

## Scout24 SE: Anhaltende Wachstumsdynamik im dritten Quartal 2024; Prognose für Geschäftsjahr 2024 auf oberen Bereich präzisiert

- Konzernumsatzwachstum von 8,5 % (Q3) und 11,4 % (9M) getrieben durch die anhaltend starke Entwicklung bei Makler-Mitgliedschaften und privaten Abonnements
- Kundenzahlen im dritten Quartal in beiden Segmenten weiter gestiegen: im Professional-Segment +2,5 % auf 24.728, im Private-Segment +24,7 % auf 460.067
- Verbesserte Skalierung mit 16,1 % (Q3) Wachstum beim EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Erhöhung der Marge um 4,1 Prozentpunkte auf 62,9 % (Q3)
- Bereinigtes Ergebnis je Aktie um 16,0 % auf 0,75 EUR erhöht (Q3)
- Prognose für das Geschäftsjahr 2024: Umsatzwachstum und EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im jeweils oberen Bereich erwartet

München / Berlin, 31. Oktober 2024

Die Scout24-Gruppe setzte ihre Wachstumsdynamik im dritten Quartal 2024 mit einem Umsatzwachstum von 8,5 % und 11,4 % im Neunmonatszeitraum 2024 fort. Der Umsatzanstieg wurde durch die starke Nachfrage nach Makler-Mitgliedschaften im Professional-Segment und eine Zunahme der Plus-Abonnements im Private-Segment getrieben. Beide Segmente verzeichneten anhaltendes Kundenwachstum. Die neu ausgewiesenen Umsätze aus Transaction Enablement<sup>1</sup> im Professional-Segment stiegen im dritten Quartal 2024 um 2,9 %, unterstützt durch die leichte Erholung des Immobilienmarktes.

„Die Ergebnisse des dritten Quartals zeigen ganz klar, dass unsere Interkonnektivitäts-Strategie hervorragend funktioniert. Wir treiben Wert für alle Marktteilnehmer. Wir liefern ein robustes Wachstum bei allen wichtigen Kennzahlen – Traffic, Nutzer:innen, Kund:innen und Anzeigen. In einem zunehmend komplexen Immobilienmarkt sind wir stolz darauf, die erste Anlaufstelle für unseren wachsenden Kundenstamm zu sein. Wir sind zuversichtlich, 2024 mit einem guten Ergebnis abzuschließen. Gleichzeitig sind wir sehr positiv gestimmt für das Jahr 2025, da unsere Produktinnovationen und unsere Mitgliedschaften für Suchende eine starke Dynamik zeigen“, kommentiert Tobias Hartmann, CEO der Scout24 SE.

### Dynamik des Umsatzwachstums: Abonnements im Professional- und Private-Segment verzeichnen weiterhin starke Zuwächse

Das **Professional-Segment** erzielte im dritten Quartal 2024 ein Umsatzwachstum von 6,5 %. Die Subscription-Umsätze mit gewerblichen Kund:innen stiegen im Jahresvergleich weiterhin stark um 9,0 %. Die Zahl der gewerblichen Kund:innen in Deutschland und Österreich nahm um 2,5 % auf 24.728 erneut zu. Der Umsatzanstieg im Bereich Transaction Enablement von 2,9 % wurde durch die Dynamik in den Bereichen Bewertungs- und Datenprodukte, CRM sowie ESG-Produkte angetrieben. Die Nachfrage nach Verkäufer-Leads stabilisierte sich, während die Nachfrage nach Finanzierungs-Leads schwach blieb.

Das **Private-Segment** hat sein Wachstum mit einem Umsatzplus von 13,8 % im dritten Quartal 2024 gegenüber den bereits starken Vorquartalen weiter beschleunigt. Dies wurde durch die anhaltend starke Nachfrage nach Plus-Abonnements angetrieben, was zu einer Erhöhung der Subscription-Umsätze um 27,6 % führte. Die Zahl der Privatkund:innen stieg um 24,7 %. Mit zusätzlichen fast 100.000 neu gewonnenen Abonnent:innen verzeichnete das Segment im dritten Quartal durchschnittlich 460.067 Privatkund:innen. Der ARPU im Private-Segment wuchs im Vergleich zur Vorjahresperiode um 2,3 %.

<sup>1</sup> Unter Transaction Enablement werden alle Mandats-Geschäfte (Leads), das Sprengnetter-Geschäft mit Immobiliengutachten und -bewertungen sowie die Makler-CRM-Software zusammengefasst.

Der Umsatz mit Pay-per-Ad Listings blieb auf hohem Niveau stabil und ging im Berichtsquartal lediglich um 0,6 % zurück.

**Skalierungseffekte im dritten Quartal wieder beschleunigt: EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um 16,1 % (Q3) bzw. um 14,5 % (9M) gestiegen**

Die **operativen Effekte** lagen im dritten Quartal 1,8 % unter dem Vorjahreswert. Im Neunmonatsvergleich war nur ein moderater Anstieg der Aufwendungen um 5,5 % zu verzeichnen. Diese Zunahme der operativen Effekte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum resultierte hauptsächlich aus höheren Personalaufwendungen und höheren sonstigen betrieblichen Aufwendungen, wobei die Personalaufwendungen im dritten Quartal lediglich um 3,2 % gestiegen sind.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** verbesserte sich im Quartal um 16,1 % auf 90,7 Mio. EUR (9M 2024: 257,1 Mio. EUR; +14,5 %). Die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** erhöhte sich um 4,1 Prozentpunkte auf 62,9 % (9M 2024: 61,3 %; +1,7 Prozentpunkte). Dies unterstreicht den anhaltenden Fokus der Gruppe auf Umsatzwachstum bei gleichzeitiger Steigerung der Profitabilität. Die deutlichen Verbesserungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sind auf einen Umsatzmix mit höheren margenstarken Produkten sowie gestiegene Produktivität zurückzuführen.

Der Anstieg der **nichtoperativen Effekte**, der in der ersten Jahreshälfte berichtet wurde, normalisierte sich im dritten Quartal auf nur noch 6,2 %. Die Zunahme um 41,4 % im Neunmonatszeitraum basierte auf gestiegenen Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen und M&A-bezogenen Aufwendungen. Diese wurden teilweise durch geringere Aufwendungen für Reorganisationsmaßnahmen und andere nichtoperative Effekte ausgeglichen. Das (unbereinigte) **EBITDA** verbesserte sich im dritten Quartal 2024 um 16,8 %. Dies ist auf die Normalisierung der nichtoperativen Effekte zurückzuführen.

Das **unverwässerte Ergebnis je Aktie** belief sich im Berichtsquartal auf 0,69 EUR und stieg damit im Vorjahresvergleich um 9,9 %. Das Wachstum wurde durch das **Finanzergebnis** des Vorjahreszeitraumes, welches positive Einmaleffekte beinhaltete, negativ beeinflusst. Das **bereinigte Ergebnis je Aktie**, in dem diese Effekte normalisiert werden, lag bei 0,75 EUR und nahm damit im Vergleich zum Vergleichsquartal des Vorjahres um 16,0 % kräftig zu.

„Mit unserer starken Leistung im dritten Quartal und im bisherigen Jahresverlauf sind wir auf dem besten Weg, im vierten Jahr in Folge ein zweistelliges Umsatzwachstum zu erzielen. Unsere Mitgliedschaften für professionelle und private Kund:innen werden weiterhin stark nachgefragt. Mit dem anhaltend starken Wachstum in diesen Geschäftsbereichen erhöhen wir unsere wiederkehrende Umsatzbasis weiter. Der operative Leverage hat sich im Quartal deutlich beschleunigt. Ich freue mich sehr, dass wir unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2024 sowohl beim Umsatzwachstum als auch bei der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf den oberen Bereich eingrenzen können. Es ist zwar noch zu früh, um über 2025 zu sprechen, aber die Dynamik, die wir in unserem Geschäft sehen, stimmt uns sehr zuversichtlich“, sagt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24.

## WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN DES KONZERNS

Mio. EUR	Q3 2024	Q3 2023	Veränderung	9M 2024	9M 2023	Veränderung
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>144,0</b>	<b>132,8</b>	<b>+8,5 %</b>	<b>419,6</b>	<b>376,6</b>	<b>+11,4 %</b>
davon Professional-Segment	103,4	97,0	+6,5 %	303,7	273,5	+11,1 %
davon Private-Segment	40,7	35,7	+13,8 %	115,9	103,1	+12,4 %
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit<sup>1</sup></b>	<b>90,7</b>	<b>78,1</b>	<b>+16,1 %</b>	<b>257,1</b>	<b>224,5</b>	<b>+14,5 %</b>
davon Professional-Segment	65,7	59,0	+11,3 %	189,8	171,0	+11,0 %
davon Private-Segment	24,9	19,0	+31,1 %	67,4	53,5	+25,9 %
<b>EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit<sup>2</sup> (in %)</b>	<b>62,9 %</b>	<b>58,8 %</b>	<b>+4,1 Pp</b>	<b>61,3 %</b>	<b>59,6 %</b>	<b>+1,7 Pp</b>
davon Professional-Segment	63,6 %	60,8 %	+2,7 Pp	62,5 %	62,5 %	-0,1 Pp
davon Private-Segment	61,3 %	53,2 %	+8,1 Pp	58,1 %	51,9 %	+6,2 Pp
<b>EBITDA<sup>3</sup></b>	<b>85,3</b>	<b>73,0</b>	<b>+16,8 %</b>	<b>224,2</b>	<b>201,2</b>	<b>+11,4 %</b>
Ergebnis nach Steuern	50,1	46,2	+8,4 %	123,9	126,6	-2,1 %
Bereinigtes Ergebnis nach Steuern	55,1	48,1	+14,4 %	155,5	138,5	+12,3 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR)	0,69	0,62	+9,9 %	1,69	1,72	-1,6 %
Bereinigtes Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR) <sup>4</sup>	0,75	0,65	+16,0 %	2,12	1,88	13,0%

<sup>1</sup> 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.

<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> 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.

<sup>4</sup> Bereinigt (1) um nichtoperative Effekte, die auch zur Ermittlung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit herangezogen werden, (2) um Abschreibungen und Wertminderungen auf im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Vermögenswerte sowie (3) um im Finanzergebnis enthaltene Effekte aus Unternehmenszusammenschlüssen, wie die Bewertung von Kaufpreisverbindlichkeiten.

## Vorstand präzisiert Prognose für das 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).

## Neue Segmentstruktur ab dem dritten Quartal 2024

Wie mit den Ergebnissen für das erste Halbjahr 2024 angekündigt, hat die Scout24-Gruppe zum 1. Juli 2024 ihre interne Management- und Berichtsstruktur angepasst. Infolgedessen wurde das ehemalige Segment Media & Other vollständig in das Professional-Segment integriert, sodass nun die beiden Segmente Professional und Private bestehen. Weitere Einzelheiten zur Resegmentierung finden Sie im Abschnitt „Grundlagen des Konzerns“ des [Halbjahresberichts 2024](#).

## Quartalsmitteilung Q3/9M 2024

Eine ausführliche Beschreibung der Geschäftsentwicklung und der Geschäftsergebnisse finden Sie in der Quartalsmitteilung Q3/9M 2024, die unter <https://www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen> verfügbar ist. Dort stellen wir auch eine Übersicht unserer aktuellen und historischen Finanzkennzahlen auf Gruppen- und Segmentebene in einer Tabelle (xlsx) zur Verfügung.

**Webcast**

Scout24 wird heute um 15:00 Uhr MEZ einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den Ergebnissen des dritten Quartals/der ersten neun Monate 2024 abhalten. Die Links zu den Einwahldaten und zur Registrierung finden sich unter: <https://www.scout24.com/investor-relations/finanztermine/finanzkalender>.

Eine aufgezeichnete Version des Webcasts wird nach der Veranstaltung unter folgendem Link verfügbar sein: <https://www.webcast-egs.com/scout24-q32024>

**Nächste Termine**

Scout24 wird die vorläufigen Ergebnisse für das Geschäftsjahr und das vierte Quartal 2024 am 27. Februar 2025 veröffentlichen.

**Über Scout24**

**Scout24** ist ein führendes deutsches Digitalunternehmen. Mit dem digitalen Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringen wir seit 25 Jahren erfolgreich Eigentümer:innen, Makler:innen sowie Mieter:innen und Käufer:innen zusammen. Mit über 19 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 vernetztes, datenreiches 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](#).

**Ansprechpartner für Investor Relations**

Filip Lindvall  
Vice President Group Strategy & Investor Relations  
Tel: +49 30 243011917  
E-Mail: [ir@scout24.com](mailto:ir@scout24.com)

**Ansprechpartner für Medien**

Viktoria Götte  
Senior Manager Corporate Communications  
Tel.: +49 89 262024943  
E-Mail: [mediarelations@scout24.com](mailto:mediarelations@scout24.com)

## Disclaimer

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. 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.