

**Hypo Real Estate Group im ersten Halbjahr 2006
weiter auf Wachstumskurs!**

Statement Georg Funke
Vorstandsvorsitzender
Hypo Real Estate Holding AG

Telefonkonferenz anlässlich der Veröffentlichung
der Quartalszahlen am 09. August 2006

Es gilt das gesprochene Wort

Guten Morgen, meine sehr verehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zur unserer Telefonkonferenz aus Anlass der Veröffentlichung unseres Zahlenwerkes für das erste Halbjahr 2006. Mit mir zusammen ist auch Dr. Markus Fell, unser Finanzvorstand, anwesend, um Ihre Fragen zu beantworten. Wir können Ihnen heute nur Gutes berichten:

- Unser Konzern befindet sich voll auf Kurs. Wir haben im ersten Halbjahr alle wesentlichen Erfolgskennziffern verbessert, und dies teilweise signifikant.
- Wir haben unsere geschäftlichen Ziele erreicht und wichtige strategische Fortschritte erzielt.
- Die Hypo Real Estate Group knüpft an die Erfolgsgeschichte der vergangenen Jahre nahtlos an und erweist sich erneut in ihren Prognosen als verlässlich.

Da Ihnen allen das ausführliche Zahlenwerk des zweiten Quartals und des ersten Halbjahres vorliegt, möchte ich an dieser Stelle nur die wichtigsten Highlights nennen – zunächst in geschäftlicher Hinsicht.

- Die Hypo Real Estate Group erreichte in den ersten sechs Monaten ein Neugeschäft in der Immobilienfinanzierung von 11,4 Mrd. Euro mit einer durchschnittlichen Rendite von mehr als 13% nach Steuern. Das ist ein Volumenzuwachs von 37 % gegenüber dem starken Wert im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Sowohl im internationalen Geschäft als auch im Inland konnten wir das Neugeschäft deutlich ausweiten. Dies zeigt im Übrigen, dass die neue Konzernstruktur, die wir zu Beginn dieses Jahres implementiert hatten, den gewünschten Effekt bringt, nämlich dass sie unsere Schlagkraft in den Märkten erhöht. Das Neugeschäft des ersten Halbjahres bildet eine gute Grundlage, um unser Ziel für das Gesamtjahr zu erreichen.

Dieses lautet unverändert, ein Immobilienfinanzierungsvolumen in der Größenordnung des Vorjahres – das waren 22,3 Mrd. Euro - zu akquirieren. Auf Basis der bereits zugesagten oder in Aussicht gestellten Transaktionen bin ich zuversichtlich, dass wir dieses Ziel erreichen werden.

- Das Konzernergebnis vor Steuern – unsere wichtigste Ergebnisgröße - belief sich in den ersten sechs Monaten auf 270 Mio. Euro und ist damit gegenüber dem Vorjahreswert um 26 % gestiegen. Dieses Ergebnis entfiel nahezu je zur Hälfte auf das erste und zweite Quartal.

Basis für den Ergebnisanstieg waren zum einen deutlich erhöhte operative Erträge, zum anderen ein moderater und unterproportionaler Anstieg der Verwaltungskosten. Die operativen Erträge stiegen um 19 % auf 516 Mio. Euro, wozu alle wesentlichen Ertragsarten – Zinsüberschuss, Provisionsüberschuss, Handelsergebnis und Finanzanlageergebnis – beitrugen. Dies ist eine erfreuliche Entwicklung, denn ich hatte bei früheren Gelegenheiten betont, dass künftige Ertragssteigerungen unseres Konzerns vornehmlich aus Erfolgen im operativen Geschäft resultieren müssen und weniger aus Kosteneinsparungen. Das erste Halbjahr zeigt, dass wir uns genau auf diesem Weg befinden.

- Die Eigenkapitalrendite nach Steuern lag nach sechs Monaten bei 9,2 % und damit über der Marke von 9 %, was wir uns für das Gesamtjahr als Ziel vorgenommen haben. Wie Sie zudem wissen, ist es unverändert unser Ziel, im kommenden Jahr eine Rentabilität in der Spanne von 11 bis 12 % zu erreichen. Auch bei diesem Vorhaben sehe ich den Konzern auf gutem Weg. Wir stehen zu unseren Prognosen.

Meine Damen und Herren,

in den ersten sechs Monaten haben wir auch in strategischer Hinsicht wichtige Schritte unternommen.

Dazu gehörte zum Beispiel die Fortsetzung und Intensivierung der internationalen Expansion. Eine wichtige Maßnahme hierbei war der Kauf des internationalen Geschäfts der Allgemeine Hypothekenbank Rheinboden AG – kurz: AHBR. Dabei handelte es sich um ein Portfolio von rund 3,5 Mrd. Euro, das aus 140 Immobilienfinanzierungen besteht, und zwar performing loans, also Finanzierungen mit guter Bonität, wie ich ausdrücklich noch einmal betonen möchte. Die Finanzierungen verteilen sich auf 13 europäische Länder, wobei allein rund ein Drittel auf Großbritannien entfällt. Die Akquisition steht im Einklang mit unserem strategischen Ziel, den Anteil internationaler Finanzierungen zu verstärken und den geografischen Mix im Portfolio im Sinne der Risikostreuung zu verbreitern.

Wie Sie sicher mitbekommen haben, gab es aufgrund interner Vorgänge bei der AHBR zeitweilig Zweifel im Markt, ob die Transaktion wirklich vollzogen werden kann. Wir für unseren Teil waren in dieser Hinsicht stets zuversichtlich, und diese Zuversicht war letztlich nicht unbegründet. Ich kann ihnen heute berichten, dass wir den Erwerb des AHBR-Portfolios noch im Juli pünktlich und plangemäß vollzogen haben. Insofern hat dieser Kauf aber natürlich noch keinen Einfluß auf das Zahlenwerk für das 1. Halbjahr 2006.

Ein weiterer wichtiger strategischer Fortschritt ist die Verbreiterung unserer Leistungspalette. Eine zentrale Rolle spielt dabei die Hypo Public Finance Bank mit Sitz in Dublin, die seit Beginn dieses Jahres im Zuge der Reorganisation des Konzerns ein eigenes Segment bildet. Die Bank bietet Investoren und professionellen Anlegern eine breite Produkt- und Dienstleistungspalette in den Bereichen Staatsfinanzierung und Kapitalmarktgeschäft an. Hier sind wir auf einem guten Weg: So erreichte das Neugeschäft in den ersten sechs Monaten 2,1 Mrd. Euro. Die Geschäftsbasis wurde verbreitert, zum Beispiel durch den Start der Infrastrukturfinanzierung und des Asset Based Finance.

Hier erreichte das Neugeschäft zum 30.6.2006 0,4 Mrd. Euro. Ein zusätzliches Volumen von 0,75 Mrd. Euro wurde bereits genehmigt. Erfreulich entwickelte sich auch das Asset Management. Die Assets under Management/ Administration betragen zum 30.6.2006 22,1 Mrd. Euro – alles Werte, mit denen wir nicht unzufrieden sind. Auch das Kapitalmarktgeschäft, neudeutsch: Capital Markets, entwickelte sich im ersten Halbjahr – trotz des schwierigen Umfelds an den Märkten – im Rahmen unserer Erwartungen.

Kurzum: Das neue Geschäftsfeld hat bereits ordentlich Schwung gewonnen, wobei es sich natürlich noch immer in der Aufbauphase befindet. Der positive Trend ist jedoch unverkennbar: Mit einem Vorsteuerergebnis von 24 Mio. Euro hat das Segment Hypo Public Finance Bank die zeitanteilige Planung für das erste Halbjahr deutlich übertroffen.

Meine Damen und Herren,

bevor ich zur Prognose für das Gesamtjahr komme, möchte ich kurz ein Thema ansprechen, das zunehmend auch in der Berichterstattung der Medien Raum gewinnt. Es geht um die Margensituation in unserer Branche. Die Beobachtung ist richtig, dass in einigen Märkten, und ich spreche dabei nicht nur von Deutschland, die Margensituation spürbar schwieriger geworden ist. Dies ist ein allgemeiner Markttrend, der damit alle Immobilienfinanzierer berührt.

Wir sehen die Situation jedoch mit Gelassenheit, denn zunächst einmal gilt, dass die Margen, die sich in der Immobilienfinanzierung realisieren lassen, vom generellen Standing eines Immobilienfinanzierers im Markt abhängig sind. Kunden schätzen bei ihrem Finanzierungspartner Schnelligkeit, Kompetenz, Flexibilität und Verlässlichkeit, – Eigenschaften, die zum Selbstverständnis der Hypo Real Estate Group gehören. Dies sind Wettbewerbsvorteile, die sich für uns in Heller und Pfennig rechnen. Wir gehen davon aus, dass solche „weichen Faktoren“ eine Margendifferenz von bis zu 10 Basispunkten ausmachen können.

Auch aus anderen Gründen sind wir gelassen, denn im Gegensatz zu vielen unserer Wettbewerber sind wir in der Lage, auch unsere Refinanzierungskosten, also die Kosten für unsere Anleihen und Pfandbriefe, zu verringern, und dies zum Teil deutlich. Hier wirken sich die großen Fortschritte, die unser Konzern seit dem Spin-off von der HypoVereinsbank im Jahre 2003 gemacht hat, aus, sei es die schnelle Restrukturierung des Deutschland-Geschäfts, die Neuordnung der Konzernstruktur oder der Aufbau des internationalen Geschäfts. Diese Erfolge spiegeln sich auch in den mehrfachen Ratingverbesserungen durch alle namhaften Ratingagenturen für alle Gruppenunternehmen wider.

Ein gutes Beispiel für die günstige Entwicklung unserer Refinanzierungskosten ist der Ende Juli von der Hypo Real Estate Bank International begebene Jumbo-Pfandbrief im Volumen von 1,25 Mrd. Euro, dessen Spread 4 Basispunkte unter Swapmitte liegt und damit günstiger ist als im historischen Durchschnitt. Früher lag der Spread für ähnliche Pfandbriefe deutlich über Swapmitte.

Schließlich hat die Hypo Real Estate Group noch weitere – bisher nicht ausgeschöpfte – Möglichkeiten, die Profitabilität weiter zu verbessern. So besteht großer Spielraum, die Aktivitäten in der Securitization und der Syndication zu erweitern – also das sogenannte „Off-Balance-Sheet-Geschäft“ zu stärken.

Für die Hypo Real Estate Group bedeutet dies: Die Margen mögen teilweise unter Druck stehen, doch wir haben Mittel und Wege, um sicherzustellen, dass unsere Rendite weiter stimmt.

Meine Damen und Herren,

nun zur Prognose für das Gesamtjahr: Nach dem guten ersten Halbjahr sind wir optimistisch, dass die Hypo Real Estate Group im gesamten Jahr 2006 ihre geschäftlichen Ziele erreichen wird.

Ich möchte noch einmal ausdrücklich unsere zu Jahresbeginn gemachten Prognosen bekräftigen.

1. Wir gehen unverändert von operativen Erträgen von mehr als 1 Mrd. Euro aus.

2. Wir bestätigen die Erwartung, das Vorsteuerergebnis um mindestens 20 % zu steigern. Ausgehend von dem um Restrukturierungsaufwendungen bereinigten Vorjahreswert von 442 Mio. Euro würde dies einem Gewinn von mindestens 530 Mio. Euro entsprechen.

3. Auch im Gesamtjahr sehen wir die Eigenkapitalrendite nach Steuern über der Marke von 9 %.

Der Kurs unseres Konzerns stimmt. Im Wissen darum blicken wir optimistisch auf das zweite Halbjahr und in die weitere Zukunft.

Herzlichen Dank für Ihr Interesse. Mein Vorstandskollege Dr. Fell und ich beantworten nun gerne Ihre Fragen.