

Hypoport SE

Vorläufige Ergebniskennzahlen

2021

Unsere Mission

Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



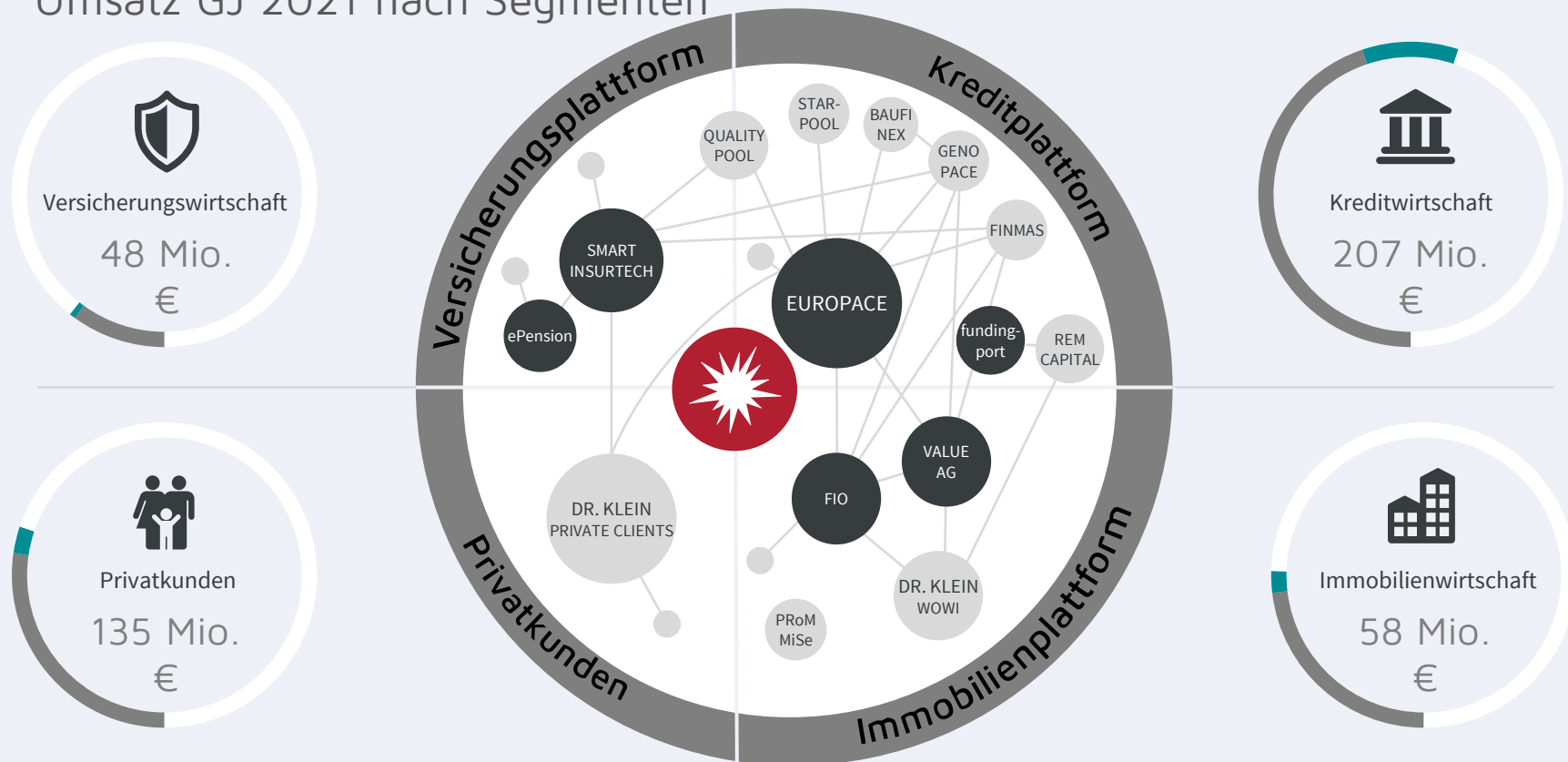
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Umsatz GJ 2021 nach Segmenten



Hypoport – deutlich erfolgreicher als Gesamtmarkt

Ergebnisse GJ 2021

Kennzahlen GJ 2021 (yoy)

- Umsatz: 446 Mio. € (+15%)
- Rohertrag: 249 Mio. € (+19%)
- EBIT: 48 Mio. € (+32%) inkl. 4-5 Mio. € Outperformance aus Corporate Finance
- EPS: 4,79€ (+11%)

Hypoport & Marktvolumen (yoy in €)

- Kreditplattform Umsatz : +22% → Immobilienfinanzierung: +4%*
- Privatkunden Umsatz : +10% → Wohnimmobilien: +8%**
- Immobilienplattform Umsatz: +9% → Versicherungsprämien: +1%***
- Versicherungsplattform Umsatz: +7%

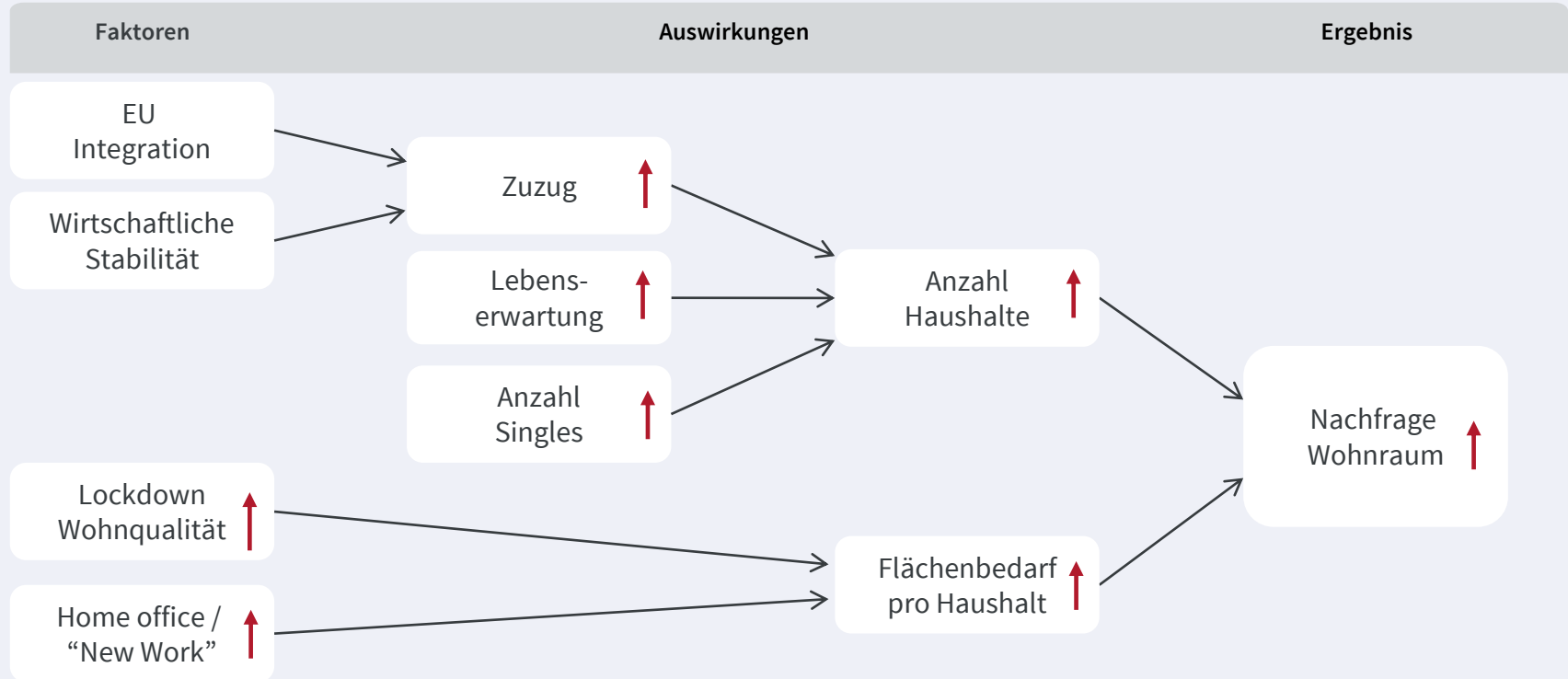
Quellen: *Deutsche Bundesbank **Schätzung GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH 13.10.21 ***Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), 27.01.22

Inhalt

- 1. Marktumfeld 2021**
 2. Kennzahlen Segmente
 3. Kennzahlen Überblick
 4. Ausblick 2022
- Anhang (inkl. Aktie & IR)

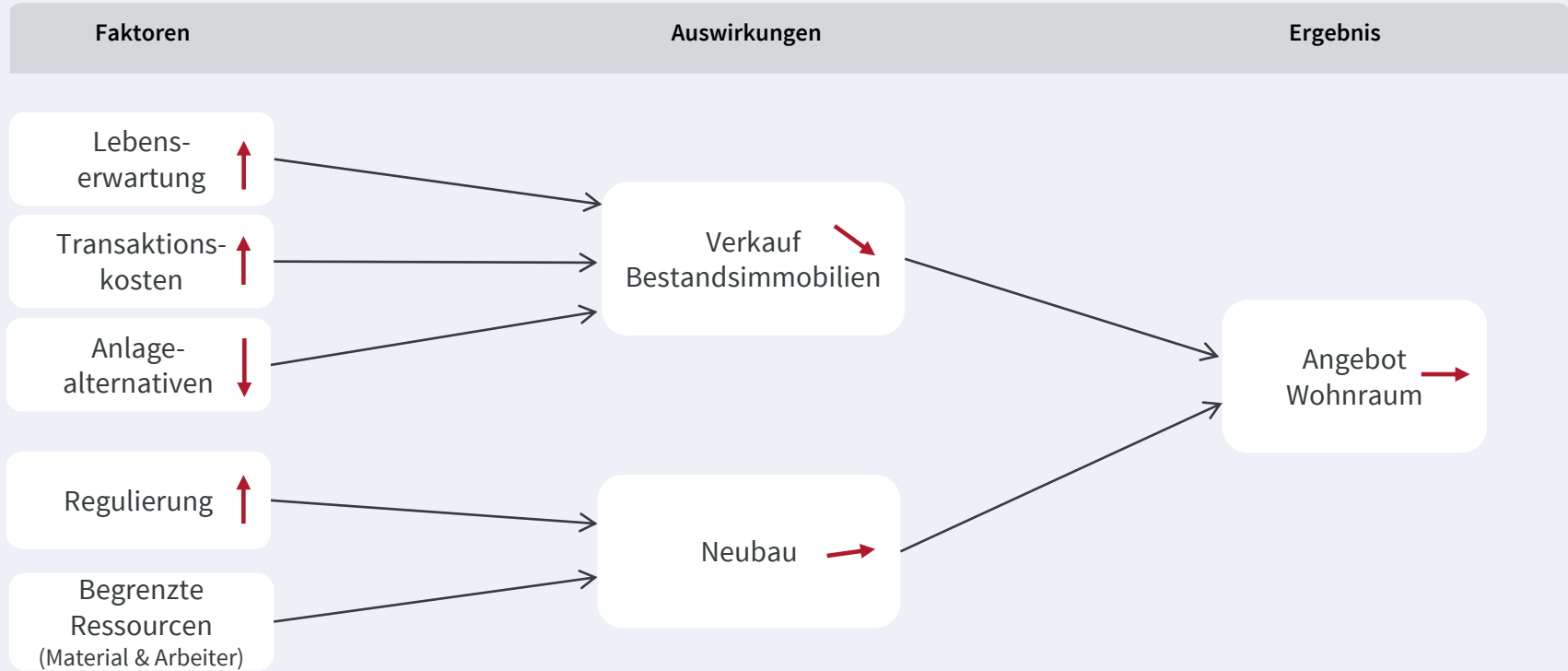
Weder Zinsen noch kurzfristige Politik relevant

Faktoren für die Nachfrageentwicklung im deutschen Immobilienmarkt



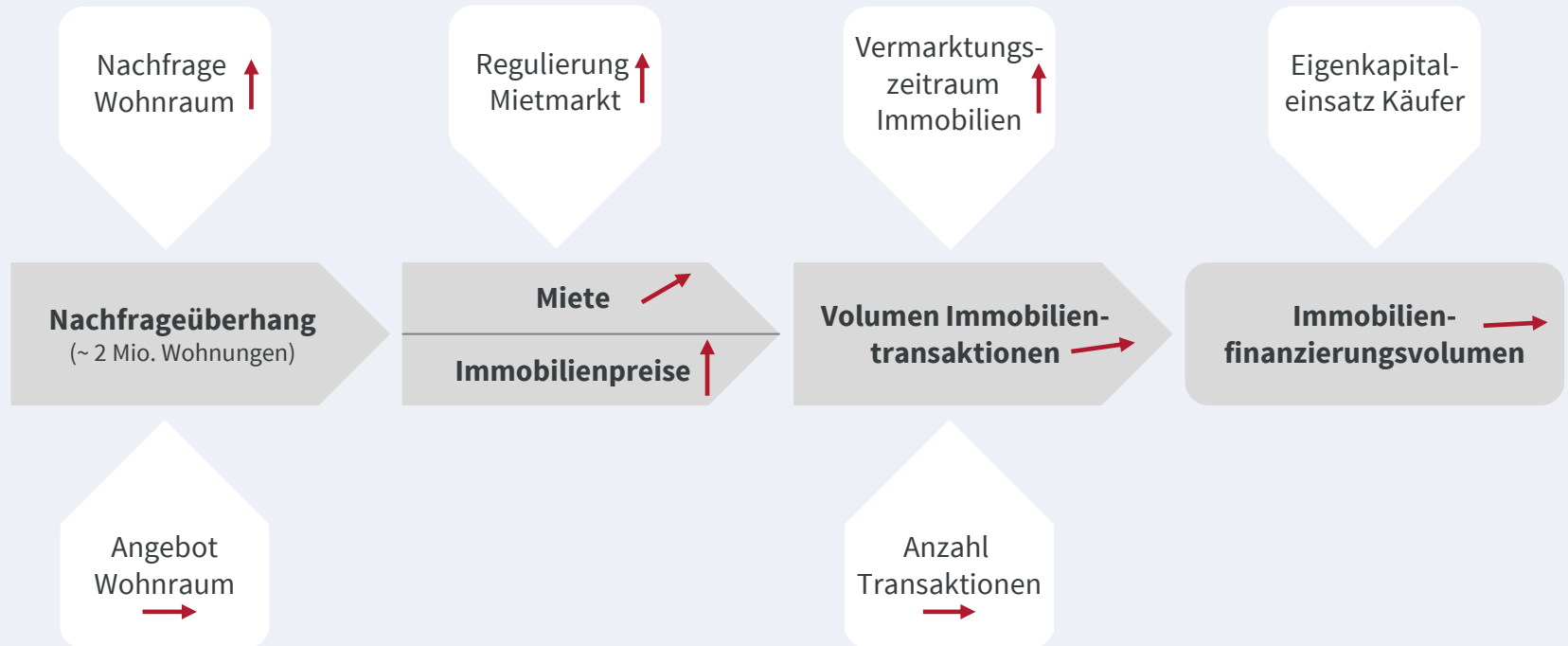
Angebotsknappheit durch geringen Verkauf & Neubau

Faktoren für die Angebotsentwicklung am deutschen Immobilienmarkt



Stabiler, leicht steigender Finanzierungsmarkt

Faktoren für das Volumen Immobilienfinanzierung in Deutschland



Rückblick: Kurzfristige Entwicklungen in 2021

Wesentliche Veränderungen in Primärmärkten

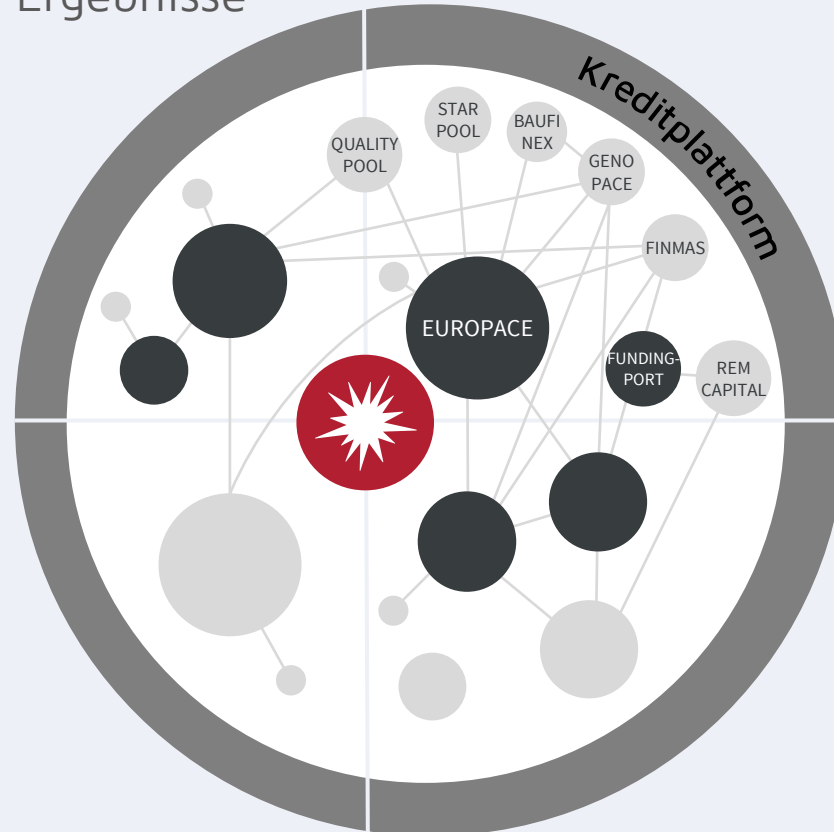
Faktoren	Auswirkungen
Zuzug	<ul style="list-style-type: none">• Durch Corona-Pandemie in 2020 / 2021 reduzierter Zuzug nach Deutschland. Lockdown- & Home Office kompensieren teilweise. Mangel an Alternativenanlagen erzeugt geringen Handlungsdruck für Verkäufer und somit längere Vermarktungszeiträume von Kaufimmobilien.
Zinsanstieg	<ul style="list-style-type: none">• Zinsanstieg hat geringen Einfluss auf Kaufentscheidung der selbstnutzenden Verbraucher und führt lediglich zu Anpassungen in der Ausstattung der Immobilie sowie der Ausgestaltung der Finanzierung.• Für Kapitalanleger / private Vermieter wurde Erwerb von Immobilien unattraktiver.• Erhöhte Abschlussneigung in Bereichen Corporate Finance und institutionelle Wohnungswirtschaft
Lockdown-Nachwirkungen	<ul style="list-style-type: none">• Laufende Fusionsgespräche und Filialschließungen erschwerten weiterhin Neukundengewinnung und vereinzelt IT-Einführungsprojekte bei Regionalbanken, Versicherungen und Wohnungswirtschaft.
Bundestagswahl	<ul style="list-style-type: none">• Bundestagswahlkampf führte zu abwartender Haltung bei privaten Vermietern und der Wohnungswirtschaft bei Finanzierungsvorhaben.

Inhalt

1. Marktumfeld 2021
 - 2. Kennzahlen Segmente**
 3. Kennzahlen Überblick
 4. Ausblick 2022
- Anhang (inkl. Aktie & IR)

Kreditplattform

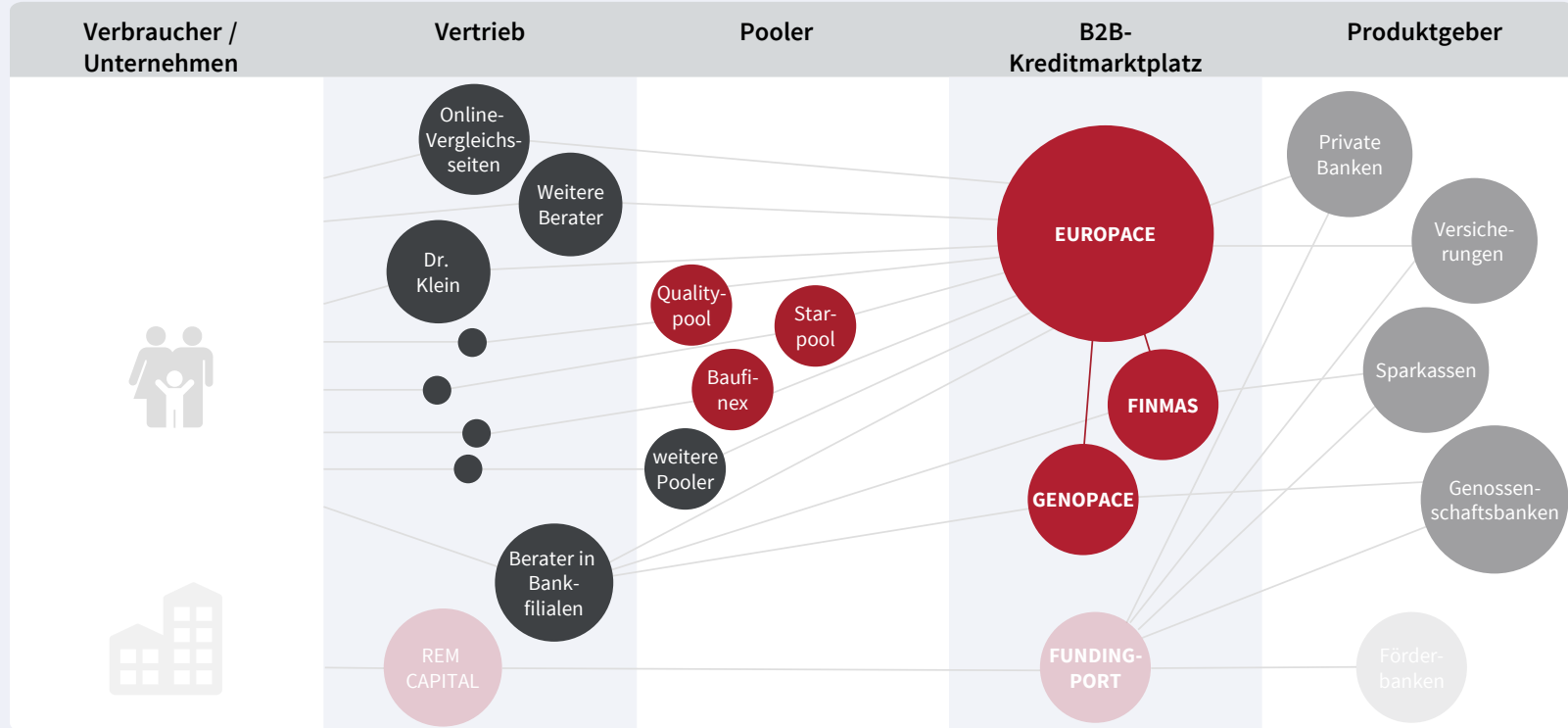
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Kreditwirtschaft

Digitalisierung der Kreditwirtschaft

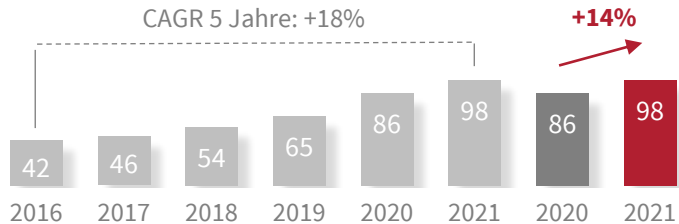
Geschäftsmodell Segment Kreditplattform



Volumen Immobilienfinanzierung fast 100 Mrd. €

Kreditplattform: Bereich Immobilienfinanzierung & Bausparen

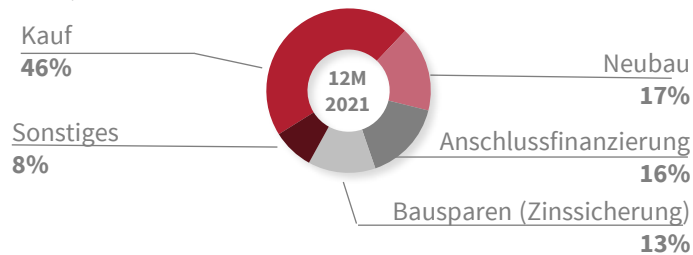
Transaktionsvolumen (Mrd. €)*



* Zahlen vor Storno

Immobilienfinanz., Bausparen nach Verwendung

(Mrd. €)

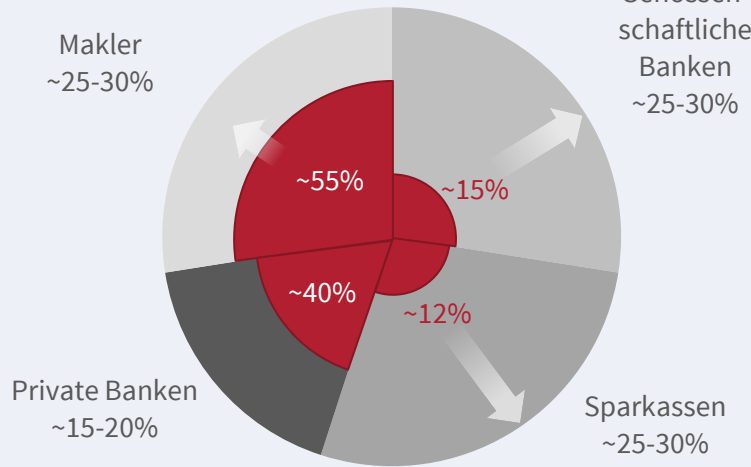


- Weiterhin deutliche Marktanteilsgewinne in der Immobilienfinanzierung (+14% ; Gesamtmarkt +4%)
- Transaktionsvolumen Bausparen nahezu auf Vorjahresniveau (-1%) in einem schwachen Markt (-7%)
- Alle vier Vertriebssegmente (Makler, Private Banken, Genossenschaftliche Institute, Sparkassen) wachsen auf Europace deutlich über Marktniveau
- Stärkstes Wachstum in Regionalbankverbänden der Sparkassen und Genossenschaftsbanken
- Corona-Krise beschleunigt langfristig Digitalisierungsbedarf der Finanzierungsvertriebe
- Erhöhtes Urlaubsaufkommen, leichte Verunsicherung durch den Bundestagswahlkampf und stark gestiegene Immobilienpreise haben ab Sommer zu Verlängerung der Vermarktungszeiträume von Immobilien geführt

Europace hat riesiges Wachstumspotenzial

Immobilienfinanzierung in Deutschland (in Mrd. €) und Anteil Europace

Vertriebskanäle & Anteil Europace*



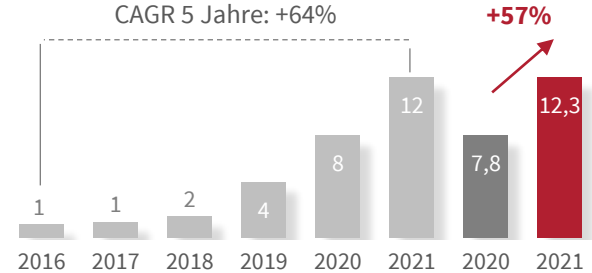
○ Immobilienfinanzierung Deutschland 2021: 284 Mrd. Euro

■ Immobilienfinanzierung Europace* 2021: 85 Mrd. Euro

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

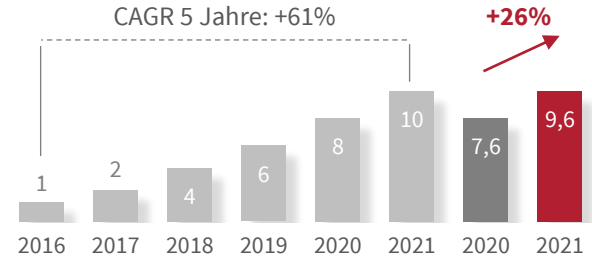
GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)*

CAGR 5 Jahre: +64%



FINMAS (für Sparkassen)*

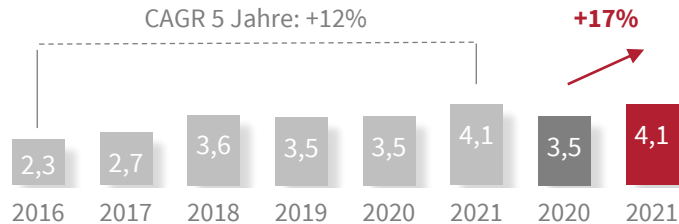
CAGR 5 Jahre: +61%



Deutliches Wachstum trotz schwieriger Marktlage

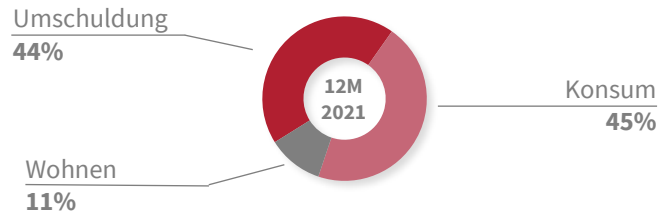
Kreditplattform: Bereich Ratenkredit

Ratenkredit Transaktionsvolumen (Mrd. €)*



* Zahlen vor Storno

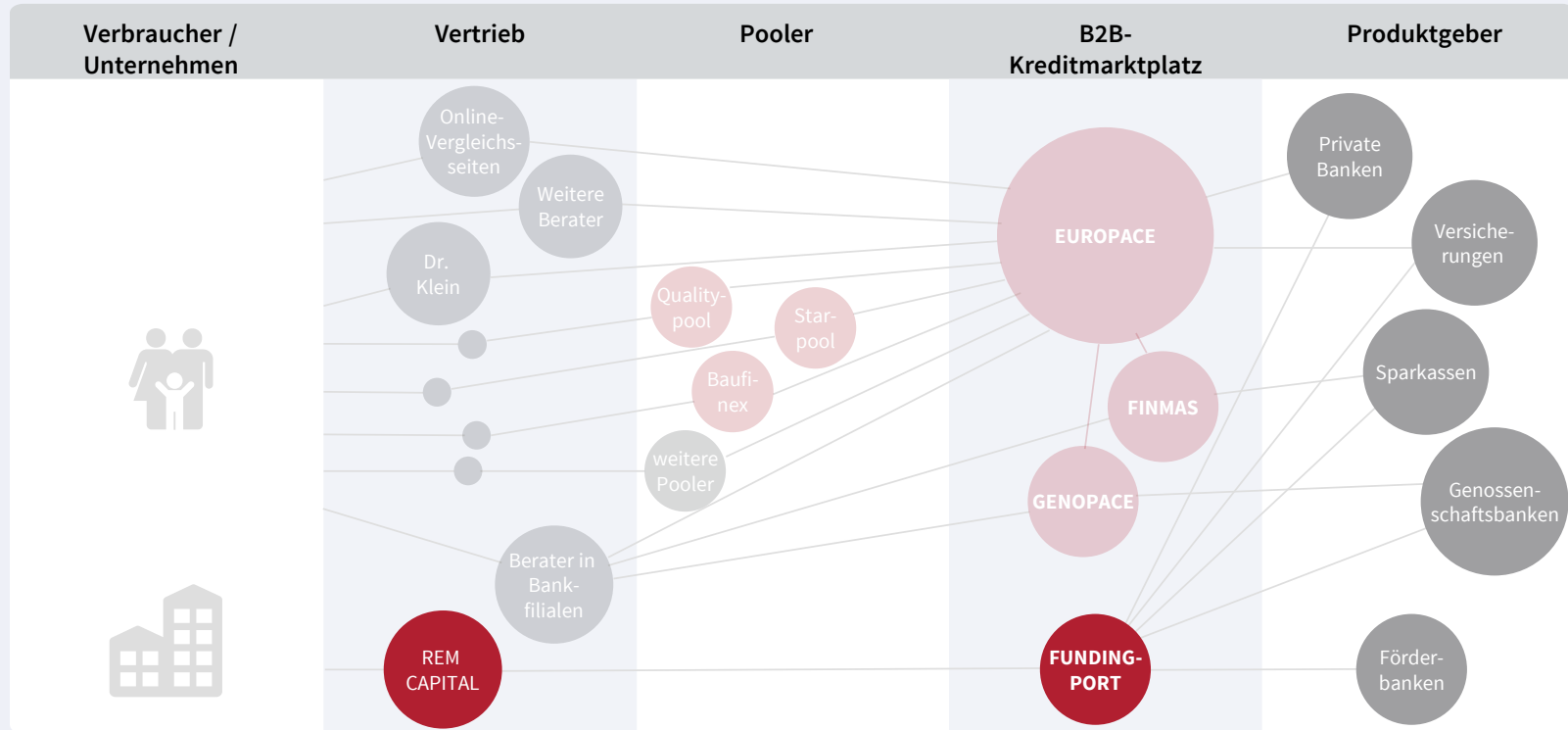
Transaktionsvolumen nach Verwendung (Mrd. €)



- Seit 2016 hat Europace im Bereich Ratenkredit dank klarem Fokus auf B2B deutliche Marktanteile gewonnen.
- Der Ausbau erfolgte dabei in einem stagnierenden Markt (CAGR 5 Jahre: +0,3%)
- Produkt Ratenkredit auf Europace wird heute fast ausschließlich von freien Vertrieben und privaten Banken (als Preis- & Risikoventil) vermittelt.
- Ratenkredit-Optimierungen im Rahmen von Immobilienfinanzierungen bilden synergiereiches Wachstumspotenzial.
- Erste Sparkassen pilotieren FINMAS für Ratenkredite.
- In Zusammenarbeit mit der TeamBank (Easy Credit) wurde 2021 GENOFLEX, ein Joint Venture zur gemeinsamen Erschließung des genossenschaftlichen Bankensektors gestartet.

Digitalisierung der Kreditwirtschaft

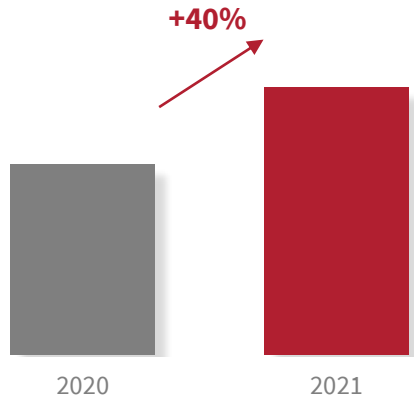
Geschäftsmodell Segment Kreditplattform (Bereich Corporate Finance)



Außerordentlich starkes Jahr für REM Capital

Kreditplattform: Bereich Corporate Finance

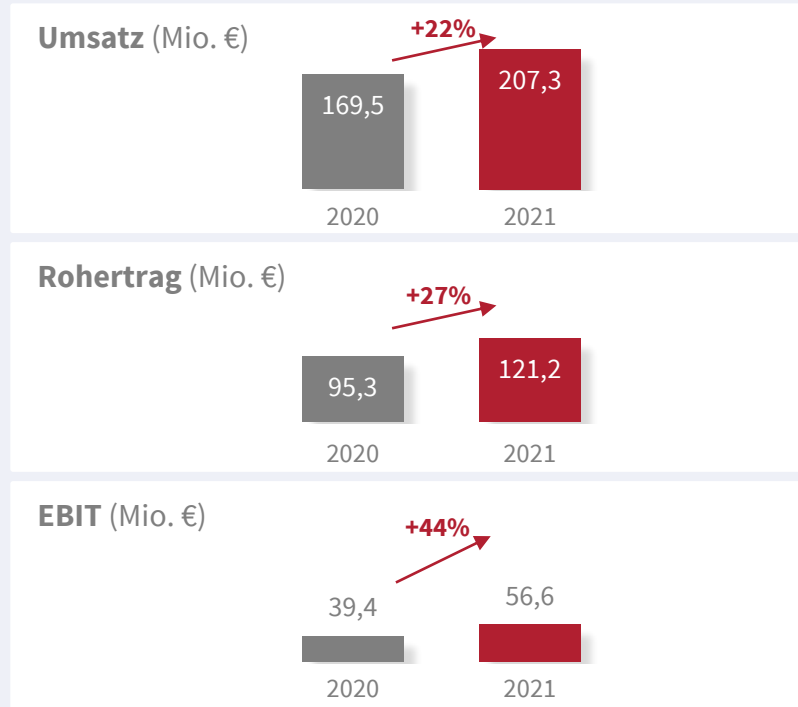
Anzahl abgerechneter Corporate Finance Projekte



- Bereich Corporate Finance im Segment Kreditplattform umfasst REM Capital und fundingport
- Zum Aufbau einer Kundenstruktur im gehobenen deutschen Mittelstand wurde Mitte 2019 die REM Capital akquiriert
- Im Anschluss erfolgte der schrittweise Aufbau der Plattform fundingport. Seit 2021 in Zusammenarbeit mit der IKB.
- Für REM Capital sehr starkes 2. Halbjahr 2021 aufgrund der Änderung der KfW-Förderung von Energieeffizienz und Innovation für den Deutschen Mittelstand
- Neue operative Kennzahl zum Neuvolumen von REM wird im Jahresverlauf erhoben und erstmalig veröffentlicht.
- Für 2022 zudem erste Transaktionen auf fundingport erwartet

Profitables Wachstum durch Innovationsführerschaft

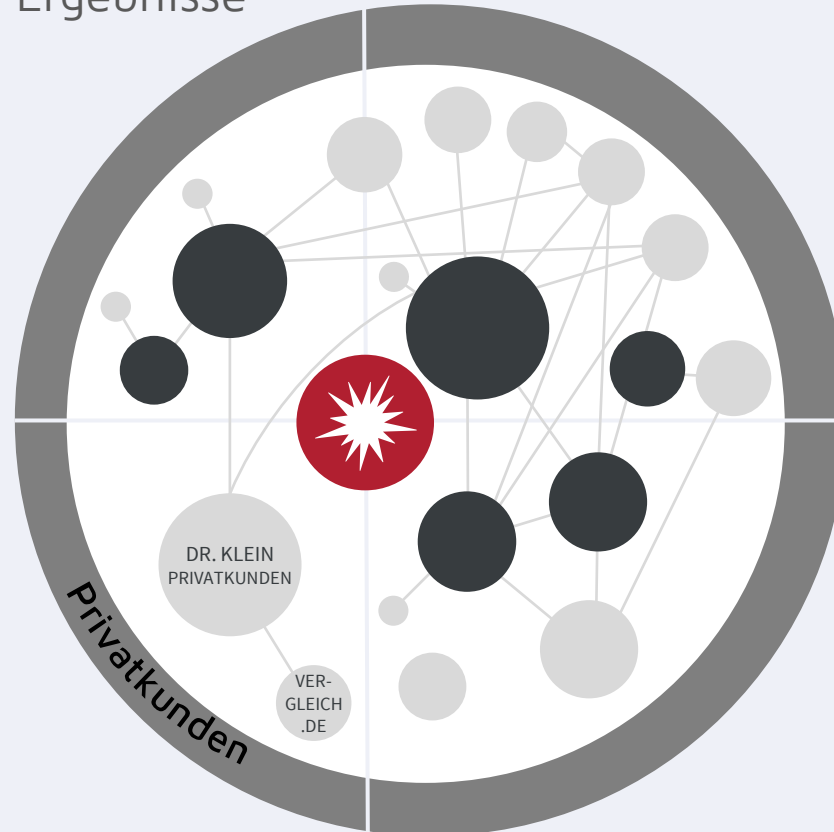
Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Erstmals mehr als 200 Mio. Euro Umsatz im Segment
- Aufgrund der Änderung der KfW-Förderung außerordentlich erfolgreicher Bereich Corporate Finance
- Produkt White-Label Ratenkredit erreicht im schwierigen Corona-Umfeld bereits leicht steigende Umsätze in einem rückläufigen Gesamtmarkt
- Überproportionale Steigerung des Segment-EBIT trotz hoher Investitionen in nächste Europace-Generation und Key Account für Regionalbanken sowie Aufbau fundingport
- Für 2022 Umsatzplus von 10-20% geplant. Überdurchschnittliche Profitabilität von mehr als 45% des Rohertrags ließe sich nur bei erneut sehr starkem Corporate Finance Geschäft wiederholen.

Privatkunden

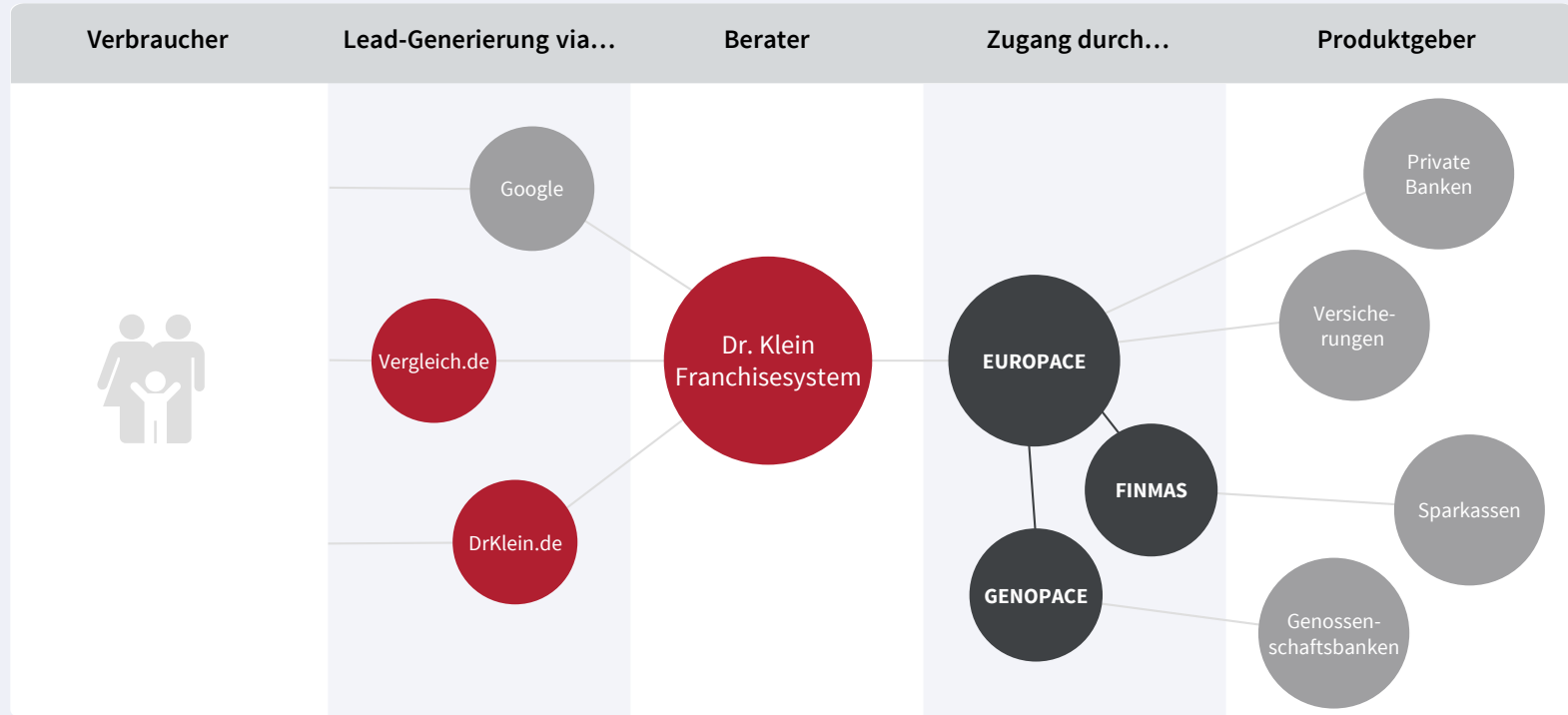
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Privatkunden

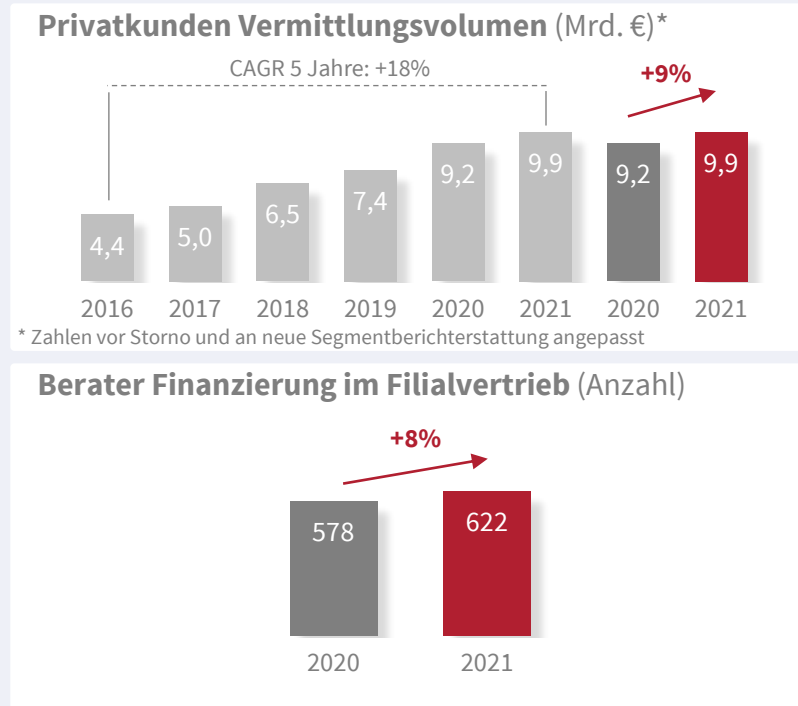
Makler für Immobilienfinanzierungsprodukte

Geschäftsmodell Segment Privatkunden



Dr. Klein Privatkunden mit solidem Vertriebsvolumen

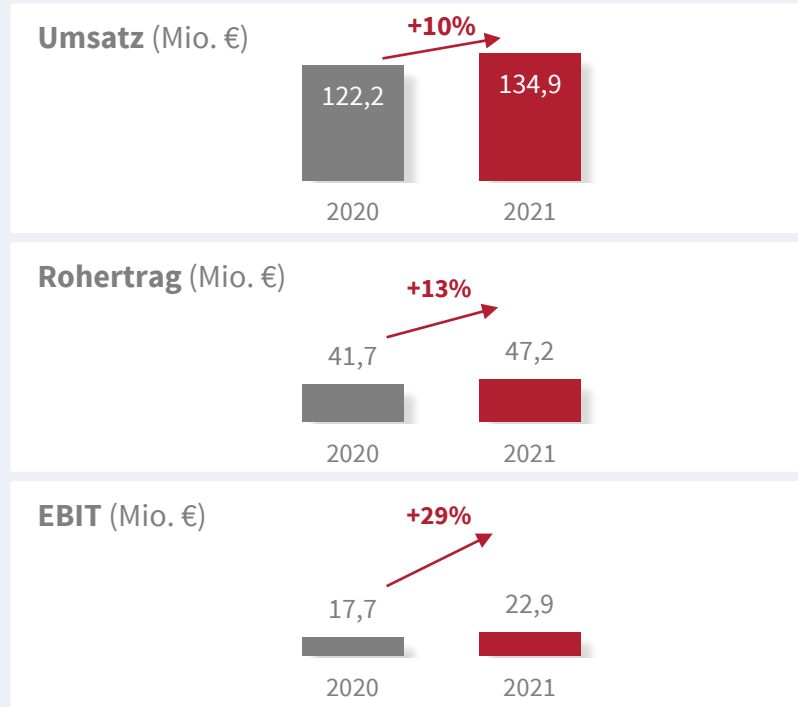
Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl



- +9% Vermittlungsvolumen ggü. sehr starkem ersten Corona-Jahr 2020, in dem Wettbewerbsvorteil gegenüber traditionellen Vertrieben zu besonders hohem Anstieg geführt hatte
- Weiterer Ausbau des Marktanteils (Gesamtmarkt: +4%)
- Verlängerung der Vermarktungszeiträumen von Immobilien bremste Wachstum des Vermittlungsvolumens leicht
- Langfristiger Trend einer steigenden Nachfrage der Verbraucher nach moderner und neutraler Beratung hat sich durch Corona-Krise und weiter steigende Immobilienpreise noch verstärkt
- Steigende Nachfrage und höhere Beraterzahl bilden die Grundlage für zukünftiges Wachstum

Rekord-Werte in 2021

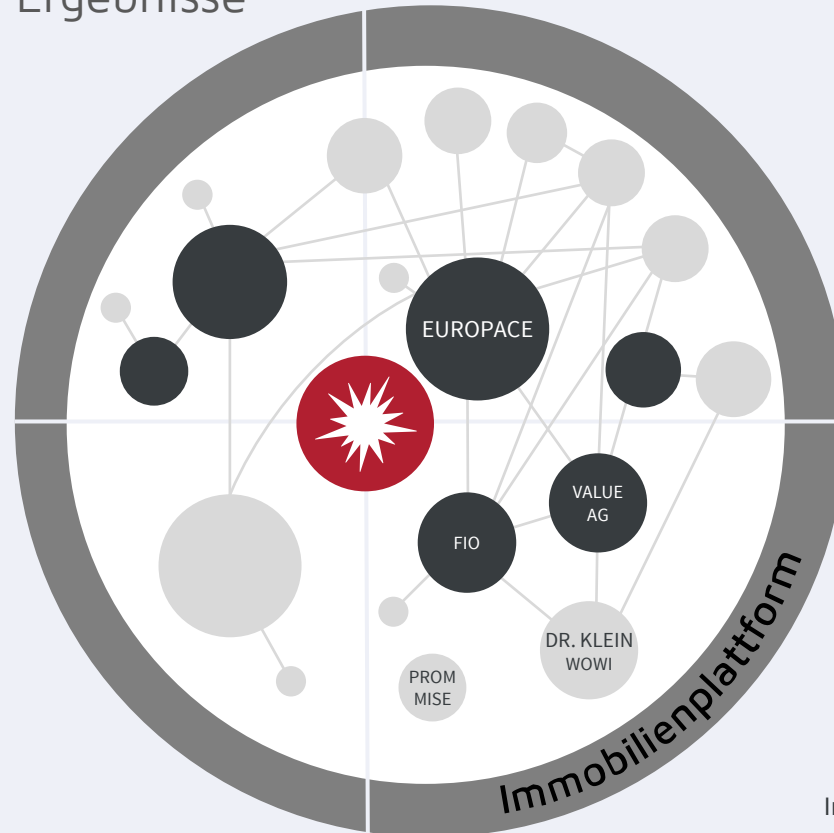
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Weiterer Marktanteilsgewinn führt zu neuem Umsatzrekord
- In 2018/19 getätigte Investitionen in Anbindung regionaler Produktpartner und effizientere Beratung (z.B. Prozess-Digitalisierung) zahlen sich aus
- EBIT steigt durch höhere Finanzierungsvolumen und temporär durch den Corona-bedingten Wegfall von Kosten überproportional um mehr als 30%
- EBIT zu Rohertrag Marge in 2021 (47%) damit weiterhin oberhalb des historischen Niveau von 35 – 40%, lag aber in Q4 (40%) wie erwartet bereits wieder am oberen Ende dieser Spanne

Immobilienplattform

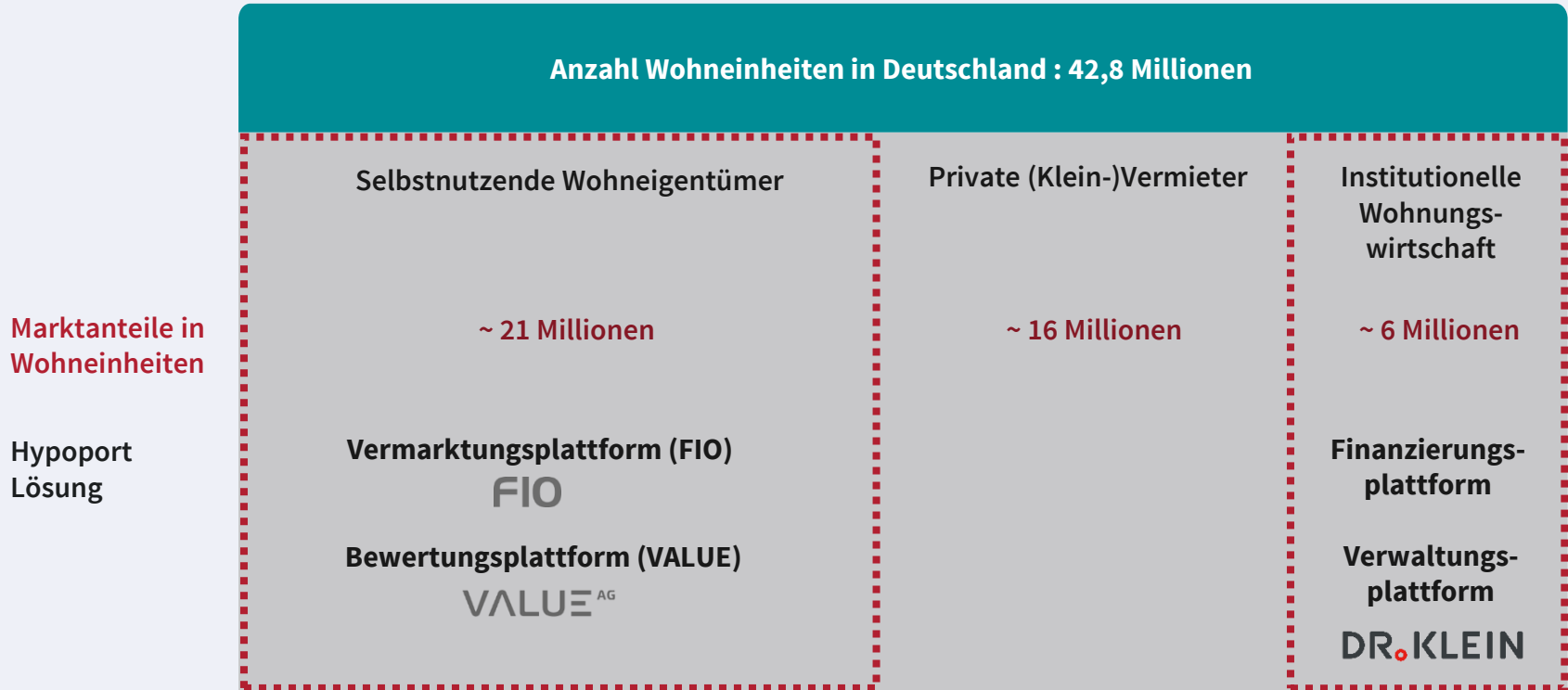
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

Digitalisierung der Immobilienwirtschaft

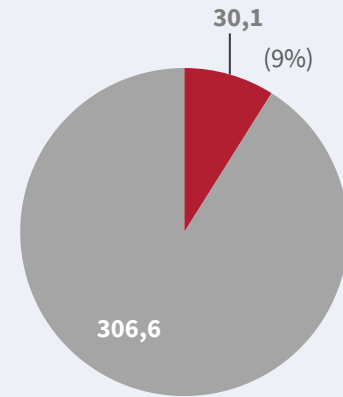
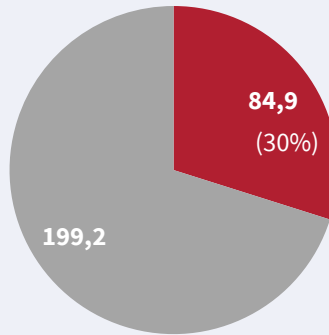
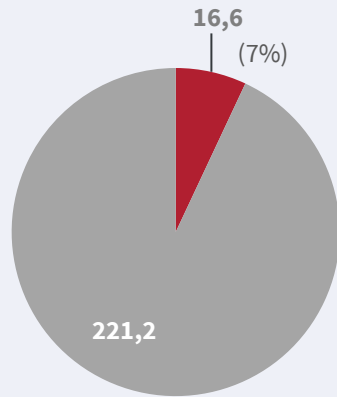
Markt der Deutschen Immobilienwirtschaft



Quellen: GdW, Statistisches Bundesamt

Starke Cross-Selling-Potenziale

Marktanteile Vermarktung, Finanzierung und Bewertung von Wohnimmobilien



● Gesamtmarkt jeweils 2021
 ■ Vermarktung unter Nutzung von FIO

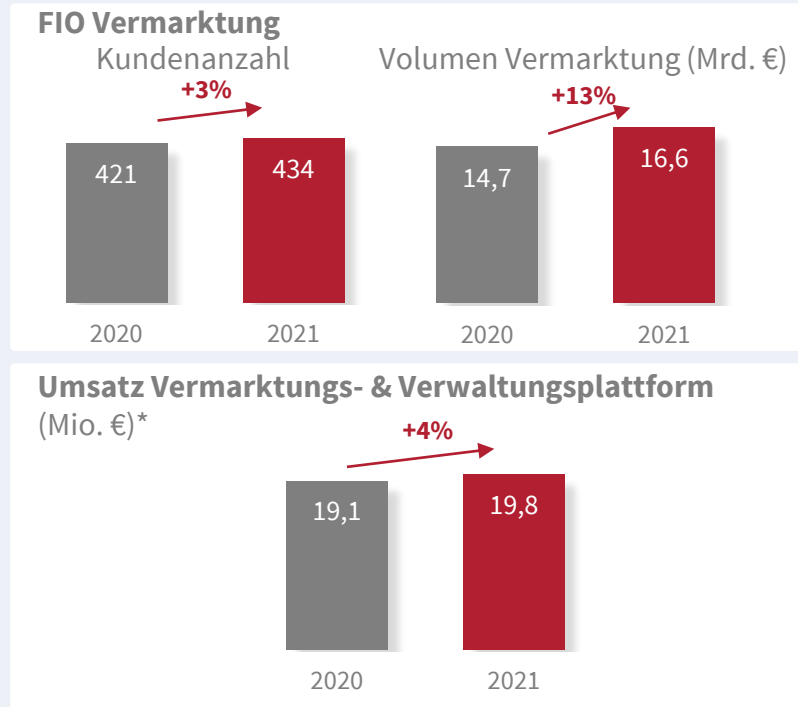
■ Finanzierung über EUROPACE*

■ Bewertung mit VALUE AG

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

Bessere Skalierbarkeit und weniger Projektgeschäft

Immobilienplattform: Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

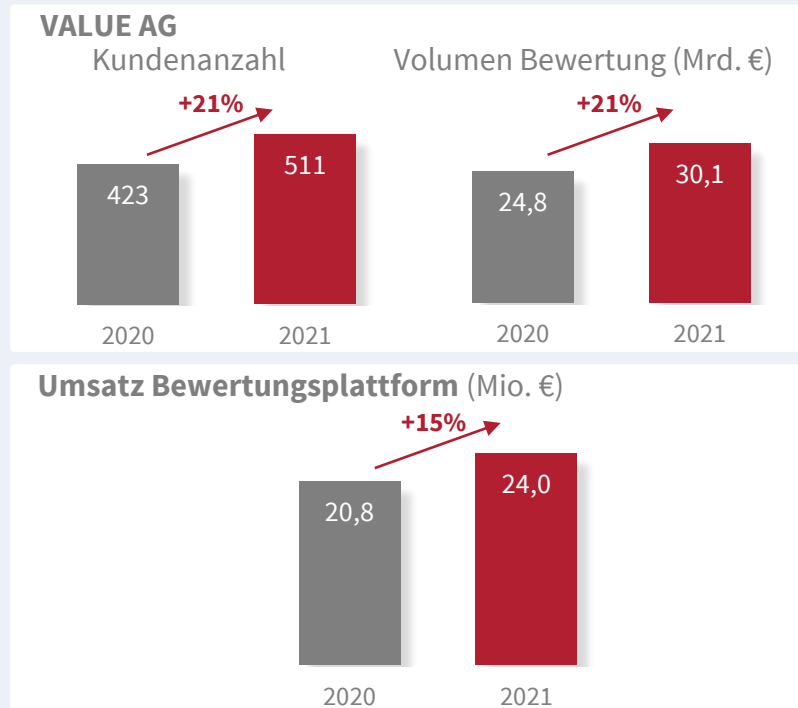


* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Entwicklung von Softwarelösungen für die Vermarktung und Verwaltung von Wohnimmobilien für die Kredit und Wohnungswirtschaft
- Kreditwirtschaft in Deutschland führend bei der Vermarktung von Wohnimmobilien
- FIO-Vermarktung erreicht bei Sparkassen bereits Marktanteil von rund 90%. Riesen Potenzial bei Genossenschaftsbanken wird langsam erschlossen
- Umsatzentwicklung in Q1 2021 durch bewussten Verzicht auf Einzelprojektgeschäft noch -15% yoy; Q2 bis Q4 bereits rund +10% yoy
- Roll-outs bei Neukunden in Corona-Krise teilweise verzögert

Erfolgreiches Wachstumjahr für VALUE AG

Immobilienplattform: Bewertungsplattform



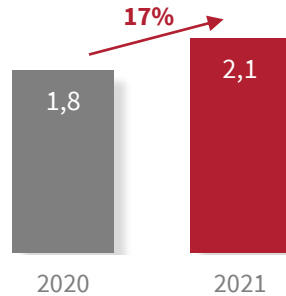
- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für finanzierende Banken und Immobilienwirtschaft
- Hohe Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse und den Aufbau umfassender Auslagerungsservices für die Kreditwirtschaft
- Cross-Selling Potenzial und USP durch schrittweise bessere technische Integration von FIO, Europace und VALUE AG hin zu einem digitalen Gesamtprozess, einer integrierten Plattform für Wohneigentum
- Nach massivem Ausbau der Mitarbeiteranzahl noch Anlaufverluste, Fokus liegt auf Produktivitäts- und Marktanteilsgewinnen, welche bereits die Anlaufverluste systematisch reduzieren

Hilfreiche Zinsvolatilität in wenig dynamischem Umfeld

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

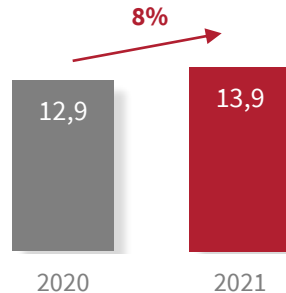
Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(Mrd. €)



Umsatz Finanzierungsplattform

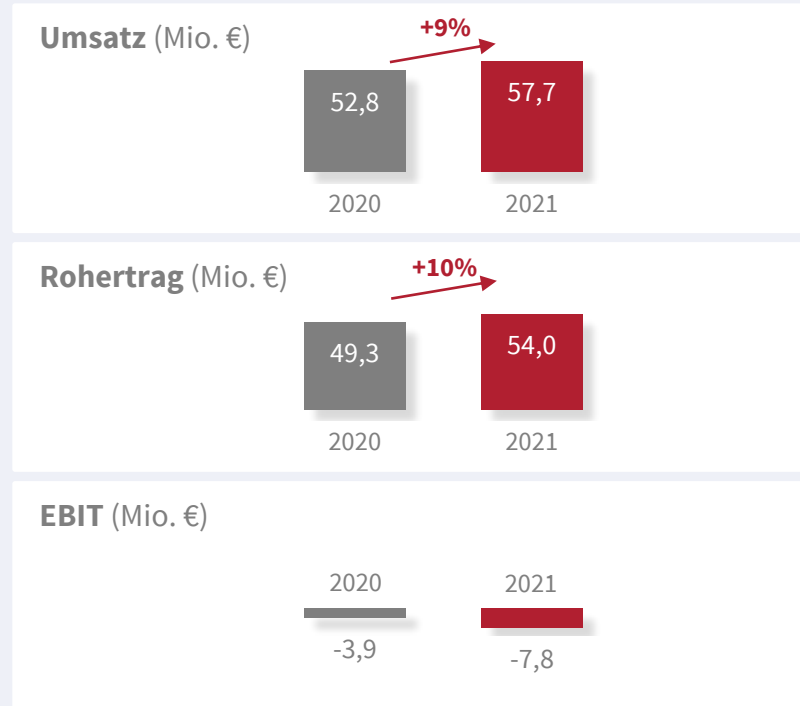
(Mio. €)



- Geschäftsmodell ist Vermittlung von Finanzierungen und Versicherung an die überwiegend kommunale und genossenschaftliche Wohnungswirtschaft
- Trotz unsicherer Rahmenbedingungen aufgrund von Diskussion in Bundes- und Landespolitik über Eingriffe in den Mietmarkt konnte das Vermittlungsvolumen deutlich gesteigert werden
- Grund hierfür war die Zinsvolatilität, welche insbesondere im zweiten Halbjahr zu erhöhter Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft führte
- Corona-bedingte virtuelle Neukundenakquisition untypisch und somit erschwert in dieser Branche

Wachstumssegment mit hohen Zukunftsinvestitionen

Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



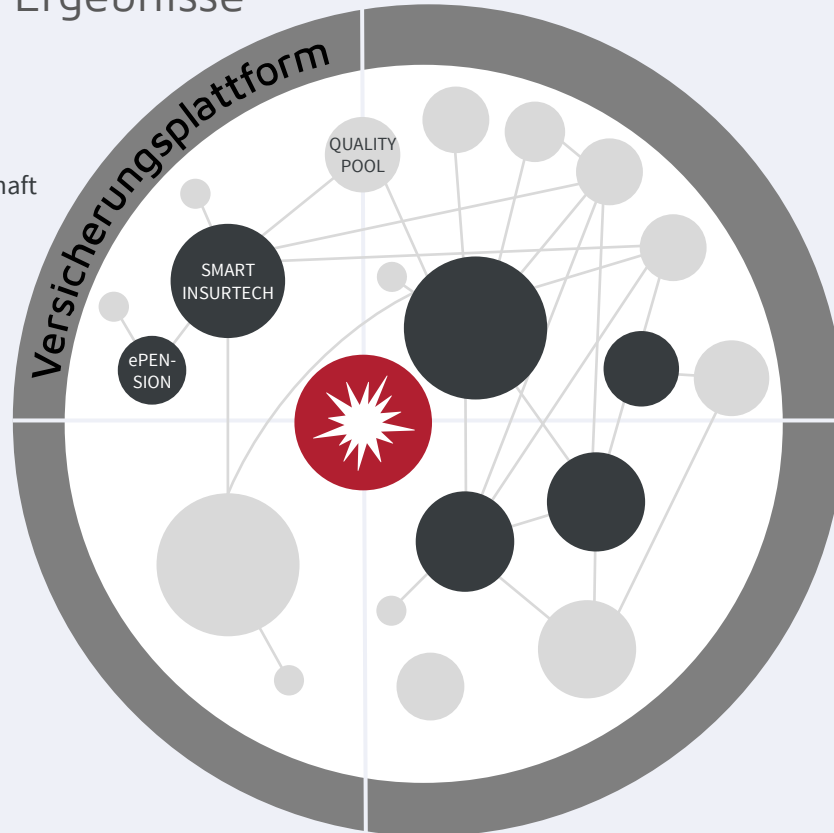
- Gute operative Entwicklung aller vier Plattformen für Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung
- Seit Q2 2020 erfolgter strategisch geplanter Wegfall von Einzelprojektgeschäft beeinflusst Vorjahresvergleich noch leicht
- Leichte Verzögerung von Neuprojekten durch Corona, welcher jedoch durch Weiterentwicklung der Produkte offensiv begegnet wird
- Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bildet starke Basis für weitere Marktanteilsgewinne
- „Plattform für Wohnen“ war Investitionsschwerpunkt der Hypoport-Gruppe in 2021 und wird es auch in 2022 sein.

Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Versicherungswirtschaft



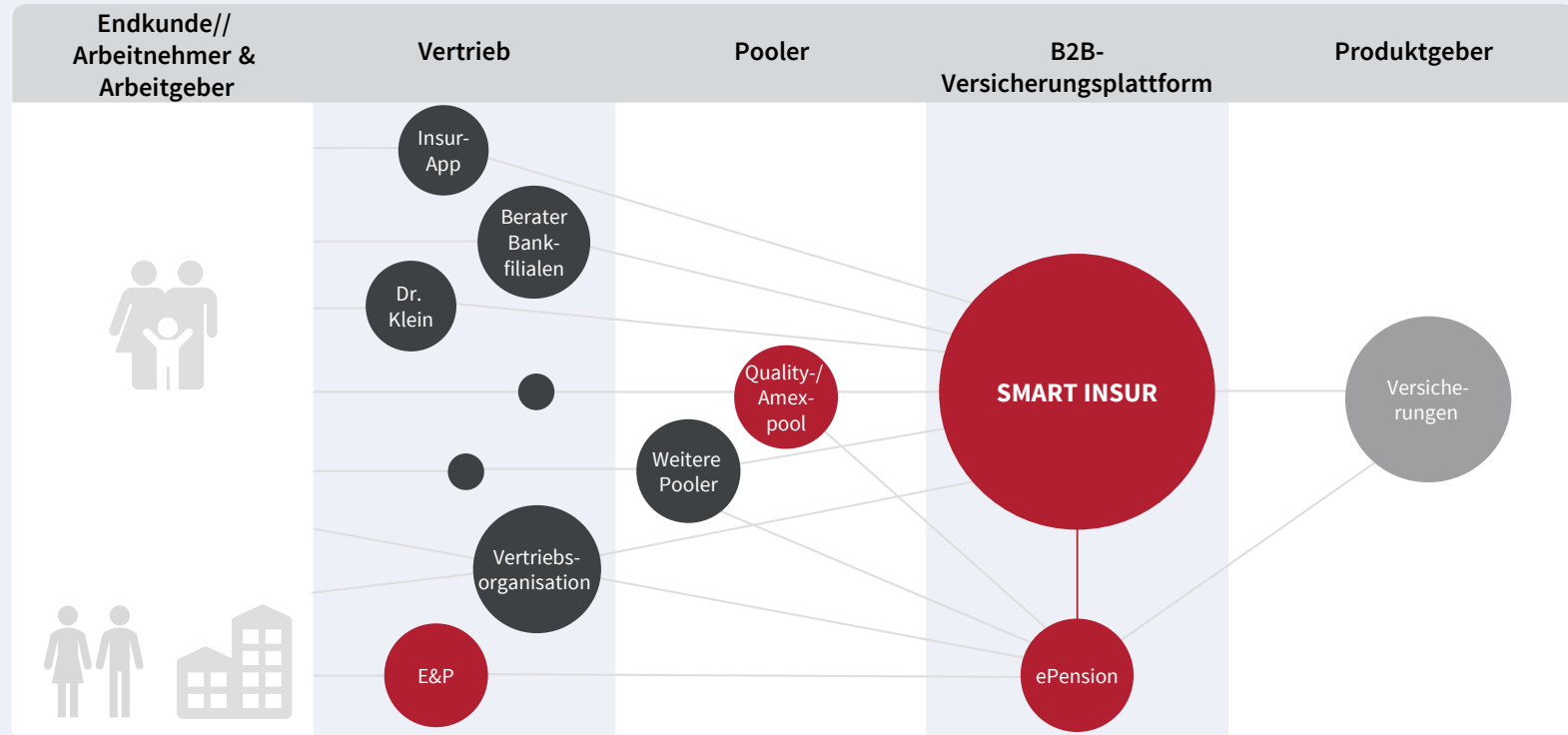
Digitalisierungspotenzial im Versicherungsmarkt

Marktfaktoren

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

Digitalisierung der Versicherungswirtschaft

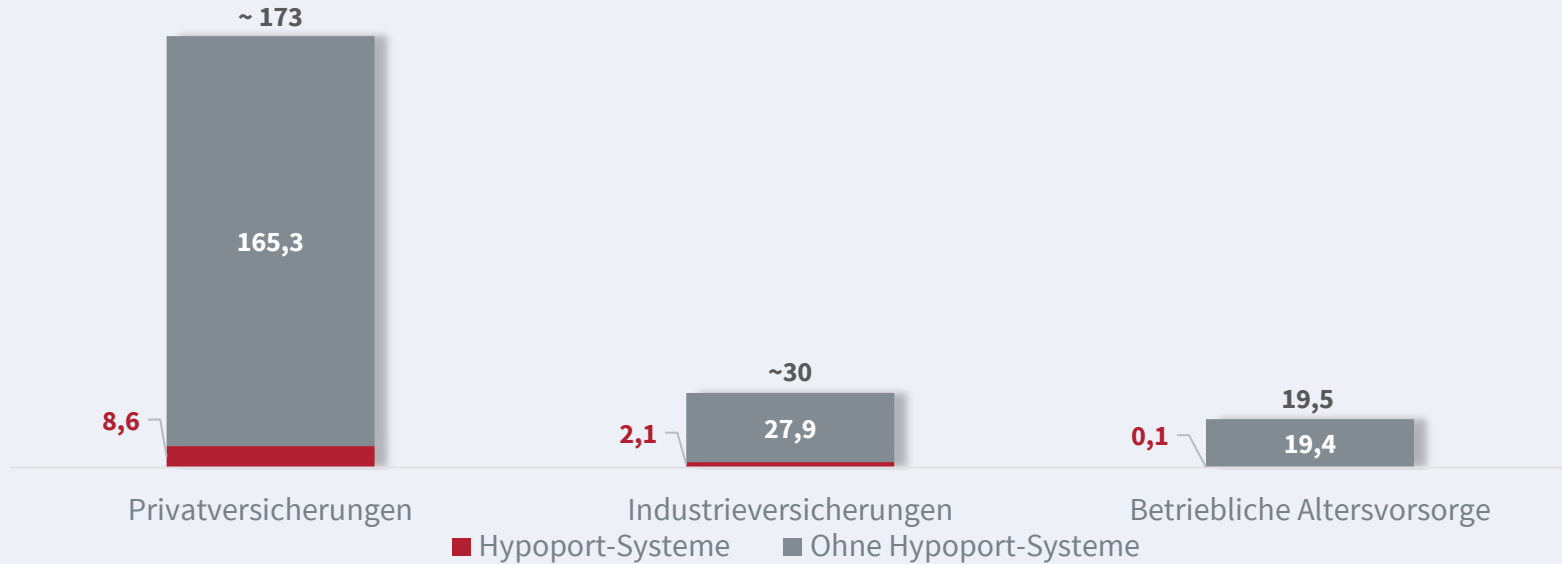
Geschäftsmodell Segment Versicherungsplattform



Noch großes Wachstumspotenzial in allen Bereichen

Marktanteile in drei Versicherungsbereichen

Gesamtmarkt 2021: Jahresnettoprämie €223 Mrd.

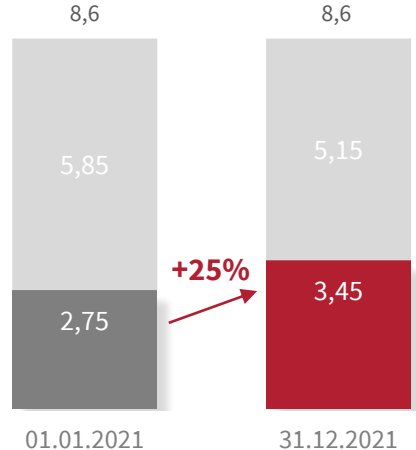


Quellen: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), 27.01.22; eigene Schätzungen

Sukzessiver Anstieg des Plattformvolumens in 2021

Versicherungsplattform: Migrierte Bestände SMART INSUR

Vertragsbestand JNP private Versicherungen
(Altsystem / SMART INSUR Plattform) (Mrd. €)

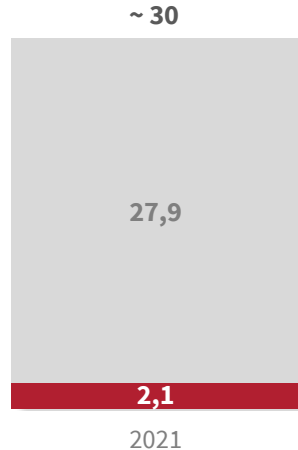


- In Altsystemen der akquirierten Unternehmen werden ca. 8,6 Mrd. € Jahresnettoprämien zu privaten Versicherungsverträgen geführt
- Migration dieser Bestände auf die SMART INSUR Plattform entscheidend für Etablierung des prämiensbasierten Gebührenmodells in der Branche
- SmIT validiert diese Bestände schrittweise. Nach 14% zum Jahresbeginn konnten bereits rund 23% des migrierten Volumens bis Ende des Jahres validiert werden
- Validierter Vertragsbestand ist Voraussetzung für weitere Mehrwerte für Makler, Vertriebsorganisationen und Versicherungsunternehmen wie z.B. automatisierte Handlungsempfehlungen für ihre Berater

Validierungsprozess Industrieversicherung angestoßen

Versicherungsplattform: Bestände Industrieversicherung

Vertragsbestand JNP Industrieversicherung (Mrd. €)

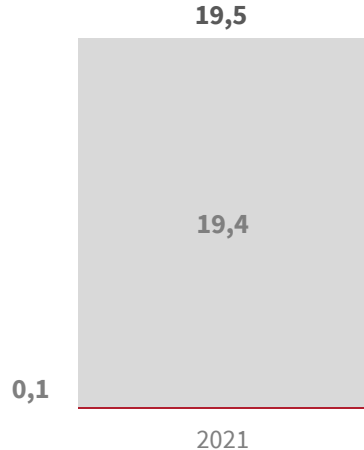


- Durch 2016-2019 getätigte Akquisitionen verschiedener Softwareanbieter wurden Geschäftsbeziehungen im Industrieversicherungsbereich mit übernommen
- Prämienvolumen von 2,4 Mrd. Euro gehören nicht zur strategischen Ausrichtung der Plattform SMART INSUR
- Marktanteil im Industrieversicherungsgeschäft zeigt attraktive Entwicklungspotenziale auf
- Klare Ausrichtung von SMART INSUR auf Verwaltung von Standardversicherungsprodukten für Verbraucher, Freiberufler und Gewerbetreibende ist Ziel der Differenzierung
- Validierungsphase zum Spin off und Ausbau des Industrieversicherungsgeschäft hat begonnen

Wachstumsmarkt der bAv wird erschlossen

Versicherungsplattform: Bestände betrieblicher Altersvorsorge (bAv)

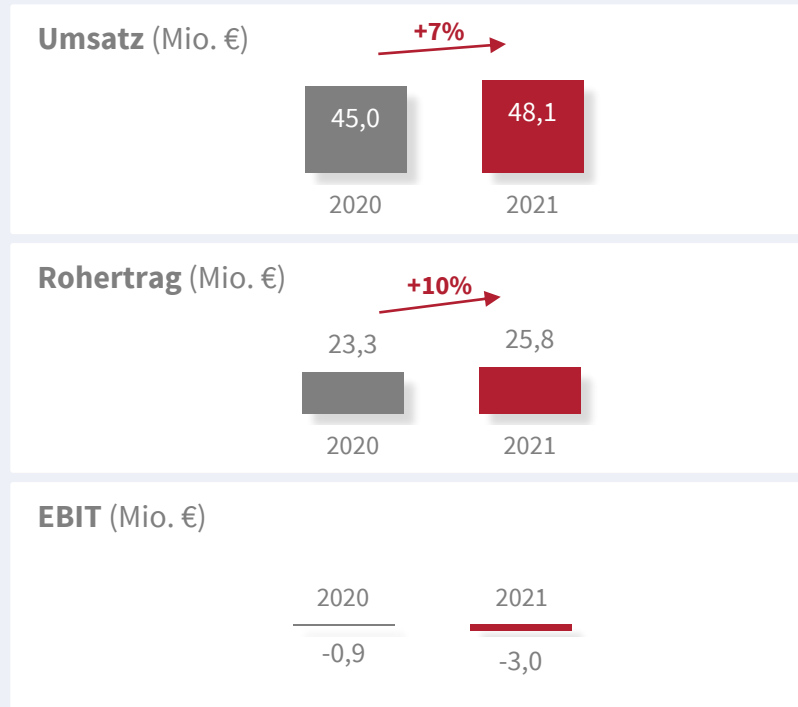
Vertragsbestand JNP betriebliche Altersvorsorge
(Mrd. €)



- ePension seit 2020 Teil des Hypoport Netzwerkes
- ePension bietet innovative Plattform zur Anbindung verschiedener Stakeholder in der bAV: Personalabteilung größerer Unternehmen, Versicherungsgesellschaften, bAV-Vertriebe / Maklerorganisationen, Arbeitnehmer
- ePension wird bereits durch externe bAV-Vertriebe genutzt
- Erste größere Unternehmen wie Edeka oder Freenet digitalisieren ihre bAV-Prozesse auf ePension
- Markt der bAV wird als zweite Säule der Rentenversicherung aufgrund des demografischen Wandels und der in Deutschland traditionell geringen privaten Vorsorge immer bedeutender für Arbeitnehmer
- Ausbau betrieblicher Krankenversicherung geplant

Fokussierung auf wiederkehrende Umsätze

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- In 2021 konnten zusätzliche Kunden für SMART INSUR gewonnen werden. Geschwindigkeit der Neukundengewinnung jedoch im Corona-Umfeld noch unter Erwartung
- Deutlich verbesserte Datenqualität durch Migration aus lokalen Systemen auf Plattform SMART INSUR erlangt
- 2022 verbesserte strategische Ausrichtung durch Trennung in drei Bereiche (Privatversicherung, Industrieversicherung, betriebliche Altersvorsorge) aufgesetzt
- Für 2022 wird ein organisches Wachstum erwartet, welches durch Umsätze aus der Akquisition von AMEXPool unterstützt wird. Insgesamt deutlich zweistelliges Umsatzwachstum geplant

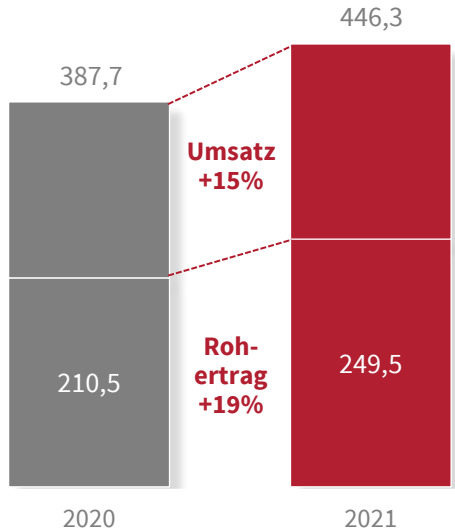
Inhalt

1. Marktumfeld 2021
 2. Kennzahlen Segmente
 - 3. Kennzahlen Überblick**
 4. Ausblick 2022
- Anhang (inkl. Aktie & IR)

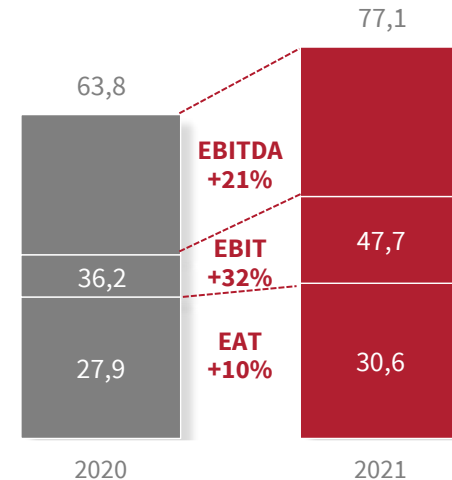
Wachstum über gutem Vorjahreszeitraum

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Wachstum (Mio. €)



Ertrag (Mio. €)



Seit 22 Jahren ein profitables Wachstumsunternehmen

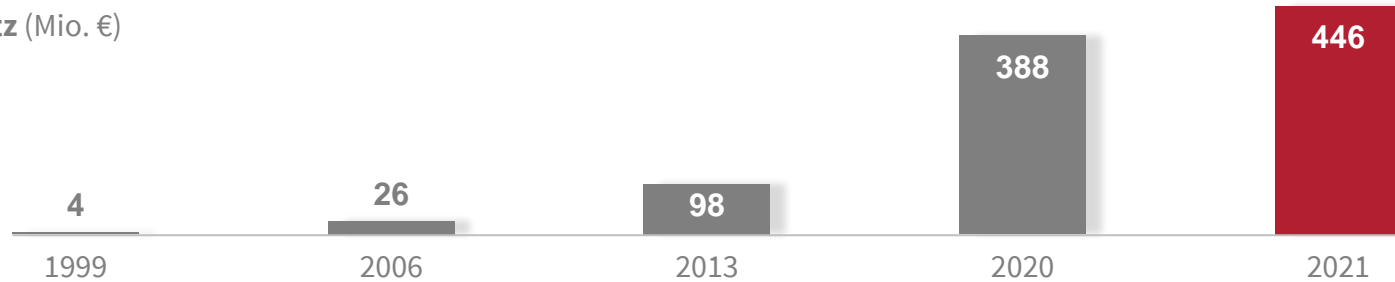
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBITDA

Startup

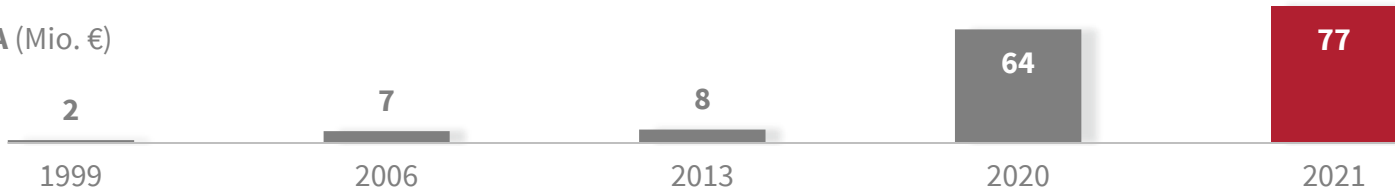
Etablierung trotz
Finanzkrise

Skalierung & Expansion

Umsatz (Mio. €)



EBITDA (Mio. €)



Zielgerichtete Investitionen in weiteres Wachstum

Ergebniswirksame Investitionsfelder 2021



Kreditplattform

- a. Entwicklungsressourcen für nächste Generation Europeace
- b. Aufbau Corporate Finance-Plattform „fundingport“
- c. Ausbau Key Accounts für Regionalbanken



Versicherungsplattform

- a. Weiterentwicklung des Marktplatzes SMART INSUR
- b. Ausbau von Vertriebskapazitäten
- c. Synergien



Immobilienplattform

- a. Ausbau Mitarbeiteranzahl für Immobilienbewertungen
- b. Ausbau Plattformen für Vermarktung, Bewertung & Verwaltung
- c. Synergien



Privatkunden

- a. Digitalisierung von Lead Gewinnungs- und Verteilungsprozessen

Inhalt

1. Marktumfeld 2021
 2. Kennzahlen Segmente
 3. Kennzahlen Überblick
 - 4. Ausblick 2022**
- Anhang (inkl. Aktie & IR)

Rahmenbedingungen in 2022 voraussichtlich stabil

Erwartete Marktentwicklungen 2022

Faktoren	Auswirkungen
Zuzug	<ul style="list-style-type: none">• Durch Corona-Pandemie in 2020 / 2021 reduzierter Zuzug nach Deutschland wird sich aufgrund einer robusten Entwicklung des Arbeitsmarktes bei abflachendem Pandemiegeschehen bzw. Übergang zur Endemie wieder erhöhen.
Zinsen	<ul style="list-style-type: none">• Schrittweise steigende Zinsen führen zu kürzeren Vertriebszyklen und haben nur einen geringen Einfluss auf Kaufentscheidung der selbstnutzenden Immobilienkäufer, führen allenfalls zu Anpassungen in der Ausstattung der Immobilie sowie der Ausgestaltung der Finanzierung.• Für Kapitalanleger / private Vermieter wird Erwerb von Immobilien durch Zinssteigerungen unattraktiver, was den Erwerbsanteil zur Eigennutzung erhöhen sollte.
Mittelstands-förderung	<ul style="list-style-type: none">• Corporate Finance Sondereffekt von 4-5 Mio. € in 2021 nicht sicher in 2022 wiederholbar. Abhängig von neuem KfW-Förderkatalog. Zeitpunkt der Veröffentlichung ungewiss.
Lockdown-Nachwirkungen	<ul style="list-style-type: none">• Strategische Neuausrichtungen verbunden mit intensiver Fusionstätigkeit und der Schließung von Filialen könnten auch 2022 Neukundengewinnung bei Regionalbanken bremsen.

Hypoport erhöht Innovationsgeschwindigkeit

Zentrale Innovationen Hypoport 2022

Faktoren	Auswirkungen
Europace OneClick	<ul style="list-style-type: none">• Innovatives Pilot-Projekt zur Revolutionierung der Kreditvergabe im Januar 2022 gestartet. Steigendem Bedarf der Verbraucher nach schnellerer Kreditzusage in der Immobilienfinanzierung wird frühzeitig begegnet.
Ratenkredit Geno-Banken	<ul style="list-style-type: none">• Pilotprojekt GENOFLEX im Genossenschaftlichen Bankensektor gemeinsam mit der TeamBank gestartet.
fundingport	<ul style="list-style-type: none">• Fundingport befindet sich in der Pilotierung und der Anbindung von Banken für die Mittelstandsfinanzierung.
Integration rund um Wohneigentum	<ul style="list-style-type: none">• Die Integration aller Hypoport-Plattformen im Wohneigentumsmarkt steht 2022ff im Fokus der beteiligten Tochterunternehmen. Strategisches Ziel ist ein digitaler Gesamtprozess für Verkäufer und Käufer.
Industrieversicherung	<ul style="list-style-type: none">• Validierungsprozess gestartet.

Seit Jahren

Jeweils ein prozentual zweistelliges Wachstum in Umsatz- und EBIT

Prognose 2022

Hypoport erwartet in 2022 einen Konzernumsatz von **500** bis **540** Mio. € und ein EBIT zwischen **51** und **58** Mio. €

Viele weitere Jahre

Jeweils ein prozentual zweistelliges Wachstum in Umsatz- und EBIT

Kontakt

Jan H. Pahl

Head of Investor Relations

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

Investment Highlights

~25% **UMSATZWACHSTUM**
CAGR 5 Jahre

1,5 **MODERATE VERSCHULDUNG**
Bankverbindlichkeiten
/ 12M EBITDA

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

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

15+ **AKQUISITIONEN**
in 7 Jahren

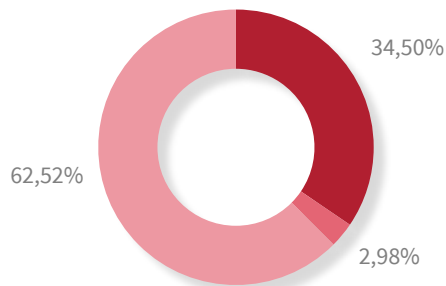
93% **UNSERER MITARBEITER**
sind zufrieden bis äußerst
zufrieden mit Hypoport als
Arbeitgeber

Marktkapitalisierung von rund 3 Milliarden Euro

Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

Aktionärsstruktur zum 28. Februar 2022

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

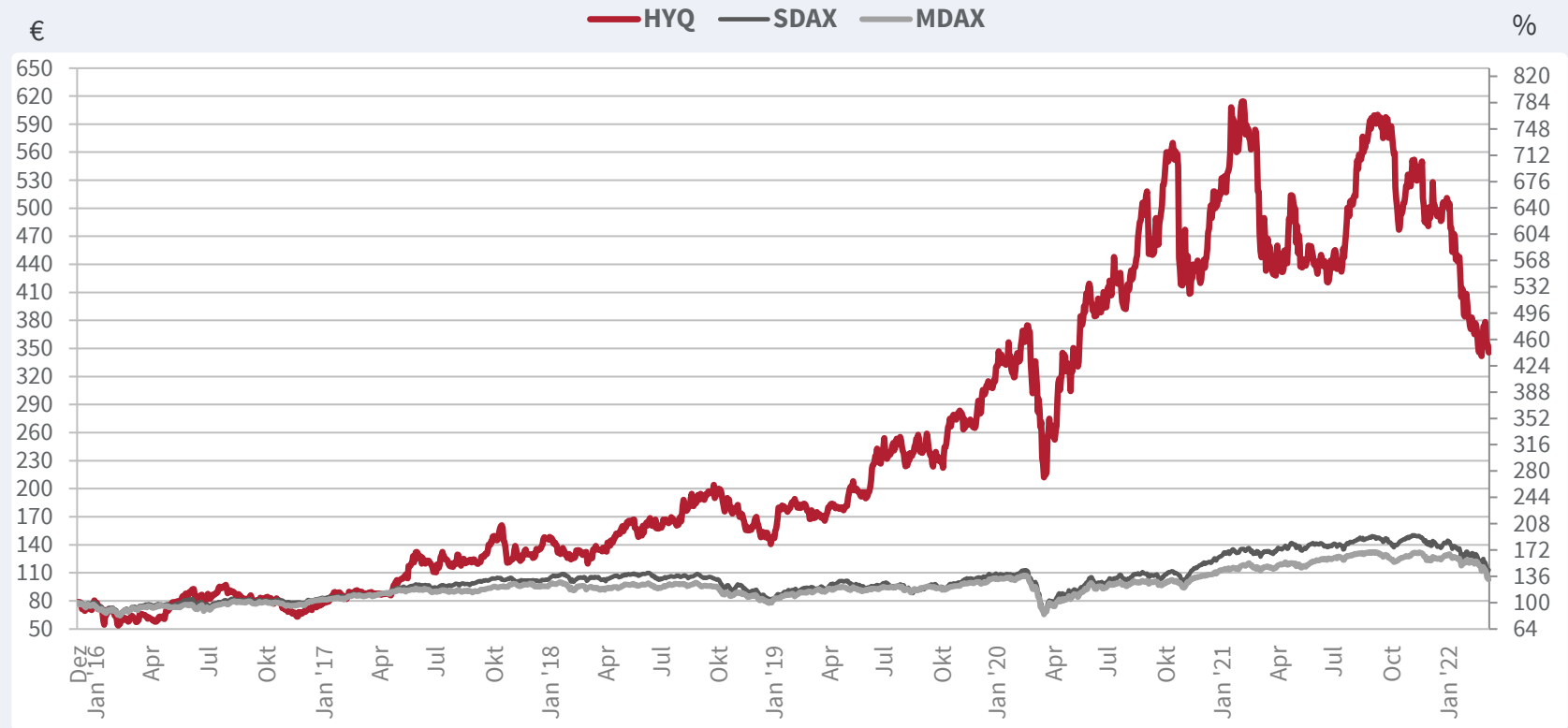


Kennzahlen

KPI	Details	Wert
EPS	Gewinn je Aktie 2021	4,79 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.493.376
Market Cap	Marktkapitalisierung 31.12.21	~3,3 Mrd. €
Handelsvolumen	Ø Handelsvolumen pro Tag in 2021	~4,1 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs 2021	614,00 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs 2021	420,60 €
Indizes	MDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

Starker Anstieg des Aktienkurses

Aktienkurs seit Aufnahme SDAX (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)



Hypoports Investor Relations-Tätigkeit

Investorentermine, professionelle Analysteneinschätzung, Auszeichnungen

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
Bankhaus Metzler	Verkaufen	€320,00	28. Feb. 2022
Berenberg	Kaufen	€600,00	3. Dez. 2021
Commerzbank	Kaufen	€550,00	28. April 2021
Pareto Securities	Kaufen	€575,00	8. Feb. 2022
Warburg	Kaufen	€615,00	9. Nov. 2021

Index & Auszeichnungen

- MDAX, HDAX, DAX PLUS FAMILY
- Berenberg 'European MidCap – Top picks for H2 2021'
- 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)

Jüngste IR Events

Konferenzen (phy./dig.)	Amsterdam, Berlin, Frankfurt (2x), Hamburg, London, Lyon, München (2x), Paris, USA (2x)	2021
Roadshow (dig.)	D-A-CH, London (2x), USA	2021
Konferenzen (dig.)	Berlin, Kanada, Frankfurt (2x), London (2x), Lyon, München, USA	2020
Roadshows (dig.)	Kanada, Kopenhagen, D-A-CH (2x), Paris, UK (3x), USA (3x)	2020
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

9. Mai 2022

Q1 Ergebnis 2022

Immobilienfinanzierung – Markt mit hohem Potenzial

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• Niedrige Eigentumsquote von unter 50%*
Finanzierung MIETIMMOBILIEN Immobilien- plattform	<ul style="list-style-type: none">• Zunehmend unwirtschaftliche Mietregulierungsphantasien im bereits überregulierten Mietmarkt• In Metropolregionen wie Berlin verhindert Klientelpolitik benötigte Neubautätigkeit	<ul style="list-style-type: none">• Spürbare Zunahme von Projektplanungen aufgrund des politisch betonten Nachfragedrucks für „bezahlbaren Wohnraum“

* Quelle: Statistisches Bundesamt