

VONOVIA SE – Ordentliche Hauptversammlung am 21. Mai 2026 in Bochum

Rede des Vorstandsvorsitzenden Luka Mucic

- Es gilt das gesprochene Wort -
- Vorab veröffentlicht am 15. Mai 2026 -

[Begrüßung]

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Mitglieder des Aufsichtsrats,
liebe Freundinnen und Freunde von Vonovia,
meine Damen und Herren,

die aktuellen geopolitischen Spannungen erinnern uns daran, wie schnell sich Rahmenbedingungen ändern können – sei es durch steigende Energiepreise, Inflation und Zinsen oder durch Unsicherheit in Lieferketten und Investitionsentscheidungen.

Gerade in solchen Zeiten ist es gut, wenn ein Unternehmen wie Vonovia Stabilität gibt. Ohne dabei stillzustehen. Es ist gut, wenn wir uns permanent weiterentwickeln. Ohne dabei nur das fortzuführen, was wir schon kennen. Es ist gut, dass wir immer wieder Neues wagen und in unserer Branche vorangehen.

Dieses Zusammenspiel aus Stabilität und Innovation ist unser Leitmotiv. Es ist auch künftig die Richtung, in die wir das Unternehmen führen.

Ich freue mich sehr, heute auf dieser Hauptversammlung erstmals als Vorstandsvorsitzender von Vonovia zu Ihnen zu sprechen.

Meine Begeisterung für dieses Unternehmen ist riesig – und sie wächst jeden Tag.

Wir haben eine verantwortungsvolle und gesellschaftlich relevante Aufgabe: Wir geben Menschen ein Zuhause. Das ist unser Purpose. Das empfinde ich als tief sinnstiftend.

Ich bin mit meiner Familie in der Metropolregion Rhein-Neckar zuhause, aber inzwischen bin ich auch im Ruhrgebiet angekommen. Das Team Vonovia hat mir hier in Bochum ein tolles zweites Zuhause gegeben. Die Kolleginnen und Kollegen haben mich hervorragend aufgenommen und mir in den vergangenen Monaten das gesamte Leistungsspektrum von Vonovia vorgestellt.

Angefangen habe ich mit dem Herzstück dieser Organisation – bei unseren Kundinnen und Kunden. Ich habe ihre Anliegen an der Hotline mitverfolgt. Ich habe erlebt, wie Anfragen in unserer Mieter-App bearbeitet werden und ich war bei Kleinreparaturen vor Ort dabei.

Ich war in unseren Beständen in Deutschland und Österreich unterwegs. In unserem Wohnumfeld habe ich beim Blick von oben, vom Steiger, gesehen, wie bunt und lebendig unsere Quartiere sind. Auf die Bäume, in die unsere Gärtner regelmäßig hinaufsteigen, um Totholz zu beseitigen, habe ich mich dann doch nicht getraut. Umso mehr Respekt habe ich vor unseren Kolleginnen und Kollegen, die das täglich tun.

Ich habe wirklich viel gelernt.

Über Vonovia.

Über die Menschen, die bei uns zu Hause sind.

Über unsere Kolleginnen und Kollegen.

Über unser Geschäft.

Über die Potenziale und Chancen, die in unserer gesamten Wertschöpfungskette liegen.

Und ich habe gelernt, dass Decken in Häusern aus den 50er- und 60er-Jahren ganz schön niedrig sein können. Das habe ich in einem Heizungskeller in Bochum zu spüren bekommen, wo ich mir ordentlich den Kopf gestoßen habe.

Aber vor allem habe ich in den vergangenen fünf Monaten zwei Erkenntnisse gewonnen:

Erstens: Das, was das Team Vonovia mit großer Weitsicht und Engagement in den vergangenen Jahren aufgebaut hat, setzt in unserer Branche Maßstäbe. Der wichtigste Beleg für diese Aussage ist unsere hohe Kundenzufriedenheit. Sie hat mit 76,5 Prozent zum Jahresende 2025 einen neuen Rekordwert erreicht. Das liegt auch an unserem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis mit einer Durchschnittsmiete von 8 Euro und 19 Cent pro Quadratmeter in Deutschland zum Jahresende.

Und zweitens sehe ich in allen Wirkungsbereichen von Vonovia echten Unternehmergeist. Wir haben Mitarbeitende, die Chancen im Markt erkennen, Verantwortung übernehmen und Projekte mit Mut und Pragmatismus umsetzen.

[Dank an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter]

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ich möchte an dieser Stelle ein herzliches Dankeschön aussprechen: Danke an unsere Teams in der Bewirtschaftung, im Kundenservice, in der Handwerkerorganisation, im Wohnumfeld, im Development, in der IT und in allen anderen zentralen Bereichen. Sie

sorgen mit Kompetenz, Einsatz und Herz dafür, dass unsere Kundinnen und Kunden in guten Händen sind.

Und ich weiß: Die vergangenen Monate haben uns allen einiges abverlangt. Sie waren geprägt von hohem Tempo, vielen parallelen Projekten und einem herausfordernden Umfeld. Umso mehr beeindruckt mich, wie viel Zusammenhalt ich bei Vonovia erlebe. Dieses „Wir“-Gefühl zählt zu unseren größten Stärken.

[Verantwortung übernehmen – Beispiel Stromausfall in Berlin]

Das zeigt sich besonders dann, wenn es für unsere Mieterinnen und Mieter wirklich kritisch wird. Ein Beispiel dafür ist ein Ereignis, das viele Menschen im Januar getroffen hat: der mehrtägige Stromausfall im Südwesten Berlins.

Das war eine echte Ausnahmesituation. In rund 3.500 unserer Wohnungen im Bezirk Steglitz-Zehlendorf blieb es dunkel und es wurde schnell kalt. In so einer Lage zählt für unsere Kundinnen und Kunden nur eines: dass wir da sind. Dass wir helfen – ohne Umwege und ohne Bürokratie.

Und das haben wir. Unsere Elektriker haben einen Sondereinsatz organisiert und kurze Zeit später zahlreiche Heizungen in Eigenregie wieder in Betrieb genommen – noch bevor die Reparaturarbeiten der Stadt abgeschlossen waren. Sie haben Notstromaggregate organisiert und damit in den Wohnungen wieder für Licht und Wärme gesorgt.

Daran zeigt sich unser Anspruch: schnell reagieren, sicher umsetzen und konsequent dranbleiben. Auch weit nach Dienstschluss.

Wir wissen, dass auch bei uns nicht immer alles reibungslos nach Kundenwunsch läuft und dass Probleme nicht immer sofort behoben werden können. Ich habe großes Verständnis, wenn uns dann zum Beispiel bei längeren Umbaumaßnahmen oder Reparaturen auch einmal Beschwerden unserer Mieter erreichen. Auch, wenn wir versuchen, aus jeder Situation zu lernen und uns zu verbessern.

Und doch zeigen gerade solche Situationen wie in Berlin: Guter Kundenservice ist kein Zufall. Er entsteht, weil wir bereit sind, zu investieren – in Menschen, in unsere Bestände, in Prozesse und in Technik. Wir investieren Jahr für Jahr sehr zielgerichtet, um unsere Häuser und Wohnungen zu modernisieren, unseren Service zu stärken und unsere digitalen Angebote weiterzuentwickeln.

Diese hohen Investitionen sind auch für das Unternehmen ein großer Vorteil. Denn sie führen einerseits zu einem Rückgang von Beschwerden und Energiekosten, andererseits

zu mehr Klimaschutz, Produktivität und steigender Ertragskraft. Schauen wir deshalb jetzt auf das, was wir im Geschäftsjahr 2025 erreicht haben.

[Full Year 2025]

Vonovia hat im vergangenen Jahr erneut ein solides Ergebnis erzielt, das über den Erwartungen lag, mit denen wir in das Jahr gestartet sind. Das ist eine starke Leistung in dem anspruchsvollen Marktumfeld, in dem wir unterwegs sind.

Unser Bereinigtes EBITDA ist um 6 Prozent gestiegen. Im Folgenden beziehe ich mich immer auf unsere bereinigten Ergebniszahlen.

Wir sind in all unseren vier Segmenten gewachsen. Unser Vermietungsgeschäft ist robust: Wir erzielen sichere operative Erträge mit einem langfristigen Aufwärtstrend.

Im Mietsegment ist das EBITDA um 2,5 Prozent auf 2,4 Milliarden Euro gewachsen. Organisch lagen wir beim Mietwachstum bei 4,1 Prozent. Dahinter stehen Anpassungen auf Basis der Mietspiegel, ein konsequentes Investitionsprogramm in den Bestand sowie Neubauaktivitäten.

Besonders dynamisch entwickelten sich die Non-Rental-Segmente, sprich unsere Aktivitäten jenseits der klassischen Vermietung: Jedes Segment verzeichnete zweistellige Wachstumsraten. In Summe steigerten sie ihren Beitrag zum Gesamtergebnis deutlich.

Im Segment Value-add, also unserem Dienstleistungsgeschäft, ist das EBITDA um gut 17 Prozent auf 198 Millionen Euro gestiegen. Getragen wurde es vor allem von Beiträgen unserer Handwerkerorganisation und dem Energiegeschäft.

Im Privatisierungsgeschäft Recurring Sales, in dem wir kontinuierlich einzelne Wohnungen an Privatanleger oder auch direkt an unsere Mieter veräußern, stieg das EBITDA um mehr als 44 Prozent auf 83 Millionen Euro. Dies war nur möglich, weil wir die Profitabilität in den Mittelpunkt gestellt und zu sehr guten Preisen verkauft haben.

Im Development Segment, also im Neubau, haben wir das EBITDA auf 75 Millionen Euro mehr als verdoppelt. Wir schaffen neuen bezahlbaren Wohnraum – mit Qualität und Planbarkeit.

Die wichtigste Kennzahl für unsere Ertragskraft über alle Segmente zusammengenommen ist das Ergebnis vor Steuern, das EBT. Die Basis für die Dividende. Unser EBT ist um knapp 5 Prozent gestiegen. Das zeigt, wie resilient unser Geschäftsmodell ist – selbst unter Berücksichtigung der Zinsen.

Ebenso wichtig wie Resilienz ist Transparenz: Sie ist zentraler Bestandteil verantwortungsvoller Unternehmensführung. Wir legen großen Wert auf eine umfassende Kommunikation mit Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Deshalb haben wir zum Ende des vergangenen Jahres eine neue Ergebniskennzahl eingeführt, für die wir zukünftig auch einen jährlichen Ausblick geben werden.

Steuern und Minderheitsanteile sind wichtiger geworden. Deshalb weisen wir zusätzlich das Periodenergebnis für die Aktionäre aus. Für 2025 haben wir pro Aktie ein Periodenergebnis von 1 Euro und 85 Cent erzielt. Das sind 3,6 Prozent mehr als im Vorjahr.

Das Ergebnis ist jedoch nur eine Seite der Medaille. Zur vollständigen Sicht auf unser Geschäft gehört auch der Verkehrswert unseres Portfolios. Also die Frage: Wie entwickelt sich unser Immobilienvermögen nach Abzug der Verbindlichkeiten?

Unser Nettovermögen, der sogenannte EPRA NTA je Aktie, ist erstmals seit dem Jahr 2022 wieder gewachsen – um 2,3 Prozent. Das ist für mich mehr als nur eine Zahl: Es ist verkörperter Rückenwind und ein Signal, dass unser strategischer Kurs wirkt und sich der Immobilienmarkt auf Erholungskurs befindet.

Gleichzeitig bleiben wir realistisch und wachsam. Hält der Konflikt im Nahen Osten an, kann das auch den Immobilienmarkt und Vonovia treffen. Ich bin aber überzeugt: Wir werden Vonovia auch durch diese Phase sicher steuern – wie schon in der Vergangenheit.

Eines zeigt sich angesichts steigender Energiepreise aber schon jetzt deutlich: Unsere hohen Investitionen in Gebäudemodernisierung, erneuerbare Energien und in innovative Technologien im Quartier für mehr Unabhängigkeit von fossilen Energiequellen sind genau richtig!

Meine Damen und Herren,

unsere operative Stärke bildet die Grundlage für das, was für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre wichtig ist: eine verlässliche Beteiligung am Unternehmenserfolg.

Wir setzen auf eine progressive Dividende. Denn unser Anspruch ist Planbarkeit – Jahr für Jahr. Unsere Ausschüttungsquote liegt bei 50 bis 60 Prozent des Ergebnisses vor Steuern. Das schafft einen transparenten Rahmen.

Wir schlagen Ihnen in diesem Sinne für das Jahr 2025 eine Dividende von 1 Euro und 25 Cent je Aktie vor. Das sind 2,5 Prozent mehr Dividende als im Vorjahr.

[STARK]

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das Geschäftsjahr 2025 und auch unser guter Jahresauftakt 2026 zeigen: Vonovia liefert – operativ und mit einer attraktiven Dividende.

Aber eine Hauptversammlung ist natürlich nicht nur ein Blick in den Rückspiegel. Entscheidend ist, was vor uns liegt. Der Mittelpunkt unserer Arbeit bleibt: Wir bieten Menschen ein Zuhause.

Um diese Aufgabe gut zu erfüllen, brauchen wir wirtschaftliche Stärke. Wir setzen deshalb alles daran, dass Vonovia auch in Zukunft „STARK“ bleibt. Genauso haben wir auch das strategische Wachstumsprogramm genannt, das wir zu Beginn dieses Jahres ins Leben gerufen haben. „STARK“ ist sozusagen unser Motor. Mit „STARK“ schaffen wir ein Umfeld, in dem jede und jeder im Unternehmen zum Erfolg beiträgt.

Das S in „STARK“ steht für Skalieren: Wir bauen ein B2B-Geschäft zur Bewirtschaftung von Drittbeständen auf. Durch die Öffnung unserer Bewirtschaftungsplattform für die Portfolios anderer Marktteilnehmer erschließen wir uns auf kapitalschonende Weise weiteres Wachstum in unserem Kerngeschäft. So können zukünftig auch andere Portfolioeigentümer von den leistungsfähigen Prozessen unserer Plattform profitieren und damit ihr Leerstands- und Ausfallrisiko reduzieren.

Von Vorteil ist auch, dass wir im B2B-Geschäft auf eine lange Historie zurückgreifen: Unser Unternehmen kommt ja aus dem Werkswohnungsbau. Wir bewirtschaften heute bereits mehr als 75.000 Wohnungen im Auftrag von Dritten. Für Kunden aus der Wirtschaft, dem Immobiliensektor und der kommunalen Verwaltung übernehmen wir Dienstleistungen im Garten- und Landschaftsbau.

Gespräche mit weiteren potenziellen Kunden verlaufen bereits sehr vielversprechend.

Das T in „STARK“ steht für Transformieren: Wir bauen insbesondere unser Development-Geschäft mit innovativen Bauverfahren weiter aus. Wir gehen die Herausforderungen mit Mut und Fantasie an. Serielle, standardisierte Verfahren ermöglichen uns schnelleres und kostengünstigeres Bauen.

Rückenwind für dieses Geschäft ist die Urbanisierung. Schon heute fehlen nach Einschätzung des Pestel-Instituts bundesweit 1,4 Millionen Wohnungen. Gleichzeitig sind die Baukosten in den vergangenen zehn Jahren um gut 70 Prozent gestiegen.

Seit 2013 hat Vonovia 20.000 neue Wohnungen gebaut. Als moderner Projektentwickler verfügen wir auf eigenen Grundstücken über ein Potenzial für 65.000 neue Wohnungen, die wir Schritt für Schritt realisieren werden. Dafür brauchen wir allerdings auch die nötige Unterstützung seitens der Politik. Durch die konsequente Anwendung des „Bau-Turbos“ in den Kommunen. Durch beschleunigte und durchgängig digitalisierte Planungs- und Genehmigungsprozesse. Durch Rechtssicherheit für einfaches Bauen mit dem geplanten neuen Gebäudetyp E. Durch Typengenehmigungen: Damit die Freigabe serieller Bauvorhaben beschleunigt wird. Dann könnten wir uns eine Vielzahl von Einzelgenehmigungsverfahren sparen. Die entsprechenden Reformvorhaben müssen nun rasch kommen und wirken. Wir haben im Neubau wirklich keine Zeit zu verlieren.

Das A in „STARK“ steht für Ausbauen: Wir fahren unsere wertsteigernden Investitionen in unsere Bestände weiter hoch. Damit begegnen wir dem Klimawandel. Seit 2013 hat Vonovia insgesamt rund 18 Milliarden Euro in den Neubau sowie in Modernisierung und in Instandhaltung investiert. Das Ergebnis: Mit einem Anteil von weniger als drei Prozent hat Vonovia nahezu keine Gebäude mehr in den schlechten Energieklassen G und H. Das ist ein großer Unterschied zum bundesweiten Durchschnitt mit 16 Prozent Gebäuden in diesen Energieklassen. Den CO₂-Ausstoß im Gebäudebestand zu senken, ist entscheidend für unseren nachhaltigen Unternehmenserfolg.

Zudem bauen wir über Partner-Ökosysteme unsere Angebote für unsere Kundinnen und Kunden aus. Kundennähe und Kundenbindung sind unsere wertvollsten immateriellen Unternehmenswerte. Ein schönes Beispiel für zusätzlichen Service ist der Mieterstrom. Das Angebot ist selbstverständlich für unsere Kunden optional – wir stehen hier im Wettbewerb mit externen Anbietern. Unser Grünstrom-Angebot ist aber preislich attraktiv, und wir können es bei der Neuvermietung mit anbieten. Das verschafft uns einen Vorteil gegenüber anderen Anbietern, denen die direkte Beziehung zu unseren Kunden fehlt.

Durch den Einsatz von Photovoltaik und großen Wärmepumpen-Cubes, die mehrere Gebäude gemeinsam versorgen, leisten wir einen wichtigen Beitrag zur kommunalen Wärmewende und zur Versorgungssicherheit. Damit können wir auch in volatilen Zeiten auf dem Energiemarkt günstige Konditionen, Preisstabilität und ein von öffentlichen Netzen unabhängiges Versorgungsangebot bieten. Das ist mir persönlich sehr wichtig, denn wir tun alles dafür, die Entwicklung der Nebenkosten für unsere Kunden zu dämpfen.

Zudem sorgen wir dafür, dass Menschen möglichst lange sicher und selbstbestimmt in den eigenen vier Wänden leben können. Laut dem Institut der Deutschen Wirtschaft

werden aufgrund des demografischen Wandels bis zum Jahr 2035 rund 3,7 Millionen altersgerechte Wohnungen fehlen. Für uns ist das ein konkreter Auftrag: Vergangenes Jahr haben wir mehr als ein Drittel unserer neu vermieteten Wohnungen vorab barrierearm teilmodernisiert oder modernisiert.

Das R in „STARK“ steht dafür, Run-Kompetenzen zu stärken: „Run“ symbolisiert Bewegung, Fortschritt und Dynamik in unseren täglichen Abläufen. Die Digitalisierung verändert, wie Menschen kommunizieren und welche Services sie erwarten. Auf unserem Weg zu operativer Exzellenz im Tagesgeschäft digitalisieren wir unsere Kernprozesse weiter. In der künstlichen Intelligenz sehe ich für Vonovia – und für unsere gesamte Branche – ein enormes Potenzial.

Lassen Sie mich dazu vielleicht ein Beispiel geben: Jedes Jahr modernisieren wir einen erheblichen Anteil an Leerwohnungen und machen sie so für die Neuvermietung fit. Wenn wir durch intelligente datengetriebene Terminierung der Gewerke den Zeitraum für den Umbau reduzieren können, wirkt sich das direkt positiv auf die Verfügbarkeit von Wohnraum und auf unsere Mieteinnahmen aus.

Oder ein weiteres Beispiel: Uns erreichen jährlich Millionen Nachrichten – digital, per Brief oder Telefon. Mit unserer Vonovia-App vereinfachen wir die Kommunikation. Damit können Mieter ihre Verträge und Abrechnungen jederzeit einsehen und Reparaturen beauftragen. Unser KI-gestützter Self-Service sorgt dafür, dass Standardanfragen automatisiert und schnell beantwortet werden. Das Angebot wird sehr geschätzt: Bereits über 90 Prozent unserer Kunden schließen ihren Mietvertrag digital über die App ab.

Das K in „STARK“ steht dafür, unsere Kultur zu bewahren und weiterzuentwickeln: Ich selbst habe vom ersten Tag an die Offenheit, die Kundenorientierung und den Unternehmergeist bei Vonovia schätzen gelernt. Diese Werte wollen und werden wir bewahren. Wenn wir dann gleichzeitig eine Kultur des kontinuierlichen Lernens entwickeln, wenn wir den Austausch von Talenten und die bereichsübergreifende Zusammenarbeit als „Eine Vonovia“ fördern, wird unsere Unternehmenskultur zum echten Differenzierungsfaktor im Wettbewerb um die besten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

[Prognose 2026 und Ausblick 2028]

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Sie sehen, mit „STARK“ haben wir uns für die kommenden Jahre viel vorgenommen. Und wir werden uns an unseren Erfolgen messen lassen. Deshalb möchte ich Ihnen jetzt

unsere Erwartungen für das laufende Jahr sowie unseren mittelfristigen Ausblick bis zum Jahr 2028 vorstellen.

Für 2026 bestätigen wir die Prognose für unsere wirtschaftliche Entwicklung. Im Vermietungsgeschäft rechnen wir mit Mieteinnahmen von 3,45 bis 3,55 Milliarden Euro.

Wir planen mit Investitionen in Höhe von rund 1,4 Milliarden Euro. Das sind zirka 200 Millionen Euro mehr als im Vorjahr. Darin enthalten sind Investitionen in die konventionelle und serielle Modernisierung, den Ausbau der Photovoltaik und von Wärmepumpen-Cubes sowie Investitionen in den Neubau in unseren Beständen. Auf dieser Basis erwarten wir ein EBITDA von 2,95 bis 3,05 Milliarden Euro und ein Ergebnis vor Steuern von 1,9 bis 2 Milliarden Euro.

Bis Ende 2028 wollen wir das Verhältnis der Nettoverschuldung zum EBITDA auf weniger als das 12-Fache reduzieren. Gleichzeitig zielen wir darauf ab, den Verschuldungsgrad LTV, der das Verhältnis unserer Schulden zum Wert unserer Immobilien misst, auf rund 40 Prozent zu senken. Somit können wir unsere Zinsen auch in einem veränderten Umfeld solide tragen.

Für unser Ziel, die Verschuldung konsequent zu senken, haben wir ein Verkaufsportfolio identifiziert: Dieses reicht von Privatisierungen und Minderheitsanteilen an anderen Unternehmen bis hin zu unserem Bestand an nicht strategischen Wohn-, Gewerbe- und Pflegeimmobilien. In Einzelfällen schließen wir auch Verkäufe von Kernbeständen in Deutschland, Schweden und Österreich nicht aus, sofern sie nachweislich Wert schaffen.

Bei unserer internationalen Roadshow mit Stationen zum Beispiel in Frankfurt, London und New York haben Investoren unsere Wachstumsinitiativen und die Pläne zur Entschuldung begrüßt.

Vonovia hat in der Vergangenheit bereits unter deutlich schwierigeren Rahmenbedingungen gezeigt, dass wir größere Volumina an Verkäufen zu für uns guten Konditionen erfolgreich realisieren können. Das aktuelle Marktumfeld und die positive Entwicklung der Bewertung stimmen uns zuversichtlich, auf diesem Kurs erfolgreich durchs Ziel zu gehen.

Und: Auch mit unserem Verkaufsprogramm bleiben wir zuversichtlich, unsere Wachstumsziele zu erreichen. Wir haben die Weichen gestellt, um nach 2028 das volle Potenzial unseres Geschäftsmodells zu heben. Wir wollen ein hohes einstelliges Ergebniswachstum erzielen. Grundlage hierfür ist das stabile Vermietungsgeschäft, das durch die Investitions- und Produktivitätsoffensiven Wachstum im mittleren einstelligen Bereich ermöglicht. Ergänzt wird dies durch unser dynamisches Geschäft mit Zusatzdienstleistungen in den Bereichen B2B und B2C sowie durch Projektentwicklung und Privatisierung. Hier erwarten wir in Summe zweistellige Wachstumsraten. In zwei

Jahren sollen diese Aktivitäten zusammengenommen einen Beitrag von 20 bis 25 Prozent zum Gesamt-EBITDA leisten.

Vonovia verbindet Wachstum mit Verantwortung – das eine gibt es nicht ohne das andere. Die Gesellschaft braucht eine starke und verlässliche Vonovia. Wir sehen uns als Teil der Lösung, um den Herausforderungen auf dem Wohnungsmarkt zu begegnen: mit bezahlbaren Mieten, mit Neubau und mit Investitionen in den Klimaschutz.

Nein, das ist nicht einfach. Das ist uns klar. Aber es weckt unseren Ehrgeiz. Dafür ist das Team Vonovia jeden Tag im Einsatz: Mit Überzeugung, Innovationsfreude und Begeisterung.

[Ende]

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Vonovia stellt seine Kundinnen und Kunden in den Mittelpunkt. Vonovia steht zugleich für wirtschaftliche Stabilität und für Innovation. Wir ergreifen unsere Chancen und wir steigern so kontinuierlich den Wert für all unsere Stakeholder. Ich sehe der Zukunft unseres Unternehmens voller Freude und Zuversicht entgegen.

Im Namen des Vorstands danke ich Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen und dafür, dass Sie uns auf unserem Weg begleiten. Lassen Sie uns gemeinsam unsere Vonovia „STARK“ weiterentwickeln.

Vielen Dank.