

Scout24 schließt GJ 2023 mit Umsatzwachstum von 14 % und ooEBITDA-Wachstum von 21 % ab, mit entsprechender Marge von 60 % – für 2024 werden weiteres Wachstum und operative Skaleneffekte erwartet

- Konzernumsatz wuchs in 2023 um 13,8 % und in Q4 2023 um 15,0 % im Rahmen der Jahresprognose
- Kerngeschäft mit Makler-Mitgliedschaften entwickelt sich weiterhin gut, Zahl der Kund:innen stieg in Q4 um 1,9 % auf 21.999; der Umsatz aus Mitgliedschaften wuchs im Jahr 2023 stark um 13,9 %
- Wachstum der Abonnements im Segment Private hält an; Kundenzahl stieg in Q4 2023 um 18,1 % auf 377.686, und der Umsatz wuchs im Jahr 2023 um 20,0 %
- ooEBITDA wuchs stark um 21,0 % in 2023 und erreichte das obere Ende der Jahresprognose, die ooEBITDA-Marge betrug 59,7 %
- Bereinigtes Ergebnis je Aktie wuchs um 32,1 % und erreichte 2,52 Euro im Jahr 2023
- Prognosen für das Jahr 2024 und den Zeitraum 2024-2026 werden heute im Rahmen des Kapitalmarkttagess veröffentlicht

München / Berlin, 28. Februar 2024

Die Scout24-Gruppe hat ihre Wachstumsdynamik im Jahr 2023 trotz eines stark veränderten Marktumfelds fortgesetzt. Daraus resultierte ein Anstieg des Konzernumsatzes um 13,8 % auf 509,1 Millionen Euro im Jahr 2023 (2022: 447,5 Millionen Euro). Damit wurde die Wachstumsdynamik des Vorjahres fortgeführt und die im November 2023 kommunizierte angepasste Prognose von ca. 14 % erreicht. Vor dem Hintergrund struktureller Marktverschiebungen durch hohe Inflation und steigende Zinsen wurde das Umsatzwachstum durch die anhaltende Nachfrage nach den Kernprodukten von ImmoScout24 getrieben: Makler-Mitgliedschaften, Plus-Abonnements, Pay-per-Ad Listings im Segment Private und zusätzliches Kundenwachstum in den Segmenten Professional und Private. Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit erreichte 303,9 Millionen Euro (2022: 251,1 Millionen Euro), was einem starken Anstieg von 21,0 % entspricht und am oberen Ende der Prognose liegt. Daraus ergab sich eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 59,7 % (2022: 56,1 %).

„2023 war ein ganz besonderes Jahr für Scout24. Wir haben die strategische Übernahme von Sprengnetter abgeschlossen, die unsere Produktentwicklung mit einem Fokus auf Bewertungen und ESG beschleunigt. Zudem ist unser Unternehmen 25 Jahre alt geworden und wir haben unser drittes Jahr in Folge mit starkem Umsatzwachstum beendet – und dabei gleich zwei Mal die Ergebnisprognose angehoben. Die anhaltend starke Nachfrage nach unseren Kernprodukten im aktuellen Marktumfeld spiegelt die gestiegene Relevanz von Scout24 wider. Unser Ziel ist weiterhin, die effiziente Digitalisierung und Vereinfachung der Immobilientransaktion für alle Marktteilnehmer:innen in den nächsten Jahren voranzutreiben. Mit unserer starken Produktpipeline blicken wir sehr zuversichtlich auf das Jahr 2024. Wir werden im Rahmen unseres Kapitalmarkttagess im Laufe des Tages weitere Details zu unseren Plänen erläutern“, sagt CEO Tobias Hartmann.

WESENTLICHE FINANZKENNZAHLEN (VORLÄUFIG, UNGEPRÜFT)

Mio. Euro	Q4 2023	Q4 2022	Änderung	GJ 2023	GJ 2022	Änderung
Konzernumsatz	132,5	115,2	+15,0 %	509,1	447,5	+13,8 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ¹	79,4	66,5	+19,4 %	303,9	251,1	+21,0 %
Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ² in %	59,9 %	57,7 %	+2,2 Pp	59,7 %	56,1 %	+3,6 Pp
Konzern-EBITDA³	77,5	63,8	+21,6 %	278,7	230,6	+20,9 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	0,71	0,59	+20,1 %	2,43	1,59	+52,8 %
Bereinigtes Ergebnis je Aktie (unverwässert) ⁴ in Euro	0,64	0,51	+27,1 %	2,52	1,91	+32,1 %

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

² Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit eines Segments ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen des jeweiligen Segments.

³ Das Konzern-EBITDA (unbereinigt) ist analog zur Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.

⁴ Bereinigt (1) um nicht-operative Effekte, die auch zur Ermittlung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit herangezogen werden, (2) um Abschreibungen und Wertminderungen auf im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Vermögenswerte und (3) um Effekte im Finanzergebnis, die im Wesentlichen aus der Bewertung von Kaufpreisverbindlichkeiten resultieren. Auf das bereinigte Ergebnis wird der nominale Steuersatz angewandt.

Q4 mit starkem zweistelligem Umsatzwachstum und anhaltend hoher Nachfrage nach Kernprodukten

Im vierten Quartal verzeichnete das **Segment Professional** das stärkste Wachstum des Jahres 2023 mit 15,9 % auf 85,5 Millionen Euro. Hauptwachstumstreiber waren die Subscription Umsätze, die um 14,1 % stiegen, was auf einen Anstieg der Umsätze aus Mitgliedschaften um 10,7 % und, unterstützt durch einen weiteren Kund:innenzuwachs um 1,9 % auf 21.999, zurückzuführen ist. Das Geschäft mit Zusatzprodukten wuchs um 38,6 %, vor allem aufgrund der konsolidierten Sprengnetter-Umsätze mit Bewertungsprodukten. Das Pay-per-Ad-Geschäft ging um 19,3 % zurück, was auf Kundenmigrationen zu höherwertigen Mitgliedschaften und einem langsameren Wachstum des Listingvolumens basiert. Die sonstigen Umsätze verdoppelten sich nahezu um 94,2 %, was in erster Linie auf die Konsolidierung der Sprengnetter-Umsätze aus Gutachten zurückzuführen ist.

Das **Segment Private** wuchs um 14,7 % auf 36,9 Millionen EUR. Getrieben wurde das Wachstum von der anhaltend hohen Nachfrage nach unseren Plus-Produkten mit einem Umsatzwachstum von 20,2 % und einem weiterhin starken Kundenzuwachs von 18,1 % auf 377.686. Das Pay-per-Ad-Wachstum verlangsamte sich auf 6,0 %.

Der Umsatz im **Segment Media & Other** stieg um 8,9 % auf 10,0 Millionen Euro.

Der Konzernumsatz wuchs in Q4 stark um 15,0 % auf 132,5 Millionen Euro. Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** belief sich auf 79,4 Millionen Euro und wuchs um 19,4 %. Dies entspricht in einer **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** von 59,9 %.

Anhaltend hohe Nachfrage im Kerngeschäft mit Makler-Mitgliedschaften und Plus-Produkten sowie Private Pay-per-Ad Listings sind Hauptwachstumstreiber in 2023

Die Umsätze im **Segment Professional** zeigten ein solides zweistelliges Wachstum und stiegen im Jahr 2023 um 12,3 % auf 327,1 Millionen Euro (2022: 291,2 Millionen Euro). Wachstumstreiber waren die um 12,4 % gestiegenen Subscription Umsätze in Verbindung mit erhöhtem Kundenzuwachs, Preisanpassungen und laufenden Upgrades auf höherwertige Mitgliedschaften. Darüber hinaus spiegelt das anhaltende Kundenwachstum von 3,4 % auf 21.868 die hohe Relevanz der ImmoScout24-Plattform mit ihren attraktiven Vermarktungslösungen wider. Dementsprechend stiegen die Umsätze aus Mitgliedschaften um 13,9 %, getrieben durch Kundenzuwächse und Preisanpassungen sowie die Migration von der Pay-per-Ad-Lösung zu Mitgliedschaften.

Nach einem kontinuierlichen Anstieg der Pay-per-Ad-Umsätze in der ersten Jahreshälfte schwächte sich dieser Trend im Laufe des Jahres 2023 ab, da sich die Listingzahlen auf hohem Niveau stabilisierten. Die Wachstumsdynamik bei Pay-per-Ad-Lösungen ließ somit nach, was zu einem Rückgang von 3,8 % führte.

Der Professional ARPU stieg um 8,7 %.

Das Geschäft mit Verkäufer-Leads stieg im Vergleich zum Vorjahr um 4,0 %, was hauptsächlich auf die konsolidierten Umsätze von Sprengnetter zurückzuführen ist.

Das **Segment Private** wuchs im Jahresvergleich deutlich um 18,8 % auf 144,4 Millionen Euro (2022: 121,5 Millionen Euro). Dies resultierte vor auf einem beschleunigten Wachstums der Abonnementumsätze um 20,0 %, basierend auf einem herausfordernden Mietmarkt, der zu einem starken Anstieg der zahlenden Kund:innen für unsere Plus-Produkte, insbesondere MieterPlus, führte. Das Wachstum wurde zudem durch eine verbesserte Paywall-Effizienz und längere Abonnementzeiträumen unterstützt.

Die Pay-per-Ad-Umsätze stiegen im Jahresvergleich um 18,3 %, was vor allem auf ein starkes Wachstum in der ersten Jahreshälfte zurückzuführen ist, während sich das Wachstum im Laufe der zweiten Jahreshälfte normalisierte, da sich die Listingzahlen auf hohem Niveau stabilisierten.

Der Private ARPU stieg im Vergleich zum Vorjahr um 2,0 %, was auf Preisanpassungen und die Optimierung der Konversionsraten zurückzuführen ist.

Der Umsatz im **Segment Media & Other** stieg im Geschäftsjahr 2023 um 7,9 %, getrieben durch das ImmoScout24 Österreich-Geschäft, ein verbessertes Werbegeschäft mit Dritten und das CRM-Portfolio.

Starkes Ergebniswachstum liegt dank der operativen Kosteneffizienz über dem Umsatzwachstum: EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit erreicht mit 21 % Wachstum das obere Ende der Prognose

Die operativen Kosten stiegen im Vergleich zum Vorjahr leicht um 1,2 %. Der Anstieg ist in erster Linie auf die Konsolidierung der Kostenbasis von Sprengnetter zurückzuführen, die sich hauptsächlich auf die Personal- und Einkaufskosten auswirkte. Die Marketingkosten verringerten sich um 4,5 % aufgrund geringerer Performance-Marketing-Aktivitäten. Die Einkaufskosten stiegen um 21,7 % aufgrund der Konsolidierung von Sprengnetter und der starken Nachfrage nach Bonitätsprüfungen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken um 10,0 %, hauptsächlich aufgrund des geringeren Einsatzes von externen Dienstleistern.

Dank des anhaltenden zweistelligen Umsatzwachstums und des vorteilhaften Produktmixes in Verbindung mit einem strikten Kostenmanagement stieg das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** im Vergleich zum Vorjahr überproportional um 21,0 % und erreichte damit das obere Ende der Prognose. Dies entspricht einer **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** von 59,7 %, was einem starken Anstieg von 3,6 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Im Geschäftsjahr 2023 stiegen die nicht-operativen Kosten um 23,0 %, hauptsächlich aufgrund erhöhter Aufwendungen für Reorganisation und anteilsbasierte Vergütungen.

Das unbereinigte EBITDA belief sich auf 278,7 Millionen Euro und wuchs stark um 20,9 %.

Unterstützt durch 14,1 % niedrigere Abschreibungen und Wertminderungen, ein >100% verbessertes Finanzergebnis und die im Jahr 2023 durchgeführten Aktienrückkäufe stieg das (unverwässerte) Ergebnis je Aktie im Vergleich zum Vorjahr um 52,8 % auf 2,43 Euro (2022: 1,59 Euro). Das bereinigte Ergebnis je Aktie stieg im vierten Quartal 2023 um 27,1 % auf 0,64 Euro und für das gesamte Geschäftsjahr 2023 um 32,1 % auf 2,52 Euro.

„2023 war ein sehr erfolgreiches Jahr für Scout24. Wir haben die Marken von 500 Millionen Euro Umsatz und 300 Millionen Euro ooEBITDA überschritten, was einer Marge von 60 % entspricht. Verbesserte operative Skaleneffekte und Aktienrückkäufe führten zu einem bereinigten EPS-Wachstum von 32 %. Wir sind stolz auf die hervorragenden Ergebnisse unserer Teams und den Wert, den wir für unsere Kund:innen und Aktionär:innen geschaffen haben. Mit unserem diversifizierten Umsatzmodell und dem verbesserten Geschäftsmodell werden wir ein nachhaltiges Umsatzwachstum erzielen und gleichzeitig die Skalierbarkeit unseres Geschäfts vorantreiben. Die Stärke des Unternehmens und die Dynamik, die wir in unserem Kerngeschäft sehen, stimmen uns für das Jahr 2024 und darüber hinaus zuversichtlich. Wir werden unseren aktualisierten Finanzplan für die Jahre 2024 bis 2026 im Rahmen des CMD teilen“, ergänzt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 SE.

Die geprüften Ergebnisse und der Geschäftsbericht für das gesamte Jahr 2023 werden am 28. März 2024 veröffentlicht.

WESENTLICHE FINANZKENNZAHLEN (VORLÄUFIG, UNGEPRÜFT)

In Mio. Euro, falls nicht anders angegeben	Q4 2023	Q4 2022	Änderung	GJ 2023	GJ 2022	Änderung
Konzernumsatzerlöse	132,5	115,2	+15,0 %	509,1	447,5	+13,8 %
davon Professional	85,5	73,8	+15,9 %	327,1	291,2	+12,3 %
davon Private	36,9	32,2	+14,7 %	144,4	121,5	+18,8 %
davon Media & Other	10,0	9,2	+8,9 %	37,6	34,8	+7,9 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	79,4	66,5	+19,4 %	303,9	251,1	+21,0 %
davon Professional	54,6	45,0	+21,4 %	212,5	176,2	+20,6 %
davon Private	19,9	17,7	+12,2 %	74,9	62,7	+19,5 %
davon Media & Other	4,9	3,8	+30,6 %	16,5	12,2	+36,1 %
Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² in %	59,9 %	57,7 %	+2,2 Pp	59,7 %	56,1 %	+3,6 Pp
davon Professional	63,8 %	60,9 %	+2,9 Pp	64,9 %	60,5 %	+4,4 Pp
davon Private	53,8 %	55,0 %	-1,2 Pp	51,9 %	51,6 %	+0,3 Pp
davon Media & Other	49,2 %	41,0 %	+8,1 Pp	44,0 %	34,9 %	+9,1 Pp
Konzern-EBITDA³	77,5	63,8	+21,6 %	278,7	230,6	+20,9 %
Ergebnis nach Steuern	52,1	43,9	+18,8 %	178,8	123,5	+44,7 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	0,71	0,59	+20,1 %	2,43	1,59	+52,8 %

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

² Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit eines Segments ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen des jeweiligen Segments.

³ Das Konzern-EBITDA (unbereinigt) ist analog zur Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.

Der Vorstand wird auf dem heutigen Kapitalmarkttag die Prognose für das Geschäftsjahr 2024 bekannt geben

Der Vorstand wird die Prognose für das Geschäftsjahr 2024 auf dem heutigen **Kapitalmarkttag** für Analyst:innen, Investor:innen und andere wichtige Stakeholder bekannt geben. Die Prognose wird auch in der entsprechenden IR News für den Kapitalmarkttag im Anschluss an die Veranstaltung veröffentlicht.

Kapitalmarkttag & vorläufige Finanzergebnisse für Q4 und Geschäftsjahr 2023

Der heutige Kapitalmarkttag mit der Präsentation der vorläufigen Finanzergebnisse für das 4. Quartal und das Geschäftsjahr 2023 beginnt um 13:00 Uhr MEZ. Bitte nutzen Sie den folgenden Registrierungslink, um über Zoom teilzunehmen:

https://scout24.zoom.us/webinar/register/WN_M2MvDwThTfih3u4jd55kxA#/registration

Nächste Termine

28. März 2024: Veröffentlichung des Geschäftsberichts für das Jahr 2023

Über Scout24

Scout24 ist ein führendes deutsches Digitalunternehmen. Mit dem digitalen Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringen wir seit 25 Jahren erfolgreich Eigentümer:innen, Makler:innen sowie Mieter:innen und Käufer:innen zusammen. Mit über 19 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 europäische Aktiengesellschaft (ISIN: DE000A12DM80,

Ticker: G24) und Mitglied im MDAX sowie im DAX 50 ESG. Weitere Informationen auf [LinkedIn](#). Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbemarkt aktiv.

Ansprechpartner für Investor Relations

Filip Lindvall
Vice President Group Strategy & Investor Relations
Tel: +49 30 243011917
E-mail: ir@scout24.com

Ansprechpartner für Medien

Axel Schmidt
Teamlead Corporate Communications
Tel: +49 30 24301 1446
E-mail: mediarelations@scout24.com

Disclaimer

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. 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.