



# Wachstum durch Technologie

*Vorläufige  
Geschäftszahlen 2016*

# Finanzdienstleistung durch Technologie

## Investment Highlights 2016

### Schlüsselkennzahlen 2016 (yoy)

- Umsatz: 156,6 Mio. € (+13%)
- EBIT: 23,2 Mio. € (+22%)
- Market-Cap: > 500 Mio. €
- Ø Handelsvolumen: 2,1 Mio. €
- EPS: 3,0 € (+15%)

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

- Immobilienfinanzierungsmarkt laut Bundesbank: - 4%
- Transaktionsvolumen EUROPACE: +13%
- Transaktionsvolumen Dr. Klein Privatkunden: +7%
- Vermittlungsvolumen Dr. Klein Firmenkunden: -9%

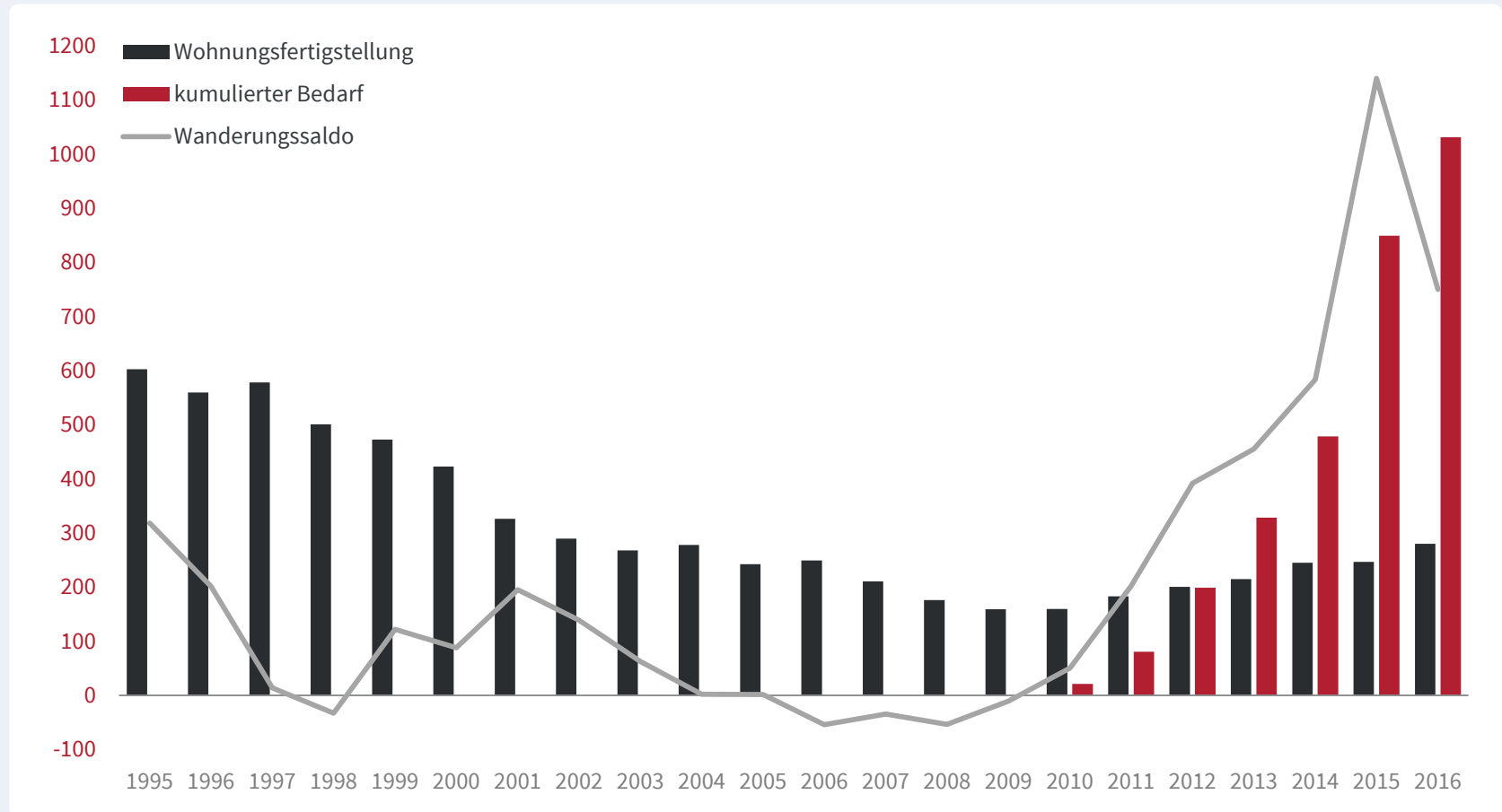
### Warburg Best Ideas 2017; Berenberg 15 Top Picks 2017 (GARP)

# Inhalt

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

# Dramatischer Nachfrageüberhang am Wohnungsmarkt

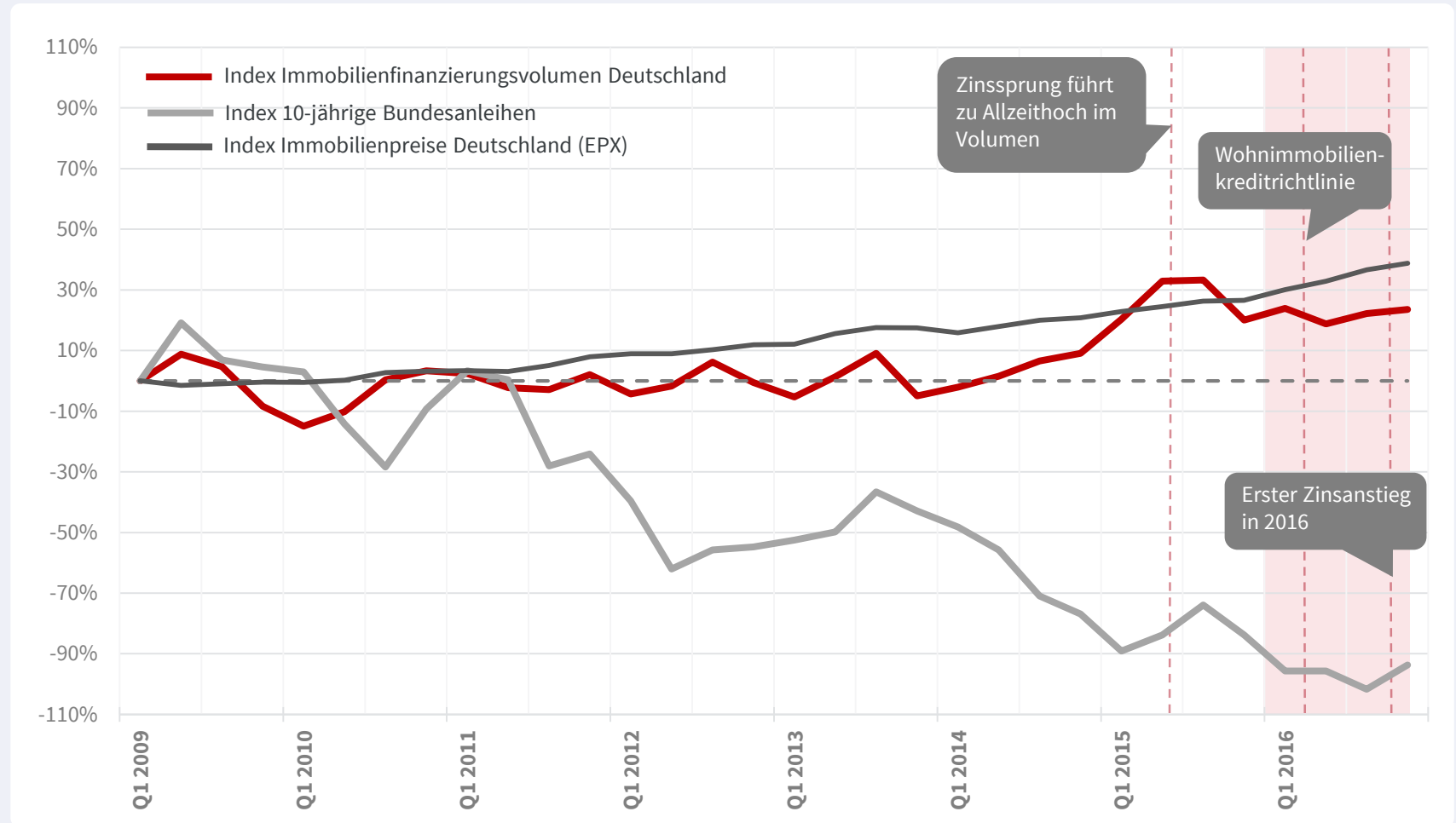
Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



Angaben in Tausend; Quelle: Statistisches Bundesamt, Eduard Pestel Institut e.V.

# Volumen Immobilienfinanzierung wenig zinsabhängig

Entwicklung diverser Marktindizes seit 2009



Quelle: Bundesbank, EUROPACE

# Immobilienfinanzierung – Markt hat hohe Potentiale

Faktoren Marktvolumen private & gewerbliche Immobilienfinanzierung

## Hindernde Faktoren

## Fördernde Faktoren

### Finanzierung **EIGENTUM**

FDL / PK,  
Eigentumsquote  
48%\*

- Fehlendes Immobilienangebot
- Wohnimmobilienkreditrichtlinie wirkte in April und Mai dämpfend
- Gesetzgeber beschäftigt Markt stetig mit neuen Regulierungsideen (z.B. zur Verhinderung von Immobilienblasen, Korrektur der WIKR)

- Hoher Druck im Mietmarkt
- Steigende Bau-/Kaufpreise
- Leichter Anstieg der Bautätigkeit
- Marktanteil neutraler Finanzierungsberater wächst
- Zinssprung in Q4 steigert Forwards
- Mit einer Eigentumsquote von 48 % ist Deutschland Schlusslicht in Europa

### Finanzierung **MIET- IMMOBILIEN**

IK,  
Mieterquote  
52%\*

- Überregulierter Mietmarkt
- Politische Initiativen zur Schaffung von dringend benötigtem günstigen Wohnraum bleiben reine Lippenbekenntnisse

- Spürbare Zunahme von Projektplanungen für sozialen Wohnungsbau
- Zinsanstieg und attraktive Produktangebote der Versicherer beleben den Markt zum Jahresende

\* Quelle: Statistisches Bundesamt

# Inhalt

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

# Finanzdienstleister

Geschäftsmodell und Kennzahlen



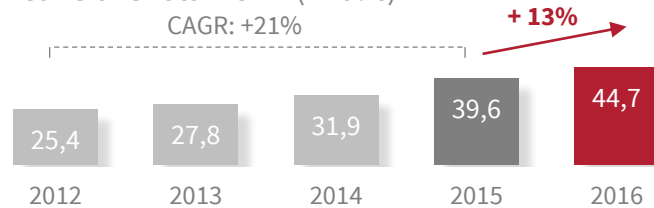


# EUROPACE wächst in allen Märkten & Produktbereichen

Finanzdienstleister: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

## Transaktionsvolumen\* (Mrd. €)

CAGR: +21%

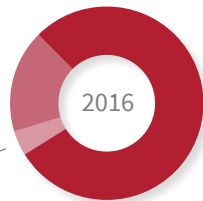


\* Zahlen vor Storno & an neue Erhebungssystematik angepasst (GB 2016, Anhang 1.1)

## Transaktionsvolumen nach Produktsegment (Mrd. €)

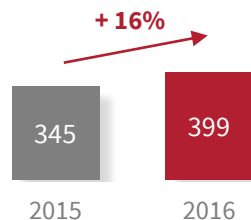
Ratenkredite:  
2,3 / +25%

Bausparen:  
7,0 / +3%\*



Baufinanzierung:  
35,4 / +14%\*

## Vertragspartner (Anzahl\*\*)



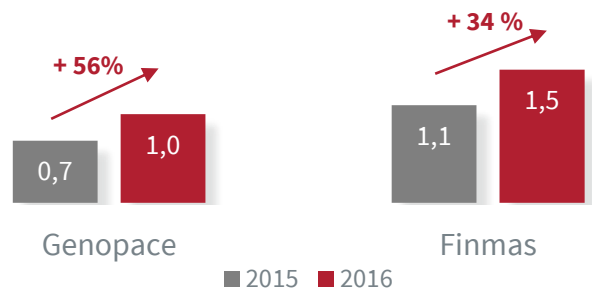
\*\* inkl. FINMAS- und GENOPACE-Partner

- Immobilienfinanzierung auf EUROPACE wächst weiter stark, gegen einen leicht rückläufigen Markt.
- EUROPACE profitiert vom Wachstum des Baufi-Maklersegments sowie dem Trend zur Drittvermittlung als Ventilösung bei Banken
- Vollständige Umstellung aller Partner auf BaufiSmart in 2016 weitet Technologieführerschaft von EUROPACE aus.
- Überlegene Technologie des Ratenkredit-Frontend KreditSmart bringt zusätzliche Kunden und führt zu deutlichem Wachstum.

# Durchdringung bei Sparkassen & Genossenschaftsbanken deutlich ausgebaut

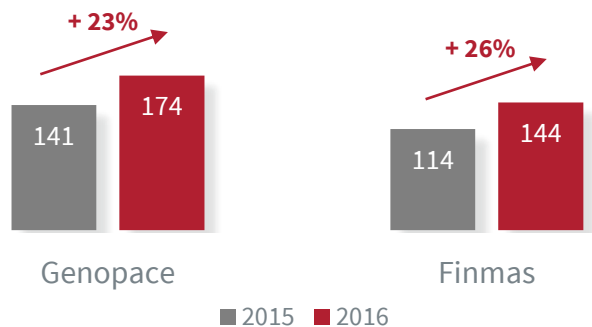
Transaktionsvolumina Vertriebe & Vertragspartner GENOPACE & FINMAS

Transaktionsvolumen Vertriebe\* (Mrd. €)



\* Zahlen vor Storno & an neue Erhebungssystematik angepasst (GB 2016, Anhang 1.1)

Vertragspartner (Anzahl)

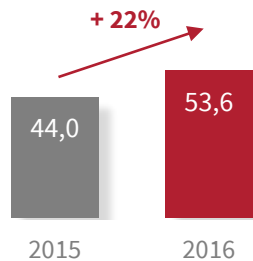


- FINMAS: 19 der Top-25 Sparkassen sind Vertragspartner
- GENOPACE: 20 der Top-25 Volks- und Raiffeisenbanken sind Vertragspartner
- Zahl der Produkthanbieter wurde weiter gesteigert
- Nutzung von EUROPACE im Eigenvertrieb bei Sparkassen und Genossenschaftsinstituten deutlich ausgeweitet

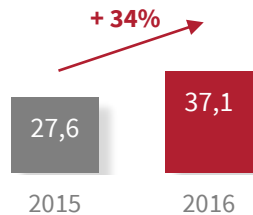
# EUROPACE modernisiert, expandiert und skaliert

Finanzdienstleister: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

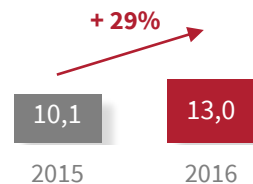
**Umsatz** (Mio. €)



**Rohertrag** (Mio. €)



**EBIT** (Mio. €)



- Investitionen in zukünftiges Wachstum durch planmäßigen Ausbau des Key Account Managements und der Softwareentwicklung erhöht Fixkosten.
- Erfolgreiche Integration und Erstkonsolidierung der neu akquirierten Töchter NKK (für die Versicherungsplattform) und HypService (für die Immobilienbewertungsplattform) in Q3 .
- EBIT-Marge auf den Rohertrag – trotz deutlichem Anstieg der Investitionen und der Akquisition niedrigmargiger Tochterunternehmen – mit 36% auf dem hohen Niveau des Vorjahres.
- Erfolgreichstes Geschäftsjahr bei Umsatz und Ertrag.

# Privatkunden

Geschäftsmodell und Kennzahlen

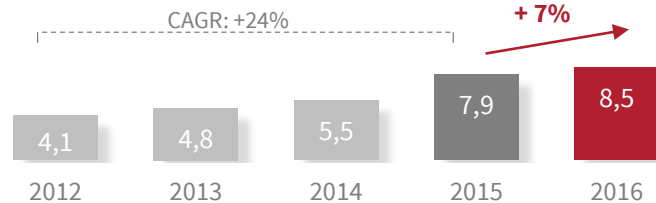
**DR. KLEIN**  
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



# Dr. Klein überzeugt mit fairster Baufinanzierung

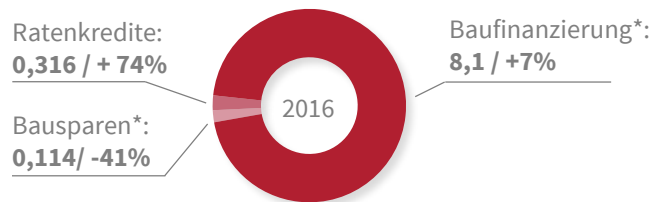
Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl

## Transaktionsvolumen\* (Mrd. €)

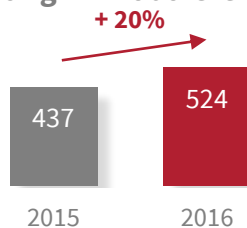


\* Zahlen vor Storno & an neue Erhebungssystematik angepasst (GB 2016, Anhang 1.1)

## Transaktionsvolumen nach Produktsegment (Mrd. €)



## Berater Finanzierung im Filialvertrieb (Anzahl)

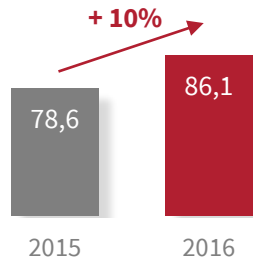


- Dr. Klein gewinnt in der Immobilienfinanzierung weitere Marktanteile.
- + 74% Ratenkreditwachstum durch Offline-Kooperationen.
- Überlastung des Vorjahres durch starken Kapazitätsausbau bei Beratern überwunden, zukünftig Rückkehr zu steter Produktivitätsverbesserung.
- Zahlreiche Auszeichnung, u.a. „Fairster Baufinanzierer Deutschlands“, wirken sich positiv auf Nachfrage aus.

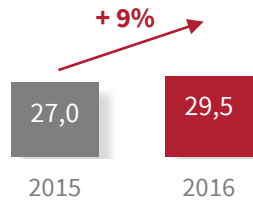
# Dr. Klein steigert EBIT überproportional

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

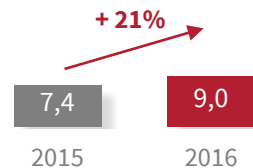
Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



- Ausweitung der Marktanteile in den Bereichen Immobilienfinanzierung und Ratenkredit lässt Umsatz zweistellig wachsen.
- Fokus auf Ertragsoptimierung bei Onlinegeschäftsmodellen und Sanierung Versicherungsgeschäft führen zu deutlich zweistelligem EBIT-Wachstum.
- Erfolgreichstes Geschäftsjahr bei Umsatz und Ertrag.

# Institutionelle Kunden

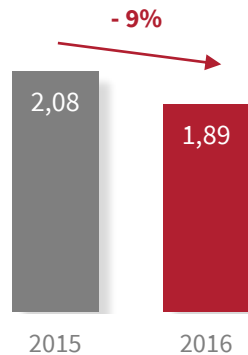
Geschäftsmodell und Kennzahlen



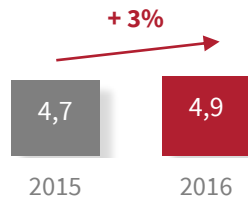
# Impulslose Zinsentwicklung führt zu Zurückhaltung der Wohnungsunternehmen

Institutionelle Kunden: Vermittlungsvolumen und Consulting-Umsatz

Vermittlungsvolumen Finanzierung (Mrd. €)



Consulting-Umsatz (Mio. €)

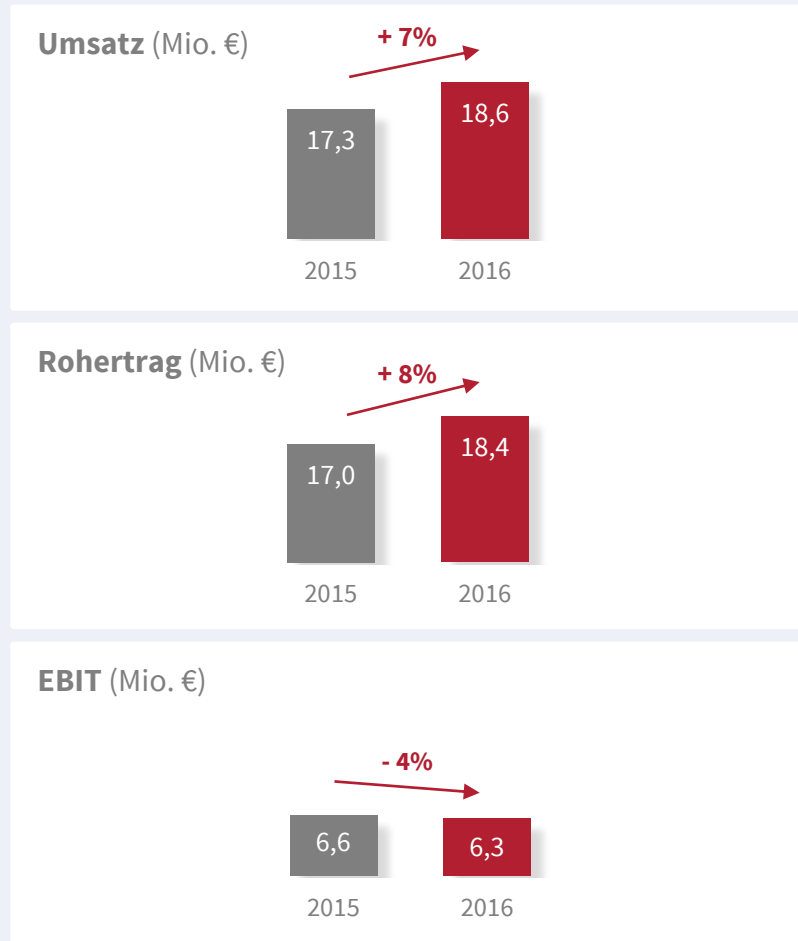


- Allgemeine Zurückhaltung der Marktteilnehmer bei impulsloser Zinsentwicklung im Rahmen normaler Volatilität.
- Sinkendes Zinsniveau ohne Anzeichen für kurzfristigen Richtungswechsel führt zu abwartender Haltung bei Umfinanzierungen. Starken Zinsimpuls in Q2/Q3 2015 ist bei Vorjahresvergleich zu beachten.
- Zinsanstieg in Q4 erhöhte Nachfrage auch nach Forward-Darlehen.
- Auf Zielgruppe zugeschnittenes Consulting- und Plattformangebot erhöht Kundenbindung.



# Umsatzrekord des Vorjahres erneut übertroffen

Institutionelle Kunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Lange Zinsbindungen und umfangreiche Serviceleistungen für Geschäftspartner aus der Versicherungsbranche führen zu steigendem Umsatz.
- Intensives, teil großvolumiges Geschäft in Q4 unterstützt Gesamtjahresergebnis.
- Ausbau der Betreuungsressourcen bei bestehenden und neuen Geschäftsmodellen erhöhen die Kosten und führten langfristig zu einer weiteren Stärkung von Marktposition und Ertragskraft.
- Umsatzstärkstes Jahr des Geschäftsbereichs, Ertrag nur leicht unter Rekordvorjahr.

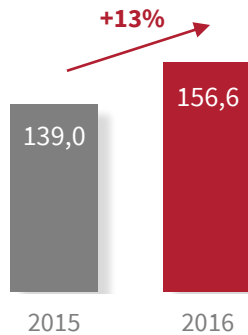
# Inhalt

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

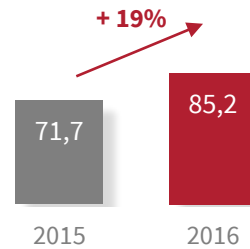
# Hypoport wächst in allen Dimensionen nachhaltig

## Hypoport-Kennzahlen im Überblick

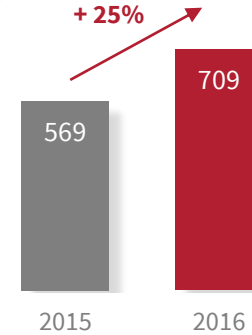
**Umsatz**  
(Mio. €)



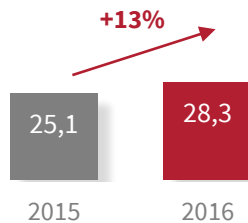
**Rohrertrag**  
(Mio. €)



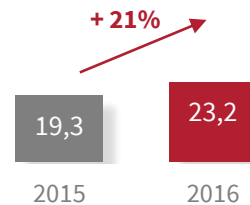
**Mitarbeiter**  
(Anzahl)



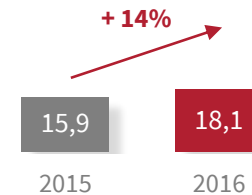
**EBITDA**  
(Mio. €)



**EBIT**  
(Mio. €)

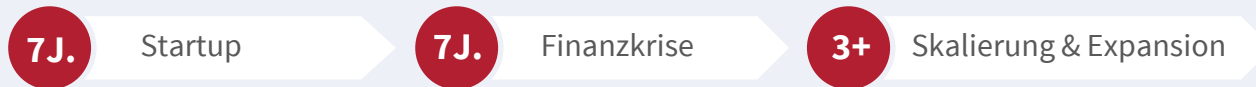


**Konzernergebnis**  
(Mio. €)

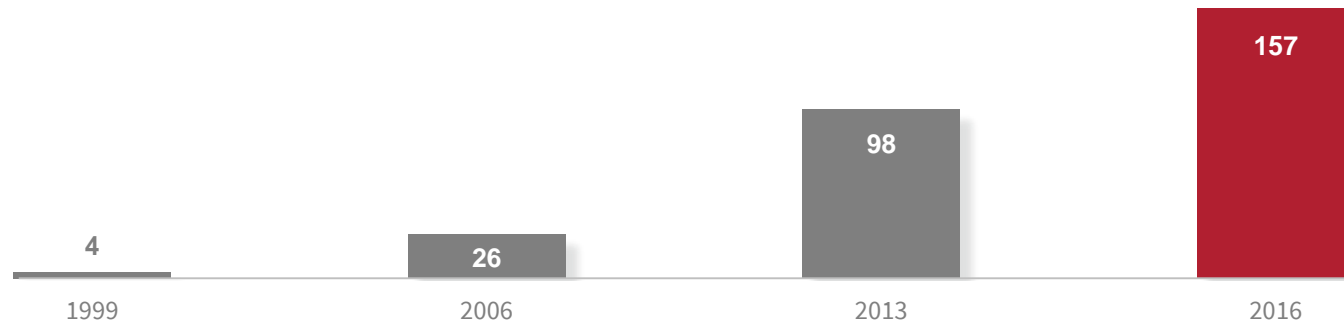


# Dritte strategische Entwicklungsphase

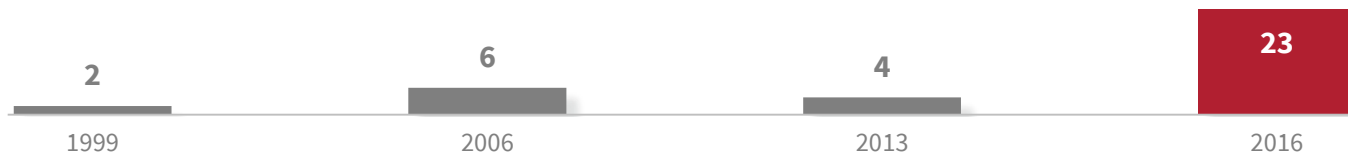
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBIT



Umsatz (in Mio. €)



EBIT (in Mio. €)



# Inhalt

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

# Freefloat weiterhin hoch

## Aktionärsstruktur, Aktienrückkaufprogramme und Kennzahlen

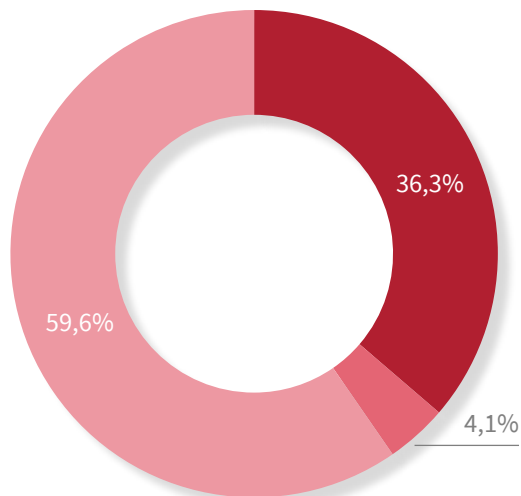
### Aktionärsstruktur zum 30. Dezember 2016

#### Festbesitz

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien der Gesellschaft

#### Streubesitz

(davon 5,1% Union Investment Privatfonds GmbH)



### Aktienrückkaufprogramme zum 30. Dezember 2016

JAHR	ERWORBENE AKTIEN	MAX. KURS
2016	68.948 Stücke	80,00 €
2016	32.362 Stücke	65,00 €

### Kennzahlen & Indizes

KENNZAHL	DETAILS	WERT
EPS	Gewinn je Aktie 2016	3,00 €
Market Cap	Marktkapitalisierung 30.12.2016	482 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs 2016	97,00 €
Tiefstkurs	Tiefster Schlusskurs 2016	53,59 €
Indizes	SDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

# Inhalt

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

# Außerordentliche Wachstumsfelder bis 2020

Geschäftsmodelle im Aufbau mit überdurchschnittlicher Dynamik

Unternehmen	GB	Ziel	Status
1 <b>FINMAS</b>	FDL	Kompetenzzentrum Immobilienfinanzierung & zentraler Marktplatz im Sparkassensektor	144 Sparkassen angebunden 19 der Top-25 sind Vertragspartner
2 <b>GENOPACE</b>	FDL	Zentrale Neukundengewinnungs- & Vermittlungsplattform für genossenschaftliche Banken	174 VR-Banken angebunden 20 der Top-25 sind Vertragspartner
3 <b>Hypoport InsurTech</b>	PK/ FDL	Führende Verwaltungsplattform für Versicherungsvertriebe in Deutschland	Integration NKK abgeschlossen und weitere Akquisitionen zum Jahresbeginn 2017
4 <b>Immobilien- bewertung</b>	FDL	Führender Bewertungsdienstleister für Banken in Deutschland	HypService erfolgreich integriert, erste Neukunden gewonnen, weitere Akquisitionen in Arbeit



# Viele Gründe sprechen für den Weg mit Hypoport

## Investment Highlights

- Die Domäne von Hypoport ist die Finanzdienstleistung unterstützt durch Technologie.
- Hypoport wird ihre Familie aus Tochterunternehmen fördern und erweitern.
- Hohe Potentiale im „Wohnen“-Markt verstärken den Erfolg.
- Regulierung und Margendruck beschleunigt die Digitalisierung der Finanzdienstleistung.
- Hypoport nutzt ihre Kompetenz in technologie-basierten Finanzdienstleistungen, um weiter Marktanteile zu gewinnen.
- 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)

## **Michaela Reimann**

Leiterin Investor Relations & Public Affairs

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



# Bewegender Jahresverlauf

Kursverlauf von Januar bis Dezember 2016 (Tagesschlusskurse, Xetra, Euro)



# Hohe Nachfrage nach Investor-Relations-Aktivitäten

## Researchberichte

ANALYST	EMPFEHLUNG	KURSZIEL	DATUM
Oddo Seydler	Kaufen	102,00 €	16.12.2016
Berenberg	Kaufen	95,00 €	14.12.2016
Warburg	Kaufen	115,00 €	09.12.2016
Oddo Seydler	Kaufen	102,00 €	28.11.2016
Equinet Bank	Kaufen	100,00 €	01.11.2016
Oddo Seydler	Kaufen	102,00 €	31.10.2016
Warburg	Kaufen	115,00 €	24.10.2016
Equinet Bank	Kaufen	100,00 €	24.10.2016
ODDO Seydler	Kaufen	102,00 €	22.09.2016
Warburg	Kaufen	117,00 €	16.09.2016
Equinet	Kaufen	100,00 €	25.08.2016
Montega	n.a.	n.a.	01.08.2016
Warburg	Kaufen	117,00 €	19.07.2016
Warburg	Kaufen	108,00 €	05.07.2016
Warburg	Kaufen	108,00 €	18.05.2016
ODDO Seydler	Kaufen	89,00 €	03.05.2016
Montega	Kaufen	83,00 €	03.05.2016
Warburg	Kaufen	92,00 €	26.04.2016
Montega	Kaufen	78,00 €	19.04.2016
ODDO Seydler	Kaufen	74,00 €	18.04.2016
ODDO Seydler	Kaufen	74,00 €	22.03.2016

ANALYST	EMPFEHLUNG	KURSZIEL	DATUM
Montega	Kaufen	72,00 €	15.03.2016
ODDO Seydler	Kaufen	72,00 €	23.02.2016
Montega	Kaufen	78,00 €	19.01.2016
ODDO Seydler	Neutral	77,00 €	11.01.2016

INVESTOR RELATIONS AKTIVITÄTEN		
Investorenkonferenz	Berlin	12/2016
Roadshow	Paris	11/2016
Deutsches Eigenkapitalforum	Frankfurt a. M.	11/2016
Roadshow	Dublin	10/2016
Roadshow	Edinburgh	10/2016
Investorenkonferenz	New York	10/2016
Roadshow	USA	08/2016
Investorenkonferenz	Portugal	06/2016
Roadshow	Hamburg	06/2016
Roadshow	Frankfurt a. M.	05/2016
Roadshow	London	05/2016