

# Hypoport SE

*Ergebniskennzahlen*

*Q1 2021*

# Unsere Mission

## Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



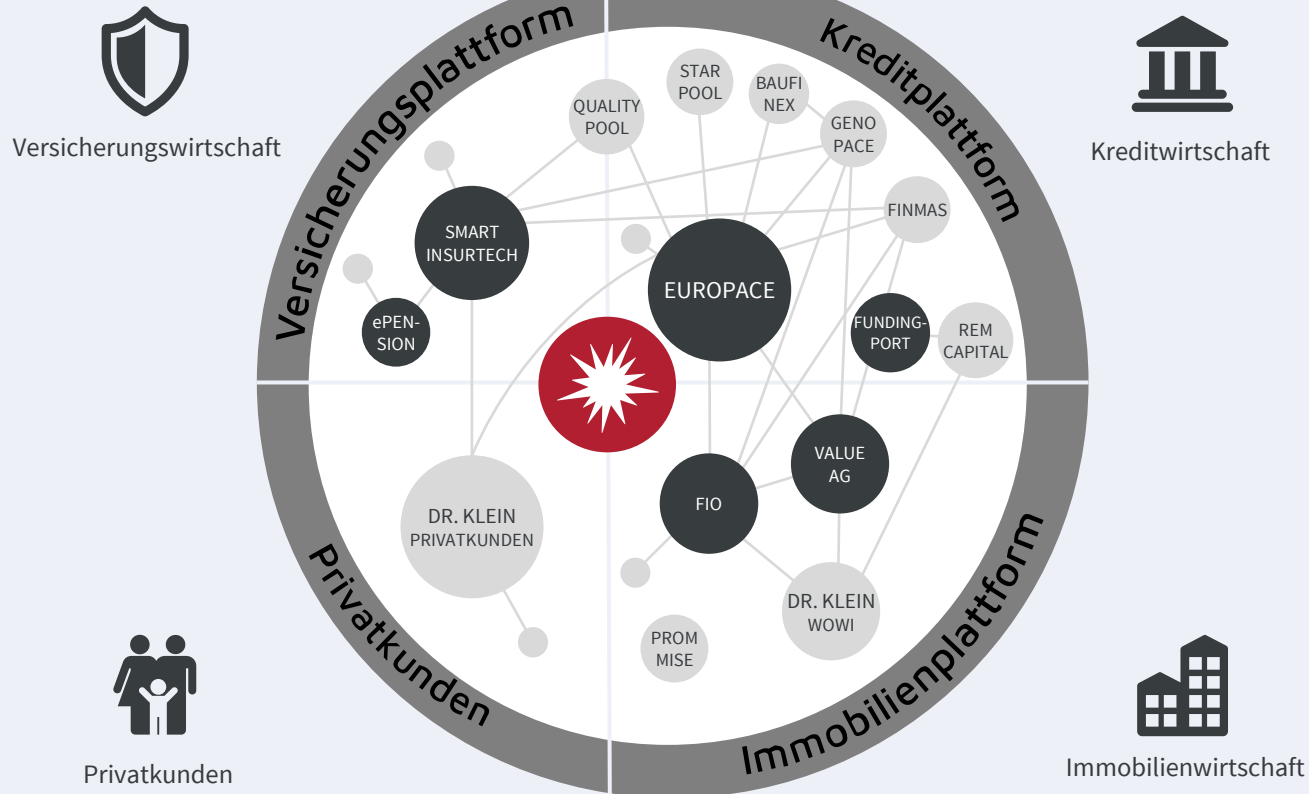
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

# Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Die vier Hypoport-Segmente



# Hypoport – deutlich erfolgreicher als Gesamtmarkt

Ergebnisse Q1 2021 & Prognose Geschäftsjahr 2021

## Kennzahlen Q1 2021 (yoy)

- Umsatz: 107,9 Mio. € (+7%)
- Rohertrag: 55,6 Mio. € (+6%)
- EBIT: 12,1 Mio. € (+15%)
- EPS: 1,51 € (+19%)

## Hypoport & Markt (yoy)

- Kreditplattform Umsatz : +12% → Markt Immobilienfinanzierung: +7%\*
- Privatkunden Umsatz : +6%
- Immobilienplattform Umsatz: +1% → Markt Wohnungstransaktion: +5%\*\*
- Versicherungsplattform Umsatz: +3% → Markt Versicherung: +1%\*\*\*

## Prognose Gesamtjahr 2021

Umsatzniveau zwischen 430 und 460 Mio. € und EBIT zwischen 40 und 45 Mio. €

Quellen: \*Deutsche Bundesbank \*\*Schätzung GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH 04.11.2020 \*\*\*Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

# Inhalt

## **1. Marktumfeld**

2. Kennzahlen Segmente

3. Kennzahlen Überblick

4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen

5. Investment Highlights & Ausblick

Anhang

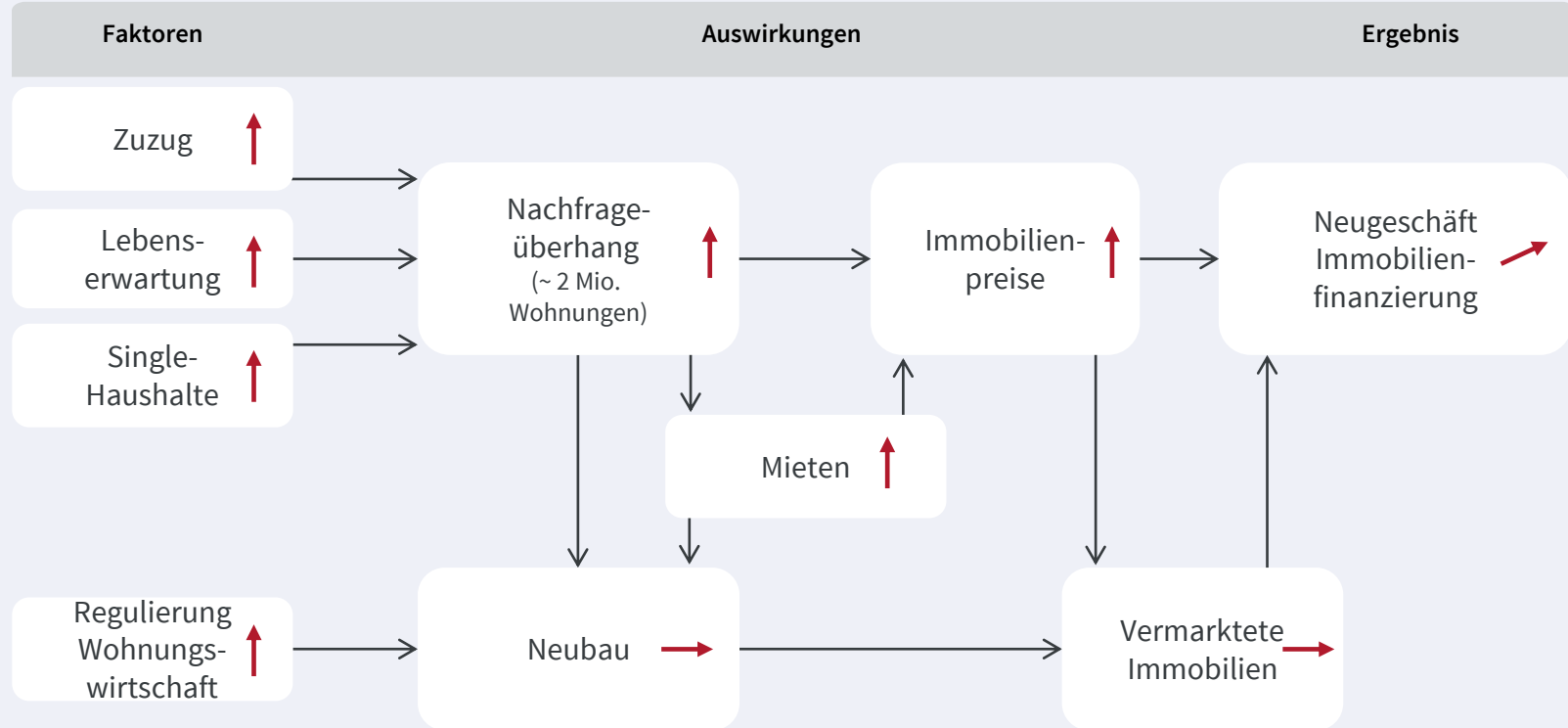
# Deutliche Marktanteilsgewinne in Corona-Krise

## Auswirkungen Corona-Krise Kreditplattform & Privatkunden

Segmente	Marktumfeld	Zielgruppe	„Lockdown 1“ (März-Mai 2020)	„post Lockdown 1“ (Juni – Sept. 2020)	„Lockdown 2 // 3. Welle“ (Oktober 2020 – heute)	Langfristig (post Corona)
<b>Kreditplattform</b>	Private Wohnimmobilienfinanzierung	Kreditwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sehr starke Nutzung Cloud-Plattform zur ortsunabhängigen Transaktion</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rollout-Projekte neuer Bankpartner verzögern sich auf Kundenseite</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Starke Marktanteilsgewinne bestehender Kunden</li> <li>Verzögerte Bearbeitung durch Banken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bedarf medienbruchfreier Digitalisierung bei Finanzvertrieben &amp; Banken noch höher</li> </ul>
	Unternehmensfinanzierung		<ul style="list-style-type: none"> <li>Mehr Anfragen nach geförderten Finanzierungen (KfW-Darlehen)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Erhöhter Beratungs- &amp; Kreditbedarf treffen auf restriktivere Banken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Q4: verstärkt geförderte Finanzierungen (KfW-Darlehen, Corona-Hilfen)</li> <li>Q1: Restriktivere Banken bewirken geringere Abschlussneigung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Langfristig benötigen komplexere CF-Projekte Beratung &amp; Plattform</li> </ul>
	Konsumentenkredit		<ul style="list-style-type: none"> <li>Restriktivere Kreditvergabe &amp; -nachfrage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kreditvergabe leicht gelockert</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wieder restriktivere Kreditvergabe &amp; -nachfrage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Keine Veränderung</li> </ul>
<b>Privatkunden</b>	Private Wohnimmobilienfinanzierung	Verbraucher	<ul style="list-style-type: none"> <li>Extrem hohe Marktanteilsgewinne durch Vorzieheffekt und Videoberatung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Anteilsgewinne in einem schwächeren Gesamtmarkt auch durch voll-digitale Beratung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hohe Anteilsgewinne in wieder (leicht) anziehendem Gesamtmarkt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bedeutung eigener Wohnraum steigt. Immobilienpreise steigen. Finanzierungsvolumen ebenfalls</li> </ul>

# Langfristige Trends durch Corona nicht beeinflusst

Faktoren für die Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



# Kurzfristige Folgen gering, langfristige Trends intakt

## Auswirkungen Corona-Krise Immobilienplattform & Versicherungsplattform

Segmente	Marktumfeld	Zielgruppe	„Lockdown 1“ (März-Mai 2020)	„post Lockdown 1“ (Juni – Sept. 2020)	„Lockdown 2 // 3. Welle“ (Oktober 2020 – heute)	Langfristig (post Corona)
Immobilienplattform	Immobilienvermarktung	Kreditwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>Durch Lockdown weniger Anbahnungen Immobilienverkäufe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Immobilienverkäufe steigen wieder an</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Immobilienverkäufe nehmen weiter leicht zu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nur digitale Plattform-Lösungen zukunftsfähig</li> </ul>
	Wohnimmobilienbewertung		<ul style="list-style-type: none"> <li>Besichtigung &amp; Bewertung von Immobilien zeitweise nicht möglich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bewertungen wieder möglich</li> <li>Banken noch nicht wieder bei voller Produktivität</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bewertungen weiter möglich</li> <li>Banken noch nicht bei 100% Produktivität</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Regulator wird digitale Lösungen auch nach Corona-Krise beibehalten</li> </ul>
	Portfolioverwaltung Portfoliofinanzierung	Wohnungswirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kaum Mietausfälle</li> <li>Leichte Verschiebungen von Neubau- &amp; Digitalisierungsprojekten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Keine relevante Auswirkung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Verzögerungen bei Neubau- &amp; Digitalisierungsprojekten</li> <li>Geringe Mietausfälle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bedeutung von Remote-Arbeitsfähigkeit steigt</li> </ul>
Versicherungsplattform	Private Versicherungen	Maklerorganisationen, Kreditwirtschaft, InsurTechs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kaum Beeinträchtigungen im Bestand</li> <li>Digitale Beratungsangebote erfolgreicher</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Weitgehende Normalisierung, bei leicht schwächerem Neugeschäft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kaum Beeinträchtigungen im Bestand</li> <li>Digitale Beratungsangebote erfolgreicher</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Corona-Krise reduziert letzte Zweifel an Notwendigkeit einer digitalen Plattform</li> </ul>

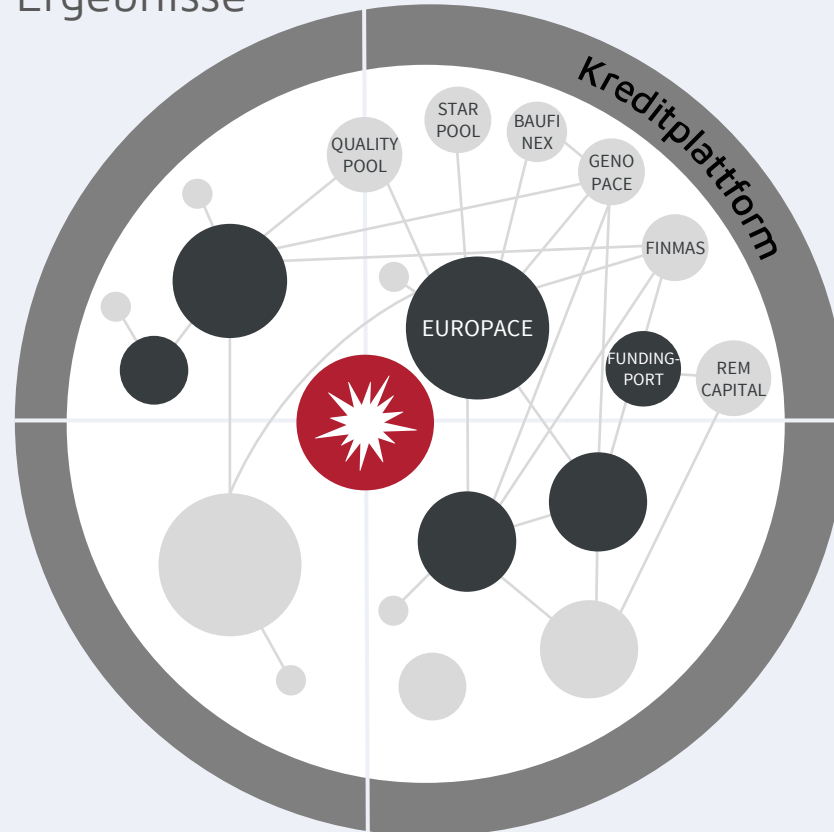


# Inhalt

1. Marktumfeld
  - 2. Kennzahlen Segmente**
  3. Kennzahlen Überblick
  4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen
  5. Investment Highlights & Ausblick
- Anhang

# Kreditplattform

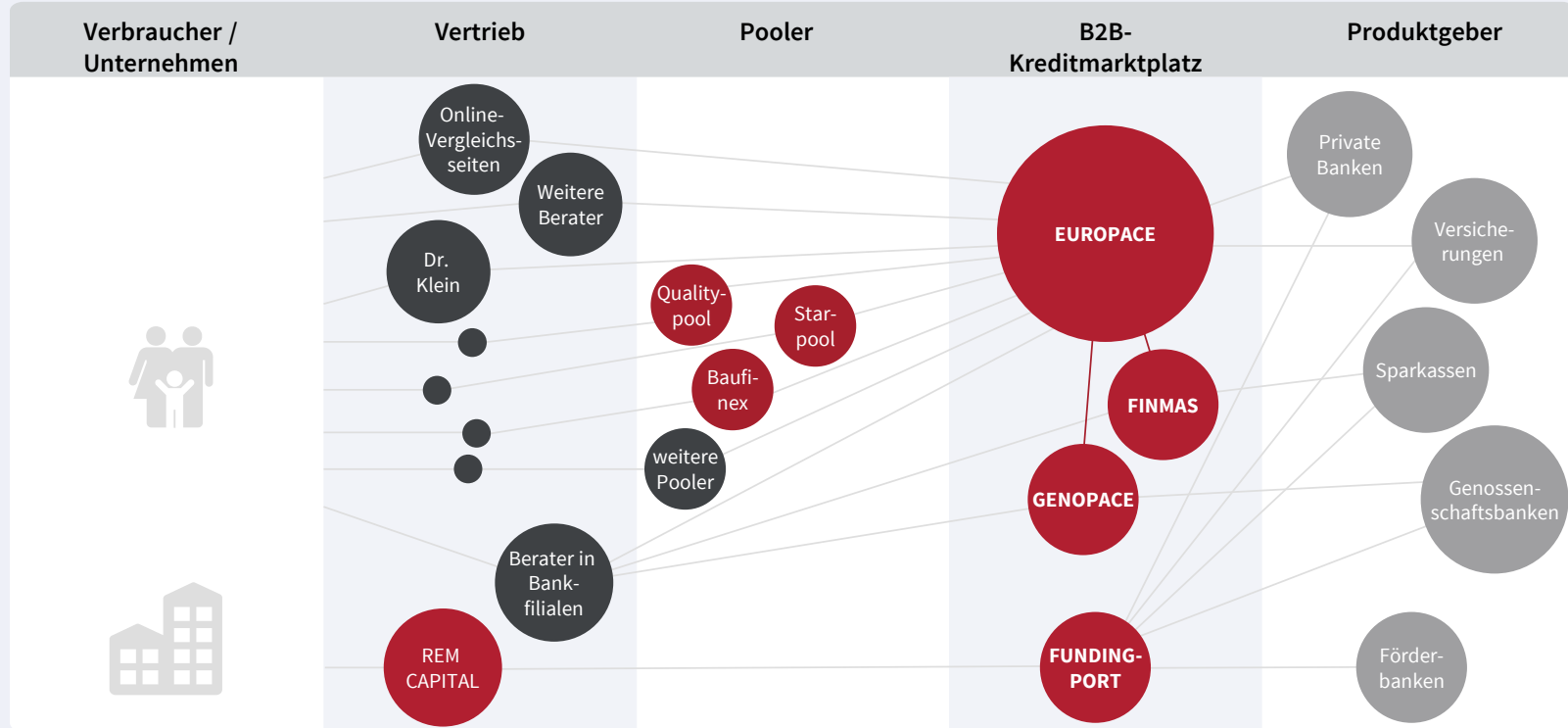
## Geschäftsmodell & Ergebnisse



Kreditwirtschaft

# Kreditplattform

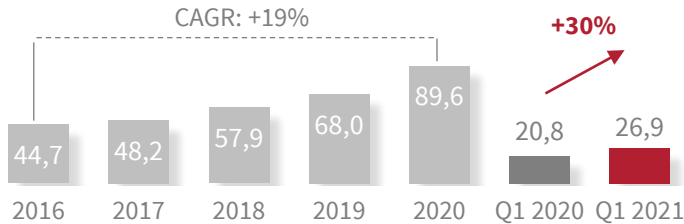
## Geschäftsmodell



# Europace setzt Gewinnung von Marktanteilen fort

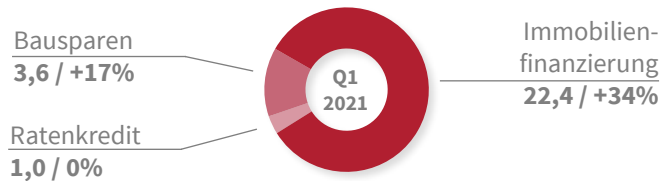
## Kreditplattform: Transaktionsvolumen Europace

Transaktionsvolumen (Mrd. €)\*\*



\*\* Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Produktgruppen (Mrd. €)



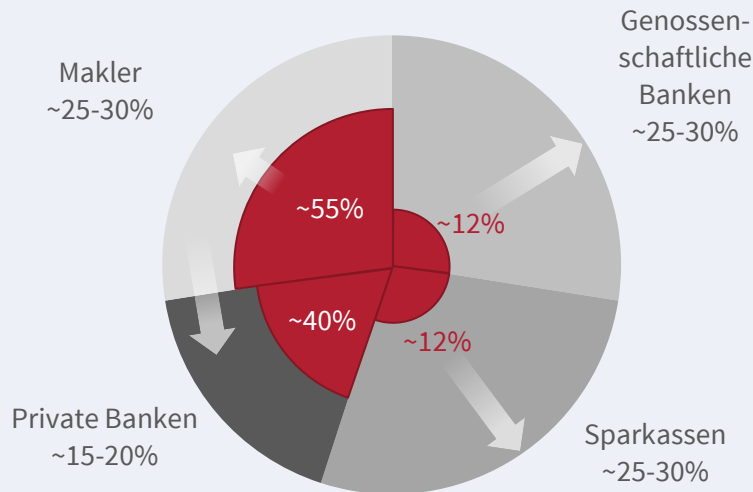
- In Q1 2021 Rekord beim Transaktionsvolumen pro Vertriebstag\* von über 420 Mio. € (+32% yoy)
- Trotz Lockdown guter Jahresauftakt mit +30% yoy
- Immobilienfinanzierung erreicht damit höhere Marktanteilsgewinne als in den letzten Jahren (+34% gegenüber Gesamtmarkt +7%)
- Dritte Corona-Welle in Q1 verkürzt jedoch Zinsbindung und verschlechtert Bearbeitungszeiten von Banken im Kreditannahmeprozess
- Corona-Folgen erschweren Neukundengewinnung und verschlechtert zudem Fähigkeit einzelner Regionalbanken IT-Einführungsprojekte voranzubringen
- Dennoch starkes Wachstum (+36% bzw. +85%) in den Regionalbanksektoren verglichen mit Gesamtmarkt

\* Die Anzahl der Vertriebstage entspricht der Anzahl der Bankarbeitstage abzüglich der halben Anzahl der Brückentage.

# Europace hat riesiges Wachstumspotenzial

## Immobilienfinanzierung in Deutschland und Anteil Europace

### Vertriebskanäle & Anteil Europace\*

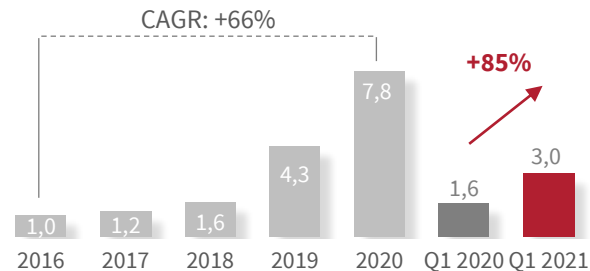


○ Immobilienfinanzierung Deutschland Q1 2021: 72 Mrd. Euro

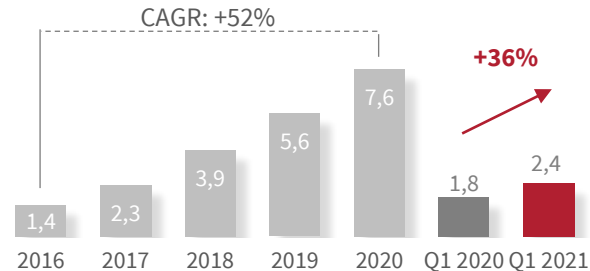
■ Immobilienfinanzierung Europace\* Q1 2021: 22 Mrd. Euro

\* Zahlen vor Storno. Quellen: Bundesbank; Europace; eigene Schätzungen

### GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)\*

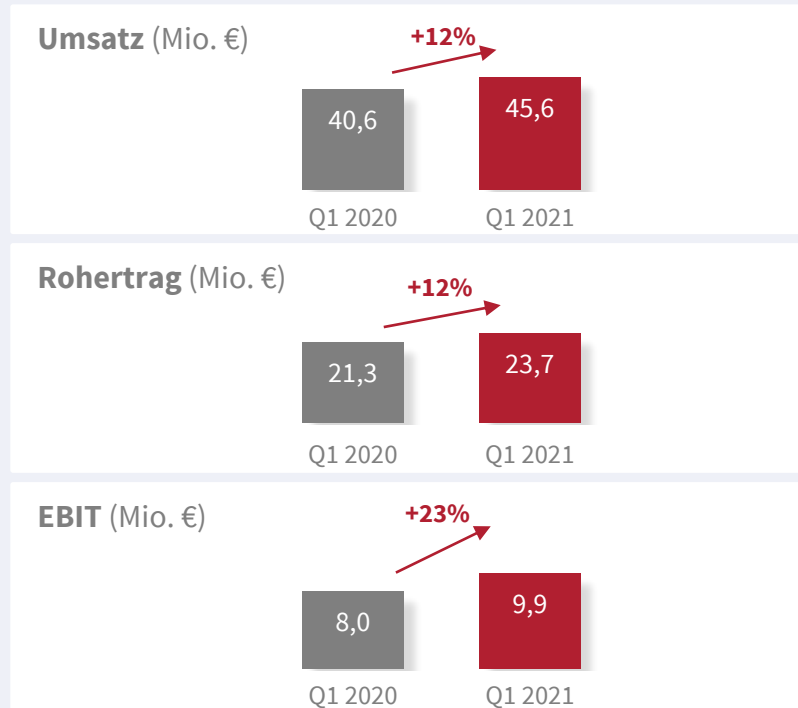


### FINMAS (für Sparkassen)\*



# Deutliches Wachstum durch Innovationsführerschaft

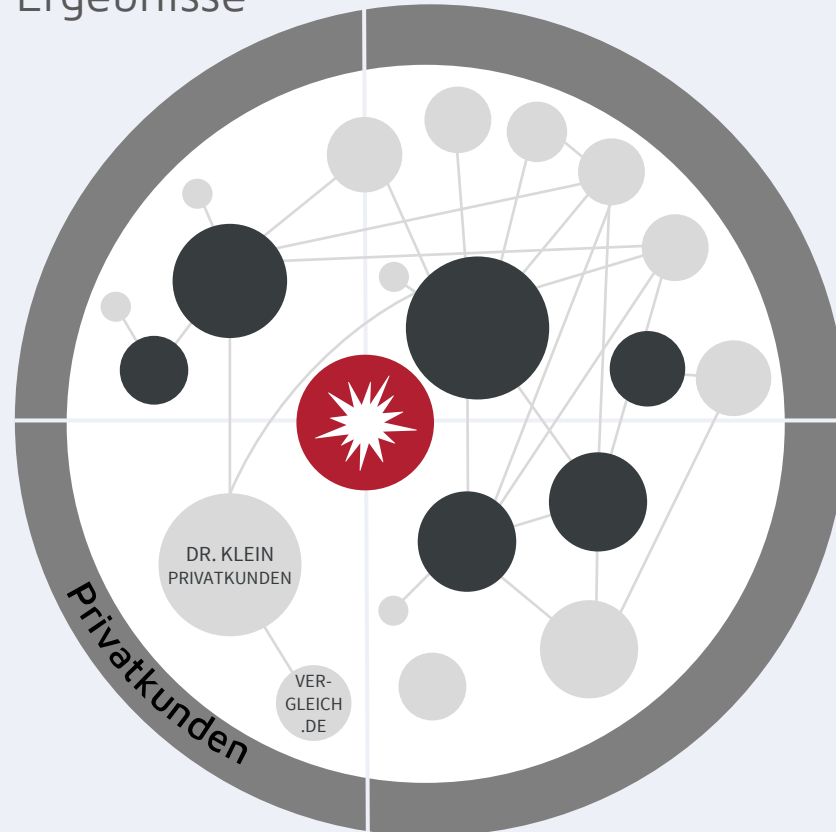
## Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Alle vier Vertriebssegmente auf Europace (Finanzvertriebe, Private Banken, Genossenschaftliche Institute, Sparkassen) wachsen deutlich über Marktniveau
- Corona-Krise schränkt Arbeitsfähigkeit traditioneller Banken ein und beschleunigt langfristig Digitalisierung der neutralen Finanzierungsvertriebe
- Umsatz mit Firmenkunden verlagert sich aufgrund angekündigter Aufstockung der KfW-Förderung ins 2. Halbjahr
- Produkt White-Label Ratenkredit weist im Vorjahresvergleich mit Vor-Corona-Umfeld sinkende Umsätze auf
- Umsatz Geschäftsmodelle private Immobilienfinanzierung +16%
- Überproportionale Steigerung des Segment-EBIT trotz hoher Investitionen in nächste Europace-Generation, Ausbau von Key Account für Regionalbanken und Aufbau des Bereichs Corporate Finance

# Privatkunden

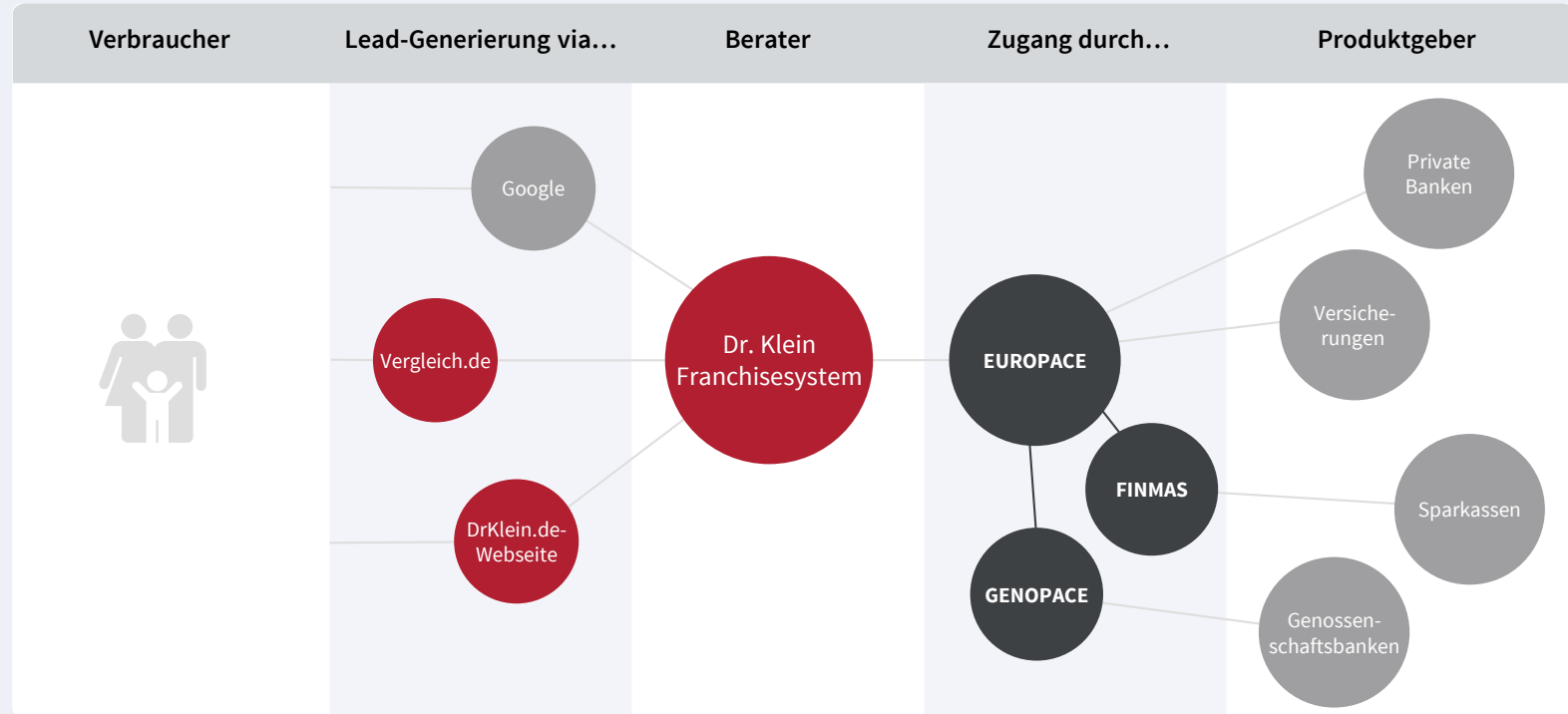
## Geschäftsmodell & Ergebnisse



Privatkunden

# Privatkunden

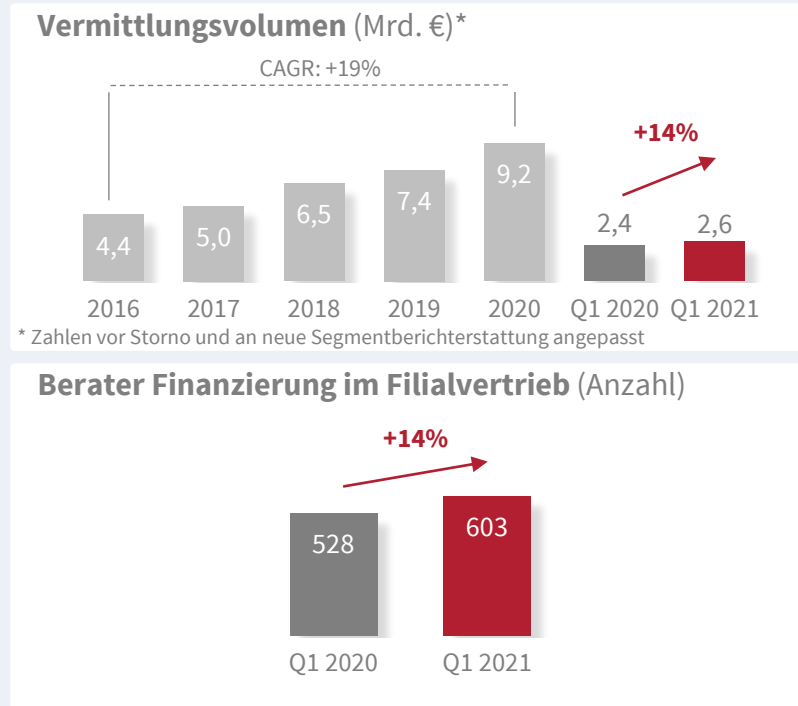
## Geschäftsmodell





# Dr. Klein Privatkunden mit gutem Jahresstart

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl



- +14% Vermittlungsvolumen ggü. extrem starken Q1 2020
- Klarer Ausbau Marktanteil in Q1 2021 (Gesamtmarkt: +7%)
- Voll-digitale Beratung und digitale Abwicklung über Europace im Corona-Umfeld bringen weiterhin deutliche Wettbewerbsvorteile
- Seit Q3 2020 anhaltender Trend zum starken Recruiting neuer Berater setzt sich auch im ersten Quartal 2021 eindrucksvoll fort
- Langfristiger Trend einer steigenden Nachfrage der Verbraucher nach moderner und neutraler Beratung hat sich durch Corona-Krise und weiter steigende Immobilienpreise noch verstärkt
- Wachsende Beraterzahl und steigende Nachfrage bilden zusammen weiter die Grundlage für zukünftiges Wachstum von Dr. Klein Privatkunden in den nächsten Jahren

# Segment Privatkunden mit starkem EBIT-Anstieg

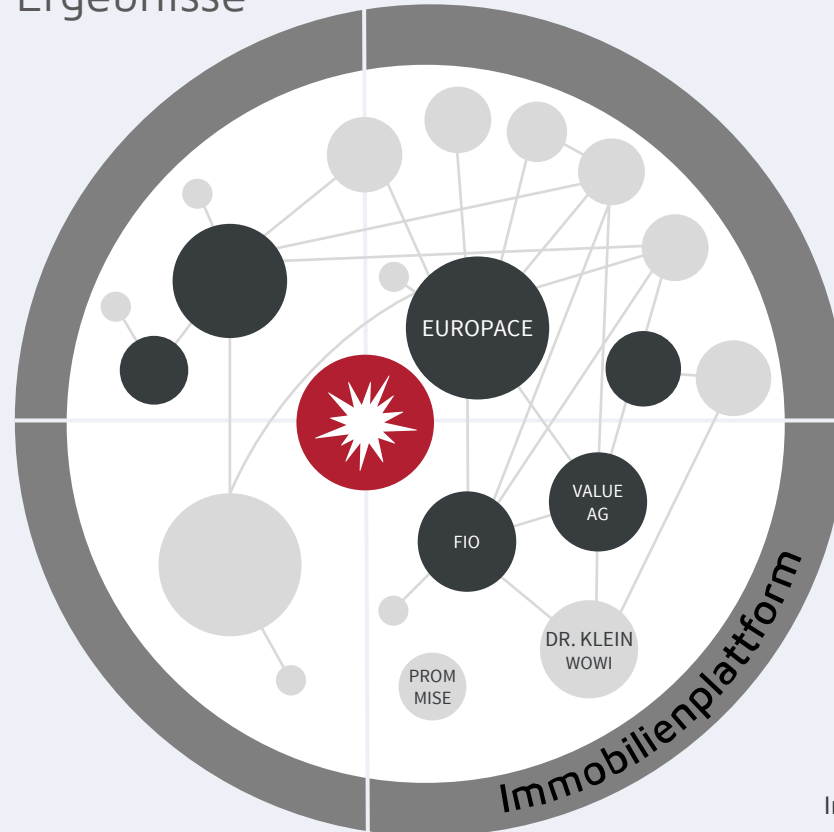
## Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Durch Ausweitung des Vermittlungsvolumens weiterhin Umsatzwachstum von 5% gegenüber extrem starkem Vorjahresquartal
- Durch veränderten Produktmix, kürzere Zinsbindung und leicht längere Bearbeitungszeiten der Banken wächst Umsatz langsamer als Transaktionsvolumen
- Die Investitionen in Anbindung regionaler Produktpartner und Effizienz (z.B. Prozess-Digitalisierung) zahlen sich aus
- EBIT steigt neben dem Wachstum auch temporär durch den Corona-bedingten Wegfall von Kosten überproportional um 24%
- EBIT-Marge damit deutlich oberhalb des langfristigen Niveau von 35 – 40% des Rohertrages

# Immobilienplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

# Aufbau einer „Plattform für Wohnen“

## Geschäftsmodell









Wohneigentum  
(via Kreditwirtschaft)

Vermietung  
(via Wohnungswirtschaft)



# Der 800 Mrd. € Wohnungsmarkt wird digital

## Marktteilnehmer, Struktur und Marktanteile

	<u>Immobilienwerb</u>		<u>Immobilienfinanzierung</u>		<u>Immobilienbewertung</u>		<u>Notar &amp; Grundbuch</u>	
Marktteilnehmer	Verkäufer	Makler	Käufer	Berater	Marktplatz	Bank	Gutachter	
								
<b>Marktstruktur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stark fragmentiert</li> <li>• 15 der TOP 20 Makler sind Banken</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komplex und fragmentiert</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stark fragmentiert</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Behörde</li> </ul>	
<b>Technologie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diverse Softwareanbieter</li> <li>• keine Plattformen</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einzelne Softwareanbieter in Nischen</li> <li>• 1 Plattform</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wenige Softwareanbieter</li> <li>• Keine Plattformen</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Behörde</li> </ul>	
<b>Volumen 2020 adressierter Gesamtmarkt</b>	ca. 216 Mrd. €		273 Mrd. €		ca. 325 Mrd. €			
<b>Marktanteil Hypoport aktuell (ca.)</b>	7% FIO Systems		3% Dr. Klein      31% Europace		9% VALUE AG			

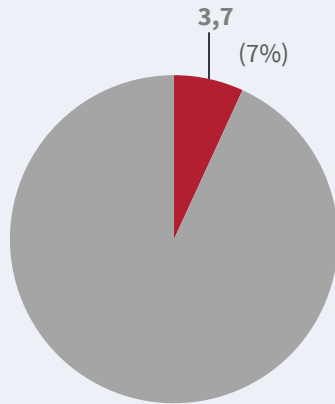
\*Zahlen vor Storno. Quellen: Bundesbank; GEWOS, Europace; FIO SYSTEMS, VALUE AG, eigene Schätzung

# Starke Cross-Selling-Potenziale

Marktanteile Vermarktung, Finanzierung und Bewertung von Wohnimmobilien

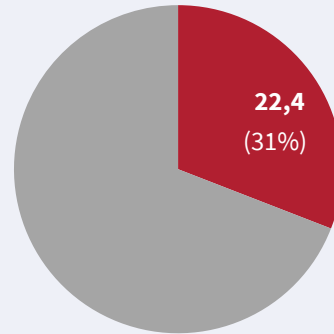
## Vermarktung

~54 Mrd. €



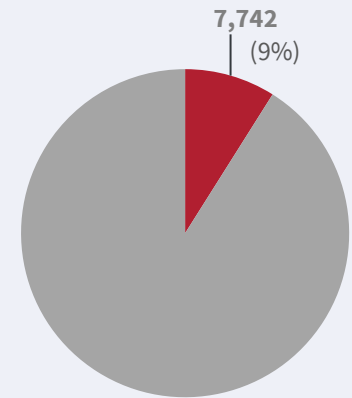
## Finanzierung

72 Mrd. €



## Bewertung

~86 Mrd. €



○ Gesamtmarkt Q1 2021: ~54 Mrd. Euro  
■ Vermarktung über Plattform FIO Q1 2021: 4 Mrd. Euro

○ Gesamtmarkt Q1 2021: 72 Mrd. Euro  
■ Immobilienfinanzierung EUROPACE\*: 22 Mrd. Euro

○ Gesamtmarkt Q1 2021: ~86 Mrd. Euro  
■ Bewertung über VALUE AG: 8 Mrd. Euro

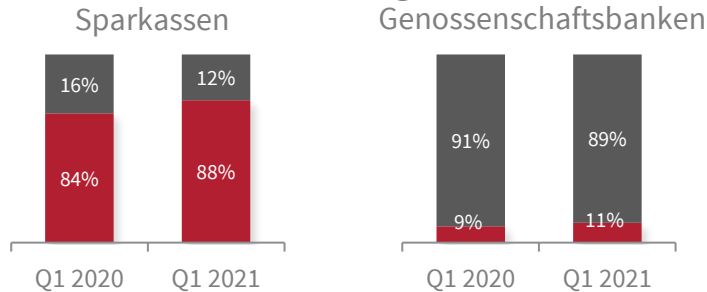
\*Zahlen vor Storno.

Quellen: Bundesbank; GEWOS, Europace; FIO SYSTEMS, VALUE AG, eigene Schätzung

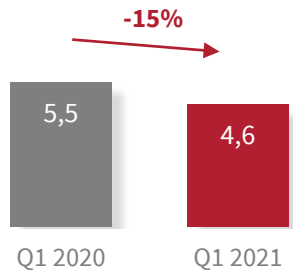
# Bessere Skalierbarkeit und weniger Projektgeschäft

## Immobilienplattform: Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

### Marktanteil FIO Vermarktung



### Umsatz Vermarktungs- & Verwaltungsplattform (Mio. €)\*



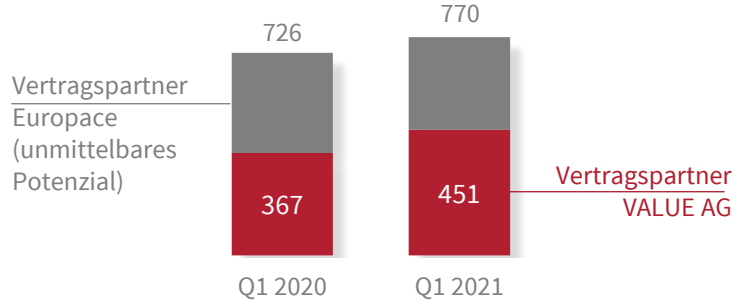
\* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Entwicklung von Softwarelösungen für die Vermarktung und Verwaltung von Wohnimmobilien für die Wohnungs- und Kreditwirtschaft
- Kreditwirtschaft in Deutschland führend bei der Vermarktung von Wohnimmobilien
- FIO-Vermarktung erreicht bei Sparkassen bereits Marktanteil von fast 90%. Riesen Potenzial bei Genossenschaftsbanken
- Umsatzrückgang durch geplanten Verzicht auf Einzelprojektgeschäft zugunsten eines skalierbaren Plattformgeschäftsmodells
- Technische Migration auf neue Plattform in 2020 erfolgt
- Roll-outs bei Kunden in Corona-Krise verzögert

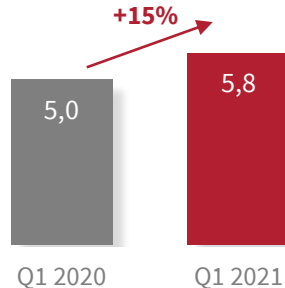
# Erfolgreiches Wachstumjahr für VALUE AG

## Immobilienplattform: Bewertungsplattform

### Synergiepotenzial Europace-Partner für VALUE AG



### Umsatz Bewertungsplattform (Mio. €)



- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für finanzierende Banken, also für Produktpartner von Europace
- Cross-Selling Potenzial durch schrittweise bessere technische Integration von FIO, Europace und VALUE AG
- Durch dritte Corona-Welle kam es erneut zu leicht eingeschränkter Produktivität der Banken im Annahme- und Bearbeitungsprozess
- Trotz starkem Einzelprojektgeschäft der Portfoliobewertung im Vorjahresquartal konnte durch klare Fokussierung auf skalierbares Geschäftsmodell ein Umsatzwachstum von 14% erreicht werden
- Hohe Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse
- Nach massivem Ausbau der Mitarbeiteranzahl noch Anlaufverluste, welche sich jedoch schrittweise reduzieren

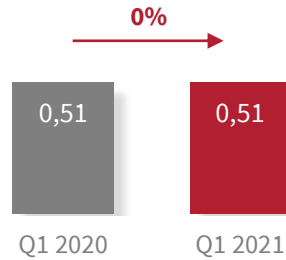


# Zinsvolatilität unterstützt guten Jahresstart 2021

## Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

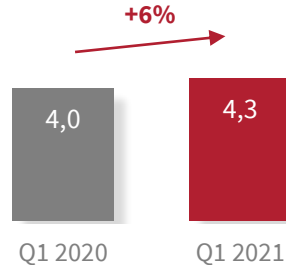
### Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(Mrd. €)



### Umsatz Finanzierungsplattform

(Mio. €)



- Geschäftsmodell ist Vermittlung von Finanzierungen für die kommunale & genossenschaftliche Wohnungswirtschaft
- Trotz mittelfristig ungünstiger Rahmenbedingungen aufgrund von Diskussion der Politik auf Bundes- und Landesebene über Eingriffe in den Mietmarkt konnte das Vermittlungsvolumen stabil gehalten werden
- Grund hierfür war die Zinsvolatilität, welche zu kurzfristiger Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft mit entsprechend höheren Provisionen führte
- Bestehend Kunden der Wohnungswirtschaft weiterhin nahezu nicht von der Corona-Krise betroffen. Virtuelle Neukundenakquisition aufgrund von Corona aber schwierig bzw. untypisch in dieser Branche
- Kippen des „Berliner Mietendeckel“ durch Bundesverfassungsgericht schafft wichtiges Signal

# Wachstumssegment mit hohen Zukunftsinvestitionen

## Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



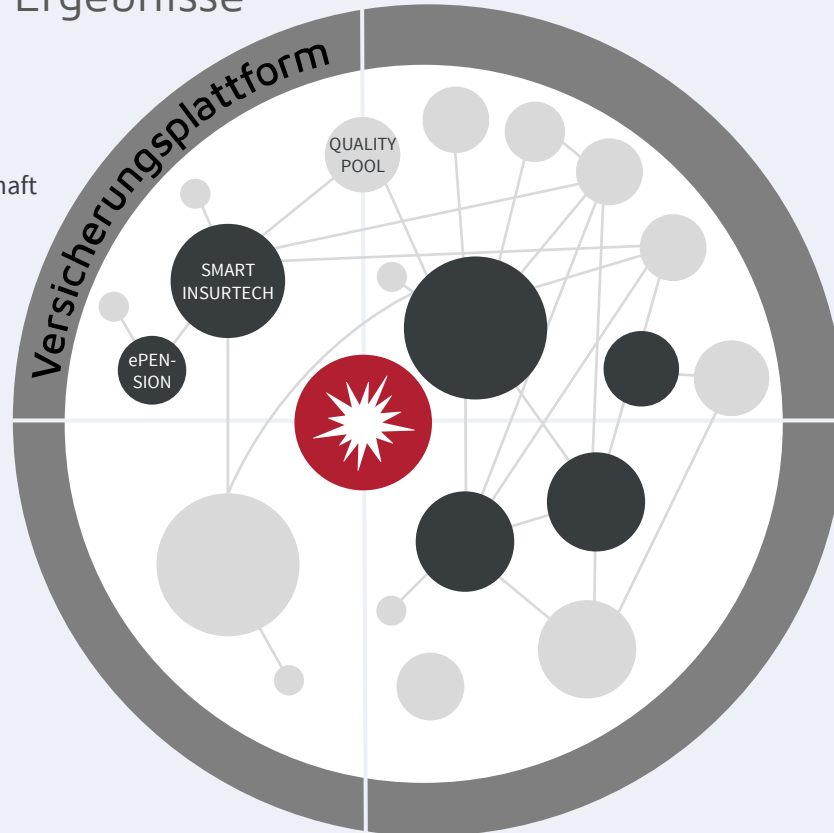
- Gute operative Entwicklung aller vier Plattformen für Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung
- Bis Anfang 2020 erfolgter strategisch beabsichtigter Wegfall von Projektgeschäft beeinflusst Vorjahresvergleich in Q1 noch leicht. Operativer Umsatzanstieg ohne Projektgeschäft beträgt rund 10%
- Leichte Verzögerung von Neuprojekten durch Corona, welcher jedoch durch Weiterentwicklung der Produkte offensiv begegnet wird
- Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bzw. Finanzierungsplattform (Dr. Klein WoWi) bildet Grundlage für weitere Marktanteilsgewinne
- „Plattform für Wohnen“ ist Investitionsschwerpunkt der Hypoport-Gruppe in 2021 mit leichten Anlaufverlusten

# Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Versicherungswirtschaft



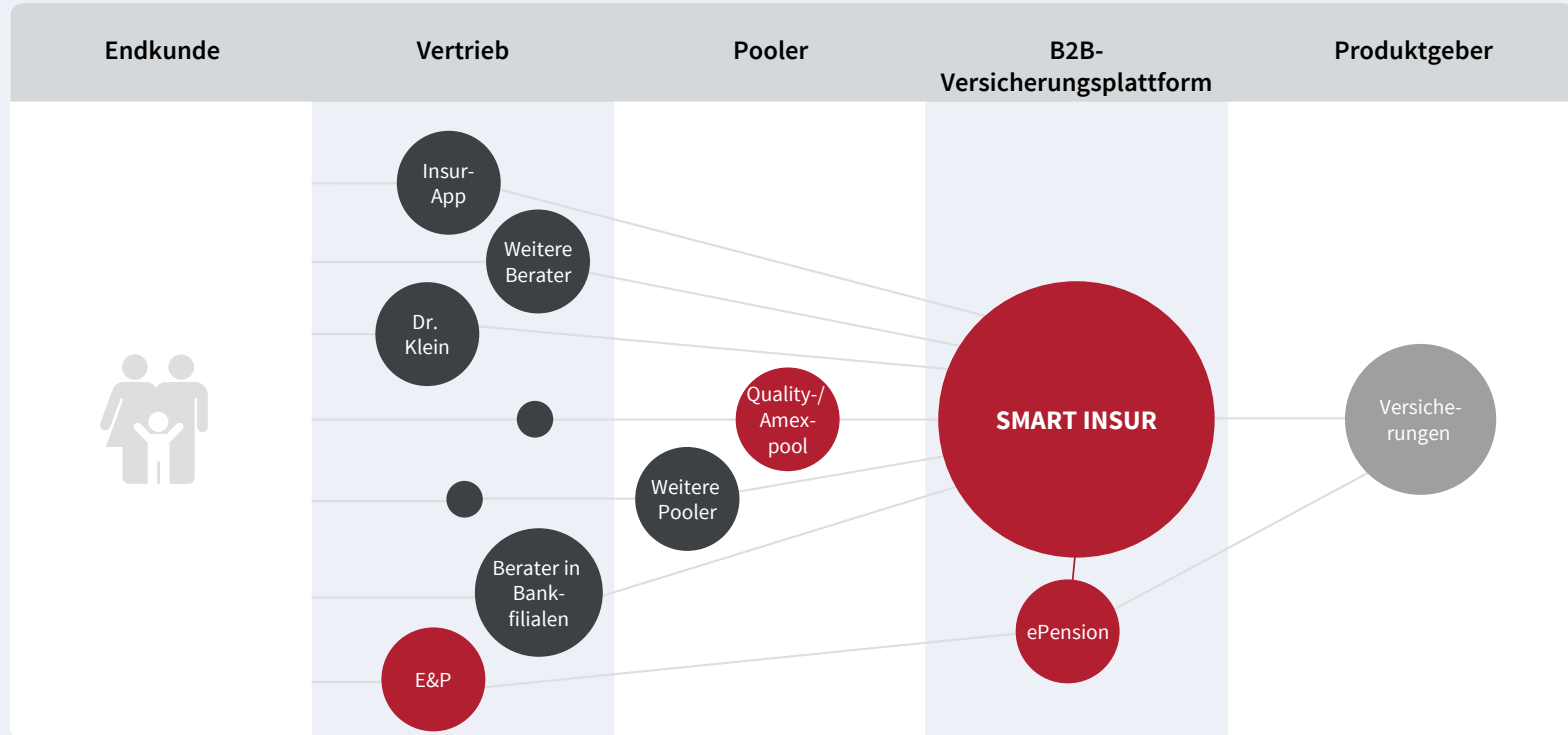
# Digitalisierungspotenzial im Versicherungsmarkt

## Marktfaktoren

	Hindernde Faktoren	Fördernde Faktoren
Private Versicherungen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Legacy-Systeme von etablierten Marktteilnehmern verlangsamen die Digitalisierung durch mangelnde Kompatibilität mit neuen Technologien</li><li>• Weitere Regulatorik erhöht Komplexität des Versicherungsgeschäfts und dessen Digitalisierung</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Höhere Erwartungen der Verbraucher an Digitalisierung</li><li>• InsurTech-Gründungen und Corona erhöhen den Druck auf traditionelle Marktteilnehmer zur Digitalisierung</li><li>• Möglichkeiten zur Auswertung von Big Data schafft Anreiz zur Digitalisierung</li></ul>
Betriebliche Altersvorsorge	<ul style="list-style-type: none"><li>• Noch zu wenig Angebote und geringer Kenntnisstand bremsen Wachstum</li><li>• Niedrigzinsumfeld und sinkender Höchstrechnungszins erschwert Einhalten der Garantien</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Wachsende Ansprüche von Mitarbeitern treiben Digitalisierung der bAv-Betreuung, -Administration und -Kommunikation voran</li><li>• Zunehmend komplexe bAv Prozesse erfordern Digitalisierung</li></ul>

# Versicherungsplattform

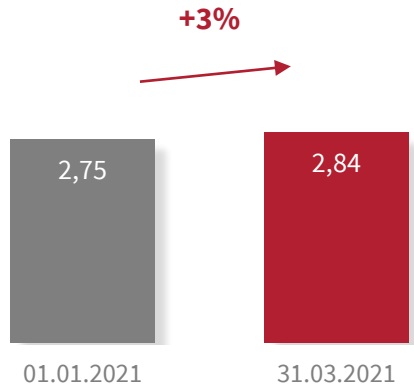
## Geschäftsmodell



# Guter Anstieg des Plattformvolumens in Q1 2021

## Versicherungsplattform: Validierte Bestände

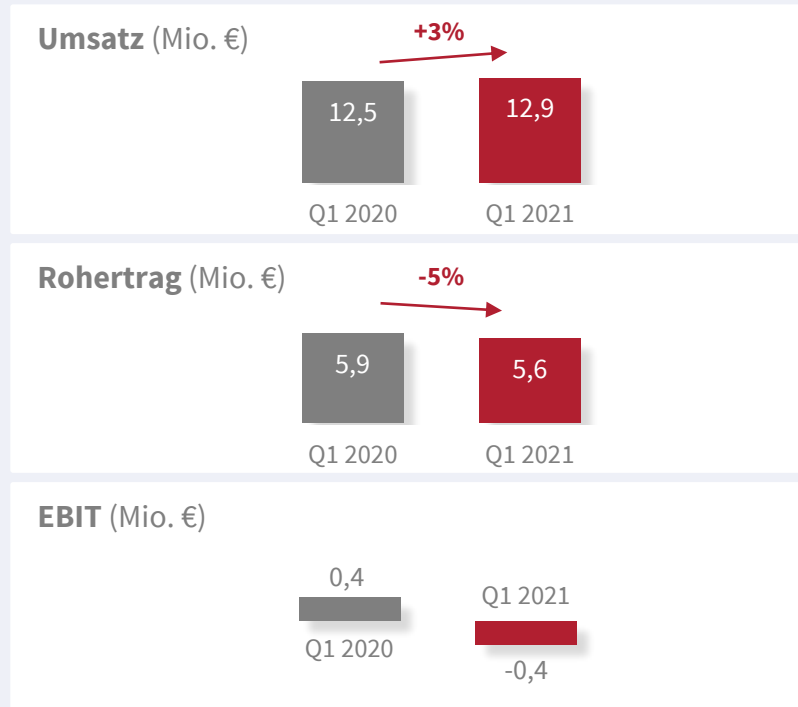
### Vertragsbestand JNP auf der Plattform (Mrd. €)



- In Altsystemen der 2016-2019 akquirierten Unternehmen werden geschätzt 8,6 Mrd. € Jahresnettoprämien (ca. 9,7 Mrd. Jahresbruttoprämien) geführt
- Migration dieser Bestände auf SMART INSUR Plattform entscheidend für Etablierung des prämierten Gebührenmodells in der Branche
- Neue Kennzahl „Vertragsbestand Jahresnettoprämie auf Plattform“ sind die von Maklern gepflegten und auf der Plattform synchronisierten Verträge
- SMI validiert diese Bestände schrittweise. Bereits rund 16% konnten validiert werden
- Validierter Vertragsbestand ist Voraussetzung für weitere Mehrwerte für Makler, Vertriebsorganisationen und Versicherungsunternehmen wie z.B. automatisierte Handlungsempfehlungen für ihre Berater

# Fokussierung auf wiederkehrende Umsätze

## Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Hauptzielgruppe sind große Maklerorganisationen und Maklerpools. InsurTechs und Banken sind weitere wichtige Kundengruppen
- In 2020 konnten zusätzliche Kunden für die Plattform gewonnen werden. Geschwindigkeit der Kundengewinnung aber auch durch Corona-Umfeld noch unter Erwartung
- Durch Reduktion von Projektgeschäften und Fokussierung auf den Ausbau der Plattform nur leichter Anstieg der Umsätze
- Deutlich verbesserte Datenqualität durch Migration aus lokalen Systemen auf Plattform SMART INSUR erlangt
- Neue Kennzahlen „Vertragsbestand Plattform“ und „Validierter Vertragsbestand Plattform“ werden zukünftig wie Transaktionsvolumen Europace quartalsweise veröffentlicht

# Inhalt

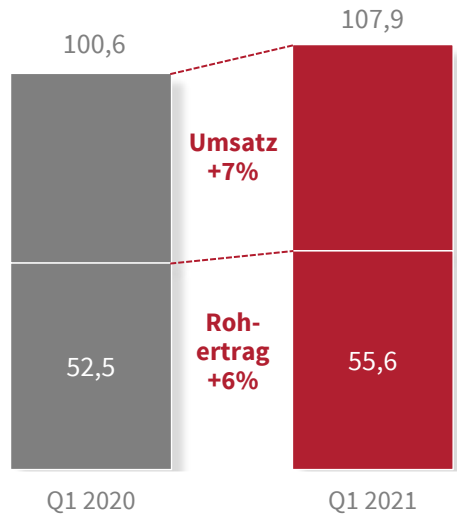
1. Marktumfeld
  2. Kennzahlen Segmente
  - 3. Kennzahlen Überblick**
  4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen
  5. Investment Highlights & Ausblick
- Anhang



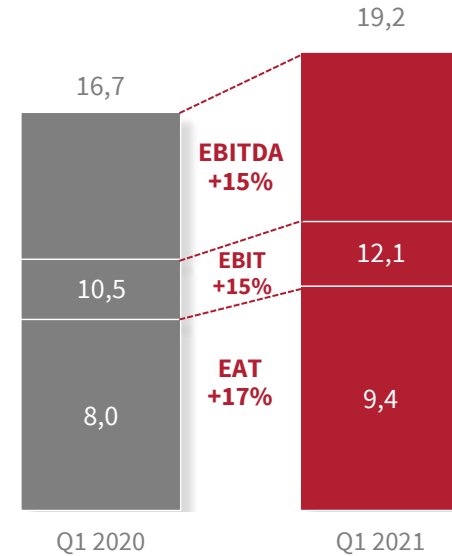
# Wachstum über herausragendem Vorjahresquartal

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Wachstum (Mio. €)



Ergebnis (Mio. €)



# Seit 20 Jahren ein Wachstumsunternehmen

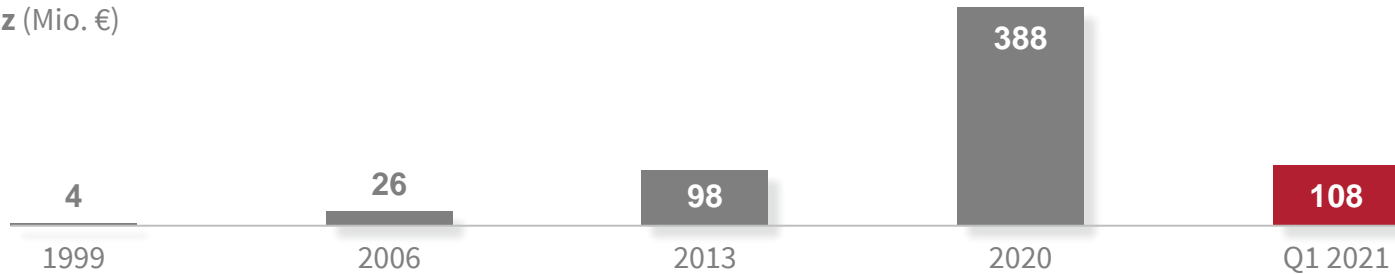
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBITDA

Startup

Etablierung trotz  
Finanzkrise

Skalierung & Expansion

Umsatz (Mio. €)



EBITDA (Mio. €)



# Zielgerichtete Investitionen in weiteres Wachstum

## Ergebniswirksame Investitionsfelder 2020

### Kreditplattform (Investitionsniveau: €€€)

- Ausbau von **Key Account-Ressourcen** für Regionalbanken (FINMAS / GENOPACE)
- Ausbau **Entwicklungsressourcen** Europace
- **Vernetzung** mit Immobilienplattform
- Aufbau **Corporate Finance-Plattform** „fundingport“

### Immobilienplattform (Investitionsniveau: €€)

- **Anpassung der Wachstumsgeschwindigkeit** der akquirierten Unternehmen an Hypoport
- Ausbau der **IT-Plattformen** für Vermarktung, Bewertung & Verwaltung
- Ausbau der **Mitarbeiteranzahl** für Immobilienbewertungen

### Privatkunden (Investitionsniveau: €)

- Investitionen in **Digitalisierung** des Beratungsprozesses für Leadgenerierung und Kundenbindung

### Versicherungsplattform (Investitionsniveau: €€)

- Ausbau von Vertriebskapazitäten
- Kulturelle & technische **Integration** der Akquisitionen
- Ermöglichung der Skalierbarkeit der akquirierten Unternehmen
- **Weiterentwicklung** des Marktplatzes SMART INSUR

~40  
Mio. €

# Inhalt

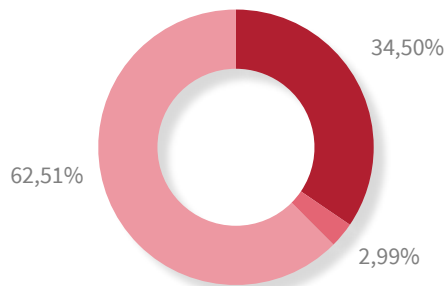
1. Marktumfeld
  2. Kennzahlen Segmente
  3. Kennzahlen Überblick
  - 4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen**
  5. Investment Highlights & Ausblick
- Anhang

# Marktkapitalisierung von rund 3 Milliarden Euro

## Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

### Aktionärsstruktur zum 30. April 2021

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien
- Streubesitz  
(davon > 4% Ameriprise Financial, > 3% Nicolas Schulmann, > 3% Union Investment)



### Kennzahlen

KPI	Details	Wert
EPS	Gewinn je Aktie Q1 2021	1,51 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.493.376
Market Cap	Marktkapitalisierung	~3,0 Mrd. €
Handelsvolumen	Ø Handelsvolumen pro Tag in Q1 2021	~4,6 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs 2021	614,00 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs 2021	428,00 €
Indizes	SDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

# Inhalt

1. Marktumfeld
  2. Kennzahlen Segmente
  3. Kennzahlen Überblick
  4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen
  - 5. Investment Highlights & Ausblick**
- Anhang

# Investment Highlights

~25% **UMSATZWACHSTUM**  
**CAGR 5 Jahre**

3,1 **MODERATE VERSCHULDUNG**  
Finanzverbindlichkeiten  
/ 12M EBITDA

~15% **EBIT-ANSTIEG**  
**CAGR 5 Jahre**

20+ **JAHRE**  
Erfahrung in Plattform-  
Geschäftsmodellen

10+ **AKQUISITIONEN**  
**in 5 Jahren**

86% **UNSERER MITARBEITER**  
sind zufrieden oder sogar  
äußerst zufrieden mit  
Hypoport als Arbeitgeber

## Seit Jahren

Jeweils ein prozentual zweistelliges Wachstum in Umsatz- und EBIT

## Prognose 2021

Hypoport erwarten in 2021 einen Konzernumsatz von 430 bis 460 Mio. € und ein EBIT zwischen 40 und 45 Mio.

## Viele weitere Jahre

Jeweils ein prozentual zweistelliges Wachstum in Umsatz- und EBIT



# Kontakt

## **Jan H. Pahl**

Investor Relations Manager

Tel: +49 (0)30 420 86 - 1942

Email: [ir\(at\)hypoport.de](mailto:ir(at)hypoport.de)

## **Hypoport SE**

Heidestrasse 8

10557 Berlin

Deutschland

[Eintragung IR Verteiler \(Deutsch\) hier](#)

# Disclaimer

This presentation does not address the investment objectives or financial situation of any particular person or legal entity. Investors should seek independent professional advice and perform their own analysis regarding the appropriateness of investing in any of our securities.

While Hypoport SE has endeavoured to include in this presentation information it believes to be reliable, complete and up-to-date, the company does not make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy, completeness or updated status of such information.

Some of the statements in this presentation may be forward-looking statements or statements of future expectations based on currently available information. Such statements naturally are subject to risks and uncertainties. Factors such as the development of general economic conditions, future market conditions, changes in capital markets and other circumstances may cause the actual events or results to be materially different to those anticipated by such statements.

This presentation is for information purposes only and does not constitute or form part of an offer or solicitation to acquire, subscribe to or dispose of any of the securities of Hypoport SE.

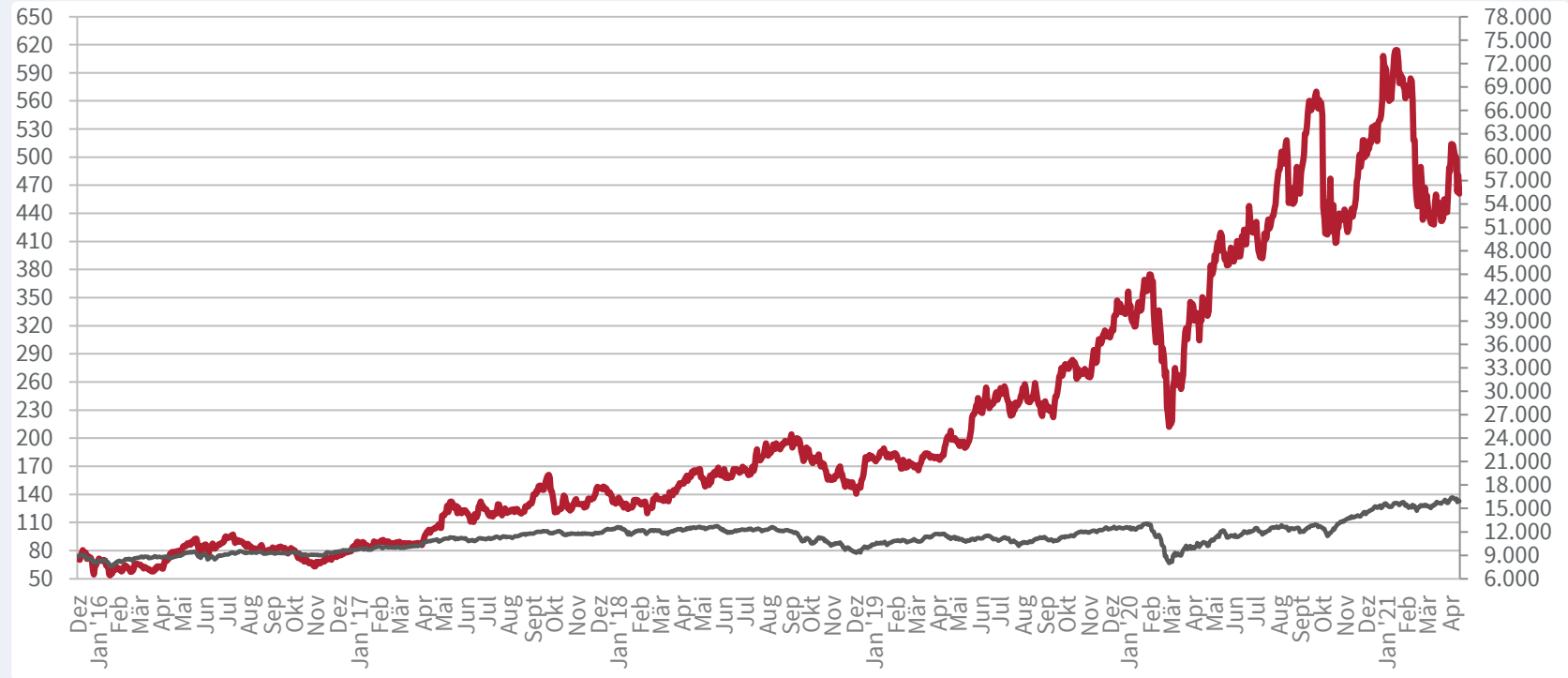
©Hypoport SE. All rights reserved.

# Anhang

# Starker Anstieg des Aktienkurses

Aktienkurs seit Aufnahme SDAX (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)

— HYQ — SDAX



# Hypoports Investor Relations-Tätigkeit

Investorentermine, professionelle Analysteneinschätzung, Auszeichnungen

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
Bankhaus Metzler	Verkaufen	€415,00	27. April 2021
Berenberg	Kaufen	€550,00	21. April 2021
Commerzbank	Kaufen	€550,00	27. April 2021
Pareto Securities	Kaufen	€540,00	27. April 2021
Warburg	Kaufen	€535,00	28. April 2021

## Index & Auszeichnungen

- SDAX
- Commerzbank 'Top ideas 2021'
- Institutional Investor 'The All-Europe Executive Team 2020 '
  - Platz 1 'Best IR Program Small & Midcap - Specialty & Other Finance' (Investoren-Wahl)
  - Platz 1 'Best IR Professional Small & Midcap - Specialty & Other Finance' (Investoren-Wahl)
- SdK 'Unternehmen des Jahres 2017'

## Jüngste IR Events

Roadshow (dig.)	D-A-CH	Q1/21
Konferenzen (dig.)	Amsterdam, Frankfurt, Lyon	Q1/21
Konferenzen (dig.)	Berlin, London, Frankfurt	Q4/20
Roadshows (dig.)	Paris, USA	Q4/20
Konferenzen (dig.)	Frankfurt, München	Q3/20
Roadshows (dig.)	Kopenhagen, London, D-A-CH, Edinburgh, USA	Q3/20
Konferenzen (dig.)	Kanada, USA	Q2/20
Roadshows (dig.)	Kanada, D-A-CH, UK, USA	Q2/20
Konferenzen	London, Lyon	Q1/20
Konferenzen	Berlin (2x), Frankfurt (3x), Hamburg, London, München, New York, Paris, Warschau	2019
Roadshows	Brüssel, Chicago, Edinburgh, London (2x), Paris, Kopenhagen, Helsinki, Zürich	2019

## Finanzkalender

09. August 2021	Q2 Bericht
08. November 2021	Q3 Bericht

# Immobilienfinanzierung – Markt mit hohem Potenzial

Marktfaktoren private & institutionelle Wohnimmobilienfinanzierung

	Hindernde Faktoren	Fördernde Faktoren
Finanzierung <b>EIGENTUM</b>  Kreditplattform Privatkunden	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fehlendes Immobilienangebot</li><li>• Hohe Kaufnebenkosten</li><li>• Gesetzgeber beschäftigt Markt stetig mit neuen Regulierungsideen</li><li>• Konkurrenz um Bauressourcen zwischen Gewerbe- und Wohnimmobilien</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hoher Nachfragedruck im/aus Mietmarkt</li><li>• Kaufen oft billiger als Mieten</li><li>• Leichter Anstieg der Bautätigkeit</li><li>• Marktanteil neutraler Finanzierungsberater wächst</li><li>• Niedrige Eigentumsquote von unter 50%*</li></ul>
Finanzierung <b>MIETIMMOBILIEN</b>  Immobilien- plattform	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zunehmend unwirtschaftliche Mietregulierungsphantasien im bereits überregulierten Mietmarkt</li><li>• In Metropolregionen wie Berlin verhindert Klientelpolitik benötigte Neubautätigkeit</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Spürbare Zunahme von Projektplanungen aufgrund des politisch betonten Nachfragedrucks für „bezahlbaren Wohnraum“</li></ul>

\* Quelle: Statistisches Bundesamt