

Hypoport SE

Ergebnisse 9M 2022

Unsere Mission

Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



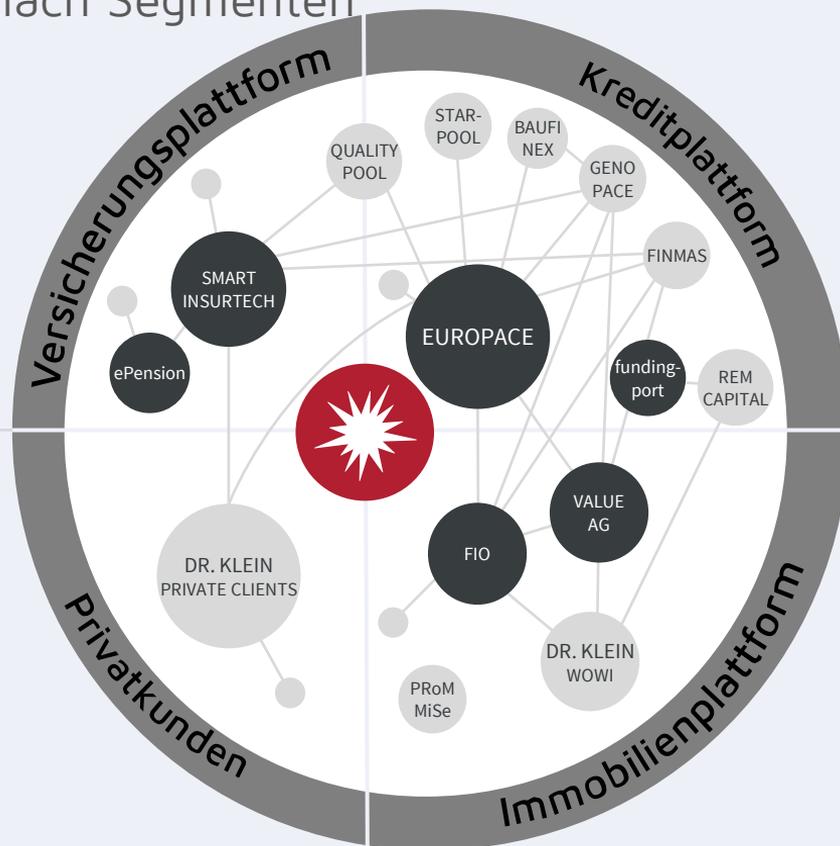
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Umsatz 9M 2022 nach Segmenten



Überproportionales Wachstum auch in schwachem Markt

Ergebnisse 9M 2022

Kennzahlen 9M 2022 (yoy)

- Umsatz: 368 Mio. € (+13%)
- Rohertrag: 206 Mio. € (+18%)
- EBITDA: 55 Mio. € (+0%)
- EBIT: 31 Mio. € (-7%)
- EPS: 3,90 € (-3%)

Hypoport 9M 2022 (yoy)

- Kreditplattform Umsatz : +15%
- Privatkunden Umsatz : +5%
- Immobilienplattform Umsatz: +16%
- Versicherungsplattform Umsatz: +25%

Marktvolumen 9M 2022 (yoy, nachlaufend)

- Immobilienfinanzierung: +0%*
- Wohnimmobilien (2022): -6%**
- Versicherungsprämien: +1%***

Quellen: *Deutsche Bundesbank **Schätzung GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH 10.10.22 ***Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), 27.01.22

Inhalt

1. Marktumfeld

2. Kennzahlen Segmente

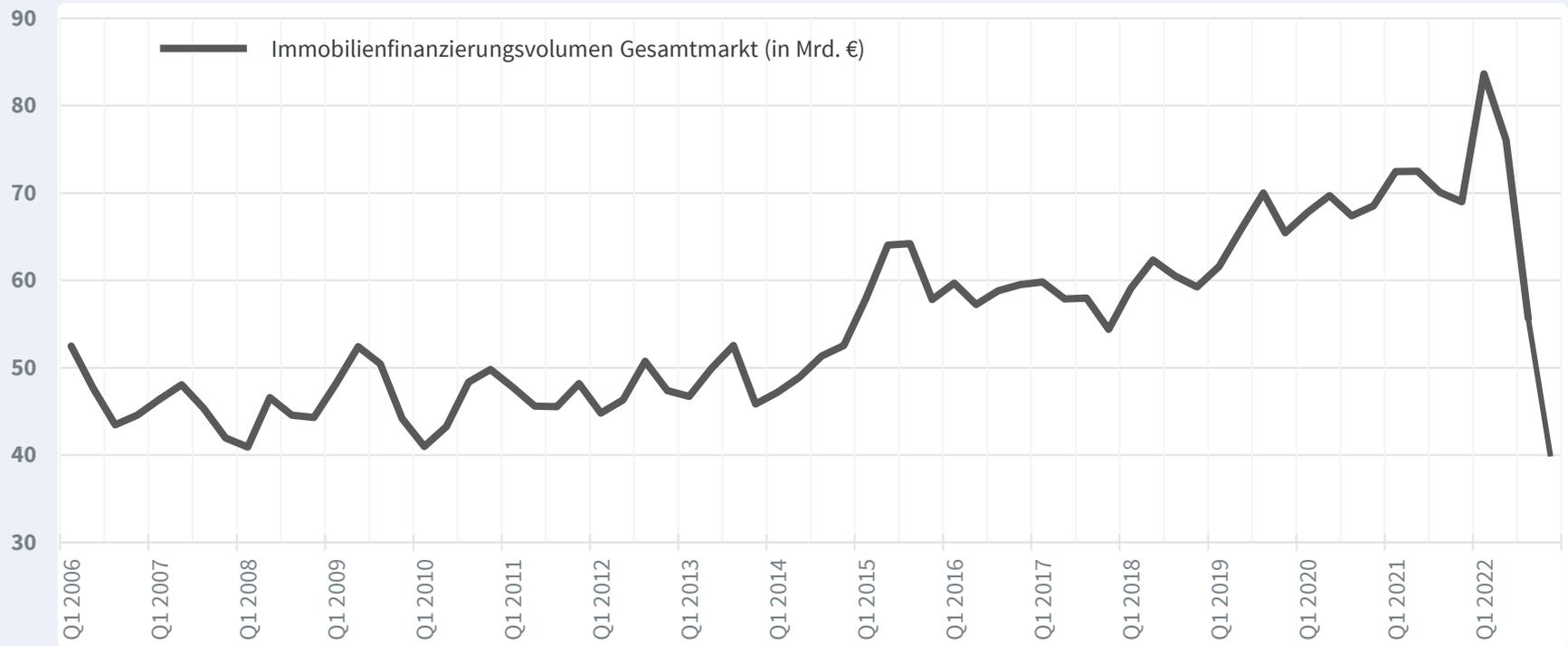
3. Kennzahlen Überblick

4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

Deutliche Eintrübung des Gesamtmarkts

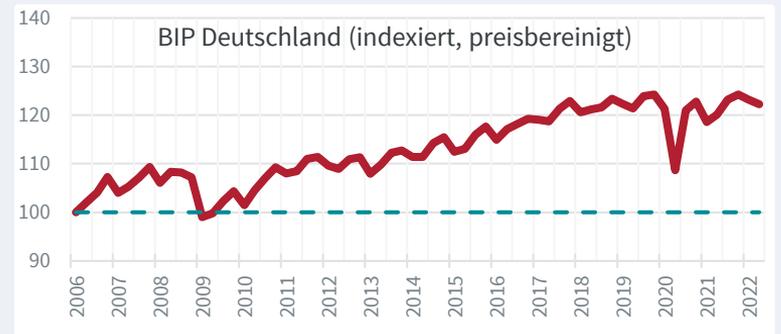
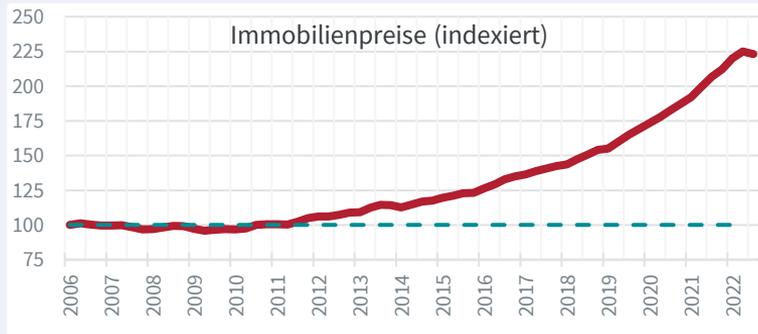
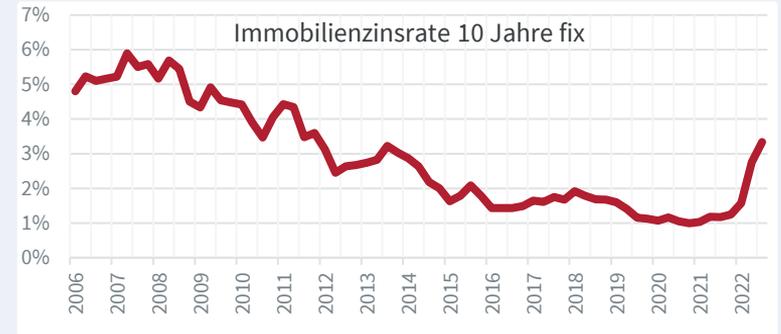
Immobilienfinanzierungsvolumen von Privatpersonen in Deutschland



Quelle: Bundesbank, Statistisches Bundesamt

Hemmendes makroökonomisches Umfeld

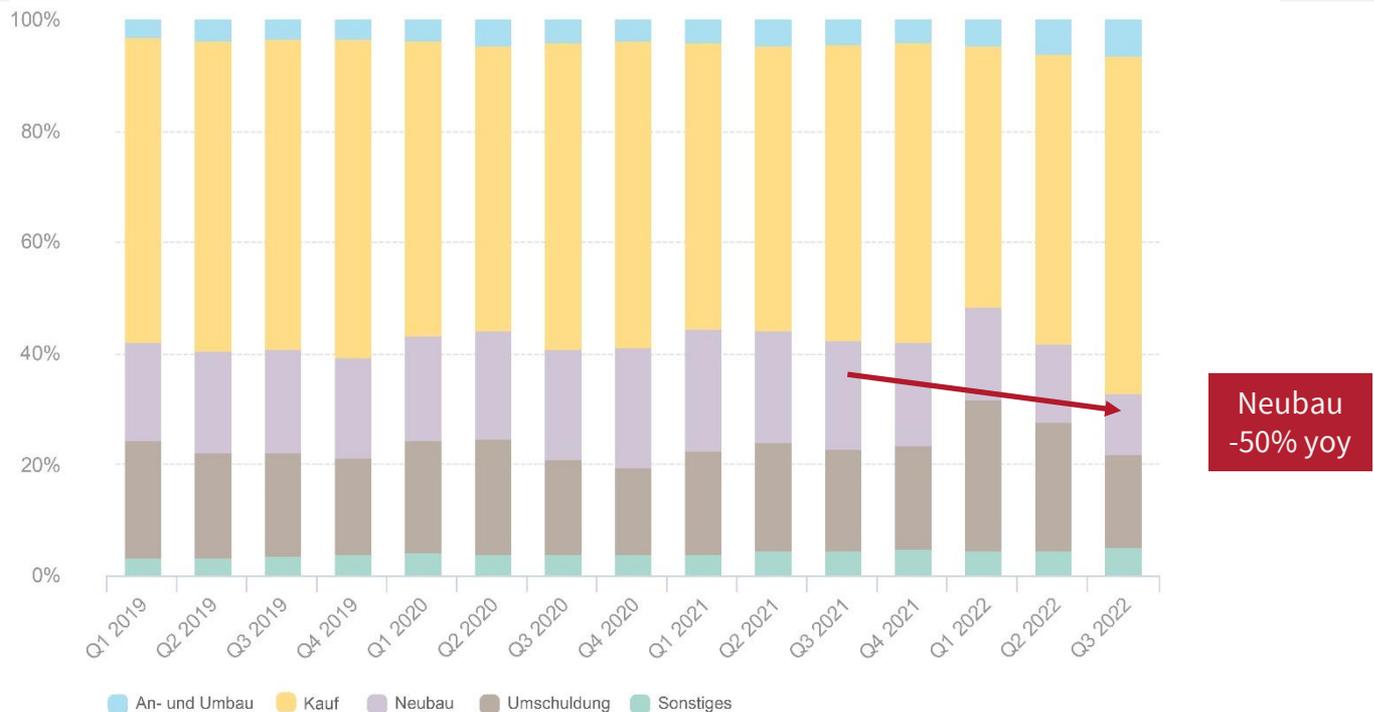
Aktuelle Faktoren Immobilienfinanzierungsvolumen



Quellen: Statistisches Bundesamt, Bundesbank, Europace Hauspreisindex (EPX), eigene Schätzung

Überproportional sinkender Neubau

Immobilienfinanzierungsvolumen nach Verwendungszweck



Quelle: Europace

Inhalt

1. Marktumfeld

2. Kennzahlen Segmente

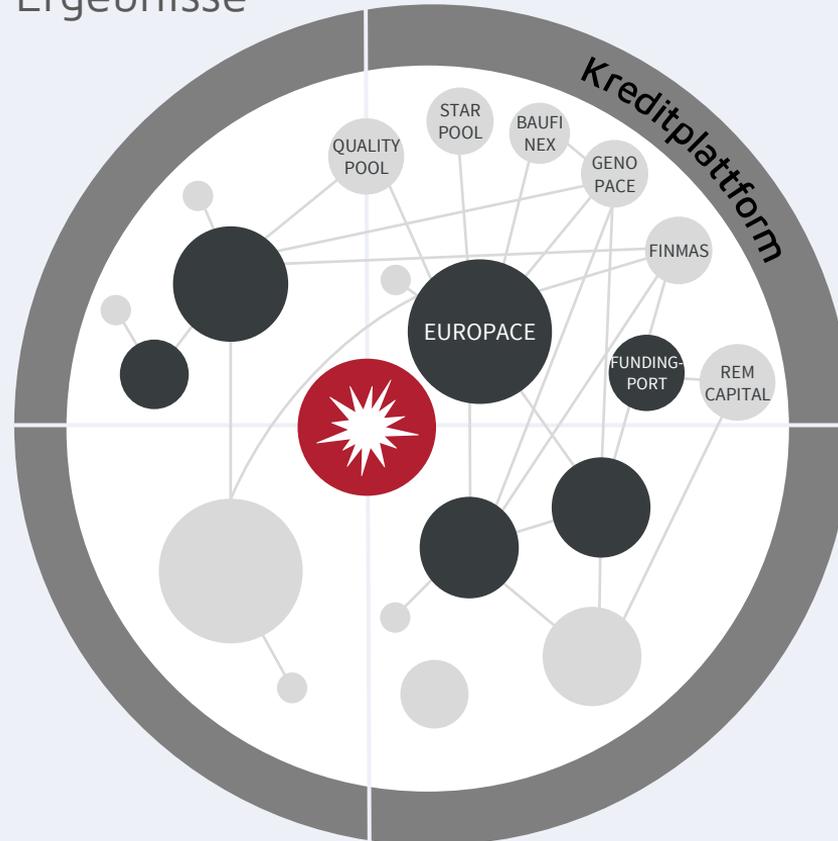
3. Kennzahlen Überblick

4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

Kreditplattform

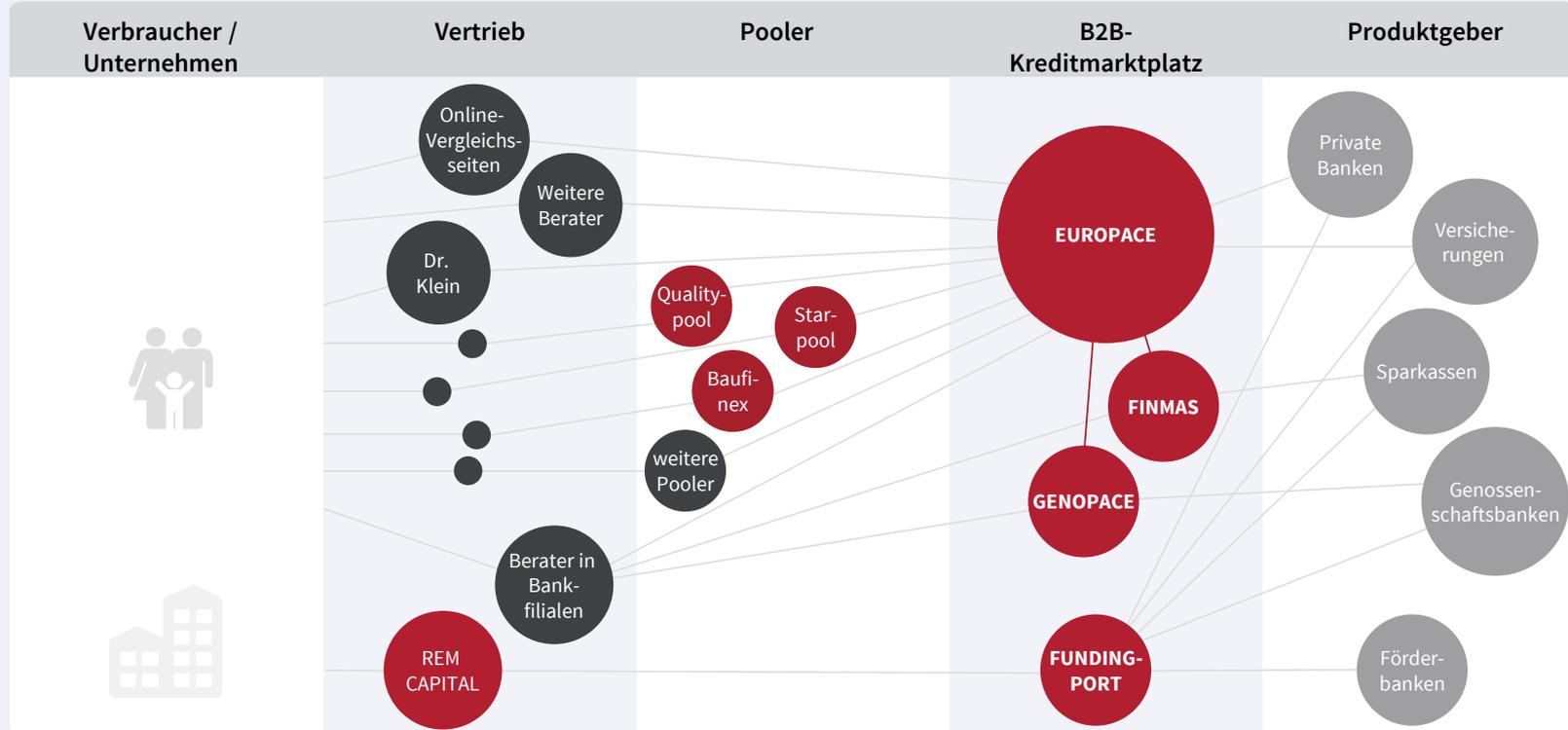
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Kreditwirtschaft

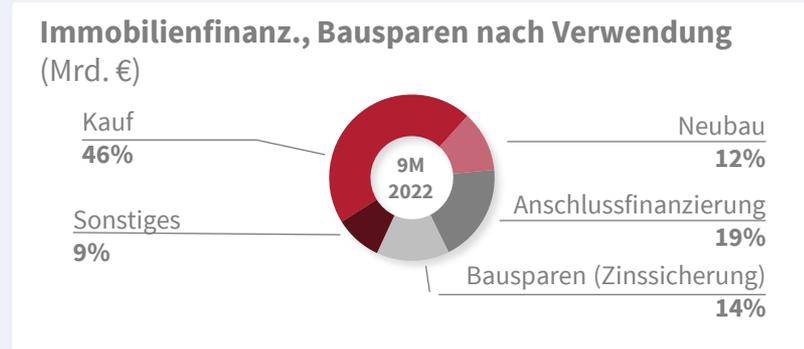
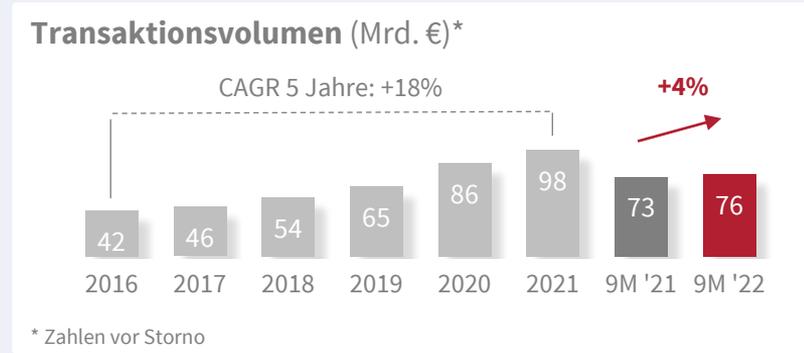
Digitalisierung der Kreditwirtschaft

Geschäftsmodell Segment Kreditplattform



Auch im schwachen Markt Anteile gewonnen

Kreditplattform: Produktart Immobilienfinanzierung & Bausparen

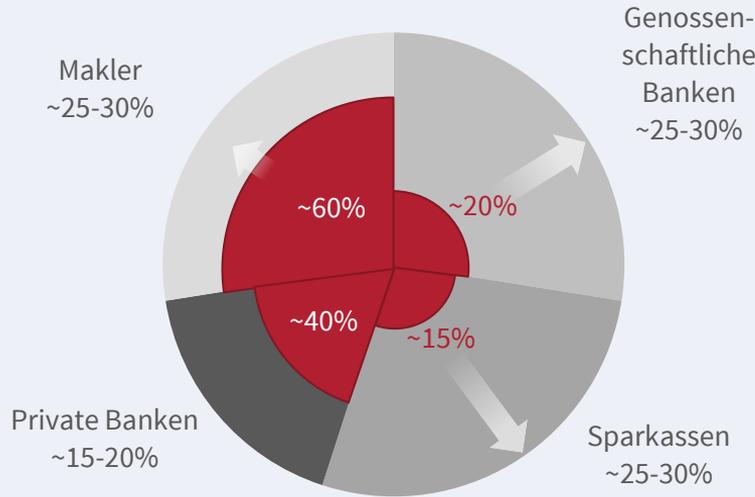


- Mit +3% weiterhin Marktanteilsgewinne in der Immobilienfinanzierung (Gesamtmarkt +0% bei Abschwung mit Nachlaufeffekt)
- Bausparen mit deutlichem Wachstum von +10% in einem deutlich wachsenden Markt (+17% aufgrund hoher Vorsorgesparverträge)
- Stärkstes Wachstum in Regionalbankverbänden der Sparkassen und Genossenschaftsbanken
- Anziehendes Zinsniveau hat insbesondere in H1 Anschlussfinanzierung und Bausparen als Zinssicherung überproportional gestärkt
- Abflauende Marktdynamik beschleunigt Digitalisierungsbedarf der Finanzierungsvertriebe und des Bankarbeitsplatzes

Europace hat weiter großes Wachstumspotenzial

Produktart: Immobilienfinanzierung Marktanteil nach Vertriebskanälen

Vertriebskanäle & Anteil Europace



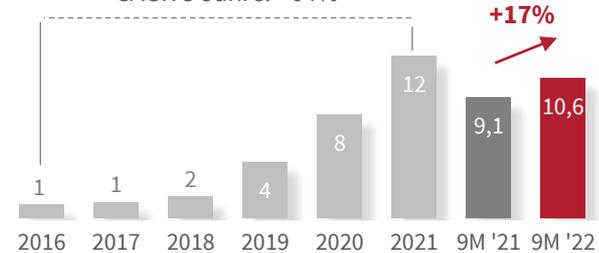
○ Immobilienfinanzierung Deutschland 9M 2022: 215 Mrd. €

■ Immobilienfinanzierung Europace* 9M 2022: 65 Mrd. €

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

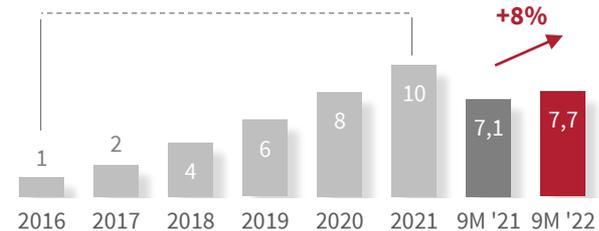
GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)*

CAGR 5 Jahre: +64%



FINMAS (für Sparkassen)*

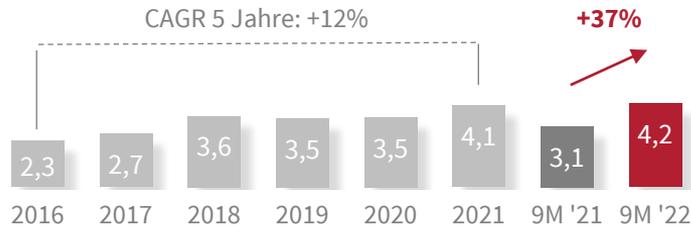
CAGR 5 Jahre: +61%



Deutliches Wachstum trotz stagnierendem Markt

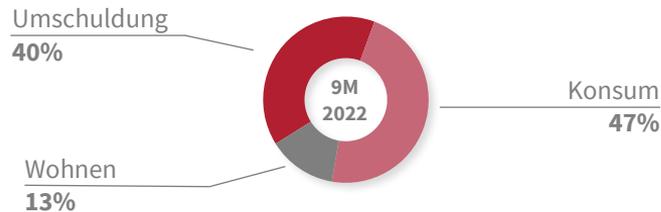
Kreditplattform: Produktart Ratenkredit

Ratenkredit Transaktionsvolumen (Mrd. €)*



* Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Verwendung (Mrd. €)



- Seit 2016 hat Europace im Ratenkredit mit Fokus auf B2B deutlich Marktanteile gewonnen
- Nach 9M 2022 bereits höheres Volumen als in Gesamtjahr 21
- Der Ausbau erfolgte dabei in einem stagnierenden Markt (CAGR 5 Jahre: +0,3%), der in der Corona-Pandemie sogar schrumpfte
- Ratenkredit-Optimierungen im Zuge von Immobilienfinanzierungen bieten 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 als Pilot-Projekt zur gemeinsamen Erschließung des genossenschaftlichen Bankensektors bewährt sich

REM Capital nach starkem H1 in Q3 schwächer

Kreditplattform: Produktart Corporate Finance

Neuprojektvolumen REM Capital (Mrd. €)

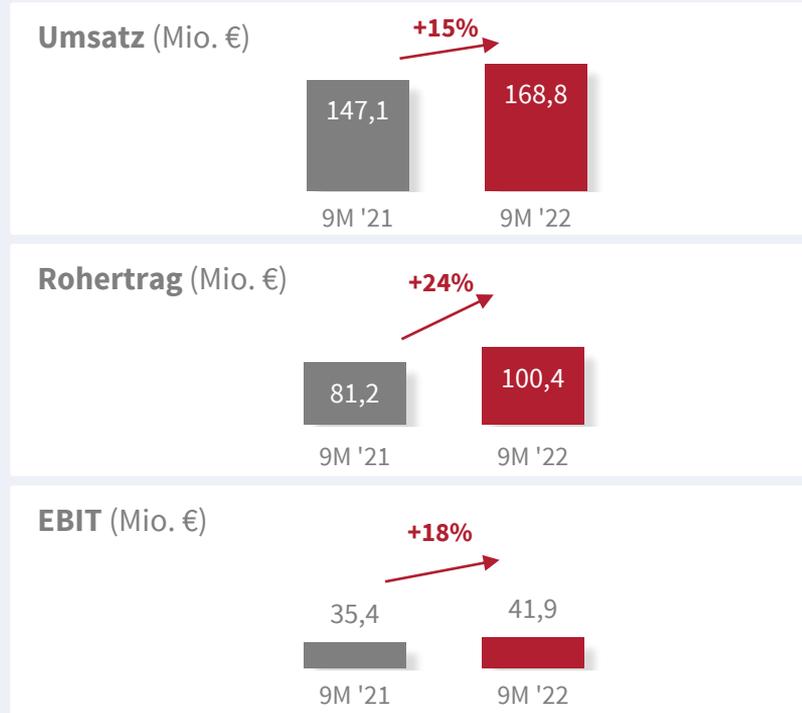


9M '22

- Sommer 2021 bis Sommer 2022 starkes Wachstum von REM Capital mit KfW-Förderung von Energieeffizienz (noch von der alten Bundesregierung initiiert) und Innovation für den Deutschen Mittelstand
- Aktuelles Umfeld (Klimawende, Energiekrise, Lieferketten, Inflation) beschäftigt den Deutschen Mittelstand und sorgt für hohen Beratungsbedarf mit erheblichem Transaktionspotenzial
- Aktuelle Förderprogramme des Bundes wurden noch nicht an aktuelles Klimaziel- & Krisenumfeld angepasst. Daher Q3 2022 schwacher Markt
- Banken bei Kreditvergabe aktuell zurückhaltend
- Nach Pilotierungsphase verlangsamt derzeitiges Marktumfeld die Skalierung von fundingport

Profitables Wachstum durch Innovationsführerschaft

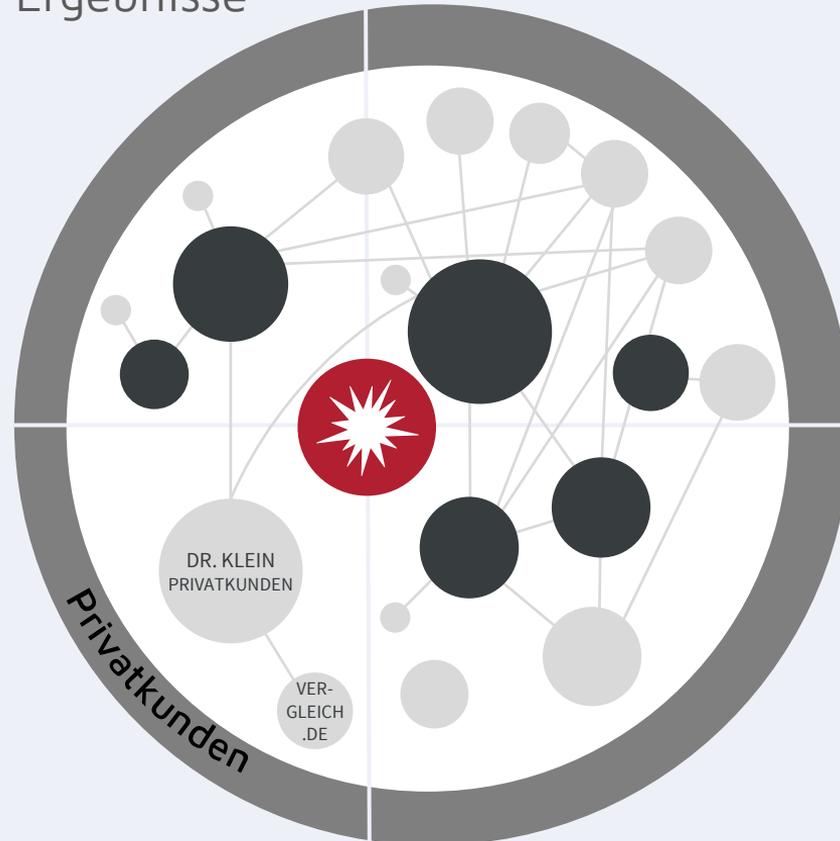
Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- Prozentual zweistelliger Umsatzanstieg durch starkes H1 erreicht.
- Insbesondere Änderung der KfW-Förderung zum Juli 2021 bewirkte ungewöhnlich starkes Q3 2021 bis Q2 2022 für Corporate Finance
- Aufgrund des herausfordernden Marktes der privaten Immobilienfinanzierung und der Mittelstandsfinanzierung waren Umsätze in Q3 rückläufig.
- Profitabilität von rund 40% des Rohertrags lässt sich aufgrund Markt- & Förderumfeld im weiteren Jahresverlauf nicht aufrecht erhalten
- Erreichung der Segmentziele 2022 (Umsatzplus 10-20% / Deutlicher EBIT-Anstieg) aufgrund makroökonomischer Herausforderungen unwahrscheinlich

Privatkunden

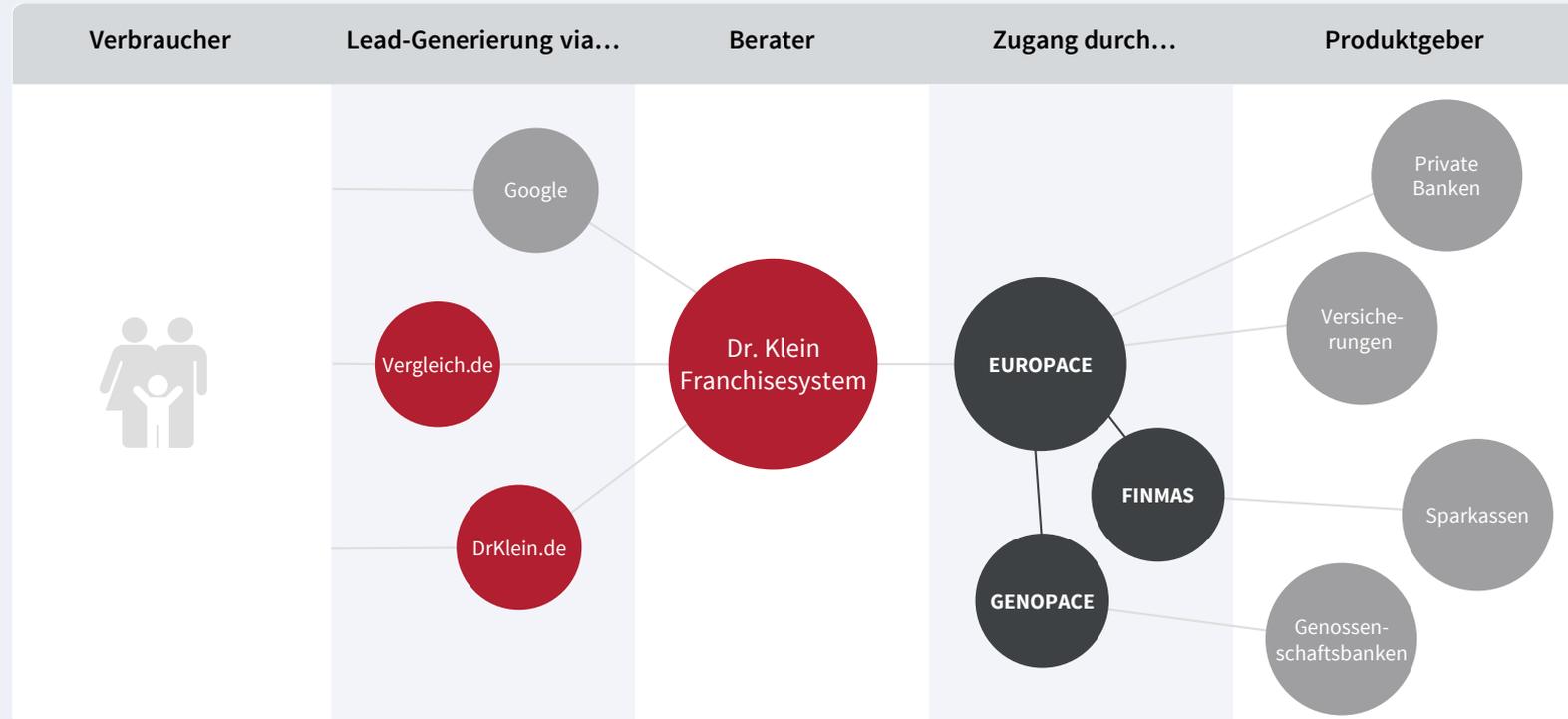
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Privatkunden

Makler für Immobilienfinanzierungsprodukte

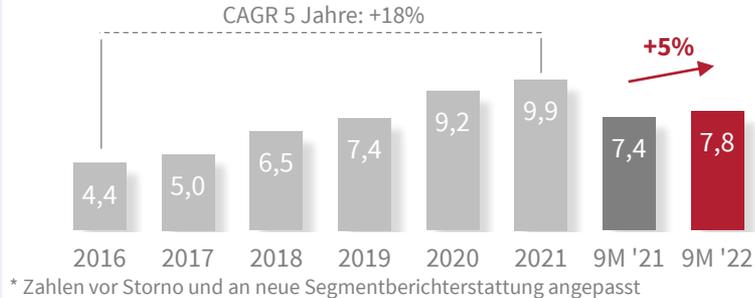
Geschäftsmodell Segment Privatkunden



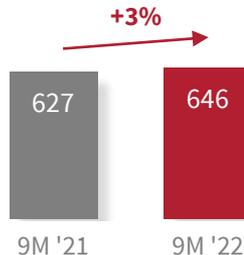
Dr. Klein mit starkem Q1 und schwachem Q3

Privatkunden: Operative Kennzahlen Vermittlungsvolumen & Berateranzahl

Privatkunden Vermittlungsvolumen (Mrd. €)*



Berater Finanzierung im Filialvertrieb (Anzahl)



- +5% Vermittlungsvolumen in 9M wurden insbesondere durch das herausragend starke Q1 (+34%) erreicht
- Weiterer Ausbau des Marktanteils (Gesamtmarkt: +0%, Abschwung stark nachlaufend)
- Marktumfeld bremst das Wachstum in Q2 und bewirkte einen Rückgang in Q3 (-23% yoy)
- Gewinnung zusätzlicher Berater weiter positiv aber im aktuellen Marktumfeld erschwert. Franchisenehmer bremsen im aktuellen Umfeld den Berateraufbau
- Nachfrage der Verbraucher nach moderner und neutraler Beratung (und damit niedrigeren Zinsen) wird sich durch Zinsanstieg bei weiter hohen Immobilienpreisen relativ zu traditionellen Bankvertrieben noch verstärken

Dr. Klein wächst auch in herausforderndem Markt

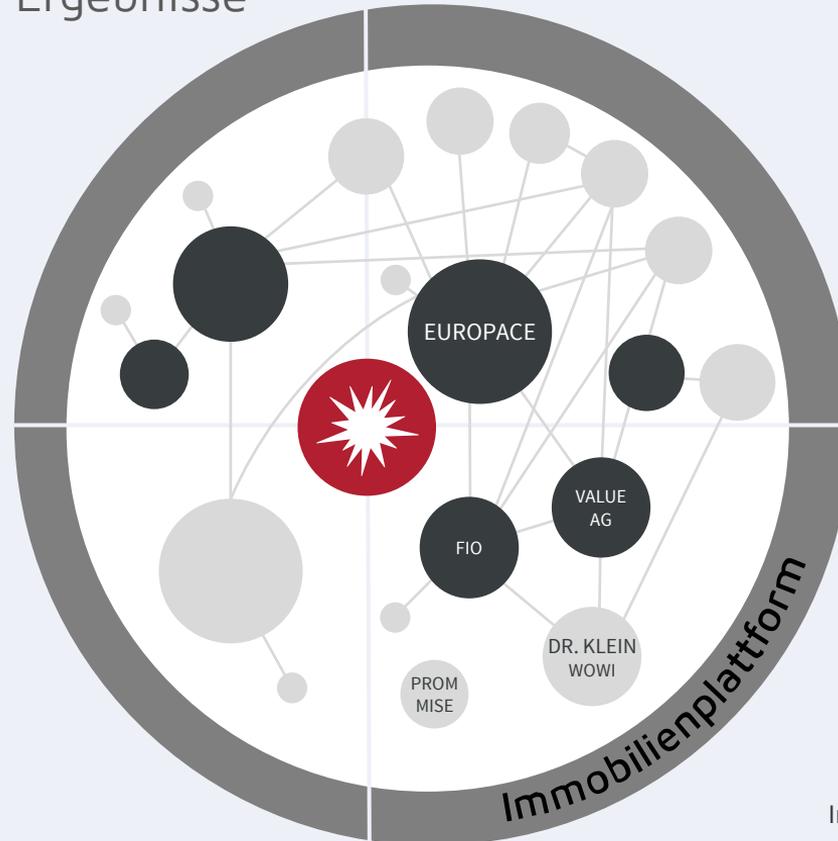
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- Weiter leichte Marktanteilsgewinne trotz herausforderndem Marktumfeld.
- Aufgrund starker Fokussierung auf Immobilienfinanzierung Auswirkungen des Marktes im Segment Privatkunden am deutlichsten.
- Wegen negativer Marktentwicklung Umsatzrückgang von -14% und EBIT Reduktion von -41% in Q3 (yoy)
- Neben Umsatzrückgang sinkt EBIT nach Wegfall der Corona-Beschränkungen durch normalisierte Sachkosten; wie seit mehreren Quartalen prognostiziert.

Immobilienplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

Potentiale in der Digitalisierung der Wohnungswirtschaft

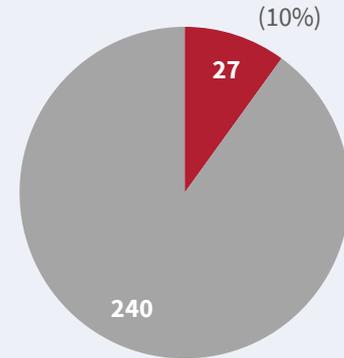
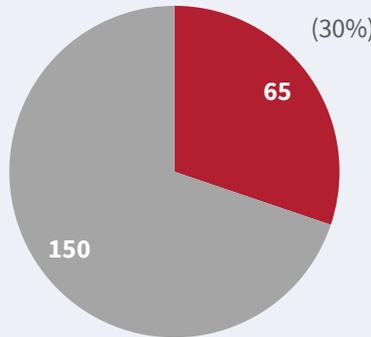
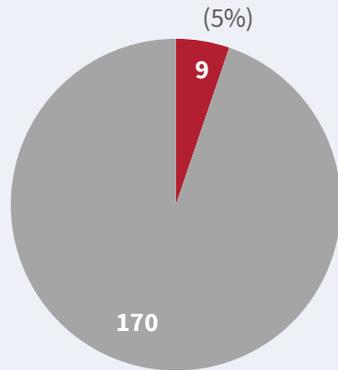
Markt der Deutschen Immobilienwirtschaft



Quellen: GdW, Statistisches Bundesamt

Starke Cross-Selling-Potenziale

Marktanteile Vermarktung, Finanzierung und Bewertung von Wohnimmobilien



● Gesamtmarkt in Mrd. Euro jeweils 9M 2022
■ Vermarktung unter Nutzung von FIO

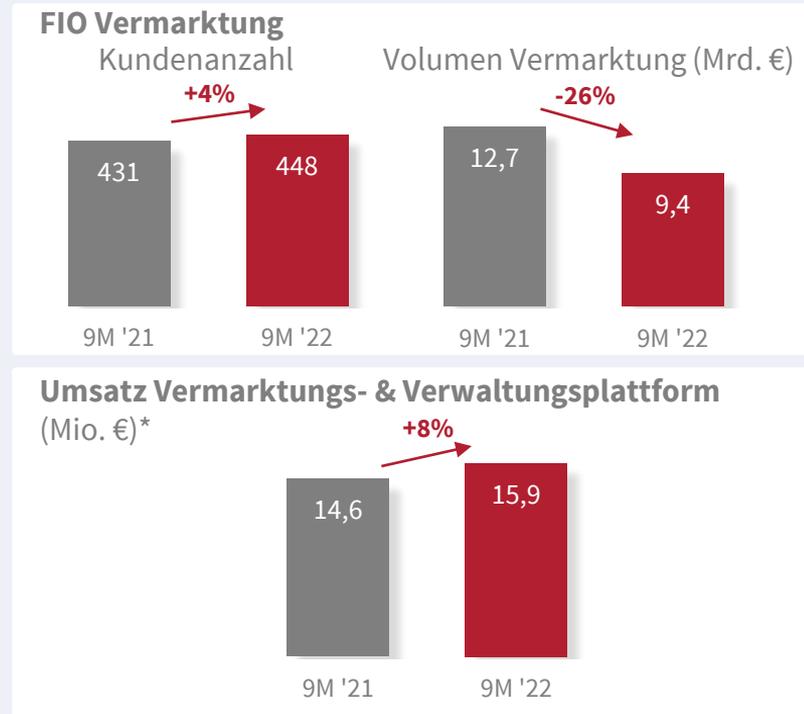
■ Finanzierung über EUROPACE*

■ 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

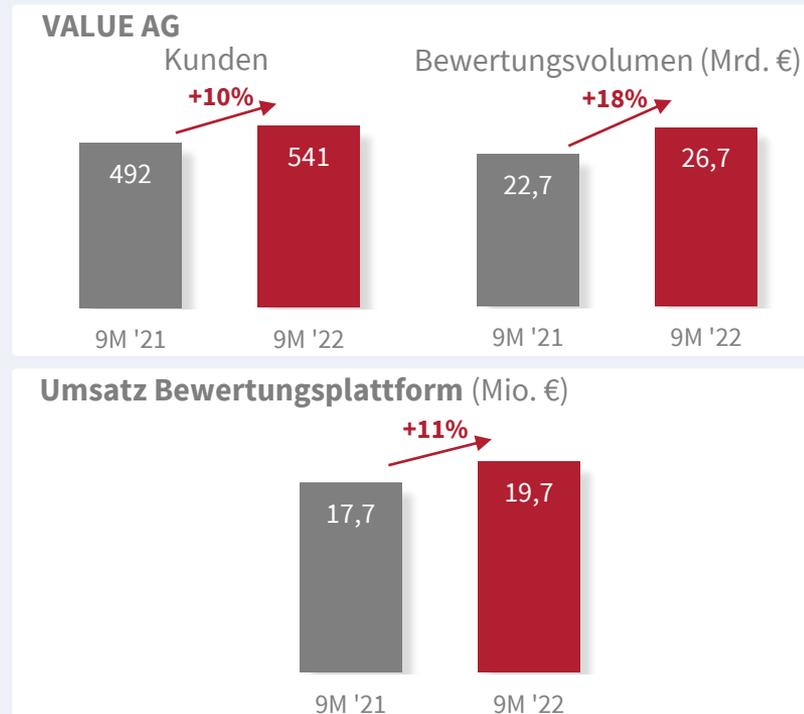


* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- 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 durch Vernetzung mit Genopace erschlossen
- Ausweitung des Leistungsspektrums überkompensiert Verluste von Marktanteilen der Retailbanken und herausforderndes Marktumfeld deutlich, weshalb Umsätze trotz Volumenrückgang steigen

Trotz regulatorischer Änderungen Wachstum für VALUE

Immobilienplattform: Bewertungsplattform



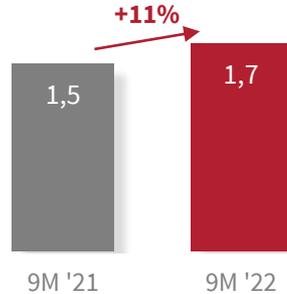
- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für finanzierende Banken und Immobilienwirtschaft
- Hohe Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse und den Aufbau umfassender Auslagerungsservices für die Kreditwirtschaft
- Rollback-Entscheidung der BaFin zulasten Videobesichtigungen belastet die Profitabilität in Q3 stark, massiver Ressourcenaufbau zur Kompensation der Enddigitalisierung belastet Q3 deutlich
- Nachteiliger Produktmix führt zu unterproportionaler Umsatzentwicklung gegenüber Volumen
- Cross-Selling Potenzial und USP durch schrittweise bessere technische Integration von FIO, Europace und VALUE hin zu einem digitalen Gesamtprozess, einer integrierten Plattform für Wohneigentum

Beflügelnder Markt in H1. In Q3 Entschleunigung

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

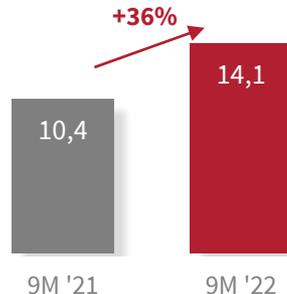
Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(Mrd. €)



Umsatz Finanzierungsplattform

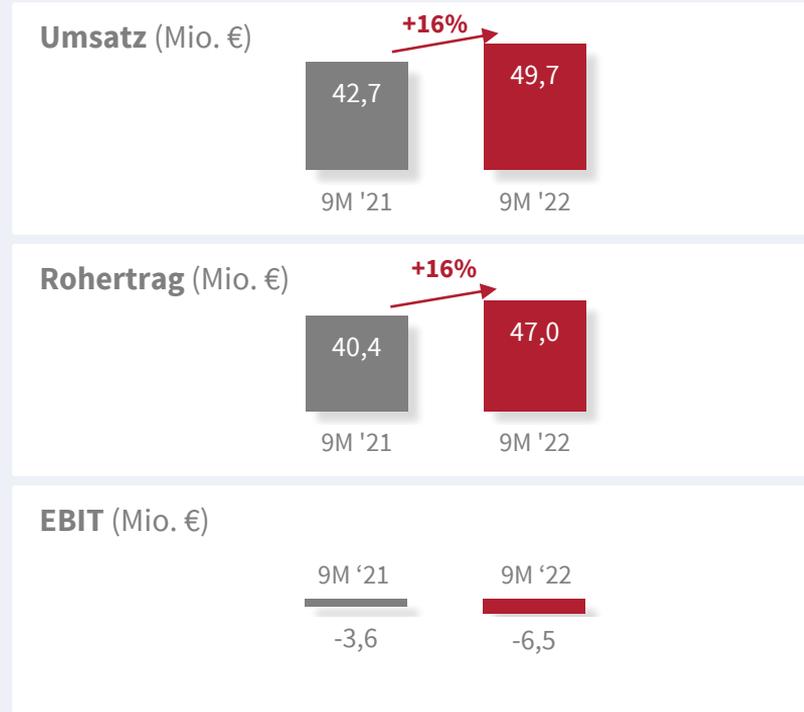
(Mio. €)



- Geschäftsmodell ist Vermittlung von Finanzierungen und Versicherungen an die überwiegend kommunale und genossenschaftliche Wohnungswirtschaft
- In H1 führten Zinsanstieg und -volatilität zu erhöhter Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft trotz unsicherer Rahmenbedingungen (überbordende Regulierung des Mietmarktes, starker Anstieg der Baupreise, Unsicherheit bei staatlicher Förderung des Wohnungsbaus)
- Ab Sommer deutliche Entschleunigung am Markt wahrnehmbar, da zeitgemäße Förderprogramme in höherem Zinsumfeld fehlen
- Energetische Sanierung der Bestände, mit einem Investitionsvolumen von mind. 500 Mrd. € bis 2045 bisher nur in geringem Umfang finanziert
- Absehbarer Rückzug privater Vermieter ist Chance und Herausforderung für kommunale Wohnungsunternehmen

Wachstumssegment mit hohen Zukunftsinvestitionen

Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



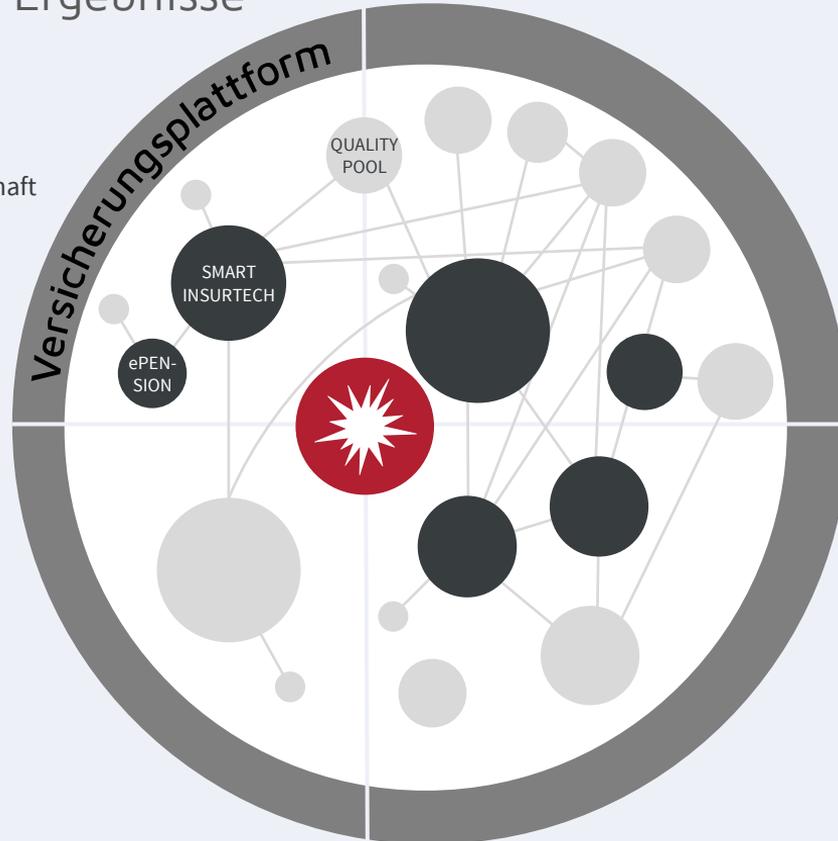
- Gute bis sehr gute operative Entwicklung aller vier Plattformen für Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung im ersten Halbjahr
- Differenzierte Entwicklung in Q3: lizenzbasierte Geschäftsmodelle der Vermarktungs- & Verwaltungsplattform wachsen weiter, Bewertungs- und Finanzierungsplattform weisen marktbedingt rückläufige Umsätze auf
- BaFin Entscheidung zulasten der Videobesichtigung hat EBIT mit knapp 3 Mio. € belastet
- Auch Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bildet starke Basis für weitere Marktanteilsgewinne
- „Plattform für Wohnen“ ist in 2021 & 2022 Investitionsschwerpunkt der Hypoport-Gruppe

Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse

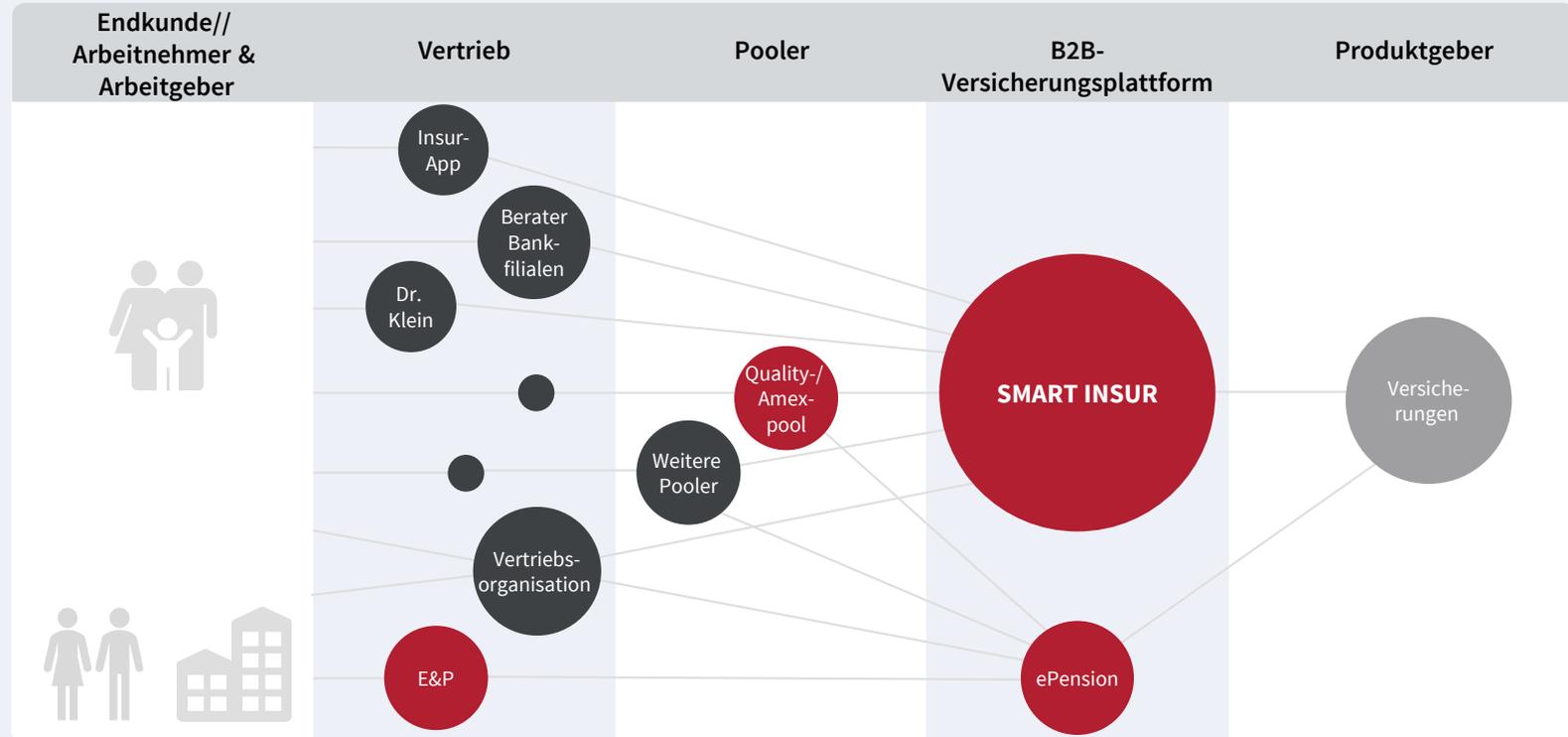


Versicherungswirtschaft



Digitalisierung der Versicherungswirtschaft

Geschäftsmodell Segment Versicherungsplattform



Enormes Wachstumspotenzial in allen Produktbereichen

Marktanteile in den drei Produktbereichen

Gesamtmarkt 2021: Jahresnettoprämie €223 Mrd.

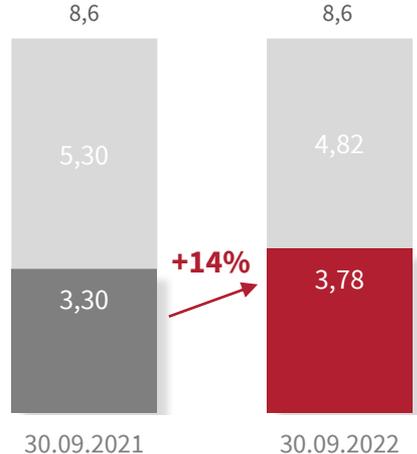


Quellen: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), 27.01.22; eigene Schätzungen

Sukzessiver Anstieg des Plattformvolumens

Versicherungsplattform: Migrierte Bestände SMART INSUR

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

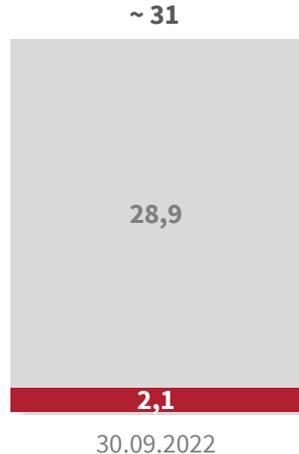


- In Altsystemen der akquirierten Unternehmen werden ca. 8,6 Mrd. € Jahresnettoprämien zu privaten Versicherungsverträgen geführt
- Migration dieser Bestände auf die SMART INSUR Plattform entscheidend für Etablierung des prämiensbasierten Gebührenmodells in der Branche
- SmlT validiert diese Bestände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

Validierung strategischer Optionen erfolgreich

Versicherungsplattform: Bestände Industrierversicherung

Vertragsbestand JNP Industrierversicherung (Mrd. €)

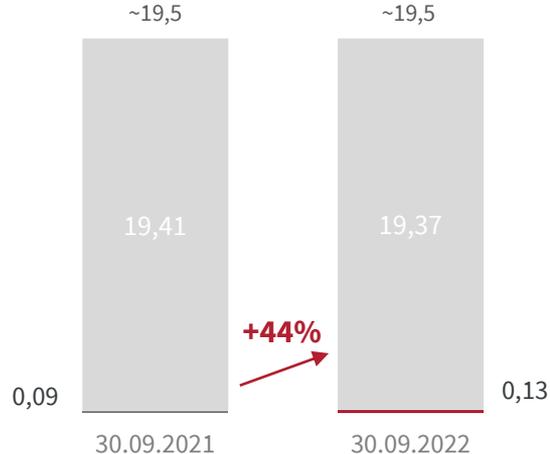


- Durch 2016-2019 getätigte Akquisitionen von Softwaresystemen wurden Geschäftsbeziehungen im Industrierversicherungsbereich mit übernommen
- Prämienvolumen von 2,1 Mrd. Euro gehören nicht zur strategischen Ausrichtung der Plattform SMART INSUR
- Klare Ausrichtung von SMART INSUR auf Verwaltung von tarifierbaren Versicherungsprodukten für Verbraucher, Freiberufler und Gewerbetreibende ist Ziel der Abgrenzung
- Corify als neue Plattform für Industrierversicherungsgeschäft in Entwicklung
- Marktanteil im Industrierversicherungsgeschäft hat attraktive Entwicklungspotenziale für 2023ff.

Digitalisierung der bAV mit großem Potenzial

Versicherungsplattform: Bestände betrieblicher Altersvorsorge (bAV)

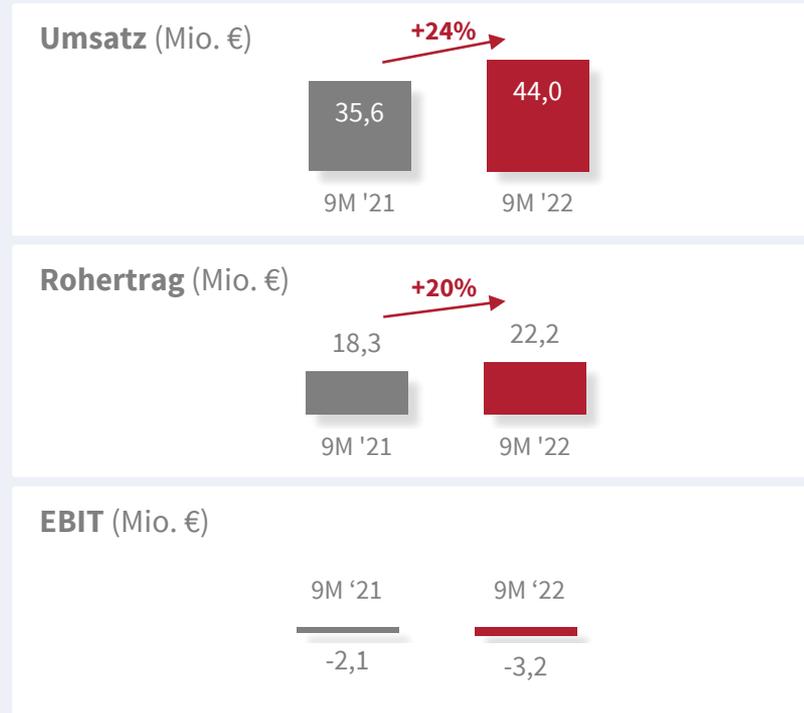
Vertragsbestand JNP betriebliche Vorsorge (Mrd. €)



- 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 in der Pilotierung
- In 2022 mit Generali Deutschland und Debeka Lebensversicherung zwei namhafte Neukunden pilotiert

Strategische Neuausrichtung kommt voran

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- In 2021 und 2022 konnten zusätzliche Kunden für SMART INSUR und ePension gewonnen werden. Geschwindigkeit der Neukundengewinnung jedoch weiterhin deutlich unter Erwartung
- Wachstum in 9M 2022 nach Übernahme AMEXPool auch anorganisch. Organisches Wachstum von rund 5%
- 2022 neue strategische Ausrichtung durch Trennung in drei Bereiche (Privatversicherung, Industrieversicherung, betriebliche Vorsorge) eingeleitet
- Restrukturierung der SmIT (Privatversicherung) ist mit Einmalkosten verbunden, wird jedoch ab Q1 2023 positiv auf Kostenbasis wirken
- Für 2022 weiterhin deutlich zweistelliges Umsatzwachstum geplant

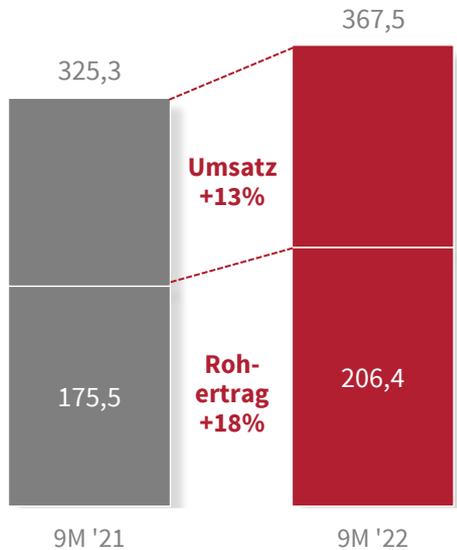
Inhalt

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

Weiteres Wachstum bei hohen Investitionen

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Leistung (Mio. €)



Ertrag (Mio. €)



Seit 22 Jahren ein profitables Wachstumsunternehmen

Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBITDA



Umsatz (Mio. €)



EBITDA (Mio. €)



Inhalt

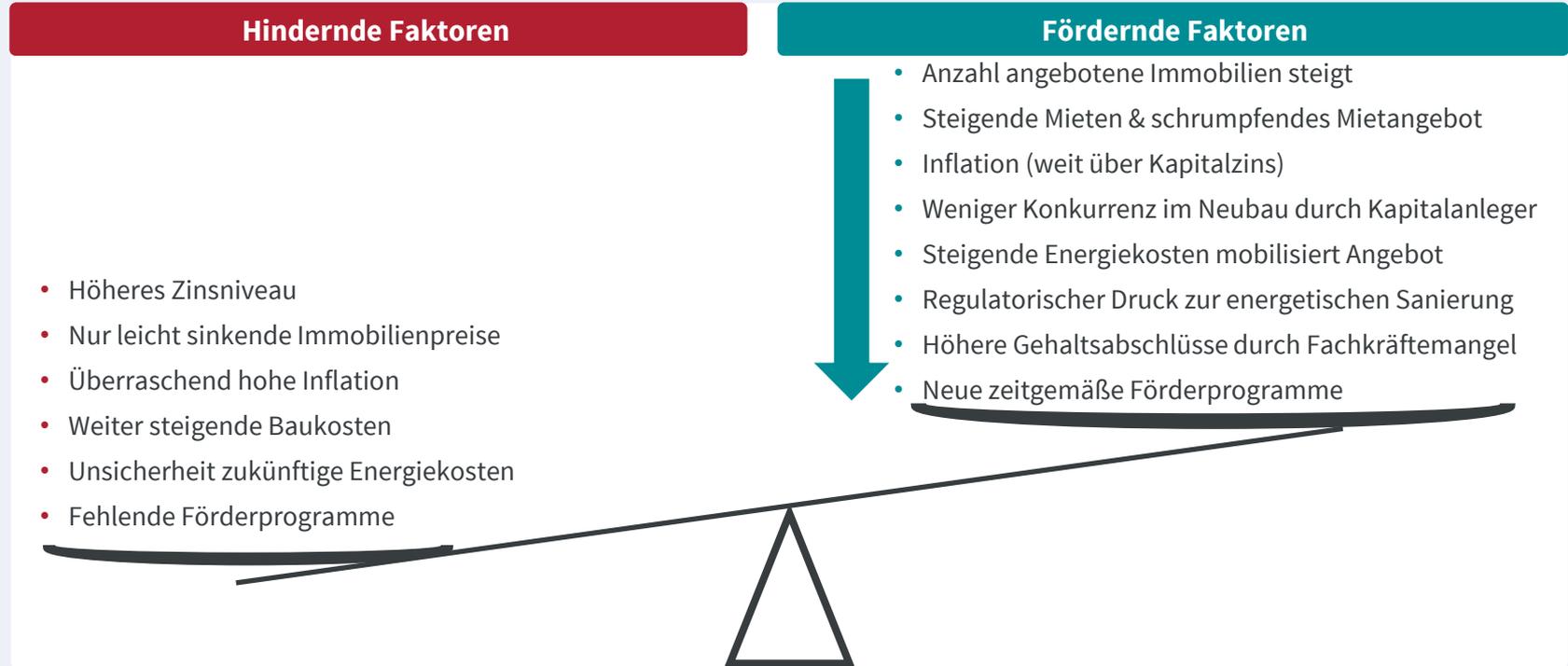
1. Marktumfeld
2. Kennzahlen Segmente
3. Kennzahlen Überblick

4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

Fördernde Faktoren werden Markt normalisieren

Aktuelle Faktoren in der Wohnimmobilienfinanzierung (Übersicht)



Hindernde Faktoren überwiegen temporär

Aktuelle hindernde Faktoren in der Wohnimmobilienfinanzierung

Hindernde Faktoren

- Höheres **Zinsniveau** lässt frühere Wunschimmobilien nicht mehr zu. Suchende brauchen Zeit, um Zielimmobilie anzupassen. Weiter steigende Zinsen strecken diesen Prozess.
- Leicht sinkende **Immobilienpreise** lassen Suchende abwarten.
- Überraschend hohe **Inflation** lässt Haushaltsbudgets bei nachlaufender Einkommensdynamik schrumpfen.
- Weiterhin dynamische Entwicklung der **Baukosten** und hohe Unplanbarkeit lässt Bauherren Neubauvorhaben verschieben.

Fördernde Faktoren werden Markt normalisieren

Aktuelle fördernde Faktoren in der Wohnimmobilienfinanzierung

Fördernde Faktoren

- Zahl der **angebotenen Immobilien** steigt
- **Schrumpfendes Angebot an Mietwohnungen** und schnell steigende Mieten verengen den Mietmarkt für Suchende
- **Inflation** (weit über Kapitalzins) und Erwartung deutlich steigender Mieten erhöht Wechselwillen in Eigentumsmarkt
- **Geringe Mietrenditen** weit unter Kapitalkosten reduzieren Konkurrenz bei Neubauprojekte durch Kapitalanleger stark
- Steigende **Energiekosten** erhöhen Druck große Wohnflächen an Lebenssituation anzupassen und mobilisieren Angebot
- Regulatorischer Druck zur **energetischen Sanierung** mobilisiert zusätzliches Angebot oder Kreditbedarf
- **Höhere Gehaltsabschlüsse** in Zeiten von Fachkräftemangel und höhere Steuerfreibeträge erhöhen die Haushaltsbudgets
- Bund & Länder nehmen die zunehmenden Spannungen im Wohnungsmarkt ernster und legen zeitgemäßes und attraktives **Förderprogramm** für den privaten Wohnungsbau und wie Wohneigentumsbildung auf, um das eigene Ziel von 400.000 Wohnungen vor der nächsten Wahl zu erreichen
- Bund passt **Förderprogramme (BEG)** für energetische Sanierung an Investitionsbedarf von 3,5 Billionen Euro bis 2045 an

Anpassung an Marktbedingungen im Fokus

Angestoßene Maßnahmen in Q3 und Q4 2022

Fokusthemen

- **Kostenniveau** wird an das aktuell schwache Marktumfeld in der privaten und institutionellen Immobilienfinanzierung sowie im Geschäftsbereich Corporate Finance angepasst
- Konsequentes **Kostensenkungsprogramm** über die gesamte Hypoport-Gruppe befindet sich in der Umsetzung
- Investitionen in **junge** bzw. **unprofitable Geschäftsmodelle** werden neu ausgerichtet und entweder verlangsamt, pausiert oder beendet
- Investitionen in unmittelbare Marktanteilsgewinne bei **profitablen Geschäftsmodellen** werden fortgesetzt
- Marktanteilsgewinnung von **Europace** und **Dr Klein** durch Innovationsführerschaft weiter intakt
- Maßnahmen werden **ab Q1 2023** im **EBIT** und **Free Cashflow** wirksam

Private Immofinanzierung bleibt Wachstumsmarkt

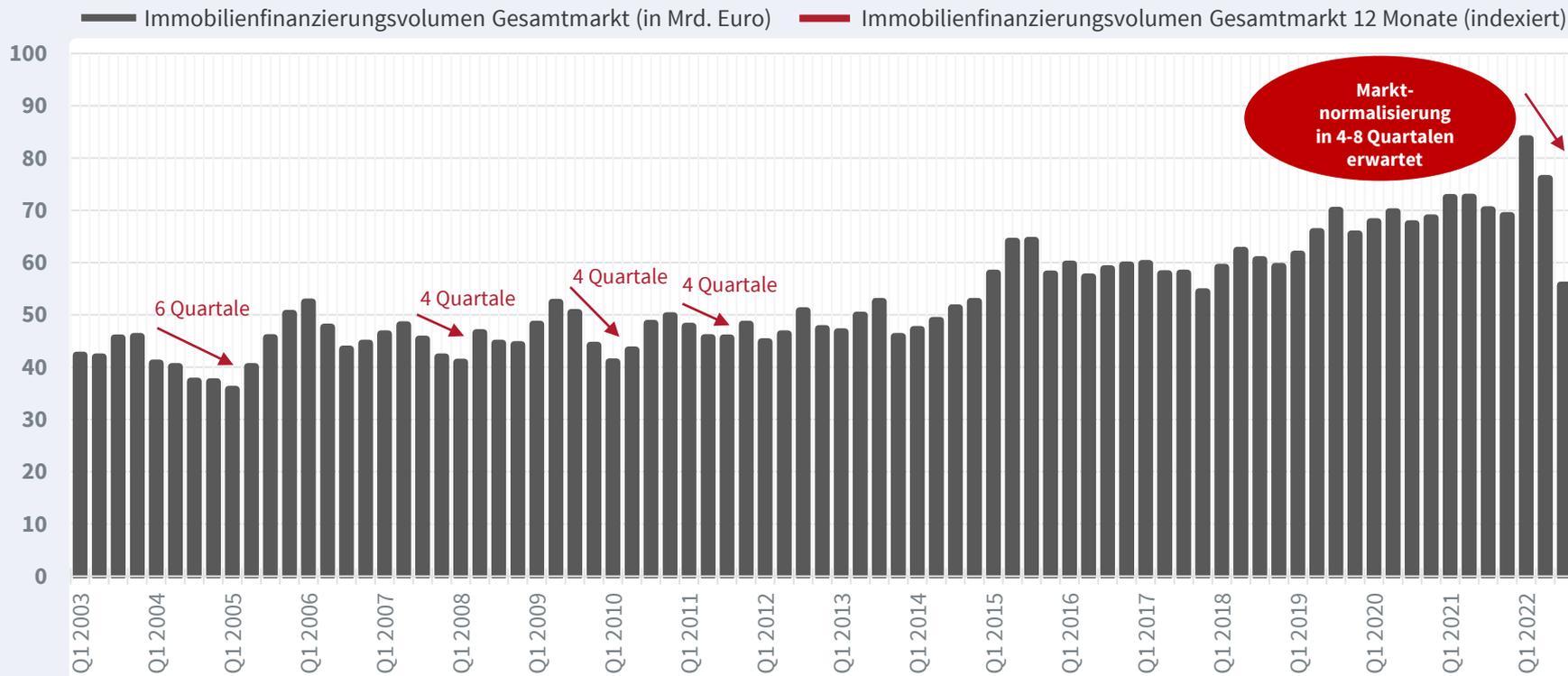
Strukturelle Faktoren der nachhaltigen Entwicklung des Finanzierungsmarktes



* Private Immobilienfinanzierung Deutschland 2021: EUR 284 Mrd.

Marktrückgänge hielten bisher nie lange an

Immobilienfinanzierungsvolumen von Privatpersonen in Deutschland



Quelle: Bundesbank, Statistisches Bundesamt

Seit Jahren

Jeweils ein prozentual
zweistelliges Wachstum
in Umsatz- und EBIT

Prognose 2022

Aktuell ausgesetzt

Viele weitere Jahre

Jeweils ein prozentual
zweistelliges Wachstum
von Marktanteilen und in
normalen Marktphasen
dadurch von 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](#)

[Click here to subscribe to the IR mailing list \(English\)](#)

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

1,3 **MODERATE VERSCHULDUNG**
Bankverbindlichkeiten
/ 12M EBITDA

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

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

15+ **AKQUISITIONEN**
in 7 Jahren

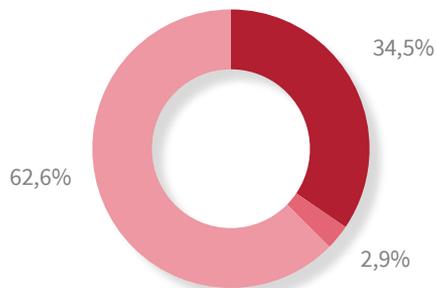
93% **UNSERER MITARBEITER**
sind zufrieden bis äußerst
zufrieden mit Hypoport als
Arbeitgeber

Marktkapitalisierung von knapp 1 Milliarden Euro

Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

Aktionärsstruktur zum 31. Oktober 2022

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



Kennzahlen

KPI	Details	Wert
EPS	Gewinn je Aktie 9M 2022	3,90 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.493.376
Market Cap	Marktkapitalisierung 30.09.22	~0,6 Mrd. €
Handelsvolumen	Ø Handelsvolumen pro Tag in 9M 2022	~3,5 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs 9M 2022	507,00 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs 9M 2022	79,25 €
Indizes	SDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

Outperformance der Indizes

Aktienkurs seit Aufnahme SDAX (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)



Hypoports Investor Relations-Tätigkeit

Investorentermine, professionelle Analysteneinschätzung, Auszeichnungen

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
Bankhaus Metzler	Verkaufen	€72,00	26. Sept. 2022
Berenberg	Kaufen	€225,00	27. Sept. 2022
BNP Paribas Exane	Underperform	€83,00	26. Sept. 2022
Pareto Securities	Kaufen	€225,00	26. Okt. 2022
Warburg	Kaufen	€325,00	23. Sept. 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	Lyon, Hamburg, Frankfurt (3x), London, München (2x), Paris	9M 2022
Roadshow	Lyon, Hamburg, Frankfurt (3x), London, München (2x), Paris	9M 2022
Konferenzen	Amsterdam, Berlin, Frankfurt (2x), Hamburg, London, Lyon, München (2x), Paris, USA (2x)	2021
Roadshow	D-A-CH, London (2x), USA	2021
Konferenzen	Berlin, Kanada, Frankfurt (2x), London (2x), Lyon, München, USA	2020
Roadshows	Kanada, Kopenhagen, D-A-CH (2x), Paris, UK (3x), USA (3x)	2020

Finanzkalender

14. November 2022

Q3 Ergebnis 2022

Immobilienfinanzierung – Markt mit hohem Potenzial

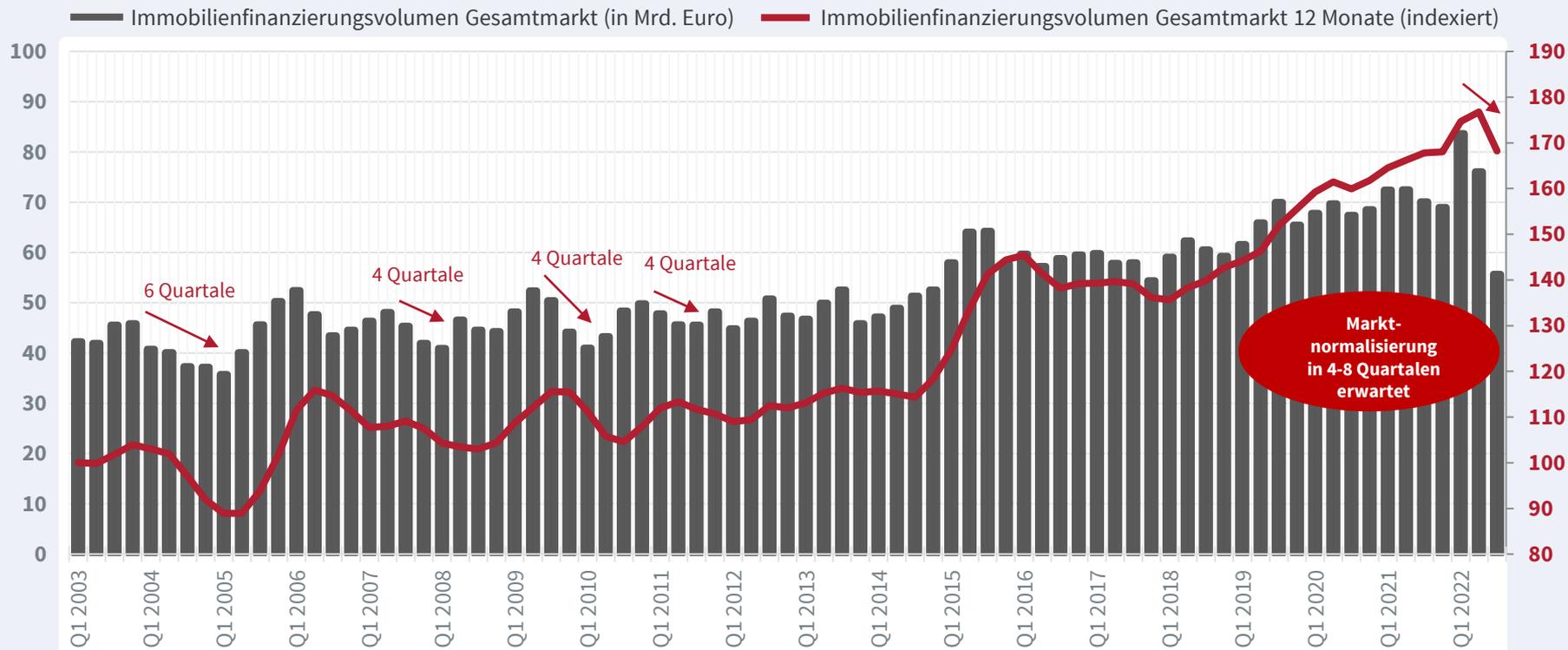
Langfristige Faktoren private & institutionelle Wohnimmobilienfinanzierung

	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

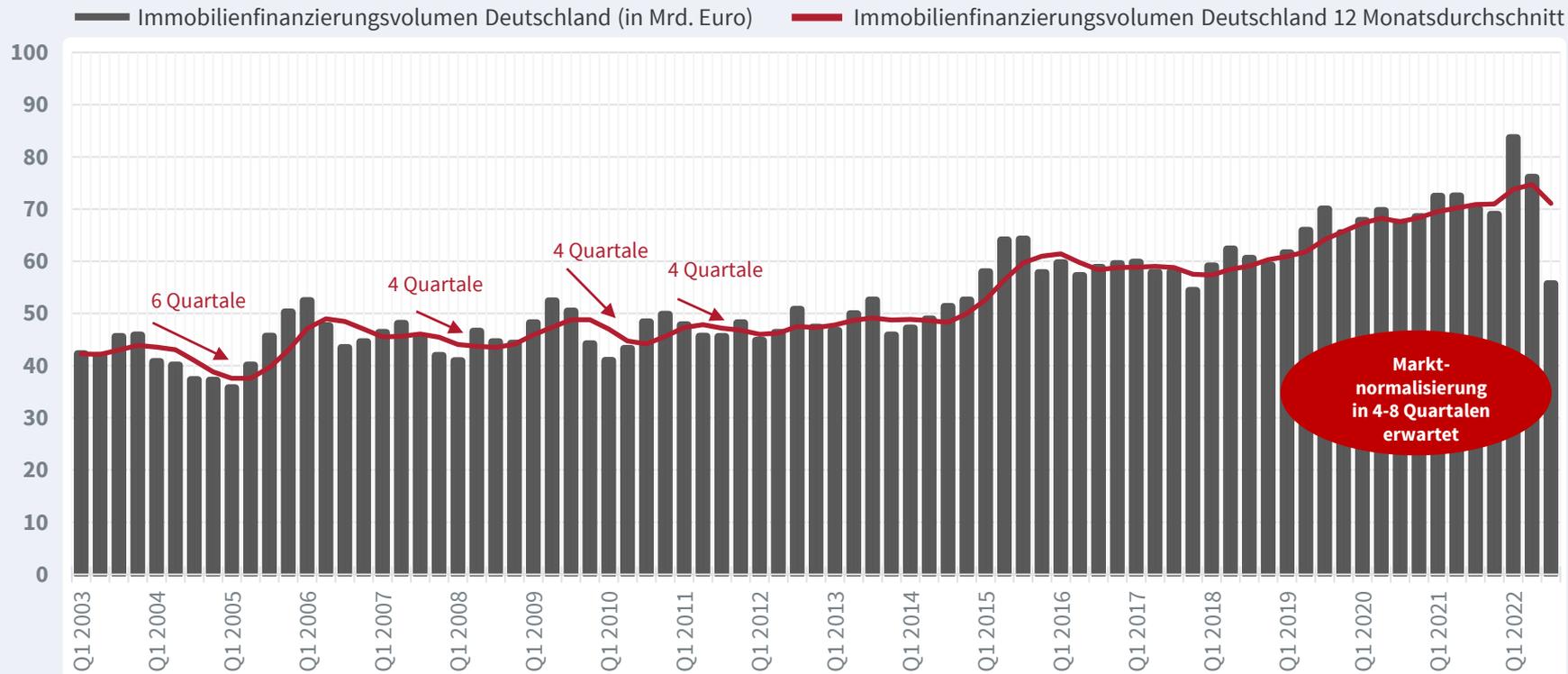
Marktrückgänge hielten bisher nie lange an

Immobilienfinanzierungsvolumen von Privatpersonen in Deutschland



Marktrückgänge hielten bisher nie lange an

Immobilienfinanzierungsvolumen von Privatpersonen in Deutschland



Quelle: Bundesbank, Statistisches Bundesamt

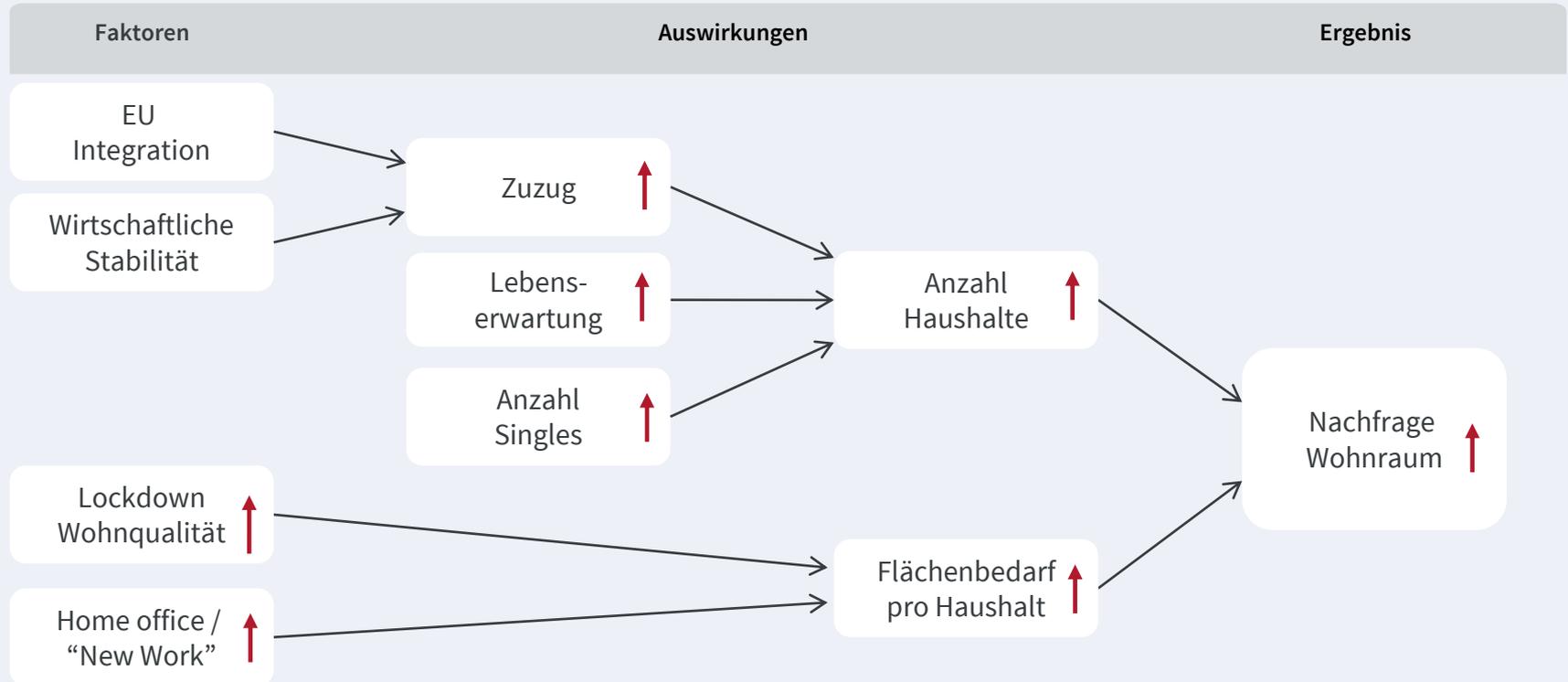
Deutsche finanzieren aufgrund von Triggerevents

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

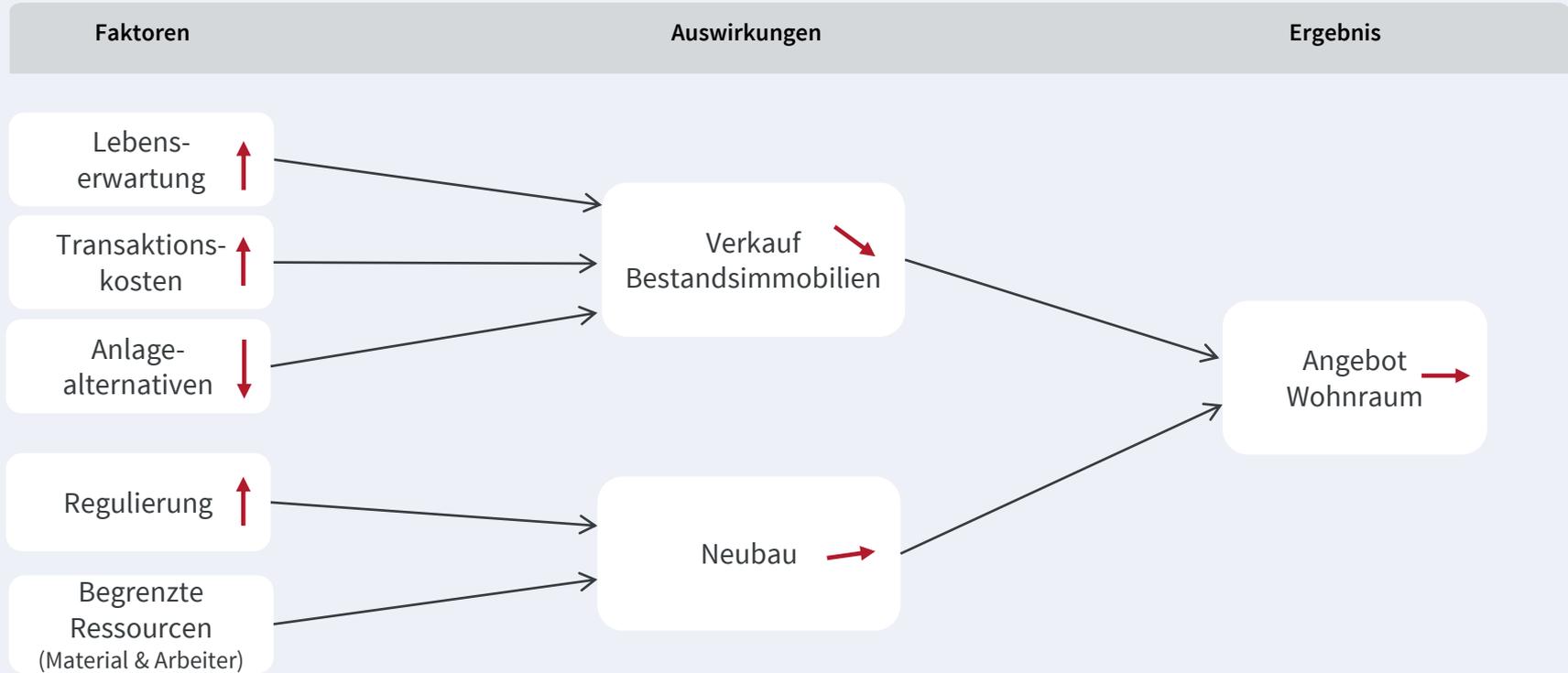
Weder Zinsen noch kurzfristige Politik relevant

Faktoren für die Nachfrageentwicklung im deutschen Immobilienmarkt



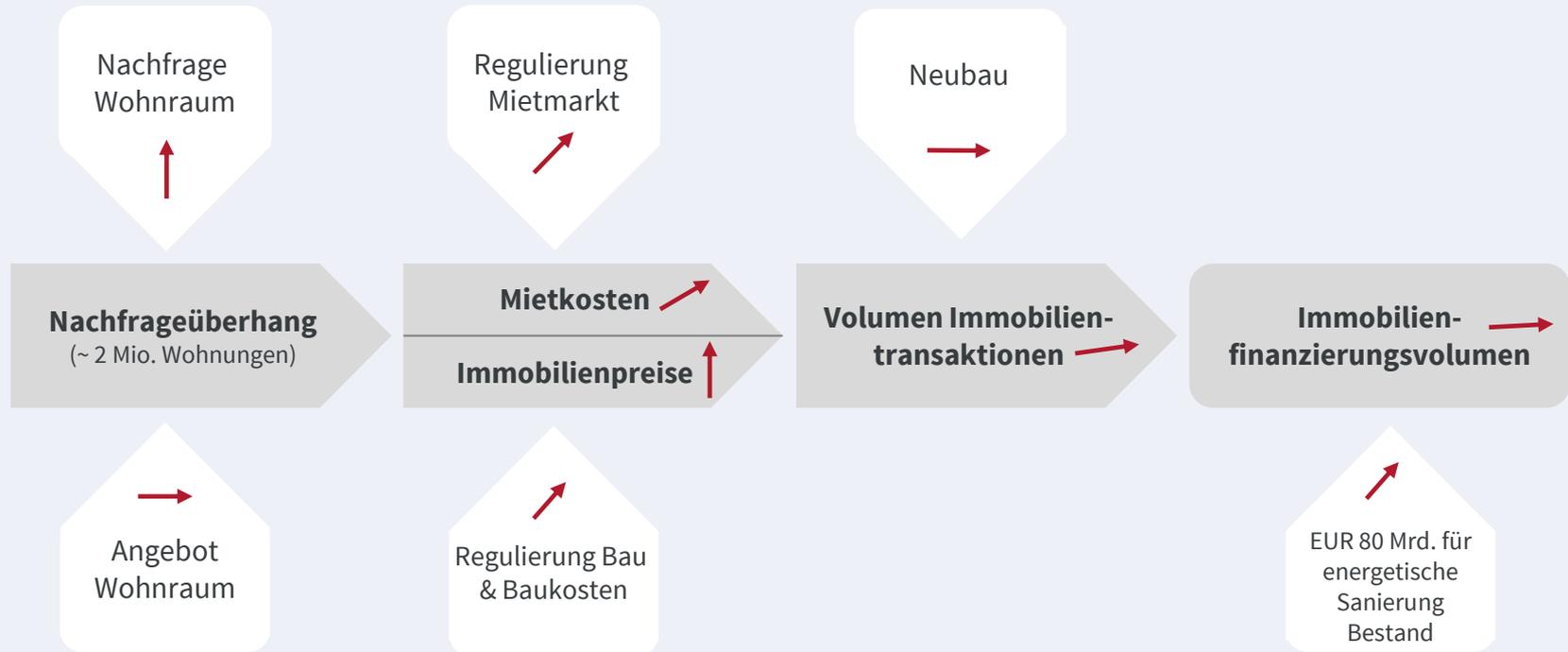
Angebotsknappheit durch geringen Verkauf & Neubau

Faktoren für die Angebotsentwicklung am deutschen Immobilienmarkt



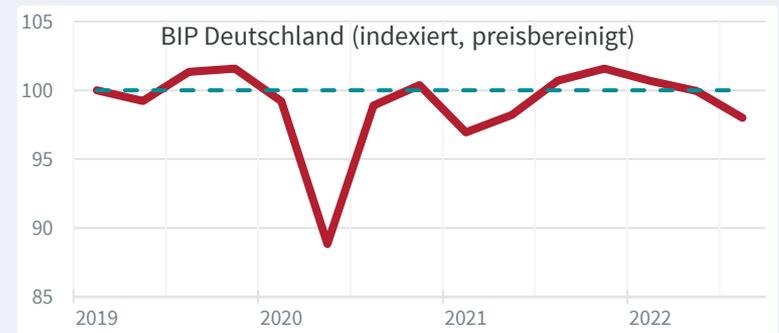
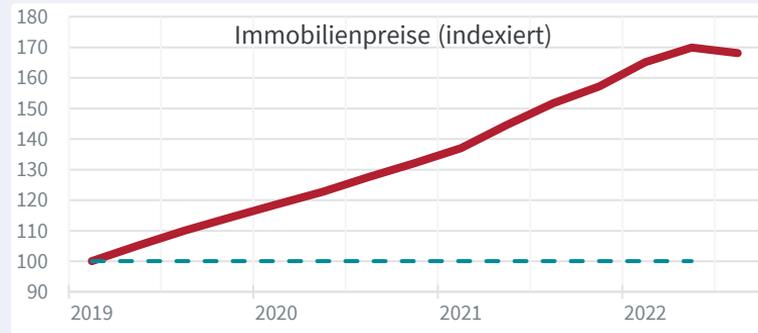
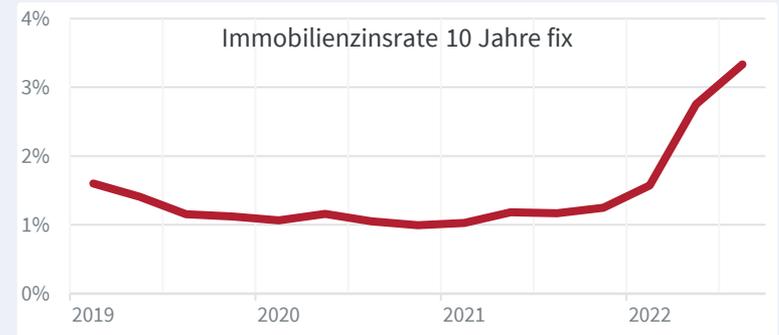
Langfristig ein Wachstumsmarkt

Strukturelle Faktoren der nachhaltigen Entwicklung des Finanzierungsmarktes



Unvorteilhaftes makroökonomisches Umfeld

Aktuelle Faktoren Immobilienfinanzierungsvolumen



Quellen: Statistisches Bundesamt, Bundesbank, Europace Hauspreisindex (EPX), eigene Schätzung

Digitalisierungspotenzial im Versicherungsmarkt

Langfristige 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