

## Scout24 SE veröffentlicht vorläufige Zahlen für Q4 und Gesamtjahr 2021: Transaktionsbasiertes Geschäftsmodell nimmt Fahrt auf

- Jahresprognose für 2021 erfüllt und Ausblick für 2022 bestätigt
- Konzernumsatz steigt im Jahresvergleich um 10,0 % auf 389,0 Millionen Euro, das Q4-Umsatzwachstum liegt bei 11,7%
- Residential Real Estate Umsätze wachsen um 13,8 % im Gesamtjahr und 16,6 % in Q4 – starkes Makler-Kerngeschäft profitiert von Wachstumsprodukten
- EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit steigt um 5,0 % auf 222,8 Millionen Euro, in Q4 wächst es um 6,3%
- Weiteres Aktienrückkaufprogramm über bis zu 350 Millionen Euro beschlossen

München / Berlin, 1. März 2022

Die Scout24-Gruppe hat im Geschäftsjahr 2021 ihre Strategie mit Fokus auf die Immobilientransaktion konsequent vorangetrieben. Dadurch ergeben sich eine breiter diversifizierte Umsatzstruktur und ein erhöhtes Wachstumspotential. Denn neben Anzeigen zur Vermarktung von Immobilien bietet Scout24 vermehrt Produkte an, die Immobilientransaktionen – wie den Kauf/Verkauf, die Anmietung/Vermietung oder das Management von Immobilien - digitaler und effizienter machen. So konnten die Konzern-Umsatzerlöse im Vorjahresvergleich um 10,0 % auf 389,0 Millionen Euro (2020: 353,8 Millionen Euro) gesteigert und die im November 2021 konkretisierte Prognose eines Umsatzwachstums von etwa 9 % sogar leicht übertroffen werden. Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag mit einer Marge von 57,3 % im Rahmen der prognostizierten Bandbreite von 57 % bis 58 %.

Die Konzern-Umsatzsteigerung von 10,0 % wurde inklusive der Akquisitionen von immoverkauf24, Vermietet.de und Propstack erzielt. Ohne diese Zukäufe hätte die Scout24-Gruppe im Geschäftsjahr 2021 ein Umsatzwachstum von 8,3 % und eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 59,0 % erzielt.

*„Seit über zwei Jahrzehnten gehört Scout24 zu den Vorreitern bei der Digitalisierung der Immobilienvermittlung. Immer wieder haben wir frühzeitig neue Trends erkannt und vorangetrieben. So auch bei unseren Produktinnovationen auf dem Weg zu einer transaktionsbegleitenden Plattform. Diese sind zurzeit nicht nur unser größter Wachstumstreiber. Wir verbreitern dadurch auch unsere Umsatzstruktur und erschließen neue Marktpotenziale, die unser zukünftiges Wachstum nachhaltig treiben.“*, kommentiert Tobias Hartmann, CEO der Scout24 SE.

*„Wir haben erreicht, was wir uns vorgenommen haben. Unsere Wachstumsprodukte und Akquisitionen haben unserem Kerngeschäft zusätzliches Momentum verliehen. Die am Kapitalmarkttag präsentierte Strategie wird in den kommenden Jahren attraktives zweistelliges Wachstum liefern. Dafür werden wir weiter in Mitarbeiter:innen, Technologie und Produkte investieren, aber auch weiterhin Kapital an unsere Aktionär:innen im Rahmen von Dividenden und Aktienrückkäufen ausschütten. So schaffen wir Werte für alle unsere Stakeholder“*, ergänzt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 SE.

Der aus dieser transaktionsbasierten Wachstumsstrategie resultierende veränderte Umsatzmix geht zunächst mit veränderten Kostenstrukturen einher, die das Ergebnis zunächst langsamer wachsen lassen als die Umsatzerlöse. Das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit betrug somit im Geschäftsjahr 2021 222,8 Millionen Euro, was einem Anstieg von 5,0 % zum Vorjahreswert entsprach (2020: 212,3 Millionen Euro). Die Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 57,3 % lag damit wie prognostiziert 2,7 Prozentpunkte unter dem Vorjahresniveau (2020: 60,0 %).

**WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN (VORLÄUFIG, UNGEPRÜFT)**

in Millionen Euro, falls nicht anders angegeben	GJ 2021	GJ 2020	Änderung
Konzern-Umsatzerlöse	389,0	353,8	+10,0 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit <sup>1</sup>	222,8	212,3	+5,0 %
<i>Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in %</i>	<i>57,3 %</i>	<i>60,0 %</i>	<i>-2,7 Pp</i>
Konzern-EBITDA <sup>2</sup>	200,8	198,3	+1,3 %
Konzern-Ergebnis je Aktie (unverwässert)	1,03	1,00	+3,0 %
Bereinigtes Konzern-Ergebnis je Aktie (unverwässert) <sup>3</sup>	1,52	1,24	+22,6 %

<sup>1</sup> 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> Unbereinigtes EBITDA des Konzerns ist definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragssteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandener Wertminderungen und Wertaufholungen.

<sup>3</sup> Bereinigt (1) um nicht operative Effekte, die auch zur Ermittlung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit herangezogen werden, (2) um Abschreibungen und Wertminderungen von Vermögenswerten aus Unternehmenserwerben, und (3) um Finanzergebnis-Effekte, die primär aus der AS24 Transaktion resultieren sowie aus der Bewertung von Kaufpreisverbindlichkeiten. Auf das angepasste Ergebnis wird der Nominalsteuersatz angewendet.

### Starkes Q4 mit deutlicher Wachstumsbeschleunigung

Im Jahreskontext nahm das vierte Quartal eine herausragende Stellung ein. Umsatz- und Ergebnisentwicklung haben sich weiter beschleunigt. Highlight war dabei das Residential Real Estate Segment mit einem Umsatzanstieg von 16,6 %. Da die Integration von immoverkauf24 bereits im ersten Halbjahr 2021 abgeschlossen wurde, handelt es sich dabei fast ausschließlich um organisches Wachstum. Dies unterstreicht eindrucksvoll das Wachstumspotenzial der transaktionsbasierten Strategie von Scout24.

### Residential Real Estate Segment profitiert von Wachstumsprodukten

Die Umsätze des Segments Residential Real Estate stiegen um 13,8 % auf 288,4 Millionen Euro (2020: 253,4 Millionen Euro). Im vierten Quartal erzielte das Segment mit 76,0 Millionen Euro einen Rekordumsatz (Q4 2020: 65,2 Millionen Euro). Zu diesem starken Wachstum trugen vor allem die transaktionsbezogenen Umsätze aus Verkäufer-Leads für Maklerkund:innen und die Umsätze aus Plus-Produkten für Immobiliensuchende bei. Die Umsätze aus Verkäufer-Leads stiegen um rund 87 % auf 32,2 Millionen Euro (davon 10,8 Millionen Euro immoverkauf24-Umsatzerlöse), die Umsätze aus Plus-Produkten (inklusive SCHUFA-Auskunft) stiegen um rund 33 % auf 54,2 Millionen Euro. Der durchschnittliche Umsatz mit Residential Real Estate Partnern (ARPU), der das traditionelle Kerngeschäft von Scout24 reflektiert, stieg um 5,8 %, während die Kundenzahl um 709 (kleinere) Kund:innen auf 17.922 zunahm. Im Q4-Vergleich stieg der ARPU sogar um 8,4 %.

Die Residential Real Estate EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag im Geschäftsjahr 2021 bei 59,5 % und damit 3,7 Prozentpunkte unter dem Vorjahr. In Q4 2021 betrug der Rückgang 3,1 Prozentpunkte auf 59,5 %. Diese Entwicklung ist einerseits auf höhere operative Kosten zurückzuführen. Andererseits reflektiert sie den mit der Wachstumsstrategie einhergehenden veränderten Umsatzmix: Einmal-Listing-Umsätze werden zunehmend durch Plus-Produkt- und Lead-Umsätze ersetzt, welche deutlich stärker wachsen als das Kern-Mitgliedschaftsgeschäft.

### Business Real Estate Segment weiterhin durch Covid-19-Pandemie gebremst

Die Umsatzerlöse des Business Real Estate Segments blieben im Jahres- wie auch im Q4-Vergleich relativ stabil. Sie beliefen sich im gesamten Jahr 2021 auf 68,9 Millionen Euro und in Q4 2021 auf 17,5 Millionen Euro. Dabei konnte das aufgrund von Covid-19-Effekten immer noch rückläufige Geschäft mit Gewerbeimmobilien-Makler:innen durch ein wachsendes Projektentwickler-Geschäft nahezu vollständig kompensiert werden. Der Business Real Estate ARPU sowie die Zahl der Business Real Estate Partner veränderten sich dabei nur geringfügig.

Die EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Business Real Estate stieg im Jahresvergleich um 0,8 Prozentpunkte auf 72,0 %. Im Q4-Vergleich sank sie um 1,1 Prozentpunkte auf 69,9 %.

### Dynamisches Österreich-Geschäft große Stütze für das Media & Other Segment

Die Media & Other Segmentumsätze konnten im Jahresvergleich um 1,1 % auf 31,3 Millionen Euro zulegen bei leicht rückläufigen Q4-Umsätzen. Während das ImmoScout24 Österreich-Geschäft mit einer Umsatzsteigerung um 22,2 % stark wuchs, ging das Werbegeschäft mit Dritten markt- und pandemiebedingt zurück.

Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Media & Other sank gleichzeitig um 4,8 Prozentpunkte auf 33,9 % im Jahr 2021. Im Q4-Vergleich ging sie um 3,4 Prozentpunkte auf 32,0 % zurück.

**FINANZIELLE KENNZAHLEN SEGMENTE (VORLÄUFIG, UNGEPRÜFT)**

(In Millionen Euro, wenn nicht anders angegeben)	Q4 2021	Q4 2020	Änderung	GJ 2021	GJ 2020	Änderung
<b>Konzern-Umsatzerlöse</b>	<b>101,9</b>	<b>91,2</b>	<b>+11,7 %</b>	<b>389,0</b>	<b>353,8</b>	<b>+10,0 %</b>
davon Residential Real Estate	76,0	65,2	+16,6 %	288,4	253,4	+13,8 %
davon Residential Real Estate Partner	51,7	46,3	+11,6 %	199,8	176,2	+13,4 %
<i>ARPU<sup>1</sup> Residential Real Estate Partner (Euro/Monat)</i>	<i>777</i>	<i>717</i>	<i>+8,4 %</i>	<i>757</i>	<i>716</i>	<i>+5,8 %</i>
davon Consumer	24,3	18,9	+28,8 %	88,5	77,2	+14,7 %
davon Business Real Estate	17,5	17,5	-0,1 %	68,9	69,1	-0,3 %
<i>ARPU<sup>1</sup> Business Real Estate Partner (Euro/Monat)</i>	<i>1.786</i>	<i>1.801</i>	<i>-0,8 %</i>	<i>1.757</i>	<i>1.754</i>	<i>+0,2 %</i>
davon Media & Other	8,2	8,3	-1,4 %	31,3	31,0	+1,1 %
davon Holding-Umsatzerlöse	0,1	0,1	-2,5 %	0,4	0,3	+38,6 %
<b>Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit<sup>2</sup></b>	<b>58,1</b>	<b>54,7</b>	<b>+6,3 %</b>	<b>222,8</b>	<b>212,3</b>	<b>+5,0 %</b>
davon Residential Real Estate	45,2	40,8	+10,8 %	171,5	160,1	+7,1 %
davon Business Real Estate	12,3	12,4	-1,5 %	49,6	49,2	+0,8 %
davon Media & Other	2,6	3,0	-10,9 %	10,6	12,0	-11,5 %
<b>Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in %</b>	<b>57,1 %</b>	<b>60,0 %</b>	<b>-2,9 Pp</b>	<b>57,3 %</b>	<b>60,0 %</b>	<b>-2,7 Pp</b>
davon Residential Real Estate	59,5 %	62,6 %	-3,1 Pp	59,5 %	63,2 %	-3,7 Pp
davon Business Real Estate	69,9 %	71,0 %	-1,0 Pp	72,0 %	71,2 %	+0,8 Pp
davon Media & Other	32,0 %	35,5 %	-3,4 Pp	33,9 %	38,7 %	-4,8 Pp

<sup>1</sup> Durchschnittlicher Erlös pro User pro Monat, berechnet über die mit den jeweiligen Partnern im berichteten Zeitraum erzielten Umsatzerlöse dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Partner in diesem Zeitraum, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum.

<sup>2</sup> 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.

**Konzernergebnis durch nicht operative Kosten beeinflusst**

Im Geschäftsjahr 2021 stuft Scout24 Kosten von insgesamt 22,0 Millionen Euro als nicht operative Effekte ein. Diese lagen damit um 56,5 % über dem Vorjahresniveau (2020: 14,0 Millionen Euro). Die starke Zunahme im Jahresvergleich ist primär auf höhere M&A-Kosten zurückzuführen (2021: 6,9 Millionen Euro vs. 2020: 1,5 Millionen Euro). Das wichtigste Beispiel für eine erfolgreich durchgeführte Akquisition im Geschäftsjahr 2021 ist der Erwerb von Vermietet.de. Anteilsbasierte Vergütungen trugen mit 10,7 Millionen Euro zu den nicht operativen Kosten bei. Das sind 53,3 % mehr als im Vorjahr (2020: 7,0 Millionen Euro), was primär aus Anpassungen der Bewertungsgrundlagen für das Long-Term Incentive Programms (LTIP) 2018 sowie der Neuauflage eines LTIP im Jahr 2021 resultiert.

Unter Berücksichtigung dieser Kosten stieg das (unbereinigte) EBITDA des Konzerns um 1,3 % auf 200,8 Millionen Euro (2020: 198,3 Millionen Euro).

Abschreibungen und Wertminderungen stiegen um 22,5 % von 51,5 Millionen Euro im Jahr 2020 auf 63,1 Millionen Euro im Jahr 2021. Davon entfielen 33,3 Millionen Euro (2020: 31,6 Millionen Euro) auf Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Kaufpreisallokationen bilanziert wurden (PPA-Abschreibungen). Den größten Teil hiervon machte mit 30,3 Millionen Euro die letzte Abschreibungsrate für den Kundenstamm von ImmoScout24 aus. Weitere 24,2 Millionen Euro entfielen auf sonstige Abschreibungen (2020: 19,9 Millionen Euro), sowie 5,1 Millionen Euro auf eine Wertminderung der FLOWFACT-Marke. Als Folge davon sank das Konzern-EBIT um 6,1 % von 146,8 Millionen Euro im Jahr 2020 auf 137,7 Millionen Euro im Jahr 2021. Bei einem im Vorjahresvergleich leicht gesunkenen Finanzergebnis in Höhe von minus 5,0 Millionen Euro und einem um 6,8 % auf 42,1 Millionen Euro (2020: 39,5 Millionen Euro) gestiegenen Ertragssteueraufwand sank das Ergebnis nach Steuern um 11,6 % auf 90,6 Millionen Euro (2020: 102,4 Millionen Euro).

Bezogen auf eine im Jahresvergleich geringere volumengewichtete durchschnittliche Aktienanzahl von 88.059.505 Stück ergab sich aufgrund der im Geschäftsjahr 2021 durchgeführten Aktienrückkäufe dennoch ein um 3,0 % höheres (unverwässertes) Ergebnis je Aktie von 1,03 Euro (2020: 1,00 Euro; Aktienstückzahl: 102.144.808). Hierin enthalten sind eine Reihe von nicht operativen Effekten, die signifikant über dem Vorjahresniveau liegen. Auch waren die Abschreibungen und Wertminderungen auf Vermögenswerte aus Unternehmenserwerben höher als im Vorjahr. Ohne Berücksichtigung dieser Effekte ergäbe sich ein um 22,6 % höheres Ergebnis pro Aktie von 1,52 Euro für das Jahr 2021 (2020: 1,24 Euro).

## Bilanzstruktur durch Fokussierung auf Immobiliengeschäft gekennzeichnet

Die Scout24-Konzernbilanz zeigt inzwischen ganz klar die Fokussierung auf das ImmoScout24-Geschäft. Die Erlöse aus dem Verkauf von AutoScout24 waren zum Ende des Geschäftsjahres 2021 größtenteils an Kreditgeber und Aktionär:innen zurückgeführt. Primär aufgrund der dazu durchgeführten Aktienrückkäufe im Volumen von über 1 Milliarde Euro im Jahr 2021 hat sich die Bilanzsumme insgesamt von 3,5 Milliarden Euro auf 2,4 Milliarden Euro verkürzt. Die niedrigere Stückzahl umlaufender Aktien wirkt sich zudem positiv auf das Ergebnis je Aktie aus.

## Weiteres bis zu 350 Millionen Euro Aktienrückkaufprogramm beschlossen

Da die Scout24-Bilanz immer noch eine hohe Liquidität aufweist, haben Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, ein weiteres Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 350 Millionen Euro aufzulegen. Es soll noch im März 2022 starten und knüpft damit unmittelbar an das Mitte Februar abgeschlossene 200 Millionen Euro Programm an. Das neue Aktienrückkaufprogramm kann in einer oder mehreren Tranchen durchgeführt werden und soll spätestens zur Hauptversammlung im Jahr 2023 abgeschlossen sein. Um das volle Volumen ausschöpfen zu können, soll die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien durch die ordentliche Hauptversammlung im Juni 2022 erneuert werden.

Zudem bestätigt Scout24 ihre auf dem Kapitalmarkttag kommunizierte Aktienrückkaufstrategie, die ein Leverage-Ziel (Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate) von circa Null verfolgt. Aufgrund des Cashflow-starken Geschäftsmodells von Scout24 führt die Anwendung dieser Strategie über die nächsten Jahre voraussichtlich zu weiteren Aktienrückkäufen in Höhe von durchschnittlich 150 Millionen Euro.

## Neue Segmentstruktur

Im Rahmen des Kapitalmarkttag hat Scout24 angekündigt, im Geschäftsjahr 2022 die Segmentstruktur anzupassen. Dies geschieht im Kontext einer Wachstumsstrategie, die sich noch stärker an den Bedürfnissen der privaten und gewerblichen Kund:innen ausrichtet. Die bisherige Segmentierung war dagegen primär an der Art der Immobilien (Wohn- bzw. Gewerbeimmobilien) ausgerichtet. Zukünftig wird daher in den drei Segmenten Professional, Private sowie Media & Other berichtet.

Die nachfolgende Tabelle stellt die Konzernumsätze der Jahre 2021 und 2020 in den beiden Segmentstrukturen gegenüber:

BISHERIGE SEGMENTSTRUKTUR (VORLÄUFIG, UNGEPRÜFT)				ZUKÜNFTIGE SEGMENTSTRUKTUR (VORLÄUFIG, UNGEPRÜFT)			
in Millionen Euro	2021	2020	Änderung	in Millionen Euro	2021	2020	Änderung
Konzernumsatzerlöse	389,0	353,8	+10,0 %	Konzernumsatzerlöse	389,0	353,8	+10,0 %
davon Residential Real Estate	288,4	253,4	+13,8 %	davon Professional	262,7	238,2	+10,3 %
davon Business Real Estate	68,9	69,1	-0,3 %	davon Private	94,6	84,3	+12,2 %
davon Media & Other	31,3	31,0	+1,1 %	davon Media & Other	31,7	31,3	+1,4 %
davon Holding-Umsätze	0,4	0,3	+38,6 %	davon Holding-Umsätze	-	-	-
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	222,8	212,3	+5,0 %	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	222,8	212,3	+5,0 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	57,3%	60,0%	-2,7 Pp	EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	57,3%	60,0%	-2,7 Pp

## Weiterer Wachstumsschub im Jahr 2022 geplant

Für 2022 rechnet Scout24 mit einem weiteren Wachstumsschub durch:

- Upgrades der Mitgliedschaftsverträge mit gewerblichen Kund:innen,
- Mehr Verkäufer-Leads (RLE und immoverkauf24-Produkte),
- Erweitertes Baufinanzierungs-Geschäft,
- Zunahme von Plus-Produkt-Abonnenten,
- Erhöhung der Vermietet.de Einheiten / Vermieter:innen.

Vor diesem Hintergrund plant Scout24 im Geschäftsjahr 2022 ein Konzern-Umsatzwachstum von 11 % - 12 %. Da dieses Umsatzwachstum durch zusätzliche Investitionen geschaffen werden soll, erwartet Scout24 eine geringere Wachstumsdynamik beim Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Hier soll das Wachstum im Jahr 2022 zwischen 6 % und 8 % liegen.

Auf neuer Segmentebene rechnet Scout24 mit einem Umsatzwachstum von 10 % - 12 % im Professional Segment, hauptsächlich getrieben durch Verkäufer-Leads und Baufinanzierungs-Leads, die das Wachstum im Makler-Kerngeschäft ergänzen. Die Umsätze im Private Segment sollen um 12 % - 14 % steigen, vor allem im Bereich der Plus-Produkte und der Vermietet.de Plattform. Im Segment Media & Other wird ebenfalls ein Umsatzanstieg von 12 % - 14 % erwartet. Hier sollen sich nicht nur das Werbegeschäft und FLOWFACT wieder erholen. Auch die Akquisition Propstack wird zum Wachstum beitragen und das ImmoScout24 Österreich Geschäft soll ebenfalls weiterhin eine hohe Umsatzdynamik zeigen.

In den Folgejahren nach 2022 erwartet Scout24 ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von etwa 12 %. Auf EBITDA-Level wird ab 2023 mit einem deutlich beschleunigten Wachstum gerechnet, getrieben durch in 2022 abgeschlossene Wachstumsinvestitionen und Skaleneffekte.

+++++

### Telefonkonferenz

Am 1. März 2022 um 15:00 Uhr MEZ wird Scout24 einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den vorläufigen 2021 Jahresergebnissen abhalten.

Link zum live Webcast (ohne telefonische Einwahl): <https://www.webcast-eqs.com/scout2420220301>

Finanzanalysten und Investoren können sich unter folgenden Einwahldaten in die Telefonkonferenz einwählen:

DE: +49 (0)69 22222 5197  
UK: +44 (0)330 336 9601  
USA: +1 646-828-8073  
Teilnehmer Code: 6751774

Über diesen Link können eingewählte Teilnehmer die Präsentationsfolien live mitverfolgen:

<https://www.webcast-eqs.com/scout2420220301/no-audio>

Die Wiederholung der Konferenz ist abrufbar unter: <https://www.webcast-eqs.com/scout2420220301>

### Nächste Termine

Scout24 wird den Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2021 am Donnerstag, den 24. März 2022 veröffentlichen.

### 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 europäische 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 Gewerbebereich aktiv.

### **Ansprechpartnerin für Investor Relations**

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

### **Ansprechpartner für die Medien**

Jan Flaskamp  
Vice President Communications & Marketing  
Tel.: +49 30 24301 0721  
E-Mail: [mediarelations@scout24.com](mailto:mediarelations@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. 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.*

*Die in diesem Dokument enthaltenen Zahlen für das vierte Quartal und das Gesamtjahr 2021 wurden weder nach § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Wirtschaftsprüfer unterzogen. Die in diesem Dokument genannten Zahlen sind vorläufig und können bis zur Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2021 noch Änderungen unterliegen.*