

# Hypoport SE

*Ergebniskennzahlen*

*6M 2021*

# Unsere Mission

## Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



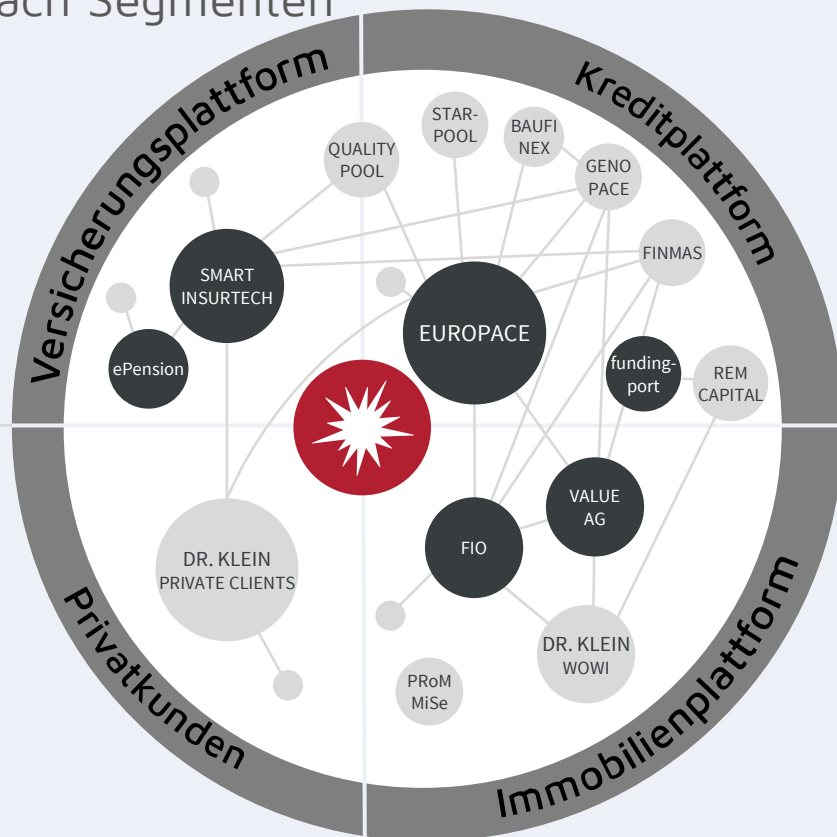
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

# Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Umsatz H1 2021 nach Segmenten



# Hypoport – deutlich erfolgreicher als Gesamtmarkt

Ergebnisse 6M 2021 & Prognose Geschäftsjahr 2021

## Kennzahlen 6M 2021 (yoy)

- Umsatz: 213,0 Mio. € (+12%)
- Rohertrag: 112,5 Mio. € (+13%)
- EBIT: 21,8 Mio. € (+28%)
- EPS: 2,63€ (+38%)

## Hypoport & Markt (yoy)

- Kreditplattform Umsatz : +17% → Markt Immobilienfinanzierung: +5%\*
- Privatkunden Umsatz : +10%
- Immobilienplattform Umsatz: +7% → Markt Wohnungstransaktion: +5%\*\*
- Versicherungsplattform Umsatz: +12% → Markt Versicherung: +1%\*\*\*

## Prognose Gesamtjahr 2021

Umsatzniveau zwischen 430 und 460 Mio. € und EBIT zwischen 40 und 45 Mio. €

Quellen: \*Deutsche Bundesbank \*\*Schätzung GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH 04.11.2020 \*\*\*Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

# Inhalt

## **1. Marktumfeld**

2. Kennzahlen Segmente

3. Kennzahlen Überblick

4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen

5. Investment Highlights & Ausblick

Anhang

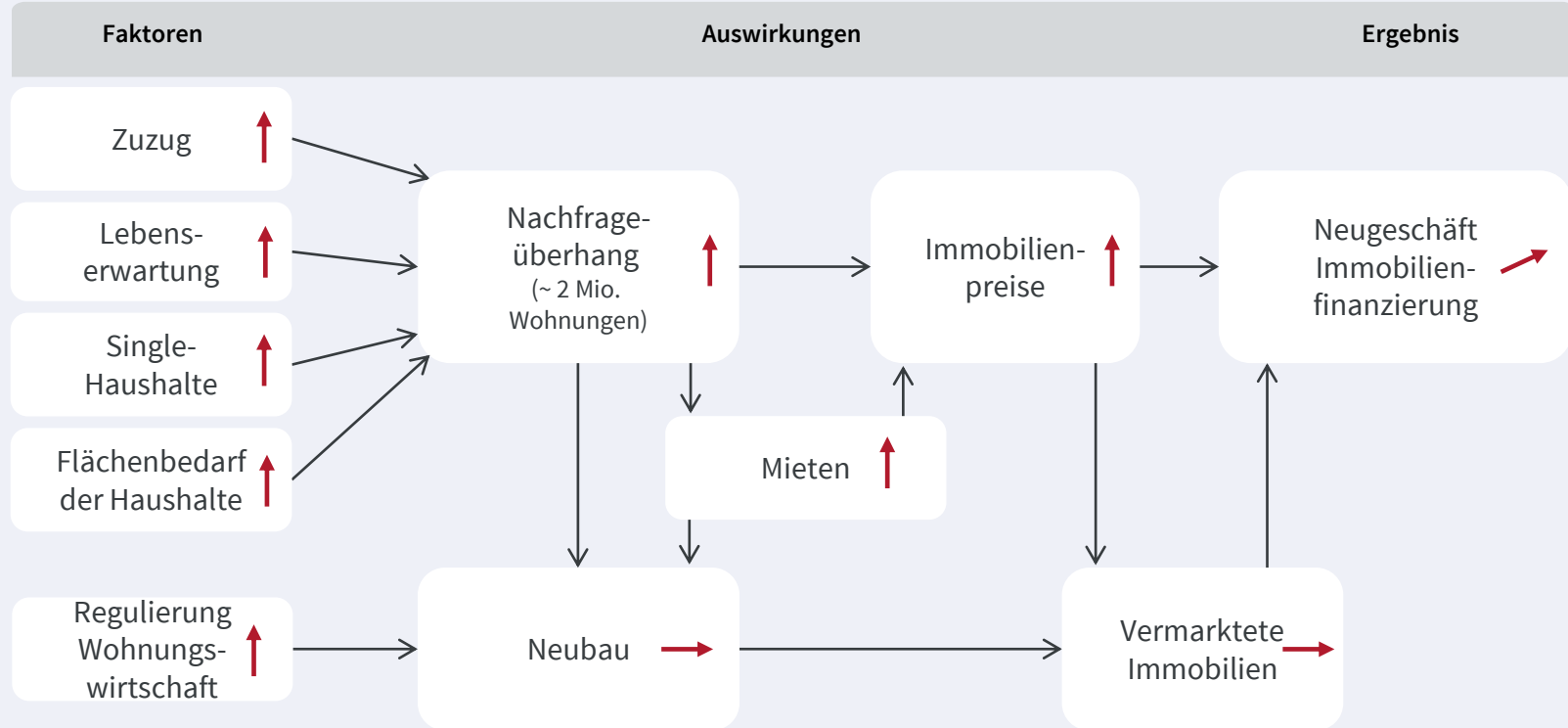
# Deutliche Marktanteilsgewinne in Corona-Krise

## Auswirkungen Corona-Krise Kreditplattform & Privatkunden

Segmente	Marktumfeld	Zielgruppe	„Lockdown 2 // 2. & 3. Welle“ (Okt. 2020 – März 2021)	„ post Lockdown 2“ (April 2021 – Juni 2021)	Langfristig (post Corona)
<b>Kreditplattform</b>	Private Wohnimmobilienfinanzierung	Kreditwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>Starke Marktanteilsgewinne bestehender Kunden</li> <li>Verzögerte Bearbeitung durch Banken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Starke Marktanteilsgewinne bestehender Kunden</li> <li>Nur noch leicht verzögerte Bearbeitung durch Banken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bedarf medienbruchfreier Digitalisierung bei Finanzvertrieben &amp; Banken noch höher</li> </ul>
	Unternehmensfinanzierung		<ul style="list-style-type: none"> <li>Q4: verstärkt geförderte Finanzierungen (KfW-Darlehen, Corona-Hilfen)</li> <li>Q1: Restriktivere Banken bewirken geringere Abschlussneigung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vorbereitung Neuausrichtung Förderprogramme für H2</li> <li>Komplexere Kreditentscheidungen aufgrund schlechterer Unternehmensabschlüsse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Langfristig benötigen komplexere CF-Projekte Beratung &amp; Plattform</li> <li>Fördervolumen steigt</li> </ul>
	Konsumentenkredit		<ul style="list-style-type: none"> <li>Restriktivere Kreditvergabe &amp; -nachfrage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Weiterhin restriktive Kreditvergabe und -nachfrage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Keine Veränderung</li> </ul>
<b>Privatkunden</b>	Private Wohnimmobilienfinanzierung	Verbraucher	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hohe Anteilsgewinne in wieder (leicht) anziehendem Gesamtmarkt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hohe Anteilsgewinne in nur leicht wachsendem Gesamtmarkt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bedeutung und Bedarf von eigenem Wohnraum steigt, Immobilienpreise steigen, Finanzierungsvolumen ebenfalls</li> </ul>

# Langfristige Trends durch Corona nicht beeinflusst

Faktoren für die Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



# Kurzfristige Folgen gering, langfristige Trends intakt

## Auswirkungen Corona-Krise Immobilienplattform & Versicherungsplattform

Segmente	Marktumfeld	Zielgruppe	„Lockdown 2 // 2. & 3. Welle“ (Okt. 2020 – März 2021)	„ post Lockdown 2“ (April 2021 – Juni 2021)	Langfristig (post Corona)
Immobilienplattform	Immobilienvermarktung	Kreditwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>Immobilienverkäufe nehmen weiter leicht zu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Immobilienverkäufe nehmen weiter zu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nur digitale Plattform-Lösungen zukunftsfähig</li> </ul>
	Wohnimmobilienbewertung		<ul style="list-style-type: none"> <li>Bewertungen weiter möglich</li> <li>Banken noch nicht bei 100% Produktivität</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bewertungen normal durchführbar</li> <li>Nur noch leicht verzögerte Bearbeitung durch Banken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Regulator wird digitale Lösungen auch nach Corona-Krise beibehalten</li> </ul>
	Portfolioverwaltung Portfoliofinanzierung	Wohnungswirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>Verzögerungen bei Neubau- &amp; Digitalisierungsprojekten</li> <li>Geringe Mietausfälle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Verzögerungen bei Bauprojekten durch Materialmangel und weiterhin schleppenden Digitalisierungsprojekten</li> <li>Geringe Mietausfälle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bedeutung von Remote-Arbeitsfähigkeit steigt</li> </ul>
Versicherungsplattform	Private Versicherungen	Maklerorganisationen, Kreditwirtschaft, InsurTechs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Digitale Beratungsangebote bestehender Nutzer SMIT im Markt erfolgreicher</li> <li>Neukundenakquise für SMIT schwierig</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Digitale Beratungsangebote bestehender Nutzer SMIT im Markt erfolgreicher</li> <li>Neukundenakquise für SMIT schwierig</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Corona-Krise reduziert letzte Zweifel an Notwendigkeit einer digitalen Plattform</li> </ul>

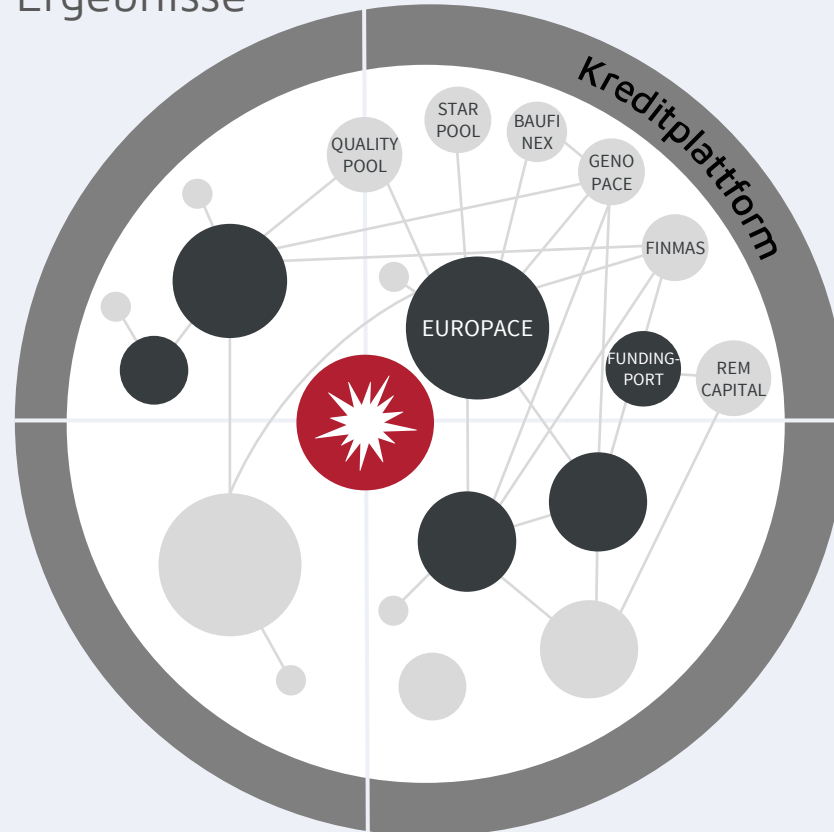


# Inhalt

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

# Kreditplattform

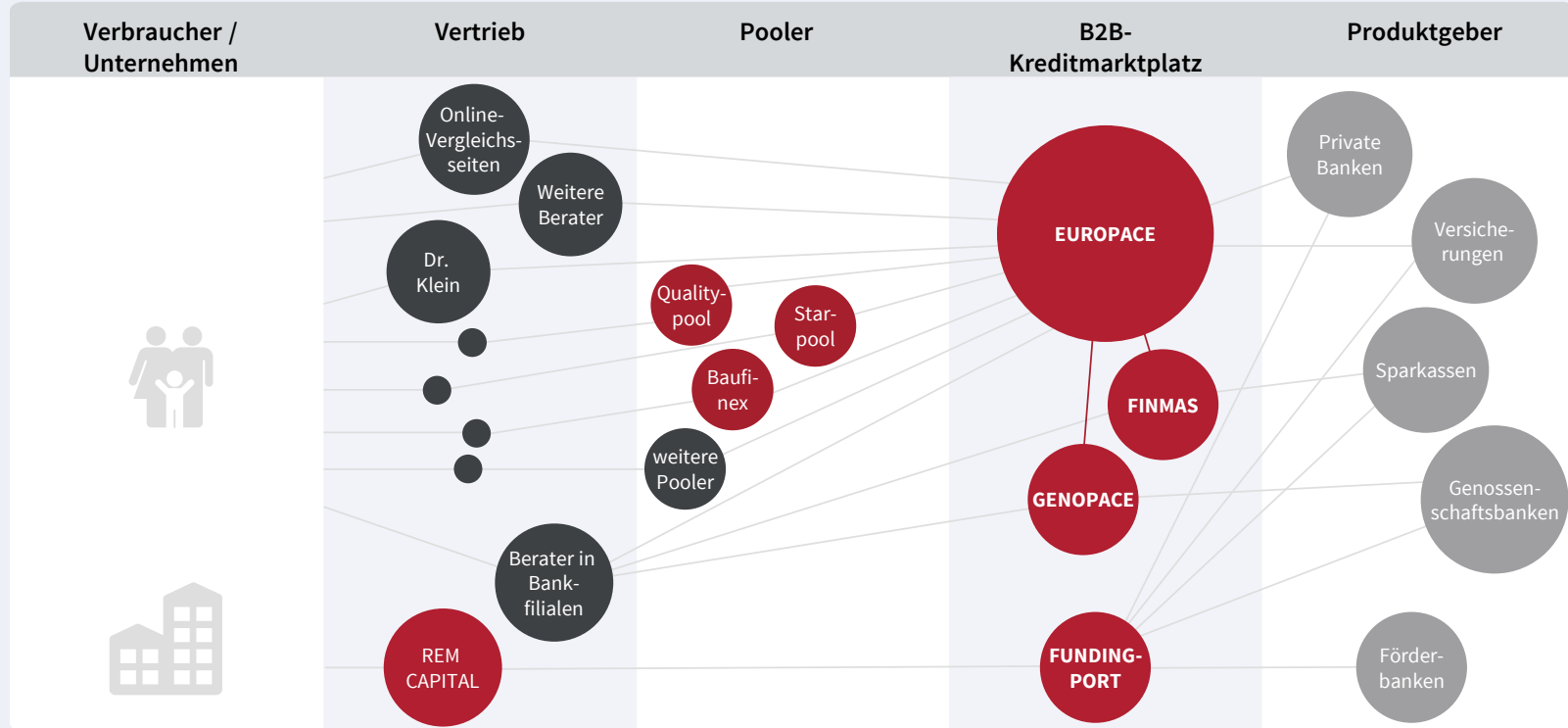
## Geschäftsmodell & Ergebnisse



Kreditwirtschaft

# Digitalisierung der Kreditwirtschaft

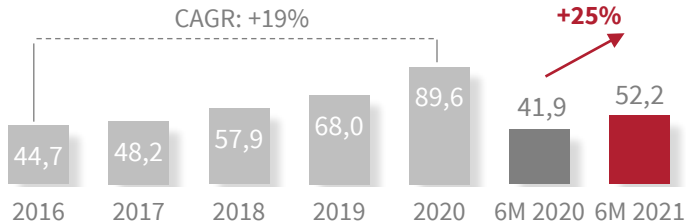
## Geschäftsmodell Segment Kreditplattform



# Europace setzt Gewinnung von Marktanteilen fort

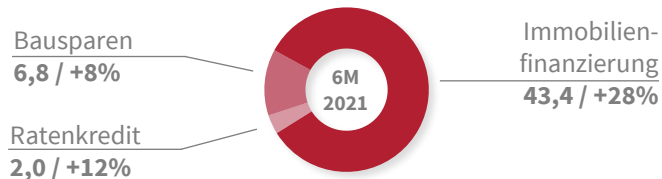
## Kreditplattform: Transaktionsvolumen Europace

### Transaktionsvolumen (Mrd. €)\*\*



\*\* Zahlen vor Storno

### Transaktionsvolumen nach Produktgruppen (Mrd. €)



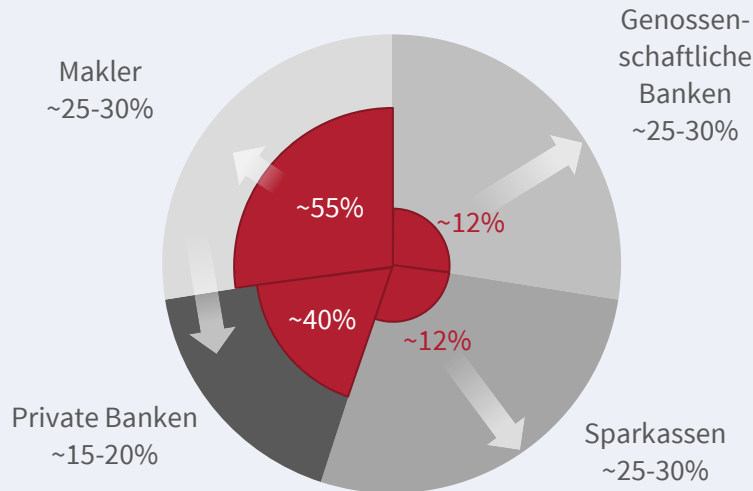
- In 6M 2021 Rekord erneut deutlich gestiegenes Transaktionsvolumen pro Vertriebstag\* von über 420 Mio. € (+26% yoy)
- Wachstum liegt über 5 Jahres-CAGR
- Immobilienfinanzierung erreicht weiterhin deutliche Marktanteilsgewinne (+28% gegenüber Gesamtmarkt +5%)
- Corona bedingte verkürzte Zinsbindung blieb von Q1 2021 auf Q2 2021 stabil
- Corona-Folgen erschweren weiterhin Neukundengewinnung und einzelne IT-Einführungsprojekte bei Regionalbanken
- Dennoch starkes Wachstum in den Regionalbanksektoren

\* 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\*

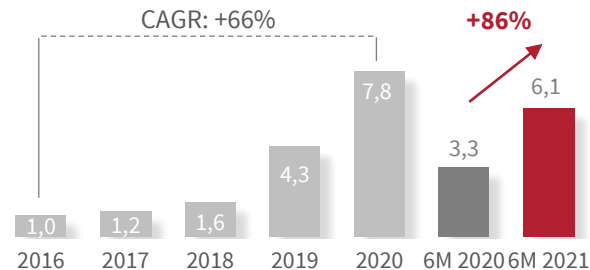


○ Immobilienfinanzierung Deutschland Q1 2021: 145 Mrd. Euro

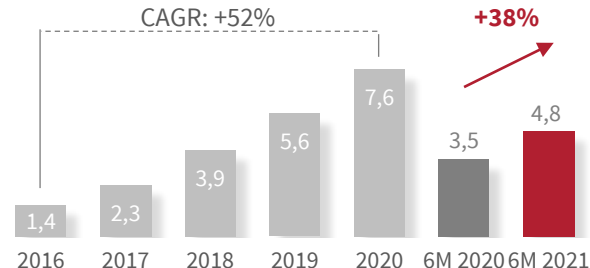
■ Immobilienfinanzierung Europace\* H1 2021: 43 Mrd. Euro

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

### GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)\*



### FINMAS (für Sparkassen)\*



# Profitables Wachstum durch Innovationsführerschaft

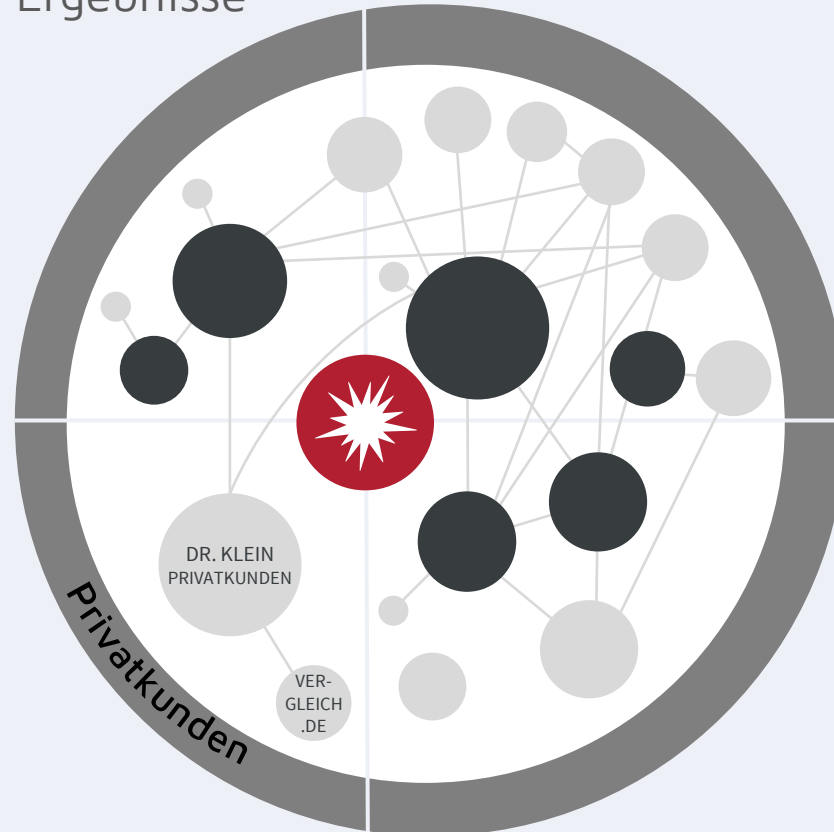
## Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Alle vier Vertriebssegmente (Makler, Private Banken, Genossenschaftliche Institute, Sparkassen) wachsen auf Europace deutlich über Marktniveau
- Corona-Krise schränkt Arbeitsfähigkeit traditioneller Banken ein und beschleunigt langfristig Digitalisierung der neutralen Finanzierungsvertriebe
- Umsatz mit Firmenkunden stieg im zweiten Quartal gegenüber Q1 bereits an und wird sich aufgrund angekündigter Aufstockung der KfW-Förderung im 2. Halbjahr ausweiten
- Produkt White-Label Ratenkredit erreicht im schwierigen Corona-Umfeld stabile Umsätze in einem deutlich rückläufigen Gesamtmarkt
- Überproportionale Steigerung des Segment-EBIT trotz hoher Investitionen in nächste Europace-Generation und Key Account für Regionalbanken sowie Aufbau des Bereichs Corporate Finance

# Privatkunden

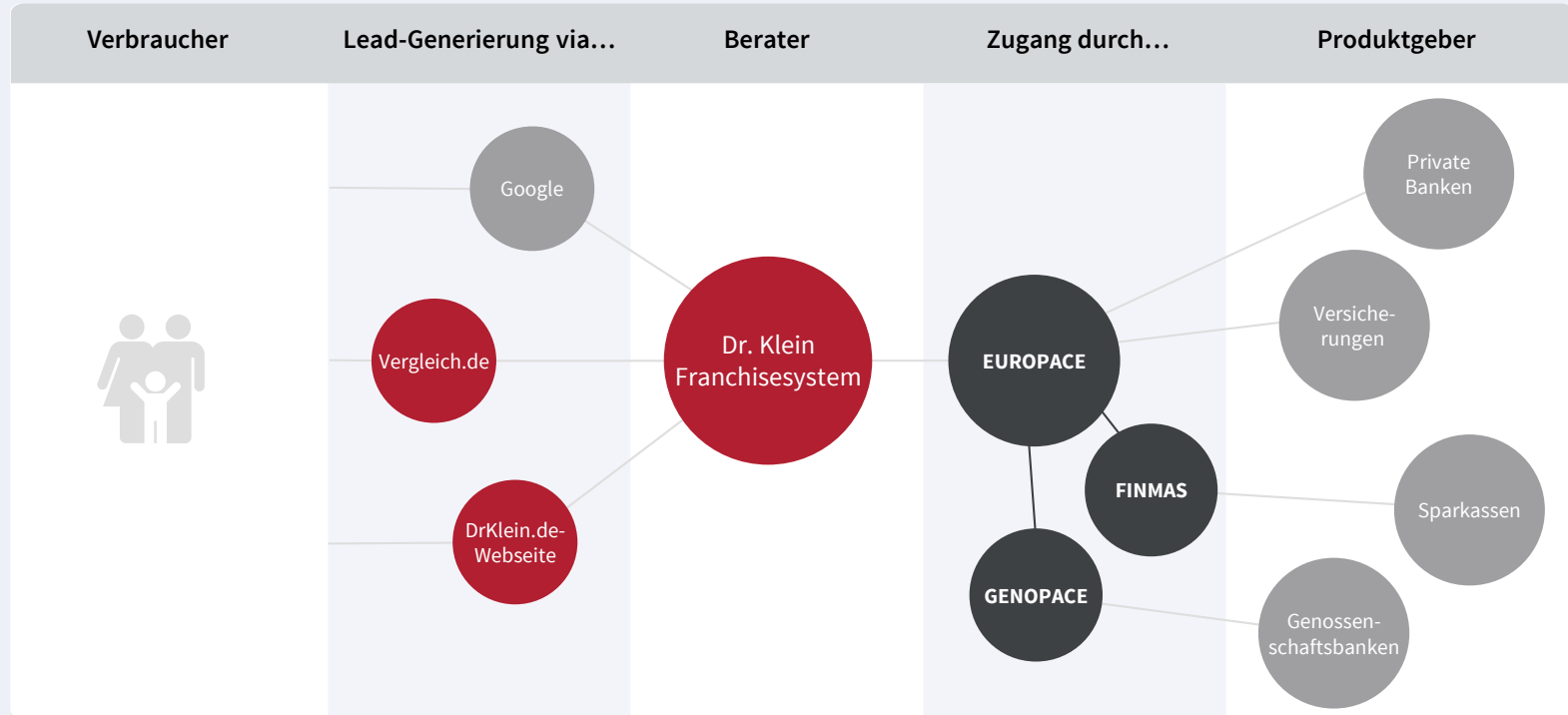
## Geschäftsmodell & Ergebnisse



Privatkunden

# Makler für Finanzprodukte

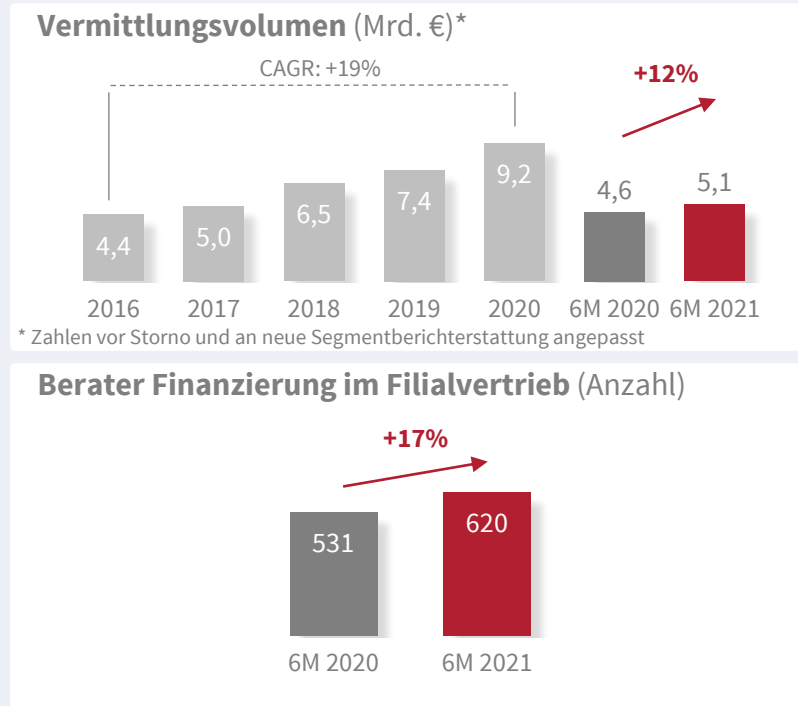
## Geschäftsmodell Segment Privatkunden





# Dr. Klein Privatkunden mit starkem H1

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl



- +12% Vermittlungsvolumen ggü. starken 6M 2020
- Weiterer Ausbau des Marktanteils (Gesamtmarkt: +5%)
- Voll-digitale Beratung und digitale Abwicklung über Europace im anhaltenden Corona-Umfeld bringen weiterhin deutliche Wettbewerbsvorteile
- Langfristiger Trend einer steigenden Nachfrage der Verbraucher nach moderner und neutraler Beratung hat sich durch Corona-Krise und weiter steigende Immobilienpreise noch verstärkt
- Seit Q3 2020 anhaltender Trend zum starken Recruiting neuer Berater setzt sich auch in 2021 eindrucksvoll fort
- Steigende Nachfrage und höhere Beraterzahl bilden die Grundlage für zukünftiges Wachstum

# Starker EBIT-Anstieg im ersten Halbjahr

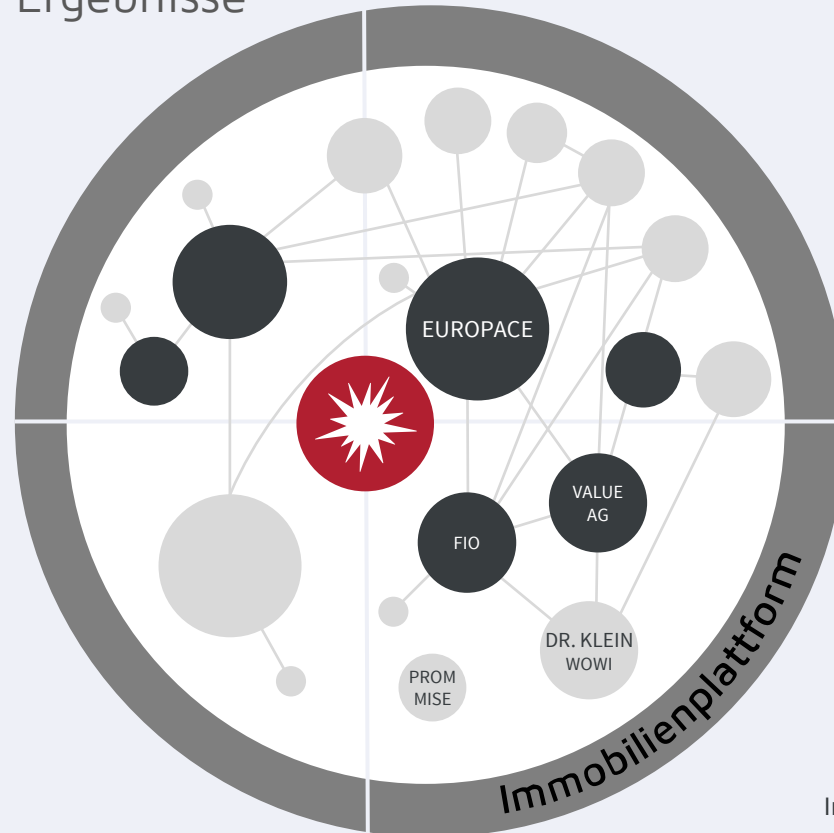
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Durch Ausweitung des Vermittlungsvolumens Umsatzwachstum von 10% gegenüber starkem Vorjahreszeitraum
- Durch veränderten Produktmix, kürzere Zinsbindung und leicht längere Bearbeitungszeiten der Banken wächst Umsatz langsamer als Transaktionsvolumen
- Investitionen in 2019 in Anbindung regionaler Produktpartner und Effizienz (z.B. Prozess-Digitalisierung) zahlen sich aus
- EBIT steigt neben dem Wachstum auch temporär durch den Corona-bedingten Wegfall von Kosten überproportional um 30%
- EBIT-Marge damit deutlich oberhalb des langfristigen Niveau von 35 – 40% des Rohertrages

# Immobilienplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

# Digitalisierung der Immobilienwirtschaft

Geschäftsmodell Segment Immobilienplattform









Wohneigentum  
(via Kreditwirtschaft)

Vermietung  
(via Wohnungswirtschaft)



# Der 800 Mrd. € Wohnungsmarkt wird digital

## Marktteilnehmer, Struktur und Marktanteile

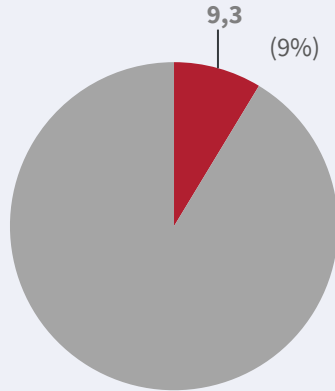
	<u>Immobilienwerb</u>		<u>Immobilienfinanzierung</u>		<u>Immobilienbewertung</u>		<u>Notar &amp; Grundbuch</u>	
Marktteilnehmer	Verkäufer	Makler	Käufer	Berater	Marktplatz	Bank	Gutachter	
								
<b>Marktstruktur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stark fragmentiert</li> <li>• 15 der TOP 20 Makler sind Banken</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komplex und fragmentiert</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stark fragmentiert</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Behörde</li> </ul>	
<b>Technologie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diverse Softwareanbieter</li> <li>• keine Plattformen</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einzelne Softwareanbieter in Nischen</li> <li>• 1 Plattform</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wenige Softwareanbieter</li> <li>• Keine Plattformen</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Behörde</li> </ul>	
<b>Volumen 2020 adressierter Gesamtmarkt</b>	ca. 216 Mrd. €		273 Mrd. €		ca. 325 Mrd. €			
<b>Marktanteil Hypoport aktuell (ca.)</b>	9% FIO Systems		3% Dr. Klein	~30% Europace	9% VALUE AG			

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

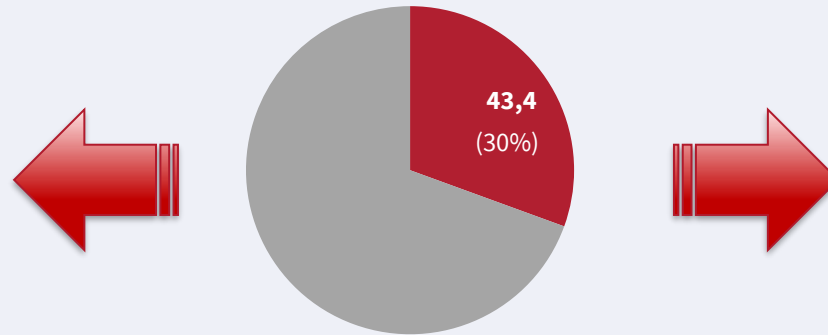
# Starke Cross-Selling-Potenziale

Marktanteile Vermarktung, Finanzierung und Bewertung von Wohnimmobilien

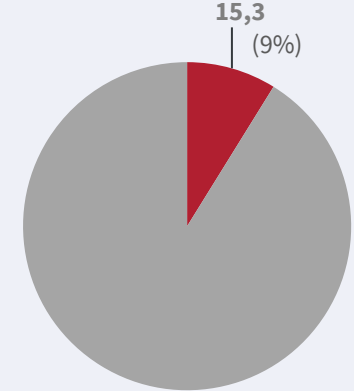
**Vermarktung**  
~108 Mrd. €



**Finanzierung**  
145 Mrd. €



**Bewertung**  
~174 Mrd. €



○ Gesamtmarkt 6M 2021: ~108 Mrd. Euro  
■ Vermarktung über Plattform FIO: 9 Mrd. Euro

○ Gesamtmarkt 6M 2021: 145 Mrd. Euro  
■ Immobilienfinanzierung EUROPACE\*: 43 Mrd. Euro

○ Gesamtmarkt 6M 2021: ~174 Mrd. Euro  
■ Bewertung über VALUE AG: 15 Mrd. Euro

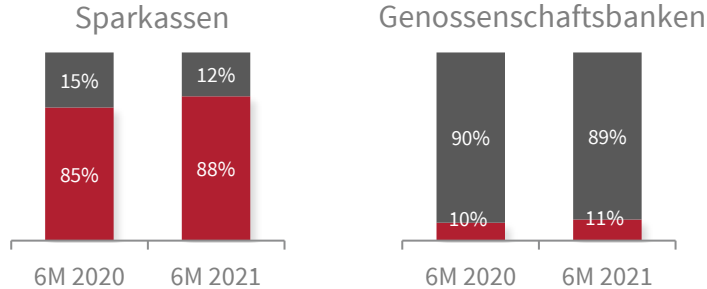
\*Zahlen vor Storno.

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

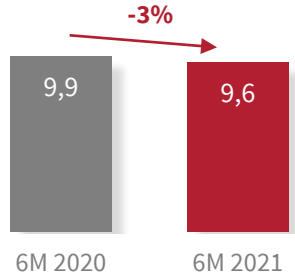
# Bessere Skalierbarkeit und weniger Projektgeschäft

## Immobilienplattform: Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

### Marktanteil FIO Vermarktung



### Umsatz Vermarktungs- & Verwaltungsplattform (Mio. €)\*



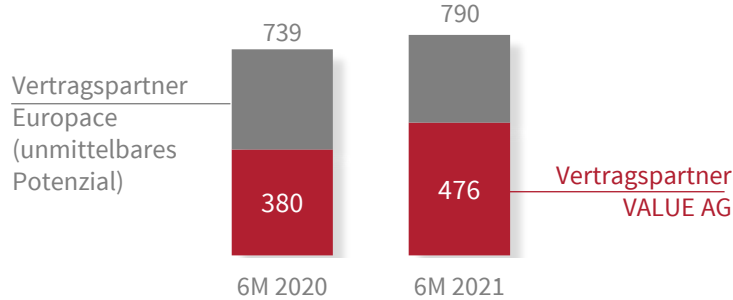
\* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Entwicklung von Softwarelösungen für die Vermarktung und Verwaltung von Wohnimmobilien für die Wohnungs- und Kreditwirtschaft
- Kreditwirtschaft in Deutschland führend bei der Vermarktung von Wohnimmobilien
- FIO-Vermarktung erreicht bei Sparkassen bereits Marktanteil von fast 90%. Riesen Potenzial bei Genossenschaftsbanken
- Umsatzrückgang in 6M durch bewussten Verzicht auf Einzelprojektgeschäft zugunsten eines skalierbaren Plattformgeschäftsmodells
- Nach -15% Umsatz in Q1 yoy, in Q2 bereits über +10% yoy
- Technische Migration auf neue Plattform in 2020 erfolgt. Roll-outs bei Kunden in Corona-Krise jedoch teilweise verzögert

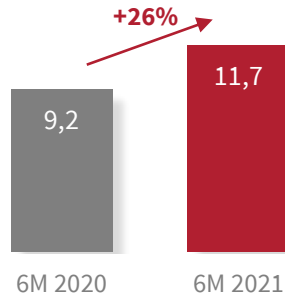
# Erfolgreiches Wachstumjahr für VALUE AG

## Immobilienplattform: Bewertungsplattform

### Synergiepotenzial Europace-Partner für VALUE AG



### Umsatz Bewertungsplattform (Mio. €)



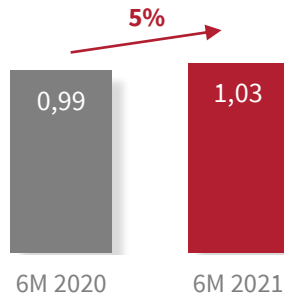
- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für finanzierende Banken, also für Produktpartner von Europace
- Cross-Selling Potenzial durch schrittweise bessere technische Integration von FIO, Europace und VALUE AG
- Durch dritte Corona-Welle kam es erneut zu leicht eingeschränkter Produktivität der Banken im Annahme- und Bearbeitungsprozess
- Hohe Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse
- Nach massivem Ausbau der Mitarbeiteranzahl in 2020 noch Anlaufverluste, Fokus 2021 liegt auf Produktivitäts- und Marktanteilsgewinnen, welche systematisch die Anlaufverluste kompensieren.



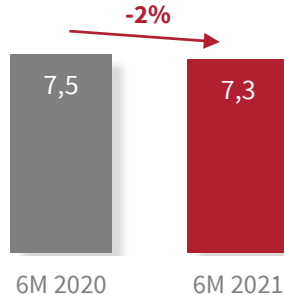
# Positive Zinsvolatilität in wenig dynamischem Umfeld

## Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

### Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform (Mrd. €)



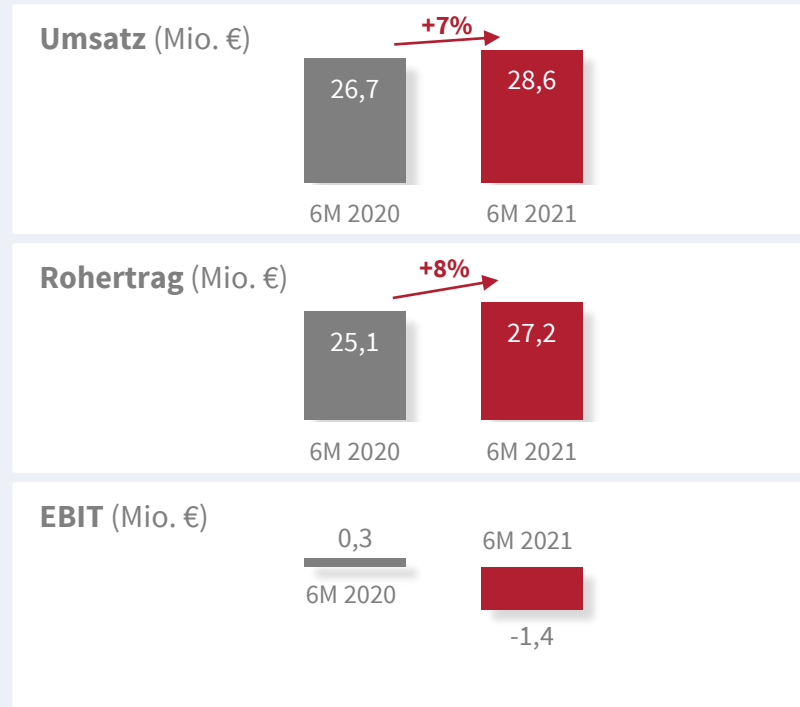
### Umsatz Finanzierungsplattform (Mio. €)



- Geschäftsmodell ist Vermittlung von Finanzierungen der Wohnungswirtschaft
- Trotz mittelfristig ungünstiger Rahmenbedingungen aufgrund von Diskussion der Politik auf Bundes- und Landesebene über Eingriffe in den Mietmarkt konnte das Vermittlungsvolumen leicht gesteigert werden
- Grund hierfür war die Zinsvolatilität, welche zu kurzfristiger Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft führte
- Leichter Umsatzrückgang aufgrund von recht lukrativen Einzelabschlüssen im Vorjahr
- Bestehende Kunden der Wohnungswirtschaft weiterhin nahezu nicht von der Corona-Krise betroffen. Virtuelle Neukundenakquisition aufgrund von Corona aber schwierig bzw. untypisch in dieser Branche

# Wachstumssegment mit hohen Zukunftsinvestitionen

## Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



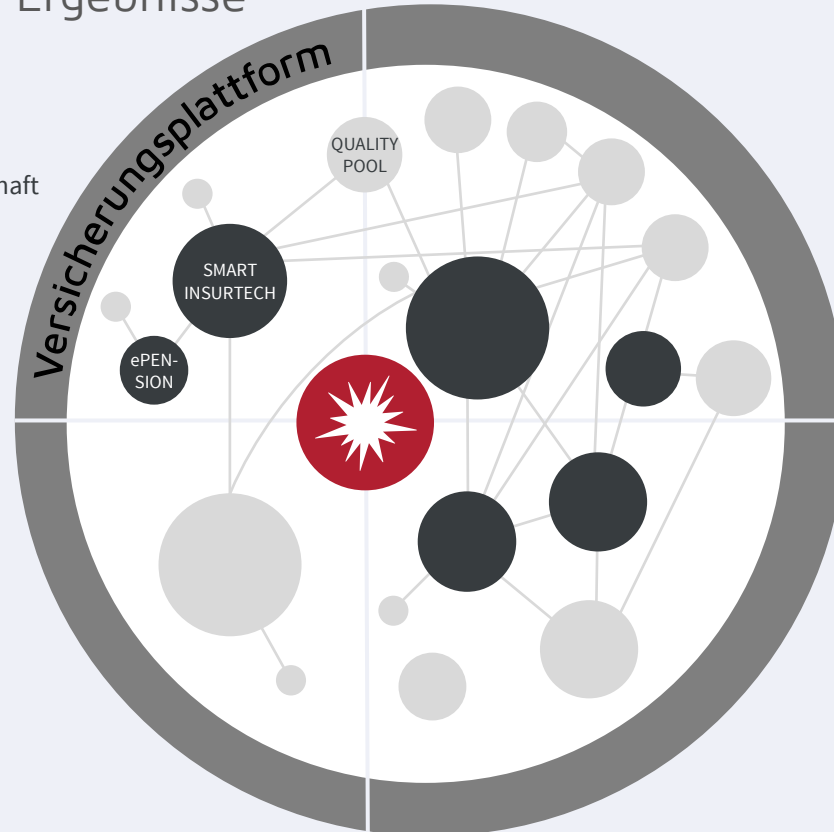
- Gute operative Entwicklung aller vier Plattformen für Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung
- Bis Anfang 2020 erfolgter strategisch beabsichtigter Wegfall von Einzelprojektgeschäft beeinflusst Vorjahresvergleich in H1 noch leicht. Operativer Umsatzanstieg ohne Projektgeschäft beträgt über 10%
- 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“ ist Investitionsschwerpunkt der Hypoport-Gruppe in 2021

# Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Versicherungswirtschaft



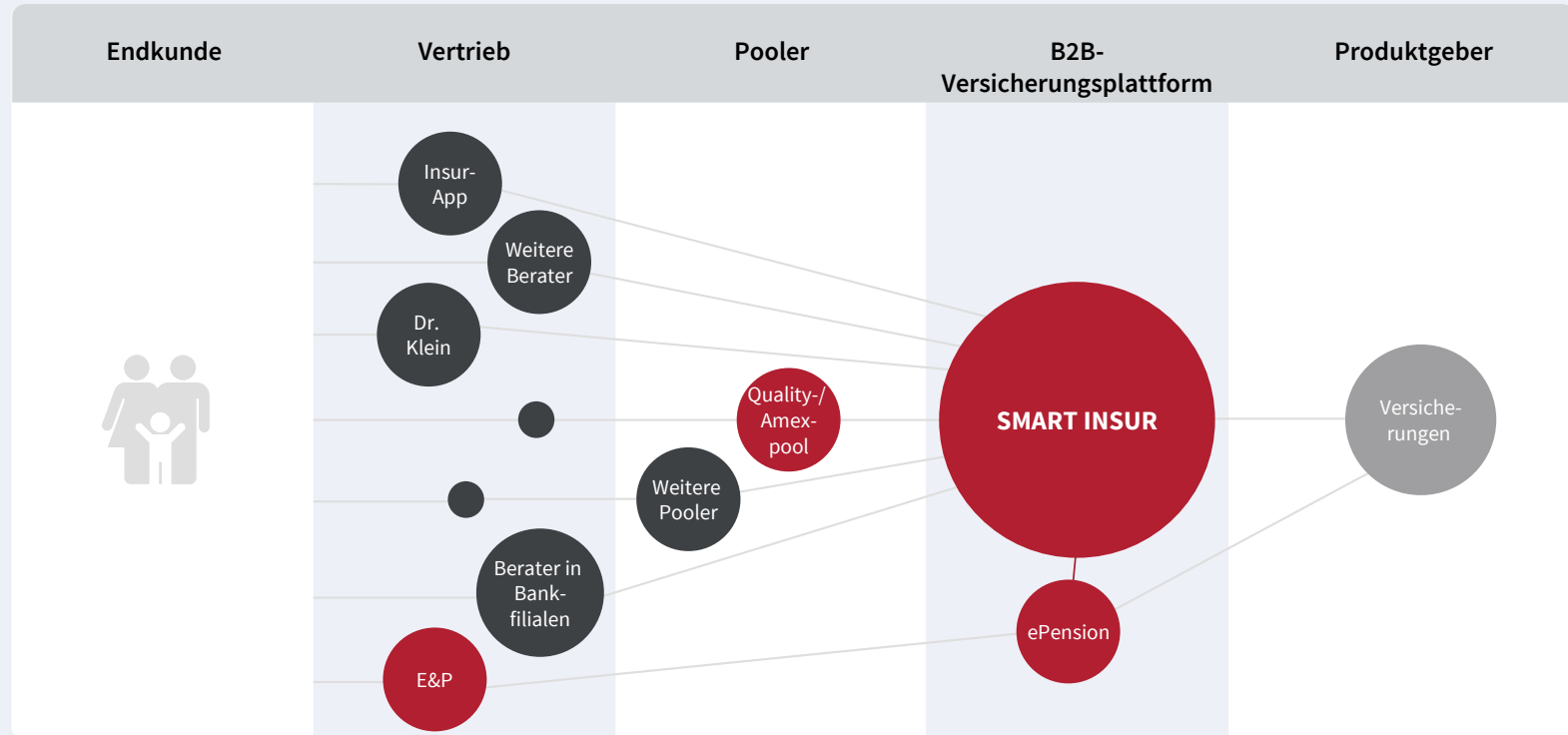
# Digitalisierungspotenzial im Versicherungsmarkt

## Marktfaktoren

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

# Digitalisierung der Versicherungswirtschaft

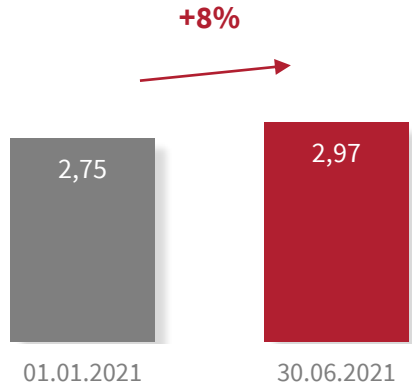
## Geschäftsmodell Segment Versicherungsplattform



# Sukzessiver Anstieg des Plattformvolumens in 2021

## Versicherungsplattform: Migrierte Bestände

Vertragsbestand JNP auf der Plattform (Mrd. €)



- In Altsystemen der 2016-2019 akquirierten Unternehmen werden geschätzt 8,6 Mrd. € Jahresnettoprämien (ca. 9,7 Mrd. Jahresbruttoprämien) geführt
- Migration dieser Bestände auf SMART INSUR Plattform entscheidend für Etablierung des prämierten Gebührenmodells in der Branche
- Neue Kennzahl „Vertragsbestand Jahresnettoprämie auf Plattform“ sind die von Maklern gepflegten und auf der Plattform synchronisierten Verträge
- SmlT validiert diese Bestände schrittweise. Nach 16% in Q1 konnten bereits rund 18% validiert werden
- Validierter Vertragsbestand ist Voraussetzung für weitere Mehrwerte für Makler, Vertriebsorganisationen und Versicherungsunternehmen wie z.B. automatisierte Handlungsempfehlungen für ihre Berater

# Fokussierung auf wiederkehrende Umsätze

## Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Hauptzielgruppe sind große Maklerorganisationen und Maklerpools. Weitere wichtige Kundengruppen sind InsurTechs und Banken
- In 2020 konnten zusätzliche Kunden für die Plattform gewonnen werden. Geschwindigkeit der Kundengewinnung - auch durch Corona-Umfeld - noch unter Erwartung
- Durch Reduktion von Projektgeschäften und Fokussierung auf den Ausbau der Plattform nur leichter Anstieg der Umsätze
- Deutlich verbesserte Datenqualität durch Migration aus lokalen Systemen auf Plattform SMART INSUR erlangt

# Inhalt

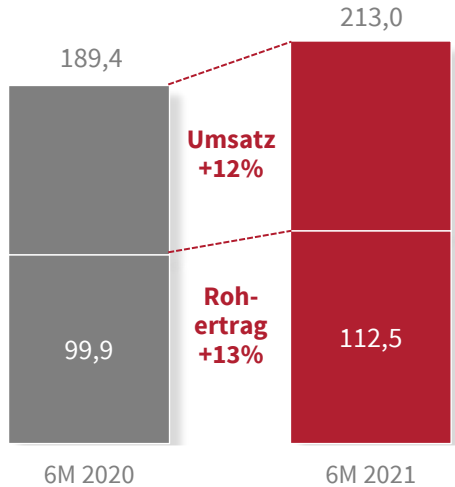
1. Marktumfeld
  2. Kennzahlen Segmente
  - 3. Kennzahlen Überblick**
  4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen
  5. Investment Highlights & Ausblick
- Anhang



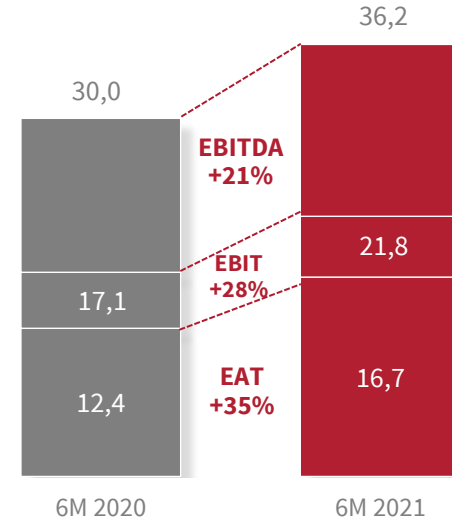
# Wachstum über gutem Vorjahreszeitraum

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Wachstum (Mio. €)



Ergebnis (Mio. €)



# Seit 22 Jahren ein Wachstumsunternehmen

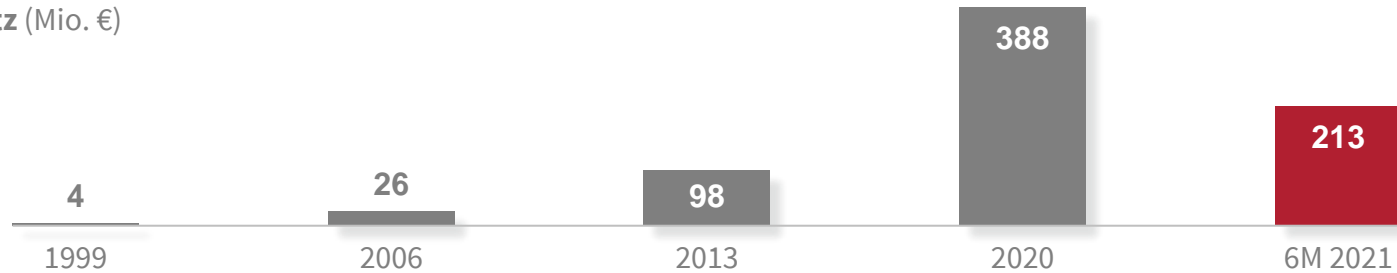
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBITDA

Startup

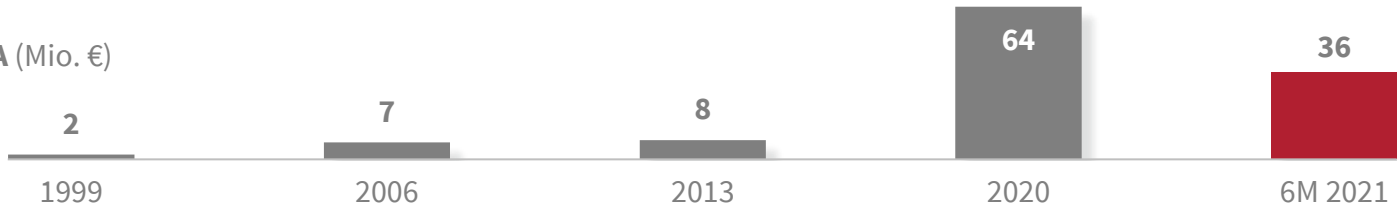
Etablierung trotz  
Finanzkrise

Skalierung & Expansion

Umsatz (Mio. €)



EBITDA (Mio. €)



# Zielgerichtete Investitionen in weiteres Wachstum

## Ergebniswirksame Investitionsfelder 2020

### Kreditplattform (Investitionsniveau: €€€)

- Ausbau von **Key Account-Ressourcen** für Regionalbanken (FINMAS / GENOPACE)
- Ausbau **Entwicklungsressourcen** Europace
- **Vernetzung** mit Immobilienplattform
- Aufbau **Corporate Finance-Plattform** „fundingport“

### Immobilienplattform (Investitionsniveau: €€)

- **Anpassung der Wachstumsgeschwindigkeit** der akquirierten Unternehmen an Hypoport
- Ausbau der **IT-Plattformen** für Vermarktung, Bewertung & Verwaltung
- Ausbau der **Mitarbeiteranzahl** für Immobilienbewertungen

### Privatkunden (Investitionsniveau: €)

- Investitionen in **Digitalisierung** des Beratungsprozesses für Leadgenerierung und Kundenbindung

### Versicherungsplattform (Investitionsniveau: €€)

- Ausbau von Vertriebskapazitäten
- Kulturelle & technische **Integration** der Akquisitionen
- Ermöglichung der Skalierbarkeit der akquirierten Unternehmen
- **Weiterentwicklung** des Marktplatzes SMART INSUR

~40  
Mio. €

# Inhalt

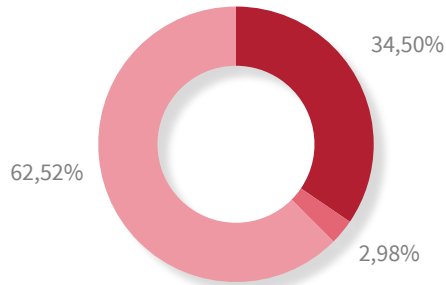
1. Marktumfeld
  2. Kennzahlen Segmente
  3. Kennzahlen Überblick
  - 4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen**
  5. Investment Highlights & Ausblick
- Anhang

# Marktkapitalisierung von rund 3 Milliarden Euro

## Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

### Aktionärsstruktur zum 31. Juli 2021

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



### Kennzahlen

KPI	Details	Wert
EPS	Gewinn je Aktie 6M 2021	2,63 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.493.376
Market Cap	Marktkapitalisierung	~3,0 Mrd. €
Handelsvolumen	Ø Handelsvolumen pro Tag in H1 2021	~4,2 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs 2021	614,00 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs 2021	420,60 €
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

~25% **UMSATZWACHSTUM**  
**CAGR 5 Jahre**

1,7 **MODERATE VERSCHULDUNG**  
Bankverbindlichkeiten  
/ 12M EBITDA

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

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

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

78% **UNSERER MITARBEITER**  
sind zufrieden oder sogar  
äußerst zufrieden mit  
Hypoport als Arbeitgeber

## Seit Jahren

Jeweils ein prozentual zweistelliges Wachstum in Umsatz- und EBIT

## Prognose 2021

Hypoport erwartet in 2021 einen Konzernumsatz von 430 bis 460 Mio. € und ein EBIT zwischen 40 und 45 Mio.

## Viele weitere Jahre

Jeweils ein prozentual zweistelliges Wachstum in Umsatz- und EBIT



# Kontakt

## **Jan H. Pahl**

Investor Relations Manager

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.

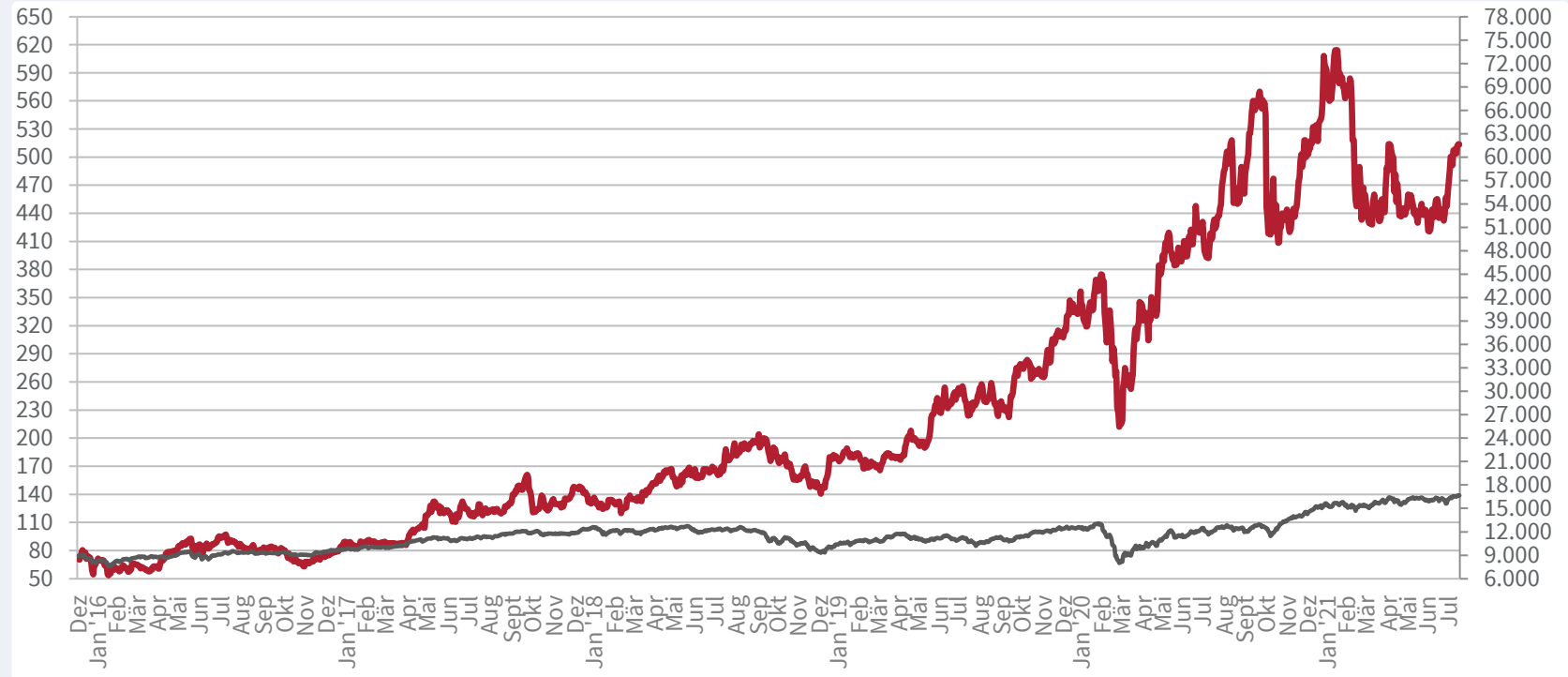
©Hypoport SE. All rights reserved.

# Anhang

# 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	Verkaufen	€400,00	20. Juli 2021
Berenberg	Kaufen	€550,00	15. Juli 2021
Commerzbank	Kaufen	€550,00	28. April 2021
Pareto Securities	Kaufen	€540,00	27. Juli 2021
Warburg	Kaufen	€535,00	20. Juli 2021

## Index & Auszeichnungen

- SDAX
- 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 (dig.)	Hamburg, London, Paris, USA (2x)	Q2/21
Roadshow (dig.)	D-A-CH, London, USA	Q1/21
Konferenzen (dig.)	Amsterdam, Frankfurt, Lyon	Q1/21
Konferenzen (dig.)	Berlin, London, Frankfurt	Q4/20
Roadshows (dig.)	Paris, USA	Q4/20
Konferenzen (dig.)	Frankfurt, München	Q3/20
Roadshows (dig.)	Kopenhagen, London, D-A-CH, Edinburgh, USA	Q3/20
Konferenzen (dig.)	Kanada, USA	Q2/20
Roadshows (dig.)	Kanada, D-A-CH, UK, USA	Q2/20
Konferenzen	London, Lyon	Q1/20
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

08. November 2021

Q3 Bericht

# Immobilienfinanzierung – Markt mit hohem Potenzial

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

# Deutliche Marktanteilsgewinne in Corona-Krise

## Rückblick Corona-Krise Kreditplattform & Privatkunden

Segmente	Marktumfeld	Zielgruppe	„Lockdown 1“ (März-Mai 2020)	„post Lockdown 1“ (Juni – Sept. 2020)	„Lockdown 2 // 3. Welle“ (Okt. 2020 – März 2021)	Langfristig (post Corona)
<b>Kreditplattform</b>	Private Wohnimmobilienfinanzierung	Kreditwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sehr starke Nutzung Cloud-Plattform zur ortsunabhängigen Transaktion</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rollout-Projekte neuer Bankpartner verzögern sich auf Kundenseite</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Starke Marktanteilsgewinne bestehender Kunden</li> <li>Verzögerte Bearbeitung durch Banken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bedarf medienbruchfreier Digitalisierung bei Finanzvertrieben &amp; Banken noch höher</li> </ul>
	Unternehmensfinanzierung		<ul style="list-style-type: none"> <li>Mehr Anfragen nach geförderten Finanzierungen (KfW-Darlehen)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Erhöhter Beratungs- &amp; Kreditbedarf treffen auf restriktivere Banken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Q4: verstärkt geförderte Finanzierungen (KfW-Darlehen, Corona-Hilfen)</li> <li>Q1: Restriktivere Banken bewirken geringere Abschlussneigung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Langfristig benötigen komplexere CF-Projekte Beratung &amp; Plattform</li> </ul>
	Konsumentenkredit		<ul style="list-style-type: none"> <li>Restriktivere Kreditvergabe &amp; -nachfrage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kreditvergabe leicht gelockert</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wieder restriktivere Kreditvergabe &amp; -nachfrage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Keine Veränderung</li> </ul>
<b>Privatkunden</b>	Private Wohnimmobilienfinanzierung	Verbraucher	<ul style="list-style-type: none"> <li>Extrem hohe Marktanteilsgewinne durch Vorzieheffekt und Videoberatung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Anteilsgewinne in einem schwächeren Gesamtmarkt auch durch voll-digitale Beratung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hohe Anteilsgewinne in wieder (leicht) anziehendem Gesamtmarkt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bedeutung eigener Wohnraum steigt. Immobilienpreise steigen. Finanzierungsvolumen ebenfalls</li> </ul>

# Kurzfristige Folgen gering, langfristige Trends intakt

## Rückblick Corona-Krise Immobilienplattform & Versicherungsplattform

Segmente	Marktumfeld	Zielgruppe	„Lockdown 1“ (März-Mai 2020)	„post Lockdown 1“ (Juni – Sept. 2020)	„Lockdown 2 // 3. Welle“ (Okt. 2020 – März 2021)	Langfristig (post Corona)
Immobilienplattform	Immobilienvermarktung	Kreditwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>Durch Lockdown weniger Anbahnungen Immobilienverkäufe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Immobilienverkäufe steigen wieder an</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Immobilienverkäufe nehmen weiter leicht zu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nur digitale Plattform-Lösungen zukunftsfähig</li> </ul>
	Wohnimmobilienbewertung		<ul style="list-style-type: none"> <li>Besichtigung &amp; Bewertung von Immobilien zeitweise nicht möglich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bewertungen wieder möglich</li> <li>Banken noch nicht wieder bei voller Produktivität</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bewertungen weiter möglich</li> <li>Banken noch nicht bei 100% Produktivität</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Regulator wird digitale Lösungen auch nach Corona-Krise beibehalten</li> </ul>
	Portfolioverwaltung Portfoliofinanzierung	Wohnungswirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kaum Mietausfälle</li> <li>Leichte Verschiebungen von Neubau- &amp; Digitalisierungsprojekten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Keine relevante Auswirkung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Verzögerungen bei Neubau- &amp; Digitalisierungsprojekten</li> <li>Geringe Mietausfälle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bedeutung von Remote-Arbeitsfähigkeit steigt</li> </ul>
Versicherungsplattform	Private Versicherungen	Maklerorganisationen, Kreditwirtschaft, InsurTechs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kaum Beeinträchtigungen im Bestand</li> <li>Digitale Beratungsangebote erfolgreicher</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Weitgehende Normalisierung, bei leicht schwächerem Neugeschäft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kaum Beeinträchtigungen im Bestand</li> <li>Digitale Beratungsangebote erfolgreicher</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Corona-Krise reduziert letzte Zweifel an Notwendigkeit einer digitalen Plattform</li> </ul>