

# Hypoport SE

*Ergebnisse Q1 2022*

# Unsere Mission

## Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



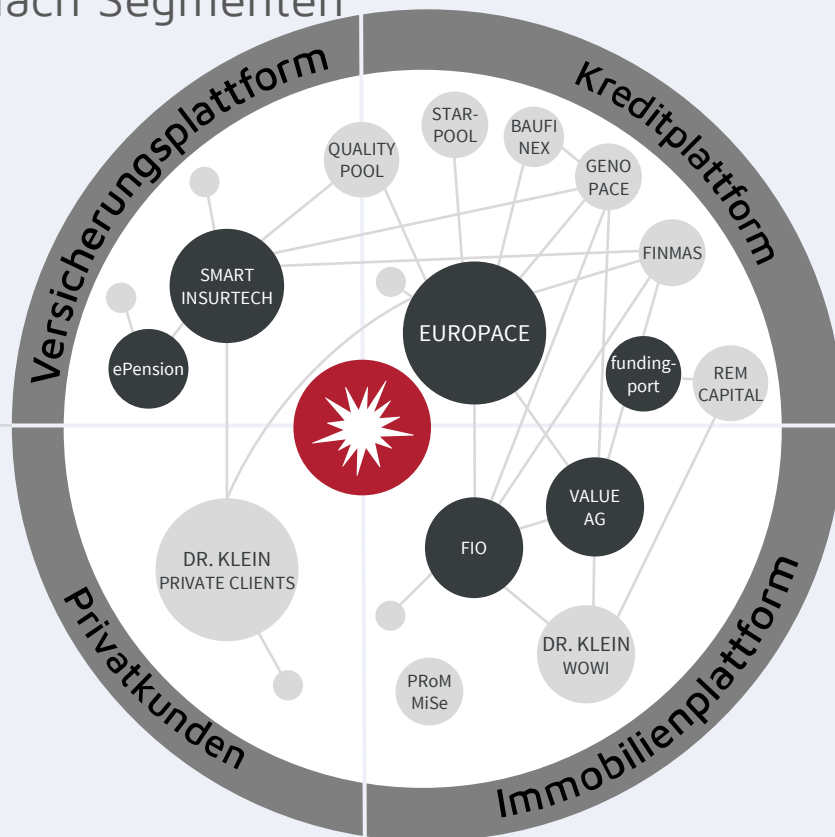
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

# Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Umsatz Q1 2022 nach Segmenten



# Hypoport wächst, bewährt, stärker als Gesamtmarkt

## Ergebnisse Q1 2022

### Kennzahlen Q1 2022 (yoy)

- Umsatz: 136 Mio. € (+26%)
- Rohertrag: 73 Mio. € (+30%)
- EBIT: 17 Mio. € (+40%)
- EPS: 1,99€ (+32%)

### Hypoport (Q1 2022 yoy)

- Kreditplattform Umsatz : +31%
- Privatkunden Umsatz : +22%
- Immobilienplattform Umsatz: +25%
- Versicherungsplattform Umsatz: +23%

### Marktvolumen (Q1 2022 yoy)

- Immobilienfinanzierung: +15%\*
- Wohnimmobilien (2021): +8%\*\*
- Versicherungsprämien: +1%\*\*\*

Quellen: \*Deutsche Bundesbank \*\*Schätzung GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH 13.10.21 \*\*\*Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), 27.01.22

# Inhalt

## **1. Marktumfeld**

2. Kennzahlen Segmente

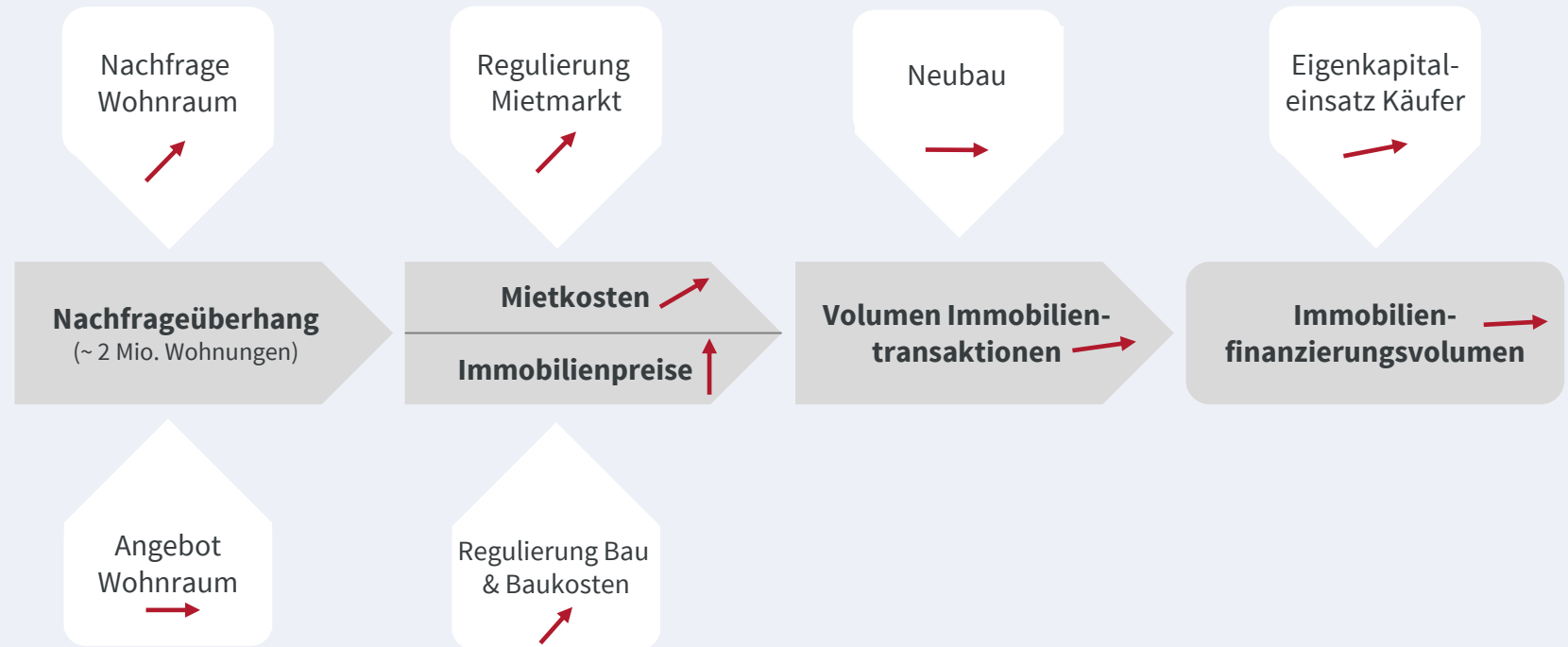
3. Kennzahlen Überblick

4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

# Immobilienfinanzierung bleibt Wachstumsmarkt

Faktoren der nachhaltigen, mittelfristigen Entwicklung



# Inhalt

1. Marktumfeld

**2. Kennzahlen Segmente**

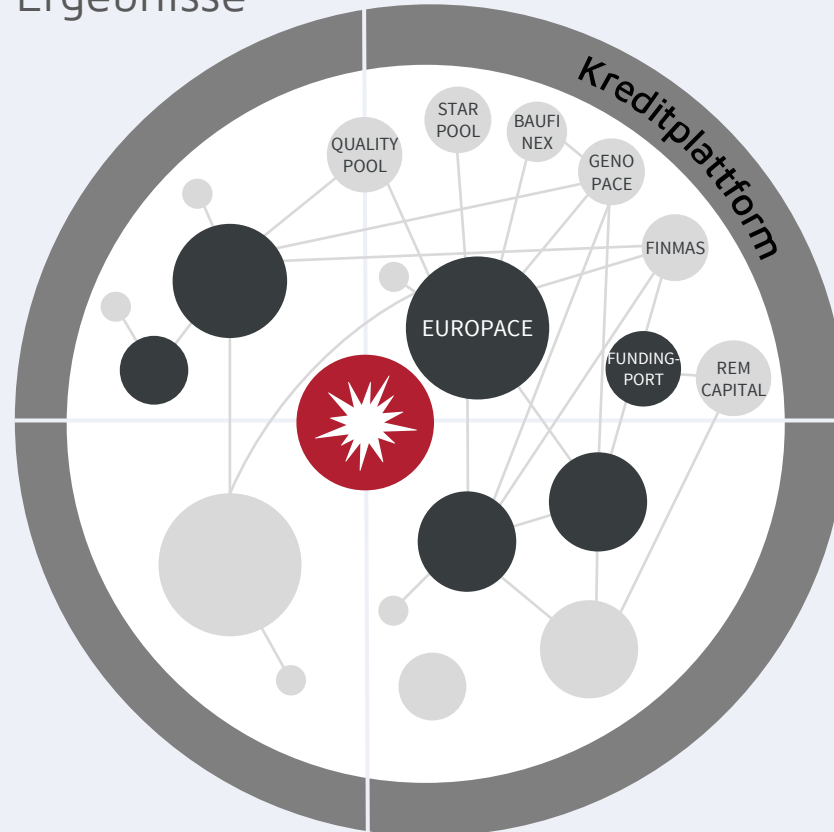
3. Kennzahlen Überblick

4. Ausblick

Anhang (inkl. Aktie & IR)

# Kreditplattform

## Geschäftsmodell & Ergebnisse

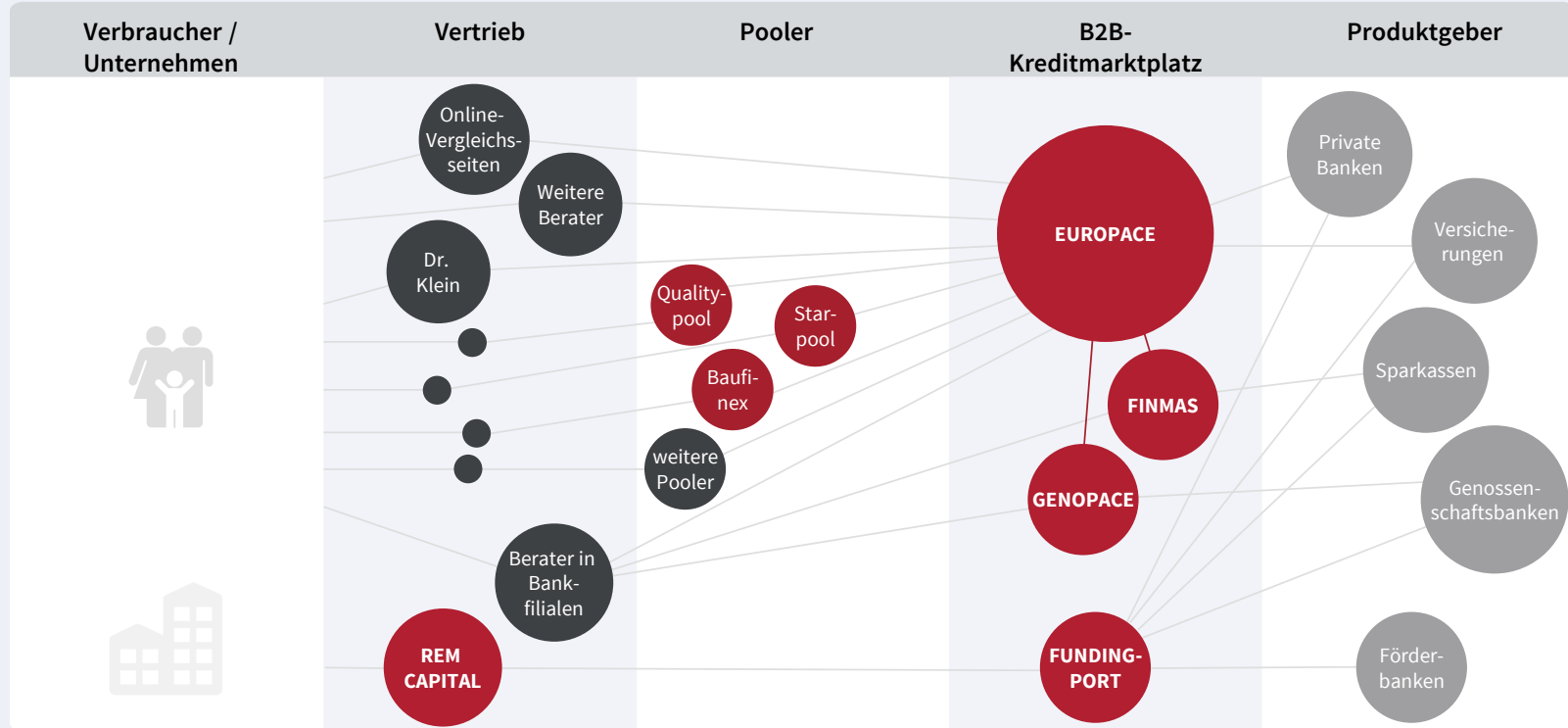


Kreditwirtschaft



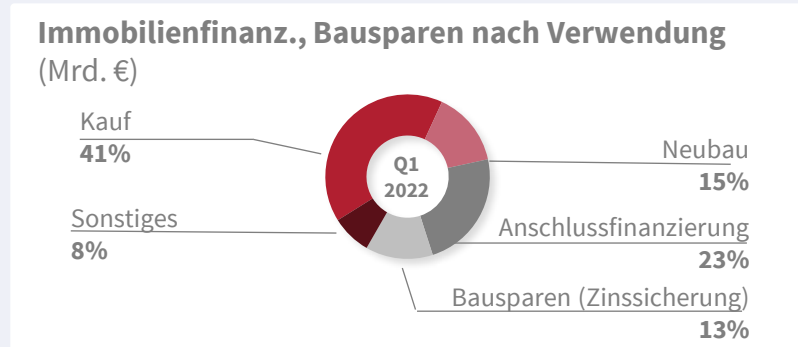
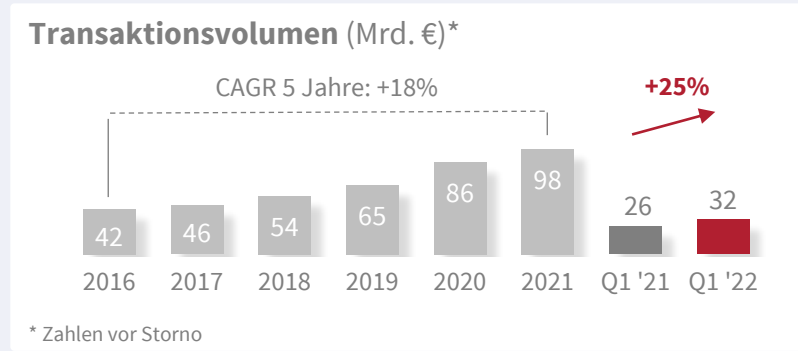
# Digitalisierung der Kreditwirtschaft

## Geschäftsmodell Segment Kreditplattform



# Über 30 Mrd. € im ersten Quartal

Kreditplattform: Produktart Immobilienfinanzierung & Bausparen

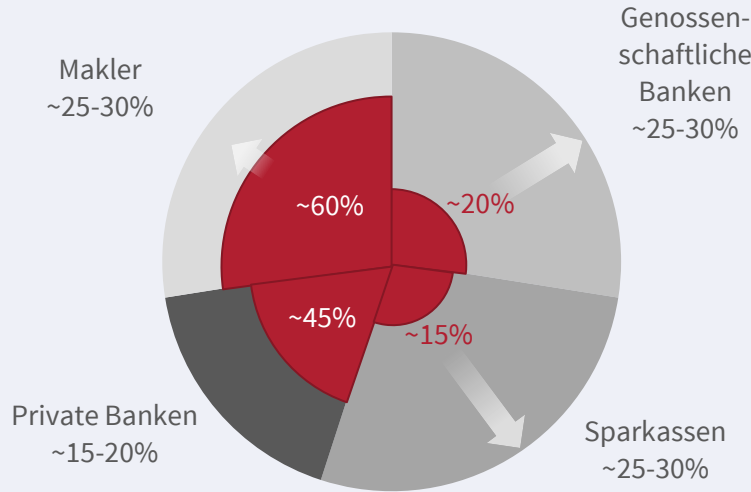


- Mit +26% deutliche Marktanteilsgewinne in der Immobilienfinanzierung (Gesamtmarkt +15%)
- Bausparen ebenfalls deutliches Wachstum mit +22% in einem schwachen Markt (-6%)
- Alle vier Vertriebssegmente (Makler, Private Banken, Genossenschaftliche Institute, Sparkassen) wachsen auf Europace deutlich über Marktniveau
- Stärkstes Wachstum in Regionalbankverbänden der Sparkassen und Genossenschaftsbanken
- Anziehendes Zinsniveau stärkt Anschlussfinanzierung und Bausparen als Zinssicherung überproportional
- Corona-Krise beschleunigt Digitalisierungsbedarf der Finanzierungsvertriebe

# Europace hat weiter großes Wachstumspotenzial

Produktart: Immobilienfinanzierung Marktanteil nach Vertriebskanälen

## Vertriebskanäle & Anteil Europace\*



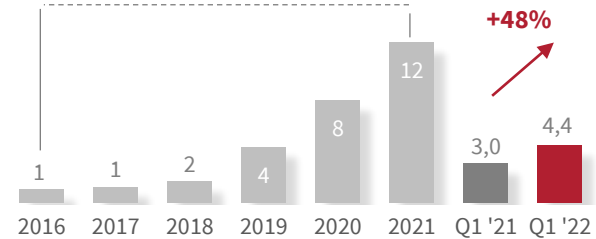
○ Immobilienfinanzierung Deutschland Q1 2022: 84 Mrd. Euro

■ Immobilienfinanzierung Europace\* Q1 2022: 28 Mrd. Euro

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

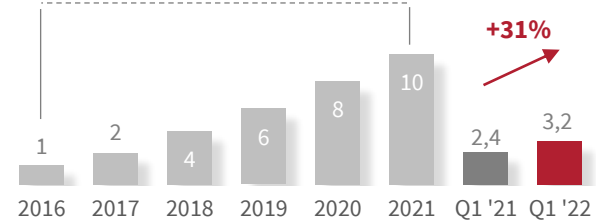
## GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)\*

CAGR 5 Jahre: +64%



## FINMAS (für Sparkassen)\*

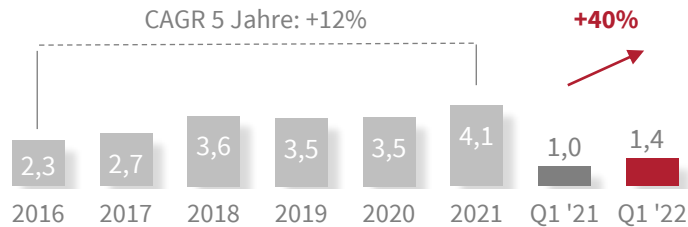
CAGR 5 Jahre: +61%



# Deutliches Wachstum trotz schwieriger Marktlage

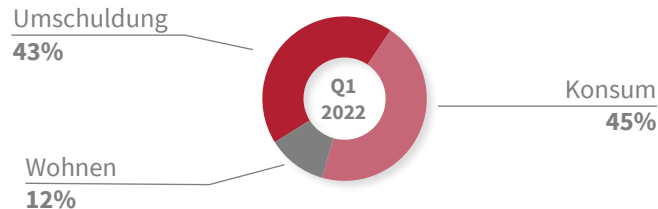
## Kreditplattform: Produktart Ratenkredit

Ratenkredit Transaktionsvolumen (Mrd. €)\*



\* Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Verwendung (Mrd. €)

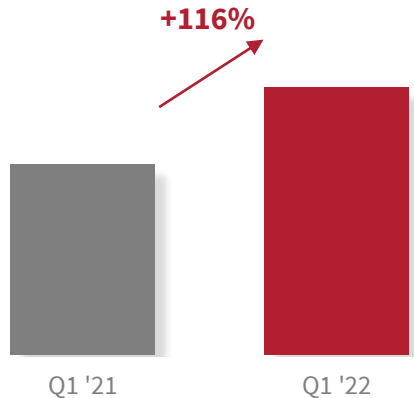


- Seit 2016 hat Europace im Ratenkredit mit Fokus auf B2B deutlich Marktanteile gewonnen.
- Der Ausbau erfolgte dabei in einem stagnierenden Markt (CAGR 5 Jahre: +0,3%), der in der Corona-Pandemie sogar schrumpfte
- Produkt Ratenkredit auf Europace wird heute fast ausschließlich von freien Vertrieben und privaten Banken (als Preis- & Risikoventil) vermittelt
- Ratenkredit-Optimierungen im Rahmen von Immobilienfinanzierungen bilden synergereiches Wachstumspotenzial
- Erste Sparkassen pilotieren FINMAS für Ratenkredite
- Als Joint Venture mit der TeamBank (easyCredit) läuft in 2022 mit GENOFLEX, ein Pilot-Projekt zur gemeinsamen Erschließung des genossenschaftlichen Bankensektors

# REM Capital setzt Erfolg in Q1 fort

Kreditplattform: Produktart Corporate Finance

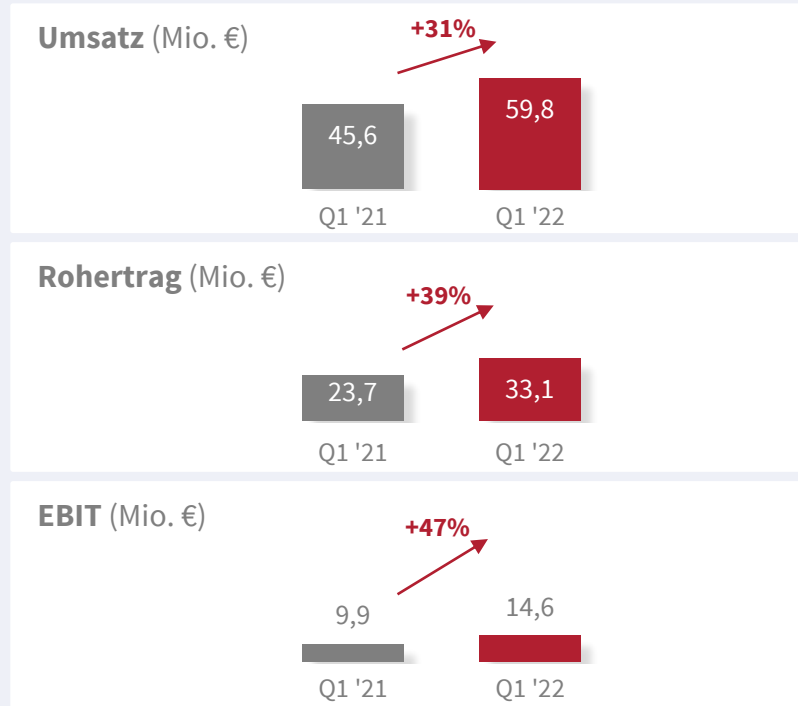
Anzahl abgerechneter Corporate Finance Projekte



- Corporate Finance im Segment Kreditplattform umfasst REM Capital und fundingport
- Zum Aufbau einer Kundenstruktur im gehobenen deutschen Mittelstand wurde Mitte 2019 die REM Capital akquiriert
- Nach der organischen Skalierung seit Sommer 2021 starkes Wachstum mit KfW-Förderung von Energieeffizienz und Innovation für den Deutschen Mittelstand
- Schrittweiser Aufbau der Corporate Finance Plattform fundingport. Seit 2021 als Joint-Venture mit der IKB. In Q2 2022 erste Transaktionen über fundingport erwartet

# Profitables Wachstum durch Innovationsführerschaft

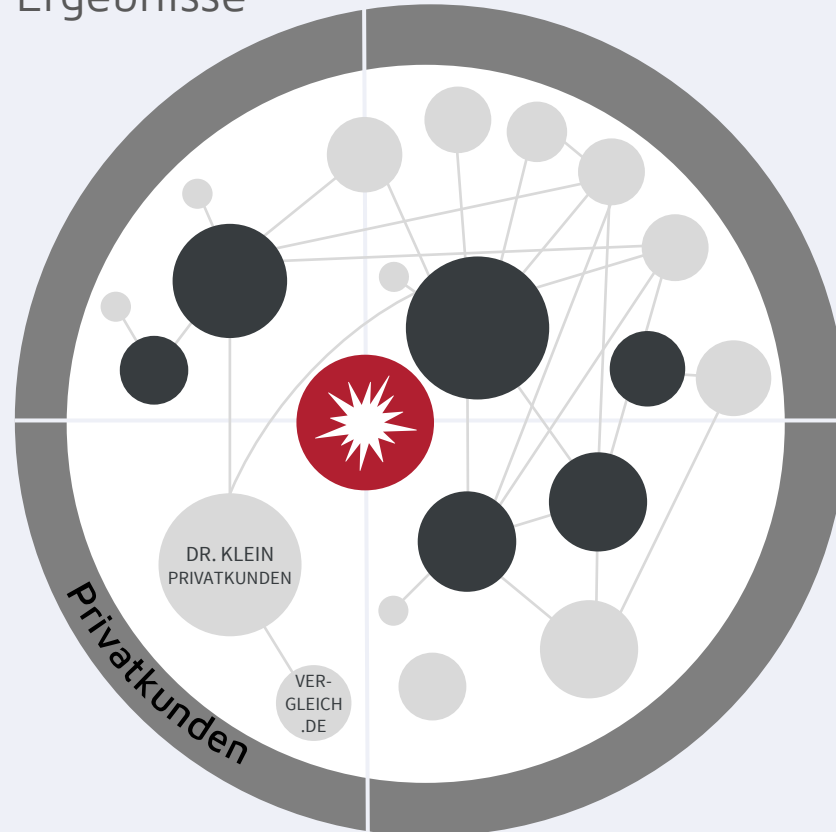
## Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Deutlicher Umsatzsprung auf 60 Mio. Euro
- Aufgrund der Änderung der KfW-Förderung ab Sommer 2021 ungewöhnlich erfolgreicher Jahresstart in Corporate Finance
- Überproportionale Steigerung des Segment-EBIT trotz hoher Investitionen in nächste Europace-Generation und Key Account für Regionalbanken sowie Aufbau fundingport
- Hervorragender Start zur Erreichung der Segmentziele 2022 (Umsatzplus 10-20% / Deutlicher EBIT-Anstieg)
- Überdurchschnittliche Profitabilität von knapp 45% des Rohertrags lässt sich jedoch nur bei anhaltend sehr starkem Corporate Finance Geschäft im weiteren Jahresverlauf wiederholen

# Privatkunden

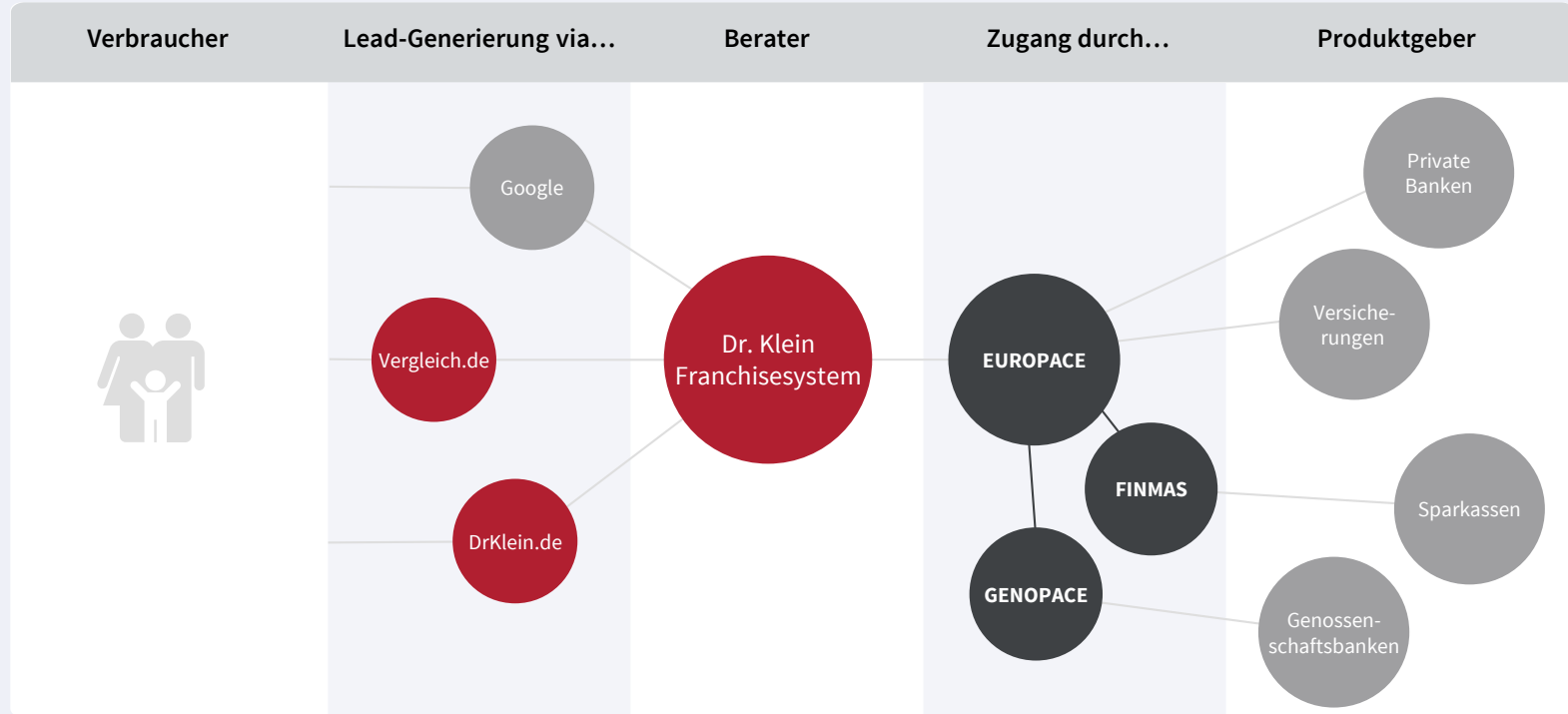
## Geschäftsmodell & Ergebnisse



Privatkunden

# Makler für Immobilienfinanzierungsprodukte

Geschäftsmodell Segment Privatkunden

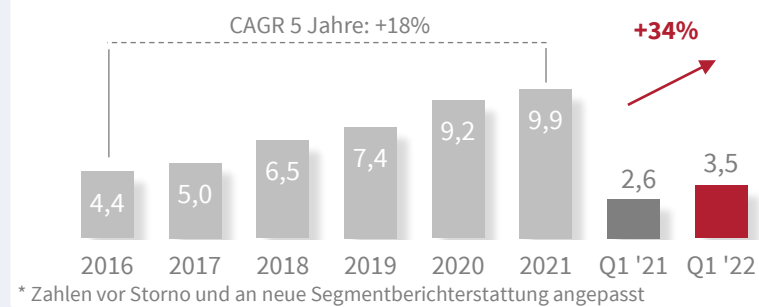




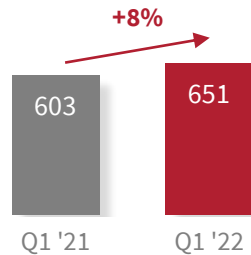
# Dr. Klein Franchisesystem mit Rekordquartal

Privatkunden: Operative Kennzahlen Vermittlungsvolumen & Berateranzahl

## Privatkunden Vermittlungsvolumen (Mrd. €)\*



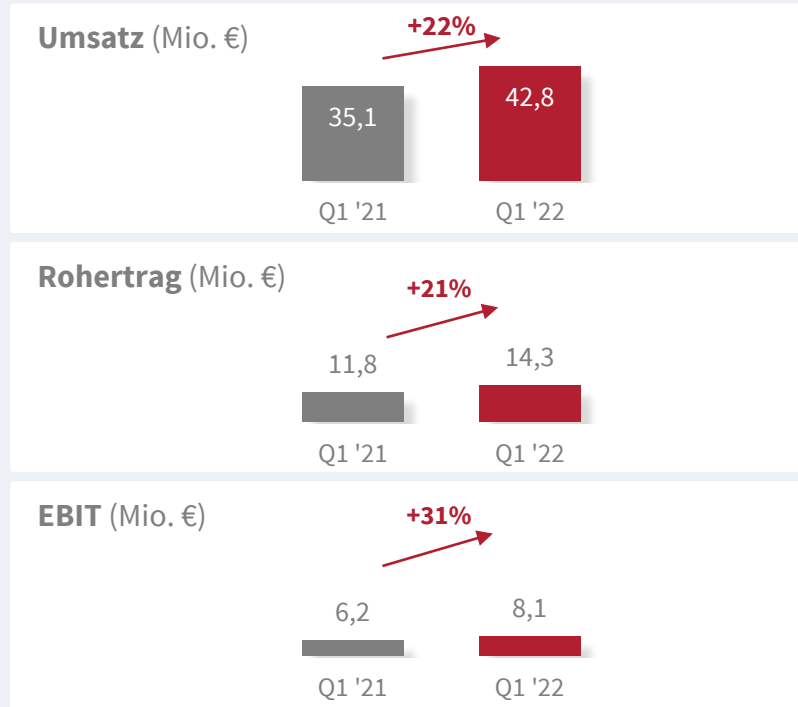
## Berater Finanzierung im Filialvertrieb (Anzahl)



- +34% Vermittlungsvolumen ggü. bisherigem Rekordquartal Q1 2021 belegt erneut die starke Marktposition von Dr. Klein als moderner und neutraler Berater für Immobilienfinanzierung
- Weiterer Ausbau des Marktanteils (Gesamtmarkt: +15%)
- Anstieg der durchschnittlichen Finanzierungsbeträge, als Folge steigender Hauspreise, setzt sich fort
- Wieder kürzere Vermarktungszeiträumen von Immobilien sowie hohe Nachfrage nach Anschlussfinanzierung fördern Wachstum des Vermittlungsvolumens in Q1 2022
- Langfristiger Trend einer steigenden Nachfrage der Verbraucher nach moderner und neutraler Beratung durch Corona-Krise und weiter steigende Immobilienpreise noch verstärkt
- Steigende Nachfrage und höhere Beraterzahl bilden die Grundlage für zukünftiges Wachstum

# Rekord-Werte für Dr. Klein

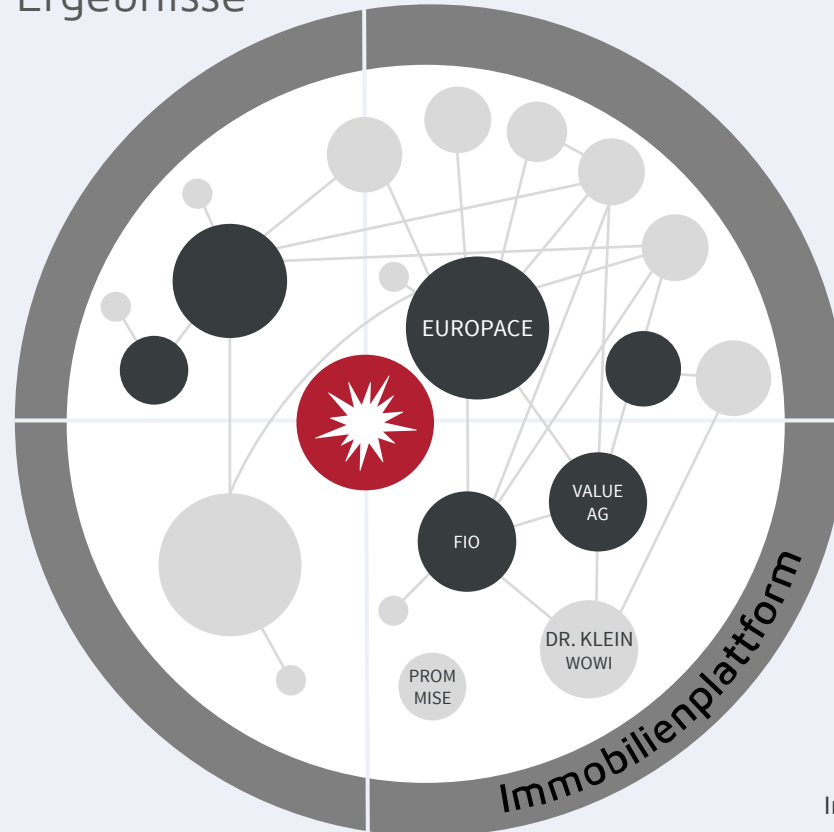
## Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Weiterer Marktanteilsgewinn führt zu neuem Umsatzrekord
- Veränderter Produktmix sorgt für leicht unterproportionales Umsatzwachstum zum Transaktionsvolumen
- Skalierung im Einkauf lässt Rohertrag überproportional wachsen
- EBIT steigt durch schnelles Umsatzwachstum und den Corona-bedingten Wegfall von einzelnen Sachkosten auf hohem Niveau weiter
- EBIT-Rohertrag-Marge von über 55% weiterhin oberhalb des historischen Niveau von 35 – 40%, mittelfristig Normalisierung erwartet

# Immobilienplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

# Potentiale in der Digitalisierung der Wohnungswirtschaft

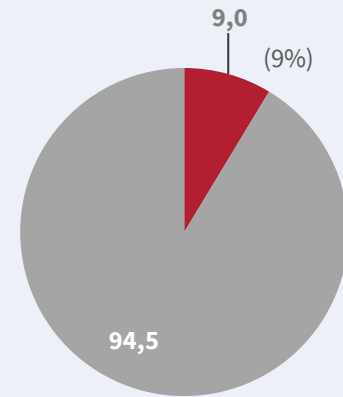
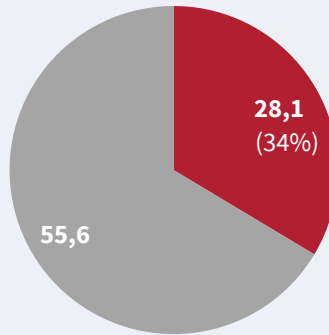
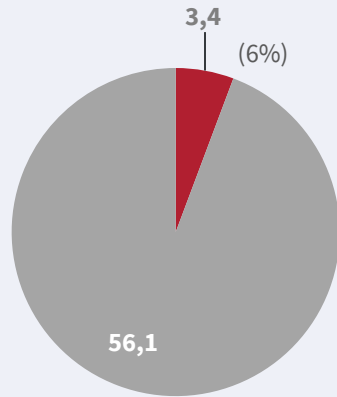
Markt der Deutschen Immobilienwirtschaft



Quellen: GdW, Statistisches Bundesamt

# Starke Cross-Selling-Potenziale

Marktanteile Vermarktung, Finanzierung und Bewertung von Wohnimmobilien



● Gesamtmarkt jeweils Q1 2022  
■ Vermarktung unter Nutzung von FIO

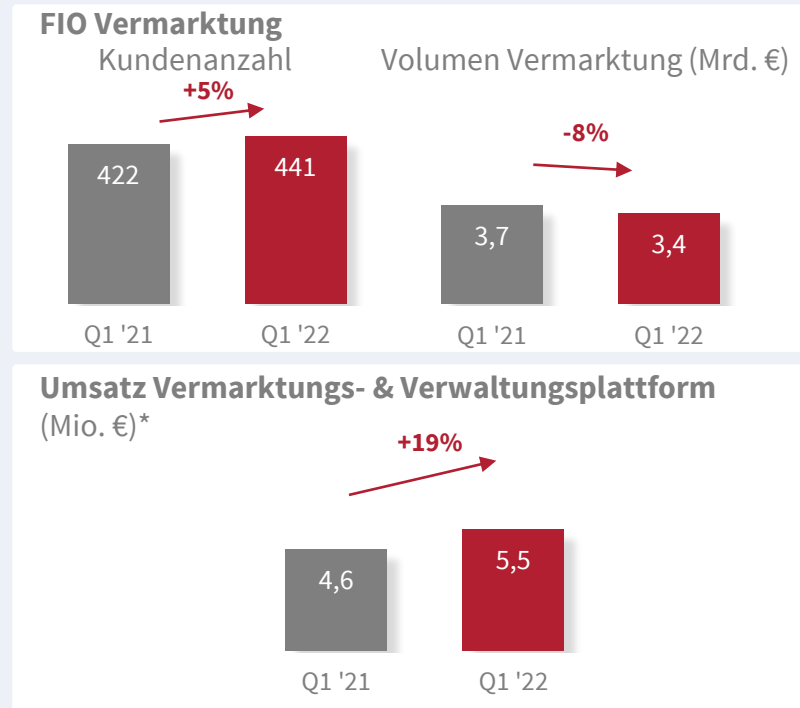
■ Finanzierung über EUROPACE\*

■ Bewertung mit VALUE AG

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

# Skalierung nimmt Fahrt auf

## Immobilienplattform: Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

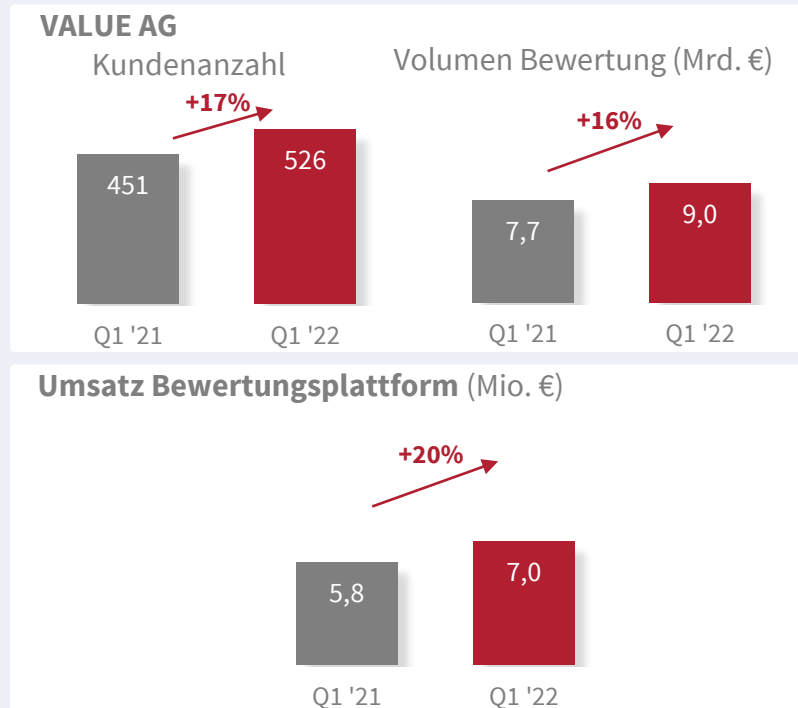


\* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Entwicklung von Softwarelösungen für die Vermarktung und Verwaltung von Wohnimmobilien für die Kredit- und Wohnungswirtschaft
- Retailbanken in Deutschland führend bei der Vermarktung von Wohnimmobilien, jedoch mit erheblichem Nachholbedarf in der Digitalisierung
- FIO-Vermarktung erreicht bei Sparkassen bereits Marktanteil von über 90%. Riesen Potenzial bei Genossenschaftsbanken wird zunehmend erschlossen
- Ausweitung des Leistungsspektrums überkompensiert Verluste von Marktanteilen der Partner
- Wachstumsdynamik von fast 20% erstmals nach bewusstem Verzicht auf Einzelprojektgeschäft sichtbar

# Erfolgreicher Jahresstart für die VALUE AG

## Immobilienplattform: Bewertungsplattform



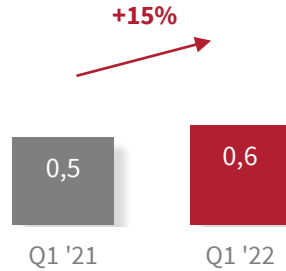
- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für finanzierende Banken und Immobilienwirtschaft
- Hohe Investitionen in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse und den Aufbau umfassender Auslagerungsservices für die Kreditwirtschaft
- Cross-Selling Potenzial und USP durch schrittweise bessere technische Integration von FIO, Europace und VALUE AG hin zu einem digitalen Gesamtprozess, einer integrierten Plattform für Wohneigentum
- Nach massivem Ausbau der Mitarbeiteranzahl noch Anlaufverluste, Fokus liegt auf Produktivitäts- und Marktanteilsgewinnen, welche bereits die Anlaufverluste systematisch reduzieren

# Zinsanstieg & Volatilität beflügeln

## Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

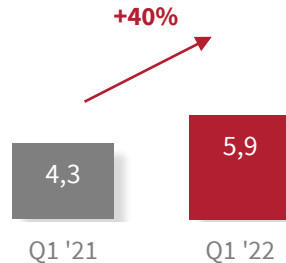
### Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(Mrd. €)



### Umsatz Finanzierungsplattform

(Mio. €)

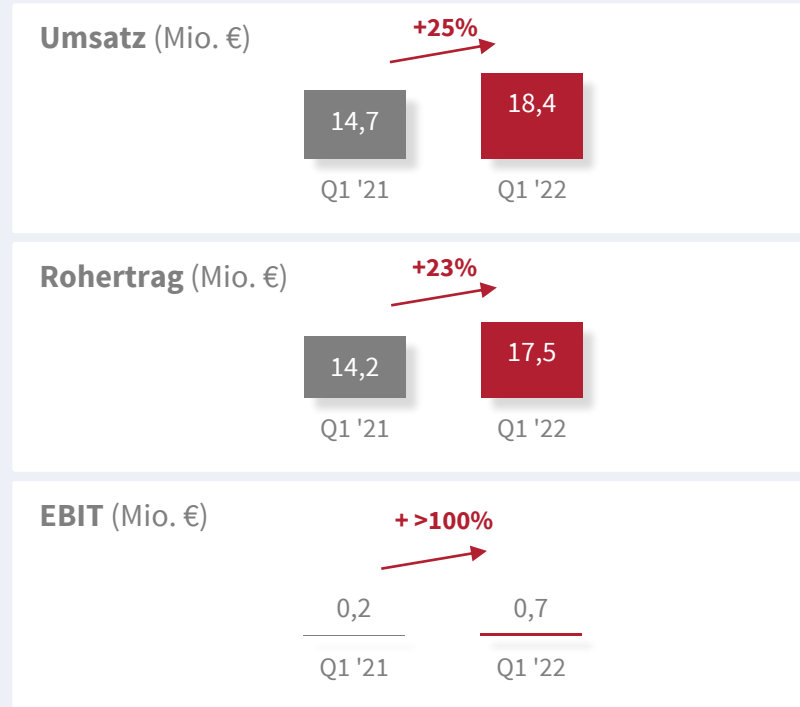


- Geschäftsmodell ist Vermittlung von Finanzierungen und Versicherung an die überwiegend kommunale und genossenschaftliche Wohnungswirtschaft
- Trotz unsicherer Rahmenbedingungen (überbordende Regulierung des Mietmarktes, starker Anstieg der Baupreise, Unsicherheit bei staatlicher Förderung des Wohnungsbaus) deutlich wachsendes Finanzierungsgeschäft
- Grund hierfür war der Zinsanstieg und die -volatilität, welche seit Sommer 2021 zu erhöhter Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft führten
- Attraktive Einzelabschlüsse mit besonders langen Zinsbindungen ließen die Umsätze zudem überproportional steigen



# Wachstumssegment mit hohen Zukunftsinvestitionen

## Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



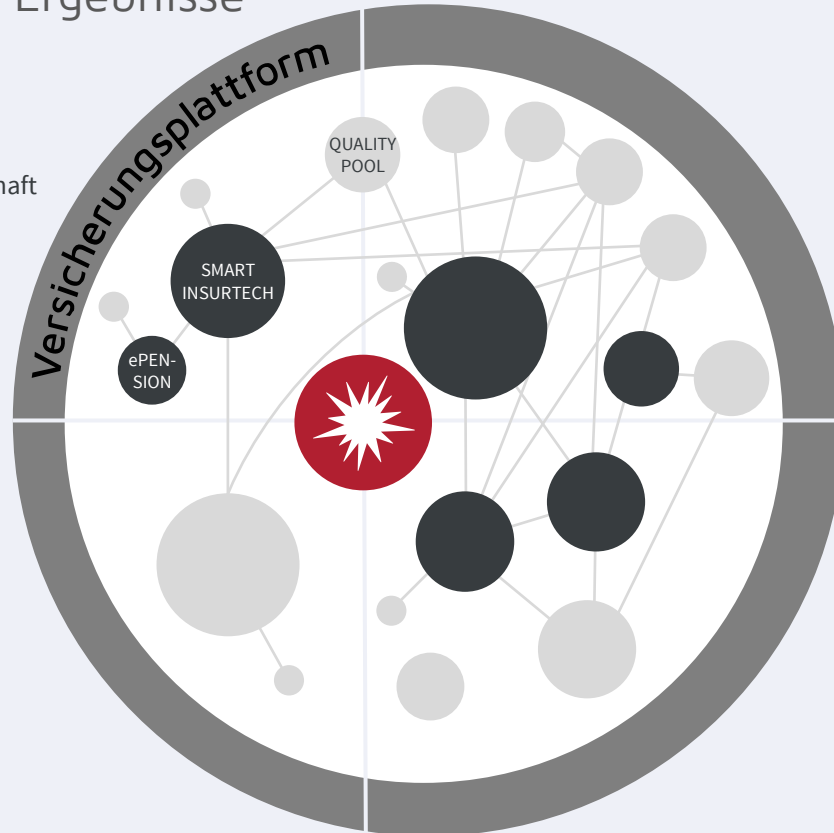
- Gute bis sehr gute operative Entwicklung aller vier Plattformen für Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung
- Nach strategischem Wegfall von Einzelprojektgeschäft höhere Aussagekraft des Vorjahresvergleichs
- Auch Cross-Selling durch Segment Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bildet starke Basis für weitere Marktanteilsgewinne
- „Plattform für Wohnen“ ist auch in 2022 Investitionsschwerpunkt der Hypoport-Gruppe
- Durch starkes Geschäft der Finanzierungsplattform positives EBIT in Q1. Nicht für weitere Quartale 2022 erwartbar

# Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse

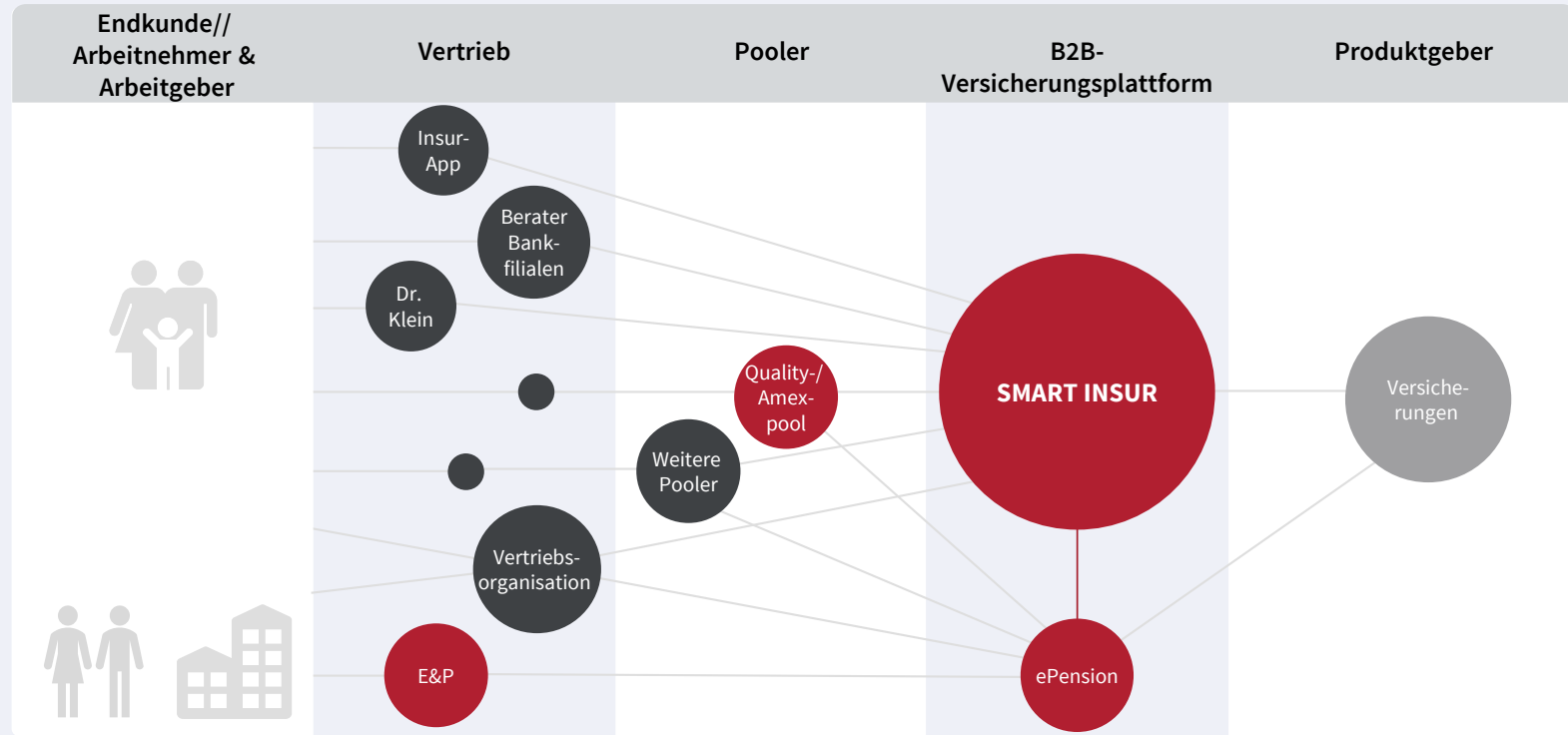


Versicherungswirtschaft



# Digitalisierung der Versicherungswirtschaft

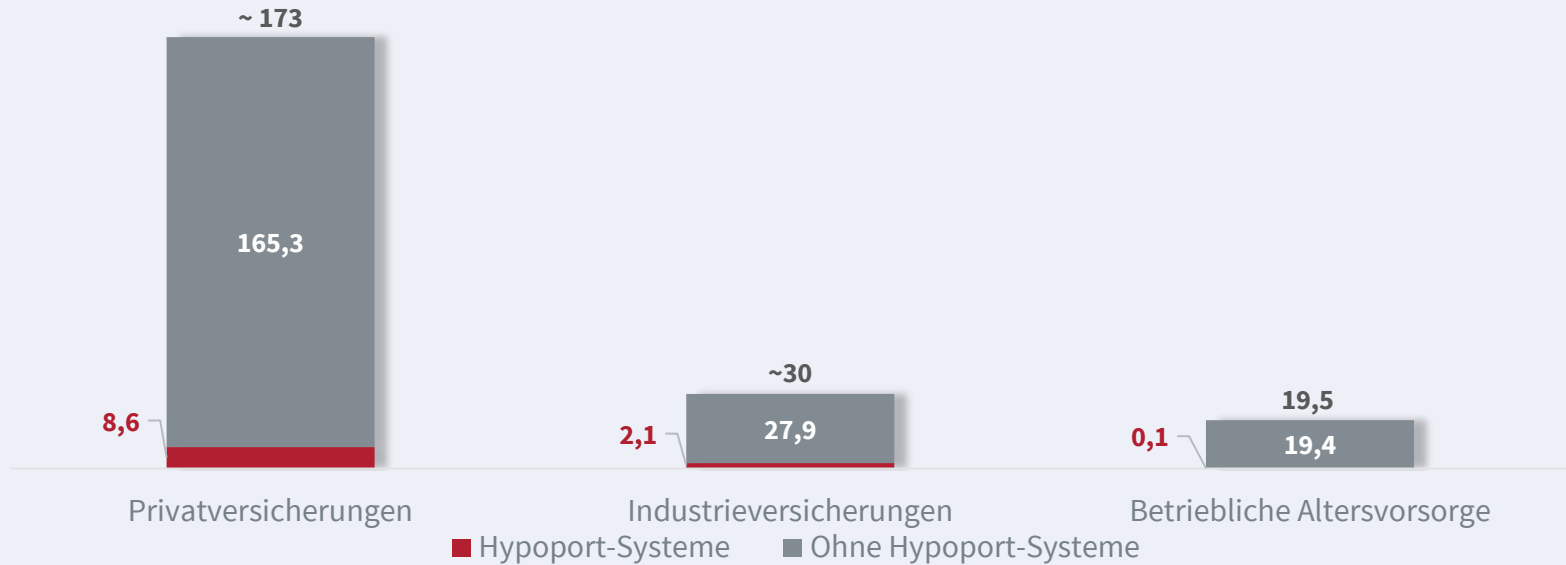
## Geschäftsmodell Segment Versicherungsplattform



# Noch großes Wachstumspotenzial in allen Bereichen

Marktanteile in den drei Produktbereichen

**Gesamtmarkt 2021: Jahresnettoprämie €223 Mrd.**

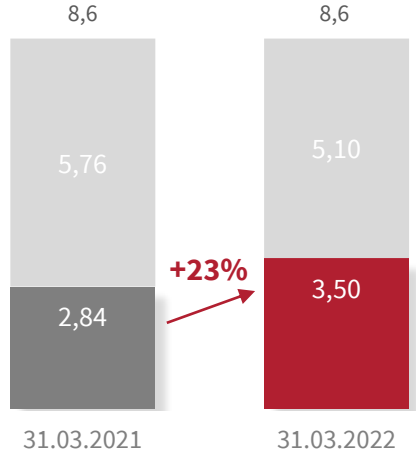


Quellen: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), 27.01.22; eigene Schätzungen

# Sukzessiver Anstieg des Plattformvolumens

Versicherungsplattform: Migrierte Bestände SMART INSUR

Vertragsbestand JNP private Versicherungen  
(Altsystem / SMART INSUR Plattform) (Mrd. €)

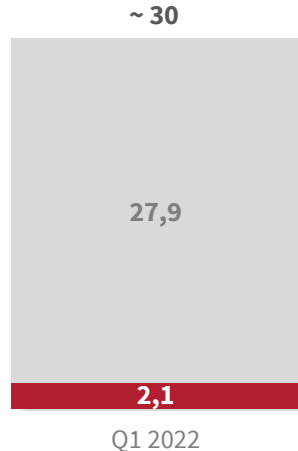


- In Altsystemen der akquirierten Unternehmen werden ca. 8,6 Mrd. € Jahresnettoprämien zu privaten Versicherungsverträgen geführt
- Migration dieser Bestände auf die SMART INSUR Plattform entscheidend für Etablierung des prämiensbasierten Gebührenmodells in der Branche
- SmlT validiert diese Bestände schrittweise. Validierungsquote nach 16% im Vorjahresquartal nun bereits bei 24%
- Validierter Vertragsbestand ist Voraussetzung für weitere Mehrwerte für Makler, Vertriebsorganisationen und Versicherungsunternehmen wie z.B. automatisierte Handlungsempfehlungen für ihre Berater

# Validierungsprozess Industrieversicherung in 2022

## Versicherungsplattform: Bestände Industrieversicherung

Vertragsbestand JNP Industrieversicherung (Mrd. €)

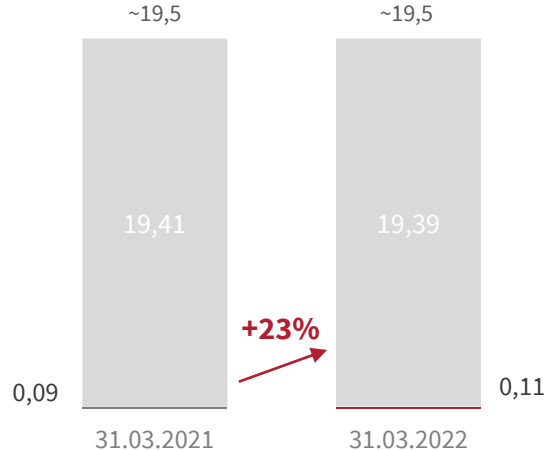


- Durch 2016-2019 getätigte Akquisitionen verschiedener Softwareanbieter wurden Geschäftsbeziehungen im Industrieversicherungsbereich mit übernommen
- Prämienvolumen von 2,1 Mrd. Euro gehören nicht zur strategischen Ausrichtung der Plattform SMART INSUR
- Marktanteil im Industrieversicherungsgeschäft hat attraktive Entwicklungspotenziale
- Klare Ausrichtung von SMART INSUR auf Verwaltung von Standardversicherungsprodukten für Verbraucher, Freiberufler und Gewerbetreibende ist Ziel der Abgrenzung
- Validierungsphase zum Spin off und Ausbau des Industrieversicherungsgeschäft hat begonnen

# Wachstumsmarkt der bAV wird erschlossen

Versicherungsplattform: Bestände betrieblicher Altersvorsorge (bAV)

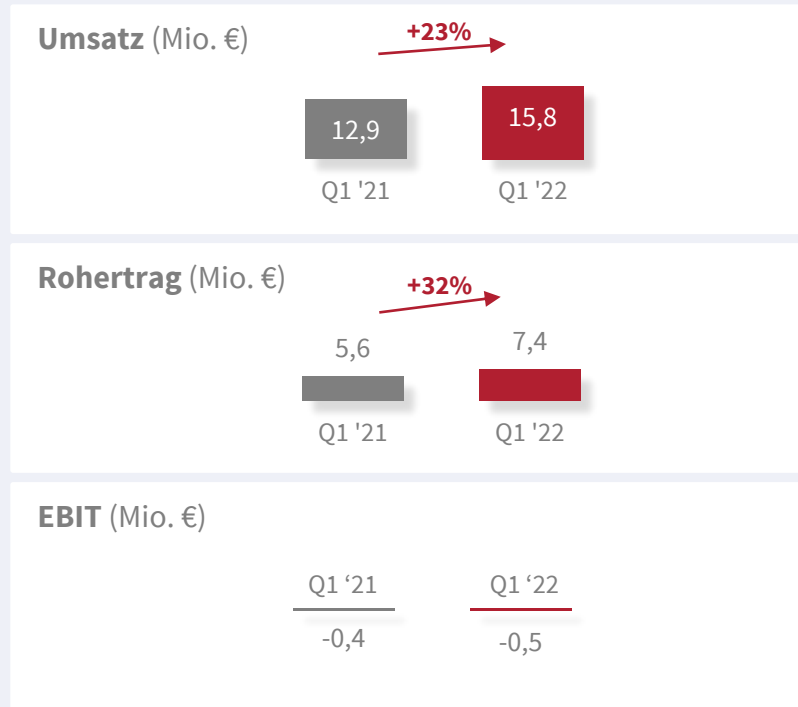
Vertragsbestand JNP betriebliche Vorsorge (Mrd. €)



- ePension ist seit 2020 Teil des Hypoport Netzwerkes
- ePension bietet innovative Plattform zur Anbindung verschiedener Stakeholder in der bAV: Personalabteilung größerer Unternehmen, Versicherungsgesellschaften, bAV-Vertriebe / Maklerorganisationen, Arbeitnehmer
- ePension wird bereits durch externe bAV-Vertriebe genutzt
- Erste größere Unternehmen wie Edeka oder Freenet digitalisieren ihre bAV-Prozesse auf ePension
- Markt der bAV wird als zweite Säule der Rentenversicherung aufgrund des demografischen Wandels und der in Deutschland traditionell geringen privaten Vorsorge immer bedeutender für Arbeitnehmer
- Ausbau betrieblicher Krankenversicherung geplant
- In Q1 2022 zwei namhafte Neukunden: Generali Deutschland und Debeka Lebensversicherung

# Fokussierung auf wiederkehrende Umsätze

## Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- In 2021 und Q1 2022 konnten zusätzliche Kunden für SMART INSUR und ePension gewonnen werden. Geschwindigkeit der Neukundengewinnung jedoch im Corona-Umfeld noch unter Erwartung
- Deutlich verbesserte Datenqualität durch Migration aus lokalen Systemen auf Plattform SMART INSUR erreicht
- 2022 verbesserte strategische Ausrichtung durch Trennung in drei Bereiche (Privatversicherung, Industrieversicherung, betriebliche Vorsorge) eingeleitet
- Wachstum in Q1 2022 nach Übernahme AMEXPool auch anorganisch geprägt. Organisches Wachstum von knapp 10%
- Für 2022 insgesamt deutlich zweistelliges Umsatzwachstum geplant



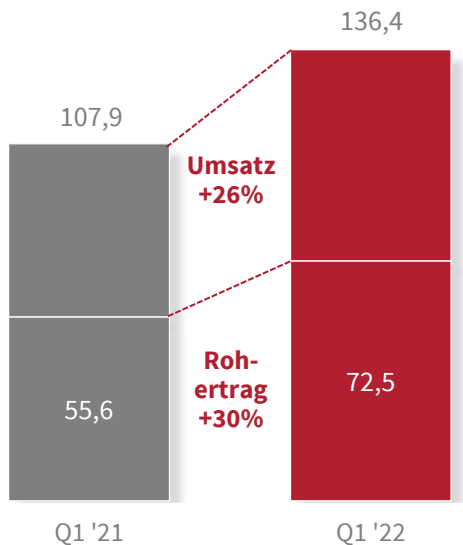
# Inhalt

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

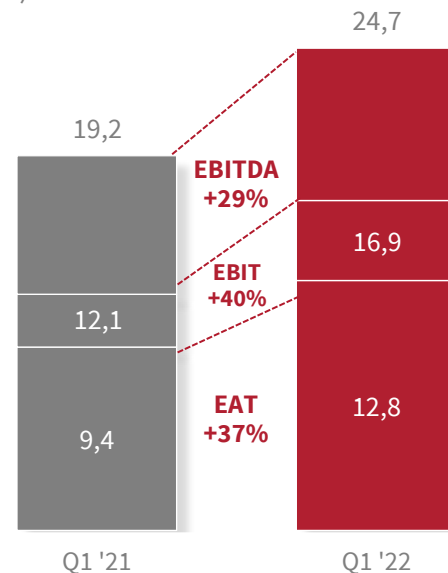
# Wachstum über gutem Vorjahreszeitraum

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Wachstum (Mio. €)



Ertrag (Mio. €)



# Seit 22 Jahren ein profitables Wachstumsunternehmen

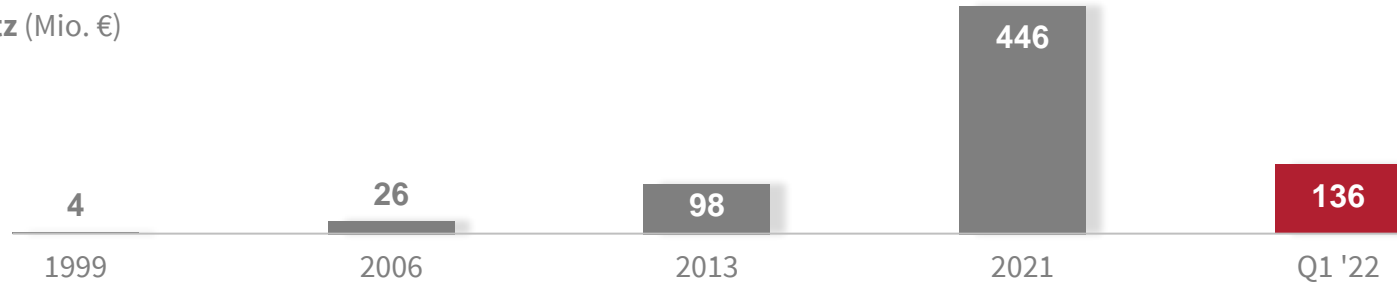
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBITDA

Startup

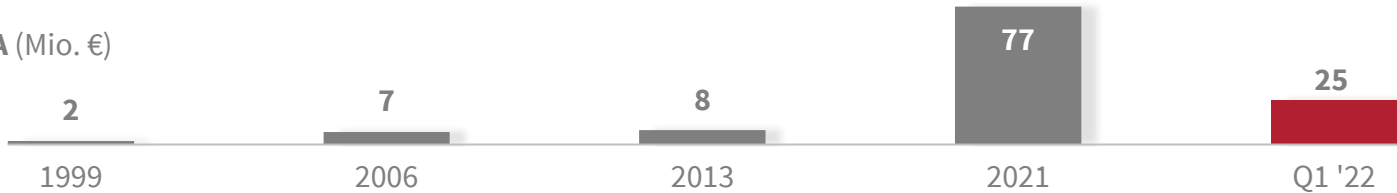
Etablierung trotz  
Finanzkrise

Skalierung & Expansion

Umsatz (Mio. €)



EBITDA (Mio. €)



# Zielgerichtete Investitionen in weiteres Wachstum

Ergebniswirksame Investitionsfelder 2021



## Kreditplattform

- a. Entwicklungsressourcen für nächste Generation Europeace
- b. Aufbau Corporate Finance-Plattform „fundingport“
- c. Ausbau Key Accounts für Regionalbanken



## Immobilienplattform

- a. Ausbau Mitarbeiteranzahl für Immobilienbewertungen
- b. Ausbau Plattformen für Vermarktung, Bewertung & Verwaltung
- c. Synergien



## Versicherungsplattform

- a. Weiterentwicklung des Marktplatzes SMART INSUR
- b. Ausbau von Vertriebskapazitäten
- c. Synergien



## Privatkunden

- a. Digitalisierung von Lead Gewinnungs- und Verteilungsprozessen

# Inhalt

1. Marktumfeld
2. Kennzahlen Segmente
3. Kennzahlen Überblick

## **4. Ausblick**

Anhang (inkl. Aktie & IR)

# Rahmenbedingungen in 2022 voraussichtlich stabil

## Erwartete Marktentwicklungen 2022

Faktoren	Auswirkungen
Zuzug	<ul style="list-style-type: none"><li>• Durch Corona-Pandemie in 2020 / 2021 reduzierter Zuzug nach Deutschland wird sich aufgrund einer robusten Entwicklung des Arbeitsmarktes bei abflachendem Pandemiegeschehen bzw. Übergang zur Endemie wieder erhöhen.</li></ul>
Zinsen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Schrittweise steigende Zinsen führen zu kürzeren Vertriebszyklen und haben nur einen geringen Einfluss auf Kaufentscheidung der selbstnutzenden Immobilienkäufer, führen allenfalls zu Anpassungen in der Ausstattung der Immobilie sowie der Ausgestaltung der Finanzierung.</li><li>• Für Kapitalanleger / private Vermieter wird Erwerb von Immobilien durch Zinssteigerungen unattraktiver, was den Erwerbsanteil zur Eigennutzung erhöhen sollte.</li></ul>
Mittelstands-förderung	<ul style="list-style-type: none"><li>• Corporate Finance Sondereffekt von 4-5 Mio. € in 2021 nicht sicher in 2022 wiederholbar. Abhängig von neuem KfW-Förderkatalog. Zeitpunkt der Veröffentlichung ungewiss.</li></ul>
Ukraine Krieg	<ul style="list-style-type: none"><li>• Geopolitische Unsicherheit führt zu höheren Zinsen (siehe oben) und erhöht Investitionsneigung in staatlich geförderte Energiewende zur Unabhängigkeit von russischen fossilen Energieträgern.</li></ul>

# Hypoport erhöht Innovationsgeschwindigkeit

## Zentrale Innovationen Hypoport 2022

Faktoren	Auswirkungen
Europace OneClick	<ul style="list-style-type: none"><li>• Innovatives Pilot-Projekt zur Revolutionierung der Kreditvergabe im Januar 2022 gestartet. Steigendem Bedarf der Verbraucher nach schnellerer Kreditzusage in der Immobilienfinanzierung wird frühzeitig begegnet.</li></ul>
Ratenkredit Geno-Banken	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pilotprojekt GENOFLEX im Genossenschaftlichen Bankensektor gemeinsam mit der TeamBank gestartet.</li></ul>
fundingport	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fundingport befindet sich in der Pilotierung und der Anbindung von Banken für die Mittelstandsfinanzierung.</li></ul>
Integration rund um Wohneigentum	<ul style="list-style-type: none"><li>• Die Integration aller Hypoport-Plattformen im Wohneigentumsmarkt steht 2022ff im Fokus der beteiligten Tochterunternehmen. Strategisches Ziel ist ein digitaler Gesamtprozess für Verkäufer und Käufer.</li></ul>
Industrieversicherung	<ul style="list-style-type: none"><li>• Validierungsprozess gestartet.</li></ul>

## Seit Jahren

Jeweils ein prozentual  
zweistelliges Wachstum  
in Umsatz- und EBIT

## Prognose 2022

Hypoport erwartet in 2022  
einen Konzernumsatz von  
**500** bis **540** Mio. € und ein  
EBIT zwischen **51** und **58** Mio.  
€

## Viele weitere Jahre

Jeweils ein prozentual  
zweistelliges Wachstum  
in 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](#)

# 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

~25% **UMSATZWACHSTUM**  
**CAGR 5 Jahre**

1,3 **MODERATE VERSCHULDUNG**  
Bankverbindlichkeiten  
/ 12M EBITDA

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

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

15+ **AKQUISITIONEN**  
**in 7 Jahren**

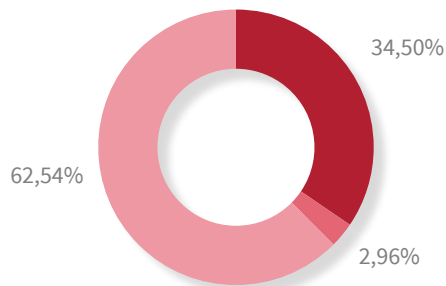
93% **UNSERER MITARBEITER**  
sind zufrieden bis äußerst  
zufrieden mit Hypoport als  
Arbeitgeber

# Marktkapitalisierung von rund 2 Milliarden Euro

## Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

### Aktionärsstruktur zum 30. April 2022

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

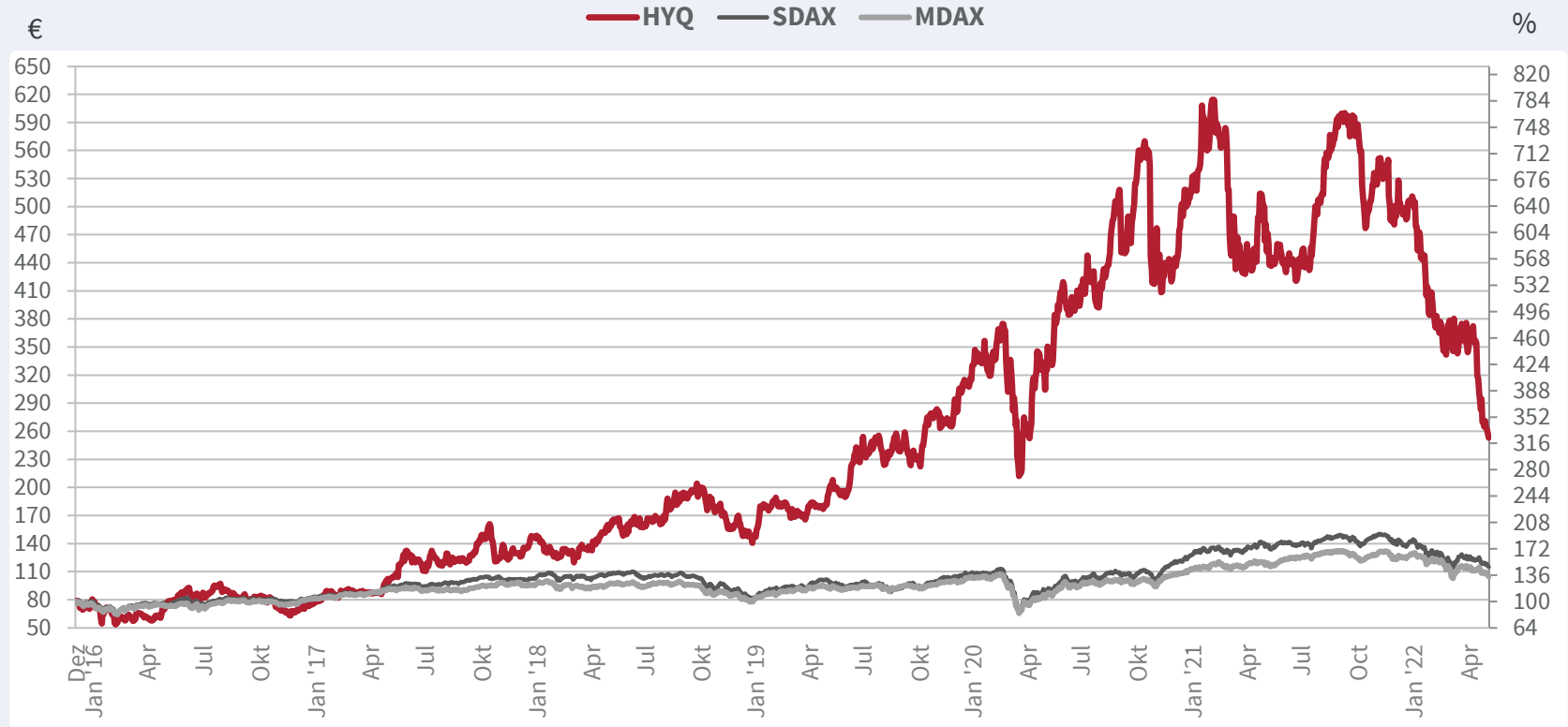


### Kennzahlen

KPI	Details	Wert
EPS	Gewinn je Aktie Q1 2022	1,99 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.493.376
Market Cap	Marktkapitalisierung 31.03.22	~2,3 Mrd. €
Handelsvolumen	Ø Handelsvolumen pro Tag in Q1 2022	~3,8 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs 2022	507,00 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs 2022	253,00 €
Indizes	MDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

# Deutliche Outperformance der Indizes

Aktienkurs seit Aufnahme SDAX (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)



# Hypoports Investor Relations-Tätigkeit

Investorentermine, professionelle Analysteneinschätzung, Auszeichnungen

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
Bankhaus Metzler	Halten	€273,00	4. Mai 2022
Berenberg	Kaufen	€500,00	15. März 2022
Commerzbank	Kaufen	€550,00	28. April 2021
Pareto Securities	Kaufen	€550,00	26. April 2022
Warburg	Kaufen	€595,00	15. März 2022

## Index & Auszeichnungen

- MDAX, HDAX, DAX PLUS FAMILY
- Berenberg 'European MidCap – Top picks for H2 2021'
- 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)

## Jüngste IR Events

Konferenzen (dig.)	Lyon, Hamburg, Frankfurt	Q1 2022
Roadshow (dig.)	UK, USA	Q1 2022
Konferenzen (phy./dig.)	Amsterdam, Berlin, Frankfurt (2x), Hamburg, London, Lyon, München (2x), Paris, USA (2x)	2021
Roadshow (dig.)	D-A-CH, London (2x), USA	2021
Konferenzen (dig.)	Berlin, Kanada, Frankfurt (2x), London (2x), Lyon, München, USA	2020
Roadshows (dig.)	Kanada, Kopenhagen, D-A-CH (2x), Paris, UK (3x), USA (3x)	2020

## Finanzkalender

8. August 2022

Q2 Ergebnis 2022

# Immobilienfinanzierung – Markt mit hohem Potenzial

Marktfaktoren private & institutionelle Wohnimmobilienfinanzierung

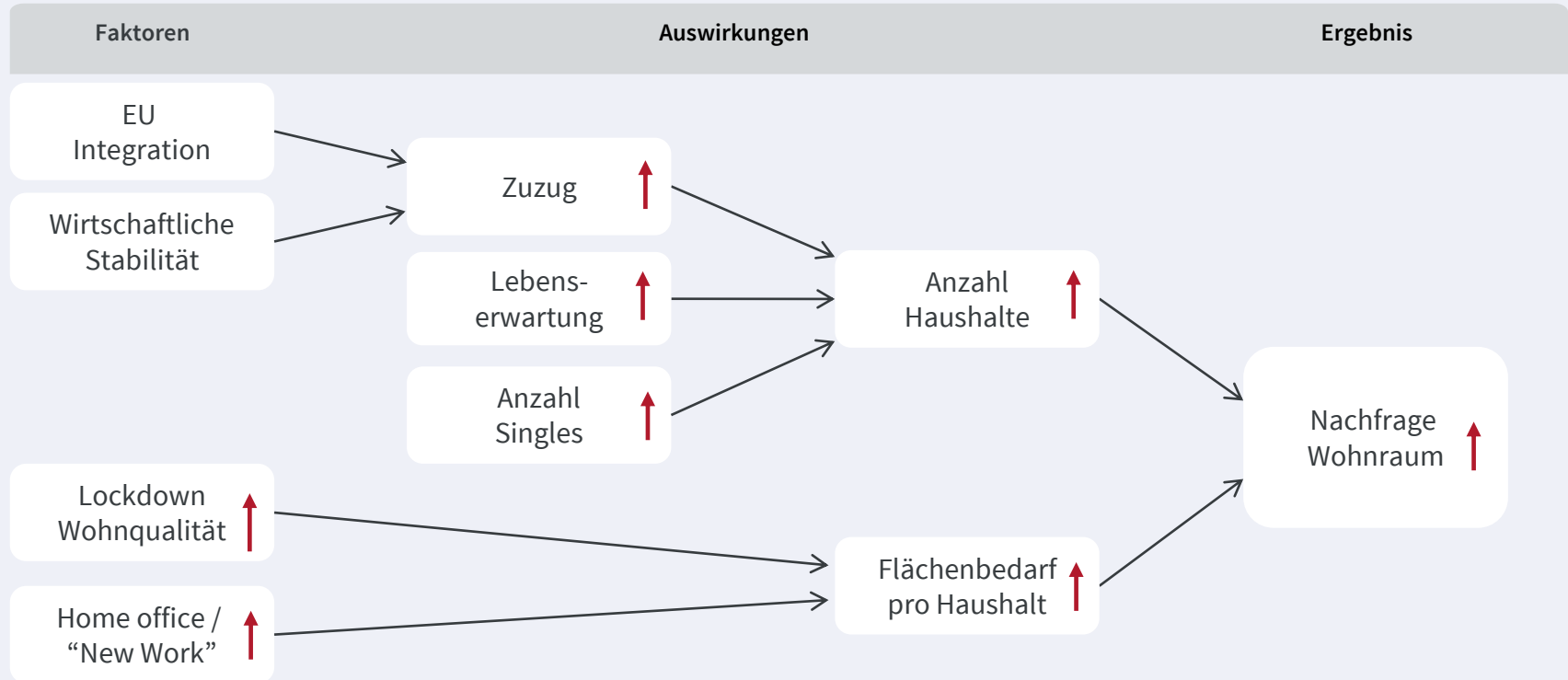
	Hindernde Faktoren	Fördernde Faktoren
Finanzierung <b>EIGENTUM</b>  Kreditplattform Privatkunden	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fehlendes Immobilienangebot</li><li>• Hohe Kaufnebenkosten</li><li>• Gesetzgeber beschäftigt Markt stetig mit neuen Regulierungsideen</li><li>• Konkurrenz um Bauressourcen 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



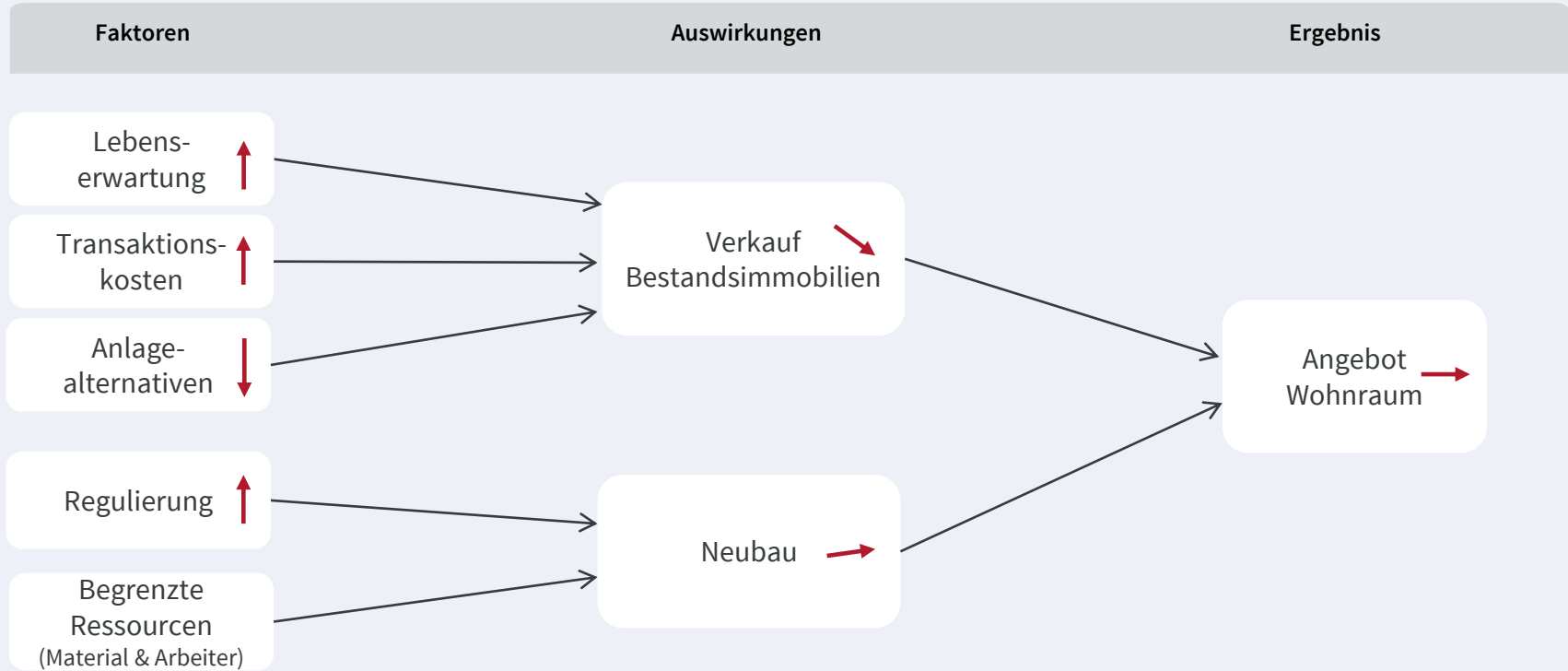
# Weder Zinsen noch kurzfristige Politik relevant

Faktoren für die Nachfrageentwicklung im deutschen Immobilienmarkt



# Angebotsknappheit durch geringen Verkauf & Neubau

Faktoren für die Angebotsentwicklung am deutschen Immobilienmarkt



# Rückblick: Kurzfristige Entwicklungen in 2021

## Wesentliche Veränderungen in Primärmärkten

Faktoren	Auswirkungen
Zuzug	<ul style="list-style-type: none"><li>• Durch Corona-Pandemie in 2020 / 2021 reduzierter Zuzug nach Deutschland. Lockdown- &amp; Home Office kompensieren teilweise. Mangel an Alternativenanlagen erzeugt geringen Handlungsdruck für Verkäufer und somit längere Vermarktungszeiträume von Kaufimmobilien.</li></ul>
Zinsanstieg	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zinsanstieg hat geringen Einfluss auf Kaufentscheidung der selbstnutzenden Verbraucher und führt lediglich zu Anpassungen in der Ausstattung der Immobilie sowie der Ausgestaltung der Finanzierung.</li><li>• Für Kapitalanleger / private Vermieter wurde Erwerb von Immobilien unattraktiver.</li><li>• Erhöhte Abschlussneigung in Bereichen Corporate Finance und institutionelle Wohnungswirtschaft</li></ul>
Lockdown-Nachwirkungen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Laufende Fusionsgespräche und Filialschließungen erschwerten weiterhin Neukundengewinnung und vereinzelt IT-Einführungsprojekte bei Regionalbanken, Versicherungen und Wohnungswirtschaft.</li></ul>
Bundestagswahl	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bundestagswahlkampf führte zu abwartender Haltung bei privaten Vermietern und der Wohnungswirtschaft bei Finanzierungsvorhaben.</li></ul>

# Digitalisierungspotenzial im Versicherungsmarkt

## Marktfaktoren

	Hindernde Faktoren	Fördernde Faktoren
Private Versicherungen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Legacy-Systeme von etablierten Marktteilnehmern verlangsamen die Digitalisierung durch mangelnde Kompatibilität mit neuen Technologien</li><li>• Weitere Regulatorik erhöht Komplexität des Versicherungsgeschäfts und dessen Digitalisierung</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Höhere Erwartungen der Verbraucher an Digitalisierung</li><li>• InsurTech-Gründungen und Corona erhöhen den Druck auf traditionelle Marktteilnehmer zur Digitalisierung</li><li>• Möglichkeiten zur Auswertung von Big Data schaffen Anreiz zur Digitalisierung</li></ul>
Betriebliche Altersvorsorge	<ul style="list-style-type: none"><li>• Noch zu wenig Angebote und geringer Kenntnisstand bremsen Wachstum</li><li>• Niedrigzinsumfeld und sinkender Höchstrechnungszins erschweren Einhalten der Garantien</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Wachsende Ansprüche von Mitarbeitern treiben Digitalisierung der bAV-Betreuung, -Administration und -Kommunikation voran</li><li>• Zunehmend komplexe bAV-Prozesse erfordern Digitalisierung</li></ul>