



Starker Jahresauftakt

Geschäftszahlen Q1-2016

Mission: Finanzdienstleistung und Technologie

Investment Highlights Q1-2016

→ Ertrag: +42% auf 5,4 Mio. Euro

→ Umsatz: +7% auf 35,7 Mio. Euro

→ Privatkunden Segment mit erfolgreichstem Quartal der Unternehmensgeschichte

→ Vollständige Umstellung auf EUROPACE BaufiSmart erfolgreich beendet

→ Sehr erfolgreiches Quartal, trotz eines durch die Einführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie gestressten Marktes

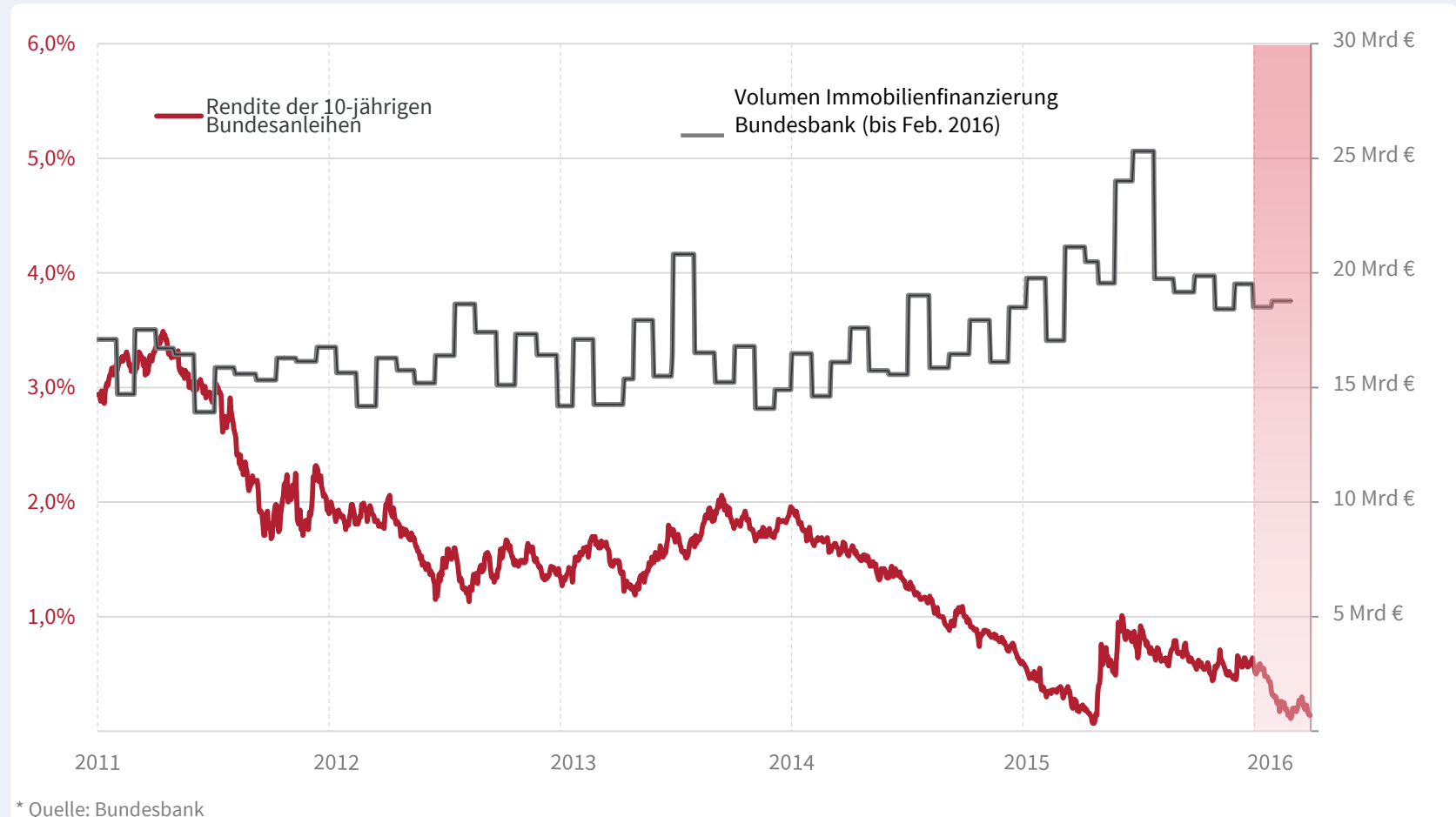
→ Hypoport erwartet für 2016 ein prozentual leicht zweistelliges Umsatz- und Ertragswachstum.

Inhalt

- 1. Marktumfeld**
2. Geschäftsbereiche
3. Kennzahlen im Überblick
4. Die Aktie
5. Ausblick

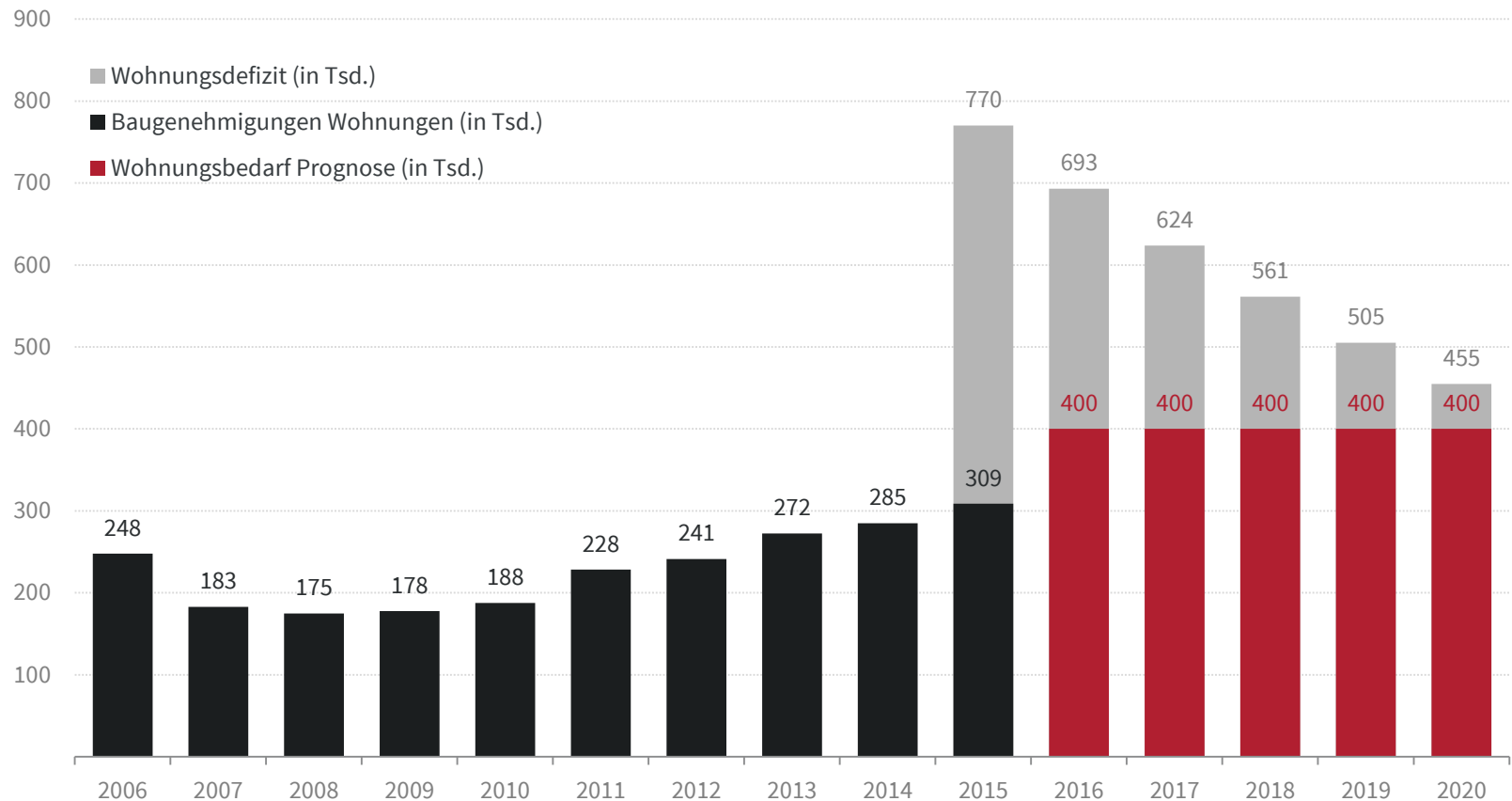
Marktvolumen in der privaten Immobilienfinanzierung startet auf Vorjahresniveau

Entwicklung Zinsniveau und Immobilienfinanzierung in Deutschland



Nachfragedruck bei Wohnraum bleibt weiter hoch

Entwicklung der Baugenehmigungen und Prognose Wohnungsbedarf



* Quellen: Statistisches Bundesamt; Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung; pestel Institut Hannover

Immobilienfinanzierung: Positives Marktumfeld wurde in Q1 durch Regulierung ausgebremst

Entwicklung und Einfluss des Marktumfelds der relevanten Finanzdienstleistungsprodukte

Private Finanzierung

Privatkunden, Finanzdienstleister

- Strukturelles Marktwachstum durch zunehmenden Neubau
- Wachstum durch Anstieg von Bau- und Kaufpreisen
- Umsetzung der WIKR (Wohnimmobilienkreditrichtlinie) bindet Ressourcen der Produkthanbieter und Vertriebe
- Fokus der Produkthanbieter auf Abbau der Antragspipeline, nicht auf Neuanbahnung von Geschäft

Gewerbliche Finanzierung

Institutionelle Kunden

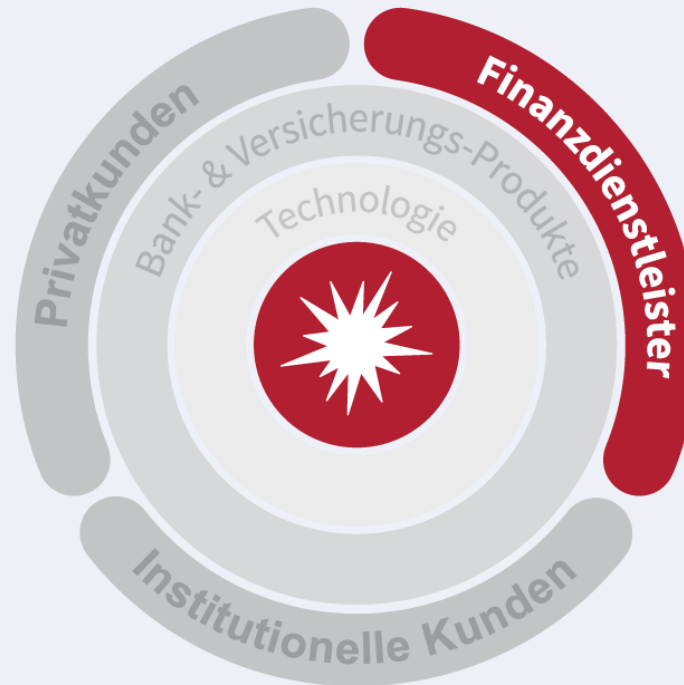
- Wohnungswirtschaft soll günstigen Wohnraum schaffen, spürbare Zunahme von Projektplanungen
- Regulierung erschwert kostengünstiges Bauen
- Modernisierungsrückstau im Bestand nimmt weiter zu

Inhalt

1. Marktumfeld
- 2. Geschäftsbereiche**
3. Kennzahlen im Überblick
4. Die Aktie
5. Ausblick

Geschäftsbereich Finanzdienstleister

Vorstellung der Segmentergebnisse



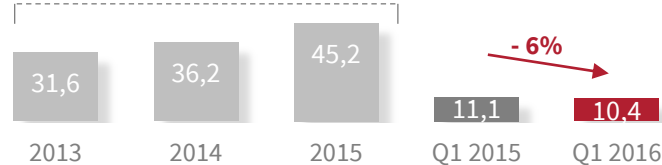
 **EUROPACE**

Migration auf EUROPACE BaufiSmart abgeschlossen

Finanzdienstleister: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

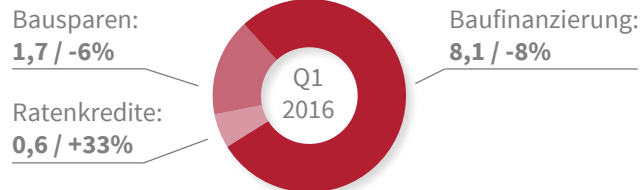
Transaktionsvolumen* (Mrd. €)

CAGR: +20%

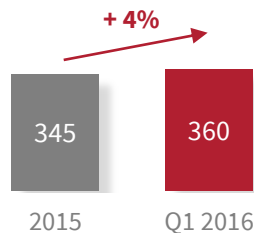


* vor Storno (s. Abschnitt „Erläuterungen“ im Zwischenbericht)

Transaktionsvolumen nach Produktsegment (Mrd. €)



Vertragspartner (Anzahl)

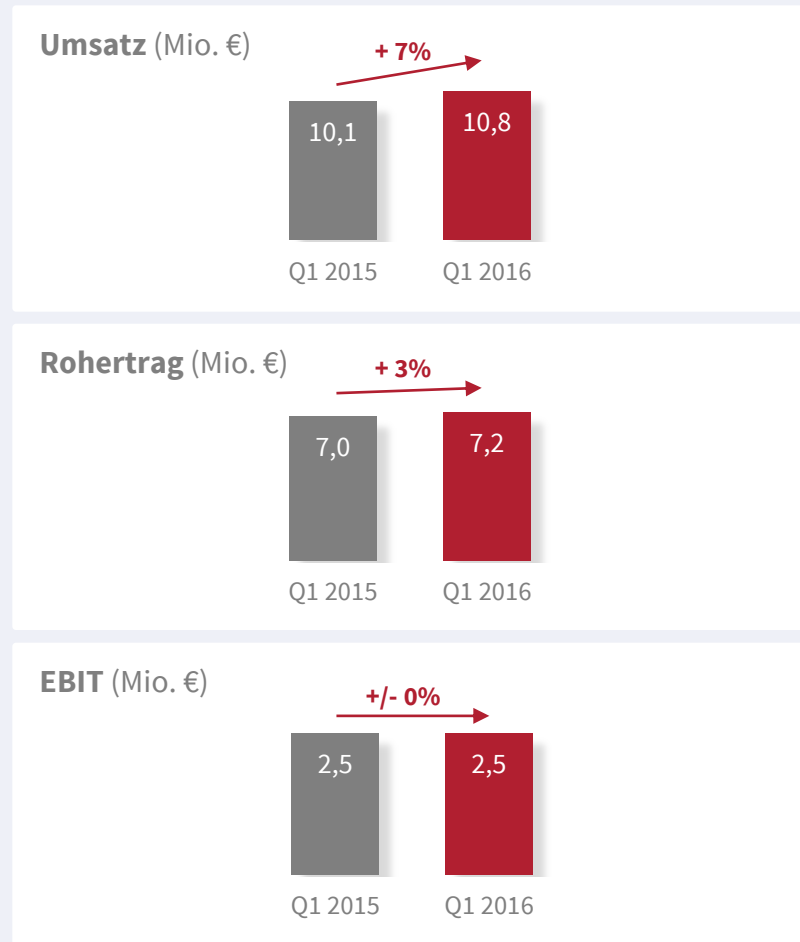


inkl. FINMAS- und
GENOPACE-Partner

- Vollständige Umstellung aller Vertriebspartner auf EUROPACE BaufiSmart abgeschlossen.
- Umsetzung der WIKR auf EUROPACE bindet Ressourcen.
- Transaktionsvolumen Immobilienfinanzierung durch Fokus auf WIKR und Abbau des Bearbeitungsrückstaus bei Produkthanbietern leicht rückläufig.
- Zusätzlich führt die bessere Unterstützung der Anfrage der gleichen Finanzierung bei unterschiedlichen Produkthanbietern zu einem geringeren Transaktionsvolumen bei gleichzeitigem Rückgang der Stornoquote.
- Fokus bei Ratenkrediten auf B2B wirkt erfolgreich.

EUROPACE Wachstum durch Aufwand für Regulierung verzögert

Finanzdienstleister: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Außerordentliche Aufwendungen durch die Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie
- Kostenanstieg durch den planmäßigen Ausbau der Key Account Ressourcen bei EUROPACE, FinMaS und Genospace
- Solides Jahresauftaktquartal mit zweitbestem Quartalsumsatz
- Q2 wird ebenfalls durch Nachwirkungen der WIKR belastet werden

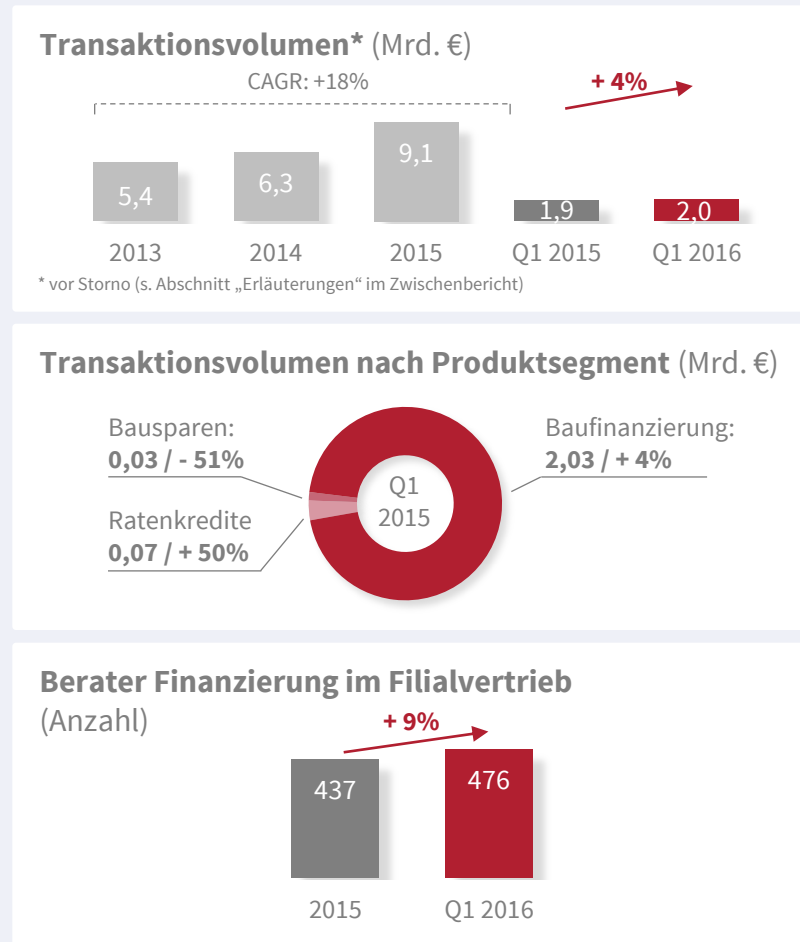
Geschäftsbereich Privatkunden

Vorstellung der Segmentergebnisse



Dr. Klein lässt sich durch Wohnimmobilienkreditrichtlinie nicht bremsen

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl



- Durch Fokus auf von der WIKR nicht so stark ausgebremsste Produkthanbieter, kann Marktanteil in der Immobilienfinanzierung weiter ausgebaut werden.
- Berateraufbau bei Franchisenehmern und Niederlassungen wird erfolgreich fortgesetzt, Basis für weiteres systematisches Wachstums
- Vollständige Umstellung auf EUROPACE BaufiSmart führt zu weiterem Effizienzzuwachs.
- Auswirkungen der WIKR in Q2 vermutlich gering

Dr. Klein Franchisesystem skaliert weiter

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Erfolgreichstes Quartal des Geschäftsbereichs in der Unternehmensgeschichte.
- Ausweitung der Marktanteile im Bereich Finanzierung lässt Umsatz wachsen.
- Produktivitätssteigerung bei Beratern und Reduzierung der Versicherungs-Verluste führt zu EBIT-Sprung.

Geschäftsbereich Institutionelle Kunden

Vorstellung der Segmentergebnisse



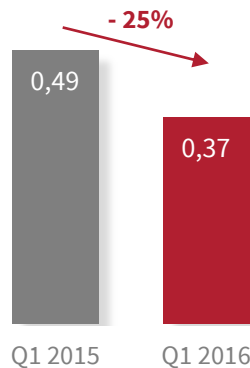
DR. KLEIN

DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

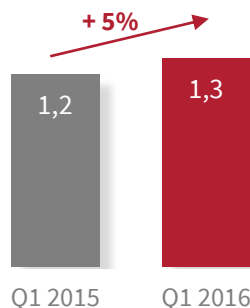
Consulting bereitet Finanzierungsabschlüsse vor

Institutionelle Kunden: Vermittlungsvolumen und Consulting-Umsatz

Vermittlungsvolumen Finanzierung (Mrd. €)



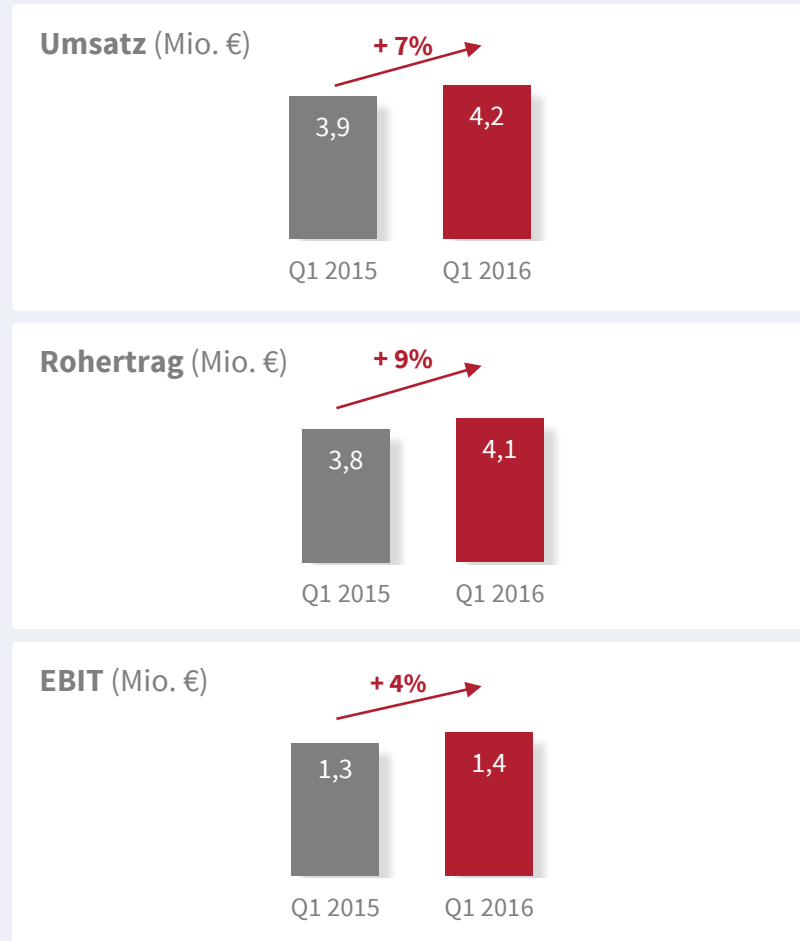
Consulting-Umsatz (Mio. €)



- Rückgang des Finanzierungsvolumens liegt im Rahmen der unterjährigen Volatilität.
- Zunehmendes Consulting füllt Salespipeline für Finanzierungen zusätzlich.
- Auftrag an die Wohnungswirtschaft zur Schaffung von sozialem Wohnraum verbreitert Kundenzugang.
- Projektpipeline gut gefüllt.

Solides Wachstum in Umsatz und Ertrag

Institutionelle Kunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Einzelne komplexe Finanzierungen haben überdurchschnittlich starke Erlöse erzielt.
- Langfristiger Ausbau der Betreuungsressourcen erhöht die Kosten und führt zu einem stetigen Ausbau der Kundenbeziehungen und breitem Wachstum in allen Regionen Deutschlands.
- Keine Auswirkungen der WIKR

Junge Geschäftsmodelle



Der Nachwuchs in der Hypoport Unternehmensfamilie

Geschäftsmodelle im Aufbau

Business Modell	GB	Status	Reifegrad
Finmas	FDL	124 Sparkassen angebunden (+9 % ytd). 18 der Top-25 sind Partner.	Expansion Stage
Genopace	FDL	146 Volks-/Raiffeisenbanken angebunden (+4 % ytd). 18 der Top-25 sind Partner.	Expansion Stage
Hypoport InsureTech	PK	Verwalteter Versicherungsbestand 133,1 Mio. € Jahresprämie (+8% ytd)	Early Stage
Europace for Issuer	IK	Marktführer in NL. Erste Kunden in Afrika und Asien gewonnen.	Expansion Stage
Hypoport Invest	IK	Portfolios befinden sich in konkreter Prüfung.	Early Stage

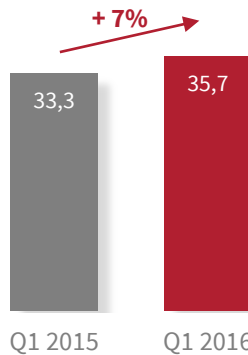
Inhalt

1. Marktumfeld
2. Geschäftsbereiche
- 3. Kennzahlen im Überblick**
4. Die Aktie
5. Ausblick

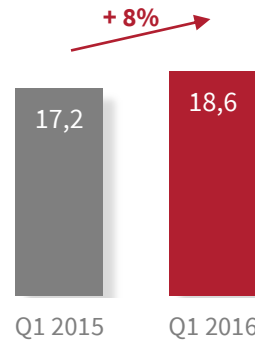
Starker Jahresauftakt

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

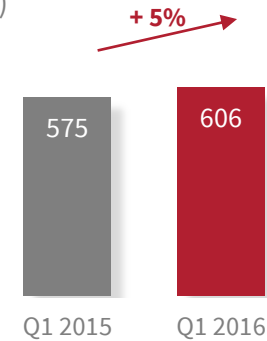
Umsatz
(Mio. €)



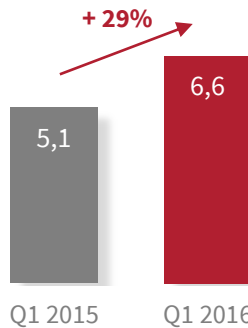
Rohertrag
(Mio. €)



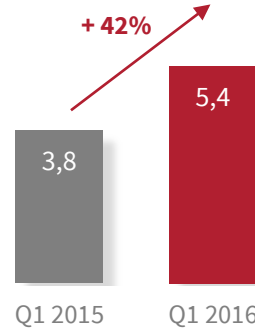
Mitarbeiter
(Anzahl)



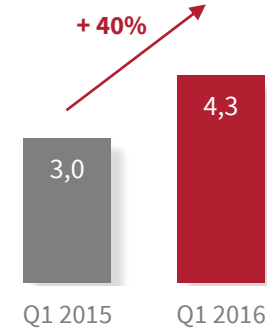
EBITDA
(Mio. €)



EBIT
(Mio. €)



Konzernergebnis
(Mio. €)



Inhalt

1. Marktumfeld
2. Geschäftsbereiche
3. Kennzahlen im Überblick
- 4. Die Aktie**
5. Ausblick

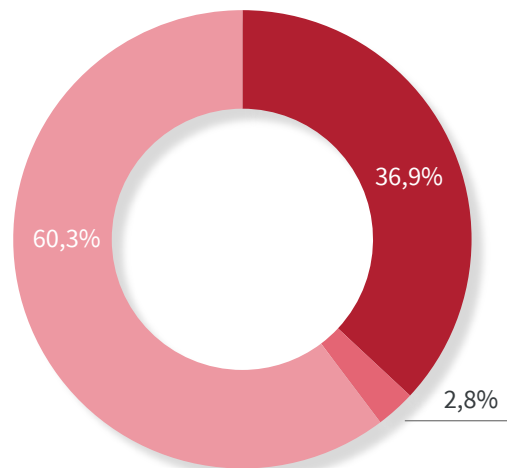
Investor-Relations-Aktivitäten wurden ausgeweitet

Aktionärsstruktur, Aktienrückkaufprogramme und Investor-Relations-Aktivitäten

Aktionärsstruktur zum 31. März 2016

Festbesitz

- Ronald Slabke (Founder, CEO)
- Eigene Aktien der Gesellschaft
- **Streubesitz** (< 5%)



Aktienrückkaufprogramme zum 22. April 2016

JAHR	ERWORBENE AKTIEN	MAX. KURS
2016	30.672 Stücke	65,00 €
2015	52.467 Stücke	40,00 €
2015	33.655 Stücke	19,00 €

Investor-Relations-Aktivitäten

DATUM	VERANSTALTUNG	ORT
11/2016	Deutsches Eigenkapitalforum	Frankfurt a. M.
06/2016	Berenberg Pan-European	Portugal
05/2016	Roadshow	Frankfurt a. M.
05/2016	Roadshow	London
05/2016	Q1/2016 Conference Call	Global

Zusätzlich diverse 1-On-1

Turbulenter Jahresauftakt an Deutschen Börsen

Kursverlauf, Research und Kennzahlen

Kurs der Hypoport-Aktie (Tagesschlusskurse, Xetra, Euro) zum 31. März 2016



Research & Indizes

ANALYST	EMPFEHLUNG	KURSZIEL	DATUM
Warburg	Kaufen	92,00 €	26.04.2016
Montega	Kaufen	78,00 €	19.04.2016
ODDO Seydler	Kaufen	74,00 €	18.04.2016
Indizes	S-Dax, MSCI Small Cap Germany, GEX		

Kennzahlen

KENNZAHL		WERT
EPS	Earnings per share Q1/2016	0,70 €
Marktet Cap	Marktkapitalisierung 31.03.	381,9 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs 12 M.	80,50 €
Tiefstkurs	Tiefster Schlusskurs 12 M.	20,55 €

Inhalt

1. Marktumfeld
2. Geschäftsbereiche
3. Kennzahlen im Überblick
4. Die Aktie
- 5. Ausblick**

Hypoport wird das profitable Wachstum fortsetzen

Investment Highlights

- Die Domäne von Hypoport ist die Finanzdienstleistung unterstützt durch Technologie.
- Hypoport wird seine Familie aus Tochterunternehmen fördern und erweitern.
- Das Wachstum im „Wohnen“-Markt verstärkt den Erfolg.
- Regulierung und Margendruck beschleunigt die Digitalisierung der Finanzdienstleistung.
- Hypoport nutzt seine Kompetenz in technologie-basierten Finanzdienstleistungen um weiter Marktanteile zu gewinnen.
- Hypoport erwartet für 2016 ein prozentual leicht zweistelliges Umsatz- und Ertragswachstum.

Kontakt

Christian Würdemann

Head of Group Operations

Tel +49(30) 420 86 - 0

E-Mail [ir\(at\)hypoport.de](mailto:ir(at)hypoport.de)

Hypoport AG

Klosterstraße 71

D-10179 Berlin

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 AG has endeavored 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 from those anticipated by such statements.

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

©Hypoport AG. All rights reserved.