



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%

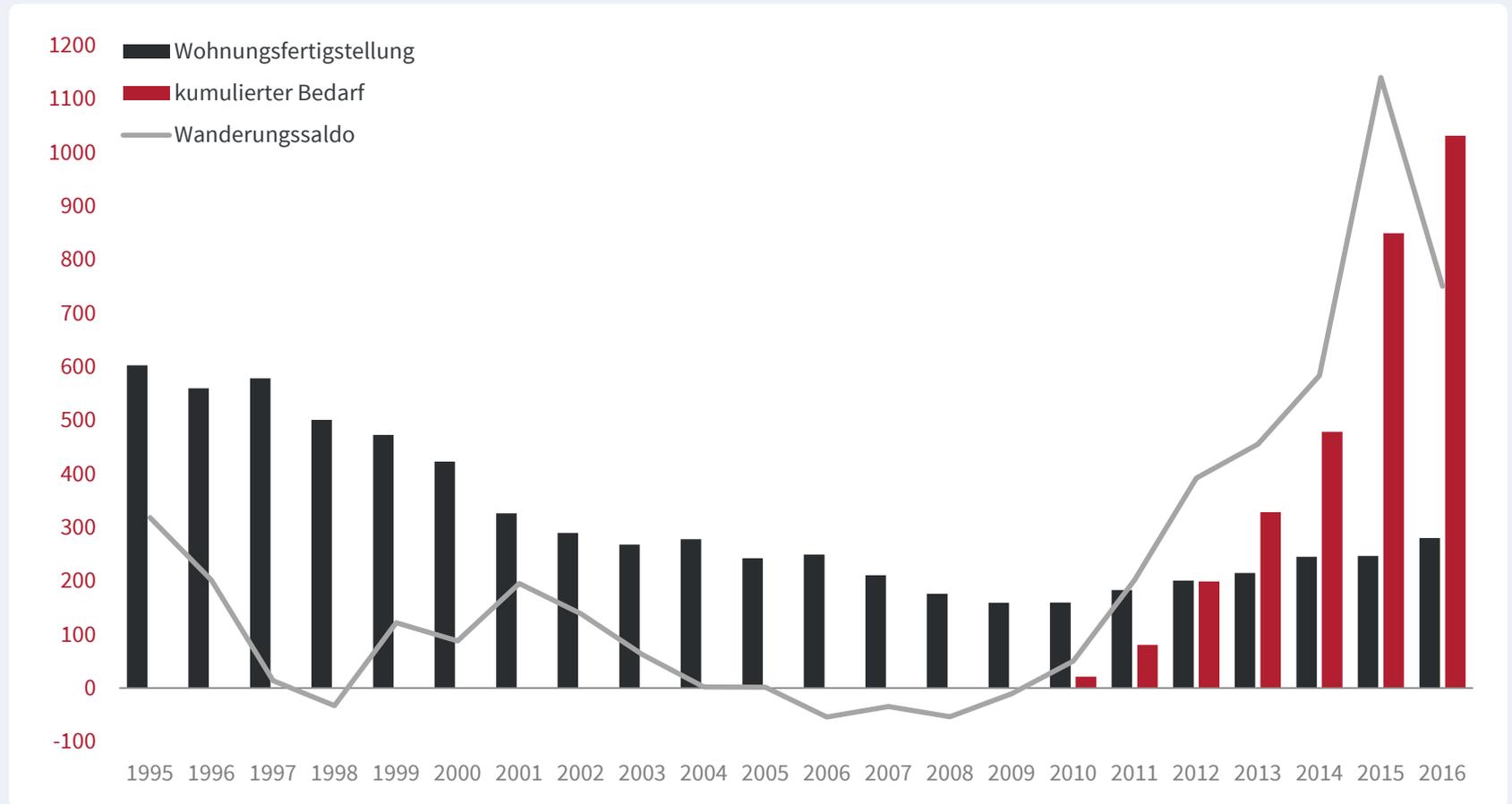
Warburg Best Ideas 2017; Berenberg 15 Top Picks 2017 (GARP)

Inhalt

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

Dramatischer Nachfrageüberhang am Wohnungsmarkt

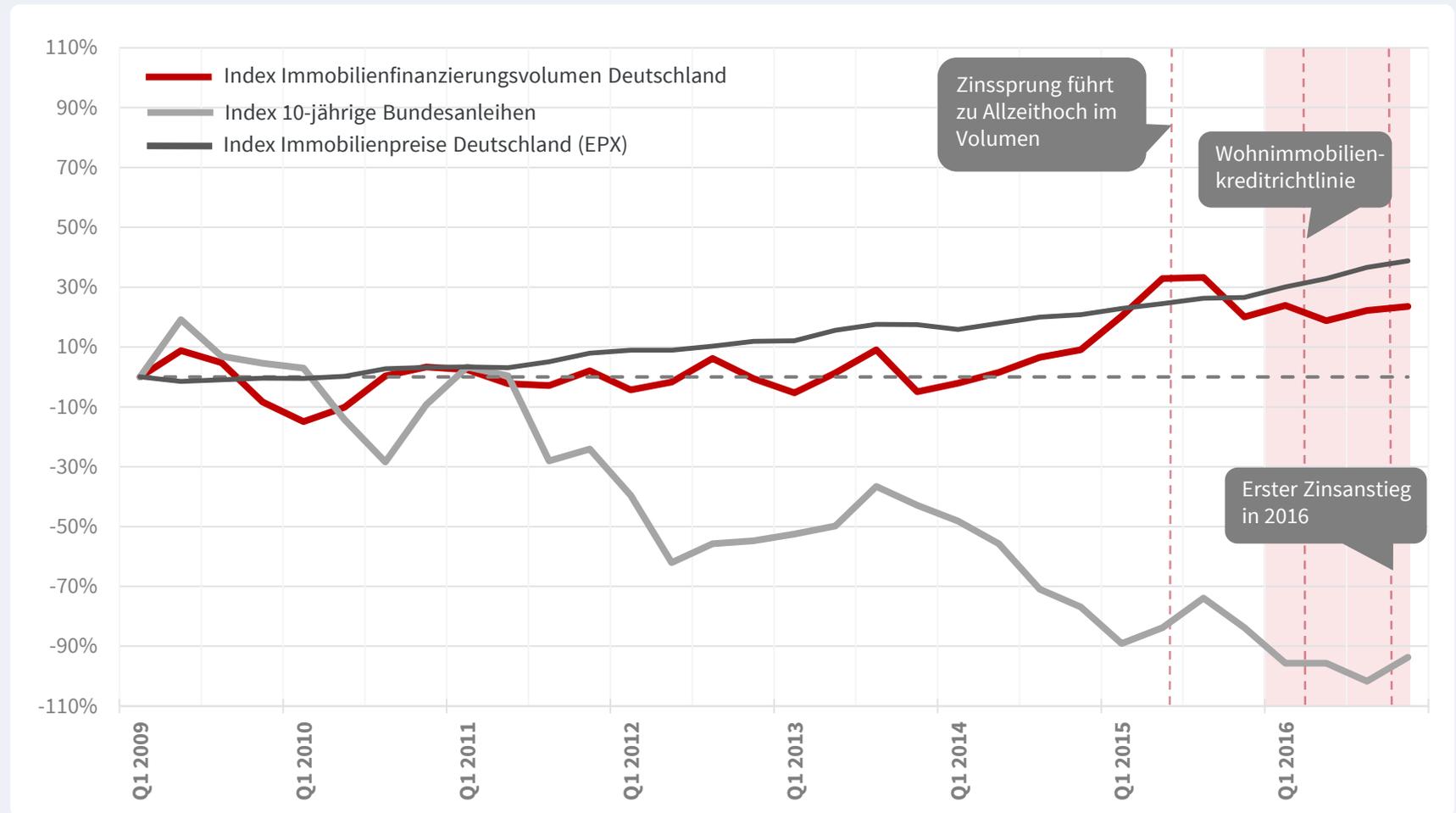
Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



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%

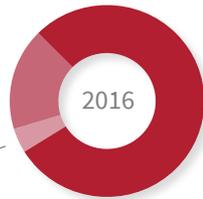


* Zahlen vor Storno & an neue Erhebungssystematik angepasst (GB 2016, Anhang 1.1)

Transaktionsvolumen nach Produktsegment (Mrd. €)

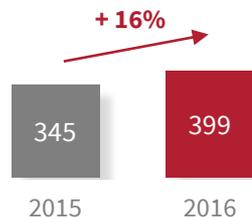
Ratenkredite:
2,3 / +25%

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

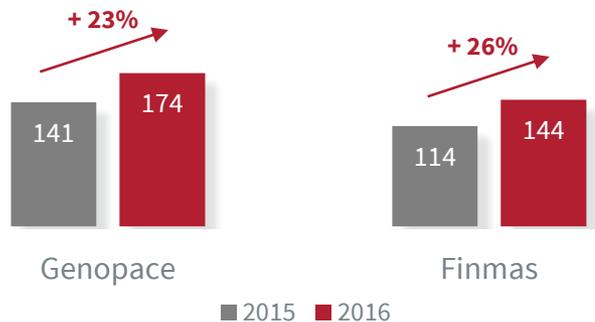
Transaktionsvolumina Vertriebe & Vertragspartner GENOPACE & FINMAS

Transaktionsvolumen Vertriebe* (Mrd. €)



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

Vertragspartner (Anzahl)

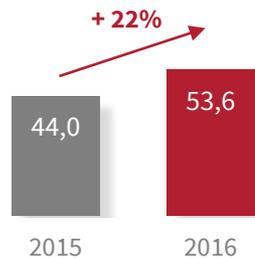


- FINMAS: 19 der Top-25 Sparkassen sind Vertragspartner
- GENOPACE: 20 der Top-25 Volks- und Raiffeisenbanken sind Vertragspartner
- Zahl der Produkthanbieter wurde weiter gesteigert
- Nutzung von EUROPACE im Eigenvertrieb bei Sparkassen und Genossenschaftsinstituten deutlich ausgeweitet

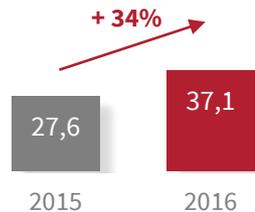
EUROPACE modernisiert, expandiert und skaliert

Finanzdienstleister: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

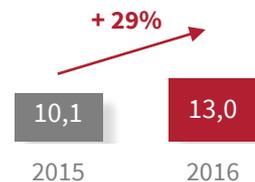
Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)



EBIT (Mio. €)

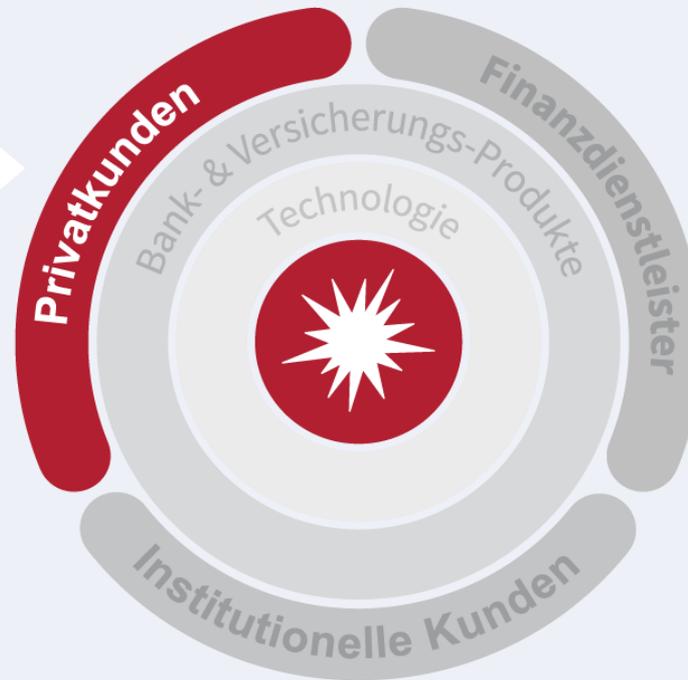


- Investitionen in zukünftiges Wachstum durch planmäßigen Ausbau des Key Account Managements und der Softwareentwicklung erhöht Fixkosten.
- Erfolgreiche Integration und Erstkonsolidierung der neu akquirierten Töchter NKK (für die Versicherungsplattform) und HypService (für die Immobilienbewertungsplattform) 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

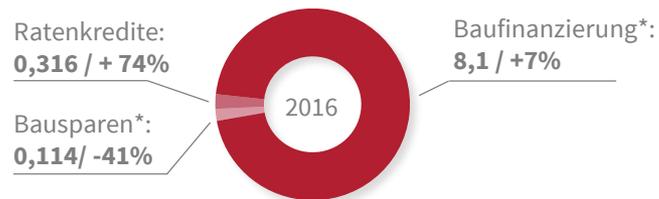
Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl

Transaktionsvolumen* (Mrd. €)



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

Transaktionsvolumen nach Produktsegment (Mrd. €)



Berater Finanzierung im Filialvertrieb (Anzahl)

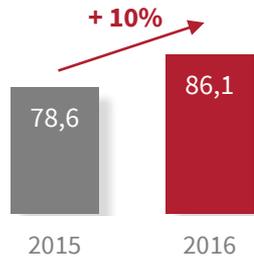


- Dr. Klein gewinnt in der Immobilienfinanzierung weitere Marktanteile.
- + 74% Ratenkreditwachstum durch Offline-Kooperationen.
- Überlastung des Vorjahres durch starken Kapazitätsausbau bei Beratern überwunden, zukünftig Rückkehr zu steter Produktivitätsverbesserung.
- Zahlreiche Auszeichnung, u.a.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

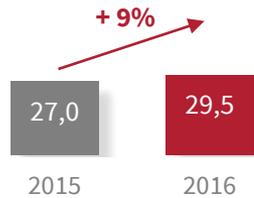
Dr. Klein steigert EBIT überproportional

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

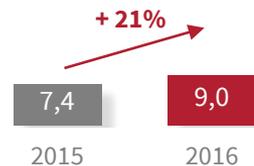
Umsatz (Mio. €)



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

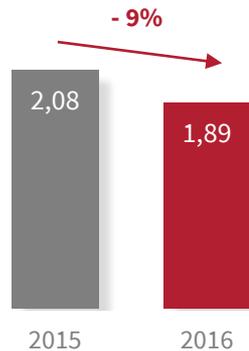
Geschäftsmodell und Kennzahlen



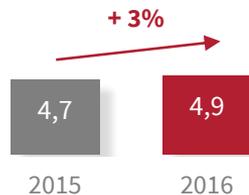
Impulslose Zinsentwicklung führt zu Zurückhaltung der Wohnungsunternehmen

Institutionelle Kunden: Vermittlungsvolumen und Consulting-Umsatz

Vermittlungsvolumen Finanzierung (Mrd. €)



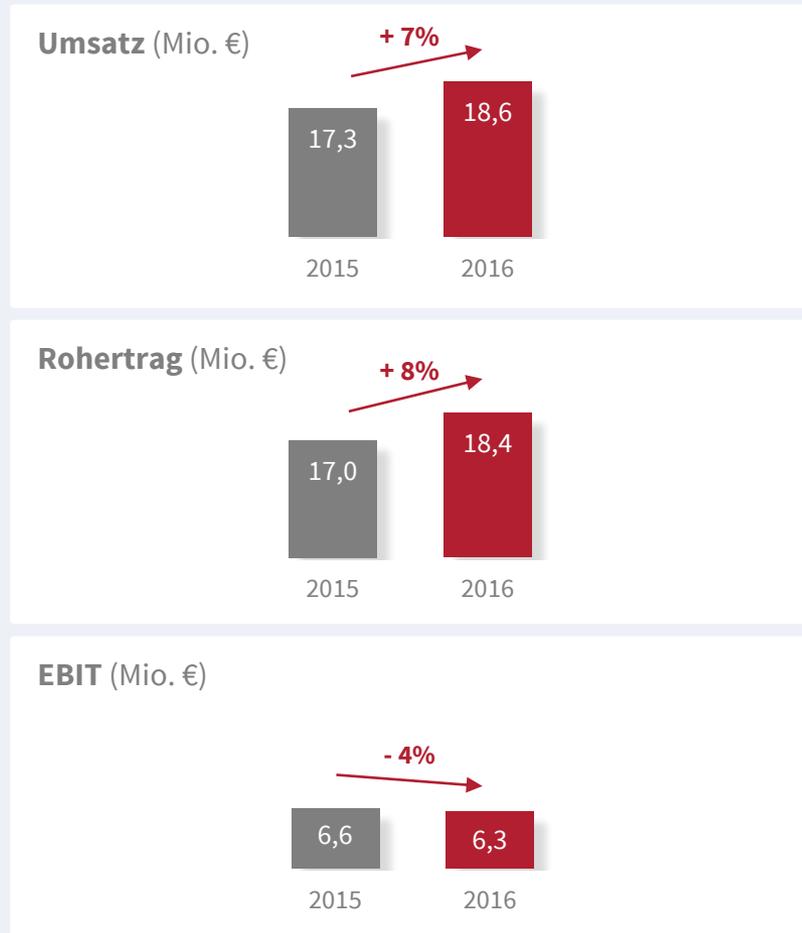
Consulting-Umsatz (Mio. €)



- 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.

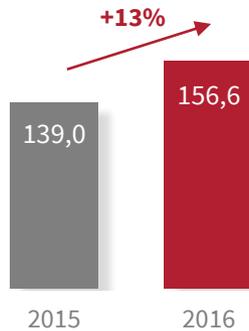
Inhalt

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

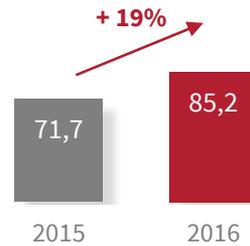
Hypoport wächst in allen Dimensionen nachhaltig

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Umsatz
(Mio. €)



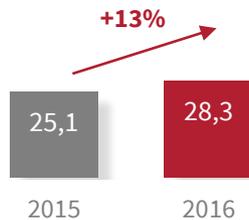
Rohertrag
(Mio. €)



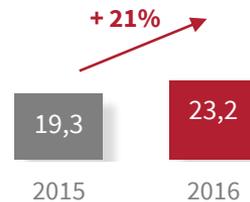
Mitarbeiter
(Anzahl)



EBITDA
(Mio. €)



EBIT
(Mio. €)



Konzernergebnis
(Mio. €)

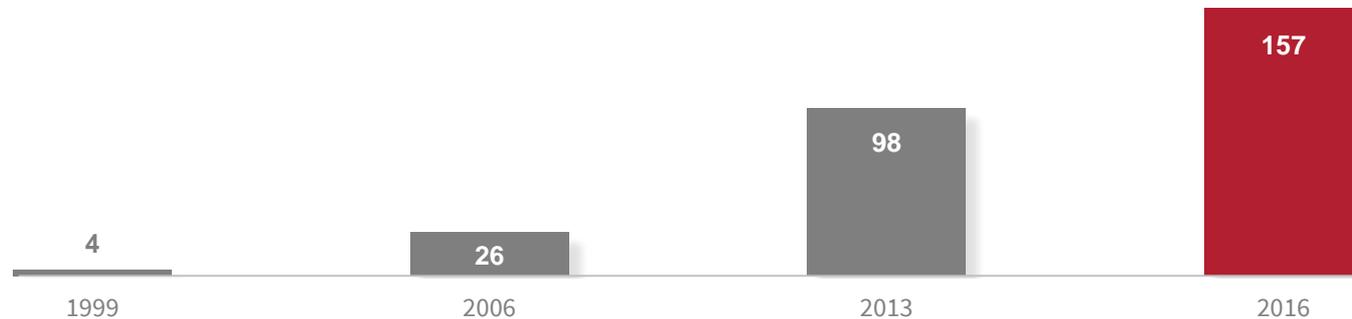


Dritte strategische Entwicklungsphase

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

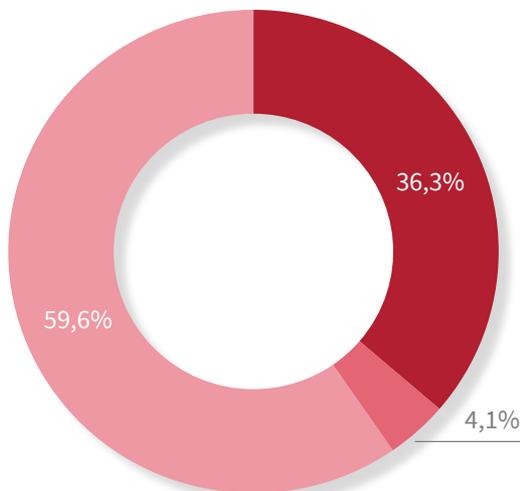
Aktionärsstruktur zum 30. Dezember 2016

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 FINMAS | FDL | Kompetenzzentrum Immobilienfinanzierung & zentraler Marktplatz im Sparkassensektor | 144 Sparkassen angebunden 19 der Top-25 sind Vertragspartner |
| 2 GENOPACE | FDL | Zentrale Neukundengewinnungs- & Vermittlungsplattform für genossenschaftliche Banken | 174 VR-Banken angebunden 20 der Top-25 sind Vertragspartner |
| 3 Hypoport InsurTech | PK/ FDL | Führende Verwaltungsplattform für Versicherungsvertriebe in Deutschland | Integration NKK abgeschlossen und weitere Akquisitionen zum Jahresbeginn 2017 |
| 4 Immobilien- bewertung | 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.

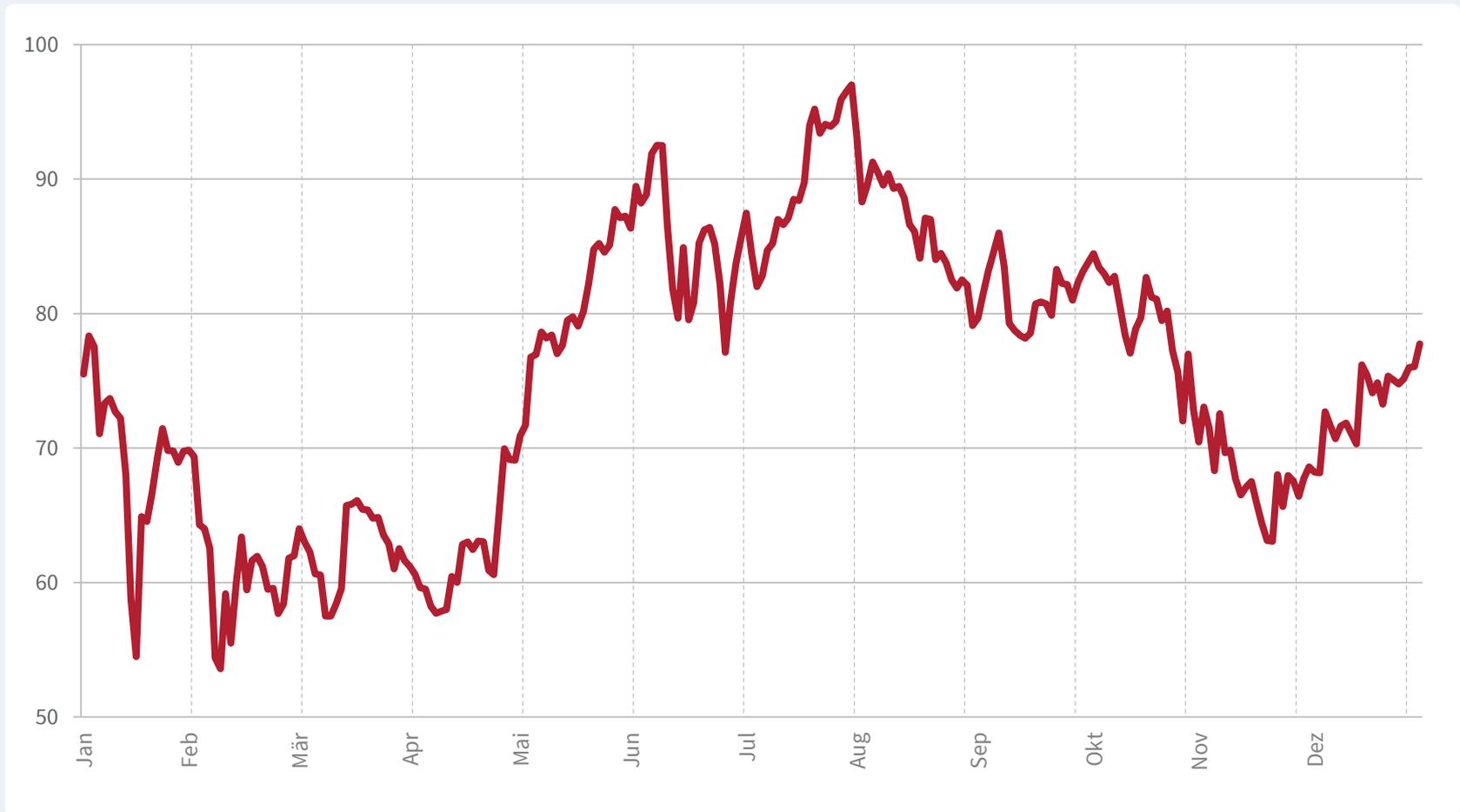
©Hypoport AG. All rights reserved.

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 |