

Hypoport SE

Ergebnisse
Q2 2023

Unsere Mission

Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



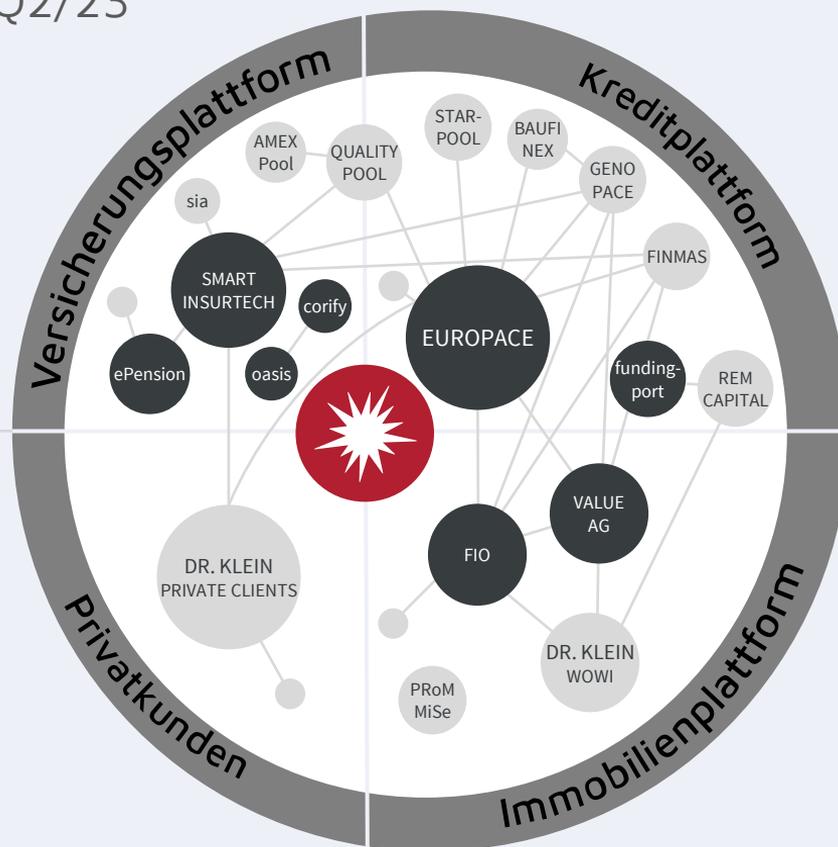
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Umsatzverteilung Q2/23



Impulsloses Marktumfeld bietet keine Unterstützung

Ergebnisse Q2/23

Kennzahlen Q2/23 zu Q1/23 (qoq)

- Umsatz: 85 Mio. € (-9%)
- Rohertrag: 50 Mio. € (-4%)
- EBITDA: 6,2 Mio. € (-34%)
- EBIT: -2,5 Mio. € (Q1: +0,8 Mio. €)
- EPS: -0,40 € (Q1: +0,08 €)

Segmentumsätze

- Kreditplattform Umsatz : +2%
- Privatkunden Umsatz : -14%
- Immobilienplattform Umsatz: -20%
- Versicherungsplattform Umsatz: -15%

Highlights

- Markt der privaten Immobilienfinanzierung weiterhin im leichten Aufwärtstrend
- Versicherungsplattform nach Kostenreduktion im Ergebnis neutral

Lowlights

- Diskussion um Gebäudeenergiegesetz reduzierte temporär Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft und Endkonsumenten
- Rückgang Bewertungsvolumen als zeitversetzte Folge des Einbruchs des Immobilienfinanzierungsmarktes

Inhalt

1. Marktumfeld

2. Kennzahlen Segmente

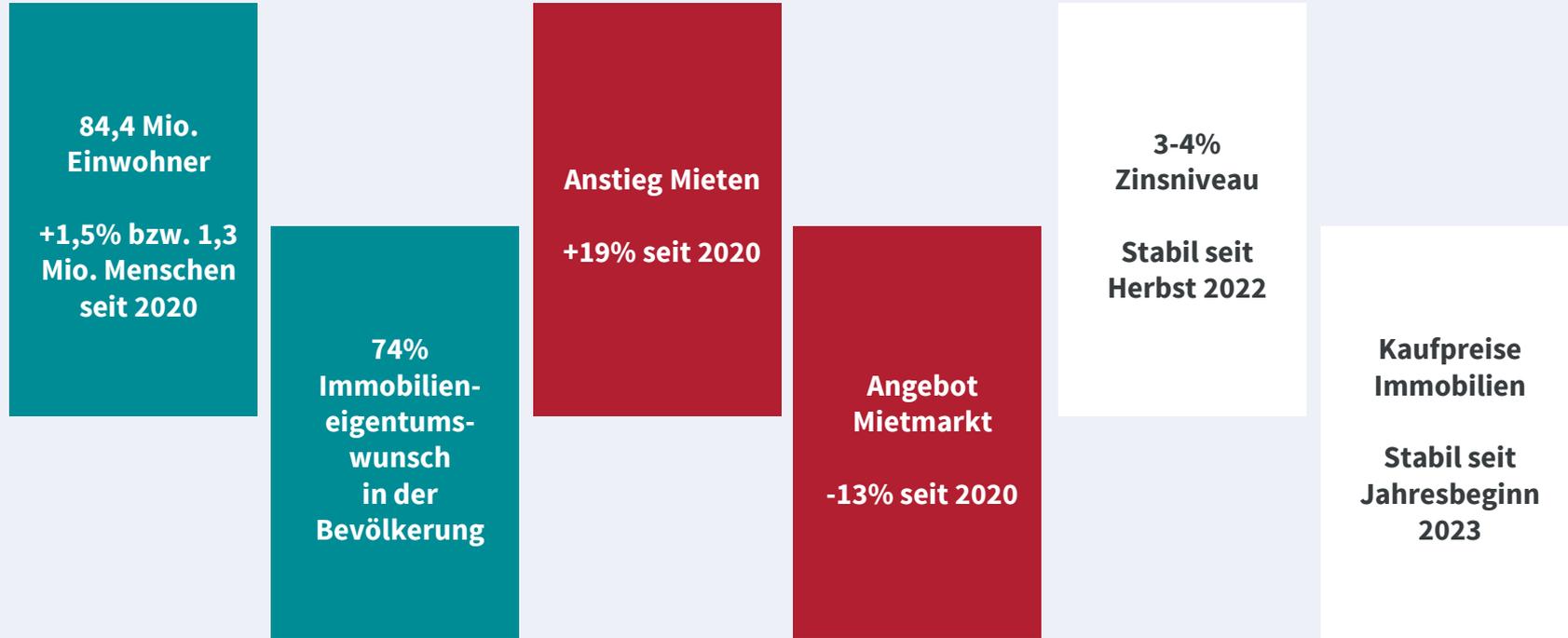
3. Kennzahlen Überblick

4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

Potenzial für Finanzierungsvolumen Wohnraum

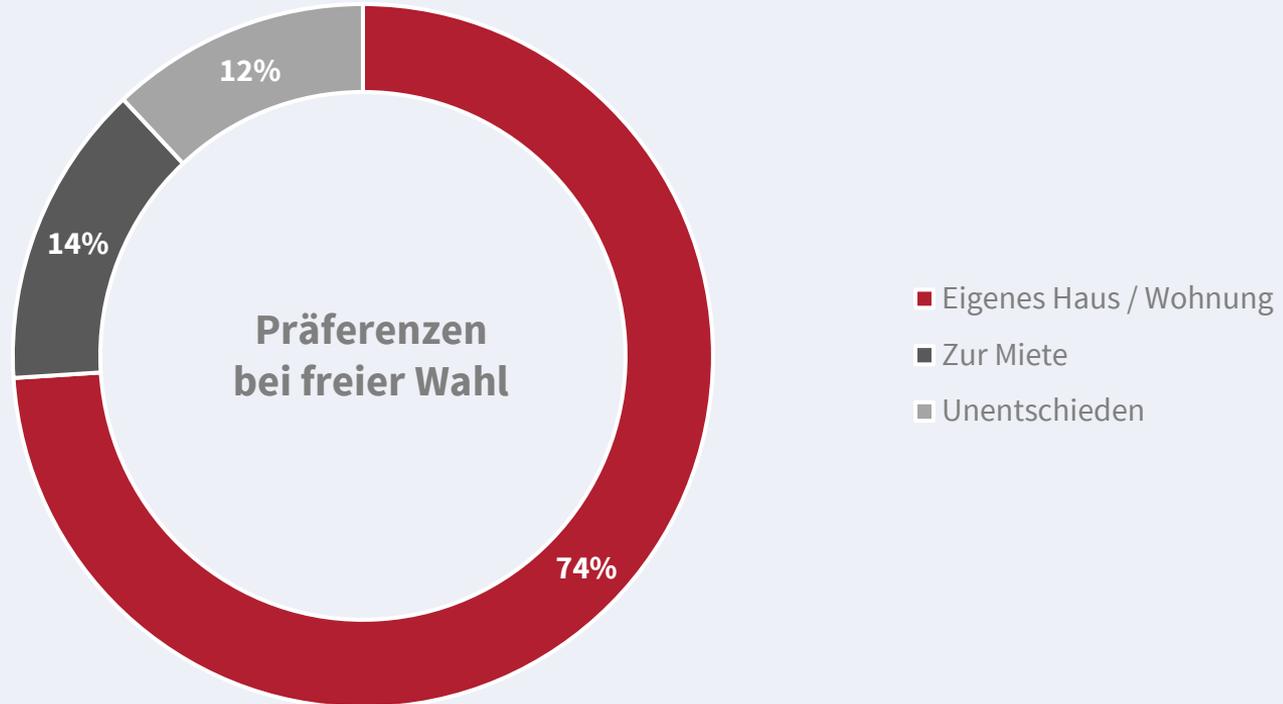
Fakten Finanzierungsvolumen des Wohnungsmarktes in Deutschland



Quellen: Statistisches Bundesamt, Dr. Klein, VALUE AG, Allensbach Umfrage / Sparda Banken.

3/4 der Deutschen möchten Wohneigentum erwerben

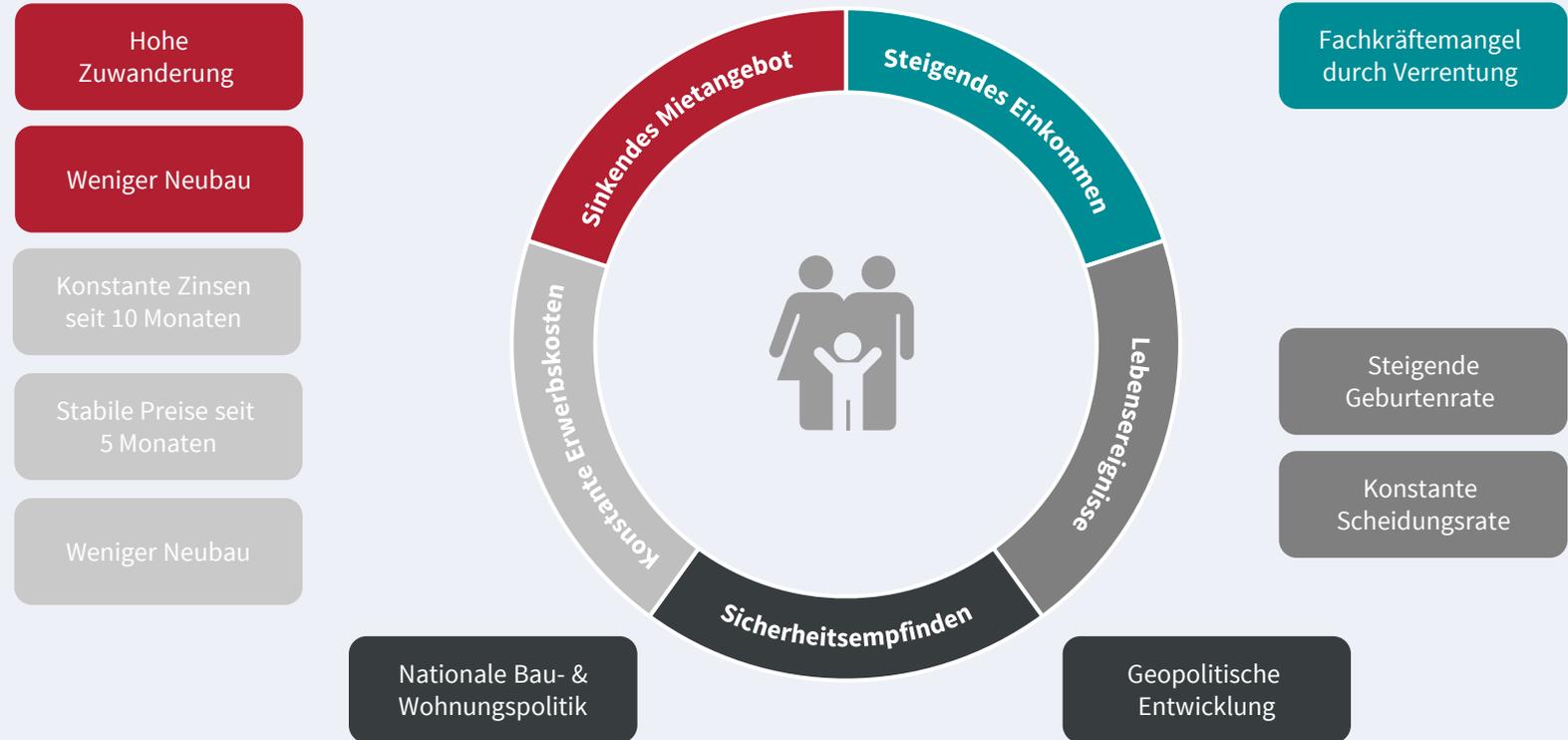
Präferierte Wohnform



Quelle: Allensbach Umfrage / Sparda Banken

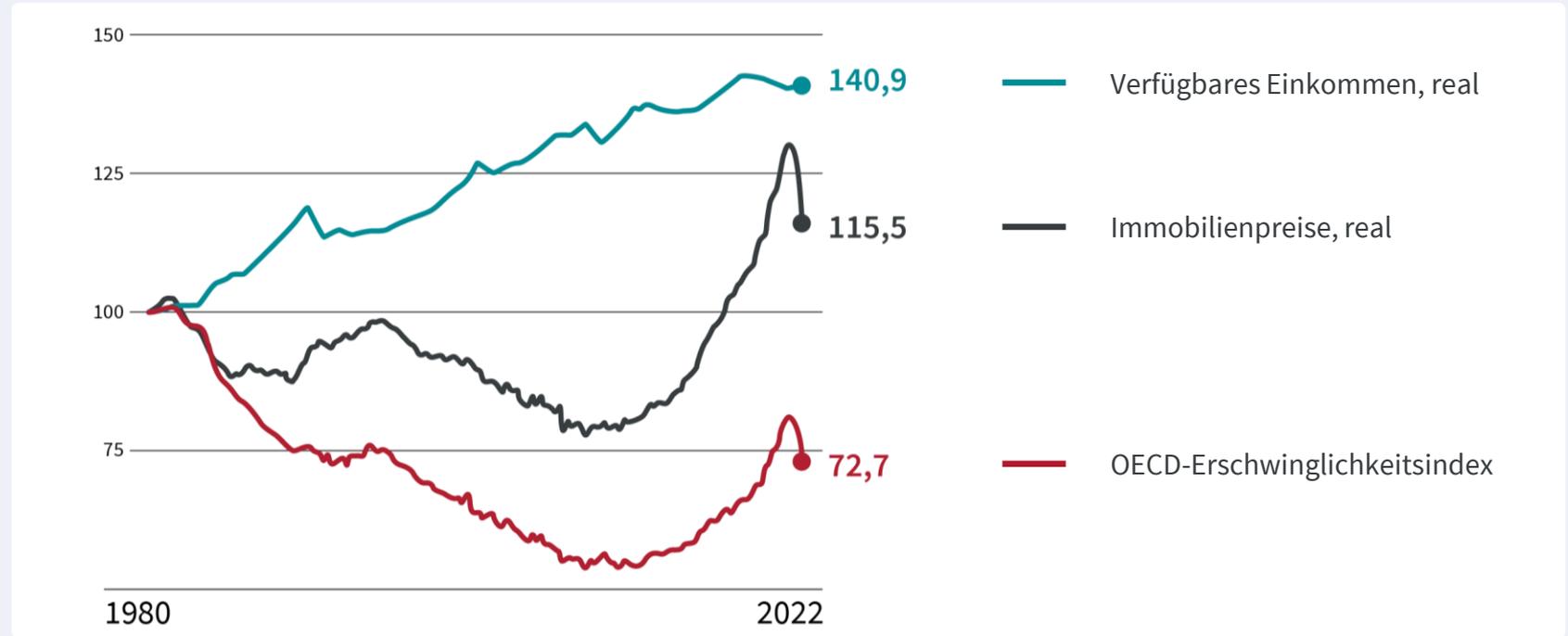
Treiber für Kaufentscheidung weiter verbessert

Fünf wesentliche Faktoren zur Kaufentscheidung und deren Makro-Treiber



Weiterhin gute Erschwinglichkeit für Immobilienkäufer

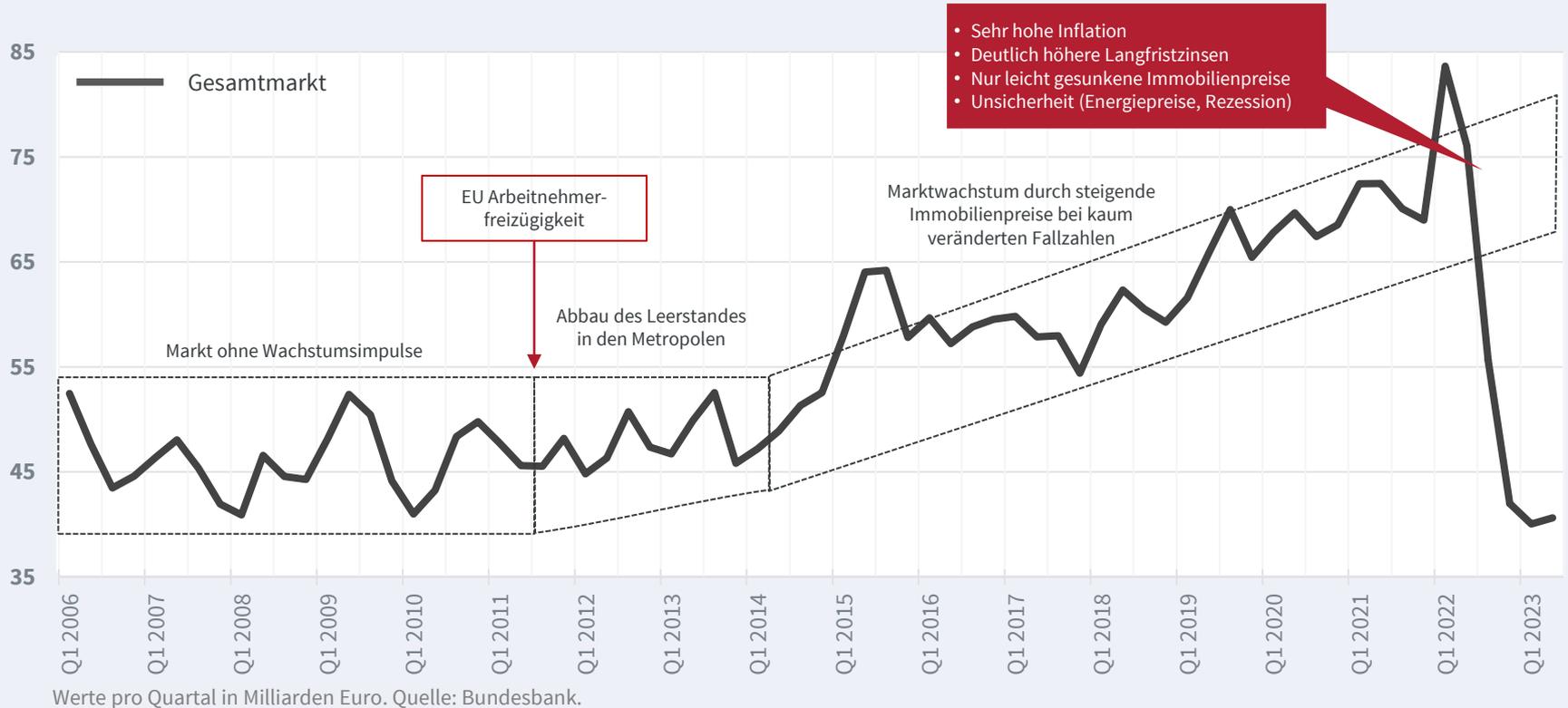
Erschwinglichkeitsindex Wohnimmobilien Deutschland



Quelle: OECD, Statistisches Bundesamt.

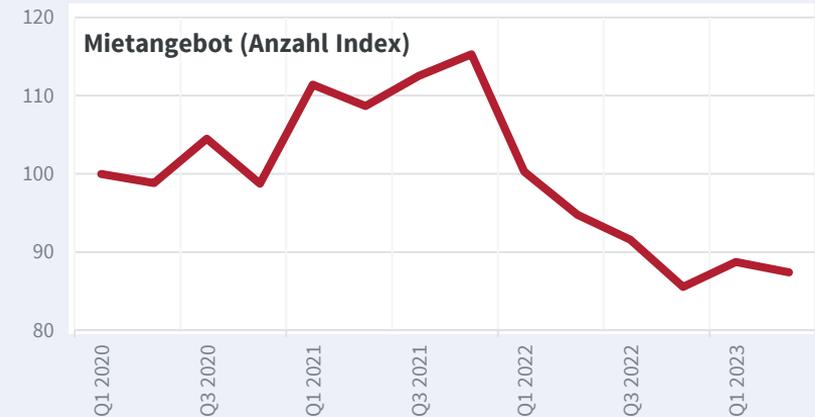
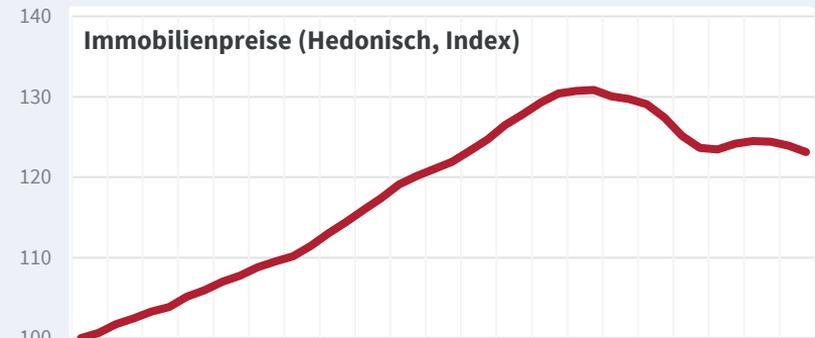
Aktuelles Marktvolumen deutlich unter Trendkorridor

Immobilienfinanzierungsvolumen von Privatpersonen in Deutschland



Immobilienwerb zukünftig alternativlos

Makroökonomische Faktoren der Immobilienfinanzierungen



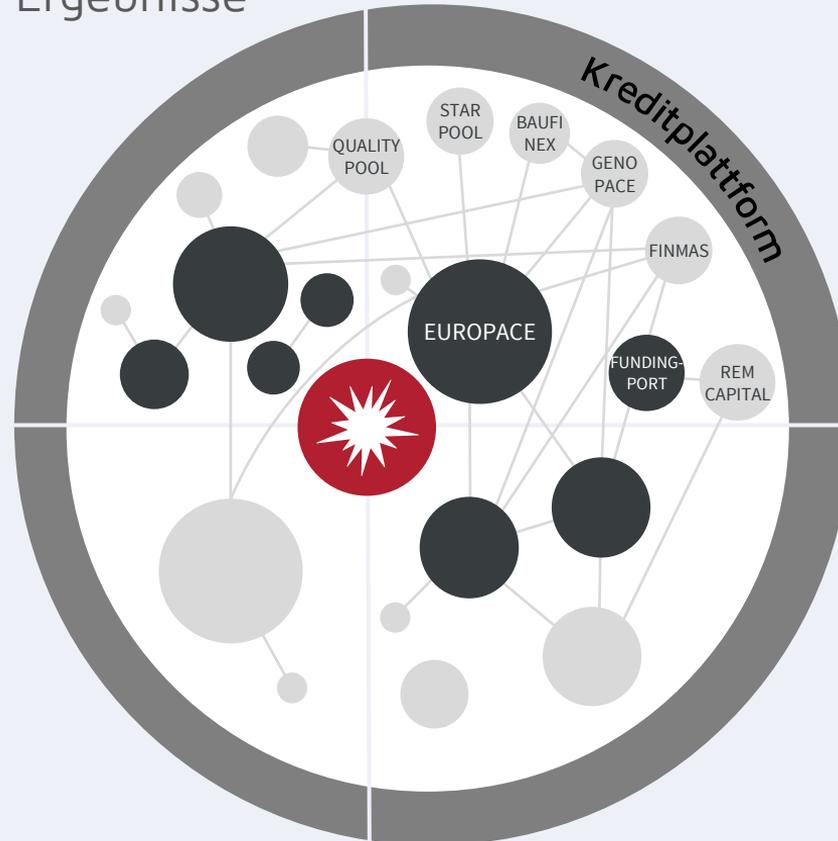
Quellen: Dr. Klein Bestzins, Europace Preisindex EPX hedonic, Value AG

Inhalt

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

Kreditplattform

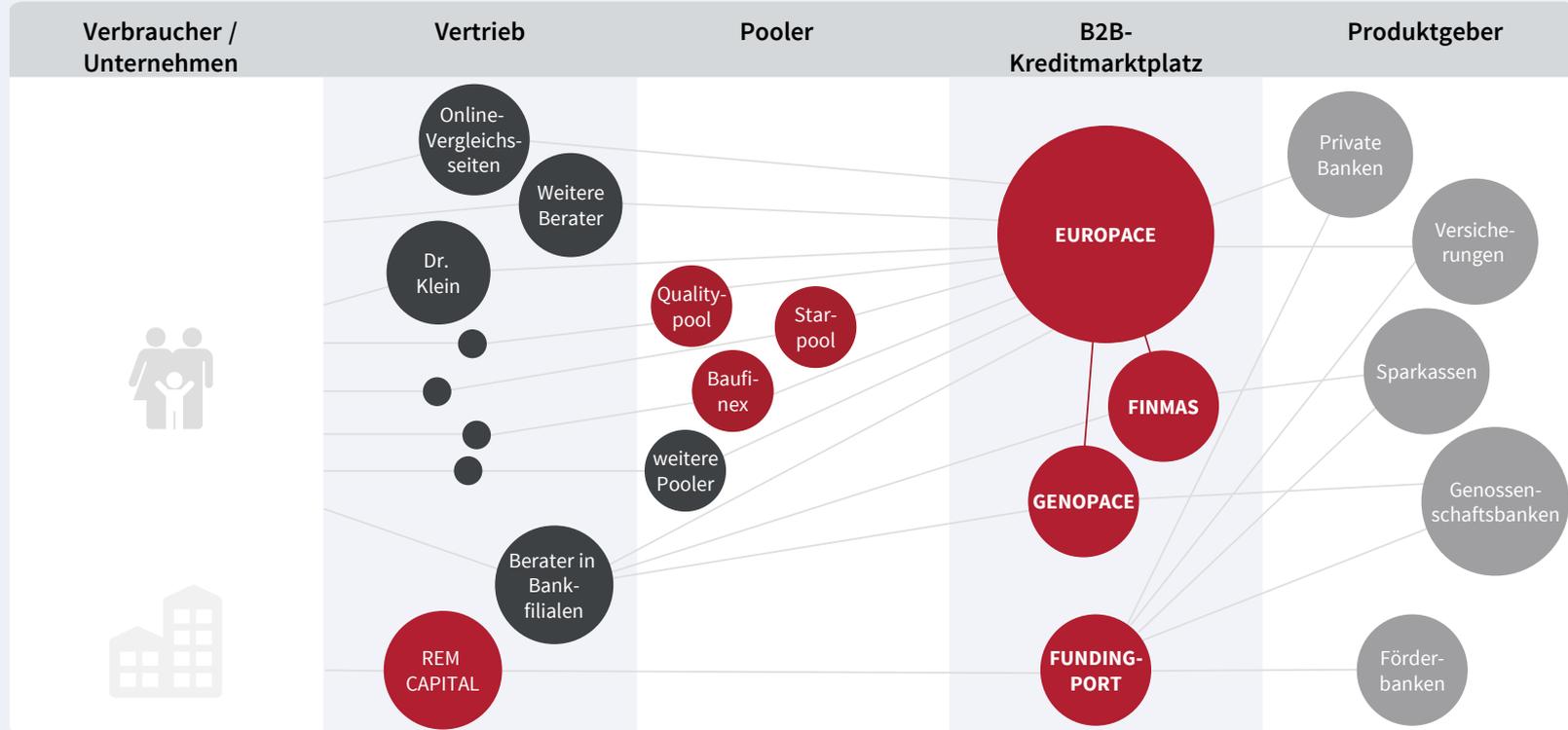
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Kreditwirtschaft

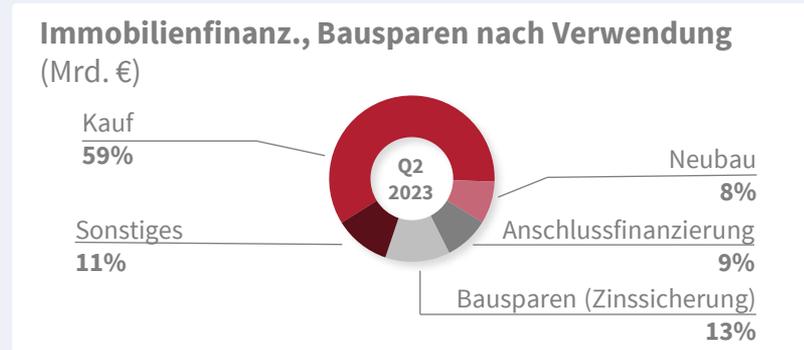
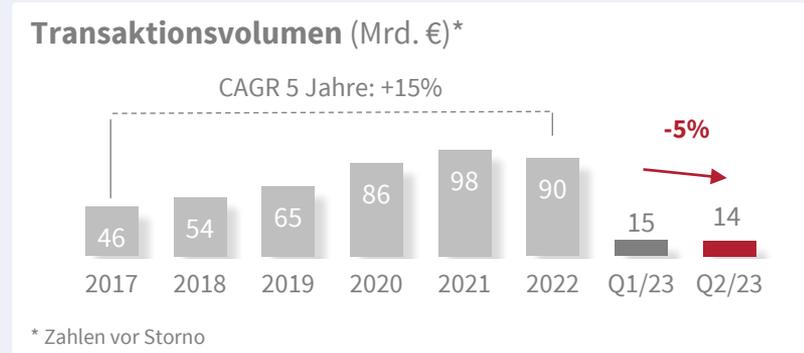
Digitalisierung der Kreditwirtschaft

Geschäftsmodell Segment Kreditplattform



Auch im schwachen Marktumfeld erfolgreich

Kreditplattform: Produktart Immobilienfinanzierung & Bausparen

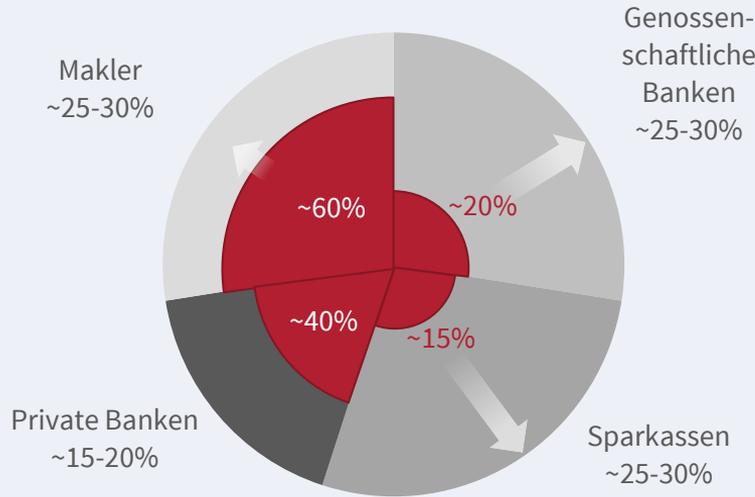


- Im stabilen Gesamtmarkt (Bundesbank +1% qoq; nachlaufend) Marktanteile Immobilienfinanzierung (-3%) behauptet
- Mediale Diskussion und mehrfache Nachbesserung des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) haben potenzielle Immobilienkäufer in Q2 abwarten lassen.
- Bausparen (als Zinssicherung) mit Volumenrückgang in einem sich weiter abschwächenden Gesamtmarkt (-9%) der Vorsorgesparverträge
- Rollout eines neuen Produktes Selfservice Prolongations-Frontend für Banken basierend auf #Passt läuft gut an
- Nach Immowelt auch mit ImmobilienScout #Passt Kooperation für die Leadgenerierung gestartet

Europace hat weiter enormes Wachstumspotenzial

Produktart: Immobilienfinanzierung Marktanteil nach Vertriebskanälen

Vertriebskanäle & Anteil Europace



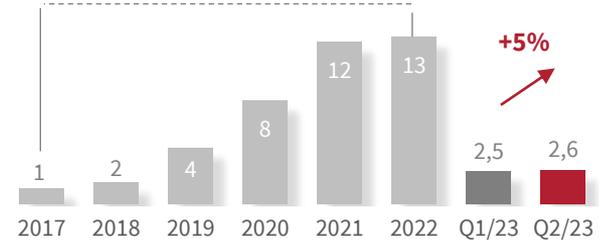
○ Immobilienfinanzierung Deutschland Q2 2023: 41 Mrd. €

■ Immobilienfinanzierung Europace* Q2 2023: 13 Mrd. €

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

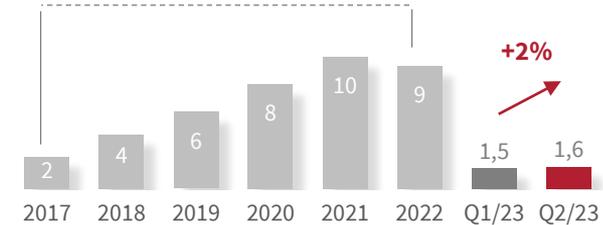
GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)*

CAGR 5 Jahre: +60%



FINMAS (für Sparkassen)*

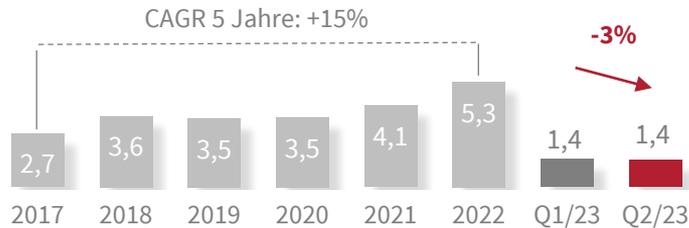
CAGR 5 Jahre: +31%



Deutliches Wachstum bei stagnierendem Markt

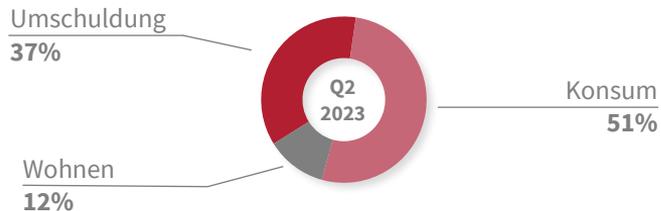
Kreditplattform: Produktart Ratenkredit

Ratenkredit Transaktionsvolumen (Mrd. €)*



* Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Verwendung (Mrd. €)

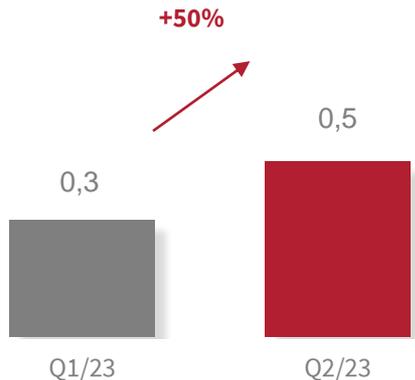


- Innerhalb der letzten 5 Jahre hat Europace als B2B Marktplatz im Ratenkredit deutlich Marktanteile gewonnen
- Der Ausbau erfolgte dabei in einem stagnierenden Markt (CAGR 5 Jahre: +0,3%)
- Restriktivere Banken und etwas geringere Verbrauchernachfrage lassen Volumen in Q2 nach solidem Jahresstart in Q1/23 leicht zurückgehen (-3% qoq)
- Jedoch wachsen Sparkassen und Genossenschaftliche Banken auf Plattform
- GENOFLEX zur gemeinsamen Erschließung des genossenschaftlichen Bankensektors für Risiko- und Preisventil nach Pilot-Projekt ab 2023 im breiten Rollout
- Ratenkredit-Geschäft für energetische Modernisierungen und Immobilienrenovierungen bietet mittelfristig Wachstumspotenzial für Vertriebe

Fördermittelberatung mit **solider Entwicklung**

Kreditplattform: Produktart Corporate Finance

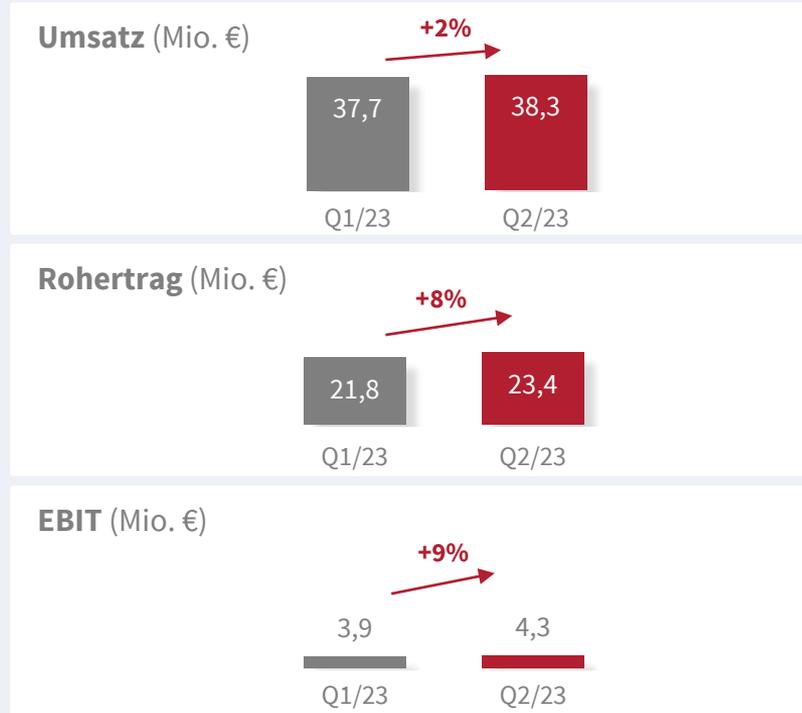
Neuprojektvolumen REM Capital (Mrd. €)



- Bis Mitte 2022 außergewöhnlich starkes Wachstum von REM Capital durch attraktive KfW-Förderung für energieeffiziente Gebäude
- Aktuelles Umfeld (Klimawende, Energiekosten, Rezessionsgefahr) beschäftigt den deutschen Mittelstand und sorgt für hohen Beratungsbedarf mit erheblichem Transaktionspotenzial
- Förderprogramme des Bundes, der Länder, der EU wurden noch nicht wirksam an aktuelles Klimaziel- & Krisenumfeld angepasst
- Banken sind bei Kreditvergabe im Krisenumfeld zurückhaltender
- Nach dem äußerst schwachem Q4/22 und der leichten Verbesserung in Q1/23 stellt das Neuprojektvolumen in Q2/23 einen weiteren Anstieg im aktuell schwierigen Markt dar

Positive Entwicklung zum Jahresstart

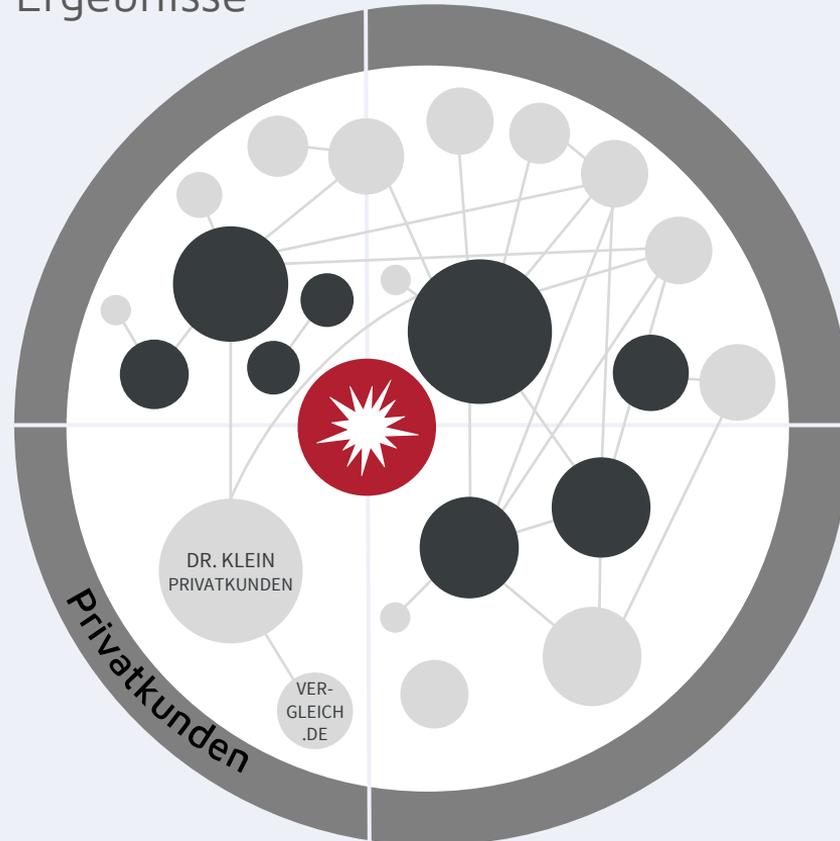
Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- Weiter leicht steigender Umsatz in einem außergewöhnlich schwachen Marktumfeld, gerade in der privaten Immobilienfinanzierung
- Aufgrund des schwachen Marktes der privaten Immobilienfinanzierung und der schwächeren Mittelstandsfinanzierung Profitabilität weiter unter Fünf-Jahresdurchschnitt von 40-45% (EBIT zu Rohertrag)
- Segmentprognose für 2023 mit leichtem Umsatzrückgang bei deutlich rückläufigem EBIT gegenüber FY 2022 bestätigt
- Verändertes Risikoprofil im Markt und Ausweitung des Leistungsspektrums der Plattform führte ab Juli zur Anhebung der Plattformprovisionen
- Deutliches Potential bei fortschreitender Normalisierung des Marktes, Aktivierung der notwendigen Investitionen zur Wärmewende z.B. durch eine angemessene Förderpolitik für Verbraucher und Mittelstand

Privatkunden

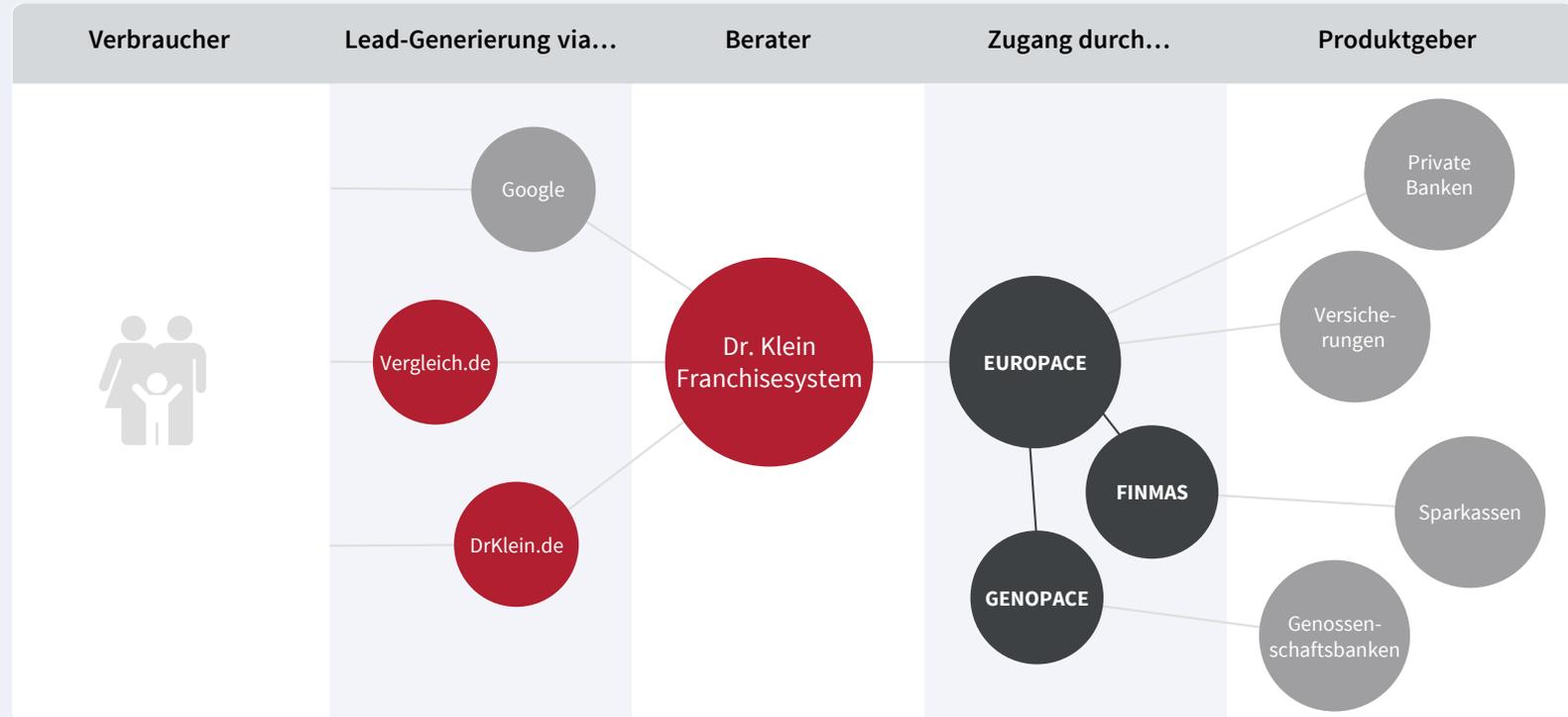
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Privatkunden

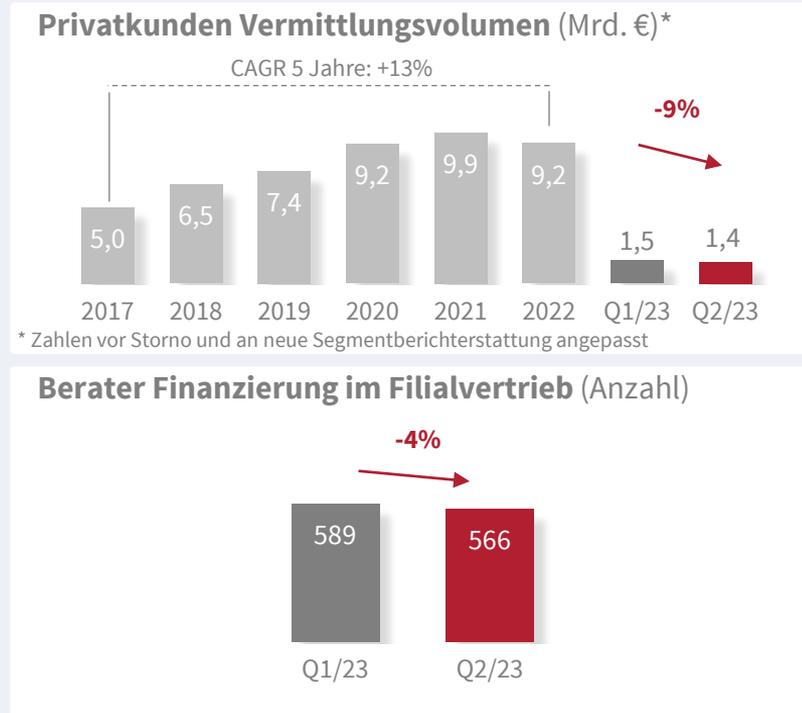
Starke Marke für unabhängige Beratung

Geschäftsmodell Segment Privatkunden



Dr. Klein behauptet sich im schwachen Markt

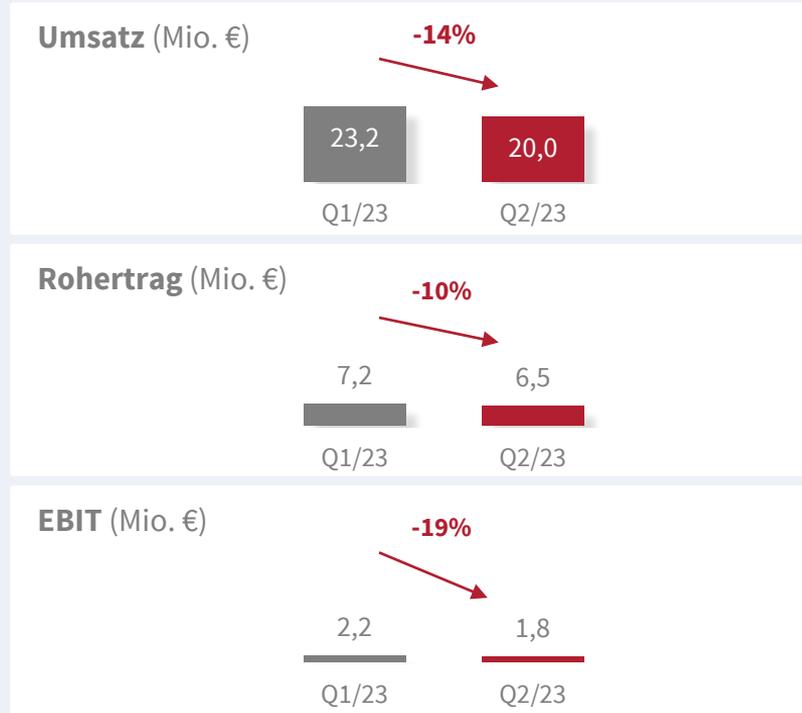
Privatkunden: Operative Kennzahlen



- Nach starkem Q1 im schwachen Gesamtmarkt Marktanteil in Q2 behauptet, Verbraucher durch GEG Diskussion verunsichert
- Anzahl Franchisepartner seit Einbruch des Baufinanzierungsmarktes im Sommer 2022 stabil, Franchisenehmer passen jedoch Beraterkapazitäten verzögert an Geschäftsumfang an
- Steigendes Leadaufkommen wird aktuell noch durch längere Beratungszeiten und geringere Konversionsraten kompensiert
- Bei anhaltender Marktschwäche werden sich kleinere Finanzvertriebe / Berater größeren Marken anschließen. Dr. Klein, als größtes Franchisenetzwerk und unabhängige Beratungsmarke wird hiervon überproportional profitieren
- Die deutlich gestiegenen Zinsen verstärken den Wunsch der Verbraucher nach einer optimalen Finanzierung

Dr. Klein nach saisonal starkem Q1 mit solidem Q2/23

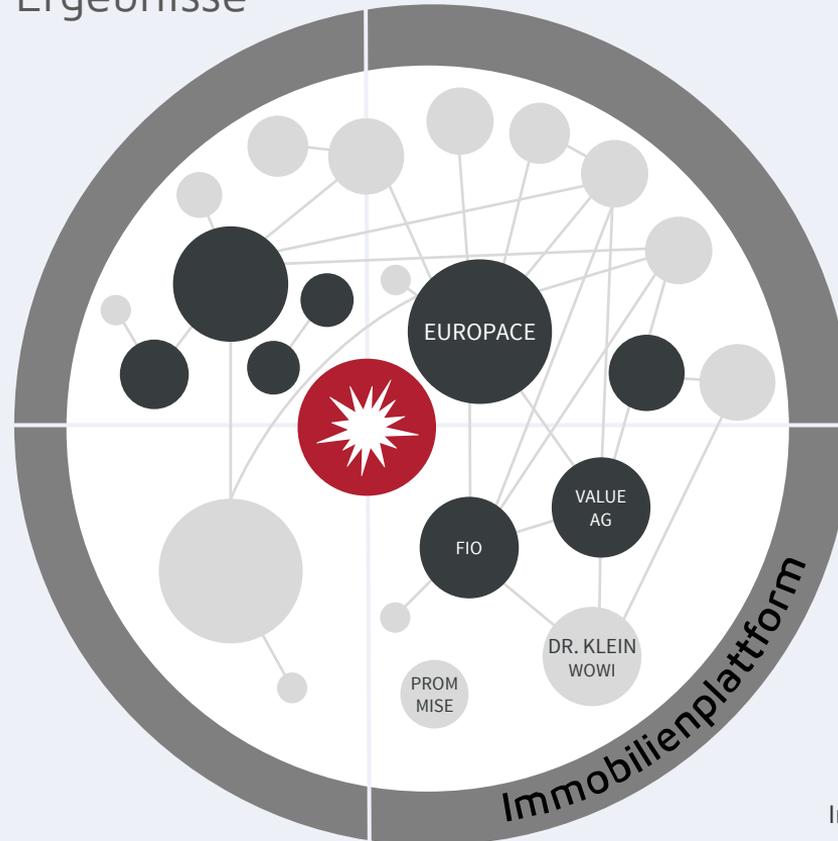
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- Saisonales starkes Q1, mit deutlichem Aufwärtstrend im Markt, konnte durch das Aussetzen einer weiteren Erholung des Marktes aufgrund der GEG-Diskussion in Q2 nicht kompensiert werden
- Stringente Kostendisziplin kompensiert zum Teil den Rückgang des Rohertrags
- Segmentprognose für 2023 (im Vergleich zu 2022) deutlicher Umsatzrückgang und überproportional sinkendes EBIT erwartet, bei erheblichem Upside bei fortschreitender Normalisierung des Marktes

Immobilienplattform

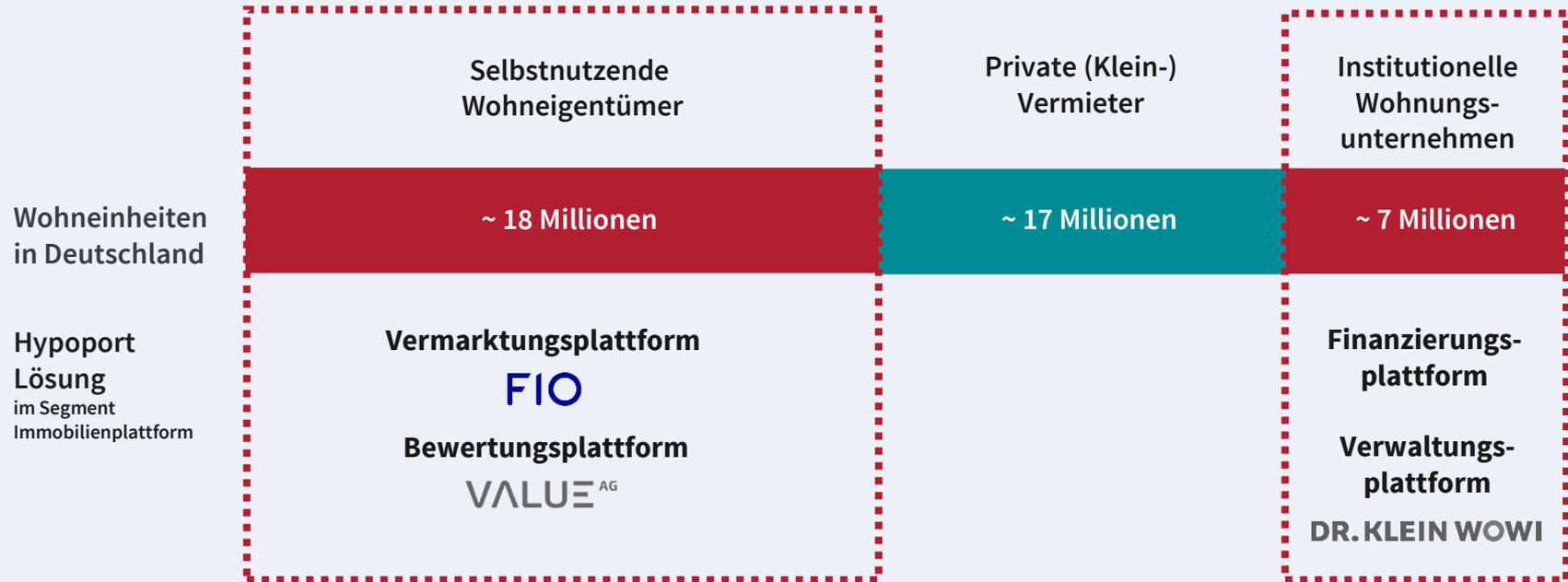
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

Potentiale in der Digitalisierung der Wohnungswirtschaft

Marktsegmente und Lösungen



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

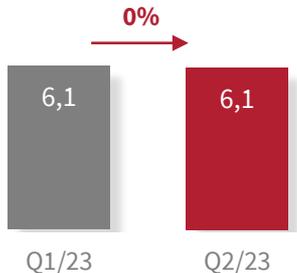
Innovation im impulslosen Markt

Immobilienplattform: Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

Volumen Vermarktungsplattform (Mrd. €)



Umsatz Vermarktungs- & Verwaltungsplattform (Mio. €)*



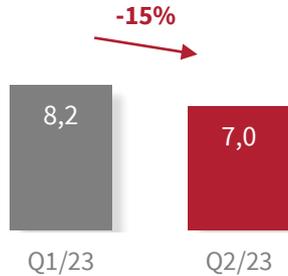
* Umsätze FIO SYSTEMS AG, Maklaro GmbH, Dr. Klein Wowi Digital AG, Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Entwicklung von Softwarelösungen für die Vermarktung und Verwaltung von Wohnimmobilien für die Kredit- und Wohnungswirtschaft
- Vermarktungsplattform in Q2 trotz Verlust von Marktanteilen der Retailbanken und herausforderndem Marktumfeld mit leichtem Umsatzplus.
- Verwaltungsplattform mit starkem Wachstum des Auftragsbestandes, jedoch saisonal leichtem Umsatzrückgang
- Vermarktungsplattform wird Standardangebot von Finmas, dem Joint Venture mit der FinanzInformatik, dem zentralen IT-Dienstleister der Sparkassen-Organisation
- Baufi-Leadgenerierung in der Verbindung von Vermarktungsplattform und einer #passt-Immobilienfinanzierung via Genopace im genossenschaftlichen Sektor pilotiert

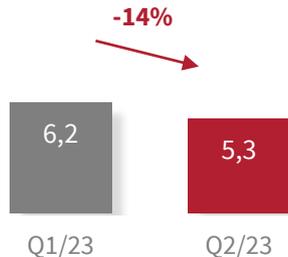
Rückgang Finanzierungsmarkt hinterlässt Spuren

Immobilienplattform: Bewertungsplattform

Volumen Bewertungsplattform (Mrd. €)



Umsatz Bewertungsplattform (Mio. €)

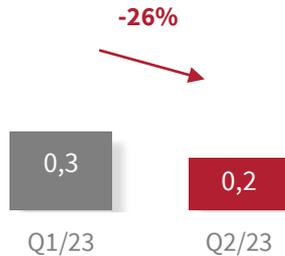


- Rückgang des Immobilienfinanzierungsvolumens und Anhebung der Kleindarlehensgrenze um 50% führt zwischenzeitlich zu massiven Produktverschiebungen im Immobilienbewertungsmarkt
- Weiterhin hohe Investitionen in die Transformation der Produktpalette, die Digitalisierung der Geschäftsprozesse und den Aufbau umfassender Auslagerungsservices für die Kreditwirtschaft
- Start des eigenen Automated Valuation Models (AVM) von Value AG auf Europace erfolgt
- 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

Deutlich eingetrübtes Marktumfeld in Q2

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform Institutionelle Wohnungswirtschaft

Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform (Mrd. €)



Umsatz Finanzierungsplattform (Mio. €)



- Nach Zinsanstieg und -volatilität in 2022 reduzierte sich Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft in 2023 deutlich
- Soziale Wohnungswirtschaft massiv von den diskutierten Ausgestaltungen des GebäudeEnergieGesetzes (GEG) betroffen
- Nach Neubaustopp aufgrund der fehlenden, politischen Rahmenbedingungen folgte in Q2 daher auch eine weitgehende Pausierung der energetischen Modernisierungsprojekte
- Stärkere Umsatzreduktion als Volumenrückgang erklärt sich durch saisonal starkes Versicherungsgeschäft in Q1
- Enormes Potenzial bei Schaffung der Rahmenbedingungen für dringend benötigten sozialen Wohnungsbau
- Finanzierung der energetischen Sanierung der Bestände mit einem Investitionsvolumen von mind. 500 Mrd. € bis 2045 offen
- Absehbarer Rückzug privater Vermieter ist Chance und Herausforderung für kommunale Wohnungsunternehmen

Volumenrückgang der Finanzierungsplattform sichtbar

Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



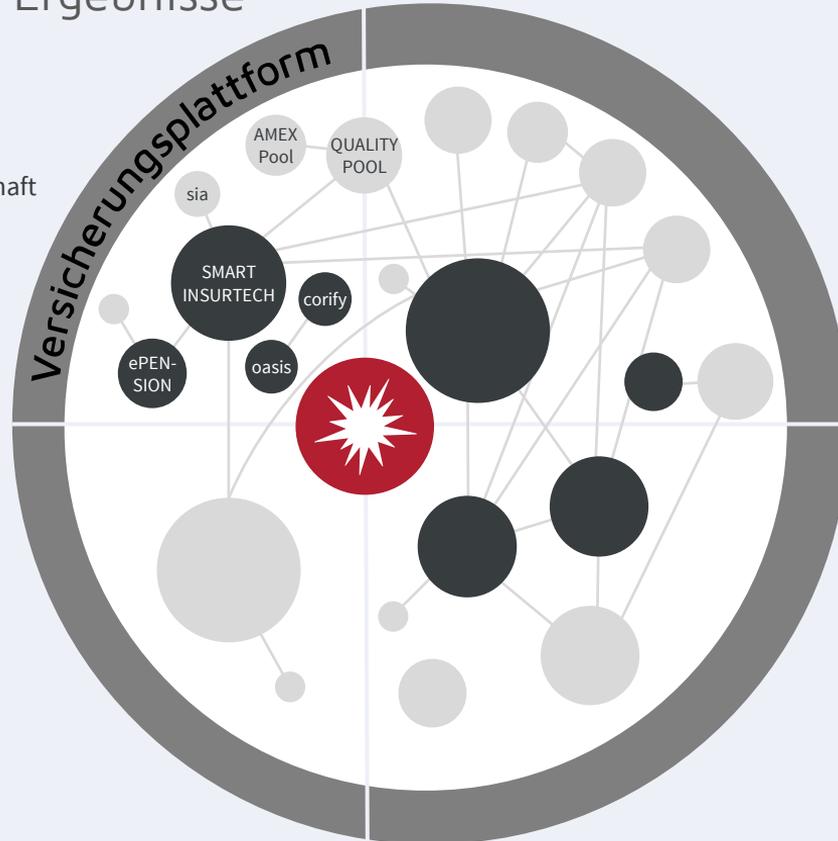
- Markt & Regulierung führten zu deutlichen Umsatzrückgängen in der Immobilienbewertung und bei der Finanzierung der sozialen Wohnungswirtschaft
- Dies hinterlässt in Q2 deutliche Spuren in allen operativen Kennzahlen und führt zu einer deutlichen Ausweitung des Segmentverlustes
- Hohe Investitionen in die Verwaltungsplattform für die soziale Wohnungswirtschaft führen zu einem deutlichen Wachstum des Auftragsbestandes, werden jedoch in den aktuellen Ergebniskennzahlen noch nicht sichtbar
- Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bietet weiterhin hohes Potenzial
- Für 2023 erwarten wir zwischenzeitlich einen deutlichen Umsatzrückgang verbunden mit einer hohen Belastung des Konzernergebnisses

Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse

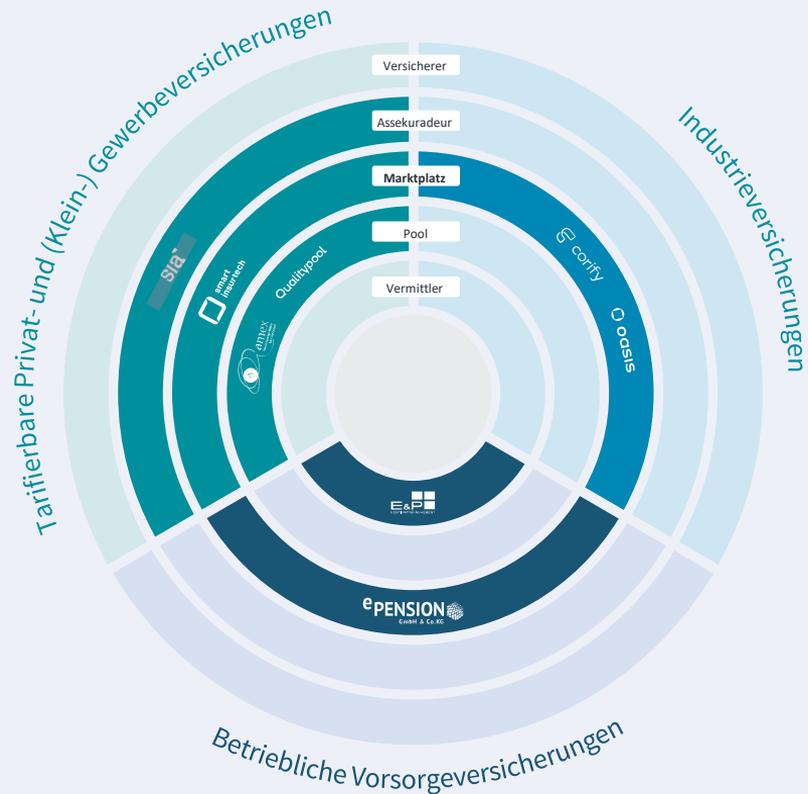


Versicherungswirtschaft



Marktpositionierung der Unternehmen abgeschlossen

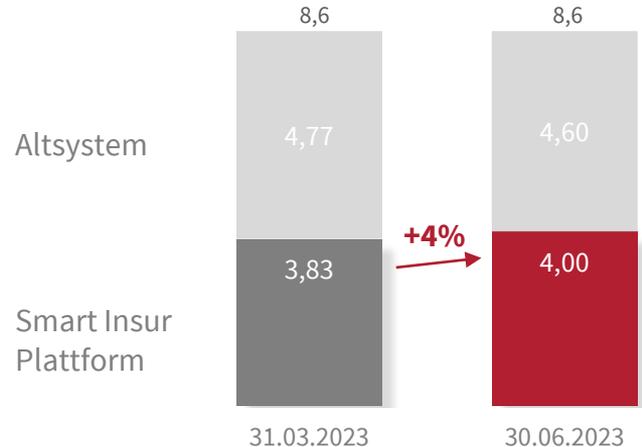
Strategische Positionierung des Segment-Portfolios



Sukzessiver Anstieg des Plattformvolumens

Versicherungsplattform: Bestände Privatversicherungen

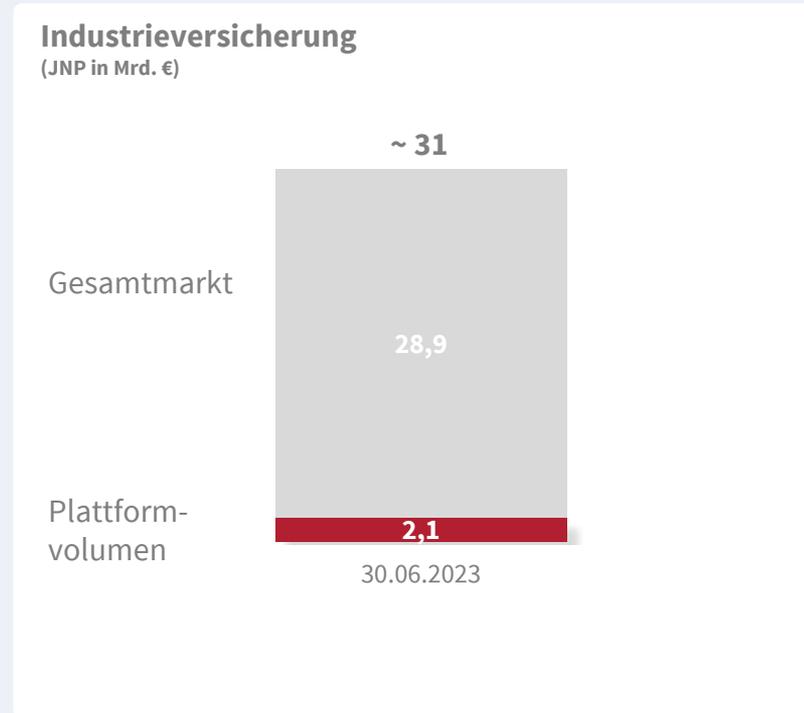
Vertragsbestand private Versicherungen
(JNP Mrd. €)



- In Altsystemen werden knapp 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 bereits über 30%
- Validierter Vertragsbestand ist Voraussetzung für weitere Mehrwerte für Makler, Vertriebsorganisationen und Versicherungsunternehmen wie z.B. automatisierte Handlungsempfehlungen für ihre Berater

Industrierversicherungen jetzt selbstständig

Versicherungsplattform: Bestände Industrierversicherung

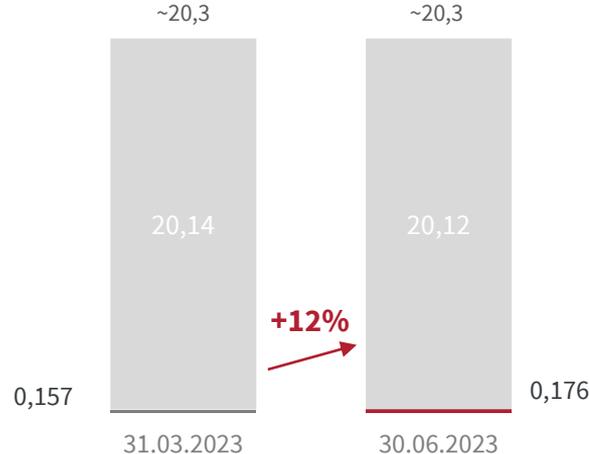


- Strategische Neupositionierung als Bestandsverwaltungsplattform für den wachsenden Industrierversicherungsmarkt abgeschlossen
- Entwicklung von Corify, dem ersten Marktplatz für Versicherungsrisiken der Industrie gemeinsam mit großen Industriemaklern und Industrierversicherern schreitet voran
- Planung weiterhin in H2/23 erste Produktapplikationen in Testphase
- Marktanteil und Wachstum im Industrierversicherungsgeschäft hat attraktive Entwicklungspotenziale für die nächsten Jahre

Digitalisierung der bAV mit großem Potenzial

Versicherungsplattform: Bestände betriebliche Vorsorge

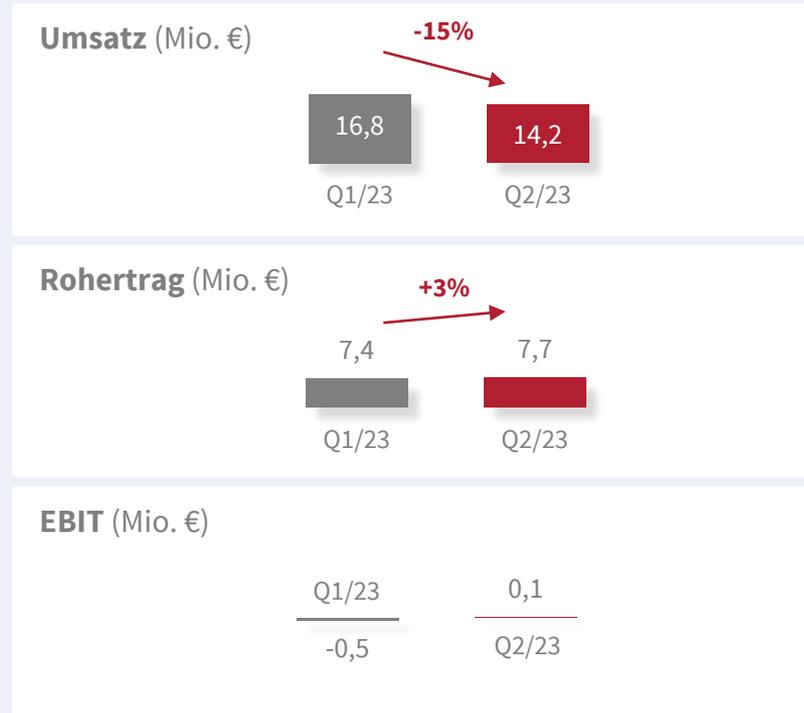
Vertragsbestand JNP betriebliche Vorsorge (Mrd. €)



- ePension integriert alle Stakeholder in der betrieblichen Vorsorge: Personalabteilung größerer Unternehmen, Versicherungsgesellschaften, bAV-Spezialvertriebe und Maklerorganisationen, Arbeitnehmer
- Mehrere große Industriemakler (u.a. die Funk Gruppe) wurden für die Nutzung von ePension gewonnen
- Regulierung des bAV-Marktes zwingt Arbeitgeber zu komplexen Prozessen mit vielfältigem Angebot
- Volumen bei Neukundengewinnung durch Einsparungen bei Corporates Benefits (freiwillige Zuschüsse) verhalten
- Volumen der Bestandskunden auf der Plattform wachsen durch Lohnsteigerungen und Anhebungen der Beitragsbemessungsgrenze beständig

Strategische Neuausrichtung kommt voran

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und EBIT



- In 2022 und 2023 konnten zusätzliche Kunden für SMART INSUR und ePension gewonnen werden, deren Volumen sukzessiv auf die Plattform migriert wird. Geschwindigkeit der Neukundengewinnung jedoch weiterhin deutlich unter Erwartung
- Umsatzrückgang des Segments von Q1 auf Q2 durch Saisonalität im niedrigmargigen Poolgeschäft.
- Strategische Neuausrichtung durch Trennung in drei Bereiche (Privatversicherung, Industrieversicherung, betriebliche Vorsorge) erfolgreich umgesetzt
- Für 2023 leichtes Umsatzwachstum und durch verbesserte Kostenbasis ausgeglichenes EBIT geplant

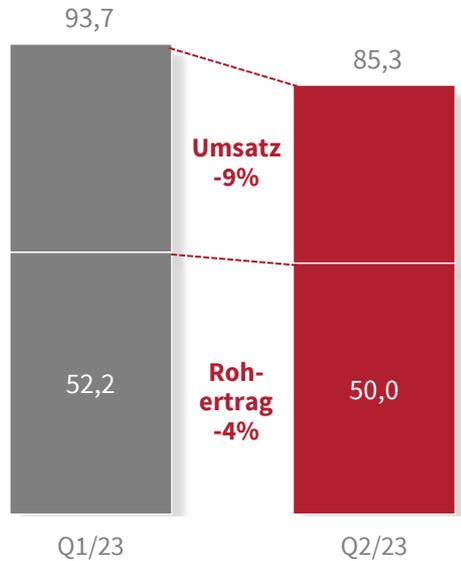
Inhalt

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

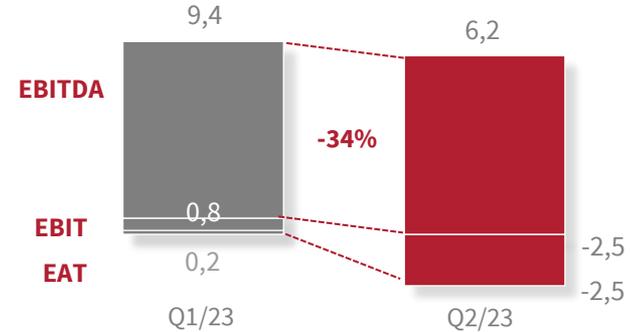
Umfeld in Q2 führte zu Ergebnisrückgang

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Leistung (Mio. €)



Ertrag (Mio. €)

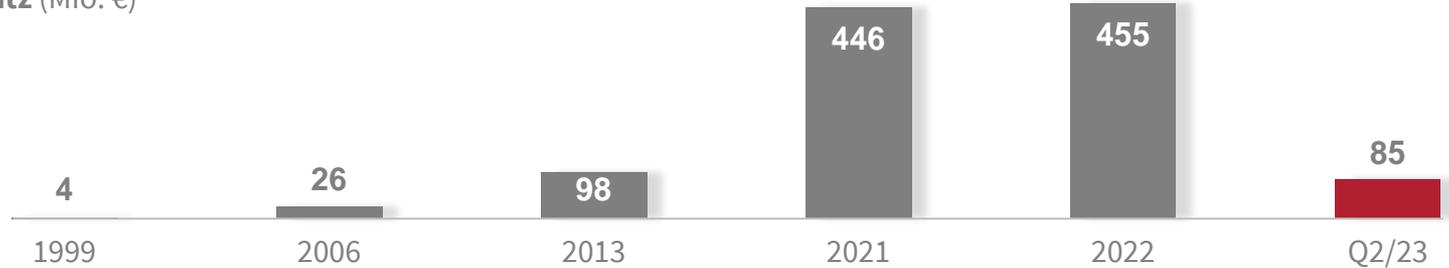


Aktuelles Umfeld bieten langfristig hohe Chancen

Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBITDA



Umsatz (Mio. €)



EBITDA (Mio. €)



Inhalt

1. Marktumfeld
2. Kennzahlen Segmente
3. Kennzahlen Überblick

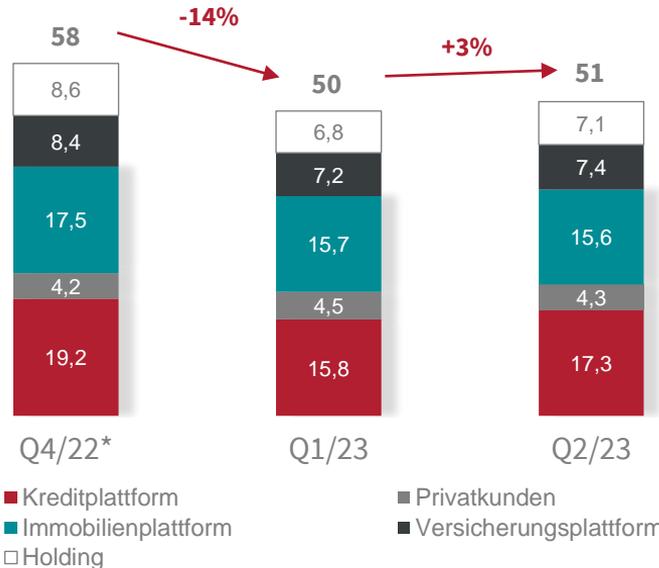
4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

Kosten trotz Inflationsdrucks konstant gehalten

Kostenentwicklung der Segmente

Kosten (in Mio. €)



* Personalaufwand und sonstige betriebliche Aufwände. In Q4 bereinigt um netto Sondereffekte von insg. 4 Mio. Euro.

- Kostensenkung in allen Segmenten wird zur Senkung der Aufwendungen von 35-40 Mio. € pro Jahr gegenüber initialem Quartal Q3/22 (60 Mio. €) führen
- Von Q4/22 auf Q2/23 Kosten um 7 Mio. € bzw. 11% reduziert
- Verringerung der Sachkosten durch Reduzierung von Büroflächen, Beraterverträgen und Identifizierung vieler kleinteiliger Einzelkosten
- Unter Berücksichtigung sonstiger betrieblicher Erträge von rund 0,5 Mio. Euro durch Untervermietungen sind Kosten von Q1 auf Q2 konstant
- Investitionen wurden trotz Kostensenkung nahezu konstant gehalten. Alle vielversprechenden Innovationsprojekte werden in 2023 weiter verfolgt

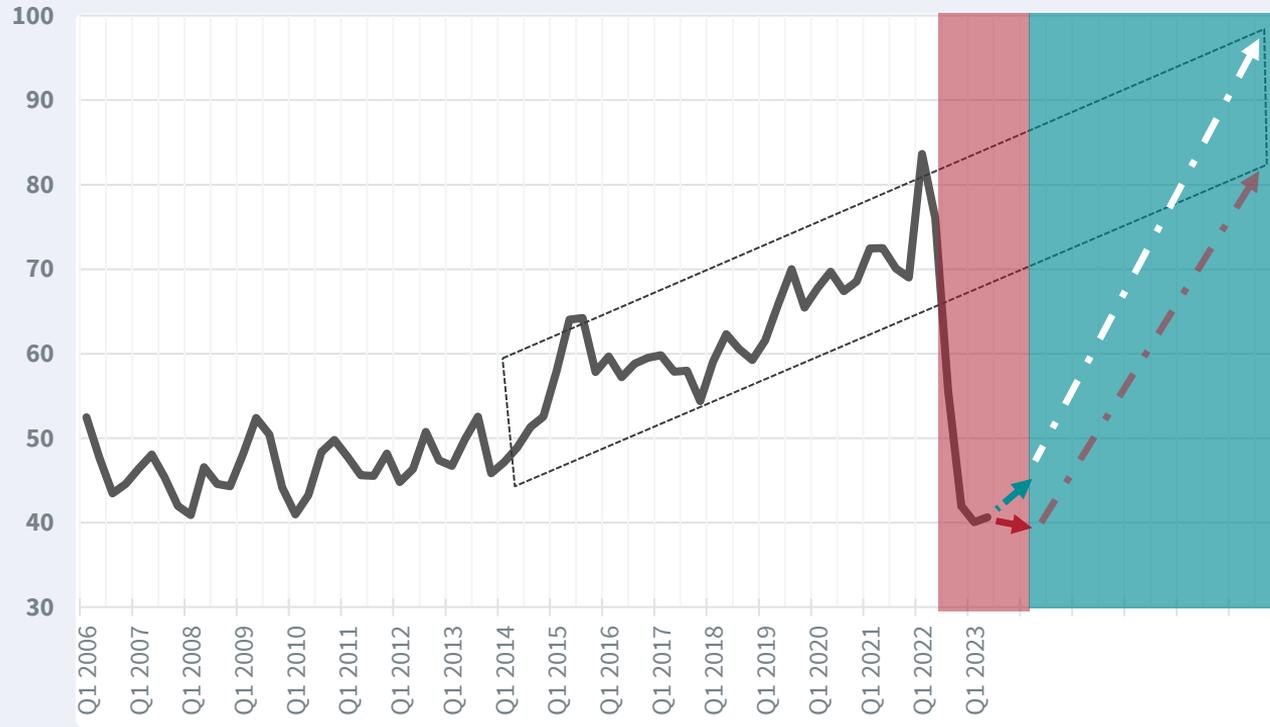
Deutsche finanzieren aufgrund von Triggerevents

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	

Riesige Wachstumsmöglichkeiten im Markt

Primäre Treiber der langfristigen Marktentwicklung



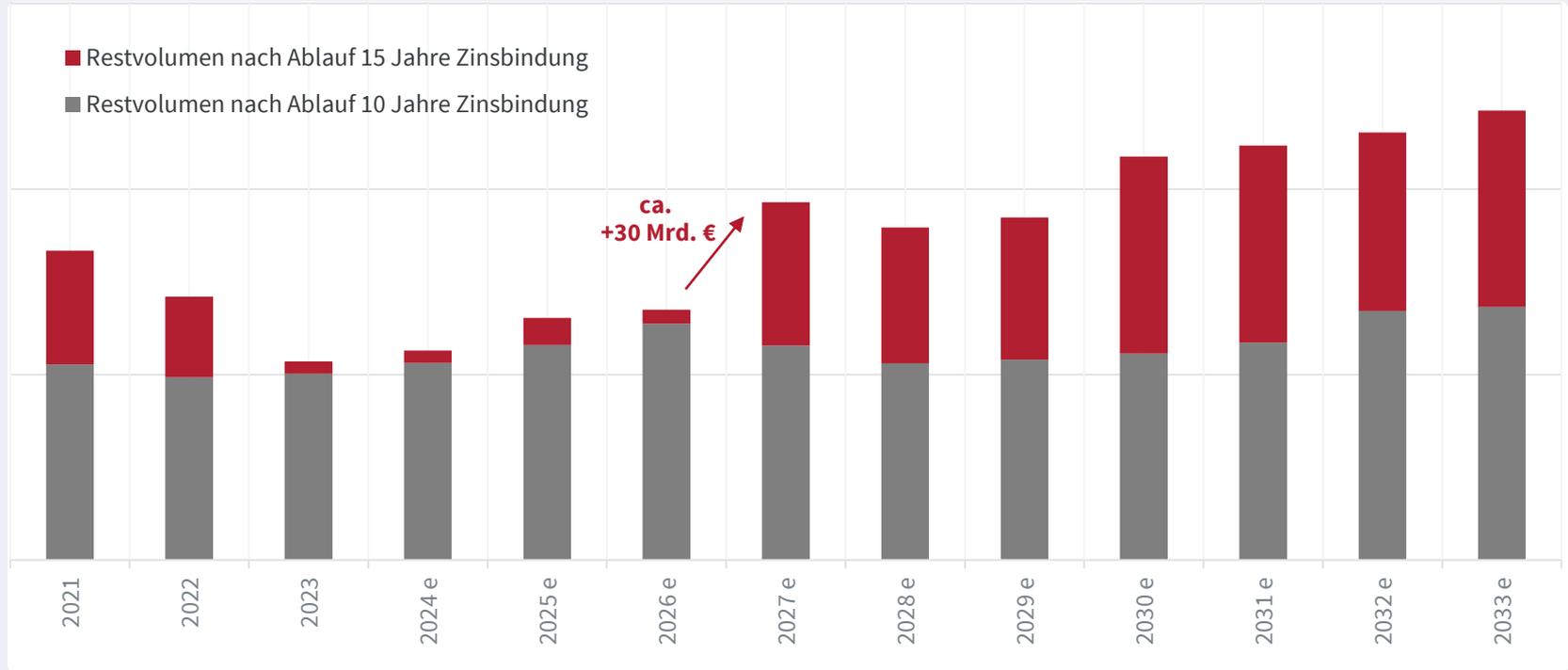
202X: Zukunftsmarkt
~ 75 - 100 Mrd. € pro Quartal

- Dauerhaft hohe Zuwanderung
- Regulierter Mietmarkt bietet selbst Mittelschicht kaum noch Angebot und fördert Wechsel ins erste Wohneigentum
- Begrenzter Wohnungsbau zu steigenden Baukosten stützt Immobilienpreise
- Investitionen in Wärmewende / Energieeffizienz von 20 Mrd. € pro Quartal notwendig

Immobilienfinanzierungsvolumen Gesamtmarkt pro Quartal in Mrd. €, Quelle: Bundesbank

Refinanzierungswelle ab 2027 baut sich auf

Erwartetes Volumen Refinanzierung 2024 - 2030



Quelle: Bundesbank, Europace, eigene Berechnungen

Seit Jahren

Jeweils ein prozentual zweistelliges Wachstum in Umsatz- und EBIT

Prognose 2023

Unter Annahme einer leichten Belebung des Immobilienfinanzierungsmarktes in H2
Umsatzrückgang von bis zu 15 Prozent und Konzern-EBIT von mindestens 10 Mio. Euro.

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

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

15+ **AKQUISITIONEN**
in 10 Jahren

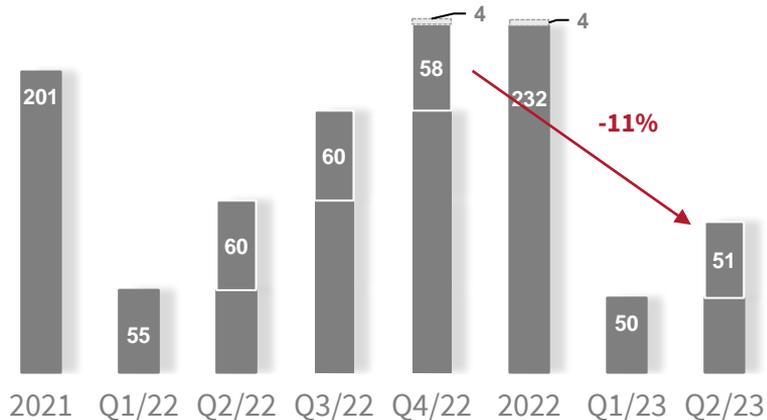
20+ **JAHRE**
Erfahrung in Plattform-
Geschäftsmodellen

88% **UNSERER MITARBEITER**
sind zufrieden bis äußerst
zufrieden mit Hypoport als
Arbeitgeber

Kostenanpassung ab Q3/22 zeigt Erfolge

Kostenentwicklung im Zeitverlauf

Kosten (in Mio. €)



- Kostensenkung in allen Segmenten wird zur Senkung der Aufwendungen von 35-40 Mio. € pro Jahr gegenüber initialem Quartal Q3/22 (60 Mio. €) führen
- Verringerung der Sachkosten durch Reduzierung von Büroflächen, Beraterverträgen und Identifizierung vieler kleinteiliger Einzelkosten
- Von Q4/22 auf Q2/23 Kosten um 7 Mio. € bzw. 11% reduziert
- Unter Berücksichtigung sonstiger betrieblicher Erträge von rund 0,5 Mio. Euro durch Untervermietungen sind Kosten von Q1 auf Q2 konstant
- Investitionen wurden trotz Kostensenkung nahezu konstant gehalten. Alle vielversprechenden Innovationsprojekte werden in 2023 weiter verfolgt

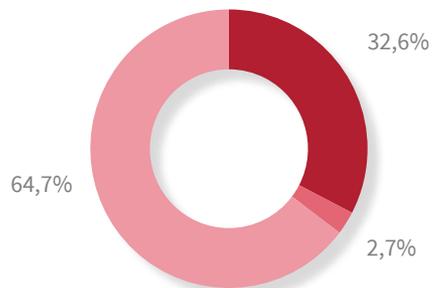
Marktkapitalisierung von über 1 Milliarden Euro

Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

Aktionärsstruktur zum 31. Juli 2023

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien
- Streubesitz

(> 5% Baillie Gifford, >3% Allianz Global Investors, >3% Premier Miton, >3% Union Investment, >3% Nicolas Schulmann)

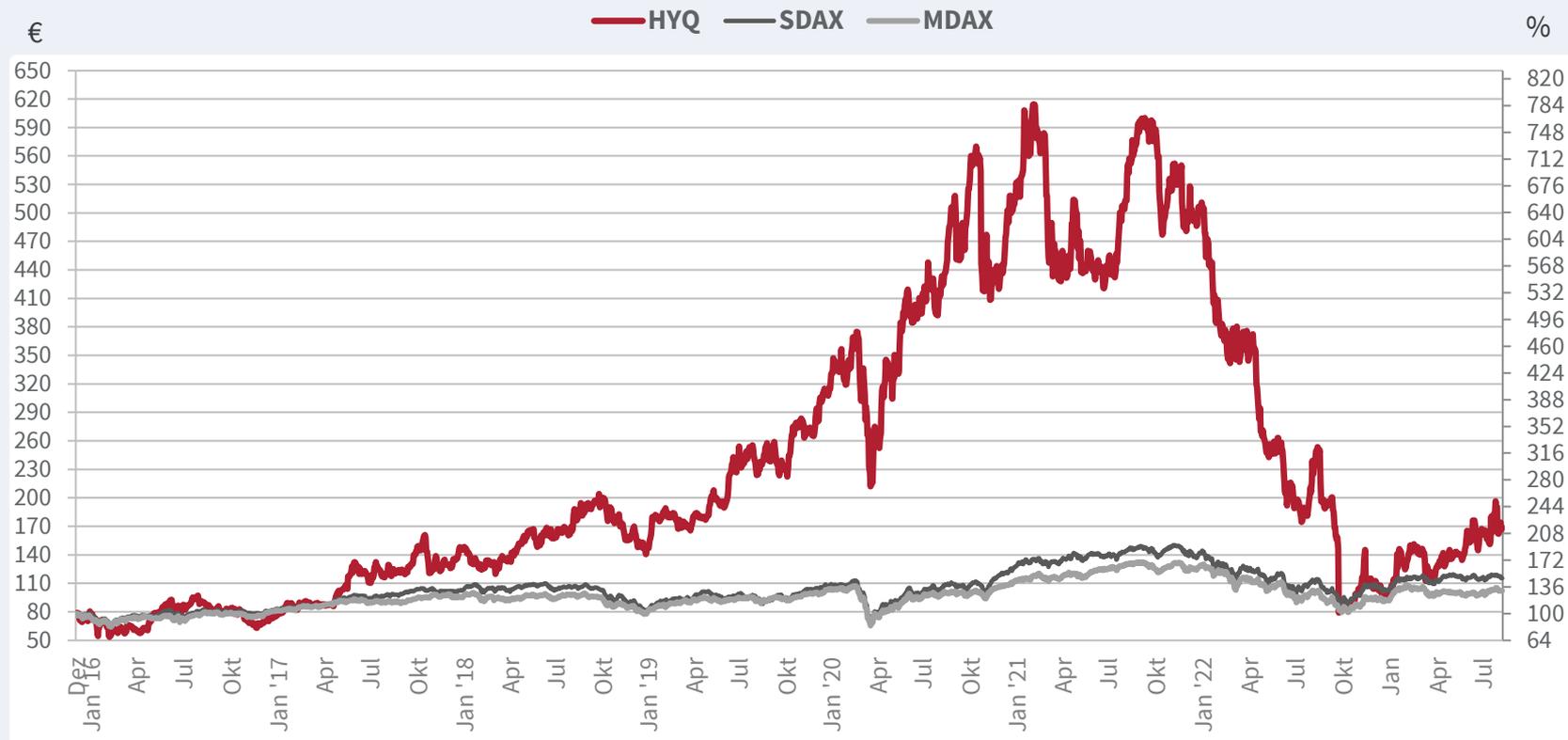


Kennzahlen

KPI	Details	Wert
EPS	Gewinn je Aktie Q2 2023	-0,40 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.872.164
Market Cap	Marktkapitalisierung 11.08.2023	~1,2 Mrd. €
Handelsvolumen	Ø Handelsvolumen pro Tag in 2023	~3,1 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs 2023	196,50 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs 2023	100,40 €
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	€107,00	02. August 2023
Berenberg	Kaufen	€230,00	07. Juni 2023
BNP Paribas Exane	Neutral	€160,00	26. Juni 2023
Pareto Securities	Kaufen	€215,00	01. August 2023
Warburg	Kaufen	€235,00	20. Juni 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, Frankfurt, New York, Hamburg	H1/23
Roadshow	D-A-CH (2x), UK, USA (2x),	H1/23
Konferenzen	Lyon, Hamburg, Frankfurt (3x), London, München (2x), Paris (2x)	2022
Roadshow	D-A-CH, UK, USA	2022
Konferenzen	Amsterdam, Berlin, Frankfurt (2x), Hamburg, London, Lyon, München (2x), Paris, USA (2x)	2021
Roadshow	D-A-CH, London (2x), USA	2021

Finanzkalender

13. November 2023

Q3 Ergebnis 2023

Immobilienfinanzierung – Markt mit hohem Potenzial

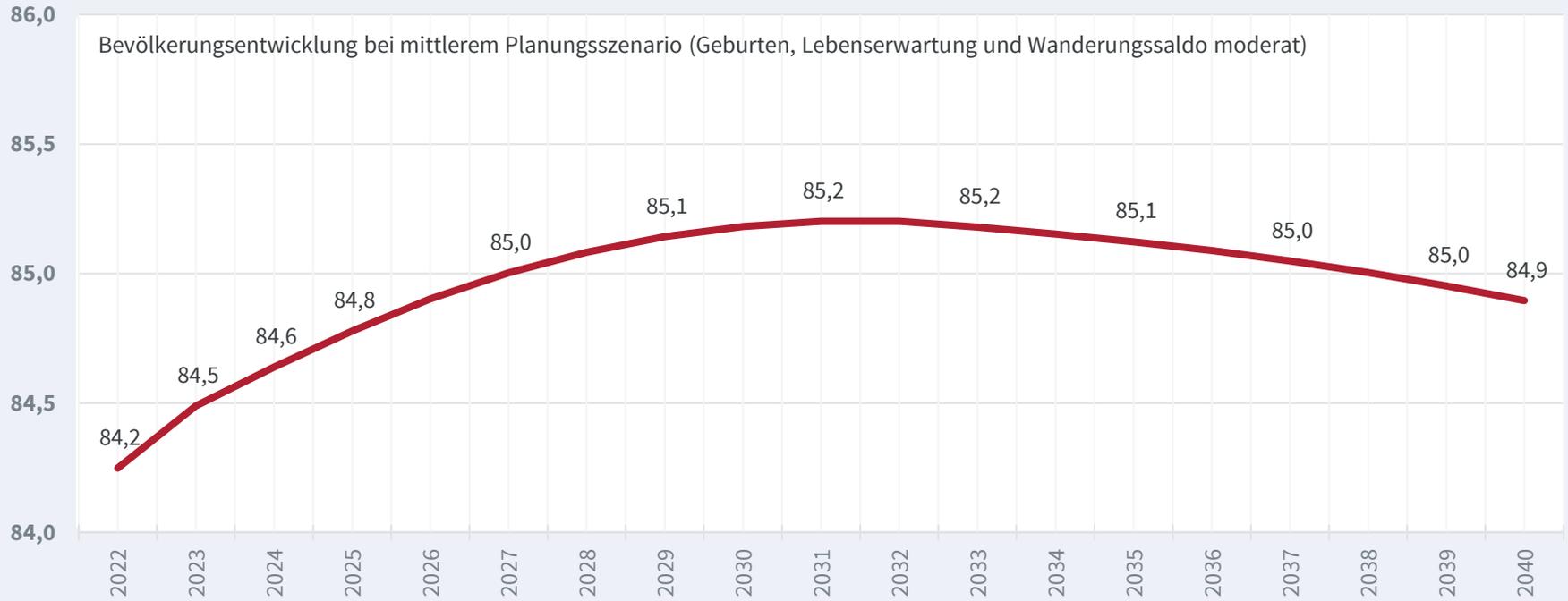
Langfristige Faktoren private & institutionelle Wohnimmobilienfinanzierung

	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- & 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

Leichter Bevölkerungsanstieg stärkt Wohnungsnachfrage

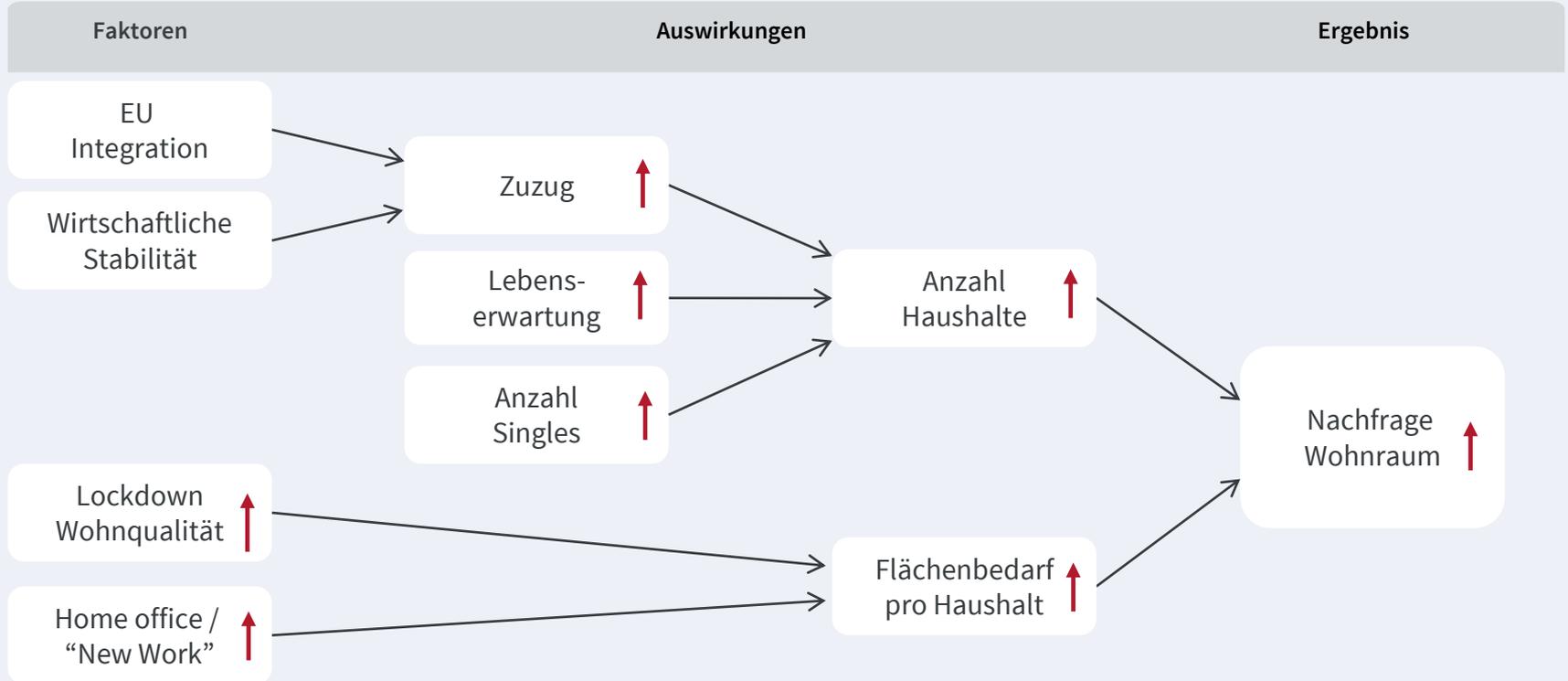
Erwartete Bevölkerungsentwicklung bis 2040



Quellen: Statistisches Bundesamt (2022) 15. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung, BEV-VARIANTE-02 Geburten, LE und WS moderat (G2L2W2)

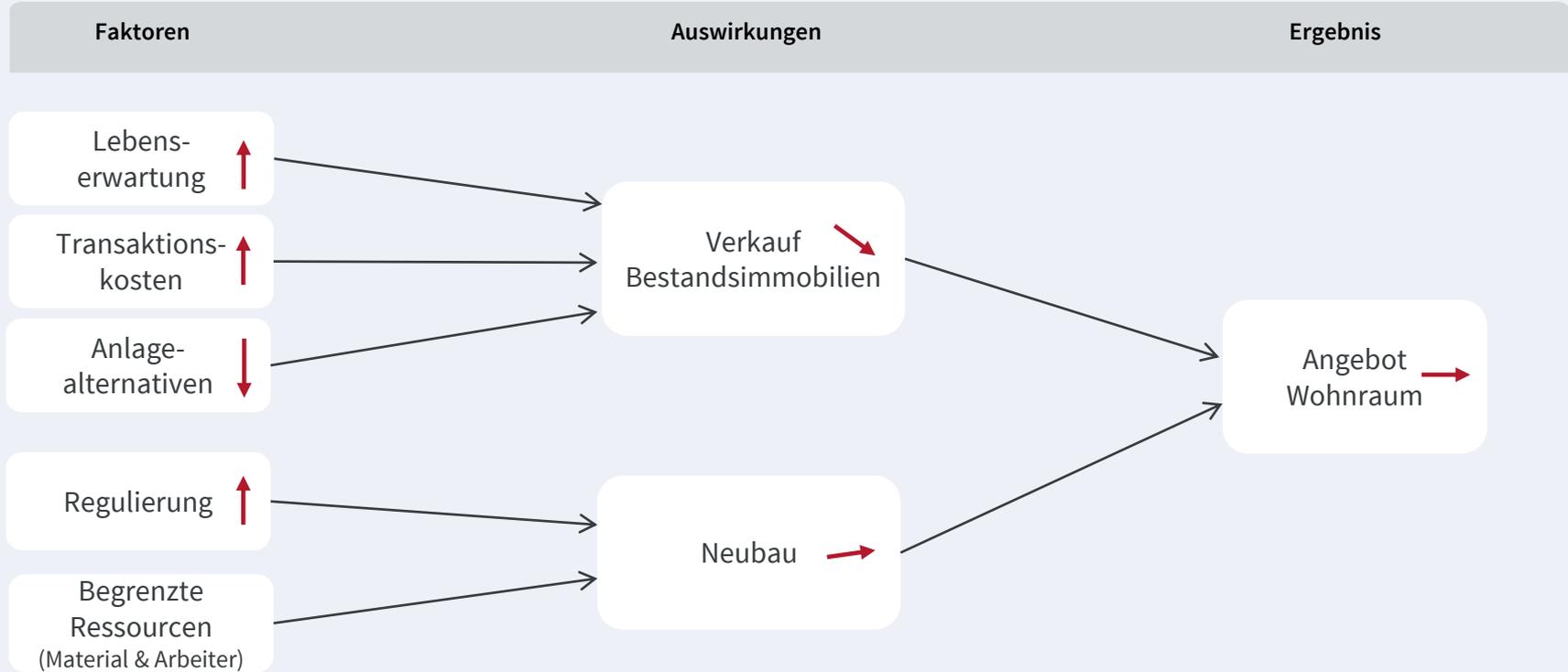
Langfristig weder Zinsen noch kurzfristige Politik relevant

Faktoren für die Nachfrageentwicklung im deutschen Immobilienmarkt



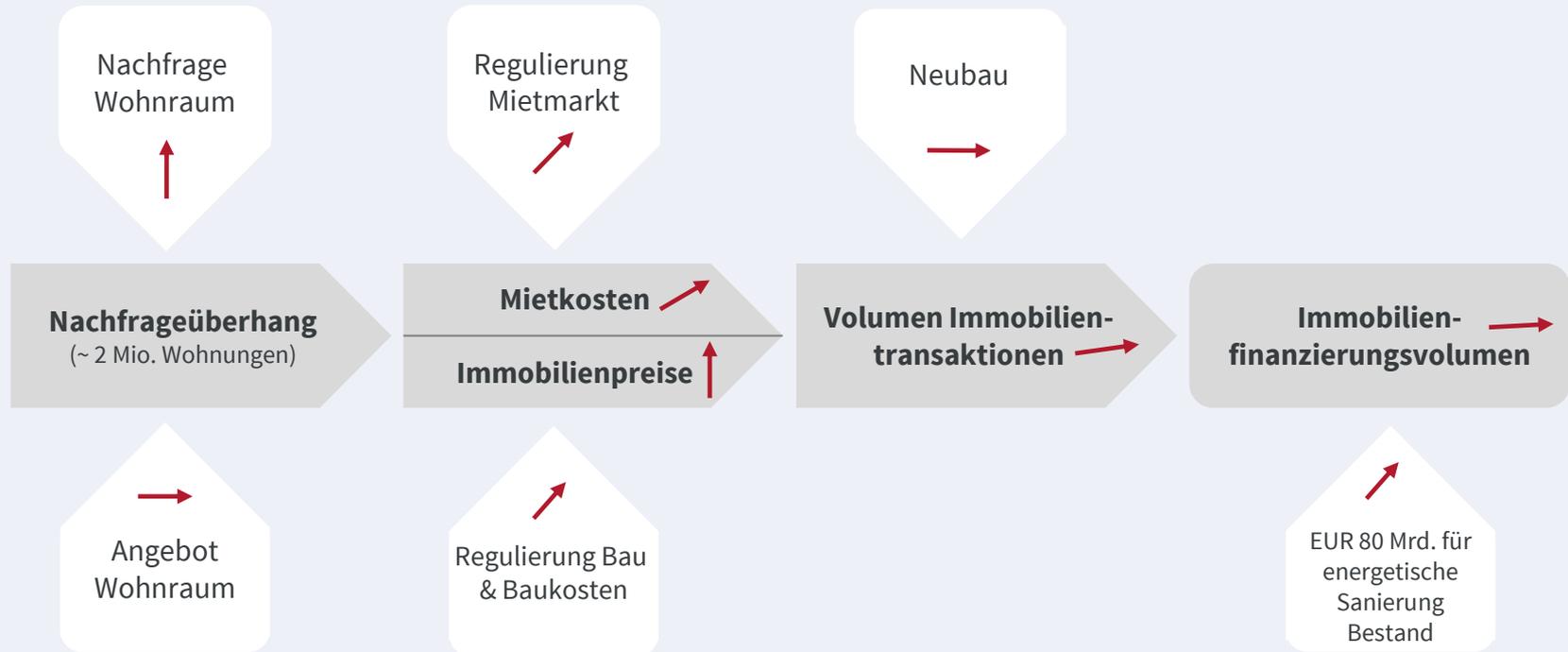
Angebotsknappheit durch geringen Verkauf & Neubau

Faktoren für die Angebotsentwicklung am deutschen Immobilienmarkt



Langfristig ein Wachstumsmarkt

Strukturelle Faktoren der nachhaltigen Entwicklung des Finanzierungsmarktes



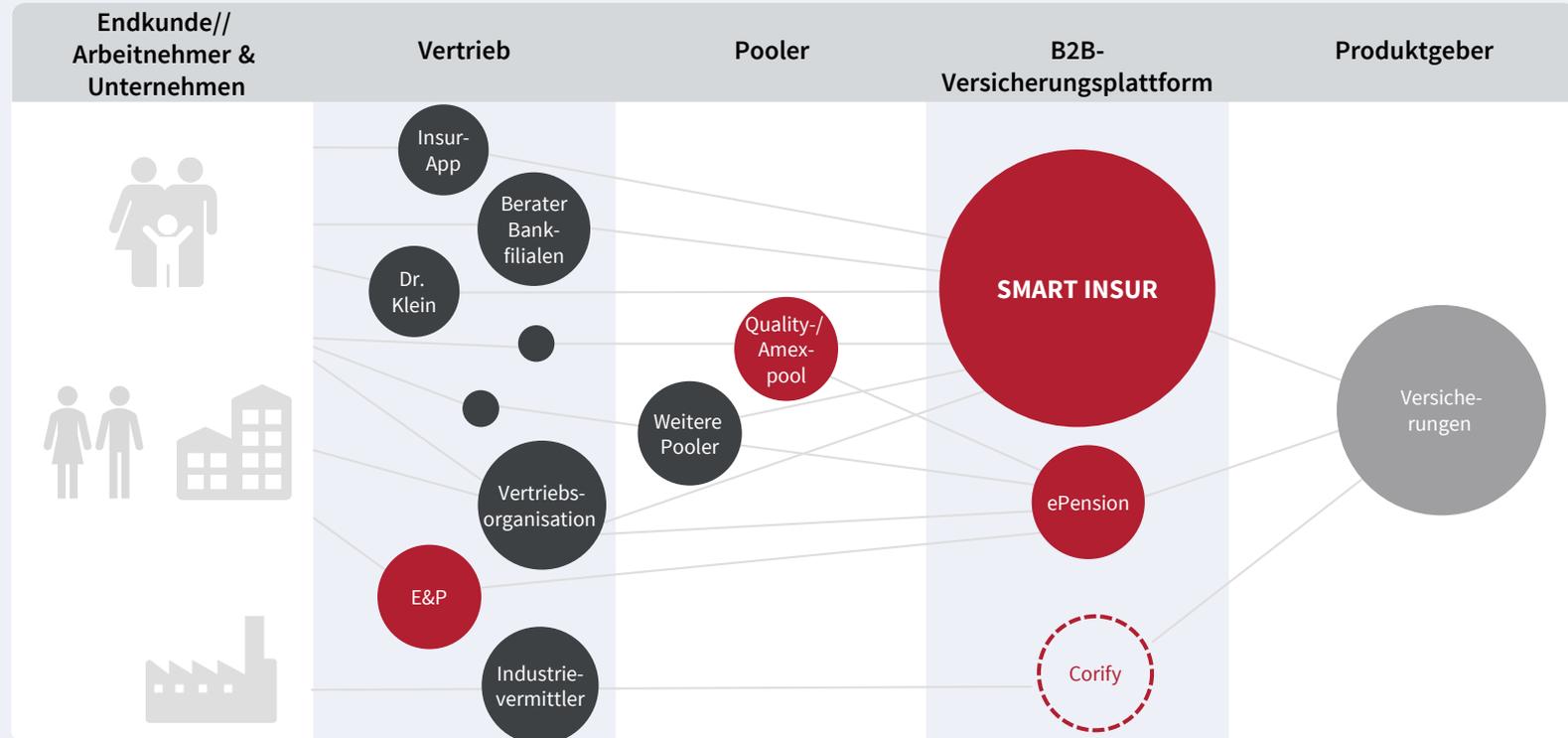
Digitalisierungspotenzial im Versicherungsmarkt

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 Vorsorge	<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

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