Vermietung der Objekte und damit ein positiver Cashflow möglich bzw. wahrscheinlich bleibt, um Zeiträume einer Marktdelle ohne Schaden für die Gesellschaft überwinden zu können.

Die Liquidität aus den zum Jahresende 2017 realisierten Verkäufen und dem Forderungsbestand per Ende 2017, die erwarteten Honorarzahlungen und die Ergebnisausschüttungen aus den laufenden Projekten sichern die Liquidität über das Jahr 2019 hinaus ab.

Risiken, die mittelfristig die Ertragslage der Gesellschaft nachhaltig beschädigen oder gar den Bestand des Unternehmens gefährden können, sind nicht erkennbar.

Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Der Vorstand hat den gemäß § 312 Aktiengesetz erforderlichen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgestellt und mit folgender Schlussklärung versehen:

„Unsere Gesellschaft hat bei den im Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften und Maßnahmen nach den Umständen, die uns im Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen und die Maßnahmen getroffen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten und ist dadurch, dass die Maßnahmen getroffen wurden, nicht benachteiligt worden.“

Düsseldorf, 18. Juni 2018

Ralf Niggemann

Vorstand (CEO)

Emmanuel Gantenberg

Vorstand (CFO)