

Scout24 auf Kurs zu erfolgreichem Jahresergebnis mit erweitertem Produktangebot

- Residential Real Estate ARPU steigt deutlich
- Hohe Nachfrage nach Immobilien-Verkaufsmandaten durch Makler:innen
- Plus-Produkte verstärken Wachstum von Konsumenten-Umsätzen
- Vorstand bestätigt und konkretisiert Jahresprognose

München / Berlin, 11. November 2021

Die Scout24-Gruppe ist mit ihrem erweitertem Produktangebot auch im dritten Quartal 2021 stark gewachsen. So wurde die positive Entwicklung des ersten Halbjahres trotz des angespannten Immobilien-Marktumsfelds fortgesetzt. Insgesamt stiegen die Scout24 Konzern-Umsatzerlöse in Q3 2021 um 8,8 % auf 97,5 Millionen Euro und in den ersten neun Monaten um 9,4 % auf 287,2 Millionen Euro. Haupttreiber hierfür war erneut das Residential Real Estate Segment mit dem stark wachsenden Mandatsvermittlungs-Geschäft (Leads) sowie den Konsumenten-Abos (Plus-Produkte). Das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg in Q3 2021 um 4,4 % auf 54,5 Millionen Euro und im Neunmonatszeitraum um 4,5 % auf 164,7 Millionen Euro, was zu Margen von 55,9 % bzw. 57,4 % führte.

Das Geschäft mit Makler:innen von Wohnimmobilien (Residential Real Estate Partner) wuchs im Quartalsvergleich insgesamt um 11,7 %. Dabei stieg der ARPU (durchschnittlicher Erlös pro Makler:in pro Monat) um 7,4 %. Dieses Wachstum wurde vor allem durch die hohe Nachfrage nach dem „Realtor Lead Engine“-Produkt zur Mandatsvermittlung gestützt. Die Umsätze von immoverkauf24, die über eine Provisionsteilung mit Makler:innen erzielt werden, stiegen sogar um 41 %. Mit einer stark zunehmenden Anzahl an Abos für Plus-Produkte erhöhten sich zudem die Umsätze mit privaten Konsument:innen – trotz des kostenlosen Listing-Angebots – um 10,8 %. Das Business Real Estate Geschäft blieb pandemiebedingt leicht rückläufig, während die Umsatzerlöse des Segments Media & Other leicht anstiegen.

„Im deutschen Immobilienmarkt trifft ein zu geringes Wohnungsangebot auf eine sehr hohe Nachfrage. Da wir frühzeitig in die richtigen Lösungen für diese Marktsituation investiert haben, können wir auch in diesem Umfeld weiterhin punkten. Das starke Wachstum mit Produkten zur Mandatsvermittlung sowie Konsumenten-Abos unterstreicht die hohe Relevanz unseres Produktangebots. Wir werden den eingeschlagenen Weg fortsetzen und auch künftig in unsere Produkte sowie in Marketing investieren. Unser Ziel: ein Ökosystem für Immobilien schaffen, das digitale Transaktionen ermöglicht und vereinfacht“, kommentiert Tobias Hartmann, CEO der Scout24 SE.

Seit Juli 2020 ist immoverkauf24 und seit Mai 2021 Vermietet.de Teil des Scout24-Konsolidierungskreises. Zum August 2021 kam mit Propstack eine Akquisition zur Erweiterung des CRM-Angebots für Makler:innen hinzu. Ohne die Akquisitionen wären die Konzern-Umsatzerlöse im Quartalsvergleich um 8,4 % und im Neunmonatsvergleich (9M 2021 nur um sechs Monate immoverkauf24 bereinigt) um 7,4 % gewachsen. Die entsprechende organische EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit hätte in Q3 2021 57,1 % und in 9M 2021 59,1 % betragen.

„Mit der Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten des Jahres liegen wir voll im Zielkorridor unserer Guidance. Gleichzeitig hat sich in diesem Zeitraum das Ergebnis je Aktie - auch aufgrund unserer Aktienrückkäufe - um 18 % überproportional erhöht. Das nächste Aktienrückkaufprogramm über bis zu 200 Millionen Euro wird kurzfristig gestartet“, ergänzt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 SE.

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, fortgeführtes. Geschäft) 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.

Residential Real Estate Segment bleibt Wachstumsmotor

Das Residential Real Estate Geschäft als größtes Segment der Scout24-Gruppe wuchs im Vorjahresvergleich – Q3 und 9M – im zweistelligen Prozentbereich und das auch organisch, also bereinigt um Akquisitionen. Hauptgrund für diese Entwicklung war das starke Wachstum des Leads-Geschäfts (Produkte zur Vermittlung von Verkäufermandaten an Makler:innen) auch seitens immoverkauf24. Der ARPU der Residential Real Estate Partner verbesserte sich im dritten Quartal um 7,4 % und im Neunmonatszeitraum um 5,9 % auf 754 Euro bzw. 751 Euro. Gleichzeitig stieg die Zahl der Makler-Kundinnen um 505 auf 17.721. Auch die in Residential Real Estate enthaltenen Umsätze mit privaten Kund:innen stiegen, getragen von dem anhaltend dynamischen Wachstum der Plus-Produkt-Umsätze, um mehr als 10 %. Der Umsatz der Plus-Produkte nahm dabei im dritten Quartal um 23,0 % auf 13,5 Millionen Euro und im Neunmonatszeitraum um 27,8 % auf 38,6 Millionen Euro zu, während die privaten Einmal-Listing-Umsätze weiter zurückgingen. Mit der im Mai 2021 akquirierten Vermietet.de wurden erste Integrationsschritte unternommen. So können sich private Vermieter:innen nun mit ihrem ImmoScout24-Konto bei Vermietet.de einloggen und relevante Objektdaten nahtlos übertragen. Erste Mietverträge und Nebenkostenabrechnungen konnten so bereits über Vermietet.de erstellt werden.

Die Residential Real Estate EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag im dritten Quartal bei 58,2 % bzw. bei 59,5 % in den ersten neun Monaten und damit 3,1 bzw. 3,9 Prozentpunkte unter dem Vorjahr. Bereinigt um die Akquisitionen hätte die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im dritten Quartal bei 59,8 % bzw. bei 61,8 % in den ersten neun Monaten gelegen.

Covid-19-Krise im Segment Business Real Estate noch immer spürbar

Im Business Real Estate Segment ist der Einfluss der Covid-19-Pandemie noch klar spürbar. Dennoch hat sich das Developer-Geschäft (mit Projektentwicklern und Fertighausanbietern) mit einem Umsatzplus sowohl im dritten Quartal (+6,2 %) als auch in den ersten neun Monaten (+4,3 %) positiv entwickelt. So konnte der Rückgang des Geschäfts mit Gewerbeimmobilien-Makler:innen um -5,4 % in Q3 bzw. -5,5 % im Neunmonatsvergleich kompensiert werden. Dieser Rückgang basiert primär auf einem rückläufigen Einzel-Listing-Geschäft im Gewerbeimmobilienbereich. Der Business Real Estate ARPU stieg im dritten Quartal um 1,7 % auf 1.745 Euro und in den ersten neun Monaten um 0,5 % auf 1.748 Euro. Die Zahl der Business Real Estate Partner blieb dabei im Vorjahresvergleich stabil.

Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Business Real Estate ist im dritten Quartal um 3,8 Prozentpunkte auf 73,4 % und in den ersten neun Monaten um 1,4 Prozentpunkte auf 72,7 % gestiegen.

Österreich-Geschäft bleibt Treiber des Segments Media & Other

Die Media & Other Segmentumsätze konnten im dritten Quartal und in den ersten neun Monaten des Jahres 2021 leicht zulegen. Diese Steigerung ist im Wesentlichen auf das starke ImmoScout24 Österreich-Geschäft zurückzuführen, welches in den jeweiligen Zeiträumen um 19,7 % bzw. 23,3 % stieg. Gleichzeitig ging das Werbegeschäft mit Dritten markt- und pandemiebedingt zurück. Auch FLOWFACT verzeichnete mit dem 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 Prozentpunkte auf 31,3 % im dritten Quartal bzw. um 5,3 Prozentpunkte auf 34,5 % im Neunmonatszeitraum.

Jahresprognose konkretisiert

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 Akquisitionen von Vermietet.de und Propstack.

Quartalsmitteilung Q3 / 9M 2021

Eine ausführliche Erläuterung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage findet sich in der Quartalsmitteilung zu Q3 / 9M 2021 unter <https://www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen>.

Telefonkonferenz

Am 11. November 2021 um 15:00 Uhr MEZ wird Scout24 einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den Q3 / 9M 2021 Ergebnissen abhalten.

Link zum live Webcast (ohne telefonische Einwahl): <https://www.webcast-eqs.com/scout242021111>

Finanzanalysten und Investoren können sich unter folgenden Einwahldaten in die Telefonkonferenz einwählen:

DE: +49 (0)69 2222 2018

UK: +44 (0)330 336 9434

USA: +1 646-828-8143

Teilnehmer Code: 9696386

Über diesen Link können ausgewählte Teilnehmer die Präsentationsfolien live mitverfolgen:

<https://www.webcast-eqs.com/scout242021111/no-audio>

Die Wiederholung der Konferenz ist abrufbar unter: <https://www.webcast-eqs.com/scout242021111>

Nächste Termine

2. Dezember 2021: Capital Markets Day

Über Scout24

Scout24 ist ein führendes deutsches Digitalunternehmen. Mit dem digitalen Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringen wir seit über 20 Jahren erfolgreich Eigentümer:innen, Makler:innen sowie Mieter:innen und Käufer:innen zusammen. Mit über 20 Millionen Nutzer:innen pro Monat auf der Website 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 Ökosystem für Miete, Kauf und Gewerbeimmobilien in Deutschland und Österreich auf. Scout24 ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft (ISIN: DE000A12DM80, Ticker: G24) und Mitglied im MDAX sowie im DAX 50 ESG. Weitere Informationen auf [Twitter](#) und [LinkedIn](#). Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbebereich aktiv.

Ansprechpartnerin für Investor Relations

Ursula Querette

Head of Investor Relations & Treasury

Tel.: +49 89 262 02 4939

E-Mail: ir@scout24.com

Ansprechpartner für Medien

Jan Flaskamp
Vice President Communications & Marketing
Tel.: +4930243010721
E-Mail: mediarelations@scout24.com

Hinweis

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.

Die in dieser Mitteilung enthaltenen Informationen können jederzeit geändert, revidiert oder aktualisiert werden. Einige in diesem Dokument wiedergegebene Darstellungen enthalten in die Zukunft gerichtete Aussagen, die die derzeitigen Erwartungen und Planungen der Gesellschaft bzw. des Senior Managements der Gesellschaft in Bezug auf künftige Ereignisse widerspiegeln. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Finanzlage und der Profitabilität der Gesellschaft wesentlich von denjenigen abweichen, und auch negativer ausfallen können als diejenigen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Aussagen, die in diesem Dokument enthalten sind, die sich auf vergangene Entwicklungen oder Aktivitäten beziehen, dürfen nicht als Zusicherung verstanden werden, dass diese Entwicklungen oder Aktivitäten in Zukunft andauern oder fortgesetzt werden. Die Gesellschaft übernimmt keine wie auch immer geartete Verpflichtung, irgendwelche Informationen (einschließlich der in die Zukunft gerichteten Aussagen), die in dieser Pressemitteilung enthalten sind, zu aktualisieren oder zu korrigieren, sei es als Ergebnis neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen. In die Zukunft gerichteten Aussagen und Darstellungen, die sich lediglich auf das Datum dieser Mitteilung beziehen, sollten Sie nicht über Gebühr vertrauen.

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 in den Finanzberichten 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.