

Scout24 auf gutem Weg zur Erreichung der Jahresziele: Beschleunigte Umsatz- und Ertragsentwicklung im dritten Quartal 2022 unterstreicht die Relevanz der Immobilien-Plattform

- Konzernumsatz steigt um 17,7 % auf 114,7 Millionen Euro im dritten Quartal 2022
- Kerngeschäft mit Makler:innen, Plus-Produkte und Einzel-Listings treiben Wachstum an
- Gesteigerte Kosteneffizienz stärkt Profitabilität: EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit legt im dritten Quartal um 17,3 % auf 63,9 Millionen Euro zu
- Vorstand präzisiert die Prognose für das Geschäftsjahr 2022 auf das obere Ende der Bandbreite

München / Berlin, 3. November 2022

Die Scout24-Gruppe hat ihr Wachstumstempo im dritten Quartal 2022 beschleunigt und die **Konzern-Umsatzerlöse** in diesem Zeitraum um 17,7 % auf 114,7 Millionen Euro gesteigert. Für die ersten neun Monate 2022 ergibt sich dadurch ein Konzern-Umsatzwachstum um 15,7 % auf 332,3 Millionen Euro. Die Wachstumsraten im Kerngeschäft bestätigen erneut den anhaltend hohen Bedarf für das Leistungsportfolio von Scout24 in einem veränderten Marktumfeld – sei es zur optimalen Vermarktung einer Immobilie oder damit sich Immobiliensuchende als geeignete Interessent:innen positionieren können.

„Das dritte Quartal 2022 ist das umsatzstärkste für das Scout24 Immobiliengeschäft seit dem Börsengang im Jahr 2015. Wir konnten unsere Wachstumsdynamik aufrechterhalten und haben unsere breit diversifizierte Produktpalette in starke Ergebnisse umgesetzt. Gleichzeitig helfen wir sämtlichen Marktteilnehmer:innen in einem veränderten Immobilienmarkt erfolgreich zu sein. Im beschleunigten Umsatzwachstum sehen wir gleichermaßen die Erfolge unserer strategischen Weiterentwicklung und das enorme Zukunftspotenzial, das hierbei noch vor uns liegt. Wir sind zuversichtlich, dass wir das Geschäftsjahr 2022 erfolgreich abschließen werden und dass Scout24 auch im Jahr 2023 weiter auf Wachstumskurs bleibt.“

kommentiert Tobias Hartmann, CEO der Scout24 SE.

Makler:innen-Kerngeschäft, Plus-Produkte und Einzel-Listings führen Wachstum an

Das Produktportfolio gliedert die Scout24-Gruppe in die Segmente Professional, Private sowie Media & Other. Im dritten Quartal hat sich das Wachstum der Konzern-Umsatzerlöse weiter beschleunigt. Wichtigste Treiber des konzernweiten Wachstumstrends waren dabei das Kerngeschäft mit Mitgliedschaften für professionelle Kund:innen, Rekordabonnements für Plus-Produkte und eine starke Nachfrage nach Einzel-Listings (Pay-per-Ad).

Der **Professional**-Segmentumsatz verzeichnete im Vorjahresvergleich – sowohl im dritten Quartal wie auch im Neunmonatszeitraum – zweistellige Wachstumsraten. Im dritten Quartal stieg der Umsatz dabei um 13,0 % auf 74,5 Millionen Euro. Davon entfielen 56,6 Millionen Euro auf das Kerngeschäft mit Makler:innen-Mitgliedschaften, mit einem Umsatzplus von 11,1 % sowie 9,7 Millionen Euro auf das immer noch dynamische Verkäufer-Leads-Geschäft (Vermittlung von Verkaufsmandaten), welches ein Umsatzwachstum von 17,5 % erzielte. Während gleichzeitig die Zahl der gewerblichen Kund:innen um 3,3 % auf 21.234 anstieg, erhöhte sich der Professional ARPU (durchschnittlicher Umsatz pro Professional Subscription Kund:in pro Monat) um 8,4 % auf 1.040 Euro. Parallel hat sich das Einzel-Listing-Geschäft mit gewerblichen Kund:innen weiter beschleunigt. Der Umsatz daraus stieg im Vorjahresvergleich um 42,2 %. Die höheren (bezahlten) Buchungen im dritten Quartal 2022 sind ein weiteres Zeichen dafür, dass die Scout24 Vermarktungslösungen für Makler:innen im aktuellen Marktumfeld an Attraktivität zunehmen. Die Vermittlung von Baufinanzierungs-Leads nahm ebenfalls weiter zu und lag im dritten Quartal 2022 um 5,6 % über dem Vorjahr. Positiv wirkten sich dabei Maßnahmen zur Verbesserung der Lead-Qualität und das anlaufende Transaktions- und Beratungsgeschäft aus. Die aktuelle Zinsentwicklung führte jedoch zu einer leicht nachlassenden Wachstumsdynamik im Geschäft mit dem direkten Verkauf von Finanzierungs-Leads.

Der **Private**-Segmentumsatz wies gegenüber dem Vorjahr ebenfalls zweistellige Zuwachsraten im dritten Quartal und in den ersten neun Monaten auf. Im dritten Quartal stieg er um 34,2 % auf 31,6 Millionen Euro. Hier waren die Rekordnachfrage nach Plus-Produkten mit einem Umsatzanstieg von 58,2 % und der starke Anstieg der Pay-per-Ad-Buchungen um 36,1 % die wichtigsten Wachstumstreiber. Die Zahl der Abo-Kund:innen nahm um 43,1 % auf mehr als 315.000 zu. Der Private ARPU (durchschnittlicher Umsatz pro Private Subscription Kund:in pro Monat) verbesserte sich um 10,5 % auf 16,3 Euro. Das Geschäft mit Einzel-Listings wurde besonders dadurch befeuert, dass private Inserent:innen im aktuellen Marktumfeld von Anfang an die Bezahl-Lösung zur schnelleren Vermarktung wählten und länger laufende Anzeigen von der kostenfreien auf die bezahlte Variante übergegangen sind.

Die **Media & Other** Segmentumsätze konnten im Vorjahresvergleich primär aufgrund des starken ImmoScout24 Österreich-Geschäfts um 7,5 % auf 8,6 Millionen Euro zulegen.

Kosteneffizienz befeuert Ergebnisentwicklung: EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit legt um 17,3 % zu

Nur noch rund 3,4 Millionen Euro – der geringste Quartalsbetrag in diesem Jahr – hat Scout24 im dritten Quartal für geplante Zukunftsinvestitionen in die Wachstumstreiber aufgewendet. Diese Investitionen entfielen weiterhin hauptsächlich auf die Wachstumsfelder Mandatsakquise und die Plattformerweiterung rund um Vermietet.de. 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. In Verbindung mit Skaleneffekten durch weitere strukturelle Kostenverbesserungen stiegen die operativen Kosten im dritten Quartal mit 15,7 % geringer als in der ersten Jahreshälfte (H1 2022: 21,3 %) und wirkten sich damit auch positiv auf die Kostenentwicklung in den ersten neun Monaten 2022 aus. Bei nahezu unveränderten aktivierten Eigenleistungen verbesserte sich das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** im dritten Quartal um 17,3 % auf 63,9 Millionen Euro und in den ersten neun Monaten 2022 um 12,1 % auf 184,6 Millionen Euro. Die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** lag im dritten Quartal 2022 mit 55,7 % nur 0,2 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert und in den ersten neun Monaten 2022 waren es mit 55,6 % nur noch 1,8 Prozentpunkte weniger als im Vorjahr. Das **unbereinigte Konzern-EBITDA** stieg im dritten Quartal 2022 um 3,2 % im Vergleich zum dritten Quartal 2021. Aufgrund geringerer Abschreibungen und eines verbesserten Finanzergebnisses stieg das **Nettoergebnis** im dritten Quartal 2022 sogar um 36,6 %. Infolge der fortgesetzten Aktienrückkäufe nahm das **Ergebnis je Aktie** mit 47,7 % im Vorjahresvergleich noch stärker zu. In den ersten neun Monaten 2022 lag es mit 1,01 Euro um 28,4 % über dem Vorjahreswert.

„Eine Rekordnachfrage nach Mitgliedschaften, Plus-Produkten und der starke Anstieg bei Pay-per-Ad-Angeboten treiben unsere Umsatz- und Ergebnisdynamik weiter an. Die Zukunftsinvestitionen in unsere Produkte zahlen sich überdies aus. Die positive Entwicklung des dritten Quartals unterstreicht nachdrücklich die hohe Flexibilität unseres Geschäftsmodells. Es freut uns also, die Guidance am oberen Ende der Bandbreite für 2022 zu bestätigen. Wir sind optimistisch für 2023“, ergänzt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 SE.

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

in Millionen Euro	Q3 2022	Q3 2021	Änderung	9M 2022	9M 2021	Änderung
Konzern-Umsatzerlöse	114,7	97,5	+17,7 %	332,3	287,2	+15,7 %
davon Professional	74,5	66,0	+13,0 %	217,4	195,0	+11,5 %
davon Private	31,6	23,5	+34,2 %	89,3	68,7	+29,9 %
davon Media & Other	8,6	8,0	+7,5 %	25,6	23,4	+9,4 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	63,9	54,5	+17,3 %	184,6	164,7	+12,1 %
davon Professional	44,8	41,9	+6,9 %	131,3	125,8	+4,3 %
davon Private	16,2	10,0	+61,8 %	45,0	30,7	+46,4 %
davon Media & Other	2,9	2,5	+13,9 %	8,4	8,2	+2,4 %
Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² in %	55,7 %	55,9 %	-0,2 Pp	55,6 %	57,4 %	-1,8 Pp
davon Professional	60,2 %	63,6 %	-3,4 Pp	60,4 %	64,5 %	-4,1 Pp
davon Private	51,3 %	42,6 %	+8,8 Pp	50,4 %	44,7 %	+5,7 Pp
davon Media & Other	33,3 %	31,4 %	+1,9 Pp	32,7 %	34,9 %	-2,2 Pp
Konzern-EBITDA³	53,8	52,1	+3,2 %	166,8	153,4	+8,8 %
Ergebnis nach Steuern	32,7	24,0	+36,6 %	79,6	70,5	+13,0 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, in Euro)	0,42	0,29	+47,7 %	1,01	0,79	+28,4 %

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 präzisiert Prognose für das Geschäftsjahr 2022 auf das obere Ende der Bandbreite

Die aktuellen Entwicklungen im deutschen Immobilienmarkt wirken sich weiterhin positiv auf die Scout24-Produktnachfrage und damit die Umsatzentwicklung aus. Die Relevanz der ImmoScout24-Plattform und die Vermarktungskapazitäten des Produktangebots haben im aktuellen Marktumfeld an Bedeutung gewonnen. Obwohl sich eine zuverlässige Prognose für den Geschäftsverlauf in naher Zukunft aufgrund der volatilen makroökonomischen Rahmenbedingungen schwierig gestaltet, geht der Vorstand davon aus, dass sich die gezeigte Wachstumsdynamik innerhalb der gegebenen Prognose für das Gesamtjahr weiter fortsetzt. Aufgrund der starken Entwicklung in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahrs 2022 hat der Vorstand beschlossen die bisherige Prognose für das Gesamtjahr 2022 auf das obere Ende der Bandbreite zu präzisieren. Dementsprechend wird nun erwartet, dass der Konzernumsatz in einer Bandbreite von 14 % bis 15 % und das

Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zwischen 11 % und 12 % wachsen wird.

Ausführliche Quartalsmitteilung Q3 / 9M 2022

Eine ausführliche Erläuterung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage findet sich in der Quartalsmitteilung zu Q3 / 9M 2022 unter: <https://www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen>.

Telefonkonferenz

Am 3. November 2022 um 15:00 Uhr MEZ wird Scout24 einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den Q3 / 9M 2022 Ergebnissen abhalten.

Link zum Live-Webcast (ohne telefonische Einwahl): <https://www.webcast-egs.com/scout2420221103>

Finanzanalyst:innen und Investor:innen können sich für die Telefonkonferenz unter folgenden Link registrieren:

<https://services.choruscall.it/DiamondPassRegistration/register?confirmationNumber=2860700&linkSecurityString=35b8bc5dc>

Nach der Registrierung erhalten Teilnehmende eine Bestätigungs-Mail mit individuellen Einwahldaten.

Über diesen Link können eingewählte Teilnehmer:innen die Präsentationsfolien live mitverfolgen:

<https://www.webcast-egs.com/scout2420221103/no-audio>

Die Wiederholung der Konferenz ist abrufbar unter: <https://www.webcast-egs.com/scout2420221103>

Nächste Termine

28. Februar 2023: Vorläufige Ergebnisse Gesamtjahr (und Q4) 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 [LinkedIn](#). Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbeemarkt aktiv.

Ansprechpartner für Investor Relations

Filip Lindvall

Director Group Strategy & Investor Relations

Tel.: +49 30 243011917

E-Mail: ir@scout24.com

Ansprechpartner für Medien

Jorin Verges

Director Corporate Communications

Tel.: +49 30 243010620

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 dieser Mitteilung veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln.