

THE INTERNATIONAL
PROPERTY SPECIALIST

Bilanzpressekonferenz

28.03.2008



Aareal Bank

Agenda



Geschäftsmodell



Aareal Bank

Geschäftsmodell bewährt sich in schwierigem Umfeld

- Rekordergebnis 2007 – Konzernüberschuss fast verdreifacht
- Drei-Kontinente-Strategie im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen wird 2008 weiter vorangetrieben
- Erneut steigender Ergebnisbeitrag vom Segment Consulting / Dienstleistungen erwartet



Geschäftsmodell

Aareal Bank The International Property Specialist

Strukturierte Immobilienfinanzierungen

- Internationale Präsenz in 15 europäischen Ländern, den USA und Singapur – Internationale Immobilienfinanzierungen in mehr als 25 Ländern
- Branchenexperten für Hotel-, Einkaufszentren- und Logistikimmobilien
- Typische Finanzierungsgröße: > € 20 Mio.
- Gesamtbestand: ~ € 24 Mrd.

Consulting/Dienstleistungen für die institutionelle Wohnungswirtschaft

- Marktführende europäische IT-Systeme für das Management von wohnwirtschaftlichen und gewerblichen Immobilien
- Marktführendes integriertes Zahlungsverkehrssystem
- Hauptkunden: Eigentümer / Manager von großen Immobilienbeständen
- Kernmarkt: Deutschland



Geschäftsentwicklung 2007



Aareal Bank

Grundlegende Entwicklung 2007

Strukturierte Immobilienfinanzierungen

- Wachstum der durchschnittlichen Risikoaktiva von 15%
- Diversifikation auf drei Kontinenten gestärkt
- Kosten unter Kontrolle
- Starke Refinanzierungsposition

Consulting/ Dienstleistungen

- Nachhaltig schwarze Zahlen, frei von Kreditrisiken
- Kosten unter Kontrolle
- Wachsendes Einlagenvolumen
- Wesentliche Aspekte der Segmentrestrukturierung abgeschlossen

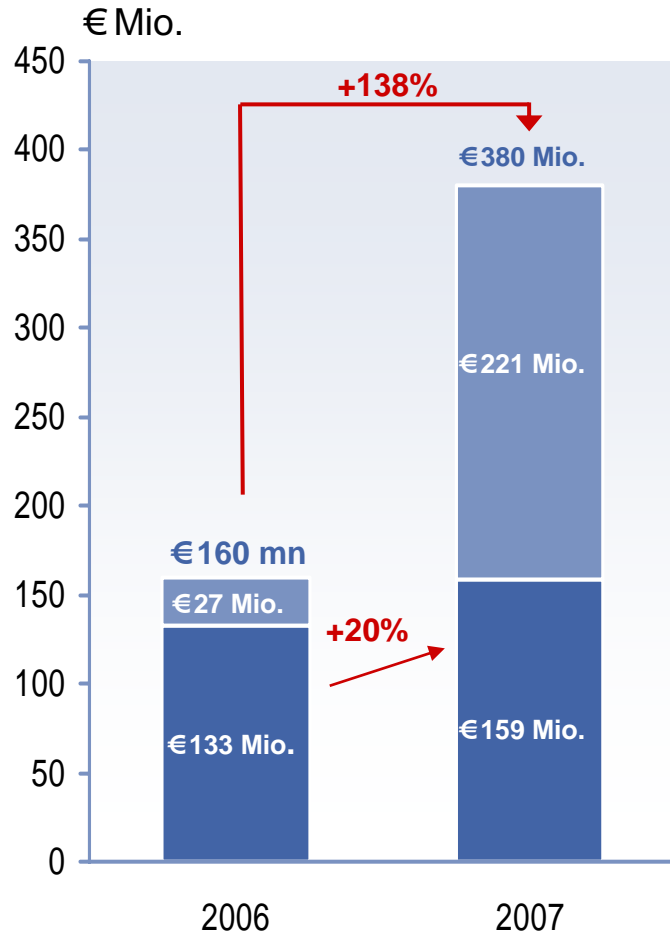
Aareal Bank Gruppe

- Geschäftsmodell mit zwei Segmenten etabliert
- Weitere Konzentration auf Kernkompetenzen und Flexibilität
- Solide Kapitalbasis



Performance

Vorsteuerergebnis und Sondereffekte



■ Operatives Ergebnis ohne Sondereffekte

■ Sondereffekte

■ Sondereffekte 2007 (vor Steuern):

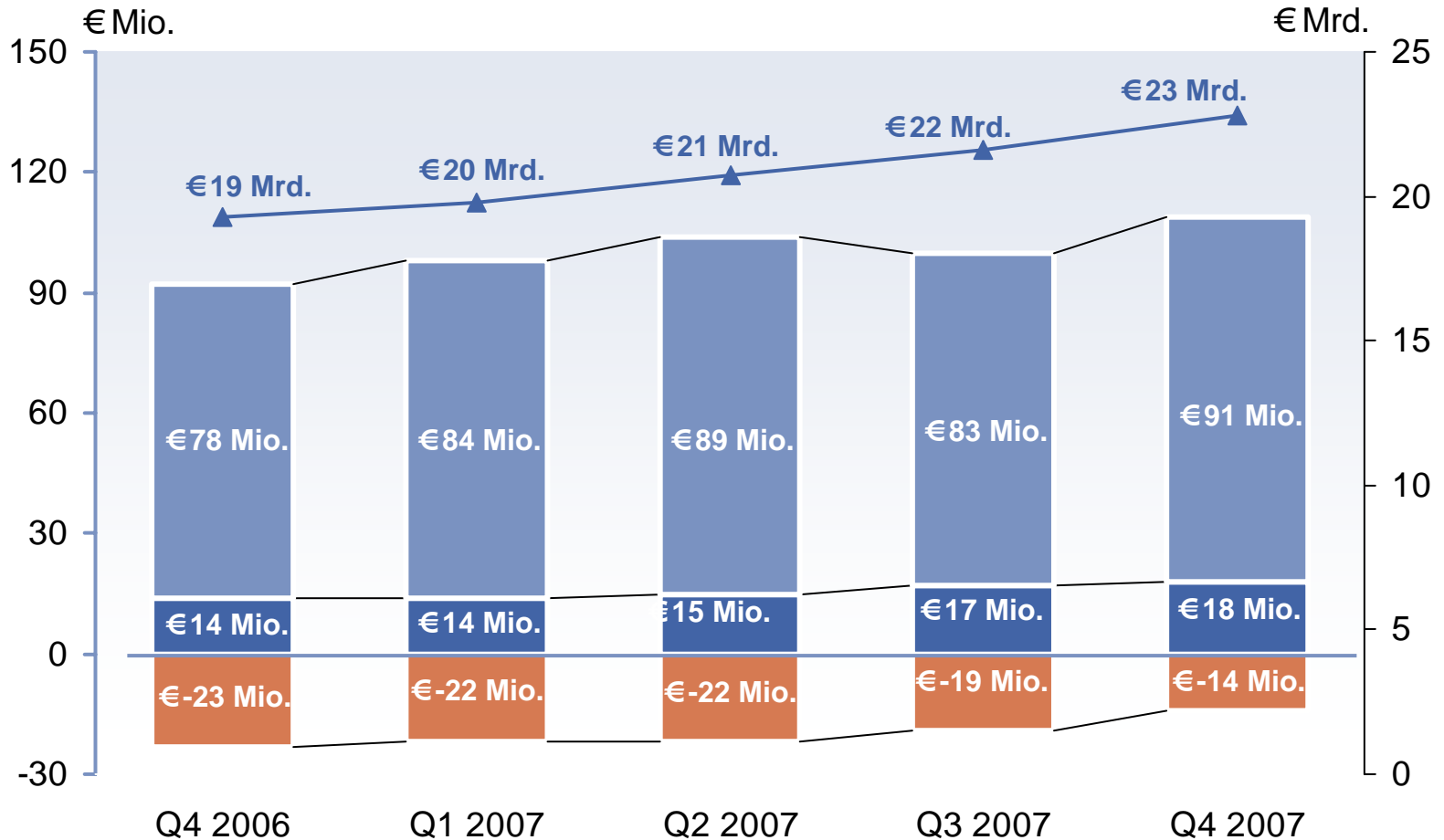
- Ausgleichszahlung der DEPFA für eine Steuerrückzahlung aus einer Steuerprüfung der Interhotel Holding: **€37 Mio.**
- Weitere Erträge aus dem Verkauf der Asset Management-Aktivitäten: **€6 Mio.**
- Dividendenzahlung ImmoScout 24: **€5 Mio.**
- Verkaufserlös aus der Interhotel-Transaktion: **€65 Mio.**
- Verkaufserlös aus der Beteiligung ImmoScout 24: **€153 Mio.**
- Marked-to-market Effekte: **€-31 Mio.**
- Sonderausgaben: **€-12 Mio.**
(Ausgleichszahlungen, Aufwendungen für die Aufbereitung einer Portfolio-Transaktion)
- Abschreibung Firmenwert BauGrund: **€-2 Mio.**

■ Sondereffekte 2006 (vor Steuern):

- Verkauf der Asset Management-Aktivitäten: **€ 20 Mio.**
- Abschreibungen auf Rettungserwerbe: **€-13 Mio.**
- Verkauf Aareal Hypotheken Management: **€2 Mio.**
- Dividendenzahlung ImmoScout 24: **€3 Mio.**
- Sondereffekte DSF: **€7 Mio.**
- Erträge aus der Techem-Transaktion: **€11 Mio.**
- Verkauf BauGrund Stadtentwicklung: **€3 Mio.**
- Sozialplan Aareon: **€-6 Mio.**

Performance

Entwicklung Zinsüberschuss und Risikovorsorge



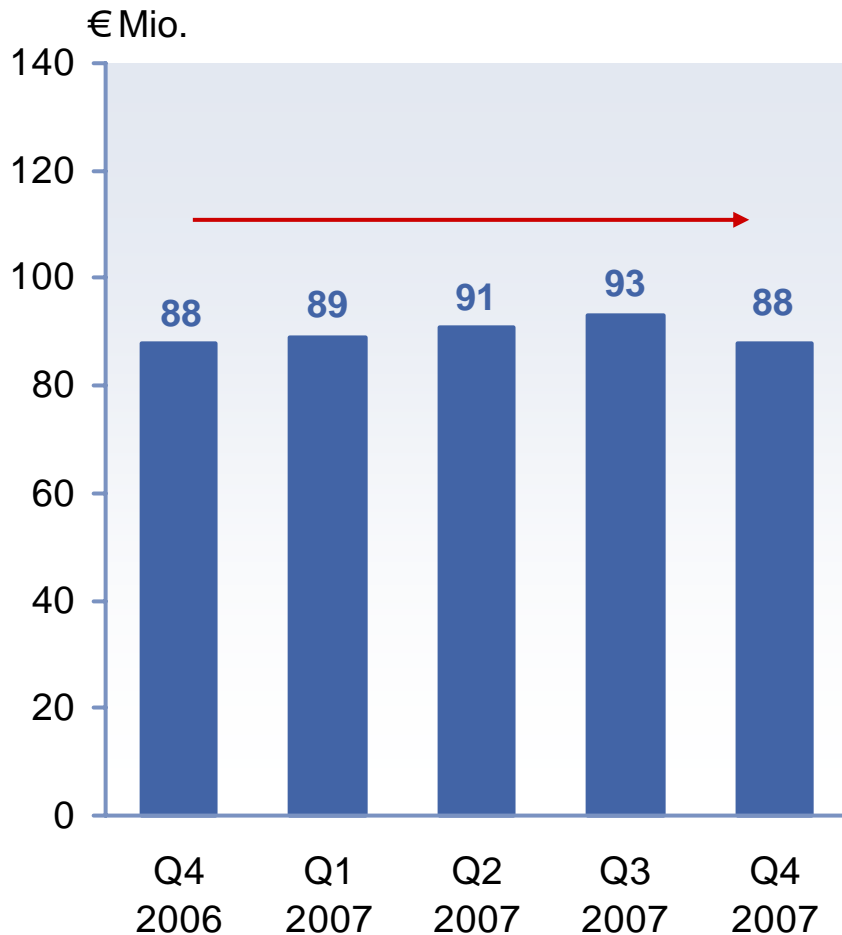
■ Zinsüberschuss Consulting / Dienstleistungen
 ■ Zinsüberschuss Strukturierte Immobilienfinanzierungen
 ■ Risikovorsorge

▲ Durchschnittlich gewichtete Risikoaktiva



Performance

Stabile Verwaltungsausgaben



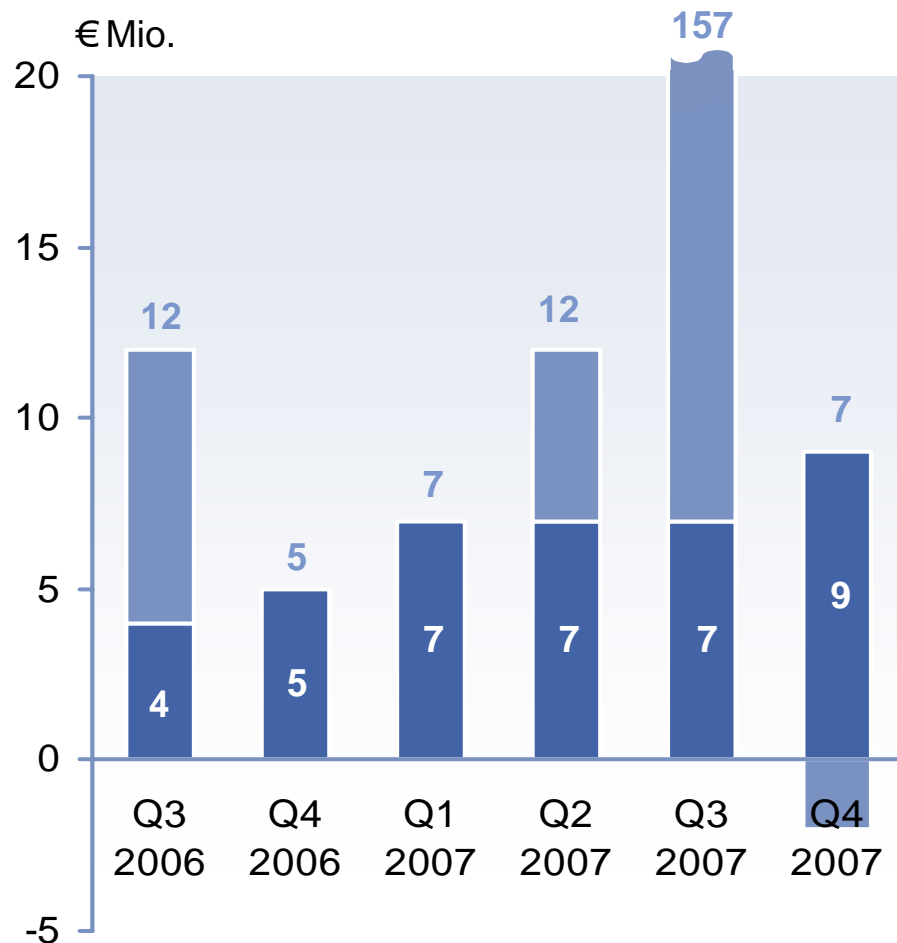
■ Verwaltungsaufwand

- Nahezu konstante Verwaltungsausgaben in der Aareal Bank Gruppe, trotz hoher Wachstumsinvestitionen und Sondereffekte (Ausgleichszahlungen und Portfolio-Verkaufsvorbereitungen)



Performance

Segment Consulting / Dienstleistungen – Operatives Ergebnis pro Quartal



■ **Sondereffekte Q4 2007 (vor Steuern):**

- Goodwill-Abschreibung BauGrund: €-2 Mio.

■ **Sondereffekte Q3 2007 (vor Steuern):**

- Erträge aus dem Verkauf der Beteiligung ImmoScout 24: €153 Mio.
- Verkauf Paco: €-3 Mio.

■ **Sondereffekte Q2 2007 (vor Steuern):**

- Dividendenzahlung ImmoScout 24: €5 Mio.

■ **Sondereffekte Q1 2007 (vor Steuern):**

- ---

■ **Sondereffekte Q4 2006 (vor Steuern):**

- ---

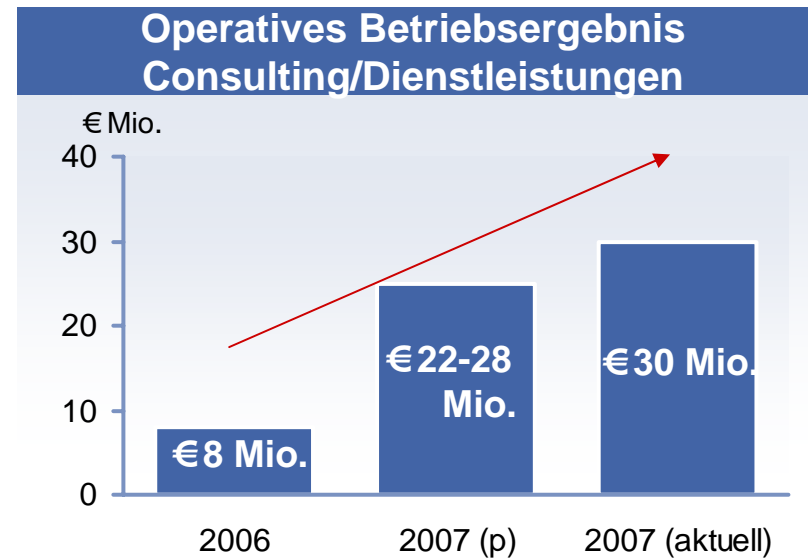
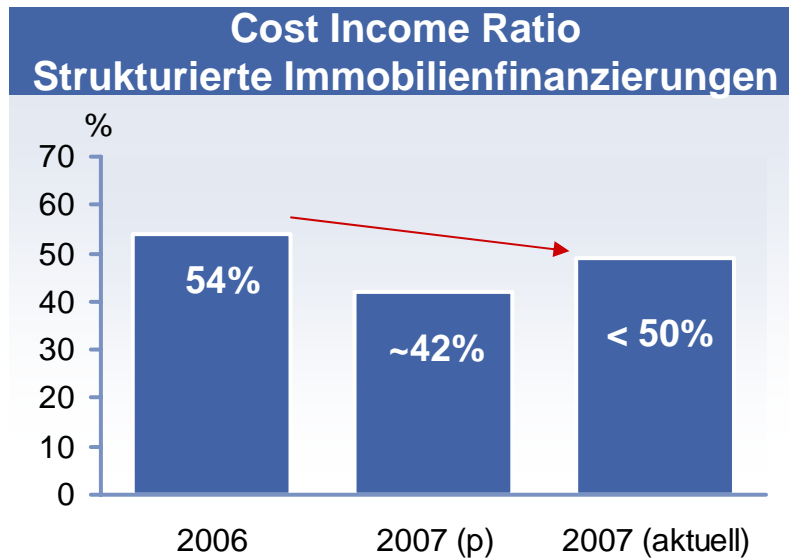
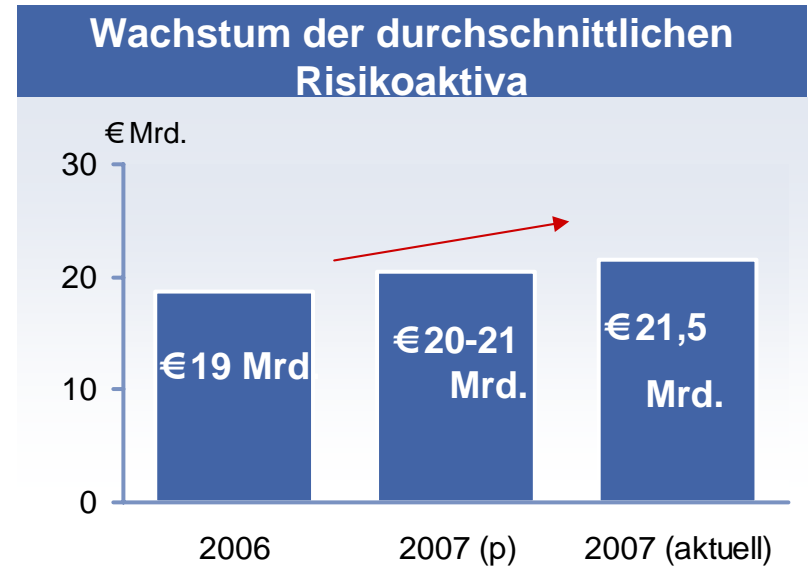
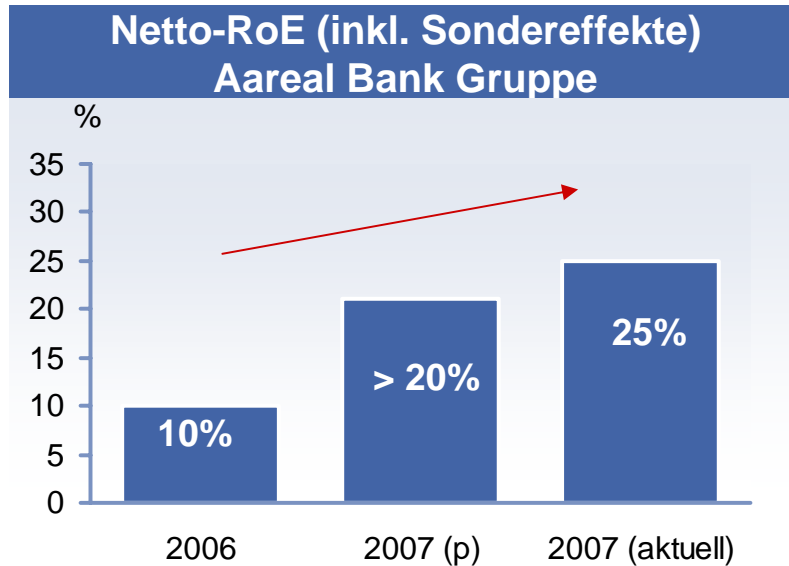
■ **Sondereffekte Q3 2006 (vor Steuern):**

- Buchgewinn aus der Techem Transaktion: €11 Mio.
- Buchgewinn aus dem Verkauf der BauGrund Stadtentwicklung: €3 Mio.
- Kosten durch Sozialplan der Aareon: €-6 Mio.

■ Operatives Ergebnis ohne Sondereffekte

■ Sondereffekte

Meilensteine 2007



Portfolio-Qualität



Aareal Bank

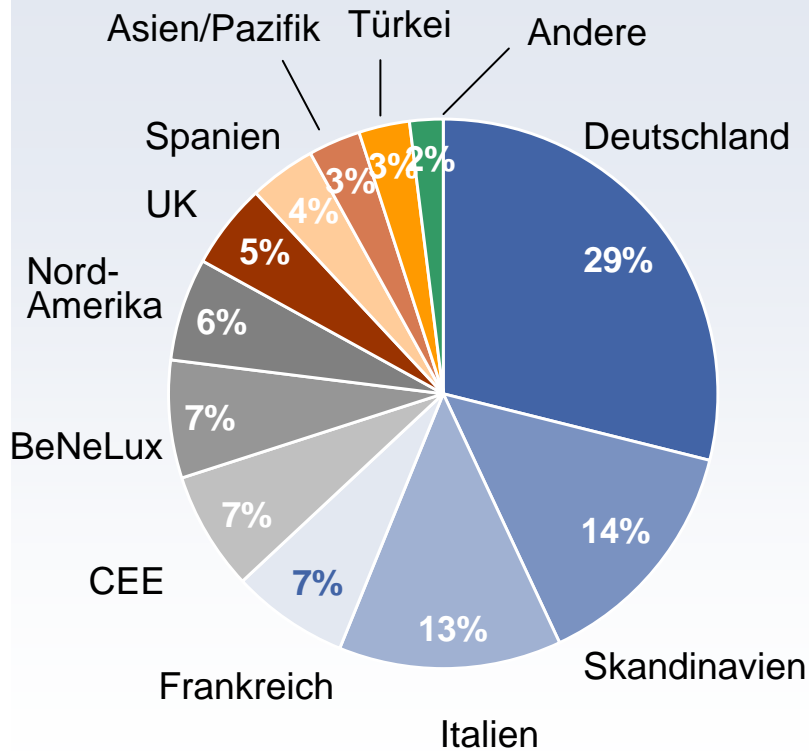
Spezielle Asset-Klassen in der aktuellen Diskussion: Exposure per 31.12.2007

Asset-Klassen	Aareal Bank
US Subprime	Kein Exposure
US RMBS	Kein Exposure
CDOs	Kein Exposure
ABCPs / SIVs	Kein Exposure
Durch Monoliner abgesicherte Geschäfte	Kein Exposure
Gesamt ABS - davon mit AAA-Rating - davon US CMBS	~ € 650 Mio. > 90% < € 50 Mio.

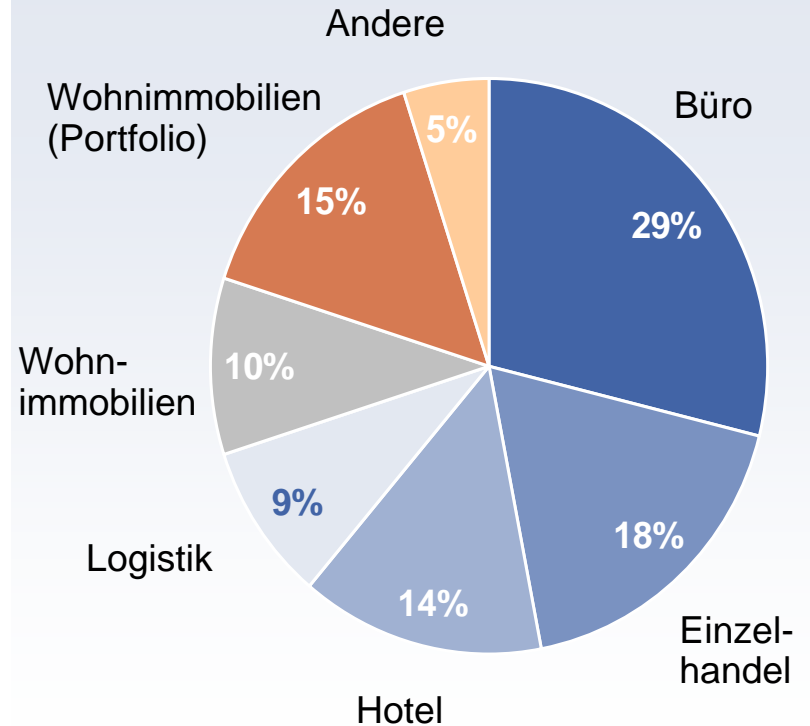


Diversifikation des Portfolios

Portfolio nach Region per 31.12.2007
Gesamtvolumen: €24,0 Mrd.



Portfolio nach Objektart 31.12.2007
Gesamtvolumen: €24,0 Mrd.



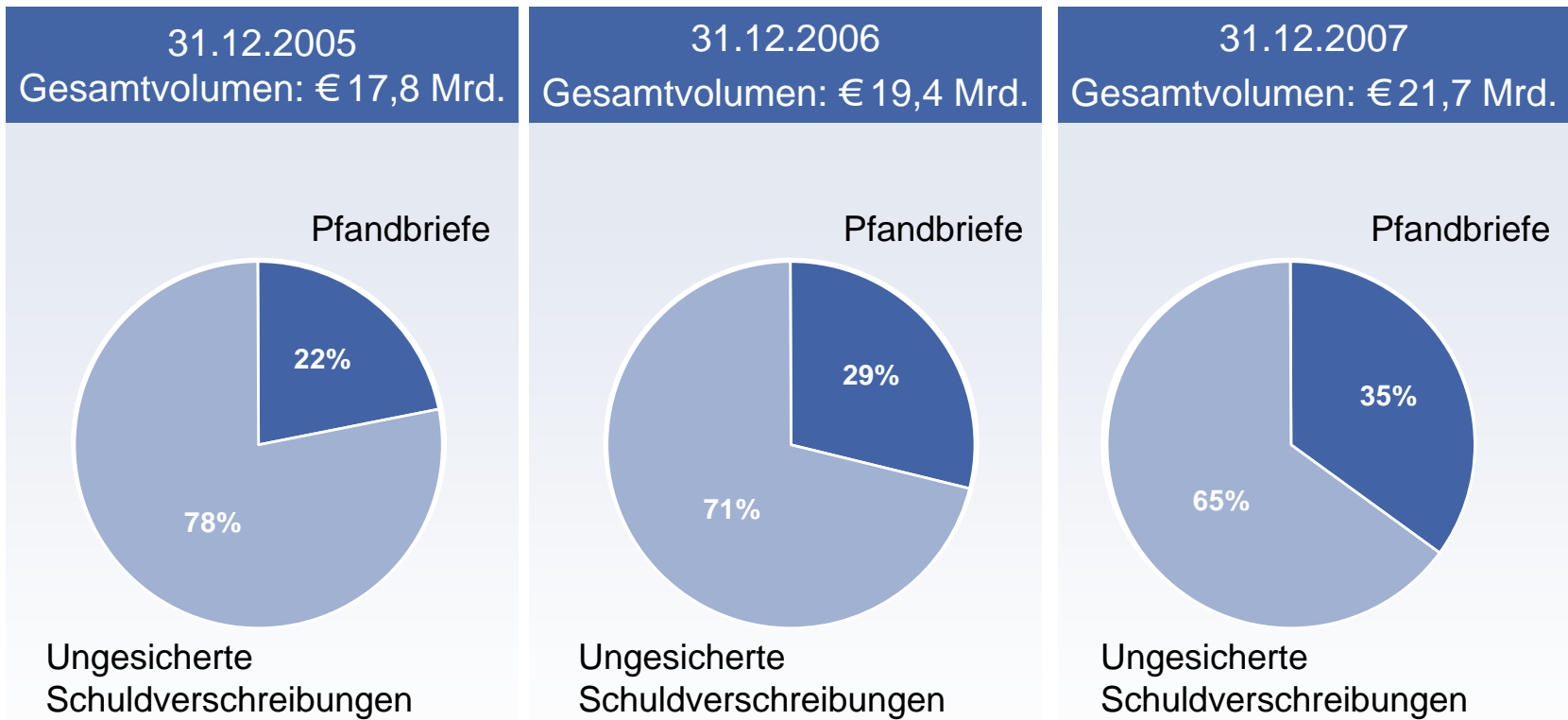
Refinanzierungsposition der Aareal Bank

Kreditportfolio vs. langfristige Refinanzierungsmittel

- Das Immobilienfinanzierungsportfolio wird refinanziert über nachrangige und unbesicherte Schuldverschreibungen (Senior unsecured) sowie Hypotheken-Pfandbriefe.
 - Zusätzlich verfügt die Aareal Bank über sehr stabile Einlagen aus der institutionellen Wohnungswirtschaft in Höhe von durchschnittlich € 4,5 Mrd.
 - Durchschnittliche Restlaufzeiten:
 - Langfristige Refinanzierungsmittel (exkl. Öffentliche Pfandbriefe): 5,2 Jahre
 - Immobilienkreditportfolio: 3,6 Jahre
- Jährliche Fälligkeit der langfristigen Refinanzierungsmittel von ungefähr € 3 Mrd.
- Die Aareal Bank ist nicht gezwungen, Senior unsecured-Emissionen in diesem Jahr durchzuführen.

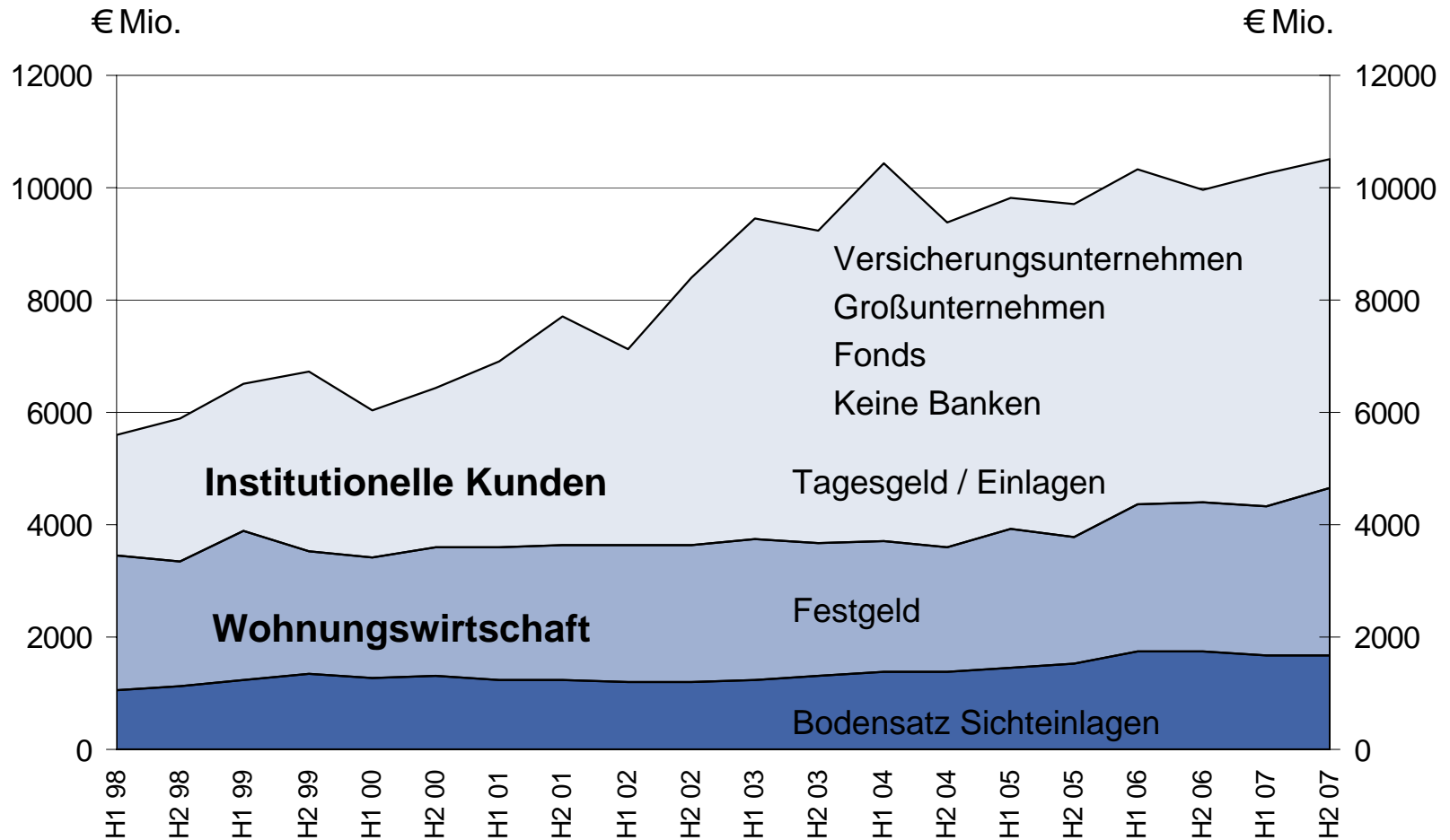


Entwicklung des langfristigen Refinanzierungsmixes



Refinanzierungsposition der Aareal Bank

Kundeneinlagen: Entwicklung der Volumina



Aktuelles Marktumfeld und Erwartungen



Aareal Bank

Unsere Markterwartungen

Aktuelle Entwicklung im Immobilienfinanzierungsgeschäft

Neugeschäftsmargen



Neugeschäft-LTV



Deutsche Pfandbrief-Spreads



Senior unsecured Spreads



Transaktionsvolumen



Sekundärmarkt



- (Starker) Anstieg der Margen, die der Kunde zahlt
- (Starker) Anstieg der Eigenkapitalmittel, die der Kunde in eine Finanzierung investiert
- Kaum Ausweitung der Pfandbrief-Spreads
- Weitere Ausweitung der Spreads bei Senior unsecured-Emissionen
- Rückgang der Immobilientransaktionen
- Sekundärmarkt weitgehend illiquide → gute Chancen für mögliche Investments / Käufe

Consulting / Dienstleistungen: “solides Standbein”



Aareal Bank

Institutionelle Wohnungswirtschaft: Integraler Bestandteil der Konzernstrategie

<p>1.</p> <p>Kunden- einlagen</p>	<p>Hohe stabile Kundeneinlagen ohne kostenintensives Filialnetz</p> <ul style="list-style-type: none">➤ ~ € 1,5 Mrd. stabile Sichteinlagen➤ ~ € 3 Mrd. stabile Festgelder 
<p>2.</p> <p>Stabile Erträge</p>	<p>Nicht-zyklische und stabile Beiträge zum Konzernergebnis</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Frei von Kreditrisiken➤ 60% Marktanteil der Aareon in Deutschland➤ Langfristig aufgebaute Kundenbasis➤ Langfristige Verträge 
<p>3.</p> <p>Konzern- RoE</p>	<p>Steigerung des Konzern-RoE</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Sehr niedriges Eigenkapital Engagement➤ Operatives Segment EBT 2007: € 30 Mio. 

Institutionelle Wohnungswirtschaft: Breakdown der Performance-Ziele

IT-Service Geschäft Aareon Konzern ¹⁾					Integrierte Zahlungsverkehrssysteme Bereich Institutionelle Wohnungswirtschaft / AFFS ²⁾				
	2007 € Mio.	2008p € Mio.	2009p € Mio.	2010p € Mio.		2007 € Mio.	2008p € Mio.	2009p € Mio.	2010p € Mio.
Erträge	164	170 - 180	175 - 185	195- 210	Erträge	59	60-65	60-70	70-80
Aufwend- ungen	147	140 - 145	140 - 145	150- 160	Direkte Aufwend- ungen	36	35-40	35-40	40-45
EBIT	17	30-40	35-40	45-50	Ergebnis ³⁾	10	10-20	15-20	20-25

1) Teilkonzernabschluss nach IFRS

2) Interne Profitcenter-Rechnung

3) Nach Overhead-Kosten



Kurzfristige Positionierung



Aareal Bank

Kurzfristige Positionierung

Konzern

- Generell: Beibehalten der sehr konservativen Position
- Hohe Flexibilität
- Erhalt einer soliden Kapitalbasis

Strukturierte Immobilienfinanzierungen

- Sehr selektives Neugeschäft
- Vorzugsweise deckungsstockfähiges Geschäft
- Konstante Wahrnehmung von Investmentchancen, wenn sich diese bieten

Refinanzierung

- Konzentration auf Hypotheken-Pfandbriefe
- Selektive maßgeschneiderte Privatplatzierungen

Consulting/Dienstleistungen

- Konsequente Fortführung des eingeschlagenen Kurses



Langfristige Strategie & Ziele



Aareal Bank

Langfristige Strategie bestätigt

■ **Fundamentale Elemente:**

- „Zwei-Segmente-Strategie“
- Konzentration auf die Kernkompetenzen
- Schlanke und flexible Aufstellung
- Hohe Diversifikation des Portfolios

■ **Geschäftswachstum und Diversifikationsstrategie im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen**

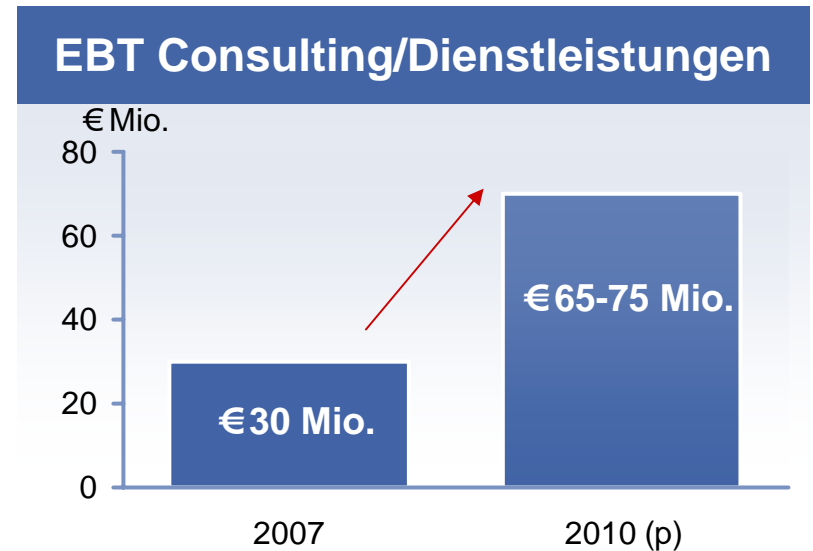
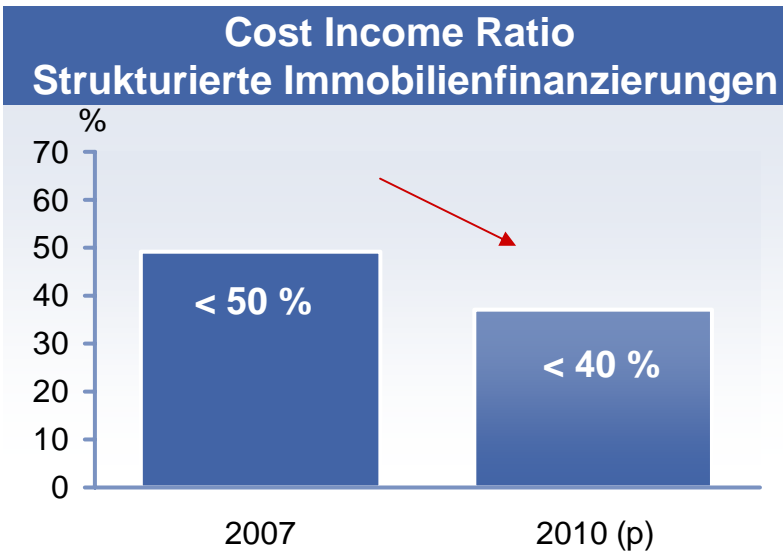
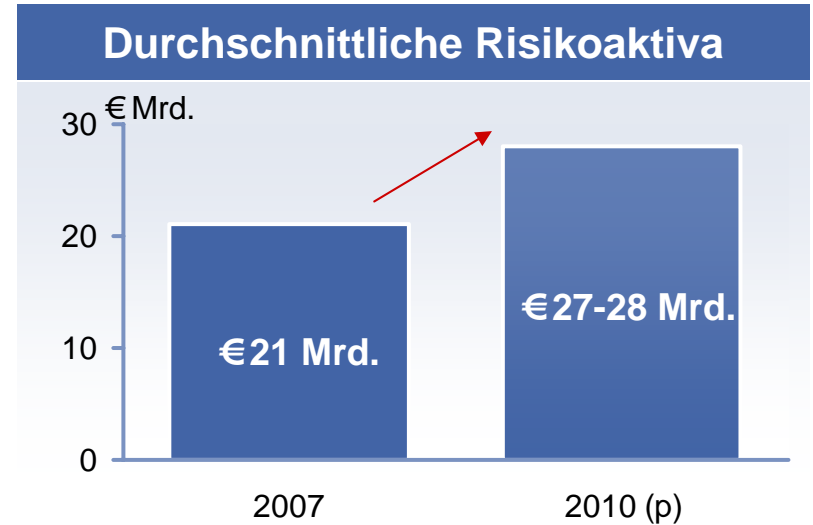
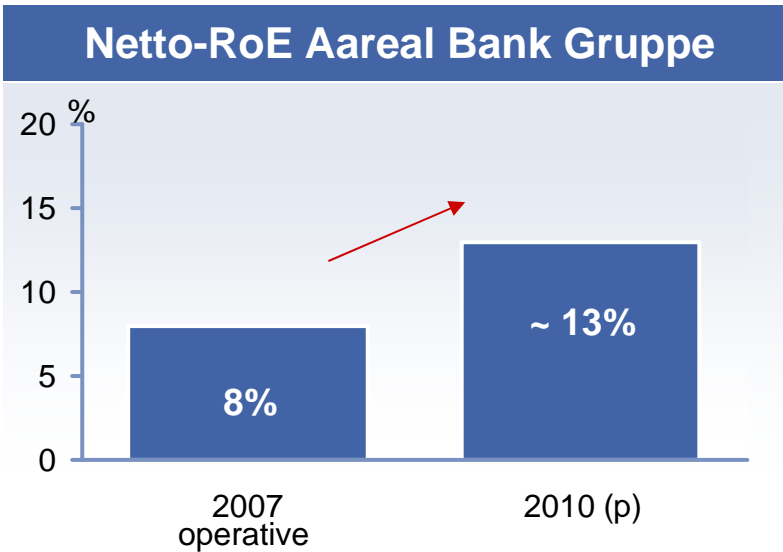
- Schlanke Aufstellung der Back Office-Einheiten
- Operativer Leverage: 50% Portfoliowachstum kann auf bestehender Fixkostenbasis generiert werden
- Weitere Diversifikation außerhalb Europas unter der Annahme konvergierender Marktzyklen innerhalb Europas

■ **Gewinnwachstum und Diversifikationsstrategie im Segment Consulting/Dienstleistungen**

- Wachstum der nachhaltigen und azyklischen Ertragsströme frei von Kreditrisiken
- Wachstum des Einlagenvolumens



Ziele 2010 – operative Performance *)



*) unter der Annahme, dass die Finanzmärkte in 2009 wieder zurück zur Normalität kehren



Anhang



Aareal Bank

Was hat es mit dem Pfandbrief auf sich? Premiumprodukt und Benchmark



vdp
VERBAND DEUTSCHER
PFANDBRIEFBANKEN
VEREINIGT DIE BUNDLICHE PFANDBRIEFBANKEN

Executive Summary

Pfandbrief = Premiumprodukt

- Pfandbriefe sind Bankschuldverschreibungen
 - besichert
 - strenge gesetzliche Anforderungen
 - öffentliche Aufsicht
 - höchste Qualität
 - Pfandbriefe haben 25 % Anteil am Gesamtumlauf aller deutscher Schuldverschreibungen
 - hohe systemische Bedeutung für den Finanzplatz Deutschland
 - Pfandbriefbanken halten Deckungswerte auf der Bilanz und müssen deren Qualität gewährleisten
 - Pfandbrief ist keine strukturierte Anleihe wie z. B. MBS
 - Pfandbriefe sind mit 44 % größtes Segment des globalen Covered Bond Markts und bieten günstigste und stabilste Refinanzierungsbedingungen aller Covered Bonds
 - Der Pfandbrief ist die Benchmark der Covered Bonds
 - Keine Darlehen zur Finanzierung von Einfamilienhäusern in den USA in Deckungsmassen von Pfandbriefen
 - Der Pfandbrief ist vor Subprime geschützt
- Pfandbrief bietet Pfandbriefbanken jederzeit Zugang zu Liquidität
 - Pfandbriefbanken können daher auch in schwierigem Marktumfeld margenstarkes Neugeschäft finanzieren



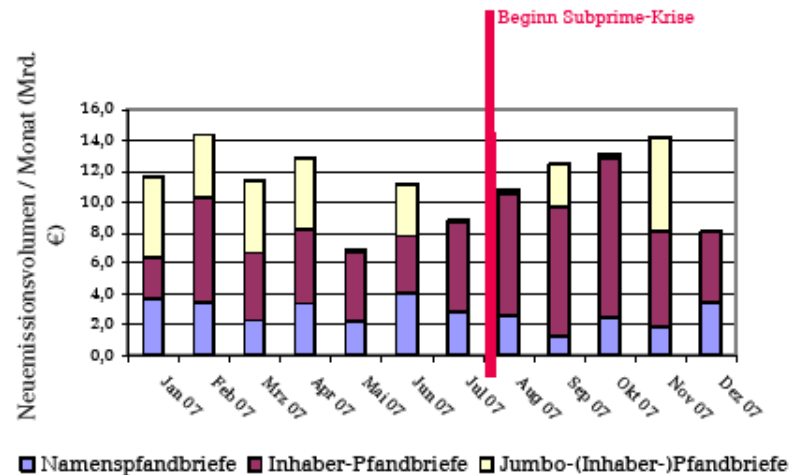
Was hat es mit dem Pfandbrief auf sich? Premiumprodukt und Benchmark

II. Marktinfrastruktur



vdp VERBAND DEUTSCHER
PFANDBRIEFBANKEN
1964 • 11.0.0. 02 10 0000 9

Pfandbrief- Neuemissionen 2007



Quelle: Deutsche Bundesbank, UniCredit

- Gesamt-Neuemissionenvolumen 2007: 135,4 Mrd. €
- davon seit August: 58,5 Mrd. €
- Pfandbriefmarkt steht auch neuen Emittenten bzw. Produktinnovationen offen:
 - erster Jumbo-(Hypotheken-)Pfandbrief der Postbank im Januar 2008
 - HSH Nordbank begibt im Januar 2008 ersten gerateten Schiffspfandbrief im Jumbo-Format



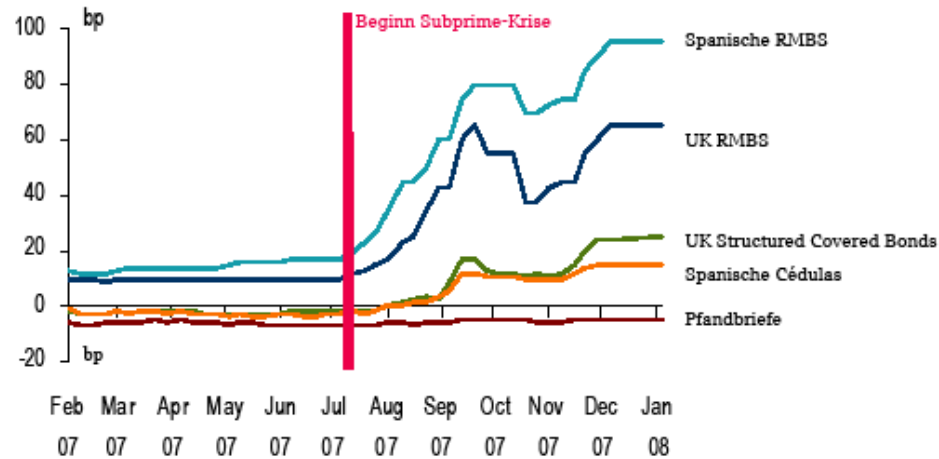
Was hat es mit dem Pfandbrief auf sich? Premiumprodukt und Benchmark

III. Pfandbrief vs. MBS



vdp
VERBAND DEUTSCHER
PFANDBRIEFBANKEN
VEREINIGUNG DER DEUTSCHEN
PFANDBRIEFBANKEN

RMBS and Jumbo Covered Bonds
secondary spreads, 5-year triple-A rated



Quelle: Merrill Lynch



Ansprechpartner

- **Sven H. Korndörffer**
Managing Director Corporate Communications
Telefon: +49 611 348 2309
sven.korndoerffer@aareal-bank.com
- **Christian Feldbrügge**
Director Corporate Communications
Public Relations
Telefon: +49 611 348 2280
christian.feldbruegge@aareal-bank.com
- **Anke Thomas**
Corporate Communications
Public Relations
Telefon: +49 611 348 3404
anke.thomas@aareal-bank.com



Wichtiger rechtlicher Hinweis

© Aareal Bank AG. Alle Rechte vorbehalten.

- Dieses Dokument wurde von der Aareal Bank AG ausschließlich zum Zwecke der Unternehmenspräsentation durch die Aareal Bank AG erstellt. Diese Präsentation ist nur zur Vorlage bei Firmenkunden oder institutionellen Kunden bestimmt.
- Dieses Dokument darf ohne die ausdrückliche Zustimmung der Aareal Bank AG nicht geändert oder an Dritte weitergegeben werden. Wer in den Besitz der vorliegenden Information oder dieses Dokuments gelangt, ist verpflichtet, sich über die gesetzlichen Bestimmungen über den Erhalt und die Weitergabe solcher Informationen Kenntnis zu verschaffen und die gesetzlichen Bestimmungen einzuhalten. Diese Präsentation darf nicht in oder innerhalb solcher Länder weitergegeben werden, nach deren Rechtsordnung eine Weitergabe gesetzlichen Beschränkungen unterliegt.
- Diese Präsentation wird ausschließlich zum Zwecke der allgemeinen Information vorgelegt. Sie stellt kein Angebot dar, einen Vertrag über die Erbringung von Beratungsdienstleistungen abzuschließen oder Wertpapiere zu erwerben. Soweit in dieser Präsentation Informationen wiedergegeben werden, welche nicht die Aareal Bank AG oder mit dieser verbundene Unternehmen betreffen (= Informationen von dritter Seite), wurden diese Informationen aus als verlässlich anzusehenden Quellen lediglich zusammengestellt, ohne sie verifiziert zu haben. Aus diesem Grunde übernimmt die Aareal Bank AG keine Gewähr für die Vollständigkeit oder die Richtigkeit dieser Informationen. Die Aareal Bank AG übernimmt keine Verantwortung und haftet in keiner Weise für Kosten, Verluste oder Schäden die durch oder im Zusammenhang mit dem Gebrauch einzelner oder aller in dieser Präsentation enthaltenen Informationen entstehen.
- Diese Präsentation kann in die Zukunft gerichtete Aussagen über zukünftige Erwartungen und andere in die Zukunft gerichtete Aussagen oder Informationen über zukünftig erwartete Entwicklungen enthalten, die auf derzeitigen Planungen, Ansichten und /oder Annahmen beruhen und unter dem Vorbehalt bekannter oder unbekannter Risiken und Unsicherheiten stehen, die überwiegend schwer vorhersehbar und hauptsächlich außerhalb der Kontrolle der Aareal Bank AG liegen. Dies könnte zu materiellen Unterschieden zwischen den in der Zukunft tatsächlich eintretenden und den in diesen Aussagen geäußerten oder implizierten Ergebnissen, Leistungen und /oder Ereignissen führen.
- Die Aareal Bank AG geht keine Verpflichtung ein, in die Zukunft gerichtete Aussagen jeglicher Art oder irgendeine andere in der Präsentation enthaltene Information zu aktualisieren.

