



Hypoport SE

Ergebnisse H1 2022

Unsere Mission

Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



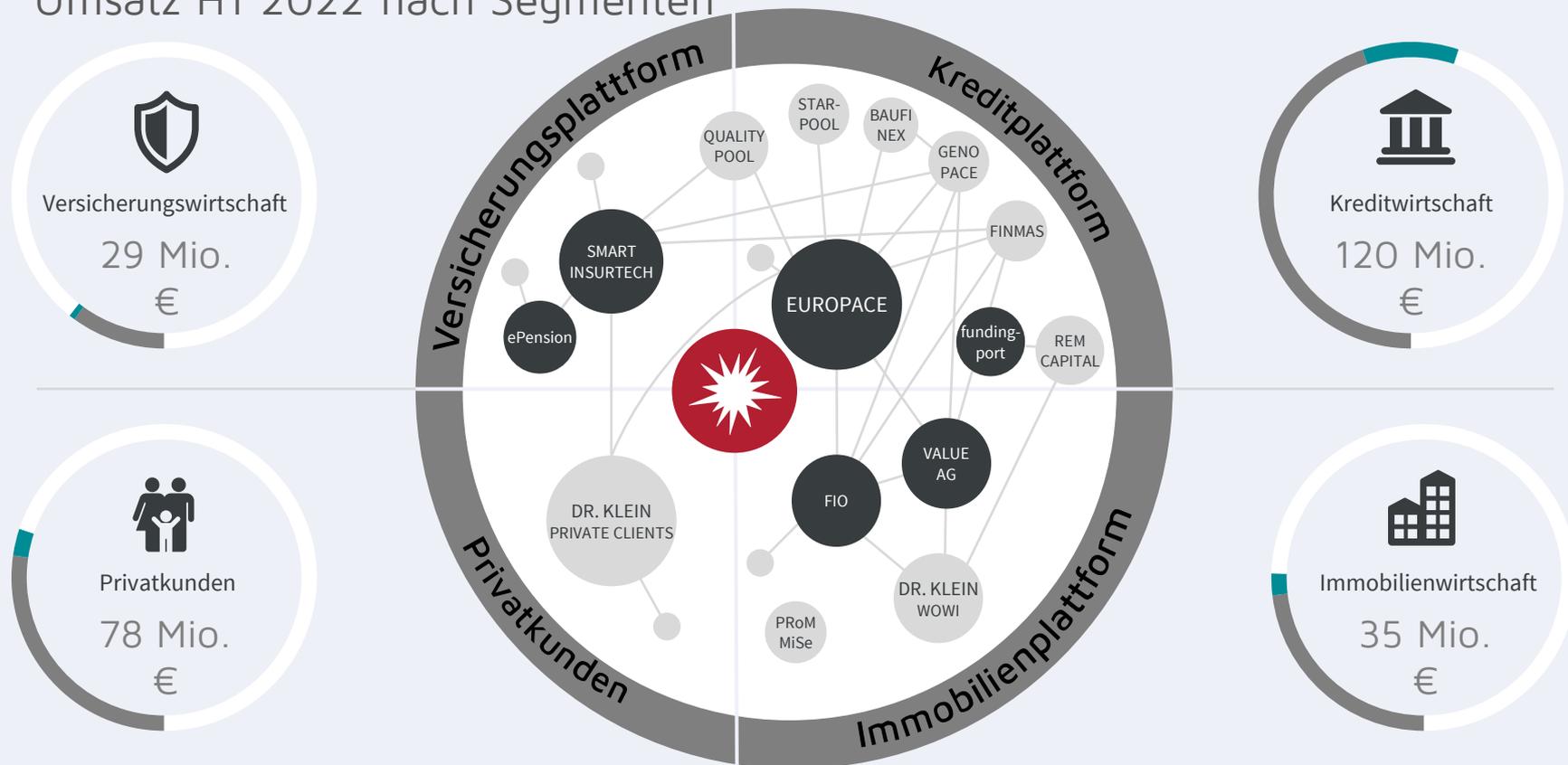
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Umsatz H1 2022 nach Segmenten



Hypoport wächst, bewährt, stärker als Gesamtmarkt

Ergebnisse H1 2022

Kennzahlen H1 2022 (yoy)

- Umsatz: 262 Mio. € (+23%)
- Rohertrag: 145 Mio. € (+29%)
- EBIT: 30 Mio. € (+38%)
- EPS: 3,62 € (+38%)

Hypoport H1 2022 (yoy)

- Kreditplattform Umsatz : +29%
- Privatkunden Umsatz : +14%
- Immobilienplattform Umsatz: +24%
- Versicherungsplattform Umsatz: +24%

Marktvolumen H1 2022 (yoy)

- Immobilienfinanzierung: +10%*
- Wohnimmobilien (2021): +8%**
- Versicherungsprämien: +1%***

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

2. Kennzahlen Segmente

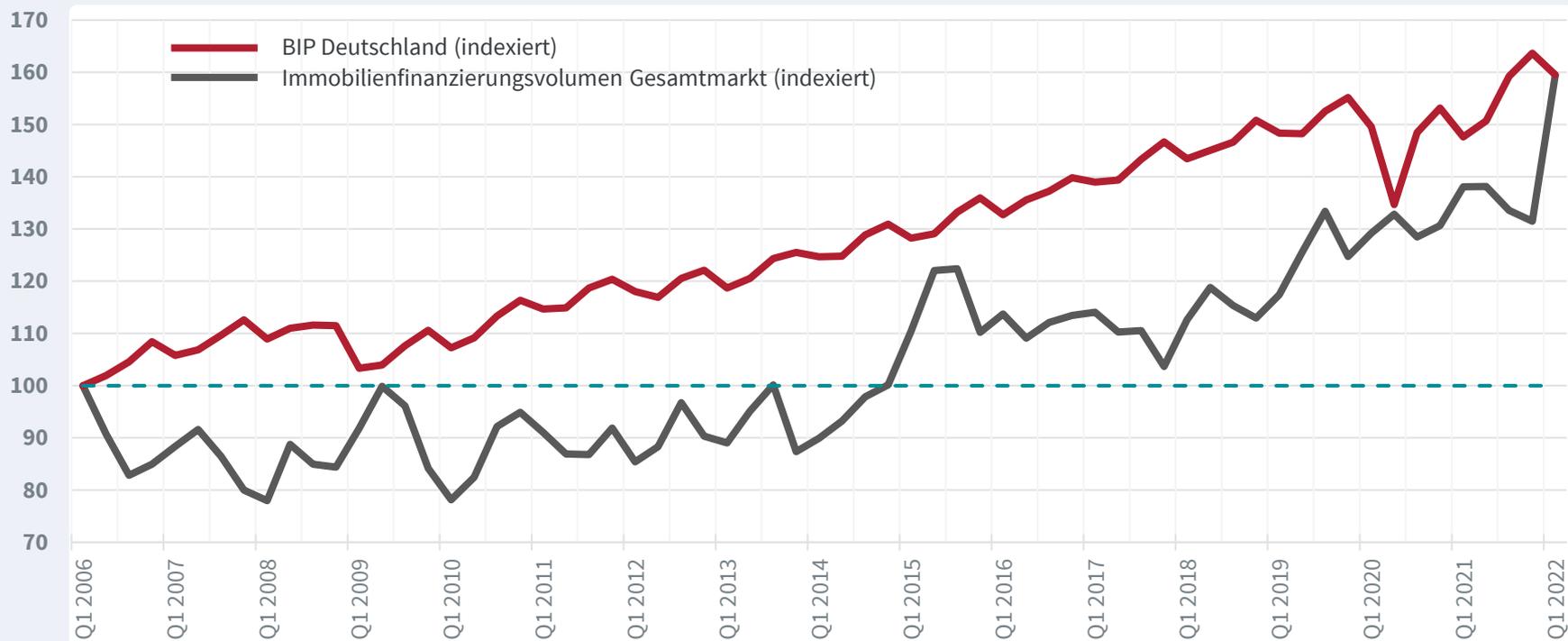
3. Kennzahlen Überblick

4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

Kaufentscheidung nicht primär von Konjunktur

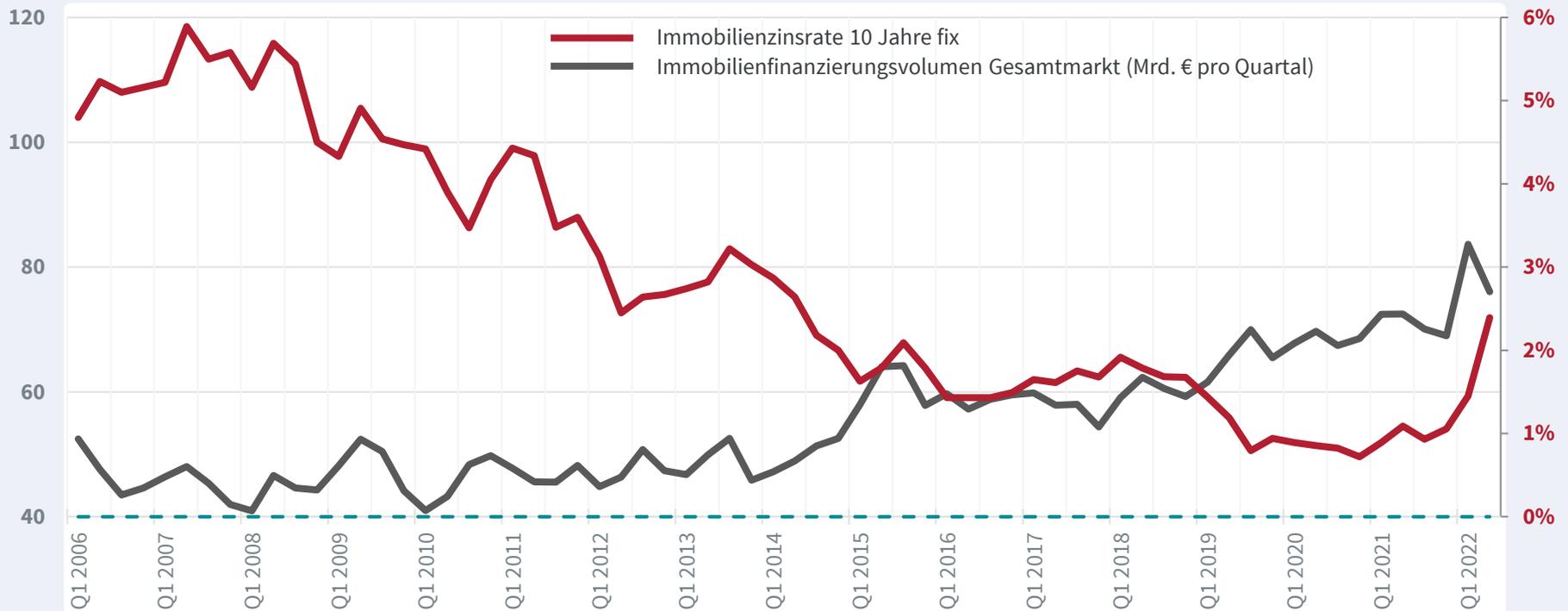
Immobilienfinanzierungsvolumen und Bruttoinlandsprodukt



Quelle: Bundesbank, Statistisches Bundesamt

Volumen und Zins korrelieren nicht

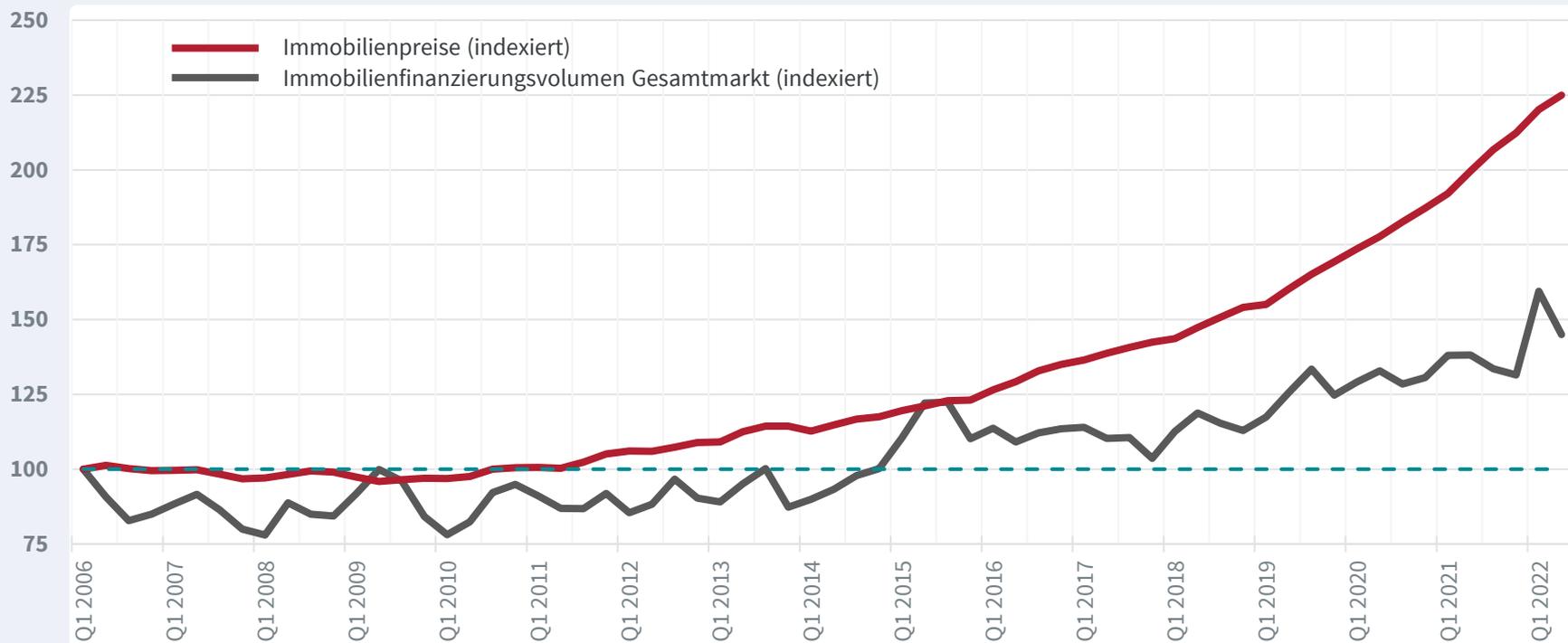
Immobilienfinanzierungsvolumen und Zinssätze



Quelle: Bundesbank

Preisanstieg vom Kreditvolumen entkoppelt

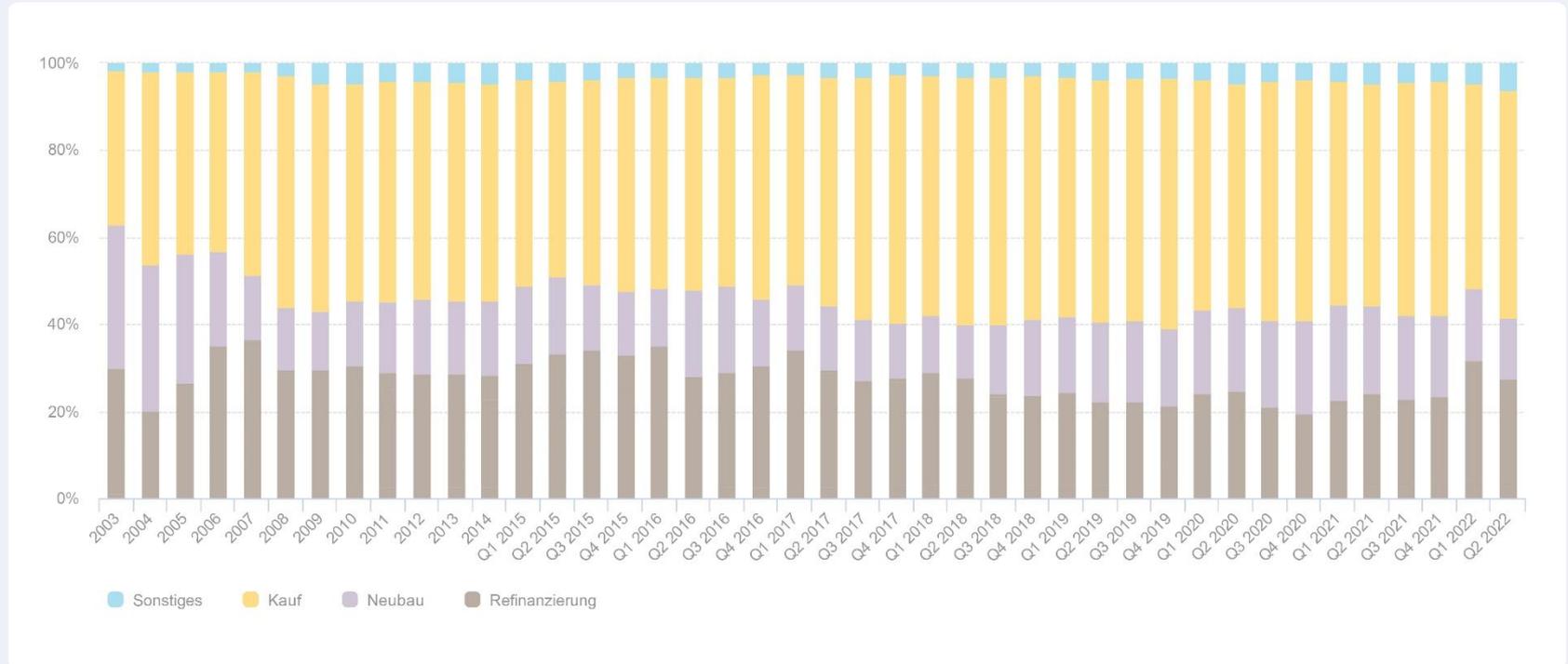
Immobilienfinanzierungsvolumen und Wohnimmobilienpreise



Quelle: Bundesbank, Europace

Stabiler Nachfragemix

Immobilienfinanzierungsvolumen nach Verwendungszweck



Quelle: Europace

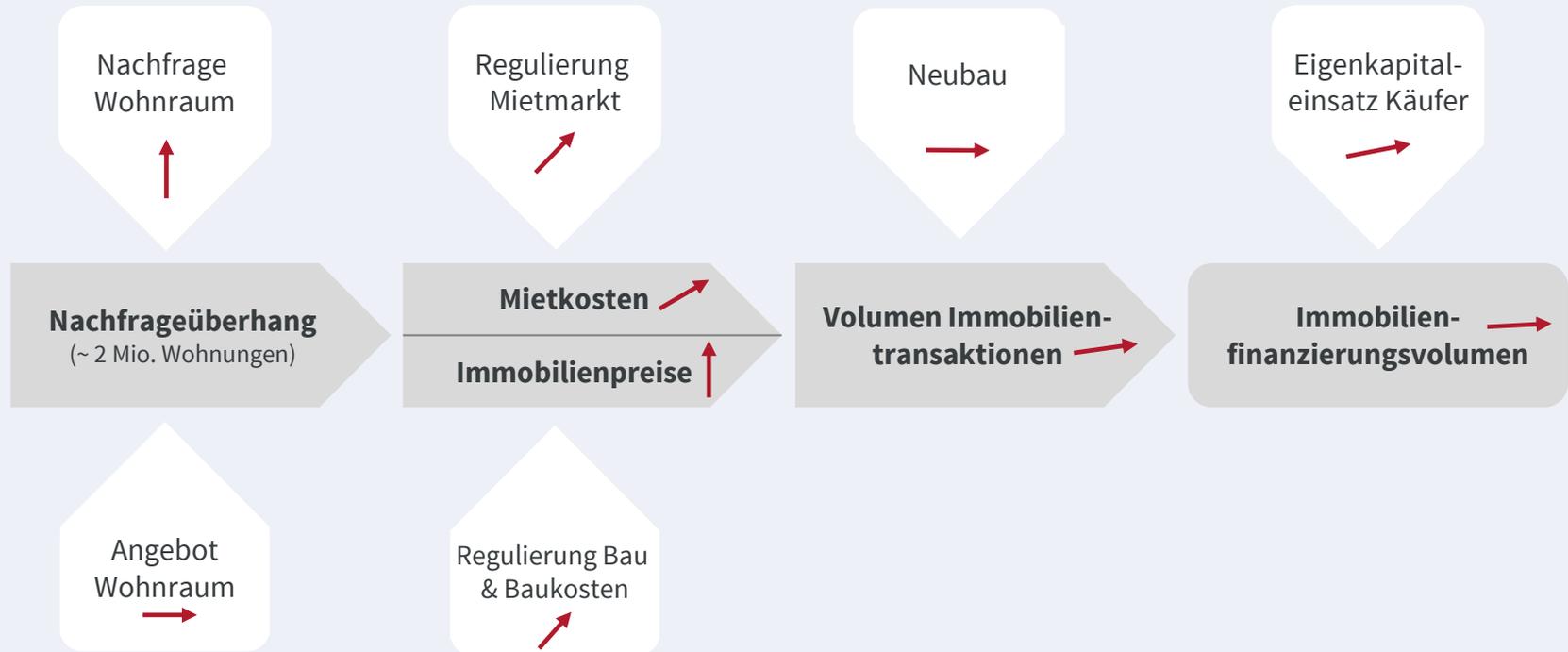
Deutsche finanzieren aufgrund von Triggerevents

Einflussfaktoren für Finanzierungsentscheidungen

Gründe \ Art	Immobilienkauf	Refinanzierung	Neubau	Weitere (z.B. Renovierung)
Regulierung & Politik	 Hohe Transaktionskosten & verschlossener Mietmarkt		 Knappes Bauland und überreguliertes Baurecht	 Bonus Dämmung
Private Situation / Lebensereignisse	 Kinder, Scheidung, Jobwechsel		 Kinder	
Ressourcen (Baumaterial & Arbeitskräfte)			 Knappes Bauland Hauptfaktor	 Knappe Ressourcen
New Work	 Größere Wohnungen auf dem Land		 Trend zum Leben im Grünen	
Gesamtwirtschaftliches Umfeld	 Zielgruppe Gut- bis Besserverdiener		 Zielgruppe Besserverdiener	
Zinsumfeld	 Anpassung über Lage, Größe und Ausstattung der Immobilie	 Mehrheit der Kredite muss nach 10 Jahren refinanziert werden	 Kleinere Anpassung zur Ausstattung des Neubaus	 Durch Bonus Zinsen kaum relevant

Langfristig ein Wachstumsmarkt

Strukturelle Faktoren der nachhaltigen Entwicklung des Finanzierungsmarktes



Inhalt

1. Marktumfeld

2. Kennzahlen Segmente

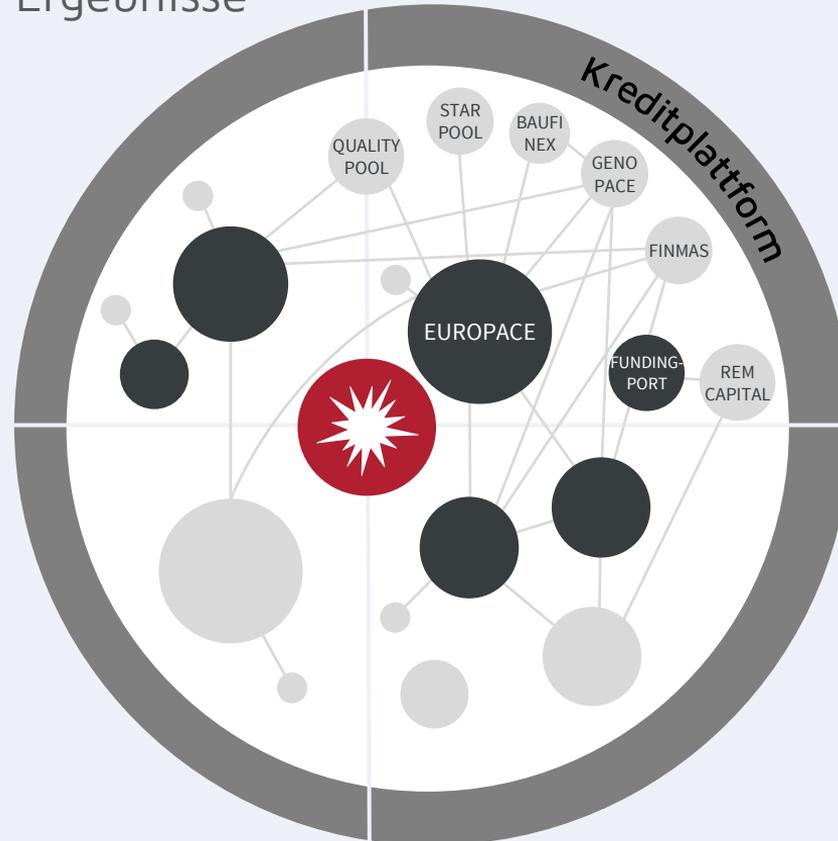
3. Kennzahlen Überblick

4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

Kreditplattform

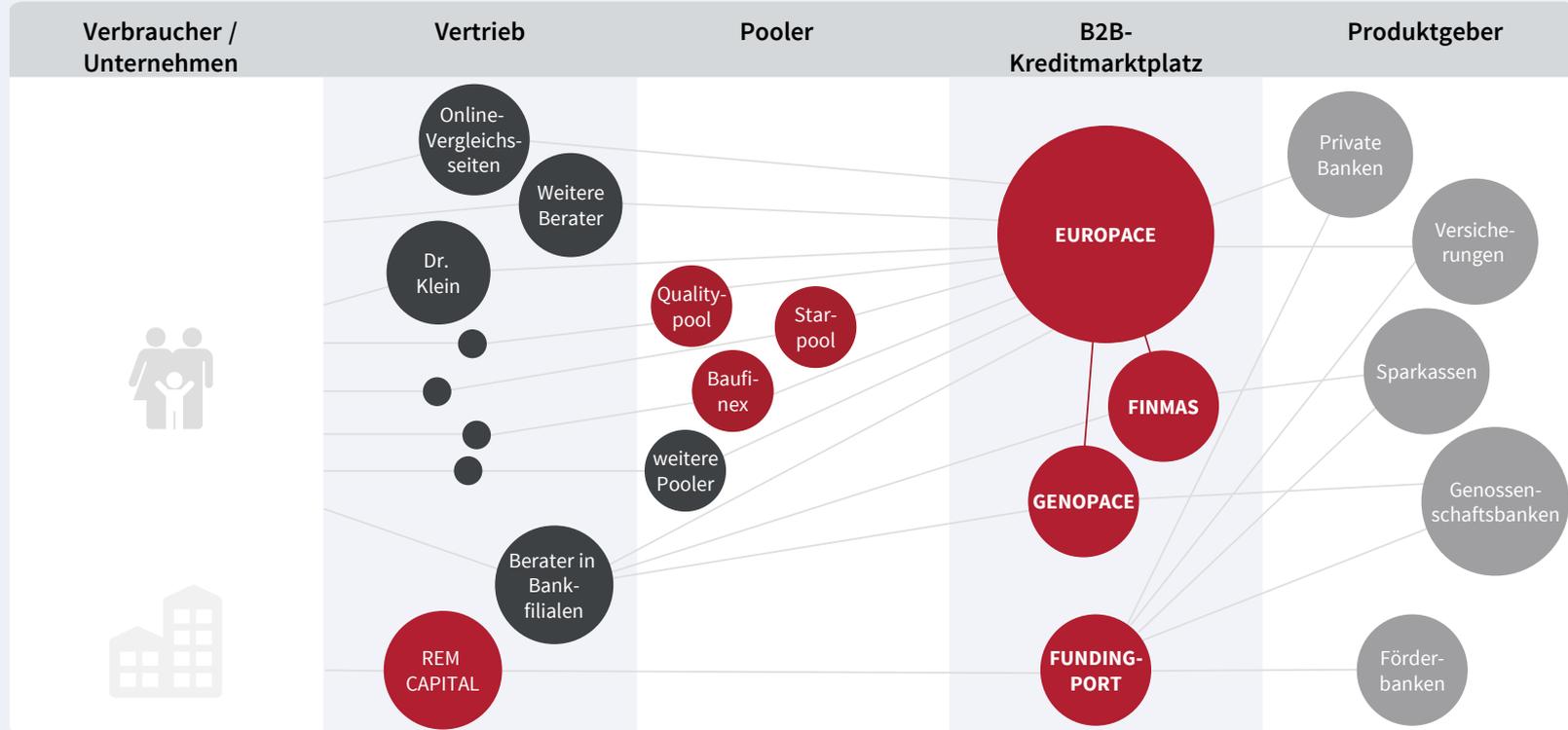
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Kreditwirtschaft

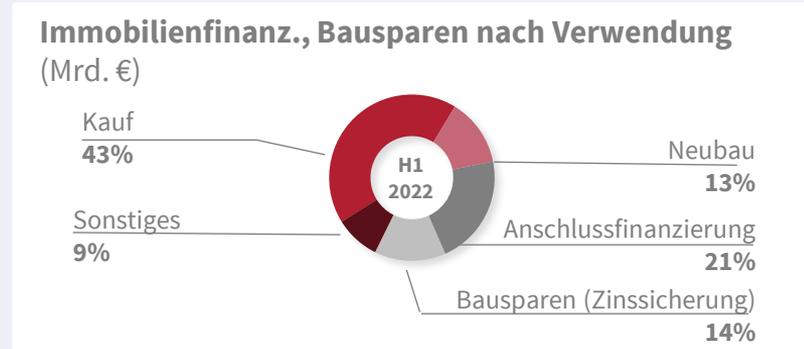
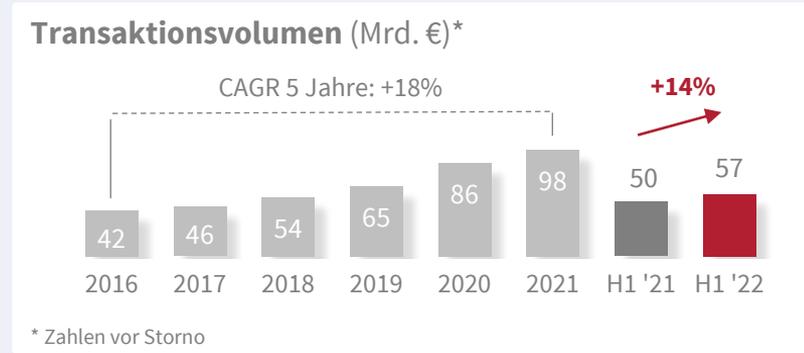
Digitalisierung der Kreditwirtschaft

Geschäftsmodell Segment Kreditplattform



Weiterhin prozentual zweistelliges Wachstum

Kreditplattform: Produktart Immobilienfinanzierung & Bausparen

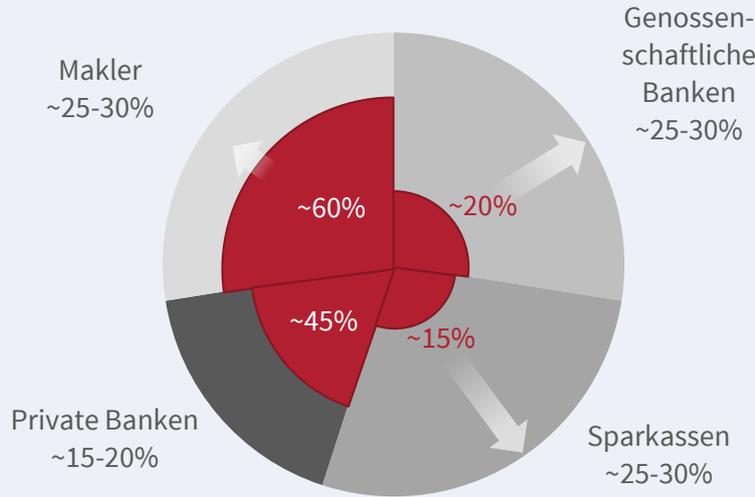


- Mit +14% weiterhin Marktanteilsgewinne in der Immobilienfinanzierung (Gesamtmarkt +10%)
- Bausparen ebenfalls deutliches Wachstum mit +17% in einem nur leicht wachsenden Markt (+4%)
- Alle vier Vertriebssegmente (Makler, Private Banken, Genossenschaftliche Institute, Sparkassen) wachsen auf Europace über Marktniveau
- Stärkstes Wachstum in Regionalbankverbänden der Sparkassen und Genossenschaftsbanken
- Anziehendes Zinsniveau stärkt Anschlussfinanzierung und Bausparen als Zinssicherung überproportional
- Abflauende Marktdynamik beschleunigt Digitalisierungsbedarf der Finanzierungsvertriebe

Europace hat weiter großes Wachstumspotenzial

Produktart: Immobilienfinanzierung Marktanteil nach Vertriebskanälen

Vertriebskanäle & Anteil Europace



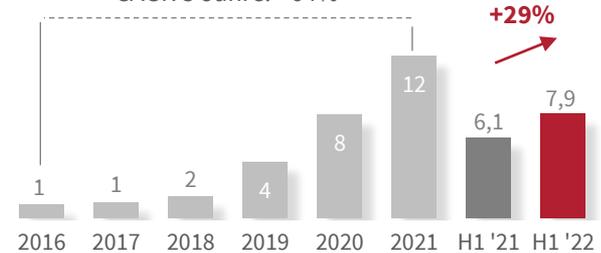
○ Immobilienfinanzierung Deutschland H1 2022: 160 Mrd. €

■ Immobilienfinanzierung Europace* H1 2022: 49 Mrd. €

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

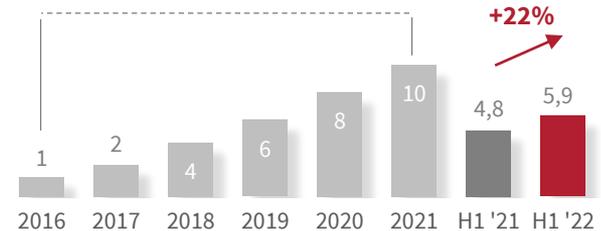
GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)*

CAGR 5 Jahre: +64%



FINMAS (für Sparkassen)*

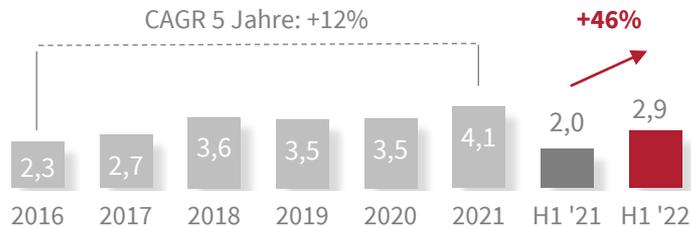
CAGR 5 Jahre: +61%



Deutliches Wachstum trotz stagnierendem Markt

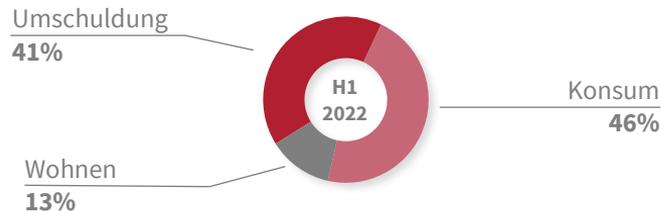
Kreditplattform: Produktart Ratenkredit

Ratenkredit Transaktionsvolumen (Mrd. €)*



* Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Verwendung (Mrd. €)



- Seit 2016 hat Europace im Ratenkredit mit Fokus auf B2B deutlich Marktanteile gewonnen
- Der Ausbau erfolgte dabei in einem stagnierenden Markt (CAGR 5 Jahre: +0,3%), der in der Corona-Pandemie sogar schrumpfte
- Ratenkredit-Optimierungen im Rahmen von Immobilienfinanzierungen haben Wachstumspotenzial für Vertriebe
- Ratenkredite werden auf Europace status quo fast ausschließlich von freien Vertrieben und privaten Banken (als Preis- & Risikoventil) vermittelt
- Erste Sparkassen pilotieren FINMAS für Ratenkredite
- GENOFLEX, Joint Venture mit der TeamBank (easyCredit), 2022 als Pilot-Projekt zur gemeinsamen Erschließung des genossenschaftlichen Bankensektors gestartet

REM Capital mit starkem Halbjahr

Kreditplattform: Produktart Corporate Finance

Neuprojektvolumen REM Capital (Mrd. €)



H1 '22

- Corporate Finance im Segment Kreditplattform umfasst REM Capital und fundingport
- Seit Sommer 2021 starkes Wachstum von REM Capital mit KfW-Förderung von Energieeffizienz und Innovation für den Deutschen Mittelstand
- Erstmals quartalsweise Kennzahl Neuprojektvolumen („book“) veröffentlicht
- Schrittweiser Aufbau der Corporate Finance Plattform fundingport. Bereits über 100 Produktpartner als Kreditgeber angeschlossen
- fundingport ist seit 2021 ein Joint-Venture mit der IKB. Die IKB und REM Capital pilotieren derzeit fundingport exklusiv. In H1 2022 erste Transaktionen über fundingport erfolgt
- Nächster Schritt ist Öffnung fundingports für Drittvertriebe

Profitables Wachstum durch Innovationsführerschaft

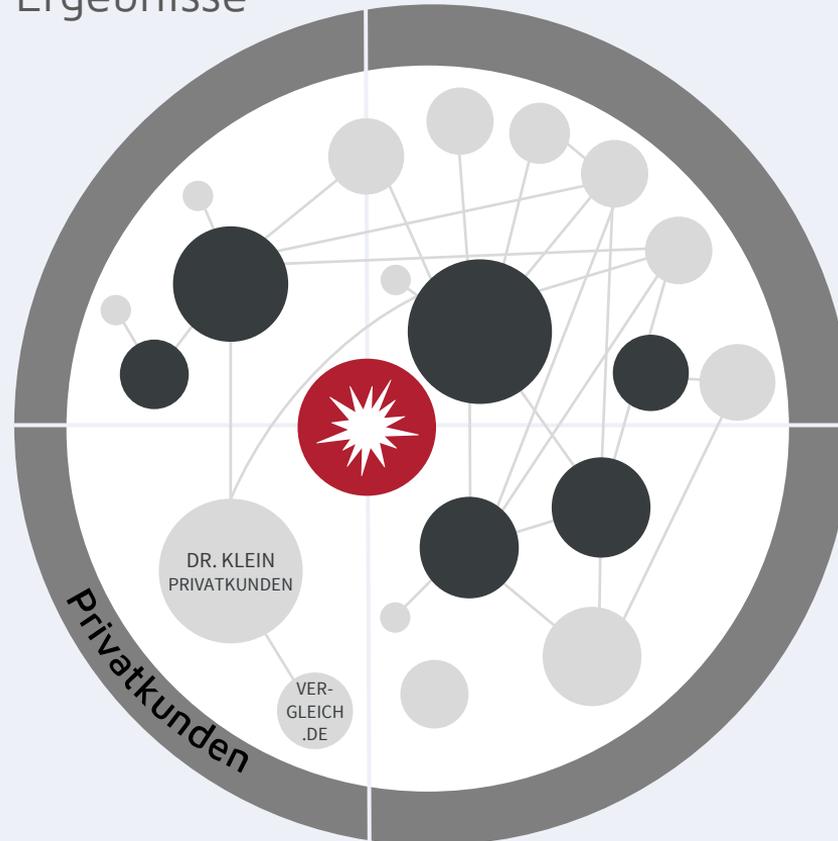
Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- Deutlicher Umsatzsprung auf 120 Mio. Euro. Für diese Schwelle 2018 noch 12 statt heute 6 Monate benötigt
- Aufgrund der Änderung der KfW-Förderung ab Sommer 2021 ungewöhnlich erfolgreiches H1 2022 in Corporate Finance
- Überproportionale Steigerung des Segment-EBIT trotz hoher Investitionen in nächste Europace-Generation und Key Account für Regionalbanken sowie Aufbau fundingport
- Überdurchschnittliche Profitabilität von rund 45% des Rohertrags lässt sich aufgrund Markt- & Förderumfeld im weiteren Jahresverlauf nicht aufrecht erhalten
- Erreichung der Segmentziele 2022 (Umsatzplus 10-20% / Deutlicher EBIT-Anstieg) trotz makroökonomischen Herausforderungen klar vor Augen

Privatkunden

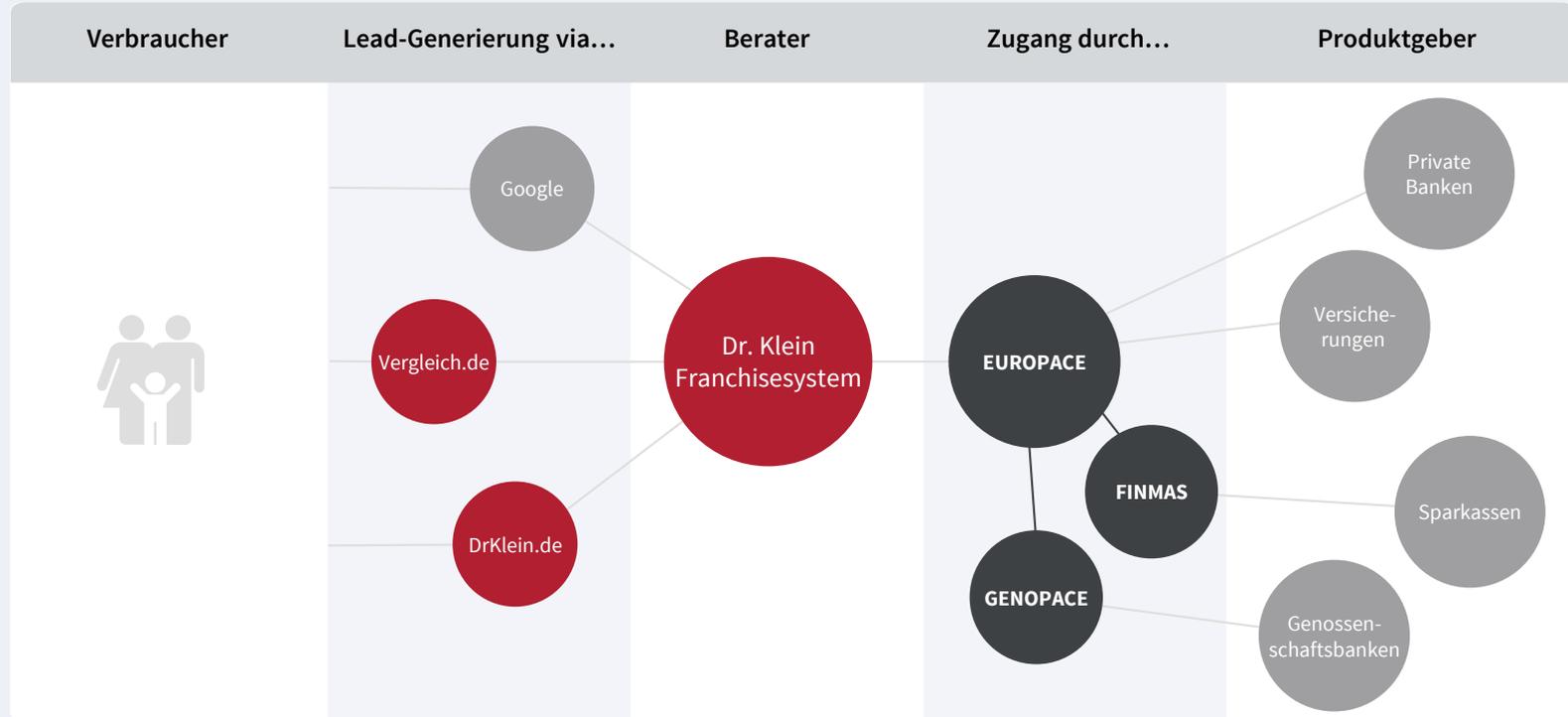
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Privatkunden

Makler für Immobilienfinanzierungsprodukte

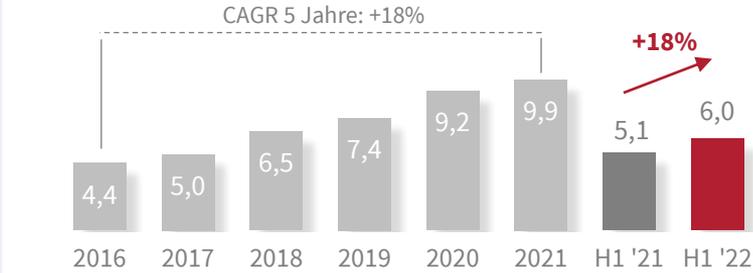
Geschäftsmodell Segment Privatkunden



Dr. Klein Franchisesystem mit Rekordhalbjahr

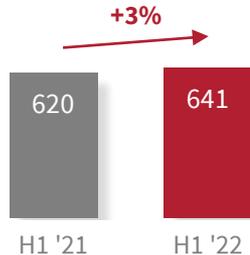
Privatkunden: Operative Kennzahlen Vermittlungsvolumen & Berateranzahl

Privatkunden Vermittlungsvolumen (Mrd. €)*



* Zahlen vor Storno und an neue Segmentberichterstattung angepasst

Berater Finanzierung im Filialvertrieb (Anzahl)



- +18% Vermittlungsvolumen wurden insbesondere durch das herausragend starke Q1 erreicht.
- Weiterer Ausbau des Marktanteils (Gesamtmarkt: +10%)
- Längere Vermarktungszeiten von Immobilien sowie eine im Vergleich mit Q1 leicht nachlassende Nachfrage nach Anschlussfinanzierung bremsen das Wachstum in Q2
- Ausbau der Berateranzahl durch geringere Wechselabsichten geeigneter Kandidaten erschwert
- Langfristiger Nachfragetrend der Verbraucher nach moderner und neutraler Beratung intakt. Wird sich durch Zinsanstieg bei weiter hohen Immobilienpreisen relativ zu traditionellen Bankvertrieben noch verstärken.
- Steigende Nachfrage und höhere Beraterzahl bilden die Grundlage für zukünftiges Wachstum

Dr. Klein wächst weiter prozentual zweistellig

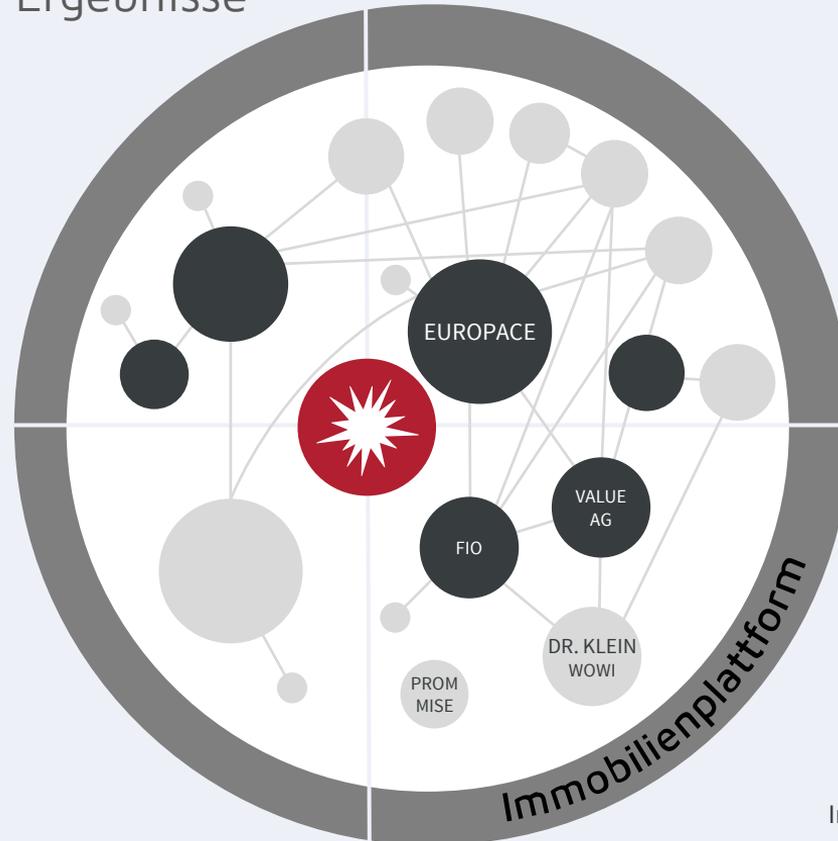
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- Weitere Marktanteilsgewinne führt zu weiterem Umsatz- und EBIT Anstieg
- Veränderter Produktmix sorgt für leicht unterproportionales Umsatzwachstum zum Transaktionsvolumen
- Skalierung im Einkauf lässt Rohertrag überproportional wachsen
- EBIT steigt nach Wegfall der Corona-Beschränkungen durch normalisierte Sachkosten leicht unterproportional; wie seit mehreren Quartalen prognostiziert
- EBIT-Rohertrag-Marge von rund 50% weiterhin oberhalb des historischen Niveau von 35 – 40%, mittelfristig weitere Normalisierung erwartet

Immobilienplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

Potentiale in der Digitalisierung der Wohnungswirtschaft

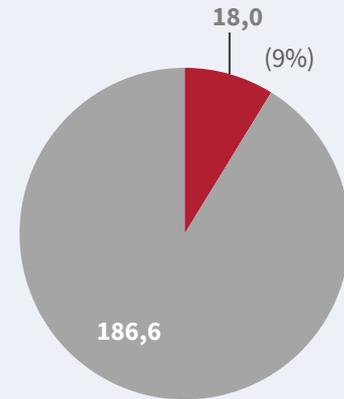
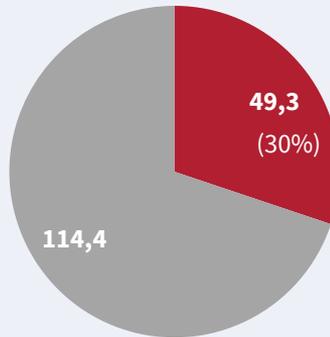
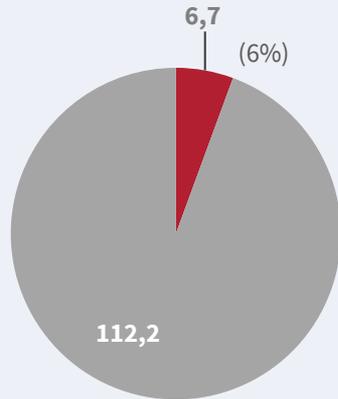
Markt der Deutschen Immobilienwirtschaft



Quellen: GdW, Statistisches Bundesamt

Starke Cross-Selling-Potenziale

Marktanteile Vermarktung, Finanzierung und Bewertung von Wohnimmobilien



● Gesamtmarkt in Mrd. Euro jeweils H1 2022
■ Vermarktung unter Nutzung von FIO

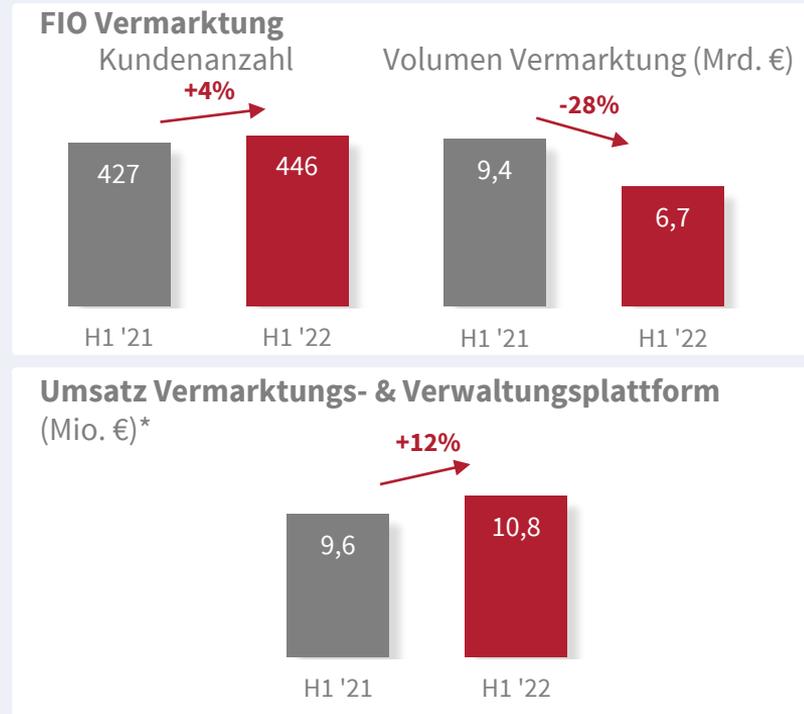
■ Finanzierung über EUROPACE*

■ Bewertung mit VALUE AG

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

Skalierung FIO Vermarktung nimmt langsam Fahrt auf

Immobilienplattform: Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

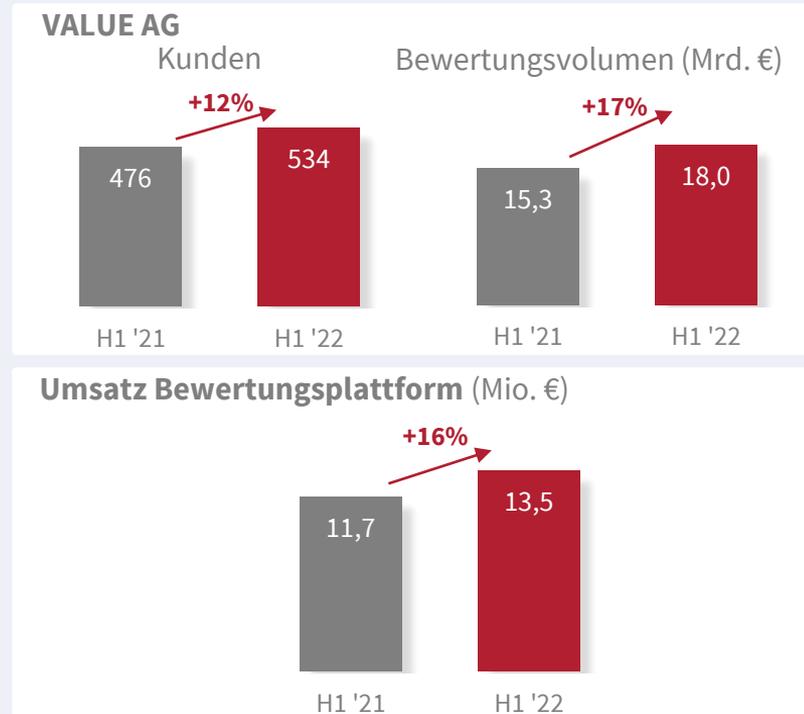


* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Entwicklung von Softwarelösungen für die Vermarktung und Verwaltung von Wohnimmobilien für die Kredit- und Wohnungswirtschaft
- Retailbanken in Deutschland führend bei der Vermarktung von Wohnimmobilien, jedoch mit erheblichem Nachholbedarf in der Digitalisierung
- FIO-Vermarktung erreicht bei Sparkassen bereits Marktanteil von über 90%. Riesen Potenzial bei Genossenschaftsbanken wird zunehmend erschlossen
- Ausweitung des Leistungsspektrums überkompensiert Verluste von Marktanteilen der Retailbanken deutlich

Weiterhin dynamisches Wachstum für die VALUE AG

Immobilienplattform: Bewertungsplattform



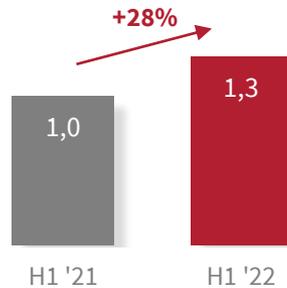
- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für finanzierende Banken und Immobilienwirtschaft
- Hohe Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse und den Aufbau umfassender Auslagerungsservices für die Kreditwirtschaft
- Cross-Selling Potenzial und USP durch schrittweise 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
- Temporär belastet Rollback-Entscheidung der Bafin zulasten virtueller Besichtigungen die Profitabilität

Zinsanstieg & Volatilität beflügeln

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

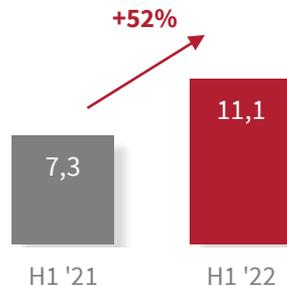
Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(Mrd. €)



Umsatz Finanzierungsplattform

(Mio. €)



- Geschäftsmodell ist Vermittlung von Finanzierungen und Versicherungen an die überwiegend kommunale und genossenschaftliche Wohnungswirtschaft
- Trotz unsicherer Rahmenbedingungen (überbordende Regulierung des Mietmarktes, starker Anstieg der Baupreise, Unsicherheit bei staatlicher Förderung des Wohnungsbaus) deutlich wachsendes Finanzierungsgeschäft in H1
- Umsatzwachstum auch durch Zinsanstieg und -volatilität, welche seit Sommer 2021 zu erhöhter Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft führten
- Attraktive Einzelabschlüsse mit besonders langen Zinsbindungen ließen die Umsätze zudem überproportional steigen

Wachstumssegment mit hohen Zukunftsinvestitionen

Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



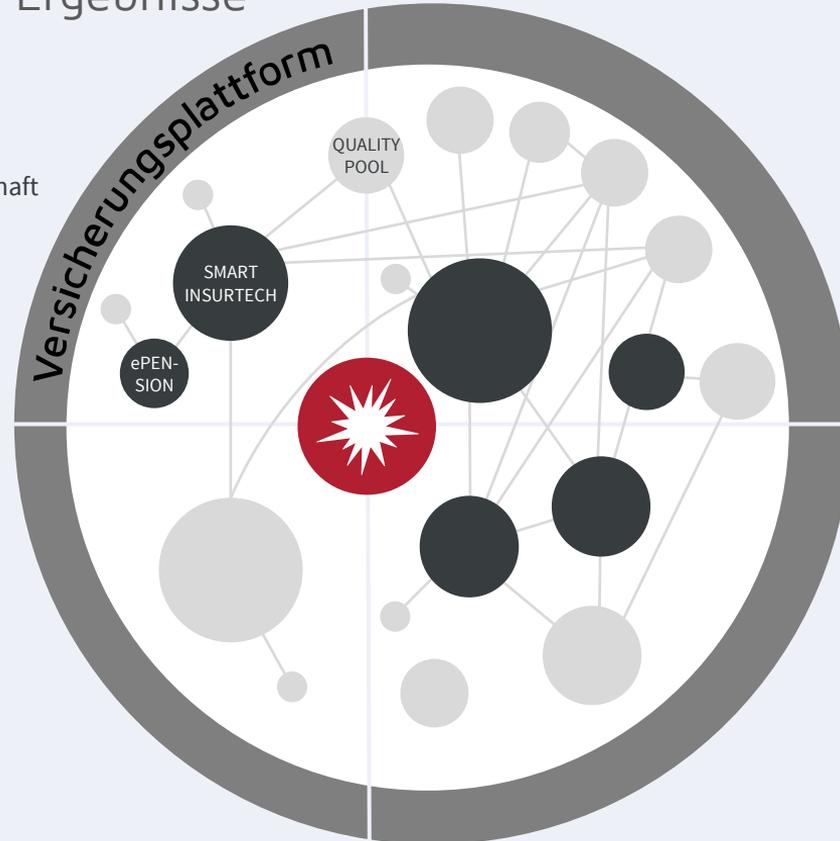
- Gute bis sehr gute operative Entwicklung aller vier Plattformen für Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung
- Nach strategischem Wegfall von Einzelprojektgeschäft höhere Aussagekraft des Vorjahresvergleichs
- Auch Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bildet starke Basis für weitere Marktanteilsgewinne
- „Plattform für Wohnen“ ist auch in 2022 Investitionsschwerpunkt der Hypoport-Gruppe
- Durch starkes Geschäft der Finanzierungsplattform positives EBIT in Q1. Nicht für weitere Quartale 2022 erwartbar

Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse

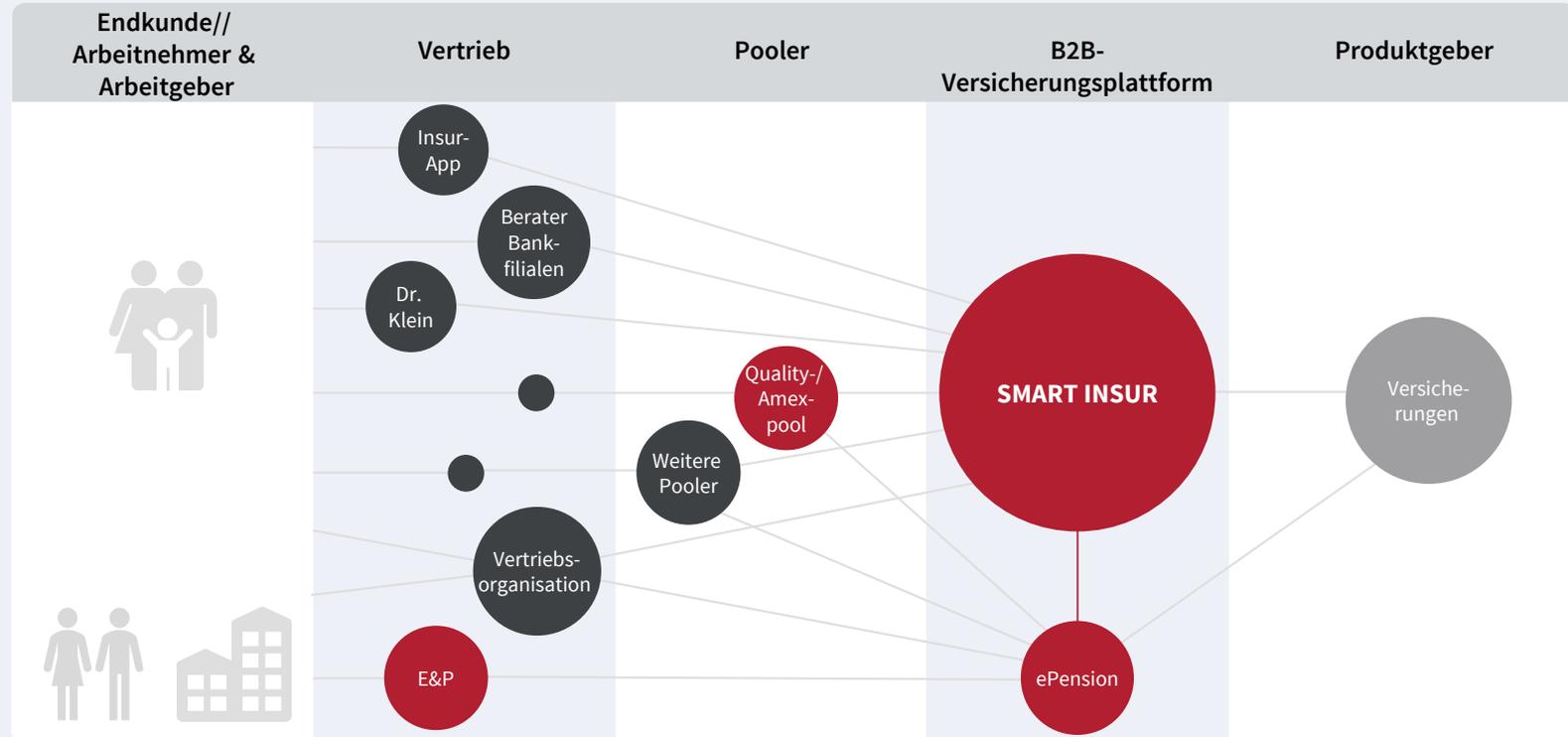


Versicherungswirtschaft



Digitalisierung der Versicherungswirtschaft

Geschäftsmodell Segment Versicherungsplattform



Enormes Wachstumspotenzial in allen Produktbereichen

Marktanteile in den drei Produktbereichen

Gesamtmarkt 2021: Jahresnettoprämie €223 Mrd.

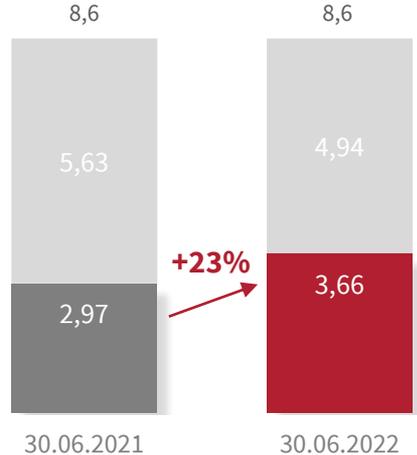


Quellen: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), 27.01.22; eigene Schätzungen

Sukzessiver Anstieg des Plattformvolumens

Versicherungsplattform: Migrierte Bestände SMART INSUR

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

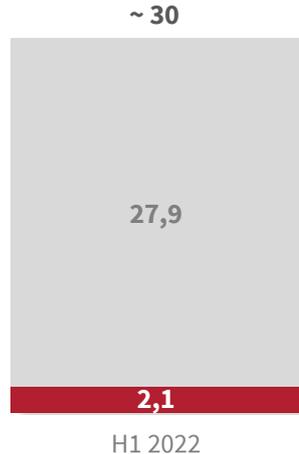


- In Altsystemen der akquirierten Unternehmen werden ca. 8,6 Mrd. € Jahresnettoprämien zu privaten Versicherungsverträgen geführt
- Migration dieser Bestände auf die SMART INSUR Plattform entscheidend für Etablierung des prämiensbasierten Gebührenmodells in der Branche
- SmlT validiert diese Bestände schrittweise. Validierungsquote nach 18% im Vorjahresquartal nun bei 25%
- Validierter Vertragsbestand ist Voraussetzung für weitere Mehrwerte für Makler, Vertriebsorganisationen und Versicherungsunternehmen wie z.B. automatisierte Handlungsempfehlungen für ihre Berater

Validierung strategischer Optionen läuft

Versicherungsplattform: Bestände Industrierversicherung

Vertragsbestand JNP Industrierversicherung (Mrd. €)

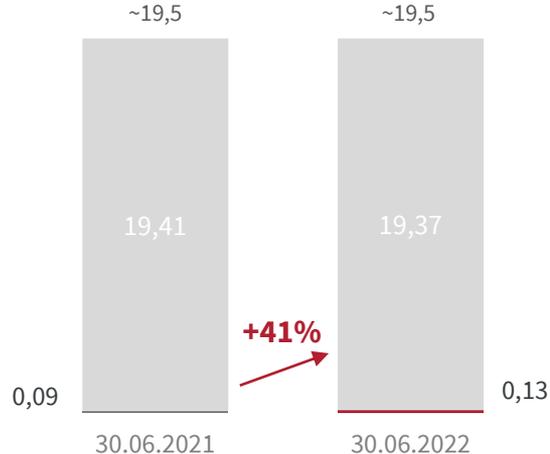


- Durch 2016-2019 getätigte Akquisitionen von Softwaresystemen wurden Geschäftsbeziehungen im Industrierversicherungsbereich mit übernommen
- Prämienvolumen von 2,1 Mrd. Euro gehören nicht zur strategischen Ausrichtung der Plattform SMART INSUR
- Marktanteil im Industrierversicherungsgeschäft hat attraktive Entwicklungspotenziale
- Klare Ausrichtung von SMART INSUR auf Verwaltung von Standardversicherungsprodukten für Verbraucher, Freiberufler und Gewerbetreibende ist Ziel der Abgrenzung
- Validierungsphase zum Spin off und Ausbau des Industrierversicherungsgeschäft läuft

Digitalisierung der bAV mit großem Potenzial

Versicherungsplattform: Bestände betrieblicher Altersvorsorge (bAV)

Vertragsbestand JNP betriebliche Vorsorge (Mrd. €)



- ePension integriert alle Stakeholder in der bAV: Personalabteilung größerer Unternehmen, Versicherungsgesellschaften, bAV-Spezialvertriebe und Maklerorganisationen, Arbeitnehmer
- Erste größere Unternehmen wie Edeka und 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
- Ausweitung auf junges Produktfeld betriebliche Krankenversicherung geplant
- In H1 2022 mit Generali Deutschland und Debeka Lebensversicherung zwei namhafte Neukunden pilotiert

Fokussierung auf wiederkehrende Umsätze

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- In 2021 und H1 2022 konnten zusätzliche Kunden für SMART INSUR und ePension gewonnen werden. Geschwindigkeit der Neukundengewinnung jedoch im Corona-Umfeld noch unter Erwartung
- Deutlich verbesserte Datenqualität durch Migration aus lokalen Systemen auf Plattform SMART INSUR erreicht
- 2022 verbesserte strategische Ausrichtung durch Trennung in drei Bereiche (Privatversicherung, Industrieversicherung, betriebliche Vorsorge) eingeleitet
- Wachstum in H1 2022 nach Übernahme AMEXPool auch anorganisch geprägt. Organisches Wachstum von knapp 10%
- Für 2022 insgesamt deutlich zweistelliges Umsatzwachstum geplant

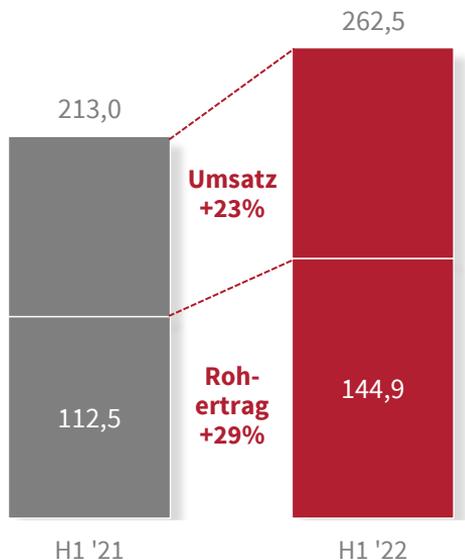
Inhalt

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

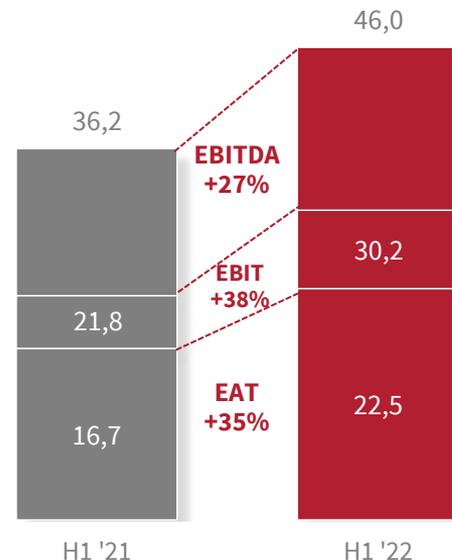
Wachstum über gutem Vorjahreszeitraum

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Leistung (Mio. €)



Ertrag (Mio. €)



Seit 22 Jahren ein profitables Wachstumsunternehmen

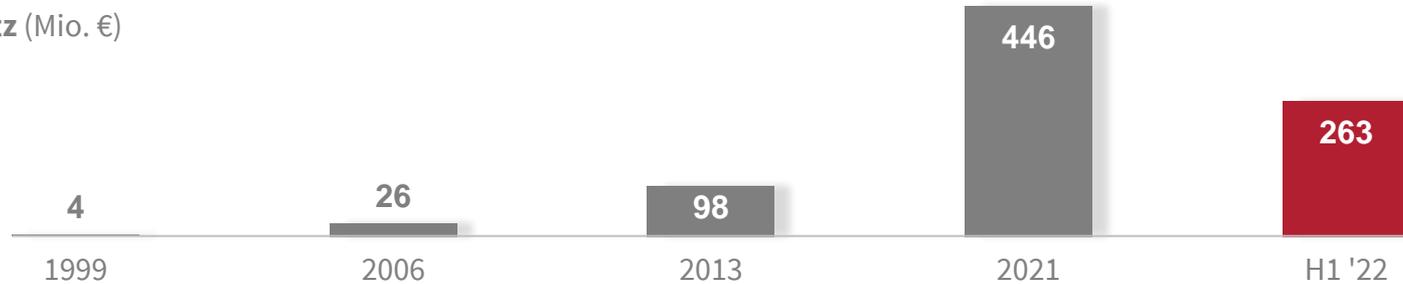
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBITDA

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
2. Kennzahlen Segmente
3. Kennzahlen Überblick

4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

Rahmenbedingungen in 2022 sehr volatil

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 wieder ausweiten.
Zinsen	<ul style="list-style-type: none">• Plötzlich steigende Zinsen führen bei Selbstnutzern zu kürzeren Vertriebszyklen. In Phasen fallender Zinsen verlängern sich die Vermarktungszeiten wieder. Höheres Zinsniveau führt zum Erwerb kleinerer / älterer Objekte, kürzeren Zinsbindungen und niedrigeren Tilgungsraten.• Für Kapitalanleger / private Vermieter wird Erwerb von Immobilien im regulierten Mietmarkt durch Zinssteigerungen unattraktiv, was den Erwerbsanteil zur Eigennutzung bevorzugt.
Mittelstands-förderung	<ul style="list-style-type: none">• Corporate Finance Erfolg aus der Förderung von Energieeffizienten Gebäuden (BEG) nur bei entsprechenden Förderprogrammen der aktuellen Bundesregierung auf die Zukunft übertragbar.
Ukraine Krieg	<ul style="list-style-type: none">• Geopolitische Unsicherheit führt zu höheren Zinsen (siehe oben), Rezessionsängsten und erhöht Investitionsneigung in staatlich geförderte Energiewende zur Unabhängigkeit von russischen fossilen Energieträgern.

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 läuft.
fundingport	<ul style="list-style-type: none">• Fundingport befindet sich in der Pilotierung und der Anbindung von Banken und Drittvertrieben 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, Käufer und alle Dienstleister.
Industrieversicherung	<ul style="list-style-type: none">• Validierungsprozess läuft.

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

1,2 **MODERATE VERSCHULDUNG**
Bankverbindlichkeiten
/ 12M EBITDA

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

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

15+ **AKQUISITIONEN**
in 7 Jahren

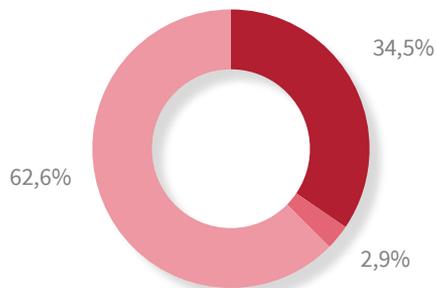
93% **UNSERER MITARBEITER**
sind zufrieden bis äußerst
zufrieden mit Hypoport als
Arbeitgeber

Marktkapitalisierung von über 1 Milliarden Euro

Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

Aktionärsstruktur zum 30. Juni 2022

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

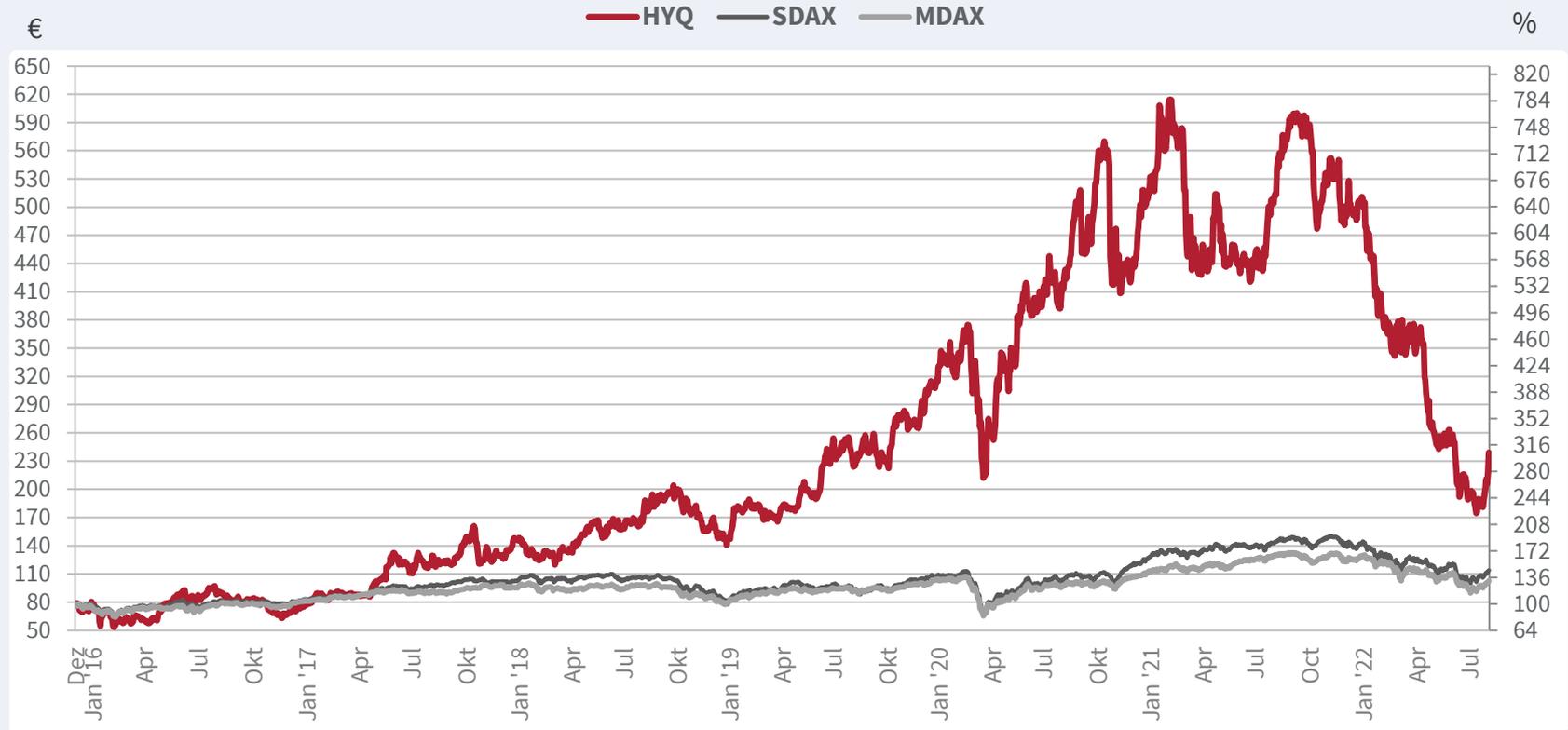


Kennzahlen

KPI	Details	Wert
EPS	Gewinn je Aktie H1 2022	3,62 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.493.376
Market Cap	Marktkapitalisierung 30.06.22	~1,2 Mrd. €
Handelsvolumen	Ø Handelsvolumen pro Tag in H1 2022	~3,5 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs 2022	507,00 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs 2022	189,10 €
Indizes	SDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

Deutliche Outperformance der Indizes

Aktienkurs seit Aufnahme SDAX (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)



Hypoports Investor Relations-Tätigkeit

Investorentermine, professionelle Analysteneinschätzung, Auszeichnungen

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
Bankhaus Metzler	Halten	€200,00	26. Juli 2022
Berenberg	Kaufen	€500,00	10. Mai 2022
BNP Paribas Exane	Underperform	€162,00	19. Juli 2022
Commerzbank	Kaufen	€550,00	28. April 2021
Pareto Securities	Kaufen	€500,00	26. Juli 2022
Warburg	Kaufen	€526,00	09. Mai 2022

Index & Auszeichnungen

- SDAX, 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 (dig.)	Lyon, Hamburg, Frankfurt	H1 2022
Roadshow (dig.)	UK (2x), USA, D-A-CH (2x)	H1 2022
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

Finanzkalender

14. November 2022

Q3 Ergebnis 2022

Immobilienfinanzierung – Markt mit hohem Potenzial

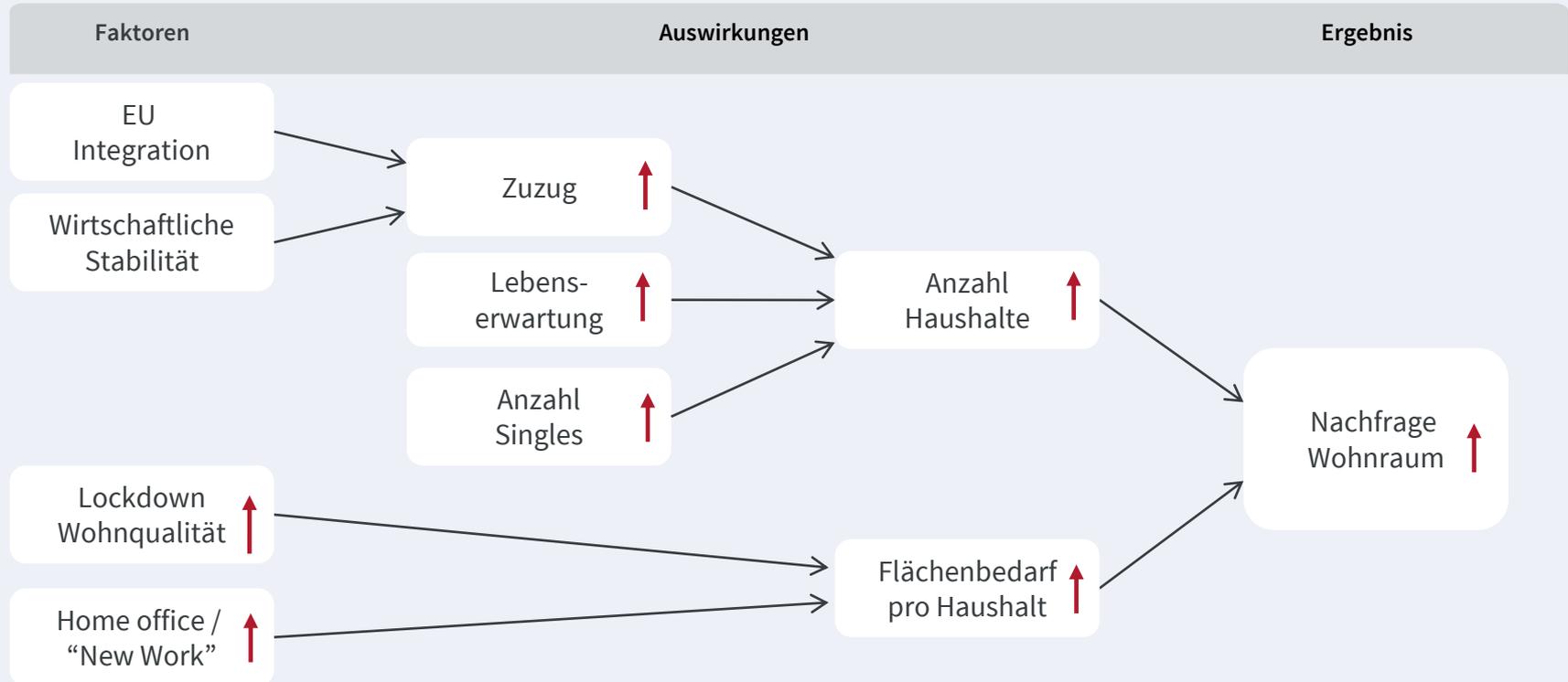
Marktfaktoren private & institutionelle Wohnimmobilienfinanzierung

	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

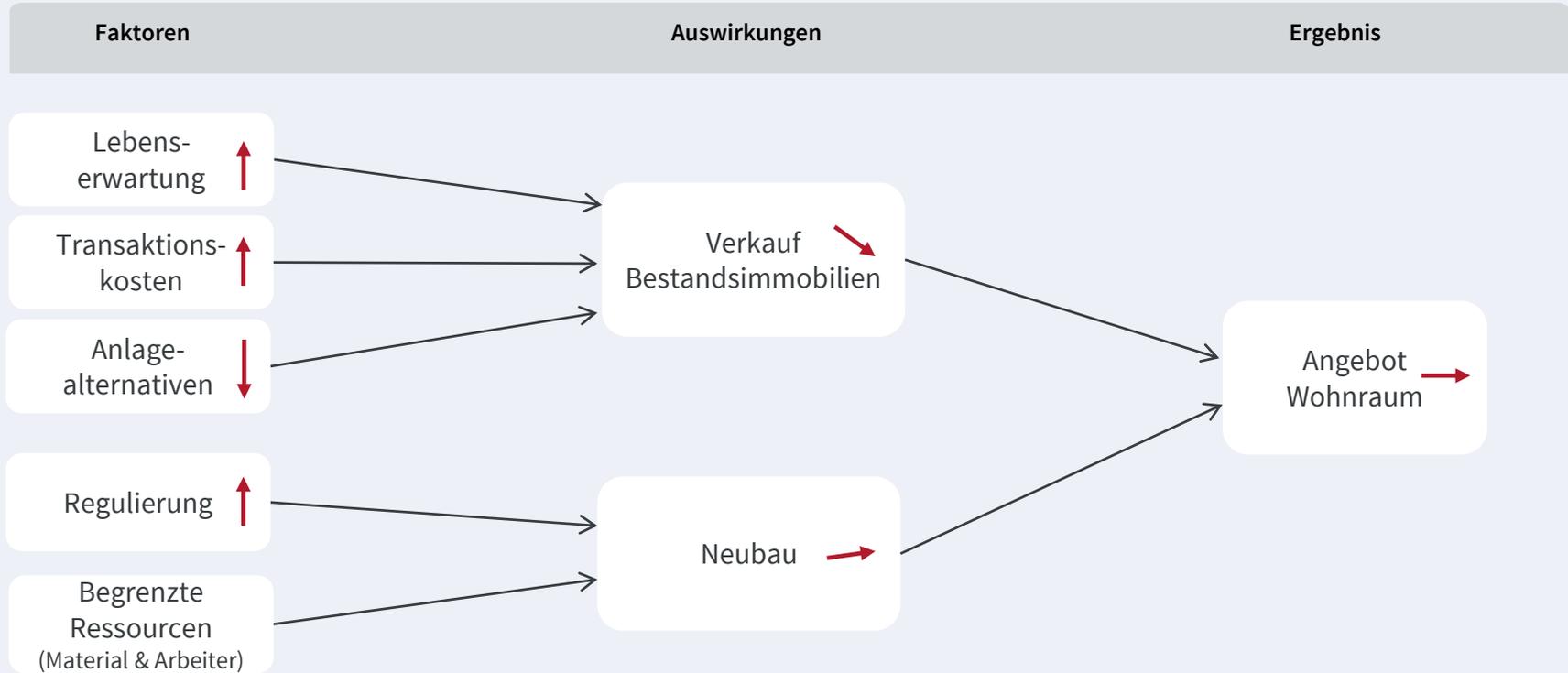
Weder Zinsen noch kurzfristige Politik relevant

Faktoren für die Nachfrageentwicklung im deutschen Immobilienmarkt



Angebotsknappheit durch geringen Verkauf & Neubau

Faktoren für die Angebotsentwicklung am deutschen Immobilienmarkt



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 und 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.

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