

Hypoport AG

Ergebniskennzahlen

9 Monate 2018

Hypoport – ein dynamisches Unternehmensnetzwerk

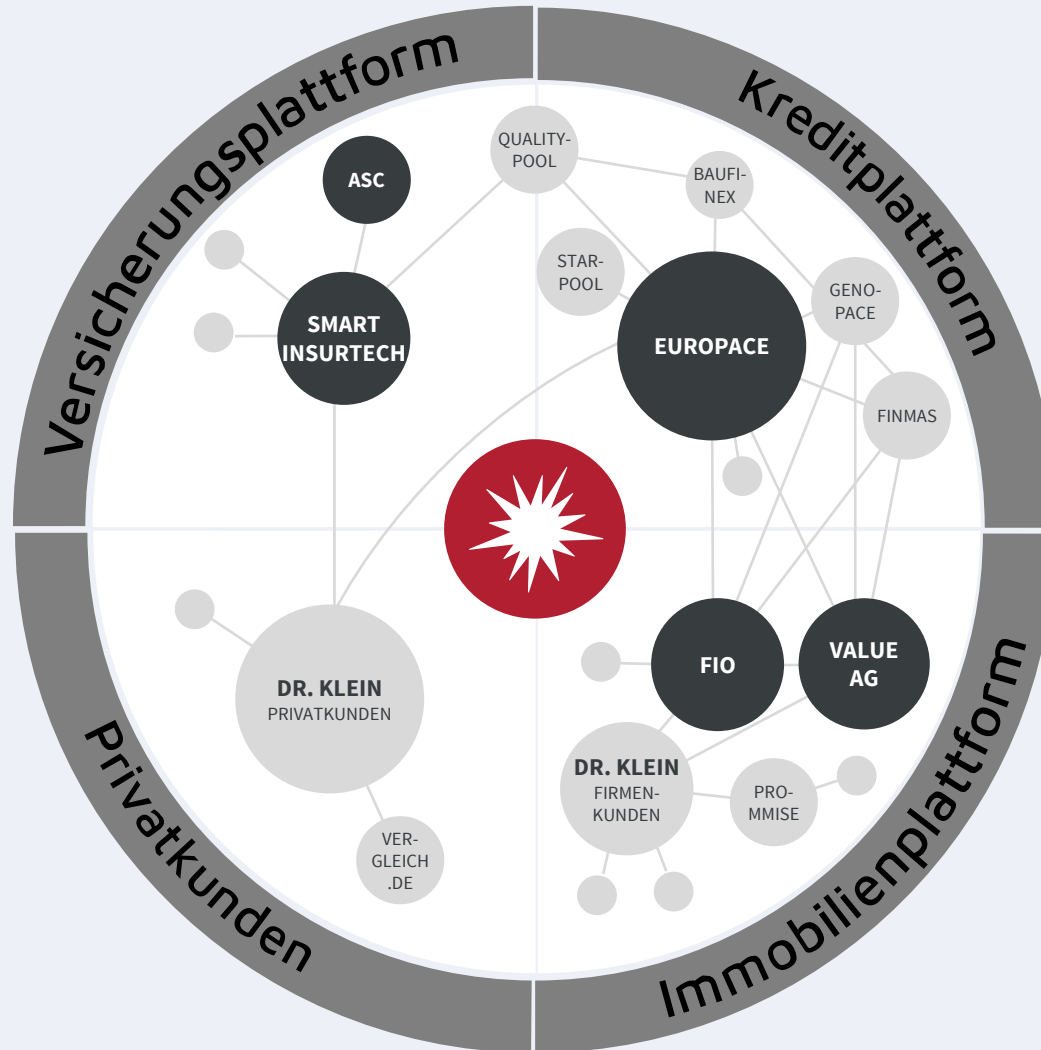
Die vier Hypoport Segmente



Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



Privatkunden



Wohnungswirtschaft

Technologie für Finanz-, Immobilien- und Versicherungswirtschaft

Investment-Highlights 9M 2018 & Prognose Gesamtjahr 2018

Kennzahlen 9M 2018 (yoy)

- Umsatz: 191,8 Mio. € (+33 %)
- EBIT: 22,2 Mio. € (+19 %)
- EPS: 2,76 € (+11 %)
- Market-Cap: ~ 1.287 Mio. € (+40 %)
- Ø Handelsvolumen pro Tag: ~ 2,1 Mio. € (-14 %)

Hypoport wächst stärker als der Markt (yoy)

- Immobilienfinanzierungsmarkt: +4 %*
- Transaktionsvolumen EUROPACE: +18 %
- Vermittlungsvolumen Dr. Klein Privatkunden: +28 %
- Vermittlungsvolumen DR. KLEIN Firmenkunden: -15 %

Prognose 2018

- Hypoport erwartet für den Konzern ein prozentual zweistelliges Wachstum mit einem Umsatz zwischen 240 und 260 Mio. € und einem EBIT zwischen 29 und 34 Mio. €.

* Quelle: Deutsche Bundesbank, Werte vorläufig

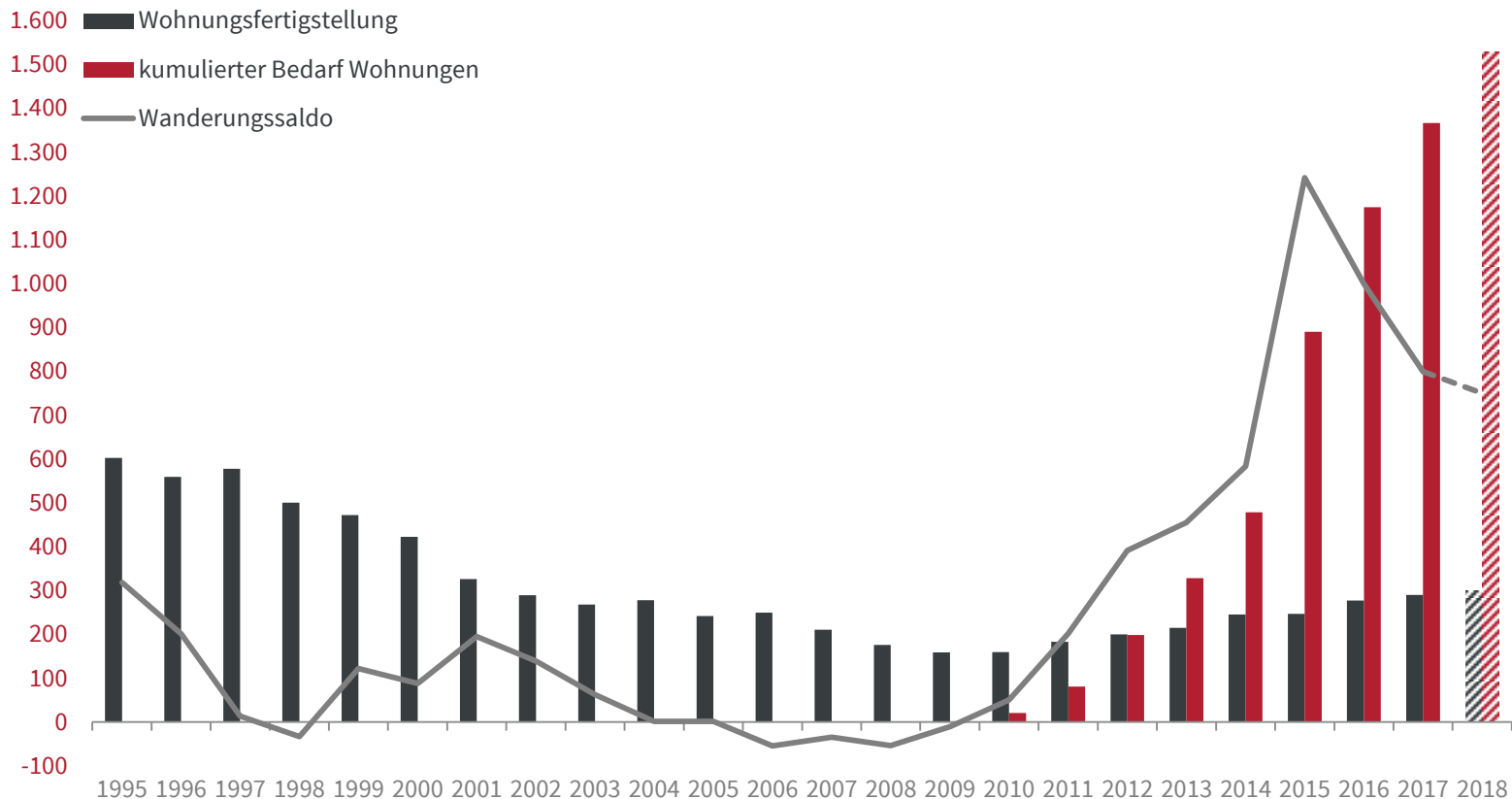
Inhalt

1. Marktumfeld

2. Segmentergebnisse
3. Kennzahlen im Überblick
4. Aktie & Investor Relations
5. Investment Highlights & Ausblick

Dramatischer Nachfrageüberhang am Wohnungsmarkt

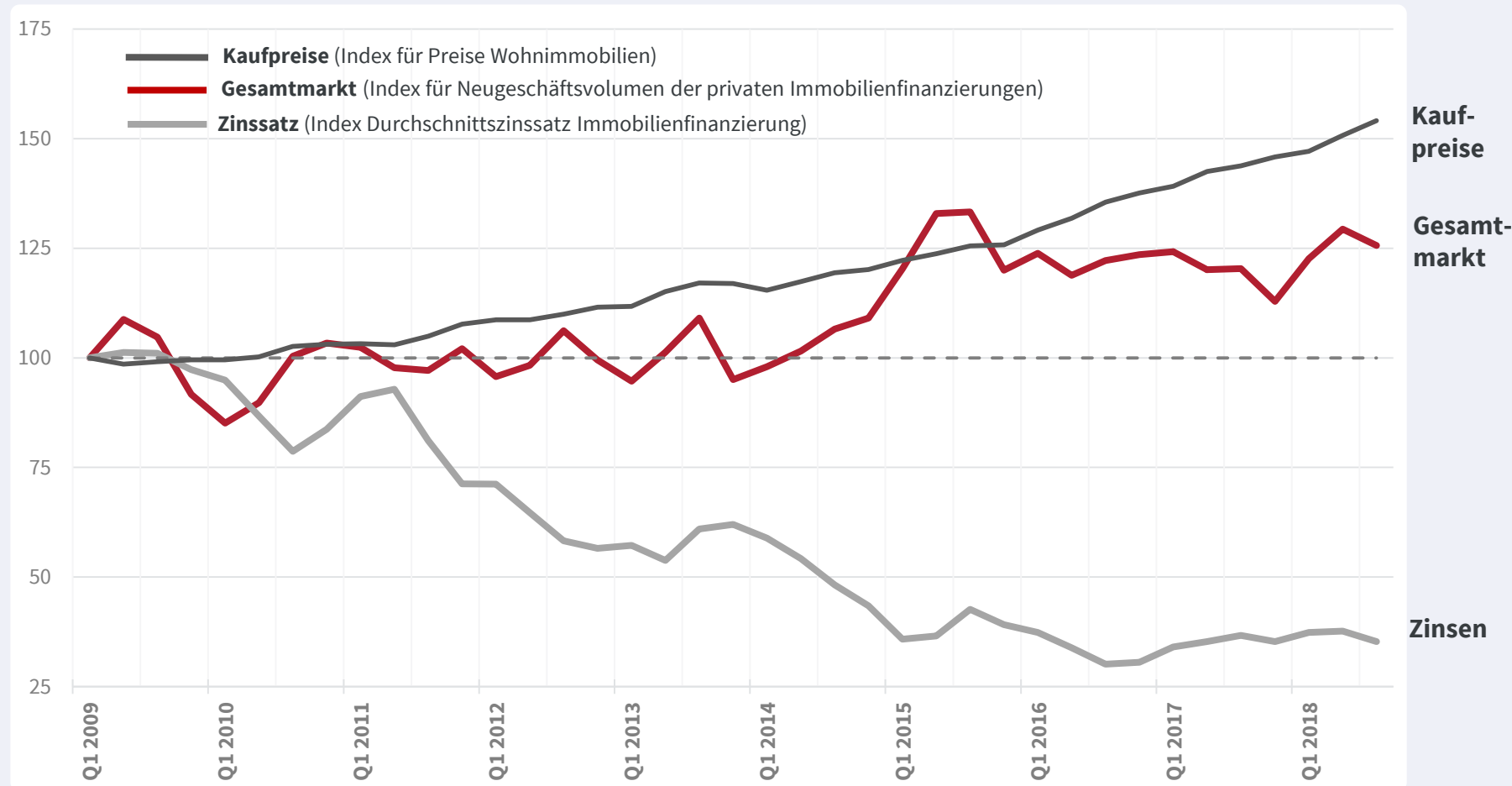
Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



Angaben in Tausend; Quellen: 1995-2017 Statistisches Bundesamt; 2017 & 2018 Schätzungen basieren auf Destatis, Deutsche Bauindustrie & Deutsches Baugewerbe, Hans Böckler Stiftung und eigener Erwartung

Immobilienfinanzierungsvolumen steigt weiter leicht

Entwicklung relevanter Marktindizes in Deutschland seit 2009



Quelle: Bundesbank, EUROPACE, Dr. Klein

Immobilienfinanzierung – Markt hat hohe Potentiale

Marktfaktoren private & institutionelle Wohnimmobilienfinanzierung

	Hindernde Faktoren	Fördernde Faktoren
Finanzierung EIGENTUM Kreditplattform Privatkunden	<ul style="list-style-type: none">• Fehlendes Immobilienangebot.• Hohe Kaufnebenkosten.• Gesetzgeber beschäftigt Markt stetig mit neuen Regulierungsideen.• Konkurrenz um Bauressourcen zwischen Gewerbe- und Wohnimmobilien.	<ul style="list-style-type: none">• Hoher Nachfragedruck im/aus Mietmarkt.• Kaufen oft billiger als Mieten.• Leichter Anstieg der Bautätigkeit.• Marktanteil neutraler Finanzierungsberater wächst.• Im EU-Vergleich weiterhin niedrige Eigentumsquote von unter 50%*.
Finanzierung MIET- IMMOBILIEN Immobilien- plattform	<ul style="list-style-type: none">• Überregulierter Mietmarkt.• In Metropolregionen wie Berlin verhindert Klientelpolitik die benötigte Neubautätigkeit.• Neue Regulierung durch EU-Datenschutz-Grundverordnung.	<ul style="list-style-type: none">• Spürbare Zunahme von Projektplanungen und Baugenehmigungen für bezahlbaren Wohnungsbau.

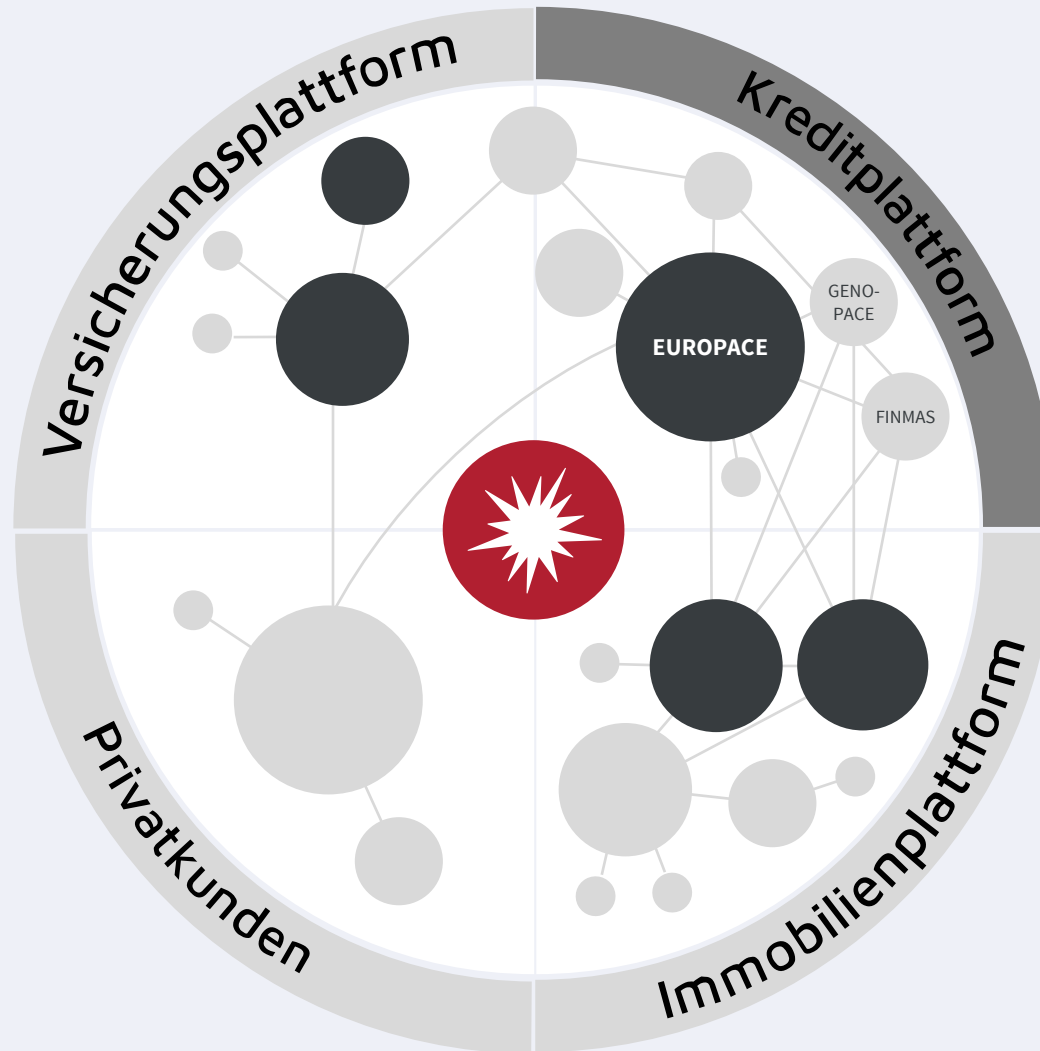
* Quelle: Statistisches Bundesamt

Inhalt

1. Marktumfeld
- 2. Segmentergebnisse**
3. Kennzahlen im Überblick
4. Aktie & Investor Relations
5. Investment Highlights & Ausblick

Kreditplattform

Vorstellung der Segmentergebnisse

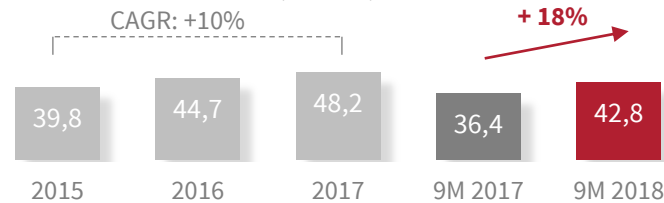


Kreditwirtschaft

EUROPACE schlägt den Markt erneut deutlich

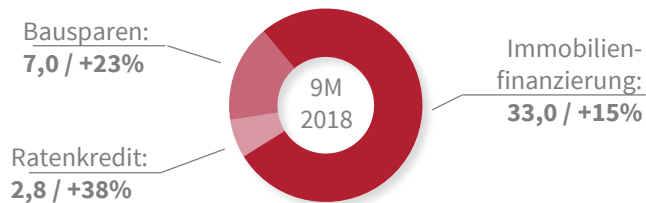
Kreditplattform: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

Transaktionsvolumen (Mrd. €)*

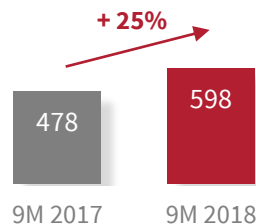


* Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Produktgruppen (Mrd. €)



Vertragspartner (Anzahl)**



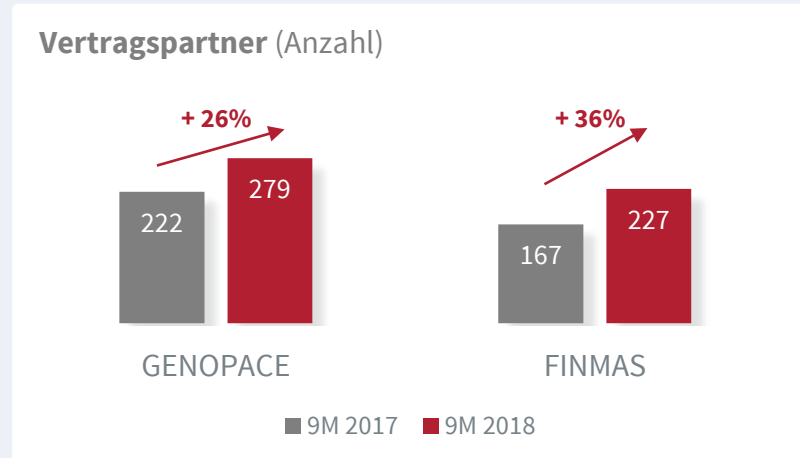
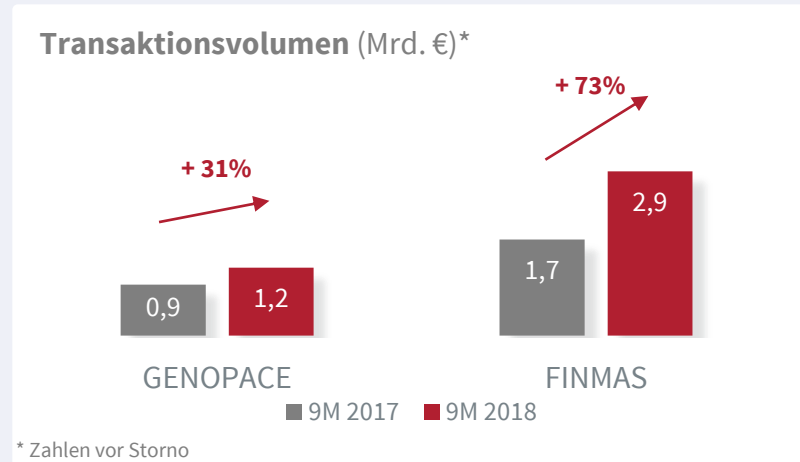
** inkl. FINMAS- und GENOPACE-Partner

- Neuer Rekord beim Transaktionsvolumen pro Vertriebstag*** mit 228 Mio. (9M) bzw. 229 Mio. € (Q3).
- Wichtigste Produktgruppe Immobilienfinanzierung wächst auf EUROPACE um 15% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Gesamtmarkt steigt nur um knapp 4%.
- Wachstum der Produktgruppe Bausparen im Zusammenhang mit Wachstum Immobilienfinanzierung durch gekoppelten Vertrieb.
- Das starke Wachstum in der Produktgruppe Ratenkredit wird durch das technologisch führende Frontend KreditSmart und White-Label-Vertrieb erreicht.

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

Starkes Wachstum bei Regionalbanken

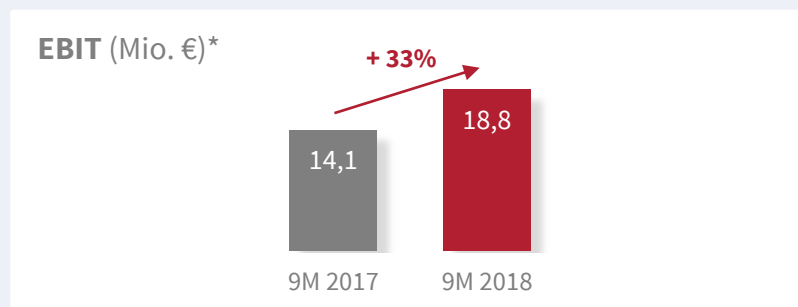
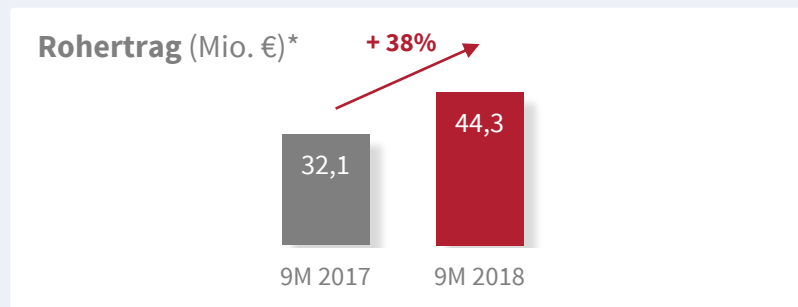
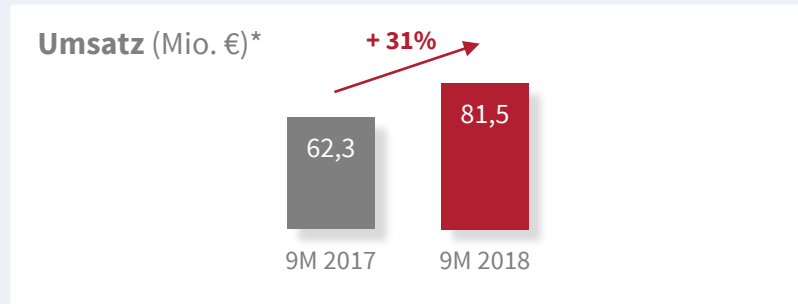
Transaktionsvolumina Vertriebe & Vertragspartner GENOPACE & FINMAS



- Nutzung von EUROPACE im Eigenvertrieb bei Sparkassen und Genossenschaftsinstituten steigt weiter überproportional zum Gesamtmarktplatz.
- Insbesondere Sparkassen nutzen verstärkt FINMAS im Eigenvertrieb und treiben Rollout-Projekte voran.
- Weitere Steigerung der Vertragspartneranzahl schafft Potenzial für weitere Regionalbanken, die FINMAS bzw. GENOPACE im Eigenvertrieb nutzen.
- Unter den TOP 25 Sparkassen ist lediglich ein Institut noch nicht an FINMAS angebunden.
- FINMAS: 42 der Top-50 Sparkassen sind bereits Vertragspartner.
- GENOPACE: 43 der Top-50 Volks- und Raiffeisenbanken sind bereits Vertragspartner.

Deutliches Wachstum sichert Marktführerschaft

Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

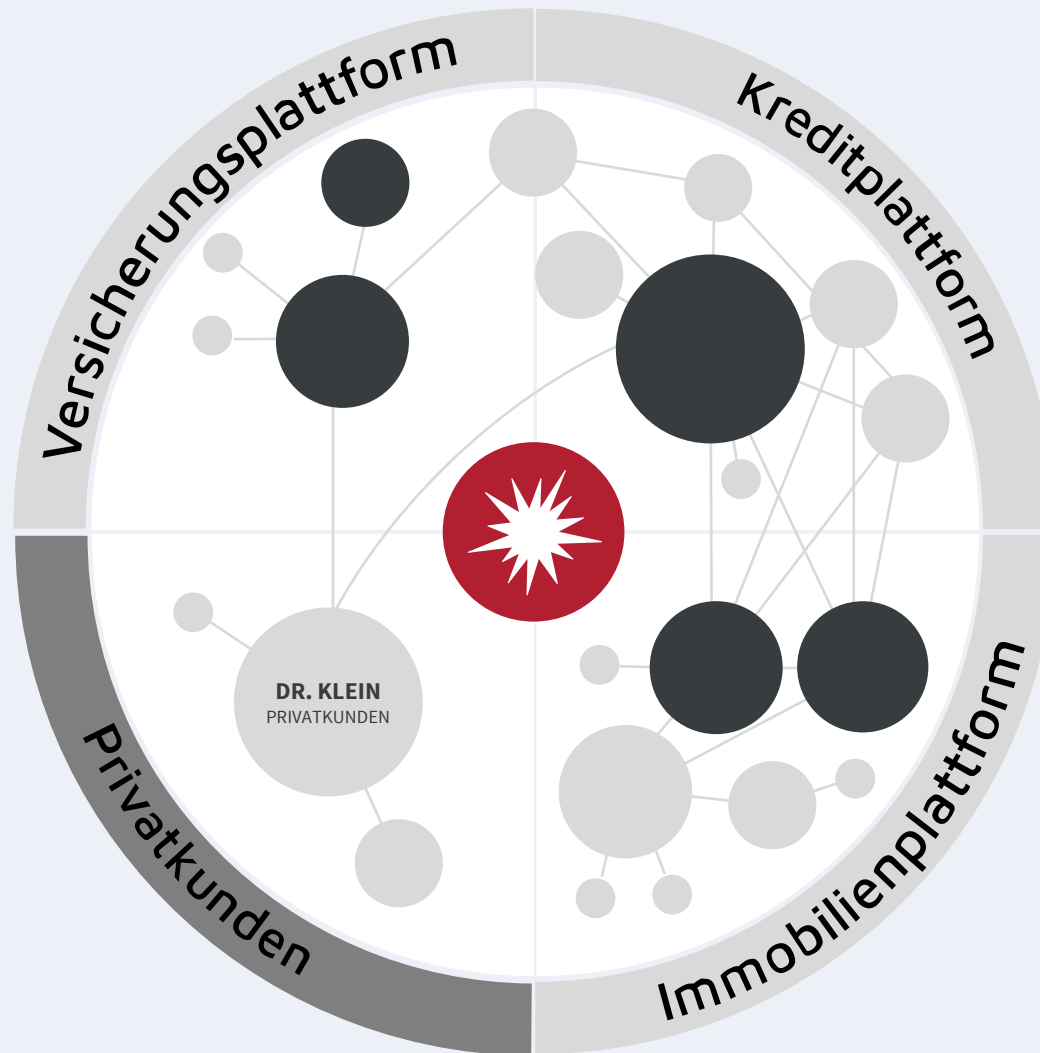


* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

- Umsatz für Segment Kreditplattform in den ersten neun Monaten 2018 bereits bei über 80 Mio. Euro.
- Wachstum stammt aus allen Teilbereichen (EUROPACE, FINMAS, GENOPACE, Qualitypool, Starpool und White-Label-Vertrieb Ratenkredite).
- Die rohertragsschwachen Gesellschaften Qualitypool und Starpool haben leicht unterproportional zum Umsatzwachstum beigetragen, wodurch sich der überproportionale Anstieg im Rohertrag erklärt.
- Vernetzung zwischen Segment Kreditplattform und neuem Segment Immobilienplattform mit den neuen Gesellschaften FIO und Value AG schafft weiteres Umsatzpotenzial für beide Segmente.

Privatkunden

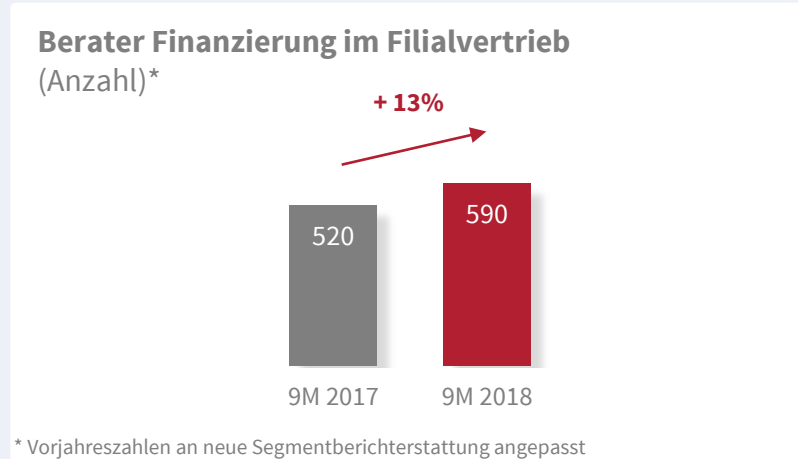
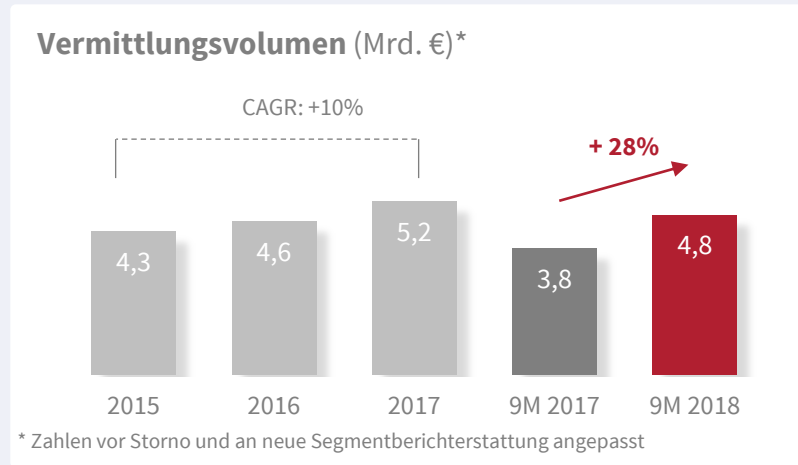
Vorstellung der Segmentergebnisse



Privatkunden

Dr. Klein gewinnt deutlich Marktanteile

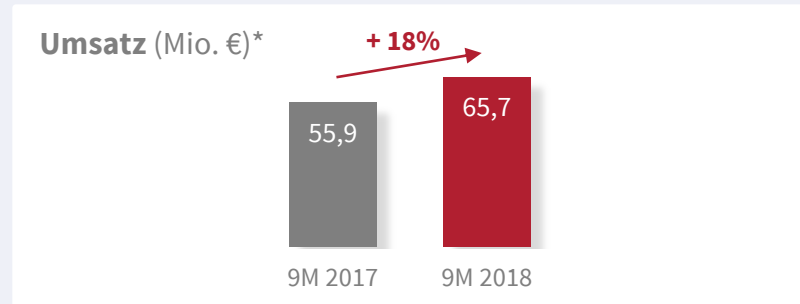
Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl



- Erneut Ausweitung der Marktanteile im nur leicht gestiegenem Gesamtmarkt (+4 %) der Immobilienfinanzierung.
- Die Anzahl der Finanzierungsberater stieg zum 30.09.2018 um 13% gegenüber dem Vorjahreszeitpunkt.
- Weiter steigendes Interesse der Verbraucher an neutraler Finanzierungsberatung schafft wachsende Kundenbasis.
- Zusammen bilden höhere Anzahl an Beratern und steigende Nachfrage der wachsenden Kundenbasis gute Grundlage für weiter steigenden Marktanteil.

Dr. Klein mit Umsatz- und Ergebnisrekord

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

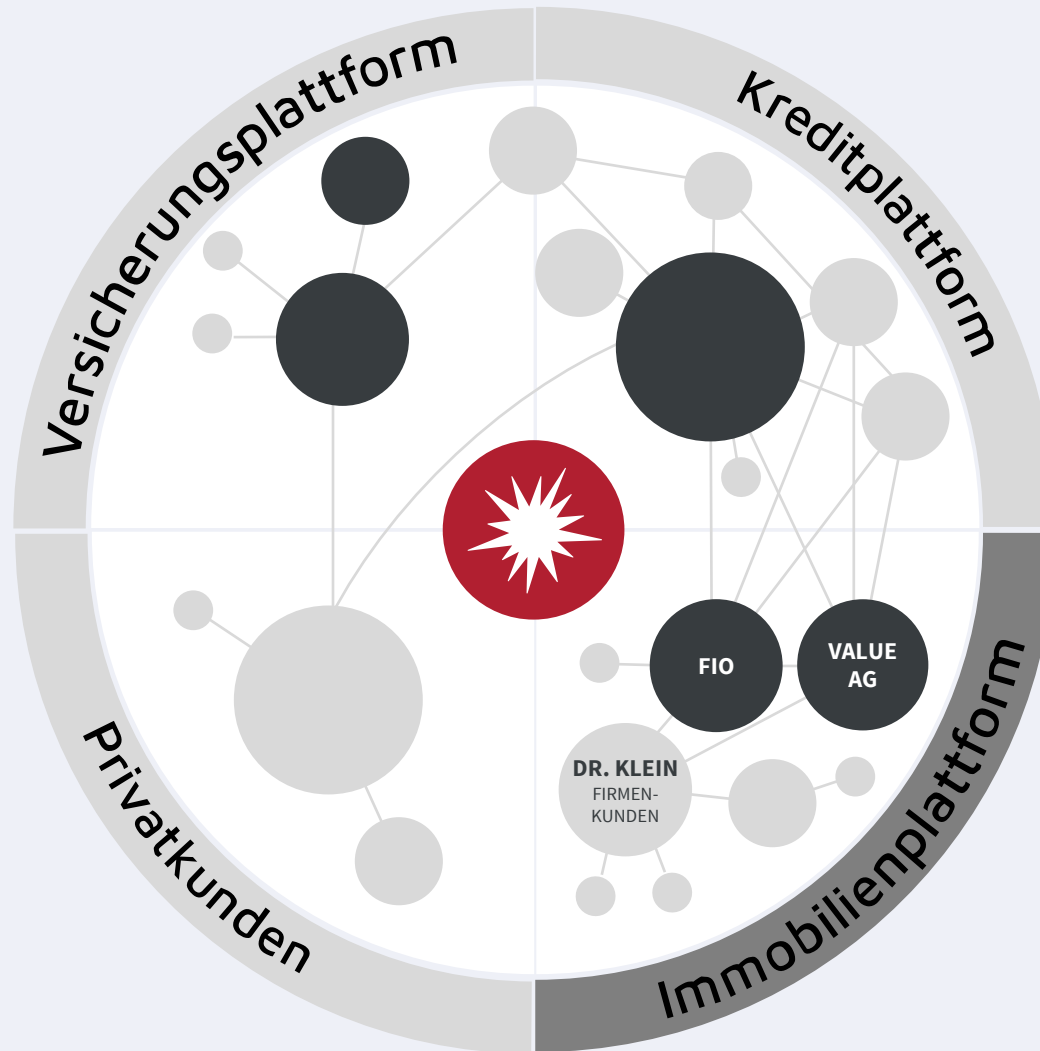


* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

- Durch Erhöhung des Vermittlungsvolumens in der Produktgruppe Immobilienfinanzierung steigt Umsatz in den ersten neun Monaten 2018 gegenüber dem Vorjahreszeitraum weiter an.
- Unterproportionale Entwicklung des Rohertrages ergibt sich durch Änderung im Produktmix und durch überproportional starke Entwicklung der Franchise-Standorte gegenüber den sieben eigenen Niederlassungen.

Immobilienplattform (ehemals Institutionelle Kunden)

Vorstellung der Segmentergebnisse



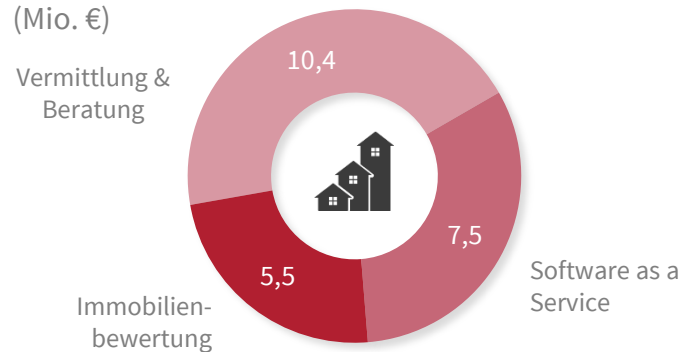
Wohnungswirtschaft

Neue Tochterfirmen bewirken Umsatzplus

Immobilienplattform: Entwicklung Produktgruppen

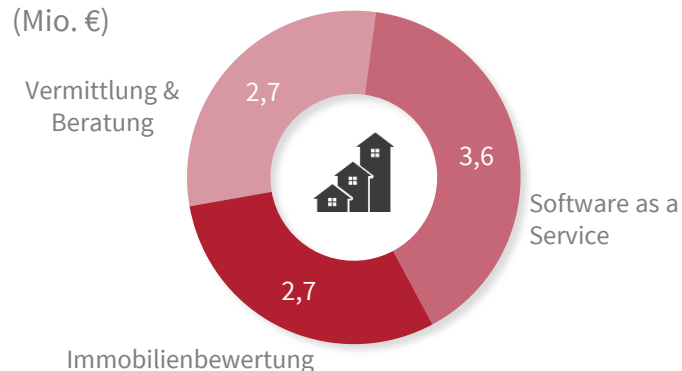
Umsatzverteilung 9M

(Mio. €)



Umsatzverteilung Q3

(Mio. €)

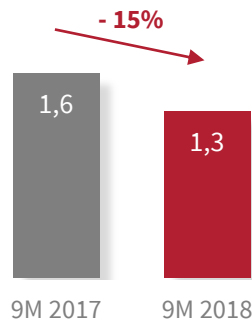


- Neues Segment „Immobilienplattform“ bündelt seit Sommer 2018 alle immobilienbezogene Aktivitäten der Gruppe außerhalb der privaten Finanzierung.
- Ziel ist die Digitalisierung von Vertrieb, Bewertung und Verwaltung von Immobilien mit den Zielgruppen Wohn- & Immobilienwirtschaft, Immobilienmakler und Immobilienfinanzierer.
- FIO (Software as a Service) und Value (Immobilienbewertung) ab Mai konsolidiert und auf FINMAS-Tagung und EUROPACE-Konferenz im September als neue Angebote im Hypoport-Netzwerk erfolgreich positioniert.

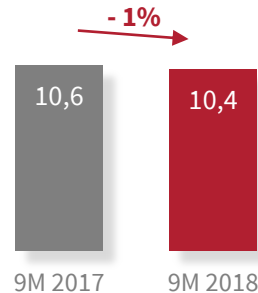
Unterstützung durch Markt blieb aus

Immobilienplattform: Produktgruppe Vermittlung und Beratung

Vermittlungsvolumen (Mrd. €)



Umsatz Produktgruppe Vermittlung & Beratung (Mio. €)*



- Impulsloses Zinsumfeld lässt Transaktionsvolumen der Produktgruppe Vermittlung & Beratung in den ersten neun Monaten 2018 auf 1,3 Mrd. Euro sinken, was einem Rückgang um 15% entspricht.
- Der daraus resultierende Umsatzrückgang konnte durch den Abschluss lukrativer Einzelabschlüsse auf rund 0,15 Mio. Euro begrenzt werden.
- Durch den Aufbau weiterer Vertriebskapazitäten für die nachhaltige Nutzung der Synergien von FIO und Dr. KLEIN Firmenkunden sank das EBIT für den Produktbereich Vermittlung und Beratung überproportional.

Wertschöpfung neuer Akquisitionen bereits erkennbar

Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

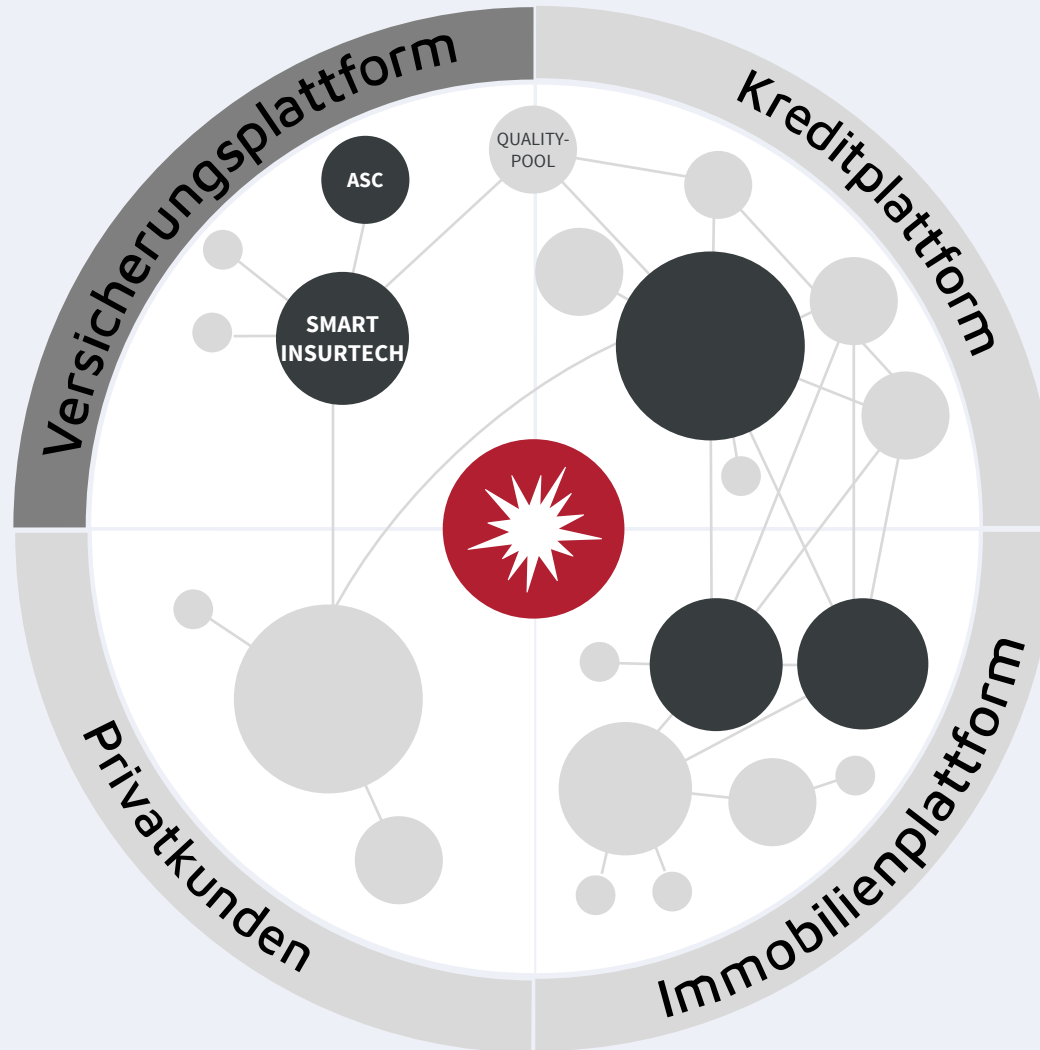
- Umsatzwachstum des Segments erfolgt durch neue Tochtergesellschaften FIO und Value AG.
- Steigender Anteil von wiederkehrenden Leistungen (SaaS, Immobilienbewertung) schafft stabile, zinsunabhängige Umsatzbeiträge.
- Volles Umsatzpotenzial von FIO und Value AG noch nicht enthalten, da Konsolidierung erst ab Mai und somit für fünf von neun Monaten erfolgt.
- Unterproportionales EBIT-Wachstum durch Aufbau von Vertriebsressourcen bei Dr. KLEIN Firmenkunden und in der Produktgruppe Immobilienbewertung.

Versicherungsplattform

Vorstellung der Segmentergebnisse

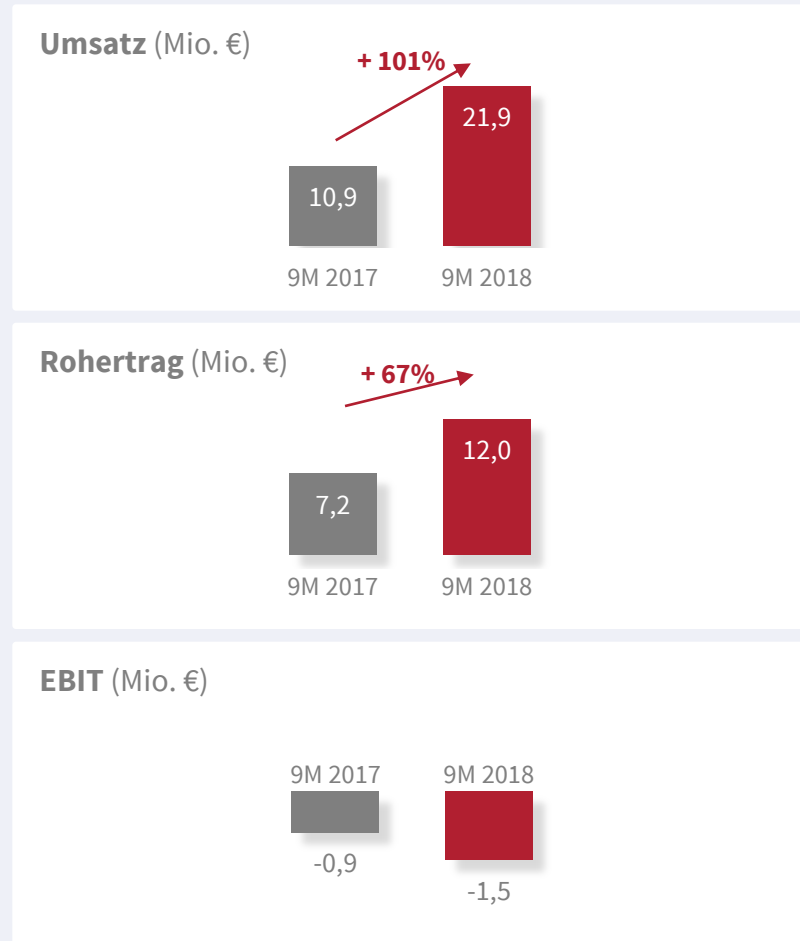


Versicherungswirtschaft



Segment bündelt Versicherungstechnologien

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Die technischen & kulturellen Integrationen der erworbenen Unternehmen verlaufen positiv und entfalten die erhofften Synergien.
- Fokus liegt auf Gewinnung von Marktanteilen durch integrative Gesamtlösungen und attraktive Preismodelle.
- Anbindung von B2C InsurTechs / InsurApp-Anbietern, welche die Versicherungsplattform als Backend-Lösung nutzen, läuft deutlich besser als erwartet.
- Durch überdurchschnittlich hohen Ergebnisbeitrag von ASC ist Segment im dritten Quartal leicht profitabel.

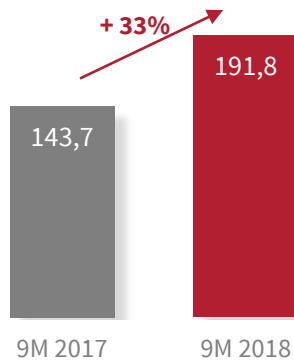
Inhalt

1. Marktumfeld
2. Segmentergebnisse
- 3. Kennzahlen im Überblick**
4. Aktie & Investor Relations
5. Investment Highlights & Ausblick

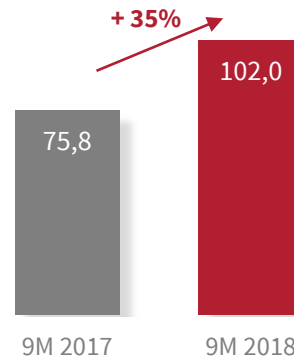
Hypoport-Gruppe wächst deutlich

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

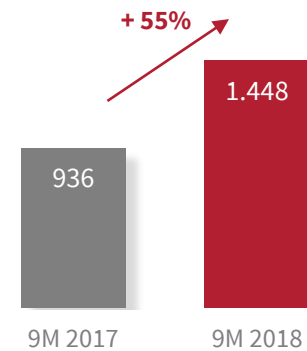
Umsatz (Mio. €)



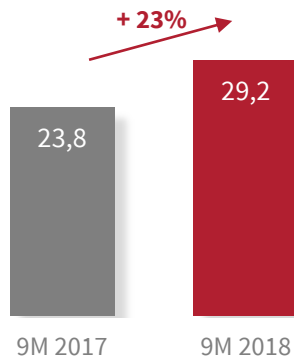
Rohertrag (Mio. €)



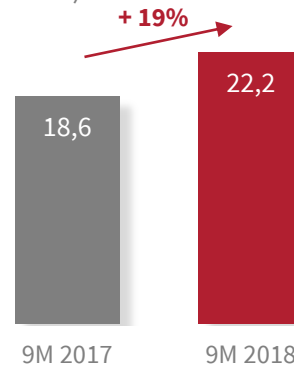
Mitarbeiter (Anzahl)



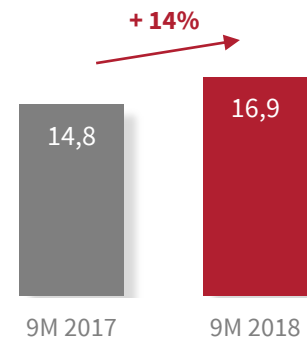
EBITDA (Mio. €)



EBIT (Mio. €)

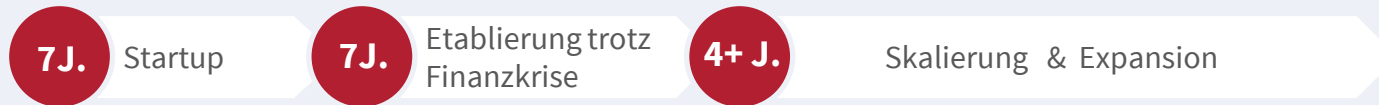


Konzernergebnis (Mio. €)

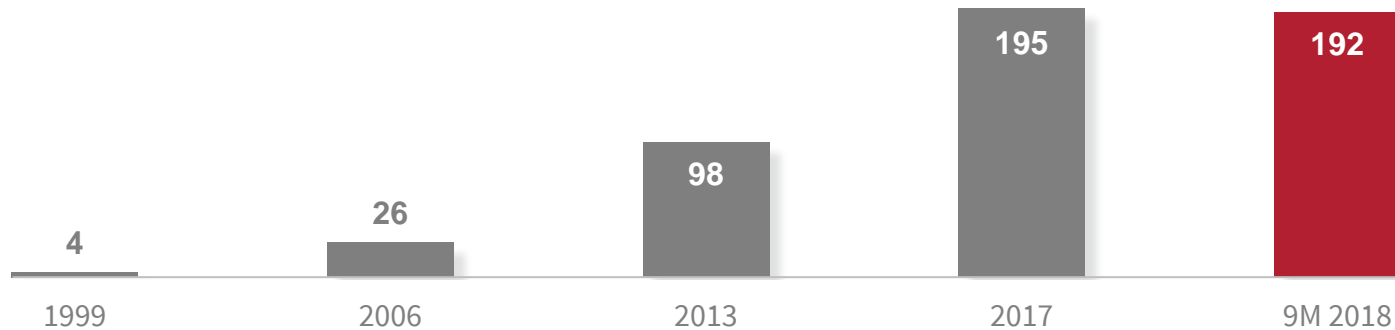


Historische Entwicklungsphasen der Hypoport-Gruppe

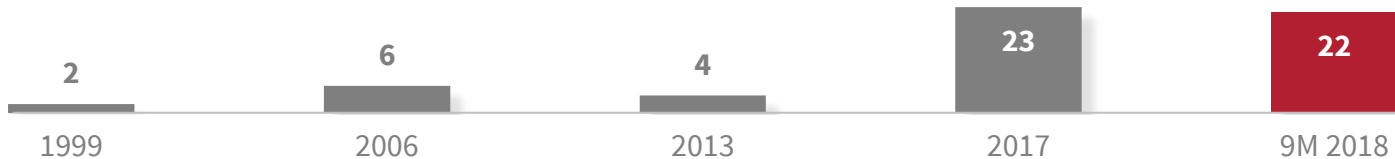
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBIT



Umsatz (in Mio. €)



EBIT (in Mio. €)



Inhalt

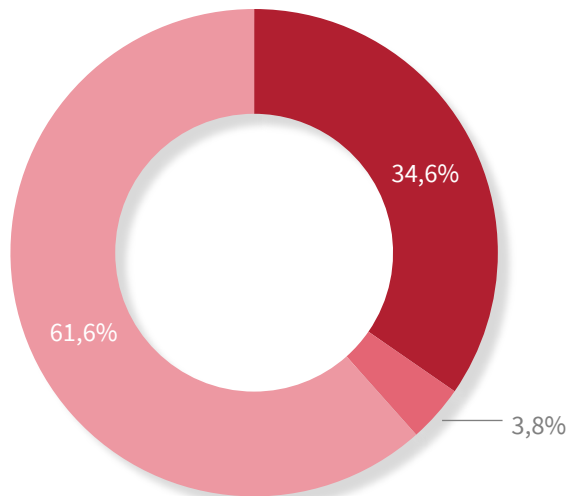
1. Marktumfeld
2. Segmentergebnisse
3. Kennzahlen im Überblick
- 4. Aktie & Investor Relations**
5. Investment Highlights & Ausblick

Marktkapitalisierung deutlich über 1 Milliarde Euro

Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

Aktionärsstruktur zum 30. September 2018

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien der Gesellschaft
- Streubesitz
(davon über 5% Union Investment; über 3% Nicolas Schulmann; über 3% Wasatch)



Kennzahlen & Indizes

KENNZAHL	DETAILS	WERT
EPS	Gewinn je Aktie 9M 2018	2,76 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.493.376
Market Cap	Marktkapitalisierung 30.09.2018	~1,3 Mrd. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs in 9M 2018	204,00 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs in 9M 2018	120,00 €
Indizes	SDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

Inhalt

1. Marktumfeld
2. Segmentergebnisse
3. Kennzahlen im Überblick
4. Aktie & Investor Relations
- 5. Investment Highlights & Ausblick**

Viele Gründe sprechen für ein Investment in Hypoport

Investment-Highlights

- Netzwerk von Technologieunternehmen für die Finanz- & Immobilien- sowie Versicherungswirtschaft.
- Wachstum des Transaktionsvolumens der Plattformen übertrifft die jeweilige Marktentwicklung deutlich.
- Starkes organisches Wachstum der letzten Jahre setzt sich fort und wird seit 2016 durch anorganisches Wachstum ergänzt.
- Hohe Potentiale im deutschen Wohnimmobilienmarkt liefert zusätzliche Wachstumschancen.
- Regulierung sowie Margendruck beschleunigen die Digitalisierung der Finanzdienstleistung und verstärken Umsatzpotenziale der Hypoport-Gruppe.
- Solide Bilanzstruktur und verlässlicher Cashflow schaffen Finanzierungsspielraum für Wachstum.
- In 2018 erwartet Hypoport für den Konzern ein prozentual zweistelliges Wachstum mit einem Umsatz zwischen 240 und 260 Mio. € und einem EBIT zwischen 29 und 34 Mio. €.

Kontakt

Christian Würdemann

Head of Group Operations

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

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

Jan H. Pahl

Investor Relations Manager

Tel: +49 (0)30 420 86 - 19 42

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

Hypoport AG

Klosterstraße 71

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.

Anhang



Starker Anstieg des Aktienkurses

Aktienkurs seit Aufnahme SDAX bis Q3 2018 (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)



Investor Relations Tätigkeit weiter ausgebaut

Investorentermine, Analystenempfehlungen und Auszeichnungen

ANALYST	EMPFEHLUNG	KURSZIEL	DATUM
Bankhaus Metzler	Halten	200,00 €	25.09.2018
Berenberg	Halten	180,00 €	26.09.2018
Commerzbank	Halten	211,00 €	18.10.2018
equinet	Halten	190,00 €	25.10.2018
ODDO BHF	Halten	191,00 €	18.10.2018
Warburg	Kaufen	250,00 €	10.10.2018

HYPOPORT GEHÖRT ZU

- Warburg - Best Ideas 2017
- Berenberg - 15 Top Picks 2017 (GARP)
- SdK - Unternehmen des Jahres 2017

Datum Finanzberichte 2018

05 Nov 2018	Bericht 9M 2018
-------------	-----------------

JÜNGSTE INVESTORENTERMINE

Investorenkonferenz	München	09/2018
Roadshow	London	09/2018
Roadshow	Wien	09/2018
Investorenkonferenz	Kopenhagen	08/2018
Roadshow	Oslo, Helsinki	08/2018
Roadshow	Edinburgh	08/2018
Investorenkonferenz	Hamburg	06/2018
Roadshow	Brüssel	05/2018
Roadshow	Frankfurt	05/2018
Roadshow	Zürich	05/2018
Roadshow	USA (Ost)	04/2018
Roadshow	London	03/2018
Investorenkonferenz	Frankfurt	02/2018
Investorenkonferenz	Lyon	01/2018
Investorenkonferenz	London	12/2017
Investorenkonferenz	Frankfurt	11/2017
Investorenkonferenz	Berlin	11/2017
Roadshow	London	11/2017