



Jahrespressekonferenz

5. März 2026

Dr. Christian Ricken, CEO
Christof Winkelmann, CMO

Aareal
YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE.

Agenda



Rückblick: Geschäftsjahr 2025



Ausblick und Update Strategie



Zeit für Ihre Fragen

Aareal

Highlights 2025

		2024	2025
Bereinigtes Betriebsergebnis¹	Vor strategischen Maßnahmen in Zielspanne, danach auf Vorjahresniveau	328 Mio. €	381 Mio.€ (326 Mio. €)
BDS-Einlagen²	Einlagenvolumen weiter gestiegen, hoher Ergebnisbeitrag des Segments	17,1 Mrd. €	17,8 Mrd. €
SPF-Neugeschäft	Neugeschäft auf Rekordniveau, Fokus auf Europa	10,9 Mrd. €	12,4 Mrd. €
NPLs	NPL-Bestand weiter reduziert	1,4 Mrd. €	1,1 Mrd. €
Kosten¹	Operative Kosten um 8% gesenkt	343 Mio. €	317 Mio. €
CET1-Quote³	Kapitalposition gestärkt	15,2%	15,5%

1) Bereinigt, ohne Einmalkosten für Effizienzmaßnahmen, Investitionen in IT-Infrastruktur und andere wesentliche Einmaleffekte

2) Wohnungswirtschaftliche Einlagen und Retail-Einlagen, jeweils Durchschnitt im 4. Quartal

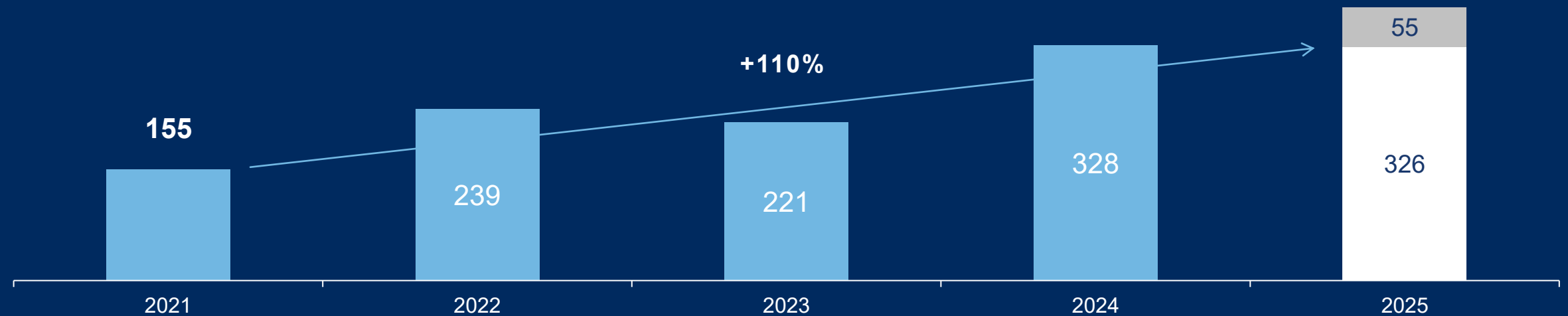
3) B4 fully-phased Quote

Highlights 2025

Starke operative Performance im Geschäftsjahr 2025

Betriebsergebnis

in Mio. €¹



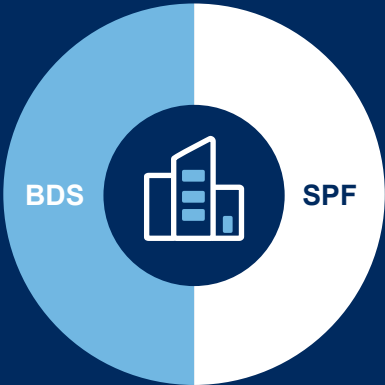
- ✓ Bereinigtes Betriebsergebnis vor strategischen Maßnahmen mit 381 Mio. € in Zielspanne
- ✓ Zusätzliche Aufwendungen von 55 Mio. € unterstützen Repositionierung des US-Geschäfts
- ✓ Verbleibendes bereinigtes Betriebsergebnis mit 326 Mio. € auf Vorjahresniveau

Diversifiziertes Geschäftsmodell

Hohe Resilienz durch zwei starke Segmente

Banking & Digital Solutions (BDS)

- ✓ Führender Anbieter von Zahlungsverkehr für die deutsche Wohnungswirtschaft
- ✓ Einlagengeschäft, Payment-Lösungen und Cash-Management für die Wohnungswirtschaft, Retail-Einlagen

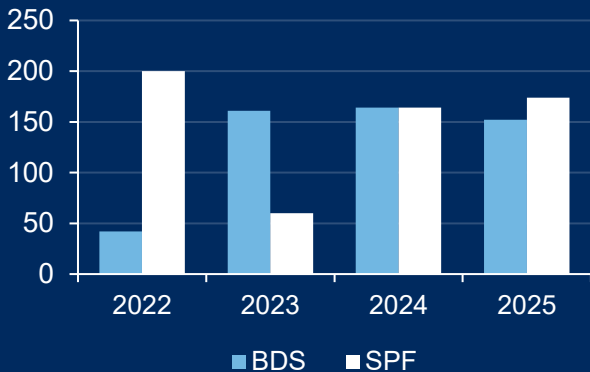


Strukturierte Immobilienfinanzierungen (SPF)

- ✓ Finanzierung großvolumiger Gewerbeimmobilien
- ✓ Fokus auf Hotel, Logistik, Einzelhandel, Alternative Living und Büro

Einlagenvolumen ¹⁾	17,8 Mrd. €
Kunden	~4.300
Transaktionsvolumen	~167 Mrd. € p.a.
Mitarbeiter (FTE)	~400

Ergebnisbeitrag der Segmente²⁾
in Mio. €



Kreditvolumen	34,3 Mrd. €
Länder	>20
Objektarten	5
Mitarbeiter (FTE)	~750

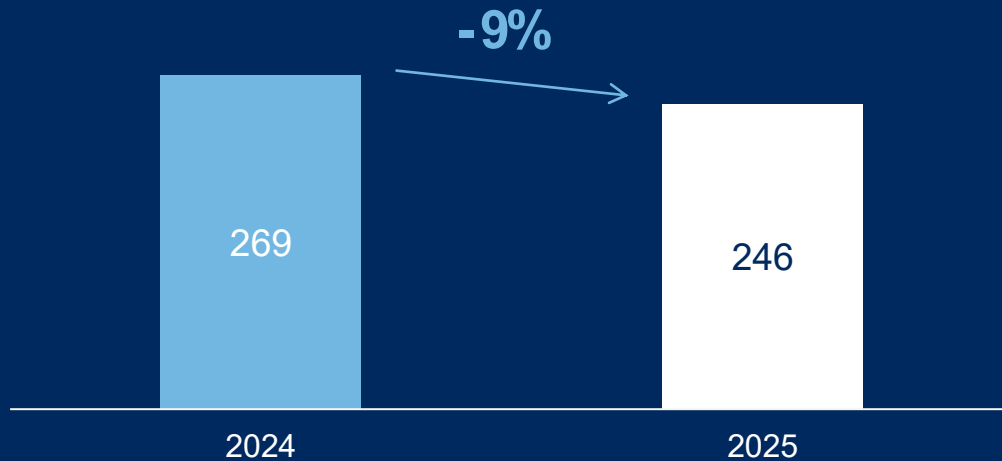
1) Durchschnitt viertes Quartal 2025, einschließlich Retail-Einlagen
2) Bereinigtes Betriebsergebnis

Segment Banking & Digital Solutions

Zinsüberschuss über den Erwartungen, hohe Kostendisziplin

Zinsüberschuss

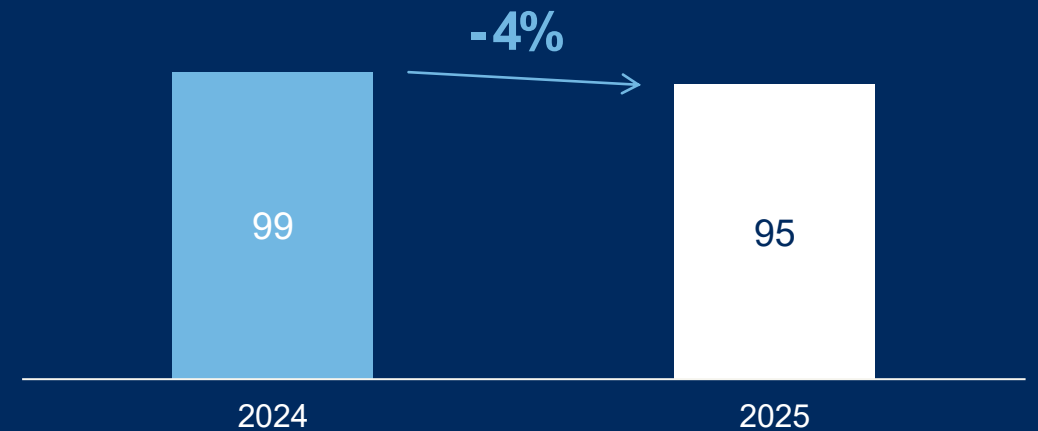
in Mio. €



- ✓ Starkes Einlagenwachstum kompensierte teilweise die erwarteten, belastenden Effekte des Zinsumfelds
- ✓ Zinsüberschuss zog im Jahresverlauf an

Verwaltungsaufwand¹

in Mio. €



- ✓ Maßnahmen zur Effizienzsteigerung reduzierten die operativen Kosten
- ✓ Anhaltend hohe Kostendisziplin

**Gesamteinlagen aus Wohnungswirtschaft und Retail
zum Jahresende 2025 auf Rekordniveau**

17,8 Mrd. €

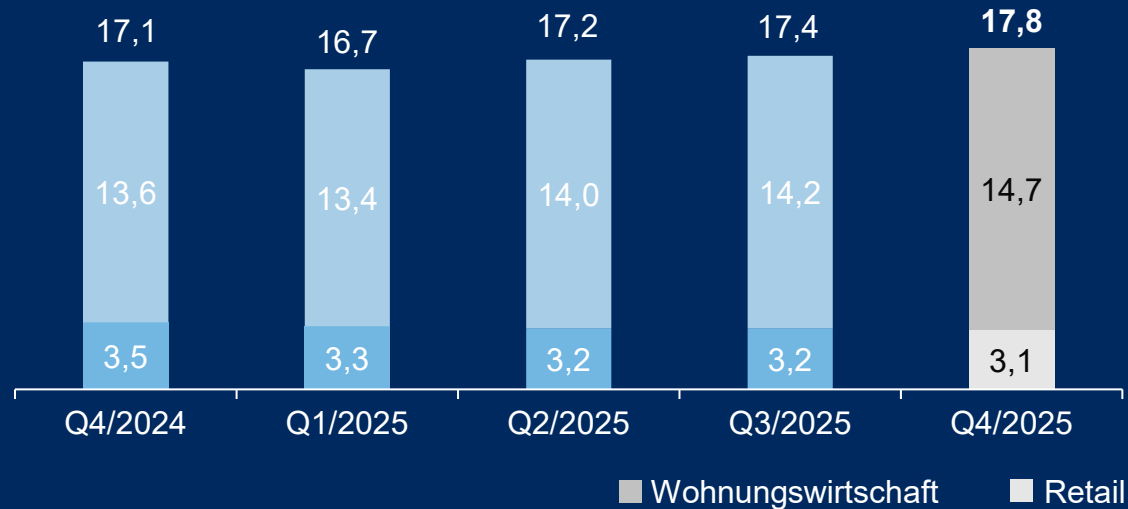
Q4/2024: 17,1 Mrd. €

Aareal

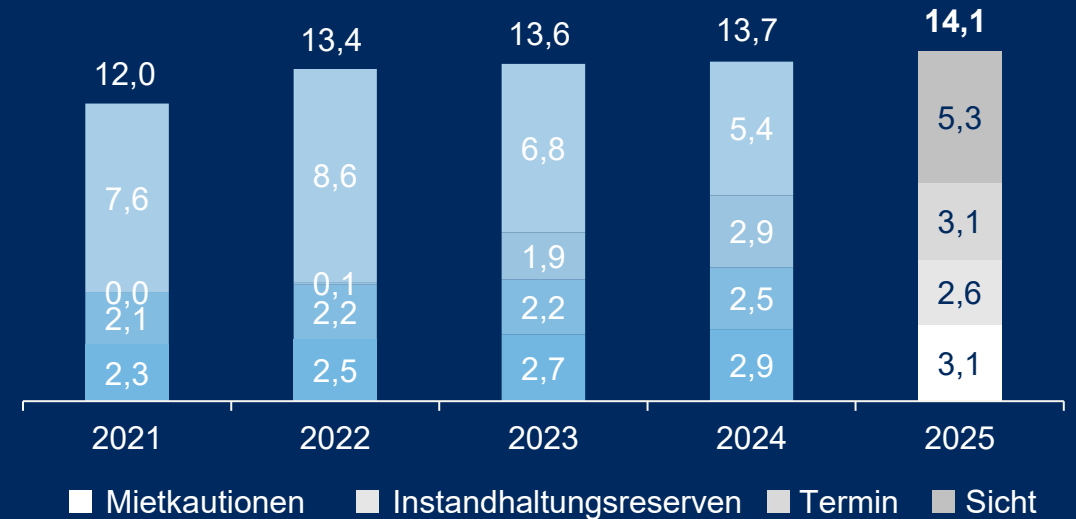
Segment Banking & Digital Solutions

Einlagenwachstum fortgesetzt

Entwicklung der Einlagen pro Quartal¹
in Mrd. €



Entwicklung der wohnungswirtschaftlichen BDS-Einlagen nach Typ²
in Mrd. €

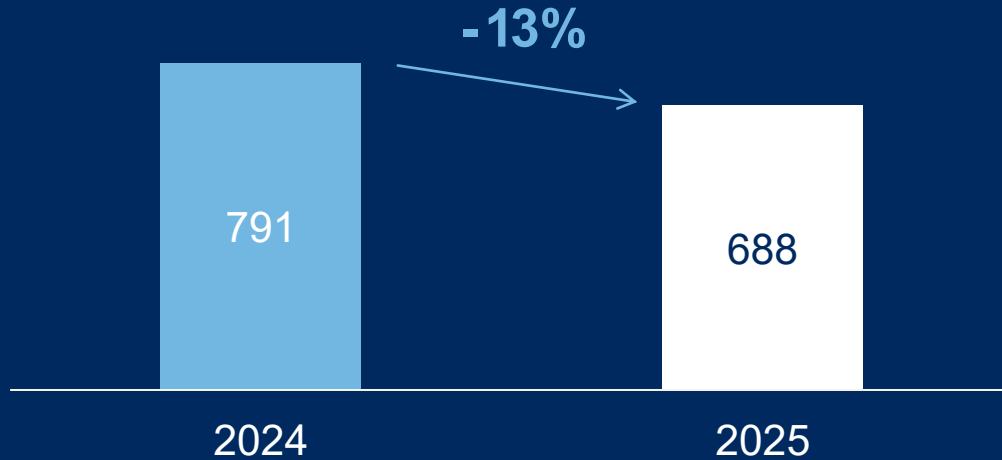


- ✓ Steigerung des wohnungswirtschaftlichen Einlagenvolumens spiegelt Vertriebs Erfolg wider
- ✓ Retail-Einlagen strukturell verbessert, durchschnittliche Ursprungslaufzeit ~4 Jahre
- ✓ Einlagen von Mietkautionen und Instandhaltungsreserven kontinuierlich gestiegen
- ✓ Summe der Sicht- und Termineinlagen weitgehend stabil

Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen

Zinsüberschuss erwartungsgemäß gesunken, Risikovorsorge deutlich reduziert

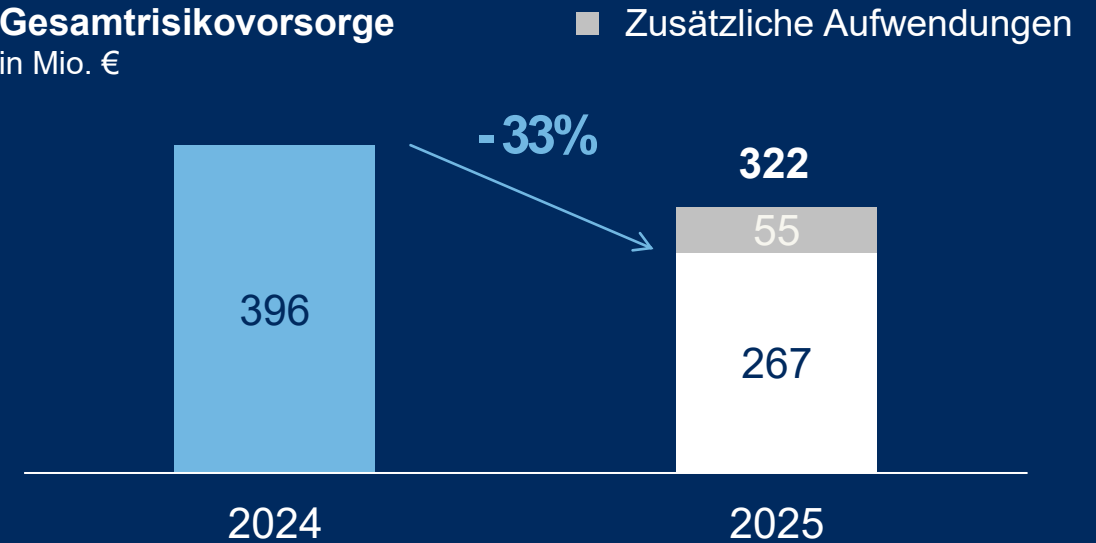
Zinsüberschuss
in Mio. €



Rückgang des Zinsüberschusses reflektiert:

- ✓ Niedrigeres Zinsumfeld wie erwartet (ESTR 12M/24 von 3.8% vs. 12M/25 von 2.3%: -1.5%pt)
- ✓ Aktive Stärkung der nachrangigen Refinanzierungsinstrumente
- ✓ Währungseffekte insbesondere durch den schwachen US-Dollar

Gesamtrisikovorsorge
in Mio. €

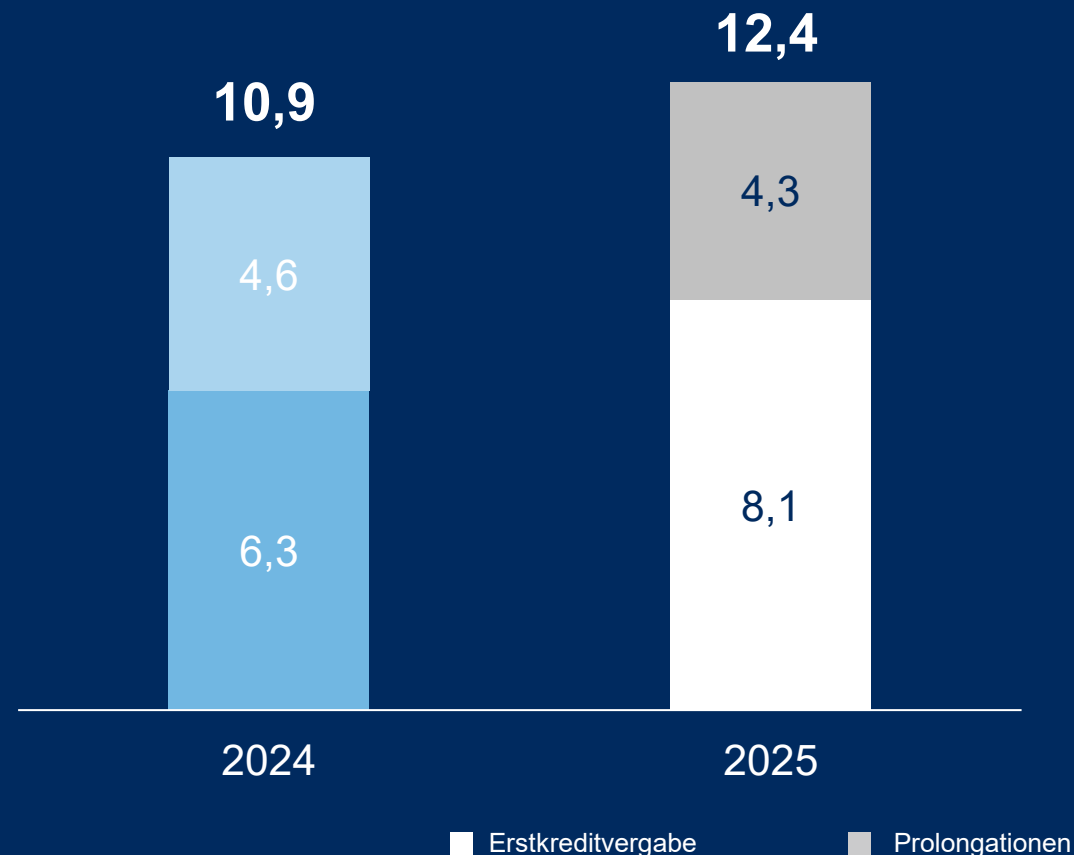


- ✓ Gesamtrisikovorsorge vor strategischen Maßnahmen um 33% gesunken
- ✓ Großteil der Gesamtrisikovorsorge ist US-Büro
- ✓ Zusätzliche Aufwendungen von 55 Mio. € unterstützen Repositionierung des US-Geschäfts und ermöglichen schnelleren Abbau von US-Büroimmobilienkrediten

Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen

Starkes Neugeschäft mit Fokus auf Europa

Neugeschäftsvolumen
in Mrd. €

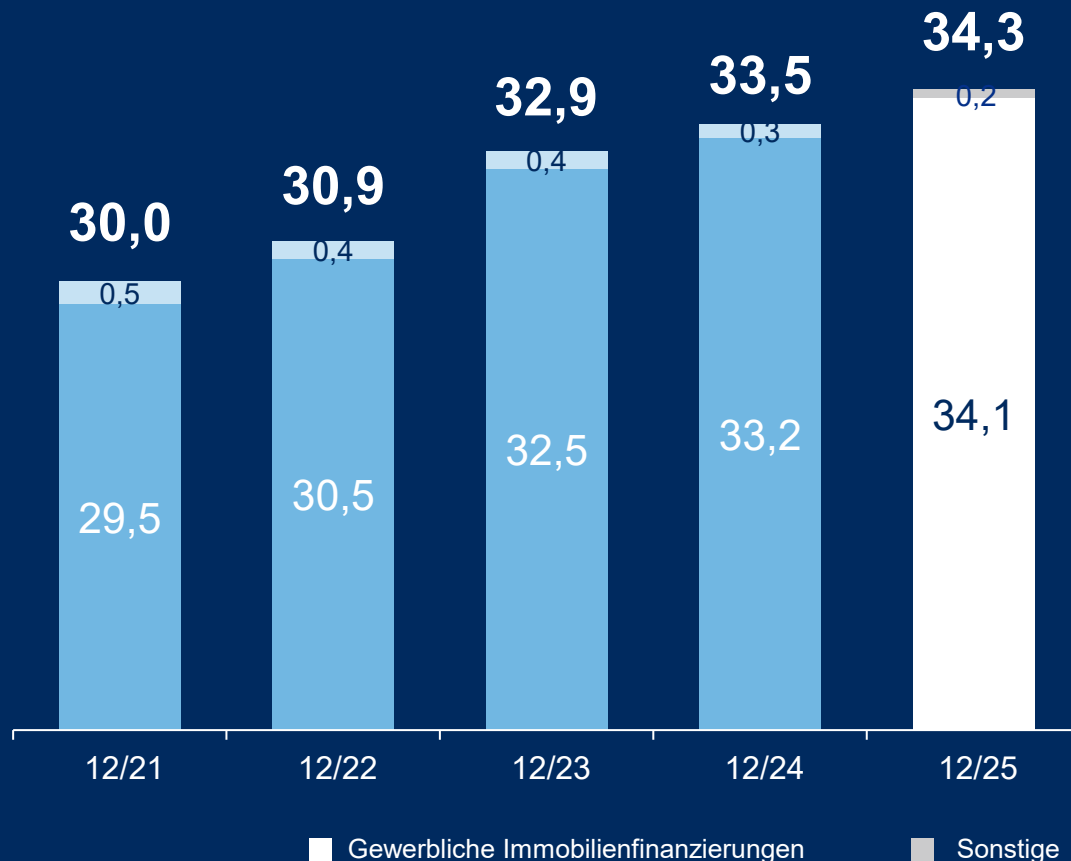


- ✓ Klarer geografischer Fokus des Neugeschäfts: Mehr als drei Viertel entfallen auf Europa (78%)
- ✓ Schwerpunkt bei Assetklassen weiterhin auf Hotels mit rund einem Drittel (34%)
 - Logistik auf knapp ein Viertel angestiegen (23%)
 - Büro auf 17% reduziert
- ✓ Erstkreditvergabe
 - Um 1,8 Mrd. € im Jahresvergleich gestiegen
 - Konservative Ø-LTV von 57%
 - GJ- Ø –Marge bei 234 Basispunkten
- ✓ 5,1 Mrd. € grünes Neugeschäft (rund 40% des gesamten Neugeschäfts)

Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen

Portfoliovolumen in Zielspanne

Immobilienfinanzierungs-Portfolio
in Mrd. €



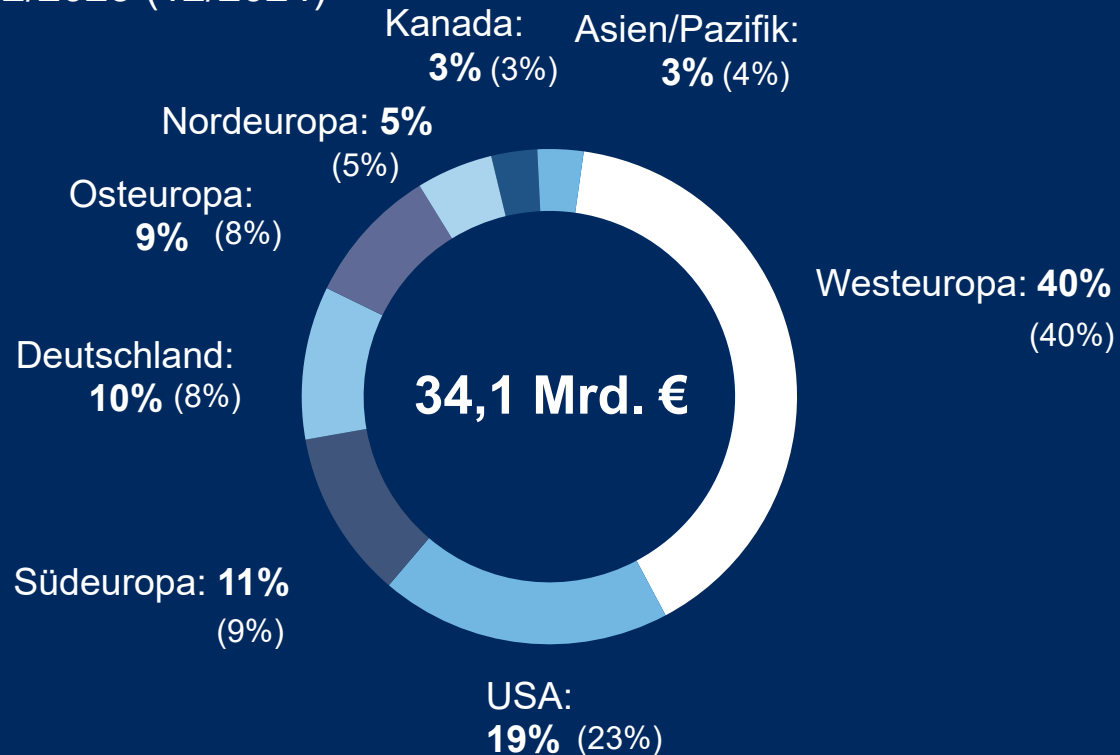
- ✓ Portfolio innerhalb der Zielspanne von 34 bis 35 Mrd. € - trotz 1,3 Mrd. € nachteiliger Währungskurseffekte
- ✓ Hohe Portfolioqualität: Ø-LTV von 56%
- ✓ Grünes Kreditvolumen steigt auf 11,3 Mrd. €, damit erstmals Schwelle von 10 Mrd. € überschritten
- ✓ Repositionierung des US-Geschäfts: Fokus auf Stärken wie z.B. Hotelgeschäft und weiterer Abbau des Bürogeschäfts – US-Büros in 2025 bereits um ein Drittel reduziert

Segment: Strukturierte Immobilienfinanzierungen

Breit diversifiziertes gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio

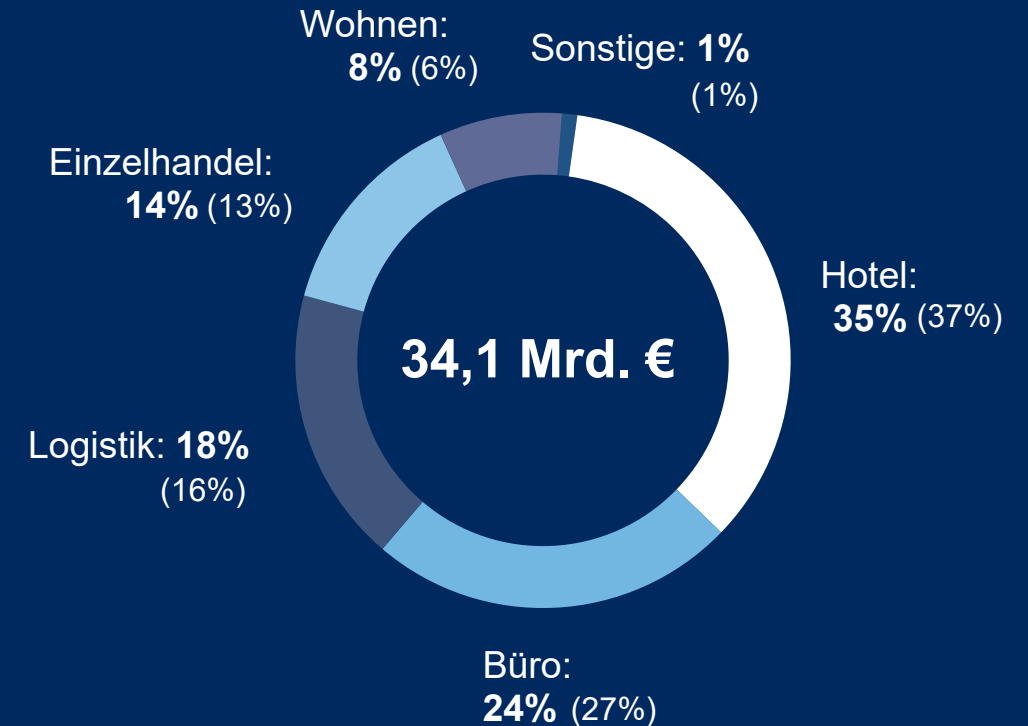
Nach Regionen

12/2025 (12/2024)



Nach Objektarten

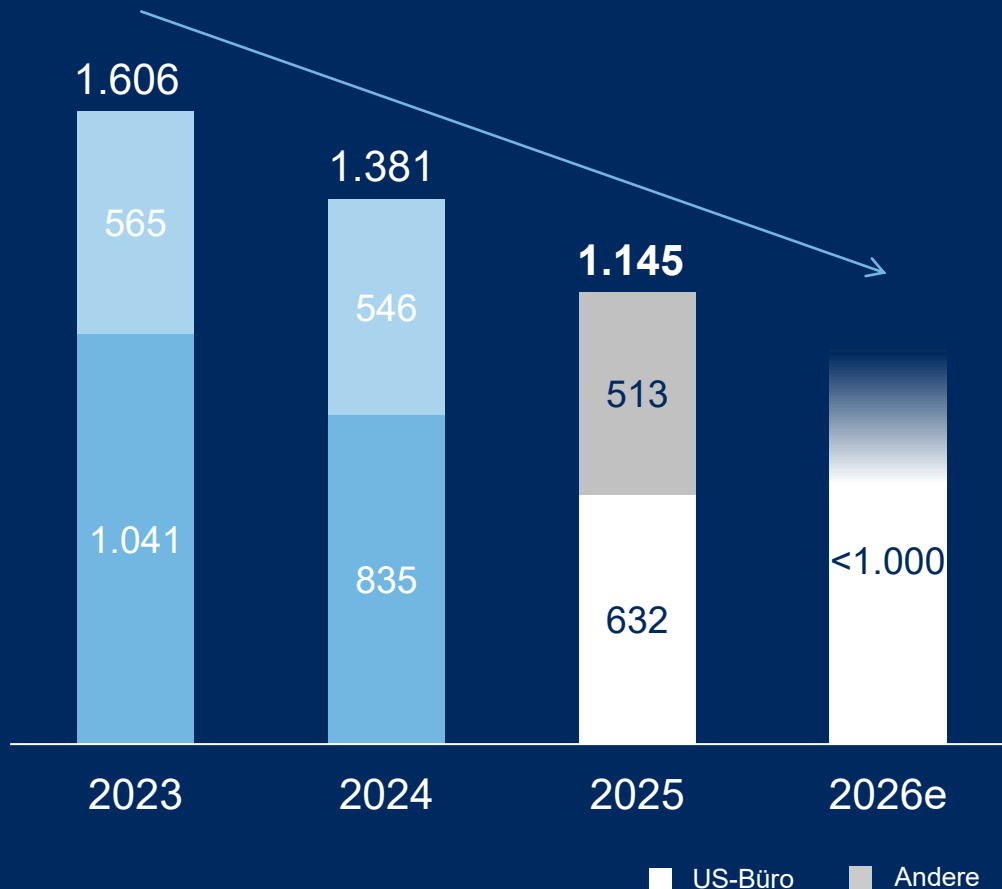
12/2025 (12/2024)



Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen

NPL-Volumen auf 1,1 Mrd. € gesunken – Ziel: unter 1 Mrd. € in 2026

NPL-Volumen:
in Mio. €

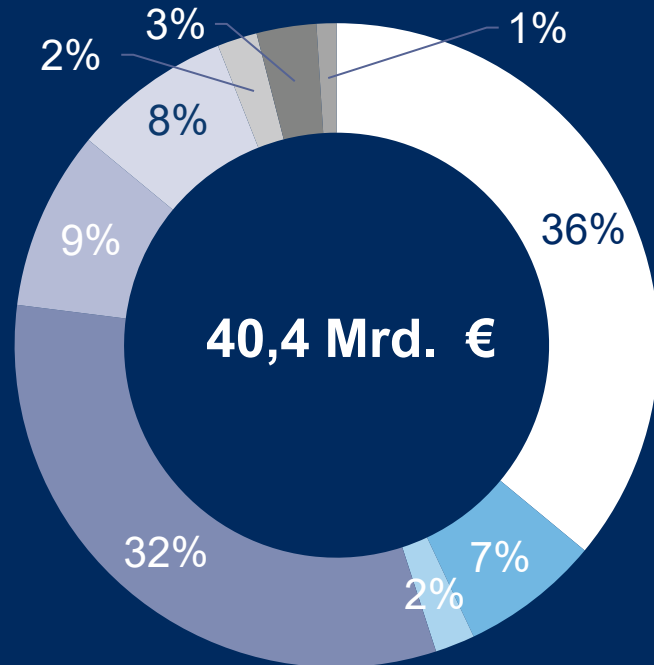


- ✓ US-Büro-NPLs um rund 40 Prozent in letzten zwei Jahren reduziert
- ✓ US-Büromarkt bleibt herausfordernd
- ✓ Rest des Portfolios mit guter Performance
- ✓ NPL-Quote bei 3,2%

Funding & Liquidität

Breite Refinanzierungsbasis und komfortable Liquiditätsposition

Refinanzierungsstruktur (12/2025)



- Einlagen BDS
- Einlagen Institutionelle Kunden
- Senior Unsecured (SP)
- Public-sector Pfandbriefe
- ECP (SP)
- Retail-Einlagen (Raisin)
- Hypothekenpfandbriefe
- Senior Unsecured (SNP)
- Subordinated Capital

Solide Liquiditätskennzahlen

113%

NSFR

209%

LCR

Erfolgreiche Funding-Aktivitäten

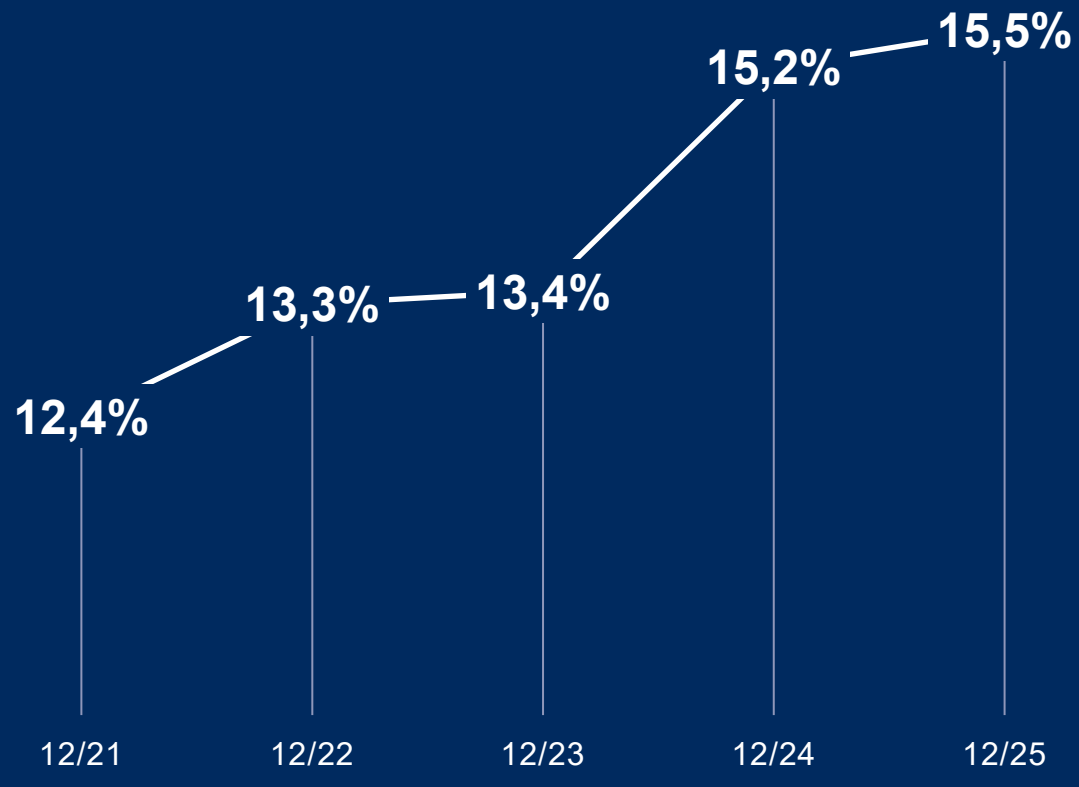
2,7 Mrd. €

Aareal

Kapital

Starke Kapitalquoten

B4 CET1 Quote (fully-phased)



- ✓ Basel 4 CET1 Quote (fully-phased) in 2025 weiter auf 15,5% gesteigert
- ✓ Erste SRT-Transaktion in Q4 erfolgreich umgesetzt, positiver Gesamteffekt auf CET1-Quote von ~0,5Ppt
- ✓ Gesamtkapitalquote (fully-phased) bei 21,1%
- ✓ AT1- and T2-Kapital weiter gestärkt

Agenda



Rückblick: Geschäftsjahr 2025



Ausblick und Update Strategie



Zeit für Ihre Fragen

Aareal

Ausblick 2026

Kennzahl		2025	Ausblick 2026
Bereinigtes Betriebsergebnis ¹		326 Mio. €	In Richtung 400 Mio. €
Bereinigte Eigenkapitalrendite (RoE) ^{1,2}		4,9%	In Richtung 8%
Banking & Digital Solutions	• Einlagen ³	17,3 Mrd. €	~ 17,5 Mrd. €
Strukturierte Immobilienfinanzierungen	• REF-Portfolio	34,3 Mrd. €	~ 34 Mrd. € ⁴

1) Bereinigt, ohne Einmalkosten für Effizienzmaßnahmen, Investitionen in IT-Infrastruktur und andere wesentliche Einmaleffekte

2) Nach Steuern, basierend auf IFRS-Eigenkapital

3) Jahresdurchschnitt, inkl. Retail-Einlagen

4) Vorbehaltlich Währungsentwicklungen

Erfolgreiche Einführung der Strategie Aareal Ambition in 2025

Zwei Wachstumsmotoren – eine Bank



SPF: Wachstumsfokus auf wettbewerbsfähige Stärken

Gesamt volumen soll stabil bleiben



Wachstum des Geschäfts durch **Ausbau unserer wettbewerbsfähigen Stärken** mit **attraktiven Risiko-/ Ertragsprofilen...**



.. im **Hotelgeschäft weltweit** (inkl. USA) und in **Europa**.



US-Bürofinanzierungsvolumen reduzieren



Kontinuierliche Stärkung und Ausbau unserer **kapitalschonender Initiativen**



KPIs 2027E vs 2025

On-balance Volume

~34 Mrd. €

~34 Mrd. €

Off-balance Volume

~7 Mrd. €

~7 Mrd. €



Kerngeschäft stärken



Neue Märkte erschließen



Effizienz verbessern



Diszipliniert bleiben

BDS: Beschleunigung Einlagenwachstum und Ausbau Produktangebot

Neue Kunden, neue Märkte, neue Vertriebskanäle



Neue Kunden (kleine Verwalter, Retail), **neue Märkte** (Niederlande, Frankreich, Spanien), **neuer Vertriebskanal** (eigene Retail-Plattform) & **neue ERP-Partner**



Kundenbasis erweitern mit wertsteigenden Angeboten für **weitere B2B-Segmente** in Deutschland und **international**



Kreditvergabe für die Wohnungswirtschaft ausweiten mit unserem kundenbezogenen Ansatz



Investitionen in end-to-end digitalisierte Bankprozesse, digitale Produktangebote



KPIs 2027E vs 2025

Einlagen¹

>18 Mrd. €

~17 Mrd. €

Kreditvolumen

~ 1 Mrd. €

~0,4 Mrd. €



Kerngeschäft stärken



Neue Märkte erschließen



Effizienz verbessern



Diszipliniert bleiben

1) Jahresdurchschnitt, inkl. Retail-Einlagen

Internationalisierung BDS: Markteintritt Niederlande gestartet

Strukturelle und personelle Voraussetzungen geschaffen



- ✓ BDS-Repräsentanz in Amsterdam für grenzüberschreitende Vermarktung von Bankdienstleistungen startet heute
- ✓ Eingespieltes und im niederländischen Markt bestens vernetztes Team an Bord
- ✓ Niederländisch sprechende Experten in Wiesbaden für Verträge und Tagesgeschäft
- ✓ Rege Gespräche mit lokalen Zielkunden
- ✓ Bestandsgeschäft mit deutschen Kunden in den Niederlanden läuft parallel weiter

Risiko, Funding & Kapital: Starke Kapitalgenerierung

Solide Kapitalquoten bei weiterer Reduzierung unserer Non-Performing Assets



Starke Kapitalgenerierung unterstützt durch fortgesetztes Kapitalmanagement



Weitere Optimierung unserer Funding-Quellen und des Risikoertragsprofils unseres Treasury-Portfolios



Konservativen Risikoappetit und proaktives Kreditrisikomanagement **beibehalten, um solide Bilanz zu bewahren**



Aktive Reduzierung unserer Non-Performing Assets fortsetzen



KPIs 2027E vs 2025

CET1-Quote
(fully-phased)

≥13,5%

15,5%

NPL-Quote

<3%

3,2%



Kerngeschäft stärken



Neue Märkte erschließen



Effizienz verbessern



Diszipliniert bleiben

Infrastruktur: KI- und Cloud-getriebene Transformation

Fortgesetzte Umsetzung struktureller Kosteneffizienzmaßnahmen



Fortgesetzte Umsetzung unseres Effizienzprogramms
um Abläufe zu verschlanken, Prozesse digitalisieren



KI- und Cloud-getriebene Technologietransformation für
eine widerstandsfähige, effiziente und moderne Plattform



Technologie- und Effizienzdenken in der gesamten Bank
vorantreiben



Schaffung einer State-of-the-Art-Plattform, die das
Geschäft unterstützt



KPIs 2027E vs 2025

Adj. CIR¹

~30%

~33%

Bruttoeinsparungen
(p.a.)

~40 Mio. €

~15 Mio. €



Kerngeschäft stärken



Neue Märkte
erschließen



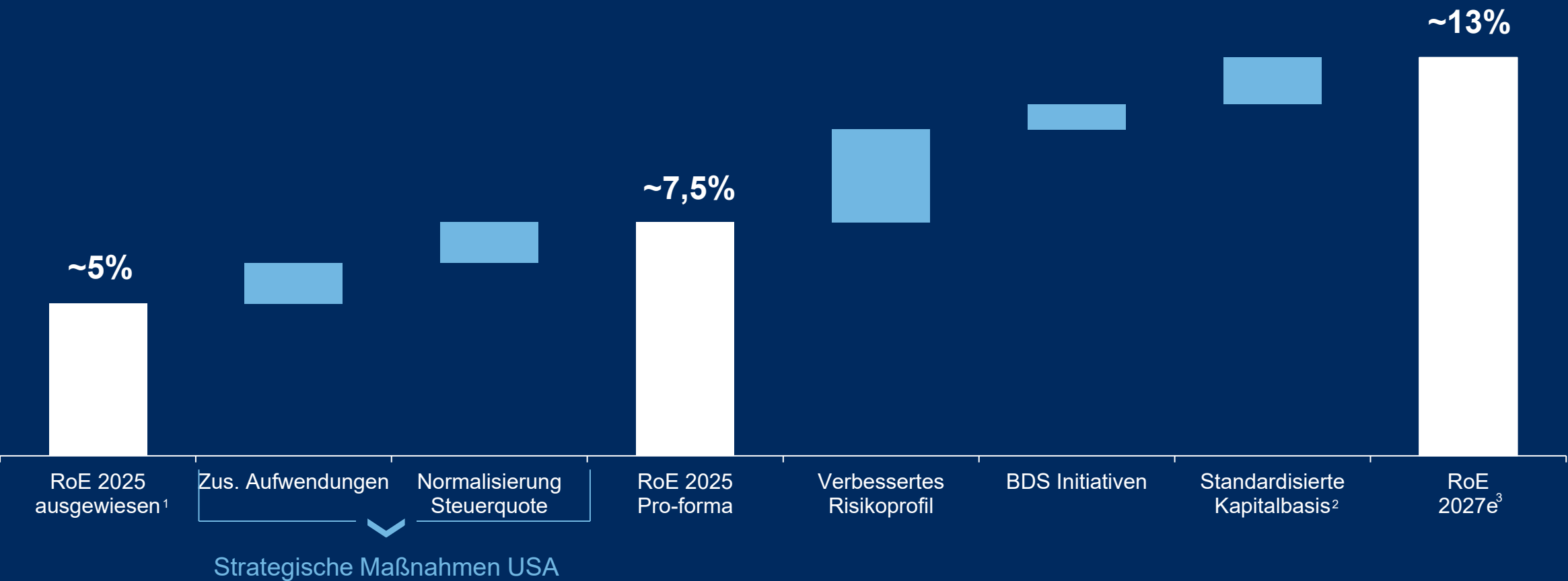
Effizienz verbessern



Diszipliniert bleiben

Aareal Ambition

Unser Weg zum Eigenkapitalrendite-Ziel von ~13% in 2027



1) Nach Steuern, bereinigt
2) Standardisierte CET1-Quote (fully-phased) von 13,5%
3) Nach Steuern, bereinigt, basierend auf einer standardisierten CET1-Quote (fully-phased) von 13,5%

Ambitionierte Mittelfristziele

Bestätigung unseres Ziels einer Eigenkapitalrendite von ~13% für 2027

Finanzziele 2027

~ 13%

ROE¹

≥13,5%

CET 1 Quote (fully-phased)

~ 30%

Cost-Income-Ratio²

<3%

NPL-Quote

Fazit

- 1 **Starkes operatives Ergebnis in beiden Geschäftsbereichen**
- 2 **Risikovorsorge und Kosten deutlich reduziert**
- 3 **Strategische Maßnahmen zur Neupositionierung des US-Geschäfts**
- 4 **Strategie „Aareal Ambition“ auf Kurs, jetzt wird der Fokus geschärft**
- 5 **Weiter ~ 13% RoE¹⁾-Ziel für 2027 angestrebt**

1) Nach Steuern, bereinigt, basierend auf einer standardisierten CET1-Quote (fully-phased) von 13,5%

Wichtiger rechtlicher Hinweis

© 2026 Aareal Bank AG. Alle Rechte vorbehalten.

Die Aareal Bank AG hat dieses Dokument ausschließlich zum Zweck der Unternehmenspräsentation erstellt.

Diese Präsentation kann in die Zukunft gerichtete Aussagen enthalten, die nicht auf historischen Tatsachen beruhen und Aussagen zu den derzeitigen Ansichten und Erwartungen der Aareal Bank AG und den zugrunde liegenden Annahmen beinhalten. Diese Aussagen stehen unter dem Vorbehalt bekannter oder unbekannter Risiken und Unsicherheiten, die überwiegend schwer vorhersehbar sind und in der Regel außerhalb des Einflussbereichs der Aareal Bank AG liegen. Dies könnte zu wesentlichen Unterschieden zwischen den in der Zukunft tatsächlich eintretenden und den in diesen Aussagen geäußerten oder implizierten Ergebnissen, Leistungen und/oder Ereignissen führen.

Die Aareal Bank AG geht keine Verpflichtung ein, in die Zukunft gerichtete Aussagen jeglicher Art oder irgendeine andere in der Präsentation enthaltene Information zu aktualisieren.

Diese Präsentation wird ausschließlich zum Zwecke der allgemeinen Information vorgelegt. Sie stellt kein Angebot dar, einen Vertrag über die Erbringung von Beratungsdienstleistungen abzuschließen oder Wertpapiere zu erwerben.

Soweit diese Präsentation Informationen von Dritten enthält, wurden diese lediglich zusammengestellt, nicht aber verifiziert. Aus diesem Grunde übernimmt die Aareal Bank AG keine Gewähr für die Vollständigkeit oder die Richtigkeit der darin enthaltenen Informationen oder Meinungen. Die Aareal Bank AG übernimmt keine Verantwortung und haftet in keiner Weise für Kosten, Verluste oder Schäden, die durch oder im Zusammenhang mit dem Gebrauch einzelner oder aller in dieser Präsentation enthaltenen Informationen entstehen.

Die Wertpapiere der Aareal Bank AG sind nicht in den Vereinigten Staaten von Amerika registriert und dürfen nur mit vorheriger Registrierung oder ohne vorherige Registrierung nur aufgrund einer Ausnahmeregelung unter oder gemäß den Vorschriften des U.S. Securities Act von 1933 in derzeit gültiger Fassung in den USA angeboten oder verkauft werden.