

07. Mai 2008

Zwischenbericht der Eurohypo per 31. März 2008

- **Trotz Marktverwerfungen: Zinsüberschuss fast auf hohem Vorjahresniveau**
- **Geschäftsmodell auch dank Pfandbrief krisenfest**

Eschborn. Immer noch sorgt die globale Finanzmarktkrise und die ihr folgende konjunkturelle Eintrübung in Europa und den USA für ein sehr schwieriges Umfeld an den Finanz- und Kapitalmärkten, das auch den Immobiliensektor belastet. Dennoch schreibt die Eurohypo „schwarze Zahlen“: Im 1. Quartal 2008 erwirtschaftete sie ein **positives Ergebnis vor Steuern** von 80 Mio. Euro (Vorjahresquartal 206 Mio. Euro). Wertanpassungen auf das US-Anlageportfolio von 84 Mio. Euro und Bewertungseffekte aus Derivaten waren für das im Vergleich zum (Subprime-unbelasteten) Vorjahreszeitraum niedrigere Niveau verantwortlich.

Trotz schlechter Rahmenbedingungen konnten im Immobilienneugeschäft 4,1 Mrd. Euro zugesagt werden; erwartungsgemäß lag diese Summe deutlich unter dem Vorjahr (11,1 Mrd. Euro). Dabei erzielte die Bank in strategisch wichtigen Märkten im In- und Ausland bedeutende Vertriebsfolge mit renommierten Geschäftspartnern. Darüber hinaus war sie auch im Konsortialgeschäft erfolgreich: Im Berichtszeitraum wurden Immobilienkredite im Volumen von rund 1,2 Mrd. Euro syndiziert.

Dank ihrer starken Marktposition und einer komfortablen Eigenkapitalbasis kann sich die Eurohypo auf die Akquisition hochmargigen Geschäfts konzentrieren, das sie auf ihre Bücher nimmt. „Wie alle unsere Wettbewerber agieren auch wir in einem ausgesprochen schwierigen Umfeld. Das schlägt sich zwangsläufig in den Zahlen nieder. Trotzdem hat sich die Strategie der Eurohypo mit ihrem Geschäftsmodell, das am Kapitalmarkt auf den Pfandbrief und ein hervorragendes Standing als Pfandbriefemittent setzen kann, als richtig erwiesen. Wir sind in der Lage, einen Großteil unserer Kredite zu günstigen Konditionen über den Pfandbrief zu refinanzieren“ kommentiert der Vorstandsvorsitzende Bernd Knobloch den heute veröffentlichten Zwischenbericht.

Die Bank ist unverändert zuversichtlich, die Finanzmarktkrise gut bewältigen zu können. Zu diesem Optimismus trägt bei, dass beispielsweise der **Zinsüberschuss** trotz schlechter Rahmenbedingungen mit 272 Mio. Euro nur geringfügig unter dem hohen Niveau des Vorjahresquartals (279 Mio. Euro) lag.

Dieses Ergebnis ist auch deshalb bemerkenswert, weil im 1. Quartal 2008 rund 17 Mio. Euro geringere Vorfälligkeitsentschädigungen und erhöhte Refinanzierungskosten in der Treasury das Zinsergebnis belasteten, ebenso wie die planmäßige Portfolioabschmelzung im Retail Banking.

Erneut Zuwächse verzeichnete die Eurohypo beim nicht-zinsabhängigen Geschäft. Der **Provisionsüberschuss** stieg auf 68 Mio. Euro (Vorjahresquartal: 47 Mio. Euro). Das ist auch auf die Verbuchung von Erträgen aus bereits im Vorjahr zugesagten Geschäften zurückzuführen.

Das **Handelsergebnis** war im 1. Quartal trotz des nahezu zum Erliegen gekommenen Verbriefungsgeschäfts mit 1 Mio. Euro positiv. Der hohe Vorjahreswert von 44 Mio. Euro resultierte neben dem Commercial Mortgage Backed Securities (CMBS)-Geschäft in den USA auch aus den Derivatebewertungen im Bereich Public Finance/Treasury.

Die **Risikoversorge** veränderte sich mit 67 Mio. Euro gegenüber dem 4. Quartal 2007 (66 Mio. Euro) nur wenig; im ersten Quartal 2007 hatte sie bei 58 Mio. Euro gelegen. Die Erhöhung im Vorjahresvergleich geht auf CBG-Non-Core-Portfolio zurück.

Die Eurohypo hat, wie die Entwicklung der **Verwaltungsaufwendungen** erkennen lässt, ihre Kosten im Griff, die mit 113 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahresquartal einen deutlichen Rückgang (-18,7%) aufweisen. Hierzu hat überwiegend der Commercial-Real-Estate-Bereich beigetragen.

Die starke Marktposition der Eurohypo in der gewerblichen Immobilienfinanzierung lässt sich auch am Vorsteuerergebnis des Bereichs Commercial Real Estate ablesen, dessen Volumen, um die Subprime-Wertanpassungen bereinigt, mit 154 Mio. Euro fast an das Vorjahresquartalergebnis (166 Mio. EUR) heranreichte. Die Differenz geht auf das Fehlen von Erträgen im CMBS-Geschäft in den USA zurück.

Das Immobilienneugeschäft spiegelt zwar die angespannte Lage an den globalen Immobilien- und Kapitalmärkten, dennoch zeigen einzelne Regionen eine erfreuliche Performance:

- So weist das Segment **Kontinentaleuropa/ Lateinamerika** im Berichtszeitraum einen deutlichen Anstieg des Vorsteuerergebnisses aus, das den Vorjahreswert (59 Mio. Euro) im ersten Quartal 2008 mit 88 Mio. Euro um die Hälfte übertraf. Parallel dazu stieg der Return on Equity vor Steuern (ab 2008 nach Basel II) um 7,9 Prozentpunkte auf 22,6% (14,5%); die Cost Income Ratio verbesserte sich erheblich um 9 Prozentpunkte auf 19,0% (28,0%).
- In Segment **Großbritannien** erwirtschafteten wir im Berichtszeitraum ein Ergebnis vor Steuern von 27 Mio. Euro, das ist ein Plus gegenüber Vorjahr von 8%. Der Return on Equity erhöhte sich um 1,7 Prozentpunkte auf 18,6% (16,9%), die Cost Income Ratio verbesserte sich auf 29,2% (35,1%).
- Das Ergebnis vor Steuern im **Deutschlandgeschäft** (Core-Business) lag im ersten Quartal 2008 mit 86 Mio. Euro nur 3% unter dem hohen Vorjahreswert (89 Mio. Euro). Die Eigenkapitalrendite vor Steuern, die schon im 1. Quartal 2007 ein wettbewerbsfähiges Niveau ausgewiesen hatte (17,2%), stieg weiter auf 23,7%.

- Im **US-Geschäft** war das Vorsteuer-Ergebnis zwar im 1. Quartal 2008 negativ (-67 Mio. Euro nach +25 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum). Ohne die Wertanpassungen auf unser US-Anlageportfolio hätte dieses jedoch bei 17 Mio. Euro gelegen; das ist angesichts der aktuellen Marktlage durchaus zufrieden stellend. Ebenfalls erfreulich: Die Verwaltungsaufwendungen in diesem Segment verringerten sich im Vorjahresvergleich um die Hälfte (11 Mio. Euro nach 22 Mio. Euro).

Im Geschäftsbereich **Public Finance/Treasury** war das Ergebnis vor Steuern in den ersten drei Monaten dieses Jahres mit 24 Mio. Euro (nach 51 Mio. Euro in den ersten drei Monaten des Vorjahres) ebenfalls positiv. Eine erfreuliche Tendenz zeigte auch der Zinsüberschuss, der sich um 25% auf 15 Mio. Euro (12 Mio. Euro) sogar deutlich erhöhte; dieses ging ausschließlich auf das Konto der Staatsfinanzierung. Das bilanzielle Neugeschäft summierte sich in den ersten drei Monaten des Jahres auf rund 3 Mrd. Euro nach 5,4 Mrd. Euro im entsprechenden Zeitraum 2007. Im außerbilanziellen Geschäft mit Kreditderivaten übertraf das Neugeschäftsvolumen mit 2,1 Mrd. Euro deutlich den Wert der entsprechenden Vorjahresperiode in Höhe von 0,9 Mrd. Euro.

Public Finance/Treasury steht nach den Worten von Eurohypo-Vorstandschef Knobloch in diesem Jahr vor allem im Zeichen der Integration der EssenHyp. Die Integration verläuft planmäßig und wird, was die wirtschaftliche Seite betrifft, bis Mitte des Jahres abgeschlossen sein.

Ausblick

Die Finanzmarktkrise bleibt beherrschendes Element an den Finanz- und Kapitalmärkten. Damit ist es unverändert nicht möglich, verlässliche Aussagen über die Entwicklung der kommenden Quartale zu machen. Bei Immobilieninvestments sind – wie schon im ersten Quartal 2008 – weniger Transaktionen zu erwarten. Die Eurohypo hat sich auf dieses veränderte Marktumfeld eingestellt: Zwar ist weniger Neugeschäft vorhanden, sie kann aber hier selektiv vorgehen. Dabei ist es bei den gestiegenen Margen für sie rentabel, die Kredite auf ihre Bilanz zu nehmen. Als führender und weltweit anerkannter Qualitätsemitter nutzt die Bank die Möglichkeit, sich zu günstigen Konditionen über den Pfandbrief zu refinanzieren. Bei einer Normalisierung der Märkte kann und wird sie auch wieder ihre Verbriefungskapazitäten nutzen.

Mit ihrer internationalen Origination-Plattform in der gewerblichen Immobilienfinanzierung ist die Eurohypo bestens aufgestellt, um das Neugeschäft regional weiter zu diversifizieren. Gleichzeitig profitiert sie davon, dass das Risiko heute wieder einen angemessenen Preis hat. Durch ein konservatives Risikomanagement und die Umstellung auf die Eigenkapitalvorschriften nach „Basel II“ sind ihre risikogewichteten Aktiva gesunken. Mit einer Kernkapitalquote von 9,3% verfügt die Eurohypo über eine komfortable Eigenkapitalausstattung, so dass sie unverändert Marktopportunitäten wahrnehmen kann.

Für das Staatsfinanzierungsgeschäft geht die Eurohypo von guten Geschäftsmöglichkeiten aus, da der Finanzierungsbedarf der öffentlichen Hände hoch bleibt. Mit der Integration der Essenhyp hat sie sich zum Ziel gesetzt, auch den zweiten Eckpfeiler ihres Geschäfts auf eine noch breitere Basis zu stellen. Wenngleich die Integration im Jahr 2008 zu Belastungen führen wird, kann mit diesem Schritt das bewährte Eurohypo-Geschäftsmodell nachhaltig gestärkt und so langfristig die Ertragskraft der Bank gesteigert werden.