

Scout24

Unlocking new Potential

Konzern-Quartalsmitteilung
Q1 2026

Inhalt

Geschäftsentwicklung des Konzerns	3
Geschäftsentwicklung der Segmente	6
Ausblick Geschäftsjahr 2026	8
Impressum	9

Hinweise

Dieser Bericht kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Finanz- und Ertragslage sowie die 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, 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 zur Aktualisierung oder Überprüfung zukunftsgerichteter Aussagen aufgrund neuer Informationen oder künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen, soweit keine ausdrückliche rechtliche Verpflichtung besteht.

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.

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 der entsprechenden Stelle im Bericht definiert.

Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen berücksichtigt werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Reorganisationen, anteilsbasierter Vergütung, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24.

Quartalsmitteilungen nach § 53 BörsO der Frankfurter Wertpapierbörse werden keiner prüferischen Durchsicht oder Prüfung nach § 317 HGB unterzogen.

Bei Abweichungen hat die deutsche Fassung Vorrang gegenüber der englischen Übersetzung.

Geschäftsentwicklung des Konzerns

Ertragslage

Mio. EUR	Q1 2026	Q1 2025	Veränderung
Umsatzerlöse	179,6	157,6	+13,9 %
Aktivierete Eigenleistungen	5,8	5,1	+13,3 %
Aktivierete Eigenleistungen (% vom Umsatz)	3,2 %	3,2 %	0,0 Pp
Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	-77,4	-69,0	-12,2 %
Personalaufwand	-30,0	-29,4	-2,2 %
Marketingaufwand	-16,3	-12,9	-26,7 %
IT-Aufwand	-6,6	-5,5	-19,5 %
Einkaufskosten	-13,7	-12,0	-14,2 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-10,7	-9,2	-17,2 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit^{1,2}	107,9	93,7	+15,1 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (%)^{1,2,3}	60,1 %	59,5 %	+0,6 Pp
Nichtoperative Effekte	4,5	-7,8	>+100 %
Anteilsbasierte Vergütung	7,9	-3,8	>+100 %
M&A-Aktivitäten	-2,8	-1,9	-43,7 %
Reorganisation	-0,6	-2,0	+72,5 %
Sonstige nichtoperative Effekte	-0,1	0,0	-15,8 %
EBITDA¹	112,4	85,9	+30,8 %
Abschreibungen und Wertminderungen	-13,6	-12,0	-12,9 %
Betriebsergebnis (EBIT)	98,8	73,8	+33,8 %
Finanzergebnis	-0,8	-1,9	+59,1 %
Ergebnis vor Steuern (EBT)	98,0	72,0	+36,2 %
Ertragsteuern	-29,5	-22,0	-34,1 %
Ergebnis nach Steuern	68,5	50,0	+37,1 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR)	0,97	0,69	+40,2 %

¹ Das EBITDA (unbereinigt) ist analog zur Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen, 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), Reorganisationen sowie sonstige nichtoperative Effekte.

³ Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit eines Segments ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen des jeweiligen Segments.

Erstkonsolidierung Spaniengeschäft

Im September 2025 hat Scout24 die Übernahme des spanischen Immobilienportals Fotocasa (Adevinta Real Estate S.L.U.) von der Investmentgesellschaft EQT vereinbart. Mit Vollzug dieser Transaktion am 27. Februar 2026 wird das Spaniengeschäft im ersten Quartal 2026 erstmals für den Monat März berichtet und vollständig dem Segment Professional zugeordnet. Innerhalb des Professional-Segments erfolgt deshalb ab diesem Bericht eine differenzierte Darstellung der Subscription-Umsätze: Deutschland wird separat ausgewiesen, während Österreich und Spanien unter „Rest of Europe“ zusammengefasst werden. Seit dem ersten Quartal 2026 werden zudem Umsätze aus Werbeanzeigen in Österreich und Spanien im Sonstigen Umsatz ausgewiesen.

Umsatzerlöse

Die Scout24-Gruppe setzte ihren erfolgreichen Wachstumskurs auch im ersten Quartal 2026 fort und knüpfte damit an die positive Entwicklung des Vorjahres an. Der Umsatz erhöhte sich im Vergleich zum Niveau des Vorjahresquartals um 13,9 %. Treiber dieser Entwicklung war insbesondere ein starkes zweistelliges organisches Wachstum von 10,7 % im Berichtszeitraum. Maßgeblich dazu beigetragen haben die weiterhin hohe Nachfrage nach Makler-Mitgliedschaften im Professional-Segment sowie im Private-Segment steigende Erlöse aus Subscriptions und Pay-per-Ad-Listings. In beiden Segmenten konnte die Kundenbasis in Deutschland weiter ausgebaut werden.

Der Bereich Transaction Enablement zeigte zum einen im CRM-Geschäft ein solides Wachstum und zum anderen eine anhaltend starke Nachfrage nach Daten- und Bewertungsdienstleistungen.

EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Kostenentwicklung

Bei der operativen Kostenentwicklung verzeichneten sämtliche Einzelposten Anstiege, die jedoch insgesamt moderat blieben und auch unter Einbeziehung der anorganischen Effekte unterhalb des Umsatzwachstums lagen. Das organische Kostenwachstum bewegte sich im mittleren einstelligen Bereich (-4,4 %). Der Großteil des Kostenanstiegs ist auf die erstmalige Konsolidierung der Akquisition in Spanien zurückzuführen, während sich die zugrunde liegenden Kosten dank des disziplinierten Managements weiterhin unterproportional entwickelt haben. Der zum Umsatz unterproportionale Kostenanstieg ist auf die starke Umsatzdynamik im Subscription-Geschäft sowie die erfolgreich realisierten Effizienzgewinne im Rahmen der Interkonnektivitätsstrategie zurückzuführen.

Die höheren operativen **Personalaufwendungen** stehen primär im Zusammenhang mit der Erstkonsolidierung neu erworbener Unternehmen und spiegeln damit insbesondere das anorganische Wachstum wider, während die Personalkosten auf organischer Basis infolge interner Effizienzsteigerungen deutlich reduziert werden konnten. Die **Marketingaufwendungen** erhöhten sich im Berichtsquartal sowohl auf organischer als auch anorganischer Basis, vor allem aufgrund gezielter Investitionen in Marken- und Imagekampagnen sowie im Zusammenhang mit der Einführung der aktualisierten B2C-Subscription-Angebote. Die **IT-Aufwendungen** entwickelten sich moderat und wuchsen auf organischer Basis im mittleren einstelligen Prozentbereich und damit ebenfalls deutlich langsamer als der Umsatz. Der Anstieg ist auf die Integration der spanischen Immobilienplattformen zurückzuführen. Die **Einkaufskosten** erhöhten sich infolge der jüngsten Unternehmensakquisitionen sowie einer gestiegenen Nachfrage nach Daten- und Bewertungsprodukten und SCHUFA-Auskünften. Die **Sonstigen betrieblichen Aufwendungen** stiegen im Berichtsquartal insbesondere aufgrund der verstärkten Zusammenarbeit mit spezialisierten externen Dienstleistern. Der Anstieg lag ebenfalls organisch weit unter dem Umsatzwachstum.

Im ersten Quartal 2026 wurde das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 15,1 % gesteigert, sodass sich die zugehörige **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** leicht auf 60,1 % verbesserte.

Die **nichtoperativen Effekte** verbesserten sich deutlich und leisteten im Berichtsquartal einen positiven Ergebnisbeitrag. Dies war insbesondere auf einen Effekt aus der Neubewertung der Rückstellungen für aktienbasierte Vergütungsprogramme infolge eines gesunkenen Aktienkurses zurückzuführen. Darüber hinaus trugen reduzierte Reorganisationskosten zu der günstigen Entwicklung bei. Dem standen höhere M&A-bedingte Aufwendungen im Zusammenhang mit der Akquisition der spanischen Plattformen gegenüber, einschließlich Post-Closing-Migrationsaktivitäten.

Ergebnisentwicklung

Das **EBITDA** erhöhte sich im ersten Quartal 2026 deutlich um 30,8 % gegenüber dem Level im Vorjahresquartal. Diese Ertragssteigerung wurde durch positive nichtoperative Effekte unterstützt, vor allem infolge des zuvor beschriebenen Bewertungseffekts.

Die **Abschreibungen und Wertminderungen** sind gegenüber dem Vorjahresquartal im Wesentlichen aufgrund von höheren planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die durch die Fertigstellung größerer Projekte entstanden sind, sowie infolge der übrigen planmäßigen Abschreibungen (inklusive Abschreibungen aus Leasing nach IFRS 16) angestiegen.

Das **Finanzergebnis** konnte im selben Zeitraum deutlich verbessert werden. Dies ist insbesondere auf Erträge aus Fremdwährungseffekten zurückzuführen.

Das **Ergebnis vor Steuern** erhöhte sich im Vergleich zum entsprechenden Niveau des Vorjahresquartals deutlich. Treiber waren sowohl die positive operative Entwicklung als auch das verbesserte Finanzergebnis.

Trotz des höheren **Ertragsteueraufwands** konnten das Ergebnis nach Steuern sowie das **Ergebnis je Aktie** deutlich gesteigert werden.

Entwicklung von Listings und Traffic

	Q1 2026	Q1 2025	Veränderung
ImmoScout24 Listings ¹	617.863	539.518	+14,5 %
ImmoScout24 monatliche Nutzer / Webseite (Mio.) ²	15,0	16,1	-6,8 %
ImmoScout24 monatliche Nutzer / App (Mio.) ^{2,3}	4,2	4,2	+0,3 %
ImmoScout24 monatliche Sessions (Mio.) ⁴	99,4	106,6	-6,7 %

¹ Quelle: www.immoscout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt der Stichtagswerte zum Monatsultimo der Periode)

² Monatliche Nutzende auf www.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-Nutzenden (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 messen lassen.

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

Im ersten Quartal 2026 verzeichnete ImmoScout24 weiterhin ein solides Wachstum der Immobilien-Listings auf insgesamt 617.863 (+14,5 % gegenüber dem Vergleichswert im Vorjahresquartal). Dies unterstreicht die anhaltend hohe Aktivität auf der Angebotsseite sowohl im Kauf- als auch im Mietbereich. Auf der Nachfrageseite zeigte sich im aktuellen Marktumfeld eine leichte Abschwächung von einem hohen Ausgangsniveau, sodass die monatlichen Webseiten-Nutzer um 6,8 % und die Sessions um 6,7 % zurückgingen. Diese Entwicklung ist vor allem auf makroökonomische und geopolitische Faktoren zurückzuführen. Das gestiegene Listing-Volumen unterstreicht die anhaltend hohe Attraktivität der Plattform und die führende Marktposition von ImmoScout24.

Vermögens- und Finanzlage

Bilanz Aktiva (verkürzt)

Mio. EUR	31.03.2026	31.12.2025	Veränderung
Kurzfristige Vermögenswerte	109,5	114,9	-4,7 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	23,5	49,5	-52,6 %
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	3,0	1,7	+81,4 %
Langfristige Vermögenswerte	2.111,4	1.943,9	+8,6 %
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	11,2	10,5	+6,4 %
Bilanzsumme	2.220,9	2.058,8	+7,9 %

Bilanz Passiva (verkürzt)

Mio. EUR	31.03.2026	31.12.2025	Veränderung
Kurzfristige Verbindlichkeiten	495,7	305,3	+62,3 %
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	322,5	154,6	+108,6 %
Leasingverbindlichkeiten	10,1	9,9	+2,6 %
Langfristige Verbindlichkeiten	279,5	276,0	+1,3 %
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0,2	0,2	-19,1 %
Leasingverbindlichkeiten	31,6	29,4	+7,6 %
Eigenkapital	1.445,7	1.477,5	-2,2 %
Bilanzsumme	2.220,9	2.058,8	+7,9 %

Die Bilanzentwicklung im ersten Quartal 2026 war maßgeblich durch die erstmalige Konsolidierung der spanischen Plattformen geprägt. Dies hat zu einem deutlichen Anstieg der immateriellen Vermögenswerte und des Geschäfts- oder Firmenwerts infolge der Kaufpreisallokation geführt.

Die **Kurzfristigen Verbindlichkeiten** erhöhten sich im ersten Quartal 2026 um 190,4 Mio. EUR, maßgeblich getrieben durch einen Anstieg der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten. Diese nahmen um 167,9 Mio. EUR zu und standen vor allem im Zusammenhang mit der Akquisition der spanischen Plattformen sowie dem Erwerb von eigenen Aktien (Aktienrückkäufe). Insbesondere die erhöhte Inanspruchnahme der Kreditlinie trug zu dem Anstieg bei. Während die Kreditlinie (Facility Agreement mit einer Laufzeit bis 10. Mai 2029 in Höhe von bis zu 400 Mio. EUR) im Umfang von 180,0 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 0,0 Mio. EUR) genutzt wurde und sonstige

Geldhandelsgeschäfte mit Banken unverändert von insgesamt 40,0 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 40,0 Mio. EUR) bestehen geblieben, wurden die Ziehungen aus einem Rahmenkreditvertrag auf 46,0 Mio. EUR reduziert (31. Dezember 2025: 70,0 Mio.). Darüber hinaus bestand zum 31. März 2026 eine Verbindlichkeit in Höhe der maximal noch bestehenden Verpflichtungen aus der am 2. Januar 2026 verkündeten ersten Tranche des aktuellen Aktienrückkaufprogramms in Höhe von 22,4 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 0,0 Mio. EUR).

Zum 31. März 2026 betrug die **Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten inklusive Leasingverbindlichkeiten** 364,4 Mio. EUR im Vergleich zu 194,0 Mio. EUR zum 31. Dezember 2025. Bereinigt um **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** ergab sich daraus zum 31. März 2026 eine Nettoverschuldung¹ in Höhe von 340,9 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 144,5 Mio. EUR). Dies führte zu einem Verschuldungsgrad² zum 31. März 2026 von 0,81 (31. Dezember 2025: 0,36).

Der Rückgang des Eigenkapitals im ersten Quartal 2026 resultierte trotz des positiven **Ergebnisses nach Steuern** im Wesentlichen aus Kapitalrückführungen an Aktionäre, insbesondere durch Aktienrückkäufe, einschließlich der Berücksichtigung der zum Bilanzstichtag hieraus verbleibenden Verpflichtungen.

Geschäftsentwicklung der Segmente

Segment Professional

Mit einem Umsatzanteil von 74,4 % im ersten Quartal 2026 (Q1 2025: 73,2 %) stellt das Professional-Segment das mit Abstand größte Segment der Scout24-Gruppe dar.

Mio. EUR	Q1 2026	Q1 2025	Veränderung
Professional-Umsatz	133,6	115,3	+15,8 %
Subscription-Umsatz ¹	99,1	82,3	+20,4 %
Subscription-Umsatz Deutschland ¹	89,5	78,1	+14,5 %
Anzahl Kunden ² Deutschland (Periodendurchschnitt)	24.383	23.513	+3,7 %
Professional-ARPU ^{1,2,3} Deutschland (EUR/Monat)	1.224	1.108	+10,5 %
Subscription-Umsatz Rest of Europe ¹	9,6	4,2	>+100 %
Transaction-Enablement-Umsatz	28,6	27,2	+5,1 %
Sonstiger Umsatz ⁴	5,9	5,8	+0,3 %
Professional-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	80,8	68,8	+17,4 %
Professional-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (%)	60,5 %	59,7 %	+0,8 Pp

¹ Das Spaniengeschäft wird nach Vollzug der Transaktion im ersten Quartal 2026 erstmals berichtet und vollständig dem Segment Professional zugeordnet. Der Subscription-Umsatz in Spanien wird gemeinsam mit dem Subscription-Umsatz in Österreich unter „Rest of Europe“ ausgewiesen. Die angepasste Berichterstattung erfolgt ab diesem Bericht getrennt nach Deutschland und Rest of Europe. Der gesamte Subscription-Umsatz (Summe) umfasst somit die Subscription-Umsätze in Deutschland, Spanien und Österreich, während der Professional-ARPU Deutschland nur auf Basis der in Deutschland erzielten Umsätze ermittelt wird. Die Vorjahreszahlen für Q1 2025 wurden entsprechend angepasst.

² Kunden aus Deutschland auf den Plattformen ImmoScout24, immoverkauf24 und neubau kompass (dedupliziert) mit einem kostenpflichtigen Vertrag zum Monatsultimo, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt (Summe der Monatsendstände dividiert durch die Anzahl der Periodenmonate). Die Vorjahreszahlen für Q1 2025 wurden entsprechend angepasst (exklusive Kunden aus Österreich).

³ Perioden-Umsatz dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kunden, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate. Die Vorjahreszahlen für Q1 2025 wurden entsprechend angepasst (exklusive Kunden aus Österreich).

⁴ Seit dem ersten Quartal 2026 werden Umsätze aus Werbeanzeigen in Österreich und Spanien im Sonstigen Umsatz ausgewiesen. Die Vorjahreszahlen für Q1 2025 wurden entsprechend angepasst.

Das **Subscription-Geschäft** mit gewerblichen Kunden setzte im ersten Quartal 2026 seinen positiven Wachstumstrend fort und blieb damit der zentrale Treiber im Segment Professional. Der Umsatz entwickelte sich weiterhin sehr dynamisch, getragen von einer anhaltend hohen Nachfrage nach den Mitgliedschaftsmodellen. Diese Entwicklung spiegelt die starke Marktakzeptanz des umfassenden Produktportfolios wider, das neben Marketinglösungen auch Daten- und Bewertungstools sowie CRM-Funktionalitäten umfasst und die Arbeitsprozesse von Maklern effizient unterstützt. Zusätzlich wirkten sich eine stärkere Kundenentwicklung sowie Upgrades in höherwertige Mitgliedschaften und Preisanpassungen positiv aus. In Deutschland zeigte sich weiterhin eine erfolgreiche Neukundengewinnung bei gleichzeitig stabiler Bestandskundenbasis.

Der durchschnittliche Umsatz pro Kunde (**ARPU**) entwickelte sich ebenfalls positiv und bestätigte somit den anhaltenden Aufwärtstrend im Subscription-Geschäft. Diese Entwicklung wurde von einem breiten Wachstum über mehrere Kundengruppen hinweg getragen, insbesondere im Kerngeschäft mit Wohnimmobilienmaklern

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

sowie bei Immobilienentwicklern, in der Immobilienverwaltung und im Bereich Commercial. Der ausgewiesene ARPU bezieht sich dabei ab dem ersten Quartal 2026 ausschließlich auf das Deutschlandgeschäft.

Der **Subscription-Umsatz Rest of Europe** belief sich in den ersten drei Monaten 2026 auf 9,6 Mio. EUR und umfasst das Spanien- und Österreich-Geschäft.

Der Umsatz im Bereich **Transaction Enablement** entwickelte sich im Vergleich zum Niveau im Vorjahresquartal insgesamt positiv. Während das CRM-Geschäft sowie Daten- und Bewertungsdienstleistungen weiterhin solide Wachstumsbeiträge lieferten, blieb die Nachfrage im Lead-Geschäft marktbedingt differenziert. Insbesondere entwickelten sich Seller-Leads positiv, während sich Consumer-Leads weiterhin verhalten entwickelten.

Der **Sonstige Umsatz** (Pay-per-Ad) war weiterhin leicht rückläufig. Dies war im Wesentlichen auf die strategische Verlagerung hin zu langfristigen Mitgliedschaften sowie auf die bewusste Reduzierung von Werbeanzeigen zur Verbesserung des Nutzererlebnisses zurückzuführen.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** stieg im ersten Quartal 2026 um 17,4 % und damit überproportional zum Umsatzwachstum. Die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** verbesserte sich auf 60,5 % (Vorjahr: 59,7 %).

Segment Private

Im ersten Quartal 2026 entfielen 25,6 % des Konzernumsatzes der Scout24-Gruppe auf das Private-Segment (Q1 2025: 26,8 %).

Mio. EUR	Q1 2026	Q1 2025	Veränderung
Private-Umsatz	46,0	42,3	+8,8 %
Subscription-Umsatz	27,1	25,8	+5,3 %
Anzahl Kunden ¹ (Periodendurchschnitt)	507.602	495.150	+2,5 %
Private-ARPU ² (EUR/Monat)	17,8	17,3	+2,7 %
Pay-per-Ad-Umsatz	14,3	12,6	+13,5 %
Sonstiger Umsatz	4,6	3,9	+16,9 %
Private-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	27,1	24,9	+8,8 %
Private-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (%)	58,9 %	58,9 %	0,0 Pp

¹ Immobiliensuchende und Immobilieneigentümer, die die Plus-Produkte von Scout24 sowie die Vermietet.de-Plattform nutzen (Summe der Monatsendstände dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate)

² Perioden-Umsatz dividiert durch durchschnittliche Anzahl der Kunden, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate

Das **Private-Segment** verzeichnete im ersten Quartal 2026 ein solides Umsatzwachstum von 8,8 %. Die Entwicklung wurde sowohl durch steigende **Subscription-Umsätze** als auch durch Beiträge aus dem **Pay-per-Ad-Geschäft** getragen. Das Kundenwachstum konnte auch im ersten Quartal fortgesetzt werden und blieb mit 2,5 % gegenüber dem Vorjahreswert weiterhin positiv, verlangsamte sich jedoch gegenüber dem Trend im vierten Quartal 2025. Die Nachfrage war im Berichtszeitraum durch das makroökonomische und geopolitische Umfeld geprägt. Die Entwicklung des Kundenwachstums resultierte darüber hinaus maßgeblich aus der Einführung eines neuen Produktmodells mit klar differenzierten Leistungsstufen und erweiterten Leistungsumfängen. Erste Effekte zeigen sich in einer zunehmenden Nachfrage nach höherwertigen Mitgliedschaften.

Der durchschnittliche Umsatz pro Kunde (**ARPU**) stieg im Berichtsquartal um 2,7 %. Ursächlich waren Upselling und Produktmixeffekte.

Das **Pay-per-Ad-Geschäft** zeigte mit einer Steigerung von 13,5 % weiterhin ein zweistelliges Umsatzwachstum. Diese Entwicklung wurde maßgeblich durch die anhaltend hohe Marktaktivität sowie die starke Marken- und Produktposition von ImmoScout24 unterstützt.

Der **Sonstige Umsatz**, der primär aus dem Verkauf von Bonitätsprüfungen ohne Mitgliedschaftsbindung resultiert, stieg im ersten Quartal 2026 ebenfalls signifikant an.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** erhöhte sich um 8,8 % und entwickelte sich damit exakt proportional zum Umsatz. Die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** lag bei 58,9 % und damit auf Vorjahresniveau. Hierbei wirkten sich vor allem moderat gestiegene Marketingaufwendungen aus.

Ausblick Geschäftsjahr 2026

Die Scout24-Gruppe ist überzeugt, ihren Kunden mit ihrem diversifizierten Produktportfolio sowie der fortschreitenden KI-Integration entlang der gesamten Immobilienwertschöpfungskette in unterschiedlichen Marktsituationen einen hohen Mehrwert bieten zu können. Grundlage hierfür ist die konsequente Umsetzung der produkt- und technologiegetriebenen Strategie mit klarem Fokus auf Interkonnektivität und KI. Vor diesem Hintergrund zeigt sich der Vorstand weiterhin zuversichtlich, den Umsatz im Jahr 2026 erneut zu erhöhen und gleichzeitig eine hohe Profitabilität aufrechtzuerhalten. Daher bestätigt der Vorstand seine am 26. Februar 2026 veröffentlichte Prognose erneut und geht von einem Umsatzwachstum von 16–18 % (davon 6–7 Prozentpunkte aus anorganischen Beiträgen im Zusammenhang mit der Spanien-Akquisition)³ aus. Darüber hinaus rechnet der Vorstand mit einer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von bis zu 61 % (organisch⁴ bis zu 64 %). Im ersten Quartal 2026 hatte der Vorstand seine Finanzprognose für das Geschäftsjahr 2026 bereits erstmals bestätigt.

³ Mit Berücksichtigung der (konsolidierten) Umsatzbeiträge von Adevintra Real Estate S.L.U. und ihren Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2026 (seit März 2026)

⁴ Ohne Berücksichtigung der (konsolidierten) Beiträge von Adevintra Real Estate S.L.U. und ihren Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2026 (seit März 2026)

Impressum

Investor Relations

Filip Lindvall

Vice President Strategy & Investor Relations

E-Mail: ir@scout24.com

Scout24 SE

Invalidenstr. 65

10557 Berlin

Deutschland

E-Mail: info@scout24.com

▶ www.scout24.com