

**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



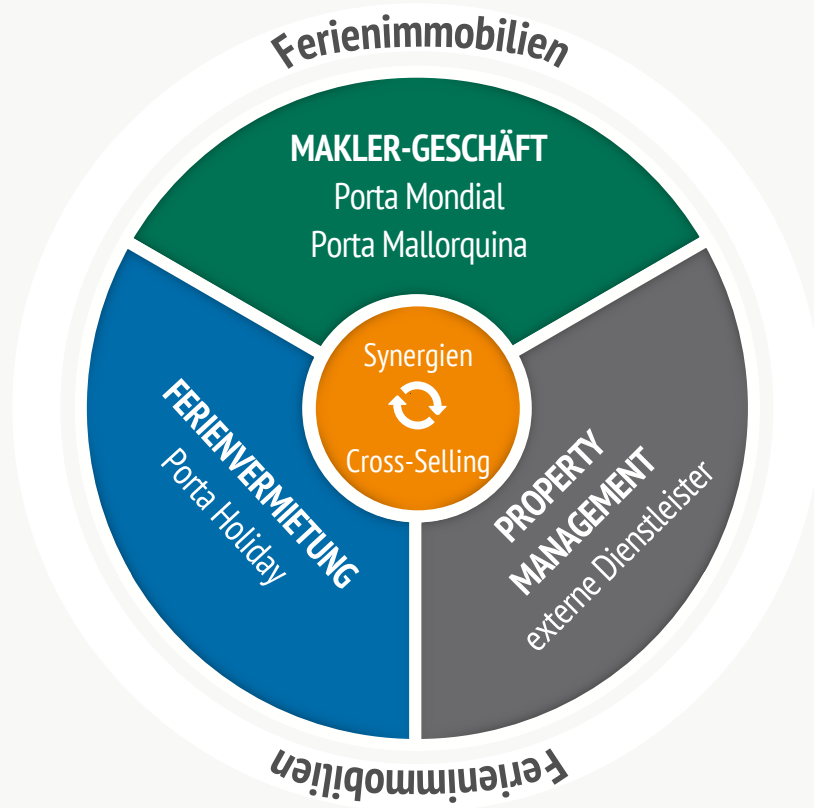
**Petra Zimmermann**  
Leitung Partnerbetreuung



**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**

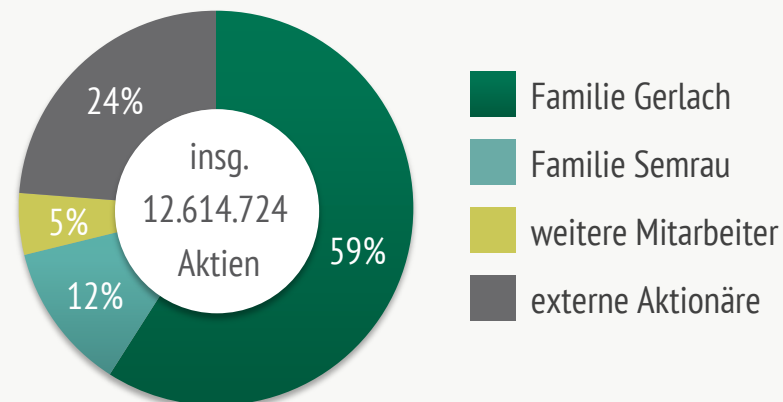


# Immobilien & Tourismus in einer Aktie

Seit dem 06. Juli 2018 an der Börse

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

**Aktionärsstruktur** (Stand August 2018)



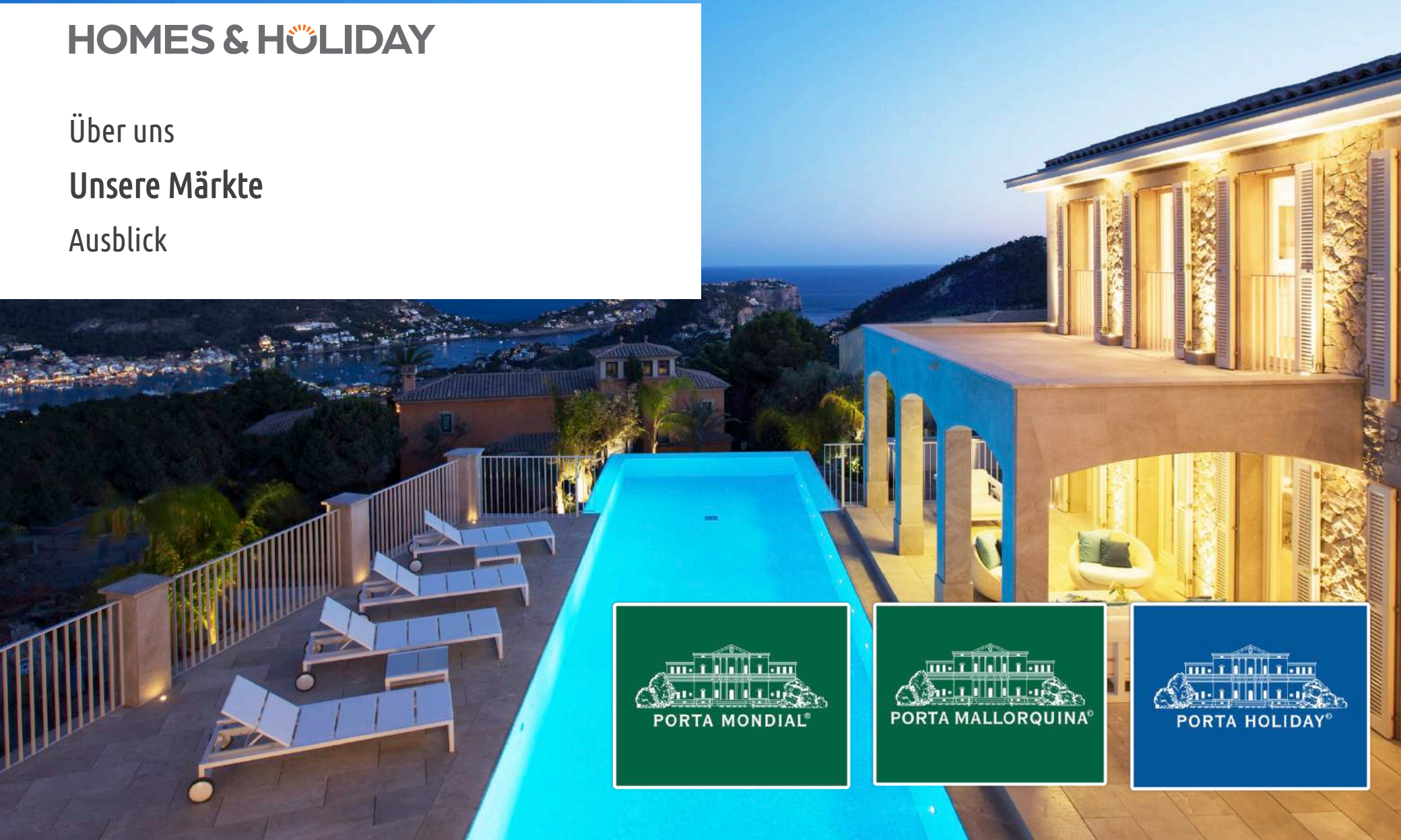
„Organe und Mitarbeiter sind stark beteiligt und Organmitglieder haben auch nach dem IPO weitere Stücke gekauft.“

# HOMES & HOLIDAY

Über uns

Unsere Märkte

Ausblick



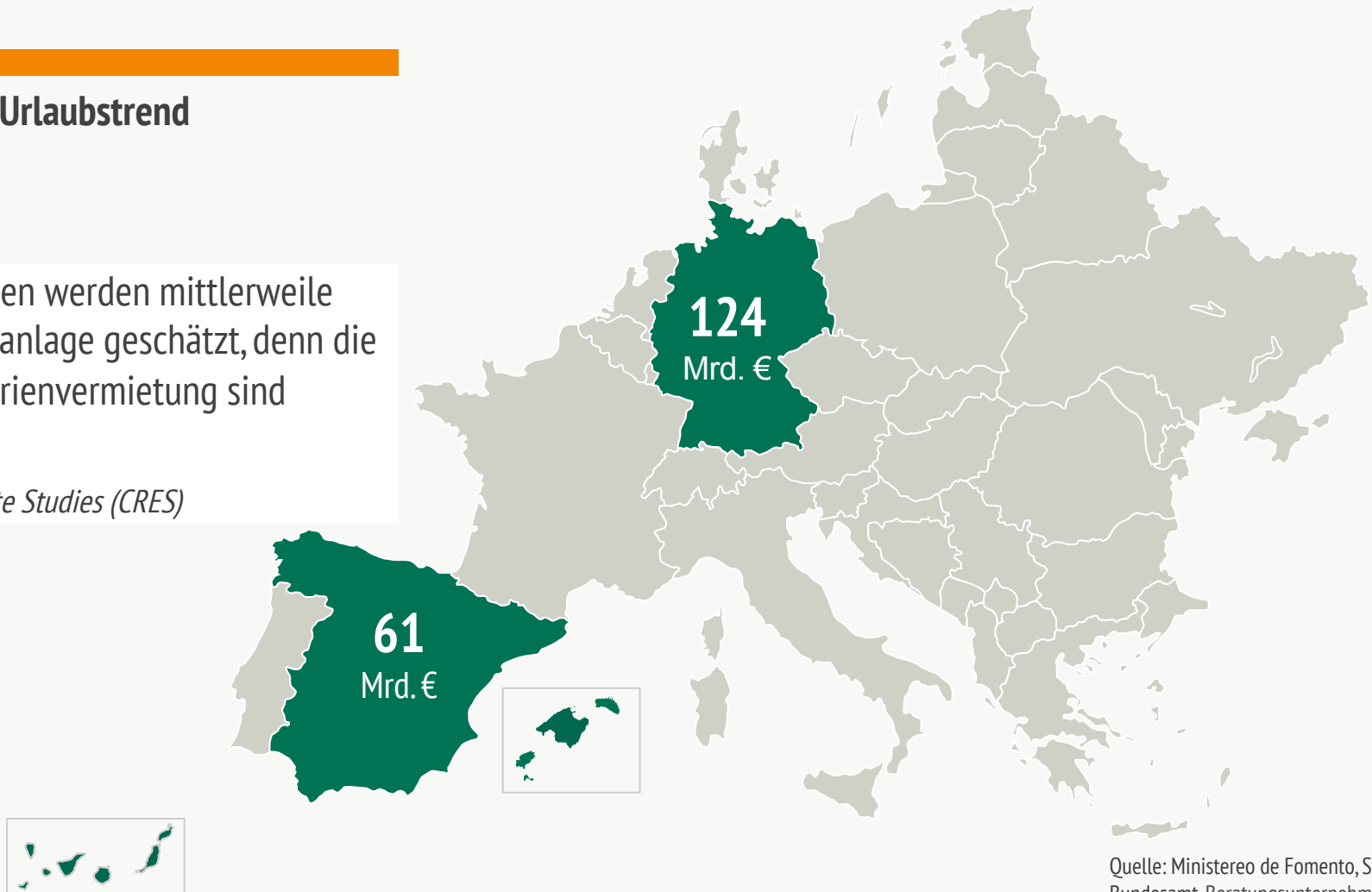
# Ferienimmobilien sind Teil von Milliardenmärkten

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*

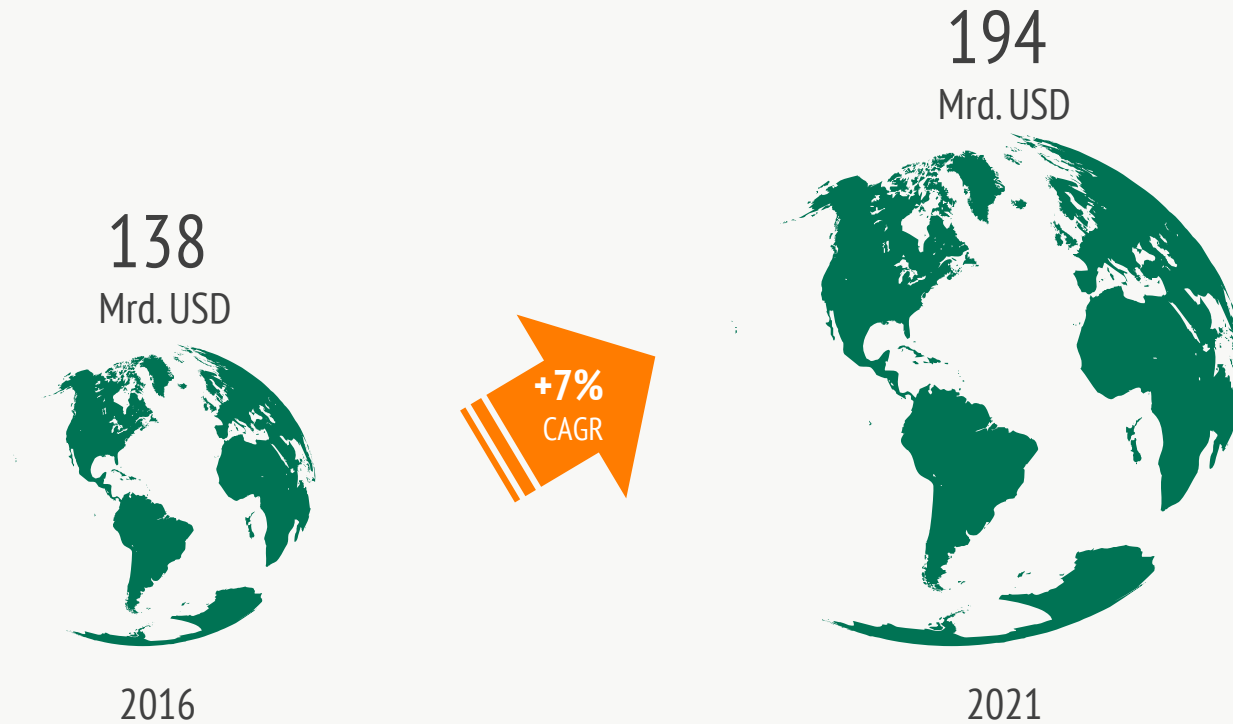
Aktuelle Marktstudie 2018 zum  
Download: [porta-mallorquina.de/  
blog/markstudie-mallorca-  
ferienimmobilien-2018](http://porta-mallorquina.de/blog/markstudie-mallorca-ferienimmobilien-2018)





# Ferienvermietung ist weltweiter Wachstumsmarkt

Globales Buchungsvolumen bis 2021



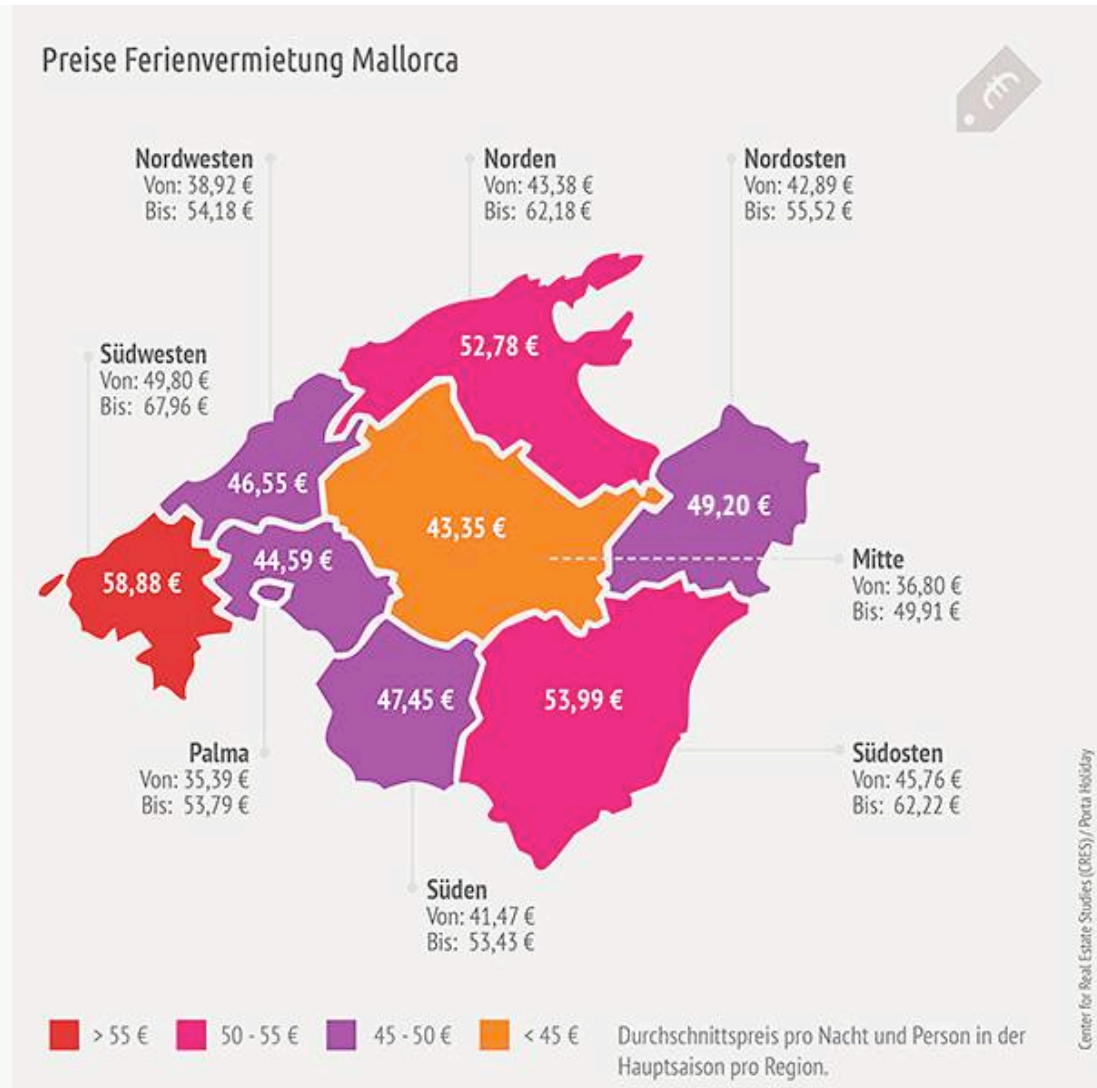
Quelle: researchandmarkets.com „Global Vacation Rental Market“ 2015

# 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

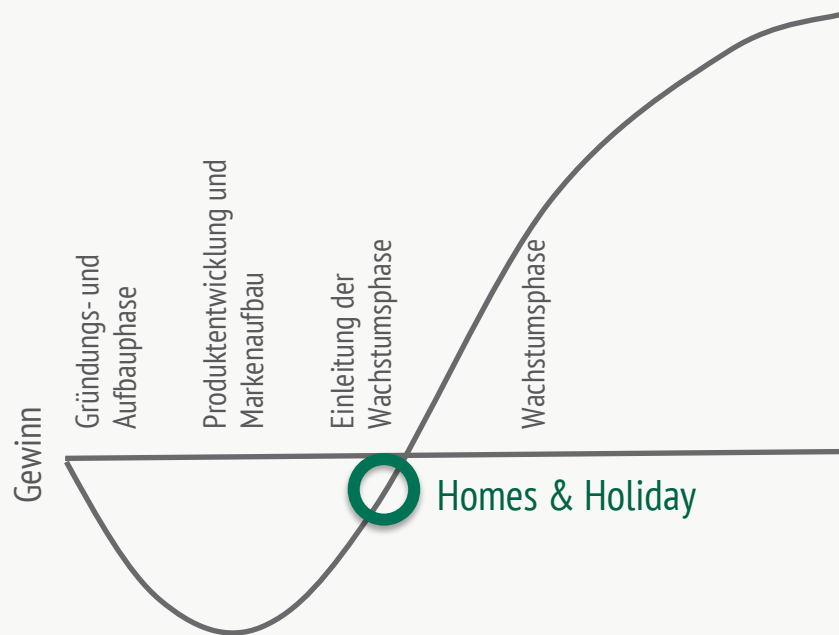




# Status Quo

Wir sind fit für ein schnelles Umsatz- und Ertagswachstum

## Lebenszyklus im Wachstumsmodus...

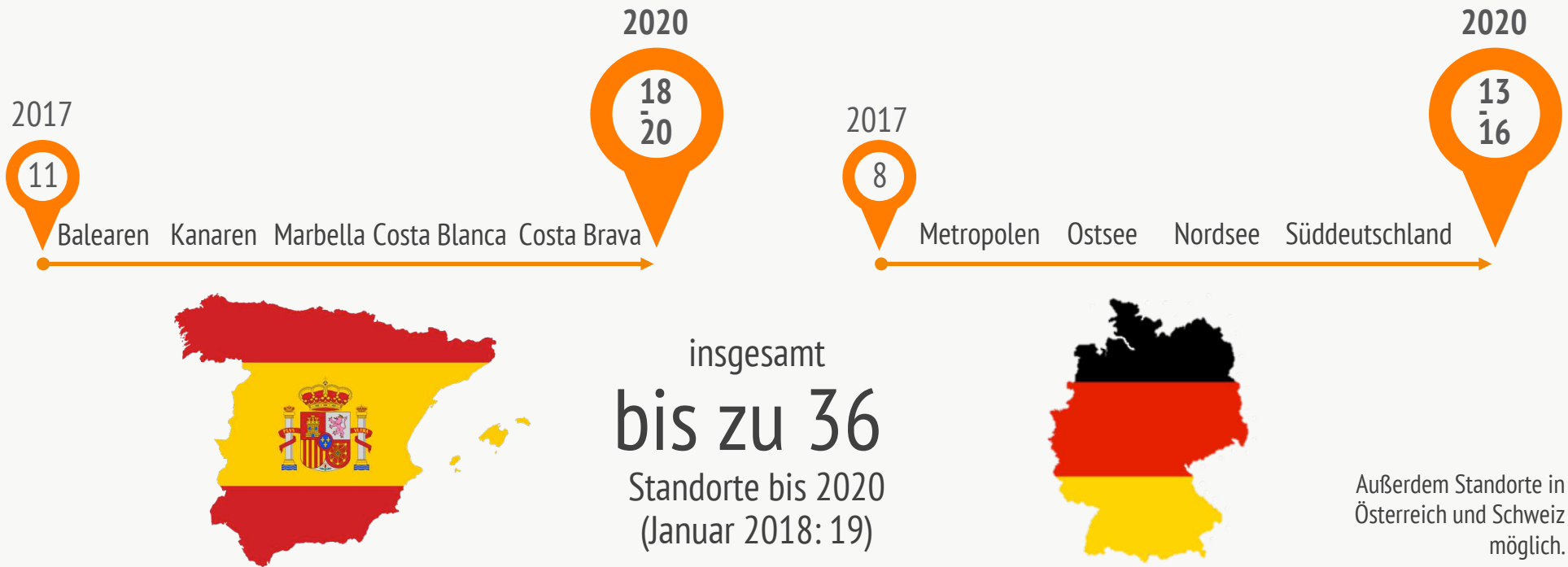


## ...organisch oder beschleunigt durch IPO



# Deutliche Erweiterung der Standorte

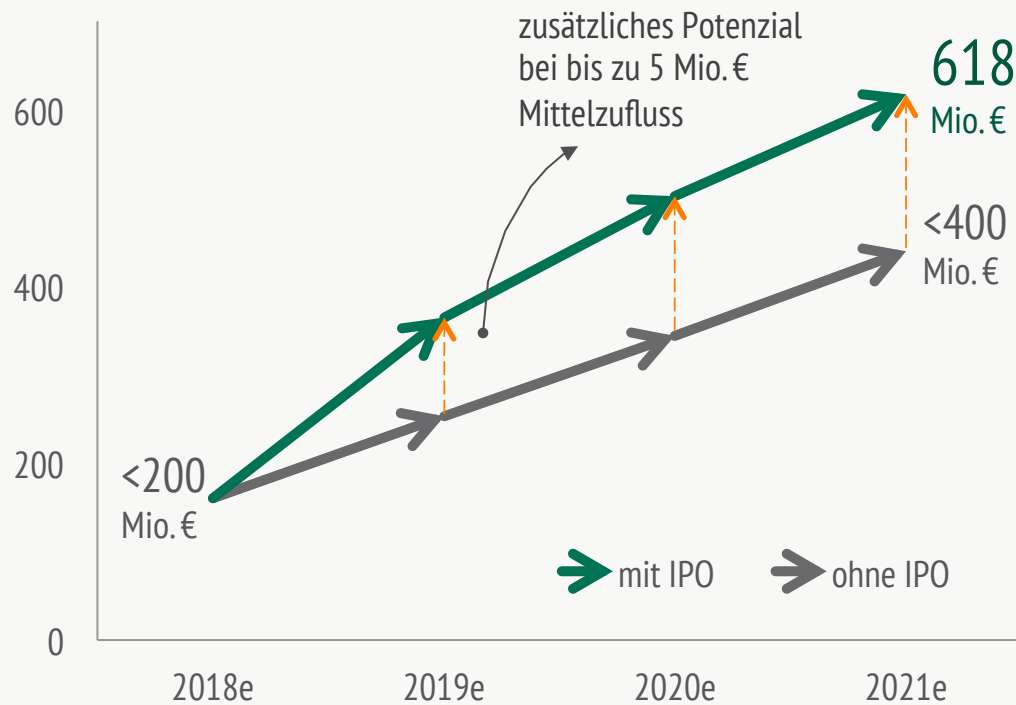
Wachstum auf Mallorca & Rollout des Geschäftsmodells in Spanien und Deutschland



# 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

# 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](mailto:ir@homes-holiday.com)  
Tel. +49 221 2983 1588

