

Bericht über das zweite Quartal 2007
Interhyp liefert erneut Rekordergebnisse ab

Das zweite Quartal 2007 im Überblick

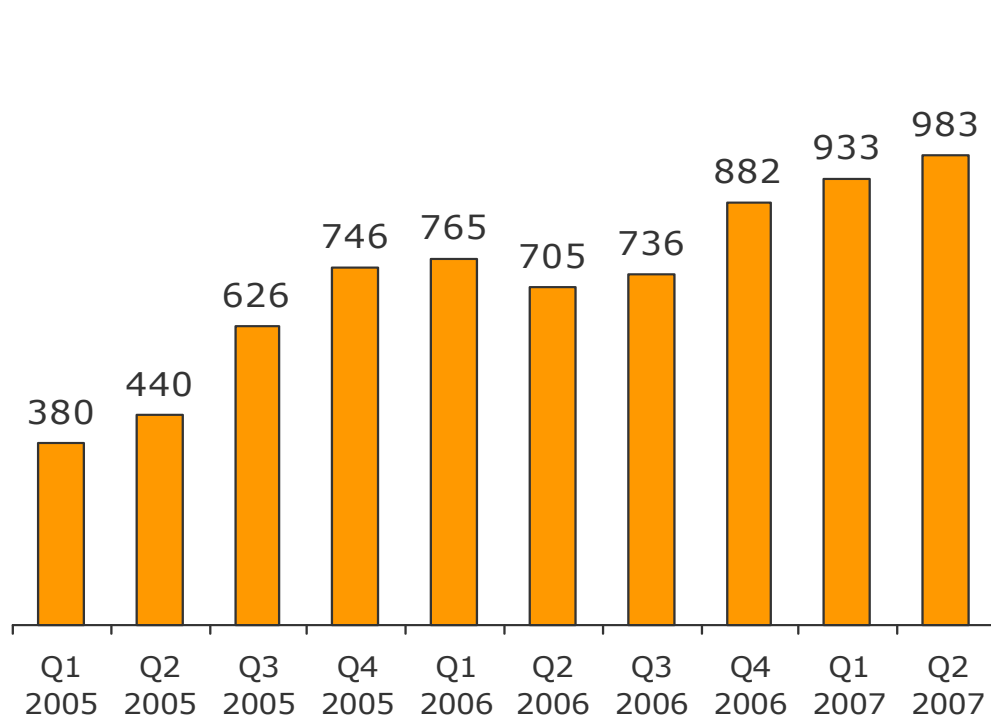
	Q2 2007	Q2 2006	Veränderung
Finanzierungsvolumen	1,524 Mrd. €	966 Mio. €	+ 58%
Abgeschlossene Finanzierungen	10.289	6.049	+ 70%
Rohhertrag	20,0 Mio. €	13,0 Mio. €	+ 53%
EBIT	7,8 Mio. €	4,3 Mio. €	+ 80%
EBIT-Marge	39,1%	33,3%	
Überschuss	4,9 Mio. €	2,6 Mio. €	+ 89%

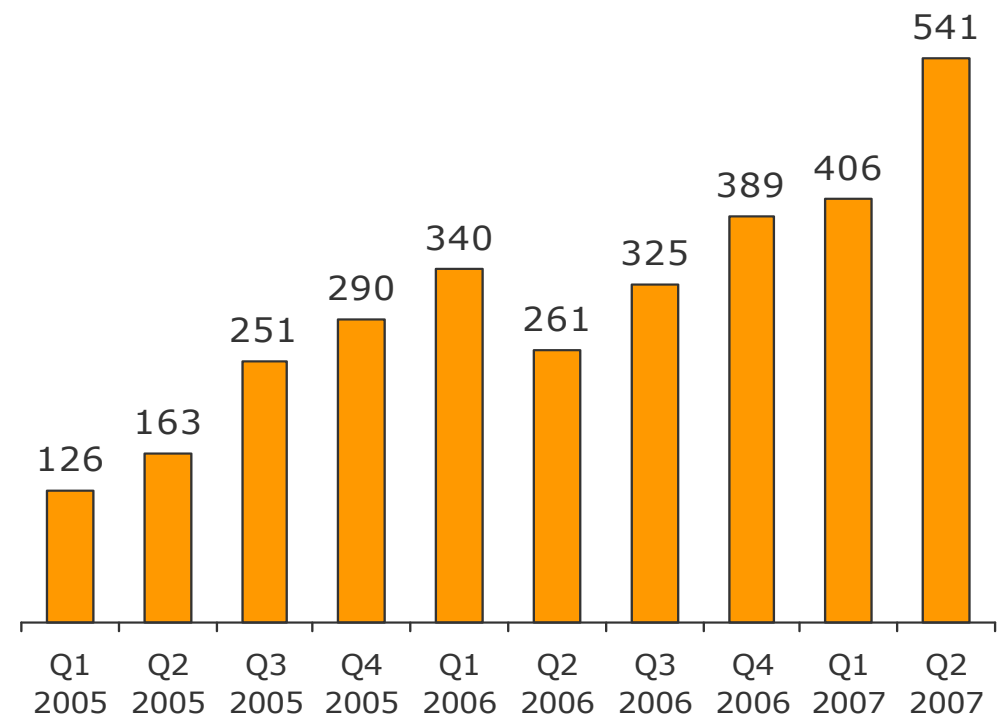
Das erste Halbjahr 2007 im Überblick

	<i>H1 2007</i>	<i>H1 2006</i>	<i>Veränderung</i>
Finanzierungs- volumen	2,863 Mrd. €	2,071 Mrd. €	+ 38%
Abgeschlossene Finanzierungen	19.471	12.858	+ 51%
Rohhertrag	36,4 Mio. €	27,2 Mio. €	+ 34%
EBIT	13,9 Mio. €	9,4 Mio. €	+ 49%
EBIT-Marge	38,3%	34,4%	
Überschuss	8,8 Mio. €	5,6 Mio. €	+ 57%

Nachhaltiges Wachstum in beiden Kanälen – Vermittlergeschäft legt deutlich zu

Finanzierungsvolumen (Mio. €)



Privatkundengeschäft: Niederlassungsausbau im Plan, Auszeichnung als „Bester Baufinanzierer 2007“

Übersicht eröffnete und geplante Niederlassungen



* Eröffnung im 3. bzw. 4. Quartal 2007

Regionalisierung: 14 von 17 Standorten operativ

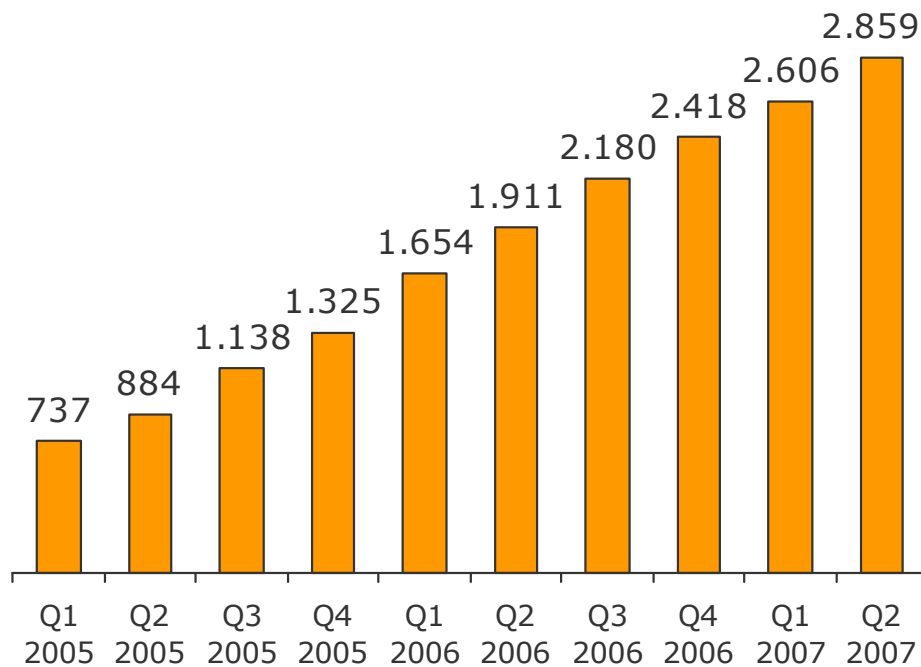
- Hannover und Wiesbaden im April eröffnet
- Bremen und Leipzig folgten im Juni
- Dortmund startete Ende Juli
- Karlsruhe eröffnet im 3. Quartal 2007
- Essen und Bielefeld folgen im vierten Quartal 2007

Auszeichnung als „Bester Baufinanzierer 2007“ für Beratungsqualität, Service und Zinsen



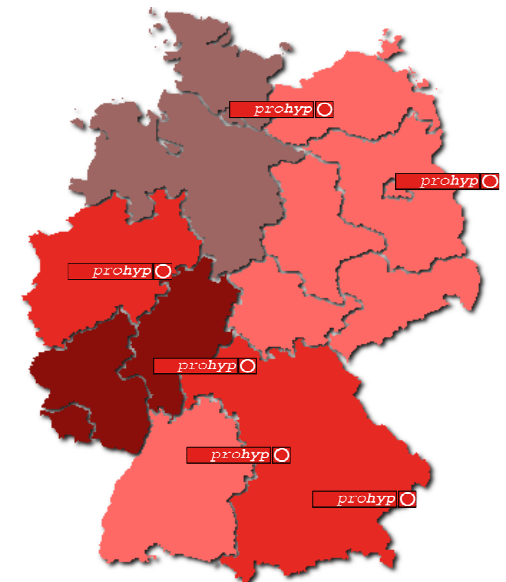
Vermittlergeschäft: Regionalisierung der ersten Prohyp-Teams erfolgt

Aktive Partner*



Die Wachstumsstrategie

- Engere Vermittlerbindung im Einzelvermittlergeschäft durch Vor Ort-Präsenz von Beraterinnen und Beratern sowie Key Account Managern in sechs Regionen: München, Stuttgart, Berlin und Düsseldorf (bereits gestartet), Frankfurt und Hamburg (bis Ende 2007)



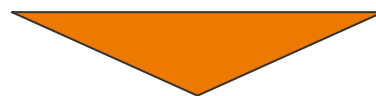
* Prohyp-Partner, die in den letzten 12 Monaten mindestens eine Baufinanzierung über Prohyp vermittelt haben

Im Geschäft mit institutionellen Partnern stellt MLP Hyp als Joint Venture eine neue Qualität dar

Wichtigste Eckpunkte zum Joint Venture „MLP Hyp“



- MLP Hyp ist ein Gemeinschaftsunternehmen, über das das private Baufinanzierungsgeschäft von MLP abgewickelt wird.
- MLP-Berater und MLP-Kunden profitieren dabei von moderner Technologie, leistungsfähigem Produktangebot und individueller Fachberatung
- Interhyp hält 50,2% der Anteile, MLP 49,8%
- Das Joint Venture wird im Großraum Heidelberg angesiedelt sein
- Die unternehmerische Führung des Unternehmens liegt bei Interhyp
- MLP Hyp wird seine Geschäftstätigkeit Ende 2007 aufnehmen

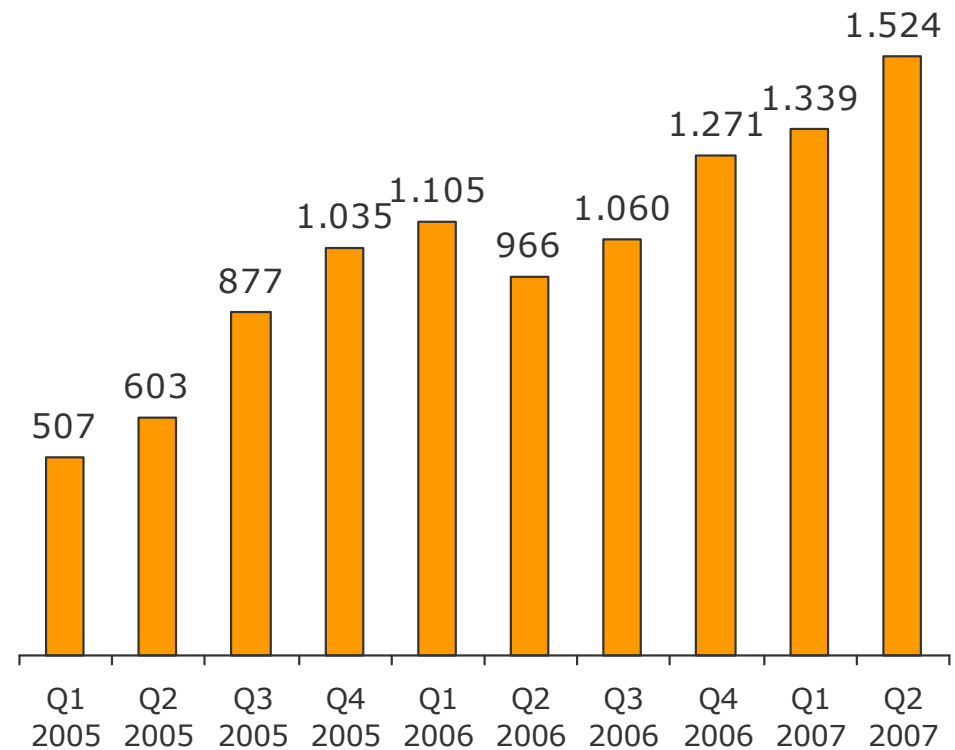
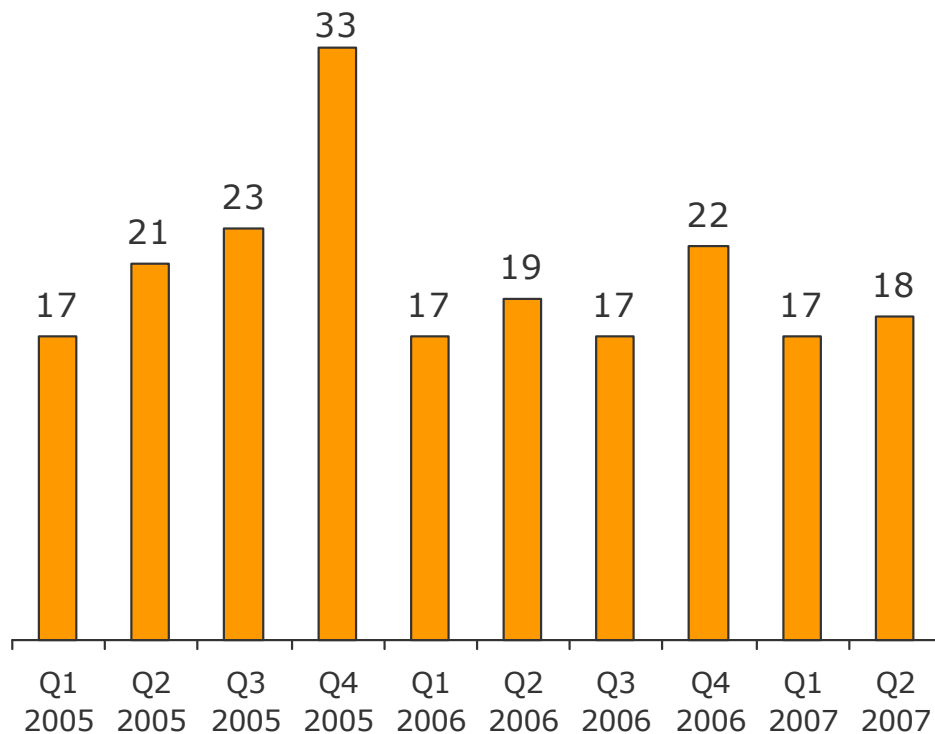


Win-Win-Situation für beide Seiten

Trotz deutlich verbesserter Fundamentaldaten ist der Transaktionsmarkt nach wie vor schwach

Transaktionen in 11 deutschen Großstädten (in Tausend)*

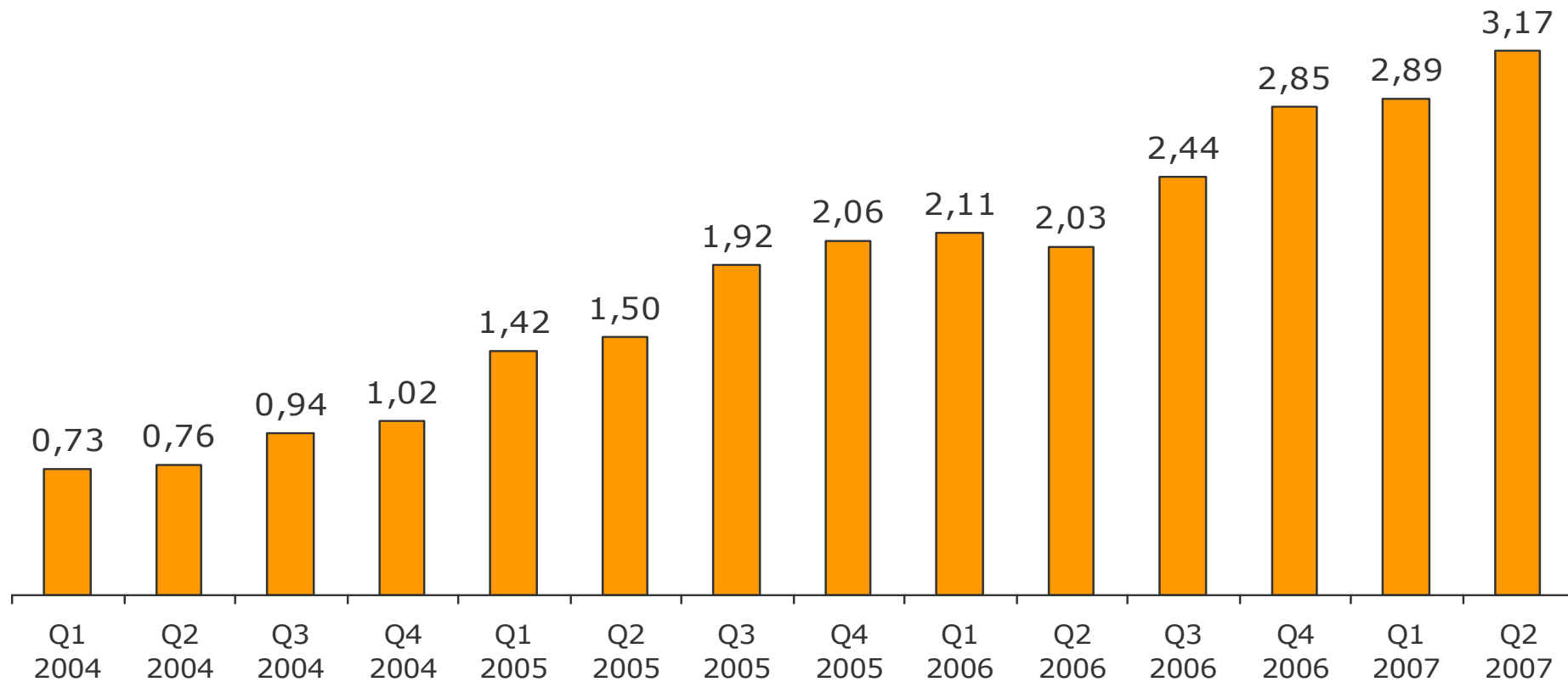
Interhyp-Finanzierungsvolumen (in Mio. €)



*Zu Grunde liegen getätigte Käufe von Eigentumswohnungen, Häusern und Bau-Grundstücken in 11 deutschen Großstädten (Berlin, Bielefeld, Dortmund, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Köln, München, Stuttgart und Wiesbaden);
Quelle: Gutachterausschüsse; Q2 2007: vorläufige Zahlen

Starkes Wachstum beim Marktanteil im zweiten Quartal 2007

Interhyp-Marktanteil am Neugeschäft in der privaten Baufinanzierung (in %)*



*Quelle: Neugeschäftsvolumen privater Wohnungsbaufinanzierungen in Deutschland, Deutsche Bundesbank, EWU-Zinsstatistik

Ausblick 2007

**Finanzierungs-
volumen**

> 6 Mrd. €

Rohertrag

> 80 Mio. €

EBIT

~ 32 Mio. €

Neue Steuerschätzung für 2008

Durch die Unternehmensteuerreform
könnte die Steuerquote in 2008
auf bis zu 33% fallen.



Die Zukunft der privaten Baufinanzierung