

# Hypoport AG

*Ergebniskennzahlen*

*9M 2019*

# Unsere Mission

## Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



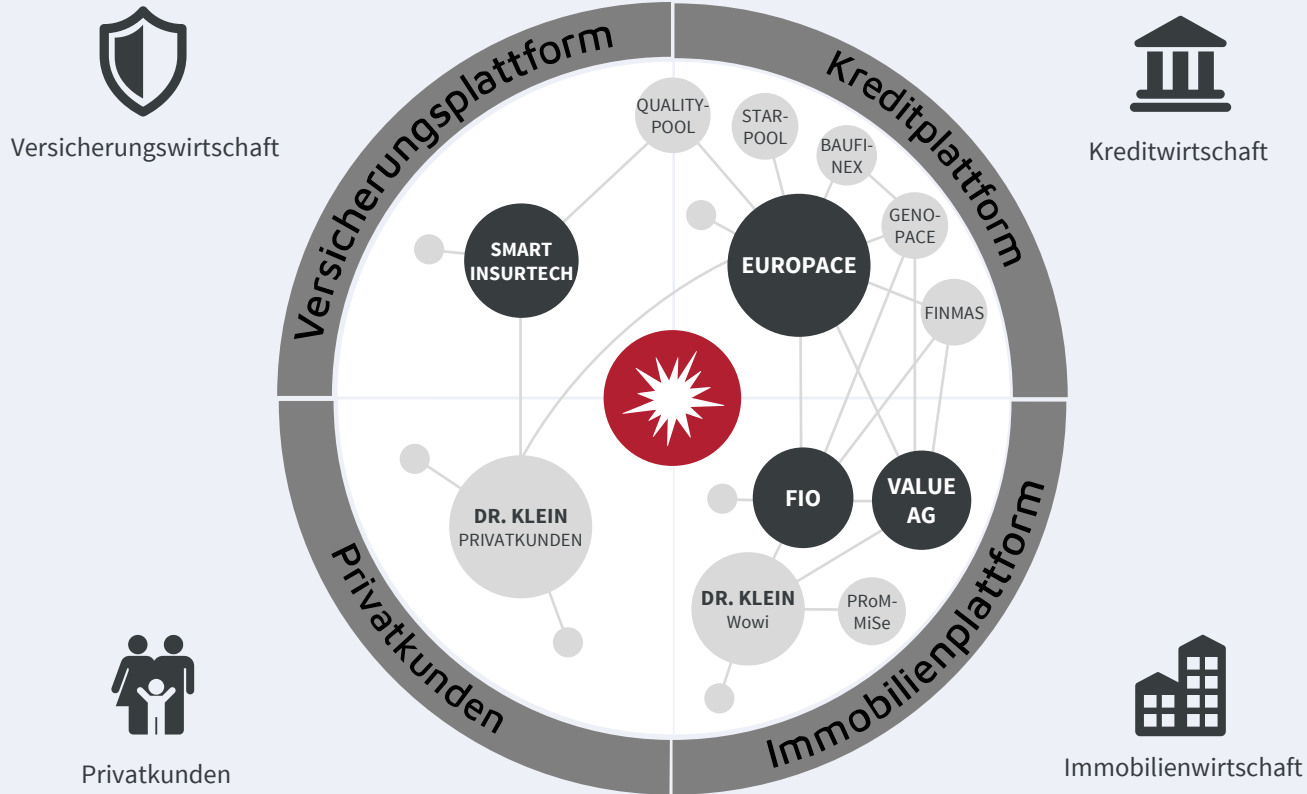
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

# Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Die vier Hypoport-Segmente



# Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Ergebnisse 9M 2019 & Prognose Gesamtjahr 2019

## Kennzahlen 9M 2019 (yoy)

- Umsatz: 247,7 Mio. € (+29%)
- Rohertrag: 130,9 Mio. € (+28%)
- EBIT: 25,0 Mio. € (+13%)
- EPS: 3,02 € (+9%)

## Hypoport wächst stärker als die jeweiligen Gesamtmärkte (yoy)

- Umsatzwachstum Segment Kreditplattform: +25%
  - Umsatzwachstum Segment Privatkunden: +21%
  - Umsatzwachstum Segment Immobilienplattform: +45%
  - Umsatzwachstum Segment Versicherungsplattform: +48%
- Immobilienfinanzierungs-  
markt: +9%\*
- Wohnungstransaktionsmarkt: +8%\*\*
- Versicherungsmarkt: +2%\*\*\*

## Prognose Gesamtjahr 2019

- Hypoport erwartet für den Konzern ein prozentual zweistelliges Wachstum mit einem Umsatz zwischen 310 und 340 Mio. € und einem EBIT zwischen 32 und 40 Mio. €.

\* Quelle: Deutsche Bundesbank, Werte vorläufig \*\*Quelle: eigene Schätzung \*\*\*Quelle: GDV-Wert für Kalenderjahr 2018, da keine quartalsweise Erhebung erfolgt.

# Inhalt

## **1. Marktumfeld**

2. Kennzahlen Segmente

3. Kennzahlen Überblick

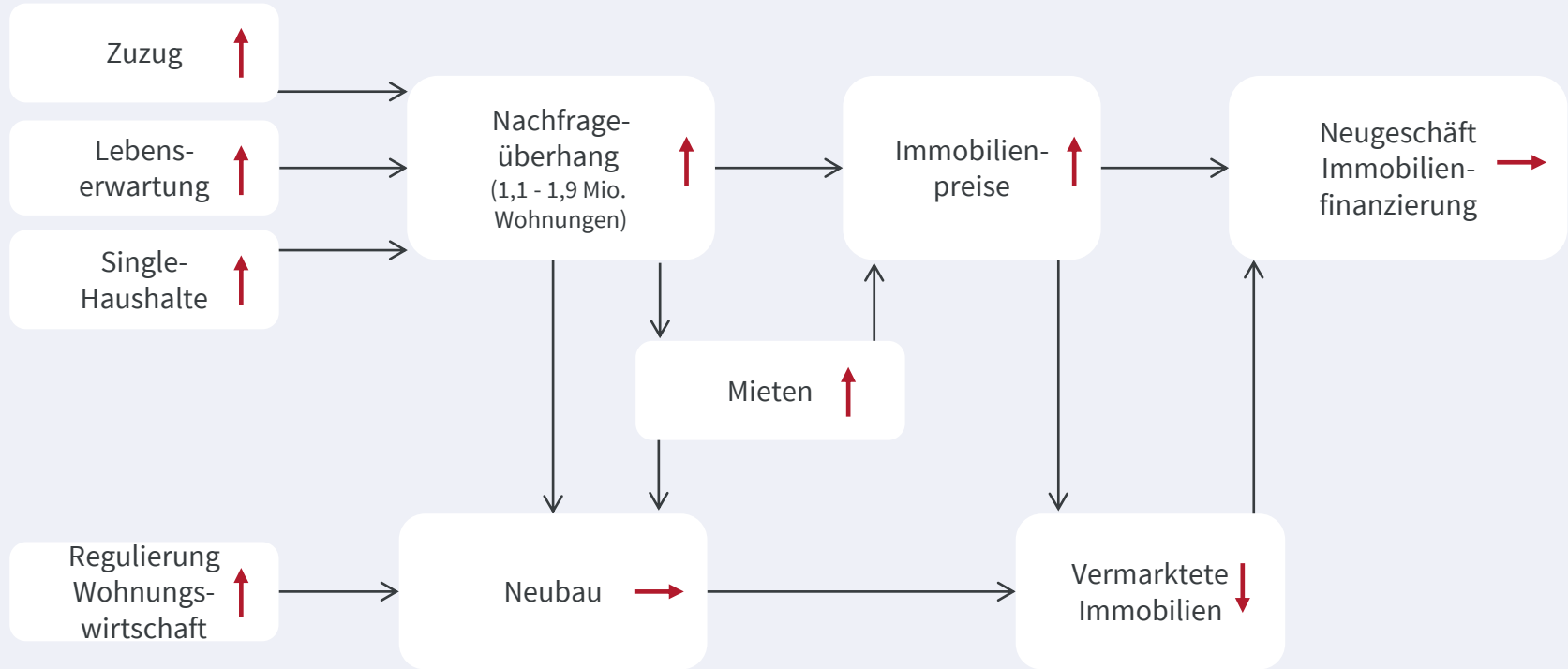
4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen

5. Investment Highlights & Ausblick

Anhang

# Dramatischer Nachfrageüberhang am Wohnungsmarkt

Faktoren für die Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



# Immobilienfinanzierung – Markt mit hohen Potenziale

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

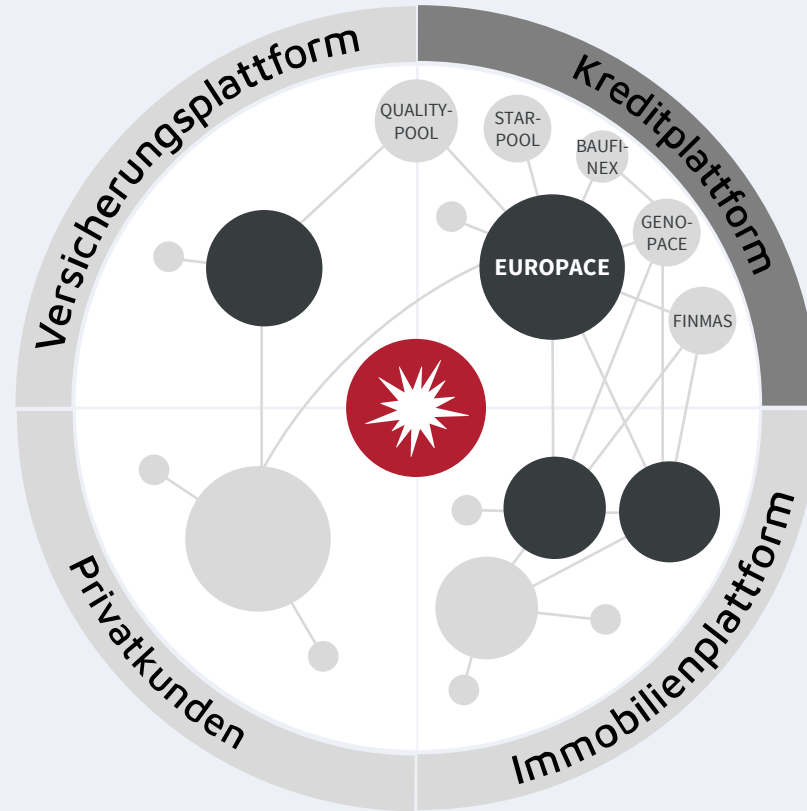
# Inhalt

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



# Kreditplattform

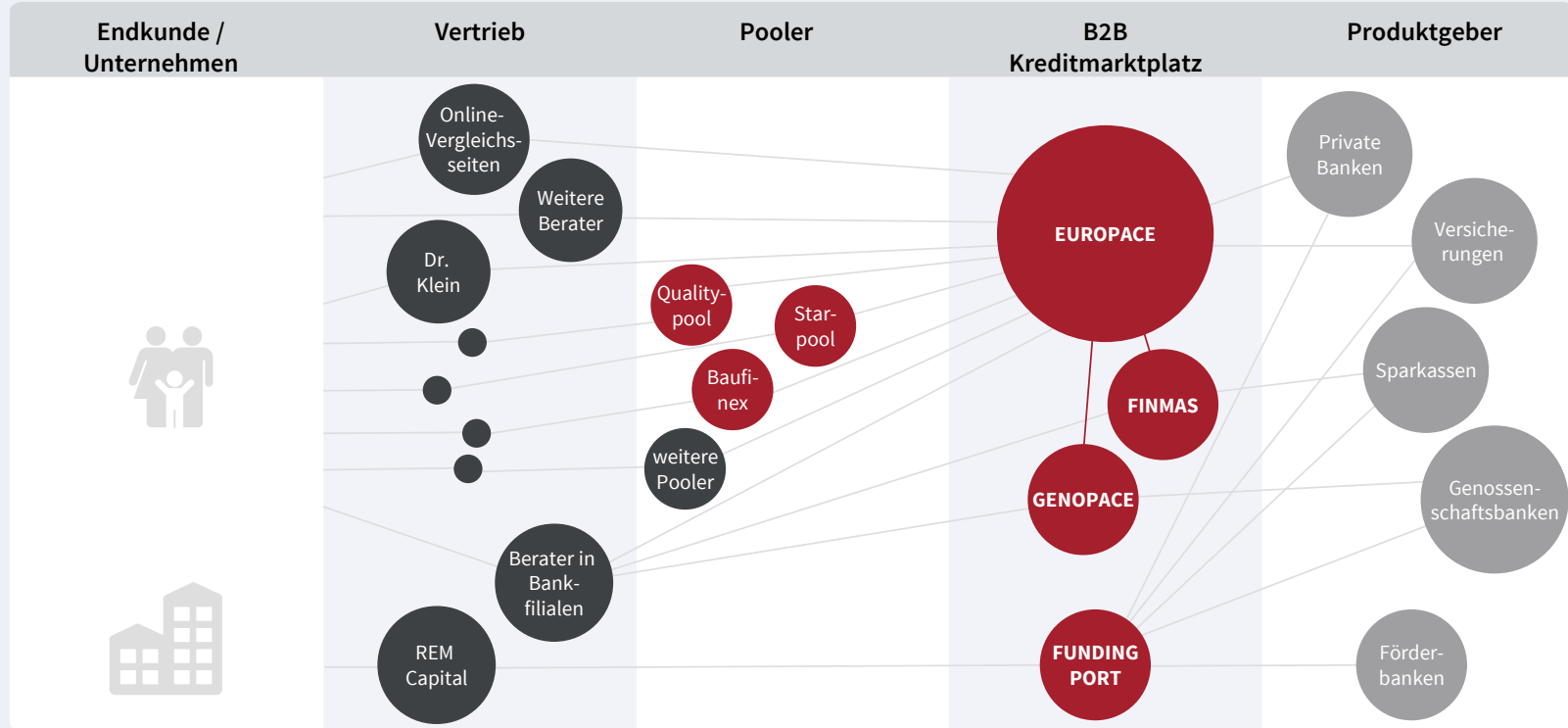
Geschäftsmodell & Segmentergebnisse



Kreditwirtschaft

# Kreditplattform

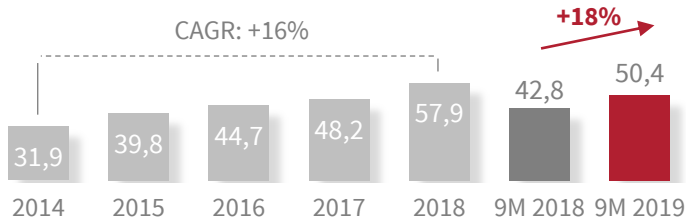
## Geschäftsmodell



# EUROPACE schlägt den Markt erneut deutlich

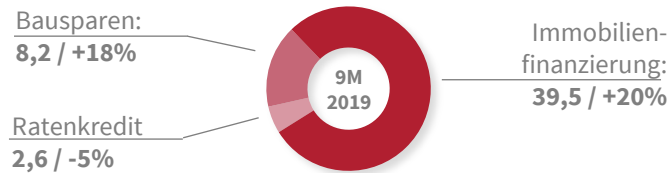
## Kreditplattform: Transaktionsvolumen EUROPACE

### Transaktionsvolumen (Mrd. €)\*\*



\*\* Zahlen vor Storno

### Transaktionsvolumen nach Produktgruppen (Mrd. €)



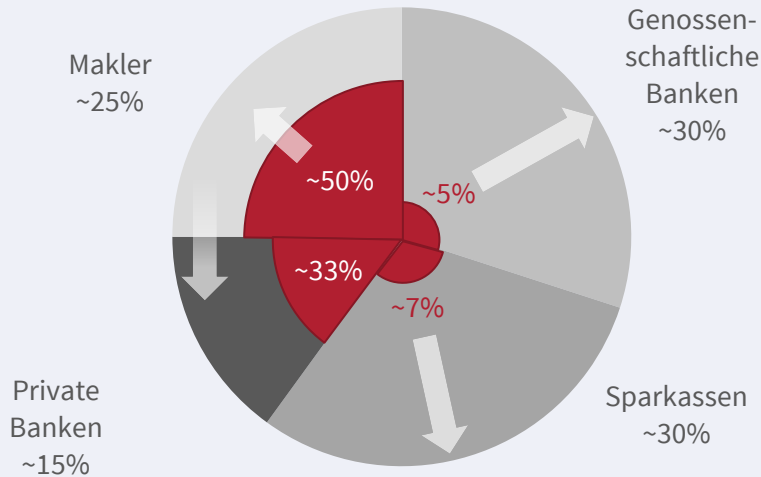
- Rekord beim 9M Transaktionsvolumen pro Vertriebstag\* von 267 Mio. € (+18% yoy). Q3 sogar über 280 Mio. € (+22% yoy)
- Wachstum wichtigster Produktgruppe Immobilienfinanzierung in 9M um 20% (Gesamtmarkt +9%)
- Wachstum der Produktgruppe Bausparen durch an Immobilienfinanzierung gekoppelten Vertrieb auf vergleichbarem Niveau
- Kleinste Produktgruppe Ratenkredit mit leichtem Rückgang gegenüber dem starken Vorjahr, durch gutes drittes Quartal 2019 bereits auf lediglich -5% in 9M reduziert

\* 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\*

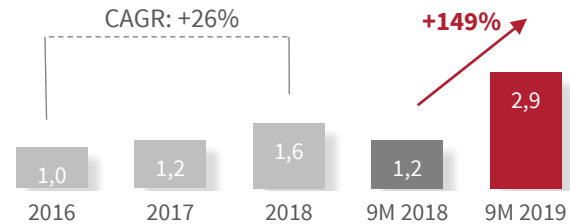


○ Immobilienfinanzierung Deutschland 2018: €241 Mrd. / 9M 2019: €197 Mrd.

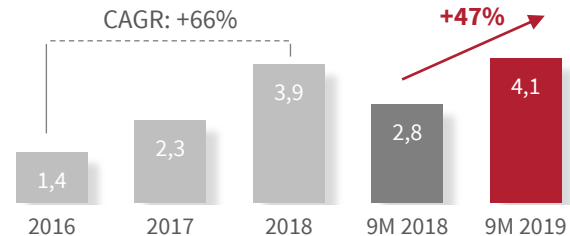
■ Immobilienfinanzierung EUROPACE\* 2018: €45 Mrd. / 9M 2019: €40 Mrd.

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

### GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)\*

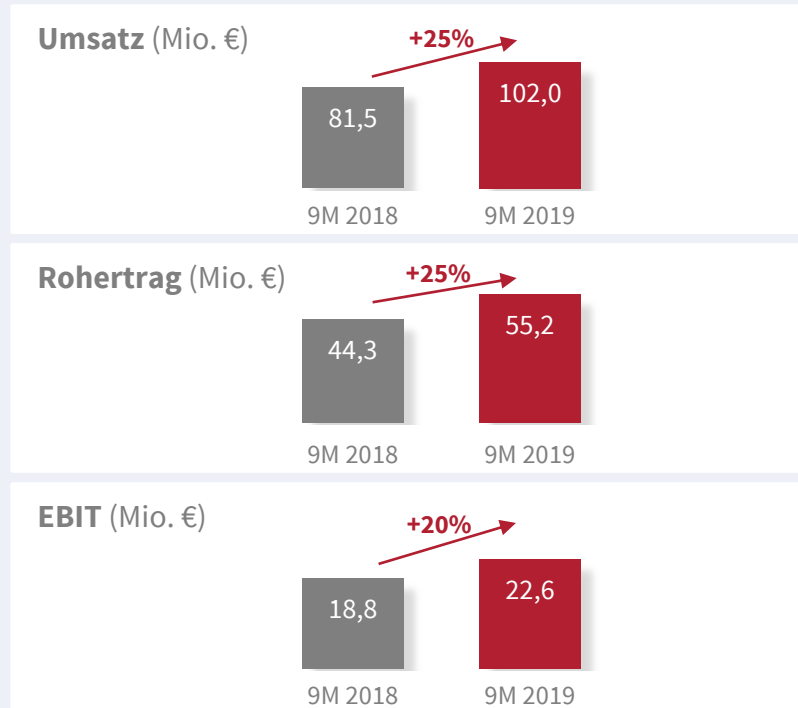


### FINMAS (für Sparkassen)\*



# Deutliches Wachstum sichert Marktführerschaft

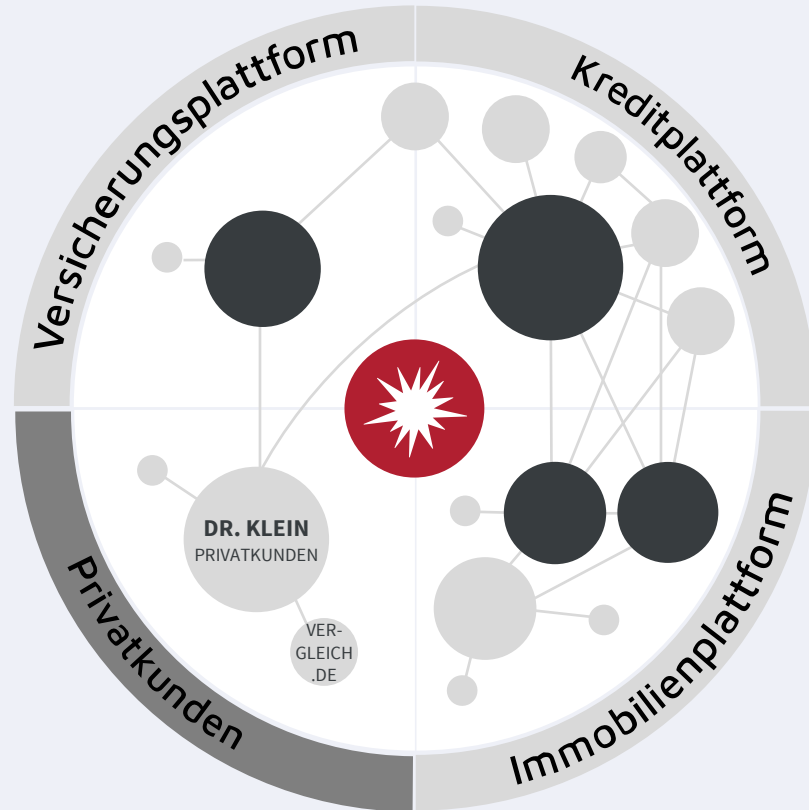
## Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Umsatz im Segment Kreditplattform in 9M um 25% auf über 100 Mio. Euro ausgebaut
- Alle vier Vertriebssegmente (Finanzvertriebe, Private Banken, Genossenschaftliche Institute, Sparkassen) gewachsen
- Trotz hoher Investitionen in nächste EUROPACE-Generation und weiterem Ausbau von Key Account für Regionalbanken deutliche Steigerung des EBIT
- Auch Vernetzung zwischen Segment Kreditplattform und Segment Immobilienplattform weiter intensiviert
- Integration der Neuakquisition REM Capital gut angelaufen, Gesellschaft liefert erste positive Umsatz- und Ergebnisbeiträge

# Privatkunden

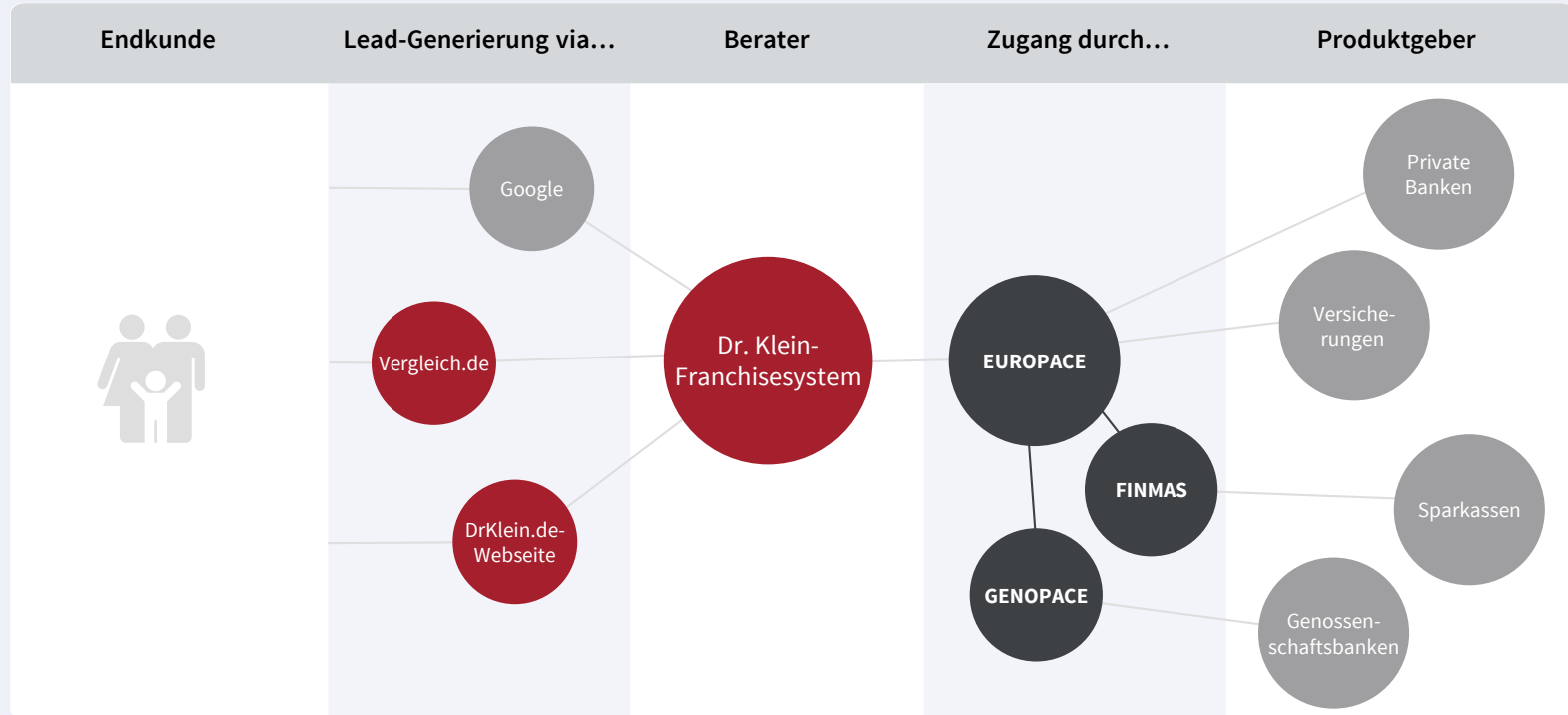
## Geschäftsmodell & Segmentergebnisse



Privatkunden

# Privatkunden

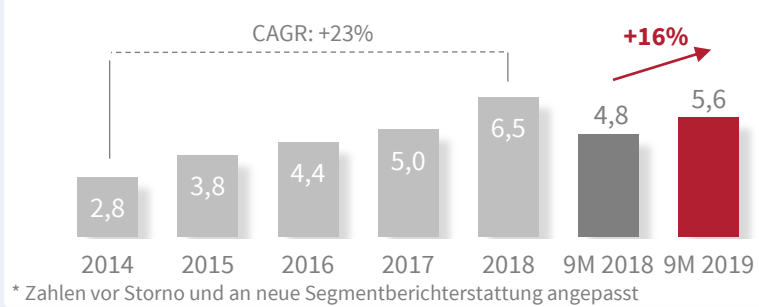
## Geschäftsmodell



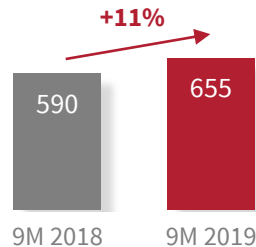
# Dr. Klein Privatkunden gewinnt Marktanteile

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl

## Vermittlungsvolumen (Mrd. €)\*



## Berater Finanzierung im Filialvertrieb (Anzahl)

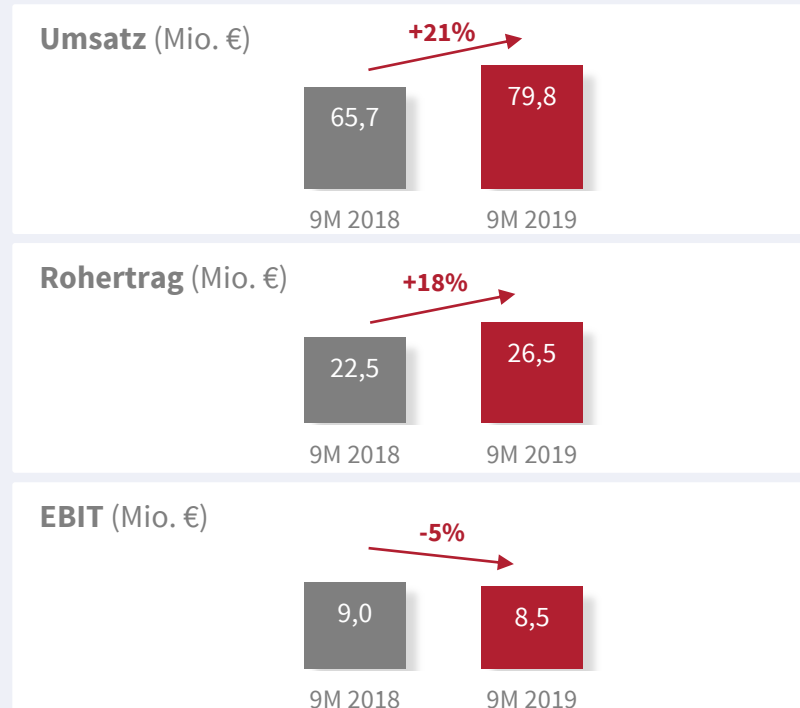


- Erneuter Ausbau der Marktanteile durch starken Anstieg des Vermittlungsvolumens (+16%) im nur moderat gestiegenem Gesamtmarkt (+9%) für Immobilienfinanzierungen
- Weiter steigende Nachfrage der Verbraucher nach neutraler Finanzierungsberatung sorgt für stetig wachsende Kundenbasis
- Anzahl der Finanzierungsberater 9M um rund 11% ausgebaut
- Wachsende Beraterzahl und steigende Nachfrage bilden Grundlage für zukünftiges Wachstum von Dr. Klein



# Segment Privatkunden mit neuem Umsatzrekord

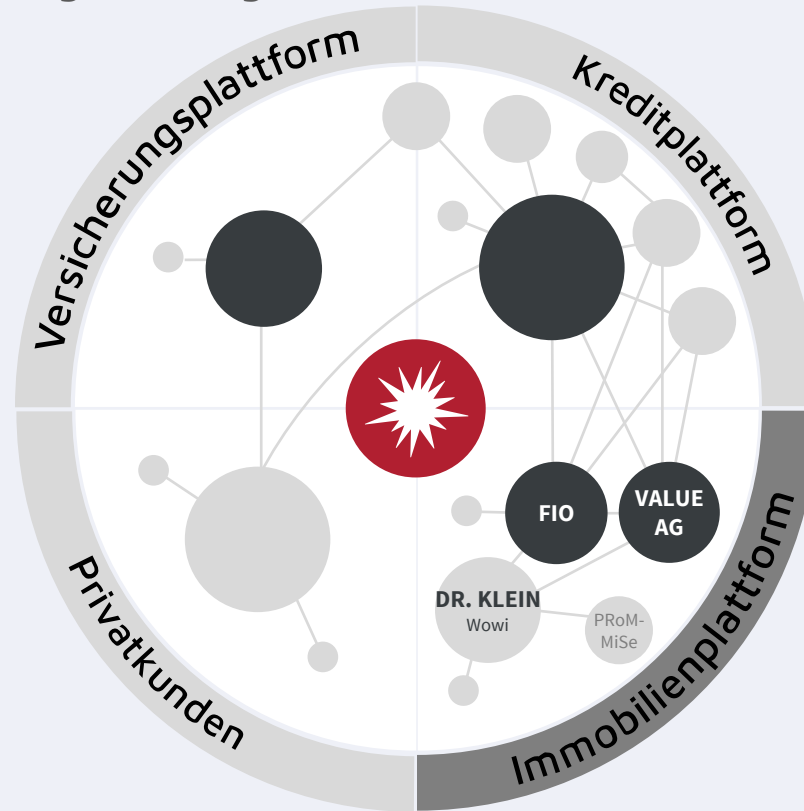
## Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Durch Ausweitung des Vermittlungsvolumens deutliches Umsatzwachstum gegenüber 9M 2018
- Insbesondere außerordentlich gutes drittes Quartal 2019 hat zur Entwicklung beigetragen
- Anbindung zahlreicher neuer regionaler Produktpartner verschlechtert in 2019 temporär Durchschnittsmarge
- Gründe für EBIT-Rückgang waren Kosten der Anbindung neuer Produktpartner, Investition in Digitalisierung der Prozesse und Aufbau von Mitarbeitern
- Nach schwachem Q1 und Q2 liegt Q3 2019 auch beim EBIT erstmalig deutlich über Vorjahr

# Immobilienplattform

Geschäftsmodell & Segmentergebnisse



Immobilienwirtschaft

# Digitalisierung der deutschen Wohnungswirtschaft

## Immobilienplattform – Geschäftsmodell

Immobilienwirtschaft

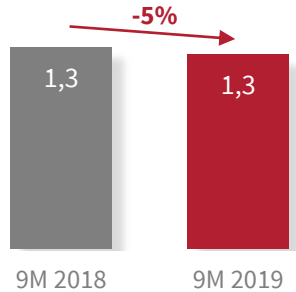
Kreditwirtschaft



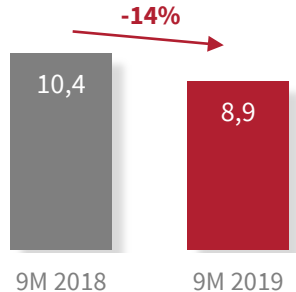
# Zurückhaltung wegen politischer Debatten

## Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

### Vermittlungsvolumen DR. KLEIN Firmenkunden (Mrd. €)



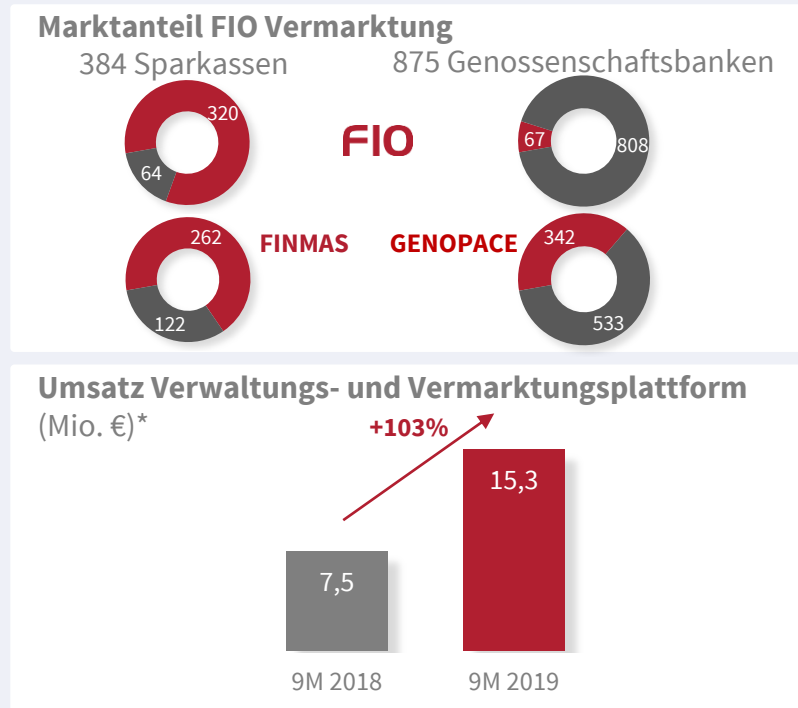
### Umsatz Finanzierungsplattform (Mio. €)



- Geschäftsmodell ist Vermittlung von Finanzierungen für die deutsche Wohnungswirtschaft
- Impulsloses Zinsumfeld seit Sommer 2018 hat ungünstige Rahmenbedingungen zur Folge
- Zusätzlich führt Diskussion der Politik auf Bundes- und Landesebene über Eingriffe in den Mietmarkt zu Investitionszurückhaltung in der Wohnungswirtschaft
- Trotz ungünstiger Rahmenbedingungen konnten Auswirkungen auf das Vermittlungsvolumen begrenzt werden
- Rückgang des Umsatzes gegenüber dem Vorjahreszeitraum auch durch lukrative Einzelabschlüsse in 2018

# Riesiges Marktpotenzial für FIO wird deutlich

Immobilienplattform: Verwaltungsplattform und Vermarktungsplattform



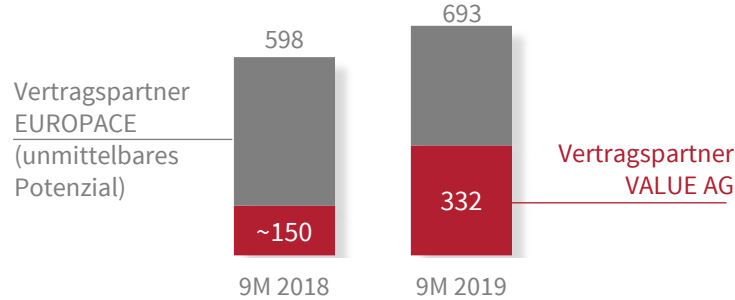
\* Umsätze der FIO SYSTEMSAG und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Geschäftsmodell umfasst Entwicklung von Softwarelösungen für die Verwaltung und Vermarktung von Immobilien für die Wohnungs- und Kreditwirtschaft
- Kreditwirtschaft in Deutschland führend bei der Vermarktung von Immobilien, 6 der Top 10 Immobilienmakler Deutschlands nutzen bereits die Lösung von FIO
- Umsätze im dritten Quartal 2019 durch außergewöhnlich starkes Projektgeschäft sehr hoch
- FIO als neues Angebot im Hypoport-Netzwerk für EUROPACE-, FINMAS- und GENOPACE-Partner trifft auf hohe Akzeptanz
- Wandlung des Geschäftsmodells von SaaS zum Plattformmodell in Q3 2019 gestartet

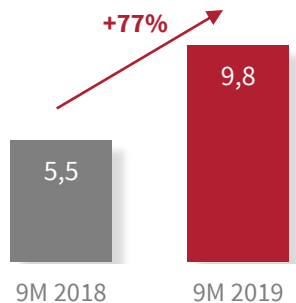
# Anbindung weiterer Partner entwickelt sich sehr gut

## Immobilienplattform: Bewertungsplattform

### Synergiepotenzial EUROPACE-Partner für VALUE AG



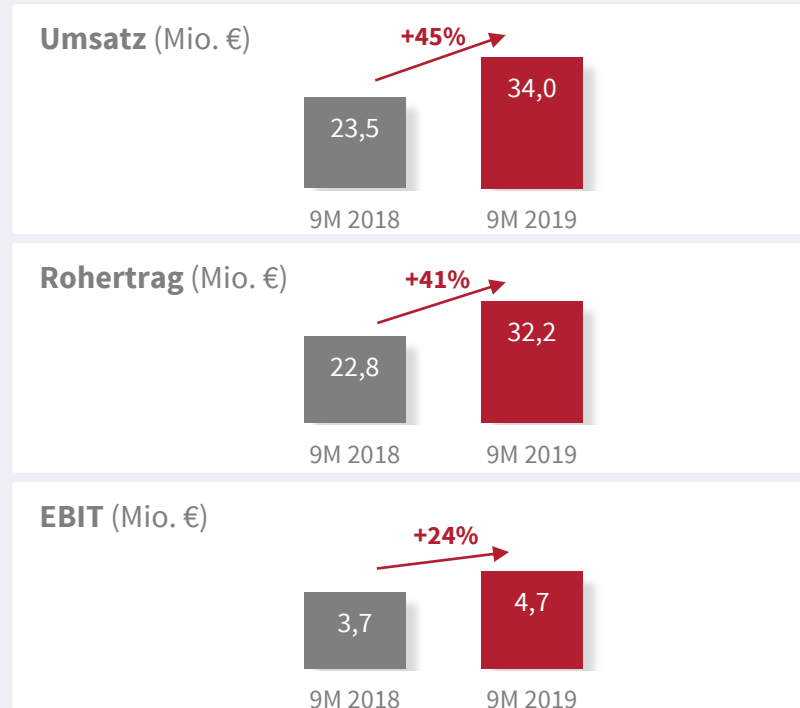
### Umsatz Bewertungsplattform (Mio. €)



- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für die finanzierenden Banken, also für Produktpartner von EUROPACE
- Starker Umsatzanstieg in 9M durch organisches und anorganisches Wachstum
- Steigende Anzahl der EUROPACE Bankpartner, welche den Service der VALUE AG nutzen, verdeutlicht Erfolg von Cross-Selling
- Technische Integration der Plattformen von EUROPACE und VALUE AG weiter ausgebaut
- Investitionen in eigene Bewertungsplattform mit hohem Automatisierungsgrad legen Grundstein für nächsten Schritt im traditionell noch manuellen Bewertungsgeschäft

# Starkes Umsatzwachstum und weitere Investitionen

## Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



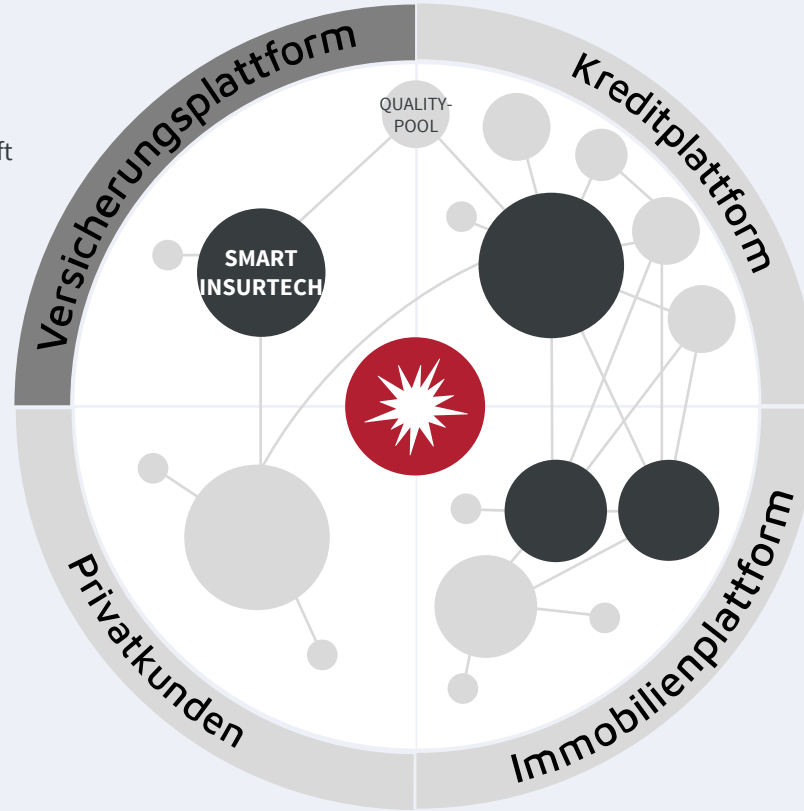
- Umsatzwachstum des Segments durch sehr gute operative Entwicklung von Verwaltungsplattform, Vermarktungsplattform und Bewertungsplattform
- Lediglich Umsätze der Finanzierungsplattform etwas rückläufig
- Gestiegener Anteil von wiederkehrenden Leistungen wie SaaS und Immobilienbewertung schafft stabile, zinsunabhängige Umsatzbeiträge
- Transformation zur Plattformlösung schafft durch Effizienzsteigerung weiteres Umsatz- und Ergebnispotenzial
- Positive EBIT-Entwicklung trotz Zurückhaltung der deutschen Wohnungswirtschaft bei Finanzierungen und Anlaufinvestitionen in die Bewertungsplattform

# Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Segmentergebnisse



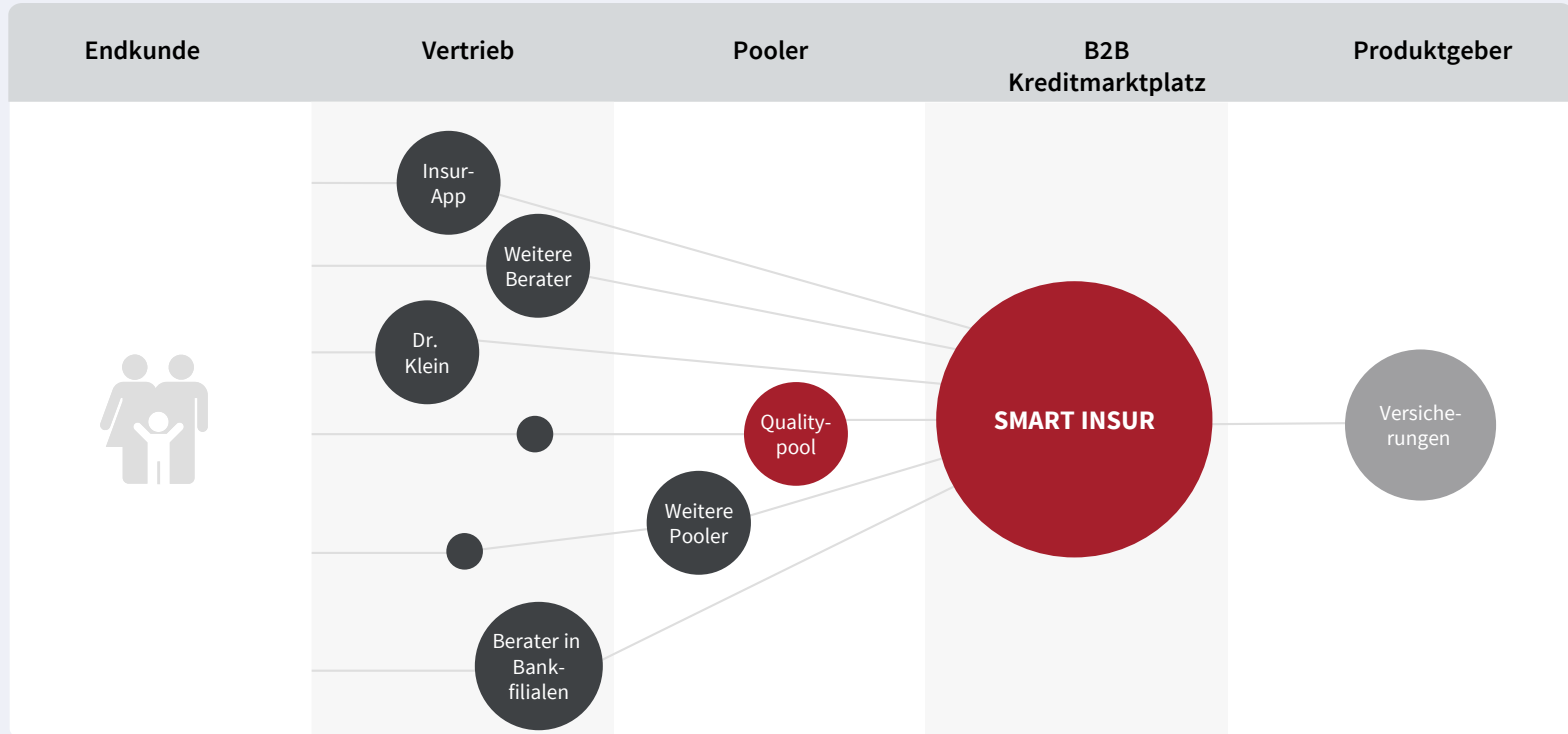
Versicherungswirtschaft





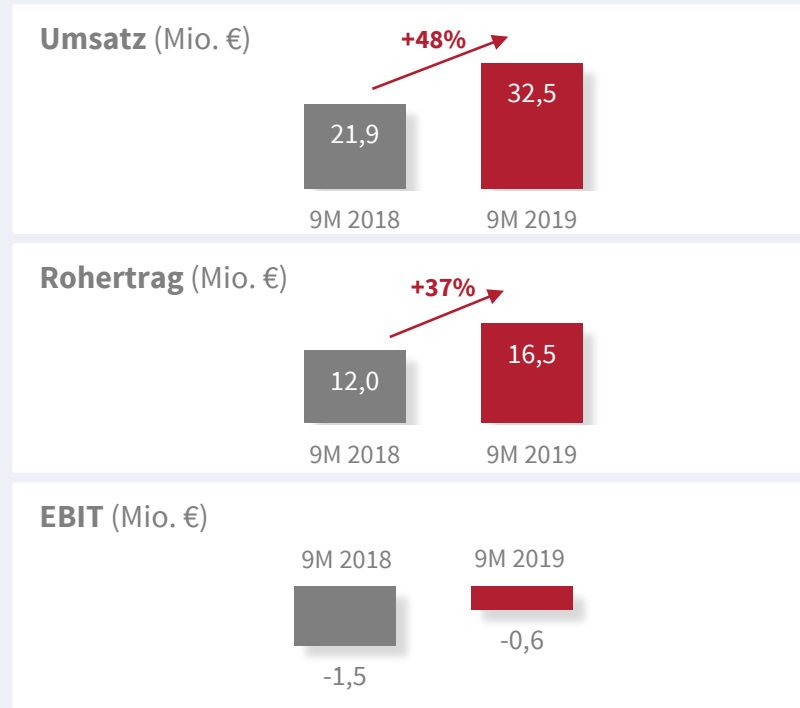
# Versicherungsplattform

## Geschäftsmodell



# Segment bündelt Versicherungstechnologien

## Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Technische und kulturelle Integration der erworbenen Unternehmen verläuft positiv und entfaltet - auch segmentübergreifend - erhoffte Synergien
- Gewinnung von Marktanteilen durch integrierte Plattform und attraktive Preismodelle hat Priorität
- Zielgruppe des Vertriebes sind große Maklerorganisationen und Maklerpools, zusätzlich zeigen Banken Interesse an Nutzung von SMART INSUR, um Vertriebskanal der Multi-Versicherer-Angebote auszubauen
- Analog zu EUROPACE hat SmIT mit Branchenkonferenzen begonnen, um gemeinsam mit Partnern die Plattform weiterzuentwickeln
- Für GJ 2019 wird mit deutlicher EBIT-Verbesserung gerechnet

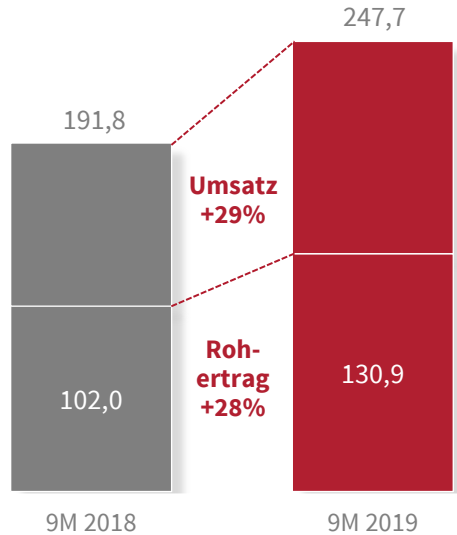
# Inhalt

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

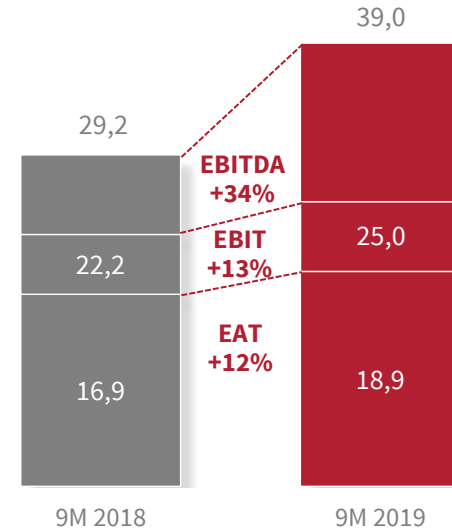
# Hypoport-Gruppe wächst deutlich

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Wachstum (Mio. €)



Ergebnis (Mio. €)

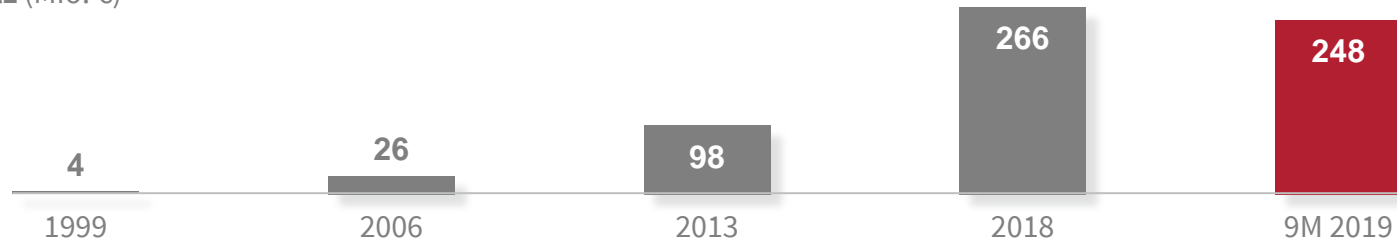


# Historische Entwicklungsphasen der Hypoport-Gruppe

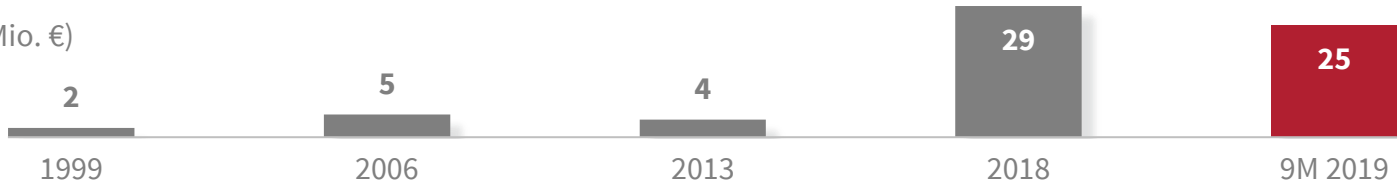
## Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBIT



Umsatz (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



# Inhalt

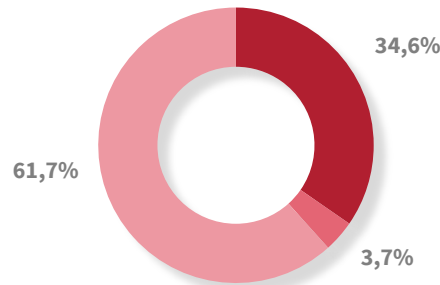
1. Marktumfeld
  2. Kennzahlen Segmente
  3. Kennzahlen Überblick
  - 4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen**
  5. Investment Highlights & Ausblick
- Anhang

# Marktkapitalisierung von rund 1,5 Milliarden Euro

## Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

### Aktionärsstruktur zum 30. September 2019

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien
- Streubesitz  
davon über 5% Union Investment, über 3% Nicolas Schulmann und über 3% Wasatch)



### KPIs and indices

KPI	DETAILS	VALUE
Eps	Gewinn je Aktie 9M 2019	3,02 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.493.376
Market Cap	Marktkapitalisierung 30.09.2019	~1,5 Mrd. €
Handelsvolumen	Ø Handelsvolumen pro Tag in 9M 2019:	~1,5 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs in 9M 2019	259,00 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs in 9M 2019	147,00 €
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

**+22%** **UMSATZWACHSTUM**  
**CAGR 5 Jahre**

**2,3** **MODERATE VERSCHULDUNG**  
Bruttoverschuldung  
/ 12 M EBITDA

**+50%** **EBIT-ANSTIEG**  
**CAGR 5 Jahre**

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

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

**83%** **UNSERER MITARBEITER**  
sind zufrieden oder sogar  
sehr zufrieden mit  
Hypoport als Arbeitgeber

## Prognose 2019

In 2019 erwartet Hypoport ein **prozentual zweistelliges Wachstum** mit einem Umsatz zwischen 310 und 340 Mio. € und einem EBIT zwischen 32 und 40 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 86-1942

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

**Hypoport AG**

Klosterstrasse 71

10179 Berlin

Germany

# 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 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 AG.

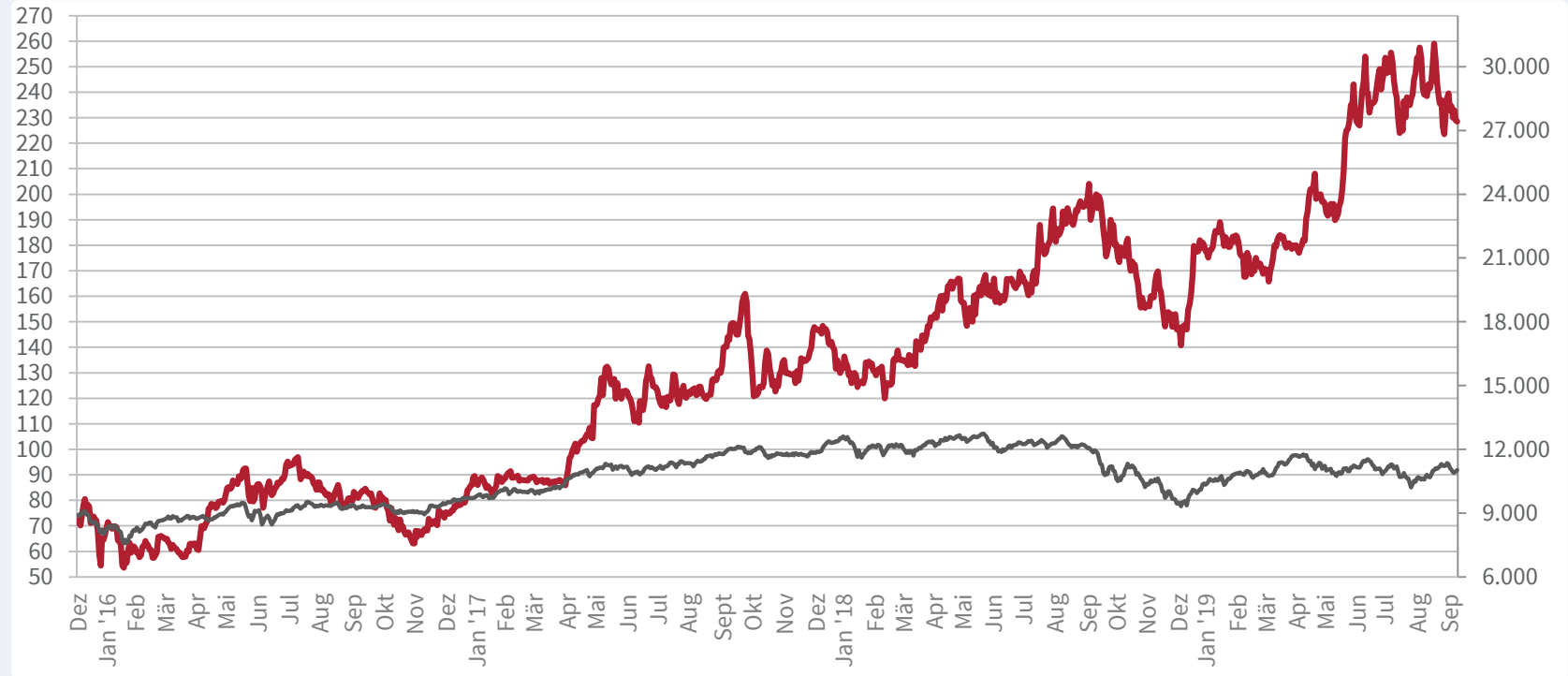
©Hypoport AG. All rights reserved.

# 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	Halten	€233,00	09. Okt 2019
Berenberg	Kaufen	€255,00	06. Aug 2019
Commerzbank	Halten	€231,00	07. Okt 2019
KBW (Stifel)	Kaufen	€255,00	08. Jul 2019
Pareto Securities	Halten	€220,00	07. Okt 2019
Warburg	Kaufen	€280,00	14. Aug 2019

## Index & Auszeichnungen

- SDAX
- Warburg 'Best Ideas 2019'
- Berenberg 'DACH Mid Caps Top Picks 2019'
- Pareto Securities 'German Best Ideas Portfolio 01/19'
- Sdk 'Unternehmen des Jahres 2017'

Datum	Termine 2019
04. Nov. 2019	Q3 Ergebnisse
09. März 2020	Vorläufiges Ergebnis 2019

## Jüngste IR Events

Konferenz	München	09/2019
Roadshow	Paris	09/2019
Konferenz	Frankfurt	08/2019
Roadshow	Zürich	08/2019
Roadshow	London	08/2019
Konferenz	Hamburg	06/2019
Konferenz	Berlin	06/2019
Konferenz	New York	05/2019
Roadshow	Chicago	05/2019
Konferenz	Warschau	04/2019
Roadshow	Kopenhagen, Helsinki	04/2019
Konferenz	Paris	04/2019
Roadshow	Brüssel	04/2019
Roadshow	London	03/2019
Konferenz	Frankfurt	02/2019
Konferenz	Lyon	01/2019
Konferenz	London	12/2018
Konferenz	Berlin	11/2018
Konferenz	Frankfurt	11/2018
Roadshow	Paris	11/2018