

Konzern-Quartalsmitteilung Q3/9M 2024

Growing with Impact



Scout24

Inhalt

Quartalsverlauf des Konzerns im Überblick.....	3
Geschäftsentwicklung des Konzerns.....	4
Geschäftsentwicklung der Segmente.....	7
Ausblick Geschäftsjahr 2024.....	8
Impressum.....	9

Hinweise

Die Scout24 SE als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften die Scout24-Gruppe. Soweit sich Angaben in der folgenden Mitteilung ausschließlich auf die Scout24 SE beziehen, ist die Gesellschaft dort entsprechend bezeichnet („Scout24 SE“). Die Bezeichnungen „Scout24-Gruppe“, „Scout24“, „Scout24-Konzern“ beziehen sich jeweils auf die gesamte Gruppe.

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, ihre Führungskräfte und ihre Mitarbeitenden 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.

Dieses Dokument kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Finanz- und Ertragslage und Gewinnprognosen der Scout24-Gruppe enthalten. Begriffe wie „können“, „werden“, „erwarten“, „rechnen mit“, „erwägen“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „fortdauern“ und „schätzen“, Abwandlungen solcher Begriffe oder ähnliche Ausdrücke kennzeichnen diese zukunftsgerichteten Aussagen. Solche zukunftsgerichteten Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Einschätzungen, Erwartungen, Annahmen und Informationen des Scout24-Vorstands. Die Aussagen unterliegen einer Vielzahl bekannter und unbekannter Risiken und Unsicherheiten. Sie bieten keine Garantie dafür, dass die erwarteten Ergebnisse und Entwicklungen tatsächlich eintreten. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von diesen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Gründe hierfür können unter anderem Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und des Wettbewerbsumfelds, Kapitalmarktrisiken, Wechselkursschwankungen, Änderungen internationaler und nationaler Gesetze und Vorschriften, insbesondere im Hinblick auf Steuergesetze und -vorschriften, die Scout24 betreffen, sowie weitere Faktoren sein. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Überprüfung zukunftsgerichteter Aussagen aufgrund neuer Informationen, künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen, soweit keine ausdrückliche rechtliche Verpflichtung besteht.

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 im Bericht 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 dieser Mitteilung enthaltenen Q3- und Neunmonatszahlen wurden weder gemäß § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.



Quartalsverlauf des Konzerns im Überblick

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

Mio. EUR	Q3 2024	Q3 2023	Veränderung	9M 2024	9M 2023	Veränderung
Umsatzerlöse	144,0	132,8	+8,5 %	419,6	376,6	+11,4 %
davon Professional	103,4	97,0	+6,5 %	303,7	273,5	+11,1 %
davon Private	40,7	35,7	+13,8 %	115,9	103,1	+12,4 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	90,7	78,1	+16,1 %	257,1	224,5	+14,5 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ² (%)	62,9 %	58,8 %	+4,1 Pp	61,3 %	59,6 %	+1,7 Pp
EBITDA ³	85,3	73,0	+16,8 %	224,2	201,2	+11,4 %
Ergebnis nach Steuern	50,1	46,2	+8,4 %	123,9	126,6	-2,1 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR)	0,69	0,62	+9,9 %	1,69	1,72	-1,6 %

¹ Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nichtoperative Effekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A-Aktivitäten (realisiert und unrealisiert), Reorganisation sowie sonstige nichtoperative Effekte.

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

³ Das EBITDA (unbereinigt) ist analog zur Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.

Mit einem **Umsatzwachstum** von 8,5 % im dritten Quartal 2024 und 11,4 % in der Neunmonatsperiode 2024 hat die Scout24-Gruppe im Vergleich zum Vorjahr ihren Wachstumskurs fortgesetzt. Hauptumsatztreiber waren im dritten Quartal unverändert die hohe Nachfrage nach Maklermitgliedschaften im Professional-Segment sowie ein Anstieg der Subscription-Umsätze im Private-Segment. In beiden Segmenten wurde ein kontinuierliches Kundenwachstum verzeichnet. Im Berichtsquartal wurden mit durchschnittlich 24.728 (+2,5 %) gewerblichen Kund:innen und durchschnittlich 460.067 (+24,7 %) Privatkund:innen abermals Rekordmarken gesetzt. Die Umsatzlinie Transaction Enablement im Professional-Segment erreichte einen Wendepunkt und wuchs im dritten Quartal 2024 um 2,9 % – unterstützt durch die allmähliche Erholung des Immobilienmarktes.

Im dritten Quartal 2024 sind das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 16,1 % gegenüber dem Vorjahresquartal auf 90,7 Mio. EUR (9M 2024: 257,1 Mio. EUR; +14,5 %) und die zugehörige **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 4,1 Prozentpunkte auf 62,9 % (9M 2024: 61,3 %; +1,7 Prozentpunkte) gestiegen. Aufgrund niedrigerer nichtoperativer Effekte verbesserte sich das **EBITDA** im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahresquartal mit einem Plus von 16,8 % auf 85,3 Mio. EUR sogar leicht überproportional zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

Das **Finanzergebnis** fiel im Berichtsquartal niedriger aus. Allerdings wies der Vergleichswert des dritten Quartals 2023 durch einmalige Sondereffekte ein positives Finanzergebnis auf. Aufgrund der unterproportionalen Kostenentwicklung entwickelte sich das Ergebnis vor Steuern trotz der gestiegenen **Abschreibungen** und des niedrigeren Finanzergebnisses gut. Das Wachstum des Ergebnisses nach Steuern verlangsamte sich infolge höherer Ertragsteuern, zeigte jedoch mit 8,4 % eine positive Entwicklung. Das Ergebnis je Aktie lag bei 0,69 EUR (+9,9 %).

Nach einer Entlastung der Konzernsteuerquote im Jahr 2023 war in der Neunmonatsperiode dieses Jahres ein Anstieg der Ertragsteuern auf Normalniveau zu verzeichnen. Neben höheren Abschreibungen führte dies zu einem Rückgang des **Ergebnisses nach Steuern** in der Neunmonatsperiode. **Das Ergebnis je Aktie** betrug für die Neunmonatsperiode 1,69 EUR (-1,6 %).



Geschäftsentwicklung des Konzerns

Entwicklung von Listings und Traffic

	Q3 2024	Q3 2023	Veränderung	9M 2024	9M 2023	Veränderung
ImmoScout24.de (IS24) Listings ¹	519.416	483.688	+7,4 %	509.187	472.732	+7,7 %
IS24 monatliche Nutzer:innen Webseite (Mio.) ²	15,2	15,0	+1,6 %	14,9	15,0	-0,9 %
IS24 monatliche Nutzer:innen App (Mio.) ^{2,3}	4,0	3,8	+3,1 %	4,0	3,8	+5,5 %
IS24 monatliche Sessions (Mio.) ⁴	104,2	96,2	+8,3 %	103,3	97,7	+5,7 %

¹ Quelle: ImmoScout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt der Stichtagswerte zum Monatsultimo der Periode).

² Monatliche Einzelbesucher:innen auf ImmoScout24.de (Durchschnitt der einzelnen Monate), unabhängig davon, wie oft sie den Marktplatz in einem Monat besuchen. Quelle: interne Messung mithilfe eines externen Tracking-Dienstleisters.

³ Basis der Zählung der monatlichen App-Nutzer:innen (Durchschnitt der einzelnen Monate) sind Nutzerkennungen, die von einem externen Dienstleister bezogen werden. Die Kennzahl stellt damit eine Näherung der tatsächlichen Nutzerzahlen dar, die sich direkt nicht beobachten lassen.

⁴ Anzahl aller monatlichen Besuche (Durchschnitt der einzelnen Monate), in denen einzelne Nutzer:innen über ein Endgerät aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren, wobei ein Besuch als abgeschlossen gilt, wenn der Nutzer/die Nutzerin mindestens 30 Minuten inaktiv ist. Quelle: interne Messung mithilfe eines externen Tracking-Dienstleisters.

Im ersten Halbjahr 2024 zeichnete sich eine leichte Markterholung ab, die sich auch im dritten Quartal fortsetzte. In Deutschland stieg die Immobiliennachfrage, was die Bedeutung einer effektiven Vermarktung über Scout24 unterstreicht. Gleichzeitig verlängerten sich die Vermarktungszeiten von Immobilien, sodass die Zahl der zum Verkauf stehenden Objekte weiterhin über dem Niveau des Vergleichszeitraumes der ersten neun Monate von 2023 lag. Dies führte zu mehr Immobilienanzeigen (Listings) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. In Kombination mit der beschriebenen Belebung der Nachfrage nahmen die Suchintensität und damit die monatlichen Sessions sowie die Zahl an monatlichen App-Nutzer:innen zu. Insgesamt gewann die App-Nutzung im Vergleich zur Web-Nutzung weiter an Bedeutung.



Ertragslage des Konzerns

Mio. EUR	Q3 2024	Q3 2023	Veränderung	9M 2024	9M 2023	Veränderung
Umsatzerlöse	144,0	132,8	+8,5 %	419,6	376,6	+11,4 %
Aktiviertete Eigenleistungen	5,5	5,3	+4,1 %	16,3	17,5	-6,7 %
Aktiviertete Eigenleistungen (% vom Umsatz)	3,8 %	4,0 %	-0,2 Pp	3,9 %	4,6 %	-0,8 Pp
Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	-58,9	-60,0	+1,8 %	-178,8	-169,5	-5,5 %
davon Personalaufwand	-26,8	-25,9	-3,2 %	-79,0	-72,4	-9,1 %
davon Marketingaufwand	-10,4	-12,6	+17,5 %	-33,7	-34,7	+3,0 %
davon IT-Aufwand	-4,9	-5,1	+3,6 %	-14,4	-15,5	+7,2 %
davon Einkaufskosten	-9,3	-9,5	+1,9 %	-27,2	-26,3	-3,7 %
davon sonstige betriebliche Aufwendungen	-7,5	-6,9	-9,2 %	-24,5	-20,6	-18,7 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	90,7	78,1	+16,1 %	257,1	224,5	+14,5 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (%)	62,9 %	58,8 %	+4,1 Pp	61,3 %	59,6 %	+1,7 Pp
Nichtoperative Effekte	-5,4	-5,1	-6,2 %	-33,0	-23,3	-41,4 %
davon anteilsbasierte Vergütung	-2,1	-1,5	-35,6 %	-20,4	-11,5	-78,5 %
davon M&A-Aktivitäten	-1,8	-1,2	-51,6 %	-6,0	-2,9	<(100%)
davon Reorganisation	-1,5	-2,0	+24,3 %	-6,5	-8,0	+18,3 %
davon sonstige nichtoperative Effekte	0,0	-0,4	+97,1 %	0,0	-1,0	+95,7 %
EBITDA	85,3	73,0	+16,8 %	224,2	201,2	+11,4 %
Abschreibungen und Wertminderungen	-11,5	-9,2	+24,2 %	-35,0	-25,4	-37,7 %
Betriebsergebnis-EBIT	73,8	63,7	+15,8 %	189,2	175,8	+7,6 %
Finanzergebnis	-1,7	3,1	<(100%)	-11,2	-3,1	<(100%)
Ertragsteuern	-22,0	-20,7	+6,5 %	-54,0	-46,0	-17,3 %
Ergebnis nach Steuern	50,1	46,2	+8,4 %	123,9	126,6	-2,1 %

EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Kostenentwicklung

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** ergibt sich aus der Bereinigung des **EBITDA** um **nichtoperative Effekte**. Der Anstieg der **nichtoperativen Effekte** normalisierte sich im dritten Quartal bei einem Plus von nur noch 6,2 %. Der Zuwachs im Neunmonatszeitraum von 41,4 % blieb aufgrund höherer Aufwendungen für **anteilsbasierte Vergütung** und **M&A-Aktivitäten** jedoch hoch. Diese wurden allerdings zum Teil durch geringere Aufwendungen für Reorganisationsmaßnahmen und sonstige nichtoperative Effekte ausgeglichen.

Die **operativen Effekte** lagen im dritten Quartal 1,8 % unter dem Vorjahreswert. Im Neunmonatsvergleich wurde lediglich ein moderater Anstieg der Aufwendungen von 5,5 % verzeichnet. Der unterproportionale Anstieg der Aufwendungen im Vergleich zum Umsatz ist auf eine gesteigerte Produktivität in Verbindung mit Skaleneffekten aufgrund der Unternehmensstrategie rund um Interkonnektivität zurückzuführen. Steigerungen der operativen Effekte im Vergleich zum Vorjahresquartal ergaben sich hauptsächlich aus einem Anstieg der **Personalaufwendungen** sowie gestiegener **sonstiger betrieblicher Aufwendungen**.

Somit stiegen das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 16,1 % (9M 2024: +14,5 %) und die zugehörige **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 4,1 Prozentpunkte (9M 2024: +1,7 Prozentpunkte) an. Diese deutlichen Verbesserungen gegenüber dem jeweiligen Vorjahreszeitraum sind insbesondere auf die anhaltend stabile Umsatzentwicklung von margenstarken Produkten und die gesteigerte Produktivität zurückzuführen.

Ergebnisentwicklung

Das **EBITDA** verbesserte sich infolge der unterproportionalen Kostenentwicklung im dritten Quartal um 16,8 %.



Die Position **Abschreibungen und Wertminderungen** stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal im Wesentlichen aufgrund von planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die durch die Fertigstellung größerer Projekte entstanden sind.

Das **Finanzergebnis** fiel im Berichtsquartal niedriger aus. Dabei ist aber zu berücksichtigen, dass der Vergleichswert des dritten Quartals 2023 von einmaligen Sondereffekten geprägt und dadurch positiv war. Trotz gestiegener Abschreibungen und eines geringeren Finanzergebnisses entwickelte sich das **Ergebnis vor Steuern** dank unterproportionaler Kostenentwicklung gut. Das **Ergebnis nach Steuern** wuchs aufgrund höherer **Ertragsteuern** zwar langsamer, zeigte aber mit 8,4 % eine positive Entwicklung. Das **Ergebnis je Aktie** lag im dritten Quartal bei 0,69 EUR (+9,9 %). In den ersten neun Monaten stiegen die Ertragsteuern auf Normalniveau, sodass sich zusammen mit höheren Abschreibungen ein Rückgang im Ergebnis nach Steuern ergab. Das Ergebnis je Aktie betrug für den Neunmonatszeitraum 1,69 EUR (-1,6 %).

Vermögens- und Finanzlage des Konzerns

Kapitalstruktur

BILANZ AKTIVA (VERKÜRZT)

Mio. EUR	30.09.2024	31.12.2023	Veränderung
Kurzfristige Vermögenswerte	104,0	111,1	-6,4 %
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	39,7	48,5	-18,0 %
davon sonstige finanzielle Vermögenswerte	4,7	3,9	+21,4 %
Langfristige Vermögenswerte	1.900,3	1.908,4	-0,4 %
davon sonstige finanzielle Vermögenswerte	12,2	12,2	-0,1 %
Bilanzsumme	2.004,3	2.019,4	-0,7 %

BILANZ PASSIVA (VERKÜRZT)

Mio. EUR	30.09.2024	31.12.2023	Veränderung
Kurzfristige Verbindlichkeiten	235,8	210,3	+12,1 %
davon sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	138,7	130,1	+6,6 %
davon Leasingverbindlichkeiten	11,2	10,7	+4,7 %
Langfristige Verbindlichkeiten	375,3	361,6	+3,8 %
davon sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	30,9	24,3	+26,8 %
davon Leasingverbindlichkeiten	43,5	48,5	-10,3 %
Eigenkapital	1.393,2	1.447,5	-3,8 %
Bilanzsumme	2.004,3	2.019,4	-0,7 %

Die **kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten** erhöhten sich in den ersten neun Monaten 2024 um 8,6 Mio. EUR. Dies ist im Wesentlichen auf die Bilanzierung der Verbindlichkeit des neuen Aktienrückkaufprogramms in Höhe von 50,0 Mio. EUR zurückzuführen (31. Dezember 2023: 10,5 Mio. EUR). Gegenläufig wirkten sich folgende Sachverhalte aus: 1. Die insgesamt geringere Ausnutzung der Finanzierungsinstrumente im Rahmen der Kreditlinie (Facility Agreement, bis zu 400,0 Mio. EUR) in Höhe von 50,0 Mio. EUR (31. Dezember 2023: 90,0 Mio. EUR). 2. Eine weitere Ziehung aus einem Rahmenkreditvertrag von insgesamt 36,0 Mio. EUR (31. Dezember 2023: 6,0 Mio. EUR). 3. Keine Geldhandelsgeschäfte mit Banken (31. Dezember 2023: 20 Mio. EUR). 4. Die Tilgung des Schuldscheindarlehens um 2,0 Mio. EUR.

Bereinigt um **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** ergab sich daraus zum 30. September 2024 eine Nettoverschuldung¹ in Höhe von 184,6 Mio. EUR (31. Dezember 2023: 165,2 Mio. EUR). Dies führte zu einem Verschuldungsgrad² per 30. September 2024 von 0,55 (31. Dezember 2023: 0,54).

Der Rückgang des **Eigenkapitals** innerhalb des Neunmonatszeitraumes 2024 resultierte aus der Zahlung der Dividende sowie den Aktienrückkäufen, wobei die hieraus zum Bilanzstichtag maximal verbleibenden Verpflichtungen berücksichtigt wurden.

¹ Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten) vermindert um liquide Mittel.

² Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate.



Geschäftsentwicklung der Segmente

Aufgrund der Umsetzung der am Kapitalmarkttag im Februar 2024 präsentierten Wachstumsstrategie mit Fokus auf Interkonnektivität wurden das Steuerungssystem und die Steuerungsgrößen ab dem 1. Juli 2024 umgestellt. Ab dem dritten Quartal 2024 berichtet Scout24 folglich ausschließlich nach den beiden Kernsegmenten Professional und Private. Das bisherige Media & Other-Segment wurde in das Segment Professional umgegliedert. Eine nähere Erläuterung der Änderungen in der Berichtsstruktur ist im [Halbjahresfinanzbericht 2024](#) im Kapitel Grundlagen des Konzerns enthalten.

Segment Professional

Das Professional-Segment ist mit 72 % Umsatzanteil im Neunmonatszeitraum 2024 das größte operative Segment von Scout24.

Mio. EUR	Q3 2024	Q3 2023	Veränderung	9M 2024	9M 2023	Veränderung
Professional-Umsatz	103,4	97,0	+6,5 %	303,7	273,5	+11,1 %
davon Subscription-Umsatz	74,5	68,3	+9,0 %	219,7	200,7	+9,5 %
Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt)	24.728	24.133	+2,5 %	24.443	24.011	+1,8 %
Professional-ARPU ² (EUR/Monat)	1.004	943	+6,4 %	999	929	+7,5 %
davon Transaction-Enablement-Umsatz ³	23,3	22,7	+2,9 %	67,3	54,8	+22,8 %
davon sonstiger Umsatz	5,6	6,1	-7,9 %	16,7	17,9	-6,8 %
Professional-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	65,7	59,0	+11,3 %	189,8	171,0	+11,0 %
Professional-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (%)	63,6 %	60,8 %	+2,7 Pp	62,5 %	62,5 %	-0,1 Pp

¹ ImmoScout24-Kund:innen aus Deutschland und Österreich (dedupliziert) mit einem kostenpflichtigen Vertrag am Monatsultimo, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt (Summe Monatsendstände dividiert durch Anzahl Perioden-Monate).

² Perioden-Umsatz dividiert durch durchschnittliche Kund:innen-Anzahl, weiterhin dividiert durch die Anzahl Perioden-Monate.

³ Die 9M 2024 Zahlen beinhalten Sprengnetter-Umsätze in den ersten 6 Monaten des Jahres, die in der Vergleichsperiode des Vorjahres noch nicht eingeflossen sind.

Im dritten Quartal 2024 verzeichnete das Professional-Segment ein Umsatzwachstum von 6,5 %. Der **Subscription-Umsatz** mit professionellen Kund:innen setzte seinen Wachstumskurs fort. Das Kerngeschäft mit Makler-Mitgliedschaften profitiert von der aktuellen Marktentwicklung, wodurch die Anzahl der **Makler-Kund:innen** in Deutschland und Österreich erneut stieg. Darüber hinaus trugen laufende Upgrades in höherwertige Mitgliedschaften zum Umsatzwachstum bei.

Der **ARPU** im Professional-Segment wuchs etwas langsamer als der Umsatz aus Subscriptions. Das Wachstum bei Makler:innen für Wohnimmobilien blieb weiterhin dynamisch, wurde jedoch durch die anhaltend schwierige Lage bei den Gewerbemakler:innen leicht gebremst.

Die Umsatzlinie **Transaction Enablement** erreichte einen Wendepunkt und wuchs im Berichtsquartal um 2,9 %. Die allmähliche Erholung des Immobilienmarktes wirkte dabei unterstützend. Die Umsätze aus Gutachten und Bewertungen für Makler:innen und Banken sowie die Entwicklung des CRM- und ESG-Geschäfts wirkten sich hier ebenfalls positiv aus.

Der **Sonstige Umsatz**, getrieben durch das Einzel-Listing-Geschäft, blieb aufgrund von Kundenbewegungen in langfristige Makler-Mitgliedschaften geplant rückläufig.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Professional-Segments verbesserte sich im dritten Quartal 2024 stark im Verhältnis zum Umsatz. Infolgedessen entwickelte sich die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** im Vergleich zum Vorjahresquartal positiv.



Segment Private

In den ersten neun Monaten 2024 trug das Private-Segment 28 % zum Umsatz der Scout24-Gruppe bei.

Mio. EUR	Q3 2024	Q3 2023	Veränderung	9M 2024	9M 2023	Veränderung
Private-Umsatz	40,7	35,7	+13,8 %	115,9	103,1	+12,4 %
davon Subscription-Umsatz	23,6	18,5	+27,6 %	65,8	52,7	+24,8 %
Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt)	460.067	369.017	+24,7 %	436.304	351.238	+24,2 %
Private-ARPU ² (EUR/Monat)	17,1	16,7	+2,3 %	16,8	16,7	+0,4 %
davon Pay-per-Ad-Umsatz	13,0	13,1	-0,6 %	38,6	37,8	+2,3 %
davon sonstiger Umsatz	4,1	4,2	-1,9 %	11,5	12,6	-9,3 %
Private-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	24,9	19,0	+31,1 %	67,4	53,5	+25,9 %
Private-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (%)	61,3 %	53,2 %	+8,1 Pp	58,1 %	51,9 %	+6,2 Pp

¹ Plus-Produkt-Abonnent:innen sowie zahlende Vermietet.de-Kund:innen (Summe Monatsendstände dividiert durch Anzahl Perioden-Monate).

² Perioden-Umsatz dividiert durch durchschnittliche Kund:innen-Anzahl, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate.

Das Private-Segment hat sein Umsatzwachstum mit 13,8 % im dritten Quartal 2024 im Vergleich zu den bereits starken Vorquartalen nochmals beschleunigt. Die **Subscription-Umsätze** wiesen auch im Berichtsquartal ein sehr dynamisches Wachstum von 27,6 % auf. Im Vergleich zum Vorjahresquartal ist die Anzahl der **Privatkund:innen** um 24,7 % gestiegen. Das Listing-Volumen im **Pay-per-Ad-Geschäft** blieb im dritten Quartal 2024 auf einem hohen Niveau und zeigte im Vergleich zur Vorjahresperiode eine stabile Entwicklung. Der **Sonstige Umsatz**, der aus dem Verkauf von Bonitätsprüfungen generiert wird, bewegte sich im Berichtsquartal ebenfalls auf einem vergleichbaren Niveau. Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Private-Segments konnte überproportional zum Segment-Umsatz gesteigert werden, sodass sich die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 8,1 Prozentpunkte verbessert hat.

Ausblick Geschäftsjahr 2024

Die aktuellen Entwicklungen auf dem deutschen Immobilienmarkt wirken sich weiterhin positiv auf die Produktnachfrage und damit auf die Umsatzentwicklung bei Scout24 aus. Die Relevanz der ImmoScout24-Plattform und die Vermarktungsfähigkeiten des Produktangebots haben im aktuellen Marktumfeld an Bedeutung gewonnen. Auf Basis der starken Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten des Jahres 2024 hat der Vorstand beschlossen, die bestehende Umsatzprognose von 9-11 % und die Prognose zur EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von etwa 61 % für 2024 auf den jeweils oberen Bereich zu präzisieren. Das Hauptaugenmerk liegt weiterhin auf der absoluten Steigerung der Ertragskraft (gemessen am EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit) sowie der Verbesserung der Profitabilität (gemessen an der korrespondierenden Marge).

Impressum

Investor Relations

Filip Lindvall
E-Mail ir@scout24.com

Scout24 SE

Invalidenstr. 65
10557 Berlin
Deutschland
E-Mail info@scout24.com
▶ www.scout24.com