

Presentation till aktieägare i Care of Hemnet

Håkan Erixon (Styrelseordförande)
Cecilia Beck-Friis (VD)

Ordförande har ordet

Hemnet Group AB

Styrelseordförande har ordet

Ärade aktieägare, anställda och andra närvarande här idag!

Jag tänker snart lämna över till Cecilia som är VD för Hemnet och kommer berätta mer om vad som händer på företaget som ni genom Care of Hemnet äger aktier i. Först några ord från mitt perspektiv som ordförande i Hemnet Group AB:

Året som har gått

Under 2018 sammanträdde styrelsen sju gånger och vi hade två bolagsstämmor. Sedan vår bolagsstämman förra veckan är vi nu åtta ordinarie ledamöter och två suppleanter. Under året och efter årets utgång har styrelsen bland annat behandlat:

- intern kontroll,
- årsbokslut och årsredovisning,
- IT-frågor,
- ersättningar till ledande befattningshavare,
- strategi- och affärsplan,
- finansieringsbeslut,
- expansionsmöjligheter, samt
- relationer med fastighetsmäklarna och andra viktiga intressentgrupper.

Styrelsen har inrättat ett revisionsutskott och ett ersättningsutskott för att underlätta styrelsearbetet. Vi har också utvärderat styrelsens arbete med hjälp av en tredje part. Som ni har sett från årsredovisningen har vi bytt namn för moderbolaget till Hemnet Group AB. Vi har också nyligen beslutat att ändra namn på det rörelsedrivande bolaget till Hemnet AB.

Ägarnas uppdrag till styrelsen

Uppdraget styrelsen har är tydligt: Hemnet ska vara en bostadsportal i världsklass, ett företag med god ordning och bolagsstyrning samt ett företag som levererar ett överlägset värde. Det kan verka lättare sagt än gjort. Vår resa har nu pågått i drygt två år och även om det återstår mycket arbete, har Hemnet nu kommit en bra bit på vägen mot dessa mål. Som ordförande är jag naturligtvis först och främst upptagen med att leverera enligt ägarnas agenda. Men jag tänker också att vår uppgift är att bygga ett företag som man kan vara stolt över om både 10 och 20 år, såväl här i Sverige som sett i ett internationellt perspektiv. För mig är det väldigt viktigt att allt Hemnet gör står för kvalitet, trovärdighet och ansvarstagande. Med 2,8 miljoner besökare till Hemnet varje vecka, berör vi väldigt många människor i Sverige. Att förenkla deras bostadsaffärer och möjligheten att flytta är ett ansvar vi tar på största allvar.

Fastighetsmäklarna - Hemnets viktigaste partner

Hemnets relation med fastighetsmäklarna går tillbaka 20 år i tiden då bolaget grundades. Utan mäklarna hade Hemnet aldrig blivit den mest självklara platsen att annonsera och söka bostäder på i Sverige. När vi inte längre ägdes av mäklarbranschen blev det extra viktigt att kunna öppna upp för deläggande genom Care of Hemnet. Som aktieägare har ni fortsatta möjligheter att ta del av bolagets framgångar. Ni är också vår

viktigaste partner, och dessutom våra viktigaste säljare. För det arbetet, betalade Hemnet under förra året ut 102 miljoner kronor i ersättning till fastighetsmäklarkontoren runt om i Sverige.

Nästa strategiska tillväxtsteg

Som ni kommer att höra från Cecilia händer det mycket på Hemnet, mer än man kanske anar från utsidan. Vi i styrelsen ser fram emot fler tilläggstjänster mot bostadssäljare och fler verktyg som underlättar mäklarnas affär och vardag. Vi fortsätter även att investera i den tekniska plattformen och i produktutveckling. Under de senaste dryga två åren, har vårt fokus varit att förstärka bolagets kärnaffär. Nu står vi inför nästa steg, att höja blicken och se vilka nya strategiska områden Hemnet kan byggas vidare på. Det finns många bra idéer och vår uppgift i styrelsen är att hjälpa ledningen att välja väg och hastighet i genomförande. Jag ser fram emot att arbeta med styrelsen och ledningen med detta under året.

Tack för ordet.

Håkan Erixon

Styrelseordförande, Hemnet Group AB

8 maj 2019



VD har ordet



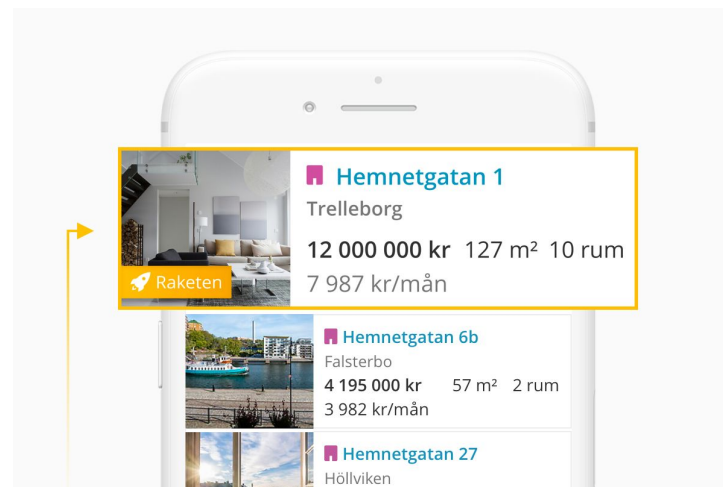
Med i snitt 2,8 miljoner unika besökare i veckan är Hemnet Sveriges största bostadssajt och en självklar mötesplats för köpare och säljare av bostäder. Vårt nära samarbete med fastighetsmäklarbranschen gör att besökare på Hemnet kan ta del av i princip hela utbudet av bostäder till salu i Sverige.

Vår vision är att vara nyckeln till en enklare bostadsaffär. Detta är något vi ständigt arbetar med genom vår strategi, som fokuserar på att bygga de bästa sökverktygen för köpare att hitta sina drömbostäder. Vi vill även förenkla fastighetsmäklarnas vardag, ge bostadssäljarna fler marknadsföringsalternativ för deras bostäder och arbeta i nära samarbete med mäklarbranschen. Allt för att skapa en mer tillgänglig och rörligare bostadsmarknad.

**2018 var Hemnets mest
aktiva år någonsin!**

Flera produktnyheter och viktiga händelser under 2018!

Produkter till bostadssäljare (Säljkollen, Raketen)



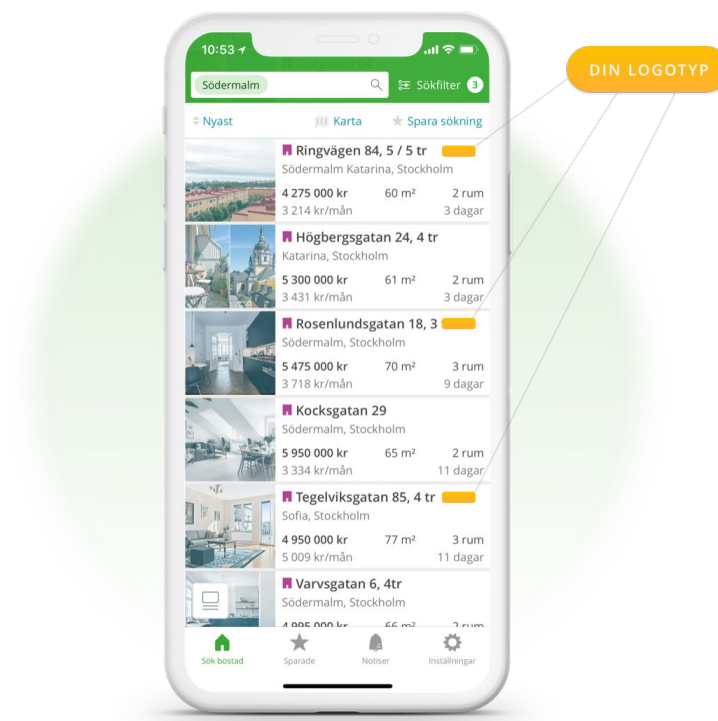
Säljare ges ännu större möjlighet att påverka sin försäljning på Hemnet!

Sökinfo (Byggår, slutpriser i appar och AllaBrf)



Besökare ges möjligheten att söka på byggår, se slutpriser i apparna och se över föreningars ekonomi

Hemnet Business



Verktyg för ökad varumärkesbyggande och detaljerad försäljningsstatistik

Amazon Cloud



Hemnet flyttar till Amazon Web Services för ökad driftsäkerhet och skalbarhet

Trafikrekord!

3,4
miljoner

3,4 miljoner unika besökare kom till Hemnet vecka 33

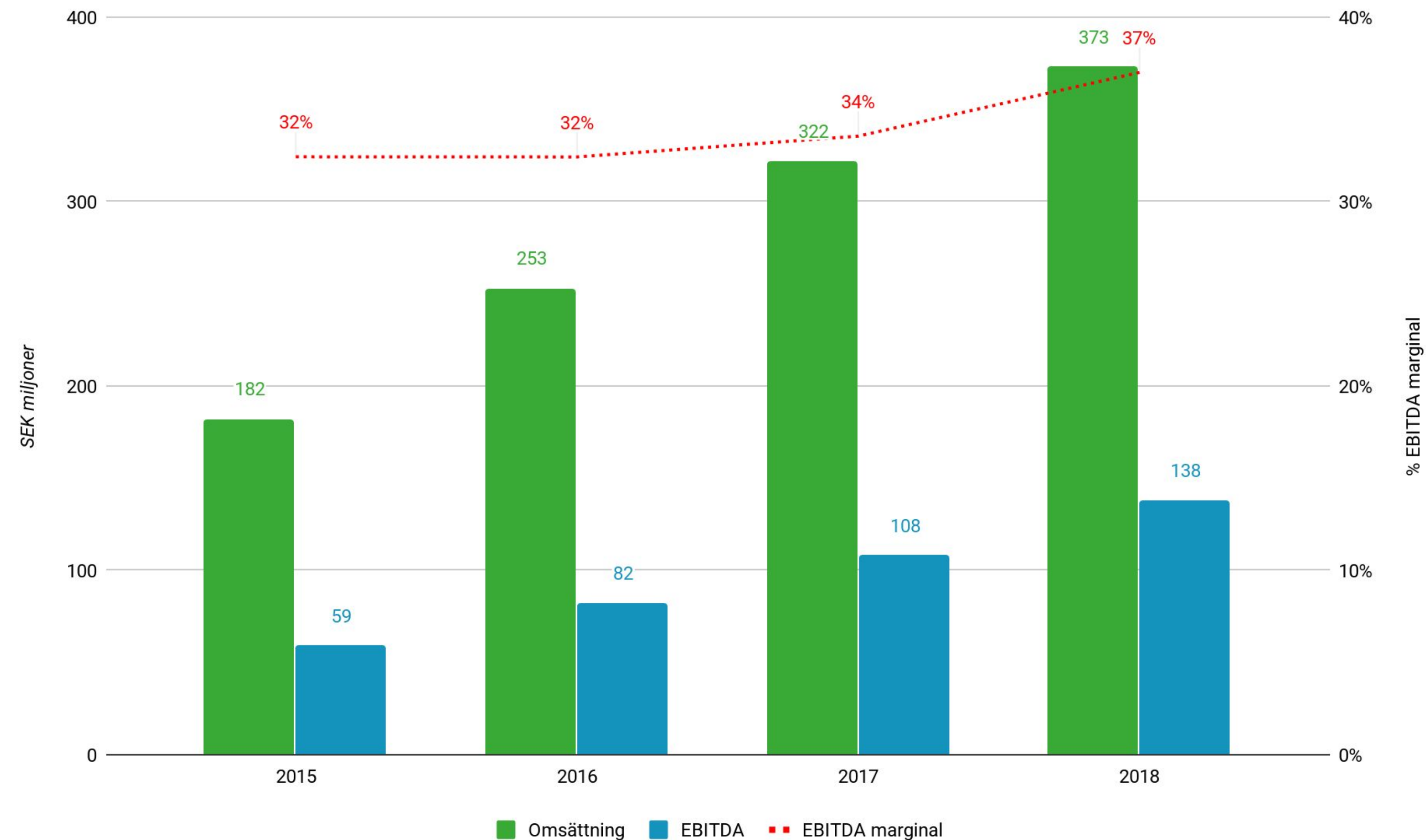
Rekrytering



Under året ökade vi vår personalstyrka med 18 personer, främst inom produktutveckling

Hemnet fortsätter leverera stark tillväxt

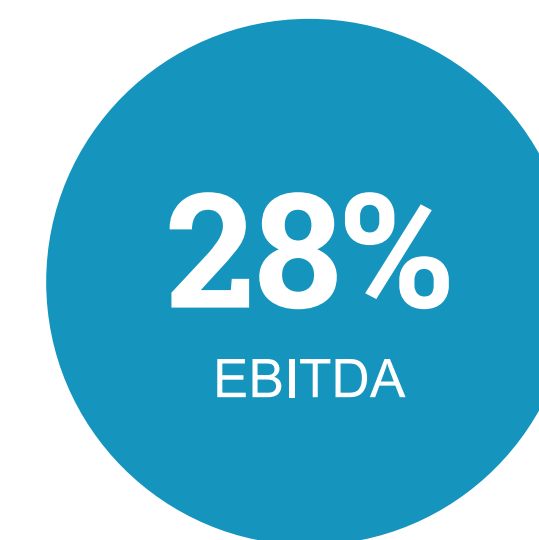
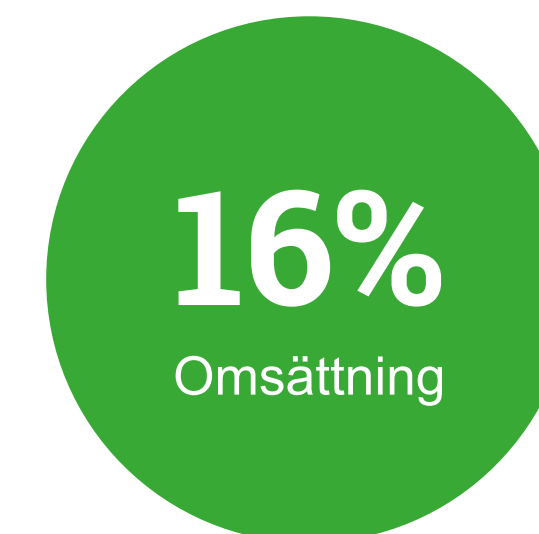
Finansiella resultat för Hemnet Group AB



2018 finansiella tillväxtdrivare

- Ökade intäkter från bostadsannonser
- En växande reklamaffär
- Nya tillägsprodukter

Tillväxt 2017-2018



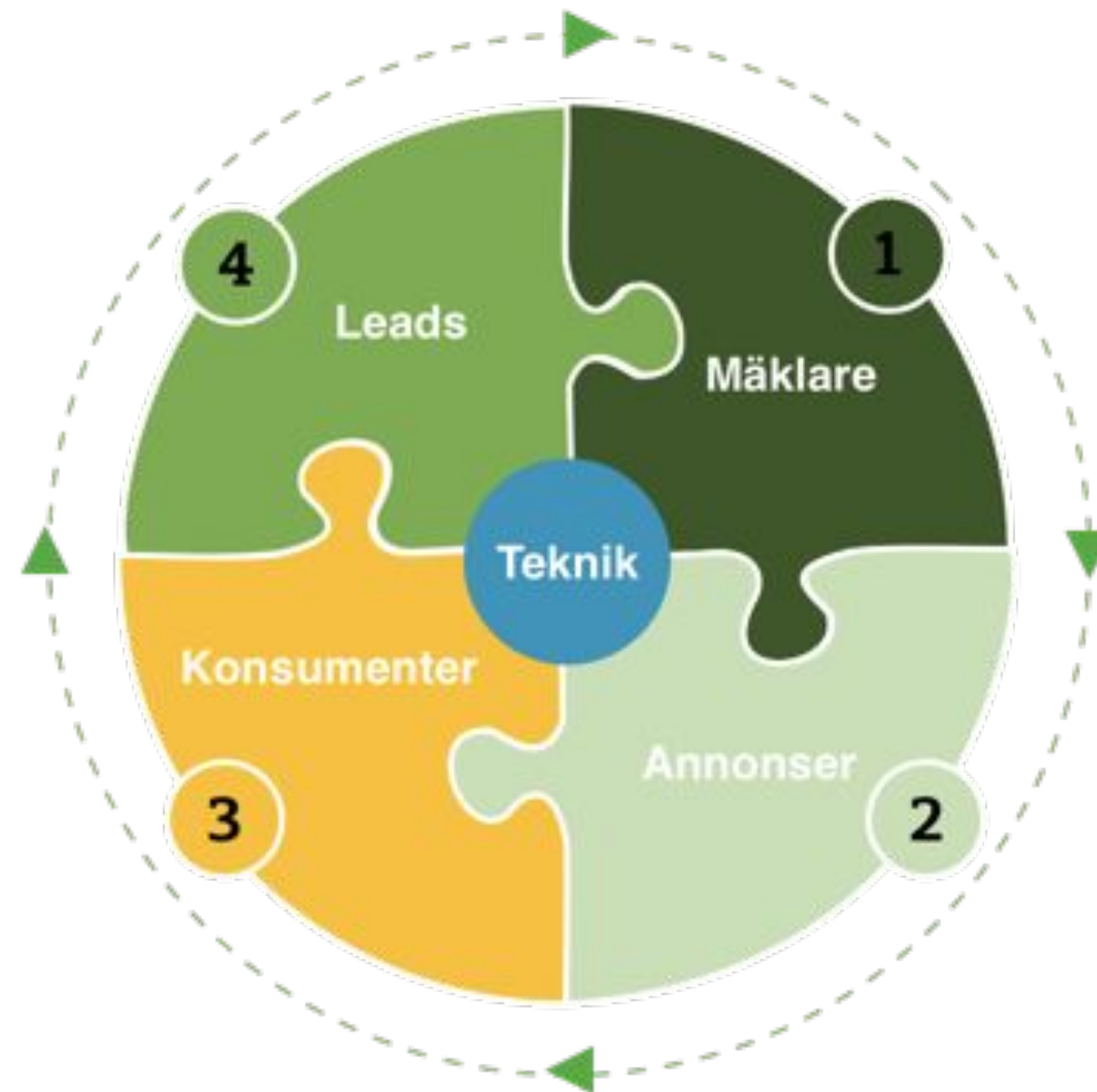
Siffror för 2018 avser koncernredovisning Hemnet Group AB, upprättad enligt IFRS. Siffror för 2017 avser koncernredovisning Hemnet Group AB, upprättad enligt IFRS, med tillägg för Hemnet Sverige-koncernens utfall för 1-8 januari 2017, då denna förvärvades till den nya koncernen den 9 januari 2017. Siffror för 2016 och 2015 avser koncernredovisning Hemnet Sverige AB.

Våra planer för 2019 och framåt

Hemnets strategi bygger på att bättre låta säljare, köpare och mäklare dra nytta av teknik för att hitta varandra

Koppla ihop mäklare,
säljare och köpare

Enklare att hitta en
relevant bostad



Bättre verktyg för mäklare
att hitta köpare & säljare

Data och digitala
processer

Säljaren kan i samarbete
med mäklare välja den
bästa marknadsförings-
strategin

Våra övergripande mål



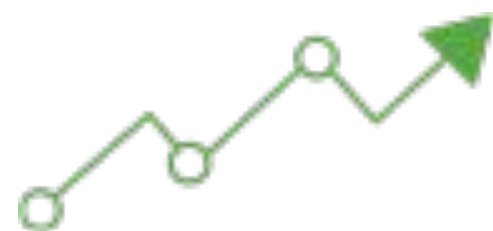
Bygga världens bästa online-upplevelse för bostadsaffärer



Vara en trovärdig marknadsplats



Innehåll och varumärke i världsklass



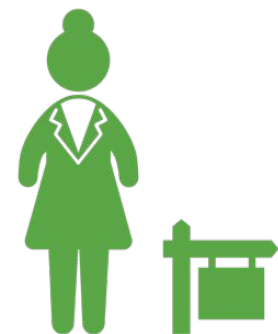
Leverera överlägset värde för kunder och aktieägare

3 prioriteringar för 2019 - fortsatta investeringar i tillväxt



Sökupplevelse i världsklass

- Under 2019 kommer vi fortsätta att utveckla våra verktyg och tjänster baserat på synpunkter från våra användare och därmed bli en ännu bättre hjälp till svenska folket när de letar efter sin drömbostad (till exempel “liknande bostäder”)



Nära relation till mäklarkåren

- En stark relation med våra mäklarkunder är grunden till vår affär, och att aktivt arbeta för att bli en ännu bättre partner till våra mäklarkunder kommer att vara ett fortsatt viktigt fokusområde
- Under 2018 har vi till exempel lanserat en mäklarpanel genom vilken vi kan samla in mäklarbranschens synpunkter på våra tjänster samt skapa en dialog om framtida tjänster och behov



Låta bostadssäljare påverka sin affär

- Våra undersökningar visar att bostadssäljare vill kunna påverka sin bostadsaffär
- Under året kommer vi att fortsätta utveckla och förfina våra nylanserade produkter som riktar sig till bostadssäljare
- Vi tittar vidare på hur vi kan erbjuda ännu fler valmöjligheter till bostadssäljare som vill maximera sin annonsering på Hemnet och hur vi på bästa sätt kan öka försäljningen av våra tjänster i samarbete med fastighetsmäklare

Hemnet Group AB

Årsredovisning

Årsredovisning 2018 - Hemnet Group AB

Årsredovisning 2018 Hemnet Group AB

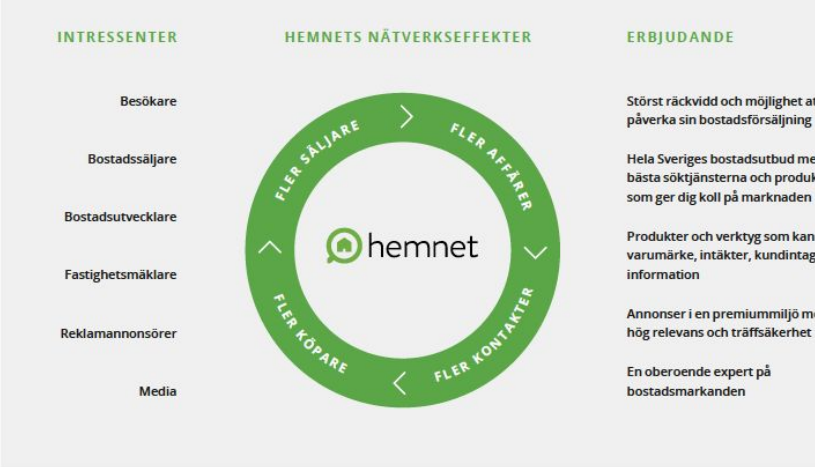
Hemnets affärsmodell

Hemnet är Sveriges största bostadsportal med det bredaste utbudet av bostäder och flest potentiella köpare samlade på en plats. Vår affärsmodell drar nytta av starka nätverkseffekter som bostadssäljare och besökare genererar. Genom att samla alla bostadsannonser på en plats kan Hemnet locka ett stort antal potentiella köpare som resulterar i fler avslutade bostadsaffärer.

Hemnets affärsmodell bygger på att vi är den självklara mötesplatsen för köpare och säljare av bostäder. De starka nätverkseffekterna i affärsmodellen innebär att köpare vill vara där bostadssäljarna är, för att på så vis ta del av i princip hela Sveriges bostadsutbud. På samma sätt vill bostadssäljarna synas där köparna är, för att få till den bästa affären. För att hjälpa köpare att hitta sitt drömboende och bostadssäljare att öka antalet potentiella köpare till deras objekt, lägger vi stort fokus på att bygga de bästa sök- och bevakningstjänsterna. Samtidigt utvecklar vi ständigt nya produkter och tjänster för säljare att följa och påverka sin bostadsförsäljning på sajten.

Vi är en stolt och nära samarbetspartner med fastighetsmäklarbranschen. Vi strävar efter att utveckla nya produkter som leder till en smidigare försäljning och därmed förenklar fastighetsmäklarens vardag. Hemnet är en av Sveriges mest välbesökta och läskade sajter – oavsett kategori. I Hemnets rena och brusfria premiummiljö vill innehålls-nära och övriga reklamannonser synas med trafiksäkra och högkvalitativa annonser. Hemnet genererar omfattande data som bidrar till intressanta fakta och kunskaper om svensk bostadsmarknad. Vi är därför en relevant källa för media som bevakar bostadsmarknaden och för journalister som söker efter oberoende analys och statistik.

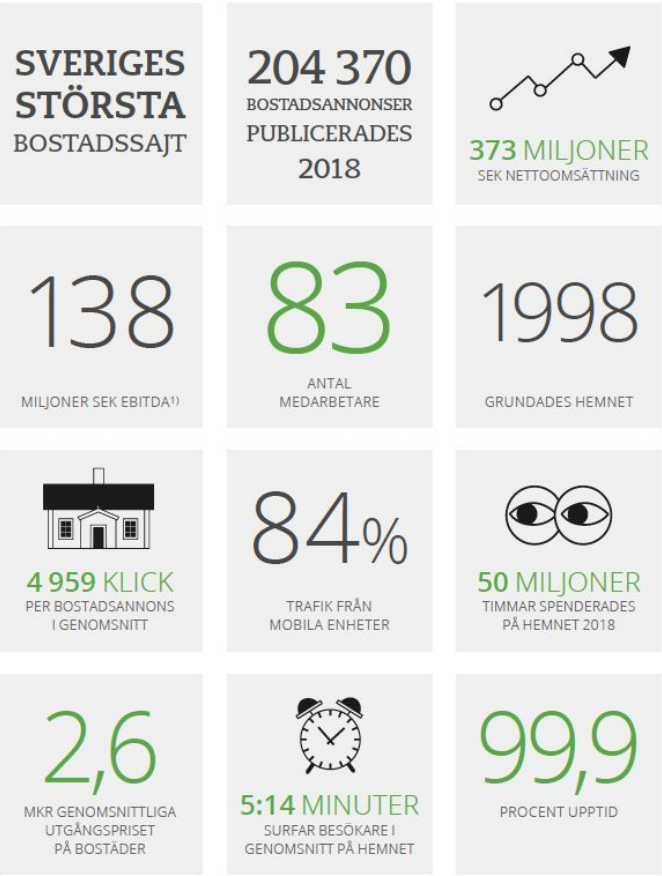
Vår affärsmodell



10 - HEMNET GROUP AB | ÅRSREDOVISNING 2018

Sveriges största bostadssajt

Via mobilen, plattan eller datorn kommer varje vecka i snitt 2,8 miljoner unika besökare till Hemnet – Sveriges största bostadssajt. Vissa letar efter ett hem på landet, andra mitt i smeten och en del vill bara få inspiration.



¹⁾Rörelseresultat före ränteloznader, skatt, avskrivningar och nedskrivningar.

HEMNET GROUP AB | ÅRSREDOVISNING 2018 - 1

Tillgänglig i tryck & via Pepins.com



Tack!