

HAUSVORTEIL

Wir machen Immobilienvermögen nutzbar.

**Der führende Multiprodukt-
Anbieter im Equity-Release-Markt**



Management:

Expertise in der Skalierung von Immobilien- und Tech-Unternehmen



Sören Ploschke

Vorstand Finanzen & Recht

Sören Ploschke verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen Recht, Finanzen und Kapitalmärkte. In seiner bisherigen Laufbahn hatte er mehrere Schlüsselpositionen bei börsennotierten Unternehmen inne, unter anderem als Head of Finance bei der Heliad AG und der tick Trading Software AG. Sein Fokus liegt auf strategischer Finanzplanung, Kapitalmarkttransaktionen und rechtlicher Strukturierung.



Dirk Hotopp

Vorstand Vertrieb & Marketing

Mit über 20 Jahren Erfahrung im Banken- und Genossenschaftsvertrieb verfügt Dirk Hotopp über umfangreiche Expertise in Vertriebsstrategien, Marketing und Kundenlösungen. Bei der Deutschen Leibrenten Grundbesitz verantwortete er einen Vertrieb von über 400 Mio. EUR im Bereich Gesamtverkauf. Zudem war er Vorstandsmitglied des Postbank Unterstützungsfonds und leitete die Abteilung Restkreditversicherungen bei der Talanx für die Marken Postbank und DSL Bank.

Zielgruppe:

Immobilieeigentümer, die bleiben – und Kapital nutzen möchten

- Demografischer Wandel verstärkt die Nachfrage nach neuen Immobilienlösungen
- Eigenkapital der Zielgruppe ist oftmals in der eigengenutzten Immobilie gebunden
- Kapitalbedarf aufgrund steigender Lebenshaltungskosten oder sonstigem Liquiditätsbedarf

Liquiditätsbedarf

Ältere Menschen stehen vor der Entscheidung, ihr Eigenheim und damit das **soziale Umfeld** aufzugeben oder auf benötigte Liquidität zu verzichten.

- Vermögen ist in der Immobilie gebunden

Ausschluss wegen Alter

Wohnimmobilienkreditrichtlinie schließt rund 20 Mio. Senioren in Deutschland von der Refinanzierung aus.

- Mangel an attraktiven, tilgungsfreien Alternativen der Banken

Modernisierung

Erhöhter Modernisierungsbedarf selbstgenutzter Immobilien durch gestiegene **Energiekosten**, ausgebliebene Bestandspflege bzw. vernachlässigte Investitionen

- Immobilienmodernisierung führt zu Ersparnissen im laufenden Unterhalt.

Soziale Komponente

Wohnraumknappheit führt zu:

- Unbezahlbaren Immobilienpreisen für Wohnalternativen
- Steigenden Mieten bei Wohnimmobilien, machen einen Umzug finanziell unattraktiv
- Einem drohenden Verlust der Wohnqualität und des sozialen Umfelds

Produkte zur Kapitalfreisetzung: Mehrwert für Kunden & Investoren

Teilkauf mit Nießbrauch

HV erwirbt **bis zu 50 %** des Eigentums, der Verkäufer erhält ein Nutzungsrecht.

HausVorteil profitiert von einem **monatlichen Nutzungsentgelt** und der **Wertsteigerung des Eigentumsanteils**.

Gesamtkauf mit Wohnrecht

HV kauft **100 %** der Immobilie, die der Verkäufer entgeltfrei weiterhin nutzen kann.

HausVorteil profitiert von deutlich **niedrigeren Einkaufspreisen** sowie von **zukünftigen Wertsteigerungen**.



Gesamtkauf mit Rückmiete

HV erwirbt **100 %** der Immobilie, der Verkäufer bleibt als Mieter darin wohnen.

HausVorteil profitiert von einer **monatlichen Miete** und der **Wertsteigerung** des Hauses.

Grundstückskauf mit Erbbau

HV kauft **100 %** des Grundstücks, während der Verkäufer das Recht behält, in seiner Immobilie zu wohnen.

HausVorteil profitiert von einer **steigenden** (inflationsgesicherten) **monatlichen Erbpacht**.

Produktlösungen mit Partnern:

Immobilienbestand als Wachstumstreiber

- ▶ In Kooperation mit Vertriebspartnern ist die HausVorteil AG als Immobilienmakler beim Verkauf von Immobilien aus dem eigenen Portfolio und im “Off-Market-Bereich” aktiv.
- ▶ Das Zusatzgeschäft generiert **zuverlässig Einnahmen**, ohne Leadkosten zu erzeugen.



- ▶ Weitere mit Kooperationspartnern zu etablierende Umsatzströme:
 - ▶ Hausverwaltung / Portfoliomanagement
 - ▶ Vermittlung von Finanzierungs- und Versicherungsprodukten
 - ▶ Vermittlung von Wärmepumpen und Solaranlagen



Einzigartige Marktposition

HausVorteil als führender Multi- Produkt-Anbieter

im deutschen Markt für Kapitalfrei-
setzung mit B2B-Vertriebsfokus.
Hohe Synergien, steigern die
Konversion

-> attraktive Provisionen

Skalierbares Modell führt zu
klarem Wettbewerbsvorteil.

Wettbewerb: HausVorteil mit umfassendster Produktpalette



Teilkau



Gesamt- kauf



Erbbau- recht



Marktaktivitäten eingestellt:

ENGEL & VÖLKERS
LIQUID HOME

Deutsche
Teilkau

MW
MEINE WOHNUNGEN

HAUSVORTEIL

Die Wertschöpfungskette von HausVorteil



Ankauf

HausVorteil erwirbt oder vermittelt Immobilienanteile, ganze Immobilien oder Grundstücke, während Eigentümer ihr **Kapital freisetzen und ihr Zuhause behalten**.



Bestand

Eigene und Drittbestände werden in Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern sowohl **aktiv und umsatzsteigernd verwaltet** als auch **wertsteigernd entwickelt**.



Verkauf

In Zusammenarbeit mit seinen **400+ Vertriebspartnern** bietet HausVorteil deutschlandweite **Immobilien-
vermarktungslösungen** an. **HV**
HV MAKLER

280
Objekte

400
Vertriebspartner

130 Mio.
Assets under Management
(AUM)

Diversifizierte Finanzierungsstrategie:

Refinanzierungs-Engine für den Immobilienankauf

Fremdkapital

- Refinanzierung der Ankäufe über erstrangig besicherte Darlehen (Senior Debt).
- Auf der Ebene der SPVs
- Durch Vereinbarung von Rahmendarlehen oder Portfoliofinanzierung

Eigenkapital

- Eigenkapitalaufnahme der HausVorteil AG am Kapitalmarkt
- Für den Kauf von Immobilien in SPVs
- Leverage über Fremdmittel

Anleihen

- Emission maßgeschneiderter HausVorteil-Anleihen Vertrieb dieser Anleihen über etabliertes B2B-Netzwerk
- Ziel hierbei: ein Finanzierungskanal, der mit unserem Portfolio wächst

Vorteile

- ▶ Reduzierte Abhängigkeit von Banken
- ▶ Vermeidung potenziell restriktiverer Kreditbedingungen
- ▶ Finanzierungskreislauf: Eigenkapital aus den SPVs und Anleiherlöse werden in neue Transaktionen investiert



Starkes Investoreninteresse an
wachstumsstarken Unternehmen

m:access

Nasdaq
First North Growth Market

Akquisitionswährung

Ein Börsengang ermöglicht es uns, Aktien für Fusionen und Übernahmen zu nutzen.

Zugang zu Kapitalquellen

Bietet die Möglichkeit, Kapital von institutionellen und privaten Investoren zu beschaffen.

Glaubwürdigkeit & Sichtbarkeit

Stärkt Vertrauen, Markenreputation und die globale Marktpositionierung.

Börsenlisting: Wachstum & strategische Möglichkeiten

- ▶ Bewertung von **EUR 50 Mio. (ca. EUR 25 je Aktie)** basierend auf einer positiven Unternehmensentwicklung. Ankaufvolumen von EUR 500 Mio. über Zeitraum von 10 Jahren.
- ▶ HausVorteil bietet ein **nachvollziehbares Geschäftsmodell**, daher wird weiteres **Interesse von Anlegerseite** erwartet.
- ▶ Zukunftsorientiert: verbindet **soziale** und **ökologische** Komponenten mit **Renditeerwartungen** der Investoren.
- ▶ HausVorteil hat das **Listing an der Börse München (m:access) beantragt**, um Vertrauen und Glaubwürdigkeit aufzubauen.
- ▶ 2026 wird ein Listing an der **NASDAQ Nordics angestrebt**, um höheres Handelsvolumen zu erzielen und weitere Investorenkreise zu erschließen.

Meilensteine

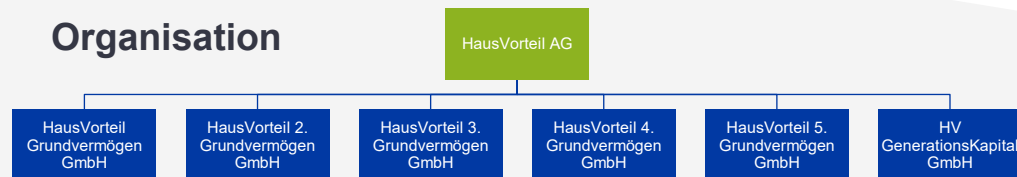
- 2021** ► Gründung
- 2022** ► Erste Ankäufe
- 2023** ► Aufbau B2B-Netzwerk
- 2024** ► HausVorteil wird Multi-Produktanbieter
- 2025** ► Stärkung des B2C-Vertriebs
 - Aufbau von Refinanzierungsalternativen
- 2026** ► Aufbau eines Equity-Release-Netzwerkes
 - HausVorteil Gruppe erreicht operativen Break-even
 - Emission eigener Anleihen
 - Dual Listing und Kapitalerhöhung zur Ankauffinanzierung

HausVorteil Gruppe im Überblick

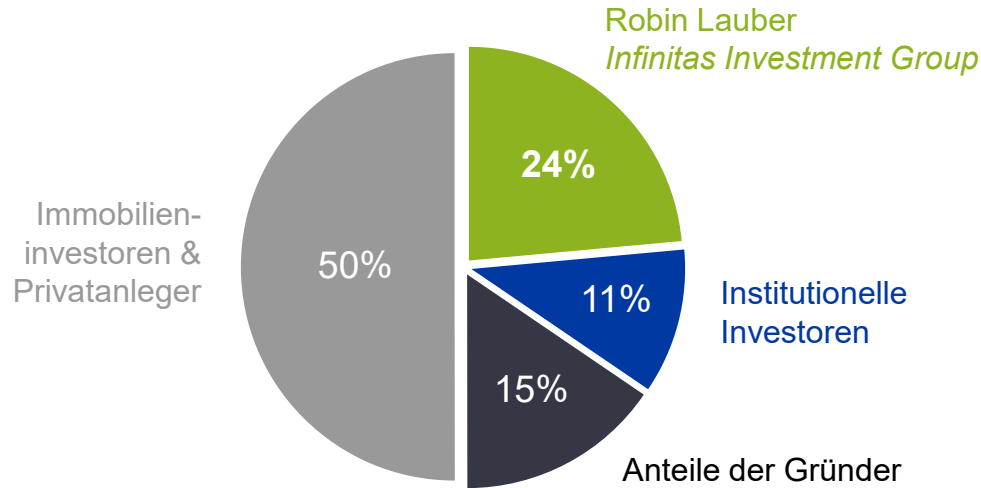
Szenarien 2026

in Mio. EUR	Downside	Base	Upside
Ankäufe	0	20	40
Vermittlung	19	24	30
Umsatz	2,1	3,9	5,7
Ergebnis	0,0	0,7	1,6

Organisation



Aktionärsstruktur



- ▶ **Lock-up für 6 Monate** auf 75 % der Aktien
- ▶ Robin Lauber: **Freiwillige Ausdehnung** um weitere 6 Monate

Ankeraktionär Robin Lauber



- Single Family Office mit >750 Mio. USD AuM
- Aktiver Investor in Venture Capital (VC) weltweit sowie bei Immobilientransaktionen/-deals in D und CH
- Starkes Deutschland Netzwerk, besonders in VC und Immobilien
- Erfahrung in der Unternehmensgründung und Unternehmensberatung

Aufsichtsrat:

Komplementäres Team mit Immobilien- und Finanzierungsexpertise



Stefan Breser

- CEO bei OHANA Vermögensverwaltung
- Ehem. Vorstandsmitglied bei mehreren deutschen Volks- und Raiffeisenbanken
- Erfahrung im Risikomanagement



Levin Freiherr von Elverfeldt

- Managing Partner bei mehreren Immobilien-Investmentgesellschaften
- Zuvor Director/VP bei HSBC, JP Morgan
- Erfahrung im Bereich Erbpacht



Daniel Bronk

- Managing Partner bei mehreren Immobilien-Investmentgesellschaften
- Serieller Frühphasen-Startup-Investor
- Erfahrung in der Immobilienentwicklung



Kai-Jürgen Enders

- Gründer und Geschäftsführer der GvFC Immobilien GmbH
- ehem. CEO DACH Engel & Völkers AG
- Ehrenpräsident Deutscher Franchiseverband

Haben Sie Fragen an uns?

HausVorteil AG

E-Mail: invest@hausvorteil.de

Telefon: +49 40 2372440-01

Amtsgericht Hamburg, Registernummer: HRB 192210

