

# Hypoport AG

*Ergebniskennzahlen*

*1. Halbjahr 2018*

# Finanzdienstleistung durch Technologie

## Investment-Highlights 6M 2018 & Prognose Gesamtjahr 2018

### Kennzahlen 6M 2018 (yoy)

- Umsatz: 121,7 Mio. € (+28 %)
- EBIT: 14,8 Mio. € (+11 %)
- EPS: 1,88 € (+6 %)
- Market-Cap: ~ 1.039 Mio. € (+48 %)
- Ø Handelsvolumen pro Tag: ~ 1,9 Mio. € (-18 %)

### Hypoport wächst stärker als der Markt (yoy)

- Immobilienfinanzierungsmarkt: +3,1 %\*
- Transaktionsvolumen EUROPACE: +16 %
- Vermittlungsvolumen Dr. Klein Privatkunden: +27 %
- Vermittlungsvolumen DR. KLEIN Firmenkunden: -20 %

### Prognose 2018

- Hypoport erwartet für den Konzern ein prozentual zweistelliges Wachstum mit einem Umsatz zwischen 240 und 260 Mio. € und einem EBIT zwischen 29 und 34 Mio. €.

\* Quelle: Deutsche Bundesbank, Werte vorläufig

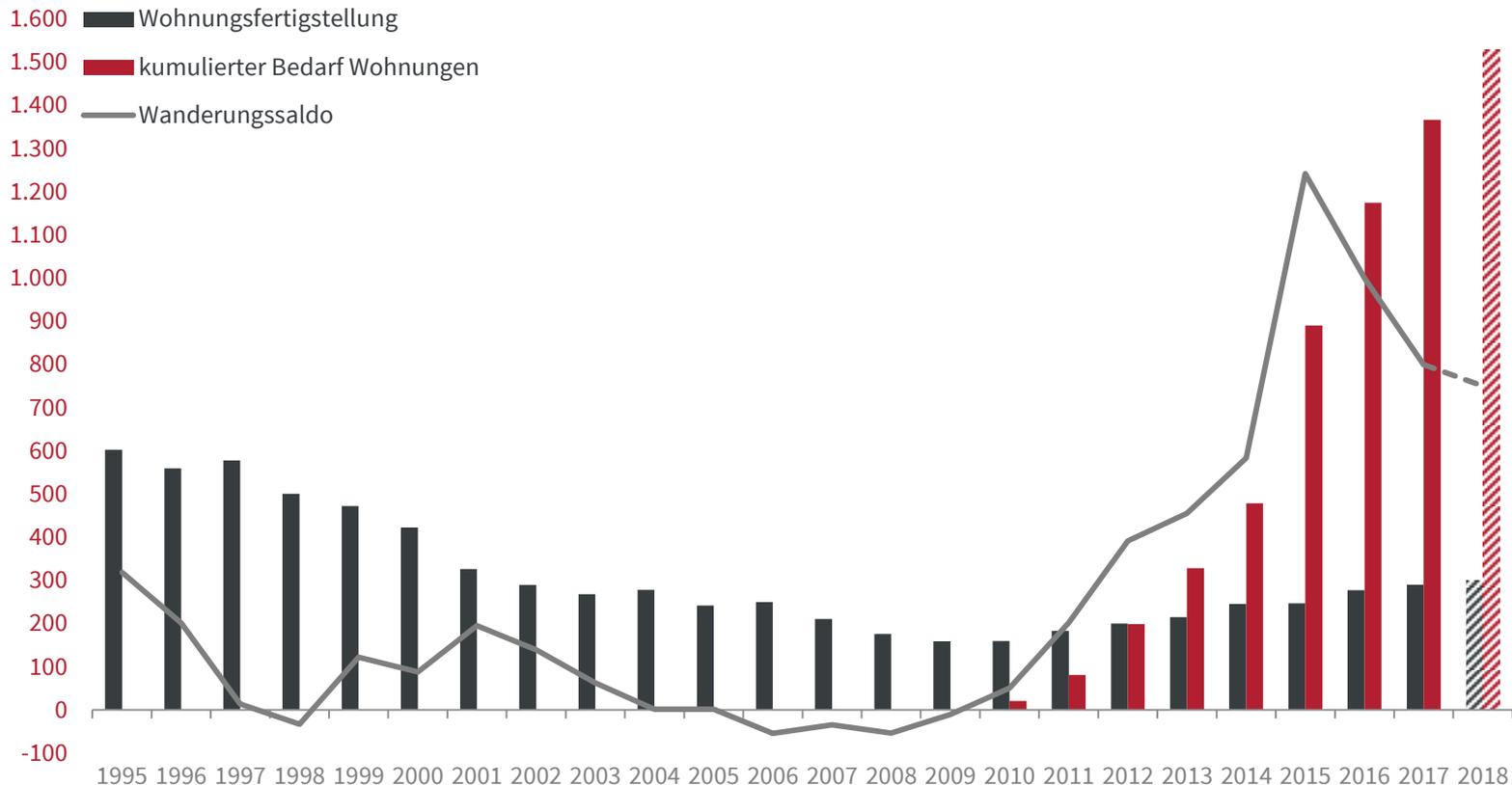
# Inhalt

## **1. Marktumfeld**

2. Segmentergebnisse
3. Kennzahlen im Überblick
4. Aktie & Investor Relations
5. Investment Highlights & Ausblick

# Dramatischer Nachfrageüberhang am Wohnungsmarkt

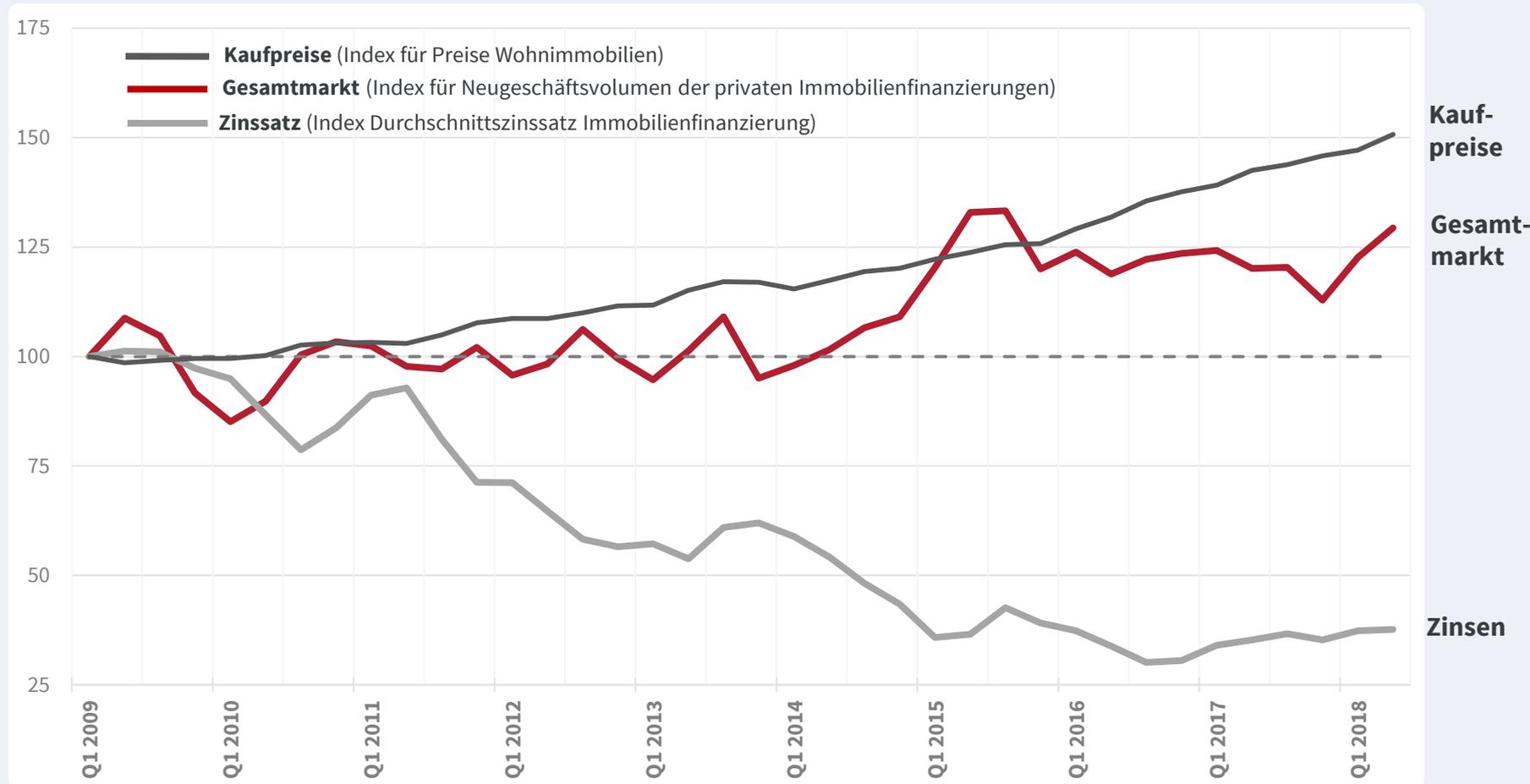
## Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



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

# Immobilienfinanzierungsvolumen steigt weiter 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 <b>EIGENTUM</b>  Kreditplattform Privatkunden	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fehlendes Immobilienangebot.</li><li>• Gesetzgeber beschäftigt Markt stetig mit neuen Regulierungsideen.</li><li>• Offene Wahlkampfversprechen führen zu Kaufverzögerungen.</li><li>• Konkurrenz um Bauressourcen zwischen Gewerbe- und Wohnimmobilien.</li><li>• Hohe Kaufnebenkosten.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hoher Nachfragedruck im/aus Mietmarkt.</li><li>• Kaufen oft billiger als Mieten.</li><li>• Steigende Bau-/Kaufpreise.</li><li>• Leichter Anstieg der Bautätigkeit.</li><li>• Marktanteil neutraler Finanzierungsberater wächst.</li><li>• Im EU-Vergleich weiterhin niedrige Eigentumsquote von unter 50%*.</li></ul>
Finanzierung <b>MIET- IMMOBILIEN</b>  Immobilien- plattform	<ul style="list-style-type: none"><li>• Überregulierter Mietmarkt.</li><li>• In Metropolregionen wie Berlin verhindert Klientelpolitik die benötigte Neubautätigkeit.</li><li>• Neue Regulierung durch EU-Datenschutz-Grundverordnung.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Spürbare Zunahme von Projektplanungen und Baugenehmigungen für bezahlbaren Wohnungsbau.</li></ul>

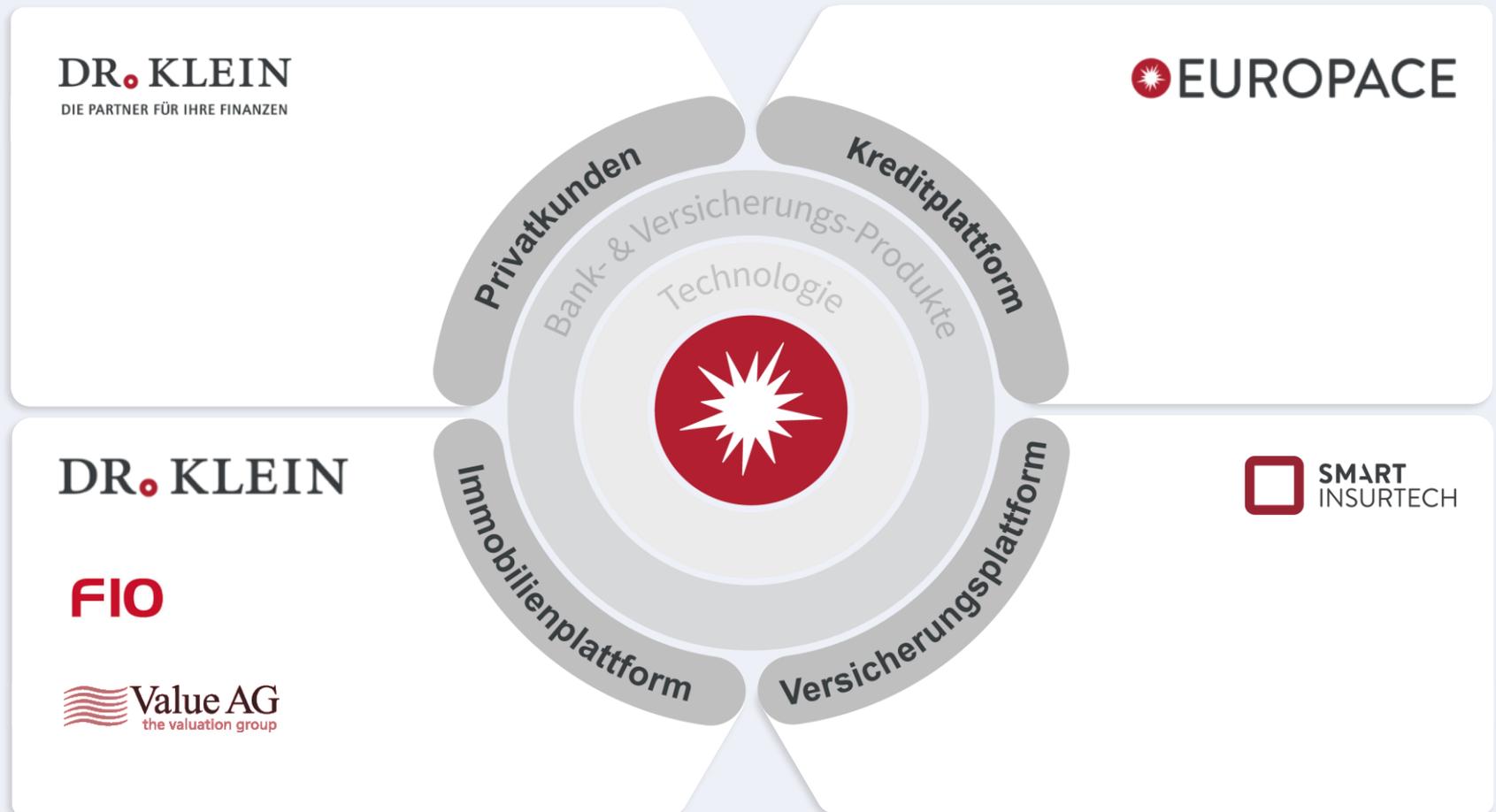
\* Quelle: Statistisches Bundesamt

# Inhalt

1. Marktumfeld
- 2. Segmentergebnisse**
3. Kennzahlen im Überblick
4. Aktie & Investor Relations
5. Investment Highlights & Ausblick

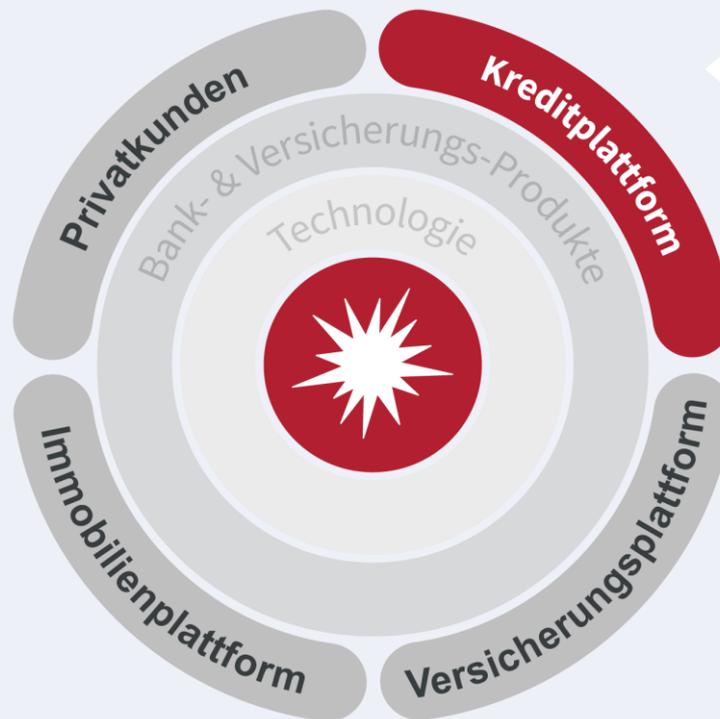
# Hypoport – eine dynamische Unternehmensgruppe

Hypoports vier Segmente



# Kreditplattform

Vorstellung der Segmentergebnisse



 **EUROPACE**

# EUROPACE schlägt den Markt erneut deutlich

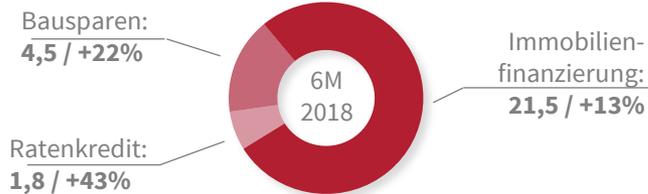
Kreditplattform: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

## Transaktionsvolumen (Mrd. €)\*



\* Zahlen vor Storno

## Transaktionsvolumen nach Produktgruppen (Mrd. €)



## Vertragspartner (Anzahl)\*\*



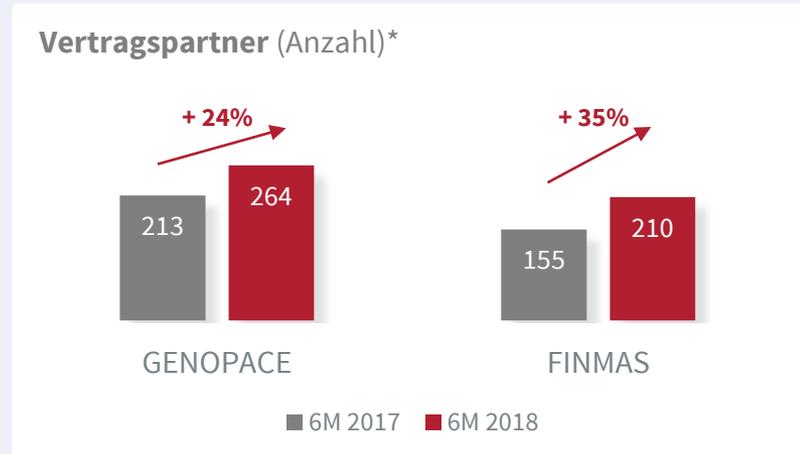
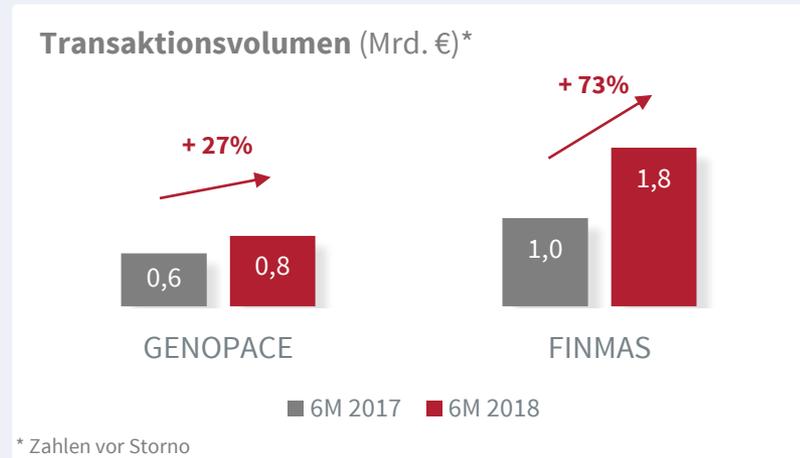
\*\* inkl. FINMAS- und GENOPACE-Partner

- Produktgruppe Immobilienfinanzierung wächst auf EUROPACE um 13%, bei einem im Zeitraum nur um rund 3% gestiegenen Gesamtmarkt.
- Neuer Rekord beim Transaktionsvolumen pro Vertriebstag\*\*\* mit 227 Mio. (6M) bzw. 239 Mio. € (Q2)
- Neutrale Immobilienfinanzungsvertriebe weiten ihren Marktanteil durch Nutzung von EUROPACE kontinuierlich aus.
- Das starke Wachstum in der Produktgruppe Ratenkredit wird durch das technologisch führende Frontend KreditSmart erreicht.

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

# Starkes Wachstum bei Regionalbanken

## Transaktionsvolumina Vertriebe & Vertragspartner GENOPACE & FINMAS



- Nutzung von EUROPACE im Eigenvertrieb bei Sparkassen und Genossenschaftsinstituten steigt weiter überproportional zum Gesamtmarktplatz.
- FINMAS: 41 der Top-50 Sparkassen sind bereits Vertragspartner.
- GENOPACE: 41 der Top-50 Volks- und Raiffeisenbanken sind bereits Vertragspartner.
- Sparkassen nutzen verstärkt FINMAS im Eigenvertrieb und treiben Rollout-Projekte voran. In Q2 2018 konnte der 200. Vertragspartner gewonnen werden.
- Start von BAUFINEX, einem Gemeinschaftsunternehmen mit der Schwäbisch Hall für die Digitalisierung des Drittvertriebs der Genobanken, schafft einen zusätzlichen Vertriebskanal in die genossenschaftliche Bankengruppe.

# Deutliches Wachstum sichert Marktführerschaft

## Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



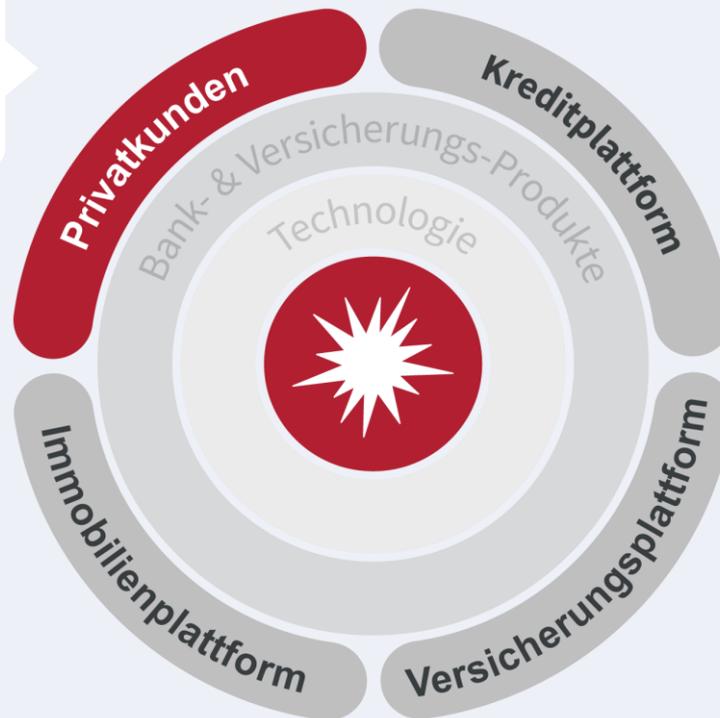
\* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

- Umsatz für Segment Kreditplattform im ersten Halbjahr erstmals über 50 Mio. Euro.
- Umsatzwachstum im Segment Kreditplattform wird von allen Teilbereichen (EUROPACE, FINMAS, GENOPACE, Qualitypool und Starpool) getragen.
- Die auf neutrale Finanzvertriebe spezialisierten Anbieter Qualitypool und Starpool haben leicht unterproportional zum Umsatzwachstum beigetragen, wodurch sich der überproportionale Anstieg im Rohertrag erklärt.
- Zwei Änderungen im Segment Kreditplattform: Immobilienbewertung (HypService) ist in das neue Segment Immobilienplattform gewechselt. White-Label Ratenkreditangebot für andere Finanzdienstleister ist aus dem Segment Privatkunden zum Segment Kreditplattform gewechselt.

# Privatkunden

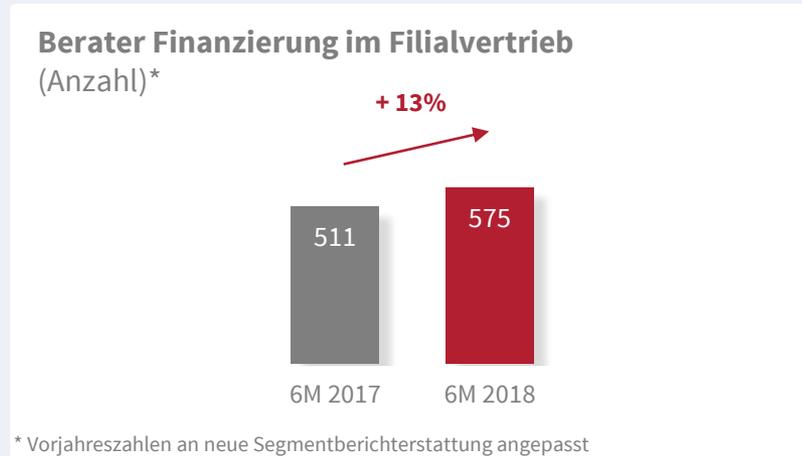
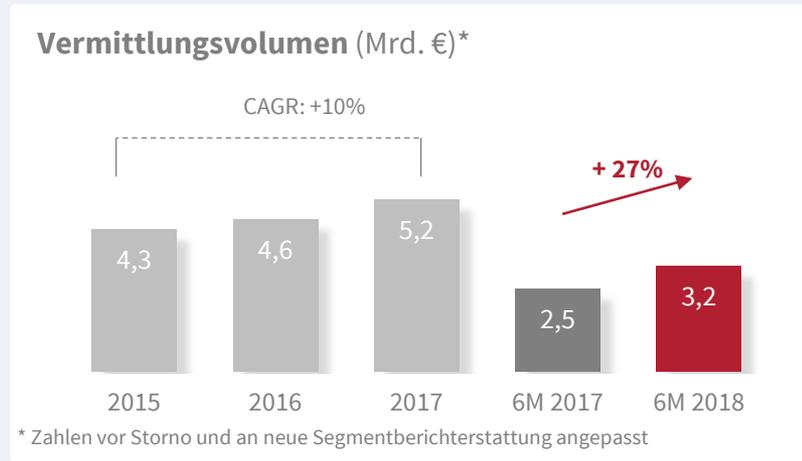
Vorstellung der Segmentergebnisse

**DR. KLEIN**  
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



# Dr. Klein gewinnt deutlich Marktanteile

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl



- Kontinuierliche Ausweitung der Marktanteile im nur leicht steigenden Gesamtmarkt der Immobilienfinanzierung.
- Im ersten Halbjahr 2018 erhöhte sich die Anzahl der Finanzierungsberater um 14% gegenüber dem Vorjahreszeitraum und lag erstmals über der Marke von 600.
- Steigende Nachfrage der Verbraucher nach neutraler Finanzierungsberatung.
- Höhere Anzahl an Beratern und steigende Nachfrage bilden gute Basis für weiter steigenden Marktanteil im Segment Privatkunden.

# Dr. Klein mit Umsatz- und Ergebnisrekord

## Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



\* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

- Ausweitung der Marktanteile in der Produktgruppe Immobilienfinanzierung lässt Umsatz auch im ersten Halbjahr 2018 weiter steigen.
- Unterproportionale Entwicklung des Rohertrages ergibt sich durch Änderung im Produktmix und durch überproportionale Entwicklung der Franchise-Standorte gegenüber den sieben eigenen Niederlassungen.
- Leicht überproportionales EBIT-Wachstum zeigt Profitabilität des Geschäftsmodells.
- Eine Änderung im Segment Privatkunden: White-Label Ratenkreditangebot für andere Finanzdienstleister ist aus dem Segment Privatkunden in das Segment Kreditplattform gewechselt .

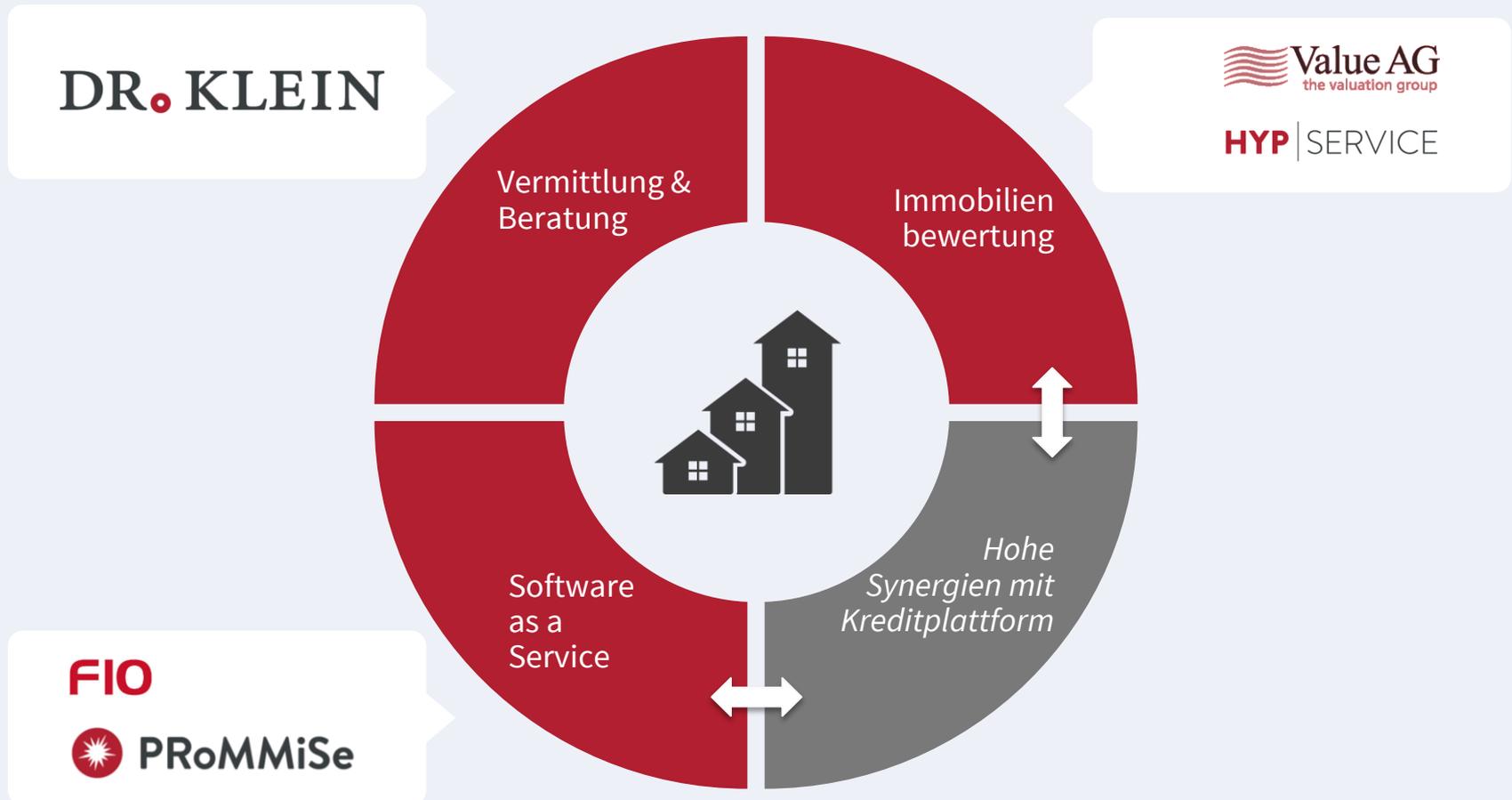
# Immobilienplattform (ehemals Institutionelle Kunden)

Vorstellung der neuen Struktur und der Segmentergebnisse



# Digitalisierung der deutschen Immobilienwirtschaft

Immobilienplattform – die drei Produktgruppen

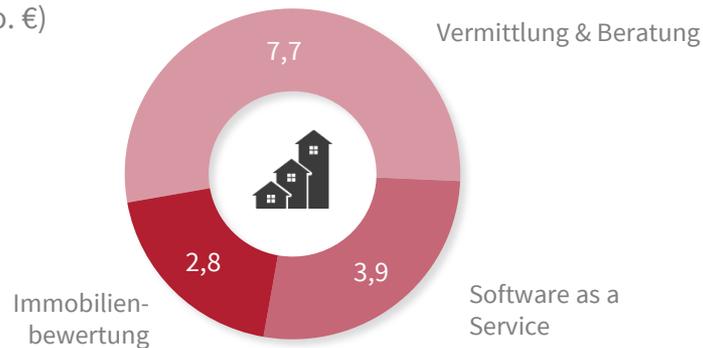


# Neue Tochterfirmen bewirken Umsatzplus

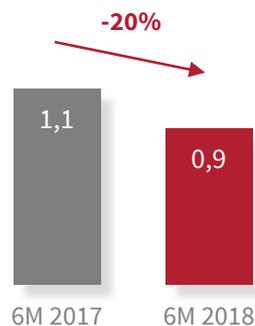
## Immobilienplattform: Entwicklung Produktgruppen

### Umsatzverteilung nach drei Produktgruppen

(Mio. €)



### Vermittlungsvolumen Finanzierung (Mrd. €)



- Neues Segment „Immobilienplattform“ bündelt alle immobilienbezogene Aktivitäten der Gruppe außerhalb der privaten Finanzierung mit dem Ziel der Digitalisierung von Vertrieb, Bewertung und Verwaltung von Immobilien.
- Zielgruppen: Wohn- und Immobilienwirtschaft, Immobilienmakler, Immobilienfinanzierer.
- FIO (Software as a Service) und Value (Immobilienbewertung) ab Mai konsolidiert.
- Impulsloses Zinsumfeld im zweiten Quartal 2018 senkt Transaktionsvolumen der Produktgruppe Vermittlung & Beratung im ersten Halbjahr auf 0,9 Mrd. Euro (6M 2017: 1,1 Mrd. Euro) was einen Umsatzrückgang um 0,4 Mio. Euro (6M 2017: 8,1 Mio. Euro) bewirkte.

# Geringere Volatilität bereits erkennbar

## Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



\* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

- Wachstum in den neuen Produktgruppen in 6M 2018 führt zu Rekordumsatz des Segments.
- Durch steigenden Anteil von wiederkehrenden Leistungen (u.a. SaaS, Immobilienbewertung) werden die Wachstumsbeiträge des Segments verstetigt.
- Das impulslose Zinsniveau in Q2 führte zu einer zurückhaltenden Entwicklung in der Kreditvermittlung für Wohnungsunternehmen.
- Hohe Synergien zur Kreditplattform bei der Kundengewinnung und entlang der Wertschöpfung lassen mittelfristig ein deutliches Umsatzwachstum in den Produktgruppen SaaS und Immobilienbewertung erwarten.

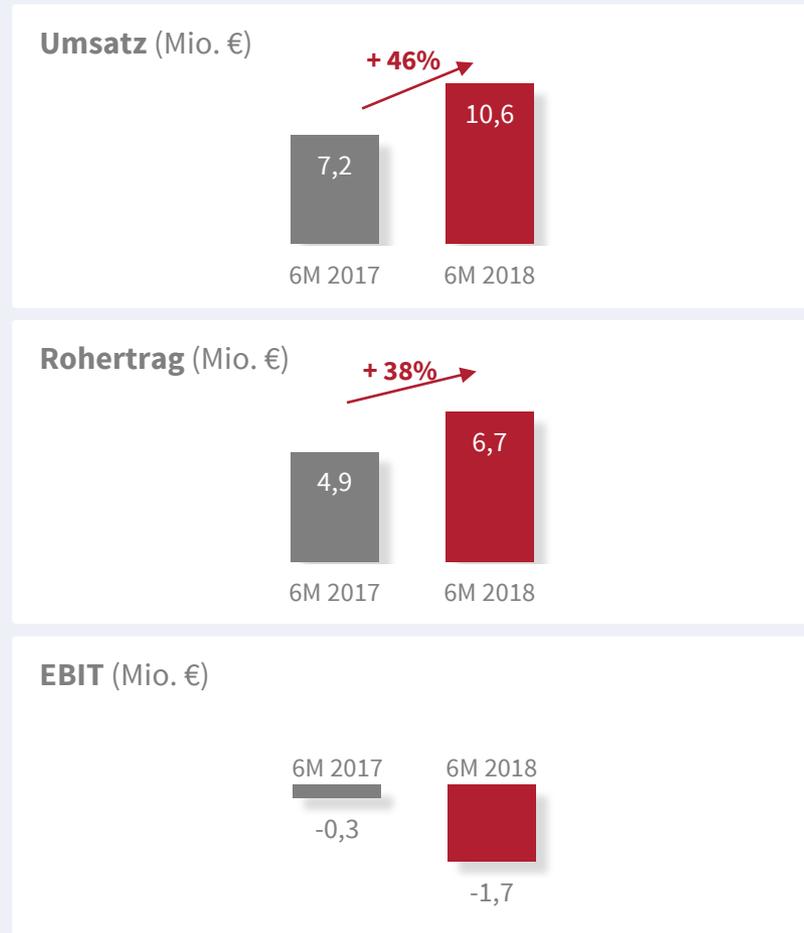
# Versicherungsplattform

Vorstellung der Segmentergebnisse



# Segment bündelt Versicherungstechnologien

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Nach Etablierung der Dachmarke Smart InsurTech nun auch gesellschaftsrechtliche Verschmelzung der akquirierten Unternehmen abgeschlossen.
- Weiterhin Fokus auf Gewinnung von Marktanteilen durch integrative Gesamtlösungen und attraktive Preismodelle.
- Die technischen & kulturellen Integration der erworbenen Unternehmen verläuft positiv und entfalten die erhofften Synergien, belasten das Segment im ersten Halbjahr 2018 durch Kosten jedoch etwas stärker als ursprünglich erwartet.
- Anbindung von B2C InsurTechs / InsurApp-Anbietern läuft besser als erwartet.
- Für das Gesamtjahr 2018 wird weiterhin mit einem Umsatzwachstum von 50% gerechnet.

# Akquisition von ASC



## Übersicht ASC Assekuranz-Service Center GmbH

### ASC Assekuranz-Service Center GmbH

- Servicedienstleister / Pooler für kleinere Versicherungsmakler.
- Outsourcing-Dienstleister für Sachversicherungsgesellschaften bis Policierung und Prämieinzug.
- Seit über drei Jahrzehnten erfolgreich in der Versicherungswirtschaft tätig.
- Ca. 50 Mitarbeiter / Umsatz von über 17 Mio. Euro in 2017.

### Vorteile für Hypoport

- Mehr verwaltetes Volumen auf der Versicherungsplattform.
- Funktionale Ausweitung der Plattform um Policierung und Prämieinzug.
- Gemeinsam mit Qualitypool eine noch stärkere Marktstellung im sich konsolidierenden Pooler-Markt.

### Weitere Angaben

- Finanzierung der Akquisition erfolgt durch Fremdkapital (mit Zinssatz unter 2%).
- Einordnung im Segment Versicherungsplattform ab 30. Juni 2018.
- Erhöhung der Umsatz- und EBIT-Prognose für die Hypoport-Gruppe auf 240-260 Mio. Euro bzw. 29-34 Mio. Euro für Gesamtjahr 2018.

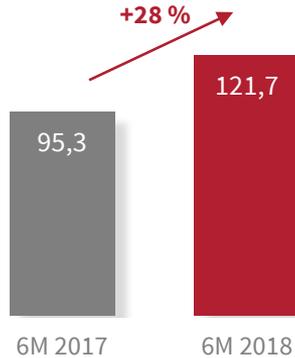
# Inhalt

1. Marktumfeld
2. Segmentergebnisse
- 3. Kennzahlen im Überblick**
4. Aktie & Investor Relations
5. Investment Highlights & Ausblick

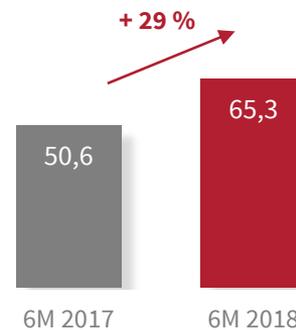
# Hypoport-Gruppe wächst deutlich

## Hypoport-Kennzahlen im Überblick

**Umsatz** (Mio. €)



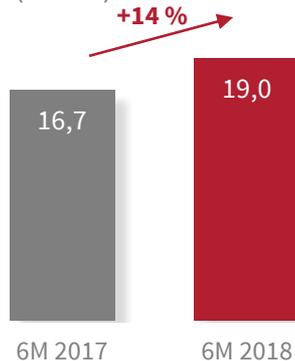
**Rohertrag** (Mio. €)



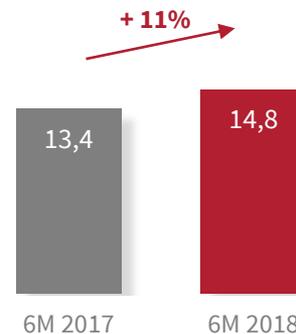
**Mitarbeiter** (Anzahl)



**EBITDA** (Mio. €)



**EBIT** (Mio. €)



**Konzernergebnis** (Mio. €)

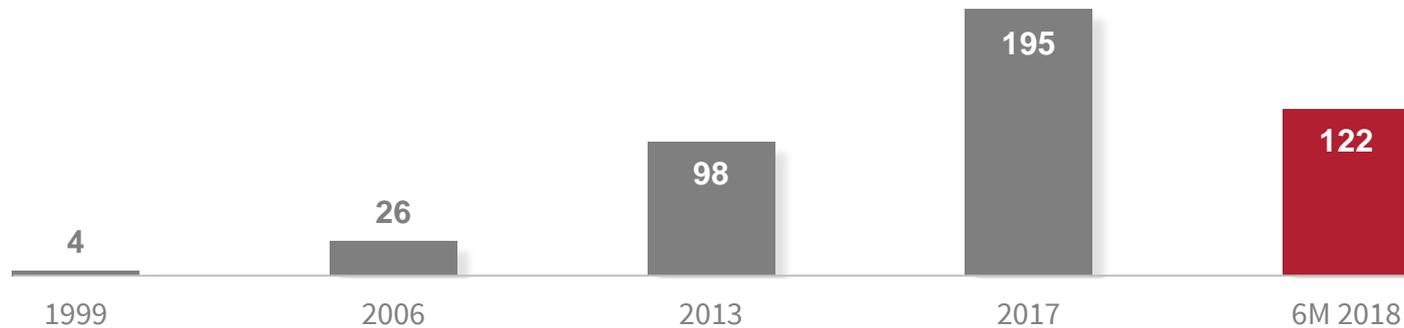


# Historische Entwicklungsphasen der Hypoport-Gruppe

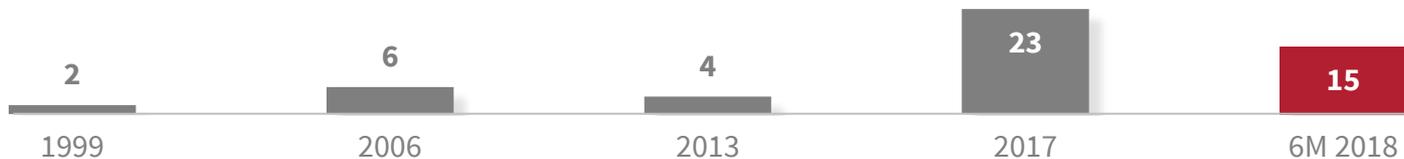
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBIT



Umsatz (in Mio. €)



EBIT (in Mio. €)



# Inhalt

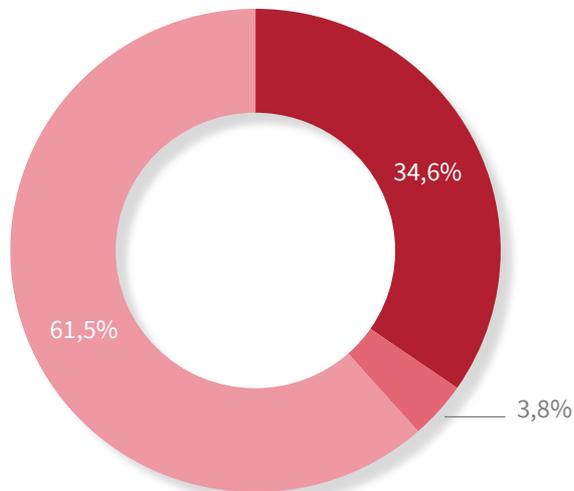
1. Marktumfeld
2. Segmentergebnisse
3. Kennzahlen im Überblick
- 4. Aktie & Investor Relations**
5. Investment Highlights & Ausblick

# Marktkapitalisierung von mehr als 1 Milliarde Euro

## Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

### Aktionärsstruktur zum 30. Juni 2018

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien der Gesellschaft
- Streubesitz  
(davon über 5% Union Investment; über 3% Nicolas Schulmann; über 3% Wasatch)



### Kennzahlen & Indizes

KENNZAHL	DETAILS	WERT
EPS	Gewinn je Aktie 6M 2018	1,88 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.493.376
Market Cap	Marktkapitalisierung 30.06.2018	~1,0 Mrd. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs in 6M 2018	168,40 €
Tiefstkurs	Tiefster Schlusskurs in 6M 2018	120,00 €
Indizes	SDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

# Inhalt

1. Marktumfeld
2. Segmentergebnisse
3. Kennzahlen im Überblick
4. Aktie & Investor Relations
- 5. Investment Highlights & Ausblick**

# Viele Gründe sprechen für ein Investment in Hypoport

## Investment-Highlights

- Die Hypoport-Gruppe verbindet Kredit-, Immobilien- und Versicherungswirtschaft mit Technologie.
- Wachstum des Transaktionsvolumens aller Plattformen übertrifft die Marktentwicklung deutlich.
- Starkes organisches Wachstum der letzten Jahre setzt sich fort und wird seit 2016 durch anorganisches Wachstum ergänzt.
- Hohe Potentiale im deutschen Wohnimmobilienmarkt liefert zusätzliche Wachstumschancen.
- 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 240 und 260 Mio. € und einem EBIT zwischen 29 und 34 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 - 19 42

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

## **Hypoport AG**

Klosterstraße 71

10179 Berlin

# 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 Q2 2018 (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)



# Investor Relations Tätigkeit weiter ausgebaut

Investorentermine, Analystenempfehlungen und Auszeichnungen

ANALYST	EMPFEHLUNG	KURSZIEL	DATUM
Bankhaus Metzler	Kaufen	180,00 €	18.07.2018
Berenberg	Halten	174,00 €	19.07.2018
Commerzbank	Kaufen	178,00 €	20.07.2018
equinet	Accumulate	176,00 €	25.07.2018
ODDO BHF	Halten	174,00 €	20.06.2018
Warburg	Kaufen	190,00 €	31.07.2018

## HYPOPORT GEHÖRT ZU

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

Datum	Finanzberichte 2018
06 Aug 2018	Bericht 6M 2018
05 Nov 2018	Bericht 9M 2018

## JÜNGSTE INVESTORENTERMINE

Investorenkonferenz	Hamburg	06/2018
Roadshow	Brüssel	05/2018
Roadshow	Frankfurt	05/2018
Roadshow	Zürich	05/2018
Roadshow	USA (Ost)	04/2018
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