Konzern-Quartalsmitteilung Q1 2025

Raising the Bar

Scout24

Inhalt

Geschäftsentwicklung des Konzerns 3

Geschäftsentwicklung der Segmente 6

Ausblick Geschäftsjahr 2025 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 des Konzerns

Mio. EUR	Q1 2025	Q1 2024	Veränderung
Umsatzerlöse	**157,6**	**136,1**	**+15,8 %**
Aktivierte Eigenleistungen	5,1	5,3	-4,3 %
Aktivierte Eigenleistungen (% vom Umsatz)	3,2 %	3,9 %	-0,7 Pp
Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	**-69,0**	**-61,9**	**-11,4 %**
Personalaufwand	-29,4	-26,3	-11,6 %
Marketingaufwand	-12,9	-13,2	+2,5 %
IT-Aufwand	-5,5	-4,8	-16,6 %
Einkaufskosten	-12,0	-9,5	-26,5 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-9,2	-8,1	-12,9 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	**93,7**	**79,5**	**+17,9 %**
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (%)	**59,5 %**	**58,4 %**	**+1,0 Pp**
Nichtoperative Effekte	**-7,8**	**-12,0**	**+35,1 %**
Anteilsbasierte Vergütung	-3,8	-9,1	+58,0 %
M&A-Aktivitäten	-1,9	-0,7	<-100 %
Reorganisation	-2,0	-2,2	+8,1 %
EBITDA	**85,9**	**67,4**	**+27,4 %**
Abschreibungen und Wertminderungen	-12,0	-9,6	-25,5 %
Betriebsergebnis (EBIT)	**73,8**	**57,8**	**+27,7 %**
Finanzergebnis	-1,9	-1,0	-86,0 %
Ertragsteuern	-22,0	-17,4	-26,4 %
Ergebnis nach Steuern	**50,0**	**39,4**	**+26,7 %**
Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR)	0,69	0,54	+28,6 %

Umsatzerlöse

Mit einem Umsatzwachstum von 15,8 % ist Scout24 hervorragend in das Jahr 2025 gestartet. Die Geschäftsdynamik des ersten Quartals 2025 übertraf auf allen Ebenen das bereits starke vierte Quartal 2024. Das organische Wachstum erreichte 12,1 %, gestützt auf ein starkes Kerngeschäft und eine stabile Entwicklung im Transaktionsgeschäft.

Der Subscription-Umsatz mit professionellen Kunden stieg deutlich um 15,0 %, mit einem organischen Wachstum von 12,0 %. Treiber dieser positiven Entwicklung waren die hohe Produktnachfrage und ein Zuwachs von 5,9 % auf insgesamt 25.601 Kunden.

Im Private-Segment zeigte sich ein besonders dynamisches Wachstum der Subscription-Umsätze von 26,3 %. Die Abonnentenbasis im Privatkundensegment wuchs um 19,8 % auf 495.150 Nutzende.

Die Umsätze aus dem Bereich Transaction Enablement verzeichneten einen Anstieg um 25,4 %, getrieben durch M&A-Aktivitäten sowie eine stabile Entwicklung des organischen Wachstums (+12,2 %). Basis dafür war die kurzzeitige Erholung der Transaktionsmärkte, die die Produktnachfrage beflügelte. Die positive Entwicklung in diesem Geschäftsfeld wurde also sowohl durch die allgemeine Markterholung als auch durch die kürzlich erworbenen Unternehmen begünstigt, die einen wesentlichen Beitrag zum Gesamtergebnis leisteten.

EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Kostenentwicklung

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** ergibt sich aus der Bereinigung des **EBITDA** um **nichtoperative Effekte**. Die **nichtoperativen Effekte** sind im ersten Quartal 2025 deutlich um 35,1 % zurückgegangen.

Die **operativen Effekte** erhöhten sich im ersten Quartal um 11,4 %. Diese zum Umsatz unterproportionale Kostenentwicklung resultierte aus einer weiterhin gesteigerten operativen Effizienz, die durch die konsequente Umsetzung der Interkonnektivitätsstrategie erzielt wurde. Die höheren **Personalaufwendungen** ergaben sich neben den Erstkonsolidierungen der erworbenen Unternehmen aus regulären

Lohn- und Gehaltsanpassungen. Bei den **IT-Aufwendungen** wirkten sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum insbesondere die Zukäufe, gestiegene AWS-Kosten sowie höhere Kosten für die interne Integration einer KI-Anwendung aus. Die **Einkaufskosten** verzeichneten den höchsten prozentualen Anstieg, bedingt durch die jüngsten Akquisitionen und die Belebung des Sprengnettergeschäfts. Diese Marktdynamik führte auch zu einer erhöhten Nachfrage nach Immobilienbewertungen bei Sprengnetter und zu damit verbundenen Kosten. Parallel dazu erhöhten sich die **Sonstigen betrieblichen Aufwendungen**, wobei hier insbesondere die verstärkte Zusammenarbeit mit spezialisierten externen (IT-)Dienstleistern sowie höhere Wertberichtigungen auf Forderungen ins Gewicht fielen. Die gesunkenen **Marketingaufwendungen** sind auf die kontinuierliche Verbesserung und Effizienzsteigerung des Performance-Marketings zurückzuführen.

Durch die dynamische Umsatzentwicklung mit margenstarken Produkten sowie die zuvor genannten operative Effizienzsteigerungen konnte das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** im ersten Quartal 2025 mit 17,9 % erneut überproportional zum Umsatz gesteigert werden, sodass sich die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 1,0 Prozentpunkte auf 59,5 % verbessert hat.

Ergebnisentwicklung

Das **EBITDA** verzeichnete infolge der unterproportionalen Kostenentwicklung und niedrigeren nichtoperativen Effekte eine sehr positive Entwicklung mit einem Anstieg um 27,4 %.

Die **Abschreibungen und Wertminderungen** sind im Vergleich zum Vorjahresquartal um 25,5 % gestiegen, wofür zwei Faktoren wesentlich waren. Einerseits führten planmäßige Abschreibungen auf neu aktivierte immaterielle Vermögenswerte nach Abschluss von IT-Projekten und Plattformentwicklungen zu einer Zunahme. Andererseits wirkten sich die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus, die im Rahmen der Kaufpreisallokation der Akquisitionen identifiziert und bilanziert wurden. Trotz gestiegener Abschreibungen konnte das Betriebsergebnis (**EBIT**) signifikant verbessert werden.

Das **Finanzergebnis** entwickelte sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum rückläufig, hauptsächlich aufgrund von Fremdwährungseffekten.

Das **Ergebnis nach Steuern** verzeichnete einen deutlichen Anstieg von 26,7 %. Somit erhöhte sich das **Ergebnis je Aktie** um 28,6 % auf 0,69 EUR.

Entwicklung von Listings und Traffic

	Q1 2025	Q1 2024	Veränderung
ImmoScout24 Listings[1]	539.518	495.639	+8,9 %
ImmoScout24 monatliche Nutzende Webseite (Mio.)[2]	16,1	15,1	+6,5 %
ImmoScout24 monatliche Nutzende App (Mio.)[2,3]	4,2	4,1	+2,1 %
ImmoScout24 monatliche Sessions (Mio.)[4]	106,6	106,1	+0,4 %

[1] Quelle: www.immoscout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt der Stichtagswerte zum Monatsultimo der Periode)
[2] Monatliche Nutzer 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-Nutzende (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 beobachten 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

ImmoScout24 hat im ersten Quartal 2025 ein deutliches Wachstum bei den Immobilien-Listings erreicht. Diese positive Entwicklung wurde durch stabile Marktbedingungen sowie durch erfolgreiche Neukundenakquise in sämtlichen Kerngeschäftsfeldern ermöglicht.

Der Kaufbereich profitierte von einer verbesserten Vermarktungsquote, die durch eine graduelle Erholung am Immobilienmarkt begünstigt wurde. Die Einführung innovativer Produktlösungen in einem stabilisierten Preisumfeld hat diesen erfreulichen Trend verstärkt.

Bei den monatlichen Nutzungsmustern der ImmoScout24-Plattform zeigte sich insbesondere eine Zunahme der Webnutzung. Im Vergleich dazu wies die App-Nutzung eine stabile Entwicklung auf. Mit 16,1 Mio. Web-Nutzern und 4,2 Mio. App-Nutzern übertrifft Scout24 die Vorjahreszahlen deutlich und bewegt sich damit wieder auf der Höhe der Werte von 2022. Bemerkenswert ist die Tatsache, dass vor allem eine Zunahme der Nachfrage nach Kaufobjekten zu beobachten war. In der Gesamtbetrachtung führten diese Entwicklungen zu einer moderaten Zunahme der monatlichen Sessions um 0,4 %.

Vermögens- und Finanzlage des Konzerns

Bilanz Aktiva (verkürzt)

Mio. EUR	31.03.2025	31.12.2024	Veränderung
Kurzfristige Vermögenswerte	**103,7**	**119,0**	**-12,8 %**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	31,5	55,5	-43,2 %
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	4,8	4,9	-3,6 %
Langfristige Vermögenswerte	**1.966,0**	**1.953,5**	**+0,6 %**
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	11,1	11,7	-5,0 %
Bilanzsumme	**2.069,7**	**2.072,5**	**-0,1 %**

Bilanz Passiva (verkürzt)

Mio. EUR	31.03.2025	31.12.2024	Veränderung
Kurzfristige Verbindlichkeiten	**205,8**	**262,0**	**-21,4 %**
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	105,9	163,9	-35,4 %
Leasingverbindlichkeiten	12,1	11,7	+3,9 %
Langfristige Verbindlichkeiten	**381,6**	**378,2**	**+0,9 %**
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	26,1	25,7	+1,3 %
Leasingverbindlichkeiten	39,3	41,8	-6,1 %
Eigenkapital	**1.482,3**	**1.432,3**	**+3,5 %**
Bilanzsumme	**2.069,7**	**2.072,5**	**-0,1 %**

Die **Kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten** verringerten sich gegenüber dem Bilanzstichtag 2024 im Wesentlichen durch drei Faktoren. Dies waren die Reduzierung der maximalen Verbindlichkeit im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms, Rückzahlungen der Darlehen im Rahmen des bestehenden Rahmenkreditvertrags sowie die Reduzierung von Geldhandelsgeschäften. Gegenläufig wirkte sich die höhere Inanspruchnahme des bestehenden revolvierenden Darlehens (Facility Agreement) aus.

Die Summe der **Kurz- und langfristigen sonstigen Finanzverbindlichkeiten** inklusive **Leasingverbindlichkeiten** sank zum 31. März 2025 auf 183,4 Mio. EUR im Vergleich zu 243,1 Mio. EUR zum Jahresultimo 2024. Bereinigt um Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ergab sich daraus zum 31. März 2025 eine Nettoverschuldung[1] in Höhe von 151,9 Mio. EUR (31. Dezember 2024: 187,6 Mio. EUR). Dies führte zu einem Verschuldungsgrad[2] per 31. März 2025 von 0,42 (31. Dezember 2024: 0,54).

[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.

Geschäftsentwicklung der Segmente

Segment Professional

Das Professional-Segment blieb mit 73 % Umsatzanteil im ersten Quartal 2025 das mit Abstand größte Segment der Scout24-Gruppe.

Mio. EUR	Q1 2025	Q1 2024	Veränderung
Professional-Umsatz	**115,3**	**99,3**	**+16,2 %**
Subscription-Umsatz	**82,8**	**72,0**	**+15,0 %**
Anzahl Mitglieder[1] (Periodendurchschnitt)	25.601	24.175	+5,9 %
Professional-ARPU[2] (EUR/Monat)	1.078	993	+8,6 %
Transaction-Enablement-Umsatz[3]	**27,2**	**21,7**	**+25,4 %**
Sonstiger Umsatz	**5,4**	**5,6**	**-4,8 %**
Professional-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	**68,8**	**60,1**	**+14,4 %**
Professional-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (%)	**59,7 %**	**60,6 %**	**-0,9 Pp**

[1] ImmoScout24-Nutzende aus Deutschland und Österreich (dedupliziert) mit einem kostenpflichtigen Vertrag am Monatsultimo, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt (Summe Monatsendstände dividiert durch Anzahl Perioden-Monate).
[2] Umsatz in der Periode dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Nutzenden, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate.

Der **Subscription-Umsatz** mit professionellen Kunden wuchs weiterhin stark um 15,0 %, wobei das organische Wachstum 12,0 % betrug. Diese positive Entwicklung wurde sowohl durch die dynamische organische Geschäftsentwicklung als auch durch erfolgreiche M&A-Aktivitäten sowie durch Upgrades in höherwertige Mitgliedschaftsmodelle getrieben.

Das Kerngeschäft mit Makler-Mitgliedschaften profitierte besonders von einem überarbeiteten Produktportfolio und den zielgerichteten Marketingangeboten für Makler. Dies führte zu einem erneuten Kundenwachstum in Deutschland, während Österreich einen leichten Kundenrückgang verzeichnete. Die Integration der neubau kompass AG leistete einen Beitrag zum Kundenwachstum von etwa 0,6 %.

Der durchschnittliche Umsatz pro Nutzenden (**ARPU**) im Professional-Segment entwickelte sich mit einem starken Wachstum von 8,6 % positiv. Diese Entwicklung wurde hauptsächlich durch das Wachstum im Bereich der Wohnimmobilienmakler getrieben, während Gewerbekunden, Projektentwickler und Bauträger eine moderatere Dynamik aufwiesen. Die ARPU-Entwicklung profitierte ebenfalls von der Integration der neubau kompass AG mit ihrem durchschnittlich höheren Kundenumsatz.

Der **Transaction-Enablement-Umsatz** verzeichnete im Berichtsquartal eine stabile Entwicklung von 25,4 %, wobei die Integration der bulwiengesa AG und der EXPLOREAL GmbH sowie ein organischer Beitrag von 12,2 % zu diesem Anstieg führten. Diese Entwicklung stellt eine Beschleunigung gegenüber dem vierten Quartal 2024 dar und wurde auch durch die graduelle Erholung des Immobilienmarktes begünstigt. Positive Impulse lieferten zudem die Umsätze aus Gutachten und Bewertungsdienstleistungen für Maklerfachkräfte und Banken, digitale Bewertungsprodukte sowie die erfolgreiche Entwicklung des CRM- und ESG-Geschäftsbereichs.

Der **Sonstige Umsatz**, der primär durch das Einzel-Listing-Geschäft geprägt ist, war weiterhin rückläufig, da vermehrt Kunden in langfristige Makler-Mitgliedschaften wechselten. Daneben wirkte sich ein rückläufiges Werbegeschäft mit Dritten aus.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Professional-Segments konnte um 14,4 % gesteigert werden, allerdings bei einer durch M&A-Aktivitäten leicht rückläufigen Marge.

Segment Private

In den ersten drei Monaten 2025 trug das Private-Segment 27 % zum Umsatz der Scout24-Gruppe bei.

Mio. EUR	Q1 2025	Q1 2024	Veränderung
Private-Umsatz	**42,3**	**36,8**	**+14,9 %**
Subscription-Umsatz	**25,8**	**20,4**	**+26,3 %**
Anzahl Abonnierende[1] (Periodendurchschnitt)	495.150	413.189	+19,8 %
Private-ARPU[2] (EUR/Monat)	17,3	16,5	+5,4 %
Pay-per-Ad-Umsatz	**12,6**	**12,4**	**+1,0 %**
Sonstiger Umsatz	**3,9**	**3,9**	**+0,2 %**
Private-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	**24,9**	**19,3**	**+28,6 %**
Private-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (%)	**58,9 %**	**52,6 %**	**+6,3 Pp**

[1] Plus-Produkt-Abonnierende sowie zahlende Vermietet.de-Nutzende (Summe Monatsendstände dividiert durch Anzahl Perioden-Monate).
[2] Umsatz in der Periode dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Nutzenden, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate.

Im **Private-Segment** konnte das **Umsatzwachstum** im ersten Quartal 2025 gegenüber den bereits starken Vorquartalen wieder beschleunigt werden. Dieses Wachstum wurde maßgeblich durch ein besonders dynamisches Wachstum der **Subscription-Umsätze** getrieben. Dabei zeigten alle Produkte eine starke Entwicklung. Das **Kundenwachstum** stabilisierte sich auf einem soliden, wenn auch im Vergleich zu den Rekordquartalen zuvor leicht geringeren Niveau. Dies wurde jedoch durch einen höheren **ARPU** kompensiert.

Im **Pay-per-Ad-Bereich** blieb das Listing-Volumen auf hohem Niveau und zeigte eine stabile Entwicklung gegenüber der Vorjahresperiode.

Der **Sonstige Umsatz** aus Bonitätsprüfungen bewegte sich ebenfalls konstant auf Vorjahresniveau.

Einen besonders positiven Verlauf nahm das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit,** denn das Wachstum des Segment-Umsatzes wurde deutlich übertroffen, sodass sich eine signifikante Steigerung der **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 6,3 Prozentpunkte ergab. Wesentliche Einflussfaktoren waren das durch die Skalierbarkeit des Scout24-Abonnementgeschäfts unterstützte starke Wachstum der Subscription-Umsätze, das anhaltend hohe Niveau an Pay-per-Ad-Buchungen sowie unterproportionale Kostensteigerungen.

Ausblick Geschäftsjahr 2025

Obwohl Scout24 einen starken Start im ersten Quartal 2025 verzeichnet hat, könnten aktuelle globale Unsicherheiten die Zinssätze, das Verbrauchervertrauen und die allgemeine Dynamik des Immobilienmarktes in Deutschland beeinflussen.

Mit dem Marktplatz ImmoScout24 ist die Scout24-Gruppe sehr gut aufgestellt, um ihr Angebot im deutschen Immobilienmarkt weiter auszubauen. Trotz des weiterhin herausfordernden Marktes ist die Scout24-Gruppe überzeugt, mit ihrem diversifizierten Produktportfolio ihren Kunden in verschiedenen Marktsituationen einen besonderen Mehrwert bieten zu können.

Angesichts der guten Geschäftsentwicklung im laufenden Jahr bekräftigt der Vorstand seine Erwartung für höhere Umsätze und Ergebnisse im Geschäftsjahr 2025, die vor allem durch die Wachstumsstrategie des Unternehmens erreicht werden sollen.

Die Prognose für 2025 bleibt unverändert: Konkret erwartet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2025 ein Umsatzwachstum von 12-14 % einschließlich eines anorganischen Beitrags von ca. 2 Prozentpunkten. Darüber hinaus erwartet der Vorstand einen Anstieg der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um bis zu 50 Basispunkte. Das Hauptaugenmerk liegt dabei insgesamt auf der Steigerung des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und der zugehörigen Marge.

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