

Hypoport AG

Vorläufige Ergebniskennzahlen

2017

Finanzdienstleistung durch Technologie

Investment-Highlights 2017 & Prognose 2018

Kennzahlen GJ 2017 (yoy)

- Umsatz: 194,9 Mio. € (+24%)
- EBIT: 23,3 Mio. € (0%)
- EPS: 3,10 € (3%)
- Market-Cap (31.12.2017): ~ 900 Mio. € (+87%)
- Ø Handelsvolumen pro Tag: ~ 2,97 Mio. € (+41%)

Hypoport wächst stärker als der Markt (yoy)

- Immobilienfinanzierungsmarkt sinkt in 2017 um -2,2% (Quelle: Deutsche Bundesbank)
- Transaktionsvolumen EUROPACE: +8%
- Vermittlungsvolumen Dr. Klein Privatkunden: +17%
- Vermittlungsvolumen DR. KLEIN Firmenkunden: +15%

Prognose 2018

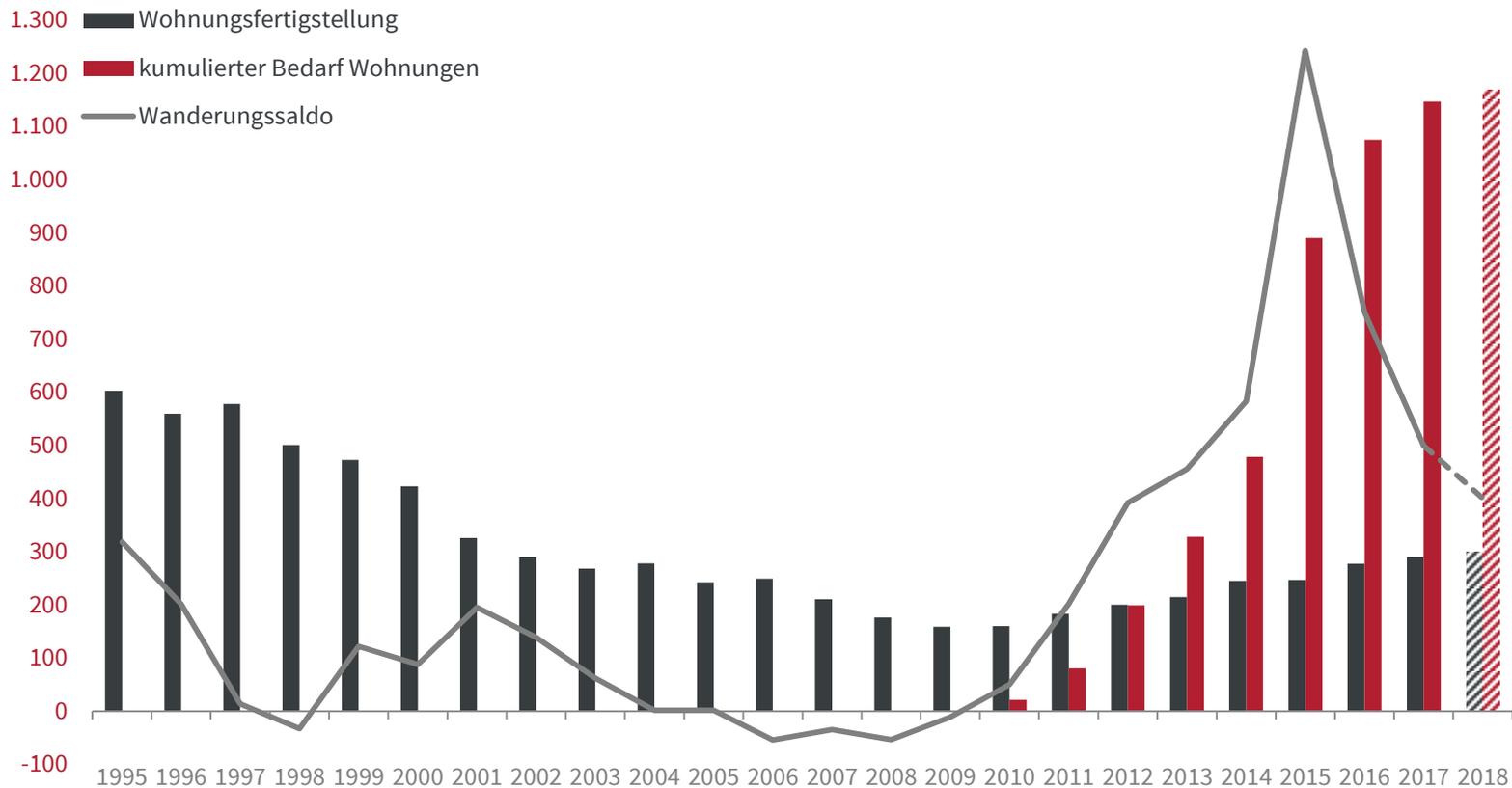
- Hypoport erwartet für den Konzern ein prozentual zweistelliges Wachstum mit einem Umsatz zwischen 220 und 240 Mio. € und einem EBIT zwischen 26 und 31 Mio. €.

Inhalt

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

Dramatischer Nachfrageüberhang am Wohnungsmarkt

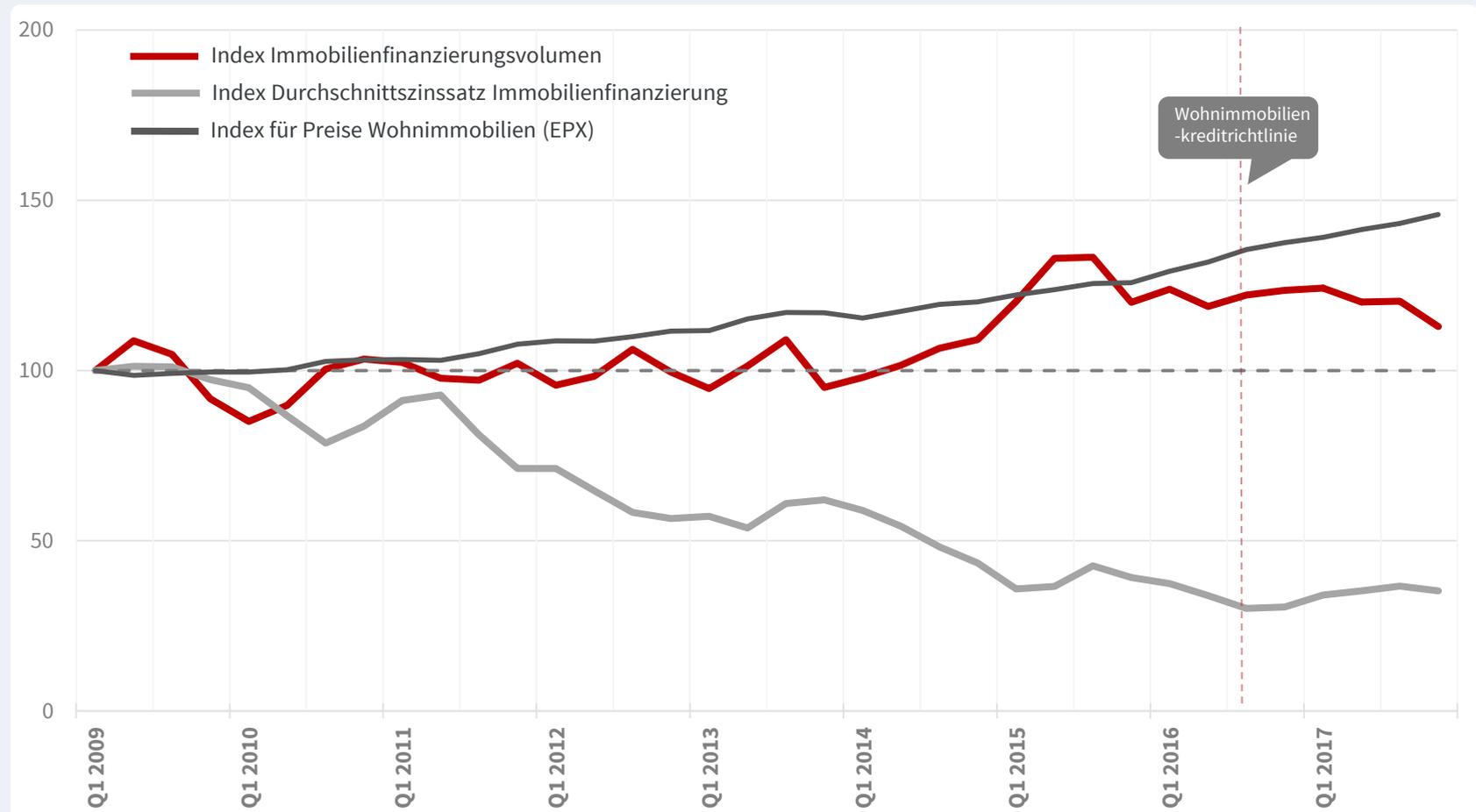
Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



Angaben in Tausend; Quellen: 1995-2017 Statistisches Bundesamt; 2017 & 2018 Schätzungen basieren auf Destatis, Deutsche Bauindustrie & Deutsches Baugewerbe und eigener Erwartung

Immobilienfinanzierungsvolumen 2017 2,2% niedriger

Entwicklung relevanter Marktindizes in Deutschland seit 2009



Quelle: Bundesbank, EUROPACE, Dr. Klein

Immobilienfinanzierung – Markt hat hohe Potentiale

Marktfaktoren private & gewerbliche Immobilienfinanzierung

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

* Quelle: Statistisches Bundesamt

Inhalt

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

Hypoport – eine dynamische Unternehmensgruppe

Geschäftsbereiche Hypoport



Kreditplattform

Vorstellung der Segmentergebnisse

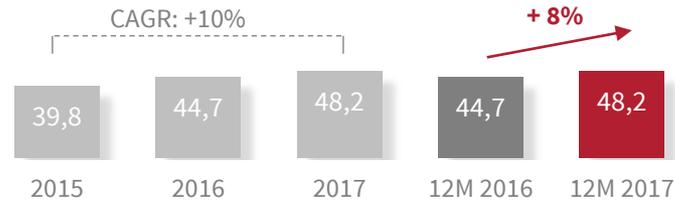


 **EUROPACE**

EUROPACE schlägt den Markt um 10 Prozentpunkte

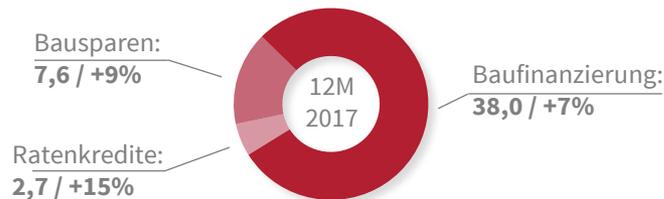
Kreditplattform: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

Transaktionsvolumen* (Mrd. €)

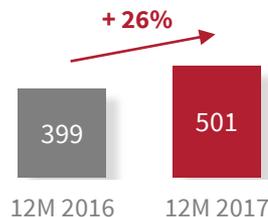


* Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Produktsegment (Mrd. €)



Vertragspartner (Anzahl**)



** inkl. FINMAS- und GENOPACE-Partner

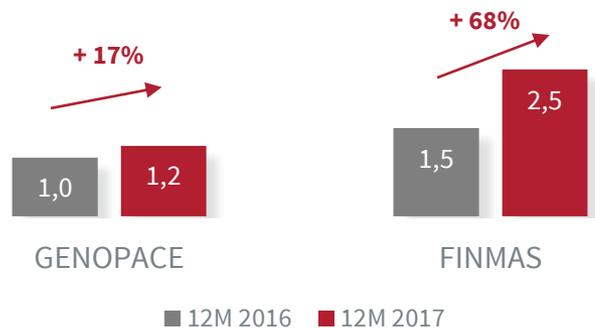
- Immobilienfinanzierung und Bausparen wachsen auf EUROPACE um 8%, während der Gesamtmarkt in 2017 um über 2% zurückging.
- Transaktionsvolumens pro Vertriebstag*** erhöhte sich um 10% von 176 Mio. Euro in 2016 auf 193 Mio. Euro in 2017.
- Neutrale Immobilienfinanzungsvertriebe weiten ihren Marktanteil durch Nutzung von EUROPACE substantiell aus.
- Privatbanken haben, sowohl als Produktgeber als auch als Vermittler, deutlich Marktanteile an Regionalbanken verloren.
- Überlegene Technologie des Ratenkredit-Frontends KreditSmart bringt zusätzliche Kunden und führt zu deutlichem Ratenkreditwachstum.

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

Überproportionales Wachstum bei Regionalbanken

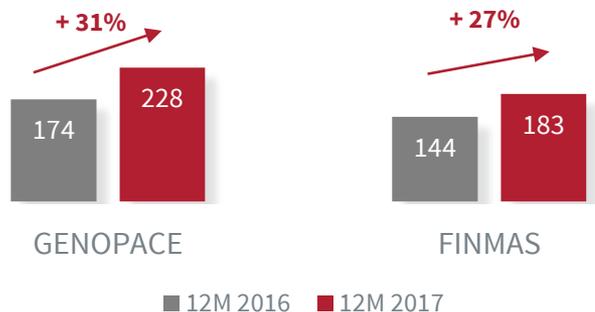
Transaktionsvolumina Vertriebe & Vertragspartner GENOPACE & FINMAS

Transaktionsvolumen* (Mrd. €)



* Zahlen vor Storno

Vertragspartner (Anzahl)



- Nutzung von EUROPACE im Eigenvertrieb bei Sparkassen und Genossenschaftsinstituten deutlich ausgeweitet.
- FINMAS: 33 der Top-50 Sparkassen sind bereits Vertragspartner.
- GENOPACE: 41 der Top-50 Volks- und Raiffeisenbanken sind schon Vertragspartner.
- Sparkassen erkennen 2017 das Potential von EUROPACE im Eigenvertrieb und treiben Rollout-Projekte voran.
- GENOPACE legt Schwerpunkt auf Ausweitung der Vertragspartneranzahl und stellt so die Weichen für ein beschleunigtes Wachstum in 2018 und Folgejahre.
- Effizienzgewinne für Regionalbanken durch Ausstattung der eigenen Berater mit EUROPACE-Technologie sind weiterhin enorm.

Zweistelliges Wachstum sichert Marktführerschaft

Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

- Ausweitung des Serviceangebotes zur Immobilienbewertung in 2017 erfolgreich realisiert und bei mehr als 100 Partnern platziert. 2017 geplanten Anlaufverlusten von 0,7 Mio. €. 2018 wird break-even erreicht.
- Erneut zweistelliges Umsatzwachstum des Geschäftsbereichs Kreditplattform belegt Stärke des Geschäftsmodells.
- Investitionen in Kundengewinnung bei Regionalbanken und IT-Entwicklung stärken das nachhaltige Wachstum von EUROPACE.

Privatkunden

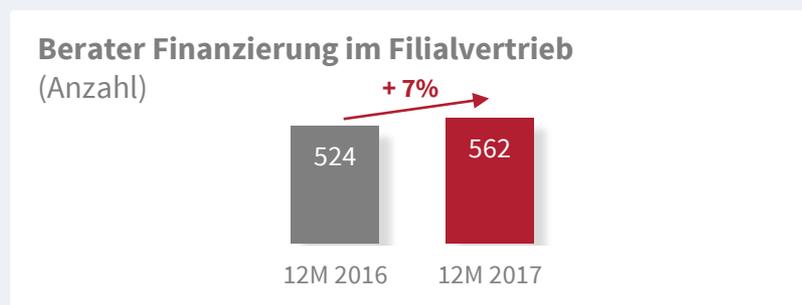
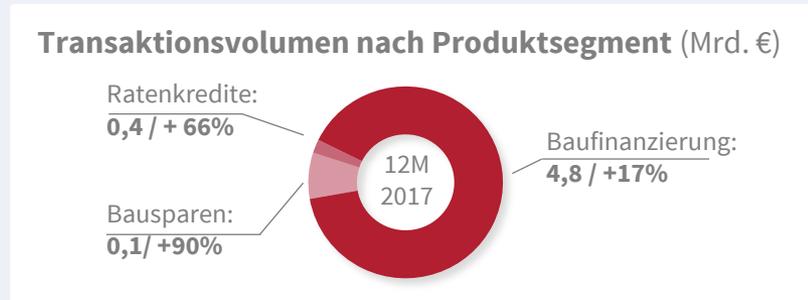
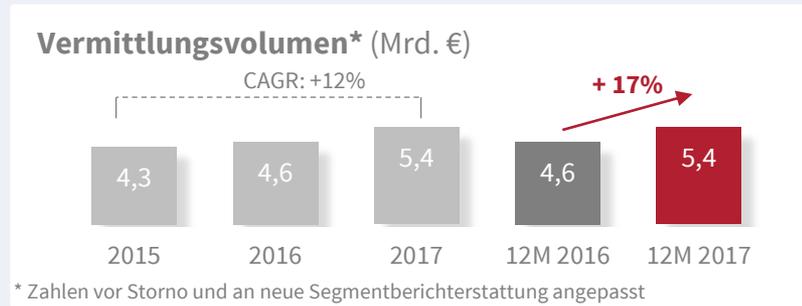
Vorstellung der Segmentergebnisse

DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



Dr. Klein gewinnt deutliche Marktanteile

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl



- Kontinuierliche Ausweitung der Marktanteile im sinkenden Gesamtmarkt durch Fokussierung auf Online-Geschäftsanbahnung und effiziente Nutzung der ausgebauten Vertriebskapazitäten.
- Intensivierung der Kundenbeziehung durch Aftersales von Ratenkrediten gewinnt in 2017 an Bedeutung.
- Starkes Wachstum des B2B-Ratenkreditgeschäfts um 66% durch Ausbau von Kooperationen.
- In 2017 wurde die Anzahl der Finanzierungsberater um 7% gesteigert, um der weiter steigenden Kundennachfrage nach neutraler Beratung entsprechen zu können.

Dr. Klein mit Umsatz- und Ergebnisrekord

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

- Ausweitung der Marktanteile im Bereich Immobilienfinanzierung lässt Umsatz deutlich zweistellig wachsen.
- Dr. Klein hat bereits zum vierten Mal in Folge den Deutschen Fairness-Preis des Deutschen Instituts für Servicequalität (DISQ) und n-tv erhalten. Die Auszeichnung spiegelt die Einschätzung der Dr. Klein - Kunden fundiert wider, da bei der Umfrage Verbraucher direkt befragt wurden.
- Überproportionales EBIT-Wachstum zeigt Profitabilität des Geschäftsmodells.

Institutionelle Kunden

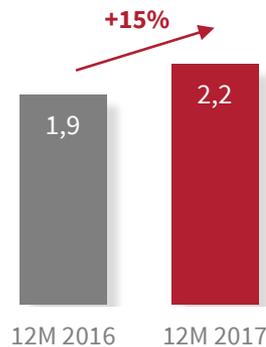
Vorstellung der Segmentergebnisse



Zurückhaltung der Kunden im zweiten Halbjahr 2017

Institutionelle Kunden: Vermittlungsvolumen und Consulting-Umsatz

Vermittlungsvolumen Finanzierung (Mrd. €)



Consulting-Umsatz (Mio. €)

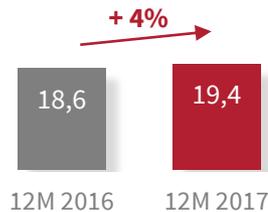


- Die Realisierung mehrerer großvolumiger Finanzierungsprojekte führte zu einem guten Umsatz im ersten Halbjahr 2017.
- Politische Unklarheit im Zuge der Bundestagswahl und die schwierige Regierungsbildung sowie ein impulsloses Zinsumfeld im zweiten Halbjahr verzögerten Entscheidungen in der Wohnungswirtschaft.
- Durch Investitionen in Digitalisierung werden operative Abläufe des Geschäftsbereichs Institutionelle Kunden effizienter gestaltet.
- Weiterhin steigender Consultingbedarf zur Umsetzung von Finanzierungsvorhaben.

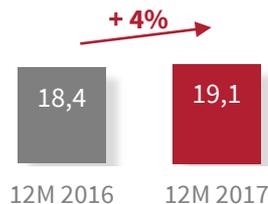
Umsatzrückgang im zweiten Halbjahr belastet Ergebnis

Institutionelle Kunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

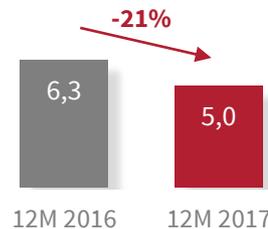
Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



- Aufgrund der geringeren Nachfrage der Wohnungswirtschaft sinken Transaktionsvolumen und Provision im zweiten Halbjahr 2017.
- Die starke Umsätze aus Q4 2016 und dem ersten Halbjahr 2017 schwächen sich daher im zweiten Halbjahr 2017 deutlich ab.
- Durch Ausbau des Vertriebes und der Betreuungsressourcen sowie Aufwendungen für Digitalisierung reduziert sich das EBIT um 1,3 Mio. Euro.
- Mittelfristig weitere Stärkung von Marktposition und Ertragskraft erwartet, da Zinsen seit Januar 2018 ansteigen und eine erfolgreiche Regierungsbildung ein wichtiges Signal für die öffentliche Wohnungswirtschaft wäre.

Versicherungsplattform

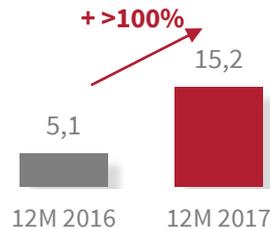
Vorstellung der Segmentergebnisse



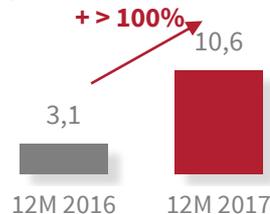
Geschäftsbereich bündelt Versicherungstechnologien

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



- In 2016 und Anfang 2017 akquirierte IT-Unternehmen erfolgreich integriert.
- Etablierung der Dachmarke Smart InsurTech für die Unternehmen der Versicherungsplattform abgeschlossen.
- Erstes erfolgreiches Jahr mit Fokus auf die Gewinnung von Marktanteilen durch Akquisitionen, Investitionen in IT und aggressive Preismodelle wird sich in 2018 fortsetzen.
- Anlaufverluste durch Akquisitions- und Integrationskosten im Rahmen der Erwartung.
- Auch für 2018 befinden sich weitere Akquisitionen von Softwareunternehmen und Versicherungsportfolien in der Prüfung.
- Für 2018 wird bereits mit einem Umsatzwachstum vor weiteren Akquisitionen von ca. 50% gerechnet.

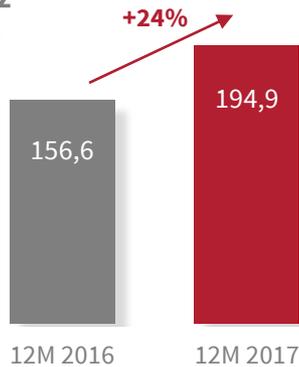
Inhalt

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. €)



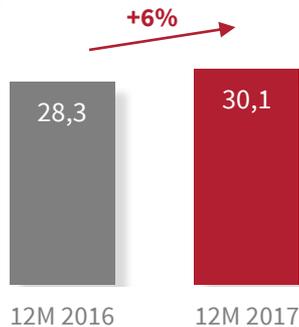
Rohertrag
(Mio. €)



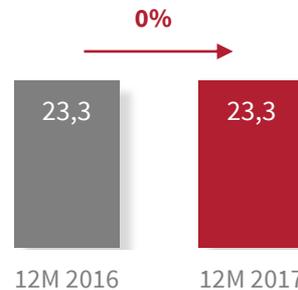
Mitarbeiter
(Anzahl)



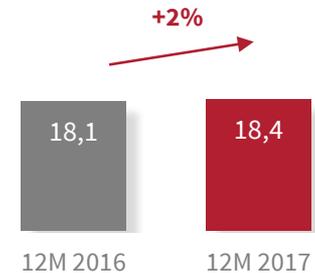
EBITDA
(Mio. €)



EBIT
(Mio. €)

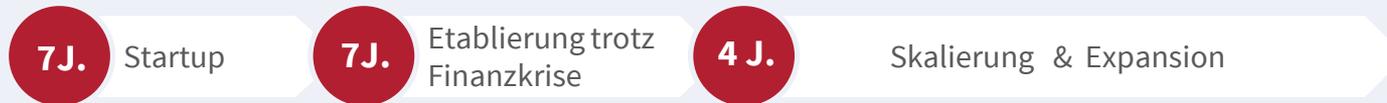


Konzernergebnis
(Mio. €)

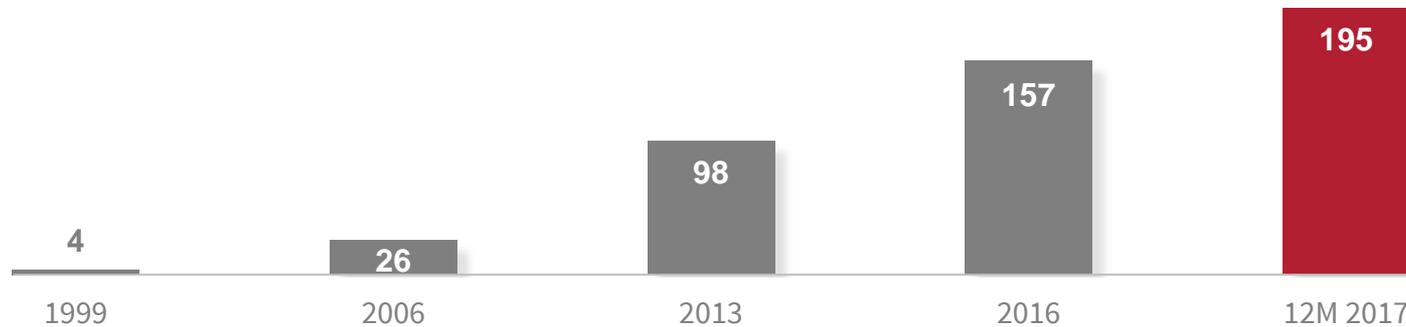


Historische Entwicklungsphasen der Hypoport-Gruppe

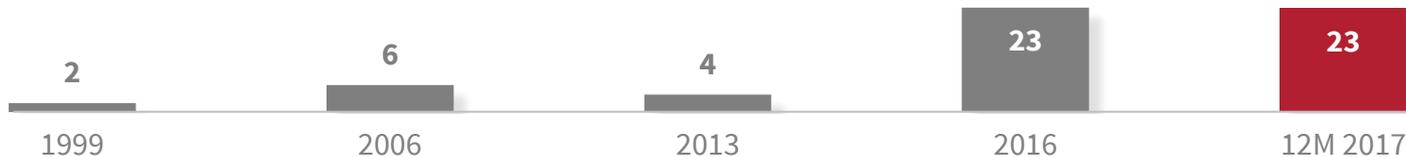
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBIT



Umsatz (in Mio. €)



EBIT (in Mio. €)



Inhalt

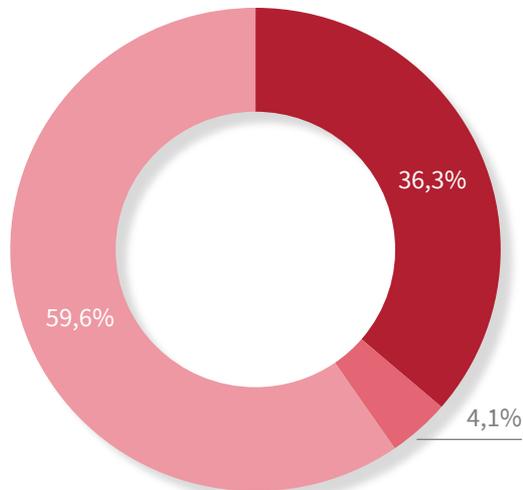
1. Marktumfeld
2. Geschäftsbereiche
3. Kennzahlen im Überblick
- 4. Die Aktie**
5. Investment Highlights & Ausblick

Freefloat unverändert hoch

Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2017

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien der Gesellschaft
- **Streubesitz**
(davon ca. 5,0% Union Investment; 3,2% Wasatch; 3,1% KBC Asset Management)



Kennzahlen & Indizes

KENNZAHL	DETAILS	WERT
EPS	Gewinn je Aktie 12M 2017	3,10 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.194.958
Market Cap	Marktkapitalisierung 31.12.2017	~900 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs in 2017	160,95 €
Tiefstkurs	Tiefster Schlusskurs in 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.
- In 2017 Wachstum des Transaktionsvolumens von 8% trotz Marktkonsolidierung um -2%.
- 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.
- In 2018 erwartet Hypoport für den Konzern ein prozentual zweistelliges Wachstum mit einem Umsatz zwischen 220 und 240 Mio. € und einem EBIT zwischen 26 und 31 Mio. €.

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.

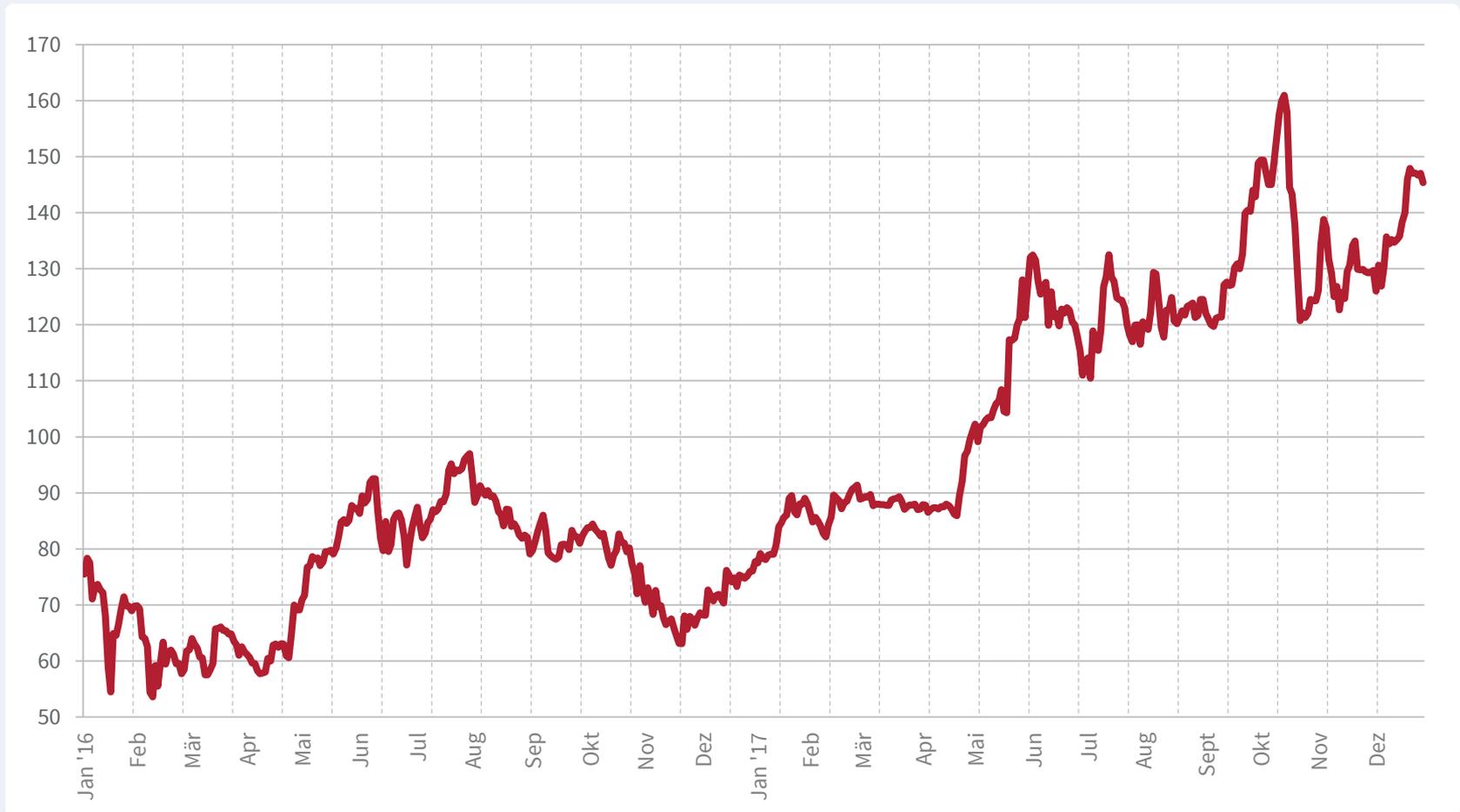
©Hypoport AG. All rights reserved.

Annex



Starker Anstieg des Aktienkurses in 2017

Aktienkurs seit Aufnahme SDAX bis Ende 2017 (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)



Investor Relations Tätigkeit weiter ausgebaut

Investorentermine, Analystenberichte und Auszeichnungen

ANALYST	EMPFEHLUNG	KURSZIEL	DATUM
Warburg	Kaufen	159,00 €	18.01.2018
ODDO BHF	Neutral	139,00 €	15.01.2018
Berenberg	Kaufen	154,00 €	06.11.2017
equinet	Kaufen	164,00 €	01.12.2017
ODDO BHF	Kaufen	139,00 €	30.10.2017
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

HYPOPORT GEHÖRT ZU

- Warburg Best Ideas 2017
- Berenberg 15 Top Picks 2017 (GARP)
- Sdk Nominiert als Unternehmen des Jahres

INVESTORENTERMINE 2017		
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