

Hypoport SE

Vorläufige Ergebnisse
GJ 2022

Unsere Mission

Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



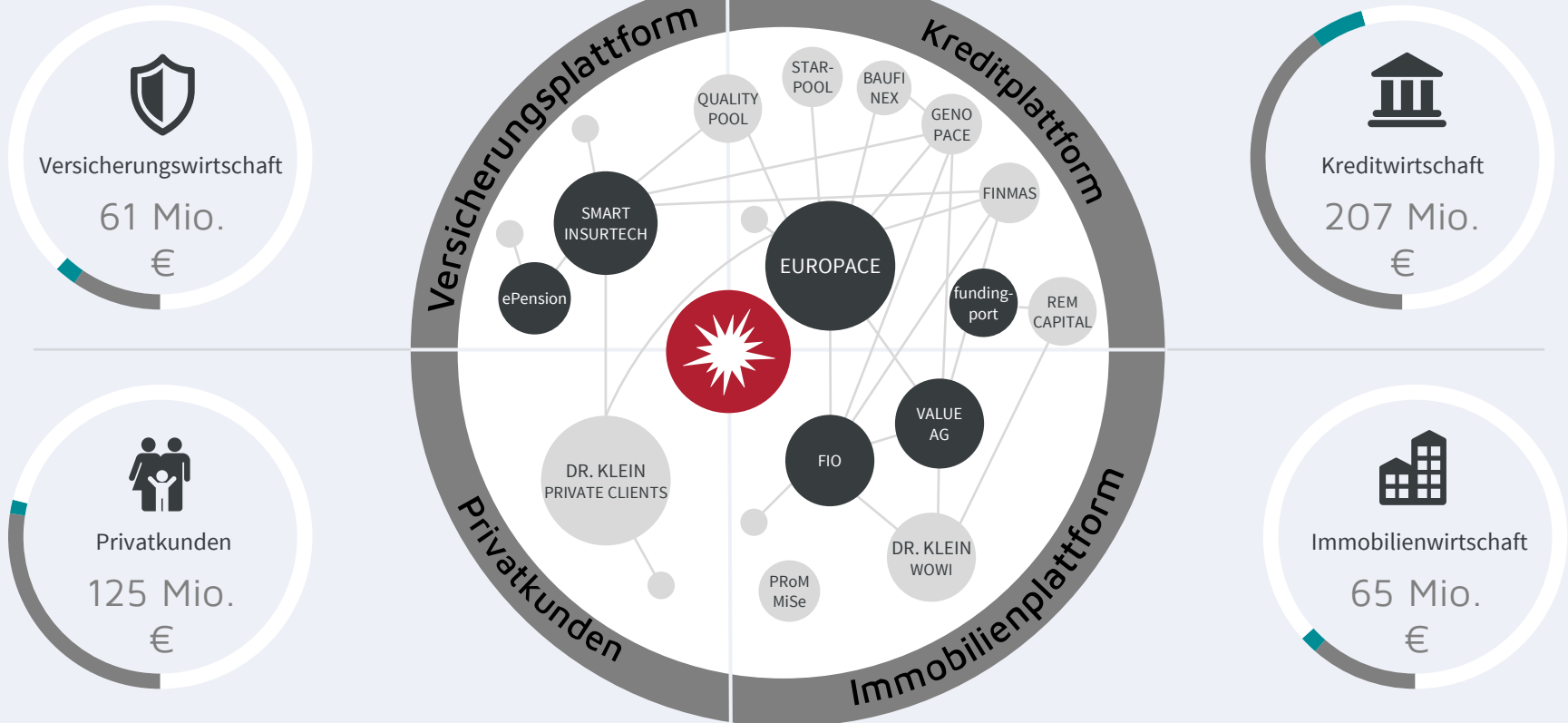
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Umsatz GJ 2022 nach Segmenten



Überproportionales Wachstum auch in schwachem Markt

Ergebnisse GJ 2022

Kennzahlen GJ 2022 (yoy)

- Umsatz: 455 Mio. € (+2%)
- Rohertrag: 261 Mio. € (+5%)
- EBITDA: 58 Mio. € (-25%) (inkl. -4 Mio. Euro Sondereffekt)
- EBIT: 25 Mio. € (-48%) (inkl. -4 Mio. Euro Sondereffekt)
- EPS: 2,96 € (-38%)

Hypoport GJ 2022 (yoy)

- Kreditplattform Umsatz : -0%
- Privatkunden Umsatz : -8%
- Immobilienplattform Umsatz: +12%
- Versicherungsplattform Umsatz: +26%

Marktvolumen GJ 2022 (yoy, nachlaufend)

- Immobilienfinanzierung: -9%*
- 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), 26.01.23

Inhalt

1. Marktumfeld

2. Kennzahlen Segmente

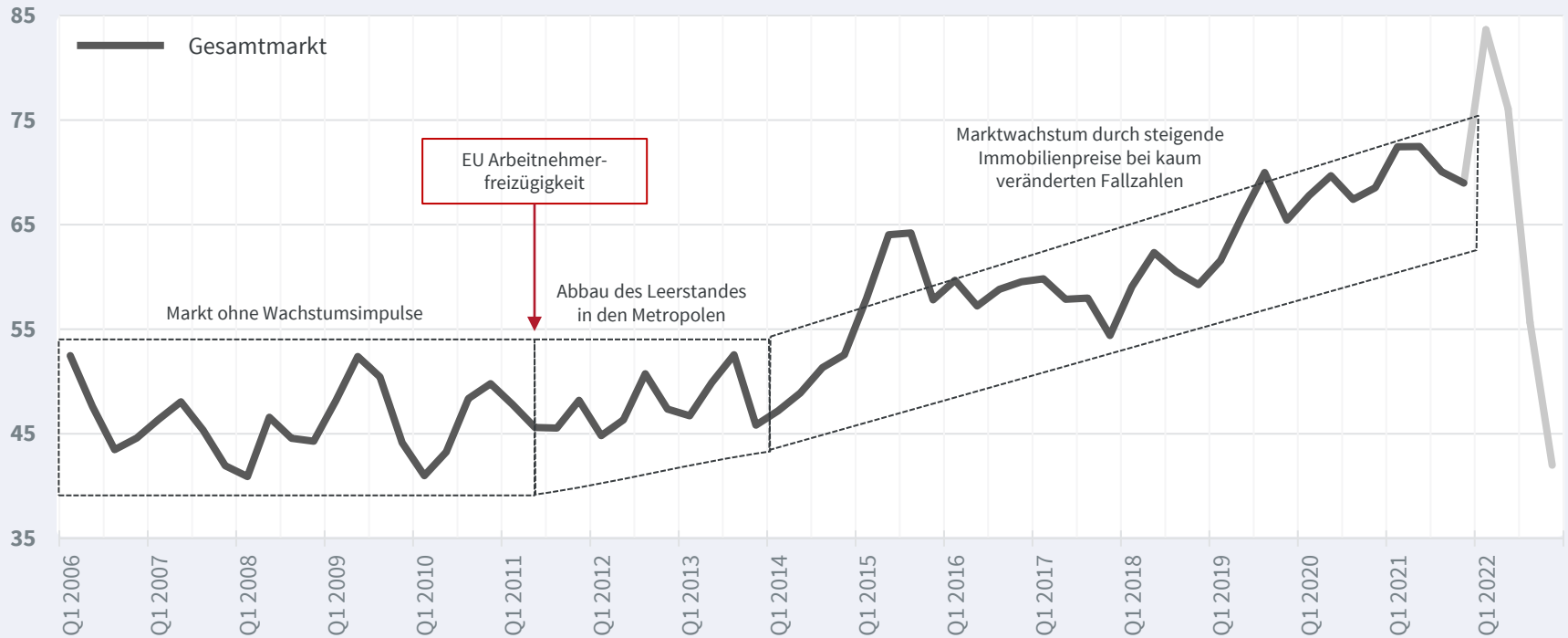
3. Kennzahlen Überblick

4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

EU-Integration beflügelte Finanzierungsvolumen

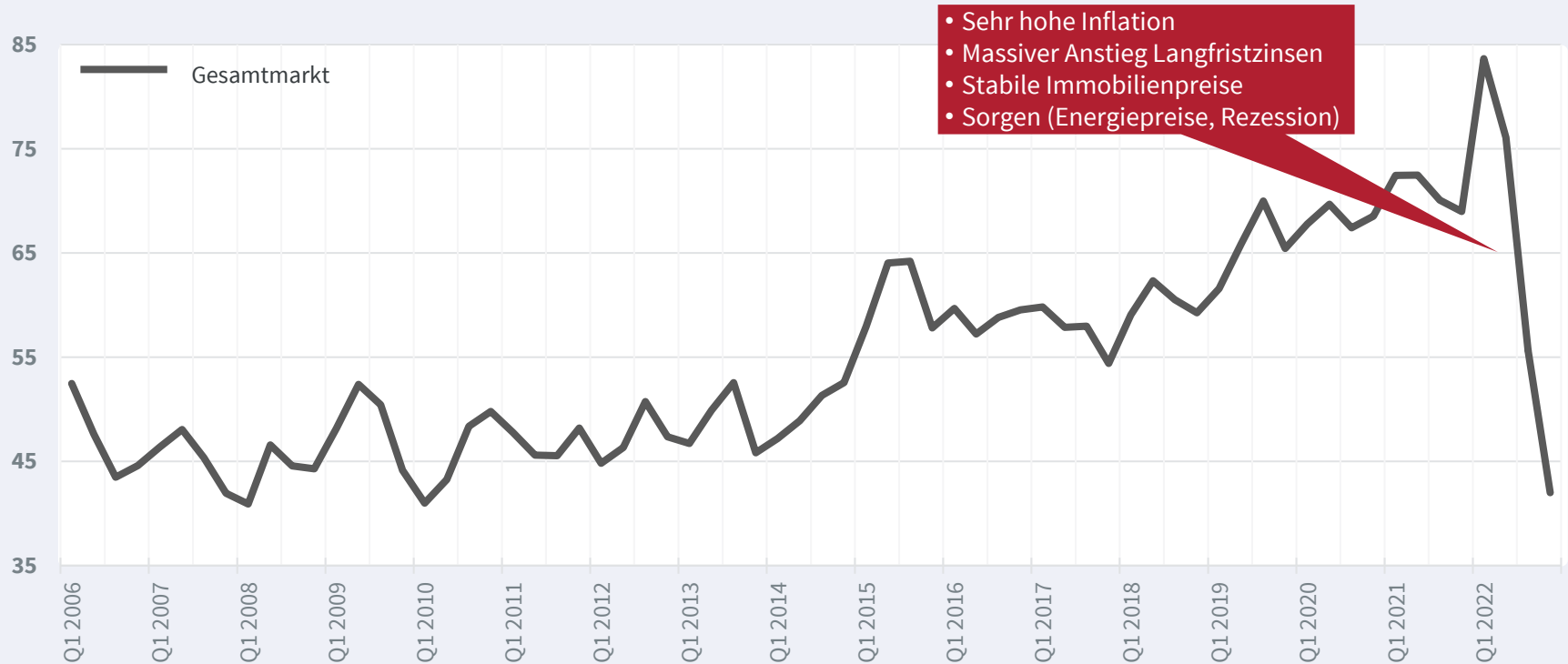
Immobilienfinanzierungsvolumen von Privatpersonen in Deutschland



Werte pro Quartal in Milliarden Euro. Quelle: Bundesbank.

Deutlicher Volumenrückgang durch Multi-Faktoren

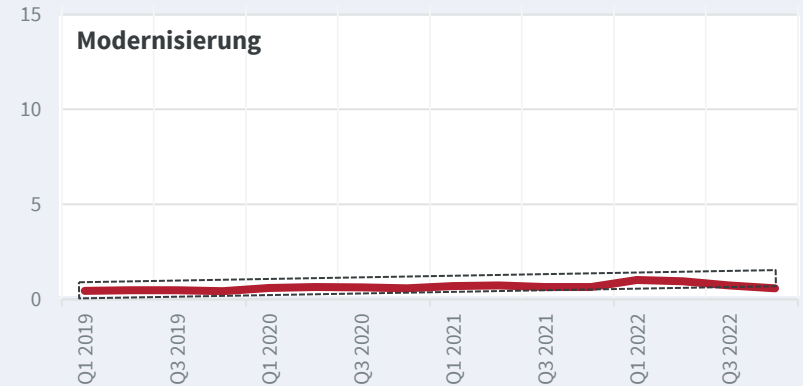
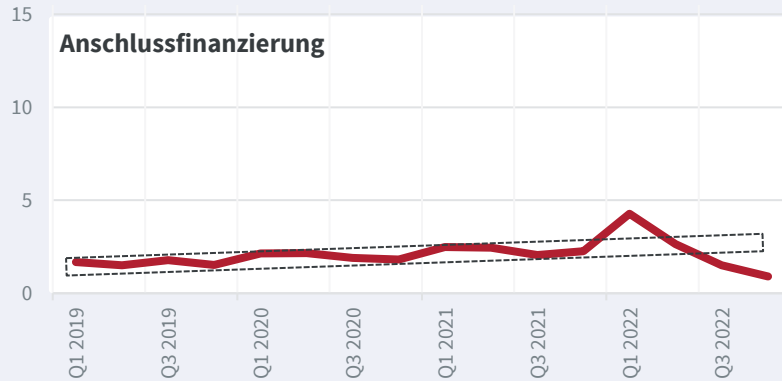
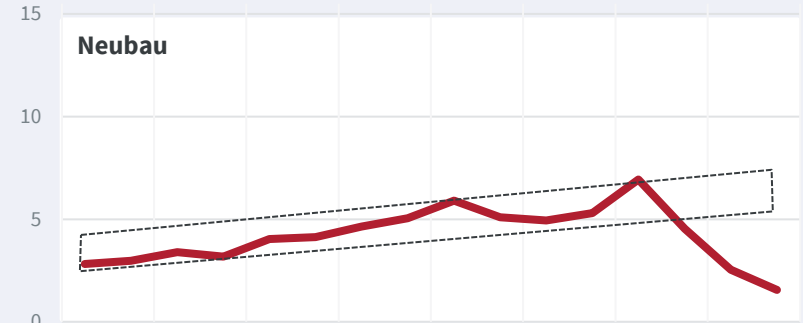
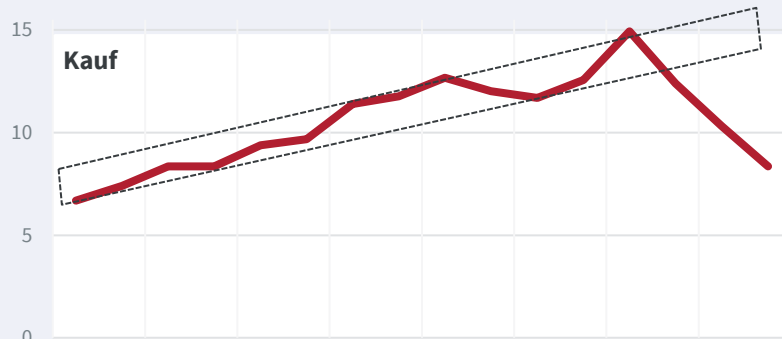
Immobilienfinanzierungsvolumen von Privatpersonen in Deutschland



Werte pro Quartal in Milliarden Euro. Quelle: Bundesbank.

Neubau bricht besonders stark ein

Immobilienfinanzierungen nach Verwendungszweck



Werte pro Quartal in Milliarden Euro

Inhalt

1. Marktumfeld

2. Kennzahlen Segmente

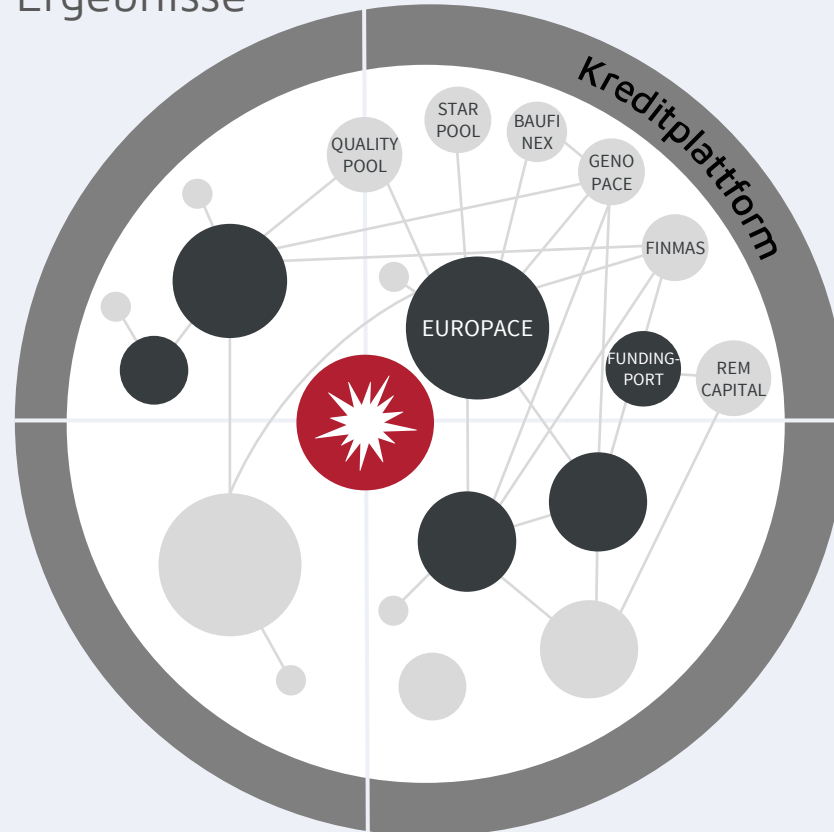
3. Kennzahlen Überblick

4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

Kreditplattform

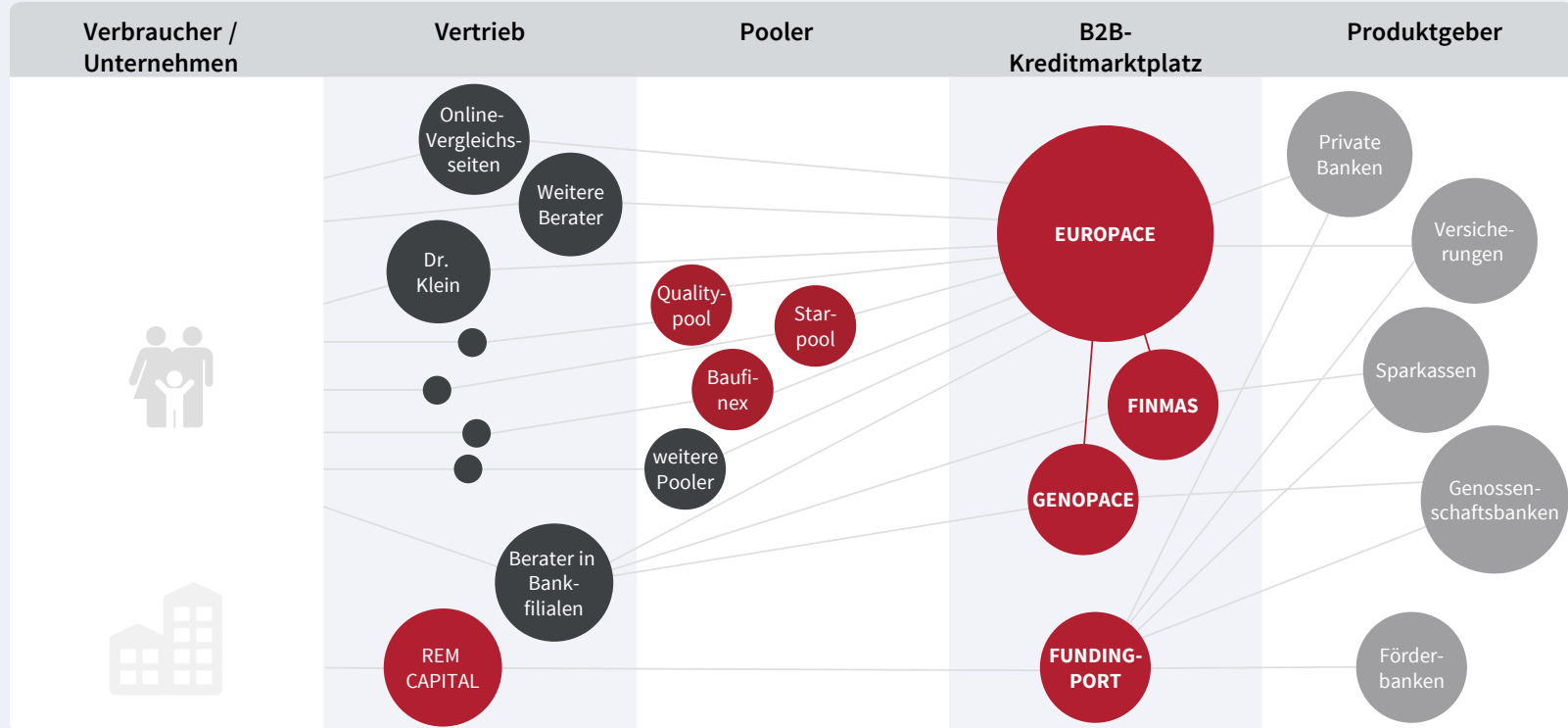
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Kreditwirtschaft

Digitalisierung der Kreditwirtschaft

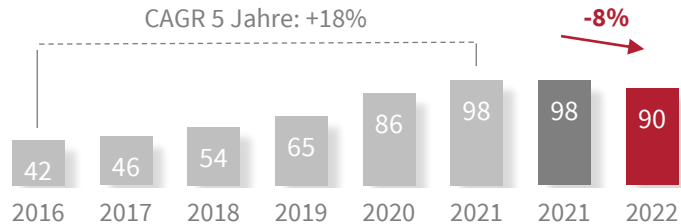
Geschäftsmodell Segment Kreditplattform



Stark auch im schwachen Marktumfeld

Kreditplattform: Produktart Immobilienfinanzierung & Bausparen

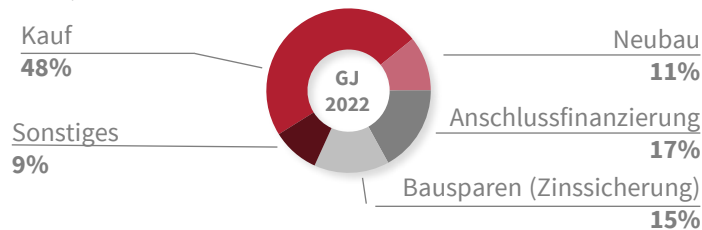
Transaktionsvolumen (Mrd. €)*



* Zahlen vor Storno

Immobilienfinanz., Bausparen nach Verwendung

(Mrd. €)

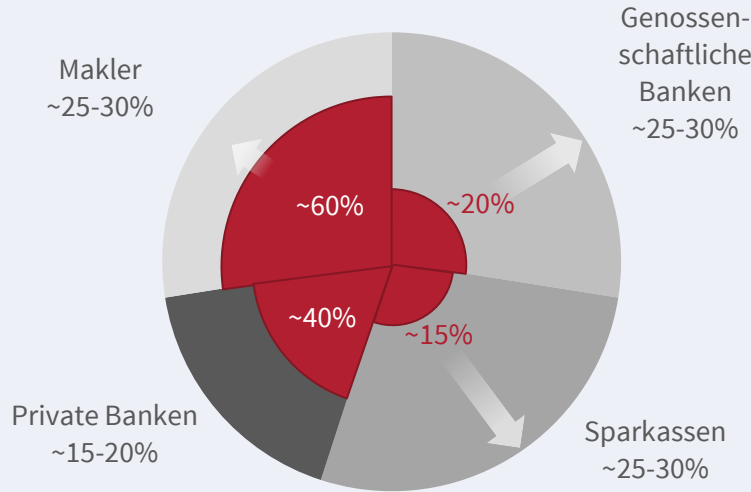


- Im stark rückläufigen Gesamtmarkt weiterhin Marktanteile gewonnen
- Bausparen (als Zinssicherung) mit leichtem Wachstum (+1%) in einem durch Vorsorgesparverträge stärkeren Gesamtmarkt (+28%)
- Stärkstes Wachstum in Regionalbankverbänden der Sparkassen und Genossenschaftsbanken
- Anziehendes Zinsniveau hat insbesondere in H1 Anschlussfinanzierung und Bausparen als Zinssicherung überproportional gestärkt
- Schwache Marktdynamik bei hohen bankinternen IT-Fixkosten beschleunigen Digitalisierungsbedarf und Wechsel zu transaktionsbasierter Europe-Plattform

Europace hat weiter enormes Wachstumspotenzial

Produktart: Immobilienfinanzierung Marktanteil nach Vertriebskanälen

Vertriebskanäle & Anteil Europace



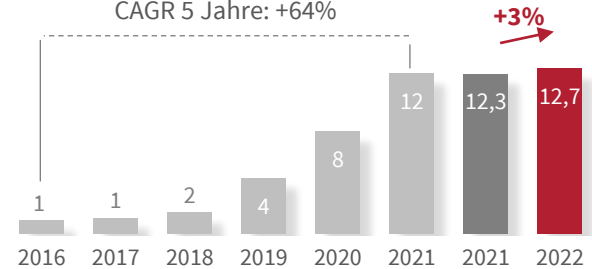
○ Immobilienfinanzierung Deutschland GJ 2022: 257 Mrd. €

■ Immobilienfinanzierung Europace* GJ 2022: 77 Mrd. €

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

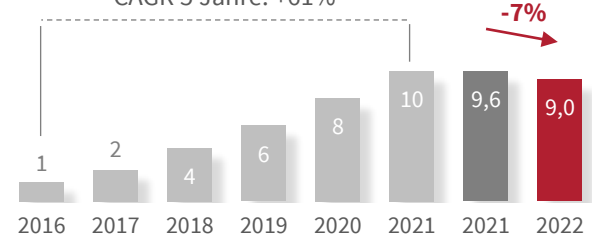
GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)*

CAGR 5 Jahre: +64%



FINMAS (für Sparkassen)*

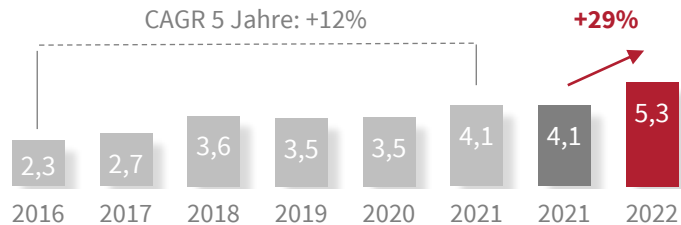
CAGR 5 Jahre: +61%



Deutliches Wachstum bei stagnierendem Markt

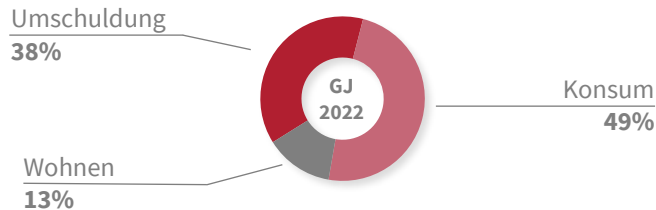
Kreditplattform: Produktart Ratenkredit

Ratenkredit Transaktionsvolumen (Mrd. €)*



* Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Verwendung (Mrd. €)

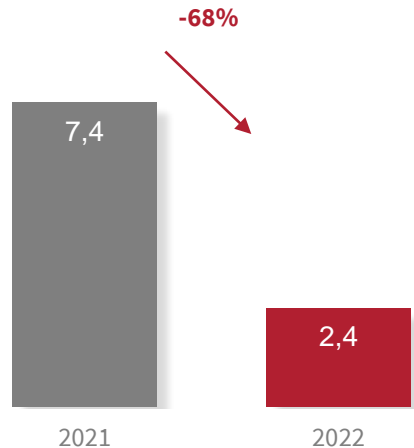


- Seit 2016 hat Europace im Ratenkredit mit Fokus auf B2B deutlich Marktanteile gewonnen
- Erfolgreiches Gesamtjahr 2022, bei leicht nachlassender Dynamik zum Jahresende
- Der Ausbau erfolgte dabei in einem stagnierenden Markt (CAGR 5 Jahre: +0,3%)
- Erfolgreiche Pilotierung des Sofortkredites führt zum Ausrollen auf alle Vertriebe
- Ratenkredit-Optimierungen im Zuge von Immobilienfinanzierungen bieten Wachstumspotenzial für Vertriebe
- GENOFLEX zur gemeinsamen Erschließung des genossenschaftlichen Bankensektors für Risiko- und Preisventil nach Pilot-Projekt ab Anfang 2023 ausgerollt

Fördermittelberatung nach starkem H1 im H2 schwächer

Kreditplattform: Produktart Corporate Finance

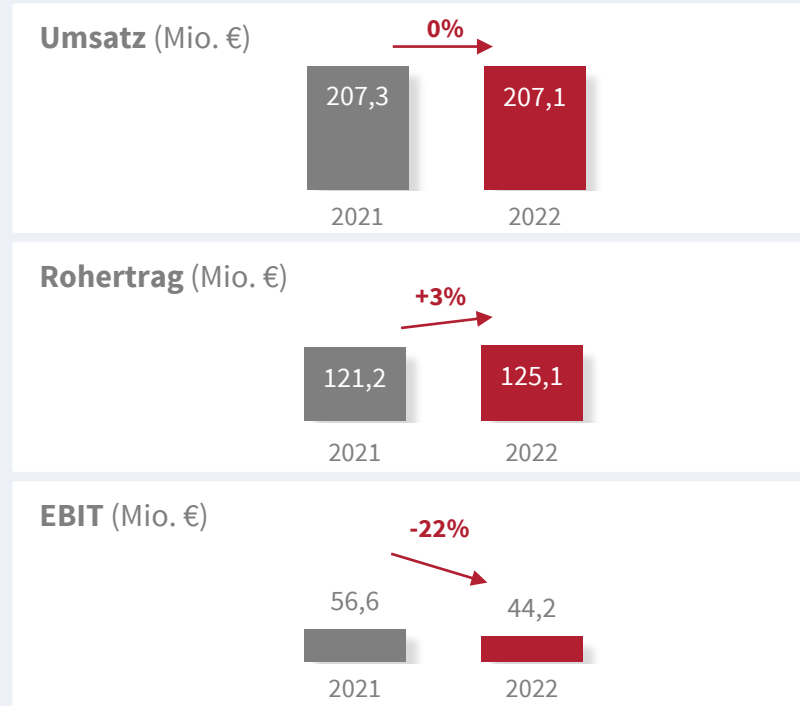
Neuprojektvolumen REM Capital (Mrd. €)



- Sommer 2021 bis Sommer 2022 starkes Wachstum von REM Capital mit KfW-Förderung von Energieeffizienz für Gebäude (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 H2 2022 schwacher Markt und deutlich geringeres Neuprojektvolumen in 2022
- Banken bei Kreditvergabe im Krisenumfeld zunehmend zurückhaltender

Trotz Markturbulenzen stabiles Geschäftsvolumen

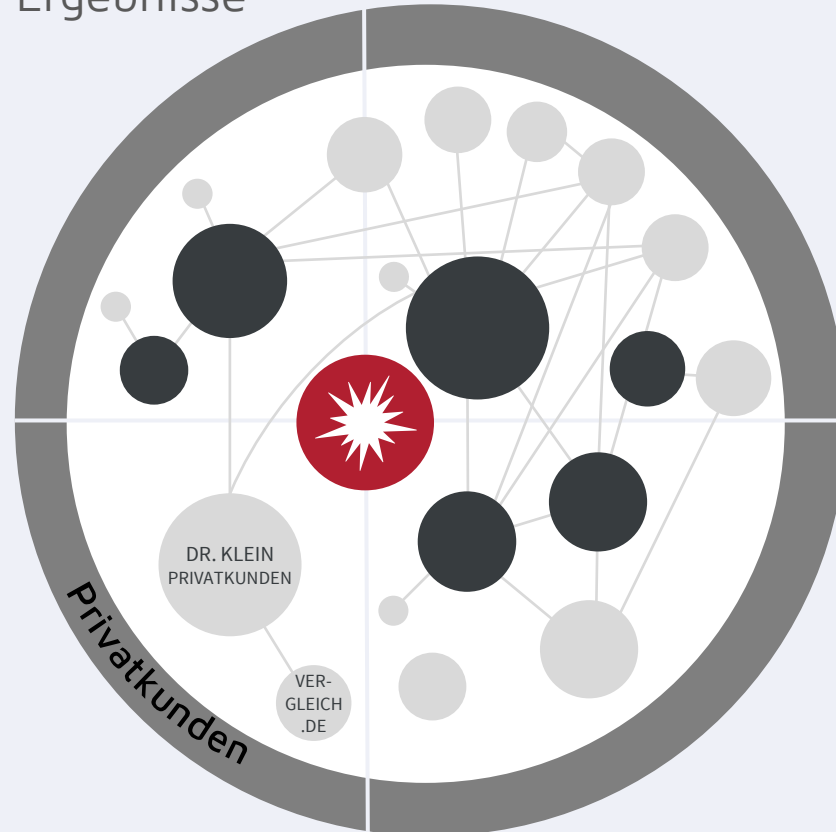
Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- Stabiler Umsatz erreicht trotz eingebrochenem Markt der Immobilienfinanzierung in H2 2022
- Aufgrund des herausfordernden Marktes der privaten Immobilienfinanzierung und der schwächeren Mittelstandsfinanzierung waren Umsätze ab Q3 stark rückläufig
- Profitabilität von rund 35% des Rohertrags aufgrund des sehr guten ersten Halbjahres nur leicht unter 5-Jahresdurchschnitt 40-45%
- Segmentprognose für 2023 mit leichtem Umsatzrückgang bei deutlich rückläufigem EBIT
- Deutliches Potential ab Normalisierung des Marktes für private Immobilienfinanzierung und einer angemessenen Förderpolitik des Bundes für Verbraucher und Mittelstand

Privatkunden

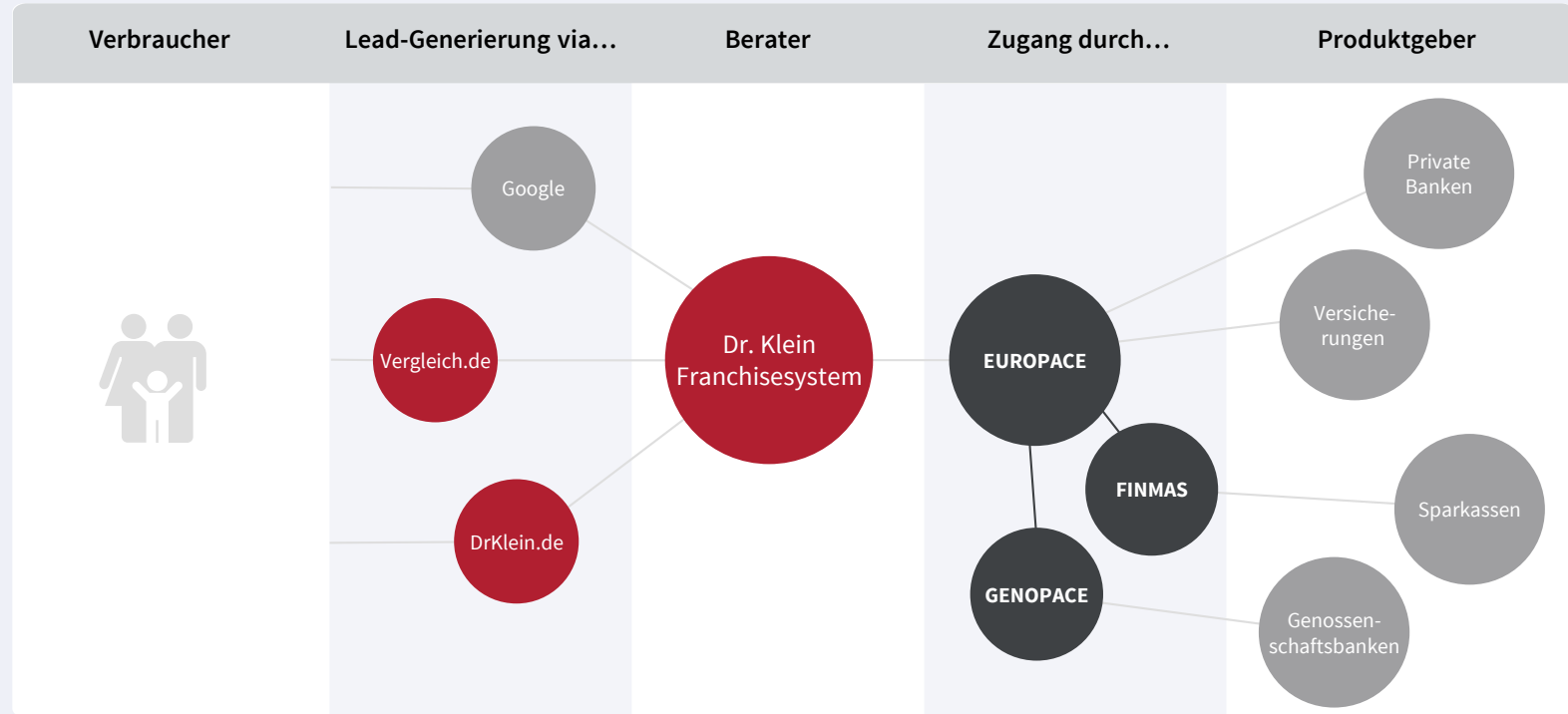
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Privatkunden

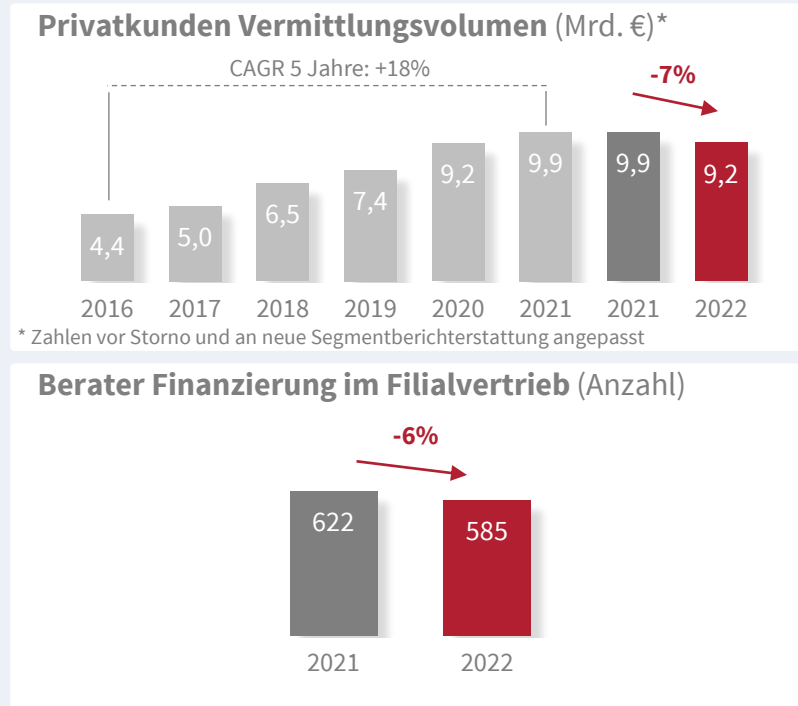
Starke Marke für unabhängige Beratung

Geschäftsmodell Segment Privatkunden



Dr. Klein gewinnt im schwachen Markt weiter Anteile

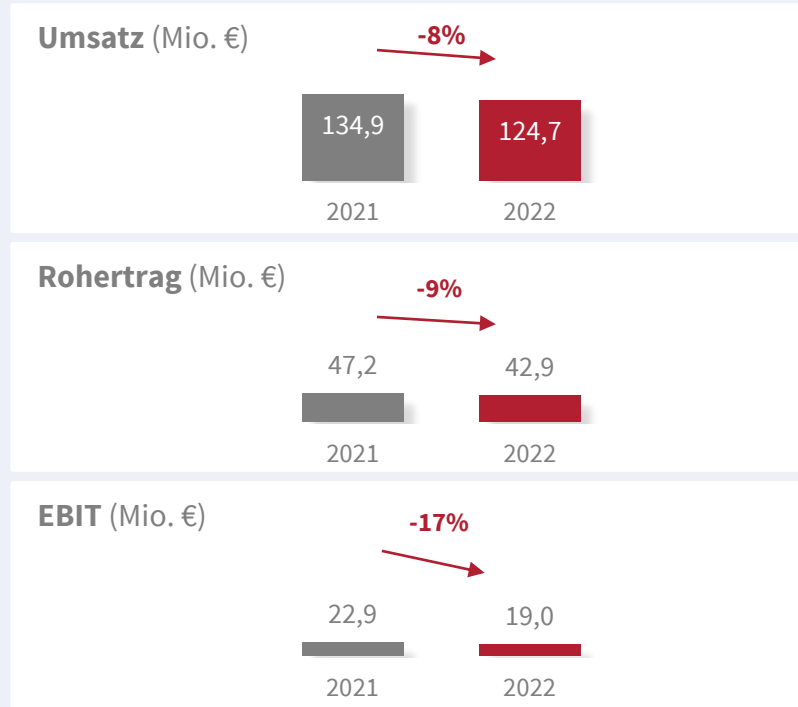
Privatkunden: Operative Kennzahlen



- Weiterer Ausbau des Marktanteils (Gesamtmarkt: -9%, Abschwung stark nachlaufend) trotz Rückgang des Vermittlungsvolumens um 7%
- Hohe Volatilität des Marktes in 2022 schlägt sich deutlich im Volumen von Dr. Klein nieder. Herausragend starkes Q1 (+34%), äußerst schwaches Q4 (-50%)
- Gewinnung zusätzlicher Berater bis Herbst 2022 erfolgreich. In Q4 haben Franchisenehmer bedingt durch das aktuelle Umfeld Kapazitäten reduziert (-60 Berater)
- Durch Zinsanstieg verstärkt sich Nachfrage der Verbraucher nach moderner und neutraler Beratung (und damit Zinersparnis) relativ zu traditionellen Bankvertrieben weiter

Dr. Klein durch herausfordernden Markt gebremst

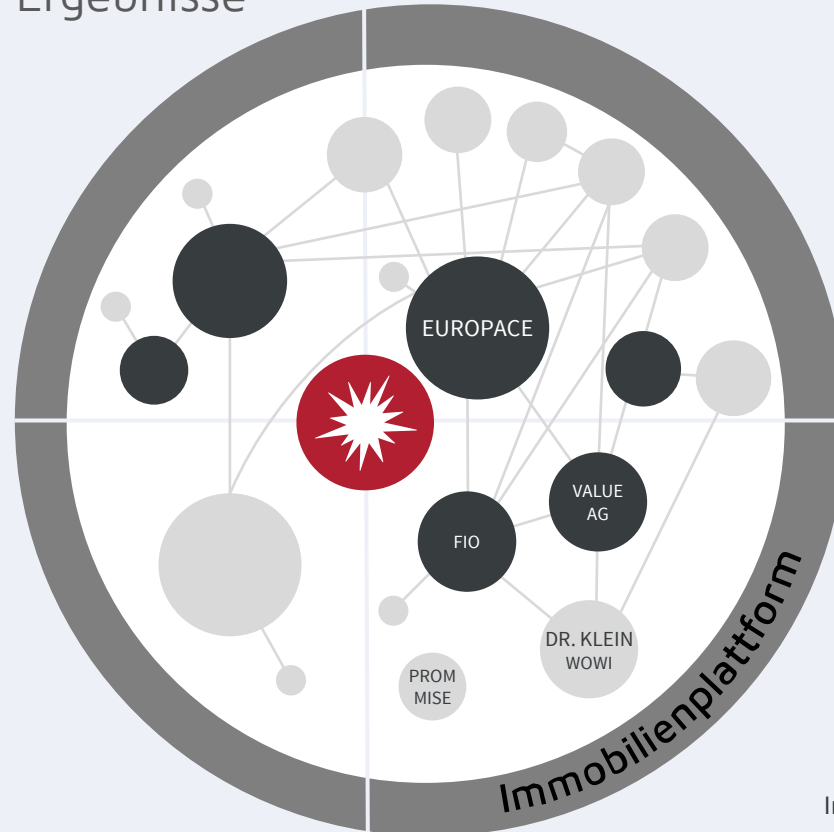
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- Weiter leichte Marktanteilsgewinne trotz herausforderndem Marktumfeld
- Entwicklung zeigt anspruchsvolles Marktumfeld im Ankerprodukt Immobilienfinanzierung
- Bei anhaltender Impulslosigkeit des Marktes werden sich kleinere freie Berater größeren Einkaufsgemeinschaften anschließen. Die erwartbare Konsolidierung des Marktes stärkt somit Dr. Klein als zweitgrößte unabhängige Beratungsmarke in Deutschland
- Neben Umsatzrückgang sinkt EBIT auch durch normalisierte Sachkosten nach Wegfall der Corona-Beschränkungen; wie seit mehreren Quartalen prognostiziert
- Für 2023 deutlicher Umsatzrückgang und überproportional sinkendes EBIT erwartet, bei erheblichem Upside ab Normalisierung des Marktes

Immobilienplattform

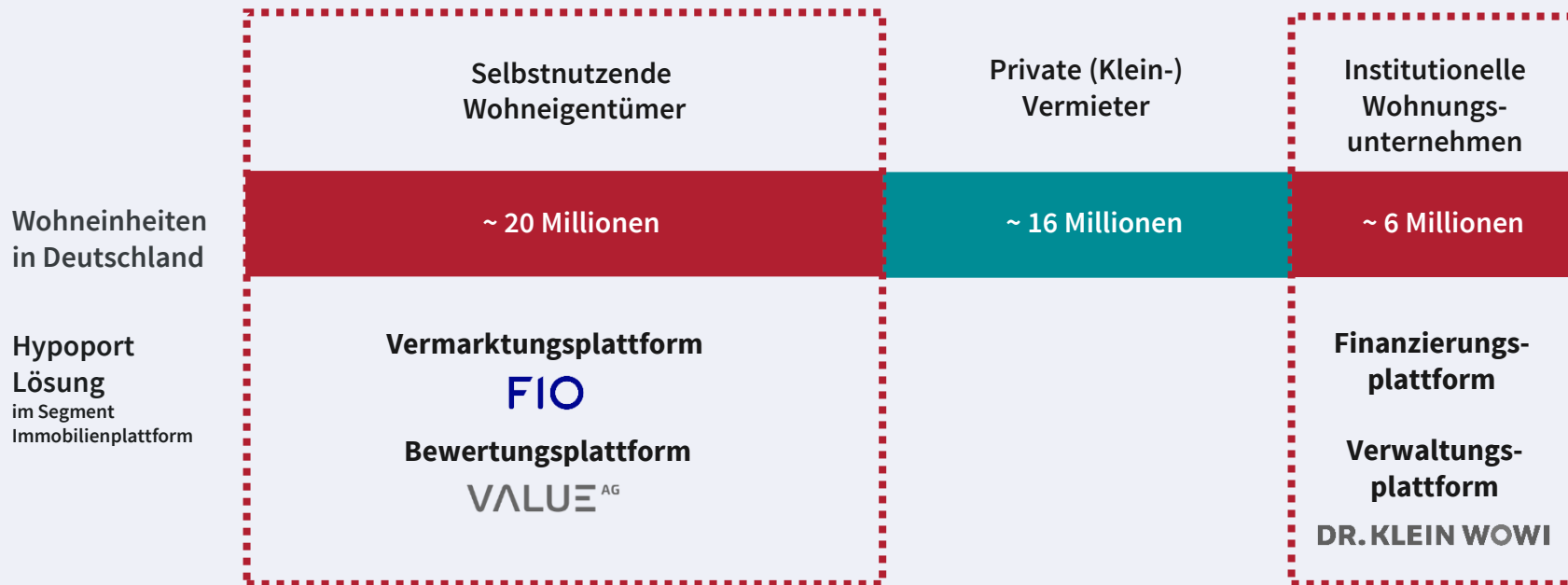
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

Potentiale in der Digitalisierung der Wohnungswirtschaft

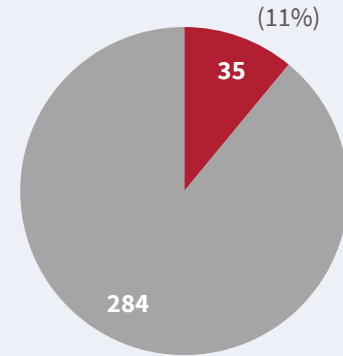
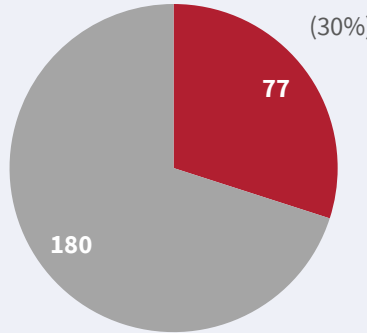
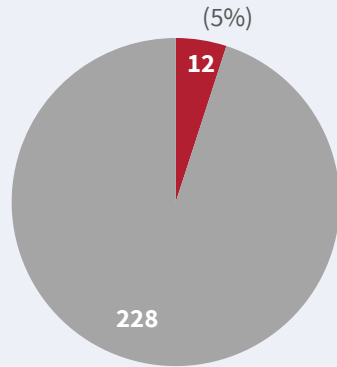
Marktsegmente und Lösungen



Quellen: GdW, Statistisches Bundesamt (Zeitreihe 31231-0001)

Starke Cross-Selling Potenziale

Marktanteile Vermarktung, Finanzierung und Bewertung von Wohnimmobilien



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

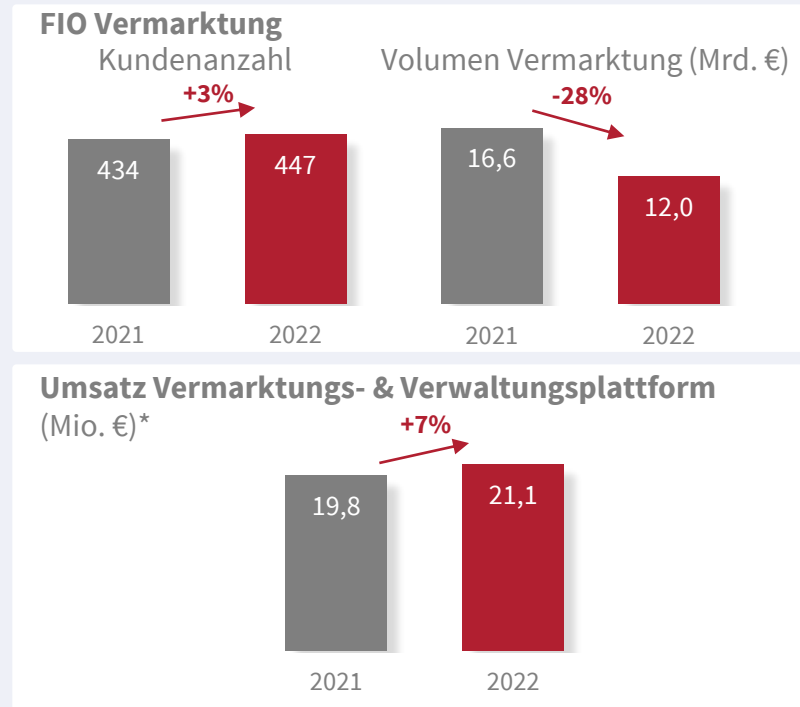
■ Finanzierung über EUROPACE*

■ 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

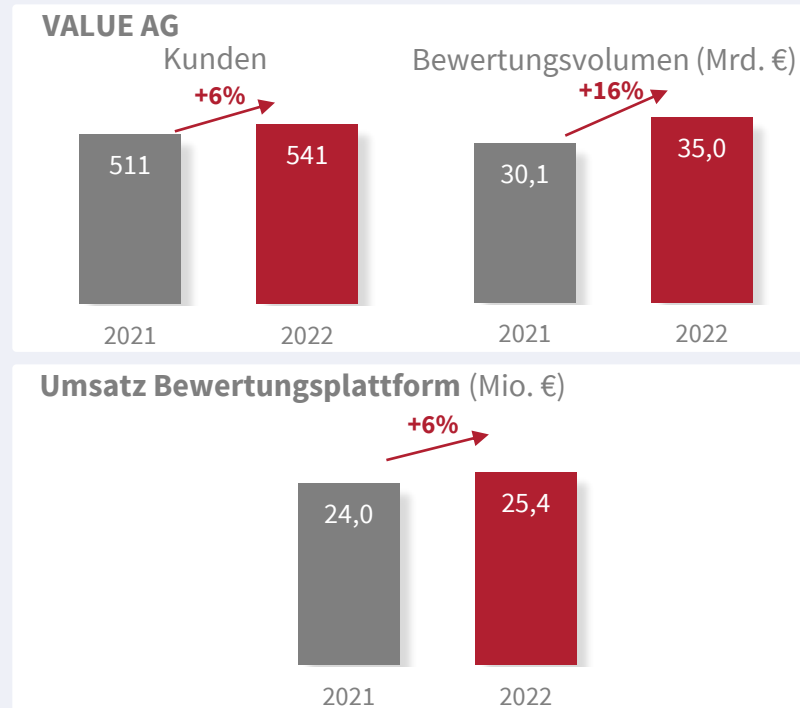


* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- 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
- Ausweitung des Leistungsspektrums überkompensiert Verluste von Marktanteilen der Retailbanken und herausforderndes Marktumfeld deutlich, weshalb Umsätze trotz Volumenrückgang leicht steigen
- FIO-Vermarktung erreicht bei Sparkassen bereits Marktanteil von über 90%
- Riesen Potenzial bei Genossenschaftsbanken wird zunehmend durch Vernetzung mit Genopace erschlossen

Wachstum trotz Regulatorik-Bremse für VALUE

Immobilienplattform: Bewertungsplattform



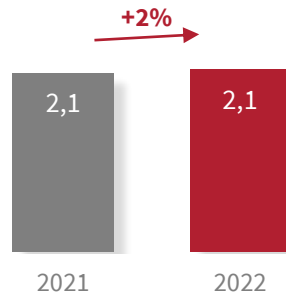
- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für finanzierende Banken
- Wachstumsorientierter Produktmix führt zu unterproportionaler Umsatzentwicklung gegenüber Volumen
- Hohe Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse und den Aufbau umfassender Auslagerungsservices für die Kreditwirtschaft
- Regulatorik Zick-Zack-Kurs der BaFin zu Videobesichtigungen belastet die Profitabilität ab Q3 stark
- Deutliche Kostenreduzierung in H2 2022 umgesetzt
- 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

Marktanteilsgewinne in turbulentem Markt

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform Institutionelle Wohnungswirtschaft

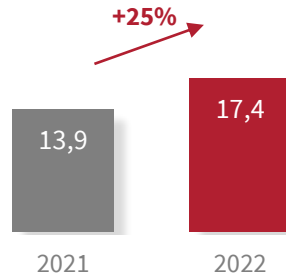
Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(Mrd. €)



Umsatz Finanzierungsplattform

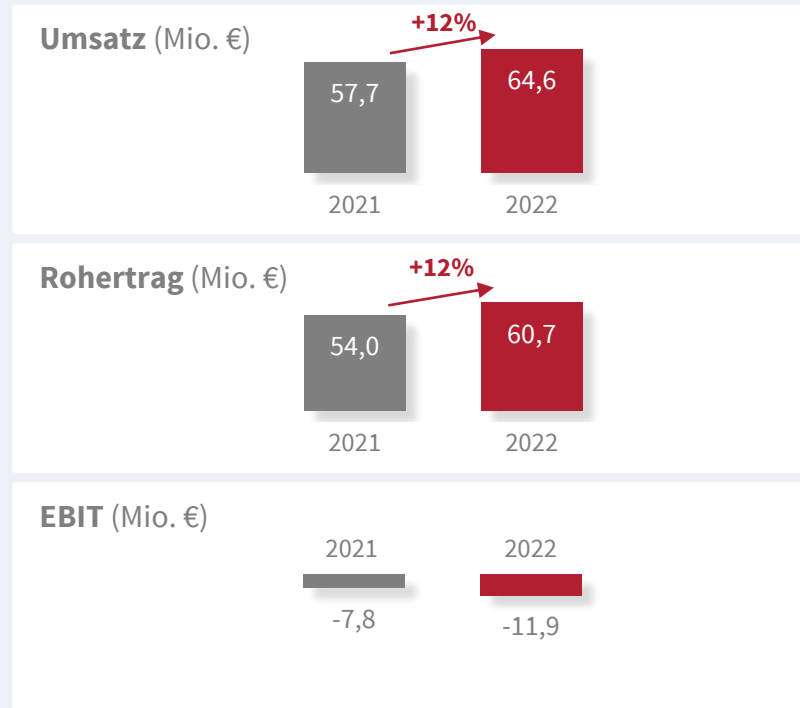
(Mio. €)



- 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)
- Vollbremsung beim sozialen Wohnungsbau und der energetischen Modernisierung ab Sommer konnte nur zum Teil durch Gewinnung von Marktanteilen kompensiert werden
- Enormes Potenzial bei Schaffung der Rahmenbedingungen für dringend benötigten sozialen Wohnungsbau durch Bund und Länder
- 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



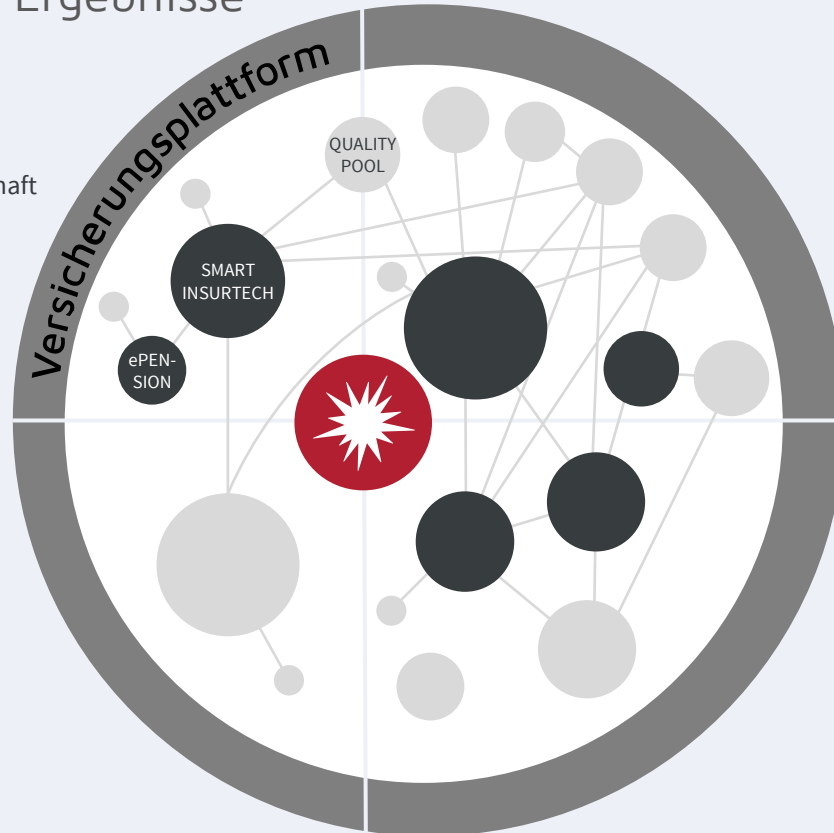
- Gute bis sehr gute operative Entwicklung aller vier Plattformen für Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung bis Sommer 2022
- Differenzierte Entwicklung ab Q3: lizenzbasierte Geschäftsmodelle der Vermarktungs- & Verwaltungsplattform wachsen weiter, Bewertungs- und Finanzierungsplattform weisen marktbedingt rückläufige Umsätze auf
- BaFin Regulierung zulasten der Videobesichtigung sowie Sonderaufwendungen haben EBIT in H2 mit knapp 4 Mio. € belastet
- Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bildet starke Basis für weitere Marktanteilsgewinne.
- Für 2023 stabiler Umsatz bei Reduzierung der Anlaufverluste erwartet

Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse

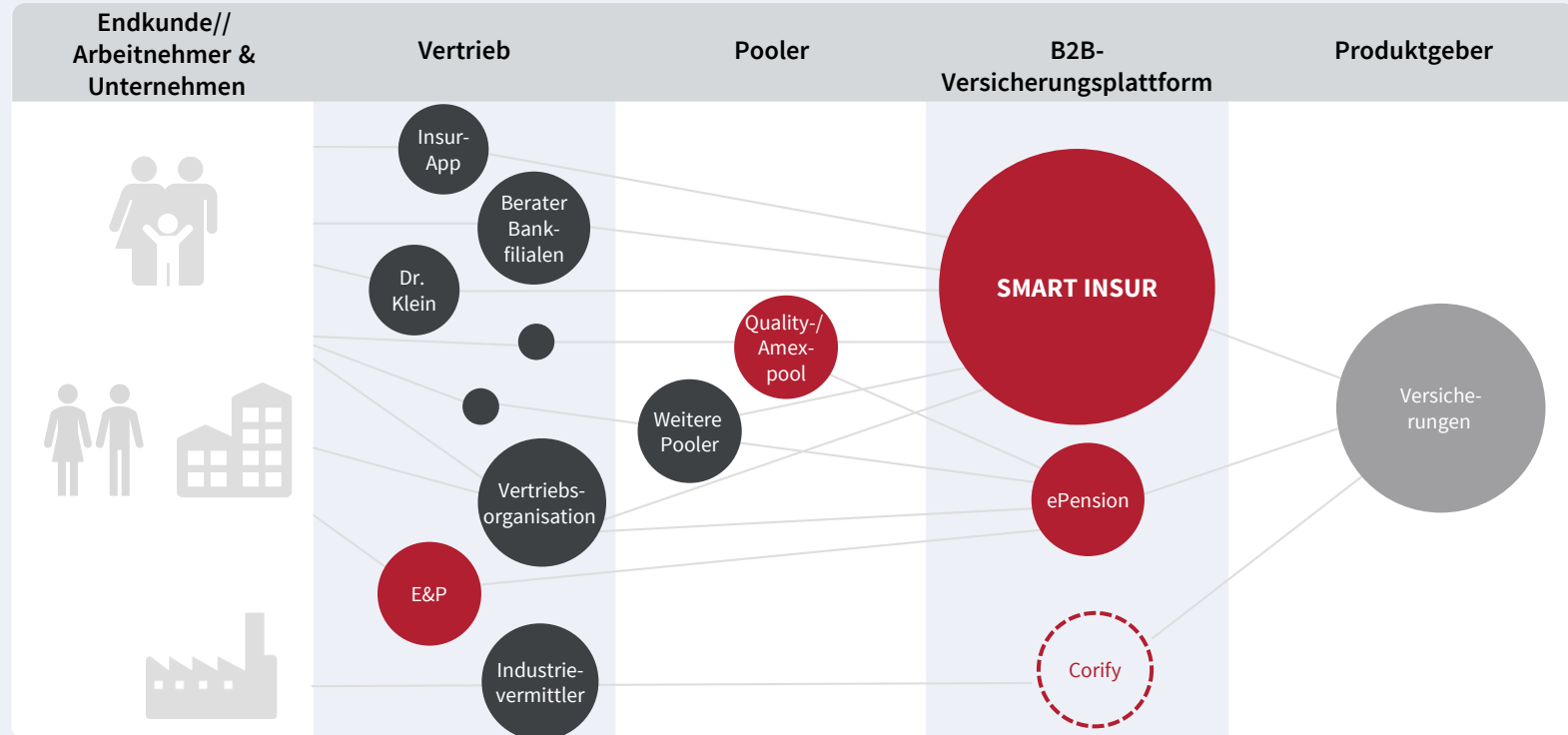


Versicherungswirtschaft



Digitalisierung der Versicherungswirtschaft

Geschäftsmodell Segment Versicherungsplattform



Enormes Wachstumspotenzial in allen Produktbereichen

Marktanteile in den drei Produktbereichen

Gesamtmarkt 2022: Jahresnettoprämie €224 Mrd.



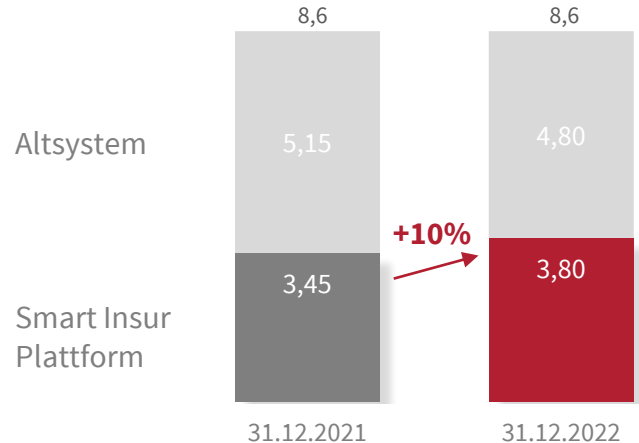
Quellen: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), 26.01.23; eigene Schätzungen

Sukzessiver Anstieg des Plattformvolumens

Versicherungsplattform: Fortschritt Migrationsstrategie

Vertragsbestand private Versicherungen

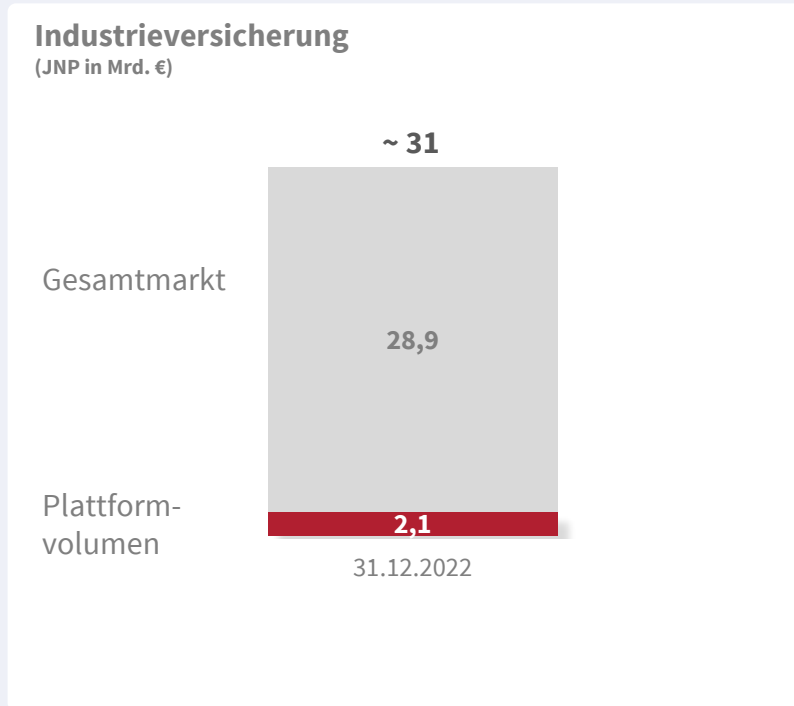
(JNP Mrd. €)



- In Altsystemen der akquirierten Unternehmen werden ca. 9 Mrd. € Jahresnettoprämien (JNP) zu privaten Versicherungsverträgen geführt
- Migration dieser Bestände auf die SMART INSUR Plattform entscheidend für Etablierung des prämiensbasierten Gebührenmodells in der Branche
- SmIT validiert diese Bestände schrittweise. Validierungsquote aktuell 30%
- 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: Strategie Industrierversicherung

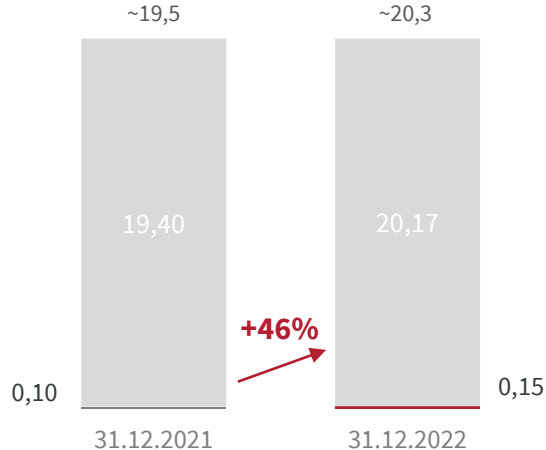


- Durch 2016-2019 getätigte Akquisitionen von Softwaresystemen wurden Geschäftsbeziehungen im Industrierversicherungsbereich mit übernommen
- Prämienvolumen von 2,1 Mrd. Euro gehören nicht zur strategischen Ausrichtung der Plattform SMART INSUR
- Klare Ausrichtung von SMART INSUR auf Verwaltung von tarifierbaren Versicherungsprodukten für Verbraucher, Freiberufler und Gewerbetreibende ist Ziel der Abgrenzung
- In 2022 Entwicklung der Plattform „Corify“ für Industrierversicherungsgeschäft begonnen
- Ab 2. Halbjahr 2023 erste Produktapplikationen in Testphase
- Marktanteil im Industrierversicherungsgeschäft hat attraktive Entwicklungspotenziale für 2023ff.

Digitalisierung der Altersvorsorge mit großem Potenzial

Versicherungsplattform: Bestände betrieblicher Altersvorsorge (bAV)

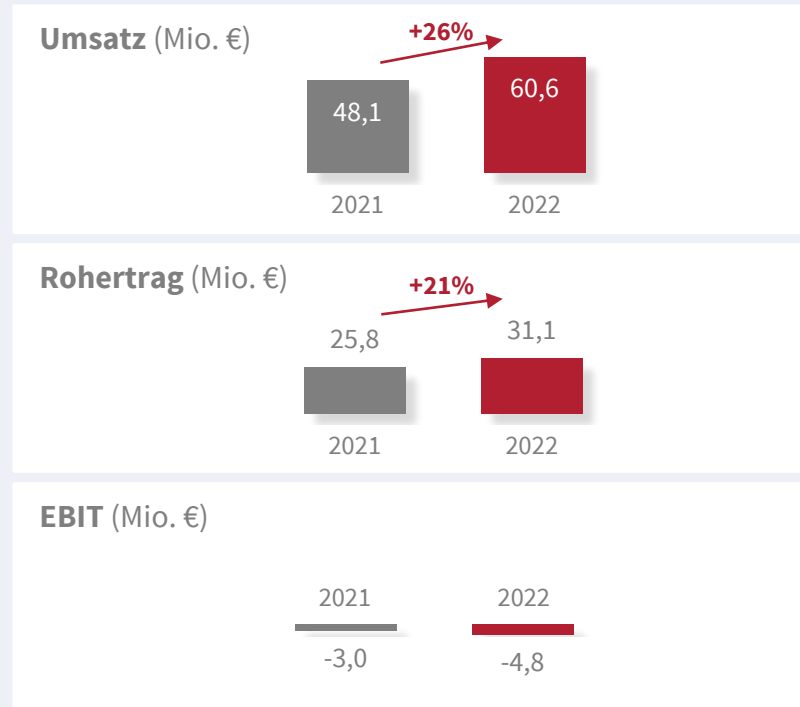
Vertragsbestand JNP betriebliche Vorsorge (Mrd. €)



- ePension integriert alle Stakeholder in der betrieblichen Vorsorge: Personalabteilung größerer Unternehmen, Versicherungsgesellschaften, bAV-Spezialvertriebe und Maklerorganisationen, Arbeitnehmer
- Erste größere Unternehmen wie Edeka und Freenet digitalisieren ihre bAV-Prozesse auf ePension
- Regulierung des bAV-Marktes zwingt Arbeitgeber zu komplexen Prozessen mit vielfältigem Angebot
- 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 2022 konnten zusätzliche Kunden für SMART INSUR und ePension gewonnen werden. Geschwindigkeit der Neukundengewinnung jedoch weiterhin deutlich unter Erwartung
- Wachstum in 2022 nach Übernahme AMEXPool auch anorganisch. Organisches Wachstum von rund 6%
- Strategische Neuausrichtung durch Trennung in drei Bereiche (Privatversicherung, Industrieversicherung, betriebliche Vorsorge) in 2022 erfolgreich umgesetzt
- Sondereffekt im Bereich Privatversicherung sind mit -1,5 Mio. Euro verbunden
- Für 2023 leichtes Umsatzwachstum und durch verbesserte Kostenbasis ausgeglichenes EBIT geplant

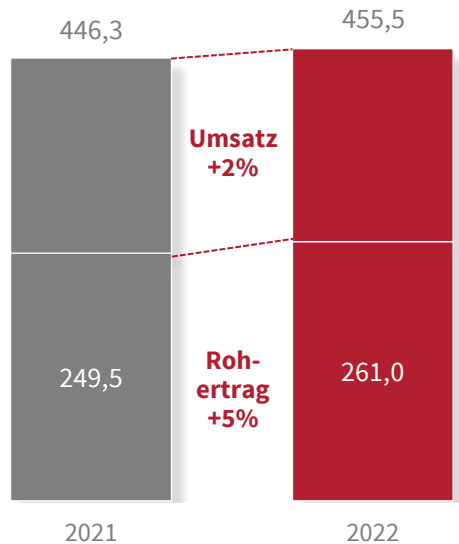
Inhalt

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

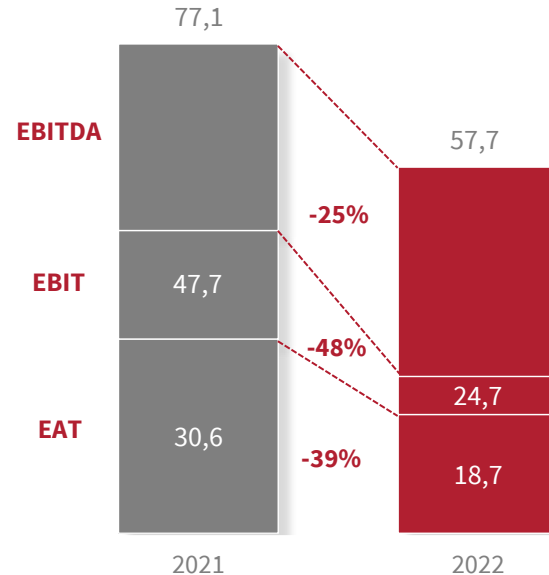
GJ 2022: Leichtes Wachstum bei hohen H1-Investitionen

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Leistung (Mio. €)



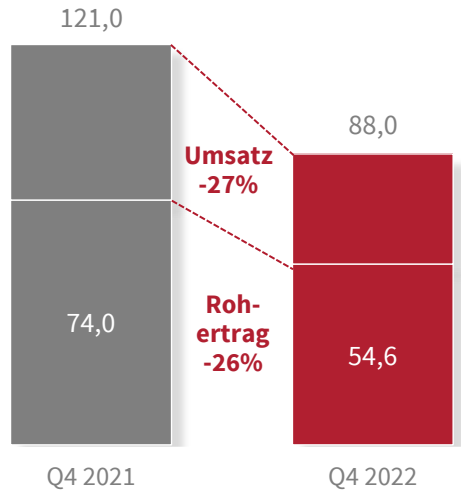
Ertrag (Mio. €)



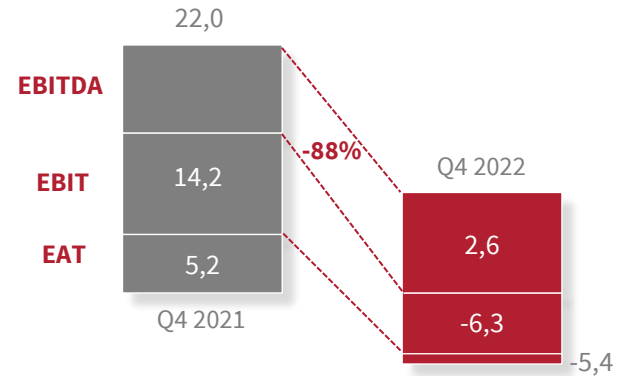
Q4 2022: Markteinbruch wird deutlich

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Leistung (Mio. €)



Ertrag (Mio. €)

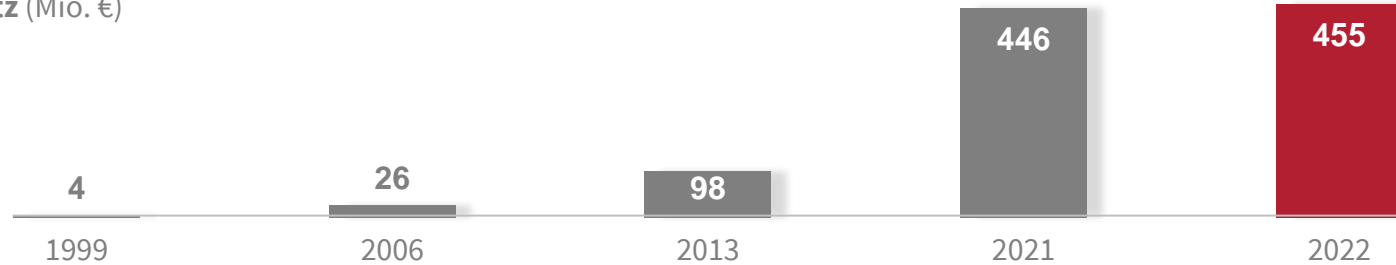


Seit 22 Jahren ein profitables Wachstumsunternehmen

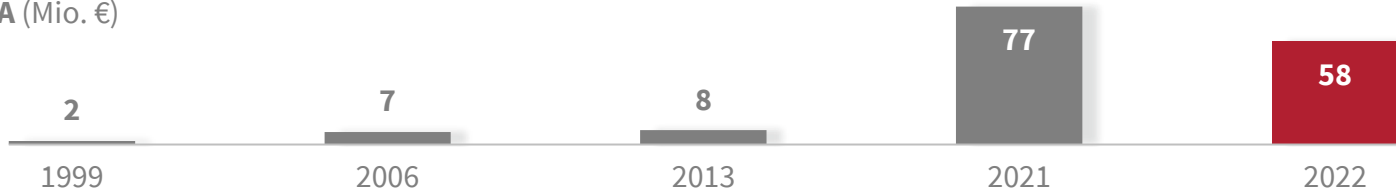
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBITDA



Umsatz (Mio. €)



EBITDA (Mio. €)



Inhalt

1. Marktumfeld
2. Kennzahlen Segmente
3. Kennzahlen Überblick

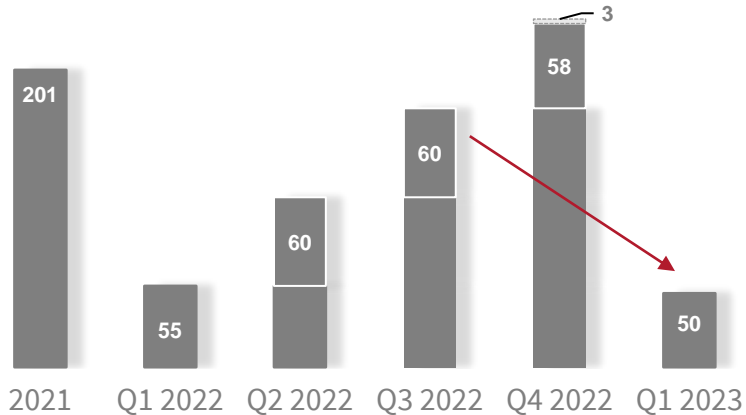
4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

Kosten gesenkt. Kapitalbasis gestärkt. Weichenstellung erfolgreich

Einordnung der besonderen Aktivitäten der letzten 6 Monate





















Kosten (in Mio. €)



- Kostensenkung seit Q3 wird zur Senkung der Aufwendungen von 35-40 Mio. € pro Jahr führen
- Von Q3 2022 auf Q1 2023 ca. 10 Mio. € weniger Kosten. **Einsparungen** in allen Segmenten
- Verringerung des Personals von 2.600 auf 2.300 durch Fokussierung auf Wertschöpfung
- Alle vielversprechenden **Innovationsprojekte** werden fortgesetzt. Zukunftschancen werden weiter verfolgt, aber Einstellungsstopp
- Anpassung von Preisen und Risikoverteilung an die veränderten Marktbedingungen
- Durch **Kapitalerhöhung** von 50 Mio. € können Wachstumschancen im aktuellen Marktumbruch genutzt werden

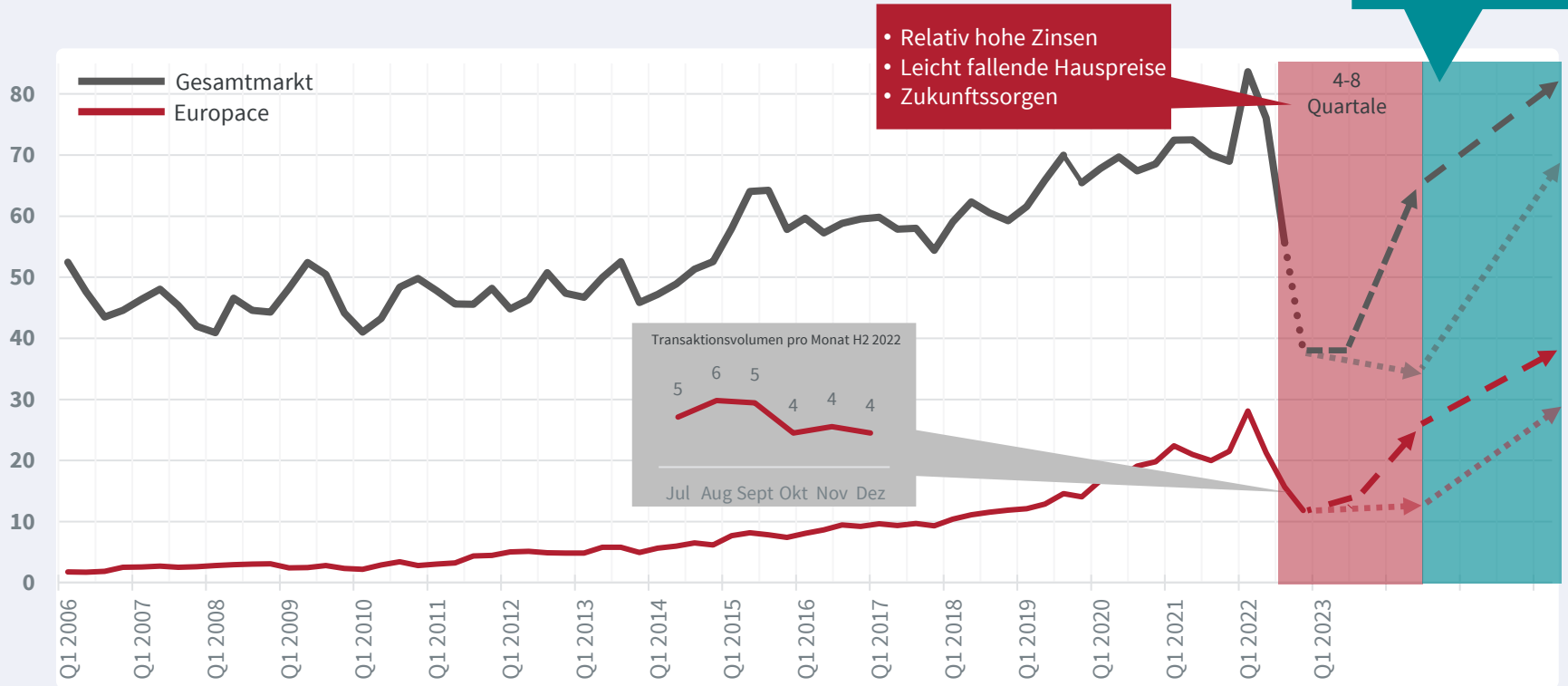
Deutsche finanzieren aufgrund von Triggerevents

Einflussfaktoren für Finanzierungsentscheidungen

Gründe \ Art	Immobilienkauf	Refinanzierung	Neubau	Modernisierung
Lebensereignisse	 Kinder, Scheidung, Jobwechsel		 Kinder	
Zinsniveau	 Anpassung über Lage, Größe und Ausstattung der Immobilie	 Mehrheit der Kredite muss nach 10 Jahren refinanziert werden	 Kleinere Anpassung zur Ausstattung des Neubaus	
Ressourcen			 Knappes Bauland, Baukosten	 Fachkräftemangel
Regulierung & Politik	 Hohe Transaktionskosten & verschlossener Mietmarkt		 Überreguliertes Baurecht. Fehlende Förderpolitik	 Bonus Dämmung
Gesamtwirtschaftliches Umfeld	 Zielgruppe Gut- bis Besserverdiener		 Zielgruppe Besserverdiener	

Outperformance viele Jahre, heute & in Zukunft

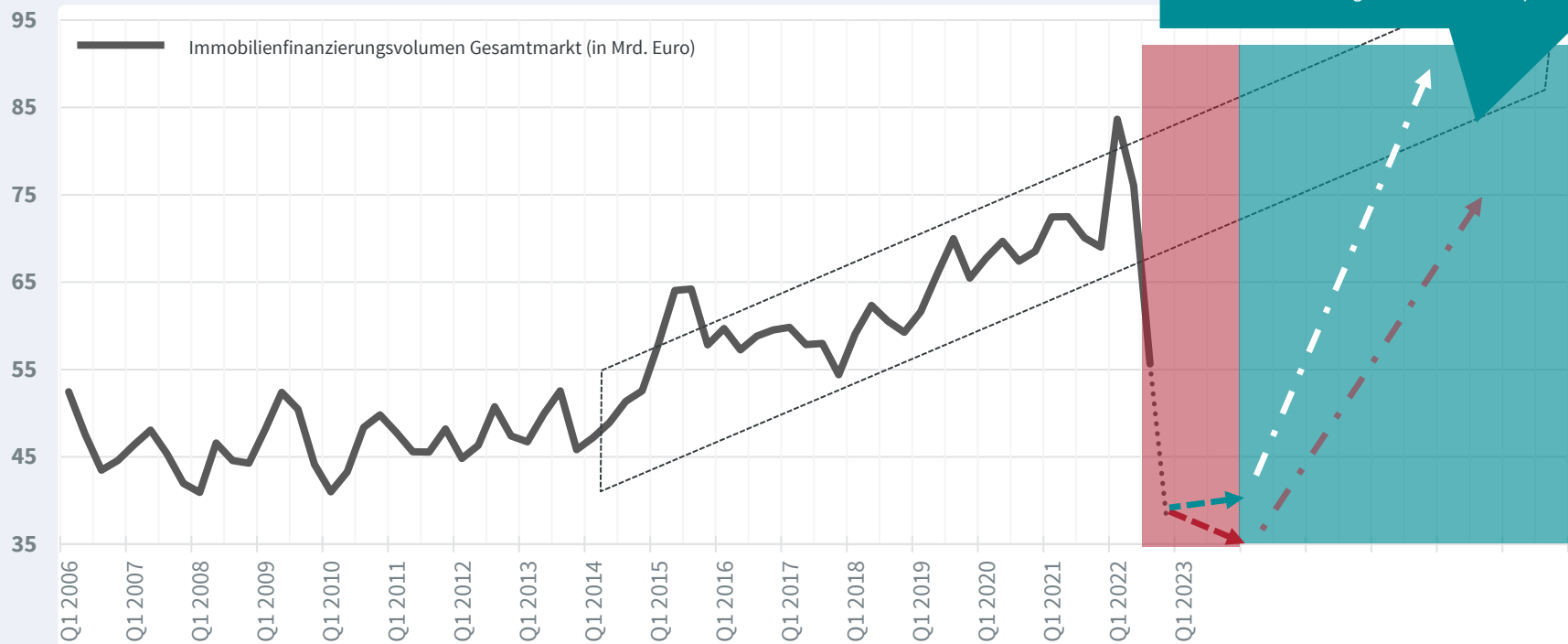
Szenario der möglichen Entwicklung Immobilienfinanzierung



Werte pro Quartal in Milliarden Euro. Quelle Markt: Bundesbank, verglichen mit den Europace Transaktionsvolumen

Riesige Wachstumsmöglichkeiten im Markt

Erwartung langfristige Marktentwicklung



Zukunftsmarkt ~ 75 - 100 Mrd. € pro Quartal

- Dauerhaft hohe Zuwanderung
- Neubauziel: 400.000 Wohnungen p.a.
- Investitionen in Energieeffizienz €80 Mrd. p.a.

Quelle: Bundesbank.

Seit Jahren

Jeweils ein prozentual
zweistelliges Wachstum in
Umsatz- und EBIT

Prognose 2023

Unter Annahme einer teilweisen
Normalisierung des
Immobilienfinanzierungs-
marktes im Jahresverlauf
Umsatzrückgang von bis zu 10
Prozent und EBIT-Rückgang von
bis zu 30 Prozent

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

~20% **UMSATZWACHSTUM**
CAGR 10 Jahre

1,9 **MODERATE VERSCHULDUNG**
Bankverbindlichkeiten
/ EBITDA 2022

~20% **EBIT-ANSTIEG**
CAGR 10 Jahre

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

15+ **AKQUISITIONEN**
in 10 Jahren

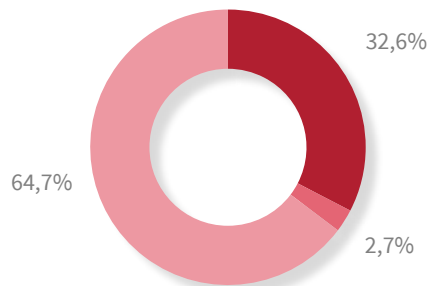
93% **UNSERER MITARBEITER**
sind zufrieden bis äußerst
zufrieden mit Hypoport als
Arbeitgeber

Marktkapitalisierung von knapp 1 Milliarden Euro

Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

Aktionärsstruktur zum 28. Februar 2023

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien
- Streubesitz
(davon > 5% Baillie Gifford, >3% Allianz Global Investors,
> 3% BlackRock, > 3% Premier Miton, > 3% Nicolas Schulmann)

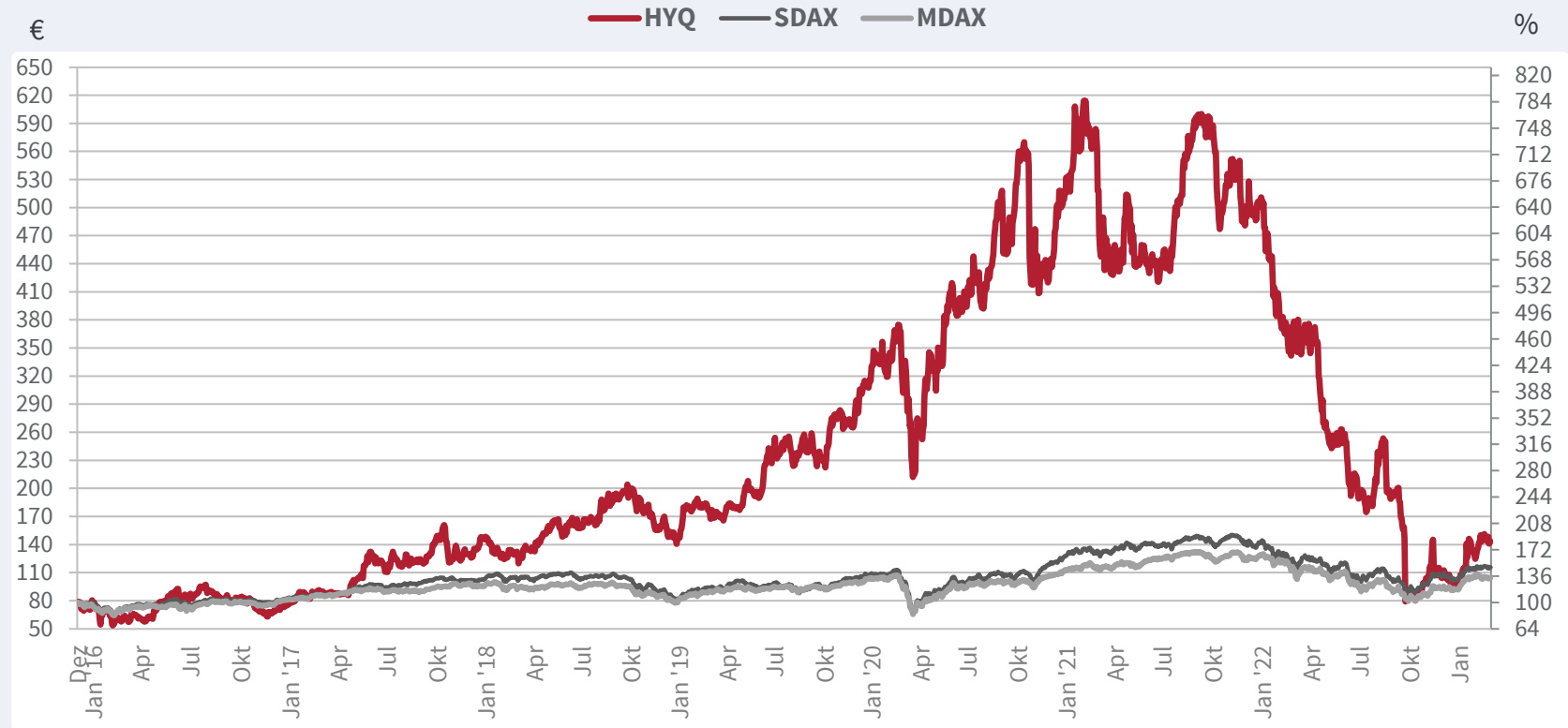


Kennzahlen

KPI	Details	Wert
EPS	Gewinn je Aktie 2022	2,96 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.872.164
Market Cap	Marktkapitalisierung 28.02.2023	~0,9 Mrd. €
Handelsvolumen	Ø Handelsvolumen pro Tag in 2022	~3,3 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs 2022	507,00 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs 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	€90,00	18. Jan. 2023
Berenberg	Kaufen	€230,00	1. Feb. 2023
BNP Paribas Exane	Underperform	€84,00	17. Jan. 2023
Pareto Securities	Kaufen	€215,00	10. Mär. 2023
Warburg	Kaufen	€265,00	16. Jan. 2023

Index & Auszeichnungen

- SDAX, HDAX, DAX PLUS FAMILY
- Warburg 'Best Ideas 2023'
- 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 (2x)	2022
Roadshow	USA, UK, DACH	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

08. Mai 2023

Q1 Ergebnis 2023

Immobilienfinanzierung – Markt mit hohem Potenzial

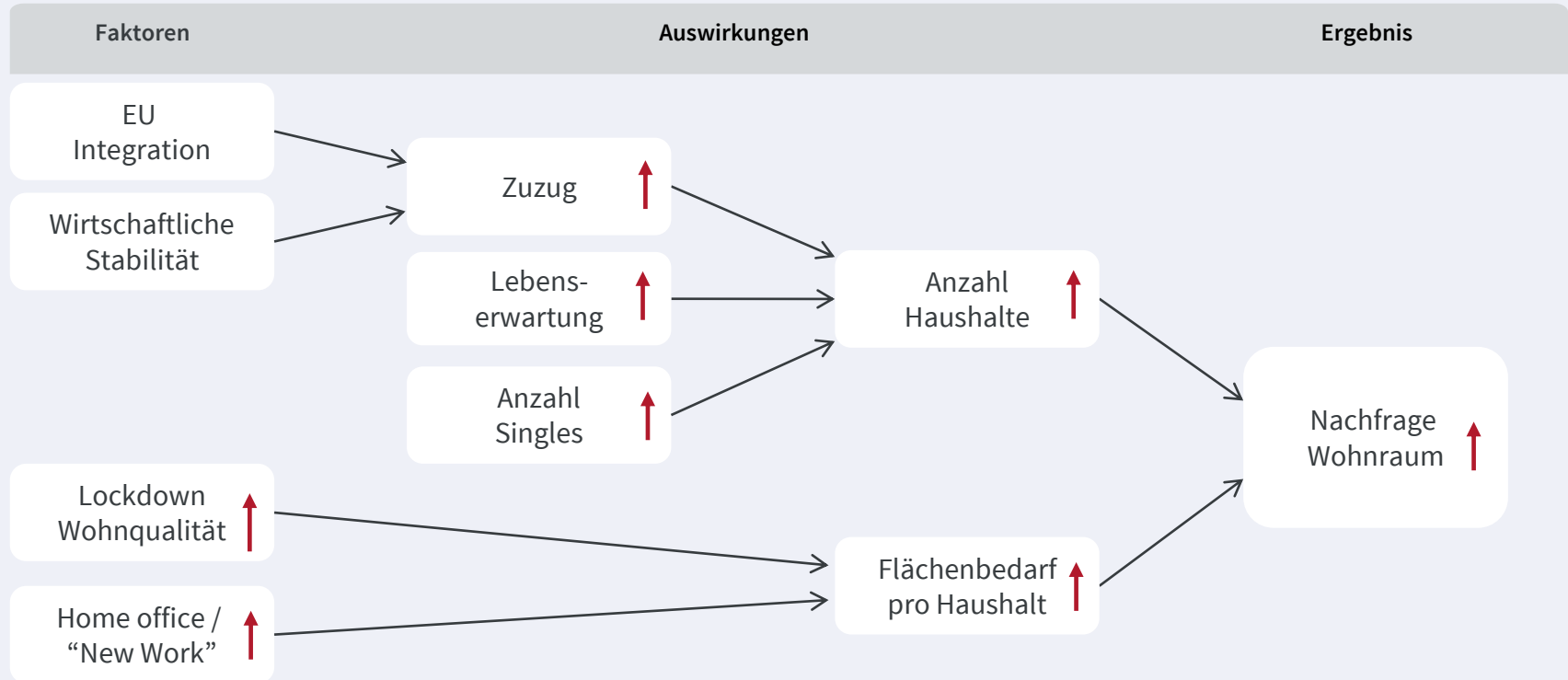
Langfristige Faktoren private & institutionelle Wohnimmobilienfinanzierung

	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

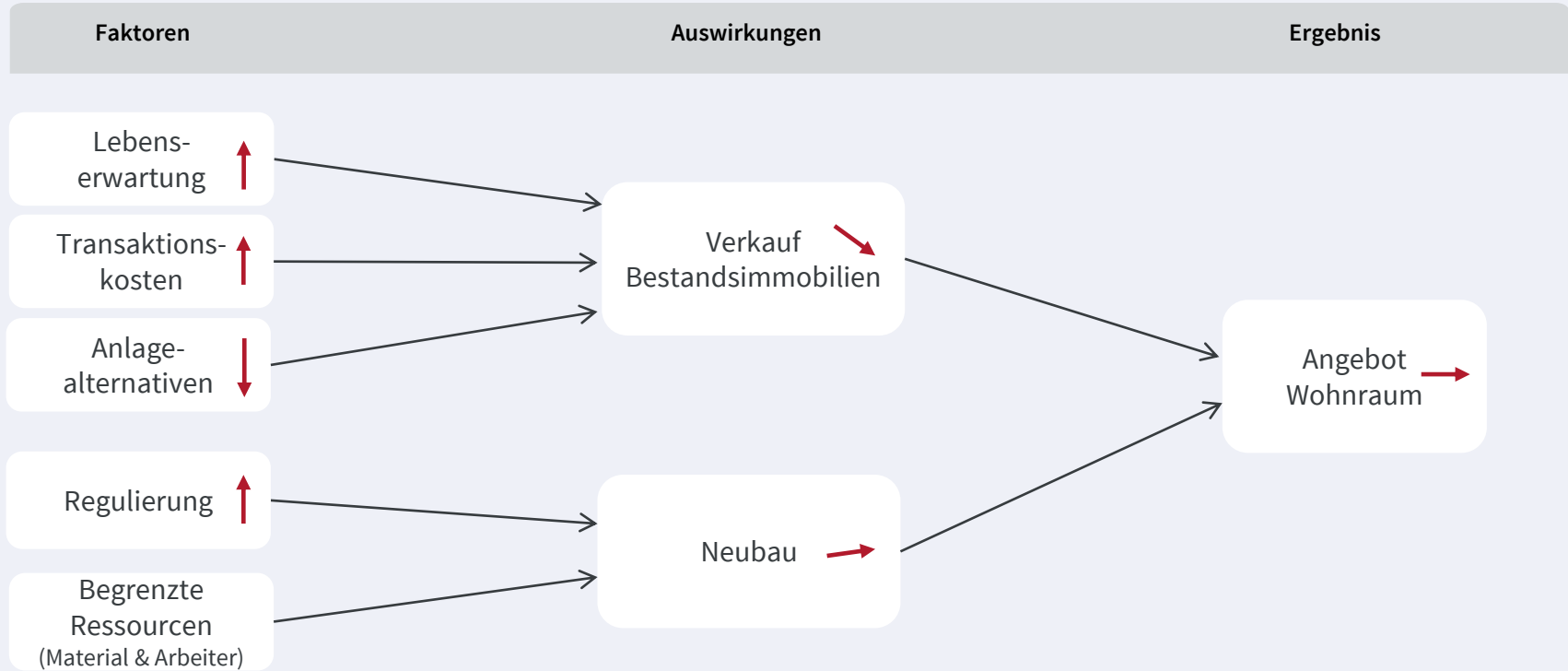
Weder Zinsen noch kurzfristige Politik relevant

Faktoren für die Nachfrageentwicklung im deutschen Immobilienmarkt



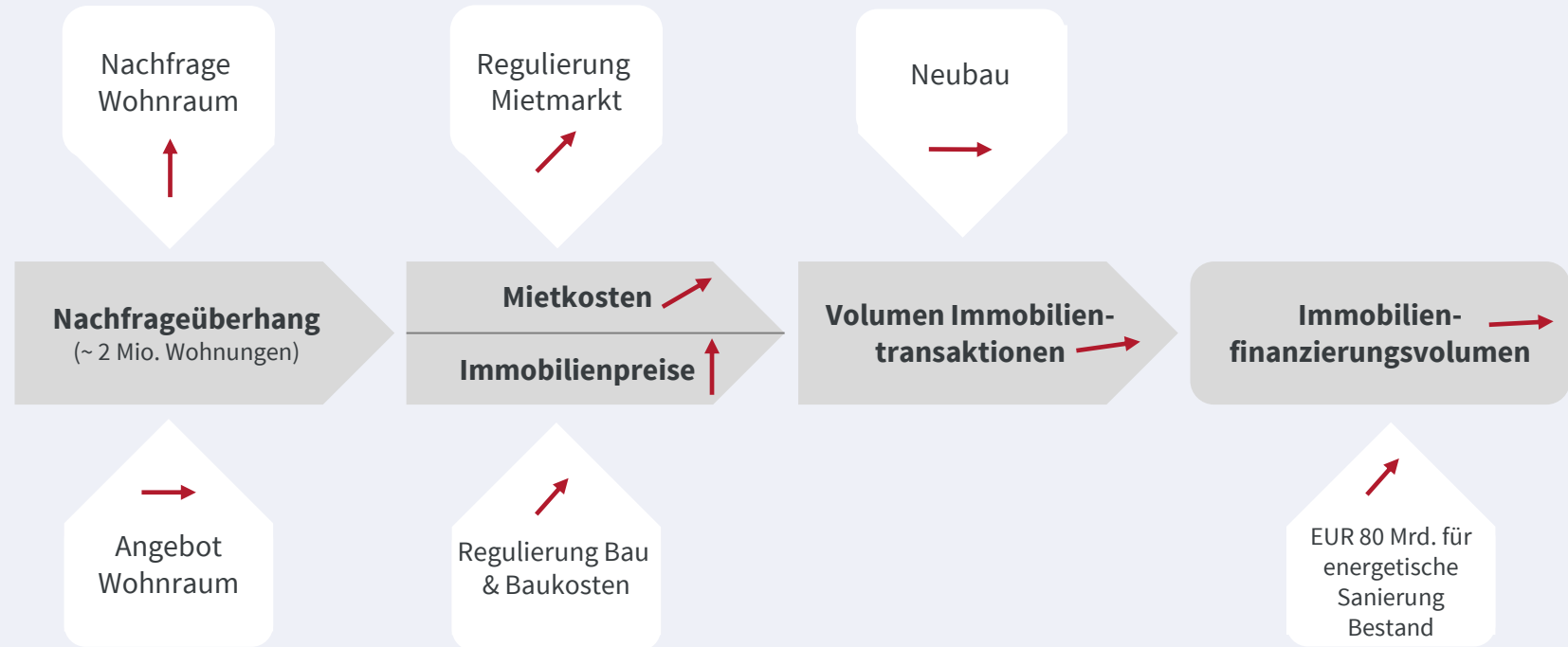
Angebotsknappheit durch geringen Verkauf & Neubau

Faktoren für die Angebotsentwicklung am deutschen Immobilienmarkt



Langfristig ein Wachstumsmarkt

Strukturelle Faktoren der nachhaltigen Entwicklung des Finanzierungsmarktes



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