Scout24

# Unlocking new Potential

Konzern-
Halbjahresfinanzbericht 2026



Scout24

# Inhalt


**Halbjahresverlauf im Überblick** ... **3**

**Konzern-Zwischenlagebericht** ... **5**

Grundlagen des Konzerns ... 6

Wirtschaftsbericht ... 8

Risiken und Chancen ... 17

Gesamtaussage und Ausblick ... 18

**Konzern-Halbjahresabschluss** ... **19**

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ... 20

Konzern-Gesamtergebnisrechnung ... 20

Konzern-Bilanz ... 21

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung ... 22

Konzern-Kapitalflussrechnung ... 23

**Ausgewählte erläuternde Anhangangaben** ... **24**

1. Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung ... 25
2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ... 28
3. Angaben zu Finanzinstrumenten ... 29
4. Eigenkapital ... 33
5. Sonstige Erläuterungen ... 35

**Sonstige Vermerke** ... **39**

Versicherung der gesetzlichen Vertreter ... 40

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht ... 41

Allgemeine Hinweise ... 42

Impressum ... 43




Scout24 hat erneut hervorragende Ergebnisse im zweiten Quartal erzielt – mit einem Umsatzwachstum von 20 % und einem anhaltenden zweistelligen organischem Wachstum. Gleichzeitig haben wir begonnen, unsere auf dem Capital Markets Day vorgestellte Strategie umzusetzen, das Agentic OS für Immobilien aufzubauen. Damit schaffen wir bereits konkreten Mehrwert. HeyImmo und unser KI-gestütztes Sucherlebnis sind branchenführend und wachsen exponentiell. Dadurch verbessert sich die Matching-Effizienz unserer Plattform kontinuierlich, die Nutzerinteraktion nimmt zu und Wohnungssuchende finden schneller ihre passende Immobilie – jede Interaktion stärkt unser Intelligence Flywheel. Im Professional-Segment nutzen unsere Kunden zunehmend die in Propstack und unseren Kernmitgliedschaften integrierten KI-Funktionen. Das treibt sowohl die weitere Monetarisierung als auch die verstärkte Nutzung von ImmoPunkten, unserer digitalen Währung für den KI-Einsatz innerhalb unseres Ökosystems, weiter voran. Wir verfügen über eine spannende Produktpipeline, und das, was wir heute sehen, ist erst der Anfang. Künstliche Intelligenz eröffnet Scout24 zusätzliche Wachstumschancen.

**Ralf Weitz, CEO der Scout24 SE**

# Halbjahresverlauf im Überblick

Die Scout24-Gruppe verzeichnete im ersten Halbjahr 2026 ein **Umsatzwachstum** von 17,0 % auf 372,2 Mio. EUR (H1 2025: 318,2 Mio. EUR). Wesentliche Treiber waren das anhaltend dynamische Wachstum des Subscription-Geschäfts mit gewerblichen Kunden sowie zusätzliche Beiträge aus den Plus-Abonnements und dem Pay-per-Ad-Geschäft im Private-Segment. Darüber hinaus verläuft die Integration des Spaniengeschäfts wie erwartet und trägt seit März 2026 ebenfalls zum Umsatzwachstum der Gruppe bei.

Die **Integration von Künstlicher Intelligenz (KI)** wurde im ersten Halbjahr 2026 weiter ausgebaut und stärkt die Scout24-Plattform zunehmend. KI-basierte Anwendungen haben die Nutzerinteraktion und Produktnutzung gesteigert und führen zu zusätzlichen Monetarisierungsmöglichkeiten im Private- und Professional-Segment. Im Private-Segment setzte HeyImmo das dynamische Wachstum fort. Damit hat sich HeyImmo als wichtiger KI-basierter Einstiegspunkt für die Immobiliensuche weiter etabliert. Im Juni 2026 wurden bereits 3,3 Millionen KI-gestützte Suchaktionen verzeichnet – ein Wachstum um den Faktor 47 im Vergleich zum Vorjahr. Demgegenüber spielte der Referral-Traffic aus externen Large Language Models (LLMs) auch im ersten Halbjahr weiterhin nur eine untergeordnete Rolle. Im Professional-Segment wurden weitere KI-Funktionen in die Mitgliedschaftsprodukte integriert. Dazu zählen unter anderem automatisch generierte Exposé-Videos, die das Sucherlebnis verbessern und die Vermarktungsperformance von Immobilien steigern, sowie intelligente Anzeigenplatzierungsfunktionen, die die Sichtbarkeit von Immobilienanzeigen automatisch zum optimalen Zeitpunkt in den Suchergebnissen erhöhen. Gleichzeitig nutzten im Juni 2026 bereits etwa 60 % der B2B-Kunden ImmoPunkte, über die unter anderem KI-gestützte Produkte erworben werden können. Ebenso entwickelte sich die Nutzung von Propstack AI, die CRM-Software für Makler, dynamisch weiter. Die kontinuierliche Erweiterung intelligenter Funktionen entlang zentraler Makler-Workflows – von der Objekterfassung bis hin zur Kundenkommunikation – hat die zunehmende Nutzung der Plattform unterstützt. Der Anteil der Propstack-Kunden, die unsere KI-Features nutzen, hat sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum verdoppelt.

Der Umsatz des **Professional-Segments** stieg im ersten Halbjahr um insgesamt 20,2 % auf 277,6 Mio. EUR. Darin enthalten war der anorganische Umsatzbeitrag aus Spanien. Organisch[1] belief sich das Wachstum auf 11,3 %. Treiber des organischen Wachstums waren insbesondere das anhaltend starke Wachstum des Subscription-Geschäfts mit gewerblichen Kunden. In Deutschland profitierte die Entwicklung der Subscriptions von einer

[1] Ohne Berücksichtigung der (konsolidierten) Beiträge von Adevinta Real Estate S.L.U. und ihren Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2026 (seit März 2026).

erfolgreichen Neukundengewinnung, einer stabilen Bestandskundenbasis sowie einem höheren durchschnittlichen Umsatz pro Kunde (ARPU). Der ARPU-Anstieg wurde zusätzlich durch die zunehmende Nutzung KI-gestützter Produktfunktionen begünstigt, die über ImmoPunkte monetarisiert werden. Wesentliche Wachstumsbeiträge im Bereich Transaction Enablement kamen aus dem CRM-Geschäft, den digitalen Bewertungsprodukten sowie den Homeowner Leads.

Das **Private-Segment** erzielte im zweiten Quartal weiterhin ein solides Wachstum und steigerte den Umsatz im ersten Halbjahr 2026 um 8,6 % auf 94,6 Mio. EUR. Diese Entwicklung wurde sowohl durch höhere Subscription-Umsätze als auch durch das anhaltend dynamische Pay-per-Ad-Geschäft getragen. Das Wachstum der Plus-Abonnements gewann im zweiten Quartal gegenüber den ersten drei Monaten an Dynamik. Das Kundenwachstum blieb positiv und wurde durch die hohe Nachfrage nach Plus-Produkten für Miete unterstützt. Dabei ist hervorzuheben, dass neben den SuchenPlus-Produkten zunehmend auch Kunden für das WohnenPlus-Angebot gewonnen werden konnten. WohnenPlus verzeichnete im ersten Halbjahr ein Wachstum von 60 % und trägt aufgrund der vergleichsweise langen Mitgliedschaftsdauer positiv zum Customer Lifetime Value bei. Positive Effekte resultierten insbesondere aus der zunehmenden Nachfrage nach höherwertigen Mitgliedschaften im Rahmen der neuen Produktangebote. Dies wirkte sich zugleich positiv auf den durchschnittlichen Umsatz pro Kunde (ARPU) aus. Gleichzeitig verzeichnete das Pay-per-Ad-Geschäft trotz einer anspruchsvolleren Vergleichsbasis ebenso ein solides Wachstum. Der Anstieg im Pay-per-Ad-Geschäft sowie die im Rahmen der marketinggetriebenen Graumarktinitiative gewonnenen privaten Anzeigen trugen zu einem weiteren Anstieg der Gesamtzahl der Immobilien-Listings bei. Im zweiten Quartal 2026 wurden im Rahmen dieser Initiative durchschnittlich rund 35.000 Anzeigen gewonnen.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** stieg im ersten Halbjahr 2026 um 14,6 % auf 223,9 Mio. EUR und entwickelte sich damit auf berichteter Basis infolge der erstmaligen Einbeziehung des Spaniengeschäfts erwartungsgemäß. Die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** lag mit 60,1 % um 1,3 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert. Organisch entwickelte sich das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit jedoch überproportional zum organischen Umsatzwachstum, wodurch sich die organische EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf 63,0 % verbesserte und damit 1,6 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert lag. Die Integration des Spaniengeschäfts verläuft planmäßig. Im laufenden Geschäftsjahr werden die Kosten jedoch noch durch höhere Aufwendungen im Zusammenhang mit sogenannten Transitional Service Agreements (TSA) belastet. Das **EBITDA** stieg um 33,6 % auf 213,4 Mio. EUR. Positiv wirkten sich dabei deutlich geringere nichtoperative Effekte als im Vorjahreszeitraum aus. Gestützt auf die starke operative Entwicklung und das deutlich verbesserte **Finanzergebnis** erhöhte sich das **Ergebnis vor Steuern** um 46,9 % und entwickelte sich damit stärker als das **EBITDA**. Als Folge der im Vergleich zum ersten Halbjahr 2025 leicht geringeren Steuerquote stieg das **Ergebnis nach Steuern** im Berichtszeitraum um 47,9 %. Das **Ergebnis je Aktie** erhöhte sich entsprechend auf 1,87 EUR (H1 2025: 1,23 EUR).

### Wichtige Finanzkennzahlen[1]

| Mio. EUR (falls nicht anders angegeben) | Q2 2026 | Q2 2025 | Veränderung | H1 2026 | H1 2025 | Veränderung |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Umsatzerlöse** | **192,7** | **160,6** | **+20,0 %** | **372,2** | **318,2** | **+17,0 %** |
| Professional-Segment | 144,0 | 115,7 | +24,5 % | 277,6 | 231,0 | +20,2 % |
| Private-Segment | 48,7 | 44,9 | +8,4 % | 94,6 | 87,2 | +8,6 % |
| **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit[2,3]** | **116,0** | **101,7** | **+14,1 %** | **223,9** | **195,4** | **+14,6 %** |
| Professional-Segment | 86,2 | 73,1 | +18,0 % | 167,0 | 141,9 | +17,7 % |
| Private-Segment | 29,8 | 28,6 | +4,1 % | 56,8 | 53,5 | +6,3 % |
| **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit[2,3] (%)** | **60,2 %** | **63,3 %** | **-3,1 Pp** | **60,1 %** | **61,4 %** | **-1,3 Pp** |
| Professional-Segment | 59,9 % | 63,1 % | -3,3 Pp | 60,2 % | 61,4 % | -1,2 Pp |
| Private-Segment | 61,2 % | 63,7 % | -2,5 Pp | 60,1 % | 61,4 % | -1,3 Pp |
| **EBITDA[4]** | **101,0** | **73,9** | **+36,7 %** | **213,4** | **159,8** | **+33,6 %** |
| **Ergebnis nach Steuern** | **63,2** | **39,0** | **+61,9 %** | **131,7** | **89,0** | **+47,9 %** |
| **Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR)** | **0,90** | **0,54** | **+67,0 %** | **1,87** | **1,23** | **+52,0 %** |

[1] Hier und im Folgenden handelt es sich bei den im Bericht enthaltenen Quartalszahlen um freiwillige Angaben, die nicht Gegenstand der prüferischen Durchsicht waren.
[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), Reorganisationen sowie sonstige nichtoperative Effekte.
[3] 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.
[4] Das EBITDA (unbereinigt) ist analog zur Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertminderungen und Wertaufholungen.

# Konzern-Zwischenlagebericht

# Grundlagen des Konzerns

Die im **Geschäftsbericht 2025** getroffenen Aussagen zur Geschäftstätigkeit, zur Organisations- und Konzernstruktur sowie zur Forschung und Entwicklung der Scout24-Gruppe sind zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Zwischenberichts nach wie vor zutreffend. Mit der erstmaligen Einbeziehung des Spaniengeschäfts ab dem ersten Quartal 2026 ergeben sich folgende Anpassungen des Steuerungssystems und der im **Geschäftsbericht 2025** beschriebenen nichtfinanziellen Steuerungsgrößen:

- **Anzahl der Kunden im Professional-Segment:** Bis einschließlich 2025 umfasste die Kennzahl Professional-Kunden in Deutschland und Österreich. Seit dem ersten Quartal 2026 umfasst sie ausschließlich Kunden in Deutschland auf den Plattformen ImmoScout24, immoverkauf24 und neubau kompass[2].

- **Professional-ARPU:** Bis einschließlich 2025 entsprach die Kennzahl dem Professional-Subscription-Umsatz der Periode dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Professional-Kunden in Deutschland und Österreich, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate. Seit dem ersten Quartal 2026 wird die Kennzahl ausschließlich auf Basis des in Deutschland erzielten Professional-Subscription-Umsatzes und der durchschnittlichen Anzahl der Professional-Kunden in Deutschland ermittelt.

## Strategie-Update

Die Scout24-Gruppe hat im Rahmen des diesjährigen Kapitalmarkttags am 12. Mai 2026 die nächste Phase ihrer Wachstumsstrategie vorgestellt. Im Fokus stand die Weiterentwicklung des vernetzten Immobilienökosystems zu einem Agentic Operating System (Agentic OS) für die Immobilienbranche. Das Agentic OS baut auf der bestehenden Plattform-, Daten- und Transaktionsinfrastruktur von Scout24 auf und soll KI-gestützte Workflows entlang des Immobilienprozesses ermöglichen und zunehmend automatisieren.

Darüber hinaus hat Scout24 die Intelligence-Ebene immo.ai präsentiert, die unternehmensspezifischen Kontext, umfangreiche detaillierte Datenbestände und exklusive Inhalte für KI-Anwendungen bereitstellt. Ergänzend präsentierte das Unternehmen die Scout24 Agent Factory als Entwicklungsumgebung für spezialisierte KI-Agenten. Zudem wurden bestehende und geplante KI-gestützte Produkte und Funktionen innerhalb des Scout24-Ökosystems erläutert.

Weitere Informationen und Unterlagen zum Kapitalmarkttag 2026 finden sich auf der Scout24-Website unter **www.scout24.com/investor-relations/finanztermine/capital-markets-day.**

[2] Kunden, die Produkte bei verschiedenen Gruppen-Gesellschaften erwerben, werden nur ein Mal gezählt.

# Mitarbeitende

Zum Halbjahresstichtag 30. Juni 2026 waren 1.315 Mitarbeitende (FTEs) bei der Scout24-Gruppe beschäftigt (30. Juni 2025: 1.116). Der Anstieg gegenüber dem Vorjahreswert ist auf die erstmalige Einbeziehung des Spaniengeschäfts zurückzuführen. Im bestehenden Geschäft ging die Zahl der Mitarbeitenden hingegen zurück, unter anderem aufgrund von Effizienzgewinnen durch den weiter erfolgreich voranschreitenden Einsatz von KI-Technologien. Die Entwicklung und Verteilung sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt.

| FTE[1] | 30.06.2026 | 30.06.2025 | Veränderung |
|---|---|---|---|
| **Mitarbeitende Scout24-Gruppe** | **1.315** | **1.116** | **+17,8 %** |
| **davon Immobilien Scout GmbH** | **451** | **458** | **-1,5 %** |
| davon Frauen | 211 | 216 | -2,3 % |
| davon Vollzeit | 414 | 421 | -1,7 % |
| **davon Scout24 SE** | **189** | **197** | **-4,1 %** |
| davon Frauen | 100 | 110 | -9,1 % |
| davon Vollzeit | 164 | 170 | -3,5 % |
| **davon sonstige vollkonsolidierte Gesellschaften** | **675** | **461** | **+46,4 %** |
| davon Frauen | 286 | 178 | +60,7 % |
| davon Vollzeit | 606 | 379 | +59,9 % |

[1] Angaben in Vollzeitäquivalenten (FTE)

# Wirtschaftsbericht

## Gesamtwirtschaft und Immobilienbranche in Deutschland

### Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Im ersten Quartal 2026 verzeichnete die deutsche Wirtschaft saison- und kalenderbereinigt ein Wachstum von 0,3 %. Positive Impulse gingen insbesondere vom Außenhandel und dem staatlichen Konsum aus, während sich die privaten Konsumausgaben weitgehend stabil entwickelten. Die Investitionstätigkeit blieb hingegen rückläufig. Gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal nahm die Wirtschaftsleistung preisbereinigt um 0,5 % zu.[3] Mit Blick auf die Belastungen aus dem Iran-Krieg, vor allem wegen der deutlich höheren Energiepreise und Unsicherheiten, erwartet das ifo-Institut für das zweite Quartal 2026 eine Stagnation gegenüber dem Vorquartal. Für das Gesamtjahr 2026 wird damit ein preisbereinigtes Wirtschaftswachstum von 0,8 % erwartet.[4]

Die allgemeine Preissteigerung blieb im ersten Halbjahr 2026 leicht oberhalb des mittelfristigen Zielwerts der Europäischen Zentralbank (EZB). Vor dem Hintergrund gestiegener Inflationsrisiken hat die EZB im Juni 2026 die Leitzinsen um 25 Basispunkte angehoben. Seit dem 17. Juni 2026 liegt der Zinssatz für die Einlagefazilität bei 2,25 %.[5] In den für das Scout24-Geschäft relevanten Bauzinsen spiegelte sich die Leitzinsanhebung nur begrenzt wider, da diese vom Markt bereits eingepreist war. Die Zinsen für zehnjährige Immobiliendarlehen lagen Mitte Juni weiterhin bei rund 4 %.[6]

### Entwicklung des Immobilienmarktes

Nachdem die Bautätigkeit im Vorjahr deutlich zurückgegangen war, zeichnete sich auch im ersten Halbjahr 2026 trotz erster positiver Signale bei den Baugenehmigungen noch keine Trendwende im Wohnungsbau ab. Im Jahr 2025 wurden nach drei Rückgängen in Folge 238.100 Baugenehmigungen für Wohnungen erteilt, was einem Anstieg von 10,6 % gegenüber dem Vorjahr entspricht.[7] Damit lag die Zahl der Baugenehmigungen erstmals wieder über der Zahl der fertiggestellten Wohnungen. Diese positive Entwicklung setzte sich auch zu Beginn des Jahres 2026 fort: Von Januar bis Mai 2026 wurden Baugenehmigungen für insgesamt 104.700 Wohnungen erteilt, ein Anstieg von 15,4 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum.[8] Die Zahl der Baufertigstellungen wird jedoch voraussichtlich auch im Jahr 2026 auf einem niedrigen Niveau bleiben. Für die Jahre 2027 und 2028 wird hingegen wieder mit einem moderaten Anstieg der fertiggestellten Wohnungen gerechnet.[9]

Es ist weiterhin festzustellen, dass sowohl die Bautätigkeit, die Baufertigstellungen als auch das Niveau der erteilten Baugenehmigungen im historischen Vergleich niedrig bleiben. Ursächlich hierfür sind insbesondere das gestiegene Bauzinsniveau im gewerblichen und privaten Bereich, die hohen Bau- und Finanzierungskosten sowie die weiterhin zurückhaltende Investitionsbereitschaft. Die Bundesregierung versucht, dieser anhaltenden und zurückhaltenden Investitionsbereitschaft mit unterschiedlichen Maßnahmen entgegenzuwirken.

Im Januar 2026 hat die Bundesregierung die im Rahmen des sogenannten Bau-Turbos (§ 246e BauGB) vorgesehenen Maßnahmen zur Beschleunigung des Wohnungsbaus konkretisiert. Die seit Oktober 2025 geltende Experimentierklausel ermöglicht es den Kommunen, unter bestimmten Voraussetzungen Bauvorhaben ohne Bebauungsplan schneller zu genehmigen. Zudem werden Aufstockungen, Anbauten und Nutzungsänderungen, beispielsweise von Gewerbe- zu Wohnnutzungen, erleichtert. Ziel der Maßnahmen ist es, die Schaffung zusätzlichen Wohnraums zu beschleunigen.[10]

Im Mai 2026 hat das Bundeskabinett zudem eine umfassende Novelle des Bau- und Raumordnungsrechts verabschiedet. Sie sieht unter anderem eine stärkere Priorisierung des Wohnungsbaus, die Digitalisierung von Planungsverfahren sowie die Beschleunigung von Umweltprüfungen vor. Darüber hinaus soll ein neues Ausgleichssystem die Mobilisierung von Bauland in Regionen mit Wohnraummangel unterstützen. Zudem werden die Handlungsmöglichkeiten der Kommunen im Umgang mit vernachlässigten oder problematischen

[3] Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 173 vom 22. Mai 2026
[4] Ifo-Institut, ifo Konjunkturprognose Sommer 2026 vom 18. Juni 2026
[5] Deutsche Bundesbank, EZB-Rat: Leitzinsen angehoben, 11. Juni 2026
[6] Interhyp, Bauzinsen aktuell: Zinsentwicklung bei Immobiliendarlehen, Stand: 18. Juni 2026
[7] Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung 174 vom 22. Mai 2026
[8] Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 252 vom 17. Juli 2026
[9] Ifo-Institut, Pressemitteilung vom 27. Februar 2026
[10] https://www.bundesregierung.de/breg-de/aktuelles/wohnungsbau-turbo-2354894 vom 29. Januar 2026

Immobilienbeständen erweitert.[11] Diese politischen Maßnahmen werden voraussichtlich aber erst mittel- bis langfristig ihre positive Wirkung entfalten.

Für das zweite Quartal 2026 zeigte das ImmoScout24-WohnBarometer trotz des weiterhin herausfordernden makroökonomischen Umfelds eine weitgehend stabile Entwicklung des Wohnimmobilienmarkts. Im Detail zeigte sich die Nachfrage auf dem Mietmarkt gegenüber den Vorquartalen wieder dynamischer, insbesondere in den Metropolen. Diese blieb jedoch unter dem Niveau des Vorjahresquartals. Gleichzeitig stiegen die Angebotsmieten weiterhin nur moderat. Die Stabilisierung des Kaufmarkts setzte sich in einem weiterhin von Unsicherheit geprägten Umfeld fort. Gestützt durch stabile Bauzinsen entwickelte sich die Nachfrage nach Wohneigentum in den Metropolen und im ländlichen Raum robust und wurde von einer weiteren Erholung der Angebotspreise begleitet. Im gewerblichen Immobilienmarkt blieb das Bild dagegen uneinheitlich und weiterhin von konjunkturellen Unsicherheiten geprägt.[12]

Insgesamt zeigte sich der Immobilienmarkt im ersten Halbjahr 2026 trotz eines weiterhin herausfordernden makroökonomischen Umfelds weitgehend stabil. Gerade in einem herausfordernden makroökonomischen Umfeld gewannen Markttransparenz sowie digitale und datenbasierte Lösungen entlang der Immobilienvermarktung und des Transaktionsprozesses weiter an Bedeutung. Dies unterstreicht die Relevanz der digitalen Vermarktungs- und Transaktionslösungen der Scout24-Gruppe.

# Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2026

## Wesentliche Ereignisse in der Berichtsperiode

### Bestellung von Martin Mildner zum CFO

Zum 1. März 2026 wurde Martin Mildner zum Mitglied des Vorstands und Finanzvorstand (CFO) der Scout24 SE bestellt. Er folgte auf Dr. Dirk Schmelzer, der das Unternehmen nach mehr als sechs Jahren als CFO mit Ablauf des 28. Februar 2026 auf eigenen Wunsch verlassen hat. Martin Mildner verfügt über langjährige Erfahrung als Finanzvorstand börsennotierter Unternehmen, zuletzt als CFO der ProSiebenSat.1 Media SE. Zudem verfügt er über umfassende Kapitalmarktexpertise sowie fundierte Kenntnisse digitaler Geschäftsmodelle.

### Vorzeitige Vertragsverlängerung von Dr. Gesa Crockford (CCO)

Der Aufsichtsrat der Scout24 SE hat die Amtszeit von Dr. Gesa Crockford als Vorstandsmitglied vorzeitig bis zum 31. März 2030 verlängert und ihren Vorstandsdienstvertrag ab dem 1. April 2026 für weitere vier Jahre neu abgeschlossen. Als Chief Commercial Officer verantwortet sie die kommerzielle Strategie von Scout24 und treibt damit das Wachstum des Unternehmens sowie die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells entlang der Immobilientransaktion voran.

### Akquisitionen

Im September 2025 hatte Scout24 die Übernahme des spanischen Immobilienportals Fotocasa sowie weiterer kleinerer Assets von der Investmentgesellschaft EQT vereinbart. Nach dem Vollzug der Transaktion am 27. Februar 2026 wird das Spaniengeschäft seit März 2026 in die Berichterstattung einbezogen und dem Segment Professional zugeordnet. Das Spaniengeschäft ist im ersten Halbjahr 2026 damit erstmals für vier Monate im Konzernabschluss enthalten. Im Zusammenhang mit der erstmaligen Einbeziehung des Spaniengeschäfts wurden die Definitionen einzelner nichtfinanzieller Steuerungsgrößen sowie die Segmentberichterstattung angepasst. Einzelheiten zur Einbeziehung des Spaniengeschäfts sind im Kapitel **Grundlagen des Konzerns** dargestellt. Innerhalb des Professional-Segments erfolgt aufgrund der spanischen Transaktion seit dem ersten Quartal 2026 eine differenzierte Darstellung der Subscription-Umsätze. Deutschland wird separat ausgewiesen, während Österreich und Spanien unter „Rest of Europe“ zusammengefasst werden. Zudem werden seit dem ersten Quartal 2026 Werbeumsätze aus Österreich und Spanien, die nicht dem Subscription-Geschäft mit Maklerkunden zuzuordnen sind, im Sonstigen Umsatz ausgewiesen.

### Aktienrückkäufe

Die Scout24 SE hat am 3. Dezember 2025 ein Aktienrückkaufprogramm mit einem Gesamtvolumen von bis zu 500 Mio. EUR beschlossen. Die erste Tranche mit einem Volumen von bis zu 100 Mio. EUR begann am 5. Januar 2026. Am 28. April 2026 beschloss der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats, die Rückkaufphase dieser ersten Tranche aufgrund der nahezu vollständigen Ausschöpfung zu verkürzen und gleichzeitig eine zweite Tranche mit

[11] https://www.bundesregierung.de/breg-de/aktuelles/staedtebau-reform-wohnungsbau-2433256 vom 27. Mai 2026
[12] ImmoScout24 Wohnbarometer für das zweite Quartal 2026 (https://www.immobilienscout24.de/wohnbarometer.html)

einem Volumen von bis zu 250 Mio. EUR aufzulegen. Im Rahmen der ersten Tranche wurden insgesamt 1.372.884 Aktien zu einem Gesamtkaufpreis von 100,0 Mio. EUR erworben. Das entsprach zum Zeitpunkt des Rückkaufs 1,9 % des Grundkapitals. Die zweite Tranche begann am 1. Juni 2026 und soll bis spätestens zum 30. Dezember 2026 durchgeführt werden. Daraus ergibt sich für das Jahr 2026 ein Rückkaufvolumen von insgesamt bis zu 350 Mio. EUR. Zum 30. Juni 2026 hielt die Gesellschaft insgesamt 3.859.771 eigene Aktien (5,25 % des Grundkapitals). Weitere Informationen zu den Aktienrückkaufprogrammen sind auf der Website der Gesellschaft im Bereich Investor Relations unter **www.scout24.com/investor-relations/aktie/aktienrueckkaufprogramm** verfügbar.

### Schuldscheindarlehen

Die Scout24 SE hat im ersten Halbjahr 2026 ein Schuldscheindarlehen mit einem Gesamtvolumen von 300 Mio. EUR und einer Laufzeit von fünf Jahren abgeschlossen. Die Mittel werden insbesondere zur Finanzierung des Aktienrückkaufprogramms sowie der bereits vollzogenen Akquisition der spanischen Immobilienplattformen verwendet. Mit dem Schuldscheindarlehen stärkt die Scout24-Gruppe ihre Kapitalstruktur und schafft zusätzliche finanzielle Flexibilität für die weitere Unternehmensentwicklung.

### Jahreshauptversammlung am 17. Juni 2026

Bei der ordentlichen Hauptversammlung der Scout24 SE, die am 17. Juni 2026 als Präsenzveranstaltung in München durchgeführt wurde, stimmte die Mehrheit der Aktionäre sämtlichen Beschlussvorschlägen von Vorstand und Aufsichtsrat zu. Im Mittelpunkt standen die Beschlussfassung über die Dividende, die Anpassung des Vergütungssystems für den Aufsichtsrat sowie die Erneuerung der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien. Für das Geschäftsjahr 2025 wurde eine Erhöhung der Dividende um rund 14 % auf 1,50 EUR je Aktie beschlossen (für 2024: 1,32 EUR je Aktie). Damit wurde die Dividende im vierten Jahr in Folge mit einer zweistelligen Wachstumsrate erhöht. Darüber hinaus billigten die Aktionäre die Anpassung des Vergütungssystems sowie die Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats. Anlass hierfür waren die infolge des Unternehmenswachstums gestiegenen Anforderungen an die Tätigkeit des Aufsichtsrats, zunehmende Governance-Anforderungen sowie die wachsende Bedeutung von Technologie- und KI-Themen. Die Vergütungsstruktur bleibt unverändert und besteht weiterhin ausschließlich aus festen Bestandteilen. Mit der ebenfalls eingeführten Aktienerwerbs- und Aktienhaltepflicht verpflichten sich die Aufsichtsratsmitglieder, über einen Zeitraum von vier Jahren Aktien der Gesellschaft im Wert von 100 % ihrer jährlichen Grundvergütung zu erwerben und während ihrer Amtszeit zu halten. Ferner erteilten die Aktionäre dem Vorstand und dem Aufsichtsrat für das Geschäftsjahr 2025 Entlastung und billigten den Vergütungsbericht. Detaillierte Informationen zur Hauptversammlung sind unter **www.scout24.com/investor-relations/hauptversammlung** verfügbar.

## Entwicklung von Listings und Traffic

| | Q2 2026 | Q2 2025 | Veränderung | H1 2026 | H1 2025 | Veränderung |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ImmoScout24 Listings[1] | 679.668 | 578.049 | +17,6 % | 648.766 | 558.784 | +16,1 % |
| ImmoScout24 monatliche Nutzer / Webseite (Mio.)[2] | 14,5 | 14,9 | -2,9 % | 14,8 | 15,5 | -4,9 % |
| ImmoScout24 monatliche Nutzer / App (Mio.)[2,3] | 4,1 | 4,2 | -2,4 % | 4,1 | 4,2 | -1,0 % |
| ImmoScout24 monatliche Sessions (Mio.)[4] | 90,2 | 100,2 | -10,0 % | 94,8 | 103,4 | -8,3 % |

[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-Nutzern (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 Nutzer über ein Endgerät aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren, wobei ein Besuch als abgeschlossen gilt, wenn der Nutzer mindestens 30 Minuten inaktiv ist. Quelle: interne Messung mithilfe eines externen Tracking-Dienstleisters

Das Marktumfeld blieb im ersten Halbjahr 2026 von makroökonomischen Unsicherheiten sowie unterschiedlichen Entwicklungen im Miet- und Kaufmarkt geprägt. Nach einem verhaltenen ersten Quartal zeigte sich im Verlauf des Halbjahres eine zunehmende Stabilisierung. Obwohl sich die Nachfrage auf dem Mietmarkt im zweiten Quartal gegenüber den Vorquartalen wieder belebte, insbesondere in den Metropolen, blieb sie unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Gleichzeitig nahm das Mietimmobilienangebot auf der Plattform weiter zu. Hierzu trugen auch die zielgerichteten Werbekampagnen der Gesellschaft bei, die darauf abzielen, Mietwohnungsangebote vom sogenannten Graumarkt für alle Wohnungssuchenden auf der Plattform zugänglich zu machen. Im Kaufmarkt setzte sich die Stabilisierung des Transaktionsmarkts fort, begleitet von einer weiterhin robusten Nachfrage nach Wohneigentum. Vor diesem Hintergrund entwickelte sich das Angebot auf ImmoScout24 weiterhin positiv.

Die durchschnittliche Zahl der Immobilien-Listings stieg im zweiten Quartal 2026 auf 679.668 und lag damit um 17,6 % über dem Niveau des Vorjahresquartals. Der Anstieg war sowohl auf eine höhere Marktaktivität und längere Vermarktungszeiten als auch auf die anhaltend hohe Attraktivität der Plattform für private und professionelle Anbieter zurückzuführen. Insbesondere im Kaufsegment nahm die Zahl neuer Angebote weiter zu. Auch das Mietimmobilienangebot entwickelte sich trotz des unverändert anspruchsvollen Marktumfelds positiv. Das Wachstum der privaten Anzeigen wurde maßgeblich durch die Graumarktinitiative unterstützt. Im zweiten Quartal 2026 entfielen durchschnittlich rund 35.000 private Anzeigen auf die Graumarktinitiative. Dies entsprach nahezu der Hälfte aller privaten Anzeigen. Neben den Immobilien-Listings verfügt ImmoScout24 über einen Immobilienbestand von rund 6,5 Millionen Objekten. Damit geht der auf der Plattform verfügbare Immobilienbestand deutlich über die aktuell vermarkteten Anzeigen hinaus.

Die Anzahl der Nutzer (-4,1 %) und Sessions (-8,3 %) entwickelten sich im ersten Halbjahr 2026 leicht rückläufig. Hier wirkt die weiterhin verhaltene Nachfrage im Mietmarkt, welche sich im zweiten Quartal 2026 jedoch stabilisiert hat. Ein weiterer Einflussfaktor ist die Sucheffizienz: Neue KI-gestützte Such- und Matching-Funktionen von ImmoScout24 ermöglichen es Suchenden, schneller zum gewünschten Ergebnis zu gelangen. Dies verbessert die Nutzungseffizienz und trägt zu höheren Konversionsraten bei. Dies unterstreicht die hohe Relevanz der Plattform für Marktteilnehmer und die Stärke des integrierten Plattformansatzes in einem weiterhin anspruchsvollen Marktumfeld.

## Ertragslage

| Mio. EUR | Q2 2026 | Q2 2025 | Veränderung | H1 2026 | H1 2025 | Veränderung |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Umsatzerlöse** | **192,7** | **160,6** | **+20,0 %** | **372,2** | **318,2** | **+17,0 %** |
| Aktivierte Eigenleistungen | 6,7 | 4,9 | +35,4 % | 12,5 | 10,0 | +24,2 % |
| Aktivierte Eigenleistungen (% vom Umsatz) | 3,5 % | 3,1 % | +0,4 Pp | 3,3 % | 3,2 % | +0,2 Pp |
| **Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** | **-83,4** | **-63,9** | **-30,5 %** | **-160,8** | **-132,9** | **-21,0 %** |
| Personalaufwand | -32,9 | -28,0 | -17,6 % | -62,9 | -57,3 | -9,7 % |
| Marketingaufwand | -17,2 | -10,4 | -64,8 % | -33,5 | -23,3 | -43,7 % |
| IT-Aufwand | -8,2 | -5,6 | -45,6 % | -14,8 | -11,2 | -32,7 % |
| Einkaufskosten | -12,1 | -11,2 | -8,0 % | -25,8 | -23,2 | -11,2 % |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | -13,0 | -8,6 | -50,6 % | -23,8 | -17,8 | -33,4 % |
| **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** | **116,0** | **101,7** | **+14,1 %** | **223,9** | **195,4** | **+14,6 %** |
| **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (%)** | **60,2 %** | **63,3 %** | **-3,1 Pp** | **60,1 %** | **61,4 %** | **-1,3 Pp** |
| **Nichtoperative Effekte** | **-15,0** | **-27,8** | **+46,0 %** | **-10,5** | **-35,6** | **+70,5 %** |
| Anteilsbasierte Vergütung | -8,3 | -17,9 | +53,9 % | -0,4 | -21,8 | +98,2 % |
| M&A-Aktivitäten | -3,5 | -8,2 | +57,2 % | -6,3 | -10,1 | +37,9 % |
| Reorganisation | -3,2 | -1,7 | -94,7 % | -3,8 | -3,6 | -3,1 % |
| Sonstige nichtoperative Effekte | 0,0 | 0,0 | -4,2 % | -0,1 | -0,1 | -12,8 % |
| **EBITDA** | **101,0** | **73,9** | **+36,7 %** | **213,4** | **159,8** | **+33,6 %** |
| Abschreibungen und Wertminderungen | -14,5 | -12,1 | -19,9 % | -28,1 | -24,2 | -16,4 % |
| **Betriebsergebnis (EBIT)** | **86,5** | **61,7** | **+40,0 %** | **185,3** | **135,6** | **+36,6 %** |
| Finanzergebnis | 3,0 | -6,1 | >+100 % | 2,3 | -8,0 | >+100 % |
| **Ergebnis vor Steuern (EBT)** | **89,5** | **55,6** | **+60,9 %** | **187,5** | **127,6** | **+46,9 %** |
| Ertragsteuern | -26,3 | -16,6 | -58,5 % | -55,8 | -38,6 | -44,6 % |
| **Ergebnis nach Steuern** | **63,2** | **39,0** | **+61,9 %** | **131,7** | **89,0** | **+47,9 %** |
| **Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR)** | **0,90** | **0,54** | **+67,0 %** | **1,87** | **1,23** | **+52,0 %** |

### EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Kostenentwicklung

Bei der operativen Kostenentwicklung verzeichneten sämtliche Einzelposten auf berichteter Basis Zuwächse. Dabei ist zu berücksichtigen, dass diese Entwicklung im Wesentlichen auf die erstmalige Einbeziehung der spanischen Plattformen zurückzuführen ist. Auf organischer Basis erhöhte sich die operative Kostenbasis im ersten Halbjahr 2026 lediglich um 6,4 % und entwickelte sich damit weiterhin deutlich unterproportional zum organischen Umsatzwachstum von 10,5 %. Neben der Steigerung der internen Effizienz spiegelt dies die erfolgreiche Monetarisierung der Investitionen in KI wider.

Die auf organischer Basis und infolge realisierter Effizienzsteigerungen rückläufigen **Personalaufwendungen** kompensierten einen wesentlichen Teil der höheren **Marketingaufwendungen** sowie der **Sonstigen betrieblichen Aufwendungen**. Die höheren operativen **Personalaufwendungen** standen, wie bereits beschrieben, vor allem im Zusammenhang mit der Erstkonsolidierung der spanischen Plattformen. Die **Marketingaufwendungen** erhöhten sich sowohl auf berichteter als auch auf organischer Basis. Auch hier war der Anstieg überwiegend auf höhere Marken- und Imagekampagnen der erstmals einbezogenen spanischen Plattformen zurückzuführen. Organisch spiegelte die Entwicklung gezielte Investitionen in Marken- und Produktkampagnen sowohl im B2B- als auch im B2C-Geschäft wider. Auch die **IT-Aufwendungen** stiegen insbesondere infolge der erstmaligen Einbeziehung und Integration der spanischen Plattformen. Auf organischer Basis entwickelten sie sich im zweiten Quartal weiterhin unterproportional zum organischen Umsatzwachstum. Die **Einkaufskosten** erhöhten sich infolge einer gestiegenen Nachfrage nach Daten- und Bewertungsprodukten sowie SCHUFA-Auskünften. Die **Sonstigen betrieblichen Aufwendungen** stiegen insbesondere aufgrund höherer Aufwendungen für externe Beratungs-, Rechts- und Prüfungsdienstleistungen.

Die **nichtoperativen Effekte** verbesserten sich auf Halbjahressicht gegenüber dem Vorjahreszeitraum signifikant. Im ersten Quartal führte die Neubewertung der Rückstellungen für aktienbasierte Vergütungsprogramme infolge des gesunkenen Aktienkurses zu einem positiven Ergebniseffekt. Im zweiten Quartal blieb der Aufwand aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen deutlich unter dem Vorjahresniveau. Im Zusammenhang mit der Akquisition der spanischen Plattformen fielen im ersten Halbjahr 2026 M&A-bedingte Aufwendungen an, insbesondere für Closing-, Post-Closing- und Migrationsaktivitäten. Zusätzlich wirkten sich höhere Aufwendungen im Zusammenhang mit Reorganisationsmaßnahmen aus.

## Konzern-Ergebnisentwicklung

Das **EBITDA** erhöhte sich im ersten Halbjahr 2026 deutlich um 33,6 %. Diese Ertragssteigerung wurde durch positive nichtoperative Effekte unterstützt, vor allem infolge des zuvor beschriebenen Bewertungseffekts.

Die **Abschreibungen und Wertminderungen** stiegen im Halbjahresvergleich leicht an. Ursächlich hierfür waren insbesondere höhere planmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte infolge der Fertigstellung größerer Projekte. Weitere 21,2 Mio. EUR (H1 2025: 19,3 Mio. EUR) betrafen übrige planmäßige Abschreibungen einschließlich Leasingabschreibungen nach IFRS 16. Insgesamt entfielen im ersten Halbjahr 6,9 Mio. EUR (H1 2025: 4,8 Mio. EUR) auf planmäßige Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte, die im Rahmen von Kaufpreisallokationen identifiziert und bilanziert wurden (PPA-Abschreibungen).

Das **Betriebsergebnis (EBIT)** erhöhte sich im Halbjahresvergleich um 36,6 % auf 185,3 Mio. EUR. Auch das **Finanzergebnis** verbesserte sich deutlich. Ursächlich hierfür waren insbesondere Erträge aus Beteiligungen an Venture Capital Fonds sowie positive Fremdwährungseffekte. Dem standen insbesondere höhere Zinsaufwendungen gegenüber. Das **Ergebnis vor Steuern** erhöhte sich um 46,9 % auf 187,5 Mio. EUR (H1 2025: 127,6 Mio. EUR). Hierzu trugen neben dem Anstieg des operativen Ergebnisses insbesondere die deutlich geringeren nichtoperativen Effekte sowie das verbesserte Finanzergebnis bei. Bei einer leicht geringeren Steuerquote im Vergleich zum Vorjahreszeitraum stieg das Ergebnis nach Steuern um 47,9 %. Das **Ergebnis je Aktie** erhöhte sich auf 1,87 EUR (H1 2025: 1,23 EUR), was einem Anstieg von 52,0 % entspricht.

# Vermögens- und Finanzlage

## Kapitalstruktur

**Bilanz Aktiva (verkürzt)**

| Mio. EUR | 30.06.2026 | 31.12.2025 | Veränderung |
|---|---|---|---|
| **Kurzfristige Vermögenswerte** | **114,6** | **114,9** | **-0,2 %** |
| davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | 33,3 | 49,5 | -32,8 % |
| davon Sonstige finanzielle Vermögenswerte | 3,3 | 1,7 | > +100 % |
| **Langfristige Vermögenswerte** | **2.116,6** | **1.943,9** | **+8,9 %** |
| davon Sonstige finanzielle Vermögenswerte | 17,0 | 10,5 | +61,7 % |
| **Bilanzsumme** | **2.231,2** | **2.058,8** | **+8,4 %** |

Die **Kurzfristigen Vermögenswerte** blieben gegenüber dem 31. Dezember 2025 nahezu unverändert. Innerhalb der Kurzfristigen Vermögenswerte gingen die **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** zurück, während sich die **Sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte** erhöhten. Weiterführende Informationen zu diesem Ergebnis stehen im Kapitel ▸**Cashflow** zur Verfügung.

Der Anstieg der **Langfristigen Vermögenswerte** ist im Wesentlichen auf die langfristigen immateriellen Vermögenswerte, die im Rahmen des Erwerbs der Fotocasa Group S.L.U. (ehemals Adevinta Real Estate S.L.U.)[13] identifiziert und bilanziert wurden, zurückzuführen. Weitere Informationen finden sich im Kapitel ▸**Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**.

**Bilanz Passiva (verkürzt)**

| Mio. EUR | 30.06.2026 | 31.12.2025 | Veränderung |
|---|---|---|---|
| **Kurzfristige Verbindlichkeiten** | **498,8** | **305,3** | **+63,4 %** |
| davon Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten | 347,7 | 154,6 | >+100 % |
| davon Leasingverbindlichkeiten | 10,0 | 9,9 | +0,8 % |
| **Langfristige Verbindlichkeiten** | **579,8** | **276,0** | **>+100 %** |
| davon Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten | 300,2 | 0,2 | >+100 % |
| davon Leasingverbindlichkeiten | 27,7 | 29,4 | -5,7 % |
| **Eigenkapital** | **1.152,6** | **1.477,5** | **-22,0 %** |
| **Bilanzsumme** | **2.231,2** | **2.058,8** | **+8,4 %** |

Die **kurzfristigen Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten** erhöhten sich im ersten Halbjahr 2026 um 193,1 Mio. EUR. Ursächlich hierfür war die zum Bilanzstichtag bestehende Verpflichtung aus dem laufenden Aktienrückkaufprogramm in Höhe von 223,4 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 0,0 Mio. EUR). Dem wirkten der Rückgang der kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmenszusammenschlüssen um 19,6 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 42,4 Mio. EUR) sowie die Reduzierung der kurzfristigen Inanspruchnahme von Bankverbindlichkeiten entgegen. Die Kreditlinie (Facility Agreement mit einem Gesamtvolumen von bis zu 400,0 Mio. EUR) war zum 30. Juni 2026 mit 50,0 Mio. EUR in Anspruch genommen (31. Dezember 2025: 0,0 Mio. EUR). Die sonstigen Geldhandelsgeschäfte mit Banken stiegen auf 43,0 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 40,0 Mio. EUR), während die Ziehungen aus einem weiteren Rahmenkreditvertrag vollständig zurückgeführt wurden.

In den **langfristigen Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten** wirkte sich insbesondere die Refinanzierung aus. Das neue Schuldscheindarlehen mit einem Gesamtvolumen von 300,0 Mio. EUR hat die langfristigen Bankverbindlichkeiten erhöht. Die aufgenommenen Mittel dienten insbesondere der Finanzierung der bereits vollzogenen Akquisition der spanischen Immobilienplattformen mit einem Mittelabfluss von 147,9 Mio. EUR sowie der im ersten Halbjahr 2026 erfolgten Aktienrückkäufe mit einem Mittelabfluss von 123,4 Mio. EUR. Weitere Informationen finden sich im Kapitel ▸**Angaben zu Finanzinstrumenten.**

Zum 30. Juni 2026 betrug die Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten inklusive Leasingverbindlichkeiten 685,5 Mio. EUR im Vergleich zu 194,0 Mio. EUR zum 31. Dezember 2025.

[13] Die Umfirmierung wurde am 14. Juli 2026 in das spanische Handelsregister eingetragen. Im Folgenden wird die Gesellschaft lediglich als Fotocasa Group S.L.U. bezeichnet.

Bereinigt um **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** ergab sich daraus zum 30. Juni 2026 eine Nettoverschuldung[14] in Höhe von 652,2 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 144,5 Mio. EUR). Dies führte zu einem Verschuldungsgrad[15] zum 30. Juni 2026 von 1,50 (31. Dezember 2025: 0,36).

Der Rückgang des Eigenkapitals im ersten Halbjahr 2026 resultierte insbesondere aus der Dividendenzahlung sowie den Aktienrückkäufen einschließlich der zum Bilanzstichtag bestehenden Verpflichtung aus der zweiten Tranche des Aktienrückkaufprogramms, die zwar beschlossen, aber noch nicht vollständig durchgeführt war.

## Cashflow

| Mio. EUR | H1 2026 | H1 2025 | Veränderung |
|---|---|---|---|
| Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit | 120,7 | 133,5 | -9,6 % |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit | -183,6 | -27,8 | <-100 % |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit | 46,7 | -128,7 | >+100 % |
| Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | -16,2 | -23,0 | +29,5 % |

Der **Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit** profitierte zwar von der positiven operativen Geschäftsentwicklung, fiel jedoch geringer aus als in der Vergleichsperiode. Dies war insbesondere auf höhere Steuervorauszahlungen infolge des gestiegenen Vorsteuerergebnisses, die Steuerzahlungen im Zusammenhang mit im Vorjahr gebildeten Steuerrückstellungen sowie die Mittelabflüsse aus der Inanspruchnahme von LTIP-Rückstellungen in Höhe von 25,4 Mio. EUR (H1 2025: 3,3 Mio. EUR) zurückzuführen.

Der Anstieg des negativen **Cashflows aus Investitionstätigkeit** resultierte im Wesentlichen aus den gestiegenen Auszahlungen im Rahmen des Erwerbs von Tochtergesellschaften.

Der positive **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** resultierte im Wesentlichen aus der erhöhten Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten. Dem standen Auszahlungen für die Dividende sowie für den Erwerb eigener Anteile gegenüber.

Der **Free Cashflow** belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf 100,6 Mio. EUR. Auch hier wirkten die für den Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit dargestellten belastenden Effekte. Die Kennzahl lässt sich, wie in der folgenden Tabelle dargestellt, ausgehend vom Ergebnis nach Steuern überleiten. Für Detailinformationen wird auf die **Konzern-Kapitalflussrechnung** verwiesen.

| Mio. EUR | H1 2026 | H1 2025 | Veränderung |
|---|---|---|---|
| Ergebnis nach Steuern | 131,7 | 89,0 | +47,9 % |
| Abschreibungen und Wertminderungen | 28,1 | 24,2 | +16,4 % |
| Aktivierte Vermögenswerte & IFRS 16 Leasing | -20,5 | -15,6 | -31,1 % |
| Zeitliche Effekte aus Steuerzahlungen | -6,5 | -1,0 | <-100 % |
| Veränderung Working Capital & Rückstellungen[1] | -30,0 | 13,5 | <-100 % |
| Nettofinanzierungsaufwand/-ertrag[2] | -2,3 | 8,0 | <-100 % |
| **Free Cashflow** | 100,6 | 118,1 | -14,8 % |

[1] Veränderung der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstiger Aktiva und Passiva, die weder der Investitions- noch Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind, sowie Rückstellungen
[2] Summe aus Finanzerträgen und Finanzaufwendungen

[14] Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Verbindlichkeiten aus dem Aktienrückkaufprogramm und Leasingverbindlichkeiten) vermindert um liquide Mittel
[15] Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate

# Geschäftsentwicklung Segmente

## Segment Professional

Das Professional-Segment blieb mit 74,6 % Umsatzanteil im ersten Halbjahr 2026 (H1 2025: 72,6 %) das mit Abstand größte Segment der Scout24-Gruppe.

| Mio. EUR | Q2 2026 | Q2 2025 | Veränderung | H1 2026 | H1 2025 | Veränderung |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Professional-Umsatz** | **144,0** | **115,7** | **+24,5 %** | **277,6** | **231,0** | **+20,2 %** |
| Subscription-Umsatz[1] | 110,6 | 83,6 | +32,2 % | 209,7 | 165,9 | +26,4 % |
| Subscription-Umsatz Deutschland[1] | 90,7 | 79,3 | +14,3 % | 180,2 | 157,5 | +14,4 % |
| Anzahl Kunden[2] Deutschland (Periodendurchschnitt) | 24.668 | 23.812 | +3,6 % | 24.525 | 23.663 | +3,6 % |
| Professional-ARPU[1,2,3] Deutschland (EUR/Monat) | 1.225 | 1.110 | +10,4 % | 1.224 | 1.109 | +10,4 % |
| Subscription-Umsatz Rest of Europe[1] | 19,9 | 4,3 | >+100% | 29,5 | 8,5 | >+100% |
| Transaction-Enablement-Umsatz | 27,5 | 26,4 | +4,2 % | 56,1 | 53,6 | +4,7 % |
| Sonstiger Umsatz[4] | 6,0 | 5,7 | +5,2 % | 11,8 | 11,5 | +2,8 % |
| **Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** | **-62,9** | **-46,2** | **-36,3 %** | **-120,0** | **-96,2** | **-24,8 %** |
| Personalaufwand | -28,0 | -23,0 | -21,8 % | -52,9 | -47,2 | -12,0 % |
| Marketingaufwand | -12,0 | -6,7 | -79,4 % | -22,8 | -15,4 | -48,4 % |
| Übriges | -22,9 | -16,5 | -38,9 % | -44,3 | -33,6 | -31,9 % |
| **Professional-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** | **86,2** | **73,1** | **+18,0 %** | **167,0** | **141,9** | **+17,7 %** |
| **Professional-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (%)** | **59,9 %** | **63,1 %** | **-3,3 Pp** | **60,2 %** | **61,4 %** | **-1,2 Pp** |

[1] Das Spaniengeschäft wird nach Vollzug der Transaktion ab Q1 2026 erstmals berichtet und dem Segment Professional zugeordnet. Der Subscription-Umsatz in Spanien wird gemeinsam mit dem Subscription-Umsatz in Österreich unter Rest of Europe ausgewiesen. Die angepasste Berichterstattung erfolgt ab diesem Bericht getrennt für Deutschland und Rest of Europe. Der gesamte Subscription-Umsatz (Summe) umfasst somit die Subscription-Umsätze in Deutschland, Spanien und Österreich, während der Professional-ARPU Deutschland nur auf Basis der in Deutschland erzielten Umsätze ermittelt wird. Die Vorjahreszahlen für Q2/H1 2025 wurden entsprechend angepasst.

[2] Kunden aus Deutschland auf den Plattformen ImmoScout24, immoverkauf24 und neubau kompass mit einem kostenpflichtigen Vertrag zum Monatsultimo, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt (Summe der Monatsendstände dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate). Kunden von verschiedenen Gesellschaften werden nur einmalig gezählt. Die Vorjahreszahlen für Q2/H1 2025 wurden entsprechend angepasst (exklusive Kunden aus Österreich).

[3] Perioden-Umsatz dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kunden, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate. Die Vorjahreszahlen für Q2/H1 2025 wurden entsprechend angepasst (exklusive Kunden aus Österreich).

[4] Seit dem Q1 2026 werden Umsätze aus Werbeanzeigen in Österreich und Spanien im Sonstigen Umsatz ausgewiesen. Die Vorjahreszahlen für Q2/H1 2025 wurden entsprechend angepasst.

Das **Subscription-Geschäft** mit gewerblichen Kunden setzte im ersten Halbjahr 2026 seinen positiven Wachstumstrend fort und blieb damit der zentrale Treiber im Segment Professional (organisch: +14,2 %). Der Umsatz entwickelte sich weiterhin sehr dynamisch, getragen von einer anhaltend hohen Nachfrage nach den Mitgliedschaftsmodellen. Diese Entwicklung belegt die starke Marktakzeptanz des umfassenden Produktportfolios, das neben Marketinglösungen auch Daten- und Bewertungstools sowie CRM-Funktionalitäten umfasst und die Arbeitsprozesse von Maklern effizient unterstützt. Darüber hinaus wirkten sich die positive Kundenentwicklung, Upgrades in höherwertige Mitgliedschaften, Preisanpassungen sowie die zunehmende Nutzung des Produkts ImmoPunkte positiv auf die Umsatzentwicklung aus. Über ImmoPunkte erhalten Kunden einen einfachen Zugang zu weiteren Ökosystem-Produkten und KI-basierten Lösungen und steigern damit die Nutzung des erweiterten Leistungsangebots.

In **Deutschland** wurde die erfolgreiche Neukundengewinnung bei gleichzeitig stabiler Bestandskundenbasis fortgesetzt. Auch der durchschnittliche Umsatz pro Kunde (**ARPU**) entwickelte sich positiv und hat den anhaltenden Aufwärtstrend im Subscription-Geschäft bestätigt. Diese Entwicklung wurde von einem breiten Wachstum über mehrere Kundengruppen hinweg getragen, insbesondere im Kerngeschäft mit Wohnimmobilienmaklern sowie bei Immobilienentwicklern, in der Immobilienverwaltung und im Bereich Commercial. Der ausgewiesene ARPU bezieht sich seit 2026 ausschließlich auf das Deutschlandgeschäft.

Der **Subscription-Umsatz Rest of Europe** belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf 29,5 Mio. EUR und umfasst das Geschäft in Spanien und Österreich. Während das Spaniengeschäft im ersten Quartal lediglich für den Monat März enthalten war, wurde es im zweiten Quartal erstmals über den gesamten Zeitraum konsolidiert und trug entsprechend stärker zur Umsatzentwicklung bei.

Der Umsatz im Bereich **Transaction Enablement** entwickelte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum insgesamt positiv. Wesentliche Wachstumsimpulse gingen dabei erneut vom CRM-Geschäft sowie von Homeowner Leads aus, die ein starkes Kundenwachstum verzeichneten und die positive Geschäftsstimmung auf Maklerseite widerspiegeln. Demgegenüber blieb die Nachfrage im Consumer-Lead-Geschäft verhalten, während digitale Bewertungsprodukte weiterhin solide Wachstumsbeiträge lieferten.

Der **Sonstige Umsatz (Pay-per-Ad-Listings und Werbeanzeigen)** entwickelte sich insgesamt positiv. Dem wirkten rückläufige Professional-Pay-per-Ad-Umsätze – insbesondere infolge der strategischen Verlagerung hin zu langfristigen Mitgliedschaften – sowie geringere Werbeerlöse Dritter entgegen.

Die höheren Einkaufskosten (enthalten in „Übriges“) für Lead-Kooperationen und die Erstellung von Immobilienbewertungen waren die wesentlichen Kostentreiber des Segments. Beide unter den Einkaufskosten erfassten Kostensteigerungen gehen mit höheren Umsätzen einher. Darüber hinaus stiegen die Personalaufwendungen insbesondere infolge der Erstkonsolidierung der im Berichtszeitraum erworbenen spanischen Gesellschaften. Die höheren Marketingkosten resultieren aus gezielten Investitionen in Marken- und Produktkampagnen im B2B-Geschäft.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** stieg im ersten Halbjahr 2026 um 17,7 % und damit unterproportional zum Umsatzwachstum. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit verringerte sich daher um 1,2 Prozentpunkte auf 60,2 %. Ursächlich hierfür war die Einbeziehung des Spaniengeschäfts, dessen Profitabilität einerseits unter dem Margenniveau des bestehenden Geschäfts liegt und zum anderen während der planmäßig verlaufenden Integrationsphase zusätzlich auch durch sogenannte TSA-Kosten belastet wird. Die Profitabilität des bestehenden Geschäfts entwickelte sich hingegen im bisherigen Jahresverlauf weiterhin sehr positiv. Die organische EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg im zweiten Quartal 2026 auf 65,4 % (+2,3 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahresquartal) und verdeutlicht, dass das bestehende Geschäft trotz fortgesetzter Investitionen unverändert von einem hohen operativen Leverage und einer starken Kostendisziplin profitiert.

## Segment Private

Das Private-Segment trug im ersten Halbjahr 25,4 % zum Konzernumsatz bei (H1 2025: 27,4 %).

| Mio. EUR | Q2 2026 | Q2 2025 | Veränderung | H1 2026 | H1 2025 | Veränderung |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Private-Umsatz** | **48,7** | **44,9** | **+8,4 %** | **94,6** | **87,2** | **+8,6 %** |
| Subscription-Umsatz | 28,6 | 26,7 | +7,0 % | 55,7 | 52,5 | +6,2 % |
| Anzahl Kunden[1] (Periodendurchschnitt) | 517.739 | 502.266 | +3,1 % | 512.670 | 498.708 | +2,8 % |
| Private-ARPU[2] (EUR/Monat) | 18,4 | 17,7 | +3,8 % | 18,1 | 17,5 | +3,3 % |
| Pay-per-Ad-Umsatz | 15,9 | 14,6 | +8,9 % | 30,2 | 27,2 | +11,1 % |
| Sonstiger Umsatz | 4,2 | 3,6 | +16,1 % | 8,8 | 7,5 | +16,5 % |
| **Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** | **-20,4** | **-17,7** | **-15,4 %** | **-40,8** | **-36,7** | **-11,2 %** |
| Personalaufwand | -4,9 | -5,0 | +2,1 % | -10,0 | -10,1 | +1,1 % |
| Marketingaufwand | -5,1 | -3,7 | -38,3 % | -10,7 | -7,9 | -34,6 % |
| Übriges | -10,5 | -9,0 | -15,7 % | -20,1 | -18,7 | -7,9 % |
| **Private-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** | **29,8** | **28,6** | **+4,1 %** | **56,8** | **53,5** | **+6,3 %** |
| **Private-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (%)** | **61,2 %** | **63,7 %** | **-2,5 Pp** | **60,1 %** | **61,4 %** | **-1,3 Pp** |

[1] Plus-Produkt-Kunden (Summe Monatsendstände geteilt durch Anzahl Perioden-Monate). Unter Plus-Produkt-Kunden sind die Produkte SuchenPlus für Kauf, SuchenPlus für Miete, WohnenPlus und VermietenPlus zu verstehen. Das bisher unter Vermietet.de geführte Produkt wird unter dem Namen VermietenPlus fortgeführt und weiterhin den Plus-Produkten zugeordnet.
[2] Perioden-Umsatz dividiert durch durchschnittliche Anzahl der Kunden, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate

Das **Private-Segment** verzeichnete im ersten Halbjahr 2026 ein solides Umsatzwachstum von 8,6 %. Die Entwicklung wurde sowohl durch steigende **Subscription-Umsätze** als auch durch Beiträge aus dem **Pay-per-Ad-Geschäft** getragen. Trotz eines zunehmend anspruchsvollen Marktumfelds gewann auch das Wachstum der Subscription-Umsätze im zweiten Quartal weiter an Dynamik.

Die Nachfrage war im Berichtszeitraum durch das verhaltene makroökonomische und unsichere geopolitische Umfeld geprägt. Die Entwicklung des Kundenwachstums resultierte darüber hinaus maßgeblich aus der Einführung

eines neuen Produktmodells mit klar differenzierten Leistungsstufen und erweiterten Leistungsumfängen. Erste Effekte zeigen sich in einer steigenden Akzeptanz höherwertiger Mitgliedschaften. Das **Kundenwachstum** setzte seinen positiven Trend im ersten Halbjahr 2026 fort. Die durchschnittliche Kundenanzahl lag im zweiten Quartal um 3,1 % über dem Niveau der Vorjahresperiode. Nach einem bereits positiven Jahresauftakt gewann das Wachstum im zweiten Quartal weiter an Dynamik. Diese Entwicklung unterstreicht die Attraktivität des Plus-Geschäftsmodells. Auch vor dem Hintergrund eines herausfordernden Mietmarkts, einer rückläufigen Nutzeraktivität im Mietsegment und der umfassenden Neuausrichtung des Produktportfolios hat Scout24 das Kundenwachstum weiter beschleunigt.

Der durchschnittliche Umsatz pro Kunde (**ARPU**) stieg im ersten Halbjahr um 3,3 %. Ursächlich waren Upselling und positive Produktmixeffekte.

Das **Pay-per-Ad-Geschäft** expandierte mit dem Umsatzwachstum von 11,1 % im ersten Halbjahr 2026 weiterhin zweistellig. Das Wachstum wurde sowohl durch eine höhere Zahl vermarkteter Objekte auf der Plattform als auch durch den anhaltenden Bedarf privater Vermieter unterstützt, Immobilien in einem weiterhin anspruchsvollen Marktumfeld erfolgreich zu vermarkten.

Der **Sonstige Umsatz**, der primär aus dem Verkauf von Bonitätsprüfungen ohne Mitgliedschaftsbindung resultiert, stieg in den ersten sechs Monaten 2026 ebenfalls signifikant um 16,5 % an.

Der Anstieg der operativen Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit war insbesondere auf höhere Marketingaufwendungen im Halbjahresvergleich zurückzuführen. Des Weiteren führten vor allem gestiegene Forderungsausfälle zum Kostenanstieg. Die Personalaufwendungen konnten infolge einer geringeren Belegschaft leicht reduziert werden.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** stieg im ersten Halbjahr 2026 um 6,3 % auf 56,8 Mio. EUR. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag mit 60,1 % leicht unter dem Vorjahreswert von 61,4 %. Hierbei wirkten sich vor allem moderat gestiegene Marketingaufwendungen aus.

# Risiken und Chancen

Scout24 begegnet fortwährend Risiken und Chancen, die einen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wie auch auf die Reputation und öffentliche Wahrnehmung von Scout24 haben können. Im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ des Lageberichts im **Geschäftsbericht und Jahresfinanzbericht 2025** sind diese ausführlich beschrieben.

## Chancenlage

Die Chancenlage wird unverändert zum Geschäftsbericht 2025 als solide bewertet. Insbesondere die fortschreitende Digitalisierung sowie der verstärkte Einsatz von daten- und KI-gestützten Technologien bieten weiterhin attraktive Wachstumsperspektiven für die Scout24-Gruppe.

## Risikolage

Im ersten Halbjahr 2026 wurde Fotocasa Group S.L.U. nach der Übernahme in das Risikomanagementsystem der Scout24-Gruppe integriert. Infolge der Integration wurden bestehende gruppenweite Risiken teilweise angepasst und zusätzliche Risiken aus dem Spaniengeschäft innerhalb der vorhandenen Risikocluster neu erfasst. Diese Anpassungen führten jedoch insgesamt zu keiner wesentlichen Veränderung der Risikosituation oder der Bewertung der bestehenden Risikocluster. Für das abgelaufene erste Halbjahr 2026 lässt sich festhalten, dass die bestehenden Einzelrisiken jeweils beherrschbar sind und das Gesamtrisiko mehrfach durch das vorhandene Eigenkapital abgedeckt ist. Es werden keine Risiken gesehen, die einzeln oder zusammen mit anderen Risiken die Existenz der Scout24-Gruppe gefährden können. Insofern hat sich die Gesamtrisikosituation im Vergleich zum Geschäftsbericht 2025 nicht wesentlich verändert.

## Kritische und wesentliche Risikocluster

Die Klassifizierung der Risikocluster bleibt gegenüber dem Geschäftsbericht 2025 unverändert. Es gibt weiterhin keine als kritisch bewerteten Risikocluster. Als wesentlich werden nach wie vor die drei folgenden Risikocluster eingestuft:

| Bewertung Risikofelder | Risikoklassifizierung 2025 | Risikoklassifizierung H1 2026 | Veränderung |
|---|---|---|---|
| **Externe Risiken** | | | |
| Volkswirtschaftliche Risiken | wesentlich | wesentlich | = |
| Wettbewerb und Markt | wesentlich | wesentlich | = |
| **Operationelle Risiken** | | | |
| IT und Cybersicherheit | wesentlich | wesentlich | = |

## Entwicklungen in den Risikoclustern

**Volkswirtschaftliche Risiken:** Im Berichtszeitraum hat sich die Bewertung dieses Risikoclusters insgesamt nicht wesentlich verändert. Aufgrund der möglichen Auswirkungen eines weiterhin angespannten Marktumfelds, die zu einer geringeren Nachfrage nach kostenpflichtigen Produkten führen könnten, werden die volkswirtschaftlichen Risiken weiterhin als wesentlich, jedoch weiterhin als beherrschbar eingestuft.

Die Scout24-Gruppe begegnet diesen Risiken durch eine fortlaufende Beobachtung relevanter Markt- und Konjunkturentwicklungen sowie durch etablierte Analyse- und Steuerungsprozesse. Darüber hinaus wird das Produktangebot kontinuierlich an die Marktgegebenheiten angepasst und insgesamt weiter ausgebaut.

**Wettbewerb und Markt:** Die Risikolage innerhalb dieses Clusters hat sich im Berichtszeitraum nicht wesentlich verändert. Die Scout24-Gruppe ist weiterhin in einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld tätig, das insbesondere durch technologische Entwicklungen, veränderte Kundenerwartungen und den zunehmenden Einsatz KI-gestützter Lösungen geprägt ist. Dabei besteht das Risiko, dass Wettbewerber oder neue Marktteilnehmer technologische Entwicklungen aufgreifen und bestehende Differenzierungsmerkmale von Scout24 im Zeitverlauf verringern könnten. Diesen Risiken begegnet das Unternehmen weiterhin durch gezielte Innovationsinitiativen, eine kontinuierliche Marktbeobachtung sowie die stetige Weiterentwicklung des Produktportfolios. Insbesondere aufgrund der stetigen Weiterentwicklung der eigenen Produkte mit Fokus auf KI wird das Risikocluster unverändert als wesentlich, aber beherrschbar eingeschätzt.

**IT und Cybersicherheit:** Die Risikosituation innerhalb dieses Clusters entspricht im Wesentlichen der Einschätzung zum Ende des Geschäftsjahres 2025. Angesichts der unverändert hohen Bedrohungslage und der hohen Relevanz der IT-Systeme für das Geschäftsmodell wird das Cluster weiterhin als wesentlich eingestuft. Zur Begrenzung dieser Risiken verfügen die zentralen Gesellschaften der Scout24-Gruppe über ein nach ISO 27001 zertifiziertes Informationssicherheitsmanagementsystem, welches fortlaufend weiterentwickelt und regelmäßig an aktuelle Anforderungen angepasst wird.

# Gesamtaussage und Ausblick

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)[16] aus. Darüber hinaus rechnet der Vorstand mit einer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von bis zu 61 % (organisch[17] bis zu 64 %). Im ersten Quartal 2026 hatte der Vorstand seine Finanzprognose für das Geschäftsjahr 2026 bereits erstmals bestätigt.

[16] Mit Berücksichtigung der (konsolidierten) Umsatzbeiträge von Fotocasa Group S.L.U. (ehemals Adevinta Real Estate S.L.U.) und ihren Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2026 (seit März 2026)
[17] Ohne Berücksichtigung der (konsolidierten) Beiträge von Fotocasa Group S.L.U. (ehemals Adevinta Real Estate S.L.U.) und ihren Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2026 (seit März 2026)

# Konzern-Halbjahresabschluss

# Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

| Tsd. EUR | Erläuterungen[1] | Q2 2026 | Q2 2025 | H1 2026 | H1 2025 |
|---|---|---|---|---|---|
| Umsatzerlöse | 2.1. | 192.688 | 160.595 | 372.238 | 318.196 |
| Aktivierte Eigenleistungen | | 6.695 | 4.946 | 12.465 | 10.040 |
| Sonstige betriebliche Erlöse | | 276 | 631 | 526 | 1.001 |
| **Gesamtleistung** | | **199.659** | **166.171** | **385.229** | **329.236** |
| Personalaufwand | | -44.223 | -54.175 | -66.675 | -90.016 |
| Marketingaufwand | | -17.162 | -10.417 | -33.507 | -23.313 |
| IT-Aufwand | | -8.399 | -5.837 | -15.004 | -11.555 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | | -28.880 | -21.874 | -56.670 | -44.591 |
| **Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen – EBITDA[2]** | | **100.994** | **73.867** | **213.372** | **159.760** |
| Abschreibungen und Wertminderungen | | -14.526 | -12.120 | -28.120 | -24.164 |
| **Betriebsergebnis – EBIT** | | **86.468** | **61.748** | **185.251** | **135.597** |
| Ergebnis aus at Equity bilanzierten Beteiligungen | | – | – | – | 1 |
| Finanzerträge | | 7.752 | 1.276 | 8.515 | 1.539 |
| Finanzaufwendungen | | -4.733 | -7.395 | -6.260 | -9.525 |
| **Finanzergebnis** | | **3.019** | **-6.119** | **2.255** | **-7.985** |
| **Ergebnis vor Ertragsteuern** | | **89.486** | **55.629** | **187.506** | **127.612** |
| Ertragsteuern | 2.2. | -26.320 | -16.605 | -55.824 | -38.603 |
| **Ergebnis nach Steuern** | | **63.166** | **39.024** | **131.682** | **89.009** |
| davon Anteilseigner des Mutterunternehmens | | 63.166 | 39.024 | 131.682 | 89.009 |

## Ergebnis je Aktie

| EUR | Erläuterung | Q2 2026 | Q2 2025 | H1 2026 | H1 2025 |
|---|---|---|---|---|---|
| **Unverwässertes Ergebnis je Aktie** | **2.3.** | **0,90** | **0,54** | **1,87** | **1,23** |
| Ergebnis je Aktie nach Steuern | | 0,90 | 0,54 | 1,87 | 1,23 |
| **Verwässertes Ergebnis je Aktie** | **2.3.** | **0,90** | **0,54** | **1,87** | **1,23** |
| Ergebnis je Aktie nach Steuern | | 0,90 | 0,54 | 1,87 | **1,23** |

[1] Hier und im Folgenden handelt es sich bei den im Bericht enthaltenen Quartalszahlen um freiwillige Angaben, die nicht Gegenstand der prüferischen Durchsicht waren.
[2] Das EBITDA ist definiert als das Ergebnis fortgeführter Aktivitäten vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertminderungen und Wertaufholungen.

# Konzern-Gesamtergebnisrechnung

| Tsd. EUR | Erläuterungen | Q2 2026 | Q2 2025 | H1 2026 | H1 2025 |
|---|---|---|---|---|---|
| **Ergebnis nach Steuern** | **2.3.** | **63.166** | **39.024** | **131.682** | **89.009** |
| **Sonstiges Ergebnis nach Steuern** | | **–** | **–** | **–** | **–** |
| **Gesamtergebnis** | | **63.166** | **39.024** | **131.682** | **89.009** |
| davon Anteilseigner des Mutterunternehmens | | 63.166 | 39.024 | 131.682 | 89.009 |

# Konzern-Bilanz

## Aktiva

| Tsd. EUR | Erläuterungen | 30.06.2026 | 31.12.2025 |
|---|---|---|---|
| **Kurzfristige Vermögenswerte** | | **114.637** | **114.924** |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | | 33.276 | 49.497 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | | 57.258 | 45.754 |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte | 3. | 3.322 | 1.658 |
| Ertragsteuerforderungen | | 8.335 | 8.321 |
| Sonstige Vermögenswerte | | 12.445 | 9.694 |
| **Langfristige Vermögenswerte** | | **2.116.571** | **1.943.898** |
| Geschäfts- oder Firmenwert | | 1.008.233 | 925.786 |
| Marken | | 906.267 | 869.641 |
| Sonstige immaterielle Vermögenswerte | | 141.450 | 92.972 |
| Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen | | 35.539 | 37.003 |
| Sachanlagen | | 7.822 | 7.738 |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte | 3. | 17.040 | 10.539 |
| Aktive latente Steuern | | 220 | 220 |
| **Bilanzsumme** | | **2.231.208** | **2.058.823** |

## Passiva

| Tsd. EUR | Erläuterungen | 30.06.2026 | 31.12.2025 |
|---|---|---|---|
| **Kurzfristige Verbindlichkeiten** | | **498.844** | **305.317** |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | | 34.954 | 18.988 |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten | 3. | 347.703 | 154.580 |
| Leasingverbindlichkeiten | | 9.958 | 9.878 |
| Sonstige Rückstellungen | | 39.017 | 51.696 |
| Ertragsteuerverbindlichkeiten | | 15.375 | 24.865 |
| Vertragsverbindlichkeiten | | 25.561 | 22.997 |
| Sonstige Verbindlichkeiten | | 26.276 | 22.314 |
| **Langfristige Verbindlichkeiten** | | **579.806** | **276.028** |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten | 3. | 300.153 | 216 |
| Leasingverbindlichkeiten | | 27.688 | 29.371 |
| Sonstige Rückstellungen | | 24.177 | 37.483 |
| Passive latente Steuern | | 227.105 | 207.968 |
| Sonstige Verbindlichkeiten | | 683 | 990 |
| **Eigenkapital** | 4. | **1.152.558** | **1.477.478** |
| Gezeichnetes Kapital | | 73.500 | 75.000 |
| Kapitalrücklage | | 210.004 | 208.502 |
| Gewinnrücklage | | 1.156.803 | 1.469.408 |
| Sonstige Rücklagen | | 848 | 848 |
| Eigene Anteile (3.859.771 Stück, Vorjahr 3.630.340 Stück) | | -288.597 | -276.280 |
| **Eigenkapital der Anteilseigner des Mutterunternehmens** | | **1.152.558** | **1.477.478** |
| **Bilanzsumme** | | **2.231.208** | **2.058.823** |

# Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

| Tsd. EUR | Erläuterung | Gezeichnetes Kapital | Kapitalrücklage | Gewinnrücklage | Sonstige Rücklage | Eigene Anteile | Eigenkapital der Anteilseigner des Mutterunternehmens | Nicht beherrschende Anteile | Konzern-Eigenkapital |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Stand zum 01.01.2025** | | **75.000** | **208.254** | **1.300.944** | **848** | **-152.710** | **1.432.336** | **–** | **1.432.336** |
| Ergebnis nach Steuern | | – | – | 89.009 | – | – | 89.009 | – | 89.009 |
| **Gesamtergebnis** | | **–** | **–** | **89.009** | **–** | **–** | **89.009** | **–** | **89.009** |
| Dividende | | – | – | -95.899 | – | – | -95.899 | – | -95.899 |
| Erwerb eigener Anteile | | – | – | -61.757 | – | -38.271 | -100.027 | – | -100.027 |
| **Stand zum 30.06.2025** | | **75.000** | **208.254** | **1.232.298** | **848** | **-190.980** | **1.325.419** | **–** | **1.325.419** |
| | | | | | | | | | |
| **Stand zum 01.01.2026** | | **75.000** | **208.502** | **1.469.408** | **848** | **-276.280** | **1.477.478** | **–** | **1.477.478** |
| Ergebnis nach Steuern | | – | – | 131.682 | – | – | 131.682 | – | 131.682 |
| **Gesamtergebnis** | | **–** | **–** | **131.682** | **–** | **–** | **131.682** | **–** | **131.682** |
| Dividende[1] | 4. | – | – | -104.959 | – | – | -104.959 | – | -104.959 |
| Kapitalherabsetzung | 4. | -1.500 | 1.500 | -114.937 | – | 114.937 | – | – | – |
| Erwerb eigener Anteile | 4. | – | – | -224.390 | – | -127.264 | -351.655 | – | -351.655 |
| Ausgabe eigener Anteile | 4. | – | 2 | -3 | – | 10 | 8 | – | 8 |
| Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente | 4. | – | – | 3 | – | – | 3 | – | 3 |
| **Stand zum 30.06.2026** | | **73.500** | **210.004** | **1.156.803** | **848** | **-288.597** | **1.152.558** | **–** | **1.152.558** |

[1] Im Juni 2026 zahlte die Gesellschaft auf Basis eines entsprechenden Hauptversammlungsbeschlusses eine Dividende in Höhe von 104.959 Tsd. EUR (2025: 95.410 Tsd. EUR) an die dividendenberechtigten Aktionäre aus. Daneben erfolgten im ersten Halbjahr 2025 gemäß den entsprechenden Beteiligungsvereinbarungen Gewinnausschüttungen in Höhe von 408 Tsd. EUR aus dem Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2024 an Minderheits- bzw. Altgesellschafter von Tochterunternehmen sowie eine Vorabgewinnausschüttung aus dem Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2025 (Q1 2025) in Höhe von 81 Tsd. EUR an den Minderheitsgesellschafter eines Tochterunternehmens.

# Konzern-Kapitalflussrechnung

| Tsd. EUR | Erläuterung | H1 2026 | H1 2025 |
|---|---|---|---|
| **Ergebnis nach Steuern** | | **131.682** | **89.009** |
| Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente | | 3 | – |
| Abschreibungen | | 28.120 | 24.164 |
| Ergebnis aus at Equity bilanzierten Anteilen | | – | -1 |
| Finanzerträge | | -8.515 | -1.539 |
| Finanzaufwendungen | | 6.260 | 9.525 |
| Ertragsteueraufwand | 2.2. | 55.824 | 38.603 |
| Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge | | -450 | -189 |
| Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Aktiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind | | -10.384 | -9.197 |
| Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Passiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind | | 6.393 | -2.141 |
| Veränderung der Rückstellungen | | -25.985 | 24.874 |
| Gezahlte Ertragsteuern | | -62.284 | -39.592 |
| **Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit** | | **120.665** | **133.515** |
| Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte, inklusive selbsterstellter und in Entwicklung befindlicher immaterieller Vermögenswerte | | -15.269 | -10.458 |
| Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen | | -456 | -649 |
| Einzahlungen aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen | | 34 | 7 |
| Einzahlungen aus Leasingforderungen aus Untermietverhältnissen | 3. | – | 880 |
| Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte | 3. | -1.090 | -1.003 |
| Erwerb von Tochterunternehmen, abzüglich erworbener liquider Mittel | 1.3. | -147.699 | -14.868 |
| Erhaltene Zinsen | | 27 | 142 |
| Auszahlungen für in Vorjahren erworbene Tochterunternehmen | 3. | -19.178 | -1.870 |
| **Cashflow aus Investitionstätigkeit** | | **-183.631** | **-27.820** |
| Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten | 3. | 53.000 | 60.000 |
| Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten | 3. | -70.044 | -48.000 |
| Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten | | 300.000 | – |
| Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten | 3. | -5.257 | -6.058 |
| Gezahlte Zinsen | | -2.581 | -1.860 |
| Gezahlte Dividenden | 4. | -104.959 | -95.899 |
| Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile | 4. | -123.422 | -36.872 |
| Einzahlungen aus der Ausgabe eigener Anteile | | 8 | – |
| **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** | | **46.746** | **-128.689** |
| **Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** | | **-16.221** | **-22.994** |
| **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang** | | **49.497** | **55.476** |
| **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende** | | **33.276** | **32.482** |

# Ausgewählte erläuternde Anhangangaben

# 1. Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

## 1.1. Informationen zum Unternehmen

Die Scout24 SE (nachfolgend auch „Gesellschaft“) ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit Firmensitz in München, Deutschland. Die Gesellschaft ist beim Amtsgericht München eingetragen (HRB 270 215). Die Geschäftsadresse der Scout24 SE lautet Invalidenstraße 65, 10557 Berlin. Die Aktien der Scout24 SE werden im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt und sind seit dem 22. September 2025 im DAX vertreten. Gemeinsam mit ihren direkten sowie indirekten Tochtergesellschaften bildet die Scout24 SE die Scout24-Gruppe (nachfolgend auch „Scout24“).

Die im Geschäftsbericht 2025 hinsichtlich Geschäftstätigkeit und Strategie der Scout24 getroffenen Aussagen sind zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Zwischenberichts im Wesentlichen nach wie vor zutreffend.

## 1.2. Grundlagen der Abschlusserstellung

Der vorliegende verkürzte Konzernzwischenabschluss („Konzernzwischenabschluss“) zum 30. Juni 2026 wurde auf Basis des International Accounting Standard (IAS) 34 „Zwischenberichterstattung“ und in Übereinstimmung mit § 115 WpHG erstellt. Grundsätzlich werden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie Schätzmethoden wie im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2025 angewandt. Eine detaillierte Beschreibung dieser Methoden ist im Anhang des Konzernabschlusses 2025 veröffentlicht. Standards und Interpretationen, die ab dem 1. Januar 2026 erstmals verbindlich anzuwenden sind, haben zu keinen Änderungen in den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden geführt. Alle zum 30. Juni 2026 verbindlichen IAS bzw. IFRS sowie Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) wurden angewandt.

Der Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2026 ist in Euro (EUR) aufgestellt. Die Zahlenangaben erfolgen, soweit nicht anders vermerkt, grundsätzlich in Tsd. EUR. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundungsbedingte Differenzen enthalten.

Die Geschäftsaktivitäten der Scout24-Gruppe unterliegen prinzipiell keiner Saisonalität.

Der Vorstand hat den Konzernzwischenabschluss am 4. August 2026 zur Veröffentlichung freigegeben.

## 1.3. Veröffentlichte, aber noch nicht in Kraft getretene Rechnungslegungsstandards

### IFRS 18 - Darstellung und Angaben im Abschluss

Der neu eingeführte IFRS 18 wurde mit Verordnung (EU) 2026/338 der Kommission vom 13. Februar 2026 in europäisches Recht übernommen und ist erstmals für das Geschäftsjahr 2027 anzuwenden.

Über die im Geschäftsbericht 2025 enthaltenen qualitativen Angaben hinaus können derzeit noch keine abschließenden Informationen zur künftigen Ausgestaltung der Management-defined Performance Measures (MPMs) und der Gewinn- und Verlustrechnung gegeben werden. Unabhängig davon sind bereits wesentliche Umgliederungseffekte identifiziert worden. So werden nach IFRS 18 die Erträge und Aufwendungen aus der Folgebewertung von Kaufpreisverbindlichkeiten (H1 2026: 591 Tsd. EUR (Ertrag), H1 2025: 4.927 Tsd. EUR (Aufwand)) sowie aus derivativen Finanzinstrumenten, die im Zusammenhang mit der Hauptgeschäftstätigkeit des Unternehmens stehen (H1 2026: 244 Tsd. EUR (Ertrag), H1 2025: 2.000 Tsd. EUR (Aufwand)), dem Betriebsergebnis zugeordnet, während sie nach IAS 1 im Finanzergebnis ausgewiesen werden.

## 1.4. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode

In Übereinstimmung mit IFRS 3.45 besteht die Möglichkeit, die Werte innerhalb eines Zeitraums von zwölf Monaten nach Erwerbszeitpunkt (Bewertungszeitraum) erfolgsneutral zu ändern, sofern Scout24 neue Informationen über Fakten und Umstände erhält, die zum Erwerbsstichtag bestanden. Insofern handelt es sich bei den nachfolgend angegebenen Beträgen im Zusammenhang mit dem Erwerb der Fotocasa Group S.L.U. um vorläufige Werte.

### Erwerb aller Anteile an der Fotocasa Group S.L.U.

Die folgende Tabelle zeigt die wesentlichen Informationen zu dem Erwerb der Fotocasa Group S.L.U.:

| | **Fotocasa Group S.L.U.** |
|---|---|
| Käuferin | Scout24 HoldCo GmbH |
| Erworbene Gesellschaften | Fotocasa Group S.L.U. (ehemals Adevinta Real Estate S.L.U.), Inmoweb S.L.U., Witei S.L.U. |
| Sitz der erworbenen Gesellschaft | Madrid |
| Erwerbszeitpunkt | 27. Februar 2026 |
| Erstkonsolidierung aus Vereinfachungsgründen | 1. März 2026 |
| Eigenkapitalanteile | 100 % |
| Segment | Professional |
| Geschäftstätigkeit | Verkauf von Werbung und damit verbundenen Dienstleistungen, einschließlich Kleinanzeigengeschäft für Immobilien |
| Fixkaufpreis (in bar bezahlt) | 147.876 Tsd. EUR |
| Wesentliche immaterielle Vermögenswerte | Marke und Kundenbeziehungen |
| Steuerliche Abzugsfähigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts | nein |
| Beitrag zu Umsatzerlösen seit der Erstkonsolidierung | 20.524 Tsd. EUR |
| Beitrag zum Ergebnis nach Steuern seit der Erstkonsolidierung | -3.558 Tsd. EUR |
| Konzern-Umsatzerlöse, wäre die Gesellschaft bereits seit dem 1. Januar 2026 konsolidiert worden | 381.966 Tsd. EUR |
| Konzern-Ergebnis nach Steuern, wäre die Gesellschaft bereits seit dem 1. Januar 2026 konsolidiert worden | 130.399 Tsd. EUR |
| Anschaffungsnebenkosten aufwandswirksam in den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen | 2.971 Tsd. EUR |
| davon im ersten Halbjahr 2026 | 480 Tsd. EUR |

Der sich aus der Akquisition ergebende Geschäfts- oder Firmenwert stellt das künftige Ertragspotenzial dar. Diese selektive M&A-Gelegenheit ermöglicht dem Scout24-Konzern den Zugang zu einem der dynamischsten Immobilienmärkte Europas. Der spanische Markt bietet erhebliches Potenzial, insbesondere durch das starke Interesse deutscher Käufer. Dazu plant Scout24, die in Deutschland bewährten Erfolgsfaktoren auf den spanischen Markt zu übertragen. Das sind die Verbesserung des Professional-Geschäfts, die Optimierung der Plattform und der Nutzererfahrung, die KI-Integration sowie zusätzlich auch die Aufnahme spanischer Inserate auf die deutsche Plattform. Langfristig soll die Akquisition zudem das deutsche Professional-Subscription-Geschäft stärken, indem Maklern ein Zugang zum spanischen Markt geboten wird.

| **Tsd. EUR** | **Fotocasa Group S.L.U.** |
|---|---|
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | 147.876 |
| **Gegenleistung (Kaufpreis) zum Zeitpunkt des Erwerbs** | **147.876** |
| | |
| **Identifizierte Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt:** | |
| Immaterielle Vermögenswerte | 91.567 |
| Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen | 4.235 |
| Sachanlagen | 933 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 3.357 |
| Forderungen aus Steuern | 9 |
| Sonstige kurzfristige Vermögenswerte | 1.416 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | 177 |
| Passive latente Steuern | -16.099 |
| Leasingverbindlichkeiten | -4.235 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | -10.382 |
| Verbindlichkeiten aus Steuern | -910 |
| Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten | -4.638 |
| **Identifiziertes Nettovermögen** | **65.430** |
| Geschäfts- oder Firmenwert | 82.446 |
| **Summe erworbenes Nettovermögen** | **147.876** |

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Erwerbszeitpunkt betrug 3.357 Tsd. EUR. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden jeweils gesamtheitlich als einbringbar angesehen.

# 2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

## 2.1. Umsatzerlöse

Für die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Kategorien wird auf den Konzern-Zwischenlagebericht, Kapitel **Geschäftsentwicklung Segmente**, verwiesen.

## 2.2. Ertragsteuern

Der effektive Steueraufwand im aktuellen Berichtszeitraum ergibt sich aus der bestmöglichen Schätzung einer erwarteten Plansteuerquote in Höhe von 30,1 % (H1 2025: 30,5 %) für die Scout24-Gruppe zuzüglich einmaliger Steuereffekte. Letztere werden mit dem zum Berichtsstichtag realisierten Betrag erfasst. In der aktuellen Berichtsperiode waren dies insbesondere Steuererträge aus Vorjahren, welche sich im Wesentlichen aufgrund einer laufenden Betriebsprüfung ergeben, und latente Steuererträge aus Steuersatzänderungen. Die Steuersatzänderungen resultieren aus der Anpassung des durchschnittlichen Gewerbesteuersatzes in Deutschland.

Insgesamt ergibt sich für die Scout24-Gruppe im aktuellen Berichtszeitraum eine effektive Konzernsteuerquote von 29,8 % (H1 2025: 30,3 %).

## 2.3. Ergebnis je Aktie

Die folgende Tabelle zeigt die Berechnung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Stammaktie, das auf die Gesellschafter des Mutterunternehmens entfällt:

| | | Q2 2026 | Q2 2025 | H1 2026 | H1 2025 |
|---|---|---|---|---|---|
| **Ergebnis, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt** | **Tsd. EUR** | **63.166** | **39.024** | **131.682** | **89.009** |
| **Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie** | **Anzahl** | | | | |
| Unverwässert | | 70.074.381 | 72.293.830 | 70.473.200 | 72.382.911 |
| Verwässert | | 70.074.381 | 72.293.830 | 70.473.200 | 72.382.911 |
| **Unverwässertes Ergebnis je Aktie** | **EUR** | **0,90** | **0,54** | **1,87** | **1,23** |
| Ergebnis je Aktie nach Steuern | | 0,90 | 0,54 | 1,87 | 1,23 |
| **Verwässertes Ergebnis je Aktie** | **EUR** | **0,90** | **0,54** | **1,87** | **1,23** |
| Ergebnis je Aktie nach Steuern | | 0,90 | 0,54 | 1,87 | 1,23 |

Die Ermittlung der durchschnittlichen Anzahl der Aktien erfolgte unter Berücksichtigung des Erwerbs eigener Anteile (siehe Erläuterung „4.12. Eigenkapital“ im **Geschäftsbericht und Jahresfinanzbericht 2025** sowie Erläuterung **4. Eigenkapital** in diesem Bericht).

# 3. Angaben zu Finanzinstrumenten

## Buchwerte und beizulegende Zeitwerte

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung zwischen den Bilanzpositionen und den Kategorien nach IFRS 9, aufgegliedert pro Kategorie und beizulegenden Zeitwerten pro Klasse.

Gemäß IFRS 13 sind die zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten den drei Levels der Fair-Value-Hierarchie zuzuordnen. Dabei werden die einzelnen Level der Fair-Value-Hierarchie wie folgt definiert:

- Level 1: Verwendung nicht angepasster quotierter Preise von aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, zu denen das Unternehmen am Bewertungsstichtag Zugang hat;
- Level 2: Verwendung ausschließlich direkt oder indirekt beobachtbarer signifikanter Inputfaktoren, die nicht Stufe 1 zuzuordnen sind;
- Level 3: Verwendung mindestens eines nicht beobachtbaren signifikanten Inputfaktors.

Für Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wird unterstellt, dass sie zum Periodenende erfolgt sind. In beiden Berichtsperioden gab es keine Umgliederungen zwischen Level 1 und Level 2.

**Finanzielle Vermögenswerte nach IFRS 9**

| Tsd. EUR | Bewertungskategorie nach IFRS 9 | Buchwert | Fortgeführte Anschaffungskosten | Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert | Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert | Beizulegender Zeitwert | Level innerhalb der Fair-Value-Hierarchie |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **30.06.2026** | | | | | | | |
| **Vermögenswerte** | | | | | | | |
| **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** | **FAAC** | **33.276** | **33.276** | **–** | **–** | **n/a** | |
| **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** | **FAAC** | **57.258** | **57.258** | **–** | **–** | **n/a** | |
| **Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte** | | **3.322** | **3.182** | **–** | **140** | **3.322** | |
| Derivative Finanzinstrumente | FAFVTPL | 140 | – | – | 140 | 140 | 2 |
| Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte | FAAC | 3.182 | 3.182 | – | – | 3.182 | 3 |
| **Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte** | | **17.040** | **2.810** | **–** | **14.230** | **16.697** | |
| Beteiligungen | FAFVTPL | 12.826 | – | – | 12.826 | 12.826 | 3 |
| Derivative Finanzinstrumente | FAFVTPL | 160 | – | – | 160 | 160 | 2 |
| Wandeldarlehen | FAFVTPL | 1.244 | – | – | 1.244 | 1.244 | 3 |
| Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte | FAAC | 2.810 | 2.810 | – | – | 2.467 | 3 |
| **31.12.2025** | | | | | | | |
| **Vermögenswerte** | | | | | | | |
| **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** | **FAAC** | **49.497** | **49.497** | **–** | **–** | **n/a** | |
| **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** | **FAAC** | **45.754** | **45.754** | **–** | **–** | **n/a** | |
| **Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte** | | **1.658** | **1.600** | **–** | **58** | **1.658** | |
| Derivative Finanzinstrumente | FAFVTPL | 58 | – | – | 58 | 58 | 2 |
| Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte | FAAC | 1.600 | 1.600 | – | – | 1.600 | 3 |
| **Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte** | | **10.539** | **2.328** | **–** | **8.211** | **10.225** | |
| Beteiligungen | FAFVTPL | 7.322 | – | – | 7.322 | 7.322 | 3 |
| Derivative Finanzinstrumente | FAFVTPL | 39 | – | – | 39 | 39 | 2 |
| Wandeldarlehen | FAFVTPL | 850 | – | – | 850 | 850 | 3 |
| Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte | FAAC | 2.328 | 2.328 | – | – | 2.014 | 3 |

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten haben im Wesentlichen eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Zum 30. Juni 2026 bestehen insgesamt drei langfristige Wandeldarlehen im Gesamtumfang von 1.244 Tsd. EUR (31. Dezember 2025: 850 Tsd. EUR). Zwei der Wandeldarlehen wurden im ersten Halbjahr ausgegeben, wohingegen ein Darlehen in Höhe von 50 Tsd. EUR gewandelt wurde. Aufgrund der Wandlungsmöglichkeiten werden die Darlehen jeweils zum beizulegenden Zeitwert ausgewiesen. Auf weitere Angaben dazu wird aus Wesentlichkeitsgründen verzichtet.

Die Übrigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 30. Juni 2026 beinhalten kurzfristige Mietkautionen, eine Forschungszulage des Bundes und debitorische Kreditoren.

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte beinhalten auch die Beteiligungen. Diese bestehen im Wesentlichen aus den Investitionen in zwei Venture Capital Fonds. Sie belaufen sich per Halbjahresultimo 2026 auf 12.573 Tsd. EUR (31. Dezember 2025: 7.069 Tsd. EUR), die zum 30. Juni 2026 zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Da die Informationen zur Folgebewertung des Venture Capital Fonds erst im zweiten Quartal 2026 vorlagen, ist im ersten Halbjahr 2026 ein Ertrag in Höhe von 3.820 Tsd. EUR enthalten, der sich auf Wertverhältnisse zum 31. Dezember 2025 bezieht.

In der Position Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte sind im Wesentlichen die dem Facility Agreement zugeordneten abgegrenzten Transaktionskosten in Höhe von 405 Tsd. EUR (31. Dezember 2025: 180 Tsd. EUR) und langfristige Mietkautionen in Höhe von 2.405 Tsd. EUR (31. Dezember 2025: 2.148 Tsd. EUR) ausgewiesen. Die beizulegenden Zeitwerte der kurzfristigen und langfristigen Mietkautionen wurden anhand eines Discounted-Cashflow-Modells unter Zugrundelegung risikoloser Marktzinssätze in Form von deutschen Staatsanleihen und eines Kreditrisikoaufschlags, der sich aus Unternehmensanleihen mit entsprechendem Rating ergibt, berechnet.

**Finanzielle Verbindlichkeiten nach IFRS 9**

| Tsd. EUR | Bewertungskategorie nach IFRS 9 | Buchwert | Fortgeführte Anschaffungskosten | Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert | Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert | Beizulegender Zeitwert | Level innerhalb der Fair-Value-Hierarchie |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **30.06.2026** | | | | | | | |
| **Eigenkapital und Verbindlichkeiten** | | | | | | | |
| **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** | **FLAC** | **34.954** | **34.954** | **–** | **–** | **34.954** | |
| **Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten** | | **347.703** | **324.383** | **–** | **23.320** | **347.703** | |
| Verbindlichkeiten aus Bankdarlehen | FLAC | 98.447 | 98.447 | – | – | 98.447 | 2 |
| Verbindlichkeiten aus Aktienrückkaufprogrammen | FLAC | 224.390 | 224.390 | – | – | 224.390 | 2 |
| Derivative Finanzinstrumente | FLFVTPL | 537 | – | – | 537 | 537 | 2 |
| Beizulegender Zeitwert aus Kaufpreisverbindlichkeiten | FLFVTPL | 22.782 | – | – | 22.782 | 22.782 | 2 |
| Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten | FLAC | 1.546 | 1.546 | – | – | 1.546 | 2 |
| **Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten** | | **300.153** | **300.086** | **–** | **67** | **300.152** | |
| Verbindlichkeiten aus Bankdarlehen | FLAC | 86 | 86 | – | – | 86 | 2 |
| Derivative Finanzinstrumente | FLFVTPL | 67 | – | – | 67 | 67 | 2 |
| Schuldscheindarlehen | FLAC | 300.000 | 300.000 | – | – | 300.000 | 2 |
| **Leasingverbindlichkeiten** | | **37.646** | **37.646** | **–** | **–** | **–** | |
| Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten | n/a | 9.958 | 9.958 | – | – | n/a | |
| Langfristige Leasingverbindlichkeiten | n/a | 27.688 | 27.688 | – | – | n/a | |
| **31.12.2025** | | | | | | | |
| **Eigenkapital und Verbindlichkeiten** | | | | | | | |
| **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** | **FLAC** | **18.988** | **18.988** | **–** | **–** | **18.988** | |
| **Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten** | | **154.580** | **111.513** | **–** | **43.067** | **154.580** | |
| Verbindlichkeiten aus Bankdarlehen | FLAC | 110.192 | 110.192 | – | – | 110.192 | 2 |
| Derivative Finanzinstrumente | FLFVTPL | 653 | – | – | 653 | 653 | 2 |
| Beizulegender Zeitwert aus Kaufpreisverbindlichkeiten | FLFVTPL | 42.414 | – | – | 42.414 | 42.414 | 2 |
| Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten | FLAC | 1.321 | 1.321 | – | – | 1.321 | 2 |
| **Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten** | | **216** | **155** | **–** | **60** | **216** | |
| Verbindlichkeiten aus Bankdarlehen | FLAC | 155 | 155 | – | – | 155 | 2 |
| Derivative Finanzinstrumente | FLFVTPL | 60 | – | – | 60 | 60 | 2 |
| **Leasingverbindlichkeiten** | | **39.249** | **39.249** | **–** | **–** | **–** | |
| Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten | n/a | 9.878 | 9.878 | – | – | n/a | |
| Langfristige Leasingverbindlichkeiten | n/a | 29.371 | 29.371 | – | – | n/a | |

| Tsd. EUR | Bewertungs-kategorie nach IFRS 9 | Buchwert zum 30.06.2026 | Buchwert zum 31.12.2025 |
|---|---|---|---|
| Davon aggregiert nach IFRS-9-Kategorien | | | |
| Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Assets Measured at Amortised Cost | FAAC | 96.527 | 99.179 |
| Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortised Cost | FLAC | 659.424 | 130.656 |
| Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets Measured at Fair Value through Profit or Loss | FAFVTPL | 14.370 | 8.269 |
| Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss | FLFVTPL | 23.387 | 43.127 |

Im Geschäftsjahr 2022 wurde eine Kreditlinie (Facility Agreement) mit einem Volumen von 400.000 Tsd. EUR abgeschlossen und im zweiten Quartal 2024 unter sonst gleichen Bedingungen bis 10. Mai 2029 verlängert. Diese Linie wurde auch im Laufe des ersten Halbjahres 2026 genutzt. Zum 30. Juni 2026 war die Kreditlinie mit 50.000 Tsd. EUR gezogen (31. Dezember 2025: 0 Tsd. EUR). Zusätzlich besteht eine weitere Kreditlinie mit einem Volumen von 75.000 Tsd. EUR, die zum Ende des Halbjahres 2026 jedoch nicht gezogen war (31. Dezember 2025: 70.000 Tsd. EUR). Weitere sonstige Geldhandelsgeschäfte valutierten in Höhe von 43.000 Tsd. EUR (31. Dezember 2025: 40.000 Tsd. EUR). Sowohl die Ziehung der Facility als auch die Ziehungen der Geldhandelsgeschäfte werden zusammen mit noch nicht ausgezahlten Zinsen und Bereitstellungsprovisionen in der Position Verbindlichkeiten aus Bankdarlehen gezeigt.

Im April und Mai 2026 hat die Gesellschaft insgesamt drei Schuldscheindarlehen mit einem Gesamtvolumen von 300.000 Tsd. EUR begeben. Diese dienen insbesondere der Finanzierung der Spanien-Transaktion, der Dividende und des Aktienrückkaufprogramms. Die Darlehen weisen eine Laufzeit von fünf Jahren auf und sind endfällig strukturiert. Die Verzinsung erfolgt variabel auf Basis des EURIBOR zuzüglich einer Marge von 0,90 % p.a., wobei für den EURIBOR ein Floor von 0 % vereinbart wurde.

Weiterhin beinhalten die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten solche aus Aktienrückkaufprogrammen in Höhe von 224.390 Tsd. EUR (31. Dezember 2025: 0 Tsd. EUR) und Kaufpreisverbindlichkeiten in Höhe von 22.782 Tsd. EUR (31. Dezember 2025: 42.414 Tsd. EUR).

## Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen

Die Kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen im Zusammenhang mit dem Erwerb der Sprengnetter-Gruppe beliefen sich zum 30. Juni 2026 auf 22.482 Tsd. EUR (31. Dezember 2025: 35.638 Tsd. EUR).

Die Kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen im Zusammenhang mit dem Erwerb der neubau kompass AG wurden im ersten Halbjahr 2026 beglichen und beliefen sich zum 30. Juni 2026 auf 0 Tsd. EUR (31. Dezember 2025: 6.476 Tsd. EUR).

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht über die Veränderungen der Instrumente in Stufe 2 für den jeweiligen Berichtszeitraum:

| Tsd. EUR | 01.01.-30.06.2026 | 01.01.-31.12.2025 |
|---|---|---|
| **Stand zum Beginn der Periode** | **42.414** | **38.518** |
| Neu hinzugekommene kurzfristige Kaufpreisverbindlichkeiten | 138 | 134 |
| Neu hinzugekommene langfristige Kaufpreisverbindlichkeiten | – | – |
| Beglichene bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten | -19.178 | -1.871 |
| Gesamtes Ergebnis der Periode, ausgewiesen unter „Finanzaufwendungen (+)/Finanzerträge (-)“ | -591 | 5.633 |
| **Stand zum Ende der Periode** | **22.782** | **42.414** |
| **Veränderung der unrealisierten Verluste (+)/Gewinne (-) der Periode, enthalten in „Gewinne/ Verluste aus am Ende der Periode gehaltenen Verbindlichkeiten“** | **-591** | **5.633** |

# 4. Eigenkapital

## Gezeichnetes Kapital

Das Gezeichnete Kapital zum 30. Juni 2026 beträgt 73.500 Tsd. EUR (31. Dezember 2025: 75.000 Tsd. EUR) und ist in 73.500 Tsd. auf den Namen lautende Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 EUR je Aktie eingeteilt. Die Namensaktien sind voll eingezahlt. Das Gezeichnete Kapital steht für eine Ausschüttung nicht zur Verfügung.

Der Vorstand hat am 30. Januar 2026 mit Zustimmung des Aufsichtsrates vom 2. Februar 2026 beschlossen, 1.500.000 Stück der zu diesem Zeitpunkt gehaltenen 3.904.215 eigenen Aktien der Gesellschaft einzuziehen. Es wurde hiermit von den in den Hauptversammlungen in der Vergangenheit und zuletzt am 5. Juni 2025 erteilten Ermächtigungen zur Verwendung eigener Aktien in Form der Einziehung eigener Aktien der Gesellschaft und einer damit verbundenen Kapitalherabsetzung Gebrauch gemacht. Das eingetragene Grundkapital der Gesellschaft wurde von 75.000.000 EUR um 1.500.000 EUR auf 73.500.000 EUR durch Einziehung von 1.500.000 Stück eigenen Aktien herabgesetzt. Dies entspricht ca. 2,0 % des Grundkapitals vor Einziehung dieser Aktien und der entsprechenden Kapitalherabsetzung.

| **Im Umlauf befindliche Aktien** | **Stück** |
|---|---|
| **Stand zum 01.01.2025** | **72.600.331** |
| Erwerb eigener Anteile | -1.250.319 |
| Ausgabe eigener Anteile | 19.648 |
| **Stand zum 31.12.2025** | **71.369.660** |
| Erwerb eigener Anteile | -1.729.561 |
| Ausgabe eigener Anteile | 130 |
| **Stand zum 30.06.2026** | **69.640.229** |

## Genehmigtes Kapital

Durch die ordentliche Hauptversammlung am 5. Juni 2025 wurde das Genehmigte Kapital 2025/1 gegen Bar- und/oder Sacheinlagen mit der Möglichkeit zum Bezugsrechtsausschluss und das Genehmigte Kapital 2025/2 gegen Bar- und/oder Sacheinlagen ohne Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts geschaffen.

Für das Genehmigte Kapital 2025/1 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats in einer oder mehreren Tranchen bis (einschließlich) zum 4. Juni 2030 durch Ausgabe neuer auf den Namen lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um einen Betrag von bis zu insgesamt 15.000 Tsd. EUR zu erhöhen. Den Aktionären ist dabei grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wird jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten Fällen auszuschließen.

Für das Genehmigte Kapital 2025/2 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats in einer oder mehreren Tranchen bis (einschließlich) zum 4. Juni 2030 durch Ausgabe neuer auf den Namen lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um einen Betrag von bis zu insgesamt 7.500 Tsd. EUR zu erhöhen. Den Aktionären ist dabei grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen.

## Bedingtes Kapital

Durch die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft am 22. Juni 2023 wurde das Grundkapital der Gesellschaft bedingt erhöht. Die Höhe des Bedingten Kapitals beträgt 7.500 Tsd. EUR, eingeteilt in 7.500.000 Stückaktien (Bedingtes Kapital 2023).

Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Aktien bei Ausübung von Options- oder Wandlungsrechten bzw. bei Erfüllung von Options- oder Wandlungspflichten an die Inhaber bzw. Gläubiger der aufgrund der Ermächtigung durch die Hauptversammlung vom 22. Juni 2023 ausgegebenen Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechte und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente).

Das Bedingte Kapital 2023 wurde bislang nicht ausgenutzt.

## Eigene Aktien

Dem Vorstand der Gesellschaft wurde – zuletzt durch die ordentliche Hauptversammlung am 17. Juni 2026 – die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 Aktiengesetz erteilt. Der Vorstand ist hiernach ermächtigt, eigene Aktien zu jedem zulässigen Zweck im Rahmen der gesetzlichen Beschränkungen und unter bestimmten Bedingungen zu erwerben. Auf die im Rahmen des Aktienrückkaufs erworbenen Aktien werden zusammen mit anderen Aktien, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals entfallen.

Am 3. Dezember 2025 haben Vorstand und Aufsichtsrat in Ausnutzung der am 5. Juni 2025 erteilten Ermächtigung beschlossen, ein neues Aktienrückkaufprogramm aufzusetzen und eigene Aktien mit einem Kaufpreisvolumen von insgesamt bis zu 500 Mio. EUR in einer oder mehreren selbständigen Tranchen, wobei die erste Tranche nicht über 150 Mio. EUR betragen soll und jede weitere Tranche der Zustimmung des Aufsichtsrates bedarf, über die Börse oder ein multilaterales Handelssystem zurückzukaufen. Die erste Tranche in Höhe von bis zu 100 Mio. EUR begann am 5. Januar 2026 und endete am 22. Mai 2026. Im Rahmen dieses Rückkaufs wurden 1.372.884 Stück eigene Aktien zurückerworben.

Die zweite Tranche des Aktienrückkaufprogramms mit einem Kaufpreisvolumen von bis zu 250 Mio. EUR (ohne Erwerbsnebenkosten) wurde am 1. Juni 2026 begonnen und wird bis längstens zum 30. Dezember 2026 durchgeführt. Weitere Informationen zum aktuellen Aktienrückkaufprogramm finden sich unter **www.scout24.com/investor-relations/aktie/aktienrueckkaufprogramm**. Im Rahmen des Rückkaufs wurden bis einschließlich 30. Juni 2026 insgesamt 1.729.561 Stück eigene Aktien der Gesellschaft erworben.

Die im Rahmen der oben beschriebenen Einziehung und Kapitalherabsetzung eingezogenen eigenen Aktien wurden bei ihrer Einziehung mit einem gewichteten Durchschnittskurs in Höhe von rund 76,62 EUR je eingezogener Aktie bewertet.

Die Anteile am Unternehmen, die durch das Unternehmen selbst gehalten werden, haben sich wie folgt entwickelt:

| **Eigene Anteile**[1] | **Stück** | **Tranche** (Tsd. EUR) | **Transaktionskosten**[1] (Tsd. EUR) | **Summe** (Tsd. EUR) |
|---|---|---|---|---|
| **Stand zum 01.01.2026** | **3.630.340** | **275.983** | **298** | **276.280** |
| Erwerb eigener Anteile | 1.729.561 | 127.141 | 123 | 127.264 |
| Ausgabe eigener Anteile | -130 | -10 | – | -10 |
| Einziehung eigener Aktien | -1.500.000 | -114.937 | – | -114.937 |
| **Stand zum 30.06.2026** | **3.859.771** | **288.177** | **421** | **288.598** |

[1] Unter Berücksichtigung des Steuereffekts

Die Gesellschaft bilanziert zum 30. Juni 2026 eine kurzfristige finanzielle Verbindlichkeit in Höhe der zum Bilanzstichtag maximal verbleibenden Verpflichtung aus dem aktuellen Aktienrückkaufprogramm in Höhe von 224.390 Tsd. EUR (31. Dezember 2025: 0 Tsd. EUR).

## Ausschüttungsfähige Gewinne und Dividende

Auf der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft am 17. Juni 2026 wurde die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 104.959 Tsd. EUR für das Geschäftsjahr 2025 beschlossen, d. h. 1,50 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie. Die Auszahlung der Dividende erfolgte am 22. Juni 2026.

# 5. Sonstige Erläuterungen

## 5.1. Anteilsbasierte Vergütung

### Long-Term Incentive Program 2026

Im Geschäftsjahr 2026 legte die Gesellschaft das Long-Term Incentive Program 2026 (LTIP 2026) für ausgewählte Mitarbeitende der Scout24-Gruppe auf. Das LTIP 2026 als langfristig orientiertes Vergütungsinstrument zur Bindung von Mitarbeitenden verfolgt das Ziel, deren Handeln auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung auszurichten. Im Rahmen des Programms erhalten die Teilnehmenden virtuelle Aktien und Aktienoptionen der Scout24 SE. Die Bedienung erfolgt ausschließlich als Barausgleich. Das Programm ist dementsprechend in Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich („cash-settled transaction“) zu klassifizieren. Für das LTIP 2026 wurden 156,9 Tsd. Stück virtuelle Aktien und Aktienoptionen der Scout24 SE ausgegeben. Die Programmbedingungen entsprechen im Wesentlichen denen der Programme LTIP 2021 bzw. 2023 bis 2025, siehe Erläuterung „5.3 Anteilsbasierte Vergütung“ im **Geschäftsbericht und Jahresfinanzbericht 2025**.

## 5.2. Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Als nahestehende Personen oder Unternehmen im Sinne des IAS 24 gelten natürliche Personen oder Unternehmen, die von der Scout24 SE beeinflusst werden können, die einen Einfluss auf die Scout24 SE ausüben können oder die unter dem Einfluss einer anderen, der Scout24 SE nahestehenden Partei stehen.

### Nahestehende Unternehmen

Zum Bilanzstichtag und während der gesamten abgelaufenen Zwischenberichtsperiode kann keine Partei einen beherrschenden oder maßgeblichen Einfluss auf die Scout24 SE ausüben.

Die Scout24-Gruppe kann mit nahestehenden Unternehmen Beziehungen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit unterhalten. Diese Geschäftsvorfälle werden unter den gleichen Bedingungen abgewickelt wie Geschäftsvorfälle mit unabhängigen Geschäftspartnern.

Im Berichtszeitraum haben keine relevanten Transaktionen stattgefunden.

### Nahestehende Personen

Als nahestehende Personen gelten die Personen, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik von Scout24 ausüben (Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen), einschließlich ihrer nahen Familienangehörigen. Dazu zählen die Vorstandsmitglieder und Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 SE.

#### Vorstand

Während des abgelaufenen Zwischenberichtszeitraums gehörten dem Vorstand der Scout24 SE folgende Personen an:

- Ralf Weitz: Chief Executive Officer (CEO)
- Martin Mildner: Chief Financial Officer (CFO), seit 1. März 2026
- Dr. Gesa Crockford: Chief Commercial Officer (CCO)
- Dr. Dirk Schmelzer: Chief Financial Officer (CFO), bis 28. Februar 2026

### Vergütung der Vorstandsmitglieder

Der nachfolgenden Tabelle ist die Vorstandsvergütung entsprechend IAS 24 zu entnehmen:

| Tsd. EUR | H1 2026 | H1 2025 |
|---|---|---|
| Kurzfristig fällige Leistungen | 1.999 | 2.713 |
| Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses | 76 | 102 |
| Andere langfristig fällige Leistungen | – | – |
| Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses | – | – |
| Anteilsbasierte Vergütung | -378 | 11.988 |
| **Summe** | **1.698** | **14.802** |

Die kurzfristig fälligen Leistungen enthalten eine Rückstellung in Höhe von 705 Tsd. EUR für das Short-Term Incentive Program (STI) 2026 (H1 bzw. 30. Juni 2025: 1.202 Tsd. EUR STI 2025) sowie Urlaubsverpflichtungen, die nicht vollständig innerhalb der Periode, in der die entsprechenden Leistungen erbracht wurden, erfüllt wurden (135 Tsd. EUR, 30. Juni 2025: 76 Tsd. EUR).

Der Gesamtbuchwert der Schulden aus anteilsbasierter Vergütung beträgt zum Halbjahresultimo 24.979 Tsd. EUR (31. Dezember 2025: 36.363 Tsd. EUR). Die Veränderung resultiert im Wesentlichen aus der Auszahlung der LTIP-Tranche 2021/2022 im zweiten Quartal 2026, nach Ablauf der relevanten Performanceperiode. Weitere Angaben finden sich im **Vergütungsbericht 2025**.

### Aufsichtsrat

Während des abgelaufenen Zwischenberichtszeitraums gehörten dem Aufsichtsrat der Scout24 SE folgende Personen an:

- Dr. Hans-Holger Albrecht (Vorsitzender des Aufsichtsrats)
- Frank H. Lutz (Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats)
- Maya Miteva
- Andrea Euenheim
- André Schwämmlein
- Lutz Finger

**Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder:**
Die auf das erste Halbjahr 2026 entfallenden Gesamtbezüge der Aufsichtsratsmitglieder betrugen 440 Tsd. EUR (H1 2025: 445 Tsd. EUR). Dabei handelt es sich sämtlich um kurzfristig fällige Leistungen.

Die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft hat am 17. Juni 2026, dem gesetzlich vorgesehenen vierjährigen Turnus folgend, erneut über das Vergütungssystem für den Aufsichtsrat, und dort insbesondere zur Anpassung der Vergütungshöhe, beschlossen. Die Veröffentlichung des Vergütungssystems der Aufsichtsratsmitglieder ist gemäß § 113 Abs. 3 Satz 6 AktG i. V. m. § 120a Abs. 2 AktG auf der Webseite der Gesellschaft unter **www.scout24.com/investor-relations/corporate-governance/verguetung** erfolgt. Die Aufsichtsratsvergütung bestimmt sich für die Zeit ab dem 1. Juli 2026 nach den geänderten Bestimmungen.

## Directors' Dealings

Nach Art. 19 Abs. 1 der Marktmissbrauchsverordnung (Verordnung (EU) Nr. 596/2014) müssen bestimmte Transaktionen veröffentlicht werden. Nachstehende Tabelle zeigt eine Auflistung der veröffentlichten Transaktionen der Gesellschaftsorgane und deren Angehörigen im ersten Halbjahr 2026:

| Mitteilungspflichtiger | Mitteilung vom | Datum der Transaktion | Art des Geschäfts | Aggregierter Preis (EUR) | Aggregiertes Volumen (EUR) |
|---|---|---|---|---|---|
| Ralf Weitz | 07.01.2026 | 07.01.2026 | Kauf | 82,40 | 99.951,20 |
| Martin Mildner | 19.05.2026 | 19.05.2026 | Kauf | 74,40 | 104.160,00 |
| Martin Mildner | 01.06.2026 | 01.06.2026 | Kauf | 72,44 | 260.800,45 |

## 5.3. Angaben zur Segmentberichterstattung

Gemäß IFRS 8 ist eine Abgrenzung von operativen Segmenten auf Basis der unternehmensinternen Steuerung und Berichterstattung vorzunehmen. Die Organisations- und Berichtsstruktur der Scout24-Gruppe orientiert sich an einer Steuerung nach Geschäftsfeldern. Auf Basis des von ihm eingerichteten Berichtswesens beurteilt der Vorstand als Hauptentscheidungsträger den Erfolg der verschiedenen Segmente und die Zuteilung der Ressourcen.

Für detaillierte Informationen zu den Geschäftsaktivitäten der Segmente der Scout24-Gruppe sowie zu den entsprechenden Kennzahlen wird auf den Konzern-Zwischenlagebericht, Kapitel **Geschäftsentwicklung der Segmente**, verwiesen. Ergänzend zu den Ausführungen im Lagebericht zeigt die folgende Tabelle die Überleitung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und des EBITDA des Konzerns auf das Ergebnis vor Ertragsteuern aus fortgeführten Geschäftstätigkeiten nach IFRS:

| Tsd. EUR | Q2 2026 | Q2 2025 | H1 2026 | H1 2025 |
|---|---|---|---|---|
| **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** | **115.994** | **101.651** | **223.877** | **195.360** |
| Nichtoperative Effekte | -15.001 | -27.783 | -10.505 | -35.599 |
| Anteilsbasierte Vergütung | -8.271 | -17.939 | -385 | -21.771 |
| M&A-Aktivitäten | -3.500 | -8.178 | -6.287 | -10.117 |
| Reorganisation | -3.212 | -1.650 | -3.763 | -3.649 |
| Sonstige nichtoperative Effekte | -17 | -16 | -70 | -62 |
| **EBITDA**[1] | **100.994** | **73.867** | **213.372** | **159.760** |
| Abschreibungen und Wertminderungen | -14.526 | -12.120 | -28.120 | -24.164 |
| Ergebnis aus at Equity bilanzierten Beteiligungen | – | 0 | 0 | 1 |
| Sonstiges Finanzergebnis | 3.019 | -6.119 | 2.255 | -7.986 |
| **Ergebnis vor Ertragsteuern** | **89.486** | **55.629** | **187.506** | **127.612** |

[1] Das EBITDA ist analog der Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis fortgeführter Aktivitäten vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertminderungen und Wertaufholungen.

Überleitung des Ergebnis nach Steuern auf das bereinigte Ergebnis i. nach Steuern und ii. je Aktie:

| Tsd. EUR | Q2 2026 | Q2 2025 | H1 2026 | H1 2025 |
|---|---|---|---|---|
| **Ergebnis nach Steuern** | **63.166** | **39.024** | **131.682** | **89.009** |
| Nichtoperative Effekte | 15.001 | 27.783 | 10.505 | 35.599 |
| Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Unternehmenserwerben | 4.018 | 2.412 | 6.930 | 4.820 |
| Nichtoperatives Finanzergebnis[1] | -5.825 | 4.162 | -5.825 | 4.119 |
| Bereinigung Ertragsteuern[2] | -4.915 | -10.772 | -4.767 | -13.834 |
| **Bereinigtes Ergebnis nach Steuern** | **71.443** | **62.609** | **138.525** | **119.713** |
| Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie (Stück) | 70.074.381 | 72.293.830 | 70.473.200 | 72.382.911 |
| Bereinigtes Ergebnis je Aktie (EUR) | **1,02** | **0,87** | **1,97** | **1,65** |

[1] Das Nichtoperative Finanzergebnis beinhaltet i.W. Finanzerträge und Finanzaufwendungen (saldiert), die im Zusammenhang mit M&A-Aktivitäten stehen, z.B. Ergebnisse aus der Folgebewertung von Kaufpreisverbindlichkeiten, Ergebnisse aus der FV-Bewertung von Venture Capital Fonds sowie ggf. Wertminderungen von Beteiligungen.
[2] Die Bereinigung der Ertragsteuern gleicht etwaige Sondereffekte im effektiven Steueraufwand aus. Für die Ermittlung des Bereinigten Ergebnisses nach Steuern wird der Nominalsteuersatz (2026: 30,43 %, 2025: 30,46 %) herangezogen.

## 5.4. Ereignisse nach der Berichtsperiode

### Erwerb der restlichen Anteile an der Sprengnetter GmbH

Mit Wirkung zum 9. Juli 2026 hat die Scout24 Proptech GmbH die verbliebenen 25 % der Anteile an der Sprengnetter GmbH erworben. Gegen eine Zahlung in Höhe von 45.953 Tsd. EUR wurden sowohl die zum 30. Juni 2026 bilanzierte bedingte Kaufpreisverbindlichkeit in Höhe von 22.482 Tsd. EUR als auch die Rückstellung für die Vergütungskomponente in Höhe von 23.471 Tsd. EUR vollständig abgelöst.

Dem vorausgehend erfolgten gemäß den entsprechenden Beteiligungsvereinbarungen Gewinnausschüttungen in Höhe von insgesamt 2.178 Tsd. EUR aus dem Jahresüberschuss der Geschäftsjahre 2023 bis 2025 an den Minderheitsgesellschafter.

### Erwerb aller Anteile an der K & W Solutions GmbH

Nach dem Abschlussstichtag hat die Sprengnetter GmbH 100 % der Anteile an der K & W Solutions GmbH erworben. Der Kaufpreis liegt im unteren einstelligen Millionen-Euro-Bereich und umfasst neben einem festen Kaufpreisbestandteil einen erfolgsabhängigen variablen Kaufpreis.

Es sind keine weiteren wesentlichen Ereignisse zwischen dem Ende der Berichtsperiode und dem Aufstellungszeitpunkt eingetreten.

# Sonstige Vermerke

# Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Halbjahresfinanzberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

München, den 4. August 2026

Scout24 SE

Der Vorstand



**Ralf Weitz** | **Martin Mildner** | **Dr. Gesa Crockford**

# Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

An die Scout24 SE, München

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzern-Zwischenlagebericht der Scout24 SE, München, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2026, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 115 WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzern-Zwischenlageberichts nach den für Konzern-Zwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzern-Zwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzern-Zwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der Konzern-Zwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzern-Zwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder dass der Konzern-Zwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzern-Zwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind.

München, den 5. August 2026

PricewaterhouseCoopers GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Alexander Fiedler

Wirtschaftsprüfer

Andrea Wechsler

Wirtschaftsprüferin

# Allgemeine 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 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.

Bei Abweichungen hat die deutsche Fassung Vorrang gegenüber der englischen Übersetzung.

Die in diesem Bericht enthaltenen Halbjahreszahlen wurden – falls nicht anders angegeben – gemäß § 317 HGB einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen. Bei den in diesem Bericht enthaltenen Quartalszahlen handelt es sich um freiwillige Angaben, die nicht Gegenstand der prüferischen Durchsicht waren.

# 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**