

Umsatzwachstum um 14,7 % in H1 2022 verdeutlicht die steigende Relevanz von Scout24 bei den aktuellen Marktveränderungen

- Konzernumsatz steigt auf 217,6 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2022
- Kerngeschäft mit Makler:innen profitiert
- Verlangsamtes Kostenwachstum stärkt Profitabilität: EBITDA steigt um 9,5 % auf 121 Millionen Euro
- Vorstand erhöht Prognose für das Geschäftsjahr 2022

München / Berlin, 9. August 2022

Die Scout24-Gruppe hat das starke Umsatzwachstum des ersten Quartals auch in Q2 2022 fortgesetzt. Der Konzernumsatz von 217,6 Millionen Euro für das erste Halbjahr 2022 übertrifft daher den Vorjahreswert von 189,7 Millionen Euro um 14,7 %. Diese Entwicklung unterstreicht die hohe Relevanz des Scout24-Produktportfolios im aktuellen Marktumfeld. Die inflations- und zinsbedingten strukturellen Verschiebungen im Markt – von Kauf zu Miete, von Verkäufermarkt zu Käufermarkt – führen zu einem erhöhten Vermarktungs- und Dienstleistungsbedarf und wirken sich damit positiv auf die Produktnachfrage aus.

„Steigende Zinsen, höhere Gestehungskosten sowie das unsichere geopolitische und makroökonomische Umfeld beeinflussen auch den deutschen Immobilienmarkt. Vor diesem Hintergrund gewinnt die Vermarktungsstärke der ImmoScout24-Plattform an Bedeutung. Unser starkes Wachstum im ersten Halbjahr bestätigt die strategische Ausrichtung der Scout24-Gruppe, die auf die Digitalisierung des Immobilienmarkts mit einem diversifizierten Produktportfolio setzt“, kommentiert Tobias Hartmann, CEO der Scout24 SE.

Wachstum auf ganzer Linie angeführt vom Makler:innen-Kerngeschäft und Plus-Produkten

Das Produktportfolio gliedert die Scout24-Gruppe in die Segmente Professional, Private sowie Media & Other. Im zweiten Quartal sind die Scout24 Konzernumsatzerlöse ähnlich stark gestiegen wie in Q1 2022. Dabei profitierte insbesondere das Kerngeschäft mit Mitgliedschaften für professionelle Kund:innen sowie das Abo-Geschäft mit Plus-Produkten für private Kund:innen.

Der Professional-Segmentumsatz wuchs im Halbjahresvergleich um 10,7 % auf 142,8 Millionen Euro. Diese Entwicklung wurde getrieben durch eine besondere Dynamik im Makler:innen-Kerngeschäft mit einem Umsatzplus von 6,7 % und das dynamische Verkäufer-Leads-Geschäft (Vermittlung von Verkaufsmandaten), welches ein Umsatzwachstum von 31,6 % erzielte. Während gleichzeitig die Zahl der gewerblichen Kund:innen um 2,7 % auf 20.901 anstieg, erhöhte sich der Professional ARPU (durchschnittlicher Umsatz pro Professional Subscription Kund:in pro Monat) um 7,1 % auf 1.017 Euro. Parallel hat sich das Einzel-Listing-Geschäft mit gewerblichen Kund:innen beschleunigt. Der Umsatz daraus stieg im Halbjahresvergleich um 10,2 %. Auch das ist ein Zeichen für die steigende Relevanz der ImmoScout24-Plattform im aktuellen Marktumfeld. Die Vermittlung von Baufinanzierungs-Leads nahm ebenfalls weiter zu und lag in H1 2022 21,0 % über dem Vorjahr. Im aktuell steigenden Zinsumfeld steigt der Bedarf an vorqualifizierten Finanzierungs-Mandaten sowie an entsprechender Beratungskompetenz.

Der Private-Segmentumsatz stieg im Halbjahresvergleich um 27,7 % auf 57,7 Millionen Euro. Hier war der stärkste Wachstumstreiber die hohe Nachfrage nach Plus-Produkten mit einem Umsatzanstieg von 66,9 %. Die Zahl der Kund:innen nahm um 69,5 % auf fast 300.000 zu. Der Private ARPU (durchschnittlicher Umsatz pro Private Subscription Kund:in pro Monat) ging dabei um 1,5 % leicht auf 16,4 Euro zurück. Auch im Private Segment zeigte das Geschäft mit Einzel-Listings eine wachsende Dynamik mit einem Umsatzplus von 10,4 % im ersten Halbjahr.

Der Media & Other-Umsatz stieg mit einem starken Österreich-Geschäft um 10,3 % auf 17,0 Millionen Euro in H1 2022.

Hohe Effizienz der Investitionen verlangsamt Kostenwachstum: EBITDA steigt um 9,5 %

Insgesamt rund 10,3 Millionen Euro verwendete Scout24 im ersten Halbjahr auf geplante Zukunftsinvestitionen in die Wachstumstreiber. Diese Investitionen fanden insbesondere in den Wachstumsfeldern Mandatsakquise und Vermietet.de statt. Sie spiegeln sich primär in höheren Online-Marketingausgaben für die Generierung von Verkäufer-Leads sowie höherem Marketing- und Personalaufwand für den schnellen Ausbau des Angebots für private Vermieter:innen wider. Dabei war das Ausmaß der Investitionen im zweiten Quartal deutlich geringer, was auch die hohe Effizienz der Maßnahmen widerspiegelt. In Verbindung mit strukturellen Kostenverbesserungen stiegen daher die betrieblichen Aufwendungen im zweiten Quartal nur noch leicht überproportional zum Umsatz und dämpften auch die Kostenentwicklung im Halbjahr. Entsprechend verbesserte sich das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in H1 2022 um 9,5 % auf 120,7 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag im Halbjahr mit 55,5 % nur noch 2,6 Prozentpunkte unter der Vorjahresmarge. Das unbereinigte Konzern-EBITDA stieg in H1 2022 um 11,6 % im Vergleich zu H1 2021. Aufgrund der fortgesetzten Aktienrückkäufe stieg das Ergebnis je Aktie sogar um 18,0 % im Halbjahresvergleich.

„Die aktuellen Entwicklungen im deutschen Immobilienmarkt wirken sich in Summe positiv auf unsere Produktnachfrage aus. Gleichzeitig machen sich die fortschreitende Diversifizierung der Umsatzströme und unsere zielgerichteten Investitionen zunehmend bezahlt. Daher haben wir entschieden, unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2022 zu erhöhen. Dies unterstreicht die hohe Resilienz unseres „next level“ Geschäftsmodells“, ergänzt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 SE.

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

in Millionen Euro	Q2 2022	Q2 2021	Änderung	H1 2022	H1 2021	Änderung
Konzernumsatzerlöse	109,7	95,9	+14,4 %	217,6	189,7	+14,7 %
davon Professional	71,5	65,2	+9,6 %	142,8	129,1	+10,7 %
davon Private	29,6	23,0	+28,4 %	57,7	45,2	+27,7 %
davon Media & Other	8,7	7,7	+13,2 %	17,0	15,4	+10,3 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	62,0	55,2	+12,5 %	120,7	110,2	+9,5 %
davon Professional	43,6	42,1	+3,6 %	86,4	83,9	+3,1 %
davon Private	15,4	10,1	+52,4 %	28,8	20,7	+39,0 %
davon Media & Other	3,0	3,0	+3,1 %	5,5	5,7	-2,8 %
Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² in %	56,6 %	57,5 %	-0,9 pp	55,5 %	58,1 %	-2,6 pp
davon Professional	61,0 %	64,5 %	-3,5 pp	60,5 %	65,0 %	-4,5 pp
davon Private	52,2 %	43,9 %	+8,2 pp	49,8 %	45,8 %	4,0 pp
davon Media & Other	35,2 %	38,6 %	-3,4 pp	32,4 %	36,8 %	-4,4 pp
Konzern-EBITDA³	59,5	49,0	21,4 %	113,1	101,3	11,6 %
Ergebnis nach Steuern	26,8	22,1	+21,3 %	46,9	46,4	+1,1 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, in Euro)	0,34	0,25	+36,0 %	0,59	0,50	+18,0 %

¹ 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.

² Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zum Umsatz.

³ Das Konzern-EBITDA (unbereinigt) ist definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.

Vorstand erhöht Prognose für das Geschäftsjahr 2022

Wie am 4. August 2022 bekanntgemacht, hat der Vorstand der Scout24 SE die Prognose für das Konzernumsatzwachstum für das Geschäftsjahr 2022 im Vergleich zum Vorjahr von zuvor 11 % bis 12 % auf eine Bandbreite von 13 % bis 15 % angehoben. Zudem hat er seine Prognose bezüglich des Wachstums des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für das Geschäftsjahr 2022 von zuvor 6 % bis 8 % auf eine Bandbreite von 10 % bis 12 % erhöht.

Vollständiger Halbjahresbericht H1 2022

Eine ausführliche Erläuterung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage findet sich im Halbjahresbericht zu H1 2022 unter <https://www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen>.

Telefonkonferenz

Am 9. August 2022 um 15:00 Uhr MESZ wird Scout24 einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den H1 2022 Ergebnissen abhalten.

Link zum live Webcast (ohne telefonische Einwahl): <https://www.webcast-eqs.com/scout2420220809>

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

DE: +49 (0)69 22222 5197

UK: +44 (0)330 165 4012

USA: +1 646-828-8073

Teilnehmer Code: 8302384

Über diesen Link können ausgewählte Teilnehmer die Präsentationsfolien live mitverfolgen:

<https://www.webcast-eqs.com/scout2420220809/no-audio>

Die Wiederholung der Konferenz ist abrufbar unter: <https://www.webcast-eqs.com/scout2420220809>

Nächste Termine

3. November 2022: Quartalsmitteilung zu Q3 2022 und 9M 2022

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 Gewerbeimmobilienmarkt aktiv.

Ansprechpartnerin für Investor Relations

Ursula Querette

Head of Investor Relations & Treasury

Tel.: +49 89 262 02 4939

E-Mail: ir@scout24.com

Ansprechpartner für Medien

Jorin Verges

Director Corporate Communications

Tel.: +49 30 243 010 620

E-Mail: 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. 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.