



*Liberté, Egalité – Kredite.
Eine kleine Revolution
in der Baufinanzierung.*

Kennzahlenübersicht

Mio. EUR	2005	2004	+/-
Umsatzerlöse	46,7	18,5	152 %
Aufwendungen für Provisionen an Dritte	7,3	1,9	278 %
Rohertrag	39,4	16,6	137 %
Personalaufwand	16,7	9,4	78 %
davon: Vertrieb und vertriebsnah	13,7	7,1	93 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen	8,8	4,3	102 %
davon: Marketing-Aufwendungen	2,7	1,3	108 %
EBIT	12,9	1,9	
Zinsergebnis	0,1	-0,2	
Steuerergebnis	-0,0	-1,2	
Jahresüberschuss	13,0	0,5	
Gewinn pro Aktie in EUR (unverwässert)	2,18	0,09	
Gewinn pro Aktie in EUR (verwässert)	2,16	0,08	
Langfristiges Vermögen	6,2	1,5	
Kurzfristiges Vermögen	46,8	8,8	
davon: liquide Mittel	33,9	2,9	
Bilanzsumme	53,1	10,3	
Eigenkapital	42,4	2,5	
Langfr. Verbindlichkeiten und Rückstellungen	0,8	3,8	
Kurzfr. Verbindlichkeiten und Rückstellungen	9,9	4,0	
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	11,2	2,5	
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	-1,6	-1,7	
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	21,4	-0,1	
Finanzmittel am Ende der Periode	33,9	2,9	
Zahl der eingegangenen Finanzierungsanfragen	108.035	51.445	
Zahl der Finanzierungsabschlüsse	18.273	8.118	
Volumen Immobilienfinanzierungen Neugeschäft	3.022	1.332	

Inhaltsübersicht

3	Kennzahlenübersicht
5	Inhaltsübersicht
7	Vorwort des Vorstands
8	Bericht des Aufsichtsrats
10	Die Interhyp-Aktie
14	Die Zukunft der Baufinanzierung
24	Der Konzernlagebericht
25	1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
26	2. Geschäft und Strategie
40	3. Ertragslage
44	4. Finanz- und Vermögenslage
46	5. Mitarbeiter
47	6. Innovationen
48	7. Nachtragsbericht
48	8. Risikobericht
51	9. Prognosebericht
54	Der Konzernabschluss
62	Erläuterungen zum Konzernabschluss
92	Der Corporate-Governance-Bericht
96	Bestätigungsvermerk der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
98	Weitere Informationen
99	Mehrjahresübersicht
100	Produktübersicht
102	Impressum und Finanzkalender

Vorwort des Vorstands

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

man muss vorsichtig sein mit dem Begriff „Rekordjahr“. Doch wir glauben, diesen Begriff für das Interhyp-Jahr 2005 ohne Wenn und Aber verwenden zu dürfen. Die Liste mit wichtigen Meilensteinen ist lang: Im Mai 2005 haben wir den Markenauftritt von Interhyp grundlegend überarbeitet und so den Grundstein für eine noch klarere Wahrnehmung in der Marketing-Kommunikation gelegt. Im Juli haben wir die ersten Niederlassungen in für uns wichtigen Ballungszentren Deutschlands eröffnet und den Interhyp-Service so um eine neue Dimension erweitert. Im September haben wir auch die Vermittlermarke Prohyp überarbeitet und – zeitgleich – den ersten Börsengang nach der Bundestagswahl gewagt, der nach Medienmeinung auch der erfolgreichste deutsche IPO in 2005 war.

Diese wichtigen strategischen Schritte haben sich auch in den Finanzkennzahlen sehr positiv niedergeschlagen, denn sie haben in der Summe dazu geführt, dass sich unsere Interessenten- und Kundenbasis verbreitert haben und dass mehr Menschen den Namen Interhyp kennen und

wissen, dass es in der privaten Baufinanzierung eine Alternative zur Filialbank gibt.

Wir freuen uns sehr, Ihnen mit dem vorliegenden ersten Geschäftsbericht als börsennotiertes Unternehmen einen Geschäftsverlauf präsentieren zu können, der nicht anders als sehr gut genannt werden kann. Das von uns vermittelte Finanzierungsvolumen von 3 Milliarden Euro belegt unsere These, dass das Modell des Baufinanzungs-Brokers die Kraft hat, die Welt der privaten Baufinanzierung in Deutschland zu verändern. Ein Marktanteil von erst etwa 2 Prozent im vierten Quartal zeigt zugleich, welches Potenzial wir noch haben.



Handwritten signature of Robert Haselsteiner in black ink.

Robert Haselsteiner
Vorstand

Handwritten signature of Marcus Wolsdorf in black ink.

Marcus Wolsdorf
Vorstand

Bericht des Aufsichtsrats

Tätigkeitsbericht

Während der Berichtszeit hat uns der Vorstand durch schriftliche und mündliche Berichte über die Entwicklung des Baufinanzierungsmarkts, die Wettbewerbssituation im Markt für die Vermittlung von privaten Baufinanzierungen, die Geschäftslage und -entwicklung der Gesellschaft, ihre Rentabilität sowie die Unternehmensplanung für das Jahr 2006 unterrichtet.

Bei Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung, wie beispielsweise dem Börsengang im September des Jahres, der Eröffnung von Niederlassungen und der Einführung des Marken- und Internetauftritts von Prohyp, war der Aufsichtsrat frühzeitig eingebunden und in enger Abstimmung mit dem Vorstand beratend tätig.

Der Aufsichtsrat hat im abgelaufenen Geschäftsjahr drei Präsenzsitzungen und weitere fünf Telefonkonferenzen abgehalten. Sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats haben an den Präsenzsitzungen und den Telefonkonferenzen teilgenommen. In den Aufsichtsratssitzungen wurden die Berichte des Vorstandes ausführlich diskutiert und die Entwicklungsperspektiven des Unternehmens sowie die Chancen und Risiken der Geschäftssegmente Direktgeschäft und Vermittlergeschäft intensiv erörtert.

Sofern zu einzelnen Geschäften und Maßnahmen des Vorstandes nach Gesetz oder Satzung Entscheidungen des Aufsichtsrats erforderlich waren, wie insbesondere bei der Billigung des Jahresabschlusses 2004, im Rahmen des Börsen-

gangs, bei der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen und zum Corporate Governance Kodex, hat der Aufsichtsrat darüber Beschluss gefasst.

Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsführung des Vorstands sorgfältig und regelmäßig überwacht und in diesem Rahmen die strategische Weiterentwicklung der Gesellschaft und wesentliche Einzelmaßnahmen beratend begleitet.

Jahres- und Konzernabschluss

Die Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 29. Juni 2005 zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2005 bestellt und anschließend vom Aufsichtsrat entsprechend beauftragt. Die Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hatte uns im Vorfeld der Hauptversammlung schriftlich ihre Unabhängigkeit als Abschlussprüfer im Sinne der Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex bestätigt. Gegenstand der Abschlussprüfung waren der Jahres- und Konzernabschluss der Interhyp AG sowie der Lagebericht und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2005. Daneben erstreckte sich die Abschlussprüfung auch auf das vom Vorstand gemäß § 91 Abs. 2 AktG einzurichtende Überwachungssystem. Der Abschlussprüfer hat den Jahres- und den Konzernabschluss der Interhyp AG unter Einbeziehung der Buchführung sowie den Lagebericht und den Konzernlagebericht geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Weiterhin stellte der Abschlussprüfer fest, dass der Vorstand die ihm gemäß § 91 Abs. 2 AktG obliegenden Maßnahmen in geeigneter Form getroffen hat. Er hat insbesondere ein angemessenes und den Anforderungen des Unternehmens entsprechendes Risikomanagementsystem eingerichtet, das nach seiner Konzeption und tatsächlichen Handhabung geeignet erscheint, den Fortbestand der Gesellschaft gefährdende Entwicklungen frühzeitig zu erkennen.

Die zu prüfenden Unterlagen und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers wurden jedem Aufsichtsratsmitglied rechtzeitig zugesandt. Die Aufsichtsratsmitglieder haben den Jahres- und Konzernabschluss sowie den Lagebericht und Konzernlagebericht geprüft und hierüber in der Aufsichtsratssitzung am 12. März 2006 gemeinsam mit dem Vorstand beraten. Der Abschlussprüfer nahm an dieser Sitzung des Aufsichtsrats teil und berichtete über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung.

Die Berichte des Abschlussprüfers hat der Aufsichtsrat zustimmend zur Kenntnis genommen. Das Ergebnis der eigenen Prüfung entspricht vollständig dem Ergebnis der Abschlussprüfung. Der Aufsichtsrat sieht keinen Anlass, Einwendungen gegen die Geschäftsführung und die vorgelegten Abschlüsse zu erheben. Daher wurden der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss und der Konzernabschluss der Interhyp AG in der Sitzung des Aufsichtsrats am 12. März 2006 gebilligt. Der Jahresabschluss der

Interhyp AG ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands, dass der Jahresüberschuss der Interhyp AG auf neue Rechnung vorgetragen wird, stimmt der Aufsichtsrat zu.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats und des Vorstands

In der Hauptversammlung am 29. Juni 2005 wurde Herr Christian Siegele anstelle von Herrn Dr. Martin Schütte zum Mitglied des Aufsichtsrats gewählt. Im Nachgang zum Börsengang kam es zu planmäßigen personellen Veränderungen. Zum Ende des Jahres 2005 sind aus dem Aufsichtsrat Herr Dr. Christian Nagel und Herr Christian Siegele ausgeschieden. Im Wege der gerichtlichen Bestellung sind zu Mitgliedern des Aufsichtsrats im Januar 2006 Herr Peter Mark Droste und Herr Dr. Roland Folz bestellt worden. Im Vorstand hat es keine personellen Veränderungen gegeben.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Interhyp AG für ihren erfolgreichen Einsatz und die geleistete Arbeit im Geschäftsjahr 2005.



Peter Mark Droste
Vorsitzender des Aufsichtsrats
März 2006

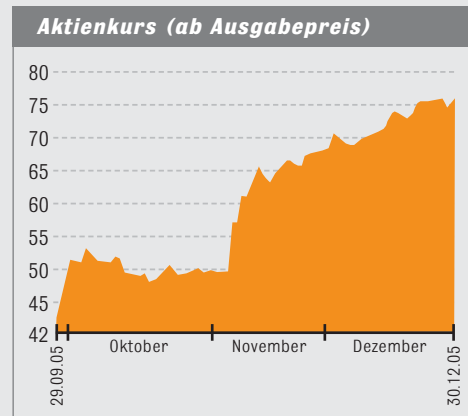
Die ***Interhyp-Aktie***

Börsengang

Vor dem Hintergrund eines attraktiven Kapitalmarktumfeldes und der mit einem IPO verbundenen Chancen zur Steigerung des Bekanntheitsgrads hat die Interhyp AG im Berichtszeitraum entschieden, an die Börse zu gehen. Für die Durchführung des Börsengangs wurde die Deutsche Bank als Sole Bookrunner und Global Coordinator mandatiert, Sal. Oppenheim agierte als Co-Lead Manager. Selling Agent – insbesondere mit Blickrichtung auf Privatanleger – war die ING-DiBa. Im Rahmen einer zehntägigen Roadshow in Frankfurt, London, Zürich, Paris, Mailand, New York und Boston haben die Vorstände institutionellen Investoren in Einzelgesprächen und kleinen Gruppenveranstaltungen das Interhyp-Geschäftsmodell näher gebracht. Die Zeichnung erfolgte als beschleunigtes Bookbuilding, während dessen die Emission mehr als 30fach überzeichnet wurde. Folglich wurde der Ausgabepreis am 28. September 2005 am oberen Ende der Preisspanne (36 bis 42 EUR) bei 42 EUR festgelegt.

Die Erstnotiz am 29. September erfolgte bei 51 EUR und lag damit 21,4% über dem Ausgabepreis.

Seit Emission entwickelte sich die Interhyp-Aktie sehr erfreulich. Insbesondere aufgrund der vorgelegten Ergebnisse zum dritten Quartal 2005, konnten weitere Kursgewinne verzeichnet werden. Im weiteren Verlauf setzte sich die positive Entwicklung fort, die Interhyp-Aktien schlossen zum Jahresende im Xetra-Handel bei 76,00 EUR und konnten damit eine Kurssteigerung von 81%



gegenüber dem Ausgabepreis bzw. 49% gegenüber der Erstnotiz erzielen. Aufgrund dieses Ergebnisses wurde Interhyp vom Branchenmagazin Going Public ausgezeichnet.

Indexaufnahme SDAX

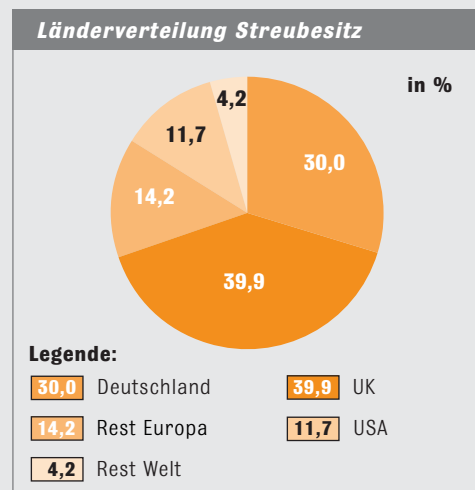
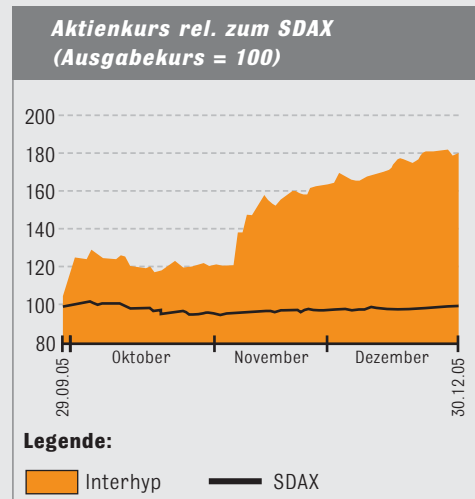
Sowohl hinsichtlich der Marktkapitalisierung als auch des Börsenumsatzes erfüllte die Interhyp AG bereits zum 3. Dezember 2005 die Kriterien zur Aufnahme in den SDAX der Deutschen Börse AG, in dem die Aktien seit 19. Dezember 2005 enthalten sind. Per 30. Dezember 2005 lag die Interhyp AG nach der Marktkapitalisierung auf Rang 80 von 110 und hinsichtlich des Börsenumsatzes auf Rang 54 von 110 der auf den DAX folgenden Unternehmen.

Aktionärsstruktur

Die Emission erzeugte nicht nur bei deutschen Privatanlegern, sondern vor allem auch bei deutschen und internationalen institutionellen Investoren großes Interesse, so dass sich aus der Zuteilung eine Aktionärsstruktur, wie im nebenstehenden Diagramm beschrieben, ergab.

Investor-Relations-Aktivitäten

Im ersten Jahr der Börsenzulassung der Interhyp-Aktie standen die Investor-Relations-Aktivitäten im Zeichen der Gewinnung von nationalen wie internationalen Investoren sowie des Aufbaus direkter Beziehungen zu den Entscheidungsträgern.



Nach dem Börsengang fanden zu diesem Zweck Investorentreffen auf fortlaufender Basis statt. Zum Bericht über das dritte Quartal 2005 wurde zudem eine zweitägige Roadshow in Frankfurt und London durchgeführt.

Im Rahmen des Deutschen Eigenkapitalforums am 21. November 2005 in Frankfurt fand die jährliche Analystenveranstaltung statt. Hier stellte sich Interhyp einem breiten Publikum mit den Neunmonatsergebnissen vor.

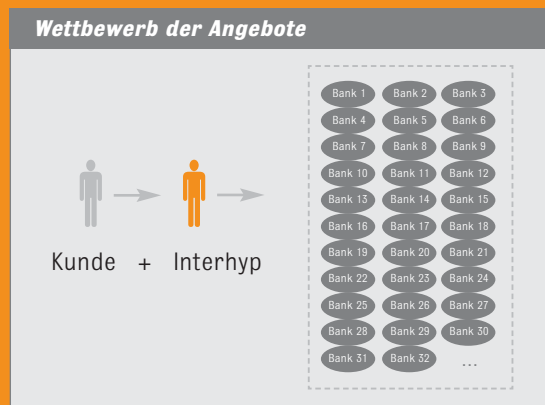
Weiterer zentraler Bestandteil der Investor-Relations-Aktivitäten 2005 war der Aufbau eines umfassenden Online-Angebots mit Informationen rund um die Interhyp-Aktie. Unter der Adresse www.interhyp.de/ir können sich Interessenten, Investoren und Analysten unter anderem über die wichtigsten Kennzahlen, die Aktienkursentwicklung, aktuelle Ad-hoc- oder Pressemitteilungen, den Finanzkalender oder Unternehmenspräsentationen informieren.

Die Zukunft der **Baufinanzierung**



Auf den folgenden acht Seiten wollen wir Ihnen erläutern, wie wir arbeiten. Was unsere Kunden davon haben. Und warum das Interhyp-Prinzip so erfolgreich ist. Diese Auszüge stammen aus unserer Kundenbroschüre, die wir Ihnen zusammen mit einem Finanzierungsantrag gerne zusenden. Zu bestellen per E-Mail, Telefon oder Fax. Oder zum Mitnehmen bei einer Interhyp-Niederlassung in Ihrer Nähe.

Das **Interhyp-Prinzip**



*Baufinanzierung braucht starke Nerven.
Oder starken Service.*

Da muss so manche Hausbank ganz tapfer sein.

Um es gleich vorweg zu sagen: Wir finden, eine Hausbank zu haben, ist für unsere Kunden eine tolle Sache. Da gibt es Girokonten, über die man seine Geldgeschäfte erledigen kann. Und aus den Automaten zieht man sein Bares. Wenn es allerdings um Baufinanzierung geht, sieht die Hausbank schnell alt aus – verglichen mit dem Interhyp-Prinzip.

Die einzelne Hausbank eines Kunden ist an ihre eigenen Produkte gebunden. So sehr sich der Betreuer hinter dem Schalter vielleicht auch bemüht: Es bleibt nur wenig Spielraum vor Ort, um dem Kunden entgegenzukommen. Warum? Die vielen Finanzprodukte im Angebot einer Bank sind immer eine Mischkalkulation. Und in so einem Gemischtwarenladen muss das teure Produkt (also zum Beispiel eine Baufinanzierung) andere Bankprodukte mitschleppen und durchfüttern. In vielen anderen Bereichen des täglichen Lebens hat sich dieses Problem längst erledigt. Der Verbraucher hat verstanden, dass ein Spezialist meist bessere Qualität und Beratung bietet. Und gute Preise obendrein. Eine einzelne Bank, die alles ein bisschen kann, ist im Einzelfall eben schwächer als jemand, der sich auf ein einziges, cleveres Angebot spezialisiert hat. Wie Interhyp.

Es ist also kein Wunder, dass sich schon über 100.000 Menschen mit ihrer Baufinanzierung an uns gewandt haben. Wir sind keine Bank, sondern Deutschlands führender unabhängiger Anbieter von privaten Baufinanzierungen. Wir durchleuchten den Markt und schicken eine Vielzahl der besten Banken in den Wettbewerb um die Baufinanzierung unserer Kunden. Wir haben keine teuren Filialen an jeder Straßenecke und keine aufdringliche Vertretertruppe. Wir arbeiten schlank und mit geringen Kosten. Und was vielleicht das Wichtigste ist: Wir sind eigenständig und unabhängig. Auf der Suche nach der besten Finanzierung für eine Immobilie sind wir also niemandem verpflichtet – außer unserem Kunden und seinen Wünschen.

Das Ergebnis: Egal ob neue Finanzierung oder Umschuldung: Im Schnitt liegt unser Angebot rund 0,5% unter den Konditionen der üblichen Hausbanken. Das sind bei einem 200.000 EUR-Darlehen immerhin 20.000 EUR in 20 Jahren. So viel Vorsprung war den unabhängigen Testern der Zeitschrift Euro/Finanzen (05/2005) eine Medaille wert: Platz 1 unter den besten Geldinstituten in der Baufinanzierung.



Einen Baum pflanzen, ein Kind zeugen, eine Baufinanzierung aushandeln? Dürfen wir Ihnen davon etwas abnehmen?

Schluss mit dem Gefeilsche und dem Banken-Marathon.

Immobilien waren schon immer ein kleines Abenteuer. Wer sich früher bei der Finanzierung mit dem Angebot seiner Hausbank nicht zufrieden geben wollte, der musste von Termin zu Termin rennen auf der Suche nach den besten Konditionen und kompetenter Beratung. Das kostete Zeit und Nerven. Am Ende wusste man trotzdem nicht, ob man die idealen Bedingungen bekommen hat. Denn ganz auf sich allein gestellt kann man kaum alle Angebote auf dem Markt prüfen. Baufinanzierung brauchte also früher starke Nerven – und bekommt jetzt starken Service: Interhyp.

Wie das geht? Zuerst holen sich unsere Kunden alle nötigen Informationen auf unserer Internetseite oder persönlich über unser Serviceteam. Unsere Internetseite ist randvoll mit Tipps und Ratschlägen, Kalkulationsmodellen und allem, was man zum Thema Finanzierung wissen muss. Kein Wunder, dass dieses Angebot bereits mehrfach ausgezeichnet worden ist und sogar von der Stiftung Warentest mit Bestnoten prämiert wurde.

Wenn man dann alle Informationen zu seinem Wunschobjekt gesammelt hat, füllt man ein Antragsformular aus und schickt es uns zusammen mit den nötigen Unterlagen.

Einmal – und basta. Von nun an kann sich der Kunde entspannen. Für uns beginnt die Arbeit.

Sobald die Anfrage eingetroffen ist, kümmert sich sofort ein Interhyp-Berater persönlich darum. Er recherchiert und vergleicht und kann mit einer Vielzahl von Banken verhandeln. So treten die Banken in Wettbewerb um den Kunden. Die besten Angebote kommen dabei oftmals von spezialisierten Geldinstituten, zu denen man als Privatkunde wahrscheinlich gar keinen Kontakt hat. Das Ergebnis dieses Wettbewerbs sind maßgeschneiderte Finanzierungen und Konditionen, über die andere nur staunen können.

So ein Rundum-Service ist wertvoll, kostet den Interessenten aber keinen einzigen Cent extra. Ganz einfach weil wir vieles sehr effizient per Internet, E-Mail, Telefon, Post und Fax erledigen und auf einen teuren Verwaltungsapparat verzichten können. Und weil wir keine Bank sind, sondern den Wettbewerb der Banken zum Vorteil unserer Kunden nutzen. Immobilien sind zwar immer noch ein kleines Abenteuer, aber dank Interhyp nicht mehr bei der Finanzierung.

Die **Interhyp-Beratung**



*Viele Köpfe und eine Idee:
die beste Baufinanzierung für unsere Kunden.*

***Unsere Finanzierungsberater sind auch nur Menschen.
Aber mit besseren Zinssätzen.***

Egal mit welchem unserer Berater ein Kunde spricht – was alle gemeinsam haben, ist diese ungewöhnliche Mischung aus Leidenschaft und Professionalität.

Interhyp-Berater sind hoch qualifizierte Fachleute, die sich viel Zeit für ein maßgeschneidertes Angebot nehmen. Viele von ihnen waren jahrelang auf der Seite der Banken tätig, bis sie die Zukunft der Baufinanzierung auch zu ihrer eigenen Zukunft gemacht haben.

Die hohen Standards für einen Interhyp-Berater gelten schon vom ersten Tag an. Egal wie gut seine klassische Ausbildung ist – jeder neue Berater bekommt ein zusätzliches intensives Training, damit er beim Durchleuchten des Bankenmarktes wirklich das Beste für seine Kunden heraussuchen kann.

Der Interhyp-Berater kann alle Möglichkeiten und Modelle zum Thema Baufinanzierung und Umschuldung anbieten – oder prüfen, welche Fördermittel im Einzelfall sinnvoll sind. Die Ziele und die Lebensplanung unserer Kunden stehen im Vordergrund.

Aber der direkte Service für den Kunden ist nur so gut wie das schwächste Glied der Kette. Deshalb legen wir Wert darauf, dass in allen Abteilungen

und auf allen Ebenen unseres Unternehmens Menschen arbeiten, die mit Begeisterung bei der Sache sind. Ob IT-Spezialist, Office-Manager oder Kreditexperte – sie alle legen sich tagtäglich ins Zeug, um unseren Kunden die bestmögliche Baufinanzierung zu ermöglichen.

Wie lohnend diese Team-Leistung ist, zeigt uns eine schlichte Zahl aus unserer regelmäßigen Umfrage: 94 % der Kunden würden uns uneingeschränkt weiterempfehlen.

Die **Interhyp-Niederlassungen**

Interhyp vor Ort



Den Interhyp-Service bekommen Sie am schnellsten im Internet oder per Telefon. Und auf Wunsch auch in unseren Niederlassungen.

**Ein gutes Geschäft.
Auf Wunsch auch mit Handschlag.**

Wir hatten die Idee, dem Kunden den Banken-Marathon abzunehmen. Ihm das Gefeilsche mit den verschiedenen Anbietern zu ersparen. Das Interhyp-Prinzip mit seinen schnellen, effizienten Abläufen sorgt für gute Konditionen.

Die Angebote von Interhyp sind aber nicht nur in harten Zahlen und hinter dem Komma gut. Wir wollen, dass unsere Kunden sich bei der Entscheidung für eine Baufinanzierung auch wirklich gut aufgehoben fühlen. Deshalb haben wir im Jahr 2005 unseren Service erweitert und eröffneten in vier großen deutschen Städten Interhyp-Niederlassungen.

Wer möchte, kann seinen Berater also auch persönlich treffen. Dafür schickt man seine Finanzierungsanfrage am besten schon einmal vorab an Interhyp und verabredet dann einen individuellen Termin in einer der Niederlassungen. Mit den vorliegenden Eckdaten zur Finanzierung bestens vorbereitet, kann der Berater nun gemeinsam mit dem Kunden die Finanzierungsunterlagen und die beste Finanzierungsstrategie durchsprechen. Dabei kann es zum Beispiel um die Höhe des Eigenkapitalanteils gehen, die Zinsbindung oder den möglichen Einsatz von staatlichen Fördermitteln. Wir versu-

chen alles so lange zu optimieren, bis der Kunde zufrieden ist. Erst dann sind wir zufrieden.

In Hamburg, Köln, Frankfurt und München stehen die Türen unserer Niederlassungen bereits offen. Berlin und Stuttgart folgen im ersten Halbjahr 2006. Und es bleibt dabei: Wir durchleuchten für jeden Kunden den Zinsmarkt auf der Suche nach dem individuell besten Angebot – ohne dass dafür eine Extra-Rechnung auf den Tisch flattert.

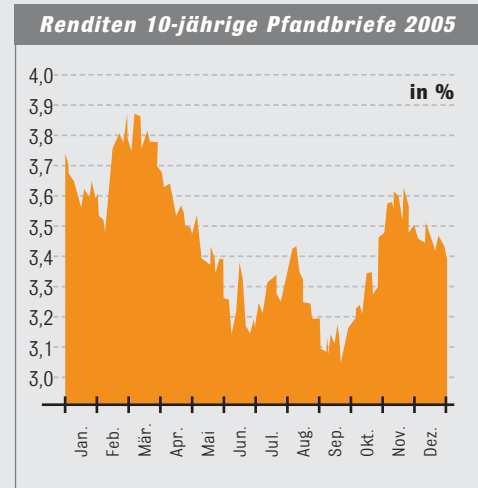
Das Interhyp-Prinzip bleibt schnell, effizient und preiswert. Eine kleine Revolution in der Baufinanzierung.

Der **Konzernlagebericht**

1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

1.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Während sich das Wirtschaftswachstum in den USA und in Asien in 2005 auf hohem Niveau fortgesetzt hat, konnten die größten Euroland-Volkswirtschaftsräume Deutschland, Frankreich und Italien ihre Wachstumsschwäche nicht ablegen. Selbst die anhaltend starke Exportperformance konnte die schwache Binnennachfrage nicht ausgleichen. Die ohnehin schon schwache Konjunkturdynamik wurde durch stark steigende Energie- und Rohstoffpreise noch weiter gedämpft. Diese dämpfende Wirkung hat bis zum September die Renditen für langfristige Anleihen in Euroland auf historisch tiefe Niveaus fallen lassen, obwohl die US-Notenbank in dieser Zeit bereits mit einer Sequenz von kleinen Schritten die Leitzinsen sukzessive angehoben hatte. Im vierten Quartal haben die Investoren an den Zinsmärkten jedoch begonnen, die mit den steigenden Ölpreisen und dem hohen Geldmengenwachstum einhergehenden Inflationsgefahren stärker zu bewerten, und eine Korrektur hat am Anleihemarkt in Euroland eingesetzt. Die EZB hat mit einer ersten Leitzinserhöhung von 2,00% auf 2,25% im November begonnen, wieder etwas Spielraum für zinspolitische Maßnahmen zu schaffen. Im gesamten Jahresverlauf 2005 sind die Kapitalmarktrenditen in Deutschland, gemessen an den Renditen für 10-jährige Pfandbriefe, unter 4,00% geblieben – das ist das tiefste Zinsniveau seit 50 Jahren.



2. Geschäft und Strategie

1.2 Branchenentwicklung

Nach einem historisch schwachen ersten Quartal hat das Finanzierungsvolumen für Wohnbaukredite im Jahresverlauf deutlich zugenommen und mit 172 Mrd. EUR wieder fast das Niveau von 2003 erreicht und das mit 155 Mrd. EUR geringe Volumen von 2004 übertroffen (Quelle: EWU-Zinsstatistik der Deutschen Bundesbank). Die Steigerungen im dritten und vierten Quartal scheinen dabei einerseits von den historisch tiefen Zinsniveaus, aber auch von gewissen Sondereffekten aufgrund der im November von der neuen Regierung beschlossenen Abschaffung der Eigenheimzulage getrieben worden zu sein. Trotz dieser zuletzt gestiegenen Nachfrage sind in 2005 noch keine Preiseffekte am Immobilienmarkt zu beobachten gewesen. Das hohe Interesse an deutschen Wohnimmobilien von Seiten internationaler Investoren, die in den vergangenen Jahren große Bestände von der öffentlichen Hand und von Unternehmen erworben haben, ist bisher noch nicht auf deutsche Investoren übergesprungen.

2.1 Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur **Geschäftstätigkeit**

Interhyp wurde 1999 in München von Robert Haselsteiner und Marcus Wolsdorf gegründet. Das Unternehmen wird von den Gründern als Co-CEOs geführt und ist im vierten Quartal mit einem Anteil von rd. 2,1% am gesamten Baufinanzierungsgeschäft Deutschlands führender unabhängiger Vermittler von privaten Baufinanzierungen. Neben dem Zugang zu einer Vielzahl potenzieller Kreditgeber und im Vergleich zu herkömmlichen Filialbanken deutlich niedrigeren Zinsen bietet Interhyp Privatkunden in der Baufinanzierung eine persönliche, qualitativ hochwertige Beratung durch spezialisierte Finanzierungsberater. Ziel ist es, das individuell für die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden beste Finanzierungsangebot zu ermitteln. Die Beratung baut auf der vom Interessenten in aller Regel online eingegebenen Finanzierungsanfrage auf. Im Beratungsprozess steht jedem Kunden sein persönlicher Berater zur Seite, der ihn während des gesamten Beratungsprozesses begleitet. Die selbst entwickelte, leistungsfähige Softwareplattform eHyp ermöglicht dem Berater einen schnellen und präzisen Abgleich der Informationen mit den individuellen Kreditvergaberichtlinien der einzelnen Finanzierungspartner und sichert hohe Effizienz und optimale Beratungsqualität.

Den Kreditgebern, die mit Interhyp zusammenarbeiten, ermöglicht diese Vorgehensweise ebenfalls eine hohe Effizienz, da die Anfragen nicht bei mehreren Instituten gleichzeitig eingereicht werden. Eine Zusammenarbeit mit Interhyp ersetzt bzw. ergänzt für Produzenten von Baufinanzierungen traditionelle kostenintensive Vertriebswege. Da Interhyp selbst keine Kredite vergibt, trägt das Unternehmen nicht die Zins- und Kreditrisiken des traditionellen Kreditgeschäfts. Hauptumsatzquelle sind Provisionen, die das Unternehmen für jede erfolgreich vermittelte Baufinanzierung von den einzelnen Kreditgebern erhält. Diese Provisionen werden nicht über die Laufzeit des Darlehens verteilt an Interhyp gezahlt, sondern einmalig für das Zustandekommen eines Kreditvertrags vergütet. Zudem erhält Interhyp von den kreditgebenden Geschäftspartnern beim Erreichen bestimmter Volumensziele Sondervergütungen.

Rechtliche Struktur

Neben der Interhyp AG selbst gehören noch drei weitere Unternehmen zur Interhyp-Gruppe. Alle drei Unternehmen sind 100%ige Tochtergesellschaften der Interhyp AG.

Die Tochtergesellschaft Prohyp GmbH ermöglicht unabhängigen Finanzdienstleistern bzw. Vermittlern, ihren Kunden bei der Baufinanzierung die volle Leistungsfähigkeit eines Baufinanzierungs-Brokers anzubieten – ohne selbst die Infrastruktur und die Prozesse schaffen zu müssen. Dabei verbindet

Prohyp eine leistungsfähige Systemunterstützung mit einer umfassenden Produktauswahl, attraktiven Konditionen und dem Know-how erfahrener Baufinanzierungsexperten. Prohyp ist mit dieser Dienstleistung die führende unabhängige Immobilienfinanzierungsplattform für Finanzdienstleister in Deutschland. In 2005 entfielen 27% des von Interhyp vermittelten Finanzierungsvolumens auf diesen Geschäftszweig.

Die Haselsteiner & Wolsdorf GmbH wurde 1996 von den Interhyp-Vorständen Robert Haselsteiner und Marcus Wolsdorf gegründet. Ziel des Unternehmens ist es, vermögende Privatkunden in allen Finanz- und Vermögensfragen unabhängig, kompetent und fair zu beraten und die besten am Markt verfügbaren Angebote auszuwählen. Im Jahre 2003 wurde die Haselsteiner & Wolsdorf GmbH zu 100% von der Interhyp AG erworben. Die Hausfinanz Beratungsgesellschaft mbH führt derzeit keinen operativen Geschäftsbetrieb aus.

Vertriebswege

Interhyp verfügt über zwei verschiedene Vertriebswege für ihre Vermittlungsdienstleistungen: Die Interhyp AG bietet ihre Vermittlungsdienstleistungen Darlehensinteressenten unter der Marke Interhyp direkt an („Direktgeschäft“). Die Tochtergesellschaft Prohyp GmbH richtet sich an lokale Baufinanzierungsspezialisten und unabhängige Finanzdienstleister, die mit Hilfe von Prohyp als unabhängige Baufinanzierungs-Broker

agieren können („Vermittlergeschäft“). Dieses Segment wird in der Außenwirkung unabhängig von Interhyp unter der eigenständigen Marke Prohyp betrieben.

Niederlassungen

Im Juli 2005 wurden Niederlassungen in Innenstadtlagen von Frankfurt, Hamburg und München eröffnet. Anfang Dezember folgte der Standort Köln, zwei weitere Niederlassungen in Berlin und Stuttgart werden dieses Angebot im Lauf des ersten Halbjahres 2006 ergänzen.

Damit haben Interessenten im Einzugsgebiet dieser Ballungszentren die Möglichkeit, nach der Online-Anfrage im Rahmen eines Gesprächstermins in der Niederlassung auch auf eine persönliche Beratung vor Ort zuzugreifen. Mit diesem erweiterten Service werden zusätzliche Kundenschichten angesprochen, zudem positioniert sich Interhyp in diesen Regionen noch deutlicher als klare Alternative zur traditionellen Hausbank.

Prozesse

Dreh- und Angelpunkt im Direktgeschäft ist die Interhyp-Website (www.interhyp.de). Hier findet der Interessent vielfältige Informationen und Rechenanwendungen rund um die Themenkreise Bauen, Kaufen, Modernisieren und Umschulden und kann sich so in der Orientierungsphase eine ideale Basis schaffen.



Hat der Interessent dann einen konkreten Finanzierungsbedarf und möchte die Dienstleistung von Interhyp in Anspruch nehmen, füllt er zunächst das Online-Finanzierungsformular mit seinen persönlichen Angaben aus und übermittelt es an Interhyp. Jeder Interessent bekommt dann seinen persönlichen Interhyp-Finanzierungsberater, der ihn durch den gesamten Finanzierungsprozess führt. Der Finanzierungsberater bespricht mit dem Kunden dessen Zielvorstellungen, beschreibt die noch verbleibenden Schritte im Rahmen des Antragsverfahrens einschließlich der notwendigen Unterlagen und gibt üblicherweise eine erste Indikation für mögliche Zinssätze.

Sobald der Finanzierungsberater die banküblichen Unterlagen erhalten und überprüft hat, kann er mit Hilfe der eHyp-Plattform eine individuelle Analyse der Machbarkeit durchführen. Basis sind mehr als 500 Kreditvergaberichtlinien je Kreditgeber, die im System hinterlegt sind. eHyp macht den Finanzierungsberater auf Faktoren aufmerksam, die die Zahl der zur Verfügung stehenden Kreditgeber oder den angebotenen Zinssatz beeinflussen, und schlägt Möglichkeiten zur Optimierung der Finanzierungsanfrage vor. Das ermöglicht dem Finanzierungsberater die Erstellung einer individuell optimierten Finanzierung. Nach der Generierung aller Angebote wählt der Darlehensinteressent mit Hilfe des Finanzierungsberaters einen passenden Vorschlag für seine Baufinanzierung aus.

Im Anschluss daran erstellt der Finanzierungsberater mit Hilfe von eHyp ein endgültiges Angebot. Bei Annahme durch den Kunden wird der Darlehensvertrag erstellt. Das erfolgt in vielen Fällen stellvertretend für die Bank durch Interhyp. Nach Vertragsunterzeichnung durch Kreditnehmer und Kreditgeber wird das Darlehen gemäß den Vorgaben des Darlehensnehmers ausgezahlt.

Im Vermittlergeschäft stellt Interhyp Baufinanzierungsvermittlern und unabhängigen Finanzdienstleistern maßgeschneiderte Versionen der eHyp-Software zur Verfügung. Je nach Erfahrungs- und Kenntnisstand können diese Prohyp-Partner nun ähnlich wie die Finanzierungsberater im Direktgeschäft „real-time“ Finanzierungsanfragen prüfen und günstige Angebote finden. Darüber hinaus stehen die Prohyp-Finanzierungsberater Vermittlern mit ihrem Fachwissen zur Verfügung, um sie beim Abschluss der Baufinanzierung zu unterstützen. Vermittler werden so – ohne zusätzlichen Aufwand – zum vollwertigen Baufinanzierungs-Broker für Kunden. Das Ergebnis: bessere Kundenbindung und Erschließung neuer Kunden bei höchster Effizienz. Die Partner im Vermittlergeschäft erhalten eine Provision für jede von ihnen vermittelte Baufinanzierung. Diese Vergütung fließt zusammen mit dem Provisionsanteil für Interhyp in die Endkunden-Kondition ein. Interhyp zahlt den Partnern im

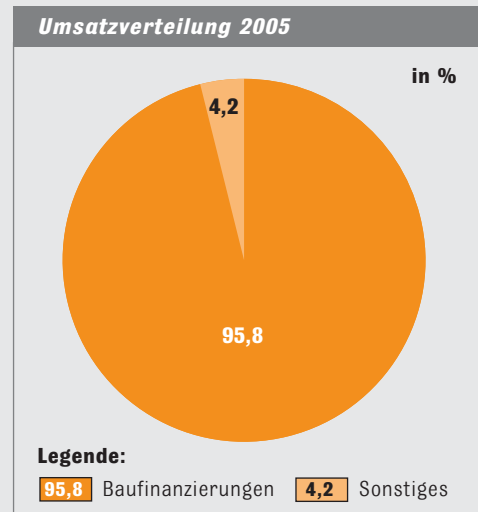
Vermittlergeschäft dann deren Anteil an der Gesamtprovision aus.

Produkte

Interhyp erzielte in 2005 95,8% der gesamten Umsätze durch die Vermittlung von Baufinanzierungen. Sowohl im Direkt- als auch im Vermittlergeschäft stehen eine Vielzahl festverzinslicher, (teil)variabel verzinslicher und anderer spezieller Darlehensformen verschiedener Kreditgeber zur Auswahl. Eine Übersicht der angebotenen Darlehensarten befindet sich auf Seite 100. Mit einem Anteil von 4,2% am Gesamtumsatz bietet Interhyp ergänzend Versicherungsprodukte, insbesondere zur Darlehensabsicherung und Wohngebäudeversicherung, an sowie über die Haselsteiner & Wolsdorf GmbH Dienstleistungen im Bereich der Vermögensverwaltung.

Wettbewerb

Interhyp steht im Wettbewerb um Marktanteile vorrangig mit lokalen Kreditinstituten und Bausparkassen sowie nationalen Geschäftsbanken, seit Mitte des Jahres 2005 auch verstärkt mit regionalen Banken an den Standorten der Niederlassungen. Weitere Wettbewerber sind Direktbanken wie ING-DiBa und Online-Finanzierungsvermittler wie Dr. Klein & Co. und Planethome sowie unabhängige Finanzdienstleister.



Eine Reihe von Wettbewerbern aus dem Bankensektor haben allerdings den Mehrwert des Geschäftsmodells des unabhängigen Vermittlers erkannt und nutzen ihre Wachstumschancen als Produzent, indem sie als Produktgeber mit Interhyp kooperieren.

2.2 Überblick Geschäftsverlauf

April

Bestnoten im FINANZtest-Vergleich von 53 Anbietern privater Baufinanzierungen. Bewertet wurden Produktvielfalt und Zinssätze

Mai

Der neue Markenauftritt der Interhyp wird den Mitarbeitern und der Öffentlichkeit vorgestellt. Auszeichnung „Beste Bank Baufinanzierung“ durch das Finanzmagazin Euro im Vergleich von 40 Anbietern

Juli

Eröffnung der ersten drei Niederlassungen in Frankfurt, Hamburg und München

September

Robert Haselsteiner und Marcus Wolsdorf erhalten die Auszeichnung „Entrepreneur des Jahres 2005“ in der Kategorie Dienstleistung.

Börsengang der Interhyp AG, begleitet von einer Werbekampagne und hoher positiver Presse- resonanz, im Segment Prime Standard der Deutschen Börse AG. Neuer Markenauftritt der

Prohyp GmbH und Überarbeitung der eHyp- Plattform für Vermittler

Oktober

Marketing-Kooperation mit AOL Deutschland startet

November

Prohyp-Roadshow in 16 deutschen Städten, parallel Werbekampagne zur Steigerung der Marken- bekanntheit

Dezember

Eröffnung der Niederlassung Köln
Aufnahme der Interhyp-Aktien in den SDAX der Deutschen Börse AG

Der Geschäftsverlauf von Interhyp war sowohl im Direkt- als auch im Vermittlergeschäft von hoher Dynamik geprägt. Das Wachstum wird dabei von einem kontinuierlichen Ausbau des Marktanteils am Vertrieb von Baufinanzierungen in Deutschland bestimmt. Dieser konnte von 1,4% im ersten Quartal auf 2,1% im vierten Quartal gesteigert werden, während gleichzeitig das Marktvolumen von 36 Mrd. EUR im ersten Quartal auf 50 Mrd. EUR im vierten Quartal anstieg.

Die im dritten Quartal veröffentlichte Erwartung einer leichten Steigerung von Finanzierungsvolumen, Umsatz und Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) für das vierte Quartal konnte erfüllt werden, womit auch die Jahresziele erreicht wurden.

So belief sich das Finanzierungsvolumen für das Gesamtjahr auf 3,0 Mrd. EUR im Vergleich zur Zielsetzung von mindestens 2,8 Mrd. EUR. Der Umsatz nach Vermittlungsprovisionen an Dritte (Rohertrag) lag mit 39,4 Mio. EUR über der Zielgröße von mindestens 37 Mio. EUR. Auch die Ertragsstärke konnte weiter optimiert werden, ein EBIT von 12,9 Mio. EUR gegenüber dem Zielwert von mindestens 12 Mio. EUR wurde erreicht.

2.3 Unternehmenssteuerung

Operative Kennzahlen

In der Finanzierungsberatung (Direktgeschäft und Vermittlergeschäft) kommen zur Beurteilung des Erfolgs folgende Kennzahlen zum Einsatz:

- Anzahl der Finanzierungsanfragen
- Anzahl der an Finanzierungspartner weitergeleiteten Finanzierungspakete
- Anzahl der erfolgreich abgeschlossenen Finanzierungen
- die erzielte Marge
- das Darlehensvolumen

Mit Hilfe der genannten Größen lassen sich in allen Organisationseinheiten quantitative und qualitative Ergebnisindikatoren zu Steuerungszwecken ableiten. Hierbei fließen auch die Auslastung des Beraters, die aus den Kundenfeedbacks gewonnene Zufriedenheit und weitere qualitative Maßstäbe ein.

Strategische Kennzahlen

Aufgrund der Ausrichtung der Interhyp AG auf die organische Wachstumsstrategie in der Vermittlung von Baufinanzierungen stellt der Marktanteil, gemessen am Gesamtvolumen des Neugeschäfts mit wohnwirtschaftlichen Darlehen an Privatpersonen in Deutschland, die wichtigste strategische Kenngröße dar. Eine Messung erfolgt auf Grundlage der von der Deutschen Bundesbank veröffentlichten Angaben. Die nebenstehende Grafik beschreibt die Entwicklung des Interhyp-Marktanteils seit 2004.

Finanzkennzahlen

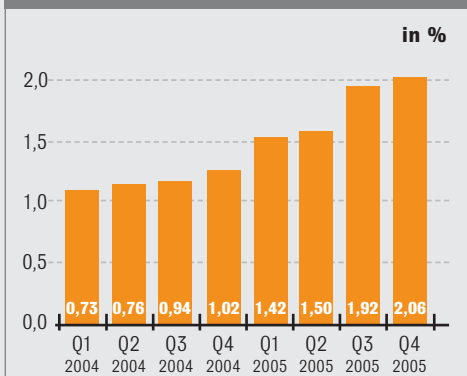
Maßgeblich bei der Umsatzbetrachtung sind die Roherträge, da in den Umsatzerlösen Provisionen für Partner im Vermittlergeschäft enthalten sind, welche sich nicht auf die Erträge bei Interhyp auswirken, sondern an den Partner weitergeleitet werden.

Daher wird auch bei der Rentabilitätsbetrachtung auf die EBIT-Marge, gemessen an den Roherträgen, abgestellt.

Finanzielle Ziele

Interhyp veröffentlichte erstmals zum Neunmonatsbericht 2005 Erwartungen für das vermittelte Baufinanzierungsvolumen, die Roherträge sowie das Ergebnis nach Zinsen und Steuern (EBIT) für das vierte Quartal 2005. Nebenstehend ist ein Soll/Ist-Vergleich dieser Kenngrößen dargestellt.

**Marktanteil Neugeschäft
private Wohnungsbaukredite
(quartalsweise)**



Nichtfinanzielle Ziele

Das Geschäftsmodell, das auf kompetente Beratung abstellt, sowie das rapide Wachstum haben den Bereich Ausbildung und Qualifizierung immer stärker in den Mittelpunkt rücken lassen. So stellt heute ein eigenes Ausbildungs- und Qualifizierungsteam sicher, dass neue Kolleginnen und Kollegen durch ein umfassendes Trainingsprogramm auf ihre Aufgaben in der Finanzierungsberatung vorbereitet werden. Zudem wurden Weiterbildungsmodulare für Mitarbeiter und Management geschaffen.

Finanzkennzahl	Erwartetes Ergebnis	Erzieltes Ergebnis	Differenz in %
Abgeschlossenes Finanzierungsvolumen	> 2,8 Mrd. EUR	3,022 Mrd. EUR	+7,9 %
Rohhertrag	37 Mio. EUR	39,4 Mio. EUR	+6,5 %
EBIT	12 Mio. EUR	12,9 Mio. EUR	+7,5 %

Strategie der einzelnen Segmente

• Direktgeschäft

Das Direktgeschäft ist auf weiteres Wachstum durch Marktanteilsgewinne auf dem heimischen Baufinanzierungsmarkt ausgerichtet. Dabei wird die Marke Interhyp weiter systematisch gestärkt und soll zum Synonym für die moderne Baufinanzierung in Deutschland ausgebaut werden. Das Kerngeschäft – die webbasierte Vermittlung von privaten Baufinanzierungen – hat sich als überaus erfolgreich erwiesen und bietet

Interhyp weiteres attraktives Wachstumspotenzial. Parallel zur deutlichen Steigerung der Umsatzerlöse führte die Skalierung der bestehenden Prozesse und Strukturen im vergangenen Jahr zu einer weiteren Erhöhung der Profitabilität, die sich in einer EBIT-Marge von 32,9% (gegenüber 11,5% im Vorjahr) zeigt und damit den vom Management angestrebten Zielkorridor von über 30% bereits erreicht hat. Dies ist unter anderem dadurch möglich, dass der einzelne Finanzierungsberater seine Zeit zu einem sehr hohen Anteil auf die Beratung und Betreuung seiner Kunden verwenden kann und keine Kundenakquisition betreiben muss.

Alle Kommunikationsmaßnahmen zur Kundengewinnung richten sich im Schwerpunkt an potenzielle Bauherren und Immobilienkäufer sowie an Immobilienbesitzer, die eine Anschlussfinanzierung benötigen.

Zentrale Prinzipien im Interhyp-Direktgeschäft sind Kundenservice, durchgängige Kundenbetreuung durch einen Finanzierungsspezialisten während des gesamten Prozesses und eine kompetente Fachberatung. Ein zentraler Faktor ist hier die Nutzung der hauseigenen Softwareplattform mit Workflow-Management-Funktionen, Unterstützung bei der Plausibilitäts- und Machbarkeitsprüfung sowie der Ermittlung verschiedener Alternativen für die Finanzierungsstruktur mit individueller Preisfindung in Echtzeit.

Die Niederlassungsstrategie verändert die zugrunde liegenden Prozesse im Direktgeschäft nicht: Nach Eingang der Finanzierungsanfrage wird eine Zuordnung zu einem Finanzierungsberater in der betreffenden Region vorgenommen. Damit hat der Kunde die Möglichkeit, einen Termin zur Besprechung der Finanzierungsdetails mit seinem Berater in der Niederlassung zu vereinbaren.

Strategie der einzelnen Segmente

• Vermittlergeschäft

Ziel der strategischen Ausrichtung der Marke Prohyp ist Wachstum über die Gewinnung weiterer aktiver Partner für die Darlehensvermittlung sowie die Erhöhung des über Prohyp vermittelten Finanzierungsvolumens pro Partner.

Zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades der Marke Prohyp wurde 2005 der Markenauftritt grundlegend überarbeitet und seit November 2005 werden Roadshows und Schulungsseminare in größeren deutschen Städten durchgeführt.

Prohyp nimmt an den wichtigsten Fachmessen für unabhängige Finanzberater teil. Der neue Markenauftritt wurde flankiert von einer Anzeigenkampagne in Branchenpublikationen.

Die Zahl der aktiven Partner (Vermittler, die in den letzten zwölf Monaten unter Inanspruchnahme der Dienstleistungen von Prohyp mindestens eine Baufinanzierung abgeschlossen haben) konnte 2005 um 121% auf 1.325 Partner gesteigert werden.

Zur Intensivierung der Zusammenarbeit mit bestehenden Partnern wurden die Key-Accounting-Aktivitäten verstärkt und die Internetplattform grundlegend überarbeitet. Hier sollen vor allem der deutlich erhöhte Funktionsumfang und die weitreichenden Unterstützungsfunktionen für die tägliche Arbeit der Finanzierungsvermittler vor Ort dazu beitragen, dass Prohyp-Dienstleistungen häufiger genutzt werden.

Innerhalb des Vermittlergeschäfts werden aktive Partner u. a. nach dem vermittelten Baufinanzierungsvolumen pro Jahr, der Konvertierungsquote und personellen sowie technischen Voraussetzungen entsprechend kategorisiert und betreut.

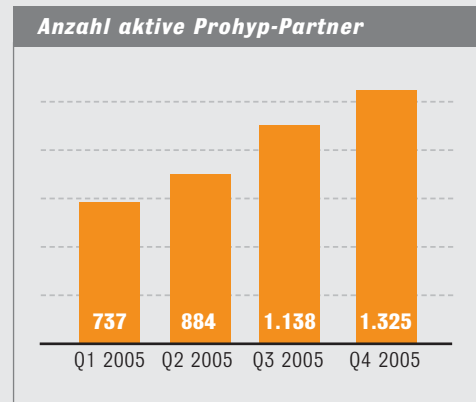
Strategie der einzelnen Segmente

• Haselsteiner & Wolsdorf GmbH

Die Haselsteiner & Wolsdorf GmbH ist als Vermögensverwalter unter § 32 des Gesetzes über das Kreditwesen bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) registriert und betreut gehobene Privatkunden im Rahmen von Verwaltungsmandaten in allen Fragen der Anlage- und Vorsorgestrategie. Dabei setzt H&W schwerpunktmäßig Investmentfonds der weltweit führenden Asset Manager ein.

2.4 Organisation

Interhyp besitzt eine zentrale Führungsstruktur mit zwei gleichberechtigten Vorständen (Co-CEOs),



gleichzeitig aber einer klaren Trennung der Zuständigkeitsbereiche für einzelne Ressorts.

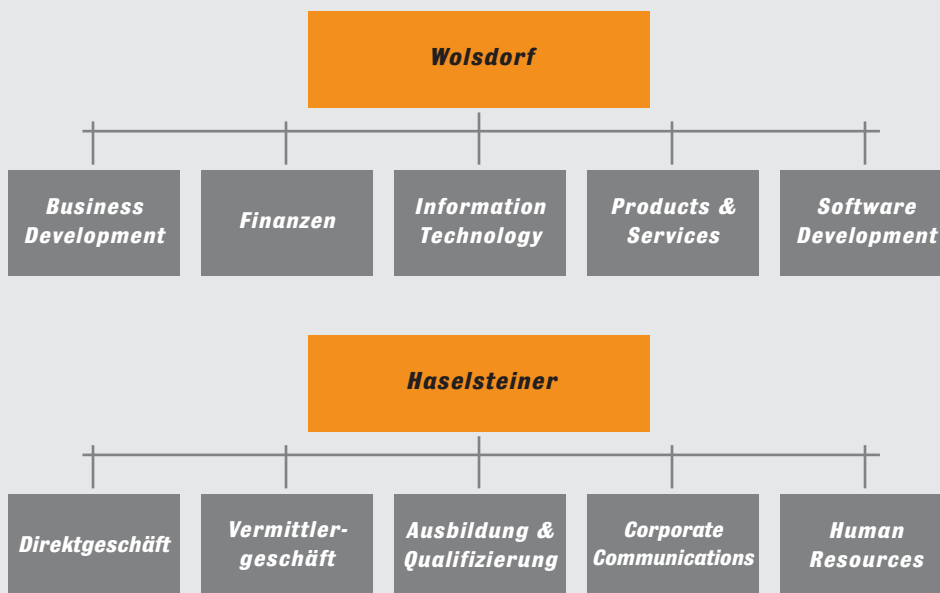
Vergütungssystem

Das Vergütungssystem in den Vertriebsbereichen sieht sowohl für das Direktgeschäft als auch das Vermittlergeschäft ein fixes Grundgehalt vor sowie eine zusätzlich mögliche variable Vergütung. Über den variablen Teil der Vergütung

partizipiert der Finanzierungsberater an den beim Abschluss von Finanzierungen erzielten Provisionserlösen.

Tätigkeiten in anderen Bereichen von Interhyp werden über ein Grundgehalt und einen variablen Leistungsbonus, der einmal jährlich gewährt werden kann, abgegolten.

Schematische Darstellung Organisationsstruktur



Die im Berichtszeitraum neu aufgenommenen Anreizprogramme werden im Folgenden näher dargestellt.

Anreizprogramme

• Mitarbeiteraktienprogramm

Im Rahmen des Börsengangs der Interhyp AG wurde allen fest angestellten Mitarbeitern eine bevorrechtigte Zuteilung von Aktien angeboten. Das Angebot umfasste drei Tranchen:

Die Aktien der ersten Tranche wurden steuerbegünstigt gem. § 19a EStG ausgegeben und unterliegen einer Sperrfrist bis 31. März 2006.

In der zweiten Tranche konnten Interhyp-Aktien zum endgültigen Platzierungspreis im Gegenwert von maximal 5.000 EUR und einem steuerpflichtigen Abschlag von 15% auf den Kaufpreis bevorrechtigt erworben werden. Auch diese Aktien unterliegen einer Sperrfrist bis zum 31. März 2006.

Die Aktien in der dritten Tranche schließlich wurden ohne Abschlag bevorrechtigt zugeteilt und betragsmäßig begrenzt. Eine Sperrfrist bis zum 15. Oktober 2005 wurde vereinbart, damit alle Mitarbeiter unabhängig von der Abwicklungsgeschwindigkeit ihrer Bank zum gleichen Zeitpunkt über ihre Aktien verfügen konnten.

Das Mitarbeiteraktienprogramm fand regen

Zuspruch, 189 Mitarbeiter haben an der Zeichnung einer oder mehrerer Tranchen teilgenommen.

Anreizprogramme

• Aktienoptionsprogramm

Das Aktienoptionsprogramm, das ebenfalls im Zuge des Börsengangs ins Leben gerufen wurde, ist 47 Mitarbeitern (zumeist Mitglieder des Managements) angeboten worden, um Anreize zur langfristigen Bindung an das Unternehmen zu schaffen. Für die Ausgabe der bis zu 172.637 Aktienoptionen, die je zum Bezug einer Interhyp-Aktie berechtigen, wurden bestimmte Fristen festgesetzt.

Das Programm hat eine Laufzeit von zehn Jahren. Die Sperrfristen für die Ausübung der Aktienoptionen sind:

- jeweils 30 Tage vor dem Tag der Veröffentlichung eines Quartalsberichts oder des Konzernabschlusses bis vier Kalendertage nach dem Tag einer dieser Veröffentlichungen
- von dem Tag an, an dem ein Angebot zum Bezug von neuen Aktien oder Schuldverschreibungen oder sonstigen Wertpapieren mit Wandel- oder Optionsrechten veröffentlicht wird, bis zu dem Tag, an dem die bezugsberechtigten Aktien „Ex-Bezugsrecht“ notiert werden

- von dem Tag an, an dem die Ausschüttung einer Sonderdividende veröffentlicht wird, bis zu dem Tag, an dem die sonderdividendenberechtigten Aktien „Ex-Dividende“ notiert werden

Im Aktienoptionsprogramm sind Wartezeiten vereinbart, die vereinfachend dargestellt für je ein Viertel der an einen Bezugsberechtigten ausgegebenen Aktien nach zwei bis fünf Jahren ab Ausgabedatum enden.

Des Weiteren sind Ausübungshürden bzgl. der Aktienkursentwicklung vereinbart und die Ausübung der Aktienoptionen kann nur gegen Bezahlung eines Basispreises erfolgen, der sich nach dem Aktienkurs der 20 Handelstage vor dem Ausgabedatum bestimmt. Sollten keine 20 Handelstage vor dem Ausgabedatum existieren, wird auf den Ausgabepreis Bezug genommen. Der vollständige Wortlaut des von der Hauptversammlung am 13. September 2005 beschlossenen Aktienoptionsprogramms liegt als Bestandteil der notariellen Niederschrift über diese Hauptversammlung und bei dem Handelsregister in München zur Einsicht aus.

2.5 Forschung und Entwicklungsaktivitäten

Im Bereich der Softwareentwicklung wurden durch eine redundante Auslegung der Systeme eine weitere Erhöhung der Verfügbarkeit und

Ausfallsicherheit sowie eine nochmals größere Flexibilität für die im ein- bis zweiwöchentlichen Takt stattfindenden Systemerweiterungen geschaffen. Durch die konsequente fortlaufende Eigenentwicklung der Softwaresysteme wurde in den Bereichen des elektronischen Dokumentenarchivs und des verbesserten Trackings der Zugriffe auf die Webseiten eine effiziente und kostengünstige Lösung geschaffen. Das ermöglicht eine weitere Verschlinkung der Prozesse rund um die Übergabe der Finanzierungspakete an die Kreditgeber sowie die Messbarkeit von Marketingausgaben.

Die Aufwendungen für Forschung betragen im Berichtszeitraum 937 TEUR gegenüber 507 TEUR in 2004.

Entwicklungskosten für die selbst erstellte Software eHyp wurden als Vermögensgegenstand bilanziell aktiviert und werden über eine Nutzungsdauer von zwei Jahren abgeschrieben. Im Geschäftsjahr betrug der Wert dieser Entwicklungskosten 319 TEUR, davon wurden 144 TEUR aktiviert.

2.6 Rechtliche Rahmenbedingungen

Die Kerntätigkeit Baufinanzierungsvermittlung ist in Deutschland im Wesentlichen durch die Gewerbeordnung samt dazu erlassenen Verordnungen, insbesondere der Makler- und

Bauträgerverordnung (MaBV), geregelt. Die Gesellschaft und die Tochtergesellschaft Prohyp sind als Darlehens- und Finanzvermittler registriert. Seit Anfang 2005 sind die Muttergesellschaft sowie die Tochtergesellschaften nicht mehr verpflichtet, sich einer jährlichen Prüfung nach § 16 Abs. 1 MaBV zu unterziehen. Die wichtigsten rechtlichen Regulierungen betreffen die Offenlegung bestimmter Informationen gegenüber den Behörden sowie Aufbewahrungspflichten.

Die Tochtergesellschaft Haselsteiner & Wolsdorf GmbH hat eine Erlaubnis als Finanzdienstleistungsinstitut und ist daher berechtigt, Anlage- und Abschlussvermittlung und Finanzportfolioverwaltung anzubieten. Sie unterliegt der gemeinsamen Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und der Deutschen Bundesbank nach dem Kreditwesengesetz sowie den dazu erlassenen Verordnungen, Richtlinien und Erlassen.

Die zweiwöchige Widerrufsfrist nach § 495 Abs. 1 BGB und § 355 BGB betrifft grundsätzlich alle Darlehensverträge, die über Interhyp angeboten werden und beeinflusst damit auch den Zeitpunkt, zu dem Interhyp Provisionszahlungen von Finanzierungspartnern erhält.

Interhyp unterliegt außerdem dem Bundesdatenschutzgesetz und dem Teledienstschutzgesetz. Es ist daher ein Datenschutzbeauftragter

benannt, der den Umgang mit personenbezogenen Daten überwacht und sicherstellt, dass die gesetzlichen Anforderungen erfüllt werden.

3. Ertragslage

3.1 Umsatzentwicklung

Die Umsatzerlöse der Interhyp AG beliefen sich in 2005 auf 46,7 Mio. EUR und waren damit 152 % höher als im Vorjahr (18,5 Mio. EUR).

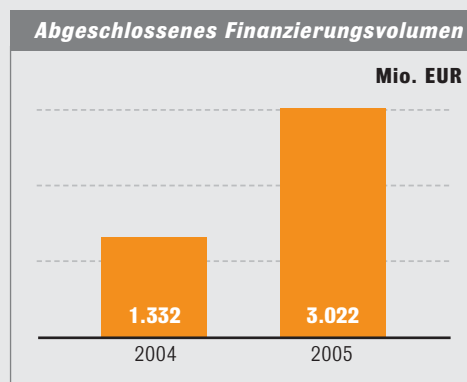
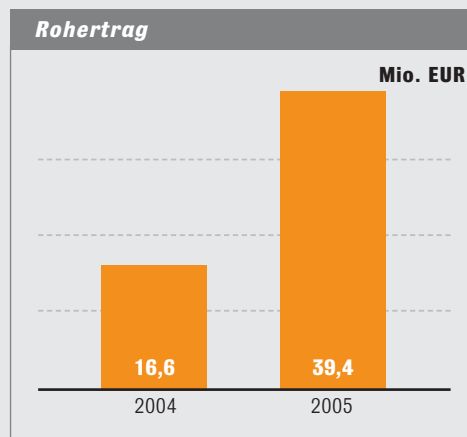
Nach Abzug von Aufwendungen für Provisionszahlungen an Vermittler erwirtschaftete die Interhyp AG im vergangenen Jahr einen Rohertrag von 39,4 Mio. EUR. Damit wuchs diese Schlüsselgröße um 137 % gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum (16,6 Mio. EUR).

Der Umsatzentwicklung liegt ein deutlicher Zuwachs beim vermittelten Finanzierungsvolumen zugrunde, das auf 3,022 Mrd. EUR gesteigert werden konnte. Das entspricht einem Anstieg von 127 % gegenüber dem Vorjahr (1,332 Mrd. EUR). In 2005 konnten 18.273 Baufinanzierungen vermittelt werden (Vorjahr: 8.118 Baufinanzierungen).

Im Vermittlergeschäft war die um 121 % auf 1.325 gestiegene Zahl der aktiven Partner (Vorjahr: 599 aktive Partner) die Triebfeder hinter dem Volumenanstieg.

3.2 Ergebnisentwicklung

Im vergangenen Jahr erreichte Interhyp eine Rohertragsmarge von 1,25 % im Verhältnis zum abgeschlossenen Finanzierungsvolumen. Damit konnte diese Kenngröße auch bei einem nochmals beschleunigten Volumenwachstum auf dem hohen Niveau des ersten Halbjahres 2005 gehalten werden, im Vergleich zum Vorjahr (1,16 %) ergab sich aufgrund der zunehmenden



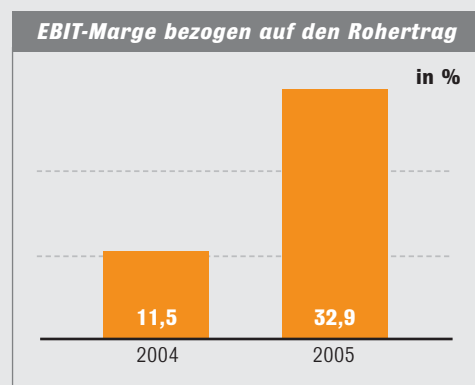
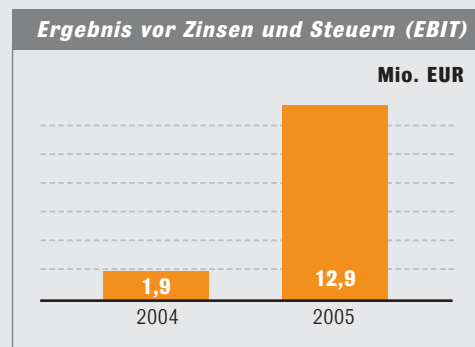
Bedeutung von volumenabhängigen Superprovisionen einzelner Finanzierungspartner sogar ein Anstieg um 0,09 Prozentpunkte.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) hat sich gegenüber 2004 (1,9 Mio. EUR) mehr als sechsfacht und liegt bei 12,9 Mio. EUR.

Die auf den Rohertrag bezogene EBIT-Marge lag in der Berichtsperiode bei 32,9% und übertrifft damit nochmals das Niveau des ersten Halbjahrs 2005 (28,1%). In 2004 betrug die EBIT-Marge noch 11,5%. Dies verdeutlicht die mit zunehmender Unternehmensgröße einhergehenden Skaleneffekte auf der Kostenseite. Damit hat die EBIT-Marge in 2005 bereits die kommunizierte Zielregion jenseits der 30%-Marke erreicht.

Bezüglich des Jahresüberschusses ergab sich im Berichtszeitraum ein Sondereffekt, der im Wesentlichen aus der Nutzung bestehender Verlustvorträge aus früheren Jahren entstand. In 2004 wurde dieser Steueranspruch aus Vorsichtsgründen nicht bilanziert, da die Nutzbarkeit der Verlustvorträge an die Platzierungsquote im Börsengang von unter 50% gekoppelt war. Da die Platzierungsquote im Börsengang bei 38% lag, konnte der Verlustvortrag im dritten Quartal ergebniswirksam in Höhe von 2,5 Mio. EUR geltend gemacht werden.

Durch die positive Entwicklung des EBIT, ergänzt um die Effekte beim Steuerergebnis, ergibt sich ein Jahresüberschuss von 13,0 Mio. EUR (2004: 0,5 Mio. EUR).



Basierend auf der durchschnittlichen Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien von 5.944.225 Stück wurde ein unverwässerter Gewinn pro Aktie von 2,18 EUR erwirtschaftet.

Vorschlag zur Gewinnverwendung

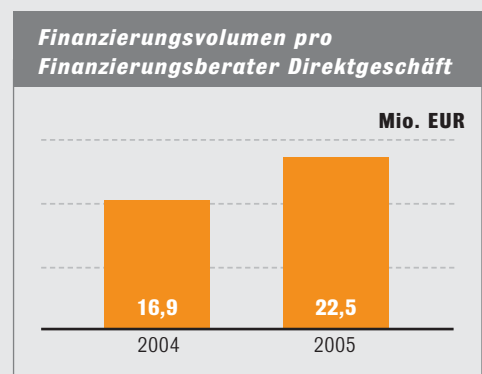
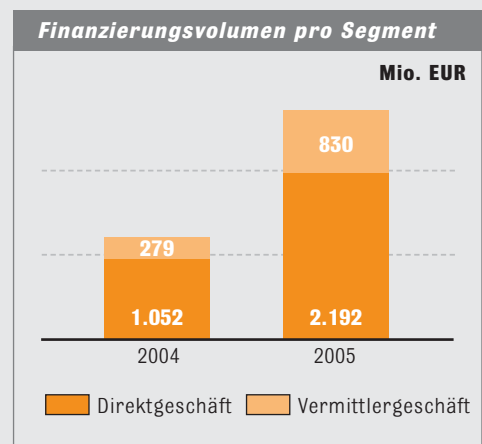
Der erzielte Jahresüberschuss von 13,0 Mio. EUR sowie der Verlustvortrag aus dem Jahr 2004 (9,6 Mio. EUR) führen zu einem Bilanzgewinn von 3,3 Mio. EUR. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung am 30. Mai 2005 vor, den Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorzutragen.

Bilanzpolitik

Die Konzernbilanz wird nach den International Financial Reporting Standards aufgestellt, die durch das International Accounting Standards Board (IASB), London, erstellt wurden.

3.3 Entwicklung der Segmente

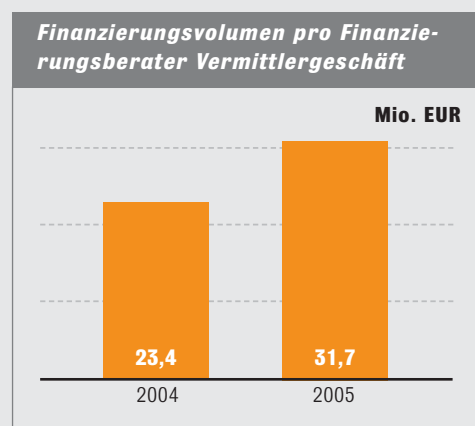
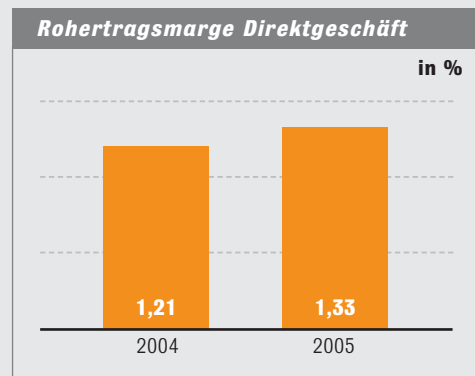
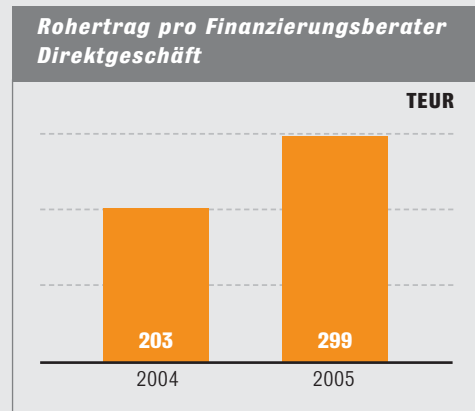
Im Direktgeschäft unter der Marke Interhyp wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Finanzierungsvolumen von 2,192 Mrd. EUR (2004: 1,052 Mrd. EUR) vermittelt. Dem steht ein Volumen von 830 Mio. EUR (2004: 279 Mio. EUR) im Vermittlergeschäft unter der Marke Prohyp gegenüber. Bezogen auf den erzielten Rohertrag entfiel im abgelaufenen Geschäftsjahr 77,5% des Geschäfts (2004: 83,1%) auf das Direktgeschäft, der Anteil des Vermittlergeschäfts stieg entsprechend von 16,9% auf 22,5%. Dieser Zuwachs spiegelt das Potenzial für die Dienstleistung von Prohyp im Vermittlermarkt wider.



Betrachtet man die wichtigsten operativen Kennzahlen für das Direktgeschäft, so ergibt sich ein Bild deutlich gesteigener Pro-Kopf-Produktivität. Nicht nur das erfolgreich vermittelte Finanzierungsvolumen pro Finanzierungsberater im Direktgeschäft hat um 34% auf 22,5 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahreswert von 16,9 Mio. EUR deutlich zugenommen, auch die Roherträge konnten gegenüber dem Vorjahr von 203 TEUR auf 299 TEUR um 47% gesteigert werden. Vor dem Hintergrund der deutlichen Produktivitätssteigerung ist eine deutlich gestiegene Rohertragsmarge von 1,33% (Vorjahr: 1,21%) im Direktgeschäft sehr erfreulich.

Auch im Vermittlergeschäft konnte die Produktivität deutlich gesteigert werden: Das vermittelte Finanzierungsvolumen wurde um 35% von 23,4 Mio. EUR auf 31,7 Mio. EUR pro Berater gesteigert. Die Roherträge pro Finanzierungsberater haben eine deutliche Steigerung um 44% von 233 TEUR in 2004 auf 335 TEUR im Berichtszeitraum erfahren. Im Bereich der Vermögensverwaltung unter der Marke Haselsteiner & Wolsdorf konnte 2005 das verwaltete Vermögen von 58 Mio. EUR um 43% auf 83 Mio. EUR gesteigert werden.

Aus den 341 Verwaltungsmandaten (Vorjahr: 305 Mandate) wurden Umsatzerlöse in Höhe von 1,1 Mio. EUR (2004: 0,9 Mio. EUR) erzielt. Damit entspricht der Anteil von Haselsteiner & Wolsdorf am Gesamtrohertrag nunmehr rund 2,9% (2004: 5,5%). Zum Konzernergebnis konnte das Geschäftssegment einen positiven EBIT-Beitrag von 196 TEUR leisten (Vorjahr: 47 TEUR).



4. Finanz- und Vermögenslage

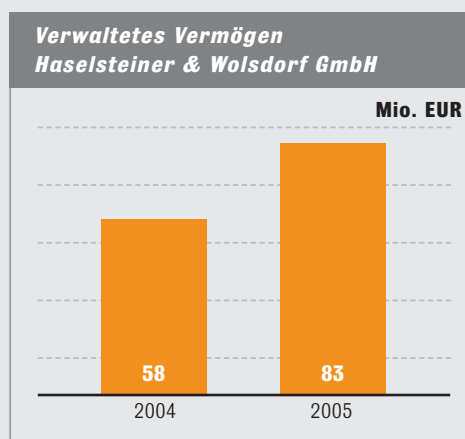
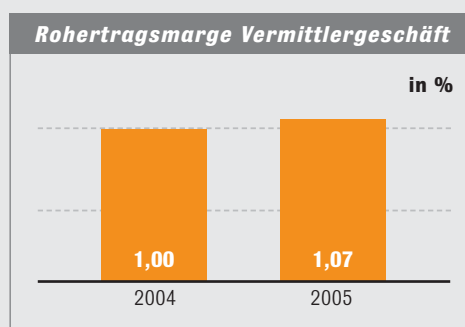
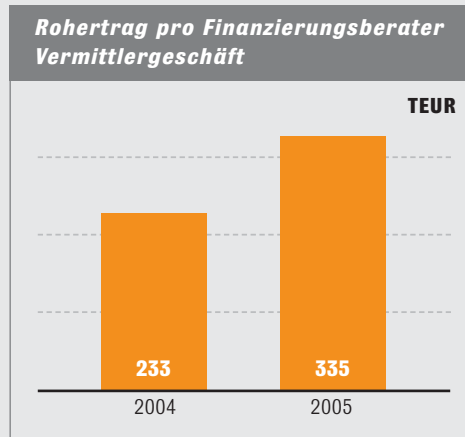
4.1 Bilanz

Die Vermögenslage der Interhyp AG in 2005 war stark geprägt vom Börsengang. Dadurch und durch eine rasch wachsende Geschäftstätigkeit erhöhte sich die Bilanzsumme von 10,3 Mio. EUR per Ende 2004 auf nunmehr 53,1 Mio. EUR.

Der Börsengang und die erwirtschafteten operativen Cash Flows führten zu einem stark gestiegenen Bestand an liquiden Mitteln (33,9 Mio. EUR gegenüber 2,9 Mio. EUR in 2004). Die latenten Steueransprüche in Höhe von 3,5 Mio. EUR werden in Abschnitt III der Erläuterungen zum Konzernabschluss näher erläutert.

Das Grundkapital der Interhyp AG beträgt zum 31. Dezember 2005 6.498.350,00 EUR (Vorjahr: 114.975,00 EUR) und ist eingeteilt in 6.498.350 auf den Namen lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 EUR.

Die erhöhten Forderungen aus Provisionen (11,9 Mio. EUR gegenüber 4,8 Mio. EUR in 2004) resultieren aus den stark gestiegenen Umsätzen. Die Forderungen bestehen gegenüber Banken, Versicherungen und Bausparkassen mit hoher Bonität. Die Reduzierung der langfristigen Finanzschulden von 3,2 Mio. EUR besteht hauptsächlich in der Tilgung eines Aktionärsdarlehens über 2,9 Mio. EUR zugunsten der Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG. Bedingt durch die erhöhte Umsatztätigkeit in 2005 stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und



Leistungen von 1,5 Mio. EUR auf 3,4 Mio. EUR an. Die sonstigen Verbindlichkeiten in Höhe von 5,1 Mio. EUR (Vorjahr: 2,3 Mio. EUR) bestehen überwiegend aufgrund von Ansprüchen auf Leistungsboni, Provisionsansprüchen von Vertriebsmitarbeitern und den damit verbundenen Nebenkosten sowie Ansprüchen auf Sonderprovisionen zugunsten von Partnern im Vermittlungsgeschäft. Eine genaue Aufgliederung der sonstigen Verbindlichkeiten findet sich in Abschnitt III der Erläuterungen zum Konzernabschluss in diesem Bericht.

Als Eventualverbindlichkeiten bestehen unter anderem Leasingverpflichtungen für die Büro- und Geschäftsausstattung in Höhe von 0,7 Mio. EUR, wovon 0,5 Mio. EUR innerhalb eines Jahres fällig sind. Es handelt sich dabei ausschließlich um Operating-Leasingverträge.

4.2 Cash Flow

Der starke Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit (11,2 Mio. EUR gegenüber 2,5 Mio. EUR in 2004) liegt in der gestiegenen Umsatztätigkeit und der damit verbundenen Erhöhung von Forderungen und Verbindlichkeiten begründet.

Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit war mit 1,6 Mio. EUR etwas geringer als 2004. Im Vorjahr war er geprägt von Investitionen in Wertpapiere (1,0 Mio. EUR). Im Berichtszeitraum erfolgten stärkere Investitionen in die Geschäftsausstattung – so dass die Investitionen in das Anlagevermögen auf 1,6 Mio. EUR anstiegen

(gegenüber 0,7 Mio. EUR in 2004).

Der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit war vom Mittelzufluss aus der Ausgabe neuer Aktien in Höhe von 29,4 Mio. EUR im Zuge des Börsengangs geprägt.

Die Finanzmittelfonds betrugen zum 31. Dezember 2005 33,9 Mio. EUR, während sie am Anfang des Berichtszeitraums noch bei 2,9 Mio. EUR lagen.

4.3 Investitionen

Die Investitionen inkl. Auszahlungen aus Unternehmenserwerben waren mit 1,8 Mio. EUR unverändert gegenüber 2004. Durch die gestiegenen liquiden Mittel werden in Zukunft weniger Leasingverpflichtungen für die Betriebs- und Geschäftsausstattung eingegangen. Dadurch werden sich die Investitionen erhöhen.

4.4 Nicht bilanziertes Vermögen

Interhyp erhält im Finanzierungsprozess detaillierte Informationen über die Einkommens- und Vermögenssituation ihrer Kunden, Angaben zum Finanzierungsobjekt und über die abgeschlossene Finanzierung. Die Nutzung dieser Kundenprofile sowie der Information über die Finanzierung steht der Interhyp zum Zwecke der weiteren Beratung frei. Interhyp hat daher die Möglichkeit, den Kunden gezielt vor Ablauf der ursprünglich abgeschlossenen Zinsbindung hinsichtlich einer Umschuldung beratend zur Seite zu stehen. Da bei Abschluss einer Prolongationsvereinbarung oder Umschuldung Interhyp für seine Beratungs- und Vermittlungsleistung vom Finanzierungspartner

wieder Provisionen erhält, stellen Kundendaten einen nichtbilanziellen Vermögenswert dar.

4.5 Sonstige immaterielle Werte

Eine hohe Kundenzufriedenheit generiert Weiterempfehlungen und bildet positive Assoziationen mit der Marke Interhyp. Beides sind wichtige Voraussetzung für neue Ertragschancen und weiteres Wachstum. Die gute und vertrauensvolle Beziehung der Finanzierungsberater zu den Kunden stellt Interhyps wertvollstes Gut dar.

Die Interhyp AG steht seit Bestehen des Unternehmens in engem, direkten Kontakt zu ihren Finanzierungspartnern. Das gewährleistet ein Produktmanagementteam, das die Pflege und Weiterentwicklung der Kooperationen sowie die Neugewinnung von Finanzierungspartnern zur Aufgabe hat. Diese gesammelte langjährige Erfahrung und die vertrauensvolle Zusammenarbeit besitzen einen hohen Wert für den Erfolg des Unternehmens. Zudem hat Interhyp ein praxisbewährtes, fundiertes Know-how in der Abbildung von Organisations- und Prozessabläufen zur effizienten und qualitativ hochwertigen Vermittlung von Baufinanzierungen an die Finanzierungspartner. Dieses Know-how ermöglicht eine schnelle und für beide Seiten gewinnbringende Integration neuer Finanzierungspartner, was wiederum weitere Wachstumsmöglichkeiten sichert.

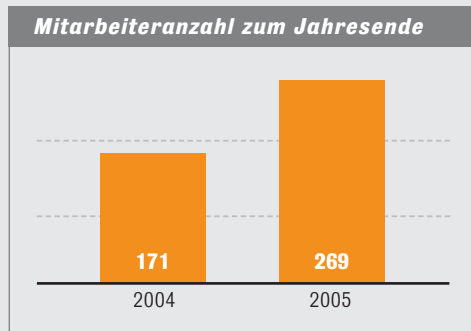
5. Mitarbeiter

Der Personalstamm wurde im Berichtszeitraum um 98 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf 269 Festangestellte ausgebaut und lag damit 57 % über dem Stand per Ende 2004 (171 Mitarbeiter). Schwerpunkt der Einstellungen waren Nachwuchskräfte und erfahrene Finanzierungsberaterinnen und -berater.

Im Geschäftsjahr 2005 waren durchschnittlich 224 fest angestellte Mitarbeiter bei Interhyp tätig, im Vorjahreszeitraum waren es durchschnittlich 157 Mitarbeiter.

Der Personalaufwand belief sich im Berichtszeitraum auf 16,7 Mio. EUR. Das bedeutet eine Steigerung um 78 % gegenüber 2004 (9,4 Mio. EUR).

6. Innovationen



Da Interhyp als Intermediär zwischen Finanzierungspartnern und Endkunden agiert, hat das Unternehmen zwar durch aktive Mitgestaltung und einen engen Dialog mit den Finanzierungspartnern über das Produktmanagementteam Einfluss auf die Entwicklung von Produktinnovationen. Die Produkte werden aber vom Finanzierungspartner selbst umgesetzt und bepreist. Interhyp konzentriert sich im Innovationsprozess auf die Ideenlieferung und auf die Vertriebseinführung. Innovationen, die die Produktvielfalt bei Interhyp vergrößern und entsprechendes Absatzpotenzial besitzen, werden evaluiert, auf der Softwareplattform integriert, in der eigenen Salesforce und bei den Prohyp-Partnern geschult und durch laufende Vertriebsunterstützung vermarktet.

Übersicht Mitarbeiter nach Tätigkeit und Segmenten (jeweils zum Jahresende)

	2004	2005
Vertrieb und vertriebsnah*	139	224
davon Finanzierungsberater**	80	158
- Direktgeschäft**	67	126
- Vermittlergeschäft	13	32
Außerhalb Vertrieb	32	45
Gesamtzahl der Mitarbeiter	171	269

* Vertriebs- und vertriebsnahe Mitarbeiter sind Finanzierungsberater und in sonstigen vertriebsunterstützenden Funktionen beschäftigte Mitarbeiter.

** Schließt zum 31. Dezember 2004 sieben und zum 31. Dezember 2005 neun Finanzberater ein, die sonstige Finanzprodukte außerhalb des Baufinanzierungsbereichs vertreiben.

7. Nachtragsbericht

Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Schluss des Geschäftsjahres eingetreten sind und wesentliche Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage haben, haben sich nicht ergeben.

Mit Beschluss des Amtsgerichts München vom 9. Januar 2006 wurde der Aufsichtsrat der Interhyp AG neu bestellt. Dr. Christian Nagel (Vorsitzender) und Christian Siegele haben, wie im Wertpapierprospekt zur Börsenzulassung angekündigt, planmäßig ihre Aufsichtsratsmandate niedergelegt. Als Nachfolger konnte Interhyp Peter Mark Droste und Dr. Roland Folz gewinnen. Peter Mark Droste verfügt über umfangreiche Managementenerfahrung im IT-Bereich: So führte er das Europageschäft des CRM-Spezialisten Siebel Systems als Vice President Northern and Central European Sales Operations. Bei Compaq verantwortete er als General Manager und Vice President das Deutschlandgeschäft. T-Com-Bereichsvorstand Dr. Roland Folz leitete zuletzt als Vorstandsvorsitzender die DaimlerChrysler Bank AG und war davor Vorstandsmitglied der DAB Bank AG. In der konstituierenden Sitzung des neuen Aufsichtsrats wurde Peter Mark Droste als Vorsitzender und Dr. Roland Folz als stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats bestimmt, Thomas Geiger ist Mitglied des Aufsichtsrats.

8. Risikobericht

8.1 Risikomanagement

Interhyp hat zur Identifizierung, Analyse und Bewertung sowie Steuerung von Risiken ein Risikofrüherkennungssystem eingerichtet. Dies ist neben dem internen Überwachungs- und Controlling-system Bestandteil des Risikomanagementsystems.

In dieses Risikomanagementsystem sind auch die Tochtergesellschaften des Interhyp-Konzerns einbezogen.

Bestandteile des Überwachungssystems im Interhyp-Konzern sind die Systeme des Konzern-Controllings einschließlich Planung sowie ein Workflow-Risikofrüherkennungssystem.

Ziel des Risikomanagementsystems ist es, die Risiken zu erkennen, transparent darzustellen und bei wesentlichen Fehlentwicklungen den Handlungsbedarf mit den geeigneten Gegenmaßnahmen aufzuzeigen. Typische Instrumente dabei sind Soll/Ist-Vergleiche, Kurzfristplanungen und der Risikoerfassungsbogen, der in regelmäßigen zeitlichen Abständen von den verschiedenen Unternehmensbereichen aktualisiert wird. Das System unterstützt somit die nachhaltige Sicherung bestehender und zukünftiger Ertragspotenziale, die Sicherung von Wettbewerbsvorteilen sowie die Vermeidung von Vermögensverlusten.

8.2 Einzelrisiken

Im Wertpapierprospekt zur Börsenzulassung der Interhyp-Aktien wurden Aktionäre unter anderem über mögliche Risiken hinsichtlich der Geschäftstätigkeit sowie über mögliche rechtliche und aufsichtsrechtliche Risiken umfassend aufgeklärt. Im Folgenden findet sich eine Auswahl dieser Risiken. Die Auflistung der Risiken erhebt jedoch keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die Auswahl oder Reihenfolge der Risiken bedeutet ebenfalls keine Aussage über die mögliche Eintrittswahrscheinlichkeit oder Schwere der Einzelrisiken.

Risiken hinsichtlich der Geschäftstätigkeit

- Interhyps zukünftiger Erfolg hängt davon ab, dass potenzielle Kunden das Internet so wie bisher als Medium für die Vermittlung von Baufinanzierungen akzeptieren und nutzen.
- Sollten Interessenten Sicherheits- oder Datenschutzrisiken befürchten, könnte trotz umfassender technischer Sicherheitsvorkehrungen seitens Interhyp die Nachfrage nach Interhyp-Dienstleistung zurückgehen.
- Störungen oder Beeinträchtigungen der Sicherheit des IT-Systems könnten trotz umfassender mehrstufiger Redundanzen unter bestimmten Umständen zu einer Unterbrechung der Geschäftstätigkeit führen und Erlösausfälle und eventuell erhöhte Kosten verursachen.
- Da sich die Geschäftstätigkeit derzeit ausschließlich auf Deutschland konzen-

triert, ist Interhyp insbesondere Faktoren ausgesetzt, die sich auf die deutsche Wirtschaft, den deutschen Wohnungsmarkt und die Kreditvergabepraxis in Deutschland auswirken.

Wachstumsrisiken

- Interhyp verfolgt ein bisher sehr erfolgreiches Recruiting- und Ausbildungskonzept, um den Personalaufbau zu sichern. Es ist derzeit nicht abzusehen, dass der weitere geplante Personalaufbau, der für die Erreichung der Wachstumsziele erforderlich ist, nicht umsetzbar wäre.
- Interhyp versucht durch eine Reihe von Kommunikationsmaßnahmen den Bekanntheitsgrad der Marken Interhyp und Prohyp so zu steigern, dass die Nachfrage nach der angebotenen Dienstleistung die Erreichung der Wachstumsziele ermöglicht. Der Erfolg wird jedoch auch von der Wirksamkeit dieser Maßnahmen abhängen.

Wettbewerbsrisiken

- Sollten wichtige Kreditgeber von Interhyp keine wettbewerbsfähigen Zinssätze mehr anbieten können, die Vermittlungsprovisionen kürzen oder die Zusammenarbeit aufkündigen, könnte das Wachstum von Interhyp geringer ausfallen.

- Interhyp ist seit Gründung des Unternehmens und aufgrund der Transparenz des Dienstleistungsangebotes einem starken Wettbewerbsdruck ausgesetzt und hat vor diesem Hintergrund seine erfolgreiche Expansion gestaltet. Es ist derzeit weder eine Entspannung noch eine Erhöhung des Wettbewerbsdruckes zu erkennen.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Ausführungen zu den finanzwirtschaftlichen Risiken finden sich in Abschnitt V. der Erläuterungen zum Konzernabschluss in diesem Bericht.

Rechtliche und aufsichtsrechtliche Risiken

- Für 2006 sind keine aufsichtsrechtlichen Bestimmungen oder die Geschäftstätigkeit von Interhyp betreffenden Gesetzesänderungen zu erkennen, die die Geschäftstätigkeit substantiell beeinträchtigen könnten.
- Kurzfristige Änderungen in der Steuergesetzgebung könnten sich auf das Geschäft von Interhyp negativ auswirken.
- Sollten geistige Eigentumsrechte nicht gegen Angriffe Dritter verteidigt werden können oder sollten Datenschutzbestimmungen verletzt werden, könnte den Marken „Interhyp“ und „Prohyp“ und der Geschäftstätigkeit geschadet werden.

8.3 Gesamtrisiko

Hinsichtlich der aufgeführten Risiken sind aus Sicht der Gesellschaft seit Veröffentlichung des Börsenprospekts keine wesentlichen Änderungen eingetreten. Der Ausbau des Interhyp-Geschäftsmodells ist notwendigerweise mit strategischen Risiken verbunden. Durch sorgfältige Abwägung der Handlungsoptionen im Hinblick auf Gefährdungspotenziale für die Positionierung von Interhyp werden Einzelrisiken eingegrenzt. Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung erscheinen die strategischen Gefährdungspotenziale und Reputationsrisiken begrenzt und beherrschbar.

Gegenwärtig und in absehbarer Zeit existieren keine bestandsgefährdenden Einzelrisiken. Auch eine Gesamtsumme der Risiken gefährdet nicht den Fortbestand von Interhyp.

9. Prognosebericht

9.1 Künftige Ausrichtung

Direktgeschäft

Das Direktgeschäft ist auf weiteres organisches Wachstum ausgerichtet und vorbereitet. Gezielte Maßnahmen zur Stärkung der Marke Interhyp sowie eine klare Positionierung im Wettbewerbsumfeld sollen eine steigende Nachfrage nach der Dienstleistung von Interhyp sicherstellen. Die Bewältigung einer steigenden Nachfrage soll durch ein diesem Wachstum angepasstes Niveau an Neueinstellungen von Finanzierungsberatern gewährleistet werden. Es wird erwartet, dass sich die Kostenstruktur im Direktgeschäft durch Skaleneffekte nochmals verbessern lässt. Nach der erfolgreichen Startphase des Niederlassungsgeschäfts prüft der Vorstand, inwieweit weitere Ballungsgebiete für die Eröffnung von Niederlassungen in Frage kommen könnten.

Vermittlergeschäft

Die neu positionierte Marke Prohyp, die neue Prohyp-Baufinanzierungsplattform und bundesweite Vermittlerschulungen und Roadshows sollen zur Gewinnung weiterer aktiver Partner führen. Prohyp soll insbesondere für unabhängige Finanzdienstleister und regional tätige Baufinanzierungsvermittler eine unverzichtbare Workflow-Management-, Beratungs- und Scoringlösung werden. Durch gezielte Key-Accounting-Aktivitäten und die Betreuung durch die Prohyp-Finanzierungsberater werden bestehende Partnerschaften intensiviert und weiter ausgebaut. Auch im Vermittlergeschäft soll gezieltes Personalwachstum ausreichende Kapazi-

täten für eine gestiegene Nachfrage nach der Dienstleistung sicherstellen.

Haselsteiner & Wolsdorf

Das Wachstum dieses Bereiches soll durch die Gewinnung weiterer Verwaltungsmandate und eine umfassendere Ausschöpfung durch die intensive Betreuung bestehender Mandanten auf organische Weise erzielt werden.

Mitarbeiter

Für den Vertriebsbereich wird das Recruiting im Rahmen regelmäßiger Bewerbertage und mit einem strukturierten Auswahlverfahren und unveränderter Zielrichtung, 20 bis 25 neue Vertriebsmitarbeiter pro Quartal zu gewinnen, weiter vorangetrieben.

Künftige Märkte

Mit einem Marktanteil von 2,1% des Neugeschäfts in der privaten Baufinanzierung im vierten Quartal 2005 konzentriert sich Interhyp im Geschäftsjahr 2006 weiterhin auf die enormen Wachstumsmöglichkeiten, die der deutsche Markt für das Geschäftsmodell des unabhängigen Hypothekemaklers bietet.

Künftige Produkte

Interhyp wird die Entwicklung neuer Baufinanzierungsprodukte durch intensive Gespräche mit aktuellen und potenziellen Finanzierungspartnern fördern. Produktinnovationen im deutschen Baufinanzierungsmarkt könnten zukünftig verstärkt seitens ausländischer Anbieter, die im

deutschen Markt Fuß fassen wollen, vorangetrieben werden. Langfristig könnte dies zur Versorgung einer breiteren Schicht von Privatkunden mit Baufinanzierungsmöglichkeiten führen. Insbesondere ältere Darlehensnehmer, Interessenten mit wenig oder ohne Eigenkapital oder Kunden mit beeinträchtigter Kredithistorie könnten von dieser Entwicklung profitieren.

9.2 Künftige Rahmenbedingungen

Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Für 2006 erwarten wir bei weiterhin robustem Wachstum in den USA und Asien eine leichte wirtschaftliche Verbesserung in Deutschland, die von einer geringfügig verbesserten Konsumneigung und von stärkeren Investitionen der Unternehmen gestützt werden sollte. Wir erwarten von der US-Notenbank eine weitere Anhebung der Leitzinsen auf 5,00% im ersten Halbjahr und von der EZB eine moderate Anhebung auf 2,75%. Bei den langfristigen Kapitalmarktzinsen sollte das zu weiteren Anstiegen führen. Das Ausmaß von Zinsanstiegen sehen wir aber durch die zu erwartende Abbremsung der US-Wirtschaft im zweiten Halbjahr 2006 begrenzt.

Künftige rechtliche Rahmenbedingungen

Die Europäische Kommission hat 2004 einen Bericht über die Integration der europäischen Baufinanzierungsmärkte veröffentlicht, der Empfehlungen für eine Harmonisierung und Regulierung der europäischen Baufinanzierungsmärkte enthält. Der Bericht schlägt darin erhöhte Offenlegungspflichten insbesondere hinsichtlich

Gebühren, eine obligatorische Berufshaftpflichtversicherung und umfassendere Aufzeichnungspflichten vor. Obwohl diese Maßnahmen – sollten sie entsprechend in eine EU-Richtlinie und nationale Gesetze münden – zu Kostensteigerungen führen könnten, dürfte sich durch die resultierende Marktberichtigung die relative Stärke von Interhyp im Wettbewerb festigen.

In der Branche hat das hohe Interesse an deutschen Wohnimmobilien seitens internationaler Investoren, die in den vergangenen Jahren große Bestände von der öffentlichen Hand und von Unternehmen erworben haben, bisher noch nicht zu einer höheren Aktivität deutscher Investoren geführt. Aus der weiterhin geringen Neubauproduktion, der zunehmenden Professionalisierung des Wohnimmobilienmarktes und den günstigen Finanzierungskosten ergeben sich jedoch gerade in den wichtigen Ballungszentren Performancechancen bei den Immobilienpreisen im nächsten Konjunkturaufschwung. Für 2006 erwarten wir ein Marktvolumen von 160 bis 170 Mrd. EUR.

9.3 Erwartete Ertragslage

Für das laufende Geschäftsjahr 2006 erwarten wir weitere Marktanteilsgewinne. Angestrebt wird eine Steigerung beim Finanzierungsvolumen auf 4,8 Mrd. EUR. Auf dieser Basis halten wir einen Rohertrag von etwa 60 Mio. EUR und ein EBIT von etwa 21 Mio. EUR für realistisch. Für 2006 ist mit einer normalisierten Steuerquote von rund 42% zu rechnen, so dass der Jahresüberschuss entsprechend bei etwa 13 Mio. EUR liegen würde.

9.4 Erwartete Finanzlage

Aufgrund des durch den Börsengang stark gestiegenen Bestands an liquiden Mitteln sind keine langfristigen Finanzierungsmaßnahmen über die Aufnahme von Fremdkapital geplant.

Es wird ein leichter Anstieg zukünftiger Investitionen erwartet, da ebenfalls aufgrund der verfügbaren Eigenmittel kein weiterer Aufbau von Leasingverpflichtungen bei der Geschäftsausstattung angestrebt wird.

Die Liquiditätsposition der Interhyp AG wird sich bei Erreichen des angestrebten Wachstums aufgrund des erzielbaren operativen Cash Flows noch weiter verbessern.

9.5 Chancen

Die Wachstumsstrategie von Interhyp basiert auf der Gewinnung weiterer Marktanteile bei der Vermittlung von privaten Baufinanzierungen in Deutschland. Der Weg dazu liegt in einem organischen, kontrollierten Wachstum und der damit verbundenen Skalierung des Geschäftsmodells. Bei weiterer Stärkung der Marktführerschaft in diesem Segment können Vorteile aus dieser Position eingesetzt werden, um das Wachstum nochmals zu beschleunigen. Ein Schlüssel zur Nutzung dieses Wachstumspotenzials liegt in der kontinuierlichen Steigerung der Nachfrage nach der Dienstleistung von Interhyp und Prohyp und damit in einem konsequenten Ausbau der Kommunikations- und Marketingmaßnahmen.

Zusätzliche Chancen: Eine Erweiterung der Finanzierungsmöglichkeiten durch neue Produktangebote für heute noch unterversorgte Zielgruppen würde Interhyp eine stärkere Ausschöpfung der Finanzierungsanfragen und damit weitere Wachstumschancen bieten. Eine anziehende Konjunktur in der Wohnungswirtschaft beziehungsweise Preissteigerungen auf dem Immobilienmarkt würden Wachstumsfaktoren für Interhyp darstellen. Ebenso könnten die zunehmende Nutzung des Mediums Internet und die steigende Akzeptanz bei der Bevölkerung eine weitere Verstärkung der Nachfrage nach Dienstleistungen von Interhyp erzeugen. Diese Einflüsse sind jedoch aufgrund der damit verbundenen Unsicherheiten nicht in den oben genannten Planungen berücksichtigt.

Ziel von Interhyp ist es, die Marktführerschaft sowohl im Direktgeschäft als auch im Vermittlergeschäft auszubauen und so überproportional vom erwarteten steigenden Kundenzuspruch für unabhängige Hypothekemakler zu profitieren.

München, den 3. März 2006



Robert Haselsteiner



Marcus Wolsdorf

Der **Konzernabschluss**

**Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Interhyp Aktiengesellschaft, München,
zum 31. Dezember 2005**

EUR	Erläuterungen	01.01. – 31.12.2005	01.01. – 31.12.2004
Umsatzerlöse	(12)	46.703.042	18.522.823
Aufwendungen für Vermittlungen durch Dritte	(13)	7.346.829	1.945.712
Rohertrag		39.356.213	16.577.111
Personalaufwand	(14)	16.691.419	9.351.017
davon Vertrieb		(13.722.244)	(7.108.652)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(15)	8.776.084	4.338.564
davon Marketing		(2.694.909)	(1.296.808)
Abschreibungen		954.268	985.941
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)		12.934.441	1.901.590
Zinsertrag		300.180	68.479
Zinsaufwand		229.112	293.648
Zinsergebnis	(16)	71.068	-225.169
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT)		13.005.509	1.676.421
Steuerergebnis	(17)	-48.938	-1.196.071
Jahresüberschuss		12.956.571	480.349
Ergebnis je Aktie IAS 33 (EUR)	Erläuterungen	01.01. – 31.12.2005	01.01. – 31.12.2004
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	(18)	2,18	0,09
Ergebnis je Aktie (verwässert)	(18)	2,16	0,08

Die beigefügten Erläuterungen zum Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Konzernbilanz der Interhyp Aktiengesellschaft, München, zum 31. Dezember 2005

Aktiva			angepasst	
EUR	Erläuterungen	Per 31.12.2005	Per 31.12.2004	
Langfristiges Vermögen				
	Immaterielle Vermögenswerte	(1)	441.787	572.125
	Sachanlagen	(2)	1.546.604	629.561
	Forderungen aus Provisionen	(3)	316.586	90.854
	Sonstige Vermögenswerte	(4)	397.649	143.200
	Latente Steueransprüche	(17)	3.520.750	46.910
			6.223.375	1.482.650
Kurzfristiges Vermögen				
	Forderungen aus Provisionen	(3)	11.626.034	4.726.370
	Sonstige Vermögenswerte	(4)	253.348	121.933
	Wertpapiere	(5)	1.003.150	1.009.000
	Liquide Mittel	(6)	33.945.470	2.933.087
			46.828.003	8.790.390
Bilanzsumme			53.051.378	10.273.040

Passiva		angepasst	
EUR	Erläuterungen	Per 31.12.2005	Per 31.12.2004
Eigenkapital (7)			
Gezeichnetes Kapital		6.498.350	114.975
Kapitalrücklage		32.528.058	11.981.684
Bilanzgewinn/-verlust		3.338.665	-9.617.906
		42.365.073	2.478.753
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen			
Sonstige Rückstellungen	(8)	279.100	150.000
Langfristige Finanzschulden	(11)	800	3.157.665
Latente Steuerschulden	(17)	121.173	191.571
Sonstige Verbindlichkeiten	(10)	378.325	262.473
		779.398	3.761.709
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		3.404.680	1.501.229
Sonstige Rückstellungen	(8)	88.100	100.000
Steuerschulden	(9)	1.321.558	151.683
Kurzfristige Finanzschulden	(11)	352.380	264.435
Sonstige Verbindlichkeiten	(10)	4.740.188	2.015.230
		9.906.906	4.032.578
Bilanzsumme		53.051.378	10.273.040

Die beigefügten Erläuterungen zum Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

**Eigenkapitalveränderungsrechnung der Interhyp Aktiengesellschaft, München,
zum 31. Dezember 2005**

EUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Bilanzgewinn/-verlust	Gesamt
Stand 01.01.2004	103.754	11.951.792	-10.098.255	1.957.291
Jahresüberschuss	0	0	480.349	480.349
Erhöhung Kapital durch Wandlung von Wandelschuldverschreibungen	11.221	11.221	0	22.442
Aufwand aus der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen	0	18.671	0	18.671
Stand 31.12.2004	114.975	11.981.684	-9.617.906	2.478.753
Jahresüberschuss	0	0	12.956.571	12.956.571
Erhöhung Kapital durch Wandlung von Wandelschuldverschreibungen	43.916	-41.932	0	1.984
Aufwand aus der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen	0	322.915	0	322.915
Erhöhung Grundkapital durch Um- wandlung aus der Kapitalrücklage	5.639.459	-5.639.459	0	0
Erhöhung Eigenkapital durch Ausgabe von Aktien	700.000	28.700.000	0	29.400.000
Verrechnung von Kosten aus dem Börsengang mit der Kapitalrücklage abzgl. Steuereffekt	0	-2.795.150	0	-2.795.150
Stand 31.12.2005	6.498.350	32.528.058	3.338.665	42.365.073

Die beigefügten Erläuterungen zum Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

**Kapitalflussrechnung der Interhyp Aktiengesellschaft, München,
zum 31. Dezember 2005**

angepasst

EUR	Erläuterungen	01.01. – 31.12.2005	01.01. – 31.12.2004
Konzernjahresergebnis		12.956.571	480.349
Abschreibungen auf Anlagevermögen		954.268	985.941
Verlust aus Anlageabgängen		0	40
Veränderung der Rückstellungen		-11.900	609.538
Zunahme der Forderungen und anderer Aktiva		-7.511.259	-2.314.771
Zunahme der Verbindlichkeiten		5.929.985	1.679.982
Ergebniswirksame Veränderung latenter Steuern		-1.437.337	1.014.367
Sonstige zahlungsunwirksame Posten		-16.814	-23.478
Aufwand aus der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen		322.915	18.671
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit		11.186.429	2.450.639
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen		-1.611.873	-722.739
Auszahlungen für Investitionen in Wertpapiere		0	-1.009.000
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit		-1.611.873	-1.731.739
Eigenkapitalerhöhung durch Ausgabe von Aktien		29.400.000	0
Einzahlungen aus der Begebung von Wandelschuldverschreibungen		1.032	0
Auszahlungen für Tilgung von Gesellschafterdarlehen		-2.863.211	0
Auszahlungen von Verbindlichkeiten aus Unternehmenserwerben		-197.941	-98.971
Auszahlungen für Kosten des Börsenganges		-4.902.052	0
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit		21.437.828	-98.971
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds		31.012.383	619.930
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode		2.933.087	2.313.157
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	(6)	33.945.470	2.933.087

Die beigefügten Erläuterungen zum Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Anlagenspiegel der Interhyp Aktiengesellschaft, München

2005 (EUR)	Anschaffungs- oder Herstellungskosten			
	01.01.2005	Zugänge	Abgänge	31.12.2005
Immaterielle Vermögenswerte				
Entwicklungskosten	526.606	143.656	116.865	553.397
Software und Lizenzen	389.445	103.482	3.835	489.093
Kundenprofile	172.117	0	0	172.117
Verwaltungsaufträge	0	0	0	0
	1.088.169	247.138	120.699	1.214.607
Sachanlagen				
Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.189.790	1.307.546	55.683	2.441.653
Anzahlungen auf Sachanlagen	0	57.189	0	57.189
Mietereinbauten	150.000	129.100	0	279.100
	1.339.790	1.493.835	55.683	2.777.943
Summe	2.427.959	1.740.973	176.382	3.992.550

2004 (EUR)	Anschaffungs- oder Herstellungskosten			
	01.01.2004	Zugänge	Abgänge	31.12.2004
Immaterielle Vermögenswerte				
Entwicklungskosten	116.865	409.742	0	526.606
Software und Lizenzen	371.064	25.367	6.985	389.445
Kundenprofile	172.117	0	0	172.117
Verwaltungsaufträge	688.700	0	688.700	0
	1.348.746	435.108	695.685	1.088.169
Sachanlagen				
Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.021.638	287.630	119.478	1.189.790
Mietereinbauten	150.000	0	0	150.000
	1.171.638	287.630	119.478	1.339.790
Summe	2.520.383	722.739	815.163	2.427.959

Rückstellungsspiegel der Interhyp Aktiengesellschaft, München

2005 (EUR)	01.01.2005	Inanspruchnahme
Risikoausfall (Stornofälle)	30.000	30.000
Rückbauverpflichtungen	220.000	70.000
Summe	250.000	100.000

2004 (EUR)	01.01.2004	Inanspruchnahme
Risikoausfall (Stornofälle)	0	0
Rückbauverpflichtungen	220.000	0
Summe	220.000	0

Die beigefügten Erläuterungen zum Konzernabschluss sind ein integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Abschreibungen				Buchwert
01.01.2005	Zugänge	Abgänge	31.12.2005	31.12.2005
190.084	261.349	116.865	334.569	218.829
282.984	87.429	3.835	366.578	122.515
42.977	28.698	0	71.674	100.443
0	0	0	0	0
516.044	377.476	120.699	772.821	441.787
669.429	552.587	55.683	1.166.333	1.275.320
0	0	0	0	57.189
40.800	24.205	0	65.005	214.095
710.229	576.792	55.683	1.231.338	1.546.604
1.226.273	954.268	176.382	2.004.159	1.988.391

Abschreibungen				Buchwert
01.01.2004	Zugänge	Abgänge	31.12.2004	31.12.2004
29.216	160.868	0	190.084	336.522
205.838	84.125	6.979	282.984	106.462
14.279	28.698	0	42.977	129.140
229.567	459.133	688.700	0	0
478.900	732.824	695.679	516.044	572.125
556.156	232.717	119.444	669.429	520.361
20.400	20.400	0	40.800	109.200
576.556	253.117	119.444	710.229	629.561
1.055.455	985.941	815.123	1.226.273	1.201.686

Auflösung	Zuführung	31.12.2005
0	88.100	88.100
0	129.100	279.100
0	217.200	367.200

Auflösung	Zuführung	31.12.2004
0	30.000	30.000
0	0	220.000
0	30.000	250.000

Erläuterungen zum **Konzernabschluss**

per 31. Dezember 2005

nach International Financial Reporting Standards

I. Allgemeine Grundlagen des Konzernabschlusses

Wirtschaftliche Grundlagen

Die Interhyp AG (die „Gesellschaft“) ist unter der Nummer HRB 125915 in das Handelsregister des Amtsgerichts München eingetragen. Der Sitz der Firma befindet sich in der Marcel-Breuer-Straße 18 in 80807 München, Deutschland.

Die Interhyp AG ist seit dem 29. September 2005 an dem Marktsegment „Prime Standard“ der Deutschen Börse AG gelistet. Seit dem 19. Dezember 2005 sind die Aktien im Aktienindex SDAX enthalten. Die Wertpapierkennnummer lautet 512170.

Die Gesellschaft vermittelt und berät in Bezug auf Darlehen, Bausparprodukte sowie Versicherungen über Internet und Telefon.

Der Vorstand hat den Konzernabschluss der Interhyp AG für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2005 am 3. März 2006 aufgestellt und wird diesen dem Aufsichtsrat am 12. März 2006 zur Veröffentlichung vorlegen.

Allgemeine Angaben

Der Konzernabschluss der Interhyp AG und ihrer Tochterunternehmen wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt, wie sie von der Europäischen Union übernommen wurden.

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind als zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden.

Der Konzernabschluss wurde in EUR aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in den Erläuterungen zum Konzernabschluss in Tausend EUR (TEUR) angegeben. Die tabellarischen Auflistungen können Differenzen enthalten durch die Rundung auf TEUR. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Die angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewendeten Methoden, insbesondere hat die Gesellschaft die neuen/überarbeiteten Standards freiwillig für das Geschäftsjahr 2004 angewandt, welche für die am oder nach dem 1. Januar 2005 beginnenden Geschäftsjahre verbindlich waren.

Es wurden keine frühzeitigen Anwendungen von Standards, insbesondere den zusätzlichen Angabepflichten, die sich aus den Änderungen von IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer – versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, Gruppenpläne und Angaben“ sowie von IAS 21 „Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse“ vorgenommen, welche für die am oder nach dem 1. Januar 2006 beginnenden Geschäftsjahre verbindlich werden.

Darüber hinaus hat der Konzern folgende Standards und IFRIC-Interpretationen, die bereits herausgegeben wurden, die jedoch noch nicht in Kraft getreten sind, nicht angewendet:

Änderungen von IAS 1
„Darstellung des Abschlusses –
Angaben zum Kapital“

IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“
IFRIC 4 „Beurteilung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis beinhaltet“
IFRIC 5 „Rechte auf Anteile an Fonds für Entsorgung, Wiederherstellung und Umweltsanierung“
IFRIC 6 „Verbindlichkeiten, die sich aus einer Teilnahme an einem spezifischen Markt ergeben – Elektro- und Elektronik-Altgeräte“
IFRIC 7 „Anwendung des Restatement-Ansatzes nach IAS 29 – Rechnungslegung in Hochinflationländern“
IFRIC 8 „Anwendungsbereich von IFRS 2“
IFRIC 9 „Erneute Beurteilung eingebetteter Derivate“

Der Konzern erwartet keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage aus der erstmaligen Anwendung der oben genannten Standards.

Bei Umgliederungen wurde der Vorjahresausweis entsprechend dem diesjährigen Ausweis angepasst.

Konsolidierungskreis

Der beigefügte Konzernabschluss enthält die Abschlüsse der Interhyp AG und ihrer Tochtergesellschaften. Die Gesellschaft hält jeweils 100% der Anteile an den Tochtergesellschaften:

Haselsteiner & Wolsdorf GmbH, München
Prohyp GmbH, München
Hausfinanz Beratungsgesellschaft mbH, München

Die Haselsteiner & Wolsdorf GmbH, München, wurde in 2003 erworben.

Die Hausfinanz Beratungsgesellschaft mbH wurde im Geschäftsjahr 2004 gegründet. Ziel war es, neue Vertriebswege zu erschließen. Nach einer Überprüfung wurde zum Jahresende 2004 die strategische Entscheidung getroffen, sämtliche Aktivitäten der Hausfinanz einzustellen.

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss basiert auf den nach konzern einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellten Jahresabschlüssen der Interhyp AG und der einbezogenen Tochterunternehmen.

Das Geschäftsjahr der Interhyp AG und ihrer Tochtergesellschaften endet jeweils am 31. Dezember.

Alle konzerninternen Salden, Transaktionen, Erträge, Aufwendungen, Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen, die im Buchwert von Vermögenswerten enthalten sind, werden in voller Höhe eliminiert.

Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbzeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

IFRS 3 wurde auf alle Unternehmenszusammenschlüsse mit Datum des Vertragsabschlusses am oder nach dem 31. März 2004 angewendet.

II. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Des Weiteren bewertet der Konzern im Rahmen der Erstbewertung die identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden in voller Höhe mit ihren beizulegenden Zeitwerten zum Zeitpunkt des Erwerbs.

Annahmen und Schätzungen

Im Konzernabschluss müssen Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die Auswirkungen auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten haben. Die tatsächlichen Werte können in Einzelfällen von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen. Bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden hat der Vorstand folgende Ermessensentscheidungen, die die Beträge im Abschluss am wesentlichsten beeinflussen, getroffen. Nicht berücksichtigt werden dabei solche Entscheidungen, die Schätzungen beinhalten:

- **Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen**

Der Konzern hat ermittelt, dass für alle im Rahmen von Operating-Leasingverhältnisse gemieteten Immobilien und Gegenstände die verbundenen maßgeblichen Risiken und Chancen dem Eigentümer zuzurechnen sind.

- **Wertberichtigungen**

Der Konzern hat ermittelt, dass einige Forderungen aus Provisionen als uneinbringlich anzusehen sind. Diese Forderungen wurden entsprechend wertberichtigt.

- **Unsicherheiten bei der Schätzung**

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, auf-

grund deren ein beträchtliches Risiko besteht, dass eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden notwendig sein könnte, beinhalteten insbesondere die Annahmen zu aktiven latenten Steuern.

Die Aktivierung von latenten Steuern auf Verlustvorträge basiert auf Annahmen, die sich aus der Unternehmensplanung ergeben.

Immaterielle Vermögenswerte

Einzel erworbene immaterielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Die Anschaffungskosten eines immateriellen Vermögenswerts, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, entsprechen seinem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt.

Nach erstmaligem Ansatz werden immaterielle Vermögenswerte mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten angesetzt, abzüglich jeder kumulierten Abschreibung und aller kumulierten Wertminderungsaufwendungen. Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden mit Ausnahme von aktivierten Entwicklungskosten nicht aktiviert. Damit verbundene Kosten werden erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie anfallen.

Für die immateriellen Vermögenswerte ist zunächst festzustellen, ob sie eine begrenzte oder unbestimmte Nutzungsdauer haben.

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf eine mög-

liche Wertminderung untersucht, wann immer es einen Anhaltspunkt dafür gibt, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsperiode und die Abschreibungsmethode werden für einen immateriellen Vermögenswert mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Hat sich die erwartete Nutzungsdauer des Vermögenswerts oder der erwartete Abschreibungsverlauf des Vermögenswerts geändert, wird ein anderer Abschreibungszeitraum oder eine andere Abschreibungsmethode gewählt. Derartige Änderungen werden als Änderungen einer Schätzung behandelt.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer liegen im Konzern nicht vor.

Die auf die immateriellen Vermögenswerte des Konzerns angewandten Bilanzierungsgrundsätze stellen sich zusammengefasst wie folgt dar:

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte, im Wesentlichen Software, Softwarelizenzen und der Kundenstamm, werden zu Anschaffungskosten angesetzt und planmäßig linear über ihre voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer wie folgt abgeschrieben:

Software und	
Softwarelizenzen	3 Jahre
Kundenstamm	6 Jahre

Die Aufwendungen aus Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus in Vorjahren vollzogenen Unternehmenserwerben beliefen sich auf 29 TEUR (Vorjahr: 488 TEUR).

Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungsaufwendungen werden bei ihrer Entstehung als Aufwand gebucht. Die gesamten Aufwendungen für Forschung betragen im Berichtszeitraum 937 TEUR (Vorjahr 507 TEUR).

Ein immaterieller Vermögenswert wird nur dann erfasst, wenn der Konzern die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswertes, damit dieser zur internen Nutzung oder zum Verkauf zur Verfügung steht, sowie die Absicht und die Fähigkeit, den immateriellen Vermögenswert fertig zu stellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen, nachweisen kann. Ferner muss der Konzern die Generierung eines künftigen Nutzens durch den Vermögenswert, die Verfügbarkeit von Ressourcen zur Vollendung des Vermögenswerts und die Fähigkeit, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zurechenbaren Ausgaben zuverlässig zu ermitteln, belegen.

Im Einklang mit diesen Voraussetzungen des IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“ wurde der Entwicklungsaufwand für die interne Software „eHyp“, die die Grundlage für die Abbildung aller geschäftsrelevanten Prozesse der Unternehmensgruppe der Interhyp AG darstellt, aktiviert. Die Software wird für den Internetauftritt und als Beratungs- und Verwaltungsanwendung für die Mitarbeiter des Unternehmens eingesetzt.

Der Entwicklungsaufwand wird im angefallenen Jahr aktiviert und über die Dauer von zwei Jahren abgeschrieben. Der aktivierte Betrag der Entwicklungskosten wird einmal jährlich auf

Wertminderung überprüft, ob eine weitere Nutzung gegeben ist oder Indikatoren für eine Wertminderung vorliegen.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten – mit Ausnahme der Kosten der laufenden Instandhaltung – abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Diese Kosten umfassen die Kosten für den Ersatz eines Teils eines solchen Gegenstandes zum Zeitpunkt des Anfalls der Kosten, wenn die Ansatzkriterien erfüllt sind. Hierzu gehören unter anderem aktivierte Mietereinbauten, die aus Rückbauverpflichtungen resultieren. Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen die geschätzten Nutzungsdauern der Vermögenswerte zugrunde.

Sachanlagen umfassen im Wesentlichen Büroeinrichtungen und PCs und werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer von drei bis dreizehn Jahren abgeschrieben. Die Buchwerte der Sachanlagen werden auf Wertminderung überprüft, sobald Indikatoren dafür vorliegen, dass der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag übersteigt.

Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste werden als

Differenz zwischen den Nettoveräußerungserlösen und dem Buchwert ermittelt und in der Periode, in der der Posten ausgebucht wird, erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die Restwerte der Vermögenswerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

Leasing

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

Finanzierungsleasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen des übertragenen Vermögenswerts auf den Konzern übertragen werden, werden zu Beginn des Leasingverhältnisses zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, aktiviert. Leasingzahlungen werden so in ihre Bestandteile Finanzierungsaufwen-

dungen und Tilgung der Leasingsschuld aufgeteilt, dass der verbleibende Restbuchwert der Leasingsschuld mit einem konstanten Zinssatz verzinst wird. Finanzierungsaufwendungen werden sofort aufwandswirksam erfasst.

Im Konzern liegen keine Finanzierungsleasingverträge vor. Die Aufwendungen aus Operating-Leasingverhältnissen werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses direkt als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. In den sonstigen finanziellen Verpflichtungen wird über die entsprechende zukünftige Belastung berichtet.

Wertminderung von Vermögenswerten

Der Konzern beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Vermögenswert gemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswerts auf Wertminderung erforderlich, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag, wird der Vermögenswert als wertgemindert betrachtet und auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben.

Forderungen aus Provisionen und sonstige Vermögenswerte

Forderungen aus Provisionen und sonstige Vermögenswerte werden mit dem ursprünglichen Rechnungsbetrag abzüglich einer Wertberichtigung für uneinbringliche Forderungen angesetzt. Eine Wertberichtigung wird vorgenommen, wenn ein objektiver substanzieller Hinweis vorliegt, dass der Konzern nicht in der Lage sein wird, die Forderung einzuziehen. Forderungen werden ausgebucht, sobald sie uneinbringlich sind.

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel beinhalten Kassenbestand, Bankguthaben sowie kurzfristige, hochliquide Geldanlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs.

Für Zwecke der Kapitalflussrechnung umfasst der Finanzmittelfonds die kurzfristigen liquiden Mittel.

Die Buchwerte der liquiden Mittel, Forderungen, Verbindlichkeiten und sonstigen Rückstellungen entsprechen wegen der kurzfristigen Fälligkeit dieser Instrumente in etwa den Zeitwerten.

Finanzinvestitionen und sonstige finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Investitionen oder als zur

Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Bei dem erstmaligen Ansatz von finanziellen Vermögenswerten werden diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von Finanzinvestitionen, für die keine erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert erfolgt, werden darüber hinaus Transaktionskosten einbezogen, die direkt dem Erwerb des finanziellen Vermögenswerts zuzurechnen sind. Der Konzern legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte mit dem erstmaligen Ansatz fest und überprüft diese Zuordnung am Ende eines jeden Geschäftsjahres, soweit dies zulässig und angemessen ist.

Bei marktüblichen Käufen und Verkäufen von finanziellen Vermögenswerten erfolgt die Bilanzierung zum Handelstag, d. h. zu dem Tag, an dem das Unternehmen die Verpflichtung zum Kauf des Vermögenswerts eingegangen ist. Marktübliche Käufe oder Verkäufe sind Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines durch Marktvorschriften oder -konventionen festgelegten Zeitraums vorschreiben.

- ***Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte***

Finanzielle Vermögenswerte, die als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert sind, sind in der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ enthalten. Finanzielle Vermögenswerte

werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben werden. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Vermögenswerten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.

- **Forderungen**

Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind.

- **Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte**

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind jene nicht derivativen finanziellen Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und nicht in eine der drei vorstehend genannten Kategorien eingestuft sind. Nach dem erstmaligen Ansatz werden zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei Gewinne oder Verluste in einer separaten Position des Eigenkapitals erfasst werden. Zu dem Zeitpunkt, an dem die Finanzinvestition ausgebucht wird oder an dem eine Wertminderung für die Finanzinvestition festgestellt wird, wird der zuvor im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, die auf

organisierten Märkten gehandelt werden, wird durch Bezugnahme auf den an der Börse notierten Geldkurs am Bilanzstichtag ermittelt. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, für die kein aktiver Markt besteht, wird unter Anwendung von Bewertungsmethoden geschätzt. Solche Verfahren stützen sich auf kürzlich zu marktüblichen Bedingungen getätigte Transaktionen oder auf den aktuellen Marktwert eines anderen Instruments, das im Wesentlichen das gleiche Instrument ist, oder die Analyse der diskontierten Zahlungsströme sowie Optionspreismodelle.

Steuern

- **Tatsächliche Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden**

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden oder eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag gelten.

- **Latente Steuern**

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode auf alle zum Bilanzstichtag bestehenden temporären Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen

Wertansatz. Latente Steuerschulden werden für zu versteuernde temporäre Differenzen erfasst. Latente Steueransprüche werden für abzugsfähige temporäre Unterschiede, noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge und nicht genutzte Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruches ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Dabei werden die Steuersätze (und Steuervorschriften) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind. Ertragsteuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden im

Eigenkapital und nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

Sonstige Rückstellungen

Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn- und Verlustrechnung nach Abzug einer höchst wahrscheinlichen Erstattung ausgewiesen. Ist die Wirkung des Zinseffekts wesentlich, werden Rückstellungen abgezinst. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen als Zinsaufwand erfasst.

Bei beitragsorientierten Altersversorgungssystemen werden die Beiträge unmittelbar als Aufwand verrechnet. Da über die Beitragszahlungen hinaus keine weiteren Verpflichtungen bestehen, ergibt sich insoweit kein Rückstellungsbedarf.

Finanzschulden

Bei der erstmaligen Erfassung von Finanzschulden werden diese mit dem beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung nach Abzug der mit der Aufnahme verbundenen Transaktionskosten bewertet. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Finanzschulden anschließend unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden.

Verbindlichkeiten

Kurzfristige Verbindlichkeiten sind zu ihrem Rückzahlungswert passiviert. Nach erstmaliger Erfassung werden langfristige Verbindlichkeiten anschließend grundsätzlich unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

Die Gesellschaft hat zum 31. Dezember 2004 wie zum 31. Dezember 2005 keine derivativen Finanzinstrumente.

Umsatzrealisierung

Umsätze werden in den Segmenten Vermittlergeschäft sowie Privatkundengeschäft getätigt. Die Umsätze bestehen hauptsächlich aus Baufinanzierungsvermittlungsprovisionen und Sonderbonifikationen. Die Baufinanzierungsvermittlungsprovisionen werden in Übereinstimmung

mit IAS 18 „Erträge“ nach der Erbringung der Leistung erfasst, das heißt, wenn der Darlehensvertrag rechtlich bindend wird. Interhyp erhält zusätzlich Sonderbonifikationen von einigen größeren Kreditgebern bei Erreichen definierter Finanzierungsvolumina, die grundsätzlich realisiert sind, wenn der relevante Meilenstein erreicht wurde. Zum Zeitpunkt der Realisierung der Umsätze kann die Höhe der Erlöse verlässlich bemessen werden und der Zufluss des wirtschaftlichen Nutzens aus dem Geschäft ist hinreichend wahrscheinlich. Hierbei wird der Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme des Widerrufsrechts, der Wahrscheinlichkeit der Abrufung des zugrunde liegenden Darlehens und der Realisierbarkeit der zugrunde liegenden Umsätze Rechnung getragen.

Aktienbasierte Vergütungen

Die Mitarbeiter und ehemalige Mitglieder des Aufsichtsrats des Konzerns erhalten aktienbasierte Vergütungen, wobei die Mitarbeiter als Vergütung für ihre Leistungen Eigenkapitalinstrumente erhalten („Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente“).

Die Aufwendungen, die aufgrund von Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente entstehen, werden mit dem beizulegenden Zeitwert der gewährten Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bewertet. Der beizulegende Zeitwert wurde unter Anwendung eines allgemein anerkannten Optionspreismodells ermittelt. Die Aufwendungen aus Trans-

III. Erläuterungen zur Konzernbilanz

aktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente werden bei gleichzeitiger entsprechender Erhöhung des Eigenkapitals über den Zeitraum erfasst, in dem die Leistungs- und/oder Dienstbedingungen erfüllt werden. Dieser Zeitraum endet zu dem Zeitpunkt, ab dem der betreffende Mitarbeiter unwiderruflich bezugsberechtigt wird („Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit“). Die kumulierten Aufwendungen für Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente reflektieren zu jedem Berichtszeitpunkt bis zum Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit den Teil des bereits abgelaufenen Erdienungszeitraums sowie die Anzahl der Eigenkapitalinstrumente, die auf Grundlage der besten Schätzung des Konzerns schließlich unverfallbar werden. Der Betrag, der der Gewinn- und Verlustrechnung belastet bzw. gutgeschrieben wird, reflektiert die Entwicklung der zu Beginn und am Ende des Berichtszeitraums erfassten kumulierten Aufwendungen.

(1) Immaterielle Vermögenswerte

Die Entwicklung der einzelnen Posten der immateriellen Vermögenswerte ist im Anlagenspiegel dargestellt (s. Seite 60).

(2) Sachanlagen

Die Entwicklung der einzelnen Posten der Sachanlagen ist im Anlagenspiegel dargestellt (s. Seite 60).

(3) Forderungen aus Provisionen

Die Forderungen aus Provisionen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2005	2004
Forderungen, brutto	12.337	4.866
Wertberichtigungen	-394	-49
Gesamt	11.943	4.817
Kurzfristiger Anteil	11.626	4.726
Langfristiger Anteil	317	91

Die Forderungen aus Provisionen sind unverzinslich und werden zum Nominalwert abzüglich Wertberichtigungen angesetzt.

(4) Sonstige Vermögenswerte

In den sonstigen Vermögenswerten (kurzfristig) sind im Wesentlichen debitorische Kreditoren (72 TEUR), geleistete Kautionszahlungen für Mieträume (14 TEUR), Forderungen aus bisher geleisteten Gehaltszahlungen (7 TEUR), Zinsansprüche aus Festgeldern (6 TEUR) sowie Abgrenzungen von Wartungsverträgen, Leasingsonderzahlungen und Zeitschriftenabonnements

ausgewiesen. Im Vorjahr bestand hier im Wesentlichen ein Erstattungsanspruch aus einem Mietverhältnis in Höhe von 43 TEUR.

Diese sonstigen Vermögenswerte (langfristig) beinhalten Bankguthaben in Höhe von 398 TEUR (Vorjahr 143 TEUR), die als Mietkautionen dienen. Entsprechend IAS 1.57d „Darstellung des Abschlusses“ werden sie unter dem langfristigen Vermögen ausgewiesen.

(5) Wertpapiere

Die Wertpapiere beinhalten Investitionen in öffentliche gehandelte Pfandbriefe. Sie sind als zur Veräußerung verfügbare Kapitalanlagen klassifiziert. Zinserträge kommen jeweils im März bzw. Mai zur Auszahlung.

(6) Liquide Mittel

Die liquiden Mittel setzen sich aus Kassenbestand, Bankguthaben sowie kurzfristigen, hochliquiden Geldanlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs zusammen.

Für Zwecke der Kapitalflussrechnung setzt sich der Finanzmittelfonds ausschließlich aus kurzfristigen liquiden Mitteln zusammen.

(7) Eigenkapital

Die Entwicklung des Eigenkapitals ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung auf Seite 58 dargestellt.

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Interhyp AG beträgt zum 31. Dezember 2005 6.498.350,00 EUR (Vorjahr 114.975,00 EUR) und ist eingeteilt in 6.498.350 auf den Namen lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 EUR.

Aufgrund der am 29. Juni 2005 von der Hauptversammlung beschlossenen bedingten Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft um 116,00 EUR (bedingtes Kapital 2005/II) sind im aktuellen Geschäftsjahr 116 Stück neue auf den Namen lautende Stückaktien der Gesellschaft im Gesamtbetrag von 116,00 EUR ausgegeben worden. Dadurch hat sich das Grundkapital der Gesellschaft von 114.975,00 EUR um 116,00 EUR auf 115.091,00 EUR erhöht.

Zudem wurde in der Hauptversammlung die Erhöhung des Grundkapitals von 115.091,00 EUR aus Gesellschaftsmitteln um 5.639.459,00 EUR (Faktor 50) auf 5.754.550,00 EUR durch Ausgabe von Stückaktien beschlossen. Die Eintragung im Handelsregister erfolgte am 30. August 2005.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 13. September 2005 wurde die Erhöhung des Grundkapitals von 5.754.550,00 EUR um bis zu 700.000,00 EUR auf bis zu 6.454.550,00 EUR durch Ausgabe von bis zu 700.000 auf den Namen lautenden Stückaktien beschlossen. Die Erhöhung wurde vollständig eingezahlt und am 26. September 2005 in das Handelsregister eingetragen.

Im September 2005 wurde ein Teil des bedingten Kapitals 2000/I in Höhe von 43.800,00 EUR

(Wert vor Kapitalerhöhung 876,00 EUR) durch Ausübung des Wandelungsrechts der Wandelschuldverschreibungen in Eigenkapital umgewandelt.

Genehmigtes Kapital

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 13. September 2005 ist der Vorstand ermächtigt worden, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu insgesamt 2.877.275 EUR durch ein- oder mehrmalige Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2005/I).

Bedingtes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft ist durch Beschlüsse der Hauptversammlung vom 22. Mai 2000, vom 30. August 2001, vom 21. November 2002, vom 29. Juni 2005 und vom 13. September 2005 bedingt erhöht. Die Eintragungen in das Handelsregister sind erfolgt. Zum 31. Dezember 2005 beträgt der Wert des bedingten Kapitals unter Berücksichtigung der unterjährigen Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln (Faktor 50):

EUR	2005	2004
Bedingtes Kapital 2000/I	4.400	964
Bedingtes Kapital 2001/I	0	0
Bedingtes Kapital 2002/I	0	309
Bedingtes Kapital 2005/I	20.000	0
Bedingtes Kapital 2005/IV	172.637	0
Gesamt	197.037	1.273

Von dem bedingten Kapital 2000/I wurden 876,00 EUR (Wert nach Kapitalerhöhung 43.800,00 EUR) gewandelt. Für das bedingte Kapital 2000/I von 88,00 EUR (Wert nach Kapitalerhöhung 4.400,00 EUR) ist die Wandlungsfrist am 31. Dezember 2005 verstrichen.

Das bedingte Kapital 2002/I von 309,00 EUR wurde durch zeitlichen Ablauf aufgehoben.

Das bedingte Kapital 2000/I und 2005/I dient der Gewährung von Wandlungsrechten an die Inhaber von Wandelschuldverschreibungen. Eine Wandelschuldverschreibung im Nominalwert von 2,00 EUR verbrieft das Recht zur Wandlung der Schuldverschreibung in eine neue Aktie der Gesellschaft. Das bedingte Kapital 2005/IV dient der Durchführung eines Management- und Mitarbeiterbeteiligungsprogramms.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

In der außerordentlichen Hauptversammlung vom 13. September 2005 wurde beschlossen, die Gesellschaft zum Erwerb eigener Aktien zu ermächtigen. Die Gesellschaft ist demnach ermächtigt, bis zum 13. März 2007 eigene Aktien in Höhe von insgesamt bis 10% des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Beschlussfassung zu erwerben. Die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach §§ 71a ff. Aktiengesetz zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt 10% des Grundkapitals übersteigen. Der Handel mit eigenen Aktien ist ausgeschlossen.

Management- und Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (Aktienoptionsprogramm)

Im Rahmen des aufgelegten Aktienoptionsprogramms wurde den Mitarbeitern das Recht eingeräumt, Aktien der Interhyp aus dem hierfür geschaffenen bedingten Kapital 2005/1 gegen Zahlung eines vertraglich festgelegten Preises zu erwerben. Die maximale Anzahl von Aktienoptionen, die unter dem Aktienoptionsprogramm ausgegeben werden kann, beträgt 172.637. An die Mitarbeiter wurden bereits 85.000 Aktienoptionen ausgegeben. Über die Ausgabe von Aktienoptionen an die Vorstandsmitglieder und über die weiteren Einzelheiten der Ausgabe entscheidet der Aufsichtsrat; für die Mitarbeiter trifft der Vorstand diese Entscheidungen. Die Aktienoptionen sind für Personen vorgesehen, deren Entscheidungen eng mit der Entwicklung und dem Erfolg des Unternehmens verknüpft sind. Maximal die Hälfte aller Aktienoptionen des Programms ist für Vorstandsmitglieder vorgesehen. Die für das Aktienoptionsprogramm benötigten Aktien stammen aus einem von der außerordentlichen Hauptversammlung vom 13. September 2005 geschaffenen bedingten Kapital (2005/IV).

Der Ausübungspreis der Optionen entspricht dem Mittelwert der Schlusskurse der Interhyp-Aktie im Xetra-Handel während der letzten 20 Handelstage vor dem Ausgabetag. Für Aktienoptionen, die einen Monat nach Aufnahme der Notierung der Aktien der Interhyp AG an der Frankfurter Wertpapierbörse ausgegeben werden, entspricht der Ausübungspreis dem

Platzierungspreis der Aktien. Die Optionen werden ausübbar, wenn die Interhyp-Aktie eine Kurssteigerung von mindestens 5% p. a. gegenüber dem Ausübungspreis verzeichnet. Tritt eine solche Kurssteigerung nicht ein, verfallen die Optionen. Die Vertragslaufzeit einer jeden gewährten Option beträgt 10 Jahre. Zusätzlich ist der Aktienoptionsplan mit einer Wartezeit für die Ausübung der Option versehen. Die Wartezeit beginnt mit dem Ausgabetag und endet für ein Viertel der an einen Bezugsberechtigten innerhalb einer Tranche ausgegebenen Aktienoptionen nach Ablauf von zwei Jahren (ab dem Ausgabetag). Die weiteren 75% der Tranche können in den weiteren drei Jahren jährlich zu 25% ausgeübt werden. Die Möglichkeit des Barausgleichs besteht. Die Entscheidung, ob ein Barausgleich gewährt wird, trifft der Vorstand im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat (für Mitarbeiter der Interhyp AG) bzw. der Aufsichtsrat (für Mitglieder des Vorstandes der Interhyp AG). Die Leitlinien des Konzerns sehen keinen Barausgleich vor.

Die folgende Tabelle veranschaulicht die Anzahl und die gewichteten durchschnittlichen Ausübungspreise (DA) der während des Geschäftsjahres gewährten Aktienoptionen.

	2005 Anzahl	2005 DA
Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehend	0	–
In der Berichtsperiode gewährt	85.000	42,00 EUR
In der Berichtsperiode ausgeübt	0	–
In der Berichtsperiode verfallen	0	–
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehend	85.000	42,00 EUR
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbar	0	–

Die gewichtete durchschnittliche Vertragsrestlaufzeit für zum 31. Dezember 2005 bestehende Aktienoptionen beträgt 9,75 Jahre.

Der beizulegende Zeitwert der gewährten Aktienoptionen wird zum Zeitpunkt der Gewährung mittels Anwendung eines allgemein anerkannten Optionspreismodells festgelegt. Der Berechnung lagen folgende Parameter zugrunde.

	2005
Erwartete Volatilität (%)	25%
Fluktuation p. a. (%)	5%
Risikoloser Zinssatz je nach erwarteter Laufzeit (%)	2,9 – 4%
Dividendenrendite (%)	0%
Ausgabepreis (EUR)	42,00
Marktpreis zum Zeitpunkt der Ausgabe (EUR)	7,81

Die erwartete Laufzeit der Optionen basiert auf

der Annahme des Vorstands, dass die Optionen 1 Jahr nach Ablauf der jeweiligen Wartezeit ausgeübt werden. Dies muss nicht in Übereinstimmung mit dem tatsächlich eintretenden Ausübungsverhalten der Berechtigten stehen. Die erwartete Volatilität basiert auf der Annahme, dass von historischen Volatilitäten vergleichbarer börsennotierter Unternehmen auf künftige Trends geschlossen werden kann, wobei die tatsächlich eintretenden Volatilitäten auch hier von den getroffenen Annahmen abweichen können.

Wandelschuldverschreibungen

In 2005 wurden Wandelschuldverschreibungen an Mitarbeiter und an ein ehemaliges Mitglied des Aufsichtsrats ausgegeben. Die Mitarbeiter und das ehemalige Mitglied des Aufsichtsrats haben in 2005 den Nominalbetrag der Wandelschuldverschreibungen von jeweils 2,00 EUR eingezahlt. Die Verzinsung der Wandelschuldverschreibungen erfolgt mit 1% p. a. Am Ende der Laufzeit der Wandelschuldverschreibungen ist der Nominalbetrag zur Rückzahlung fällig, sofern keine Wandlung erfolgt ist.

Die Inhaber der Wandelschuldverschreibungen haben das Recht, die von ihnen gehaltenen Wandelschuldverschreibungen in Stückaktien der Interhyp AG einzutauschen; dabei berechtigt eine nennwertlose Wandelschuldverschreibung im Nominalwert von 2,00 EUR zur Wandlung in 50 Stückaktien der Interhyp AG mit jeweils einem auf sie entfallenden Anteil am Grundkapital der Gesellschaft in Höhe eines rechnerischen Nennbetrags von jeweils 1,00 EUR. Die Anzahl der

Aktien wurde nach der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln im August 2005 von 1 auf 50 Stückaktien erhöht.

Zum 31. Dezember 2005 waren die folgenden Wandelschuldverschreibungen ausgegeben:

	Mitarbeiter*)	Gesamt
Stand 1. Jan. 2005	964	964
Neu ausgegeben	516	516
Ausgeübt	992	992
Verfallen	88	88
Stand 31. Dezember 2005	400	400
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbar	0	0

*) Einschließlich eines ehemaligen Mitglieds des Aufsichtsrats.

Zum 31. Dezember 2004 waren die folgenden Wandelschuldverschreibungen ausgegeben:

	Mitarbeiter*)	Investoren	Gesamt
Stand 1. Januar 2004	7.236	4.949	12.185
Ausgeübt	6.272	4.949	11.221
Stand 31. Dezember 2004	964	0	964
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbar	964	0	964

*) Einschließlich eines ehemaligen Mitglieds des Aufsichtsrats.

Die in 2005 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen an Mitarbeiter können gestaffelt zwischen zwei und fünf Jahre nach dem Tag der Ausgabe in Aktien der Gesellschaft umgewandelt werden. Die in 2005 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen an das ehemalige Aufsichtsratsmitglied konnten ohne Wartezeit gewandelt werden.

Die Laufzeit der in 2005 an Mitarbeiter ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen endet zum 31. Dezember 2010.

Der zum Zusagezeitpunkt beizulegende Zeitwert der Eigenkapitalinstrumente wird linear über die Sperrperiode bzw. Wartezeit aufwandswirksam erfasst; die Gegenbuchung erfolgt in der Kapitalrücklage.

Bei der Berechnung des Zeitwerts der Wandelschuldverschreibungen wurden jeweils die unten stehenden Parameter bei der Black-Scholes-Methode zugrunde gelegt:

	2005
Erwartete Volatilität (%)	25%
Risikoloser Zinssatz je nach erwarteter Laufzeit (%)	2,9–4%
Dividendenrendite (%)	0%
Ausgabepreis (EUR)	2,00
Marktpreis zum Zeitpunkt der Ausgabe (EUR)	1.717,00

Die erwartete Laufzeit der Wandelschuldverschreibungen basiert auf der Annahme des Vorstands, dass die Optionen nach Ablauf der jeweiligen Wartezeit ausgeübt werden. Dies muss nicht in Übereinstimmung mit dem tatsächlich eintretenden Ausübungsverhalten der Berechtigten stehen. Die erwartete Volatilität basiert auf der Annahme, dass von historischen Volatilitäten vergleichbarer börsennotierter Unternehmen auf künftige Trends geschlossen werden kann, wobei die tatsächlich eintretenden Volatilitäten auch hier von den getroffenen Annahmen abweichen können.

Der Aufwand aus der Begebung von Wandelschuldverschreibungen an Mitarbeiter wird als Personalaufwand (72 TEUR) und aus der Begebung an ein ehemaliges Aufsichtsratsmitglied als sonstiger betrieblicher Aufwand (199 TEUR) erfasst.

Kapitalrücklage

Die Entwicklung der Kapitalrücklage ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung ersichtlich.

(8) Sonstige Rückstellungen

Die Entwicklung der Rückstellungen ist im Rückstellungsspiegel auf Seite 60 dargestellt.

Verpflichtungen im Zusammenhang insbesondere mit Urlaub, Abschluss- und Prüfungskosten wurden in 2005 unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der Vorjahresausweis wurde entsprechend angepasst.

Rückbauverpflichtungen für Mietereinbauten

Für angemietete Büroflächen bestehen vertragliche Rückbauverpflichtungen. Die Rückbaukosten für die Büroräume in München, Marcel-Breuer-Straße werden auf 220 TEUR geschätzt, die Rückbaukosten für die Büroräume der neu eröffneten Niederlassungen in Hamburg, Frankfurt und Köln auf 60 TEUR. Die Rückbaukosten werden bei Beendigung der Mietverhältnisse anfallen, wobei die Mietverträge bis 2009 bzw. 2010 laufen.

(9) Steuerschulden

Die Steuerschulden enthalten Verpflichtungen aus laufenden Ertragsteuern. Aufgrund des gestiegenen Ergebnisses vor Steuern im Geschäftsjahr und der niedrigen Vorauszahlungen erhöhten sich die Steuerschulden im Vergleich zum Vorjahr deutlich.

(10) Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2005	2004
Gehaltsbonus	1.216	697
Verkaufsprovisionen	805	255
Sozialabgaben	392	192
Lohn-/Kirchensteuer	294	159
Ausstehende Rechnungen	481	217
Abschluss- und Prüfungskosten	254	74
Sonderprovision Untervermittler	566	0
Mietfreie Zeit	378	263
Ausstehender Urlaub	346	185
Abfindungen	114	0
Sonstige	272	236
Gesamt	5.118	2.278
Kurzfristiger Anteil	4.740	2.015
Langfristiger Anteil	378	263

Im Vergleich zum Vorjahr werden für das Geschäftsjahr 2005 Sonderprovisionen an Untervermittler gewährt.

In den Sonstigen sind im Wesentlichen Verbindlichkeiten gegenüber der Berufsgenossenschaft sowie kreditorische Debitoren enthalten.

Verpflichtungen im Zusammenhang insbesondere mit Urlaub, Abschluss- und Prüfungskosten wurden erstmals in 2005 unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der Vorjahresausweis wurde entsprechend angepasst.

Verbindlichkeiten aus Verträgen für mietfreie Zeit

Die abgeschlossenen Mietverträge gewähren Interhyp AG mietfreie Zeiten zu Beginn der Mietverhältnisse. Um den Mietaufwand über die gesamte Mietdauer zeitlich abzugrenzen, bildet die Gesellschaft gemäß SIC 15 „Operating-Leasingverhältnisse – Anreizvereinbarungen“ eine Verbindlichkeit zu Beginn des Mietverhältnisses und verbraucht diese linear über die voraussichtliche Mietdauer.

Durch den Abschluss neuer Mietverhältnisse, besonders durch die Eröffnung neuer Niederlassungen in 2005, ist die Verbindlichkeit im Vergleich zum Vorjahr überproportional gestiegen.

(11) Finanzschulden

TEUR	2005	2004
Langfristig		
Wandelschuldverschreibungen	1	0
Darlehen Earlybird	0	2.956
Kaufpreis Haselsteiner & Wolsdorf	0	198
Sonstige	0	4
	1	3.158
Kurzfristig		
Zinsen aus Darlehen Earlybird	158	50
Kaufpreis Haselsteiner & Wolsdorf	194	198
Wandelschuldverschreibungen	0	2
Sonstige	0	14
	352	264
Gesamt	353	3.422

IV. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die ausgereichten Darlehen der Earlybird Pre-Seed Beteiligungskommanditgesellschaft, München, und der Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG, München, werden mit 7% p. a. verzinst. Neben der festen Verzinsung schuldet der Darlehensnehmer dem Darlehensgeber eine gewinnabhängige Vergütung nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen:

Die gewinnabhängige Vergütung beträgt 5% p. a. der Bemessungsgrundlage, höchstens aber 3% p. a. von dem in Anspruch genommenen Darlehensbetrag. Für die Ermittlung der Bemessungsgrundlage ist von dem Jahresüberschuss-
fehlbetrag (§ 275 (2) Nr. 20 HGB) auszugehen, der sich aus dem festgestellten handelsrechtlichen Jahresüberschuss des Darlehensnehmers vor Berücksichtigung der festen Vergütung und vor Ertragsteuern ergibt. Die gewinnabhängige Vergütung wird zinslos bis zum Zeitpunkt der vollständigen Darlehensrückzahlung gestundet.

Die langfristigen Finanzschulden verringerten sich um 2.956 TEUR durch die Rückzahlung des Gesellschafterdarlehens zuzüglich Zinsen im Zuge des Börsenganges. Die kurzfristigen Zinsen beliefen sich auf 159 TEUR durch eine feste und eine gewinnabhängige Vergütung an die darlehensgebenden Gesellschafter Earlybird Pre-Seed Beteiligungskommanditgesellschaft, München, und die Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG, München.

(12) Umsatzerlöse

In den Umsatzerlösen werden die den Vertragspartnern berechneten Provisionen für die im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit erbrachten Dienstleistungen – vermindert um Erlösschmälerungen und Stornokosten – ausgewiesen.

(13) Aufwendungen für Vermittlungen durch Dritte

In dieser Position werden die Provisionsaufwendungen für Untervermittler erfasst.

(14) Personalaufwand

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

TEUR	2005	2004
Löhne und Gehälter	14.071	7.914
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	2.620	1.437
davon für Altersversorgung	84	61
Gesamt	16.691	9.351

Vom Personalaufwand entfallen 13.722 TEUR (Vorjahr 7.109 TEUR) auf den Vertriebsbereich. Dieser Betrag beinhaltet sowohl die Aufwendungen (Gehälter inkl. Nebenkosten) der reinen Vertriebseinheiten als auch die der unterstützenden Einheiten des Vertriebes (Serviceline, Kreditexperten etc.).

Außerdem sind in dieser Position Aufwendungen für die Vergabe von Wandelschuldverschreibungen

(72 TEUR) und Aktienoptionen (52 TEUR) enthalten.

Unter den Aufwendungen für Altersversorgung sind Aufwendungen für beitragsorientierte Versorgungspläne in Höhe von 84 TEUR (Vorjahr 61 TEUR). Darüber hinaus zahlt der Konzern Beiträge in das deutsche Rentenversicherungssystem, das ebenfalls einen beitragsorientierten Versorgungsplan darstellt.

(15) Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2005	2004
Marketing	2.695	1.297

Büro- und Verwaltungsaufwand		
Miete und Mietnebenkosten	1.015	842
Telekommunik.-Aufwendungen	529	330
Leasing	324	122
Büromaterial	209	114
Portokosten	213	107
	2.290	1.515

Externe Programmierarbeiten	176	135
------------------------------------	------------	------------

Personalsuchkosten	478	301
---------------------------	------------	------------

Rechts- und Beratungskosten	1.409	521
------------------------------------	--------------	------------

TEUR	2005	2004
Sonstige		
Wartung von Hard- und Software	305	119
Reisekosten	154	47
Versicherungen	42	28
Mitarbeiterannehmlichkeiten	98	95
Fahrzeugkosten	60	40
Wertberichtigungen		
Provisionen	394	0
Aufwendungen für die Vergabe von Wandschuldverschreibungen	199	0
Übrige	476	241
	1.728	570
Gesamt	8.776	4.339

(16) Zinsergebnis

Der Zinsaufwand resultiert im Wesentlichen aus einer gewinnabhängigen Vergütung aus Gesellschafterdarlehen, welche in 2005 vollständig getilgt wurden. Der Zinsertrag stieg durch die Verzinsung der zugeflossenen Barmittel aus dem Börsengang.

(17) Steuerergebnis und latente Steuern

Nach ihrer Herkunft gliedern sich die Aufwendungen aus Steuern vom Einkommen und vom Ertrag wie folgt:

TEUR	2005	2004
Laufendes Steuerergebnis	-1.486	-182
Latentes Steuerergebnis	1.437	-1.014
davon aus zeitlichen Bewertungsunterschieden	109	-138
davon aus Verlustvorträgen	1.328	-876
Steuerergebnis	-49	-1.196

Der theoretische Steueraufwand auf Basis des Ergebnisses vor Steuern in Höhe von 13.006 TEUR (Vorjahr 1.676 TEUR) und des geltenden Steuersatzes von 42,95% (effektive Gewerbesteuer 16,57% und Körperschaftsteuer einschließlich Solidaritätszuschlag 26,38%) wird auf den tatsächlichen Steueraufwand wie folgt übergeleitet:

TEUR	2005	2004
Theoretischer Steueraufwand	5.586	720
Steuerermehrungen aufgrund nicht abzugsfähiger Aufwendungen	216	211
Auflösung/Erhöhung Bewertungsabschlag auf Verlustvortrag	-3.646	265
Steuereffekt auf Kosten des Börsengangs	-2.107	0
Steuern vom Einkommen und Ertrag (tatsächlicher Steueraufwand)	49	1.196

Aktive und passive latente Steuern aus temporären Differenzen zwischen dem Buchwert und dem steuerlichen Wertansatz von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten sind in der unten stehenden Tabelle dargestellt:

TEUR	2005	2004
Passive latente Steuern		
Entwicklungskosten	94	145
Aktivierung Rückbau	0	47
Pauschalwertberichtigung	27	0
Gesamt	121	192

Aktive latente Steuern		
Verlustvortrag	3.435	3.646
Abzüglich Bewertungsabschlag	0	3.646
Aktive latente Steuern auf Verlustvorträge, netto	3.435	0
Aufwandsrückstellung	86	0
Rückbauverpflichtung	0	47
Gesamt	3.521	47

Wertberichtigungen auf den Buchwert der aktiven latenten Steuern werden dann vorgenommen, wenn eine Realisierung der erwarteten Vorteile aus der latenten Steuer nicht hinreichend wahrscheinlich ist. Die dabei vorgenommene Einschätzung kann im Zeitablauf Änderungen unterliegen, die in Folgeperioden zu einer Auflösung der Wertberichtigung führen können. Gemäß § 8 Abs. 4 KStG bestand in 2004 die Möglichkeit, dass durch zukünftige Anteilsübertragungen und Zuführungen überwiegend neuen Betriebsvermögens durch den geplanten Börsengang die Verlustvorträge der Gesellschaft nicht

erhalten bleiben. Um diesem Risiko Rechnung zu tragen, wurden die latenten Steuern auf Verlustvorträge zum 31. Dezember 2004 vollständig wertberichtigt.

Da die tatsächliche Anteilsübertragung im Rahmen des Börsengangs deutlich unter 50% blieb, kommt die Vorschrift des § 8 Abs. 4 KStG nicht zur Anwendung. Aus diesem Grund wurde die Wertberichtigung in 2005 vollständig aufgelöst.

Soweit Verlustvorträge nicht wertberichtigt wurden, wird von einer Nutzung dieser Steuerminde- rungspotenziale durch zu versteuernde Einkünfte in den nächsten Jahren ausgegangen, die aufgrund der Planung der Gesellschaften als wahr- scheinlich gelten.

In 2005 wurden die aktiven und passiven latenten Steuern aus dem Ansatz der Rückbauverpflich- tung verrechnet.

(18) Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wurde aus dem Konzernjahresüberschuss und der Anzahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindli- chen Aktien ermittelt.

Unverwässertes		
Ergebnis je Aktie	2005	2004
Jahresüberschuss	12.956.571	480.349
Gewogener Durch- schnitt der im Umlauf befindlichen Aktien	5.944.225	5.562.150
Ergebnis je Aktie in EUR	2,18	0,09

Nach IAS 33 ändert sich durch die vorgenommene Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln in 2005 auch der Vorjahreswert als Vergleichsmaßstab rückwirkend. Durch die Erhöhung des gezeichneten Kapitals aus der Kapitalrücklage auf das Fünzigfache in 2005 ändert sich die gewichtete Aktienanzahl von 111.243 Stück in 2004 auf den Vergleichswert von 5.562.150 Stück sowie die gewichtete potenzielle Aktienanzahl von 115.939 auf den Vergleichswert von 5.796.950. Dadurch ändert sich das unverwässerte Ergebnis je Aktie in 2004 von 4,32 auf 0,09 sowie das verwässerte Ergebnis je Aktie in 2004 von 4,14 auf 0,08.

Für die Berechnung des verwässerten Ergeb- nisses je Aktie ist die Anzahl der im Jahresdurch- schnitt im Umlauf befindlichen Aktien um die gewichtete durchschnittliche Anzahl aller potenziellen Aktien mit Verwässerungseffekt zu erhö- hen. Zu weiteren Ausführungen zu den ausgege- benen Wandelschuldverschreibungen und Aktien- optionen verweisen wir auf die Ausführungen unter Eigenkapital.

V. Sonstiges

	2005	2004
Gewogener Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien zur Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie	5.944.225	5.562.150
Verwässerungseffekte:		
Wandelschuldverschreibungen	42.966	234.800
Aktienoptionen	6.993	0
Gewogener Durchschnitt der Aktien, bereinigt um den Verwässerungseffekt	5.994.184	5.796.950

Verwässertes Ergebnis je Aktie	2005	2004
Jahresüberschuss	12.956.571	480.349
Gewogener Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien	5.994.184	5.796.950
Ergebnis je Aktie in EUR	2,16	0,08

In der Zeit zwischen dem Bilanzstichtag und der Aufstellung des Konzernabschlusses haben keine Transaktionen mit Aktien oder potenziellen Aktien stattgefunden.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Zinsrisiken ergeben sich aus Zinssatzänderungen, die negative Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage des Konzerns haben könnten. Zinsschwankungen führen zu Veränderungen des Zinsertrags und -aufwandes sowie der Bilanzwerte der verzinslichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten.

Klassische Ausfallrisiken können grundsätzlich als gering angesehen werden, da die Forderungen der Gesellschaft ausschließlich gegenüber Banken und Versicherungen mit hoher Bonität bestehen. Eine andere Art des Ausfallrisikos besteht jedoch bei einer Darlehensstornierung eines Darlehensnehmers. Der Kreditgeber (Bank) verzichtet zum Teil aus Kulanzgründen auf die vertraglich fixierte Nichtabnahmeentschädigung gegenüber dem Endkunden. Der Kreditgeber verlangt daraufhin die zum Teil bereits gezahlte Provision vom Kreditvermittler (Interhyp AG) zurück. Um diesem Risiko Rechnung zu tragen, hat das Unternehmen eine Rückstellung für Ausfallrisiken dieser Art gebildet.

Das Geschäftsrisiko, das durch die Beendigung einer Geschäftsbeziehung mit einem großen Kreditgeber entstehen könnte, ist dadurch reduziert, dass die Gesellschaft mit insgesamt mehr als 40 Banken und Versicherungen zusammenarbeitet. Die Gesellschaft kann schnell auf veränderte Konditionen bei einzelnen Banken reagieren. Die Finanzierungsanfragen könnten innerhalb kurzer Zeit an konkurrierende Kreditgeber vermittelt werden.

Aus diesem Grund würde ein Wegfall oder eine

Beeinträchtigung der Geschäftsbeziehung mit einem der Kreditgeber keine merkliche Umsatzverringerung nach sich ziehen.

Segmentberichterstattung

Geschäftsfelder bilden das primäre Format für die Segmentberichterstattung des Konzerns, da die Risiken und die Eigenkapitalverzinsung des Konzerns von Unterschieden in den Dienstleistungen beeinflusst werden. Die Geschäftsfelder werden basierend auf der Art der Dienstleistungen unabhängig voneinander organisiert

und geführt. Eine geographische Segmentierung liegt nicht vor, da der Konzern ausschließlich im deutschen Markt tätig ist.

In den Jahren 2005 und 2004 waren die beiden wesentlichen Geschäftsfelder der Interhyp AG das Privatkunden- sowie das Vermittlergeschäft. Beim Privatkundengeschäft werden die Vermittlungsdienstleistungen den Darlehensinteressenten direkt angeboten und beim Vermittlergeschäft wird das Dienstleistungsangebot über lokale Baufinanzierungsvermittler und unabhängige Finanzberater zur Verfügung gestellt.

Externe Umsätze nach Segmenten in TEUR	2005	2004
Privatkundengeschäft	30.512	13.777
Vermittlergeschäft	16.191	4.746
Konzern	46.703	18.523

Abschreibungen nach Segmenten in TEUR	2005	2004
Privatkundengeschäft	954	986
Vermittlergeschäft	0	0
Konzern	954	986

Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern nach Segmenten (TEUR)	2005	2004
Privatkundengeschäft	9.267	1.675
Vermittlergeschäft	3.668	226
Konzern – Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern	12.935	1.901
Konzern – Zinsergebnis	71	-225
Konzern – Steuerergebnis	-49	-1.196
Konzern – Jahresüberschuss	12.957	480

Vermögen nach Segmenten (TEUR)	2005	2004
Privatkundengeschäft	44.940	10.333
Vermittlergeschäft	8.136	965
Konsolidierungen	-25	-25
Konzernvermögen	53.051	10.273

Schulden nach Segmenten (TEUR)	2005	2004
Privatkundengeschäft	7.005	3.151
Vermittlergeschäft	3.328	1.221
Finanzschulden	535	3.422
Konzernschulden	10.686	7.794

Investitionen nach Segmenten (TEUR)	2005	2004
Privatkundengeschäft	1.612	723
Vermittlergeschäft	0	0
Konzern	1.612	723

Die Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den Segmenten wurden im Geschäftsjahr nicht als Segmentvermögen bzw. -schulden dargestellt. Die Vorjahresangaben wurden entsprechend angepasst. Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftsfeldern werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt.

Kapitalflussrechnung

Im Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit sind ebenfalls folgende Posten enthalten: gezahlte Zinsen in Höhe von 163 TEUR (Vorjahr 201 TEUR), erhaltene Zinsen 275 TEUR (Vorjahr 42 TEUR) und gezahlte Ertragsteuern in Höhe von 165 TEUR (Vorjahr 14 TEUR).

Rechtsstreitigkeiten

Die Interhyp AG oder ihre Konzerngesellschaften sind nicht an Gerichts- oder Schiedsverfahren beteiligt, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Konzerns haben könnten.

Beziehungen zu nahe stehenden Personen

Nach IAS 24 „Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen“ müssen Transaktionen mit Personen oder Unternehmen, die vom berichtenden Unternehmen beeinflusst werden bzw. die auf das Unternehmen Einfluss nehmen können, angegeben werden, soweit sie nicht bereits als konsolidierte Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen wurden.

In diesem Zusammenhang verweisen wir auf die folgenden Transaktionen:

• **Kauf der Haselsteiner & Wolsdorf GmbH, München**

Die Interhyp AG hat die Gesellschaft zum 1. Juli 2003 erworben. Hauptanteilseigner der Haselsteiner & Wolsdorf GmbH, München, waren Herr Robert Haselsteiner sowie Herr Marcus Wolsdorf, die ebenfalls als Vorstände der Interhyp AG tätig sind. Die Transaktion wurde vom Aufsichtsrat der Interhyp AG ordnungsgemäß genehmigt.

Der zum 31. Dezember 2005 noch nicht gezahlte Kaufpreis in Höhe von 194 TEUR wird in 2006 zur Zahlung fällig.

• **Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen an ein ehemaliges Mitglied des Aufsichtsrats**

Im Geschäftsjahr wurden dem ehemaligen Mitglied des Aufsichtsrates Herrn Dr. Martin Schütte im Rahmen der Hauptversammlung 116 Wandelschuldverschreibungen begeben. Herr Dr. Schütte hat die Wandelschuldverschreibungen in 2005 ausgeübt.

• **Vergütung der Organe**

Wir verweisen auf die Ausführungen unter Zusammensetzung der Organe.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

• **Leasingverhältnisse**

Die Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen beinhalten im Wesentlichen die Mietverträge über die Büroräume sowie Leasingvereinbarungen für diverse Hard- und Software. Die Leasingverträge haben eine Laufzeit zwischen einem und fünf Jahren und enthalten keine Vertragsverlängerungsoptionen. In den folgenden Geschäftsjahren werden folgende Zahlungen aus unkündbaren Miet- und Leasingverhältnissen fällig:

TEUR	2005	2004
Innerhalb eines Jahres	1.512	1.045
davon aus Leasingverträgen	456	326
Innerhalb von zwei bis fünf Jahren	5.239	2.552
davon aus Leasingverträgen	251	251
Nach fünf Jahren	0	0
davon aus Leasingverträgen	0	0
Gesamt	6.751	3.597

Im Geschäftsjahr wurden erfolgswirksame Zahlungen aus Leasingverhältnissen von 378 TEUR und aus Mietverhältnissen von 732 TEUR erfasst.

Zusammensetzung der Organe
Vorstand

Herr Robert Haselsteiner,
Kaufmann in München
Herr Marcus Wolsdorf,
Kaufmann in München

Herr Dr. Christian G. Nagel:
Mitglied im Aufsichtsrat
der bridgeCo AG (Schweiz) sowie
Mitglied im Aufsichtsrat der Tipp24 AG
Herr Thomas Geiger:
keine weiteren Aufsichtsrats-tätigkeiten

Die Bezüge der Mitglieder des Vorstandes beliefen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf:

TEUR	Robert Haselsteiner	Marcus Wolsdorf	Gesamt	Vorjahr
Erfolgsunabhängige Bezüge	211	218	429	200
Erfolgsbezogene Bezüge	100	100	200	196
Kurzfristig fällige Leistungen	311	318	629	396
davon Beiträge zu beitragsorientierten Versorgungsplänen	5	5	10	

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich wie folgt zusammen:

Herr Dr. Christian G. Nagel,
Kaufmann in Hamburg, Vorsitzender
Herr Thomas Geiger,
Kaufmann in Wiesbaden, stellv. Vorsitzender
Herr Christian Siegele,
Kaufmann in Stuttgart,
Mitglied – seit 29. Juni 2005
Herr Dr. Martin Schütte,
Rechtsanwalt in Lochham,
Mitglied – bis 28. Juni 2005

Herr Christian Siegele:
Mitglied im Aufsichtsrat der Saperion AG,
stellvertretender Vorsitzender im Aufsichtsrat
der abaXX Technology AG,
Beiratsvorsitzender im Aufsichtsrat der
ICIDO GmbH sowie Mitglied im Verwaltungsrat
der Webpay Holding AG

Ab dem 16. Januar 2006 setzt sich der Aufsichtsrat wie folgt zusammen:

Herr Peter Mark Droste,
Kaufmann in München, Vorsitzender
Herr Dr. Roland Folz,
Kaufmann in München, stellv. Vorsitzender
Herr Thomas Geiger,
Kaufmann in Wiesbaden

Die Aufsichtsräte bekleiden zusätzliche Mandate der folgenden Gesellschaften:

VI. Angaben nach § 315a HGB

Die Aufsichtsräte bekleiden zusätzliche Mandate der folgenden Gesellschaften:

Herr Peter Mark Droste:

Vorsitzender des Aufsichtsrates der Ferrari Electronic AG,
Mitglied im Aufsichtsrat der Intershop Communications AG

Herr Dr. Roland Folz:

keine weiteren Aufsichtsratsstätigkeiten

Herr Thomas Geiger:

keine weiteren Aufsichtsratsstätigkeiten

Für das Berichtsjahr werden 59 TEUR an Fixgehältern und Sitzungsgeldern (Vorjahr 0 TEUR) gewährt.

In 2005 wurden einem ehemaligen Mitglied des Aufsichtsrats Wandelschuldverschreibungen in Höhe von 232 EUR gewährt, die in 2005 in 116 Aktien (vor Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln) gewandelt wurden. Der beizulegende Wert zum Ausgabezeitpunkt belief sich auf 199 TEUR.

Mitarbeiter

Im abgelaufenen Geschäftsjahr waren im Durchschnitt 254 Mitarbeiter (Vorjahr 157) angestellt. Davon waren im Durchschnitt 29 Mitarbeiter als Aushilfe oder Teilzeitkräfte beschäftigt, sowie 1 Mitarbeiter als Auszubildender.

Prüfungs- und Beratungsgebühren

Das im Geschäftsjahr als Aufwand erfasste Honorar des Abschlussprüfers beträgt für die Abschlussprüfung 110 TEUR, für sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen 491 TEUR und für Steuerberatungsleistungen 9 TEUR.


Erklärung gem. § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Die Interhyp AG hat für 2005 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht.*

München, den 3. März 2006



Robert Haselsteiner



Marcus Wolsdorf

*Die Erklärung samt Erläuterungen ist im Folgenden auf Seite 93 im Corporate-Governance-Bericht dargestellt.

Der ***Corporate-Governance-Bericht***

Vorstand und Aufsichtsrat der Interhyp AG identifizieren sich mit dem Ziel des Deutschen Corporate Governance Kodex, eine verantwortungsvolle, transparente und auf nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes gerichtete Unternehmensführung und -kontrolle zu fördern.

Dieser Ausrichtung entsprechend veröffentlicht die Interhyp AG auf ihren Internetseiten nicht nur Entsprechenserklärungen zum Kodex, sondern ebenso Erläuterungen zu den einzelnen Punkten wie auch Erläuterungen zur Einhaltung der ebenfalls im Kodex aufgelisteten Anregungen der Regierungskommission.

Entsprechenserklärung samt Erläuterungen

In ihrer Entsprechenserklärung vom 12. März 2006 haben Vorstand und Aufsichtsrat der Interhyp AG erklärt, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 2. Juni 2005 mit folgenden Ausnahmen entsprochen wird:

Abweichend von Ziffer 3.8 des Kodex hat die Interhyp AG für Vorstand und Aufsichtsrat eine D&O-Versicherung (Directors-and-Officers-Versicherung bzw. Organhaftungsversicherung) ohne Selbstbehalt abgeschlossen. Die bestehende Versicherung wird ohne Selbstbehalt weitergeführt, da der Neuabschluss eines Tarifes mit Selbstbehalt keinen finanziellen Vorteil gegen-

über dem bestehenden Vertrag bringen würde. Vorstand und Aufsichtsrat handeln aufgrund ihres Amtes verantwortungsvoll und ihre Handlungen sind auf die Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet. Da es sich bei Interhyp um ein von den Gründern geführtes Unternehmen handelt und die Gründer gleichzeitig substanzielle Anteile am Unternehmen halten, erscheint bezüglich Vorstandsentscheidungen kein Interessenkonflikt denkbar, den ein Selbstbehalt abmildern oder verhindern könnte.

Abweichend von Ziffer 4.2.1 des Kodex hat der Vorstand der Interhyp AG zwei Sprecher. Damit ist die Führungsstruktur einer Aufstellung mit Co-CEOs (Co-Chief Executive Officers) nachempfunden, einer im angloamerikanischen Raum üblicheren Konstellation.

Abweichend von Ziffer 5.3 des Kodex ist die Bildung von qualifizierten Ausschüssen nicht vorgesehen. Da der Aufsichtsrat der Interhyp AG satzungsgemäß aus drei Mitgliedern besteht, ist die Bildung von gesonderten Ausschüssen nicht notwendig.

Abweichend von Ziffer 5.3.2 des Kodex richtet der Aufsichtsrat keinen Prüfungsausschuss (Audit Committee) ein. Dies liegt ebenfalls in der Zahl der Aufsichtsratsmitglieder begründet.

Abweichend von Ziffer 5.4.7 des Kodex erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats der Interhyp AG keine erfolgsorientierte Vergütung. Die Vergütung sieht derzeit einen fixen und einen variablen,

an die Teilnahme an den Aufsichtsratssitzungen gekoppelten Anteil vor. Der Aufsichtsrat hat sich gegen eine erfolgsorientierte Vergütung entschieden, da der Aufsichtsrat seiner Überwachungspflicht auch ohne finanzielle Anreize nachkommen sollte.

Erläuterungen zu den Anregungen der Regierungskommission

Abweichend von Ziffer 2.3.4 des Kodex wird die Hauptversammlung der Interhyp AG nicht über moderne Kommunikationsmedien wie das Internet zu verfolgen sein. Den Aktionären der Interhyp AG werden umfangreiche Informationen über die Hauptversammlung im Internet zur Verfügung gestellt, jedoch wird aus Kosten-Nutzen-Erwägungen eine Online-Übertragung nicht erfolgen.

Abweichend von Ziffer 4.2.3 enthält die Vergütung des Vorstands keine Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter. Da die Vorstände der Interhyp AG gleichzeitig die Gründer der Gesellschaft sind und über einen substanziellen Anteil am Aktienkapital verfügen, partizipieren sie schon dadurch in hohem Umfang am langfristigen Erfolg des Unternehmens.

Abweichend von Ziffer 5.3.3 verweist der Aufsichtsrat Sachthemen nicht an Ausschüsse, da bei satzungsgemäß drei Aufsichtsratsmitgliedern eine Bildung von Ausschüssen nicht sinnvoll erscheint.

Abweichend von Ziffer 5.4.6 sind keine zeitlich

versetzten Aufsichtsratswahlen mit unterschiedlichen Amtsperioden erfolgt. Dies liegt wiederum in der satzungsgemäß geringen Größe des Aufsichtsrats begründet.

Hinsichtlich der bei Interhyp eingesetzten Vergütungs- und Anreizsysteme, insbesondere über das Mitarbeiteraktienprogramm und das Aktienoptionsprogramm, finden Sie ausführliche Informationen in diesem Geschäftsbericht in Abschnitt III. der Erläuterungen zum Konzernabschluss.

Bestätigungsvermerk der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Zu dem Konzernabschluss und dem Konzernlagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den von der Interhyp AG, München, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und den Erläuterungen zum Konzernabschluss – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben. Ergänzend wurden wir beauftragt zu beurteilen, ob der Konzernabschluss auch den IFRS insgesamt entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und

durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, sowie den IFRS insgesamt und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwen-

denden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Mannheim, 3. März 2006

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Herrwerth
Wirtschaftsprüfer



Schmitt
Wirtschaftsprüfer

Weitere ***Informationen***

Mehrjahresübersicht

TEUR	2005	2004	2003	2002
Umsatzerlöse	46.703	18.523	9.301	5.180
Aufwendungen für Provisionen an Dritte	7.347	1.946	639	383
Rohertrag	39.356	16.577	8.662	4.798
Personalaufwand	16.691	9.351	5.934	3.539
davon: Vertrieb und vertriebsnah	13.722	7.109	4.692	2.468
Sonstige betriebliche Aufwendungen	8.776	4.339	2.355	1.583
davon: Marketing-Aufwendungen	2.695	1.297	294	185
EBIT	12.934	1.902	-158	-763
Zinsergebnis	71	-225	-147	-71
Steuerergebnis	-49	-1.196	95	80
Jahresüberschuss	12.957	480	-211	-755
Langfristiges Vermögen	6.223	1.483	2.689	1.263
Kurzfristiges Vermögen	46.828	8.790	4.820	4.929
davon: liquide Mittel	33.945	2.933	2.313	3.557
Bilanzsumme	53.051	10.273	7.509	6.193
Eigenkapital	42.365	2.479	1.957	2.146
Langfr. Verbindlichkeiten und Rückstellungen	779	3.762	3.622	2.964
Kurzfr. Verbindlichkeiten und Rückstellungen	9.907	4.033	1.930	1.083
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	11.186	2.451	-246	-763
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	-1.612	-1.732	-1.001	-294
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	21.438	-99	3	10
Finanzmittel am Ende der Periode	33.945	2.933	2.313	3.557
Zahl der eingegangenen Finanzierungsanfragen	108.035	51.445	35.345	20.672
Zahl der Finanzierungsabschlüsse	18.273	8.118	5.250	3.460
Volumen Immobilienfinanzierungen Neugeschäft (in Mio. EUR)	3.022	1.332	876	558

Produktübersicht

Produkt	Kurzbeschreibung	Zinsbindung	Max. Beleihung	Sondertilgung
Annuitätendarlehen	Feste Zinsbindung mit konstanter Rate aus Zins und Tilgung (mind. 1%), durch die das Darlehen schrittweise zurückgezahlt wird	1 bis 30 Jahre	Bis 106%	Bis 10% p. a.
Volltilger-Darlehen	Identisch zum Annuitätendarlehen, allerdings mit höherer Tilgung zur Rückzahlung innerhalb der Zinsbindung	5 bis 30 Jahre	Bis 100%	Bis 10% p. a.
Konstant-Darlehen	Vergleichbar mit dem Volltilger-Darlehen, allerdings mit längerer Laufzeit und somit geringerer Monatsrate	Ca. 28 Jahre	Bis 72%	Bis 100% p. a. (nach ca. 10 Jahren)
Festdarlehen	Darlehen ohne laufende Tilgung und mit gleichbleibender Restschuld und Zinsbelastung. Tilgung über separaten Sparplan (Fondspolice, Bausparvertrag)	5 bis 30 Jahre	Bis 105%	Nicht möglich
Forward-Darlehen	Annuitätendarlehen, dessen Zinssatz heute festgelegt wird, das aber erst in bis zu 42 Monaten ausgezahlt wird (ideal für Umschuldungen)	5 bis 15 Jahre	Bis 100%	Bis 10% p.a.
Kombi-Darlehen	Kombination aus einem Annuitätendarlehen und einem speziellen Sondertilgungsdarlehen mit variablem Zins	5 bis 20 Jahre	Bis 100%	Bis 100% auf variable, 10% p.a. auf festverzinsliche Tranche
KonstantKombi-Darlehen	Kombination aus einem Konstant-Darlehen und einem speziellen Sondertilgungsdarlehen mit variablem Zins	Ca. 28 Jahre	Bis 72%	Bis 100% auf variable, 100% p. a. nach ca. 10 Jahren auf Konstant-Tranche
Flex-Darlehen	Variables Darlehen mit sehr niedrigen Zinsen und 100% Sondertilgungsmöglichkeit	3 Monate	Bis 100%	Bis 100%
FlexPlus-Darlehen	Variables Darlehen mit sehr niedrigen Zinsen, 100% Sondertilgungsmöglichkeit und Zinsobergrenze	6 Monate	Bis 100%	Bis 100%

Bereitstellungs- zinsfrei	Vorteile	Einbindung von KfW-Mitteln
Bis zu 15 Monate	Gleichbleibende Rate über die abgeschlossene Zinsbindung	Möglich
Bis zu 12 Monate	In der Regel günstigere Konditionen als bei einem Annuitätendarlehen	Möglich
Bis zu 6 Monate	Gleichbleibende Rate bis zur vollständigen Tilgung des Darlehens, dadurch kein Zinsänderungsrisiko; Sondertilgungsmöglichkeit bis zu 100% möglich	Möglich
Bis zu 15 Monate	Optimale Abschreibungsmöglichkeit; Chance auf schnellere Rückzahlung bei positiver Entwicklung des Tilgungersatzes	Möglich
Bis zu 42 Monate	Absicherung von zukünftigen Prolongationen gegen Zinsanstieg	Nicht möglich
Bis zu 12 Monate	Günstiger Zinssatz und somit geringere Monatsrate; bis zu 50% Sondertilgungsmöglichkeit; Wandlung der variablen Tranche in eine feste Zinsbindung jederzeit möglich	Möglich
Bis zu 6 Monate	Absolute Zinssicherheit bis zur vollständigen Rückzahlung des Darlehens für die langfristige Tranche; maximale Flexibilität bei der Rückzahlung der Sondertilgungstranche	Möglich
Bis zu 12 Monate	Sehr günstiger Zinssatz und somit geringere Monatsrate; Sondertilgungsmöglichkeit bis 100%; Wandlung des variablen Zinses in feste Zinsbindung stets möglich	Möglich
Bis zu 12 Monate	Günstigerer Zinssatz und somit geringere Monatsrate; Sondertilgungsmöglichkeit bis 100%; Wandlung des variablen Zinses in feste Zinsbindung stets möglich; Sicherheit durch Zinsobergrenze	Möglich

Impressum und Finanzkalender

Impressum

Vorstand

Robert Haselsteiner

Marcus Wolsdorf

Aufsichtsrat

Peter Mark Droste (Vorsitzender)

Dr. Roland Folz (stellvertretender Vorsitzender)

Thomas Geiger

Postanschrift

Interhyp AG

Parkstadt Schwabing

Marcel-Breuer-Str. 18

80807 München

Konzept und Gestaltung

Prasser Sander Markengestaltung

Hamburg

Finanzkalender

Termin	Datum
Quartalsbericht Q1 2006	09.05.2006
Hauptversammlung	30.05.2006
Halbjahresbericht 2006	10.08.2006
Quartalsbericht Q3 2006	09.11.2006

Weitere aktuelle Informationen zur Interhyp-Aktie finden Sie unter

www.interhyp.de/ir

Ihr Ansprechpartner

Investor Relations:

Florian Prabst

Tel.: 089-20 30 7 13 10

Fax: 089-20 30 75 13 10

E-Mail: florian.prabst@interhyp.de

