

19.März 2008

Eurohypo Bilanzpressekonferenz Geschäftsjahr 2007

- **Flexibles Geschäftsmodell der Eurohypo bewährt sich auch in der Finanzmarktkrise**
- **Integration EssenHyp im Sommer 2008 abgeschlossen**

Eschborn. Die Eurohypo hat das schwierige Geschäftsjahr 2007 dank ihres ausgewogenen und stabilen Geschäftsmodells gut gemeistert. „Die Eurohypo ist gut durch das Jahr 2007 gekommen“, sagte der Vorstandsvorsitzende Bernd Knobloch am Mittwoch im Rahmen der Bilanzpressekonferenz in Eschborn. Die Bank sei in der Lage gewesen, flexibel auf die durch die Finanzmarktkrise ausgelösten gravierenden Veränderungen zu reagieren, die das vergangene Jahr geprägt haben. Die Qualität ihrer Mitarbeiter und Produkte sowie die Fähigkeit, sowohl im Kapitalmarktbereich als auch im On-Balance-Sheet-Lending erfolgreich zu sein, habe den Beweis erbracht, dass das Geschäftsmodell der Bank auch in diesem schwierigen Umfeld tragfähig sei.

So sei die Eurohypo - anders als viele Wettbewerber - während der gesamten Krisenzeit als Kreditgeber am Markt gewesen. „Unsere Größe und die Eigenkapitalausstattung haben es möglich gemacht, dass wir unseren Kunden wie immer zur Seite stehen konnten“, sagte Knobloch. Mit einem Neugeschäft von 37 Mrd. Euro erreichte die Bank in der gewerblichen Immobilienfinanzierung 2007 erneut ein Rekordergebnis. Dies beruht vor allem auf Zuwächsen in Deutschland und im übrigen Europa, die mehr als drei Viertel des gesamten Neugeschäfts auf sich vereinigten. Auf ihrem Heimatmarkt Deutschland blieb die Eurohypo mit einem Neugeschäft von mehr als 10 Mrd. Euro unangefochten Marktführer.

Die Eurohypo hat im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Ergebnis vor Steuern von 588 Mio. Euro erwirtschaftet (-10%). Die anhaltende Schwäche der internationalen Finanzmärkte als Folge der Subprime-Krise hatte es erforderlich gemacht, 2007 Wertanpassungen auf das US-Wertpapierportfolio, das mit Subprime-Hypothekenforderungen an Privatkunden unterlegt ist, vorzunehmen. Bereinigt um diese Wertanpassungen errechnet sich ein Ergebnis vor Steuern von 776 Mio. Euro, nach 653 Mio. Euro im Vorjahr (+19%). Der Return on Equity vor Steuern lag bei 10,1% - ohne Subprime-Anpassung bei 13,3%.

Auch bei Syndizierungen und Verbriefungen war die Bank im vergangenen Jahr mit einem Volumen von insgesamt 12,7 Mrd. Euro trotz der Turbulenzen an den Finanzmärkten erfolgreich. Sogar im vierten Quartal konnte die Eurohypo eine CMBS-Transaktion in den USA über 336 Mio. Euro erfolgreich abschließen.

Als wesentlicher Wettbewerbsvorteil der Bank hat sich nach den Worten Knoblochs einmal mehr der Pfandbrief erwiesen. Die Refinanzierung über das klassische Produkt sei seit Beginn der Krise weitgehend stabil geblieben. Noch Ende vergangenen Jahres hat die Eurohypo einen Jumbo-Hypotheken-Pfandbrief über 2,5 Mrd. Euro zu guten Konditionen am Markt platziert.

Im Hinblick auf das laufende Jahr sagte Knobloch, angesichts des zunächst weiter schwierigen Umfelds werde sich in der Immobilienfinanzierung die Spreu noch klarer vom Weizen trennen. „Qualitätsanbieter mit großem Buch und komfortabler Eigenkapitalausstattung wie die Eurohypo werden im Vorteil sein.“ 2008 markiere für die Bank durch die Integration der Hypothekenbank in Essen auch im Public-Finance-Geschäft einen Schritt in Richtung Marktführerposition.

Das Geschäft wird sich nach den Worten Knoblochs verändern. Megadeals, wie sie in den vergangenen Jahren das Immobiliengeschäft geprägt hätten, werde es 2008 nur noch wenige geben. Auch der Verbriefungsmarkt werde nur langsam wieder in Gang kommen, und beim Neugeschäft sei ebenfalls mit einem Rückgang zu rechnen. Allerdings sei das Neugeschäft profitabler: „Wir konzentrieren uns auf Neugeschäft mit einem Return on Equity über 20%.“ Insgesamt geht Knobloch von einem wieder etwas traditionelleren Geschäft aus, ohne dass die Marktteilnehmer dabei allerdings zum „Buy-and-Hold“ zurückkehren werden. Die Immobilienwirtschaft hat sich nach den Worten Knoblochs vom Stimmungstief der Finanzmärkte weitgehend abgekoppelt und entwickelt sich in realwirtschaftlichen, dauerhafteren Zyklen. Davon profitiert auch die Eurohypo.

Im Bereich Staatsfinanzierung stellt die Eurohypo ihr erfolgreiches Geschäftsmodell durch die Verschmelzung mit der Hypothekenbank in Essen im laufenden Jahr auf eine noch breitere Basis. „Wir werden die Produktpalette weiter ausbauen. Neben dem klassischen Staatsfinanzierungsgeschäft werden wir verstärkt strukturierte Finanzierungen anbieten, derivative Instrumente einsetzen und das Geschäft mit PPP-Finanzierungen weiter vorantreiben“, sagte das für das Staatsfinanzierungsgeschäft verantwortliche Vorstandsmitglied Henning Rasche. Die Integration der EssenHyp soll im Sommer dieses Jahres erfolgreich abgeschlossen werden.

Auch im Public-Finance-Geschäft nutzt die Eurohypo alle Möglichkeiten zur Ertragssteigerung. Das Portfolio werde die Bank konsequent hin zu höhermargigen Assets drehen, zusätzliche Einkünfte ließen sich auch aus der Strukturierung von Produkten erzielen.

Zügig in Angriff nimmt die Eurohypo nach Rasches Worten den Ausbau der internationalen Origination. „Wir sind heute schon mit Origination-Stützpunkten in Luxemburg, London, New York, Rom und Barcelona aktiv“, sagte Rasche. „Derzeit planen wir den Ausbau unseres US-Geschäfts“. Insgesamt werde die Eurohypo in der Origination künftig überall dort präsent sein, wo eine hohe Rechtssicherheit gegeben sei.