

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 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 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.

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

Zielgruppe: Immobilieneigentümer, die in ihrem Haus bleiben und Kapital nutzen wollen

- Viele Menschen sehen sich im Ruhestand mit finanziellen Engpässen konfrontiert.
- Die Renteneinkünfte werden durch die Inflation insbesondere für Immobilieneigentümer und den damit verbundenen Kosten entwertet.
- Liquidität zur Schuldentilgung, Unterstützung der Familie, Modernisierungen oder sonstigen Konsum werden benötigt, stehen aber nicht zur Verfügung, da das Vermögen in der Wohnimmobilie gebunden ist.

Liquiditätsbedarf

Ältere Menschen stehen vor der Entscheidung, ihr Eigenheim und damit das **soziale Umfeld** aufzugeben und auf benötigte Liquidität zu verzichten, weil das Vermögen in der Immobilie gebunden ist.

Ausschluss wegen Alter

Seit 2016 werden durch die **Wohnimmobilienkreditrichtlinie** rund 20 Millionen Senioren in Deutschland systematisch von der Refinanzierung ausgeschlossen. Den tilgungsfreien Alternativangeboten der Banken fehlt die Verfügbarkeit und Attraktivität.

Modernisierung

Die stark gestiegenen **Energiekosten** der letzten Jahre vernachlässigte Investitionen und Bestandspflege erhöhen den Bedarf, die selbstgenutzte Immobilie zu modernisieren. Durch die Kapitalfreisetzung und Investition in die Immobilienmodernisierung werden Ersparnisse im laufenden Unterhalt erzielt.

Soziale Komponente

Wohnraumknappheit führt zu:

- ▶ Unbezahlbaren Immobilienpreisen für Wohnalternativen im Vergleich zum vorhandenen Eigenheim.
- ▶ Stark steigende Mieten bei Wohnimmobilien, machen einen Umzug finanziell unattraktiv.
- ▶ Ein Verlust der Wohnqualität und des sozialen Umfelds droht.

Produkte zur Kapitalfreisetzung: Mehrwert für Kunden & Investoren

Teilkauf mit Nießbrauch

HausVorteil erwirbt bis zu 50 % des Eigentums an einer Immobilie, während der Verkäufer diese weiter nutzen kann.

Das Unternehmen profitiert von einem monatlichen Nutzungsentgelt und der Wertsteigerung des Eigentumsanteils.

Gesamtkauf mit Wohnrecht

HausVorteil kauft 100 % der Immobilie, die der Verkäufer weiterhin nutzen kann.

Das Unternehmen profitiert von der Differenz zwischen dem gezahlten Betrag und dem aktuellen Marktwert sowie von zukünftigen Wertsteigerungen.



Gesamtkauf mit Rückmiete

HausVorteil erwirbt die Immobilie vollständig, während der Verkäufer weiter in der Immobilie wohnen bleibt

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

Grundstückskauf mit Erbbau

HausVorteil kauft 100 % des Grundstücks und ermöglicht es den Hauseigentümern, sofortige Mittel zu erhalten, während sie das Recht behalten, in ihrer Immobilie zu wohnen.

Produktlösungen mit Partnern: Maklerdienstleistungen



- ▶ 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.



Einzigartige Marktposition

HausVorteil ist der
**führende Multi-Produkt-
Anbieter**

im deutschen Markt für Kapitalfrei-
setzung mit B2B-Vertriebsfokus.
Dieser Ansatz schafft Synergien,
steigert die Konversion und führt zu
attraktiven Provisionen.

Das skalierbare Modell sichert
HausVorteil einen klaren
Wettbewerbsvorteil.

Wettbewerb: HausVorteil bietet die umfassendste Produktpalette

	vobahome HAUSVORTEIL	Heimkapital	VERKAUFEN aber bleiben!	HausVorsorge Die Gegenwart hat sein Licht aus.	Lebenswert	wertfaktor Hier Immobilien zählt sich aus.	Stiftung Liebenau	PlusPensio	GNiW Grundrenten für die Altersvorsorge	stiftung STUTTGART	GrundPartner
Teilkau	✓	✓	✓	✓	✗	✗					
Gesamt- kauf	✓	✗	✓	✗	✓	✗					
Erbbau- recht	✓	✓	✗	✗	✗	✗					

Marktaktivitäten eingestellt:

ENGEL & VÖLKERS
LIQUID HOME

Deutsche
Teilkau

MEINE WOHNRENT

Die vertikal integrierte Wertschöpfungskette von HausVorteil



Ankauf

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



Bestand

Eigene Bestände und Bestände von Dritten werden in Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern **aktiv verwaltet** und **wertsteigernd entwickelt**.



Verkauf

In Zusammenarbeit mit seinen **400+ Vertriebspartnern** bietet HausVorteil deutschlandweite **Immobilienvermarktungs-lösungen** an.

280

Objekte im Bestand

400

Vertriebspartner

140 Mio.

Assets under Management
(AUM)

Diversifizierte Finanzierungsstrategie: Refinanzierungs-Engine für den Immobilienankauf

Fremdkapital

- Refinanzierung der Immobilienankäufe über erstrangig besicherte Darlehen (Senior Debt).
- auf Ebene der SPVs
- Vereinbarung von Rahmendarlehen oder Portfoliofinanzierung

Eigenkapital

- Eigenkapitalaufnahme der HausVorteil AG über Kapitalmarkt
- für den Kauf von Immobilienanteilen in SPVs
- Leverage über Fremdmittel

Anleihen

- Emission maßgeschneiderter HausVorteil-Anleihen mit strategischen Partnern
- Vertrieb dieser Anleihen über unser etabliertes B2B-Netzwerk
- Ziel ist ein Finanzierungskanal, der mit unserem Portfolio wächst

Vorteile

- ▶ Reduziert Abhängigkeit von Banken
- ▶ Vermeidet potenziell restriktive 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

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

Meilensteine

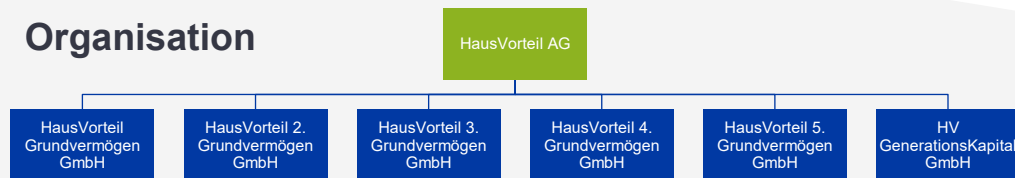
- 2021** ► Gründung
- 2022** ► Erste Ankäufe
- 2023** ► Aufbau B2B-Netzwerk
- 2024** ► HausVorteil wird Multi-Produktanbieter
- 2025** ► Stärkung des B2C-Vertriebs
 - Aufbau von Refinanzierungsalternativen
- 2026** ► Aufbau eines Equity-Release-Netzwerkes
 - HausVorteil Gruppe ist operativ Break-Even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

HausVorteil Gruppe im Überblick

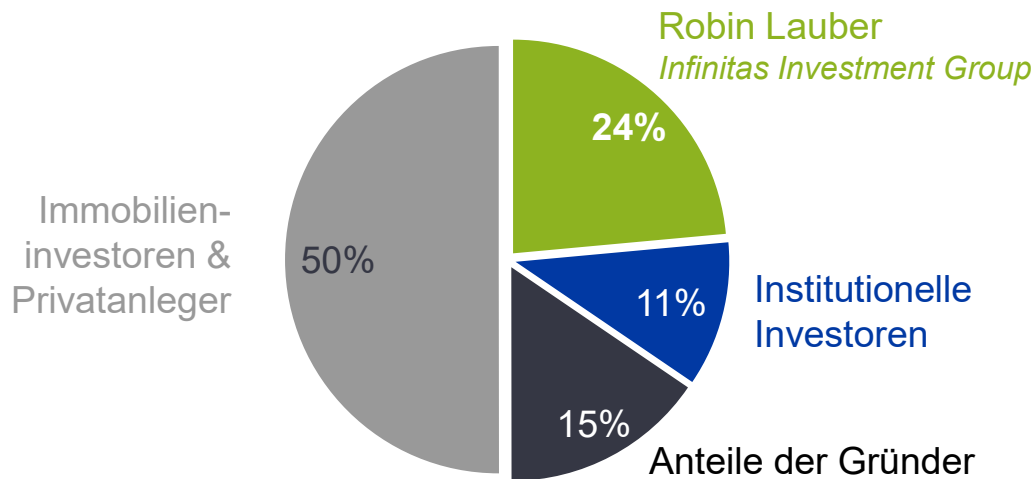
Szenarien 2026

<i>in Mio. EUR</i>	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 Netzwerk in D, besonders in VC und Immobilien
- Erfahrung in der Unternehmensgründung und Unternehmensberatung

Haben Sie Fragen an uns?

HausVorteil AG

E-Mail: invest@hausvorteil.de

Telefon: +49 40 2372440-01

Amtsgericht Hamburg, Registernummer: HRB 192210

