Scout24 setzt Umsatzdynamik im dritten Quartal fort und beschleunigt Ergebniswachstum; Umsatzprognose auf ca. 18 % konkretisiert

- **Starkes Umsatzwachstum von 19,7 % (Q3 2026) bei zweistelligem organischen Wachstum (+10,1 %)**
- **B2B-Subscription-Umsatz in Deutschland wächst weiter zweistellig bei beschleunigtem Kundenzuwachs**
- **Spaniengeschäft steigert Umsatz sequenziell, gewinnt Kunden und verbessert Profitabilität**
- **B2C-Subscription-Umsatzwachstum verstärkt sich auf 10,4 %**
- **Wachstum des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit steigt auf 15,9 %, Marge weitete sich sequenziell und auf organischer Basis aus**
- **Agentic OS-Strategie erhöht Kundennutzen und eröffnet neue Monetarisierungsmöglichkeiten**
- **Bereinigtes Ergebnis je Aktie steigt um 21,5 %, unterstützt durch Aktienrückkäufe**
- **Umsatzwachstum von ca. 18 % für 2026 erwartet; Profitabilitätsziel bestätigt**

München / Berlin, 4. November 2026

Scout24 hat im dritten Quartal 2026 trotz eines anspruchsvollen Marktumfelds starke Ergebnisse erzielt. Das organische Umsatzwachstum lag erneut im zweistelligen Bereich und wurde vom gesamten Produktportfolio getragen. Der Subscription-Umsatz im Professional-Segment setzte seine starke Entwicklung fort und das Wachstum des Subscription-Umsatzes im Private-Segment beschleunigte sich. Auch das Spaniengeschäft entwickelte sich weiter positiv und konnte seinen Umsatz sequenziell steigern. ImmoScout24 verzeichnete eine hohe Nutzeraktivität. Dabei blieb die Reichweite auf hohem Niveau, wobei die Zahl der Suchanfragen je Sitzung stieg und die Nutzung der KI-gestützten Suche deutlich zunahm.

Diese Entwicklung unterstreicht die Stärke des Geschäftsmodells von Scout24. Der steigende Kundennutzen und die zunehmende Nutzung zusätzlicher Produkte im Ökosystem treiben das Wachstum des durchschnittlichen Umsatzes pro Kunde (ARPU). Die konsequente Umsetzung der Agentic OS-Strategie und die wachsende Nutzung neuer KI-Anwendungen eröffnen weitere Monetarisierungsmöglichkeiten und fördern das langfristige Wachstum des Ökosystems.

Auf der Kostenseite haben effizientere Prozesse, die zunehmende Automatisierung und der verstärkte Einsatz von KI zu einem weiteren Rückgang der organischen Personalkosten beigetragen. Darin zeigen sich erste positive Effekte der Weiterentwicklung von Scout24 zu einer KI-nativen Organisation.

Zugleich beschleunigte sich das Wachstum sowohl des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit als auch des bereinigten Ergebnisses je Aktie.

„Im dritten Quartal haben wir das starke Umsatzwachstum und die gute finanzielle Entwicklung fortgesetzt und unsere Kundenbasis weiter ausgebaut. Unsere Agentic OS-Strategie ist die richtige Antwort auf einen Markt, in dem KI verändert, wie Menschen Immobilien suchen und handeln. Vertrauenswürdige Marken, eine leistungsfähige Technologieplattform, enge Kundenbeziehungen und einzigartige Daten bilden eine starke Grundlage, um die beste KI-Plattform für Immobilien aufzubauen. Die zunehmende Nutzung unserer KI-Produkte bestätigt unseren Kurs. Das Wachstum unseres Subscription-Geschäfts im Private-Segment hat sich wieder beschleunigt. Darin spiegelt sich die positive Resonanz auf unsere neuen Mitgliedschaftsmodelle wider. Auch unser Spaniengeschäft gewinnt an Dynamik und baut die Kundenbasis aus. Wir sind zuversichtlich, dass wir die sich bietenden Chancen nutzen und unsere Wachstumsdynamik 2027 fortsetzen werden“, sagte Ralf Weitz, CEO der Scout24 SE.

Update zur Agentic OS-Strategie für Immobilien

Scout24 hat die Agentic OS-Strategie im dritten Quartal 2026 weiter vorangetrieben und das KI-gestützte Angebot für Verbraucher und gewerbliche Kunden ausgebaut. Die Produkte helfen Suchenden, ihre Chancen auf eine Zusage für eine Immobilie zu erhöhen und unterstützen Immobilienprofis dabei, wiederkehrende

Aufgaben zu automatisieren. Höherwertige Mitgliedschaften und nutzungsabhängige Angebote im Ökosystem eröffnen zusätzliche Monetarisierungsmöglichkeiten.

Kunden mit einer Unlimited-Mitgliedschaft profitieren vom KI-gestützten Bewerbungsassistenten und erhalten bereits viermal so viele Besichtigungseinladungen. Inzwischen entfallen rund 40 % der Mitgliedschaften auf die höherwertigen Pro- und Unlimited-Modelle, was das ARPU-Wachstum im B2C-Segment unterstützt. Mit der Einführung des Produkts KautionsbürgschaftPlus, einer digitalen Mietkautionsbürgschaft für Mieter, hat Scout24 das Angebot entlang des Mietprozesses erweitert.

Im Professional-Segment führte Scout24 mit Proppi einen neuen KI-Assistenten innerhalb von Propstack ein, der Makler bei der Automatisierung wiederkehrender Kommunikations- und Arbeitsabläufe unterstützt. Die Nutzung stieg im Verlauf der schrittweisen Einführung an. Weitere Funktionen für zentrale Makler-Workflows sind geplant. Auch die Nutzung von ImmoPunkte nahm weiter stark zu: Im September 2026 nutzten bereits mehr als 10.000 gewerbliche Kunden im Rahmen der neuen Mitgliedschaftsmodellen ImmoPunkte – ein Anstieg von mehr als 40 % gegenüber dem Vorjahresmonat. Das ImmoPunkte-Volumen erhöhte sich im Jahresvergleich um mehr als 30 %. Die zunehmende Nutzung schafft zusätzliche Möglichkeiten, KI-gestützte Funktionen und weitere Angebote des Ökosystems über die Mitgliedschaftsgebühren hinaus nutzungsbasiert zu monetarisieren. Die konsequente Umsetzung der Agentic OS-Strategie schafft zusätzlichen Mehrwert für Kunden und unterstützt das langfristige Wachstum des Scout24-Ökosystems.

Finanzkennzahlen des Konzerns

Der Konzernumsatz stieg im dritten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahresquartal um 19,7 % auf 198,2 Mio. EUR (9M: 570,5 Mio. EUR, +17,9 %). Das organische Umsatzwachstum ohne das Spaniengeschäft blieb mit 10,1 % zweistellig (9M: +10,4 %).

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit erhöhte sich im selben Zeitraum um 15,9 % auf 120,8 Mio. EUR (9M: 344,7 Mio. EUR, +15,1 %). Die ausgewiesene Marge einschließlich des Spaniengeschäfts betrug 60,9 % (9M: 60,4 %).

Auf organischer Basis verbesserte sich die Marge im dritten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahresquartal um 0,4 Prozentpunkte auf 63,3 % (9M: 63,1 %, +1,2 Prozentpunkte). Vorübergehend höhere Marketingaufwendungen und gestiegene Wertminderungen auf Forderungen dämpften die organische Margenausweitung im Berichtsquartal. Für das vierte Quartal 2026 erwartet Scout24 eine stärkere organische Margenausweitung.

Das bereinigte Ergebnis je Aktie stieg im dritten Quartal 2026 um 21,5 % auf 1,09 EUR, gegenüber 0,90 EUR im dritten Quartal 2025 (9M 2026: 3,06 EUR, +19,7 %). Das unverwässerte Ergebnis je Aktie sank gegenüber dem Vorjahresquartal um 26,5 % von 1,41 EUR im dritten Quartal 2025 auf 1,03 EUR. Grund hierfür war der positive steuerliche Einmaleffekt im Vorjahresquartal.

„Das dritte Quartal zeigt, dass Scout24 auch in einem veränderten makroökonomischen Umfeld kontinuierlich attraktives Umsatz- und Ergebniswachstum erzielen und gleichzeitig die Transformation hin zu einem Agentic OS vorantreiben kann. Unser gesamtes Produktportfolio trägt zum Wachstum des Unternehmens bei. Zugleich steigern wir die Profitabilität und verankern KI zunehmend in der gesamten Organisation. Wir haben die operative Entwicklung unseres Spaniengeschäfts deutlich verbessert: Der Umsatz ist gegenüber dem Vorquartal gewachsen und die Profitabilität konnte spürbar gesteigert werden. Das bestätigt, dass wir komplementäre Unternehmen diszipliniert akquirieren und erfolgreich weiterentwickeln können. Zudem haben wir mit beschleunigten Aktienrückkäufen im Volumen von 165 Mio. EUR weiteres Kapital an unsere Aktionäre zurückgeführt. Dies hat zum Anstieg des bereinigten Ergebnisses je Aktie beigetragen. Durch die disziplinierte Kapitalallokation unterstützen wir die langfristige Wertschaffung für unsere Aktionäre. Auf Grundlage unserer starken Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten erwarten wir für das Geschäftsjahr 2026 nun ein Umsatzwachstum von ca. 18 % und halten an unserem Profitabilitätsziel fest", sagt Martin Mildner, CFO der Scout24 SE.

Professional: Subscription-Geschäft in Deutschland und Fortschritte in Spanien treiben das Wachstum

Der Umsatz im Professional-Segment stieg im dritten Quartal 2026 um 23,3 % auf 146,7 Mio. EUR. Der Subscription-Umsatz in Deutschland wuchs um 11,5 %. Dazu trug ein Kundenwachstum von 3,9 % bei – die höchste Wachstumsrate des laufenden Jahres. Das ARPU-Wachstum lag bei +7,4 % und damit unter dem Vorquartal. Darin spiegelten sich die verhaltene Projektaktivität bei Immobilienentwicklern und die geringere Nachfrage von Neubau-Anbietern wider. Die fortgesetzte Umstellung auf die neuen Mitgliedschaftsmodelle schafft die Grundlage für weiteres ARPU-Wachstum ab 2027, insbesondere durch Upgrades und eine stärkere Nutzung zusätzlicher Produkte und Dienstleistungen.

Das Spaniengeschäft steigerte den Umsatz von 15,5 Mio. EUR im zweiten Quartal auf 15,8 Mio. EUR im dritten Quartal 2026. Zwischen Ende Juni und Ende September erhöhte sich die Zahl der gewerblichen Kunden um 2,4 %. Zugleich hat sich die Profitabilität deutlich verbessert. Der Umsatz im Bereich Transaction Enablement wuchs um 8,8 % auf 29,1 Mio. EUR und erreichte damit die höchste Wachstumsrate des laufenden Jahres. Dazu trugen alle Produktbereiche bei.

Private: Wachstum des Subscription-Umsatzes beschleunigt sich wie erwartet

Der Umsatz im Private-Segment stieg im dritten Quartal 2026 um 10,5 % auf 51,6 Mio. EUR und erreichte damit die höchste Wachstumsrate im laufenden Jahr. Das Wachstum des Subscription-Umsatzes beschleunigte sich auf 10,4 %. Höherwertige Mitgliedschaften und positive Produktmixeffekte sorgten für ein ARPU-Wachstum von 8,9 %. Die durchschnittliche Zahl der Kunden konnte trotz einer anspruchsvollen Vergleichsbasis im Vorjahr um 1,4 % auf rund 534.000 gesteigert werden. Der Pay-per-Ad-Umsatz wuchs um 9,8 %, unterstützt durch höhere Angebotszahlen und die anhaltende Nachfrage privater Vermieter. Gezielte Marketinginvestitionen förderten das Kunden- und Produktwachstum. Zugleich verbesserte sich die Profitabilität gegenüber dem Vorquartal.

Kapitalallokation

Die Scout24-Gruppe hat ihre wertschaffende Kapitalallokationsstrategie im dritten Quartal 2026 fortgesetzt. Das Volumen der Aktienrückkäufe stieg auf 165 Mio. EUR und damit auf mehr als das Dreifache des Werts im zweiten Quartal. Zudem hat Scout24 die verbleibenden 25 % der Anteile an Sprengnetter erworben. Bis Ende September 2026 hatte Scout24 im laufenden Jahr mehr als 4 Mio. Aktien zurückgekauft und 3 Mio. eigene Aktien eingezogen. Durch die Einziehung wurde das Grundkapital von 75 Mio. EUR auf 72 Mio. EUR reduziert. Dieser Effekt beschleunigte das Wachstum des bereinigten Ergebnisses je Aktie für die Aktionäre zusätzlich. Die Nettoverschuldung belief sich zum Quartalsende auf 612,7 Mio. EUR. Dies entsprach einem Verschuldungsgrad von 1,36x (Nettoverschuldung im Verhältnis zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate).

Vorstand konkretisiert Ausblick für das 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.

Auf Grundlage der starken Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten 2026 konkretisiert der Vorstand seinen Ausblick für das Geschäftsjahr und erwartet nun ein Umsatzwachstum von ca. 18 %, davon 7-8 Prozentpunkte aus anorganischen Beiträgen im Zusammenhang mit der Spanien-Akquisition[1] (bisher: Umsatzwachstum von 16-18 %, davon 6-7 Prozentpunkte aus Spanien). Darüber hinaus bestätigt der Vorstand das Profitabilitätsziel mit einer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von bis zu 61 % (organisch[2] bis zu 64 %).

[1] Mit Berücksichtigung der (konsolidierten) Umsatzbeiträge von Fotocasa Group S.L.U. (ehemals Adevinta Real Estate S.L.U.) und ihren Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2026 (seit März 2026)
[2] Ohne Berücksichtigung der (konsolidierten) Beiträge von Fotocasa Group S.L.U. (ehemals Adevinta Real Estate S.L.U.) und ihren Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2026 (seit März 2026)

Mio. EUR	Q3 2026	Q3 2025	Veränderung	9M 2026	9M 2025	Veränderung
Umsatzerlöse	**198,2**	**165,6**	**+19,7 %**	**570,5**	**483,8**	**+17,9 %**
Professional -Segment	146,7	119,0	+23,3 %	424,3	350,0	+21,2 %
Private-Segment	51,6	46,7	+10,5 %	146,2	133,8	+9,3 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit[1,2]	**120,8**	**104,2**	**+15,9 %**	**344,7**	**299,6**	**+15,1 %**
Professional-Segment	89,1	74,6	+19,4 %	256,1	216,5	+18,3 %
Private-Segment	31,8	29,6	+7,3 %	88,6	83,1	+6,6 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit[1,2,3] (%)	**60,9 %**	**62,9 %**	**-2,0 Pp**	**60,4 %**	**61,9 %**	**-1,5 Pp**
Professional-Segment	60,7 %	62,7 %	-2,0 Pp	60,4 %	61,8 %	-1,5 Pp
Private-Segment	61,6 %	63,5 %	-1,9 Pp	60,6 %	62,1 %	-1,5 Pp
EBITDA[1]	**116,6**	**97,0**	**+20,2 %**	**330,0**	**256,8**	**+28,5 %**
Ergebnis nach Steuern	71,1	101,5	-30,0 %	202,8	190,5	+6,4 %
Bereinigtes Ergebnis nach Steuern	75,1	64,8	+15,8 %	213,6	184,5	+15,8 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR)	1,03	1,41	-26,5 %	2,90	2,64	+10,1 %
Bereinigtes Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR)[4]	1,09	0,90	+21,5 %	3,06	2,55	+19,7 %

[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), 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

Quartalsmitteilung Q3/9M 2026

Eine detaillierte Erläuterung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage findet sich in der Quartalsmitteilung Q3/9M 2026, die unter **www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen** ist. Dort ist auch ein Überblick über die aktuellen und historischen Finanzkennzahlen auf Konzern- und Segmentebene in Tabellenform zu finden.

Webcast

Scout24 veranstaltet heute, am 4. November 2026, um 15:00 Uhr MEZ einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den Ergebnissen des dritten Quartals und der ersten neun Monate 2026. Die Links zu den Einwahldaten, zur Registrierung und zur Aufzeichnung finden sich unter **www.scout24.com/investor-relations/finanztermine/finanzkalender.**

Nächster Veröffentlichungstermin

Scout24 wird die vorläufigen Finanzergebnisse für das Geschäftsjahr 2026 und das vierte Quartal am 25. Februar 2027 veröffentlichen.

Über Scout24

Die **Scout24-Gruppe** 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 und seit 2026 auch in Spanien auf. Scout24 ist eine europäische Aktiengesellschaft (ISIN: DE000A12DM80, Ticker: G24) und Mitglied im DAX, 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

Theresa Lewandowski
Senior Manager Corporate Communications
Tel: +49 30 243 011422
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.