



Focus on
what matters

Quartals- mitteilung Q3/9M 2021



Scout24

Inhalt

Quartalsverlauf im Überblick	3
Wichtige Ereignisse des dritten Quartals	4
Geschäftsentwicklung Konzern	5
Geschäftsentwicklung Segmente	9
Ausblick 2021	11
Impressum	12

Hinweise

Die Scout24 SE als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften die Scout24-Gruppe. Soweit sich Angaben in der folgenden Mitteilung ausschließlich auf die Scout24 SE beziehen, ist die Gesellschaft dort entsprechend bezeichnet („Scout24 SE“). Die Bezeichnungen „Scout24-Gruppe“, „Scout24“, „Scout24-Konzern“ beziehen sich jeweils auf die gesamte Gruppe.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind sorgfältig ermittelt worden. Es wird jedoch keine Haftung irgendeiner Art übernommen für die hierin enthaltenen Informationen und/oder ihre Vollständigkeit. Die Gesellschaft, ihre Organmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter und sonstige Personen geben keine Garantie oder Zusicherung, weder ausdrücklich noch konkludent, für die Richtigkeit und/oder Vollständigkeit der hierin enthaltenen Informationen ab und jegliche Haftung für jeglichen Schaden oder Verlust, der direkt oder indirekt aus dem Gebrauch dieser Informationen oder daraus in anderer Weise abgeleiteter Meinungen resultiert, ist ausgeschlossen.

Dieses Dokument kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Finanz- und Ertragslage und 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. Die Aussagen unterliegen einer Vielzahl bekannter und unbekannter Risiken und Unsicherheiten. Sie bieten keine Garantie dafür, dass die erwarteten Ergebnisse und Entwicklungen tatsächlich eintreten. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von diesen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Gründe hierfür können unter anderem Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und des Wettbewerbsumfelds, Kapitalmarktrisiken, Wechselkursschwankungen, Änderungen internationaler und nationaler Gesetze und Vorschriften, insbesondere im Hinblick auf Steuergesetze und -vorschriften, die Scout24 betreffen, sowie weitere Faktoren sein. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Überprüfung zukunftsgerichteter Aussagen aufgrund neuer Informationen, künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen, soweit keine ausdrückliche rechtliche Verpflichtung besteht.

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. 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 entsprechender Stelle im Bericht definiert. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Reorganisationen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24.

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.

Die in dieser Mitteilung enthaltenen Q3 / 9M-Zahlen wurden weder gemäß §317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

Quartalsverlauf im Überblick

Die Scout24 Konzern-Umsatzerlöse sind im dritten Quartal 2021 um 8,8 % und im Neunmonatsverlauf um 9,4 % – jeweils im Vergleich zum Vorjahr – gewachsen. Die Umsatzdynamik hält an, lediglich die Vorjahres-Vergleichsbasis für Q3 ist aufgrund der Konsolidierung der immoverkauf24 seit 1. Juli 2020 gestiegen. Dabei wuchs unser größtes Segment, das Residential Real Estate Geschäft, im zweistelligen Prozentbereich (Q3 2021: +11,4 %; 9M 2021: +12,8 %). Dies lässt sich primär mit dem starken Wachstum des Leads- und des Consumer-Plus-Produkt-Geschäfts begründen, was insgesamt zu einem veränderten Umsatzmix führt.

So stieg der Umsatz aus der Vermittlung von provisionsbasierten Mandaten im Vergleich zu Q3 2020 um 41,0 %. Das Kern-Maklergeschäft zeigte, gestützt durch eine hohe Nachfrage nach „Realtor Leads“ und fortlaufende Preisanpassungen, ein erfreuliches Wachstum. Dies spiegelt sich in der Entwicklung des Residential Real Estate ARPU wider, der in Q3 2021 um 7,4% anstieg (9M 2021: +5,9 %). Die Umsätze aus den Plus-Produkten stiegen im dritten Quartal um 23,0 % (9M 2021: +27,8 %).

Das weiterhin unter dem Einfluss der Covid-19-Pandemie stehende Business Real Estate Geschäft blieb in der Quartals- wie Neunmonatsbetrachtung stabil gegenüber dem Vorjahr. Die Umsatzerlöse des Segments Media & Other konnten leicht zulegen.

Im dritten Quartal haben wir erneut verstärkt in Marketing investiert, um insbesondere das Leads- und Consumer-Plus-Produkt-Geschäft weiter zu beschleunigen. Auch die Personalkosten stiegen überproportional zum Umsatz, primär aufgrund der Konsolidierung von Vermietet.de.

Demzufolge stieg das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Q3 2021 um 4,4 % auf 54,5 Millionen Euro (9M 2021: +4,5 % auf 164,7 Millionen Euro). Die Marge lag mit 55,9 % 2,3 Prozentpunkte unter der Vorjahresmarge (9M 2021: 57,4 %, -2,6 Prozentpunkte).

Aufgrund des fortgeschrittenen Zeitraums im Geschäftsjahr konkretisiert der Vorstand seine Prognose für 2021. So erwartet er ein Umsatzwachstum von etwa 9 % (vorher: mittlerer bis hoher einstelliger Prozentbereich). Der bisherige Ausblick auf die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von „bis zu 60 %“ wird auf eine Bandbreite von 57 % bis 58 % konkretisiert, nun auch unter voller Anrechnung der Akquisitionen von Vermietet.de und Propstack.

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

in Millionen Euro	Q3 2021	Q3 2020	Änderung	9M 2021	9M 2020	Änderung
Konzernumsatzerlöse	97,5	89,6	+8,8 %	287,2	262,6	+9,4 %
davon Residential Real Estate	72,3	64,9	+11,4 %	212,4	188,2	+12,8 %
davon Business Real Estate	17,2	17,1	+0,7 %	51,4	51,6	-0,3 %
davon Media & Other	7,9	7,6	+3,8 %	23,1	22,7	+2,0 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ¹	54,5	52,2	+4,4 %	164,7	157,6	+4,5 %
Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² (in %)	55,9 %	58,2 %	-2,3 Pp	57,4 %	60,0 %	-2,6 Pp
Konzern-EBITDA	52,1	44,1	+18,2 %	153,4	140,5	+9,2 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, in Euro) ³	0,29	0,23	+27,2 %	0,79	0,67	+18,1 %

¹ Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht operative Effekte, im Wesentlichen Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A-Aktivitäten (realisiert und unrealisiert), Reorganisation sowie sonstige nicht operative Effekte.

² Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zum Umsatz.

³ Der Wert des Vorjahres wurde infolge der Reklassifizierung bestimmter Wertpapiere des Spezialfonds, welche sich auf das Finanzergebnis auswirkte, angepasst.

Wichtige Ereignisse des dritten Quartals

- Geschäft mit Residential Real Estate Partnern wächst um 11,7 % im Jahresvergleich.
Kern-Makler:innen-ARPU trägt mit 7,4 % Steigerung zu diesem Wachstum bei.
Wachstum auf 17.721 Kund:innen; 505 weitere Neukund:innen gewonnen.
- Starke Nachfrage der Makler:innen nach Mandaten von immoverkauf24.
Umsatzsteigerung um 41,0 % in Q3 im Vorjahresvergleich.
Rund 1.230 abgeschlossene Immobilientransaktionen seit Jahresbeginn.
- Zahl der Plus-Produkt-Kund:innen nimmt weiterhin stark zu.
236.612 Abos zum 30.09.2021 (+82,8 % im Jahresvergleich).
- Hohes Umsatzwachstum trotz angespanntem Immobilienmarkt.
Die richtigen Produkte für das gegenwärtige Marktumfeld.
Knappes Wohnungsangebot Schlüsselthema bei Gesprächen zur Regierungsbildung.
- Erste Integrationsschritte mit Vermietet.de unternommen.
Nutzer:innen können sich mit ImmoScout24 Konto bei Vermietet.de einloggen und relevante Objektdaten nahtlos übertragen.
Erste Mietverträge und Nebenkostenabrechnungen von ImmoScout24-Kund:innen über Vermietet.de erstellt.
- Online- und Offline-Marketing-Kampagnen zur Gewinnung von Eigentümer-Kontakten fortgesetzt.
Rund 670.000 registrierte Hauseigentümer:innen zum 30. September 2021 (+34,3 % im Jahresvergleich).
Steigerung des Marketingaufwands um 19,0 % auf 10,0 Millionen Euro in Q3 2021.
- Business Real Estate Segment mit leichtem Wachstum, aber weiterhin von der Covid-19-Pandemie betroffen.
Positive Entwicklung des Developer-Geschäfts (+6,2 %) ...
... kompensiert Rückgang des Geschäfts mit Gewerbeimmobilien-Makler:innen (-5,4 %).
- Akquisition von Propstack zur Ergänzung des FLOWFACT-Angebots.
Zusätzliche CRM-Cloud-Lösung für kleinere Makler:innen.

Geschäftsentwicklung Konzern

Ertragslage

UMSATZ

Unsere Konzern-Umsatzerlöse sind im dritten Quartal 2021 um 8,8 % auf 97,5 Millionen Euro und im Neunmonatsverlauf um 9,4 % auf 287,2 Millionen Euro – jeweils im Vergleich zum Vorjahr – gewachsen. Wesentlicher Wachstumstreiber war unser Residential Real Estate Segment mit einer Umsatzsteigerung um 11,4 % im Quartalsvergleich und 12,8 % im Neunmonatsvergleich.

Seit Juli 2020 ist immoverkauf24 und seit Mai 2021 Vermietet.de Teil des Scout24-Konsolidierungskreises. Zum April 2021 und zum August 2021 kamen mit Wohnungsbörse und Propstack zwei kleinere Akquisitionen hinzu. Ohne die Akquisitionen wären unsere Konzern-Umsatzerlöse im Quartalsvergleich um 8,4 % und im Neunmonatsvergleich (9M 2021 nur um sechs Monate immoverkauf24 bereinigt) um 7,4 % gewachsen.

AKTIVIERTE EIGENLEISTUNGEN

Die aktivierten Eigenleistungen stiegen im dritten Quartal um 35,4 % auf 7,2 Millionen Euro an (9M 2021: +20,9 % auf 19,5 Millionen Euro). Das Verhältnis der aktivierten Eigenleistungen zu den Umsätzen stieg demnach von 5,9 % in Q3 2020 auf 7,4 % in Q3 2021 (9M 2020: 6,1 %; 9M 2021: 6,8 %). Diese Quote spiegelt unseren anhaltenden Fokus auf Produktinnovationen und -weiterentwicklungen wider. Im dritten Quartal 2021 wurden erstmalig Investitionen in Produkte von Vermietet.de kapitalisiert, was als Hauptgrund für die Erhöhung der Quote gilt.

OPERATIVE KOSTEN

ENTWICKLUNG DER OPERATIVEN KOSTEN UND DES EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

In Millionen Euro	Q3 2021	Q3 2020	Änderung	9M 2021	9M 2020	Änderung
Umsatz	97,5	89,6	+8,8 %	287,2	262,6	+9,4 %
Aktivierete Eigenleistungen	7,2	5,3	+35,4 %	19,5	16,1	+20,9 %
Aktivierete Eigenleistungen in % vom Umsatz	7,4 %	5,9 %	+1,5 Pp	6,8 %	6,1 %	+0,7 Pp
Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	-50,2	-42,8	+17,4 %	-142,0	-121,1	+17,2 %
davon Personalaufwand	-21,7	-19,4	+11,7 %	-63,0	-55,0	+14,5 %
davon Marketingaufwand	-9,9	-8,4	+19,0 %	-27,8	-21,7	+28,2 %
davon IT-Aufwand	-4,6	-4,4	+5,3 %	-12,7	-12,7	-0,1 %
davon sonstige betriebliche Aufwendungen	-13,9	-10,6	+31,4 %	-38,5	-31,7	+21,4 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	54,5	52,2	+4,4 %	164,7	157,6	+4,5 %

¹ Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht operative Effekte, im Wesentlichen Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A-Aktivitäten (realisiert und unrealisiert), Reorganisation sowie sonstige nicht operative Effekte.

Die Summe der operativen Effekte, die zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der Scout24-Gruppe überleiten, betrug in Q3 / 9M 2021 insgesamt 50,2 / 142,0 Millionen Euro, was um 17,4 % / 17,2 % über dem Vorjahresniveau lag. Diese Entwicklung hat im Wesentlichen folgende Gründe:

- Veränderte Umsatzzusammensetzung zugunsten des Mandatsvermittlungs-Geschäfts (Leads) und des Consumer-Geschäfts (Plus-Produkte).
- Konsolidierung von Vermietet.de seit Mai 2021 mit „anorganischen“ Auswirkungen auf die Kosten insbesondere im Quartalsvergleich.
- Konsolidierung von immoverkauf24 seit Juli 2020 mit „anorganischen“ Auswirkungen auf die Kosten im Neunmonatsvergleich (für 2020 drei Monate enthalten, für 2021 volle neun Monate).

- Intensivierte Marketing-Aktivitäten zur Gewinnung von Eigentümer-Kontakten.
- Pandemiebedingte Kosteneinsparungen im Vorjahr 2020.

Der den operativen Effekten zugeordnete Personalaufwand stieg dabei um 11,7 % / 14,5 % auf 21,7 / 63,0 Millionen Euro. Dieser Anstieg hat primär mit der Integration von Mitarbeiter:innen von immoverkauf24 (nur Neunmonatsvergleich), Vermietet.de und Propstack zu tun.

Unser Marketingaufwand stieg aufgrund der bereits genannten intensivierten Marketing-Kampagnen und der Akquisitionen um 19,0 % / 28,2 % auf 9,9 / 27,8 Millionen Euro in Q3 / 9M 2021.

Der IT-Aufwand stieg im Quartalsvergleich um 5,3 % auf 4,6 Millionen Euro an, während er im Neunmonatsvergleich stabil bei 12,7 Millionen Euro blieb. Grundsätzlich erzielen wir durch die komplette Umstellung der IT-Architektur auf cloudbasierte Plattform- und Softwarelösungen entsprechende Skaleneffekte. Der quartalsweise Anstieg lässt sich durch erhöhte Lizenzen infolge der höheren Zahl an Mitarbeiter:innen erklären.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Vorjahresvergleich um 31,4 % / 21,4 % auf 13,9 / 38,5 Millionen Euro in Q3 / 9M 2021. Dies hat primär mit gestiegenen Einkaufskosten, wie für die in den Plus-Produkten integrierte Schufa-Auskunft sowie für den Bezug von Leads über Kooperationspartner, zu tun. Auch wirkten sich steigende externe Personalkosten aufgrund zusätzlicher Call-Center-Aktivitäten sowie Investitionen in FLOWFACT auf die Entwicklung aus. Der Anstieg im Neunmonatsvergleich fiel primär aufgrund der Bildung von pandemiebedingten Wertberichtigungen in Q2 2020 geringer aus.

EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Unter Berücksichtigung der oben beschriebenen operativen Kostenentwicklungen stieg das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Q3 / 9M 2021, unterproportional zum Umsatz, um 4,4 % / 4,5 % auf 54,5 / 164,7 Millionen Euro. Demnach sank die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um 2,3 / 2,6 Prozentpunkte auf 55,9 % / 57,4 % in Q3 / 9M 2021.

Bereinigt um die Akquisitionen lag die organische EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Q3 / 9M bei 57,1 % / 59,1 %. Ohne die Akquisitionen wäre die Marge im Vorjahresvergleich – trotz der veränderten Umsatzzusammensetzung – somit nur um 1,1 / 0,9 Prozentpunkte zurückgegangen.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist um nicht-operative Effekte, wie Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A-Aktivitäten und Reorganisation, bereinigt.

UNBEREINIGTES ERGEBNIS

Die nicht-operativen Effekte fielen in Q3 2021 signifikant niedriger aus als im Vorjahr. Der Rückgang um 70,6 % bzw. 5,7 Millionen Euro auf 2,4 Millionen Euro hat primär mit der Entwicklung der Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung innerhalb des Personalaufwands zu tun. Aufgrund des rückläufigen Aktienkurses wurden in Q3 2021 LTIP-Rückstellungen aufgelöst. Gegenläufig wirkten sich höhere Kosten im Zusammenhang mit M&A-Aktivitäten aus. Im Neunmonatsvergleich gingen die nicht-operativen Effekte um 34,0 % auf 11,3 Millionen Euro zurück.

Das unbereinigte EBITDA stieg infolgedessen stärker als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Q3 / 9M 2021, und zwar um 18,2 % / 9,2 % auf 52,1 / 153,4 Millionen Euro.

Die Abschreibungen stiegen um 22,7 % / 15,4 % auf 14,9 / 42,7 Millionen Euro in Q3 / 9M 2021. Dies begründet sich einerseits durch höhere Abschreibungen auf Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen im Zusammenhang mit dem Umzug in das neue Berliner Büro im November / Dezember 2020. Andererseits stiegen die Abschreibungen aufgrund der höheren Kapitalisierung selbst erstellter Software. Von den Abschreibungen entfallen 8,5 / 24,7 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Kaufpreisallokationen identifiziert und bilanziert wurden.

Das Finanzergebnis ist sowohl in der Quartalsbetrachtung als auch in der Neunmonatsbetrachtung mit -1,9 / -7,5 Millionen Euro negativ. Der Rückgang im Vorjahresvergleich hängt im Wesentlichen mit dem verringerten Volumen und der Entwicklung des Spezialfonds zusammen.

Mit einem im Vorjahresvergleich verringerten Finanzergebnis und einem gestiegenen Steueraufwand nahm das Ergebnis nach Steuern in Q3 / 9M 2021 um 4,6 % / 2,5 % auf 24,0 / 70,5 Millionen Euro zu.

Aufgrund der in 2021 durchgeführten Aktienrückkäufe hat sich die zur Ermittlung des Ergebnisses je Aktie verwendete durchschnittliche Aktienanzahl im Jahresvergleich signifikant reduziert. Der Berechnung des Ergebnisses je Aktie für Q3 2021 liegen 83.513.538 Aktien (9M 2021: 89.714.885) zugrunde. Die Vorjahreszahl für Q3 2020 wurde noch mit 101.518.276 Stück Aktien (9M 2020: 103.329.162) berechnet. Dies führt dazu, dass das Ergebnis je Aktie in Q3 / 9M 2021 um 27,2 % / 18,1 % auf 0,29 / 0,79 Euro anstieg.

ÜBERLEITUNG EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT ZU ERGEBNIS NACH STEUERN

In Millionen Euro	Q3 2021	Q3 2020	Änderung	9M 2021	9M 2020	Änderung
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	54,5	52,2	+4,4%	164,7	157,6	+4,5%
Nicht operative Effekte	2,4	8,1	-70,6%	11,3	17,2	-34,0%
EBITDA	52,1	44,1	+18,2%	153,4	140,5	+9,2%
Abschreibungen und Wertminderungen	-14,9	-12,2	+22,7%	-42,7	-37,0	+15,4%
Betriebsergebnis – EBIT	37,2	31,9	+16,5%	110,6	103,4	+7,0%
Finanzergebnis	-1,9	2,1	-191,6%	-7,5	-5,7	-31,3%
Ergebnis vor Ertragsteuern	35,3	34,0	+3,8%	103,1	97,7	+5,5%
Ertragsteuern	-11,3	-11,1	+2,2%	-32,6	-28,9	+12,7%
Ergebnis nach Steuern	24,0	22,9	+4,6%	70,5	68,8	+2,5%
Ergebnis je Aktie nach Steuern (unverwässert, in Euro)	0,29	0,23	+27,2%	0,79	0,67	+18,1%

Vermögens- und Finanzlage

BILANZ AKTIVA (VERKÜRZT)

In Millionen Euro	30.09.2021	31.12.2020	Änderung
Kurzfristige Vermögenswerte	652,4	1.769,4	-63,1%
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	82,4	177,7	-53,6%
davon Finanzielle Vermögenswerte	533,3	1.564,8	-65,9%
Langfristige Vermögenswerte	1.818,0	1.751,0	+3,8%
davon Finanzielle Vermögenswerte	11,3	13,0	-13,0%
Bilanzsumme	2.470,4	3.520,4	-29,8%

Die Entwicklung unserer Konzern-Bilanz in den ersten neun Monaten 2021 ist weitgehend durch die in diesem Zeitraum durchgeführten Aktienrückkäufe im Gegenwert von 994,2 Millionen Euro geprägt. Diese wurden größtenteils durch Mittel finanziert, die in Spezialfonds angelegt waren. Zum Stichtag 30. September 2021 waren noch insgesamt 536,5 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 1.509,4 Millionen Euro) in Spezialfonds angelegt, deren Ausweis mit 6,5 Millionen Euro unter den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten und mit 530,0 Millionen Euro unter den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten der Scout24-Gruppe erfolgt.

BILANZ PASSIVA (VERKÜRZT)

In Millionen Euro	30.09.2021	31.12.2020	Änderung
Kurzfristige Verbindlichkeiten	132,4	142,6	-7,1%
davon Finanzielle Verbindlichkeiten	59,6	69,9	-14,7%
davon Leasingverbindlichkeiten	9,0	8,3	+9,4%
Langfristige Verbindlichkeiten	517,6	564,0	-8,2%
davon Finanzielle Verbindlichkeiten	167,5	193,9	-13,6%
davon Leasingverbindlichkeiten	56,2	60,2	-6,6%
Eigenkapital	1.820,3	2.813,8	-35,3%
Bilanzsumme	2.470,4	3.520,4	-29,8%

Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten reduzierten sich in den ersten neun Monaten 2021 um 10,3 Millionen Euro auf 59,6 Millionen Euro, was primär damit zu tun hat, dass vor dem Jahreswechsel beauftragte Wertpapiertransaktionen in Höhe von 9,6 Millionen Euro erst zu Beginn des Jahres 2021 beglichen wurden. Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten gingen um 26,4 Millionen Euro auf 167,5 Millionen Euro zurück. Diese Veränderung erklärt sich einerseits durch die Umbuchung von Schuldscheindarlehen in Höhe von 57,0 Millionen Euro in die kurzfristigen Verbindlichkeiten (57,5 Millionen Euro wurden im Berichtszeitraum getilgt). Gegenläufig wirkten sich neu ausgewiesene Kaufpreisverbindlichkeiten (Put- und Call-Optionen) in Höhe von 27,6 und 3,0 Millionen Euro aus, die im Zusammenhang mit den Akquisitionen von Vermietet.de und Propstack stehen.

Bereinigt um die Position „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ belief sich die Nettoverschuldung¹ zum 30. September 2021 auf 210,0 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 154,6 Millionen Euro). Hieraus ergibt sich ein Verschuldungsgrad² zum 30. September 2021 von 0,96 : 1 (31. Dezember 2020: 0,73 : 1). Berücksichtigt man zusätzlich noch die kurzfristig liquidierbaren Anlagen in Wertpapierspezialfonds (ausgewiesen unter „kurzfristige finanzielle Vermögenswerte“), ergibt sich per 30. September 2021 statt einer Nettoverschuldung ein Nettofinanzüberschuss in Höhe von 319,9 Millionen Euro (31. Dezember 1.403,7 Millionen Euro). Der Verschuldungsgrad hat bei dieser Betrachtungsweise keine Aussagekraft.

Entwicklung von Listings und Traffic**NICHT-FINANZIELLE KENNZAHLEN**

	Q3 2021	Q3 2020	Änderung	9M 2021	9M 2020	Änderung
ImmoScout24.de (IS24) Listings ¹	351.834	422.563	-16,7 %	374.007	420.464	-11,0 %
IS24 monatliche Nutzer:innen Webseite (in Millionen) ²	14,9	18,5	-19,4 %	16,2	19,5	-16,9 %
IS24 monatliche Nutzer:innen App (in Millionen) ²	4,5	3,6	+27,3 %	4,6	3,7	+23,3 %
IS24 monatliche Sessions (in Millionen) ³	96,7	99,4	-2,7 %	103,7	106,9	-3,0 %

¹ Quelle: ImmoScout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt stichtagsbezogen zum Monatsende)

² Monatliche Einzelbesucher:innen auf ImmoScout24.de (Durchschnitt der einzelnen Monate), unabhängig davon, wie oft sie den Marktplatz in einem Monat besuchen. Seit dem ersten Halbjahr 2021 werden die Daten nicht mehr von AGOF e. V. bezogen, sondern über Google Analytics; die Vorjahreszahlen wurden daher angepasst.

³ Anzahl aller monatlichen Besuche (Durchschnitt der einzelnen Monate), in denen einzelne Nutzer:innen über ein Endgerät aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren, wobei ein Besuch als abgeschlossen gilt, wenn der:die Nutzer:in mindestens 30 Minuten inaktiv ist; Quelle: interne Messung mit Hilfe von Google Analytics.

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.

Die Listing-Zahlen haben sich, wie aus der obenstehenden Tabelle ersichtlich, auch im dritten Quartal rückläufig entwickelt. Dies hat primär mit der Marktstruktur in Deutschland zu tun. Ein zu geringes Wohnungsangebot trifft hier auf eine sehr hohe Nachfrage, was insgesamt zu rückläufigen Immobilien-transaktionen mit steigenden Immobilienpreisen führt. Bei ImmoScout24.de führt das zu einem sinkenden Listing-Angebot mit kürzeren Standzeiten. Dieser Effekt wirkt sich jedoch nicht spürbar auf unsere Finanzzahlen aus, was insbesondere auf unser Makler-Vertragsmodell mit festen Mitgliedschaften sowie unser speziell auf einen „Verkäufermarkt“ ausgerichtetes Produktangebot zurückzuführen ist.

In den aktuellen Regierungsbildungsgesprächen der Parteien SPD, FDP und Bündnis 90 / Die Grünen ist das knappe Wohnungsangebot eins der Schlüsselthemen. In der Diskussion steht, der angespannten Angebotssituation durch die Schaffung von 400.000 Wohnungen jährlich entgegenzuwirken. Dieses Ziel soll durch serielles Bauen, Digitalisierung und Entbürokratisierung erreicht werden.

Der Nachfrageüberhang führt gleichzeitig zu einer stärkeren Nutzung unseres Marktplatzes. So kam es im dritten Quartal zu einem starken Anstieg des Traffics (gemessen in monatlichen Einzelbesuchen) in der ImmoScout24-App um 27,3 %, welcher den Rückgang der Web-Nutzung (Q3 2021: -19,4 %) teilweise kompensierte. Der Web-Traffic-Rückgang lässt sich auch durch die Änderung des Cookie Consent und die sich daraus ergebende verringerte Messbarkeit des Traffics erklären.

Geschäftsentwicklung Segmente

Residential Real Estate

KENNZAHLEN RESIDENTIAL REAL ESTATE

In Millionen Euro	Q3 2021	Q3 2020	Änderung	9M 2021	9M 2020	Änderung
Residential Real Estate Umsätze	72,3	64,9	+11,4 %	212,4	188,2	+12,8 %
davon Residential Real Estate Partner	50,3	45,0	+11,7 %	148,2	129,9	+14,0 %
davon Consumer	22,1	19,9	+10,8 %	64,2	58,3	+10,2 %
Residential Real Estate EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	42,1	39,8	+5,7 %	126,3	119,3	+5,9 %
Residential Real Estate EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	58,2 %	61,4 %	-3,1 Pp	59,5 %	63,4 %	-3,9 Pp
Residential Real Estate Partner (Anzahl Kern-Kund:innen ¹ zum Periodenende)	17.721	17.216	+2,9 %	17.721	17.216	+2,9 %
ARPU ² Residential Real Estate Partner (Euro/Monat)	754	703	+7,4 %	751	709	+5,9 %

¹ Kund:innen mit einem über die Berichtsperiode hinauslaufenden kostenpflichtigen Vertrag, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt.

² Durchschnittlicher Erlös pro User pro Monat, berechnet über die mit den jeweiligen Kern-Kund:innen im berichteten Zeitraum erzielten Umsatzerlöse dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kern-Kund:innen in diesem Zeitraum (berechnet aus Anfangs- und Endbestand) weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum.

Unser größtes Segment, das Residential Real Estate Geschäft, wuchs im Vorjahresvergleich im zweistelligen Prozentbereich (Q3 2021: +11,4 %; 9M 2021: +12,8 %) auf 72,3 / 212,4 Millionen Euro. Auch organisch, also um Akquisitionen bereinigt, sind die Residential Real Estate Umsätze in Q3 / 9M 2021 im zweistelligen Prozentbereich gewachsen, um 11,2 % / 10,2 % auf 72,2 / 207,4 Millionen Euro.

Die in den Segmentumsätzen enthaltenen Umsätze mit Residential Real Estate Partnern, also Immobilienmakler:innen (inklusive Finanzpartner) und Hausverwaltungen nahmen im Quartals- / Neunmonatsvergleich um 11,7 % / 14,0 % auf 50,3 / 148,2 Millionen Euro zu. Hauptgrund für diese Entwicklung war das starke Wachstum unseres Leads-Geschäfts (Produkte zur Vermittlung von Verkäufermandaten) um 53,8 % / 111,0 % auf 8,2 / 23,9 Millionen Euro (für 2020 inklusive drei Monate, für 2021 inklusive neun Monate immoverkauf.24-Geschäft). Der ARPU der Residential Real Estate Partner stieg, gestützt durch die hohe Nachfrage nach dem „Realtor Lead

Engine“ Produkt und fortgesetzte Preisanpassungen, um 7,4 % / 5,9 % auf 754 / 751 Euro. Gleichzeitig stieg die Kundenzahl um 505 (kleinere) Kund:innen auf 17.721.

Die in Residential Real Estate enthaltenen Consumer-Umsätze stiegen im Quartals-/Neunmonatsvergleich um 10,8 % / 10,2 %. Getragen wurde diese Entwicklung von dem anhaltend dynamischen Wachstum unserer Plus-Produkt-Umsätze. Diese stiegen um 23,0 % / 27,8 % auf 13,5 / 38,6 Millionen Euro in Q3 / 9M 2021, während die privaten Einmal-Listing-Umsätze zurückgingen.

Die Residential Real Estate EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag in Q3 / 9M 2021 bei 58,2 % / 59,5 % und damit 3,1 / 3,9 Prozentpunkte unter dem Vorjahr. Dies hat einerseits mit den zuvor beschriebenen höheren operativen Kosten zu tun. Andererseits reflektiert die Margenentwicklung den mit unserer Marktnetzwerk-Strategie einhergehenden veränderten Umsatzmix: Einmal-Listing-Umsätze werden zunehmend durch Plus-Produkt- und Lead-Umsätze ersetzt, welche deutlich stärker wachsen als das Kern-Maklergeschäft. Bereinigt um die Akquisitionen hätte die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Q3 / 9M 2021 bei 59,8 % / 61,8 % gelegen, und damit 1,5 / 1,6 Prozentpunkte unter dem Vorjahr.

Business Real Estate

KENNZAHLEN BUSINESS REAL ESTATE

In Millionen Euro	Q3 2021	Q3 2020	Änderung	9M 2021	9M 2020	Änderung
Business Real Estate Umsätze	17,2	17,1	+0,7 %	51,4	51,6	-0,3 %
Business Real Estate EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	12,6	11,9	+6,1 %	37,4	36,8	+1,6 %
Business Real Estate EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	73,4 %	69,6 %	+3,8 Pp	72,7 %	71,3 %	+1,4 Pp
Business Real Estate Partner (Makler:innen für Gewerbeimmobilien, Projektentwickler, Fertighausanbieter) (Anzahl Kern-Kunden ¹ zum Periodenende)	2.790	2.789	+0,0 %	2.790	2.789	+0,0 %
ARPU ² Business Real Estate Partner (Euro/Monat)	1.745	1.715	+1,7 %	1.748	1.740	+0,5 %

¹ Kund:innen mit einem über die Berichtsperiode hinauslaufenden kostenpflichtigen Vertrag, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt

² Durchschnittlicher Erlös pro User pro Monat, berechnet über die mit den jeweiligen Kern-Kund:innen im berichteten Zeitraum erzielten Umsatzerlöse dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kern-Kund:innen in diesem Zeitraum (berechnet aus Anfangs- und Endbestand) weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum

Das Business Real Estate Segment zeigte im Quartals-/Neunmonatsvergleich mit 17,2 / 51,4 Millionen Euro nur leicht steigende bzw. leicht sinkende Umsätze. Hier ist der Einfluss der Covid-19-Pandemie noch klar spürbar. Dennoch hat sich das Developer-Geschäft (mit Projektentwicklern und Fertighausanbietern) mit einem Umsatzplus in Q3 / 9M 2021 um 6,2 % / 4,3 % positiv entwickelt und konnte so den Rückgang des Geschäfts mit Gewerbeimmobilien-Makler:innen um -5,4 % / -5,5 % kompensieren. Dieser Rückgang basiert primär auf einem rückläufigen Einzel-Listing-Geschäft im Gewerbeimmobilienbereich. Der Business Real Estate ARPU stieg in Q3 / 9M 2021 leicht um 1,7 % / 0,5 % auf 1.745 / 1.748 Euro.

Dabei blieb die Zahl unserer Business Real Estate Partner im Vorjahresvergleich stabil.

Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Business Real Estate ist in Q3 / 9M 2021 um 3,8 / 1,4 Prozentpunkte auf 73,4 % / 72,7 % gestiegen.

Media & Other

KENNZAHLEN MEDIA & OTHER

	Q3 2021	Q3 2020	Änderung	9M 2021	9M 2020	Änderung
Media & Other Umsätze	7,9	7,6	+3,8 %	23,1	22,7	+2,0 %
Media & Other EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	2,5	2,9	-16,0 %	8,0	9,0	-11,7 %
<i>Media & Other EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</i>	<i>31,3 %</i>	<i>38,6 %</i>	<i>-7,4 Pp</i>	<i>34,5 %</i>	<i>39,8 %</i>	<i>-5,3 Pp</i>

Die Media & Other Segmentumsätze konnten in Q3 / 9M 2021 leicht zulegen, um 3,8 % / 2,0 % auf 7,9 / 23,1 Millionen Euro. Diese Steigerung ist im Wesentlichen auf das starke [ImmoScout24 Österreich-Geschäft](#) zurückzuführen, welches um 19,7 % / 23,3 % stieg. Gleichzeitig ging das [Werbegeschäft mit Dritten](#) markt- und pandemiebedingt zurück. Auch [FLOWFACT](#) verzeichnete mit ihrem CRM-Software-Geschäft aufgrund der noch laufenden Umstellung des Bezahlmodells auf Software-as-a-Service rückläufige Umsätze. Seit August 2021 trägt auch die neu akquirierte Propstack mit ihrem cloudbasierten CRM-Produkt für kleinere Makler:innen zur Umsatzentwicklung des Segments Media & Other bei.

Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Media & Other sank primär aufgrund des rückläufigen Werbegeschäfts um 7,4 / 5,3 Prozentpunkte auf 31,3 % / 34,5 % in Q3 / 9M 2021.

Ausblick 2021

Aufgrund des fortgeschrittenen Zeitraums im Geschäftsjahr konkretisiert der Vorstand seine Prognose für 2021. So erwartet er ein Umsatzwachstum von etwa 9 % (vorher: mittlerer bis hoher einstelliger Prozentbereich). Der bisherige Ausblick auf die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von „bis zu 60 %“ wird auf eine Bandbreite von 57 % bis 58 % konkretisiert. Diese Bandbreite berücksichtigt nun auch die im Mai und August 2021 getätigten Akquisitionen von Vermietet.de und Propstack.

Impressum

Investor Relations

Ursula Querette

Telefon +4989262024939

E-Mail ir@scout24.com

Scout24 SE

Bothestraße 13-15

81675 München

Deutschland

Telefon +49 89 26202492-0

E-Mail info@scout24.com

www.scout24.com