

Hypoport AG

*Vorläufige Ergebniskennzahlen
2019*

Unsere Mission

Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



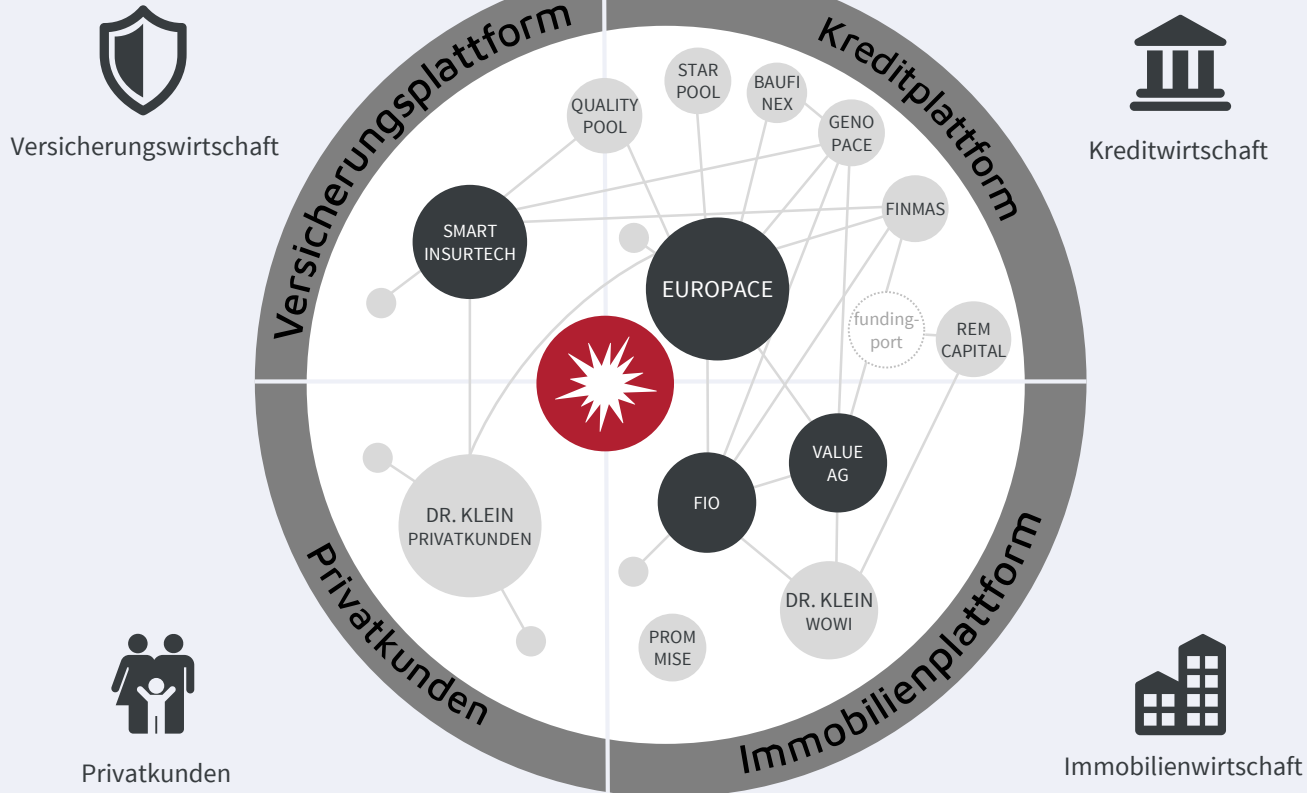
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Die vier Hypoport-Segmente



Hypoport – deutlich erfolgreicher als Gesamtmarkt

Vorläufige Ergebnisse 2019 & Prognose Geschäftsjahr 2020

Kennzahlen 2019 (yoy)

- Umsatz: 337,2 Mio. € (+27%)
- Rohertrag: 181,9 Mio. € (+30%)
- EBIT: 33,0 Mio. € (+13%)
- EPS: 3,90 € (+7%)

Hypoport & Gesamtmärkte (yoy)

- Kreditplattform Umsatz : +22%
 - Privatkunden Umsatz : +21%
 - Immobilienplattform Umsatz: +47%
 - Versicherungsplattform Umsatz: +38%
- } Immobilienfinanzierungs-
markt: +9%*
- Wohnungstransaktionsmarkt: +5%**
- Versicherungsmarkt: +7%***

Prognose Gesamtjahr 2020

- Hypoport erwartet für den Konzern ein Umsatzniveau zwischen 400 und 440 Mio. € und ein EBIT zwischen 35 und 40 Mio. €.

* Quelle: Deutsche Bundesbank **Quelle: eigene Schätzung und Gewos ***Quelle: GDV.

Hypoport – Starkes Fundament für weiteres Wachstum

Ergebniswirksame Investitionsfelder 2019

Kreditplattform (Investitionsniveau: €€€)

- Massiver Ausbau von **Key Account Ressourcen** für Regionalbanken (FINMAS / GENOPACE)
- Starker Ausbau **Entwicklungsressourcen** EUROPACE
- **Vernetzung** mit Immobilienplattform (VALUE AG, FIO)
- Aufbau **Corporate Finance Plattform** „fundingport“

Immobilienplattform (Investitionsniveau: €€)

- **Anpassung der Wachstumsgeschwindigkeit** der akquirierten Unternehmen an Hypoport
- Ausbau der **IT-Plattformen** für Vermarktung, Bewertung & Verwaltung
- Massiver Ausbau der **Mitarbeiteranzahl** für Immobilienbewertungen

Privatkunden (Investitionsniveau: €)

- Investitionen in **Digitalisierung** des Beratungsprozesses für Leadgenerierung und Kundenbindung
- Ausbau **Produktmanagement** Regionalbanken

Versicherungsplattform (Investitionsniveau: €€)

- Ausbau von Vertriebskapazitäten
- Kulturelle & technische **Integration** der Akquisitionen
- Ermöglichung der Skalierbarkeit der akquirierten Unternehmen

35
Mio. €

Inhalt

1. Marktumfeld

2. Kennzahlen Segmente

3. Kennzahlen Überblick

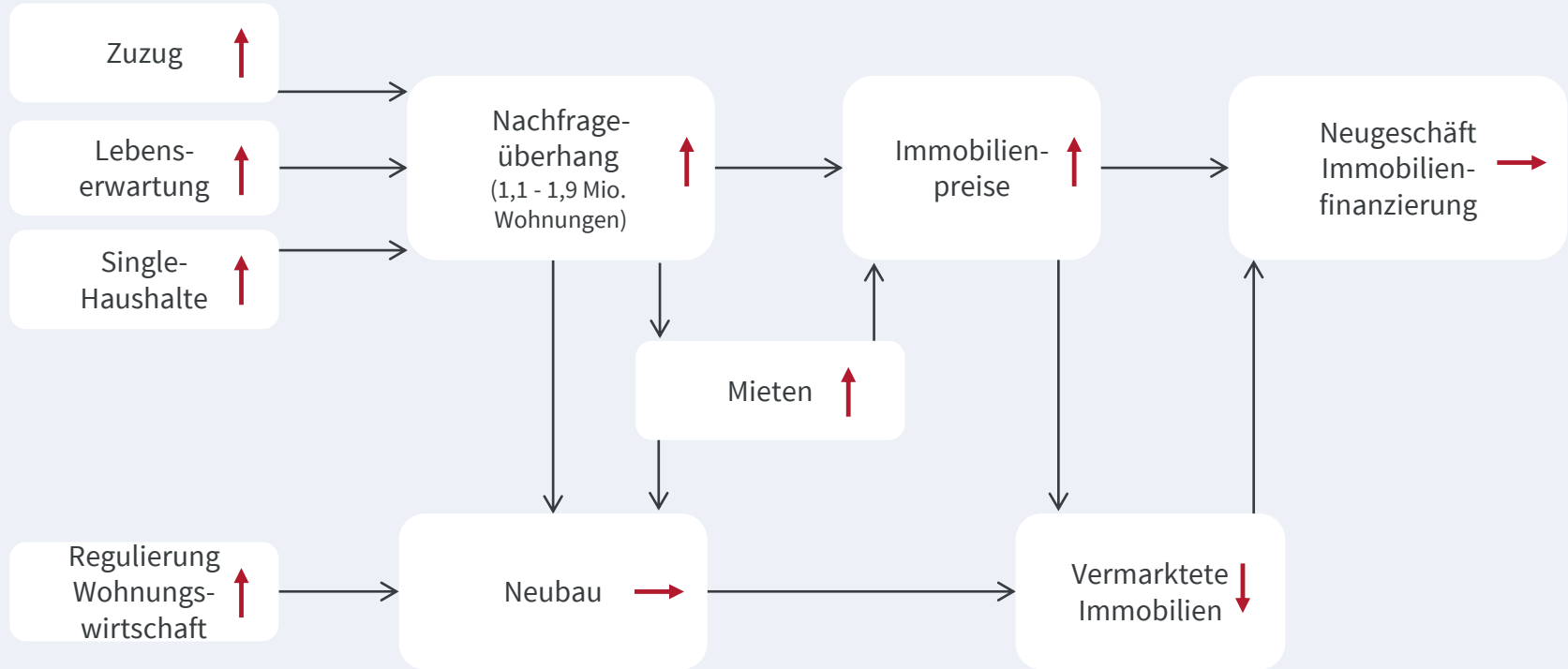
4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen

5. Investment Highlights & Ausblick

Anhang

Dramatischer Nachfrageüberhang am Wohnungsmarkt

Faktoren für die Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland

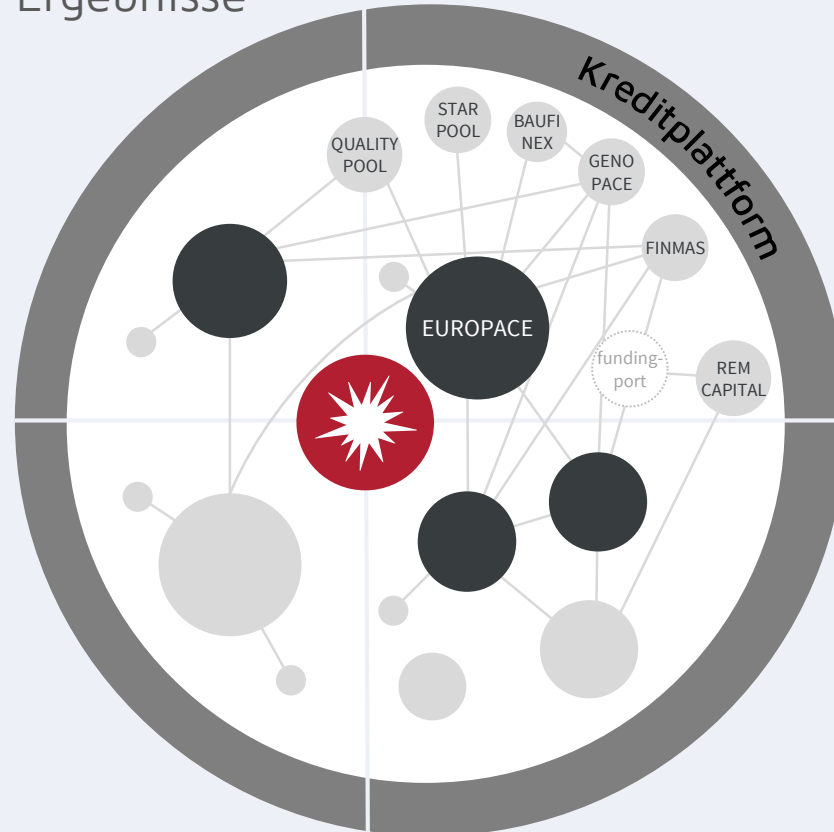


Inhalt

1. Marktumfeld
 - 2. Kennzahlen Segmente**
 3. Kennzahlen Überblick
 4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen
 5. Investment Highlights & Ausblick
- Anhang

Kreditplattform

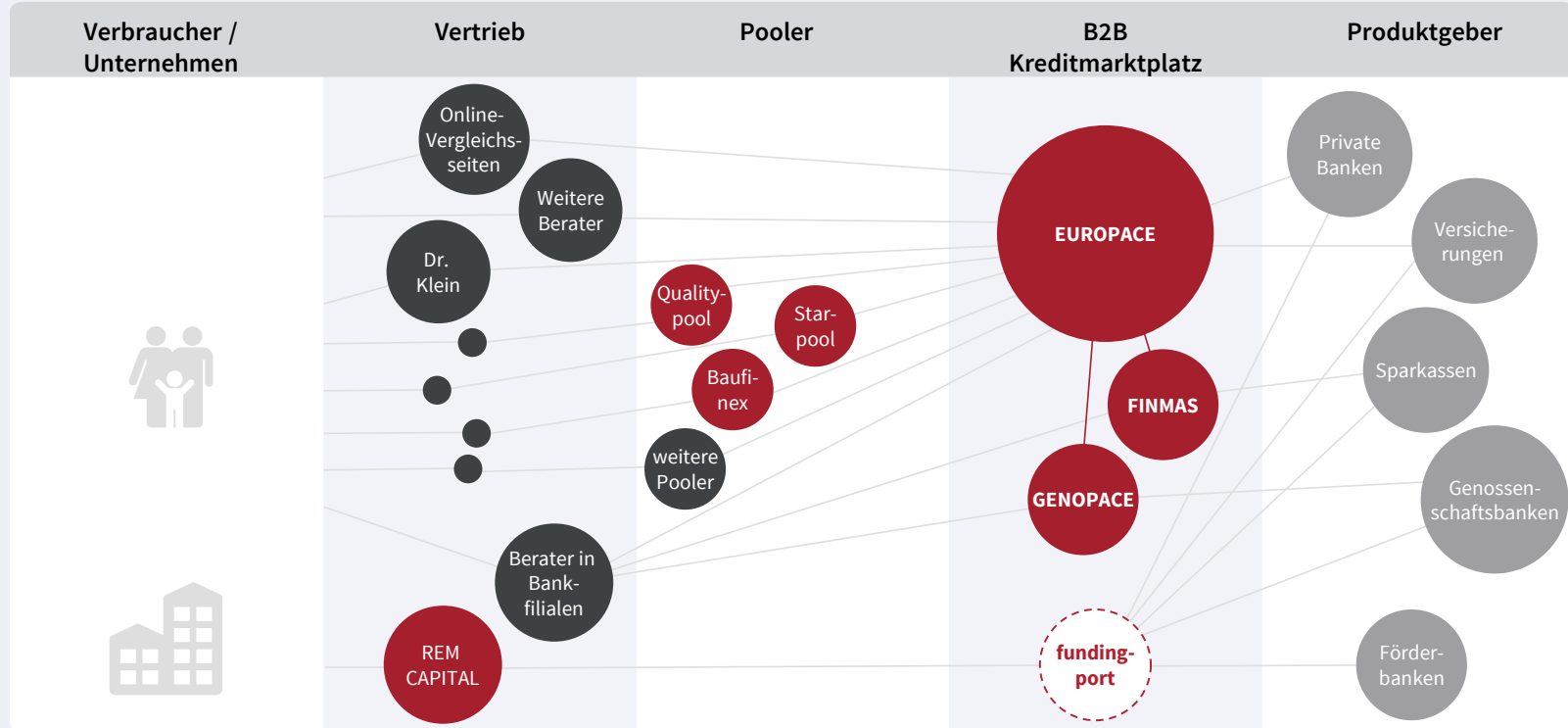
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Kreditwirtschaft

Kreditplattform

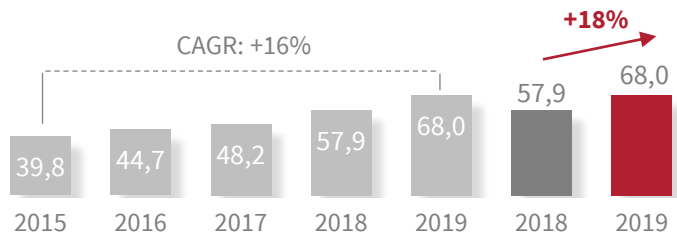
Geschäftsmodell



EUROPACE wächst erneut deutlich über Markt

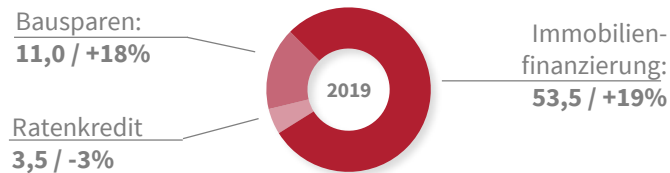
Kreditplattform: Transaktionsvolumen EUROPACE

Transaktionsvolumen (Mrd. €)**



** Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Produktgruppen (Mrd. €)



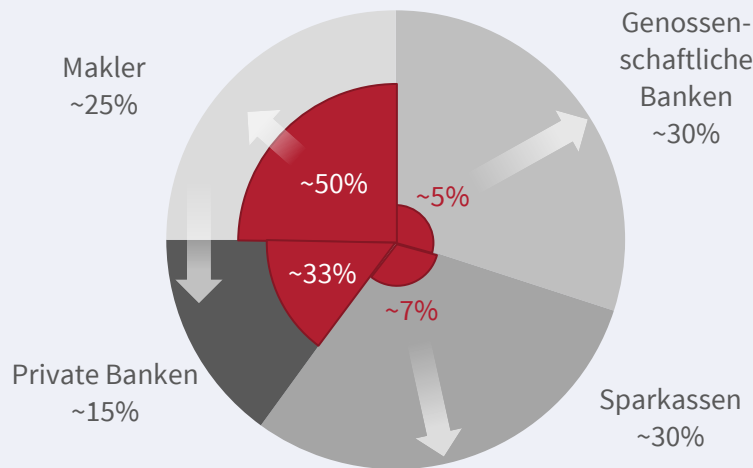
- In 2019 Rekord beim Transaktionsvolumen pro Vertriebstag* von 272 Mio. € (+18% yoy). Q4 sogar 287 Mio. € (+18% yoy)
- Wachstum wichtigster Produktgruppe Immobilienfinanzierung in 2019 um 19% (Gesamtmarkt +9%) auf deutlich über 50 Mrd. Euro
- Wachstum der Produktgruppe Bausparen mit +18% durch an Immobilienfinanzierung gekoppelten Vertrieb auf vergleichbarem Niveau
- Kleinste Produktgruppe Ratenkredit mit leichtem Rückgang von -3% gegenüber dem sehr starken Vorjahr 2018. Q4 yoy bereits wieder mit leichtem Anstieg.

* Die Anzahl der Vertriebstage entspricht der Anzahl der Bankarbeitstage abzüglich der halben Anzahl der Brückentage.

EUROPACE hat riesiges Wachstumspotenzial

Immobilienfinanzierung in Deutschland und Anteil EUROPACE

Vertriebskanäle & Anteil EUROPACE*

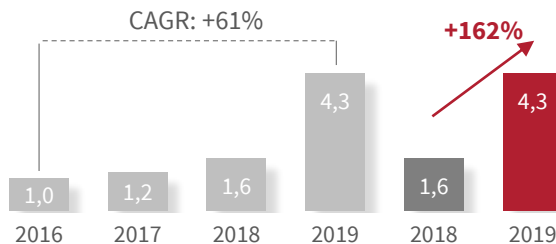


○ Immobilienfinanzierung Deutschland 2019: 263 Mrd. Euro

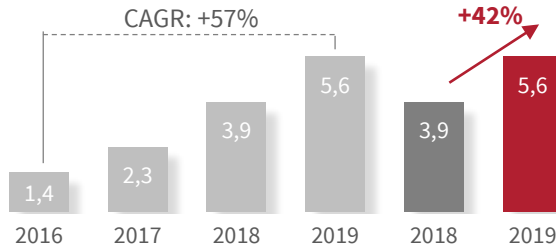
■ Immobilienfinanzierung EUROPACE* 2019: 54 Mrd. Euro

* Zahlen vor Storno. Quellen: Bundesbank; EUROPACE; eigene Schätzungen

GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)*

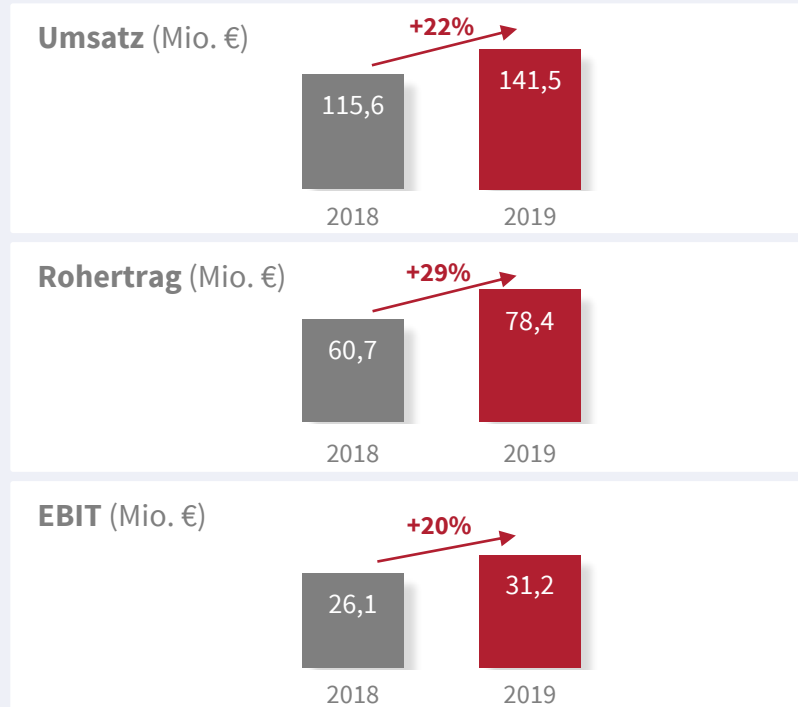


FINMAS (für Sparkassen)*



Deutliches Wachstum sichert Marktführerschaft

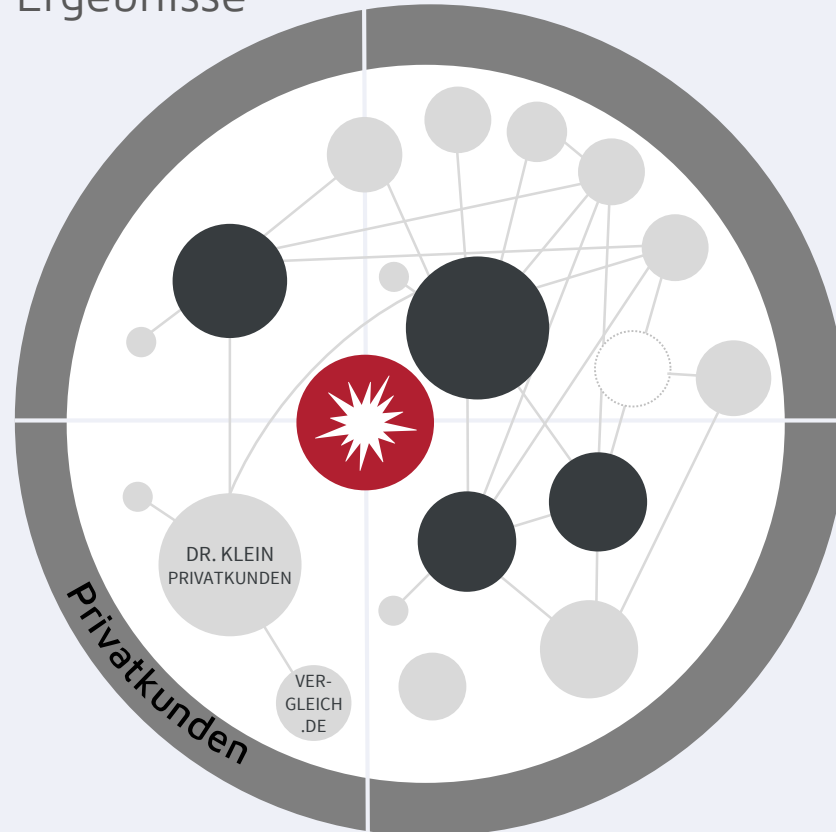
Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Alle vier Vertriebssegmente (Finanzvertriebe, Private Banken, Genossenschaftliche Institute, Sparkassen) gewachsen
- Trotz hoher Investitionen in nächste EUROPACE-Generation und weiterem Ausbau von Key Account für Regionalbanken deutliche Steigerung des EBIT
- Auch in Vernetzung zwischen Segment Kreditplattform und Segment Immobilienplattform wurde weiter investiert
- Integration der Neuakquisition REM CAPITAL im zweiten Halbjahr 2019 gut angelaufen. Gesellschaft liefert erste positive Umsatz- und Ergebnisbeiträge
- Pilotbetrieb der Corporate Finance Plattform „fundingport“ geht in 2020 live.

Privatkunden

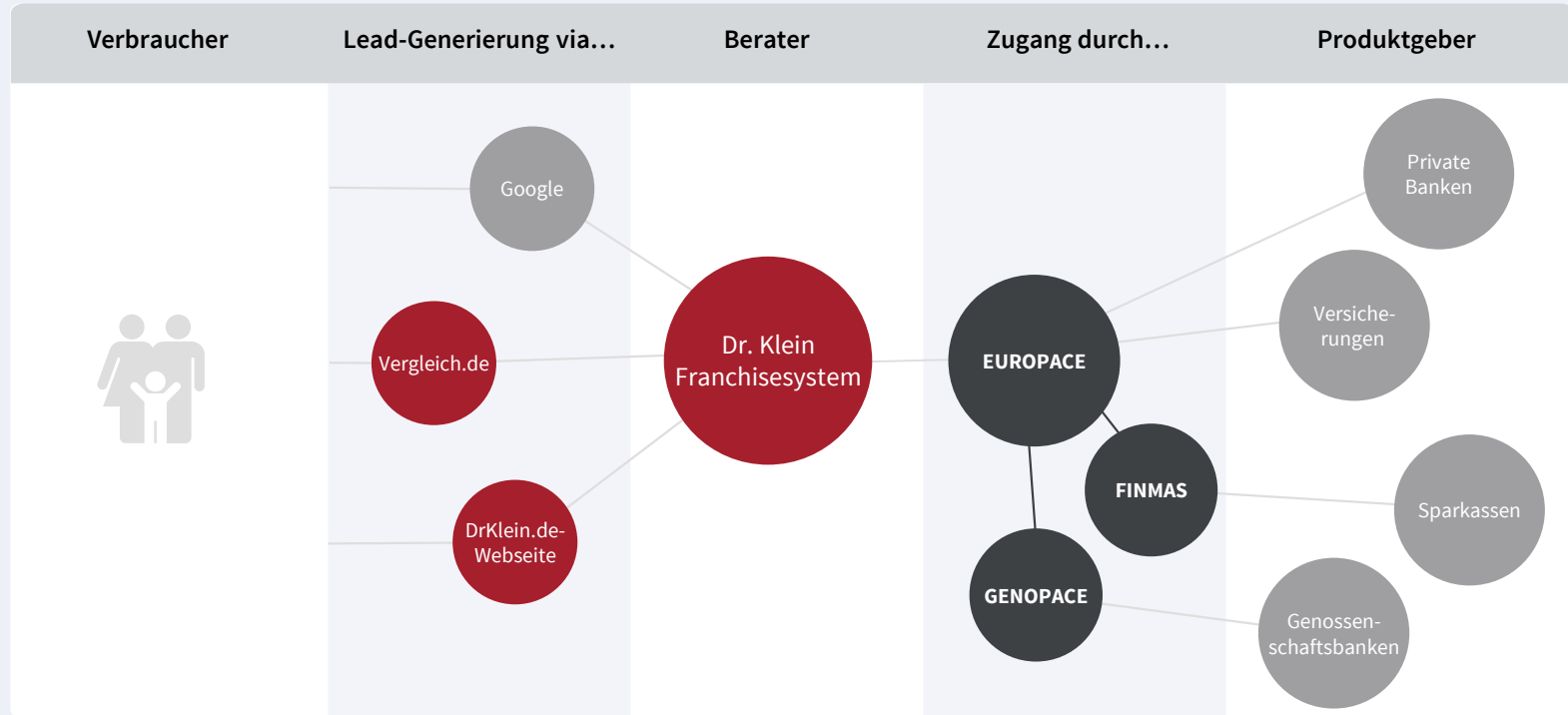
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Privatkunden

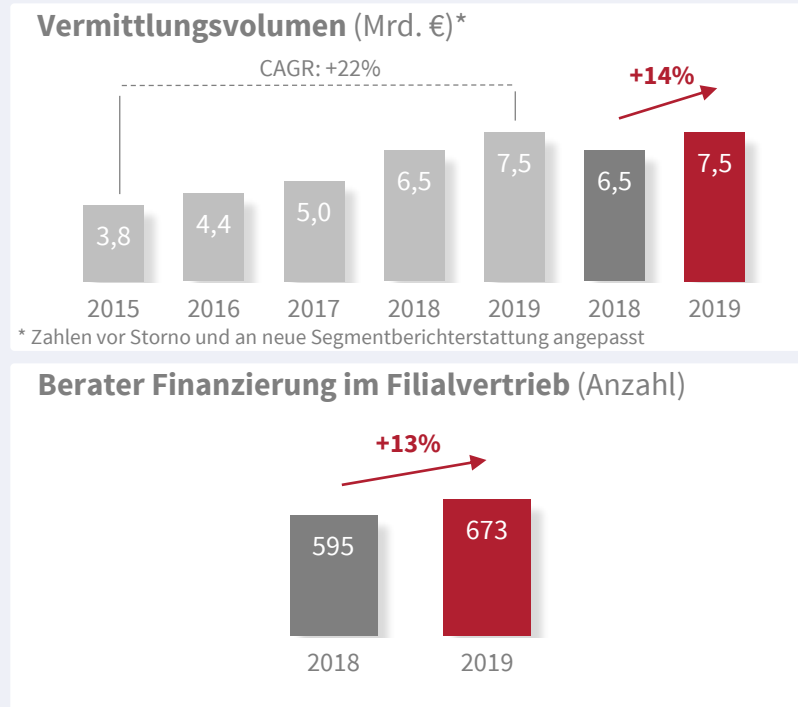
Privatkunden

Geschäftsmodell



Dr. Klein Privatkunden gewinnt Marktanteile

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl



- Erneuter Ausbau der Marktanteile durch Steigerung des Vermittlungsvolumens (+14%)
- Weiter steigende Nachfrage der Verbraucher nach neutraler Finanzierungsberatung sorgt für stetig wachsende Kundenbasis
- Anzahl der Finanzierungsberater in 2019 weiter ausgebaut
- Wachsende Beraterzahl und steigende Nachfrage bilden Grundlage für zukünftiges Wachstum von Dr. Klein
- Weitere Investitionen in Tools für Leadgenerierung, Berater stärken Prozesseffizienz
- Aufbau weitere Personalkapazitäten im Produktmanagement für Regionalbanken abgeschlossen

Segment Privatkunden mit neuem Umsatzrekord

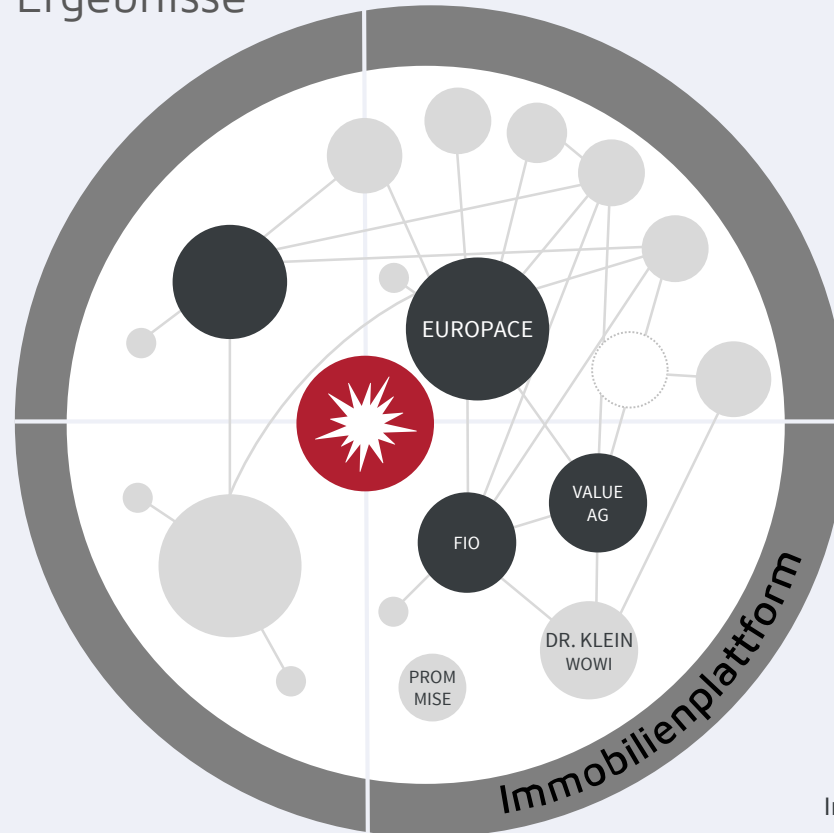
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Durch Ausweitung des Vermittlungsvolumens deutliches Umsatzwachstum gegenüber 2018, erstmalig 100 Mio. € übertroffen
- Nach schwächerem Jahresauftakt sorgte das 2. Halbjahr für eine insgesamt guten Ertragsentwicklung des Gesamtjahres
- Gründe für unterproportionalen EBIT-Anstieg waren auch Kosten der Anbindung vieler regionaler Produktpartner, Investition in Digitalisierung der Prozesse und Aufbau von Mitarbeitern
- EBIT des zweiten Halbjahr rund 70% über dem Vorjahreszeitraum

Immobilienplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

Aufbau einer „Plattform für Wohnen“

Immobilienplattform – Geschäftsmodell

Wohnungswirtschaft

Kreditwirtschaft

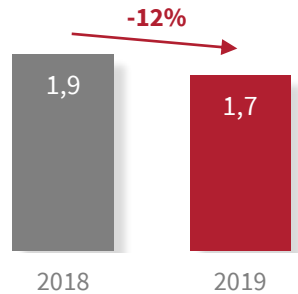


Zurückhaltung wegen politischer Debatten

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

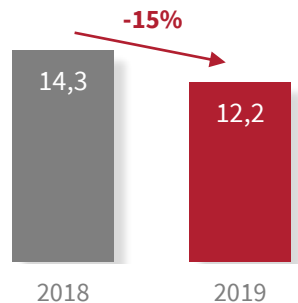
Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(Mrd. €)



Umsatz Finanzierungsplattform

(Mio. €)

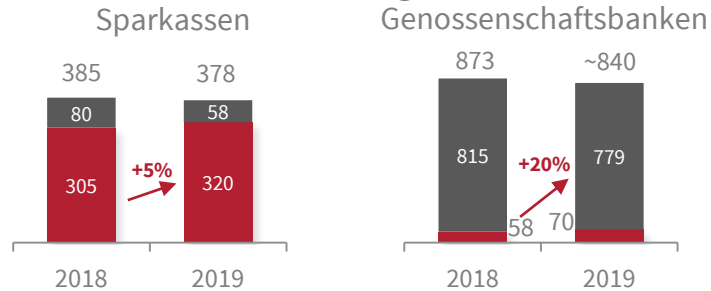


- Geschäftsmodell ist Vermittlung von Finanzierungen für die deutsche Wohnungswirtschaft
- Impulsloses Zinsumfeld seit Sommer 2018 stellt ungünstiges Marktumfeld dar
- Zusätzlich führt Diskussion der Politik auf Bundes- und Landesebene über Eingriffe in den Mietmarkt zu Investitionszurückhaltung in der Wohnungswirtschaft
- Trotz ungünstiger Rahmenbedingungen konnten Auswirkungen auf das Vermittlungsvolumen begrenzt werden
- Rückgang des Umsatzes gegenüber dem Vorjahreszeitraum auch durch Wegfall lukrative Einzelabschlüsse

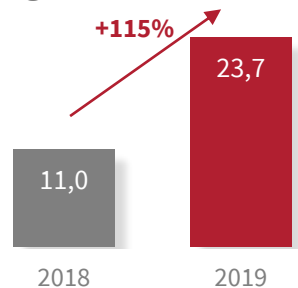
Ein erfolgreiches Jahr für FIO

Immobilienplattform: Verwaltungsplattform und Vermarktungsplattform

Marktanteil FIO Vermarktung



Umsatz Verwaltungs- und Vermarktungsplattform (Mio. €)*



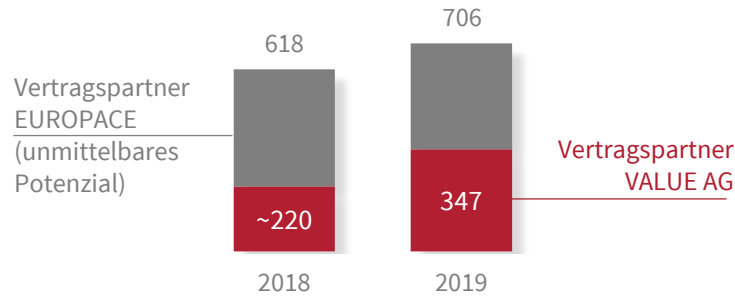
* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Geschäftsmodell umfasst Entwicklung von Softwarelösungen für die Vermarktung und Verwaltung von Immobilien für die Wohnungs- und Kreditwirtschaft
- Kreditwirtschaft in Deutschland führend bei der Vermarktung von Immobilien
- 6 der Top 10 Immobilienmakler Deutschlands nutzen bereits die Lösung von FIO
- Umsätze im zweiten Halbjahr 2019 durch außergewöhnlich starkes Projektgeschäft sehr hoch
- FIO als neues Angebot im Hypoport-Netzwerk für Partner von EUROPACE, FINMAS und GENOPACE trifft auf hohe Akzeptanz
- Wandlung des Geschäftsmodells von SaaS zum Plattformmodell in 2019 gestartet

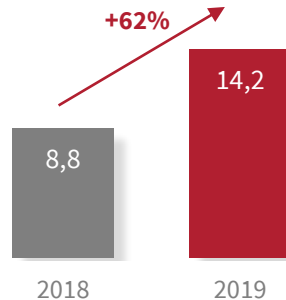
Konsequente Anbindung von Partnern durch Crossselling

Immobilienplattform: Bewertungsplattform

Synergiepotenzial EUROPACE-Partner für VALUE AG



Umsatz Bewertungsplattform (Mio. €)



- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für finanzierende Banken, also für Produktpartner von EUROPACE
- Starker Umsatzanstieg in 2019 überwiegend durch organisches Wachstum
- Steigende Anzahl der EUROPACE Bankpartner, welche erste Services der VALUE AG nutzen, verdeutlicht Erfolg von Cross-Selling bei weiterhin enormem Potenzial
- Massiver Ausbau von Mitarbeitern in 2019 zum weiteren Gewinn von Marktanteilen
- Investitionen in eigene Bewertungsplattform mit hohem Automatisierungsgrad legen Grundstein für höhere Effizienz im traditionell noch manuellen Bewertungsgeschäft
- Technische Integration der Plattformen von EUROPACE und VALUE AG weiter ausgebaut

Starkes Umsatzwachstum und weitere Investitionen

Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



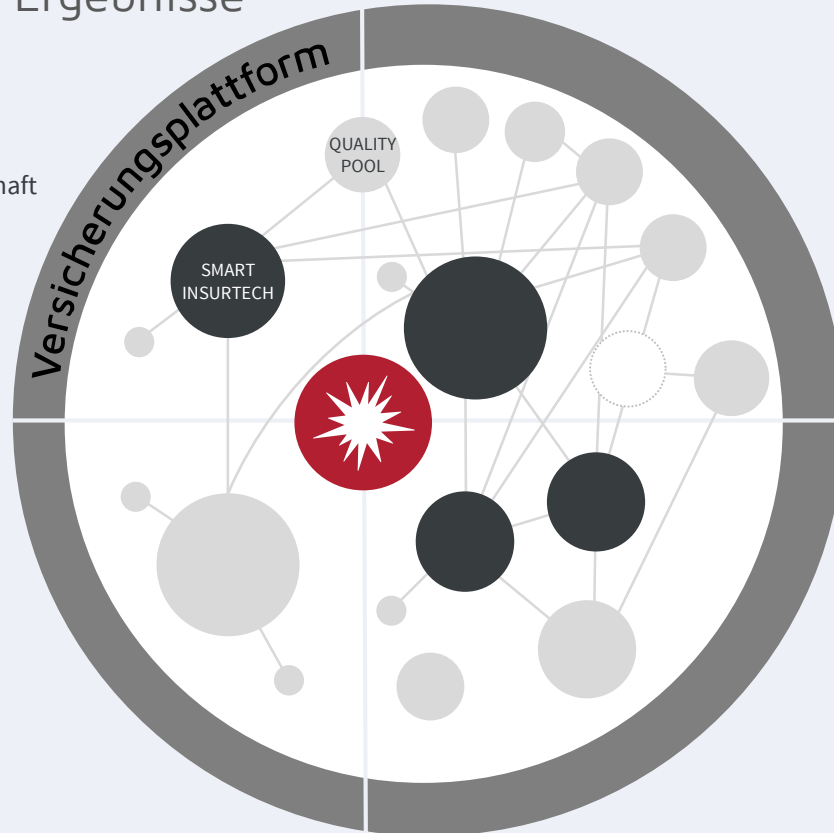
- Umsatzwachstum des Segments durch gute bis sehr gute operative Entwicklung der Plattformen für Verwaltung, Vermarktung und Bewertung, lediglich Umsätze der Finanzierungsplattform etwas rückläufig
- „Plattform für Wohnen“ auf Basis guter Kontakte der Finanzierungsplattform (Dr. Klein Wowi) bzw. der Kreditplattform (EUROPACE, FINMAS, GENOPACE) wird der Investitionsschwerpunkt der Hypoport-Gruppe in 2020
- Transformation vom Software- bzw. Serviceanbieter zur Plattformlösung schafft hohes Umsatz- und Ergebnispotenzial
- EBIT-Entwicklung beeinflusst durch Zurückhaltung der Wohnungswirtschaft bei Finanzierungen und Anlaufinvestitionen in die Bewertungsplattform

Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse

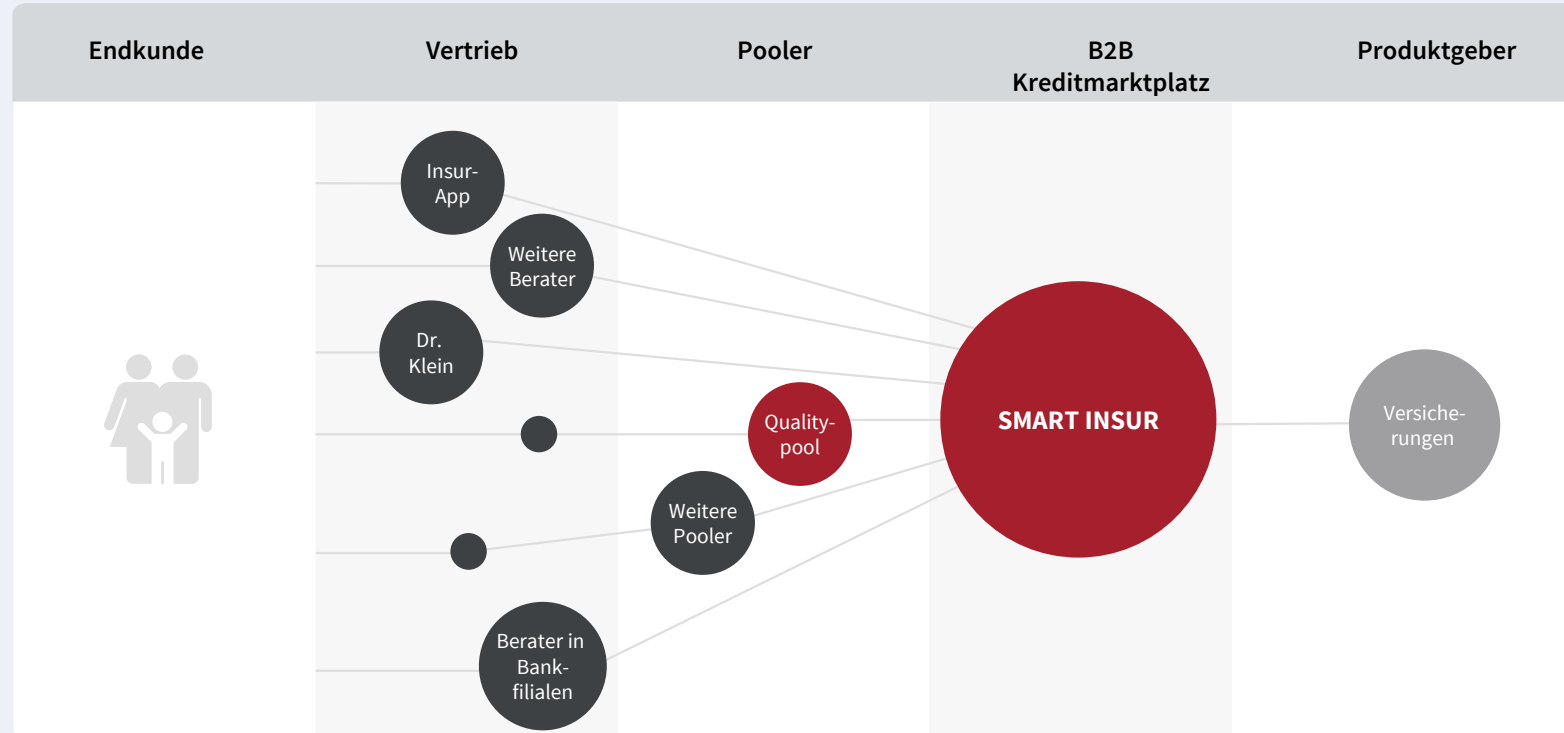


Versicherungswirtschaft



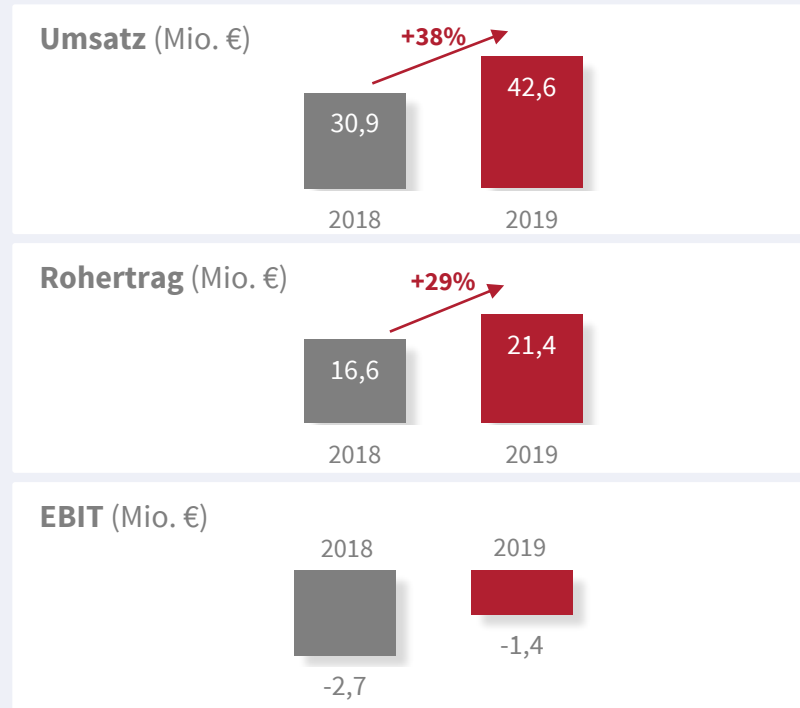
Versicherungsplattform

Geschäftsmodell



Wertsteigernde Vernetzung innerhalb der Branche

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Die Umstellung auf Wachstum bindet Ressourcen, verläuft aber positiv und entfaltet erhoffte Synergien
- Hauptzielgruppe sind große Maklerorganisationen und Maklerpools. Zudem sind InsurTechs und Banken relevante Zielgruppen
- 2019 konnten weitere mittelständische Pilotkunden für die Plattform gewonnen werden und zeigen die breite Resonanz in der Zielgruppe
- Analog zu EUROPACE vernetzt sich SmIT durch eigene Branchenkonferenzen, um gemeinsam mit Partnern die Plattform weiterzuentwickeln
- In 2019 wurden Anlaufverluste trotz weiterhin hoher Investitionen bereits deutlich reduziert

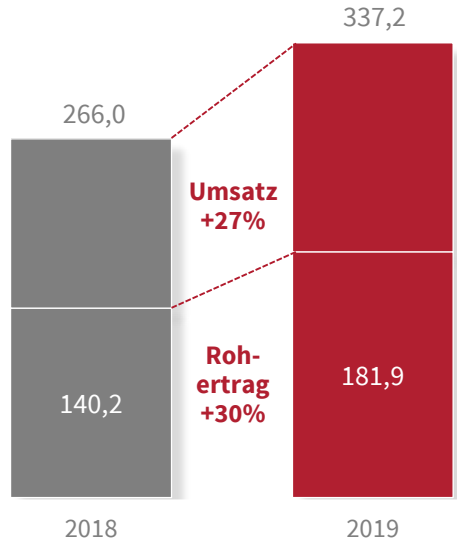
Inhalt

1. Marktumfeld
 2. Kennzahlen Segmente
 - 3. Kennzahlen Überblick**
 4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen
 5. Investment Highlights & Ausblick
- Anhang

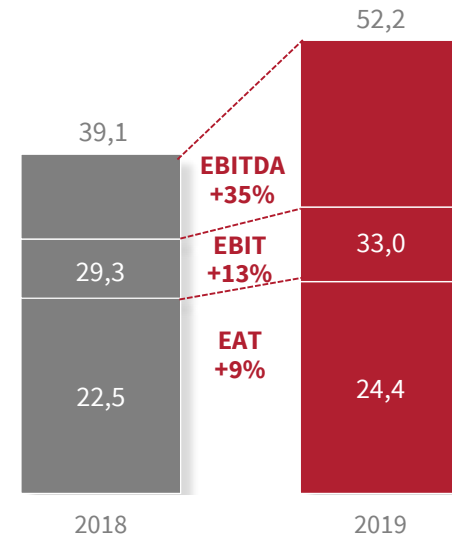
Hypoport-Gruppe wächst deutlich

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Wachstum (Mio. €)



Ergebnis (Mio. €)



Seit 20 Jahren ein Wachstumsunternehmen

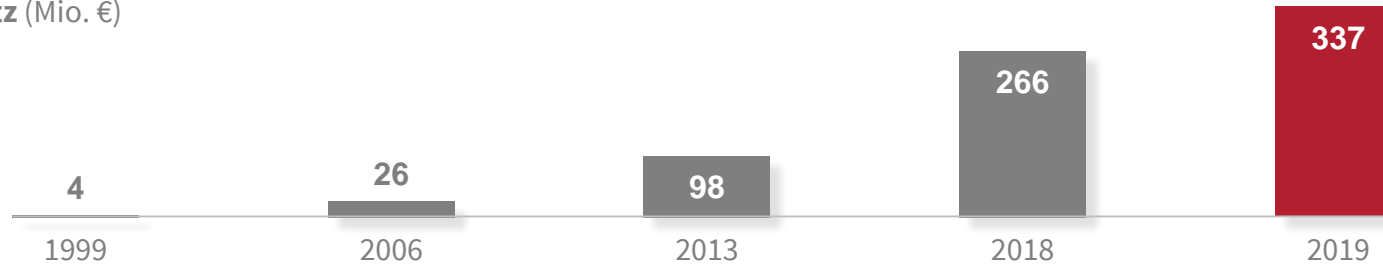
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBIT

Startup

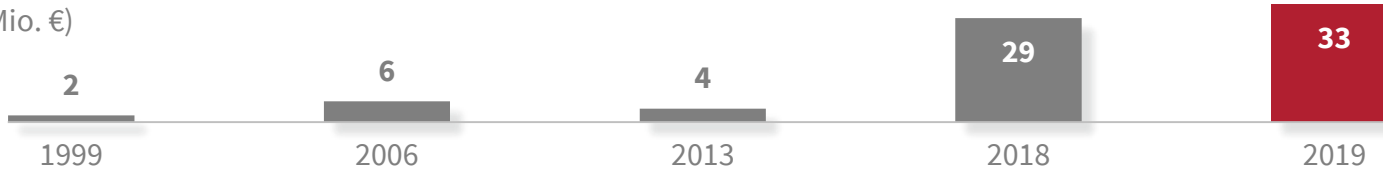
Etablierung trotz
Finanzkrise

Skalierung & Expansion

Umsatz (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



Inhalt

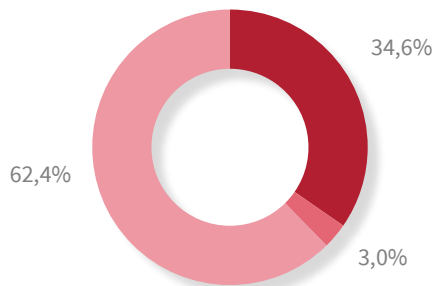
1. Marktumfeld
 2. Kennzahlen Segmente
 3. Kennzahlen Überblick
 - 4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen**
 5. Investment Highlights & Ausblick
- Anhang

Marktkapitalisierung von rund 2 Milliarden Euro

Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

Aktionärsstruktur zum 29. Februar 2020

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien
- Streubesitz
davon > 5% Union Investment, > 3% Nicolas Schulmann)



KPIs and indices

KPI	DETAILS	VALUE
Eps	Gewinn je Aktie 2019	3,90 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.493.376
Market Cap	Marktkapitalisierung 31.12.2019	~2,0 Mrd. €
Handelsvolumen	Ø Handelsvolumen pro Tag in 2019:	~1,8 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs in 2019	317,00 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs in 2019	147,00 €
Indizes	SDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

Inhalt

1. Marktumfeld
 2. Kennzahlen Segmente
 3. Kennzahlen Überblick
 4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen
 - 5. Investment Highlights & Ausblick**
- Anhang

Investment Highlights

+25% UMSATZWACHSTUM
CAGR 5 Jahre

2,2 MODERATE VERSCHULDUNG
Bruttoverschuldung
/ 12 M EBITDA

+33% EBIT-ANSTIEG
CAGR 5 Jahre

20+ JAHRE
Erfahrung in Plattform-
Geschäftsmodellen

10+ AKQUISITIONEN
in 5 Jahren

83% UNSERER MITARBEITER
sind zufrieden oder sogar
sehr zufrieden mit
Hypoport als Arbeitgeber

Prognose 2020

In 2020 erwartet Hypoport ein Umsatzniveau zwischen 400 und 440 Mio. € und ein EBIT zwischen 35 und 40 Mio. €.

Kontakt

Christian Würdemann

Head of Group Operations

Tel: +49 (0)30 420 86-0

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

Jan H. Pahl

Investor Relations Manager

Tel: +49 (0)30 420 86-1942

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

Hypoport AG

Klosterstr. 71

10179 Berlin

Deutschland

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 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 AG.

©Hypoport AG. All rights reserved.

Anhang

Starker Anstieg des Aktienkurses

Aktienkurs seit Aufnahme SDAX (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)

— HYQ — SDAX



Hypoports Investor Relations Tätigkeit

Investorentermine, professionelle Analysteneinschätzung, Auszeichnungen

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
Bankhaus Metzler	Halten	€360,00	5. März 2020
Berenberg	Kaufen	€380,00	14. Jan 2020
Commerzbank	Halten	€357,00	5. März 2020
KBW (Stifel)	Market Perform	€280,00	4. Nov 2019
Pareto Securities	Halten	€320,00	5. März 2020
Warburg	Kaufen	€400,00	28. Feb 2020

Index & Auszeichnungen

- SDAX
- Warburg 'Best Ideas 2019'
- Berenberg 'DACH Mid Caps Top Picks 2019'
- Pareto Securities 'German Best Ideas Portfolio 01/19'
- Sdk 'Unternehmen des Jahres 2017'

Datum	Termine 2020
23. März 2020	Veröffentlichung Geschäftsbericht 2019
11. Mai 2020	Q1 Ergebnis 2020

Jüngste IR Events

Konferenz	Lyon	01/2020
Konferenz	London	12/2019
Konferenz	Berlin	11/2019
Konferenz	Frankfurt	11/2019
Roadshow	Edinburgh	11/2019
Konferenz	München	09/2019
Roadshow	Paris	09/2019
Konferenz	Frankfurt	08/2019
Roadshow	Zürich	08/2019
Roadshow	London	08/2019
Konferenz	Hamburg	06/2019
Konferenz	Berlin	06/2019
Konferenz	New York	05/2019
Roadshow	Chicago	05/2019
Konferenz	Warschau	04/2019
Roadshow	Kopenhagen, Helsinki	04/2019
Konferenz	Paris	04/2019
Roadshow	Brüssel	04/2019
Roadshow	London	03/2019
Konferenz	Frankfurt	02/2019

Immobilienfinanzierung – Markt mit hohen Potenziale

Marktfaktoren 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