

# Auf Kurs!

*Ergebniskennzahlen*

*9M 2017*

# Finanzdienstleistung durch Technologie

## Investment-Highlights 9M 2017 & Prognose 2017

### Kennzahlen 9M 2017 (yoy)

- Umsatz: 143,7 Mio. € (+27%)
- EBIT: 18,6 Mio. € (+10%)
- EPS: 2,48 € (+14%)
- Market-Cap (30.9.): ~ 920 Mio. € (+77%)
- Ø Handelsvolumen: ~ 22.700 Aktien pro Tag (-29%)

### Hypoport wächst stärker als der Markt (yoy)

- Immobilienfinanzierungsmarkt lediglich auf Vorjahresniveau (laut Bundesbank nur +1%)
- Transaktionsvolumen EUROPACE: +10%
- Vermittlungsvolumen Dr. Klein Privatkunden: +20%
- Vermittlungsvolumen DR. KLEIN Firmenkunden: +34%

### Prognose

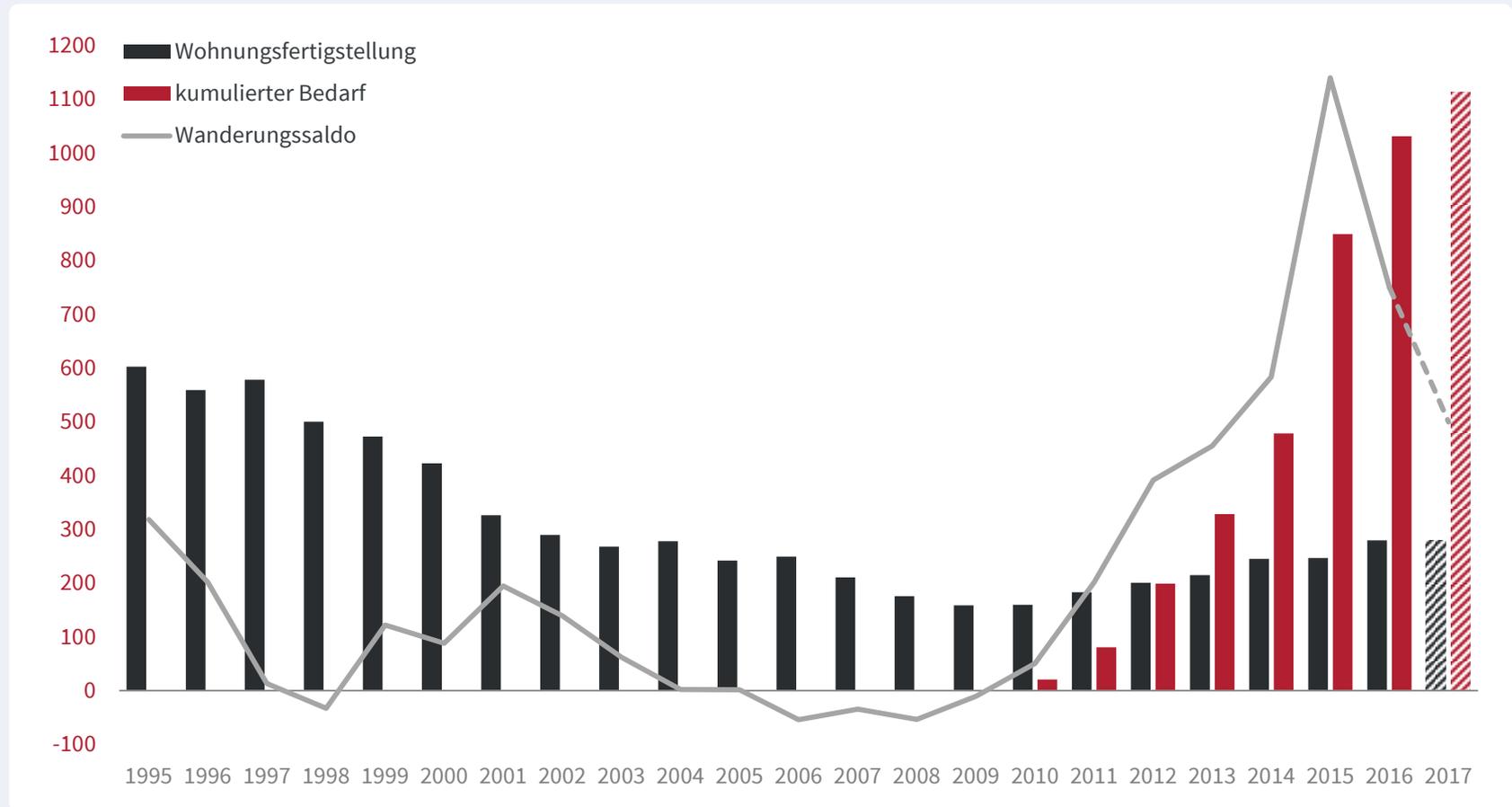
- Hypoport erwartet für 2017 ein prozentual leicht zweistelliges Umsatz- und Ertragswachstum.

# Inhalt

- 1. Marktumfeld**
2. Geschäftsbereiche
3. Kennzahlen im Überblick
4. Die Aktie
5. Investment Highlights & Ausblick

# Dramatischer Nachfrageüberhang am Wohnungsmarkt

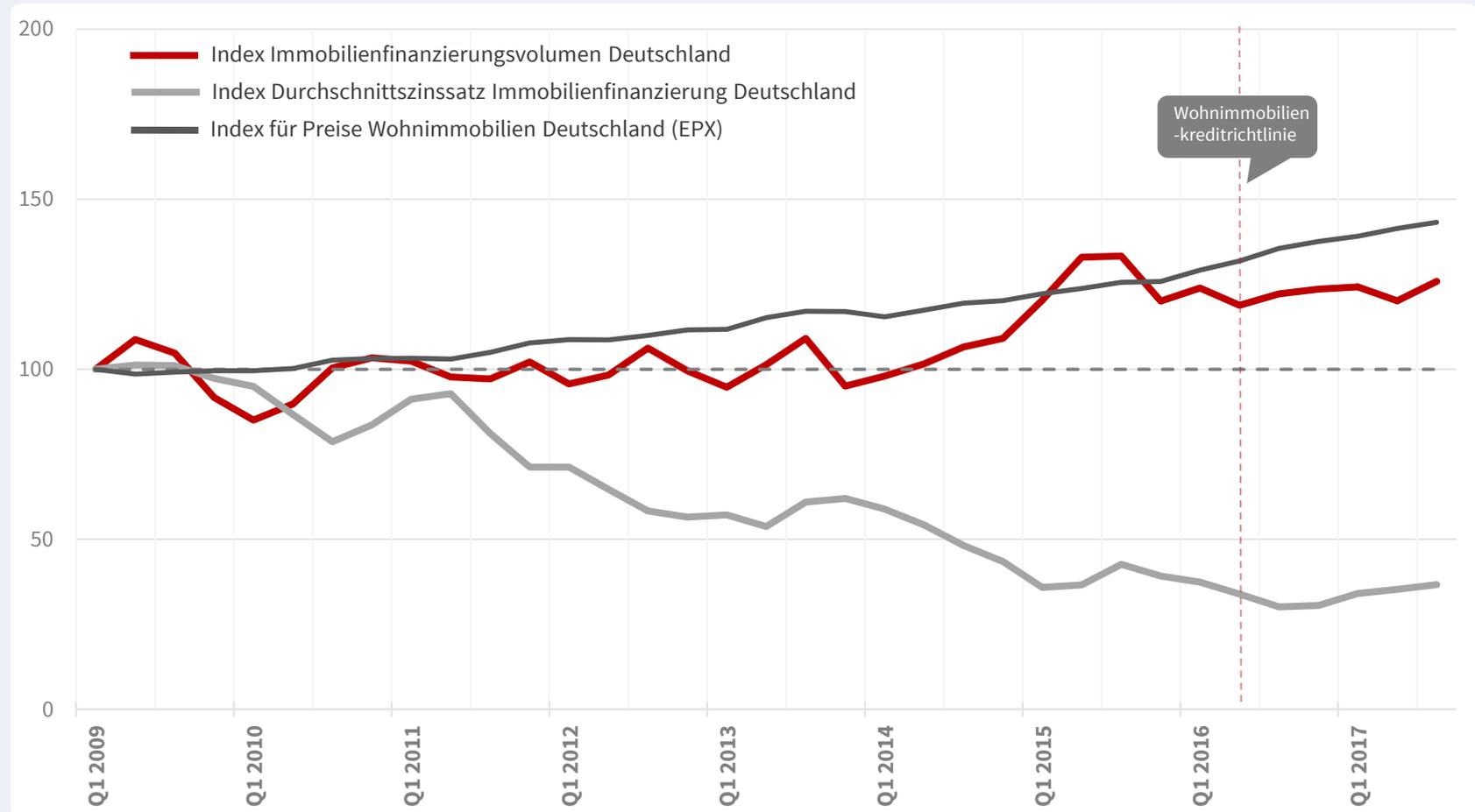
Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



Angaben in Tausend; Quelle: Statistisches Bundesamt, Eduard Pestel Institut e.V., Schätzungen 2017 basieren auf Destatis und eigener Erwartung

# Immobilienfinanzierungsvolumen Markt bis August nur leicht über Vorjahr

Entwicklung relevanter Marktindizes seit 2009



Quelle: Bundesbank, EUROPACE

# Immobilienfinanzierung – Markt hat hohe Potentiale

## Marktfaktoren private & gewerbliche Immobilienfinanzierung

	Hindernde Faktoren	Fördernde Faktoren
Finanzierung <b>EIGENTUM</b>  Kreditplattform Privatkunden	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fehlendes Immobilienangebot.</li><li>• Gesetzgeber beschäftigt Markt stetig mit neuen Regulierungsideen.</li><li>• Offene Wahlkampfversprechen führen zu Kaufverzögerungen.</li><li>• Konkurrenz um Bauressourcen zwischen Gewerbe- und Wohnimmobilien.</li><li>• Hohe Nebenkosten.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hoher Druck im Mietmarkt.</li><li>• Steigende Bau-/Kaufpreise.</li><li>• Leichter Anstieg der Bautätigkeit.</li><li>• Marktanteil neutraler Finanzierungsberater wächst.</li><li>• Im EU-Vergleich niedrige Eigentumsquote von 48%*.</li></ul>
Finanzierung <b>MIET- IMMOBILIEN</b>  Institutionelle Kunden	<ul style="list-style-type: none"><li>• Überregulierter Mietmarkt.</li><li>• In Metropolregionen wie Berlin verhindert Klientelpolitik die benötigte Neubautätigkeit.</li><li>• Regulierung durch EU-Datenschutz-Grundverordnung.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Spürbare Zunahme von Projektplanungen und Baugenehmigungen für bezahlbaren Wohnungsbau.</li></ul>

\* Quelle: Statistisches Bundesamt

# Inhalt

1. Marktumfeld
- 2. Geschäftsbereiche**
3. Kennzahlen im Überblick
4. Die Aktie
5. Investment Highlights & Ausblick

# Hypoport – eine dynamische Unternehmensgruppe

Hypoport Geschäftsbereiche



# Kreditplattform

Vorstellung der Segmentergebnisse

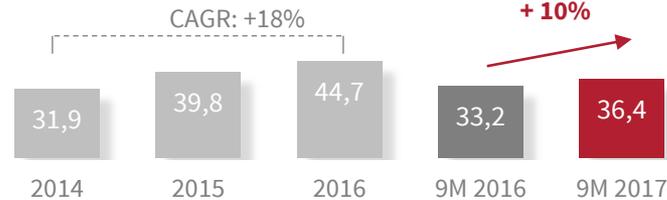


 **EUROPACE**

# EUROPACE mit solidem Transaktionsvolumen

Kreditplattform: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

## Transaktionsvolumen\* (Mrd. €)



\* Zahlen vor Storno

## Transaktionsvolumen nach Produktsegment (Mrd. €)



## Vertragspartner (Anzahl\*\*)



\*\* inkl. FINMAS- und GENOPACE-Partner

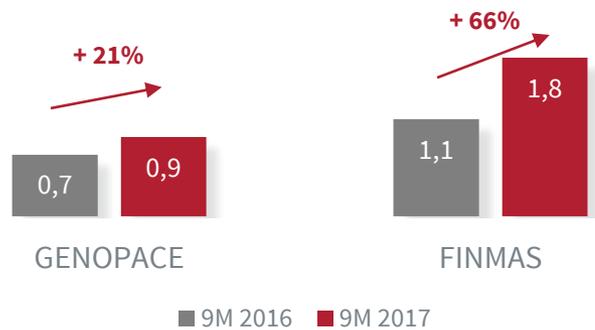
- Immobilienfinanzierung auf EUROPACE wächst weiter stark, während der Markt bis August nur rund 1% über Vorjahrzeitraum lag.
- Transaktionsvolumens pro Vertriebstag\*\*\* reduzierte sich von 199 Mio. Euro in Q2 2017 auf 190 Mio. Euro in Q3 2017 wegen schwachem Vertrieb einzelner großer Privatbanken.
- Neutrale Immobilienfinanzierungsvertriebe weiten ihren Marktanteil durch Nutzung von EUROPACE substanziell aus.
- Überlegene Technologie des Ratenkredit-Frontends KreditSmart bringt zusätzliche Kunden und führt zu deutlichem Wachstum.

\*\*\* Die Anzahl der Vertriebstage entspricht der Anzahl Werktage (ohne Samstag) abzüglich der halben Anzahl der Brückentage.

# Stärkstes Wachstum bei Regionalbanken

## Transaktionsvolumina Vertriebe & Vertragspartner GENOPACE & FINMAS

Transaktionsvolumen\* (Mrd. €)



\* Zahlen vor Storno

Vertragspartner (Anzahl)

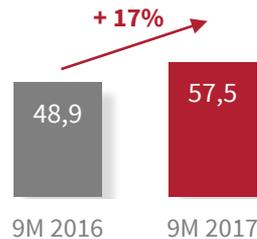


- FINMAS: 33 der Top-50 Sparkassen sind bereits Vertragspartner.
- GENOPACE: 39 der Top-50 Volks- und Raiffeisenbanken sind schon Vertragspartner.
- Weiterhin hohe Betreuungsinvestitionen in die Intensivierung der Nutzung bei Vertragspartnern.
- GENOPACE mit Fokus auf Anbindung neuer Vertragspartner.
- Nutzung von EUROPACE im Eigenvertrieb bei Sparkassen und Genossenschaftsinstituten deutlich ausgeweitet.
- Effizienzgewinne für Regionalbanken durch Ausstattung der eigenen Berater mit EUROPACE-Technologie sind enorm.

# Zweistelliges Wachstum sichert Marktführerschaft

Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

**Umsatz** (Mio. €)\*



**Rohertrag** (Mio. €)\*



**EBIT** (Mio. €)\*



- Deutliche Zukunftsinvestitionen in Kundengewinnung bei Regionalbanken, IT-Entwicklung und Ausweitung der Immobilienbewertung führen zu planmäßig stabiler EBIT-Marge (auf den Rohertrag).
- Konstant zweistelliges Wachstum der Umsatz- und Ertragszahlen verdeutlicht die Stärke des Geschäftsmodells.
- Geschäftsausbau des neuen Produktbereichs Immobilienbewertung läuft erfolgreich. Ertrag wurde durch Investitionen noch mit 0,5 Mio. € in 9M 2017 belastet, break-even steht unmittelbar bevor.
- Auch Kooperation mit vdp Research wurde vom Markt sehr positiv aufgenommen.

\* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

# Privatkunden

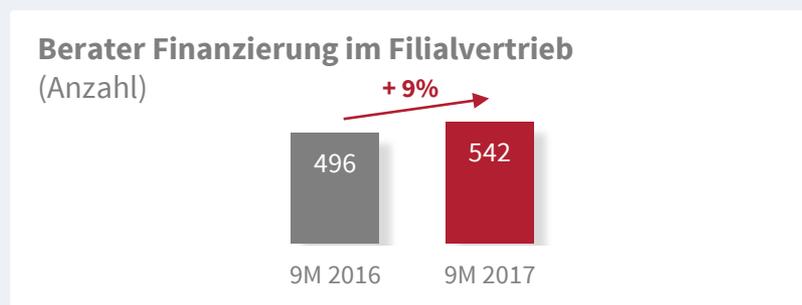
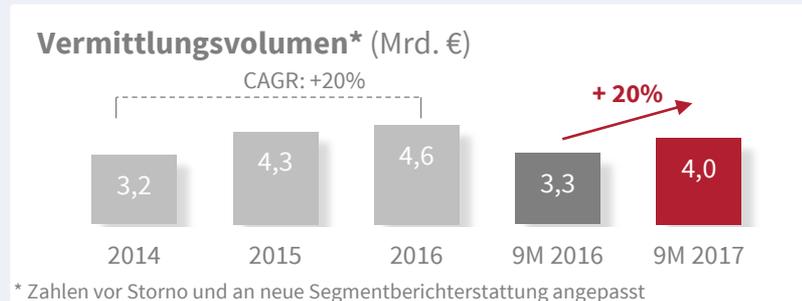
Vorstellung der Segmentergebnisse

**DR. KLEIN**  
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



# Dr. Klein gewinnt Auszeichnung und Marktanteile

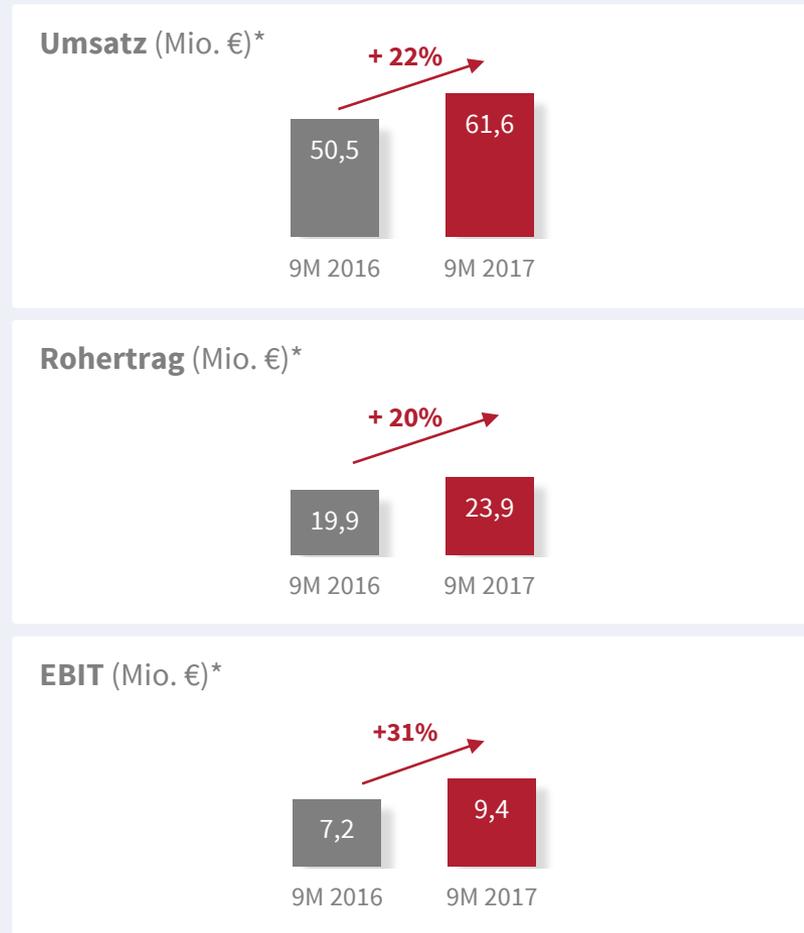
Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl



- Dr. Klein hat bereits zum vierten Mal in Folge den Deutschen Fairness-Preis erhalten. Das Deutsche Institut für Servicequalität (DISQ) und der Nachrichtensender n-tv befragten zur Qualitätsermittlung Verbraucher direkt. Deshalb gibt die Auszeichnung die Einschätzung der Dr. Klein Kunden fundiert wieder.
- Kontinuierliche Ausweitung der Marktanteile in stabilem Gesamtmarkt durch effiziente Nutzung der erhöhten Vertriebskapazitäten.
- Leichter Zinsanstieg begünstigte die positive Entwicklung.
- Gutes Wachstum des Ratenkreditgeschäfts durch weiteren Ausbau der Offline-Kooperationen.

# Dr. Klein mit Umsatz- und Ergebnisrekord

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



\* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

- Ausweitung der Marktanteile in den Bereichen Immobilienfinanzierung und Ratenkredit lässt Umsatz deutlich zweistellig wachsen.
- Weiterhin überproportionales EBIT-Wachstum.
- Bestes Neun-Monatsergebnis der Unternehmensgeschichte.

# Institutionelle Kunden

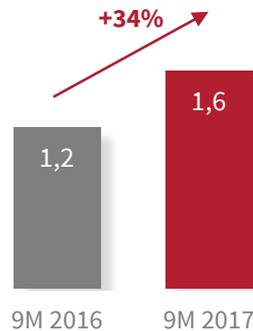
Vorstellung der Segmentergebnisse



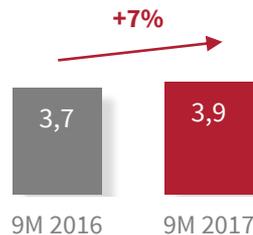
# Deutlicher Anstieg des Transaktionsvolumens

Institutionelle Kunden: Vermittlungsvolumen und Consulting-Umsatz

Vermittlungsvolumen Finanzierung (Mrd. €)



Consulting-Umsatz (Mio. €)

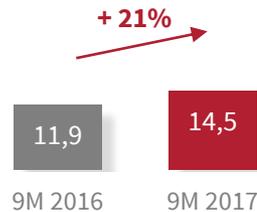


- Bedingt durch schrittweise leichte Zinserhöhung weiterhin hohe Anzahl von Finanzierungsanfragen.
- Die Realisierung mehrerer großvolumiger Finanzierungsprojekte im ersten Halbjahr 2017 setzte sich im dritten Quartal leider nicht fort.
- Politische Unklarheit im Zuge der Bundestagswahl verzögern Entscheidungen in der Wohnungswirtschaft.
- Stetig steigender Consultingbedarf zur Umsetzung von Finanzierungsvorhaben.

# Aktuelle Investitionen belasten Ertrag

Institutionelle Kunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

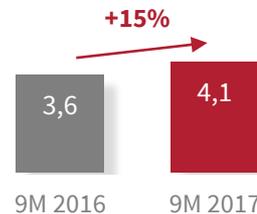
## Umsatz (Mio. €)



## Rohertrag (Mio. €)



## EBIT (Mio. €)



- Starke Umsätze aus Q4 2016 und 1. Halbjahr 2017 schwächen sich im dritten Quartal 2017 deutlich ab.
- Ausbau des Vertriebes und der Betreuungsressourcen erhöhen die Personalkosten deutlich.
- Digitalisierung des Geschäftsmodells erhöht IT-Kosten deutlich.
- Langfristig weitere Stärkung von Marktposition und Ertragskraft erwartet.

# Versicherungsplattform

Vorstellung der Segmentergebnisse



 **SMART**  
INSURTECH

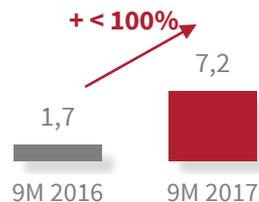
# Geschäftsbereich bündelt Versicherungstechnologien

## Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

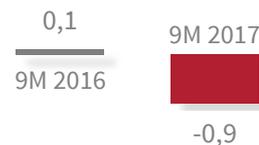
Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



- Etablierung der Dachmarke Smart InsurTech für die Unternehmen der Versicherungsplattform.
- Anorganisches und organisches Wachstum führt zu relevantem Umsatz.
- Kurzfristiges Ziel ist die Gewinnung von Marktanteilen durch Investitionen in IT und aggressive Preismodelle.
- EBIT-Belastung durch Akquisitions- und Integrationskosten im Rahmen der Erwartung.
- Weitere Akquisitionen von Softwareunternehmen und Versicherungsportfolien befinden sich in der Prüfung.
- Für 2018 wird mit einem Umsatzwachstum vor weiteren Akquisitionen von ca. 50% gerechnet.

# Inhalt

1. Marktumfeld
2. Geschäftsbereiche
- 3. Kennzahlen im Überblick**
4. Die Aktie
5. Investment Highlights & Ausblick

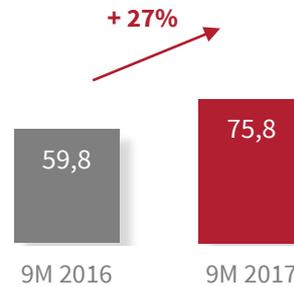
# Hypoport-Gruppe wächst deutlich

## Hypoport-Kennzahlen im Überblick

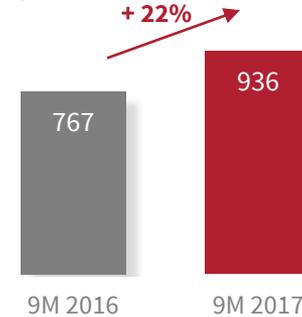
**Umsatz**  
(Mio. €)



**Rohrertrag**  
(Mio. €)



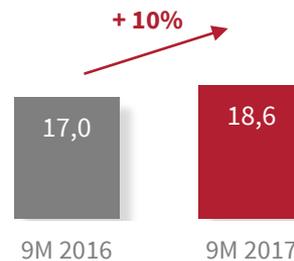
**Mitarbeiter**  
(Anzahl)



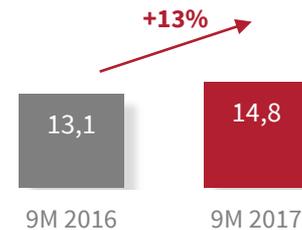
**EBITDA**  
(Mio. €)



**EBIT**  
(Mio. €)



**Konzernergebnis**  
(Mio. €)

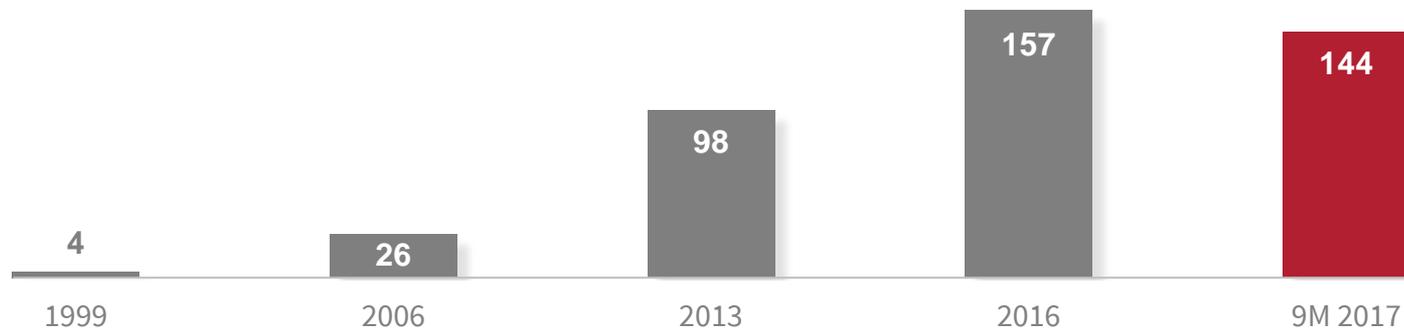


# Historische Entwicklungsphasen der Hypoport-Gruppe

Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBIT



Umsatz (in Mio. €)



EBIT (in Mio. €)



# Inhalt

1. Marktumfeld
2. Geschäftsbereiche
3. Kennzahlen im Überblick
- 4. Die Aktie**
5. Investment Highlights & Ausblick

# Freefloat unverändert hoch

## Aktionärsstruktur und Kennzahlen

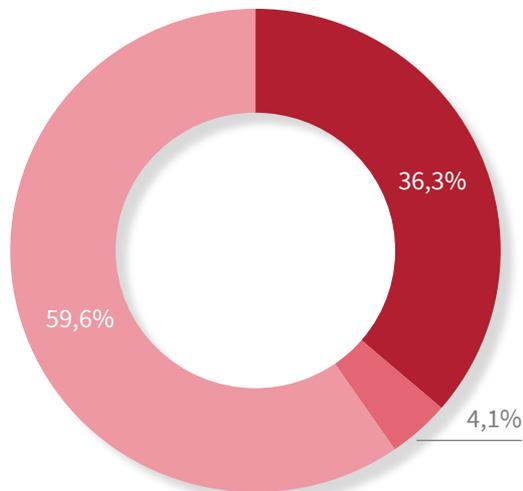
### Aktionärsstruktur zum 30. September 2017

#### Festbesitz

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien der Gesellschaft

#### Streubesitz

(davon 5,0% Union Investment; 3,2% Wasatch; 3,1% KBC Asset Management)



### Kennzahlen & Indizes

KENNZAHL	DETAILS	WERT
EPS	Gewinn je Aktie 9M 2017	2,48 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.194.958
Market Cap	Marktkapitalisierung 30.09.2017	922,1 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs 9M-2017	148,85 €
Tiefstkurs	Tiefster Schlusskurs 9M-2017	77,48 €
Indizes	SDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

# Inhalt

1. Marktumfeld
2. Geschäftsbereiche
3. Kennzahlen im Überblick
4. Die Aktie
- 5. Investment Highlights & Ausblick**

# Viele Gründe sprechen für ein Investment in Hypoport

## Investment-Highlights

- Die Hypoport-Gruppe verbindet Finanzdienstleistung mit Technologie.
- Hohes Transaktionsvolumen in 9M 2017 übertrifft Marktwachstum deutlich.
- Starkes organisches Wachstum der letzten Jahre setzt sich fort und wird seit 2016 durch anorganisches Wachstum im neuen Geschäftsbereich Versicherungsplattform komplettiert.
- Hohe Potentiale im Wohnimmobilienmarkt sichern den Unternehmenserfolg langfristig ab.
- Regulierung sowie Margendruck beschleunigen die Digitalisierung der Finanzdienstleistung und verstärken Umsatzpotenziale der Hypoport-Gruppe.
- Solide Bilanzstruktur und verlässlicher Cashflow schaffen Finanzierungsspielraum für Wachstum.
- Hypoport erwartet für 2017 ein prozentual leicht zweistelliges Umsatz- und Ertragswachstum.

# Kontakt

## **Christian Würdemann**

Head of Group Operations

Tel: +49 (0)30 420 860

Email: [ir\(at\)hypoport.de](mailto:ir(at)hypoport.de)

## **Jan H. Pahl**

Investor Relations Manager

Tel: +49 (0)30 420 860

Email: [ir\(at\)hypoport.de](mailto:ir(at)hypoport.de)

## **Hypoport AG**

Klosterstraße 71

10179 Berlin

Germany

# 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 AG has endeavored 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 from those anticipated by such statements.

This presentation serves information purposes only and does not constitute or form part of an offer or solicitation to acquire, subscribe to or dispose any, of the securities of Hypoport AG.

©Hypoport AG. All rights reserved.

# Annex



# Neues Allzeithoch im September 2017

Aktienkurs Januar 2016 bis September 2017 (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)



# Investor Relations Tätigkeit weiter ausgebaut

Investorentermine, Researchberichte und Pressearbeit

ANALYST	EMPFEHLUNG	KURSZIEL	DATUM
Warburg	Kaufen	159,00 €	24.10.2017
Equinet	Accumulate	164,00 €	23.10.2017
ODDO BHF	Neutral	139,00 €	23.10.2017
Warburg	Kaufen	170,00 €	18.10.2017
Equinet	Accumulate	164,00 €	10.10.2017
Warburg	Kaufen	170,00 €	29.09.2017
ODDO BHF	Kaufen	139,00 €	13.09.2017
Equinet	Accumulate	131,00 €	03.08.2017
Warburg	Kaufen	145,00 €	31.07.2017
ODDO BHF	Kaufen	139,00 €	28.07.2017
Equinet	Accumulate	114,00 €	28.07.2017
Berenberg	Kaufen	154,00 €	04.07.2017

## HYPOPORT GEHÖRT ZU

- Warburg Best Ideas 2017
- Berenberg 15 Top Picks 2017 (GARP)

INVESTORENTERMINE		
Investorenkonferenz	London	12/2017
Eigenkapitalforum	Frankfurt	11/2017
Investorenkonferenz	Berlin	11/2017
Roadshow	USA	09/2017
Investorenkonferenz	München	09/2017
Roadshow	Brüssel	09/2017
Investorenkonferenz	Kopenhagen	08/2017
Roadshow	London	08/2017
Roadshow	Amsterdam	07/2017
Investorenkonferenz	Hamburg	05/2017
Investorentag	Berlin	05/2017
Roadshow	Frankfurt	05/2017
Roadshow	Warschau	02/2017
Roadshow	Brüssel	02/2017
Investorenkonferenz	Frankfurt	02/2017
Roadshow	London	01/2017
Investorenkonferenz	Lyon	01/2017