

Pressemitteilung

Operative Kennzahlen 6M 2022

Hypoport SE: Solides Wachstum der operativen Kennzahlen zeigt weiteren Marktanteilsgewinn im H1 2022

- Europace Transaktionsvolumen mit 15% Anstieg im ersten Halbjahr
- Transaktionsvolumen pro Werktag auch in Q2 klar über Rekordjahr 2021
- Genossenschaftsbanken mit 28% Steigerung weiterhin am stärksten wachsende Nutzergruppe. Sparkassen mit Steigerung von 23%
- VALUE Bewertungsvolumen steigt um 17%
- Vermittlungsvolumen wohnungswirtschaftliche Finanzierungsplattform wächst um 28%
- Prämienvolumen der auf SMART INSUR migrierten Versicherungsbestände erhöht sich um 23%

Berlin, 19. Juli 2022: Nach einem außergewöhnlich starkem Q1 zeigen die operativen Kennzahlen der Hypoport-Gruppe auch zum Halbjahr 2022 ein deutliches Wachstum. Dies gelang Hypoport trotz des sprunghaften Zinsanstiegs und der Unsicherheit der Verbraucher über die weitere Zinsentwicklung in der privaten Immobilienfinanzierung. Der Volumensanstieg der plattformbasierten Geschäftsmodelle lag erneut oberhalb des jeweiligen Marktumfeldes.

Segment Kreditplattform: Europace hat in den ersten sechs Monaten 2022 sein Transaktionsvolumen* um 15% deutlich gesteigert. Das Gesamtvolumen aller Produktgruppen überschritt erstmals in der Firmengeschichte innerhalb von sechs Monaten die Schwelle von 60 Mrd. Euro. In der mit Abstand größten Produktgruppe Immobilienfinanzierung wurde das Transaktionsvolumen um 14% auf 49 Mrd. Euro ausgeweitet. Das Transaktionsvolumen der zweitgrößten Produktgruppe Bausparen stieg um 17% auf 8 Mrd. Euro ebenfalls an. Deutlich übertroffen wurde das Wachstum von der kleinsten Produktgruppe Ratenkredit, in der das Volumen um 46% auf 3 Mrd. Euro anwuchs.

FINMAS, der Teilmarktplatz für Institute des Sparkassen-Sektors, erhöhte sein Transaktionsvolumen* in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres um 23% auf 6,5 Mrd. Euro. Institute des genossenschaftlichen Bankensektors vermittelten durch Nutzung des für sie konzipierten Teilmarktplatzes GENOPACE ein Volumen* von 8,1 Mrd. Euro und erreichten somit sogar eine Steigerung um 28%. Neben diesen beiden Institutsgruppen hat sich das Volumen der ungebundenen Finanzierungsvertriebe mit rund 15% ebenfalls stark entwickelt, während private Banken nach einem sehr erfolgreichem Vorjahr ihr Volumen auf Europace zum Halbjahr nur leicht steigerten.

Segment Privatkunden: Das von Dr. Klein vermittelte Volumen* wurde in den ersten sechs Monaten 2022 um 18% auf 6,0 Mrd. Euro ausgeweitet. Dieses Wachstum wurde durch das besonders starke Q1 erreicht .

Segment Immobilienplattform: Der durch VALUE besichtigte und begutachtete Wohnimmobilienwert wurde um 17% auf 18 Mrd. Euro gesteigert. Der Wert der durch die FIO-Plattform vermarkteten Immobilien sank bedingt durch eine geringere Anzahl zur Vermarktung anstehender Objekte um 28%

auf 7 Mrd. Euro. Die Finanzierungsplattform Dr. Klein WoWi steigerte ihr Volumen deutlich um 28% auf 1,3 Mrd. Euro.

Segment Versicherungsplattform: Die Migration der Versicherungsbestände aus Einzellösungen der erworbenen Unternehmen auf die zentrale Plattform SMART INSUR kommt weiter gut voran. Das Bestandsvolumen auf SMART INSUR erhöhte sich um 23% auf insgesamt 3,7 Mrd. Euro.

Ronald Slabke, Vorstandsvorsitzender der Hypoport SE, ordnet den Markt der privaten Immobilienfinanzierung des ersten Halbjahrs 2022 ein: „Es ist im ersten Halbjahr die von uns erwartete Veränderung im Immobilienfinanzierungsmarkt eingetreten: Aufgrund des Anstiegs der Finanzierungs- und Materialkosten im Baugewerbe und fehlender Klarheit in der Wohnungsbaupolitik sind Finanzierungsanfragen für Neubauaktivitäten gesunken. Da diese jedoch lediglich 15-20% des Volumens auf unseren Plattformen ausmachen wachsen wir weiter.“

Ronald Slabke erläutert: „Derzeit sehen wir neben der typischen Entschleunigung in den Sommermonaten auch ein Mismatch von Preisvorstellungen der Verkäufer und Käufer von Immobilien. Hierdurch verlängern sich Vermarktungszeiträume und zugehörige Finanzierungsprozesse. Auch diese Entwicklung war nach den sehr dynamischen Abschlüssen im ersten Quartal und dem deutlichen Zinsanstieg zu erwarten. Nach unserer Einschätzung werden sich die Preisvorstellung der Verkäufer und Käufer in den nächsten Monaten wieder annähern.“

Für die Finanzierungsaktivitäten der institutionellen Wohnungswirtschaft und der Firmenkunden betont Slabke: „Die Wohnungswirtschaft und der deutsche Mittelstand haben auch im zweiten Quartal das weiter anziehende Zinsumfeld für Zinssicherungsgeschäfte sowie Angebote der Fördermittelberatung genutzt, was zu einer insgesamt sehr starken Entwicklung im ersten Halbjahr führte.“

Slabke schlussfolgert für die gesamte Hypoport-Gruppe: „Wir haben uns in unseren Geschäftsmodellen mittlerweile so diversifiziert aufgestellt und wachsen in jedem einzelnen dieser Bereiche stärker als der jeweilige Markt. Ich bin daher, unabhängig von temporären Marktentwicklungen, für die kommenden Jahre äußerst zuversichtlich für das Wachstum von Hypoport in unseren Märkten FinTech, InsurTech und PropTech.“

(Angaben in Mrd. €)	Q1-Q2 2022	Q1-Q2 2021	Q1-Q2 Verän d.	Q2 2022	Q2 2021	Q2 Veränd.
Segment Kreditplattform						
Transaktionsvolumen* Europace (inkl. FINMAS & GENOPACE)	60,23	52,16	15,5%	26,41	25,23	4,7%
davon Immobilienfinanzierung	49,35	43,38	13,8%	21,25	20,98	1,2%
davon Bausparen	7,99	6,80	17,5%	3,65	3,23	12,7%
davon Ratenkredit	2,89	1,98	46,0%	1,51	1,00	51,7%
Transaktionsvolumen pro Vertriebstag (in Mio. Euro)**	479,9	422,4	13,6%	429,5	417,0	3,0%
Segment Privatkunden						
Vertriebsvolumen* Finanzierung Dr. Klein Privatkunden	6,02	5,12	18,0%	2,51	2,48	1,3%
Segment Immobilienplattform						
Wert besichtigter und begutachteter Wohnimmobilien VALUE AG	17,97	15,32	17,3%	9,01	7,58	18,9%
Wert vermarkteten Immobilien FIO	6,69	9,35	-28,4%	3,32	5,69	-41,5%
Wert Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform Dr. Klein Wowi	1,32	1,03	27,9%	0,74	0,52	40,3%
Segment Versicherungsplattform	30.06. 2022	30.06. 2021	Verän d.	30.06. 2022	30.06. 2021	Veränd.
Auf SMART INSUR migriertes Bestandsvolumen (Jahresnettoprämie)	3,66	2,97	23,4%	3,66	2,97	23,4%

* Sämtliche Angaben zum Volumen von abgewickelten Finanzdienstleistungsprodukten (Immobilienfinanzierungen, Bausparen und Ratenkredite) beziehen sich auf Kenngrößen „vor Storno“ und können entsprechend nicht mit den ausgewiesenen Umsatzerlösen, in denen die nachträglichen Stornierungen berücksichtigt sind, ins Verhältnis gesetzt werden. Von den hier genannten Transaktionszahlen kann somit weder direkt auf Umsatz- noch auf Ertragszahlen geschlossen werden.

** Vertriebstage definiert als Anzahl der Bankarbeitstage, abzüglich der halben Anzahl der Brückentage.

Über die Hypoport SE

Die Hypoport SE mit Sitz in Lübeck ist Muttergesellschaft der Hypoport-Gruppe. Mit ihren rund 2.500 Mitarbeitern ist die Hypoport-Gruppe ein Netzwerk von Technologieunternehmen für die Kredit- & Immobilien- sowie Versicherungswirtschaft. Sie gruppiert sich in vier voneinander profitierende Segmente: Kreditplattform, Privatkunden, Immobilienplattform und Versicherungsplattform

Das Segment Kreditplattform betreibt mit dem internetbasierten B2B-Kreditmarktplatz Europace die größte deutsche Plattform für Immobilienfinanzierungen, Bausparprodukte und Ratenkredite. Ein vollintegriertes System vernetzt rund 800 Partner aus den Bereichen Banken, Versicherungen und Finanzvertriebe. Mehrere Tausend Finanzierungsberater wickeln monatlich über 35.000 Transaktionen mit einem Volumen von über 9 Mrd. Euro über Europace ab. Neben Europace fördern die Teilmarktplätze FINMAS und GENOPACE sowie die B2B-Vertriebsgesellschaften Qualitypool und Starpool das Wachstum der Kreditplattform. Zudem zählen auch die REM CAPITAL AG und die fundingport GmbH mit ihrer Beratung und ihrem Finanzierungsmarktplatz für Firmenkunden (Corporate Finance) zum Segment Kreditplattform.

Das Segment Privatkunden vereint mit dem internetbasierten und ungebundenen Finanzvertrieb Dr. Klein Privatkunden AG und dem Verbraucherportal Vergleich.de alle Geschäftsmodelle, die sich mit der Beratung zu Immobilienfinanzierungen, Versicherungen oder Vorsorgeprodukten direkt an Verbraucher richten.

Das Segment Immobilienplattform bündelt alle immobilienbezogenen Aktivitäten der Hypoport-Gruppe außerhalb der privaten Finanzierung mit dem Ziel der Digitalisierung von Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung von Immobilien.

Das Segment Versicherungsplattform betreibt mit SMART INSUR eine internetbasierte B2B-Plattform zur Beratung, zum Tarifvergleich und zur Verwaltung von Versicherungspolicen. Zudem werden dem Segment auch der Versicherungsbereich der B2B-Vertriebsgesellschaft Qualitypool sowie die digitale Plattform ePension für die Verwaltung betrieblicher Vorsorgeprodukte zugeordnet.

Die Aktien der Hypoport SE sind an der Deutschen Börse im Prime Standard gelistet und seit 2015 im Auswahlindex SDAX oder MDAX vertreten.

Kontakt

Jan H. Pahl
Head of Investor Relations // IRO

Tel.: +49 (0)30 / 42086 - 1942
Mobil: +49 (0)176 / 965 125 19
E-Mail: ir@hypoport.de

Hypoport SE
Heidestraße 8
10557 Berlin

www.hypoport.de

Finanzkalender:

08. August 2022: Bericht zum 1. Halbjahr 2022

14. November 2022: Zwischenmitteilung 3. Quartal 2022

Angaben zur Aktie
ISIN DE 0005493365
WKN 549336
Börsenkürzel HYQ