

Hypoport AG

Ergebniskennzahlen

Q1 2018 und strategischer Ausblick

Finanzdienstleistung durch Technologie

Investment-Highlights Q1 2018 & Prognose Gesamtjahr 2018

Kennzahlen Q1 2018 (yoy)

- Umsatz: 60,1 Mio. € (+26 %)
- EBIT: 7,5 Mio. € (+8 %)
- EPS: 0,98 € (+8 %)
- Market-Cap (31.03.2018): ~ 845 Mio. € (+55 %)
- Ø Handelsvolumen pro Tag: ~ 1,9 Mio. € (+22 %)

Hypoport wächst stärker als der Markt (yoy)

- Immobilienfinanzierungsmarkt steigt in Jan. & Feb. 2018 um 2,2 % (Quelle: Deutsche Bundesbank)
- Transaktionsvolumen EUROPACE: +11 %
- Vermittlungsvolumen Dr. Klein Privatkunden: +34 %
- Vermittlungsvolumen DR. KLEIN Firmenkunden: +11 %

Prognose 2018

- Hypoport erwartet für den Konzern ein prozentual zweistelliges Wachstum mit einem Umsatz zwischen 230 und 250 Mio. € und einem EBIT zwischen 28 und 33 Mio. €.

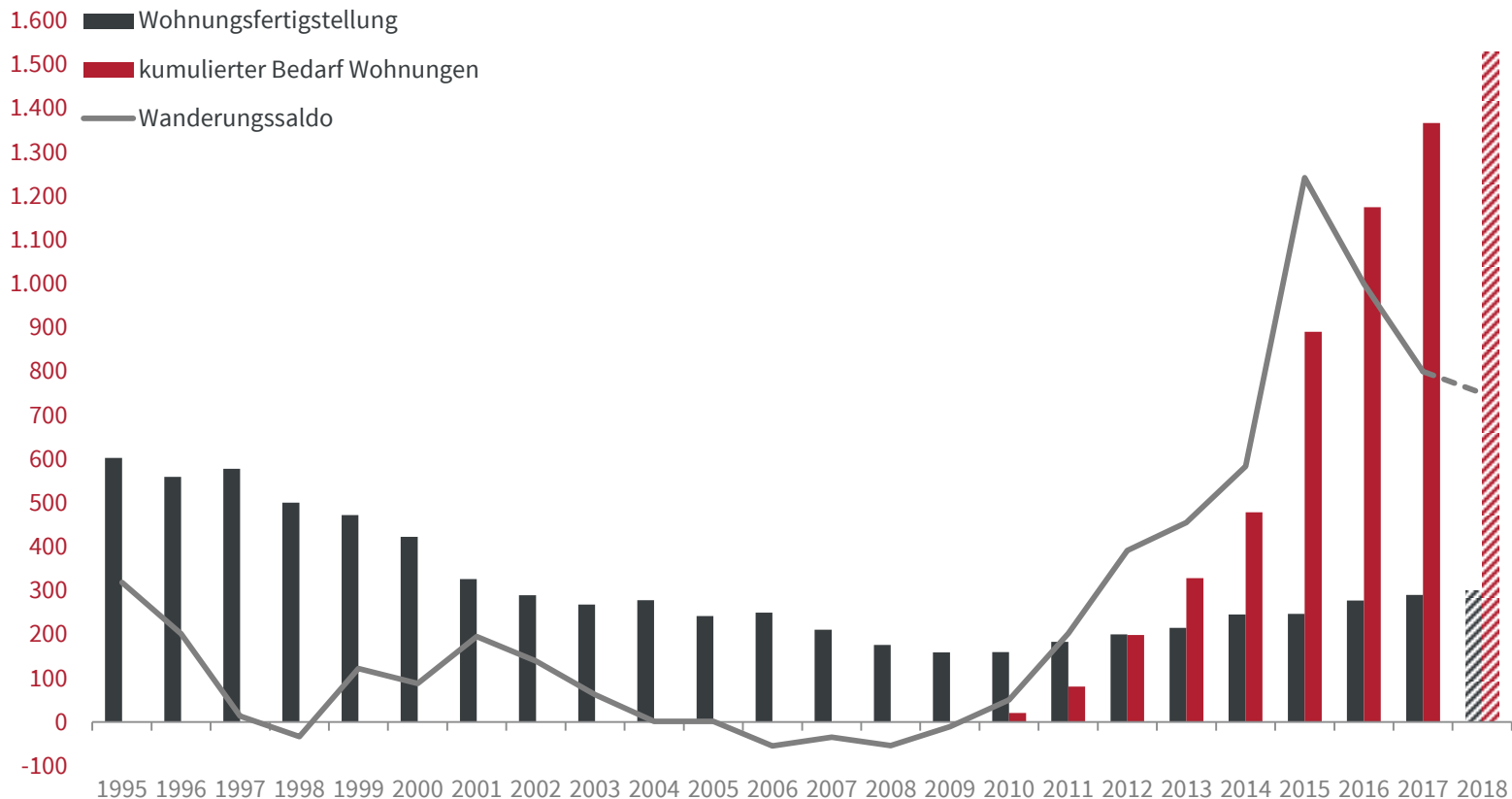
Inhalt

1. Marktumfeld

2. Geschäftsbereiche
3. Kennzahlen im Überblick
4. Akquisitionen 2018
5. Aktie & Investor Relations
6. Investment Highlights & Ausblick

Dramatischer Nachfrageüberhang am Wohnungsmarkt

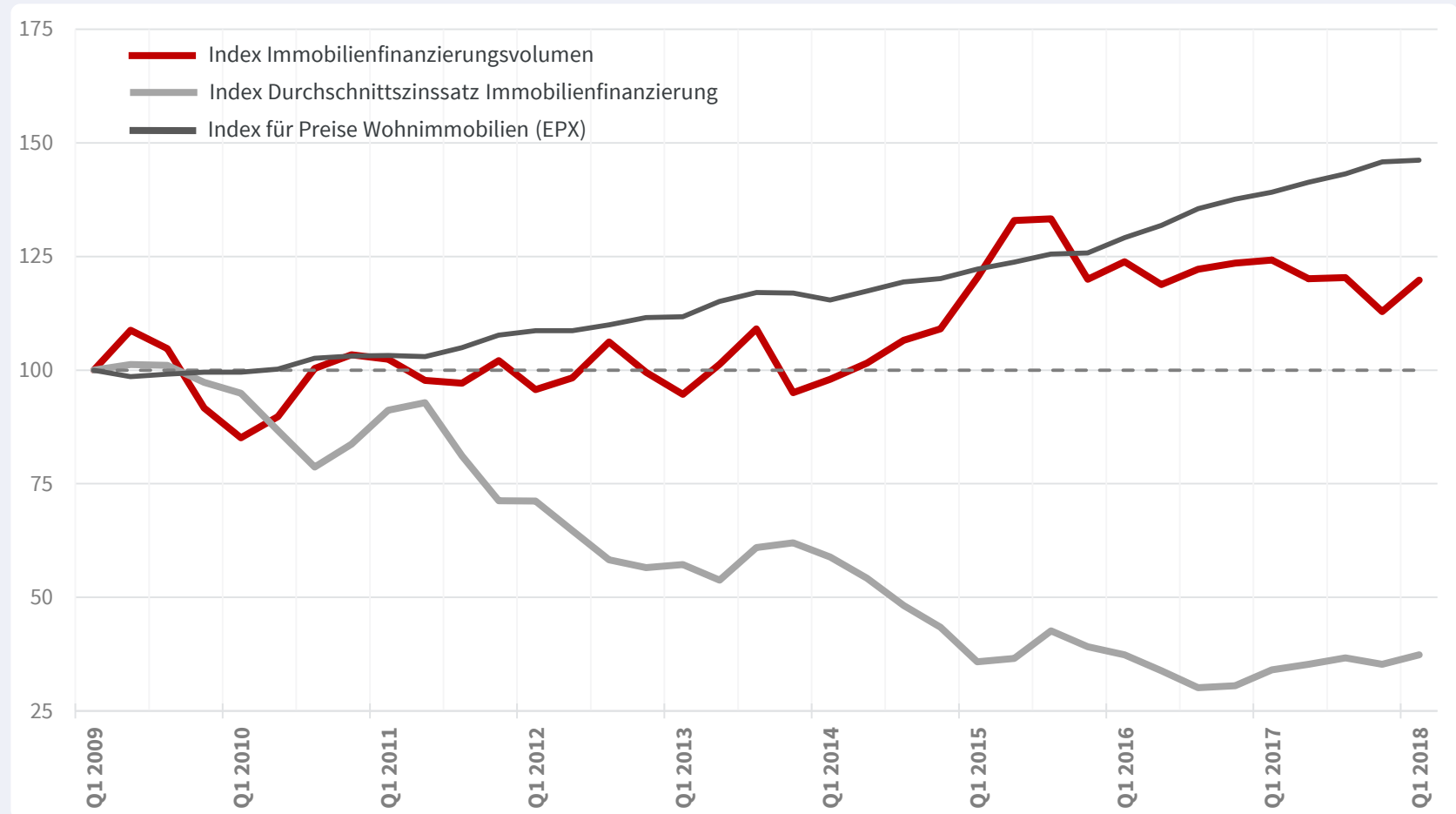
Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



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

Immobilienfinanzierungsvolumen steigt wieder leicht

Entwicklung relevanter Marktindizes in Deutschland seit 2009



Quelle: Bundesbank, EUROPACE, Dr. Klein

Immobilienfinanzierung – Markt hat hohe Potentiale

Marktfaktoren private & institutionelle Wohnimmobilienfinanzierung

	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. Akquisitionen 2018
5. Aktie & Investor Relations
6. Investment Highlights & Ausblick

Hypoport – eine dynamische Unternehmensgruppe

Geschäftsbereiche Hypoport



Kreditplattform

Vorstellung der Segmentergebnisse

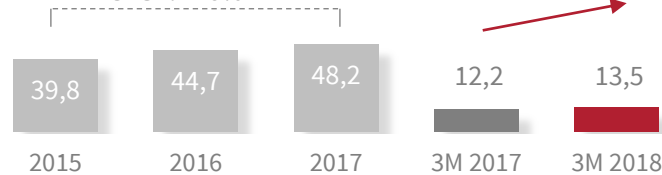


EUROPACE schlägt den Markt erneut deutlich

Kreditplattform: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

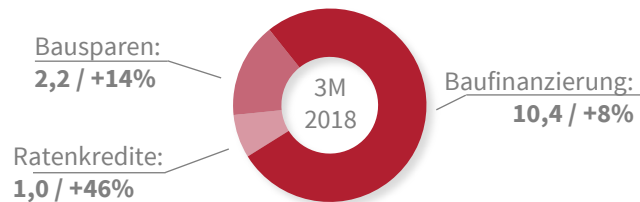
Transaktionsvolumen* (Mrd. €)

CAGR: +10%

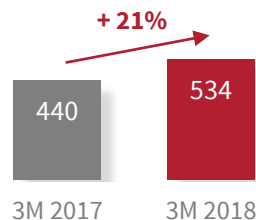


* Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Produktsegment (Mrd. €)



Vertragspartner (Anzahl**)



** inkl. FINMAS- und GENOPACE-Partner

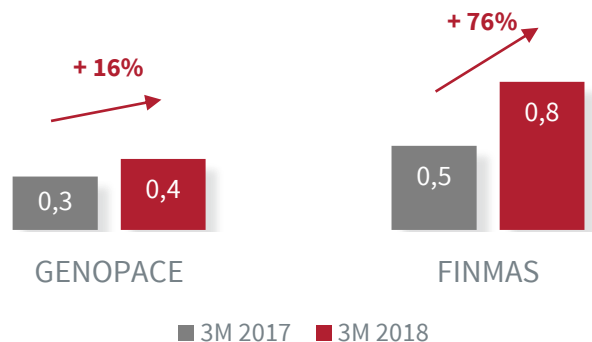
- Produktbereich Immobilienfinanzierung wächst auf EUROPACE um 8%, während der Gesamtmarkt im Januar und Februar 2018 nur um 2% steigt.
- Transaktionsvolumen pro Vertriebstag*** liegt mit 214 Mio. Euro in Q1 2018 erstmalig über 200 Mio. Euro Marke.
- Neutrale Immobilienfinanzungsvertriebe weiten ihren Marktanteil durch Nutzung von EUROPACE kontinuierlich aus.
- Ratenkredit-Frontend KreditSmart bringt zusätzliche Kunden und führt zu deutlichem Ratenkreditwachstum.

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

Starkes Wachstum bei Regionalbanken

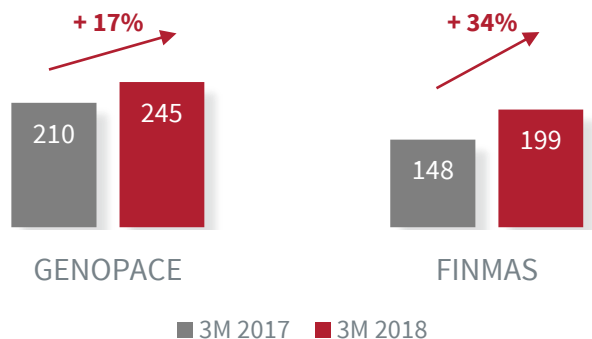
Transaktionsvolumina Vertriebe & Vertragspartner GENOPACE & FINMAS

Transaktionsvolumen* (Mrd. €)



* Zahlen vor Storno

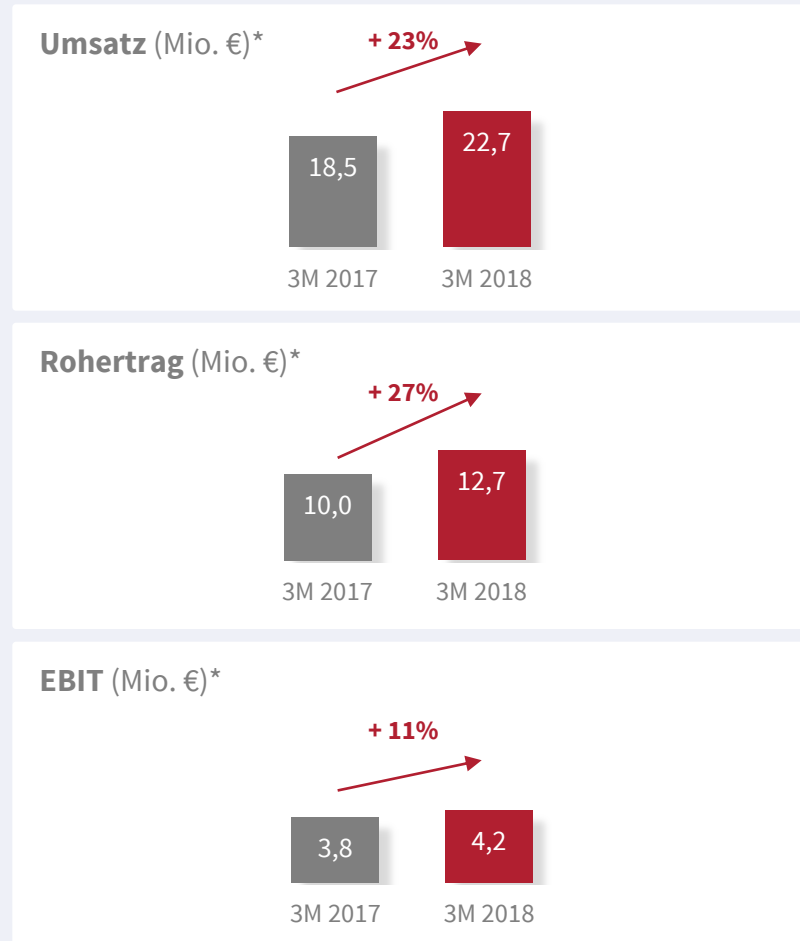
Vertragspartner (Anzahl)



- Nutzung von EUROPACE im Eigenvertrieb bei Sparkassen und Genossenschaftsinstituten deutlich ausgeweitet.
- FINMAS: 37 der Top-50 Sparkassen sind bereits Vertragspartner.
- GENOPACE: 41 der Top-50 Volks- und Raiffeisenbanken sind schon Vertragspartner.
- Sparkassen erkennen bereits das Potential von EUROPACE im Eigenvertrieb und treiben Rollout-Projekte voran.
- Kleinteilige genossenschaftliche Bankinstitute nutzen die Chancen von EUROPACE im Eigenvertrieb weiterhin zu zögerlich.
- 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

- Der 2017 neu etablierte Bereich der Immobilienbewertung entwickelt sich sehr gut und trägt zum Umsatzwachstum bei.
- Die auf unabhängige Finanzvertriebe spezialisierten Anbieter Qualitypool (Maklerpool) und Starpool (DSL Finanzportal, Joint Venture mit Postbank) tragen überproportional zum Umsatzwachstum bei.
- Erneut zweistelliges Wachstum des Geschäftsbereichs Kreditplattform belegt Stärke des Geschäftsmodells.
- Investitionen in Kundengewinnung bei Regionalbanken und IT-Entwicklung stärken das nachhaltige Wachstum von EUROPACE.

Privatkunden

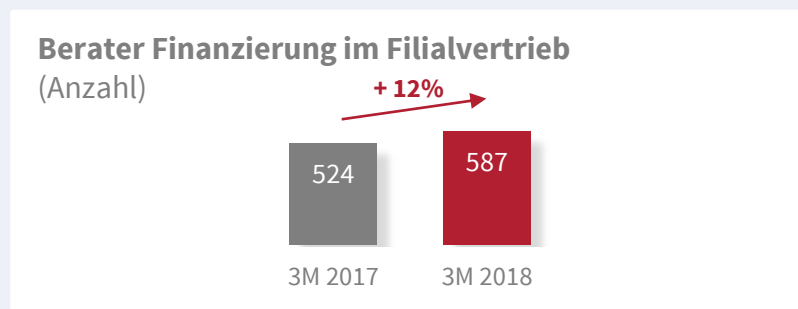
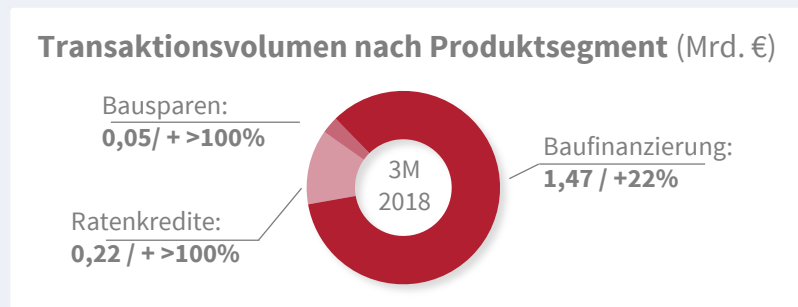
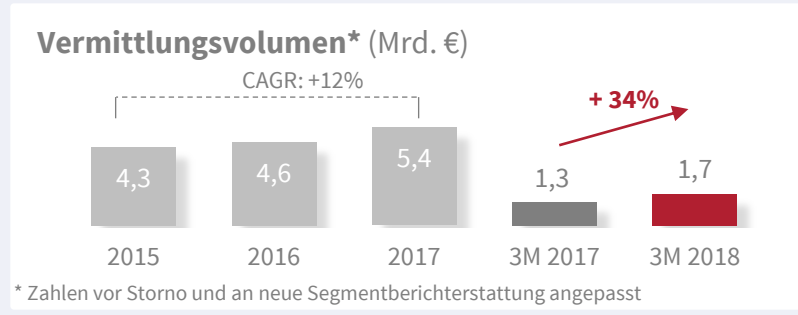
Vorstellung der Segmentergebnisse

DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



Dr. Klein gewinnt deutliche Marktanteile

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl

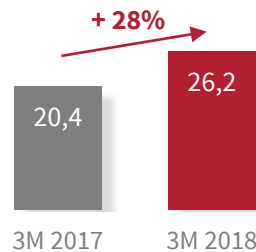


- Kontinuierliche Ausweitung der Marktanteile im nur leicht steigenden Gesamtmarkt durch Fokussierung auf Online-Geschäftsanbahnung und effiziente Nutzung der ausgebauten Vertriebskapazitäten.
- Im ersten Quartal 2018 konnte die Anzahl der Finanzierungsberater um 12% gegenüber dem Vorjahresquartal gesteigert werden.
- Zukünftig erwarten wir weiterhin eine hohe Online-Nachfrage nach Finanzierungsberatung und einen weiteren Anstieg der Nachfrage nach neutraler Beratung und setzen somit den Berateraufbau weiter fort.

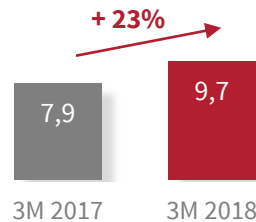
Dr. Klein mit Umsatz- und Ergebnisrekord

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

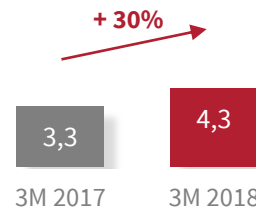
Umsatz (Mio. €)*



Rohertrag (Mio. €)*



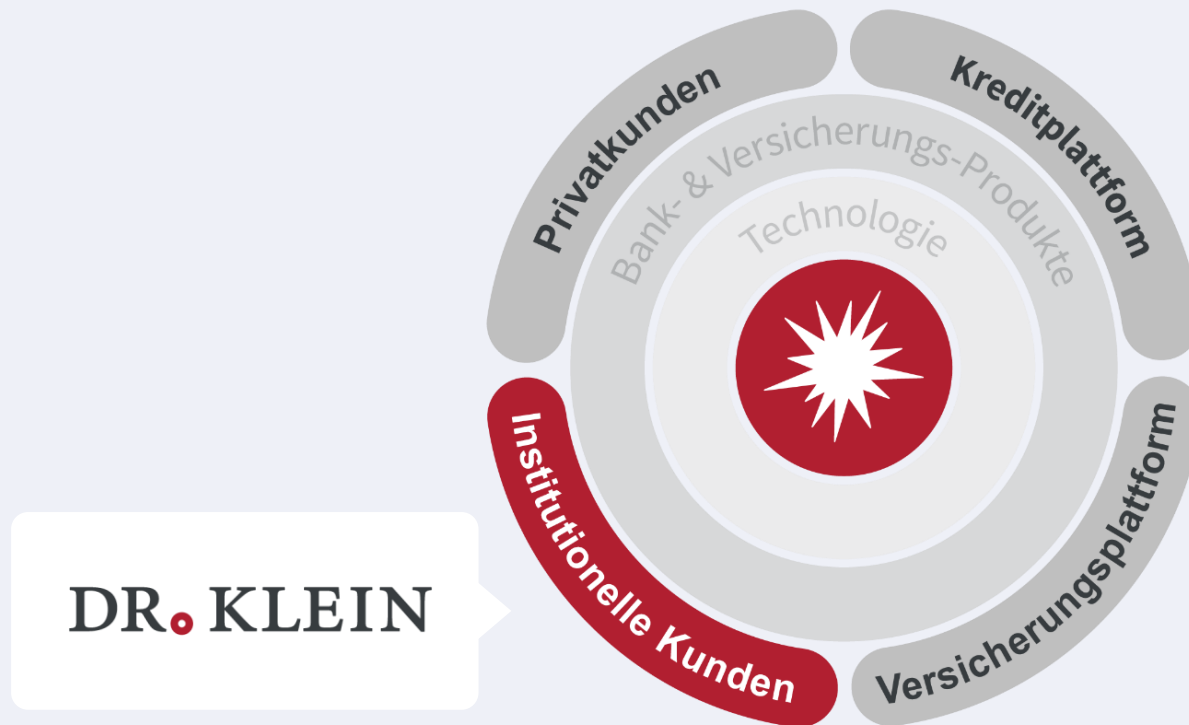
EBIT (Mio. €)*



- Ausweitung der Marktanteile im Bereich Immobilienfinanzierung lässt Umsatz weiter steigen.
- Leicht überproportionales EBIT-Wachstum zeigt Profitabilität des Geschäftsmodells.
- Beratungsqualität von Dr. Klein durch zahlreiche Auszeichnung in 2017 untermauert.

Institutionelle Kunden

Vorstellung der Segmentergebnisse



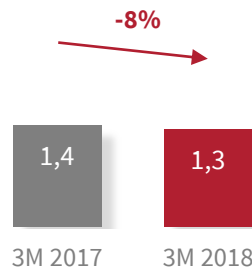
Zurückhaltung aus dem zweiten Halbjahr 2017 schwindet

Institutionelle Kunden: Vermittlungsvolumen und Consulting-Umsatz

Vermittlungsvolumen Finanzierung (Mrd. €)



Consulting-Umsatz (Mio. €)

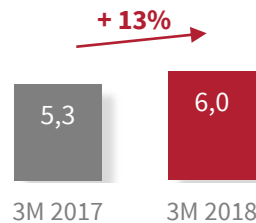


- Im Zuge der politischen Unklarheit nach der Bundestagswahl sowie des impulslosen Zinsumfeldes entstand eine Zurückhaltung von Marktteilnehmern im zweiten Halbjahr 2017.
- Die in diesem Zeitraum nur angefragten Finanzierungen konnten aufgrund der Zinsentwicklung im ersten Quartal 2018 erfolgreich zum Abschluss gebracht werden.
- Durch Investitionen in Digitalisierung werden operative Abläufe des Geschäftsbereichs Institutionelle Kunden effizienter gestaltet.

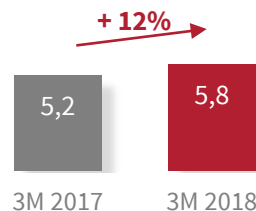
Gestiegenes Vermittlungsvolumen zeigt deutlich Wirkung

Institutionelle Kunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

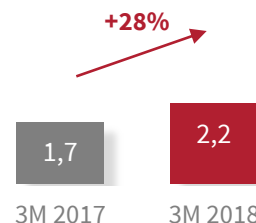
Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



- Transaktionsvolumen und durchschnittliche Provision sind im ersten Quartal 2018 deutlich gestiegen.
- Belebung des Geschäfts wirkt sich aufgrund der Fixkostenstruktur des Firmenkundengeschäfts überproportional im EBIT aus.
- Weiterhin hohes Niveau der Neuanfragen verdeutlicht Kundeninteresse und zeigt Potenzial für weiteren Umsatz in 2018 auf.

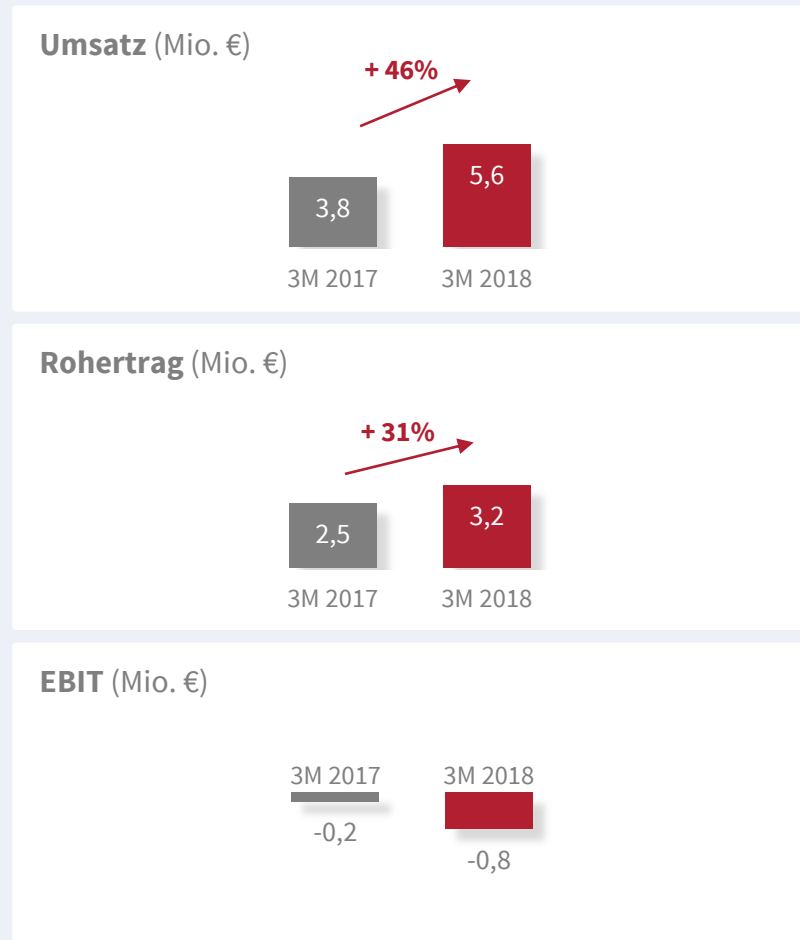
Versicherungsplattform

Vorstellung der Segmentergebnisse



Geschäftsbereich bündelt Versicherungstechnologien

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Etablierung der Dachmarke Smart InsurTech für die Unternehmen der Versicherungsplattform abgeschlossen.
- Erfolgreicher Start 2018 mit Fokus auf die Gewinnung von Marktanteilen (u.a. bei OVB, treefin) durch integrative Gesamtlösungen und attraktive Preismodelle.
- Anlaufverluste durch Akquisitionsneben- und Integrationskosten sowie weiterhin hohe Investitionen in IT.
- Weitere Akquisitionen von Softwareunternehmen und Versicherungsportfolien sind in der Prüfung.
- Für das Gesamtjahr 2018 wird mit einem Umsatzwachstum vor weiteren Akquisitionen von 50% gerechnet.

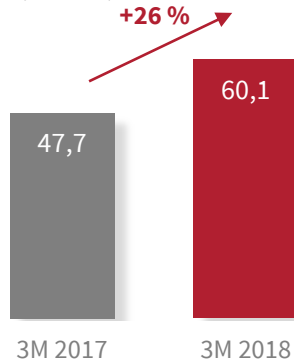
Inhalt

1. Marktumfeld
2. Geschäftsbereiche
- 3. Kennzahlen im Überblick**
4. Akquisitionen 2018
5. Aktie & Investor Relations
6. Investment Highlights & Ausblick

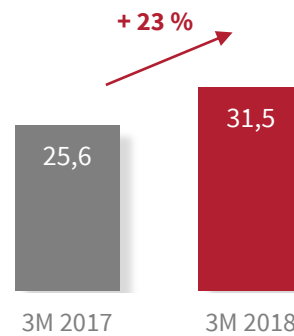
Hypoport-Gruppe wächst deutlich

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

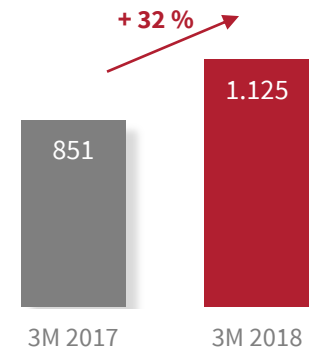
Umsatz (Mio. €)



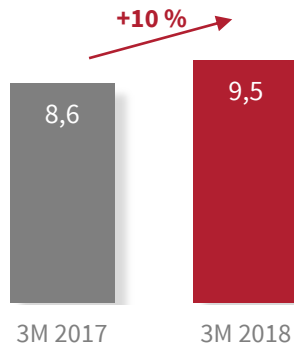
Rohertrag (Mio. €)



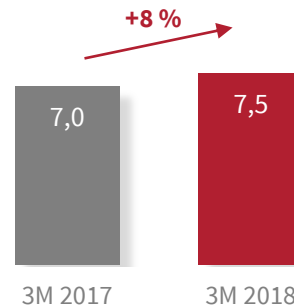
Mitarbeiter (Anzahl)



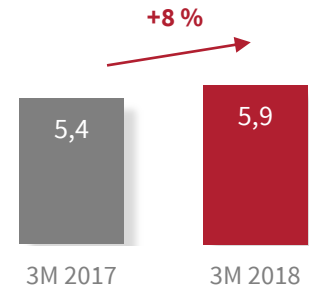
EBITDA (Mio. €)



EBIT (Mio. €)

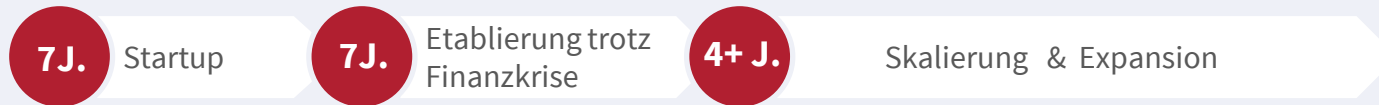


Konzernergebnis (Mio. €)

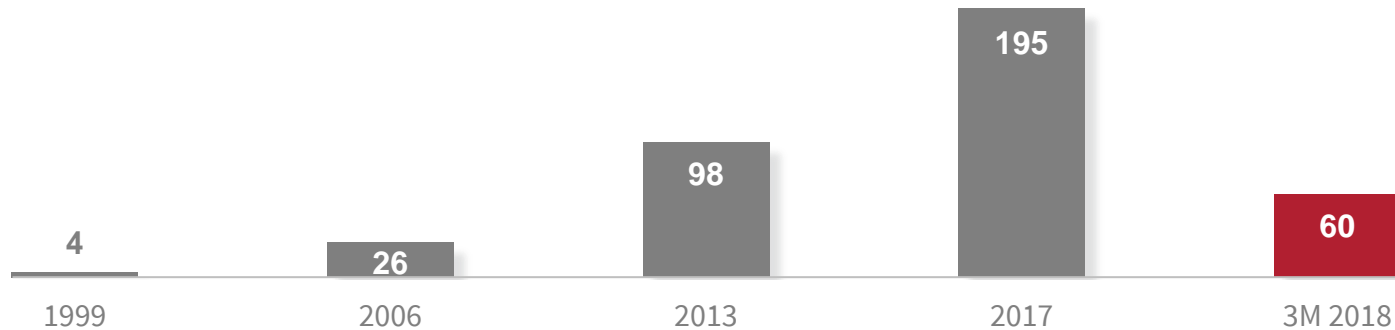


Historische Entwicklungsphasen der Hypoport-Gruppe

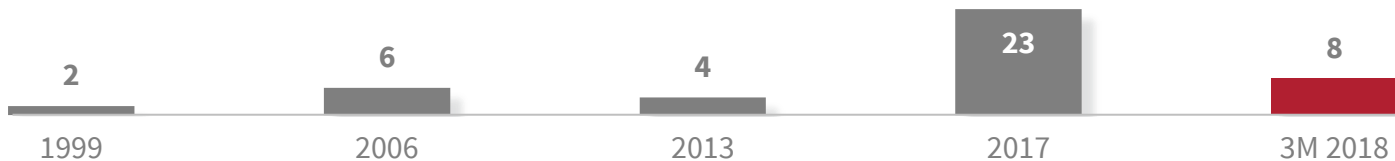
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBIT



Umsatz (in Mio. €)



EBIT (in Mio. €)



Inhalt

1. Marktumfeld
2. Geschäftsbereiche
3. Kennzahlen im Überblick
- 4. Akquisitionen 2018**
5. Aktie & Investor Relations
6. Investment Highlights & Ausblick

Akquisitionen in 2018

Übersicht FIO SYSTEMS AG

FIO SYSTEMS AG

- Marktführer für webbasierte Immobilienmaklersoftware für Sparkassen (316 von ~390), steigende Verbreitung bei Genossenschaftsbanken (55 von ~900) sowie Privatbanken (u.a. Postbank).
- Webbasierte Softwarelösungen für das Schadensmanagement, Mietkautionenkonto und Zahlungsverkehr der Wohnungswirtschaft.
- Nagelneues webbasiertes ERP-System für Wohnungsunternehmen und Hausverwaltungen.

Vorteile für Hypoport

- Neue Vertriebsimpulse für FINMAS durch Integration von EUROPACE und FIO S-Vermarktung als ganzheitliche Lösung für die ImmobilienCenter der Sparkassen
- Gute Vertragspartnerbasis von GENOPACE (245) erhöht Marktpenetration für FIO Vermarktung bei Genossenschaftsbanken.
- Hohe Synergieeffekte bei der Digitalisierung der Geschäftsprozesse der DR. KLEIN Firmenkunden AG durch Erweiterung und Ausbau der Produktpalette um ERP-System, Schadensmanagement und Zahlungsverkehrslösung für die Wohnungswirtschaft.

Weitere Angaben

- Akquisition erfolgt durch Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage sowie einer Barkomponente.
- Einordnung im Segment „Institutionelle Kunden“ (zukünftig „Immobilienplattform“) geplant.

Akquisitionen in 2018

Übersicht Value AG

Value AG

- Hohe Kompetenz bei Bewertung von sowohl klassischen Wohnimmobilien als auch Individualimmobilien (Portfolien, Einzelhandel, Büros, Gesundheitswesen) in fünf Metropolregionen.
- Langjährige etablierte Geschäftsbeziehungen zu einer Vielzahl größerer Immobilienfinanzierer.
- Erfahrung in der Komplettauslagerung von gesamten Bewertungsabteilungen von Banken.

Vorteile für Hypoport

- Schnellere qualitative & quantitative Skalierung unseres Bewertungsangebots für die inzwischen mehr als 100 Partnerbanken von HypService im Standardgeschäft (integriert in EUROPACE).
- Aufgrund der hohen Kompetenzen auch bei der Bewertung von Individualimmobilien entsteht Anbieter mit kompletter Dienstleistungspalette für Immobilienfinanzierer in Deutschland.
- Erfolgreiche Auslagerung der kompletten Bewertungsabteilung von Banken stellt effizienteste Lösung für kleinere und mittelgroße Banken dar.
- Ausweitung der Angebotspalette in der Wohnungswirtschaft auf die Bewertung von Einzelimmobilien und Portfolien z.B. im Rahmen von Immobilientransaktionen und für die Bilanzierung.

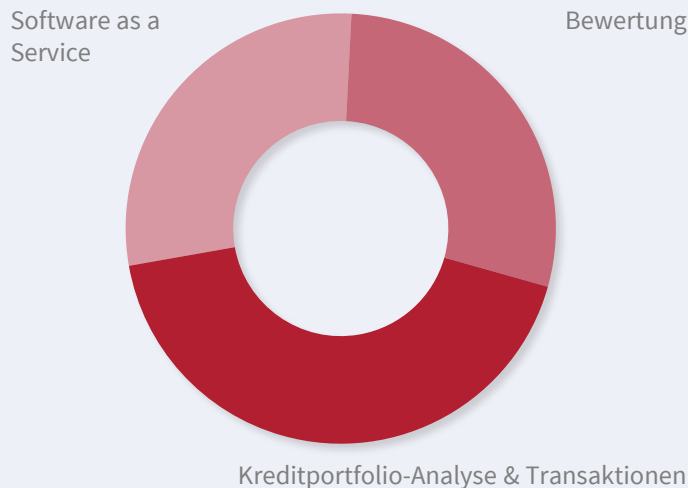
Weitere Angaben

- Akquisition durch Barzahlung.
- Einordnung im Segment „Institutionelle Kunden“ (zukünftig „Immobilienplattform“) geplant.

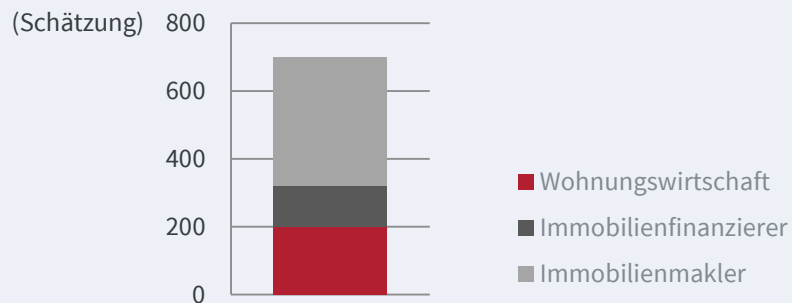
Hypoport erweitert Wertschöpfungskette deutlich

Geplanter neuer Geschäftsbereich „Immobilienplattform“

Umsatzverteilung nach Produktarten



Anzahl Vertragspartner im neuen Segment



- Bisheriges Segment „Institutionelle Kunden“ wird „Immobilienplattform“ und bündelt alle immobilienbezogene Aktivitäten des Konzerns außerhalb der privaten Finanzierung.
- FIO, Value und HypService (wechselt von „Kreditplattform“) verstärken das Segment.
- Ziel des Segments ist die Digitalisierung von Vertrieb, Verwaltung und Bewertung von Immobilien in Deutschland.
- Zielgruppen: Wohn- und Immobilienwirtschaft, Immobilienmakler, Immobilienfinanzierer.
- Technische Integration mit EUROPACE bei der Anbahnung (Kauf & Finanzierung) und der parallelen Immobilienbewertung für den Kreditgeber.
- Vertriebliche Integration mit FINMAS (Sparkassen) und GENOPACE (VR-Banken).

Inhalt

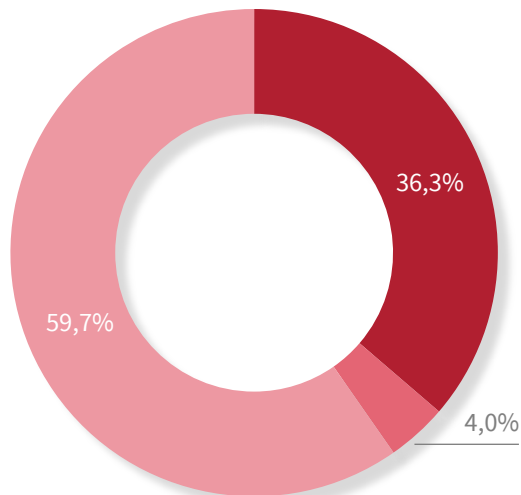
1. Marktumfeld
2. Geschäftsbereiche
3. Kennzahlen im Überblick
4. Akquisitionen 2018
- 5. Aktie & Investor Relations**
6. Investment Highlights & Ausblick

Freefloat unverändert hoch

Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

Aktionärsstruktur zum 31. März 2018

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



Kennzahlen & Indizes

KENNZAHL	DETAILS	WERT
EPS	Gewinn je Aktie 3M 2018	0,98 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.194.958
Market Cap	Marktkapitalisierung 31.03.2018	~845 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs in Q1 2018	148,40 €
Tiefstkurs	Tiefster Schlusskurs in Q1 2018	120,00 €
Indizes	SDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

Inhalt

1. Marktumfeld
2. Geschäftsbereiche
3. Kennzahlen im Überblick
4. Akquisitionen 2018
5. Aktie & Investor Relations
- 6. Investment Highlights & Ausblick**

Viele Gründe sprechen für ein Investment in Hypoport

Investment-Highlights

- Die Hypoport-Gruppe verbindet Finanzdienstleistung mit Technologie.
- Wachstum des Transaktionsvolumens von 11% in Q1 2018 übertrifft Marktentwicklung deutlich.
- Starkes organisches Wachstum der letzten Jahre setzt sich fort und wird seit 2016 durch anorganisches Wachstum ergänzt.
- 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 230 und 250 Mio. € und einem EBIT zwischen 28 und 33 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

Aktienkurs seit Aufnahme SDAX bis Q1 2018 (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)



Investor Relations Tätigkeit weiter ausgebaut

Investorentermine, Analystenempfehlungen und Auszeichnungen

ANALYST	EMPFEHLUNG	KURSZIEL	DATUM
Bankhaus Metzler	Kaufen	168,00 €	26.04.2018
Berenberg	Kaufen	165,00 €	28.03.2018
Commerzbank	Kaufen	165,00 €	18.04.2018
equinet	Kaufen	164,00 €	18.04.2018
ODDO BHF	Kaufen	167,00 €	26.04.2018
Warburg	Kaufen	178,50 €	27.04.2018

HYPOPORT GEHÖRT ZU

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

JÜNGSTE INVESTORENTERMINE		
Roadshow	London	03/2018
Investorenkonferenz	Frankfurt	02/2018
Investorenkonferenz	Lyon	01/2018
Investorenkonferenz	London	12/2017
Eigenkapitalforum	Frankfurt	11/2017
Investorenkonferenz	Berlin	11/2017
Roadshow	London	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