

## Scout24 im ersten Halbjahr mit dynamischem Umsatzwachstum von rund 10 % auf 190 Millionen Euro

- Residential Real Estate Segment ist Haupttreiber für das dynamische Wachstum
- ImmoScout24 entwickelt sich zunehmend in einen vernetzten Marktplatz
- Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit steigt um 4,5 % bei einer Marge von 58,1 %

München / Berlin, 12. August 2021 – Die Scout24 Konzern-Umsatzerlöse sind im ersten Halbjahr 2021 um 9,7 % auf 189,7 Millionen Euro deutlich gewachsen. Haupttreiber hierfür waren das von einer hohen Nachfrage nach Wohnimmobilien geprägte Residential Real Estate Geschäft sowie ein starkes zweites Quartal im Vergleich zu einem durch die Covid-19-Pandemie gezeichneten Vorjahresquartal. Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg im ersten Halbjahr 2021 um 4,5 % auf 110,2 Millionen Euro, was zu einer Marge von 58,1 % führte.

Seit dem zweiten Quartal 2021 gewann insbesondere auch das Maklergeschäft wieder an Dynamik, was sich in einem um 9 % höheren ARPU (durchschnittlicher Erlös pro Kernkund:in pro Monat) niederschlug. Dies, in Kombination mit dem starken Wachstum der „Realtor Lead Engine“-Produkte (Produkte zur Mandatsvermittlung) sowie der Konsumenten-Abos (Plus-Produkte), unterstreicht den konsequenten Ausbau von ImmoScout24 zu einem vernetzten Marktplatz. Das Business Real Estate Geschäft war pandemiebedingt leicht rückläufig, während die Umsatzerlöse des Segments Media & Other leicht anstiegen.

„Die Umsetzung unserer Ökosystem-Strategie ist natürlich auch mit Zukunftsinvestitionen verbunden. Unter dem Strich steht ein klarer Wachstumspfad, auf dem wir zunehmend unabhängiger vom traditionellen Listing-Geschäft werden. Das hoch-dynamische Wachstum unserer Produkte zur Mandatsvermittlung sowie der Konsumenten-Abos ist ein deutlicher Beleg für den Erfolg und das Zukunftspotenzial dieser Strategie – und zwar sowohl organisch wie auch durch gezielte Akquisitionen“, kommentiert Tobias Hartmann, CEO der Scout24 AG.

Seit Juli 2020 ist immoverkauf24, seit Mai 2021 Vermietet.de Teil des Scout24-Konsolidierungskreises. Die Finanzzahlen dieser Akquisitionen sind somit in den Vorjahreszahlen nicht enthalten. Ohne die Zukäufe wäre der Konzernumsatz organisch um 6,8 % gestiegen, die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit hätte 60,1 % (0,9 Prozentpunkte unter Vorjahr) betragen.

„Die Integration der immoverkauf24 ist inzwischen erfolgreich abgeschlossen. Die Umsätze dieser Akquisition trugen zu etwa einem Drittel zu den Umsätzen der ‚Realtor Lead Engine‘ im ersten Halbjahr 2021 bei. Wir gehen davon aus, dass sich unsere weiteren Akquisitionen ähnlich positiv entwickeln werden. Unsere hohe finanzielle Leistungsfähigkeit gibt uns weiterhin den Spielraum, um auch in Zukunft entsprechende Gelegenheiten am Markt zu nutzen“, erklärt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 AG.

### WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

in Millionen Euro	Q2 2021	Q2 2020	Änderung	H1 2021	H1 2020	Änderung
Konzernumsatzerlöse	95,9	83,9	+14,4 %	189,7	173,0	+9,7 %
davon Residential Real Estate	71,2	59,9	+19,0 %	140,0	123,2	+13,6 %
davon Business Real Estate	17,0	16,6	+2,4 %	34,3	34,6	-0,8 %
davon Media & Other	7,6	7,3	+4,2 %	15,2	15,1	+1,1 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit <sup>1</sup>	55,2	50,3	+9,6 %	110,2	105,4	+4,5 %
<b>Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit<sup>2</sup> in %</b>	<b>57,5 %</b>	<b>60,0 %</b>	<b>-2,5 Pp</b>	<b>58,1 %</b>	<b>61,0 %</b>	<b>-2,9 Pp</b>
Konzern-EBITDA	49,0	43,8	+11,8 %	101,3	96,4	+5,1 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, fortgeführtes. Geschäft) <sup>3</sup>	0,25	0,19	+31,6 %	0,50	0,44	+13,6 %

<sup>1</sup> Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht operative Effekte, im Wesentlichen Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A-Aktivitäten (realisiert und unrealisiert), Reorganisation sowie sonstige nicht operative Effekte.

<sup>2</sup> Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den Umsatzerlösen.

<sup>3</sup> Der Wert des Vorjahres wurde angepasst, s. Erläuterung 4 des Anhangs des Halbjahresfinanzberichts.

## Residential Real Estate Geschäft ist Haupttreiber für das dynamische Wachstum

Wesentlicher Wachstumsmotor der Scout24-Gruppe war erneut das Residential Real Estate Geschäft. Hier stiegen die Umsätze im ersten Halbjahr 2021 insgesamt um 13,6 % auf 140,0 Millionen Euro gegenüber 123,2 Millionen Euro in H1 2020. Dabei beschleunigte sich das Umsatzwachstum im zweiten Quartal im Vergleich zu dem Pandemie-belasteten Vorjahresquartal um 19,0 % auf 71,2 Millionen Euro (Q2 2020: 59,9 Millionen Euro). In den H1 bzw. Q2 2021 Zahlen sind 5,4 bzw. 2,8 Millionen Euro Umsatzerlöse der akquirierten Gesellschaften immoverkauf24, Wohnungsbörse und Vermietet.de enthalten, wobei 5,2 bzw. 2,7 Millionen davon auf immoverkauf24 entfallen.

Die in den Segmentumsätzen enthaltenen Umsätze mit Residential Real Estate Partnern, also Immobilienmakler:innen (inklusive Finanzpartner) und Hausverwaltungen nahmen im Halbjahresvergleich um 15,3 % (Q2 2021: +19,5 %) zu. Hauptgrund für diese Entwicklung war das starke Wachstum der „Realtor Lead Engine“ Umsätze (in H1 2021 inklusive des immoverkauf24-Geschäfts) um 162,2 % auf 15,7 Millionen Euro (H1 2020: 6,0 Millionen Euro). Der ARPU der Residential Real Estate Partner stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 5,1 % auf 745 Euro. Im zweiten Quartal 2021 nahm er noch deutlicher zu, um 9,0 % auf 752 Euro, was auf eine erhöhte Nachfrage und Zahlungsbereitschaft der Maklerkund:innen zurückzuführen ist. Auch die Zahl der Kund:innen ist zum Halbjahresstichtag weiter gestiegen. So konnten im Vergleich zum Vorjahr 648 (kleinere) Kund:innen hinzugewonnen werden (im Vergleich zum Jahresende 2020: +455). Gleichzeitig wurde die Migration in die neuen Mitgliedschaftseditionen bewusst etwas verlangsamt.

Die ebenfalls in Residential Real Estate enthaltenen Umsätze mit privaten Kund:innen („Consumer“) stiegen im Halbjahresvergleich um 9,9 %, im zweiten Quartal sogar um 18,0 %. Mit der Einführung von Free-to-List zum Ende des ersten Quartals 2020 wurden entgangene Listing-Umsätze durch das dynamische Wachstum der Plus-Produkt-Umsätze kompensiert. Diese stiegen um 30,5 % auf 25,1 Millionen Euro in H1 2021 (+32,8 % auf 13,2 Millionen Euro in Q2 2021). Damit überstiegen sie erstmals die gesamten Einzel-Listing-Umsätze (gewerbliche und private Listings „pay-per-ad“), die sich in H1 2021 insgesamt auf 23,2 Millionen Euro beliefen.

Die Residential Real Estate EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag in H1 2021 bei 60,1 % (Q2 2021: 58,6 %) und damit 4,4 Prozentpunkte unter den 64,5 % im Vorjahr (Q2 2020: 63,9 %). Dies hat einerseits mit höheren operativen Kosten, insbesondere auch in den zugekauften Geschäftseinheiten, zu tun. Andererseits reflektiert die Margenentwicklung den mit der Marktnetzwerk-Strategie einhergehenden veränderten Umsatzmix: Einmal-Listing-Umsätze werden zunehmend durch wachstumsstarke Plus-Produkt- und „Realtor Lead Engine“ Umsätze ersetzt. Die Akquisition von Vermietet.de zählt ebenfalls auf diese Strategie ein.

## Business Real Estate kann Covid-19-Krise noch nicht abschütteln

Im Business Real Estate Segment ist auch im ersten Halbjahr 2021 der Einfluss der Pandemie noch spürbar. Obwohl die Umsätze mit Projektentwicklern und Fertighausanbietern im Halbjahresvergleich leicht zulegen konnten, war das Geschäft mit Business Real Estate Makler:innen rückläufig. Insgesamt gingen die Business Real Estate Umsätze in H1 2021 leicht auf 34,3 Millionen Euro (H1 2020: 34,6 Millionen Euro) zurück, wobei die Umsätze im zweiten Quartal um 2,4 % auf 17,0 Millionen Euro leicht anzogen.

Die Zahl der Business Real Estate Partner stieg im Vergleich zum Vorjahresstichtag (30. Juni) um 25 Partner (im Vergleich zum Jahresende 2020: +20).

Parallel zur Umsatzentwicklung blieb der ARPU der Business Real Estate Partner weitgehend unverändert. Im Halbjahresvergleich ging er um 0,6 % auf 1.737 Euro leicht zurück (von 1.747 Euro in H1 2020). Im Quartalsvergleich konnte er mit 0,8 % auf 1.720 (von 1.706 in Q2 2020) leicht zulegen.

Auch die EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Business Real Estate verhielt sich im Halbjahresvergleich relativ stabil. Sie stieg von 72,1 % in H1 2020 auf 72,3 % in H1 2021. Im zweiten Quartal stieg sie um 2,3 Prozentpunkte auf 72,7 %.

## Media & Other Segment profitiert von starkem Österreich-Geschäft

Die Media & Other Segmentumsätze konnten im Halbjahresvergleich leicht zulegen, von 15,1 Millionen Euro auf 15,2 Millionen Euro. Im Quartalsvergleich stiegen sie um 4,2 % auf 7,6 Millionen Euro (Q2 2020: 7,3 Millionen Euro). Diese Steigerung war primär durch das starke ImmoScout24 Österreich-Geschäft getragen, welches im Halbjahresvergleich um 25,2 % zulegen konnte. Gleichzeitig ging das Werbegeschäft mit Dritten markt- und pandemiebedingt zurück. Freie Werbeflächen bietet Scout24 nun vermehrt „intern“, das heißt eigenen Kund:innen, an. Auch FLOWFACT verzeichnete aufgrund der noch laufenden Umstellung des Bezahlmodells auf Software-as-a-Service leicht rückläufige Umsätze.

Die EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Media & Other sank primär aufgrund des rückläufigen Werbegeschäfts um 4,2 Prozentpunkte von 40,4 % in H1 2020 auf 35,2 % in H1 2021 (Q2 2020: 41,0 %; Q2 2021: 38,8 %).

## Jahresprognose bestätigt

Der Vorstand der Scout24 AG ist mit der operativen und finanziellen Entwicklung der Scout24-Gruppe im ersten Halbjahr 2021 sehr zufrieden und sieht darin einen eindrucksvollen Beleg für die strategische Ausrichtung der Gruppe. Für das gesamte Geschäftsjahr 2021 bestätigt der Vorstand daher seine Prognose eines mittleren bis hohen einstelligen prozentualen Konzern-Umsatzwachstums (Konzernumsatz GJ 2020: 353,8 Millionen Euro).

Übersetzt in die drei Segmente heißt das:

- Residential Real Estate: niedriger zweistelliger Prozentbereich
- Business Real Estate: niedriger einstelliger Prozentbereich
- Media & Other: leicht rückläufig

Unter der Annahme einer verbesserten Marge insbesondere im vierten Quartal bestätigt der Vorstand – ohne Berücksichtigung von Vermietet.de – ebenfalls seine Ertragsprognose. Diese geht von einer Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (inklusive Holding-Kosten) von bis zu 60 % aus (Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit GJ 2020: 60,0 %).

Die im Mai 2021 vollzogene Akquisition von Vermietet.de passt sich perfekt in die Marktnetzwerk-Strategie ein. Sie verschafft Scout24 einen signifikanten zeitlichen Vorsprung bei der Produktentwicklung für den in Deutschland und Österreich so wichtigen Mietermarkt. Mit Vermietet.de erweitert die Gruppe ihr Angebot für private Vermieter, und zwar über die Laufzeit eines oder sogar mehrerer Mietverhältnisse hinweg. Kurzfristig wird der Umsatzbeitrag noch gering sein, und Investitionen werden die EBITDA-Marge zunächst negativ beeinflussen. Ab dem kommenden Jahr wird aber ein positiver Effekt auf den Konzernumsatz und mittelfristig auch auf die Konzernmarge erwartet.

## Halbjahresfinanzbericht 2021

Eine ausführliche Erläuterung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage findet sich im Halbjahresfinanzbericht 2021 unter [www.scout24.com/investoren/finanzberichte-praesentationen](http://www.scout24.com/investoren/finanzberichte-praesentationen).

## Über Scout24

Scout24 ist ein führendes deutsches Digitalunternehmen. Mit dem digitalen Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringen wir seit über 20 Jahren erfolgreich Eigentümer:innen, Makler:innen sowie Mieter:innen und Käufer:innen zusammen. Mit über 20 Millionen Nutzer:innen pro Monat auf der Website oder in der App ist ImmoScout24 der Marktführer für die digitale Immobilienvermarktung und -suche. Damit Immobilientransaktionen in Zukunft digital ablaufen können, entwickelt ImmoScout24 kontinuierlich neue Produkte und baut ein Ökosystem für Miete, Kauf und Gewerbeimmobilien in Deutschland und Österreich auf. Scout24 ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft (ISIN: DE000A12DM80, Ticker: G24) und Mitglied im MDAX sowie im DAX 50 ESG. Weitere Informationen auf [Twitter](#) und [LinkedIn](#). Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbeimmobilienmarkt aktiv.

## **Ansprechpartner für Medien**

Jan Flaskamp  
Vice President Communications & Marketing  
Tel.: +4930243010721  
E-Mail: [mediarelations@scout24.com](mailto:mediarelations@scout24.com)

## **Ansprechpartnerin für Investor Relations**

Ursula Querette  
Head of Investor Relations  
Tel.: +49 89 262 02 4939  
E-Mail: [ir@scout24.com](mailto:ir@scout24.com)

## **Hinweis**

*Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind sorgfältig ermittelt worden. Es wird jedoch keine Haftung irgendeiner Art übernommen für die hierin enthaltenen Informationen und/oder ihre Vollständigkeit. Die Gesellschaft, ihre Organmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter und sonstige Personen geben keine Garantie oder Zusicherung, weder ausdrücklich noch konkludent, für die Richtigkeit und/oder Vollständigkeit der hierin enthaltenen Informationen ab und jegliche Haftung für jeglichen Schaden oder Verlust, der direkt oder indirekt aus dem Gebrauch dieser Informationen oder daraus in anderer Weise abgeleiteter Meinungen resultiert, ist ausgeschlossen.*

*Die in dieser Mitteilung enthaltenen Informationen können jederzeit geändert, revidiert oder aktualisiert werden. Einige in diesem Dokument wiedergegebene Darstellungen enthalten in die Zukunft gerichtete Aussagen, die die derzeitigen Erwartungen und Planungen der Gesellschaft bzw. des Senior Managements der Gesellschaft in Bezug auf künftige Ereignisse widerspiegeln. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Finanzlage und der Profitabilität der Gesellschaft wesentlich von denjenigen abweichen, und auch negativer ausfallen können als diejenigen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Aussagen, die in diesem Dokument enthalten sind, die sich auf vergangene Entwicklungen oder Aktivitäten beziehen, dürfen nicht als Zusicherung verstanden werden, dass diese Entwicklungen oder Aktivitäten in Zukunft andauern oder fortgesetzt werden. Die Gesellschaft übernimmt keine wie auch immer geartete Verpflichtung, irgendwelche Informationen (einschließlich der in die Zukunft gerichteten Aussagen), die in dieser Pressemitteilung enthalten sind, zu aktualisieren oder zu korrigieren, sei es als Ergebnis neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen. In die Zukunft gerichteten Aussagen und Darstellungen, die sich lediglich auf das Datum dieser Mitteilung beziehen, sollten Sie nicht über Gebühr vertrauen.*

*Scout24 verwendet zur Erläuterung der Ertragskennzahlen auch alternative Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS definiert sind. Diese sollten nicht isoliert, sondern als ergänzende Information betrachtet werden. Scout24 verwendet zur Erläuterung der Ertragskennzahlen auch alternative Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS definiert sind. Diese sollten nicht isoliert, sondern als ergänzende Information betrachtet werden. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind jeweils an entsprechender Stelle in den Finanzberichten definiert. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Reorganisationen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24.*

*Aufgrund von Rundungsdifferenzen ist es möglich, dass bei der Summierung der in diesem Bericht veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln.*