

# Hypoport SE

*Vorläufige Ergebniskennzahlen*

*2020*

# Unsere Mission

## Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



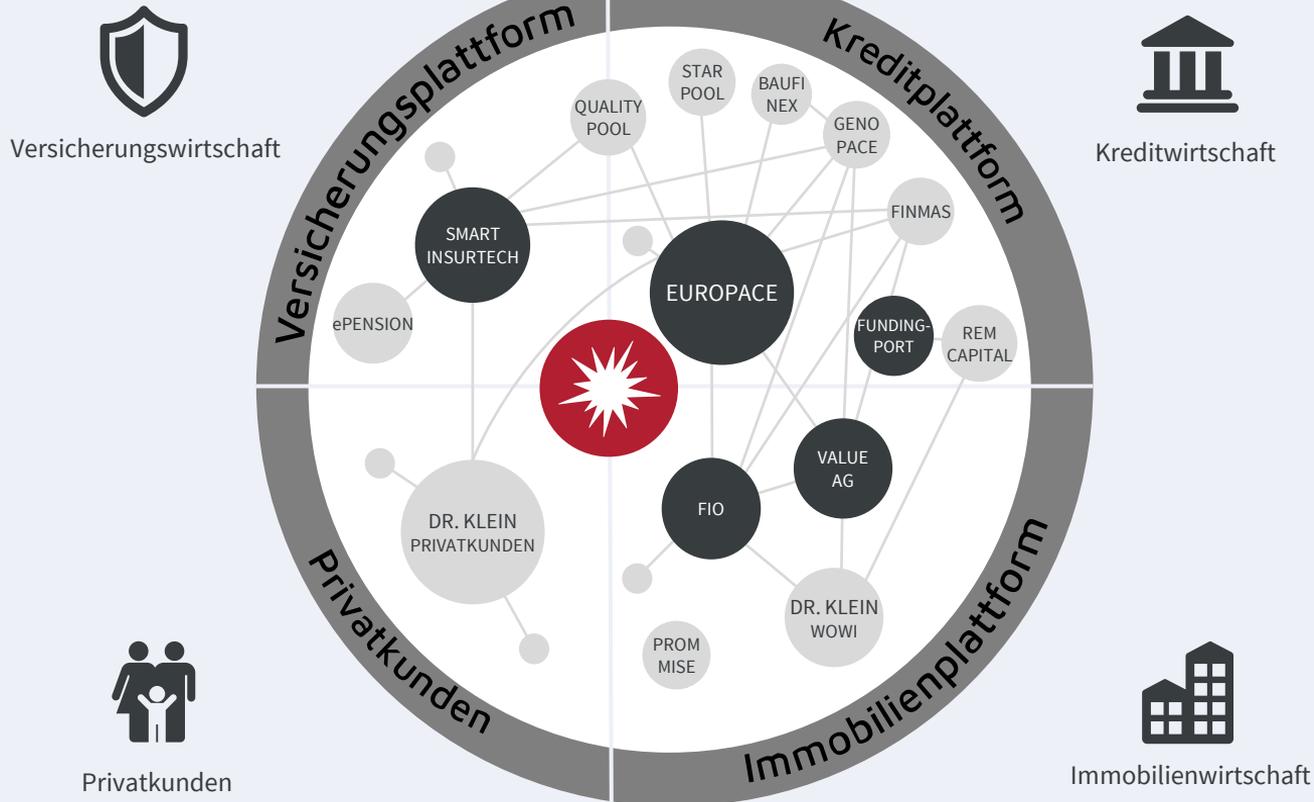
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

# Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Die vier Hypoport-Segmente



# Hypoport – deutlich erfolgreicher als Gesamtmarkt

Ergebnisse GJ 2020 & Prognose Geschäftsjahr 2021

## Kennzahlen 2020 (yoy)

- Umsatz: 387,7 Mio. € (+15%)
- Rohertrag: 210,5 Mio. € (+16%)
- EBIT: 36,2 Mio. € (+10%)
- EPS: 4,33 € (+11%)

## Hypoport & Markt (yoy)

- Kreditplattform Umsatz : +20% → Immobilienfinanzierungs-Markt: +4%\*
- Privatkunden Umsatz : +17%
- Immobilienplattform Umsatz: +5% → Wohnungstransaktions-Markt: +5%\*\*
- Versicherungsplattform Umsatz: +6% → Versicherungs-Markt: +1%\*\*\*

## Prognose Gesamtjahr 2021

Umsatzniveau zwischen 430 und 460 Mio. € und EBIT zwischen 40 und 45 Mio. €

Quellen: \*Deutsche Bundesbank \*\*Schätzung GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH 04.11.2020 \*\*\*Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

# Inhalt

## **1. Marktumfeld**

2. Kennzahlen Segmente

3. Kennzahlen Überblick

4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen

5. Investment Highlights & Ausblick

Anhang

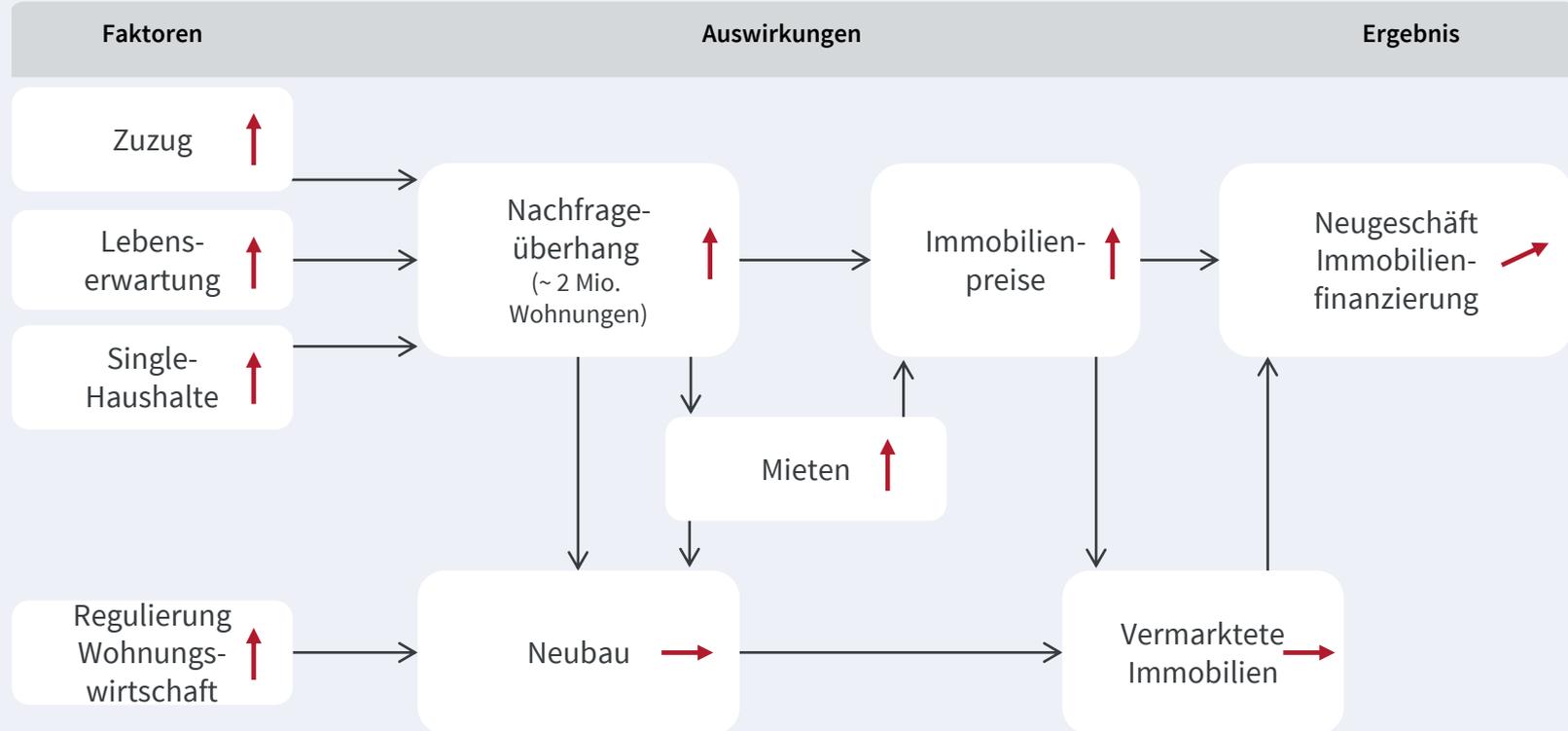
# Deutliche Marktanteilsgewinne in Corona-Krise

## Auswirkungen Corona-Krise Kreditplattform & Privatkunden

Segmente	Marktumfeld	Zielgruppe	„Lockdown 1“ (März-Mai 2020)	„post Lockdown 1“ (Juni – Sept. 2020)	„Lockdown 2“ (Oktober 2020 – heute)	Langfristig (post Corona)
Kredit- plattform	Private Wohn- immobilien- finanzierung	Kredit- wirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sehr starke Nutzung Cloud-Plattform zur ortsunabhängigen Transaktion</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rollout-Projekte neuer Bankpartner verzögern sich auf Kundenseite</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Starke Marktanteils-gewinne bestehender Kunden durch ortsunabhängige Plattformnutzung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bedarf medienbruch-freier Digitalisierung bei Finanzvertrieben &amp; Banken noch höher</li> </ul>
	Unternehmens- finanzierung		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mehr Anfragen nach geförderten Finanzierungen (KfW-Darlehen)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erhöhter Beratungs- &amp; Kreditbedarf treffen auf restriktivere Banken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geförderte Finanzierungen (KfW-Darlehen, „Corona-Hilfen“) wurden verstärkt abgeschlossen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ggf. wird Rezession mittelfristig dämpfen</li> <li>• Langfristig benötigen komplexere CF-Projekte Beratung &amp; Plattform</li> </ul>
	Konsumenten- kredit		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Restriktivere Kreditvergabe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kreditvergabe leicht gelockert</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wieder restriktivere Kreditvergabe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Keine Veränderung</li> </ul>
Privat- kunden	Private Wohn- immobilien- finanzierung	Verbraucher	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Extrem hohe Marktanteilsgewinne durch Vorzieheffekt und Videoberatung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anteilsgewinne in einem schwächeren Gesamtmarkt auch durch voll-digitale Beratung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hohe Anteilsgewinne in wieder leicht anziehendem Gesamtmarkt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bedeutung eigener Wohnraum steigt. Immobilienpreise steigen. Finanzierungsvolumen ebenfalls.</li> </ul>

# Langfristige Trends durch Corona nicht beeinflusst

Faktoren für die Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



# Kurzfristige Folgen gering, langfristige Trends intakt

## Auswirkungen Corona-Krise Immobilienplattform & Versicherungsplattform

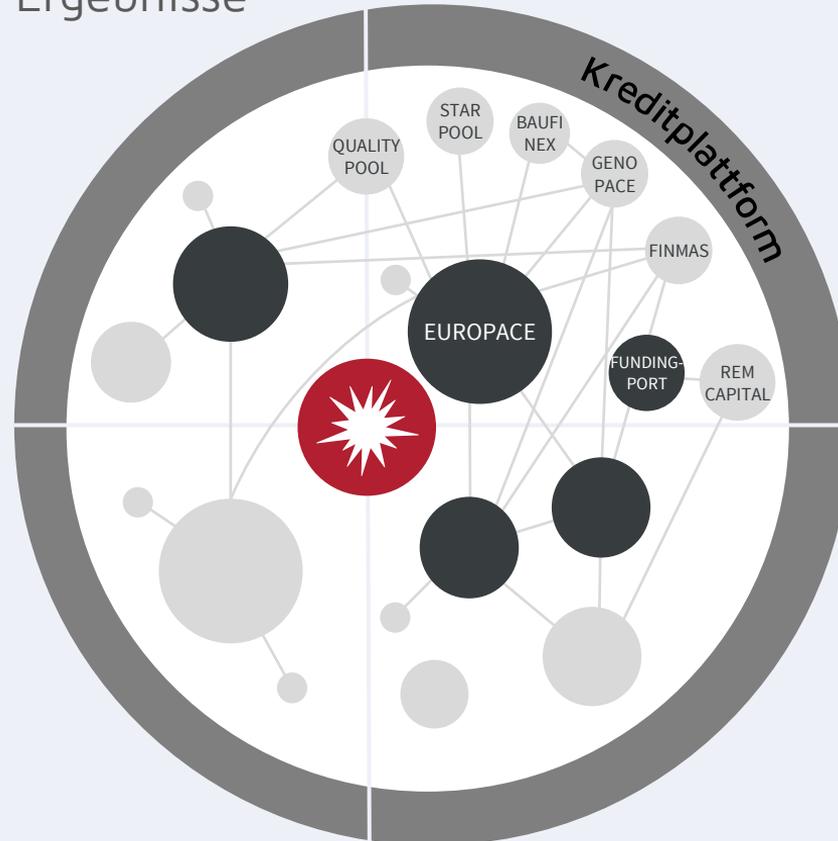
Segmente	Marktumfeld	Zielgruppe	„Lockdown 1“ (März-Mai 2020)	„post Lockdown 1“ (Juni – Sept. 2020)	„Lockdown 2“ (Oktober 2020 – heute)	Langfristig (post Corona)
Immobilienplattform	Immobilienvermarktung	Kreditwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>Durch Lockdown weniger Anbahnungen Immobilienverkäufe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Immobilienverkäufe steigen wieder an</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Immobilienverkäufe nehmen weiter leicht zu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nur digitale Plattform-Lösungen zukunftsfähig</li> </ul>
	Wohnimmobilienbewertung		<ul style="list-style-type: none"> <li>Besichtigung &amp; Bewertung von Immobilien zeitweise nicht möglich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bewertungen wieder möglich. Einige Banken noch nicht wieder bei voller Produktivität.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bewertungen weiter möglich. Produktivität der Banken verbessert sich weiter.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Regulator wird digitale Lösungen auch nach Corona-Krise beibehalten</li> </ul>
	Portfolioverwaltung	Wohnungswirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kaum Mietausfälle. Leichte Verschiebungen von Neubau- &amp; Digitalisierungsprojekten.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Keine relevante Auswirkung.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Verzögerungen bei Neubau- &amp; Digitalisierungsprojekten. Weiterhin geringe Mietausfälle.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bedeutung von Remote-Arbeitsfähigkeit steigt.</li> </ul>
	Portfoliofinanzierung					
Versicherungsplattform	Private Versicherungen	Maklerorganisationen, Kreditwirtschaft, InsurTechs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kaum Beeinträchtigungen im Bestand</li> <li>Digitale Beratungsangebote erfolgreicher</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Weitgehende Normalisierung, bei leicht schwächerem Neugeschäft.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kaum Beeinträchtigungen im Bestand</li> <li>Digitale Beratungsangebote erfolgreicher</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Corona-Krise reduziert letzte Zweifel an Notwendigkeit einer digitalen Plattform</li> </ul>

# Inhalt

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

# Kreditplattform

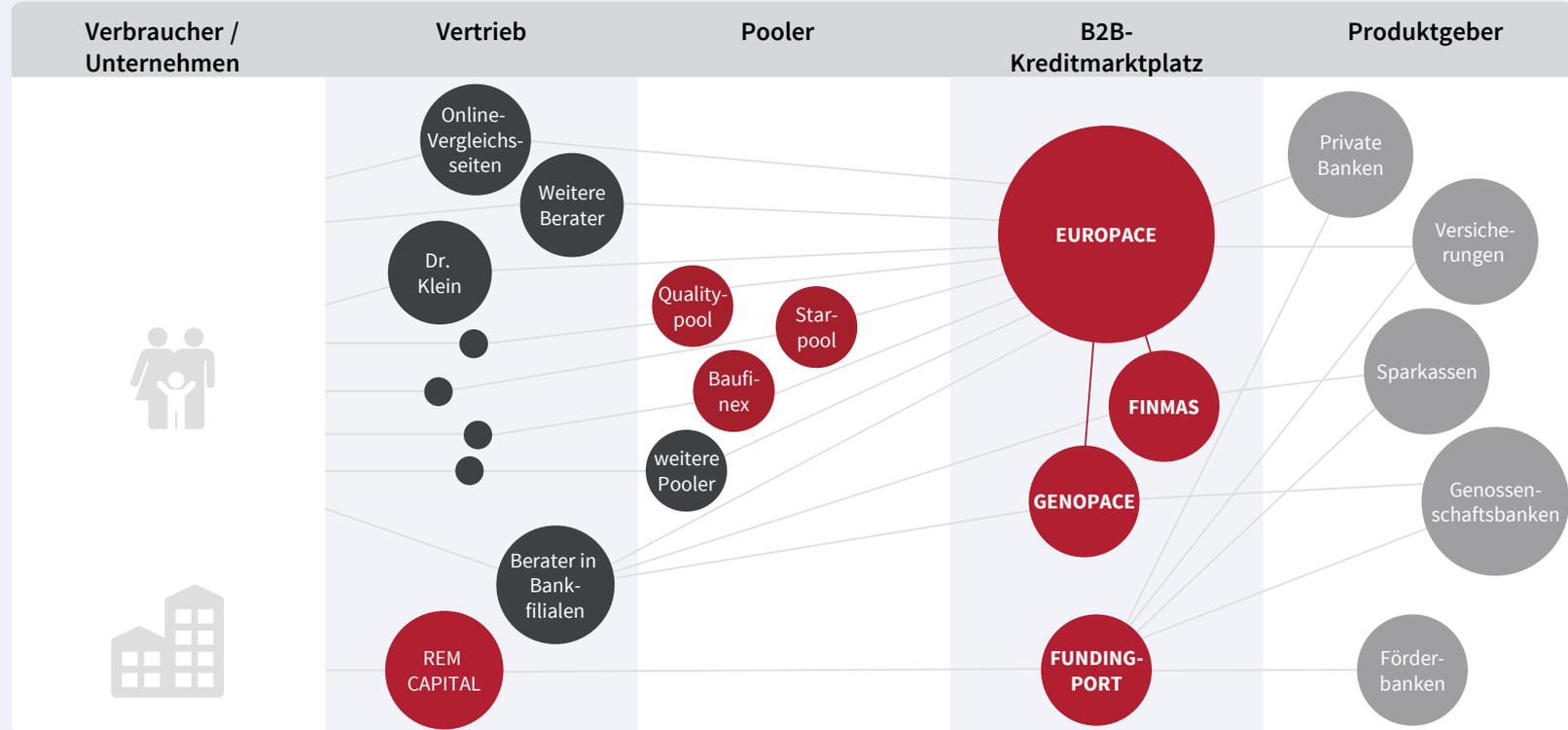
## Geschäftsmodell & Ergebnisse



Kreditwirtschaft

# Kreditplattform

## Geschäftsmodell



# Europace gewinnt deutlich Marktanteile in 2020

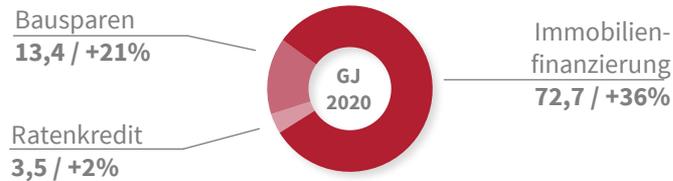
## Kreditplattform: Transaktionsvolumen Europace

Transaktionsvolumen (Mrd. €)\*\*



\*\* Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Produktgruppen (Mrd. €)



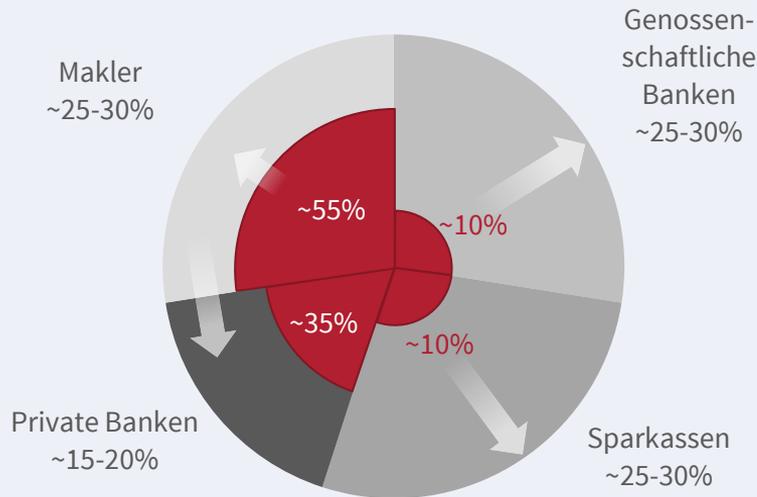
- In 2020 Rekord beim Transaktionsvolumen pro Vertriebstag\* von über 350 Mio. € (+29% yoy)
- Trotz Lockdown starkes Jahresendquartal mit +36% yoy
- Immobilienfinanzierung erreicht höhere Marktanteilsgewinne als in den letzten Jahren (Gesamtmarkt +4%)
- Corona-Folgen verschlechtert Fähigkeit einzelner Regionalbanken IT-Einführungsprojekte voranzubringen
- Dennoch starkes Wachstum in den Regionalbanksektoren in 2020. Erstmals Genopace mit höherem Volumen als Finmas in wichtigster Produktgruppe Immobilienfinanzierung

\* 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\*

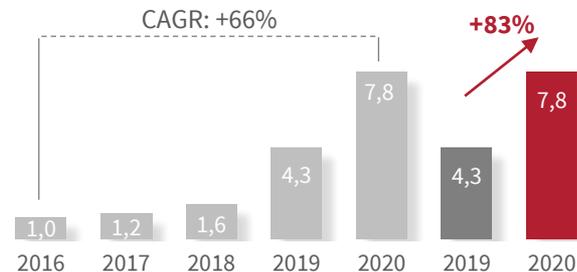


○ Immobilienfinanzierung Deutschland 2020: 273 Mrd. Euro

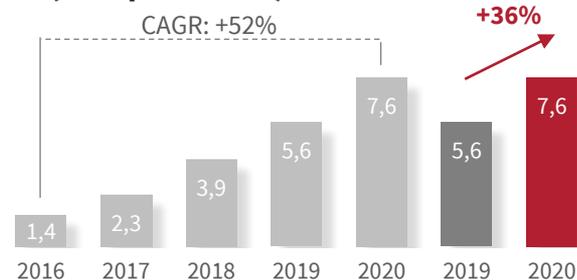
■ Immobilienfinanzierung Europace\* 2020: 73 Mrd. Euro

\* Zahlen vor Storno. Quellen: Bundesbank; Europace; eigene Schätzungen

### GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)\*



### FINMAS (für Sparkassen)\*



# Deutliches Wachstum durch Innovationsführerschaft

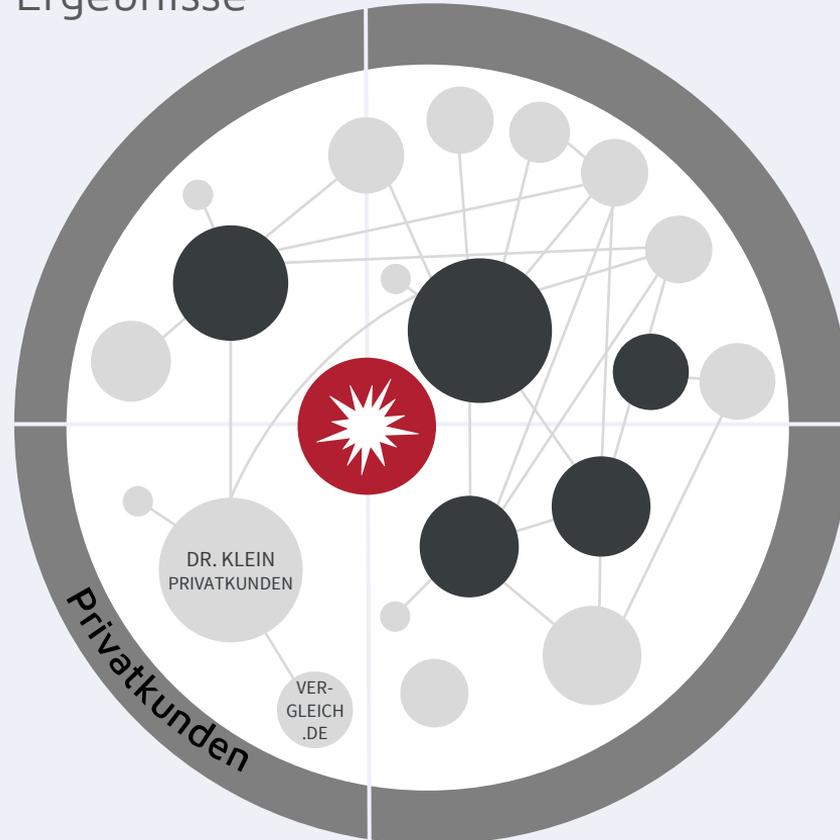
## Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Alle vier Vertriebssegmente (Finanzvertriebe, Private Banken, Genossenschaftliche Institute, Sparkassen) wachsen deutlich über Marktniveau
- Corona-Krise schränkt Arbeitsfähigkeit der Banken ein und beschleunigt Digitalisierung der neutralen Finanzierungsvertriebe
- Gutes Jahresendgeschäft für REM Capital insbesondere im Bereich Erneuerbare Energien und Innovationsförderung. Corporate Finance Beratung wird für deutschen Mittelstand wegen komplexerer Förderlandschaft zunehmend wichtiger
- Lediglich Produkt White-Label Ratenkredit weist in Corona-Krise leicht sinkende Umsätze auf
- Überproportionale Steigerung des Segment-EBIT trotz hoher Investitionen in nächste Europace-Generation, Ausbau von Key Account für Regionalbanken und Aufbau des Bereichs Corporate Finance

# Privatkunden

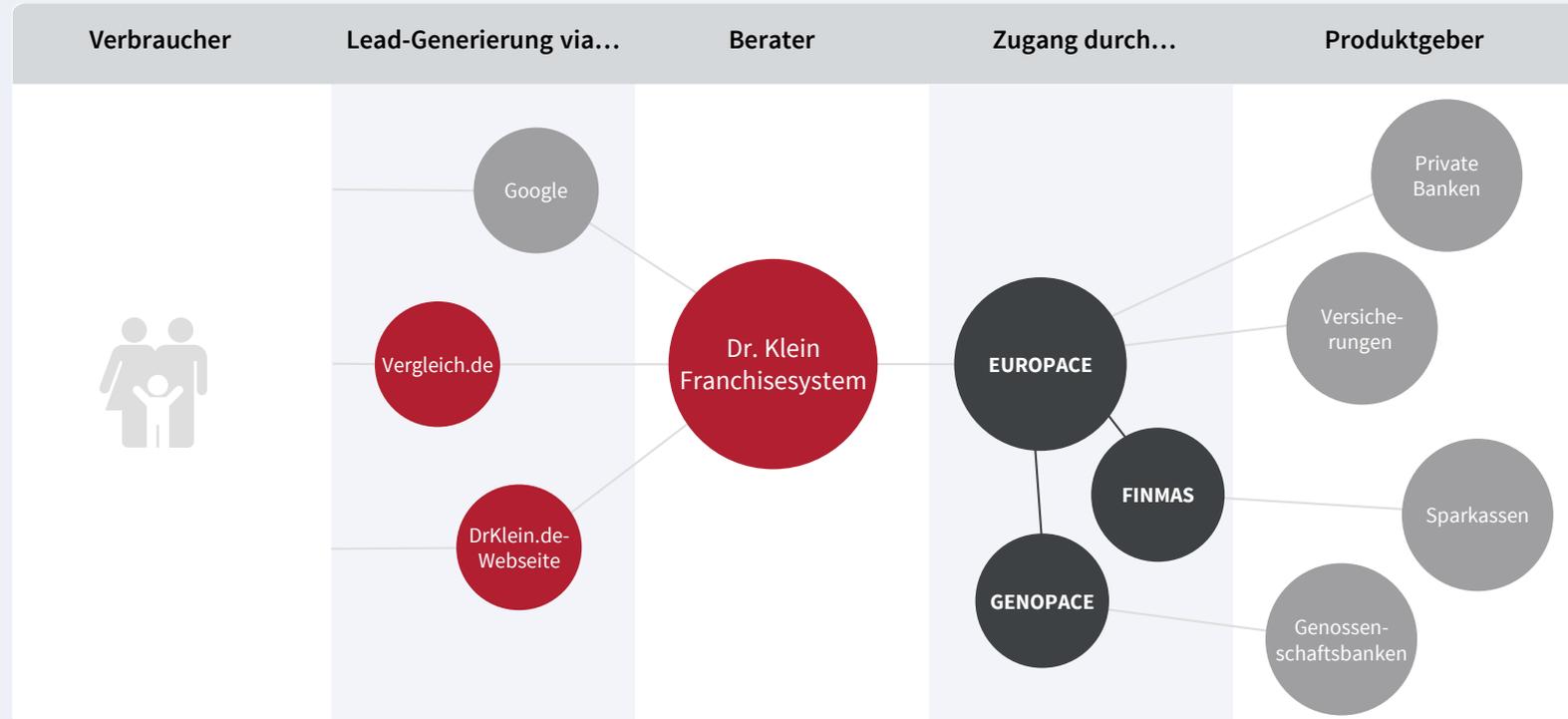
## Geschäftsmodell & Ergebnisse



Privatkunden

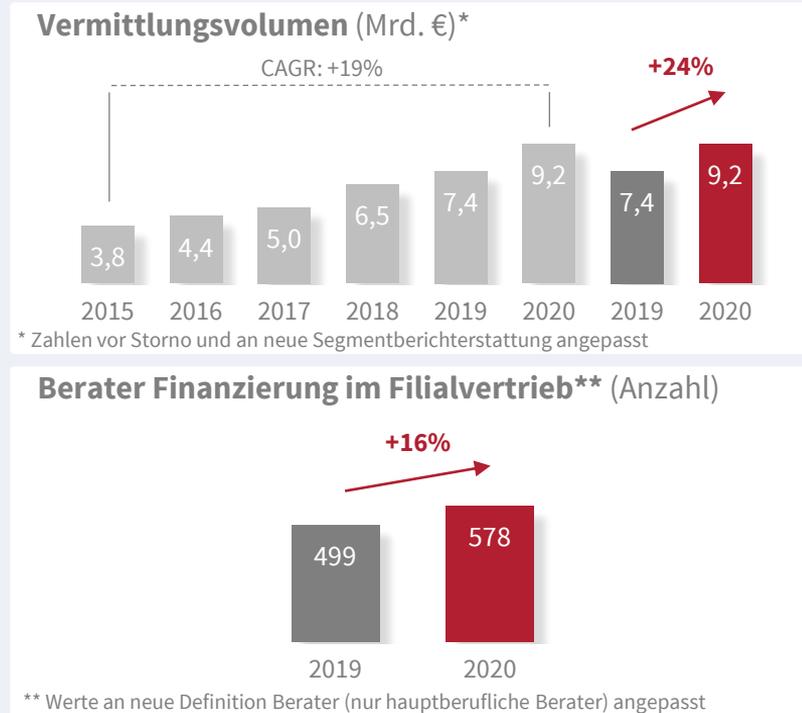
# Privatkunden

## Geschäftsmodell



# Dr. Klein Privatkunden mit sehr starkem Jahr

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl



- Deutlicher Ausbau Marktanteil in 2020 (Gesamtmarkt: +4%)
- Besonders in den beiden Lockdown-Phasen sind voll-digitale Beratung und digitale Abwicklung über Europeace deutliche Wettbewerbsvorteile
- Nach etwas schwächerem Recruiting in Corona-Q2 steigt Anzahl der Berater bis Jahresende wieder deutlich um insgesamt +79 Berater
- Langfristiger Trend einer steigenden Nachfrage der Verbraucher nach moderner und neutraler Beratung hat sich durch zwei Lockdowns in Corona-Krise noch verstärkt
- Wachsende Beraterzahl und steigende Nachfrage bilden weiter die Grundlage für zukünftiges Wachstum von Dr. Klein Privatkunden

# Segment Privatkunden mit starkem EBIT-Anstieg

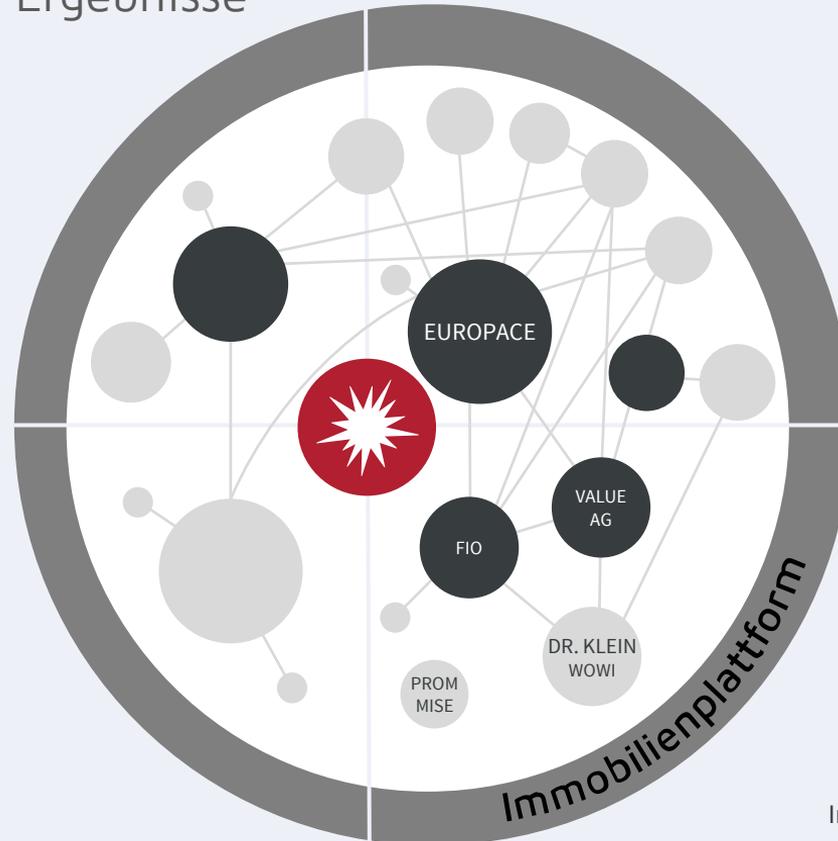
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Durch Ausweitung des Vermittlungsvolumens weiterhin prozentual zweistelliges Umsatzwachstum von 17% im Gesamtjahr 2020
- Die 2019er Investitionen in Anbindung regionaler Produktpartner und Effizienz (z.B. Prozess-Digitalisierung) zahlen sich aus
- EBIT steigt daher deutlich überproportional um 61%. EBIT-Marge damit sogar leicht oberhalb des langfristigen Niveau von 35 – 40% des Rohertrages.

# Immobilienplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

# Aufbau einer „Plattform für Wohnen“

## Geschäftsmodell

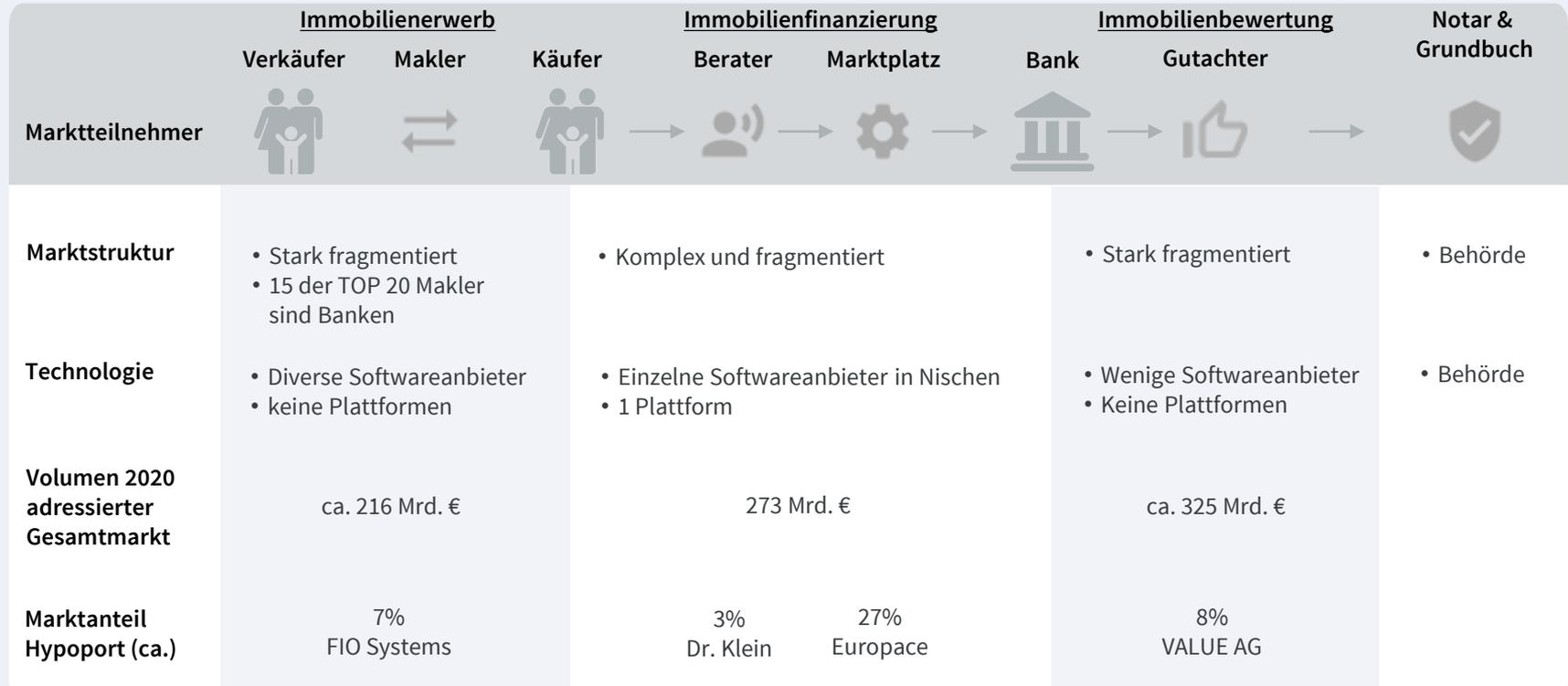
Wohneigentum  
(via Kreditwirtschaft)

Vermietung  
(via Wohnungswirtschaft)



# Der 800 Mrd. € Wohnungsmarkt wird digital

## Marktteilnehmer, Struktur und Marktanteile



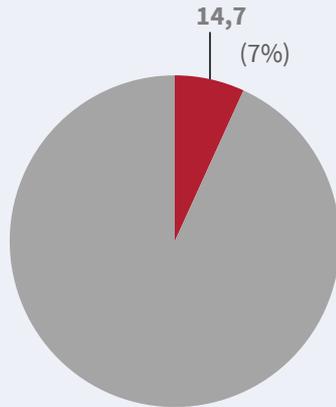
\*Zahlen vor Storno. Quellen: Bundesbank; GEWOS, Europace; FIO SYSTEMS, VALUE AG, eigene Schätzung

# Starke Cross-Selling-Potenziale

Marktanteile Vermarktung, Finanzierung und Bewertung von Wohnimmobilien

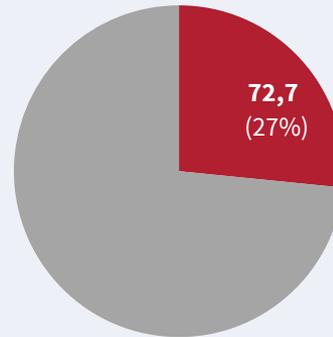
## Vermarktung

~216 Mrd. €



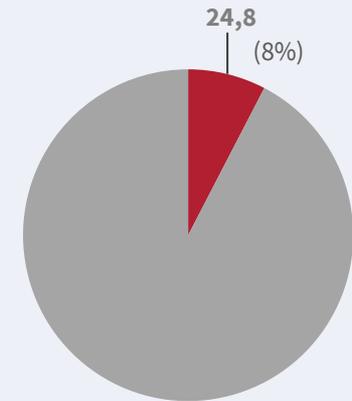
## Finanzierung

273 Mrd. €



## Bewertung

~325 Mrd. €



○ Gesamtmarkt Deutschland: ~216 Mrd. Euro  
■ Vermarktung über Plattform von FIO: 15 Mrd. Euro

○ Gesamtmarkt Deutschland: 273 Mrd. Euro  
■ Immobilienfinanzierung EUROPACE\*: 73 Mrd. Euro

○ Gesamtmarkt Deutschland: ~325 Mrd. Euro  
■ Bewertung über VALUE AG: 25 Mrd. Euro

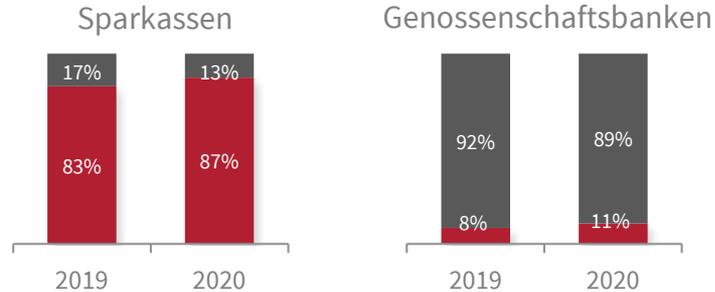
\*Zahlen vor Storno.

Quellen: Bundesbank; GEWOS, Europace; FIO SYSTEMS, VALUE AG, eigene Schätzung

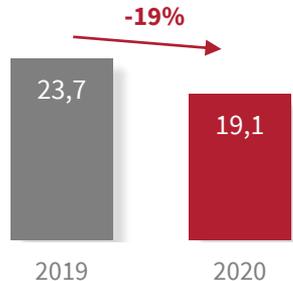
# Bessere Skalierbarkeit und weniger Projektgeschäft

## Immobilienplattform: Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

### Marktanteil FIO Vermarktung



### Umsatz Vermarktungs- & Verwaltungsplattform (Mio. €)\*



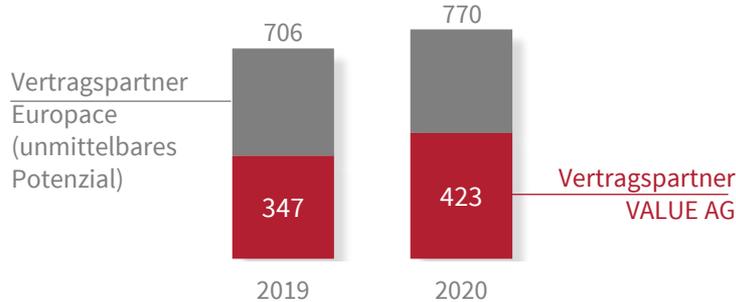
\* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Entwicklung von Softwarelösungen für die Vermarktung und Verwaltung von Wohnimmobilien für die Wohnungs- und Kreditwirtschaft
- Kreditwirtschaft in Deutschland führend bei der Vermarktung von Wohnimmobilien
- FIO-Vermarktung erreicht bei Sparkassen bereits Marktanteil von 87%. Riesen Potenzial bei Genossenschaftsbanken
- Umsatzrückgang durch geplanten Verzicht auf Einzelprojektgeschäft zugunsten eines skalierbaren Plattformgeschäftsmodells
- Technische Migration auf neue Generation in 2020 erfolgt.
- Roll-outs bei Kunden in Corona-Krise verzögert

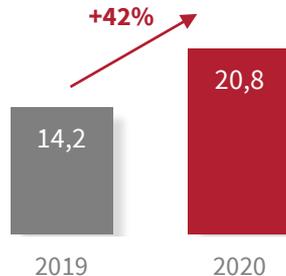
# Erfolgreiches Wachstumjahr für VALUE AG

## Immobilienplattform: Bewertungsplattform

### Synergiepotenzial Europace-Partner für VALUE AG



### Umsatz Bewertungsplattform (Mio. €)



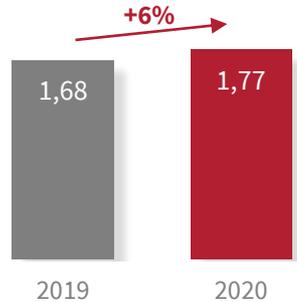
- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für finanzierende Banken, also für Produktpartner von Europace
- Durch eingeschränkte Bewertungstätigkeiten im Zuge des Corona-Virus ergab sich im Q2 2020 eine abschwächende Dynamik, die sich noch leicht im zweiten Halbjahr fortsetzte
- Nach massivem Ausbau der Mitarbeiteranzahl in 2019 noch Anlaufverluste in 2020 bei deutlichem Potenzial für weitere Effizienzsteigerungen in den nächsten Jahren
- Hohe Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse
- Dynamisches Wachstum und Reduzierung von Anlaufverlusten in 2021 erwartet
- Cross-Selling bei weiterhin enormem Potenzial durch schrittweise bessere technische Integration von FIO, Europace und VALUE AG

# Etwas besseres Umfeld durch Zinsvolatilität in 2020

## Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

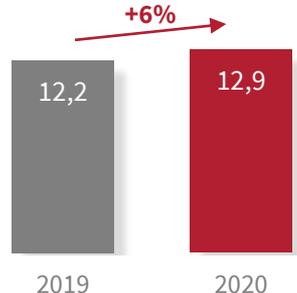
### Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(Mrd. €)



### Umsatz Finanzierungsplattform

(Mio. €)



- Geschäftsmodell ist Vermittlung von Finanzierungen für die kommunale & genossenschaftliche Wohnungswirtschaft
- Trotz mittelfristig ungünstiger Rahmenbedingungen aufgrund von Diskussion der Politik auf Bundes- und Landesebene über Eingriffe in den Mietmarkt konnte das Vermittlungsvolumen leicht ausgebaut werden
- Gründe hierfür waren die Zinsvolatilität, welche wieder zu etwas stärkerer Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft führte
- Wohnungswirtschaft weiterhin nahezu nicht von der Corona-Krise betroffen. Keine nennenswerten Mietausfällen bei Partnern. Nur vereinzelt Verzögerungen bei neuen Projekten

# Wachstumssegment mit hohen Zukunftsinvestitionen

## Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



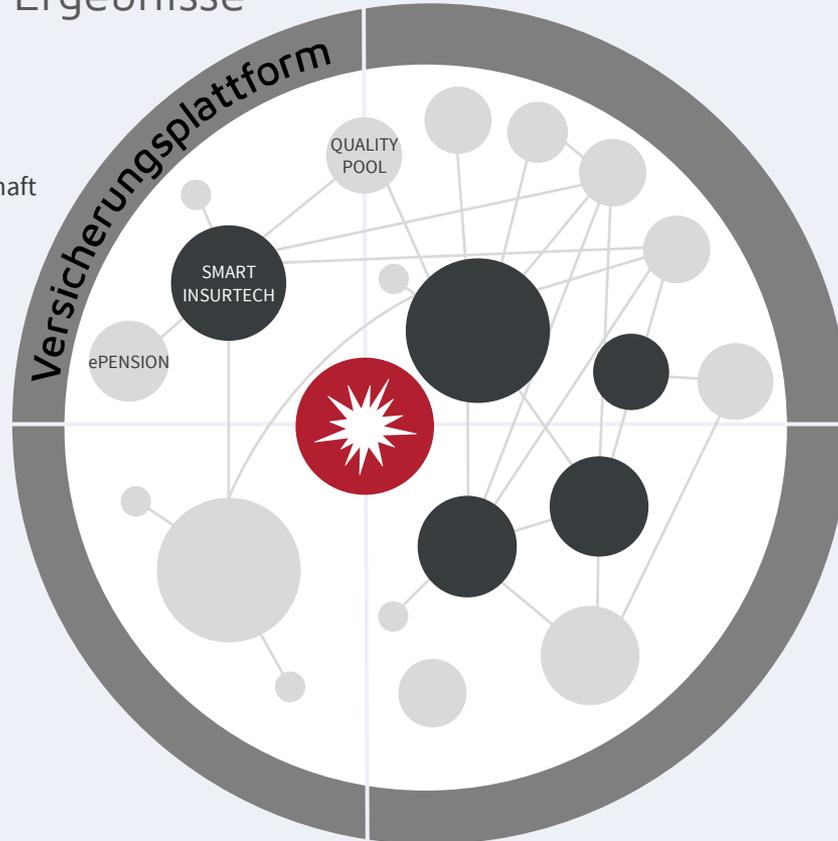
- Gute operative Entwicklung aller vier Plattformen für Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung. Vereinzelt leichte Verzögerung von Neuprojekten durch Corona-Krise.
- Strategisch beabsichtigter Wegfall von Projektgeschäft gegenüber 2019. Operativer Umsatzanstieg ohne Projektgeschäft beträgt über 20%
- Projektgeschäft besitzt damit zukünftig keine Relevanz mehr für das Segment
- „Plattform für Wohnen“ war Investitionsschwerpunkt der Hypoport-Gruppe in 2020 und wird es auch in 2021 sein
- Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bzw. Finanzierungsplattform (Dr. Klein WoWi) bildet Grundlage für weitere Marktanteilsgewinne
- Aufgrund hoher Zukunftsinvestitionen leicht negatives EBIT

# Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse

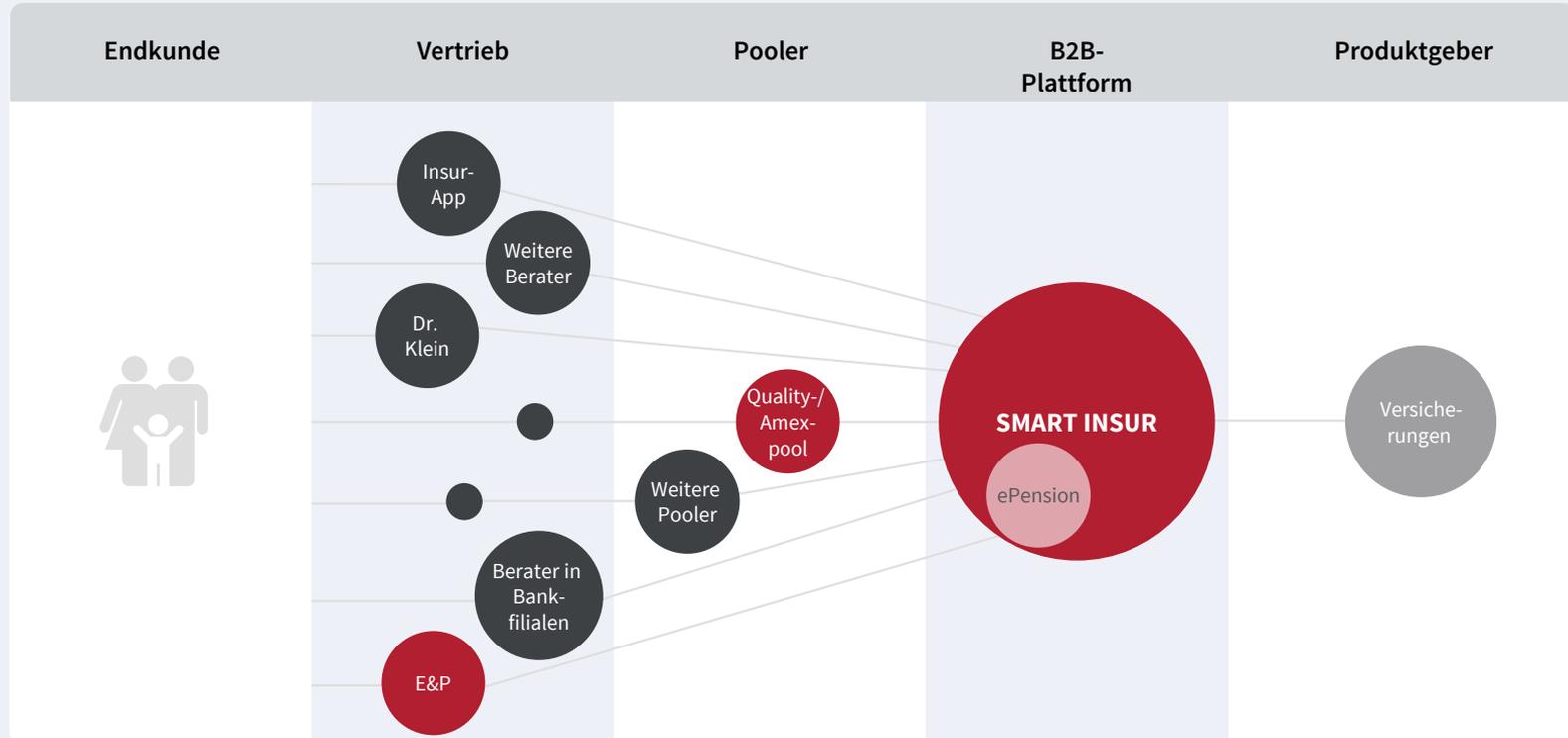


Versicherungswirtschaft



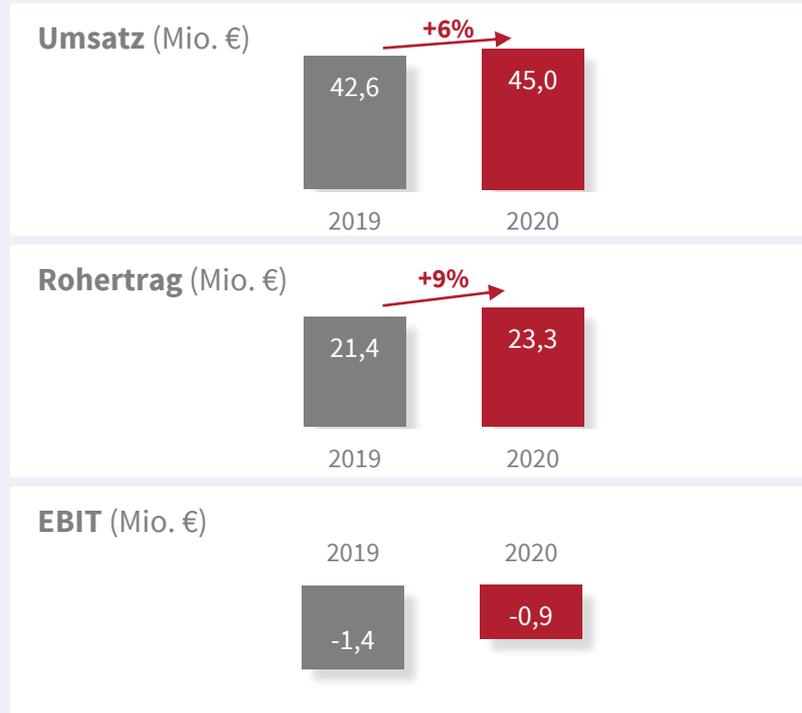
# Versicherungsplattform

## Geschäftsmodell



# Fokussierung auf wiederkehrende Umsätze

## Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Hauptzielgruppe sind große Maklerorganisationen und Maklerpools. InsurTechs und Banken sind weitere wichtige Kundengruppen
- In 2020 konnten zusätzliche Kunden für die Plattform gewonnen werden. Geschwindigkeit der Kundengewinnung aber unter Erwartung
- Deutlich verbesserte Datenqualität durch Migration aus lokalen Systemen auf Plattform SMART INSUR in 2020 erlangt. Für 2021 weitere Verbesserung geplant
- Durch Reduktion von Projektgeschäften und Fokussierung auf den Ausbau der Plattform nur leichter Anstieg der Umsätze

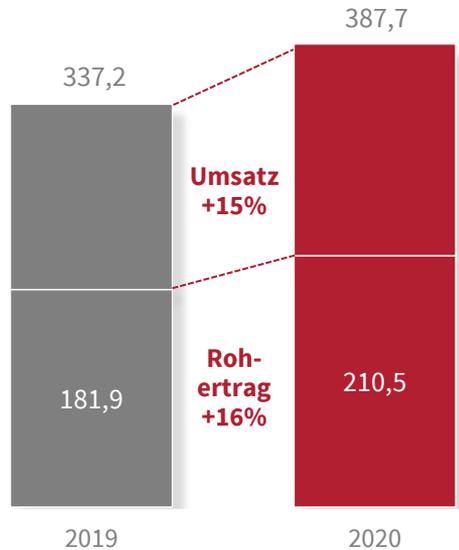
# Inhalt

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

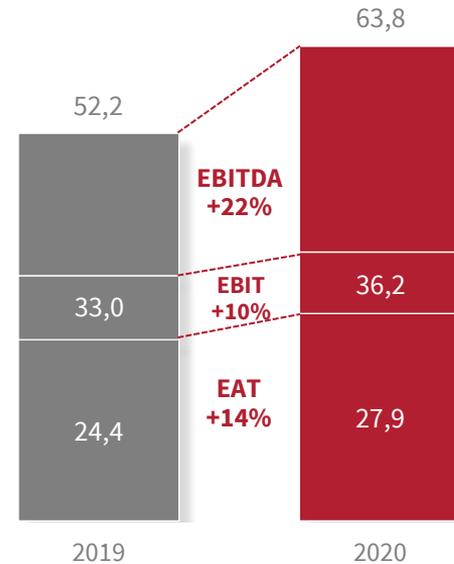
# Überzeugendes Wachstum auch in Corona-Zeiten

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Wachstum (Mio. €)



Ergebnis (Mio. €)



# Seit 20 Jahren ein Wachstumsunternehmen

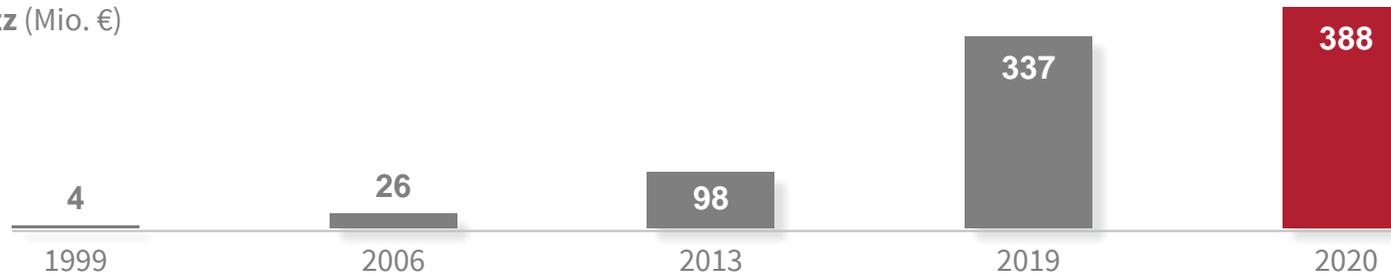
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBITDA

Startup

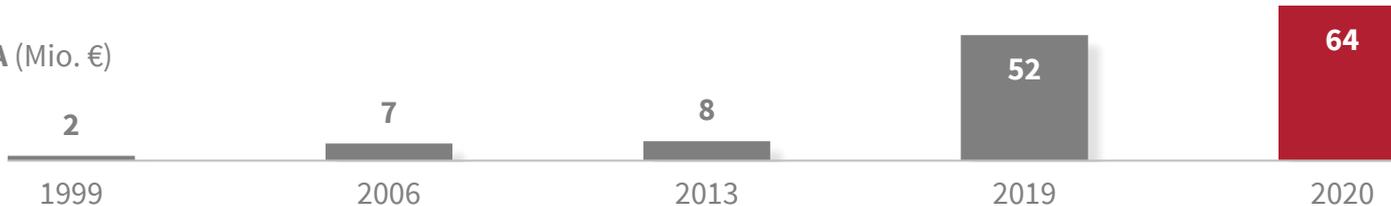
Etablierung trotz  
Finanzkrise

Skalierung & Expansion

Umsatz (Mio. €)



EBITDA (Mio. €)



# Zielgerichtete Investitionen in weiteres Wachstum

## Ergebniswirksame Investitionsfelder 2020

### Kreditplattform (Investitionsniveau: €€€)

- Ausbau von **Key Account-Ressourcen** für Regionalbanken (FINMAS / GENOPACE)
- Ausbau **Entwicklungsressourcen** Europace
- **Vernetzung** mit Immobilienplattform
- Aufbau **Corporate Finance-Plattform** „fundingport“

### Immobilienplattform (Investitionsniveau: €€)

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

### Privatkunden (Investitionsniveau: €)

- Investitionen in **Digitalisierung** des Beratungsprozesses für Leadgenerierung und Kundenbindung

### Versicherungsplattform (Investitionsniveau: €€)

- Ausbau von Vertriebskapazitäten
- Kulturelle & technische **Integration** der Akquisitionen
- Ermöglichung der Skalierbarkeit der akquirierten Unternehmen
- **Weiterentwicklung** des Marktplatzes SMART INSUR

~40  
Mio. €

# Inhalt

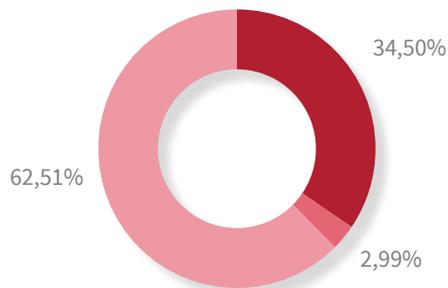
1. Marktumfeld
  2. Kennzahlen Segmente
  3. Kennzahlen Überblick
  - 4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen**
  5. Investment Highlights & Ausblick
- Anhang

# Marktkapitalisierung von über 3 Milliarden Euro

## Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

### Aktionärsstruktur zum 28. Februar 2021

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien
- Streubesitz  
(davon > 4% Ameriprise Financial, > 3% Nicolas Schulmann, > 3% Union Investment)



### Kennzahlen

KPI	Details	Wert
EPS	Gewinn je Aktie GJ 2020	4,33 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.493.376
Market Cap	Marktkapitalisierung 31.12.2020	~3,3 Mrd. €
Handelsvolumen	Ø Handelsvolumen pro Tag in 2020	~5,2 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs 2020	570,00 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs 2020	212,00 €
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**

3,0 **MODERATE VERSCHULDUNG**  
Finanzverbindlichkeiten  
/ 12M EBITDA

~15% **EBIT-ANSTIEG**  
**CAGR 5 Jahre**

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

10+ **AKQUISITIONEN**  
**in 5 Jahren**

86% **UNSERER MITARBEITER**  
sind zufrieden oder sogar  
äußerst zufrieden mit  
Hypoport als Arbeitgeber

## Seit Jahren

Jeweils ein prozentual zweistelliges Wachstum in Umsatz- und EBIT

## Prognose 2021

Hypoport erwarten in 2021 einen Konzernumsatz von 430 bis 460 Mio. € und ein EBIT zwischen 40 und 45 Mio.

## Viele weitere Jahre

Jeweils ein prozentual zweistelliges Wachstum in Umsatz- und EBIT

# Kontakt

## **Jan H. Pahl**

Investor Relations Manager

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](#)

# 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.

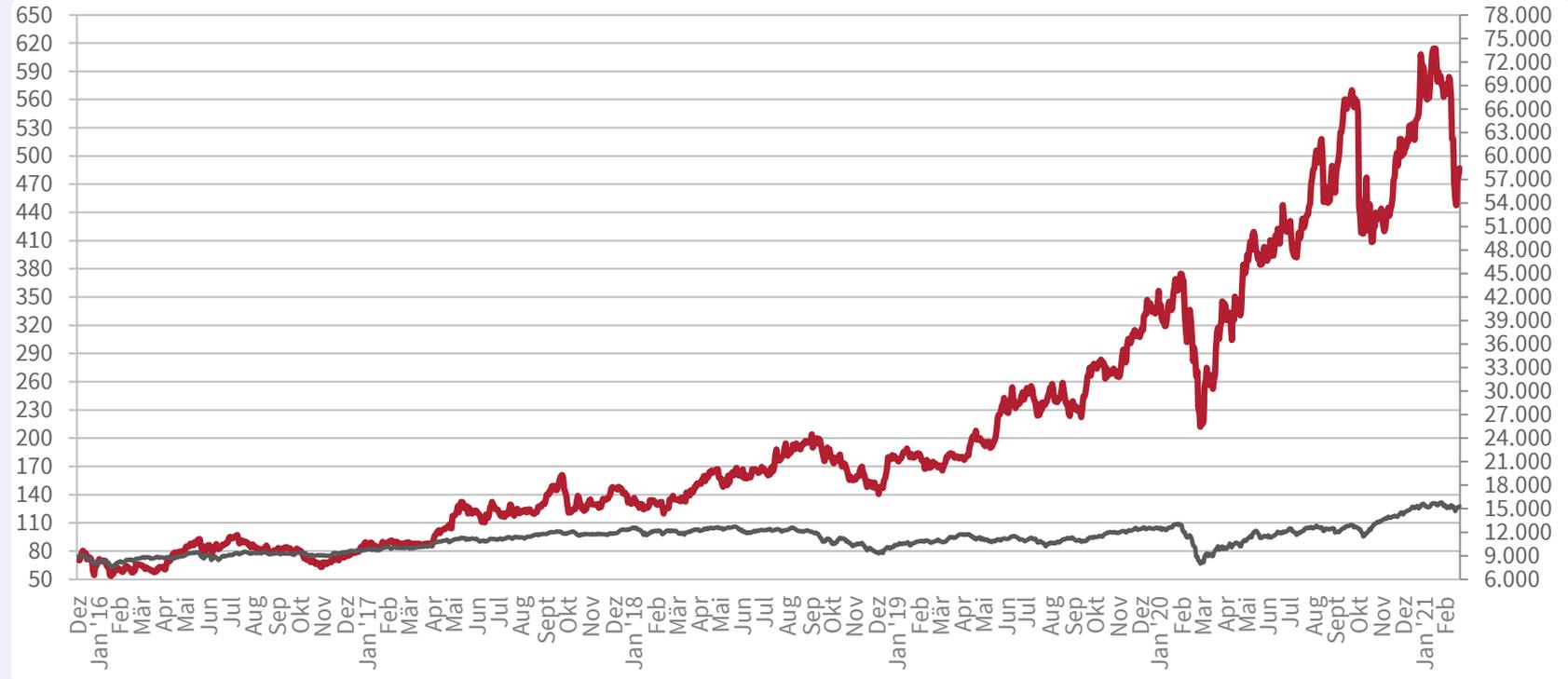
©Hypoport SE. All rights reserved.

# Anhang

# 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	Verkaufen	€425,00	01. März 2021
Berenberg	Kaufen	€440,00	22. Sep. 2020
Commerzbank	Kaufen	€550,00	01. März 2021
Pareto Securities	Kaufen	€520,00	01. März 2021
Warburg	Halten	€480,00	18. März 2021

## Index & Auszeichnungen

- SDAX
- Commerzbank 'Top ideas 2021'
- 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)
- SdK 'Unternehmen des Jahres 2017'

## Jüngste IR Events

Konferenzen (digital)	Amsterdam, Frankfurt, Lyon	Q1/21
Konferenzen (digital)	Berlin, London, Frankfurt	Q4/20
Roadshows (digital)	Paris, USA	Q4/20
Konferenzen (digital)	Frankfurt, München	Q3/20
Roadshows (digital)	Kopenhagen, London, D-A-CH, Edinburgh, USA	Q3/20
Konferenzen (digital)	Kanada, USA	Q2/20
Roadshows (digital)	Kanada, D-A-CH, UK, USA	Q2/20
Konferenzen	London, Lyon	Q1/20
Konferenzen	Berlin, London, Frankfurt	Q4/19
Roadshow	Edinburgh	Q4/19
Konferenzen	Frankfurt, München	Q3/19
Roadshows	London, Frankfurt, Paris, Zürich	Q3/19
Konferenzen	Berlin, Hamburg, Paris, New York	Q2/19
Roadshows	Brüssel, Skandinavien, Chicago	Q2/19

## Finanzkalender

15. März 2021	Vorläufiges Jahresergebnis 2020
29. März 2021	Geschäftsbericht 2020
10. Mai 2021	Q1 Ergebnis 2021

# Immobilienfinanzierung – Markt mit hohem Potenzial

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>• Hohe Kaufnebenkosten</li><li>• Gesetzgeber beschäftigt Markt stetig mit neuen Regulierungsideen</li><li>• Konkurrenz um Bauressourcen zwischen Gewerbe- und Wohnimmobilien</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hoher Nachfragedruck im/aus Mietmarkt</li><li>• Kaufen oft billiger als Mieten</li><li>• Leichter Anstieg der Bautätigkeit</li><li>• Marktanteil neutraler Finanzierungsberater wächst</li><li>• Niedrige Eigentumsquote von unter 50%*</li></ul>
Finanzierung <b>MIETIMMOBILIEN</b>  Immobilien- plattform	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zunehmend unwirtschaftliche Mietregulierungsphantasien im bereits überregulierten Mietmarkt</li><li>• In Metropolregionen wie Berlin verhindert Klientelpolitik benötigte Neubautätigkeit</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Spürbare Zunahme von Projektplanungen aufgrund des politisch betonten Nachfragedrucks für „bezahlbaren Wohnraum“</li></ul>

\* Quelle: Statistisches Bundesamt