

Scout24 startet stark in das Jahr 2026: zweistelliges Wachstum, Margensteigerung; Erhöhung des Aktienrückkaufvolumens für 2026

- Q1 2026 mit zweistelligem Umsatzwachstum (+13,9 %, organisch: +10,7 %¹)
- Fortgesetzte Margensteigerung auf 60,1 % (+0,6 Prozentpunkte) bei gleichzeitigen Investitionen in Produkt, Technologie, KI und Integration von Akquisitionen
- Starkes Momentum im B2B-Subscription-Geschäft mit 20,4 % Umsatzwachstum und 3,7 % Kundenwachstum in Deutschland
- Ergebnis je Aktie steigt um 40,2 % auf 0,97 EUR; bereinigtes Ergebnis je Aktie um 20,1 % auf 0,95 EUR
- Free Cashflow wächst um 10,6 % auf 56,3 Mio. EUR
- Spanien trägt erstmals einen Monatsumsatz nach der Akquisition bei (Konsolidierung seit März 2026)
- Erhöhung des Rückkaufvolumens auf bis zu 350 Mio. EUR im Jahr 2026
- Prognose für das Geschäftsjahr 2026 bestätigt

München / Berlin, 29. April 2026

Scout24 ist mit starkem Momentum in das Jahr 2026 gestartet und hat den Umsatz um 13,9 % auf 179,6 Mio. EUR (organisch: +10,7 %¹) gesteigert. Treiber waren vor allem die weiterhin hohe Nachfrage nach Mitgliedschaften im Professional-Segment sowie steigende Subscription-Umsätze und ein starkes Pay-per-Ad-Geschäft im Private-Segment. In beiden Segmenten konnte die Kundenbasis in Deutschland weiter ausgebaut werden. Grundlage dafür war die hohe Nachfrage nach integrierten Produkten und Services. Zudem wurde ein neues Tarif- und Preismodell für B2C-Produkte eingeführt. Es schafft eine klarere Struktur und bietet bessere Upselling-Möglichkeiten. Gleichzeitig unterstützt der neue Ansatz die Nachfrage nach höherwertigen Mitgliedschaften. Das Transaction-Enablement-Geschäft verzeichnete weiteres Wachstum in den Bereichen CRM sowie Daten- und Bewertungsdienstleistungen.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg um 15,1 % auf 107,9 Mio. EUR. Die Marge verbesserte sich auf 60,1 % (+0,6 Prozentpunkte). Das zeigt den anhaltenden operativen Leverage. Gleichzeitig investiert Scout24 weiter gezielt in Produkt, Technologie und die Integration der jüngsten Akquisitionen. Auch KI gewinnt weiter an Bedeutung. Sie erhöht die Nutzung und Interaktion auf der Plattform und trägt zum Wachstum bei. Gleichzeitig verbessert sie die Datengenerierung und steigert die Effizienz.

„Wir sind gut ins Jahr 2026 gestartet. Unser B2B-Mitgliedschaftsgeschäft erzielt weiterhin ein branchenführendes Wachstum im mittleren Zehnerprozentbereich und gewinnt somit zusätzliche Marktanteile. Diese gute Entwicklung wird von der hohen Nachfrage nach unseren umfassenden Angeboten getragen. Auch bei unseren KI-Produkten wie Heylmmo und PropstackAI sehen wir ein dynamisches Wachstum – auch wenn wir hier noch am Anfang stehen und großes Potenzial vor uns haben. Ich freue mich darauf, auf unserem Capital Markets Day am 12. Mai 2026 mehr über unsere Vision, Innovationen und Strategie zu berichten“, kommentiert Ralf Weitz, CEO der Scout24 SE.

¹ Konzernumsatz abzüglich der konsolidierten Umsatzbeiträge der spanischen Plattformen im Geschäftsjahr 2026 (seit März 2026).

Fortgesetztes Kundenwachstum und starke Subscription-Nachfrage unterstützen Q1-Ergebnisse

Das Professional-Segment steigerte den Umsatz im ersten Quartal 2026 um 15,8 % deutlich. Die Subscription-Umsätze in Deutschland erhöhten sich um 14,5 % auf 89,5 Mio. EUR. Grund hierfür war die weiterhin hohe Nachfrage nach den Mitgliedschaftsmodellen und integrierten Lösungen von Scout24, die fest in die Arbeitsprozesse der Makler eingebunden sind. Die durchschnittliche Kundenzahl in Deutschland stieg um 3,7 % auf 24.383. Wachstumstreiber waren eine kontinuierliche Neukundengewinnung und eine stabile Bestandskundenbasis. Der ARPU im Professional-Segment in Deutschland erhöhte sich um 10,5 %. Diese Verbesserung reflektiert erfolgreiche Migrationen in höherwertige Mitgliedschaften, Preisanpassungen sowie Upselling. Ab dem ersten Quartal 2026 werden die Umsätze aus Spanien und Österreich unter „Rest of Europe“ zusammengefasst ausgewiesen. Die Subscription-Umsätze Rest of Europe lagen in den ersten drei Monaten 2026 bei 9,6 Mio. EUR. Weitere Details zur aktualisierten Berichtsstruktur des Professional-Segments finden sich in der Quartalsmitteilung zum ersten Quartal 2026. Die Umsätze im Bereich Transaction Enablement stiegen auf 28,6 Mio. EUR (+5,1 %). CRM sowie Daten- und Bewertungsdienstleistungen verzeichneten ein solides Wachstum. Consumer-Leads entwickelten sich weiterhin verhalten, während Seller-Leads eine positive Entwicklung verzeichneten.

Das Private-Segment erzielte ein Umsatzwachstum von 8,8 %. Wachstumstreiber waren Subscription-Umsätze (+5,3 %) sowie ein weiterhin starkes Pay-per-Ad-Geschäft. Die durchschnittliche Kundenzahl stieg um 2,5 % auf 507.602. Das Wachstum setzte sich damit fort, auch wenn parallel das neue Produktmodell eingeführt und getestet wird. Dieses neue Modell bietet klar differenzierte Produktstufen und Preispunkte. Es ermöglicht gezieltes Upselling und individuellere Angebote. Einstiegspakete bieten unter anderem eine priorisierte Kontaktplatzierung und einen vollständig digitalen Bewerbungsprozess. Höherwertige Pakete umfassen zusätzliche Funktionen wie den Zugang zu nicht öffentlich gelisteten Angeboten über Wartelisten, ein erweitertes Angebot über das ImmoScout24-Mieternetzwerk sowie den kombinierten Zugriff auf Miet- und Kaufangebote. Erste Effekte zeigen sich bereits: Die Nachfrage nach höherwertigen Mitgliedschaften ist gestiegen und hat so das ARPU-Wachstum von 2,7 % unterstützt. Die Nachfrage wurde im Berichtszeitraum auch durch das makroökonomische Umfeld beeinflusst. Die Umsätze im Pay-per-Ad-Geschäft stiegen um 13,5 %. Dies spiegelt die weiterhin hohe Marktaktivität sowie die starke Marken- und Produktposition von ImmoScout24 wider.

Anhaltendes Umsatzwachstum und operativer Leverage führen zu weiterer Margensteigerung

Die operativen Kosten stiegen im ersten Quartal 2026 um 12,2 % und lagen damit weiterhin unter dem Umsatzwachstum. Dies wurde trotz der Konsolidierung jüngster Akquisitionen sowie fortgesetzter Investitionen in Produktentwicklung, KI-Fähigkeiten und Plattforminfrastruktur erreicht. Auf organischer Basis blieb der Kostenanstieg im mittleren einstelligen Prozentbereich. Die unterproportionale Steigerung unterstreicht die Kostendisziplin und den operativen Leverage. Begünstigt wurde dies durch das Wachstum im Subscription-Geschäft sowie Effizienzgewinne aus der Interkonnektivitätsstrategie.

Die Personalaufwendungen (+2,2 %) stiegen vor allem infolge der Integration akquirierter Unternehmen. Dies spiegelt das anorganische Wachstum wider. Auf organischer Basis konnten die Personalkosten durch interne Effizienzgewinne deutlich reduziert werden.

Die Marketingaufwendungen (+26,7 %) erhöhten sich aufgrund von gezielten Marken- und Imagekampagnen sowie Investitionen im Zusammenhang mit der Einführung neuer B2C-Subscription-Angebote. Dies führte zu einer höheren Bekanntheit, einer stärkeren Produktnutzung sowie zu einer intensiveren Kundeninteraktion.

Die IT-Kosten stiegen im Vergleich zum Vorjahreswert um 19,5 %. Ausschlaggebend war insbesondere die Konsolidierung und Migration der spanischen Plattformen. Auf organischer Basis lag der Anstieg der IT-Kosten im mittleren einstelligen Prozentbereich und damit weiterhin unter dem Umsatzwachstum. Gleichzeitig unterstützten zusätzliche Investitionen in Cloud-Infrastruktur (AWS), Datenplattformen und KI-Technologien die Weiterentwicklung von Produkt und Plattform.

Die Einkaufskosten erhöhten sich um 14,2 %. Dies war vor allem auf die gestiegene Nachfrage nach Daten- und Bewertungsdienstleistungen sowie auf SCHUFA-Auskünfte zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen um 17,2 %. Ursache war insbesondere die intensivere Zusammenarbeit mit spezialisierten externen Dienstleistern. Auch hier lag der organische Anstieg unterhalb des Umsatzwachstums.

Starkes Umsatzwachstum und anhaltende Kostendisziplin führten im ersten Quartal 2026 zu einem Anstieg des operativen EBITDA um 15,1 % auf 107,9 Mio. EUR. Die entsprechende Marge verbesserte sich um 0,6 Prozentpunkte auf 60,1 %. Diese Entwicklung ist Ausdruck des weiterhin realisierten operativen Leverage bei gleichzeitig fortgesetzten Investitionen.

Die nichtoperativen Effekte gingen im Vergleich zum Umfang im Vorjahresquartal deutlich zurück und waren insgesamt positiv. Wesentlicher Treiber war die Auflösung von Rückstellungen für aktienbasierte Vergütung infolge eines gesunkenen Aktienkurses. Niedrigere Reorganisationskosten wirkten ebenfalls positiv. Dem standen höhere M&A-bedingte Aufwendungen im Zusammenhang mit der Akquisitionen der spanischen Plattformen gegenüber, einschließlich Post-Closing-Migrationsaktivitäten.

Das EBITDA stieg infolgedessen um 30,8 % auf 112,4 Mio. EUR. Ursächlich waren die starke operative Entwicklung sowie die geringeren nichtoperativen Effekte.

Das Betriebsergebnis (EBIT) belief sich auf 98,8 Mio. EUR (+33,8 %). Es profitierte vom EBITDA-Wachstum bei vergleichsweise moderat steigenden Abschreibungen.

Das Finanzergebnis verbesserte sich gegenüber dem Wert im Vorjahreszeitraum deutlich (+59,1 %). Dies ist vor allem auf Erträge aus Währungseffekten zurückzuführen.

Das Ergebnis nach Steuern stieg um 37,1 % auf 68,5 Mio. EUR. Ausschlaggebend waren die starke operative Entwicklung, geringere nichtoperative Effekte sowie das verbesserte Finanzergebnis.

Infolgedessen lag das Ergebnis je Aktie bei 0,97 EUR (Vorjahr: 0,69 EUR). Das bereinigte Ergebnis je Aktie, das nichtoperative Effekte ausklammert, erreichte im ersten Quartal des Berichtsjahres 0,95 EUR und stieg damit um 20,1 % gegenüber dem Vorjahreswert.

Die Cash-Generierung blieb in den ersten drei Monaten 2026 stark. Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit belief sich auf 64,2 Mio. EUR und lag damit um 10,0 % über dem Niveau des Vorjahresquartals. Dies spiegelt die starke Umsatz- und Ergebnisentwicklung wider. Der Free Cashflow² erreichte 56,3 Mio. EUR und stieg um 10,6 % im Vorjahresvergleich.

„Scout24 hat ein erfolgreiches erstes Quartal erzielt – mit weiterem zweistelligem Umsatzwachstum und Operating Leverage. Das unterstreicht die Skalierbarkeit unseres Geschäftsmodells und die Disziplin in unserer Kostenbasis, auch während wir weiterhin in Technologie, KI und Akquisitionen investieren. Seit meinem Start habe ich ein Unternehmen kennengelernt, das konsequent auf Umsetzung ausgerichtet ist und einen klaren Fokus auf skalierbares und zugleich profitables Wachstum hat. Auf Basis unserer starken Performance, der kontinuierlichen Cash-Generierung und unseres Vertrauens in das Geschäft haben wir beschlossen, unser Aktienrückkaufvolumen für 2026 auf bis zu 350 Mio. EUR zu erhöhen. Wir sind weiterhin auf Kurs, unsere Prognose für das Gesamtjahr 2026 zu erreichen, und ich freue mich darauf, auf unserem Capital Markets Day unseren aktualisierten Finanzrahmen vorzustellen“, sagt Martin Mildner, CFO der Scout24 SE.

² Der Free Cashflow wird auf der Grundlage des Ergebnisses nach Steuern berechnet, wobei Abschreibungen und Wertminderungen, aktivierte Vermögenswerte und IFRS 16-Leasing, das nicht zahlungswirksame Steuerergebnis, Veränderungen des Working Capitals und der Rückstellungen sowie Finanzierungseffekte berücksichtigt werden.

Mio. EUR	Q1 2026	Q1 2025	Veränderung
Umsatzerlöse	179,6	157,6	+13,9 %
Professional-Segment	133,6	115,3	+15,8 %
Private-Segment	46,0	42,3	+8,8 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit^{1,2}	107,9	93,7	+15,1 %
Professional-Segment	80,8	68,8	+17,4 %
Private-Segment	27,1	24,9	+8,8 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit^{1,2,3} (%)	60,1 %	59,5 %	+0,6 Pp
Professional-Segment	60,5 %	59,7 %	+0,8 Pp
Private-Segment	58,9 %	58,9 %	0,0 Pp
EBITDA¹	112,4	85,9	+30,8 %
Ergebnis nach Steuern	68,5	50,0	+37,1 %
Bereinigtes Ergebnis nach Steuern	67,1	57,1	+17,5 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR)	0,97	0,69	+40,2 %
Bereinigtes Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR) ⁴	0,95	0,79	+20,1 %

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.

Vorstand bestätigt Prognose 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. 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.

Kapitalallokation und Aktienrückkauf

Auf Grundlage der starken Cash-Generierung und der Bestätigung des Geschäftsausblicks hat der Vorstand der Scout24 SE mit Zustimmung des Aufsichtsrats am gestrigen Tag beschlossen, die im Januar 2026 gestartete und nahezu bereits vollständig ausgenutzte erste Tranche des laufenden Aktienrückkaufprogramms von bis zu 100 Mio. EUR vorzeitig zu Ende Mai 2026 zu beenden. Im direkten Anschluss soll eine zweite Tranche mit einem Volumen von bis zu bis zu 250 Mio. EUR erfolgen. Die zweite Tranche soll eine Laufzeit bis spätestens Ende des Jahres 2026 haben, sodass sich für das Jahr 2026 ein Gesamtvolumen von bis zu 350 Mio. EUR ergibt.

Quartalsmitteilung Q1 2026

Eine detaillierte Erläuterung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage findet sich in der Quartalsmitteilung Q1 2026, der unter www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen verfügbar ist. Dort steht auch ein Überblick über die aktuellen und historischen Finanzkennzahlen auf Konzern- und Segmentebene in Tabellenform zur Verfügung.

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

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

Webcast

Scout24 wird heute, am 29. April 2026 um 15:00 Uhr MESZ, einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den Ergebnissen des ersten Quartals 2026 abhalten. Die Links zu den Einwahldaten und zur Registrierung finden sich unter: <https://www.scout24.com/investor-relations/finanztermine/finanzkalender>.

Nächste Termine

12. Mai 2026: Capital Markets Day

17. Juni 2026: Hauptversammlung

6. August 2026: Halbjahresfinanzbericht (und Q2) 2026 & Analysten-Telefonkonferenz

Über Scout24

Die **Scout24-Gruppe** ist ein führendes deutsches Technologieunternehmen. Mit dem Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringt das Unternehmen 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. Um zukünftig Immobilientransaktionen digital umsetzen zu 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

Ansprechpartnerin 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. In diesem Dokument enthaltene Geschäftszahlen wurden weder gemäß § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.