

Sendesperrfrist: 10.00 Uhr!

**Chancen konsequent nutzen!
Aus einer Position der Stärke heraus
wird die Hypo Real Estate Group weiter wachsen**

**Rede Georg Funke
Vorstandsvorsitzender
Hypo Real Estate Holding AG**

Ordentliche Hauptversammlung
München, 8. Mai 2006

Es gilt das gesprochene Wort!

Chart 1: Begrüßung zur HV 2006

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr verehrten Damen und Herren,
liebe Freunde der Hypo Real Estate Group,

ich begrüße Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – sehr herzlich zur Hauptversammlung unserer Gesellschaft. Mein Willkommensgruß gilt wie immer auch den anwesenden Geschäftspartnern, den Aktionärsvertretern, den Banken und den Vertretern der Medien. Ich freue mich auf einen hoffentlich interessanten und informativen Tag.

Vor einem Jahr habe ich die Hypo Real Estate Group als ein Unternehmen im Aufbruch beschrieben, das klare Vorstellungen habe, welcher Weg in den kommenden Jahren zu gehen sei. Heute, rund 12 Monate später, kann ich Ihnen folgende Positionsmeldung machen: Der Kurs der Bank stimmt, das Tempo sowie die Qualität unserer geschäftlichen Entwicklung sind gestiegen und wir haben bislang alle Zwischenziele, die wir uns gesteckt haben, pünktlich und manchmal auch deutlich schneller als geplant erreicht. Das mittelfristige Ziel ist eindeutig definiert: Wir wollen einer der global führenden Anbieter gewerblicher Immobilienfinanzierungen mit einem starken Standbein in den Bereichen Public Finance und Capital Markets sein. Dieses Ziel ist nicht bescheiden, aber Bescheidenheit hat uns noch nie ausgezeichnet, wenn es darum ging, eigene Ziele zu setzen.

Die Hypo Real Estate Group hat ein in operativer und strategischer Hinsicht sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2005 verzeichnet. Wir haben die gute Geschäftsentwicklung seit der Abspaltung von der HypoVereinsbank im Jahr 2003 verstärkt fortgesetzt. Diese Erfolgsgeschichte ist nicht zuletzt das Ergebnis von herausragenden Leistungen unserer Mitarbeiter, für die ich mich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – schon an dieser Stelle sehr herzlich bedanken möchte.

Den Erfolg des Geschäftsjahres möchte ich Ihnen anhand von fünf Feststellungen näher erläutern:

Chart 2: Fünf Highlights 2005

Erstens: Unser Neugeschäft lag deutlich über den Erwartungen.

Der Konzern verzeichnete im Jahr 2005 ein Neugeschäft in der Immobilienfinanzierung von 22,3 Mrd. Euro. Dieses Volumen lag deutlich über dem Vorjahreswert von 12,6 Mrd. Euro und ebenfalls klar über unseren eigenen Erwartungen von 13,5 Mrd. Euro. Dieser Markterfolg freut uns sehr, denn er verdeutlicht, dass die Vertriebskraft des Konzerns stark zugelegt hat – und zwar im Ausland wie im Inland.

Zweitens: Ergebnis und Rendite des Konzerns sind weiter gestiegen.

Vor Restrukturierungsaufwendungen erreichte die Hypo Real Estate Group ein Vorsteuerergebnis von 442 Mio. Euro. Unter Berücksichtigung der einmaligen Mehrbelastung von 34 Mio. Euro im Zusammenhang mit der Neuordnung der Konzernstruktur hat der Konzern das Vorsteuerergebnis um 187 Mio. Euro oder 84,6% auf 408 Mio. Euro gesteigert. Damit haben wir unsere ursprüngliche Prognose, in einem Zielkorridor von 400 bis 425 Mio. Euro zu landen, mehr als erreicht. Denn eins ist ersichtlich: Ohne die Sonderbelastung hätten wir unsere Prognose übertroffen.

Die deutliche Gewinnsteigerung führte exklusive der Zusatzaufwendungen zur Verdoppelung der Konzerneigenkapitalrendite nach Steuern auf 8%. In dieser Berechnung sind wie im Vorjahr die latenten Steuereffekte aus aktivierten Verlustvorträgen nicht berücksichtigt. Damit hat die Hypo Real Estate Group erstmals ihre Kapitalkosten verdient. Sie werden sich erinnern, dass wir dieses Ziel beim Spin-off erst für das Jahr 2007 avisiert hatten. Nun haben wir es zwei Jahre früher erreicht.

Drittens: Die Konzernstrukturen sind fit für die Zukunft.

Seit 1. Januar dieses Jahres hat die Hypo Real Estate Group eine komplett neue Struktur erhalten. Wir sind mit der neuen Organisation noch besser in unseren Märkten positioniert und für die Herausforderungen der kommenden Jahre gerüstet.

Ich komme auf die Neuorganisation noch ausführlich zurück.

Viertens: Wir beteiligen unsere Aktionäre am Unternehmenserfolg.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute eine Dividende für das Geschäftsjahr 2005 von 1 Euro pro Aktie vor. Dies ist fast eine Verdreifachung der Vorjahresdividende von 35 Eurocent. Ihre Zustimmung vorausgesetzt, kommen damit 134 Mio. Euro zur Ausschüttung. Das sind knapp 43% des um die latenten Steuereffekte aus aktivierten Verlustvorträgen bereinigten Konzernjahresüberschusses. Wir bewegen uns damit bereits in der Zielspanne von 40 bis 50%, die wir Ihnen im vergangenen Jahr als mittelfristig anzustrebende Ausschüttungsquote angekündigt hatten. Sie sehen: Wir halten Wort, wenn es darum geht, Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, angemessen am Unternehmenserfolg zu beteiligen. Dass wir trotz unseres starken Wachstums im Neugeschäft bereits heute eine solche Ausschüttungsquote vorschlagen, zeigt im übrigen die innere Stärke dieses Konzerns.

Chart 3: Kursentwicklung der Aktie Anfang 2005 bis Ende April 2006

Fünftens: Unsere Börsenstory ist für Investoren weiter attraktiv.

Seit dem 19. Dezember vergangenen Jahres ist die Aktie der Hypo Real Estate Holding AG Bestandteil des Deutschen Aktienindex. Die Aufnahme in den DAX war niemals explizit Leitlinie für unser Handeln. Wir handeln für unsere Kunden und unsere Aktionäre, aber nicht für die Aufnahme in einen Index. Dennoch haben wir uns über die Entscheidung der Deutschen Börse selbstverständlich gefreut – vor allem, wenn wir ein wenig zurückblicken. Wer hat im 6. Oktober 2003, dem Tag der Erstnotiz unserer Aktie nach der Abspaltung von der HypoVereinsbank, gedacht, dass gut zwei Jahre später dieses Unternehmen in die erste Liga des deutschen Kurszettels aufsteigen würde?

Grundlage für die Aufnahme in den DAX war die anhaltend gute Entwicklung des Aktienkurses, die sich auch 2005 fortgesetzt hat. Mit einem Wertzuwachs von 44% im Jahresverlauf schlug die Aktie die ebenfalls erfreuliche Performance des MDax um 8 Prozentpunkte. Im vergangenen Jahr hat sich die Börsenkapitalisierung unseres Konzerns um rund 2 Mrd. Euro erhöht. Das Zahlenwerk 2005 ist vom

Kapitalmarkt positiv gewürdigt worden und hat dem Aktienkurs in diesem Jahr weiteren Schwung verliehen. Mittlerweile wird die Hypo Real Estate Group vom Kapitalmarkt mit rund 7,4 Mrd. Euro bewertet.

Angesichts dieser Erfolgsstory an der Börse, der strategischen Fortschritte und der gestiegenen Ertragskraft können wir mit Fug und Recht feststellen, dass in diesem Konzern in den vergangenen Jahren Wert geschaffen wurde. „Shareholder Value“ ist in Deutschland ja keine unumstrittene Maxime. Die Hypo Real Estate Group ist ein gutes Beispiel, dass die Orientierung an dieser Maxime durchaus zum Vorteil aller Beteiligten sein kann – der Aktionäre, der Mitarbeiter und der Kunden.

Chart 4: Finanzierungsbeispiel – Canary Wharf, London

Meine Damen und Herren,

ich möchte Ihnen heute keine zu detaillierten Ausführungen zum Konzernabschluss des vergangenen Jahres zumuten. Ihnen allen liegt der ausführliche Geschäftsbericht vor, zudem haben die Medien bereits umfangreich über die Ergebnisse des Jahres 2005 berichtet. Lassen Sie mich deshalb auf einige wenige Aspekte eingehen, die Ihnen aber umso prägnanter die zentralen Entwicklungen unseres Konzerns verdeutlichen.

Chart 5: GuV Konzern 2005

- Ich beginne mit der Gewinn- und Verlustrechnung der Hypo Real Estate Group. Sie zeigt einen Anstieg der operativen Erträge um 9% auf 909 Mio. Euro. Dies ist vor allem auf Verbesserungen beim Provisionsüberschuss, beim Handelsergebnis und beim Finanzanlageergebnis zurückzuführen. Dagegen blieb der Zinsüberschuss auf dem Vorjahresniveau, weil zum einen das starke Abschmelzen des Inlandsportfolios zwangsläufig zu Einbußen bei den Zinseinnahmen führte, zum anderen das starke Neugeschäft noch nicht in vollem Umfang zinstragend war.

- Die Zuführung zur Kreditrisikovorsorge konnte um 127 Mio. Euro verringert werden. Klammert man bei der Betrachtung den im Vorjahr letztmalig noch enthaltenen Risikoschirm der HypoVereinsbank zugunsten der Hypo Real Estate Bank AG aus, so reduzierte sich die Zuführung sogar um 257 Mio. Euro. Dieser Rückgang dokumentiert die erheblichen Fortschritte in der Qualität unseres Portfolios und unsere grundsätzlich risikobewusste Politik im Neugeschäft.
- Der Verwaltungsaufwand blieb mit 317 Mio. Euro in etwa konstant zum Vorjahreswert. Zwar führte die Expansion im Ausland zu zusätzlichen Kosten, denen aber Einsparungen aus der erfolgreichen Restrukturierung unseres Deutschland-Geschäfts entgegenstanden. Unsere Aufwands-Ertrags-Relation, eine wichtige Kenngröße zur Messung der internen Effizienz, konnten wir im Konzern um 2,8 Prozentpunkte auf 34,9% verbessern.
- Der Konzernjahresüberschuss wurde wie im Vorjahr positiv von latenten Steuern beeinflusst, die sich aus der Aktivierung von Verlustvorträgen ergeben und denen Aufwendungen aus der Auflösung solcher latenten Steuern gegenüberstehen. Im Jahr 2005 resultierte daraus per Saldo ein latenter Steuerertrag von 46 Mio. Euro nach 103 Mio. Euro im Vorjahr. Ohne die Berücksichtigung dieser latenten Steuern belief sich der Konzernjahresüberschuss auf 313 Mio. Euro. Das ist ein Zuwachs von 86% gegenüber dem Vorjahreswert.

Chart 6: Konzernportfolio – Aufteilung nach Produkten 2003 und 2005

Nun ein Blick auf das Kreditfolio des Konzerns. Die Aufteilung nach Produkten zeigt sehr gut die strategischen Fortschritte, die wir seit der Abspaltung erreicht haben. Per 31. Dezember vergangenen Jahres betrug der Anteil der gewerblichen Immobilienfinanzierungen 48% des Gesamtvolumens von rund 123 Mrd. Euro. Vor zwei Jahren waren es erst 27% gewesen. Und der Anteil der Kommunaldarlehen sank im gleichen Zeitraum von 33% auf 25%. Mit anderen Worten: Wir haben das Konzernportfolio konsequent auf unser Kerngeschäft - nämlich großvolumige

Finanzierungen gewerblicher Immobilien – ausgerichtet und alle nicht strategiekonformen Finanzierungsarten abgebaut oder veräußert.

Chart 7: Immobilienfinanzierungsportfolio Konzern – Aufteilung nach Regionen 2003 und 2005

Eines unserer wesentlichen strategischen Ziele ist es, in unserem Immobilienfinanzierungsportfolio zu einem geografisch ausgewogenen Mix zu kommen. Auch in dieser Hinsicht sind Fortschritte unverkennbar. Von Ende 2003 bis Ende 2005 konnte der Anteil Deutschlands am Gesamtportfolio von 62% auf 50% abgebaut werden. Zugleich wuchs der Anteil der drei Kernmärkte Großbritannien, USA und Frankreich von zusammen 26% auf 32%. Wir gehen davon aus, dass der Inlandsanteil weiter abnehmen wird, wobei das Portfolio im Inland angesichts des wieder erfolgreich aufgenommenen Neugeschäfts der Hypo Real Estate Bank AG in absoluten Zahlen nach unseren Erwartungen stabil bleiben wird.

Chart 8: Segmentergebnisse 2005

Nun noch ein kurzer Blick auf die Entwicklung der drei operativen Einheiten der Gruppe im Jahr 2005. Wie bereits geschildert, ist dies ein Blick zurück auf eine Struktur, die es seit Beginn dieses Jahres nicht mehr gibt.

Grundsätzlich gilt: Alle drei Einheiten haben vergangenes Jahr ihre Ziele im Neugeschäft deutlich übertroffen und ihre Ergebnisse signifikant gesteigert.

- Das **Geschäftssegment Hypo Real Estate International** konnte im Jahr 2005 das Vorsteuerergebnis um 93 Mio. Euro auf 288 Mio. Euro steigern. Die zu Anfang des Berichtsjahres eingeführte Organisationsstruktur für das internationale Geschäft mit drei regionalen Vertriebsplattformen Europa, Amerika und Asien brachte dem Vertrieb Impulse und führte zu einem starken Anstieg des Neugeschäfts. Wir konnten die etablierten westeuropäischen und nordamerikanischen Märkte tiefer durchdringen und zugleich die geografische Präsenz ausweiten. So nahmen wir im März vergangenen Jahres die erste Finanzierung in Russland vor. Der bereits 2004 erfolgte Eintritt in den

japanischen Immobilienmarkt, dessen Attraktivität für internationale Investoren deutlich gestiegen ist, verlief sehr erfolgreich. Nicht unerwähnt bleiben sollen auch Produktinnovationen wie Finanzierungen nach islamischem Recht – also sogenannte „Sharia-konforme“ Finanzierungen -, die wir 2005 vorgenommen haben.

- Das **Geschäftssegment Württembergische Hypothekenbank** erreichte ein Vorsteuerergebnis von 76 Mio. Euro, ein Zuwachs von 16 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr. Damit stellte die Bank ein weiteres Mal den Erfolg ihres grundsoliden, risikoarmen und pfandbriefgestützten Geschäftsmodells unter Beweis. Das Neugeschäft wurde fast schon traditionsgemäß nahezu ausschließlich im westeuropäischen Ausland und in den USA akquiriert, so dass das Portfolio der Bank Ende 2005 zu mehr als zwei Dritteln aus Auslandsfinanzierungen bestand.

- Die **Hypo Real Estate Bank AG** als Kompetenzzentrum für Deutschland hat mit 104 Mio. Euro erstmals seit der Abspaltung ein positives Segmentergebnis vor Steuern ausgewiesen. Im Jahr 2004 war noch ein Verlust von 9 Mio. Euro angefallen. Wir haben uns in Deutschland nach der Wiederaufnahme des Neugeschäfts im Herbst 2004 eindrucksvoll im Markt zurückgemeldet. Dies zeigt nicht nur die Höhe des Neugeschäfts, sondern auch die Qualität der von der Bank akquirierten Finanzierungen.

Exemplarisch sei die im November 2005 vereinbarte Finanzierung des Verkaufs von 18 Immobilien des Landes Hessen an ein Privatunternehmen mit einem Finanzierungsrahmen von rund 1 Mrd. Euro erwähnt. Dies war nicht nur für die Hypo Real Estate Bank AG, sondern für den deutschen Immobilienmarkt insgesamt eine herausragende Transaktion.

Eine erfreuliche Vertriebsleistung, signifikante Margenverbesserungen, eine reduzierte Kostenbasis und in der Folge eine deutliche Ergebnisverbesserung sind die wesentlichen Gründe dafür, dass uns das Deutschland-Geschäft wieder Freude bereitet.

Chart 9: Neue Konzernstruktur ab 1.1. 2006

Meine Damen und Herren,

unser Konzern bewegt sich in Märkten, die schnellen Veränderungen unterworfen sind. Um in ihnen dauerhaft erfolgreich zu sein, müssen wir stets bereit sein für Veränderungen. Das schreckt uns nicht – im Gegenteil: Flexibilität, Schnelligkeit und Entschlossenheit sind sozusagen „Gründungsmerkmale“ der Hypo Real Estate Group. Dies hat auch die tief greifende Neuorganisation unseres Konzerns dokumentiert, die seit Beginn des laufenden Jahres wirksam ist.

Die Chance dazu bot das im vergangenen Jahr in Kraft getretene neue Pfandbriefgesetz. War es zuvor den so genannten Spezialkreditinstituten vorbehalten, Pfandbriefe zu emittieren, entfiel dieses Privileg mit dem neuen Gesetz. Nun kann jedes Kreditinstitut, das die entsprechenden gesetzlichen Anforderungen erfüllt, gedeckte Schuldverschreibungen in den Markt bringen. Jede Bank kann somit auch gedecktes und nicht-gedecktes Geschäft miteinander kombinieren. Diese Reform war ohne Zweifel ein Segen für den Finanzplatz Deutschland. Sie ist ein Beispiel, dass es entgegen der Ansicht mancher Pessimisten durchaus möglich ist, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in diesem Land zum Besseren zu wenden.

Was genau haben wir daraufhin getan?

- Wir haben das neue Pfandbriefgesetz genutzt, um unser internationales Geschäft, das zuvor sowohl von der Hypo Real Estate Bank International in Dublin als auch von der WürttHyp in Stuttgart wahrgenommen worden war, per 1. Januar 2006 in der WürttHyp zusammenzuführen. Die WürttHyp wurde daraufhin in Hypo Real Estate Bank International AG umbenannt.
- Deutsche Hypothekenfinanzierungen der WürttHyp wurden auf die Hypo Real Estate Bank AG in München übertragen.
- Die vormalige Hypo Real Estate Bank International in Dublin firmierte in „Hypo Public Finance Bank“ um und verantwortet nun als Tochtergesellschaft der neuen Hypo Real Estate Bank International AG in Stuttgart das Geschäftsfeld Public Finance/Capital Markets.

- An der Funktion der Hypo Real Estate Holding AG als dem Steuerungsorgan der Gruppe hat sich nichts geändert.

Chart 10: Vorteile der neuen Konzernstruktur

Diese Neustrukturierung ist plangemäß umgesetzt worden und mittlerweile vollständig implementiert. Sie bringt der Hypo Real Estate Group eine Vielzahl von Vorteilen:

- Wir konnten Doppelfunktionen in der Gruppe abbauen und damit deren Komplexität verringern.
- Wir haben an Schlagkraft gewonnen, nicht zuletzt in der für uns so wichtigen Refinanzierung, da pfandbriefgestützte und nicht-gedekte Geschäfte kombiniert werden können.
- Wir haben nun eine klare und transparente Trennung von In- und Auslandsgeschäft.
- Wir haben die strukturellen Voraussetzungen geschaffen, um die Hypo Public Finance Bank zu einem starken Standbein unserer Gruppe auszubauen.
- Und: Wir realisieren durch die neue Struktur ab 2007 Kosteneinsparungen von netto 25 Mio. Euro pro Jahr.

Chart 11: Mittelfristziele Konzern

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die neue leistungsfähige und schlagkräftige Struktur wird uns helfen, in den kommenden Jahren weiteres Wachstum für den Konzern zu generieren. Wir haben uns in den vergangenen knapp drei Jahren eine Position der Stärke erarbeitet. Eine solche Position der Stärke befähigt uns, die Hypo Real Estate Group nach unseren eigenen Vorstellungen weiterzuentwickeln. Diese Handlungsfreiheit können nicht alle unsere Wettbewerber vorweisen; sie ist eine zentrale Stärke unseres Konzerns, die wir nutzen wollen.

Wir haben uns für die kommenden Jahre ehrgeizige Ziele gesteckt. Im Jahr 2007 wollen wir im Konzern eine Eigenkapitalrentabilität nach Steuern von 11 bis 12% erreicht haben.

- Dazu soll das Segment Hypo Real Estate International eine Rendite von 13 bis 14% beisteuern.
- Unser Deutschland-Geschäft sehen wir 2007 mit einer Eigenkapitalrentabilität von 8 bis 9%.
- Und für das neue Segment Hypo Public Finance Bank erwarten wir eine Spanne von 14 bis 15%.

Um diese Ziele zu erreichen, müssen wir Wachstumschancen erkennen und nutzen. Wir waren mit der Expansion unseres internationalen Geschäfts und mit dem Neustart im Inland bisher sehr erfolgreich. Wir dürfen aber nicht vergessen, dass die Fortschritte in der Wertschöpfung und bei der Ertragslage des Konzerns auch das Ergebnis erfolgreicher Restrukturierungen waren. Bessere Portfolioqualität, höhere Margen, weniger Risikovorsorge und geringere Kosten – das waren große Werttreiber der vergangenen Jahre. Wir haben jetzt die organisatorischen und personellen Voraussetzungen geschaffen, damit künftige Ergebnisse vor allem aus höheren operativen Erträgen erwirtschaftet werden, also vorwiegend im Zins- und Provisionsüberschuss.

Dazu wollen wir wachsen. Wachstum kann sowohl organisch als auch anorganisch – also durch gezielte Zukäufe – generiert werden. Bei den organischen Wachstumschancen gibt es grundsätzlich zwei Stoßrichtungen: die stärkere Ausschöpfung der Märkte und die Verbreiterung unserer Produkt- und Lösungspalette.

Chart 12: Ziele internationale Expansion

Bei dem Ausbau des internationalen Immobilienfinanzierungsgeschäfts müssen wir vor allen in den asiatischen Boommärkten noch deutlich zulegen. Dabei geht es um eine Expansion mit Augenmaß, gerade was den chinesischen Markt betrifft. Dieser bietet ohne Zweifel große Chancen, insbesondere in Metropolen wie Peking oder

Shanghai. Wir werden aber stets zu überprüfen haben, ob Finanzierungen im Reich der Mitte mit unseren strengen Risiko- und Renditeanforderungen übereinstimmen. Tun sie dies nicht, werden wir keine Probleme haben, Verzicht zu üben.

Aktuell sind wir mit dem Markteintritt in Indien befasst. Derzeit bereitet die Hypo Real Estate Bank International die Eröffnung eines Standortes in der Finanzmetropole Mumbai vor, der organisatorisch zur asiatischen Vertriebsplattform unseres Konzerns zählt. Für Indien sprechen nicht nur die schiere Größe des Marktes und die dynamische Entwicklung der Volkswirtschaft, die vergangenes Jahr um stolze 7,5% wuchs. Für das Land spricht auch ein stabiles und über Jahrhunderte gewachsenes, sehr angelsächsisch geprägtes Rechtssystem, das Immobilien-Engagements erleichtert und so gut zu unserer „business philosophy“ passt.

Als nächster Schritt steht noch für dieses Jahr die Expansion nach Süd-Korea auf der Agenda. Zudem soll der Markt Singapur erschlossen werden. Außerdem sehen wir in Australien sehr attraktive Geschäftspotenziale für die Hypo Real Estate Group.

Bei all diesen internationalen Aktivitäten zielen wir zum einen auf lokale aber auch auf internationale Investoren ab. Denn mit dem Netzwerk der Hypo Real Estate Group können wir unsere Kunden, die wir bereits aus den europäischen, amerikanischen und asiatischen Kernmärkten kennen und mit denen uns einen langjährige Geschäftsbeziehung verbindet, im internationalen Geschäft über Grenzen hinweg begleiten.

Chart 13: Strukturwandel Inland

Doch vergessen wir bei allen Plänen für die internationale Expansion nicht den deutschen Immobilienmarkt. Auch hier besteht nach unserer Ansicht noch erhebliches Wachstumspotenzial. Zwar verzeichnet der Inlandsmarkt noch immer keine einheitliche Entwicklung. In den für die Hypo Real Estate Bank AG relevanten regionalen Ballungszentren wie zum Beispiel München, Frankfurt, Hamburg oder Berlin sind jedoch Aufwärtstendenzen klar erkennbar.

Dazu tragen das leicht gestiegene Wirtschaftswachstum, das unverändert niedrige Zinsniveau und nicht zuletzt die gravierenden strukturellen Veränderungen bei, die derzeit im deutschen Immobilienmarkt zu beobachten sind. Seit geraumer Zeit – Sie haben dies sicher in den Medien verfolgt - steigt dessen Attraktivität für ausländische Investoren. Diese haben in den vergangenen zwei bis drei Jahren große Bestände an Wohnungen und Gewerbeimmobilien erworben. Durch dieses Interesse erhöht sich die Zahl großvolumiger Deals und großvolumiger Finanzierungen in Deutschland.

Die Folgen dieser Entwicklungen sind, dass die Komplexität von Transaktionen zunehmen, die Reaktionszeiten sich verkürzen und die Regeln, nach denen solche Mega-Deals abgewickelt werden, immer mehr internationalen Gepflogenheiten entsprechen. Die Strukturveränderungen haben darüber hinaus zu einer raschen Ausweitung der Produktpalette geführt, die ein Immobilienfinanzierer seinen Kunden anbieten muss, um wettbewerbsfähig zu sein. Dieses Leistungsspektrum reicht vom Financial Advisory über die Strukturierung von Finanzierungen bis zur Syndizierung und Securitization – eine Angebotspalette, wie sie beispielsweise am Finanzplatz London seit vielen Jahren gang und gäbe ist.

Summa summarum bedeutet dies: Der früher so behäbige deutsche Immobilienmarkt ist unweigerlich in der Realität der globalisierten Wirtschaft angekommen. Gefragt sind professionelle und spezialisierte Marktteilnehmer mit hoch qualifizierten Mitarbeitern sowie schnelle, reibungslose Entscheidungsprozesse.

Wichtig ist dabei folgendes: Der Strukturwandel im deutschen Immobilienmarkt kommt der Hypo Real Estate Group sehr entgegen. Er führt dazu, dass unser auf großvolumige Finanzierungen angelegtes, investmentbankähnliches und cash-flow getriebenes Geschäftsmodell nicht nur im Ausland, sondern immer mehr auch im Inland zum Standard wird. Auch wenn der Wettbewerb in Deutschland hart bleibt – das Land ist immer noch „overbanked“ und die Margen sind im internationalen Vergleich weiterhin eher niedrig – so bietet diese Entwicklung erhebliche Wachstumschancen, die wir nutzen werden.

Chart 14: Hypo Public Finance Bank - Übersicht

Meine Damen und Herren,

zum Selbstverständnis unserer Gruppe gehört, Kunden innovative Produkte und Lösungen und damit optimale Dienstleistungen zu offerieren. Durch diese Innovationskultur erweitern wir unsere Wertschöpfungskette. Eine wichtige Rolle spielt dabei die neue Hypo Public Finance Bank in Dublin. Diese Bank, ich hatte es bereits erwähnt, ist rechtlich eine Tochtergesellschaft der Hypo Estate Bank International AG in Stuttgart, repräsentiert jedoch ein eigenständiges Geschäftsfeld. Sie bietet Kreditnehmern, Investoren und Intermediären innovative und anspruchsvolle Finanzdienstleistungen an. Das Leistungsspektrum umfasst dabei im wesentlichen Staatsfinanzierungen, Infrastrukturfinanzierungen, andere Asset-Backed-Finanzierungen und das Kapitalmarktgeschäft.

Im Bereich Staatsfinanzierung finanziert die Bank ein breites Spektrum von Projekten, vornehmlich in Europa und in den USA. Dieses Geschäft zeichnet sich durch stabile Zahlungsflüsse und Renditen aus. Die pfandbriefgestützte Refinanzierung erfolgt unter anderem in bewährter Weise über die etablierte Hypo Pfandbrief Bank International in Luxemburg.

Unser Engagement im Bereich Infrastrukturprojekte mag den einen oder anderen von Ihnen überraschen, aber bei genauer Betrachtung handelt es sich um eine logische Erweiterung unseres Geschäfts. Bei allen Transaktionen geht es darum, Finanzierungsentscheidungen aufgrund der zu erwartenden Zahlungsflüsse und der eigenen Risiko- und Renditeanforderungen zu treffen. Unser Geschäftsmodell macht keinen Unterschied, ob es sich dabei um private Bürogebäude handelt oder um Krankenhäuser, Straßen oder Energieprojekte. Wichtig ist, dass wir feste Zahlungsströme als Basis für unsere Kalkulationen erwarten können

Für die oben genannten Bereiche der Public Finance Bank gilt eines: Die erwirtschafteten Handelserträge stehen für uns nicht im Vordergrund. Hauptaufgabe dieser Aktivitäten ist, neue Kunden und zusätzliches „Lending-Geschäft“ zu generieren und so schließlich den Zins- und Provisionsüberschuss im Konzern

insgesamt zu steigern. Damit ist auch klar, dass wir ein anderes Geschäftsmodell verfolgen, als unsere Wettbewerber, auch wenn sie auf den ersten Blick vergleichbar scheinen.

Im Bereich Kapitalmarktgeschäft - neudeutsch: Capital Markets - strukturiert, handelt und platziert die Hypo Public Finance Bank maßgeschneiderte Finanzierungsprodukte, die Kunden einsetzen, um verschiedene Arten von Risiken zu managen. Neben den Handelsteams in Europa und New York stehen dabei vor allem die Aktivitäten im strukturierten Produktbereich im Fokus, das heißt insbesondere das „Repackaging“ von Asset-Backed Securities, Residential Mortgage-Backed Securities und Commercial Mortgage-Backed Securities. Somit bündelt diese Einheit das umfangreiche Know-how unseres Konzerns in Sachen Risikotransfer. Capital Markets hat seit dem Start Anfang 2004 gute Fortschritte gemacht und im Jahr 2005 bereits in erfreulichem Umfang zu den operativen Konzernträgen beigetragen.

Wir werden das Geschäft der Hypo Public Finance Bank deutlich ausbauen und die Bank zu einem starken Standbein des Konzerns entwickeln. Auf Pro-Forma-Basis hat die Bank vergangenes Jahr bereits ein positives Vorsteuerergebnis von 18 Mio. Euro erwirtschaftet. Für das laufende Jahr planen wir den Anstieg auf 25 bis 35 Mio. Euro. Und – wie bereits ausgeführt – im Jahr 2007 wollen wir eine Eigenkapitalrentabilität nach Steuern von 14 bis 15% erreichen, die damit den Spitzenwert in unserer Gruppe darstellen würde.

Die Aktivitäten unserer Dubliner Tochter ergänzen hervorragend das Immobilienfinanzierungsgeschäft im In- und Ausland. Von dieser Geschäftserweiterung werden unsere Kunden profitieren, da sie auf eine breitere Lösungspalette zurückgreifen können. Sie als Aktionärinnen und Aktionäre der Hypo Real Estate Holding AG profitieren, weil die neue Einheit überdurchschnittliche Renditechancen bei geringen Risiken bietet.

Chart 15: Finanzierungsbeispiel Ebisu Prime Square, Tokio

Meine Damen und Herren,

soweit zu unseren Plänen für organisches Wachstum. Was externes Wachstum durch Akquisitionen betrifft, so können diese eine Chance sein, die Geschäftsbasis der Hypo Real Estate Group zu diversifizieren und die Ertragskraft zu steigern. Sie sehen mich und meine Kollegen in dieser Frage allerdings sehr entspannt. Denn wir stehen bei möglichen Zukäufen unter keinerlei Druck.

Wir verfolgen einen rein opportunistischen Ansatz. Das bedeutet, dass wir sehr wachsam durch die Welt gehen und bereit sind, Chancen auch kurzfristig zu ergreifen, wenn sie sich bieten. Das bedeutet aber auch, dass wir klare Vorstellungen haben, was Risiko- und Renditeanforderungen und damit auch Kaufpreise betrifft.

Ich erinnere noch einmal an die Feststellung, dass wir uns eine Position der Stärke erarbeitet haben. Diese zeigt sich auch darin, dass wir beim Thema Zukäufe etwas tun können, ohne es tun zu müssen. Die Hypo Real Estate Group ist angesichts ihrer finanziellen Solidität in der Lage, auch größere Akquisitionen zu tätigen. Es ist dabei sicher kein Nachteil für uns, dass wir der einzige Immobilienfinanzierer in Deutschland von internationalem Rang sind, der über eine hochfungible Aktie und damit über vielfältige Möglichkeiten verfügt, den Kapitalmarkt für Expansionsbestrebungen zu nutzen.

Chart 16: Tagesordnungspunkt 5

Meine Damen und Herren,

bevor ich unsere Erwartungen an das laufende Geschäftsjahr 2006 skizziere, möchte ich auf einige Punkte der heutigen Tagesordnung eingehen.

In Tagesordnungspunkt 5 schlagen wir Ihnen die Aufhebung des bestehenden genehmigten Kapitals in Höhe von 201,1 Mio. Euro, entsprechend 67,04 Mio. Stück Aktien, vor, das bis zum 3. Juni 2009 befristet ist. Stattdessen soll ein neues genehmigtes Kapital in gleicher Höhe mit einer Laufzeit bis zum 7. Mai 2011 geschaffen werden. Die Ausgestaltung dieses Vorratsbeschlusses entspricht im

Wesentlichen der bisherigen Regelung und den bei genehmigten Kapitalia üblichen Handlungsoptionen für den Vorstand.

Neu ist nur, dass der Vorstand ermächtigt wird, bis zu 700.000 Aktien pro Jahr an Mitglieder des Vorstands und an Arbeitnehmer der Hypo Real Estate Holding AG sowie an Vorstände bzw. Geschäftsführungen und Arbeitnehmer ihrer Konzerngesellschaften auszugeben.

Diese Ermächtigung ist für ein Aktienvergütungsprogramm gedacht, das wir Stock Compensation Programme – kurz: SCP – genannt haben. Wir haben diesen Tagesordnungspunkt nicht zuletzt aufgrund des Wunsches vieler angelsächsischer Investoren eingebracht, für die vergleichbare Vergütungsmodelle als Standard gelten.

Lassen Sie mich zunächst kurz die Intention dieses Programms und seine Funktionsweise erläutern.

Chart 17: Key Facts SCP

Die Bindung von Führungskräften an ein Unternehmen durch die Gewährung von Aktien ist seit Jahren bei börsennotierten Aktiengesellschaften im In- und Ausland geübte und bewährte Praxis. Bei dem SCP-Programm handelt es sich im Kern um eine Vergütung in virtuellen Aktien, die später durch Ausgabe junger Aktien der Hypo Real Estate Holding ausbezahlt werden sollen. Bereits heute ist ein großer Teil der Vergütung unserer Mitarbeiter variabel und an die Ergebnissituation der Gesellschaft geknüpft. In Zukunft soll der variable Teil der Vergütung nicht mehr ausschließlich in bar ausgezahlt werden, sondern teilweise durch eine Zusage auf Gewährung von Aktien unseres Unternehmens erfolgen. Diese Zusage bildet unsere Aktie als eine sogenannte „virtuelle Aktie“ ab und nimmt entsprechend an ihrer Wertentwicklung teil. Die Anzahl der zu gewährenden virtuellen Aktien errechnet sich aus der Division des nicht in bar auszahlbaren Anteils am Bonus durch den Börsenkurs unserer Aktie zu dem Zeitpunkt, in dem der Bonus festgelegt wird. Wir gehen davon aus, dass ca. 10% der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Konzerns

in Führungs- und Schlüsselpositionen an dem Programm teilnehmen werden. Dabei wird der Kreis jedes Jahr neu bestimmt.

Die virtuellen Aktien sollen einer zweijährigen Wartefrist unterliegen, nach der sie in junge Aktien der Holding umgewandelt werden sollen. Während der Wartefrist sind die Ansprüche auf die Aktien noch nicht wirksam entstanden und können verloren werden, wenn der Teilnehmer aus eigener Initiative aus dem Konzern ausscheidet.

Das geplante Maximalkontingent von bis zu 700.000 Aktien pro Jahr entspricht gerade einmal 0,52% des derzeitigen Grundkapitals der Hypo Real Estate Holding AG. Wir betrachten daher die Interessen der bestehenden Aktionäre als voll gewahrt.

Vom Gesamtvolumen sind maximal 500.000 Stück für Mitarbeiter reserviert, maximal 200.000 Stück entfallen auf den Vorstand der Holding. Zu dem SCP-Programm für den Vorstand hat Herr Viermetz bereits Stellung genommen.

Meine Damen und Herren,

Soviel zu den technischen Details des Programms.

Lassen Sie mich an dieser Stelle betonen: Die erfolgreiche Weiterentwicklung der Hypo Real Estate Group hängt nicht von diesem Aktienprogramm ab. Das hat auch die bisherige Entwicklung des Konzerns bewiesen. Für uns als Vorstand stellt die Bindung von Leistungsträgern an den Konzern aber einen Vorteil dar, der im Übrigen bei internationalen Konzernen üblich ist. Dabei geht es nicht um eine Aufstockung der Bezüge, sondern um eine Umschichtung.

Chart 18: Finanzierungsbeispiel Ten Towers, München

Ich komme zu Tagesordnungspunkt 6. Dabei handelt es sich um die Ermächtigung zum Erwerb und für die Verwendung eigener Aktien der Gesellschaft. Eine solche Ermächtigung besteht bereits; sie ist bis zum 20. November 2006 befristet. Von ihr

wurde bisher kein Gebrauch gemacht. Es handelt sich bei Tagesordnungspunkt 6 also um einen reinen Erneuerungsbeschluss, da eine solche Ermächtigung nach dem Aktienrecht stets nur für 18 Monate erfolgen darf und die bestehende Ermächtigung vor der nächsten Hauptversammlung ablaufen würde.

In Tagesordnungspunkt 7 bitten wir Sie um die Änderung unserer Satzung, um die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats der Hypo Real Estate Holding AG neu zu bestimmen. Vorgeschlagen wird, an ein einzelnes Mitglied des Kontrollgremiums eine feste jährliche Vergütung von 70.000 Euro zu zahlen. Bisher belief sich die Vergütung auf 60.000 Euro. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats soll 175.000 Euro pro Jahr statt bisher 90.000 Euro erhalten, sein Stellvertreter 105.000 Euro statt bisher 75.000 Euro. Auch die Vergütung der Tätigkeiten in Ausschüssen des Aufsichtsrats soll angehoben werden.

Ich möchte Ihnen die Gründe für diese Satzungsänderung erläutern. Wie Sie wissen, war die Hypo Real Estate Group zum Zeitpunkt der Abspaltung schwierigen Rahmenbedingungen ausgesetzt und befand sich in einer Aufbau- und Restrukturierungsphase. In dieser Situation hat der Aufsichtsrat die ihm obliegenden Aufgaben – und dies waren gewiss nicht wenige – mit einer Vergütung unter Marktniveau wahrgenommen. Es steht außer Frage, dass die Hypo Real Estate Group seitdem eine sehr erfolgreiche Geschäftsentwicklung verzeichnet hat und in ihren Märkten sehr gut etabliert ist. Der Vorstand hält deshalb die Anhebung der Bezüge auf ein für einen DAX-Wert übliches Niveau für angemessen und bittet Sie daher, dem Tagesordnungspunkt 7 zuzustimmen.

Chart 19: Eckdaten Q1 2006

Meine Damen und Herren,

zum Ende meiner Ausführungen komme ich zu unseren Erwartungen an das laufende Geschäftsjahr: Wir sind zuversichtlich, dass die Hypo Real Estate Group erneut vor einem erfolgreichen Jahr steht.

Die Entwicklung der ersten drei Monate bestärkt uns in dieser Zuversicht. Wir haben den Quartalsabschluss am vergangenen Freitag veröffentlicht.

Das Immobilienfinanzierungsneugeschäft des Konzerns in den ersten drei Monaten bewegte sich mit 5,2 Mrd. Euro im Rahmen der Erwartungen und lag damit um 58% über dem anteiligen Vorjahr. Davon entfielen 1,4 Mrd. Euro auf Deutschland und 3,8 Mrd. Euro auf internationale Finanzierungen.

Auch die Ertragslage entsprach unseren Erwartungen. Das Konzernergebnis vor Steuern erreichte 134 Mio. Euro, ein Zuwachs von 32 Mio. Euro oder 31% gegenüber dem Wert des gleichen Vorjahresquartals. Erfreulich ist, dass die Ertragssteigerungen immer stärker aus der Verbesserung unserer operativen Erträge herrühren. Dies zeigt, dass unser erfolgreiches Wirken in den Märkten immer mehr die treibende Kraft für Ertragssteigerungen wird, während die Effekte aus Kostenoptimierungen und reduzierter Risikovorsorge zwangsläufig abnehmen.

Chart 20: Ausblick 2006

Meine Damen und Herren,

für das Gesamtjahr 2006 sind wir optimistisch, ein Neugeschäft auf dem hohen Niveau des Vorjahres zu erreichen, also in der Größenordnung von 22 Mrd. Euro. Angesichts des erheblichen Zuwachses im vergangenen Jahr wäre dies ein großer Erfolg. Für das Neugeschäft im Ausland rechnen wir mit ca. 18 Mrd. Euro, für Deutschland mit rund 4 Mrd. Euro.

Die regionale Expansion, höhere Margen, eine bessere Portfolioqualität, eine breitere strategische Aufstellung und ein straffes Kostenmanagement werden die Basis sein, um auch beim Konzernergebnis weiter signifikant zuzulegen.

Wir rechnen 2006 mit einem Anstieg der operativen Konzernenerträge auf über 1 Mrd. Euro. Das Konzernergebnis vor Steuern soll – wie bereits im Januar angekündigt - um mindestens 20% steigen, wobei der um die Zusatzaufwendungen bereinigte Vorjahreswert von 442 Mio. Euro als Basis genommen wird. Damit sollte das Vorsteuerergebnis bei mindestens 530 Mio. Euro liegen. Die Eigenkapitalrendite nach

Steuern sehen wir 2006 bei mehr als 9%. Damit wären wir auf einem guten Weg, die Spanne von 11 bis 12%, die wir für kommendes Jahr anstreben, zu erreichen.

Chart 21: Chancen konsequent nutzen!

Meine Damen und Herren,

die Hypo Real Estate Group hat eine noch junge Geschichte. Dennoch ist es wichtig, sich von Zeit zu Zeit zu fragen, was wichtige Faktoren für die gute strategische und operative Entwicklung unserer Gruppe seit dem Spin-off gewesen sind. Wenn ich zurückblicke, denke ich vor allem

- an ein erfolgreiches Geschäftsmodell, das sich in den Märkten bewährt hat;
- an Schnelligkeit und Konsequenz bei der Umsetzung von strategischen Hausaufgaben, vor allem beim zügigen Ausbau des Auslandsgeschäfts und der Restrukturierung unseres Deutschland-Portfolios;
- an die Verbreiterung der Wertschöpfungskette und der Ergebnisquellen, zum Beispiel durch den Aufbau des Bereichs Hypo Public Finance;
- an eine offene und verlässliche Kommunikation gegenüber Aktionären, Analysten, Ratingagenturen und Medien;
- an ein hohes Maß an Flexibilität und Veränderungsbereitschaft, wenn es darum geht, sich Markterfordernissen anzupassen und nicht zuletzt auch
- an gemeinsame Grundwerte und Ziele, die die Basis für eine gemeinsame Unternehmenskultur in unserer Gruppe bilden.

Alle diese Stärken werden wir auch in den kommenden Jahren konsequent nutzen. Sie werden uns helfen, unseren Weg zu einem global führenden Immobilienfinanzierer beizubehalten. In diesem Sinne bin ich optimistisch, Ihnen im kommenden Jahr erneut die Positionsmeldung machen zu können, das wir ein weiteres gutes Stück dieses Wegs zurückgelegt haben.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.