



Pressegespräch

Neuausrichtung Immobilienfinanzierung



Eschborn / 11.05.2009

Keine Alternative zu einer grundlegenden Neuausrichtung des CRE-Geschäftsmodells

- In den vergangenen Jahren bestimmten eine zu starke Wachstumsorientierung und eine zu komplexe Aufstellung das Geschäftsmodell.
- Diese Fehlentwicklungen werden in der Finanz- und Immobilienkrise deutlich und belasten die Ertragslage stark.
- Immobilienmärkte leiden weltweit nach wie vor sehr stark unter der Finanz- und Wirtschaftskrise.
- Anpassung der Größe des CRE-Geschäfts in Relation zur Größe des Commerzbank-Konzerns erforderlich: CRE-Portfolio wird bis Ende 2012 auf 60 Mrd. Euro von 79 Mrd. Euro verkleinert.

Um die Zukunft und den langfristigen Erfolg der Eurohypo zu sichern, muss das Geschäftsmodell grundlegend angepasst werden

Neuausrichtung sichert die Zukunft der Eurohypo langfristig

Die Eurohypo wird auch in Zukunft ein verlässlicher und klar kundenorientierter Partner für professionelle Immobilienkunden sein.

- Eigenkapitalrendite liegt mittelfristig - über den Konjunkturzyklus hinweg - mindestens oberhalb der Kapitalkosten
- Risikokosten - über den Konjunkturzyklus hinweg - liegen mittelfristig unter 30 Basispunkten
- Anpassung der Gesamtstruktur erfolgt an die veränderten Dimensionen des zu erwartenden Geschäfts und Verbesserung der Risikosteuerung

Ausrichtung des CRE-Geschäftsmodells auf langfristig stabile Erträge bei geringerem Risiko, um nachhaltigen Erfolg zu sichern und starke Marktposition in den Zielländern zu behaupten

Fokussierung auf die Kernkompetenz der gewerblichen Immobilienfinanzierung

1	Märkte	Fokussierung auf 10 Kernmärkte
2	Kunden	Fokus auf professionelle Immobilieninvestoren und -entwickler
3	Neu-geschäft	Anhebung / Bestätigung Mindestticketgrößen und Einführung Obergrenzen bei Neugeschäft
4	Asset- klassen	Konzentration auf 5 Assetklassen
5	Produkte	Fokussierung auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung

Märkte: Fokussierung auf 10 Kernmärkte auf Basis von Marktattraktivität und Marktposition

Eurohypo bleibt ein internationaler Immobilienfinanzierer

Ziel ist es, nur in solchen Ländern aktiv zu sein, in denen die Eurohypo langfristig risikoadäquate Erträge erwirtschaften kann

Auswahlkriterien

- Stärke der Marktposition der Eurohypo im jeweiligen Markt; kein flächendeckendes Engagement in Europa
- Relative Attraktivität des Marktes (Profitabilität, Größe, Wachstum) und Marktstellung
- Reduktion Komplexität
- Rechtssicherheit und geringe Währungsrisiken
- Pfandbrieffähigkeit



Weiterentwicklung

	Deutschland
	Frankreich
	Italien*
	Polen
	Portugal
	Spanien
	UK
	USA
	Russland*
	Türkei*

* b.a.w. kein Neugeschäft.

Kunden: Fokussierung auf professionelle Immobilieninvestoren und -entwickler

Weiterentwicklung	Aufgabe	
<p>Professionelle Immobilienkunden (Developer und Investoren)</p>	<p>Bauträger</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zielkunden mit dauerhaftem Finanzierungsbedarf von mindestens 15 Mio. EUR haben regelmäßig Bedarf an professionellen Finanzierungslösungen in der angestrebten Größenordnung
<p>Engagement Kunden \geq 15 Mio.</p>	<p>Engagement Kunden $<$ 15 Mio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Keine direkten Auswirkungen für Bestandskunden <ul style="list-style-type: none"> ■ Wir werden alle unsere vertraglichen Verpflichtungen auch weiterhin erfüllen; die vertrauten Ansprechpartner stehen weiterhin zur Verfügung ■ Bauträger sind zukünftig nicht mehr Zielgeschäft der Eurohypo <ul style="list-style-type: none"> ■ Bauträgergeschäft sehr kleinteilig und mit vergleichsweise hohem Aufwand

Neugeschäft: Anhebung / Bestätigung Mindestticketgrößen und Einführung Obergrenzen bei Neugeschäft

Deutschlandgeschäft	Auslandsgeschäft
Anhebung Einzeltickets auf > 10 Mio. EUR	Bestätigung Einzeltickets > 20 Mio. EUR
Ausnahme: nach Erstgeschäft > 10 Mio. EUR ist Zweitgeschäft > 5 Mio. EUR möglich	–
Vermeidung von Klumpenrisiken durch Einführung konservativerer Obergrenzen	Vermeidung von Klumpenrisiken durch Einführung konservativerer Obergrenzen

1.000 Zielkunden in Deutschland sichern starke Marktstellung

Assetklassen: Konzentration auf 5 Assetklassen ermöglicht risikoadäquate Erträge

Weiterentwicklung	Aufgabe
<p>Büro</p> <p>Wohnimmobilien (nur Inland)</p> <p>Handel (inkl. EKZ*)</p> <p>Logistik</p> <p>Hotels</p>	<p>Gewerbl. Bauplätze</p> <p>Wohnungsbau Bauplätze</p> <p>Sonst. Management- Immobilien</p> <p>Sonst. Gewerbe</p> <p>Industrie</p>

- Aufgegebene Assetklassen schon jetzt mit marginalem Exposure
- Höhere Risiken bei den aufgegebenen Assetklassen führen zu niedriger Profitabilität

* Einkaufszentren (EKZ)

Produkte: Fokussierung auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung

Weiter- entwicklung	Aufgabe
<p>Bestands- Finanzierungen</p> <p>Development- Finanzierungen</p> <p>Mit Finanzie- rungen verbundene Derivate (ZWM)</p>	<p>Corporate Loans</p> <p>Global Advisory</p> <p>Bauträger- finanzierungen</p>

- Konzentration auf profitable Produkte der gewerblichen Immobilienfinanzierung
- Corporate Loans entsprechen nicht den Kernkompetenzen der Eurohypo und haben in der Vergangenheit zu hohen Wertberichtigungen geführt
- Global Advisory mit marginalem Ergebnisbeitrag – Aufgabe führt zu deutlicher Komplexitätsreduktion

Anpassung an das neue Geschäftsmodell führt zu Verkleinerung der Organisation

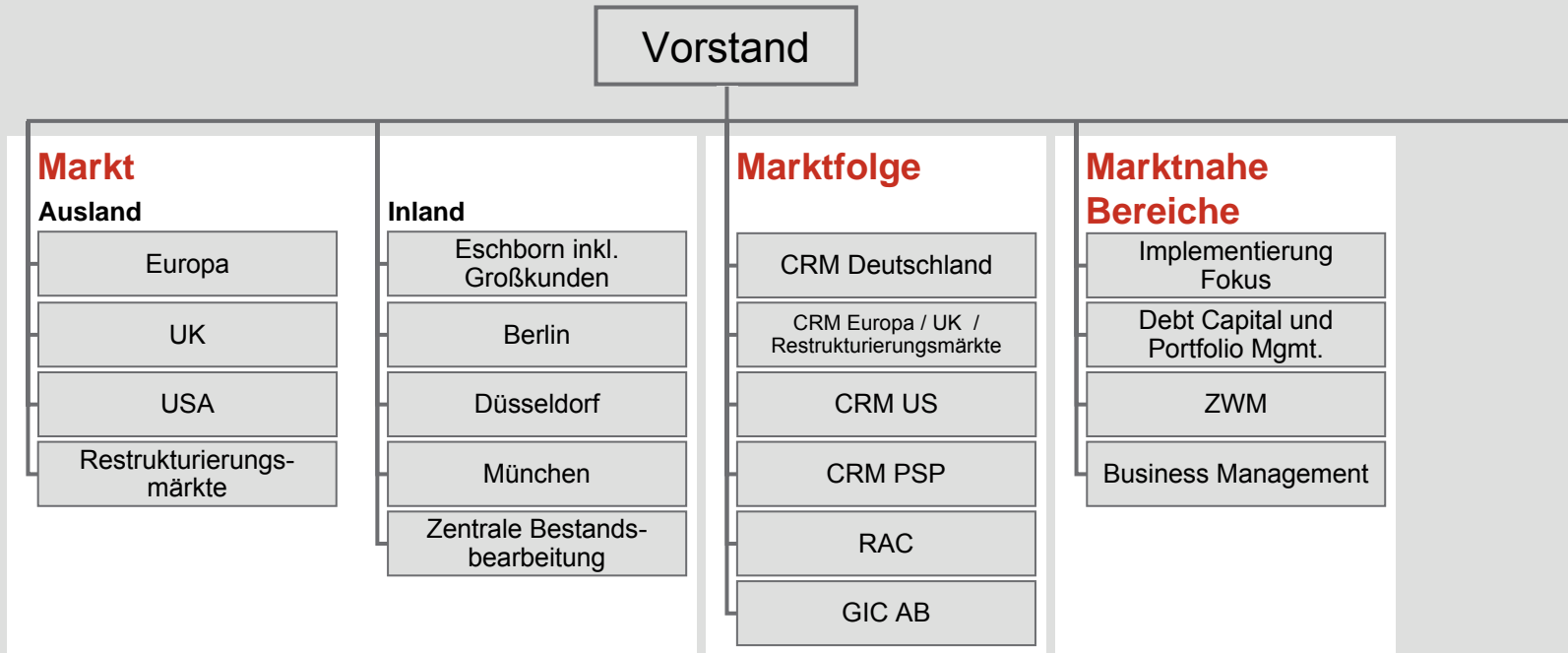
VORBEHALTLICH GREMIENZUSTIMMUNG

1	Organisation	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verschlinkung Organisations- und Führungsstruktur
2	Markt	<ul style="list-style-type: none"> ■ Künftige Märkte: Europa, UK, USA sowie Restrukturierungsmärkte ■ Zentralisierung Bestandsbearbeitung im Deutschlandgeschäft
3	Marktfolge	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zentralisierung CRM Inland ■ Optimierung der Kreditprozesse
4	Marktnahe Bereiche	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung eines neuen Bereichs zur Umsetzung der Neuausrichtung ■ Einführung eines marktübergreifenden Business Management ■ Zusammenlegung Debt Capital Markets und Credit Portfolio Management

Künftige Aufbauorganisation Eurohypo CRE

Eurohypo CRE gesamt

VORBEHALTLICH GREMIENZUSTIMMUNG

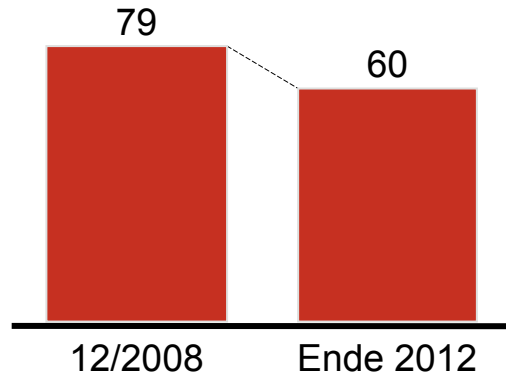


EH-Querschnittsfunktionen

- Ressourcenmgmt.
- Unternehmenskommunikation

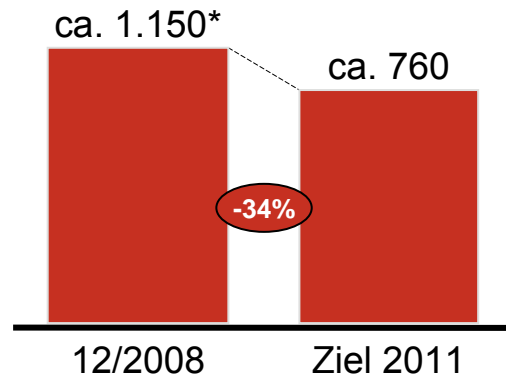
Anpassung des CRE-Geschäftsmodells führt neben Reduktion der Komplexität und Stabilisierung der Erträge auch zu Personalabbau

Assets CRE, in Mrd. EUR



- Anpassung des Portfolios in Relation zur Größe des Commerzbank-Konzerns
- Zukünftiges Geschäftsmodell basiert auf gesundem Kern und erfüllt Portfolio- und Profitabilitätsansprüche
- Reduktion der Mitarbeiterzahl entsprechend des verkleinerten (Volumen/Anzahl) CRE-Portfolios

Mitarbeiter CRE Gesamt



- Skalierung der Organisation und Streamlining der Prozesse führt zu Personalabbau von ca. 34% weltweit in allen CRE-Bereichen/-Abteilungen
- Sozialverträglichkeit hat Priorität; betriebsbedingte Kündigungen sollen – wenn möglich – vermieden werden

* unter Berücksichtigung der Verschiebung einiger CCs/Einheiten in die CoBa

Neugeschäft 2009 in einstelliger Milliardenhöhe geplant – konkrete Umsetzung von Marktumfeld abhängig

- Wahrnehmung als ein führender Anbieter in Zielmärkten bei Kunden erfordert je nach Marktgröße relevantes Neugeschäft
- Gezielte Auswahl von Deals mit "Leuchtturmwirkung" um Neugeschäft maximal wirksam einzusetzen
- Ziel ist es, die starke Marktposition in den Kernmärkten zu behaupten

Neuausrichtung der Immobilienfinanzierung sichert langfristigen Erfolg der Eurohypo

- Mit der grundlegenden Neuaufstellung des CRE-Geschäftsmodells reagieren wir auf die in der Krise an den Finanz- und Immobilienmärkten offenbar gewordenen Fehlentwicklungen und sichern den nachhaltigen Erfolg der Bank
- Daher werden wir uns in Zukunft nur auf die Märkte und Finanzierungslösungen fokussieren, die stabile Erträge bei angemessenem Risiko erzielen
- Gleichzeitig reduzieren wir die Größe unserer Organisation, um sie an das neue Geschäftsmodell und die damit gesunkene Komplexität anzupassen
- Unser Ziel ist es, mittelfristig und über den Konjunkturzyklus hinweg eine Eigenkapitalrendite oberhalb der Kapitalkosten zu verdienen

Die Eurohypo wird auch in Zukunft ein führender Anbieter für Immobilienfinanzierung sein