

HOMES & HOLIDAY

Mit Buy-and-Build auf Wachstumskurs

September 2018

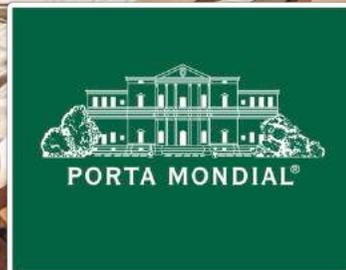


HOMES & HOLIDAY

Über uns

Unsere Märkte

Ausblick



Die Geschäftsidee

Die Homes & Holiday Gruppe

Erster Franchiseanbieter
spezialisiert auf Ferienimmobilien.
Fokussiert auf Europas attraktivste
Märkte: Spanien und Deutschland.



Team

Seit Jahren gemeinsam erfolgreich



Joachim Semrau
CEO & Gründer



Philip Kohler
CFO



Ralf Spielvogel
Geschäftsführer Porta Mallorquina
und Porta Holiday



Stephan Bruns
Leiter Business Development
und Operations



Ulrike Eschenbecher
Pressesprecherin und
Leitung Redaktion



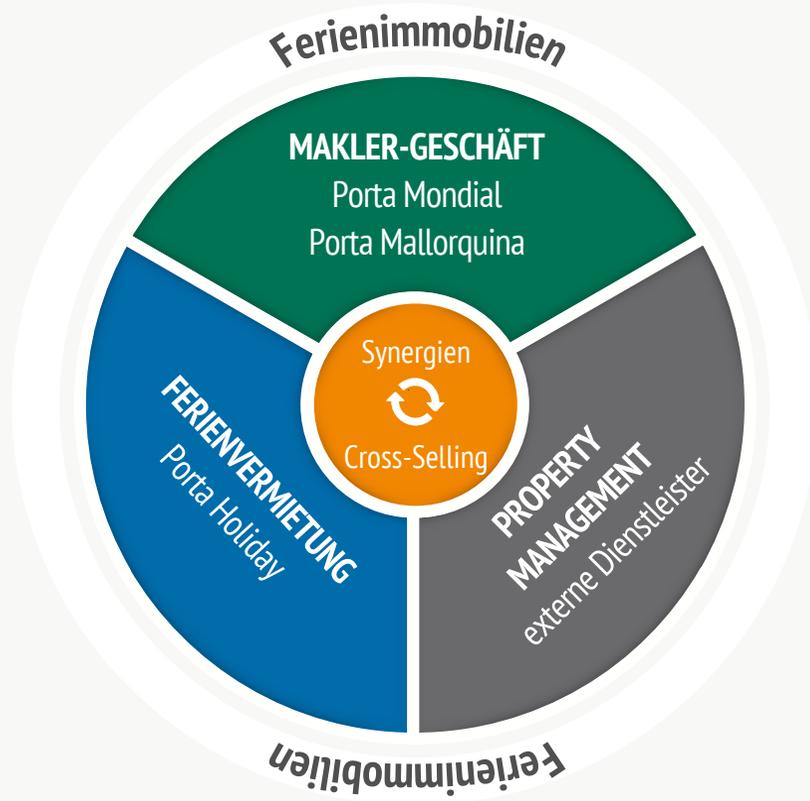
Petra Zimmermann
Leitung Partnerbetreuung



Kerstin Moras
Leitung Marketing

Auf einen Blick

Ein Unternehmen mit innovativen Geschäftsmodell auf Wachstumskurs



Alles aus einer Hand:
Kauf, Ferienvermietung und
Property Management



Fokus auf die attraktivsten
Ferienregionen in Europa



Skalierbare Online-Plattform
für Kunden und Partner



Proof-of-Concept

Unsere Marken

Stark, etabliert, renommiert



portamondial.com

- ✓ Die Marke für alle Immobilienmärkte außer Mallorca
- ✓ In Deutschland wird die Markenpräsenz kontinuierlich ausgebaut
- ✓ Mix aus Ferien- und City Immobilien in Deutschland
 - ✓ Breitere Zielgruppe
 - ✓ Abheben vom Wettbewerb



porta-mallorquina.de

- ✓ Spezialist für Immobilien Mallorca mit mehr als 1.500 Ferienimmobilien
- ✓ 2005 auf Mallorca gegründet
- ✓ Herzstück der Gruppe
- ✓ Unter den TOP 3 Maklern der Insel



portaholiday.de

- ✓ Unsere junge Marke für Ferienvermietung
- ✓ Start in 2014/15
- ✓ Übernahme von easyFinca in 2018
- ✓ Rund 450 Objekte in der Vermietung
- ✓ Fokus derzeit noch auf Mallorca

Standorte

Positioniert in den attraktivsten Ferienregionen Europas

Porta Mondial & Porta Holiday

21 Standorte (Juni 2018)

Standorte:

Ibiza, Mallorca (10x), Menorca, Teneriffa, München, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Essen, Koblenz, Paderborn, Ratingen

Markteintritt über Netzwerke vorbereitet:

Gran Canaria, Katalonien, Valencia, Kroatien, Südafrika, Florida



Historie

Unter den 3 führenden Maklern auf Mallorca und etabliert in Deutschland und Spanien



Trotz Immobilienkrise haben wir uns stetig weiter entwickelt.



Multi-Channel-Vertrieb

Digitalisierung von Anfang an Teil der unternehmerischen DNA



Win-win-Situation für alle Beteiligten

- ✓ Kunden suchen ihre Traumimmobilie persönlich vor Ort oder bequem vom Sofa
- ✓ Franchise-Partner profitieren von: Top-Listings in den Suchmaschinen, modernster Software und einer Fülle an zentralen Dienstleistungen
- ✓ Wir nutzen Skaleneffekte

Unser Franchise System

Mit einem umfassenden Leistungsspektrum halten wir unseren Partnern den Rücken frei

Digitalisierung

Webauftritt, interne Kommunikationssystem (PM Campus), professionelle CRM Immobiliensoftware

Erstkontaktmanagement

Schnelle und professionelle Aufbereitung der Kundenanfragen, Lead Management.

Objektmanagement

Aussagefähige Texte, optimale Bildpräsentation, Aufbereitung, Übersetzung und Upload der Immobilien.

Marketing & PR

Suchmaschinenoptimierung, Markenwerbung, kontinuierliches Farming und professionelle Pressearbeit.

Betreuung, Coaching & Training

Servicezentrale, Franchisebetreuer und externen Experten machen wir aus guten Verkäufern noch bessere.

Reporting & Benchmarks

Laufende Auswertungen und Statistiken helfen, Potenziale voll auszuschöpfen.

Shop-in-shop

Perfekte Wohlfühlumgebung für Kunden und Mitarbeiter



Unser Franchise System

Provisionsstruktur

Maklergeschäft Spanien

6% Provision vom Verkaufspreis

davon

70% Franchise-Nehmer

und

30% H&H Gruppe

Maklergeschäft Deutschland

3-6% Provision vom Verkaufspreis

davon

80% Franchise-Nehmer

und

20% H&H Gruppe

Ferienvermietung

bis zu 20% Provision vom Buchungsvolumen

davon

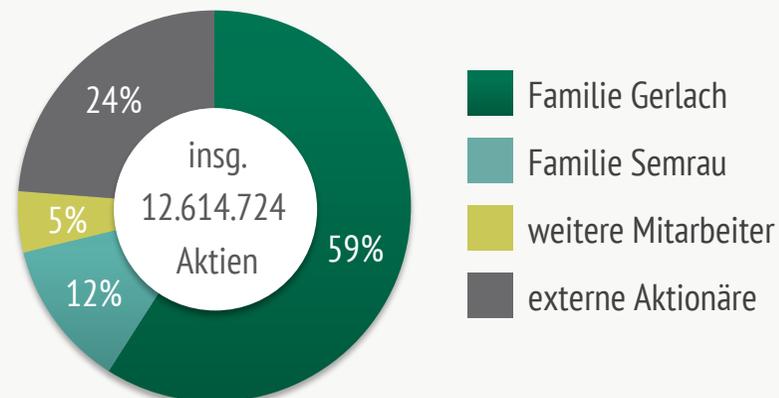
100% H&H Gruppe

Immobilien & Tourismus in einer Aktie

Seit dem 06. Juli 2018 an der Börse

WKN / ISIN:	A2GS5M / DE000A2GS5M9
Grundkapital (nach IPO):	12.614.724 Aktien
Emissionsvolumen IPO:	1.757.595 Aktien (100% aus Kapitalerhöhung)
Ausgabekurs:	2,50 Euro
Mittelzufluss:	5,8 Mio. Euro (IPO + pre IPO)
Mittelverwendung:	Wachstumsfinanzierung
Börsen:	München (Segment m:access), Xetra
Research:	GBC

Aktionärsstruktur (Stand August 2018)



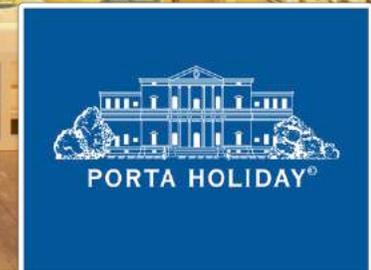
„Organe und Mitarbeiter sind stark beteiligt und Organmitglieder haben auch nach dem IPO weitere Stücke gekauft.“

HOMES & HOLIDAY

Über uns

Unsere Märkte

Ausblick



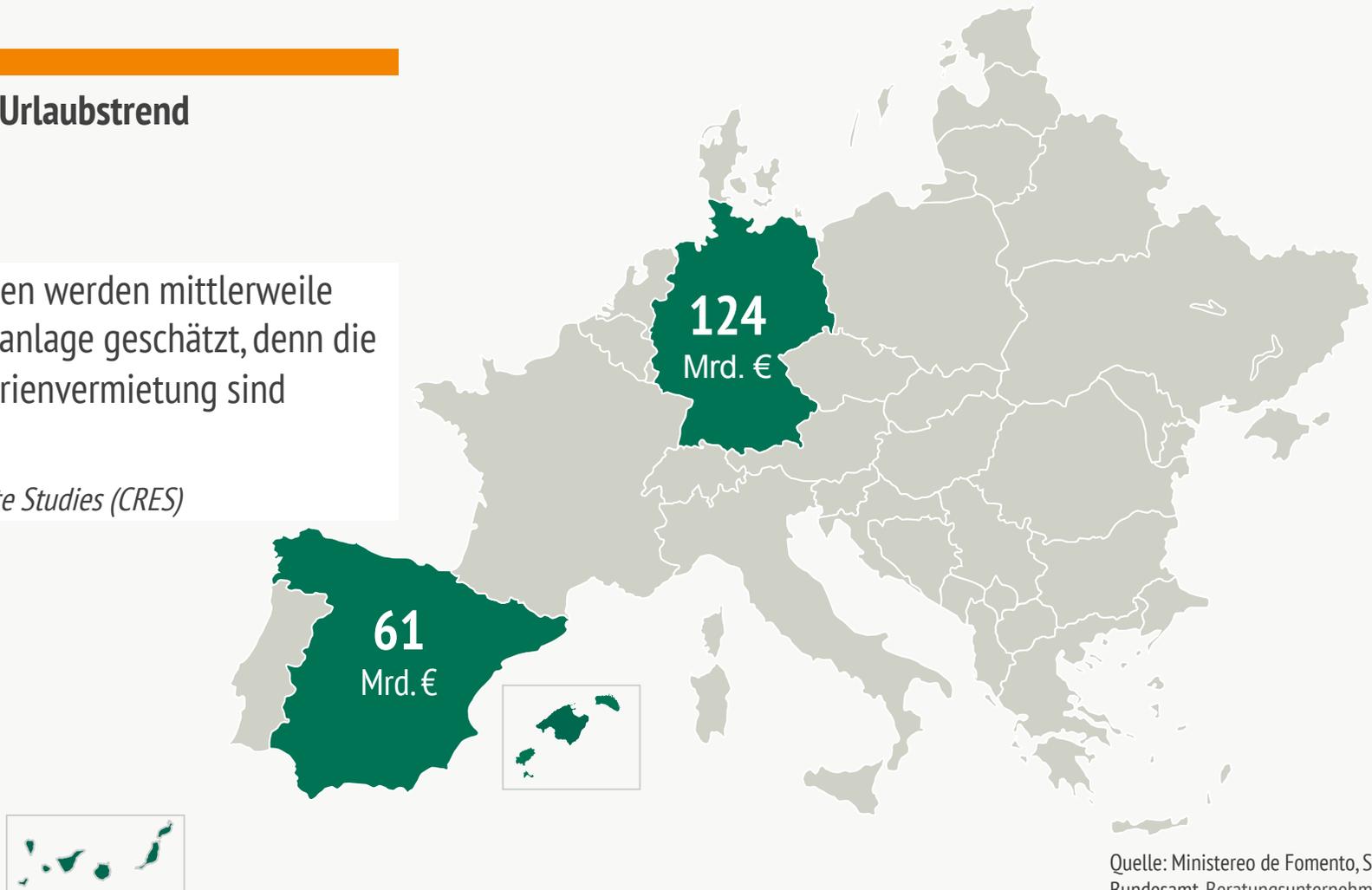
Ferienimmobilien sind Teil von Milliardenmärkten

Immobilien zum wohnen und urlauben – Transaktionsvolumen 2016

Profiteure vom Urlaubstrend „West-Europa“

„Ferienimmobilien werden mittlerweile auch als Kapitalanlage geschätzt, denn die Renditen aus Ferienvermietung sind attraktiv.“

Center for Real Estate Studies (CRES)



Quelle: Ministerio de Fomento, Statistisches Bundesamt, Beratungsunternehmen GEWOS

Nachfrage nach Ferienimmobilien auch in Deutschland hoch

Unsere Strategie passt

- ✓ Altersvorsorge, Kapitalanlage und Inflationsschutz gewinnen stark an Bedeutung
- ✓ Mehr als 60% der Eigentümer kaufen auch zur Vermietung
- ✓ Mehr als 50% der Eigentümer hat vor dem Erwerb selbst regelmäßig gemietet
- ✓ Nur 6 Wochen im Jahr werden Ferienimmobilien vom Eigentümer genutzt – in Spanien weniger

Urlaub in Deutschland liegt im Trend.

Seit sieben Jahren steigen die Übernachtungszahlen in deutschen Unterkünften und erreichten 2017 einen neuen Rekordwert.



Quelle: Marktstudie Ferienimmobilien 2016/2017 (Elsnerunternehmensberatung)

Spanien boomt

Neue Rekorde in 2017

- ✓ 82 Mio. Touristen (+8,9%) in 2017
- ✓ Neue Nr. 2 der weltweiten Urlaubsdestinationen vor USA
- ✓ Nr. 1 Ferienziel aller Europäer
- ✓ Krisenjahre sind überwunden
- ✓ BIP-Wachstum >3% in 2016 und 2017
- ✓ Seit 2015 steigen die Immobilienpreise wieder

25%

Aller Spanien-Touristen zieht es traditionell auf die Balearen



„Spanien verzeichnet 2017 neuen Touristenrekord.“

FOCUS online

Balearen & Mallorca – die Hotspots Spaniens

Mallorca (Balearen) weiterhin mit riesigem Potenzial

Balearen

- ✓ Einzigartige Lage in Europa
- ✓ 14 Mio. Touristen in 2017
- ✓ Für 4,2 Mrd. € wurden in 2017 (+19%) hier Wohnimmobilien gekauft
- ✓ 33% der Wohnimmobilien wurden von Ausländern gekauft
- ✓ Mit 36% kommen die meisten ausländischen Käufer aus Deutschland

Mallorca

- ✓ Ca. 80% des gesamten Wohnimmobilienmarktes der Balearen
- ✓ Preise steigen inselweit um rund 12 %
- ✓ Hotspots Umland von Palma (+36%) und Palma selber (+17%)
- ✓ Großes Neubau-Angebot im Südwesten
- ✓ Keine Gefahr der Blasenbildung

>3 Mrd. €
Marktvolumen
auf allein auf Mallorca

„Ausländer kaufen jedes dritte angebotene Haus auf den Balearen.“

Mallorca Zeitung

Aktuelle Marktstudie 2018 zum
Download: [porta-mallorquina.de/
blog/markstudie-mallorca-
ferienimmobilien-2018](http://porta-mallorquina.de/blog/markstudie-mallorca-ferienimmobilien-2018)



Ferienvermietung ist weltweiter Wachstumsmarkt

Globales Buchungsvolumen bis 2021



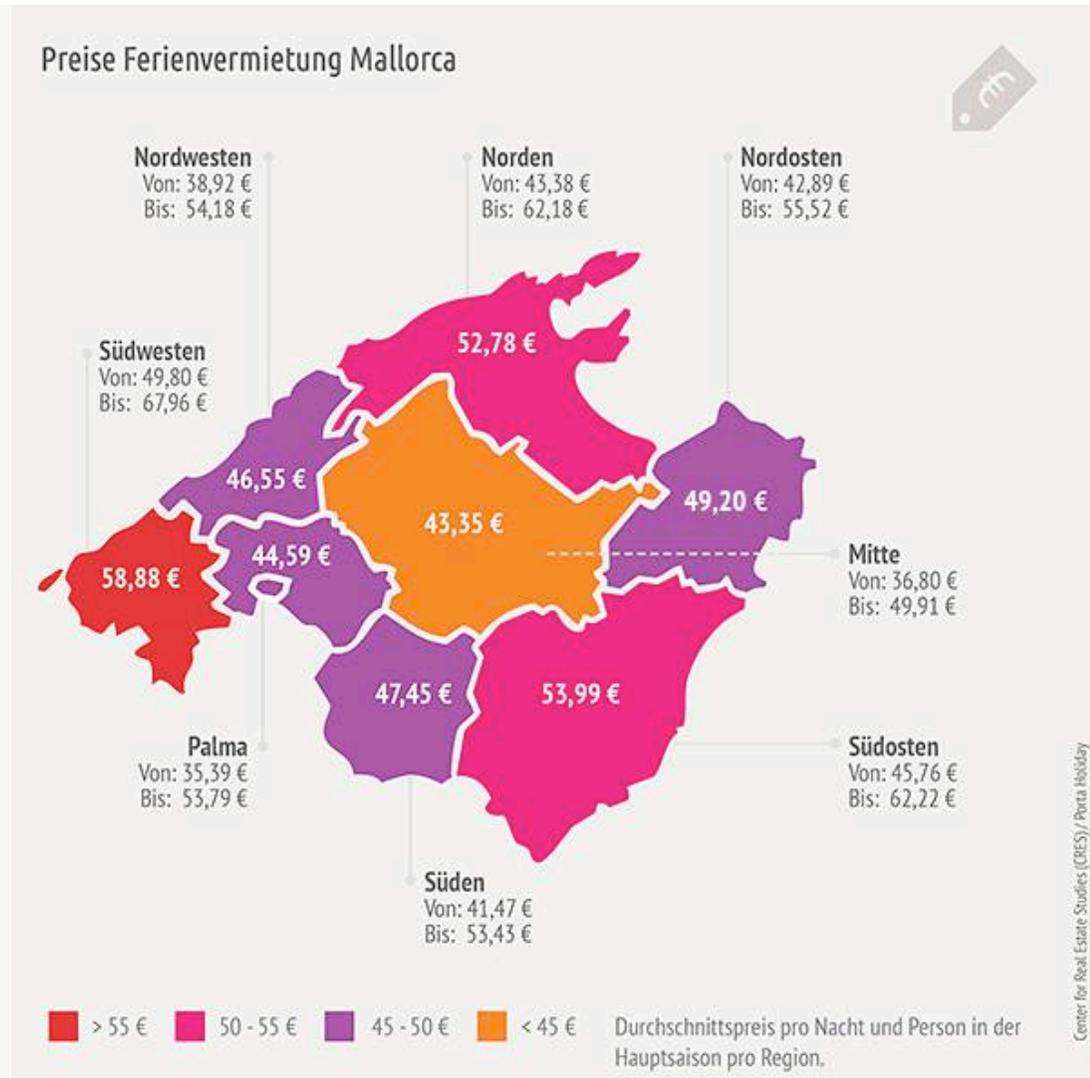
Quelle: researchandmarkets.com „Global Vacation Rental Market“ 2015

Studie Ferienvermietung Mallorca

CRES und Porta Holiday präsentieren erste unabhängige Marktstudie

- ✓ Marktvolumen Ferienvermietung ca. 150 – 200 Mio. € p.a.
- ✓ Airbnb im Endpreis nicht günstiger
- ✓ Miete im inselweiten Durchschnitt bei 51 € pro Person und Nacht
- ✓ Beliebtestes Mietobjekt ist die typisch mallorquinische Finca auf dem Land mit großem Grundstück
- ✓ Alle Regionen sind aus Renditeperspektive äußerst attraktiv für Kapitalanleger

Quelle: Marktstudie Ferienvermietung Mallorca CRES Porta Holiday 2018



Ferienvermietung auf Mallorca mit großem Potenzial

Markt bietet uns Raum für Umsatz- und Effizienzsteigerung

- ✓ Branche setzt pro Jahr ca. 150 – 200 Mio. Euro um
- ✓ Weitestgehend freistehende Fincas und Villen
- ✓ Markt bietet uns erhebliches Wachstumspotential
 - ✓ Künftig 19.000 Vermietungsobjekte mit Ferienvermietlizenz der Tourismusbehörde
 - ✓ Derzeit rund 13.000 Objekte
 - ✓ Behörden planen Vergabe von ca. 6.000 weiteren Lizenzen
- ✓ Wettbewerbssituation
 - ✓ Der Marktführer hat rund 1.300 Objekte
 - ✓ 3 bis 5 Wettbewerber mit rund 500 bis 1.000 Objekte
 - ✓ Darüber hinaus zahlreiche kleinere Ferienvermieter
- ✓ Herausforderungen für kleine Anbieter nehmen zu
 - ✓ Rechtlichen Rahmenbedingungen
 - ✓ Professionelle Vermarktung im Internet
 - ✓ Betreuung von Mietern und Eigentümern
- ✓ Airbnb im Endpreis nicht günstiger

„Unsere Benchmark für die kommenden Jahre: Der Marktführer erzielt mit ca. 1.300 Objekten ein Buchungsvolumen von mehr als 30 Mio. Euro und ist hoch profitabel.“

HOMES & HOLIDAY

Unsere Märkte

Über uns

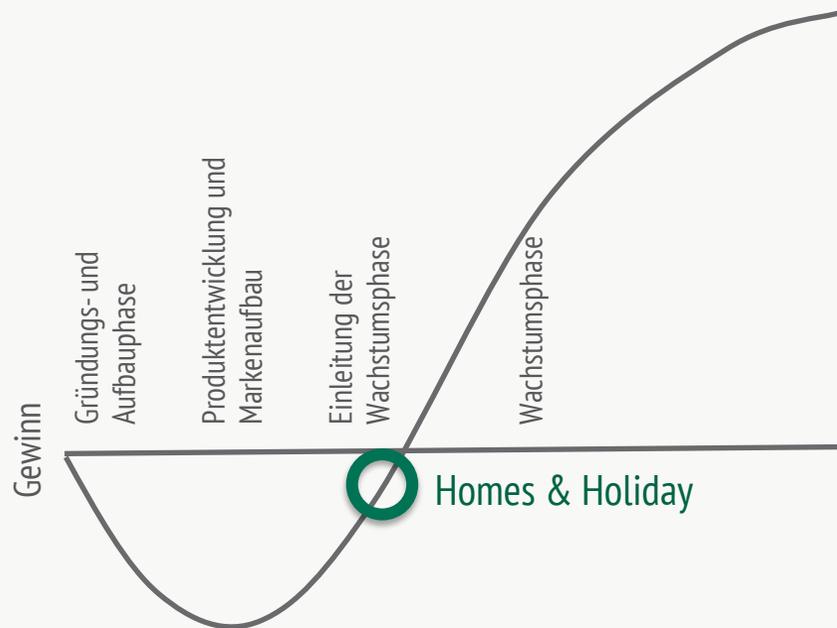
Ausblick



Status Quo

Wir sind fit für ein schnelles Umsatz- und Ertragswachstum

Lebenszyklus im Wachstumsmodus...

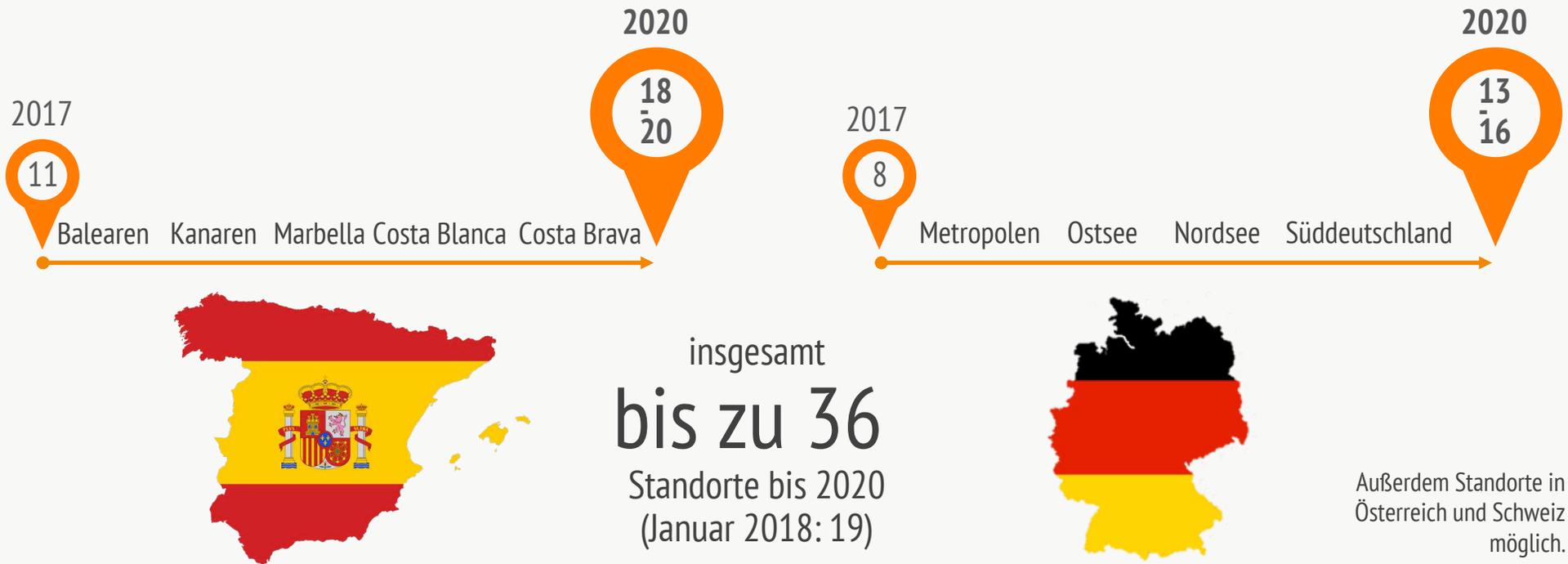


...organisch oder beschleunigt durch IPO



Deutliche Erweiterung der Standorte

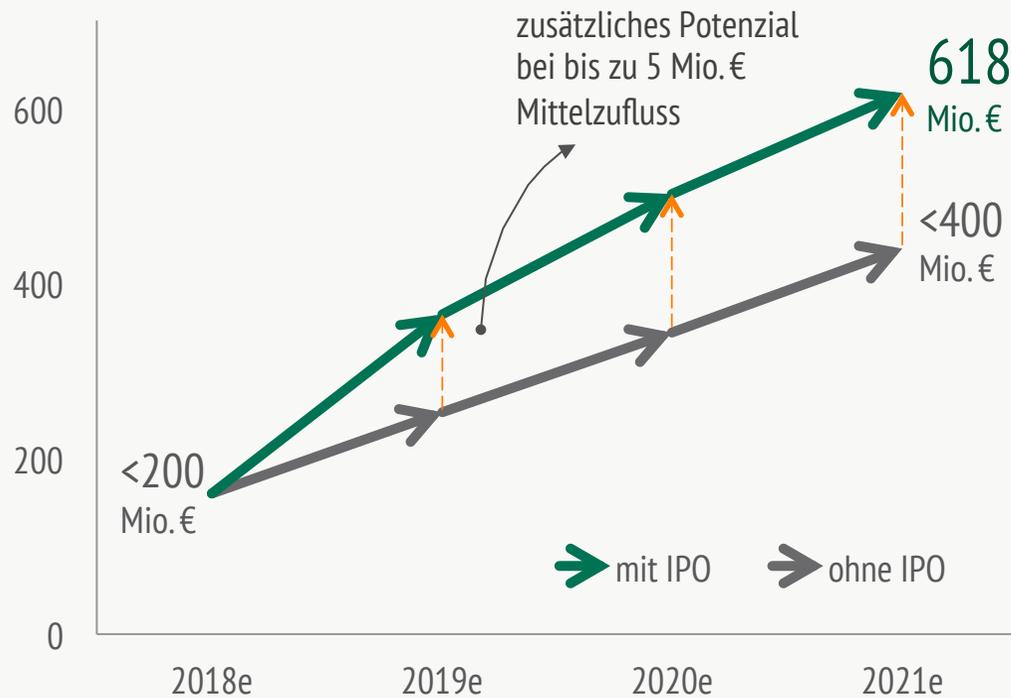
Wachstum auf Mallorca & Rollout des Geschäftsmodells in Spanien und Deutschland



IPO zur Wachstumsbeschleunigung

Durch den Börsengang können wir unsere Expansion schneller realisieren

Verkaufs- & Buchungsvolumen* (Mio. €)



*Schätzung GBC Research

Mit dem Börsengang können wir...

- ✓ ...schneller unsere vorhandene Plattform mit Volumen füllen.
- ✓ ...schneller durch Übernahmen & zusätzliche Standorte wachsen.
- ✓ ...schneller in der Ferienvermietung durch eine oder mehrere Übernahmen die kritische Größe erreichen.
- ✓ ...die Markenbekanntheit nochmals erhöhen.
- ✓ ...unsere Partner binden und motivieren.

Eigenkapitalerhöhung in 2018

5,8 Mio. Euro

Wachstumsbeschleunigung wird konsequent umgesetzt

Erste Übernahme im Mai bereits erfolgt, eine weitere steht kurz bevor

- ✓ Vorvertrag für die Übernahme eines Ferienvermieters geschlossen
- ✓ Ziele 2018 des Partners:
 - ✓ >500 Objekte
 - ✓ Buchungsvolumen >4 Mio. Euro
 - ✓ Nettoumsatz >700.000 Euro & profitabel
 - ✓ Vermarktung überwiegend über externe Portale (niedrigere Marge)
- ✓ Zur Einordnung Porta Holiday 2017 (vor Übernahme easyFinca im Mai 2018)
 - ✓ 220 Objekte
 - ✓ 860.000 Euro Buchungsvolumen
- ✓ Break-even der Porta Holiday schneller als erwartet (GBC in 2021)

„Tochtergesellschaft Porta Holiday steht mit geplanter Übernahme vor signifikanter Verbesserung der Umsatz- und Ertragslage“
(Adhoc vom 03.09.2018)

Erhebliche Wachstums- und Synergiepotenziale

Gemeinsam mit annähernd 1.000 Objekten einer der führenden Ferienvermieter

Positive Effekte

- ✓ Höhere Sichtbarkeit von portaholiday.de
- ✓ Höhere Marge durch Vermarktung auf eigener Plattform
- ✓ Fixkostendegression

Rufen Sie uns an: +49 211 546 90 65

PORTA HOLIDAY

FERIENVERMIETUNG ANGBOTE BEWERTUNGEN EIGENTÜMER UNTERNEHMEN PORTA MONDIAL

Zum Traumurlaub

flexible Reisedaten

Anreisedatum Abreisedatum

Personen

Mallorca

alle Regionen

alle Orte

alle Objektarten

alle Ausstattungsmerkmale

Fincaname / Referenznr.

finden

Finca in Capdepera, ab € 286,-

Mallorquinische Finca mit großem Pool in...

Ihr Team vor Ort
Sie haben Fragen?
Wir sind auf Mallorca für Sie da.

Für unsere Gäste
Entspannen Sie sich und genießen Sie
Ihren Urlaub, wir sind für Sie da.

Für Aufsteiger
Willkommen im Team! Unsere aktuellen
Stellenangebote bei der Porta Holiday.

Ausblick

Rahmenbedingungen für erfolgreiche Entwicklung vorhanden

Maklergeschäft

- ✓ Nach etwas ruhigerem Jahresanfang hohes Verkaufsvolumen im Sommer
- ✓ Wachstumspotenziale auf den Balearen nutzen
- ✓ Aktuell viele Lizenzgespräche in Deutschland und Spanien

Ferienvermietung

- ✓ Übernahme von easyFinca (ca. 230 Objekte) abgeschlossen
- ✓ Weitere Übernahme soll bis Ende September abgeschlossen sein und würde Zahl der vermarkteten Objektvolumen mehr als verdoppeln
- ✓ Rund 1.000 Objekte und damit kritische Größe fest im Visier
- ✓ Weiteren Übernahmen kleinerer Anbieter möglich
- ✓ Wachstums- und Effizienzsteigerungspotenziale nutzen

„Wir haben ein einzigartiges Geschäftsmodell aufgebaut. Jetzt wollen wir wachsen: An bestehenden und neuen Standorten und durch Übernahmen. Gleichzeitig wollen wir Kosten reduzieren und Synergien heben.“

Ausblick: die 500 Mio. Euro im Visier

Roadmap passt zu Analystenschätzungen

Wir wollen wachsen:
An bestehenden und
neuen Standorten und
durch Übernahmen.



*Schätzung GBC Research

ISIN: DE000A2GS5M9

Homes & Holiday AG
Ludwigstraße 8
80539 München

ir@homes-holiday.com
Tel. +49 221 2983 1588

