

Scout24 veröffentlicht starke Ergebnisse für das zweite Quartal 2025 und hebt Jahresprognose 2025 an

- **Anhaltendes zweistelliges Umsatzwachstum im zweiten Quartal 2025 (15,1 %); Umsätze im ersten Halbjahr 2025 um 15,5 % gestiegen**
- **Innovatives Produktportfolio treibt weiterhin starkes Kundenwachstum in beiden Segmenten voran**
- **Operativer Leverage führte zu erneuter Steigerung der Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, trotz der Integration von Akquisitionen**
- **Starkes EPS-Wachstum setzte sich im zweiten Quartal fort, sodass die EPS im ersten Halbjahr um 22,3 % und die bereinigten EPS um 20,8 % zulegten**
- **Prognose für das Geschäftsjahr 2025 angehoben auf 14-15 % Umsatzwachstum bei steigender EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um bis zu 70 Basispunkte**

München / Berlin, 7. August 2025

Die Scout24-Gruppe setzte ihren starken zweistelligen Wachstumskurs im zweiten Quartal fort. Der Konzernumsatz stieg in den ersten sechs Monaten 2025 um 15,5 % auf 318,2 Mio. EUR. Das organische Wachstum belief sich im selben Zeitraum auf 11,6 %. Im zweiten Quartal erhöhte sich der Umsatz um 15,1 % (organisch: 11,1 %).

Die Umsatzentwicklung im zweiten Quartal wurde erneut von der starken Kundennachfrage nach Abonnements in beiden Segmenten (Professional und Private) angetrieben. Das Transaktionsgeschäft innerhalb des Professional-Segments entwickelte sich im zweiten Quartal aufgrund der im Vergleich zum Jahresanfang gestiegenen Hypothekenzinsen etwas weniger dynamisch, während das Geschäft mit Einzelinseraten (Pay-per-Ad) im Private-Segment ein gesundes Wachstum verzeichnete.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg im ersten Halbjahr 2025 deutlich um 17,3 %. Dieser Anstieg wurde durch die robuste Umsatzentwicklung in Kombination mit kontinuierlichen Effizienzsteigerungen und Skaleneffekten erreicht. Diese resultieren aus der Interkonktivitätsstrategie und der erfolgreichen Integration der jüngsten Akquisitionen. Die entsprechende EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit verbesserte sich um einen Prozentpunkt auf 61,4 %.

„Im zweiten Quartal hat unser Geschäft weiterhin eine starke Dynamik gezeigt. Besonders erfreulich ist, wie unser Ökosystem stetig wächst. Unser innovatives Produktportfolio treibt das Kundenwachstum in beiden Segmenten voran, mit steigenden Inhalten und Traffic auf unserer Plattform. Gleichzeitig vernetzen wir alle Marktteilnehmer noch stärker miteinander und vertiefen das Engagement. KI ist für uns der klare Weg nach vorne: Dies zeigen der anstehende Launch unseres Heylmmo KI-Assistenten, unsere KI-Produktintegrationen und die KI-Tools, die wir konzernweit allen Mitarbeitern für effizienteres Arbeiten zur Verfügung stellen. Unsere angehobene Prognose spiegelt den starken Aufwärtstrend wider, den wir in unserem Kerngeschäft verzeichnen“, kommentiert Ralf Weitz, CEO der Scout24 SE.

Rekordkundenzahlen und starke Subscription-Umsätze als wesentliche Wachstumstreiber

Im **Professional-Segment** setzte sich die starke Dynamik im zweiten Quartal fort und führte zu einem Wachstum von 15,3 % im ersten Halbjahr 2025 (Q2 2025: 14,5 %). Die Subscription-Umsätze stiegen deutlich um 14,9 % (organisch: 11,8 %) auf 166,9 Mio. EUR im Sechsmonatszeitraum. Das Kundenwachstum beschleunigte sich im zweiten Quartal sogar im Vergleich zum bereits starken ersten Quartal und belief sich auf 6,1 % im Vergleich zum Vorjahresquartal. Die durchschnittliche Kundenzahl erreichte damit 25.917. Der ARPU setzte seinen positiven Trend mit einem soliden Wachstum von 8,3 % fort. Das Maklergeschäft mit Wohnimmobilien behielt seine dynamische Entwicklung bei, während die anhaltenden Herausforderungen im Bereich Gewerbeimmobilien nach wie vor einen dämpfenden Effekt auf die Gesamtentwicklung ausübten. Der Umsatz des Transaktionsgeschäfts (Transaction-Enablement-Umsatz) stieg im ersten Halbjahr um 21,9 % auf 53,6 Mio. EUR, mit einem organischen Wachstum von 8,0 %. Aufgrund einer vorübergehenden Abschwächung am Transaktionsmarkt im zweiten Quartal stand der Transaction-Enablement-Umsatz vor einem herausfordernden Quartal. Die Nachfrage nach Daten- und Bewertungsdienstleistungen sowie CRM-Software-Lösungen blieb jedoch robust und verzeichnete erneut ein starkes Wachstum.

Der Gesamtumsatz im **Private-Segment** stieg im ersten Halbjahr 2025 um 15,9 %. Die Subscription-Umsätze trieben das Segmentwachstum weiterhin an. Sie erhöhten sich im ersten Halbjahr um 24,2 % auf 52,5 Mio. EUR, unterstützt durch die anhaltend hohe Nachfrage nach Plus-Produkten. Die Abonnentenbasis wuchs weiter und stieg im Jahresvergleich um 15,3 % auf durchschnittlich 502.266 Kunden von April bis Juni 2025. Der ARPU knüpfte an seine starke Performance aus dem ersten Quartal an und legte im zweiten Quartal um 6,0 % zu. Die Pay-per-Ad-Umsätze zeigten eine deutliche Beschleunigung im zweiten Quartal (+10,9 %), angetrieben durch ein gestiegenes Volumen an privaten Inseraten und zielgerichtete Marketingmaßnahmen.

Operativer Leverage setzt sich fort, gestützt durch starke Umsatzdynamik, interne Effizienzsteigerung und erfolgreiche M&A-Integration

Im ersten Halbjahr 2025 stiegen die operativen Kosten im Jahresvergleich um 10,8 %, hauptsächlich bedingt durch die Integration der jüngsten Akquisitionen. Auf organischer Basis erhöhten sich die operativen Kosten lediglich moderat.

Die Personalaufwendungen nahmen um 9,7 % zu, vorwiegend durch die Integration der kürzlich erworbenen Gesellschaften. Die Marketingkosten blieben im Jahresvergleich weitgehend stabil aufgrund verbesserter Effizienz und eines höheren Anteils an organischem Traffic für die Leads-Geschäfte. Die Einkaufskosten erhöhten sich um 29,8 % aufgrund der stärkeren Nachfrage nach Bewertungsdienstleistungen von Drittanbietern von Sprengnetter und bulwiengesa. Die IT-Kosten (+18,0 %) stiegen hauptsächlich aufgrund höherer AWS-Kosten, die durch die Migration von Akquisitionen zu AWS und erhöhte Datenmengen im gemeinsamen Data Lake verursacht wurden. Weitere Faktoren waren laufende KI-Investitionen und die Integration jüngster Akquisitionen.

Im Vergleich zum Umsatzwachstum von 15,5 % verdeutlicht der geringere Kostenanstieg die anhaltende Fähigkeit von Scout24, operativen Leverage zu erzielen und gleichzeitig Investitionen in Produktentwicklung, KI, Technologie, IT-Systeme und Personal aufrechtzuerhalten.

Diese operative Effizienz in Kombination mit dem starken Umsatzwachstum führte zu einem Anstieg des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um 17,3 % auf 195,4 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2025. Die entsprechende Marge zeigte eine signifikante Verbesserung und stieg um einen Prozentpunkt auf 61,4 %.

Die nichtoperativen Effekte beliefen sich auf insgesamt 35,6 Mio. EUR und verzeichneten in den ersten sechs Monaten einen Anstieg um 29,0 %, der hauptsächlich auf die höhere anteilsbasierte Vergütung und höhere M&A-bezogene Aufwendungen zurückzuführen ist. Der Anstieg der anteilsbasierten Vergütung resultierte aus der starken Aktienkursentwicklung, während die M&A-Kosten aus erhöhten Rückstellungen für Sprengnetter Earn-out-Zahlungen stammten. Beide Kostenkategorien spiegeln positive Geschäftsentwicklungen wider. Infolgedessen stieg das Konzern-EBITDA, trotz eines weiterhin kräftigen Wachstums, mit 15,0 % auf 159,8 Mio. EUR etwas geringer im Vergleich zum ersten Halbjahr 2024.

Das Finanzergebnis verbesserte sich im ersten Halbjahr 2025 verglichen mit dem Vorjahreszeitraum. Dies ist auf den geringeren Effekt aus Folgebewertungen von Kaufpreisverbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem verbleibenden 25%-Anteil an Sprengnetter zurückzuführen, der im Jahr 2026 erworben wird. Allerdings fielen negative Fremdwährungseffekte aus der USD/EUR-Währungsabsicherung höher aus als in der Vorjahresperiode.

Infolgedessen stieg das Ergebnis nach Steuern im ersten Halbjahr 2025 deutlich um 20,5 % auf 89,0 Mio. EUR. Das Ergebnis je Aktie für die ersten sechs Monate des Jahres belief sich auf 1,23 EUR, was einem Anstieg von 22,3 % im Jahresvergleich entspricht. Diese Entwicklungen spiegeln die starken Ergebnisse des ersten Quartals wider, während das zweite Quartal durch die zuvor genannten Effekte leicht beeinträchtigt wurde. Dennoch blieb die Performance im Halbjahr stark.

Das bereinigte Ergebnis je Aktie, das um bestimmte nichtoperative Faktoren normalisiert wurde, erreichte im Sechsmonatszeitraum 1,65 EUR und verzeichnete damit ein dynamisches Wachstum von 20,8 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Die Liquiditätsentwicklung im ersten Halbjahr 2025 zeigte einen starken Verlauf, wobei der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit 133,5 Mio. EUR erreichte, eine Steigerung von 11,5 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Dies resultierte aus der starken Entwicklung von Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sowie aus der Tatsache, dass die Mehrheit der im ersten Halbjahr 2025 angefallenen nichtoperativen Kosten nicht zahlungswirksam war. Der Free Cashflow¹ erreichte 118,1 Mio. EUR und wuchs im Jahresvergleich um 14,5%.

„Das zweite Quartal zeigt klar: Unsere Strategie, alle Marktteilnehmer durch Produkte und Technologie zu vernetzen, zahlt sich finanziell aus. Unser Kerngeschäft wächst organisch weiterhin zweistellig. Wir verschlankten unsere Prozesse, optimieren unsere Organisation und integrieren unsere Zukäufe erfolgreich. So arbeiten wir immer effizienter und erhöhen unsere Margen. Davon profitieren auch unsere Aktionäre: Der Gewinn pro Aktie stieg im ersten Halbjahr 2025 um 21 %, der verfügbare Cashflow um 15 %. Mit diesen starken Halbjahreszahlen und der positiven Geschäftsdynamik können wir jetzt unsere Jahresprognose für Umsatzwachstum und ooEBITDA-Marge anheben“, sagt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 SE.

Mio. EUR	Q2 2025	Q2 2024	Veränderung	H1 2025	H1 2024	Veränderung
Umsatzerlöse	160,6	139,5	+15,1 %	318,2	275,6	+15,5 %
Professional-Segment	115,7	101,1	+14,5 %	231,0	200,4	+15,3 %
Private-Segment	44,9	38,4	+16,8 %	87,2	75,2	+15,9 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit^{1,2}	101,7	87,0	+16,9 %	195,4	166,5	+17,3 %
Professional-Segment	73,1	63,9	+14,3 %	141,9	124,1	+14,4 %
Private-Segment	28,6	23,1	+23,9 %	53,5	42,4	+26,1 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit^{1,2,3} (%)	63,3 %	62,3 %	+0,9 Pp	61,4 %	60,4 %	+1,0 Pp
Professional-Segment	63,1 %	63,2 %	-0,1 Pp	61,4 %	61,9 %	-0,5 Pp
Private-Segment	63,7 %	60,0 %	+3,7 Pp	61,4 %	56,4 %	+5,0 Pp
EBITDA¹	73,9	71,4	+3,4 %	159,8	138,9	+15,0 %
Ergebnis nach Steuern	39,0	34,4	+13,4 %	89,0	73,9	+20,5 %
Bereinigtes Ergebnis nach Steuern	62,6	51,4	+21,9 %	119,7	100,5	+19,1 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR)	0,54	0,47	+15,0 %	1,23	1,01	+22,3 %
Bereinigtes Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR) ⁴	0,87	0,70	+23,6 %	1,65	1,37	+20,8 %

¹ 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.

² 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.

³ Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den Umsatzerlösen.

⁴ 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

¹ Der Free Cashflow wird auf der Grundlage des Ergebnisses nach Steuern berechnet, wobei Abschreibungen und Wertminderungen, aktivierte Vermögenswerte und IFRS 16-Leasing, gezahlte Nettosteuer, Veränderungen des Working Capitals und der Rückstellungen sowie Finanzierungseffekte berücksichtigt werden.

Vorstand hat Prognose für Geschäftsjahr 2025 aufgrund starker Geschäftsentwicklung angehoben

Der Vorstand der Scout24 SE ist mit dem kontinuierlichen, dynamischen Wachstum im zweiten Quartal und der daraus resultierenden finanziellen und operativen Geschäftsentwicklung für das erste Halbjahr 2025 sehr zufrieden. Dennoch könnten aktuelle globale Unsicherheiten weiterhin Einfluss auf Zinssätze, das Verbrauchervertrauen und die allgemeine Dynamik des Immobilienmarktes in Deutschland haben. Insbesondere der Transaktionsmarkt bleibt von diesen Unsicherheitsfaktoren geprägt.

Mit der ImmoScout24-Plattform verfügt die Scout24-Gruppe über eine ausgezeichnete Position, um ihr Angebot im deutschen Immobilienmarkt strategisch weiterzuentwickeln. Trotz eines anhaltend herausfordernden Marktumfelds ist die Scout24-Gruppe überzeugt, dass ihr diversifiziertes Produktportfolio ihren Kunden auch in anspruchsvollen Marktsituationen einen besonderen Mehrwert bieten wird.

Angesichts der starken Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr und des Ausblicks für das restliche Jahr hat der Vorstand seine Prognose für das Geschäftsjahr 2025 angehoben: Konkret erwartet der Vorstand ein Umsatzwachstum von 14-15 % (bislang 12-14 %), einschließlich eines anorganischen Beitrags von ca. 3 Prozentpunkten (bislang ca. 2 Prozentpunkte). Darüber hinaus erwartet der Vorstand einen Anstieg der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um bis zu 70 Basispunkte (bislang bis zu 50 Basispunkte). Das Hauptaugenmerk liegt insgesamt auf der Steigerung des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und der zugehörigen Marge.

Halbjahresbericht 2025

Eine detaillierte Erläuterung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage findet sich im Halbjahresbericht 2025, der unter www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen abrufbar ist. Dort steht auch ein Überblick über die aktuellen und historischen Finanzkennzahlen auf Konzern- und Segmentebene in Tabellenform zur Verfügung.

Webcast

Scout24 wird heute um 15:00 Uhr MESZ einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den Ergebnissen des ersten Halbjahres 2025 abhalten. Die Links zu den Einwahldaten und zur Registrierung finden sich unter: <https://www.scout24.com/investor-relations/finanztermine/finanzkalender>.

Eine Aufzeichnung des Webcasts wird nach der Veranstaltung unter folgendem Link verfügbar sein: <https://www.webcast-egs.com/scout24-h12025>.

Nächster Termin

Scout24 wird ihre Ergebnisse für das dritte Quartal sowie für den Neunmonatszeitraum 2024 am 30. Oktober 2025 veröffentlichen.

Über Scout24

Scout24 ist ein führendes deutsches Digitalunternehmen. Mit dem Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringen wir seit über 25 Jahren erfolgreich alle Akteure am Immobilienmarkt zusammen. Mit rund 19 Millionen Nutzenden pro Monat auf der Webseite 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, im DAX 50 ESG 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

Kontakt für Medien

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

Disclaimer

Dieses Dokument enthält sorgfältig erstellte Informationen. Die Gesellschaft übernimmt jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Zuverlässigkeit der Information sowie keine Haftung für Verluste, die sich aus der Nutzung dieser Informationen ergeben. Dieses Dokument kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Finanz- und Ertragslage sowie die Gewinnprognosen der Scout24-Gruppe enthalten, die nur zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Dokuments Gültigkeit haben. 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, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs von Scout24 liegen. Die Aussagen unterliegen einer Vielzahl bekannter und unbekannter Risiken und Unsicherheiten. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von diesen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt auch nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen aufgrund neuer Informationen oder künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen zu aktualisieren, zu überprüfen oder zu korrigieren, soweit keine ausdrückliche rechtliche Verpflichtung besteht. Es werden alternative Leistungskennzahlen verwendet, die nicht nach IFRS definiert sind und als ergänzend betrachtet werden sollten. Sonderposten, die zur Berechnung einiger alternativer Kennzahlen verwendet werden, stammen möglicherweise nicht aus gewöhnlichen Geschäftstätigkeiten. Aufgrund von Rundungen können Zahlen und Prozentsätze die absoluten Zahlen möglicherweise nicht genau wiedergeben. Bei Abweichungen hat die deutsche Fassung Vorrang gegenüber der englischen Übersetzung. Die in diesem Dokument enthaltenen Quartalszahlen wurden weder gemäß § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.