



Raising the Bar



Inhalt

Geschäftsentwicklung des Konzerns	3
Geschäftsentwicklung der Segmente	7
Ausblick Geschäftsjahr 2025	8
Impressum	9

Hinweise

Dieser Bericht kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Finanz- und Ertragslage sowie die Gewinnprognosen der Scout24-Gruppe enthalten. Begriffe wie „können“, „werden“, „erwarten“, „rechnen mit“, „erwägen“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „fortdauern“ und „schätzen“, Abwandlungen solcher Begriffe oder ähnliche Ausdrücke kennzeichnen diese zukunftsgerichteten Aussagen. Solche zukunftsgerichteten Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Einschätzungen, Erwartungen, Annahmen und Informationen des Scout24-Vorstands, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs von Scout24 liegen. Die Aussagen unterliegen einer Vielzahl bekannter und unbekannter Risiken und Unsicherheiten. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von diesen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Überprüfung zukunftsgerichteter Aussagen aufgrund neuer Informationen oder künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen, soweit keine ausdrückliche rechtliche Verpflichtung besteht.

Aufgrund von Rundungsdifferenzen ist es möglich, dass bei der Summierung der in diesem Bericht veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln.

Scout24 verwendet zur Erläuterung der Ertragskennzahlen auch alternative Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS definiert sind. Diese sollten nicht isoliert, sondern als ergänzende Information betrachtet werden. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind jeweils an der entsprechenden Stelle im Bericht definiert.

Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen berücksichtigt werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Reorganisationen, anteilsbasierter Vergütung, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24.

Quartalsmitteilungen nach § 53 BörsO der Frankfurter Wertpapierbörse werden keiner prüferischen Durchsicht oder Prüfung nach § 317 HGB unterzogen.

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

Geschäftsentwicklung des Konzerns

Ertragslage

Mio. EUR	Q3 2025	Q3 2024	Veränderung	9M 2025	9M 2024	Veränderung
Umsatzerlöse	165,6	144,0	+15,0 %	483,8	419,6	+15,3 %
Aktiviertete Eigenleistungen	4,4	5,5	-20,3 %	14,4	16,3	-11,4 %
Aktiviertete Eigenleistungen (% vom Umsatz)	2,7 %	3,8 %	-1,2 Pp	3,0 %	3,9 %	-0,9 Pp
Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	-65,8	-58,9	-11,8 %	-198,7	-178,8	-11,1 %
Personalaufwand	-29,5	-26,8	-10,2 %	-86,8	-79,0	-9,9 %
Marketingaufwand	-10,7	-10,4	-2,8 %	-34,0	-33,7	-1,0 %
IT-Aufwand	-5,7	-4,9	-15,8 %	-16,9	-14,4	-17,2 %
Einkaufskosten	-11,2	-9,3	-20,2 %	-34,5	-27,2	-26,5 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-8,7	-7,5	-16,7 %	-26,6	-24,5	-8,4 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	104,2	90,7	+14,9 %	299,6	257,1	+16,5 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (%)	62,9 %	62,9 %	0,0 Pp	61,9 %	61,3 %	+0,6 Pp
Nichtoperative Effekte	-7,2	-5,4	-33,0 %	-42,8	-33,0	-29,7 %
Anteilsbasierte Vergütung	-1,3	-2,1	+35,8 %	-23,1	-20,4	-13,0 %
M&A-Aktivitäten	-4,3	-1,8	<-100 %	-14,4	-6,0	<-100 %
Reorganisation	-1,5	-1,5	+2,3 %	-5,1	-6,5	+21,4 %
Sonstige nichtoperative Effekte	-0,1	0,0	<-100 %	-0,1	0,0	<-100 %
EBITDA	97,0	85,3	+13,8 %	256,8	224,2	+14,6 %
Abschreibungen und Wertminderungen	-12,1	-11,5	+5,8 %	-36,3	-35,0	+3,8 %
Betriebsergebnis (EBIT)	84,9	73,8	+15,0 %	220,5	189,2	+16,5 %
Finanzergebnis	-0,8	-1,7	+52,5 %	-8,8	-11,2	+21,8 %
Ergebnis vor Steuern (EBT)	84,1	72,1	+16,6 %	211,7	177,9	+19,0 %
Ertragsteuern	17,4	-22,0	>100 %	-21,2	-54,0	+60,8 %
Ergebnis nach Steuern	101,5	50,1	>100 %	190,5	123,9	+53,8 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR)	1,41	0,69	>100 %	2,64	1,69	+55,9 %

Umsatzerlöse

Die Scout24-Gruppe hat ihre positive Geschäftsentwicklung im dritten Quartal 2025 fortgesetzt und das starke Momentum aus dem ersten Halbjahr beibehalten. So ist der Umsatz im dritten Quartal 2025 um 15,0 % gegenüber dem Vorjahresquartal gestiegen und in den ersten neun Monaten um 15,3 %. Diese Dynamik basierte vor allem auf einem robusten organischen Wachstum von 11,1 % im Berichtsquartal und 11,5 % seit Jahresbeginn. Hauptwachstumstreiber waren die anhaltend hohe Nachfrage nach Makler-Mitgliedschaften im Professional-Segment sowie steigende Umsätze aus Abonnements und Pay-per-Ad-Listings im Private-Segment. Beide Segmente haben ihre Kundenbasis kontinuierlich ausgebaut. Der Bereich Transaction Enablement zeigte zum einen im CRM-Geschäft ein solides Wachstum und zum anderen eine anhaltend starke Nachfrage nach Daten- und Bewertungsdienstleistungen. Das Lead-Geschäft entwickelte sich demgegenüber weiterhin verhalten.

EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Kostenentwicklung

Bei der operativen Kostenentwicklung zeigten sämtliche Einzelposten Anstiege. Das organische Kostenwachstum lag im mittleren einstelligen Bereich. Der überwiegende Teil der Kostensteigerung ist auf die Konsolidierung der Akquisitionen zurückzuführen. Dies spiegelt unter anderem verstärkte Aktivitäten in den Bereichen Produktentwicklung, KI-Technologien, technische Infrastruktur und IT-Systeme wider.

Die höheren operativen **Personalaufwendungen** stehen primär im Zusammenhang mit der Aufnahme neuer Unternehmen in den Konsolidierungskreis, während die Personalkosten organisch stabil blieben. Die **Marketingaufwendungen** stiegen nur geringfügig an – trotz gezielter Investitionen in Marken- und Imagekampagnen – und entwickelten sich organisch sogar rückläufig. Die **IT-Aufwendungen** stiegen hauptsächlich aufgrund höherer Kosten in Verbindung mit der Einführung neuer Cloud-basierter ERP-

Softwarelösungen sowie höherer AWS-Kosten, die durch die Migration von Akquisitionen zu AWS (Amazon Web Services) und erhöhte Datenmengen im gemeinsamen Rohdatenpool (Data Lake) verursacht wurden. Weitere Faktoren waren laufende Aufwendungen für KI-Technologien und die Integration von Akquisitionen. Die **Einkaufskosten** verzeichneten weiterhin den stärksten Zuwachs, bedingt durch die jüngsten Unternehmensakquisitionen und die Geschäftsbelebung bei Sprengnetter. Die positive allgemeine Marktdynamik führte dort und bei bulwiengesa zu einer erhöhten Nachfrage nach Immobilienbewertungen und damit wachstumsbedingt auch zu einem Anstieg der verbundenen Kosten. Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** erhöhten sich im Neunmonatszeitraum insbesondere aufgrund der verstärkten Zusammenarbeit mit spezialisierten externen Dienstleistern.

Der Anstieg der operativen Kosten in beiden Betrachtungszeiträumen fiel insgesamt unterproportional zum Umsatzwachstum aus. Diese vorteilhafte Entwicklung ist eine Folge der starken Umsatzdynamik im Subscription-Geschäft sowie der erfolgreich realisierten Effizienzpotenziale im Rahmen der Interkonnektivitätsstrategie.

In den ersten neun Monaten 2025 wurden das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 16,5 % und die zugehörige **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 0,6 Prozentpunkte verbessert. Dabei konnten die anfänglich noch geringeren Margen der erworbenen Unternehmen erneut überkompensiert werden.

Der Anstieg der **nichtoperativen Effekte** verlangsamte sich im dritten Quartal im Vergleich zum zweiten Quartal 2025 deutlich. Der Zuwachs im Neunmonatszeitraum von 29,7 % blieb aufgrund höherer Aufwendungen für M&A-Aktivitäten jedoch vergleichsweise hoch. Die höheren **M&A-Kosten** resultierten hauptsächlich aus der gestiegenen Earn-Out-Bewertung für Sprengnetter sowie aus Beratungs- und Rechtsberatungskosten im Zusammenhang mit den Akquisitionen von Fotocasa und Habitaclia (weitere Details unter **Übernahme der Immobilienplattformen Fotocasa und Habitaclia**). Die Aufwendungen für **Reorganisationsmaßnahmen** gingen sowohl im Berichtsquartal als auch in der Neunmonatsperiode zurück. Die **Aufwendungen für aktienbasierte Vergütung** normalisierten sich hingegen nach dem außergewöhnlich hohen Niveau im zweiten Quartal.

Ergebnisentwicklung

Das **EBITDA** nahm im dritten Quartal etwas weniger stark zu als im ersten Halbjahr. Dies war auf erhöhte nichtoperative Effekte zurückzuführen. Im Vergleich zum Neunmonatszeitraum 2024 verbesserte sich das EBITDA dennoch weiterhin deutlich um 14,6 %.

Die Position Abschreibungen und Wertminderungen stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal im Wesentlichen aufgrund von planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die durch die Fertigstellung größerer Projekte entstanden sind, sowie infolge der übrigen planmäßigen Abschreibungen (inklusive Abschreibungen aus Leasing nach IFRS 16).

Das **Finanzergebnis** verbesserte sich in beiden Betrachtungszeiträumen, getrieben durch eine geringere Folgebewertung von M&A-Kaufpreisverbindlichkeiten sowie rückläufige Zinsaufwendungen. Darüber hinaus hatten die Währungseffekte aus der US-Dollar-Absicherung einen negativen Einfluss, da seit Jahresbeginn der US-Dollar im Vergleich zum Euro stark abgewertet wurde.

Trotz gestiegener Abschreibungen entwickelte sich das Ergebnis vor Steuern entsprechend dem Umsatzwachstum positiv. Dies wurde durch das verbesserte Finanzergebnis sowie die unterproportionale Entwicklung der operativen Kosten getragen.

Im dritten Quartal 2025 wirkte sich die Neubewertung latenter Steuern mit einem positiven Einmaleffekt von 43 Mio. EUR auf den Ertragsteueraufwand aus. Dies führte zu einem starken Anstieg im **Ergebnis nach Steuern**. Der Sondereffekt ergab sich aus dem am 11. Juli 2025 vom Bundesrat verabschiedeten „Gesetz für ein steuerliches Investitionssofortprogramm zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland“, welches eine sukzessive Senkung des Körperschaftsteuersatzes ab dem Veranlagungszeitraum 2028 vorsieht. Daraufhin wurden die latenten Steuerpositionen der deutschen Konzerngesellschaften entsprechend den künftig niedrigeren Steuersätzen neu bewertet. Aufgrund dessen lag das **Ergebnis je Aktie** im dritten Quartal bei 1,41 EUR (>100 %).

Entwicklung von Listings und Traffic

	Q3 2025	Q3 2024	Veränderung	9M 2025	9M 2024	Veränderung
ImmoScout24 Listings ¹	601.002	519.416	+15,7 %	572.856	509.187	+12,5 %
ImmoScout24 monatliche Nutzer / Webseite (Mio.) ²	15,3	15,2	+0,6 %	15,4	14,9	+3,6 %
ImmoScout24 monatliche Nutzer / App (Mio.) ^{2,3}	4,2	4,0	+6,2 %	4,2	4,0	+5,0 %
ImmoScout24 monatliche Sessions (Mio.) ⁴	99,0	104,2	-5,0 %	101,9	103,3	-1,3 %

¹ Quelle: www.immoscout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt der Stichtagswerte zum Monatsultimo der Periode)

² Monatliche Nutzende 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-Nutzenden (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 messen lassen.

⁴ Anzahl aller monatlichen Besuche (Durchschnitt der einzelnen Monate), in denen einzelne Nutzende über ein Endgerät aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren, wobei ein Besuch als abgeschlossen gilt, wenn der oder die Nutzende mindestens 30 Minuten inaktiv ist. Quelle: Interne Messung mithilfe eines externen Tracking-Dienstleisters

ImmoScout24 verzeichnete im dritten Quartal 2025 ein beschleunigtes Wachstum bei den Immobilien-Listings auf durchschnittlich 601.002 (15,7 % zum Vorjahresquartal). Die positive Entwicklung spiegelt die gestiegene Marktaktivität wider.

Der Kaufbereich wies ein starkes Momentum mit zunehmendem Listing-Volumen und erhöhten Kontaktraten auf. Auch im Mietbereich hat das Unternehmen bei starker Nachfrage im Markt ein positives Angebotswachstum verzeichnet.

Die Nutzerzahlen haben sich über beide Kanäle positiv entwickelt. Sowohl App als auch Webseite verzeichneten im dritten Quartal weitere Zuwächse. Dabei zeigte die App-Nutzung besonders starke Dynamik und setzte den deutlichen Wachstumstrend aus dem zweiten Quartal fort. Die Gesamtzahl monatlicher Sessions entwickelte sich jedoch moderat rückläufig.

Die kontinuierliche Expansion des Listing-Inventars bei gleichzeitig hoher Nutzeraktivität bestätigt die Position von ImmoScout24 als führende Immobilienplattform. Besonders die dynamische App-Entwicklung und die verbesserte Konversionsqualität unterstützen das Wachstum in einem sich stabilisierenden Marktumfeld.

Wichtige Ereignisse des dritten Quartals

Übernahme der Immobilienplattformen Fotocasa und Habitacía

Im September 2025 vereinbarte Scout24 die Übernahme der spanischen Online-Immobilienportale Fotocasa und Habitacía von EQT. Die etablierten Plattformen erreichen monatlich rund 8 Mio. Nutzer mit etwa 1 Mio. Inseraten und etwa 14.000 Maklerkunden. Mit dieser Akquisition erschließt Scout24 den attraktiven spanischen Immobilienmarkt – den wichtigsten ausländischen Markt für deutsche Immobilienkäufer – mit seinem langfristigen Wachstumspotenzial. Makler beider Länder erhalten so Zugang zu neuen Märkten, während Immobiliensuchende von einem erweiterten Angebot und lokalem Know-how profitieren. Darüber hinaus profitieren beide spanischen Portale von der langjährigen Marktexpertise, dem technologischen Know-how sowie dem Produktportfolio von Scout24. Die Finanzierung der Akquisition soll aus Barmitteln und bestehenden Kreditfazilitäten erfolgen. Der Vollzug der Transaktion wird für das erste Quartal 2026 erwartet. Weitere Informationen zur Akquisition finden sich unter www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen.

Scout24 SE in den DAX aufgestiegen

Am 4. September 2025 gab die Deutsche Börse die Aufnahme der Scout24 SE in den deutschen Leitindex DAX mit Wirkung zum 22. September 2025 bekannt. Maßgebliches Indexkriterium ist die Marktkapitalisierung des Streubesitzes. Scout24 gehört damit zu den 40 größten Unternehmen des deutschen Aktienmarktes. Der Indexaufstieg markiert einen historischen Meilenstein in der Entwicklung des Unternehmens seit dem Börsengang 2015 und dem MDAX-Aufstieg im Jahr 2018. Die DAX-Aufnahme würdigt die nachhaltige Geschäftsentwicklung und positioniert Scout24 als eines der führenden Technologieunternehmen Europas.

Vermögens- und Finanzlage

Bilanz Aktiva (verkürzt)

Mio. EUR	30.09.2025	31.12.2024	Veränderung
Kurzfristige Vermögenswerte	112,6	119,0	-5,4 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	40,2	55,5	-27,5 %
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	3,7	4,9	-24,4 %
Langfristige Vermögenswerte	1.950,6	1.953,5	-0,1 %
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	9,0	11,7	-23,3 %
Bilanzsumme	2.063,2	2.072,5	-0,4 %

Bilanz Passiva (verkürzt)

Mio. EUR	30.09.2025	31.12.2024	Veränderung
Kurzfristige Verbindlichkeiten	350,9	262,0	+34,0 %
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	193,9	163,9	+18,3 %
Leasingverbindlichkeiten	10,2	11,7	-12,9 %
Langfristige Verbindlichkeiten	285,2	378,2	-24,6 %
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0,8	25,7	-96,8 %
Leasingverbindlichkeiten	31,6	41,8	-24,5 %
Eigenkapital	1.427,1	1.432,3	-0,4 %
Bilanzsumme	2.063,2	2.072,5	-0,4 %

Die **kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten** stiegen in den ersten neun Monaten 2025 um 30,0 Mio. EUR an. Hierfür gibt es zwei wesentliche Gründe:

Erstens, die gestiegene kurzfristige finanzielle Verbindlichkeit in Höhe der zum Bilanzstichtag maximal verbleibenden Verpflichtung aus dem aktuellen Aktienrückkaufprogramm in Höhe von 49,4 Mio. EUR (31. Dezember 2024: 24,3 Mio. EUR). Zweitens, die gestiegenen kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmenszusammenschlüssen in Höhe von 41,7 Mio. EUR (31. Dezember 2024: 12,8 Mio. EUR). Der überwiegende Teil davon ist auf die Umgliederung von langfristigen in kurzfristige Verbindlichkeiten zurückzuführen.

Die in Summe niedrigere Ausnutzung von Bankverbindlichkeiten hatte einen gegenläufigen Effekt. Während die Kreditlinie (Facility Agreement, bis zu 400,0 Mio. EUR) weiterhin im Umfang von 50,0 Mio. EUR (31. Dezember 2024: 50,0 Mio. EUR) genutzt wurde und sonstige Geldhandelsgeschäfte mit Banken von insgesamt 40,0 Mio. EUR (31. Dezember 2024: 40,0 Mio. EUR) bestehen blieben, wurden die Ziehungen aus einem Rahmenkreditvertrag auf 11,0 Mio. EUR reduziert (31. Dezember 2024: 35,0 Mio. EUR).

Zum 30. September 2025 betrug die **Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten inklusive Leasingverbindlichkeiten** 236,4 Mio. EUR im Vergleich zu 243,1 Mio. EUR zum 31. Dezember 2024.

Bereinigt um **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** ergab sich daraus zum 30. September 2025 eine Nettoverschuldung¹ in Höhe von 196,2 Mio. EUR (31. Dezember 2024: 187,6 Mio. EUR). Dies führte zu einem Verschuldungsgrad² zum 30. September 2025 von 0,50 (31. Dezember 2024: 0,54).

Der leichte Rückgang des Eigenkapitals innerhalb der Neunmonatsperiode 2025 trotz des positiven **Ergebnisses nach Steuern** resultierte aus der Zahlung der Dividende sowie aus den Aktienrückkäufen, einschließlich der Berücksichtigung der zum Bilanzstichtag hieraus maximal verbleibenden Verpflichtung.

¹ Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten) vermindert um liquide Mittel

² Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate

Geschäftsentwicklung der Segmente

Segment Professional

Das Professional-Segment repräsentiert mit 72,3 % Umsatzanteil im Neunmonatszeitraum 2025 (9M 2024: 72,4 %) das mit Abstand größte Segment der Scout24-Gruppe.

Mio. EUR	Q3 2025	Q3 2024	Veränderung	9M 2025	9M 2024	Veränderung
Professional-Umsatz	119,0	103,4	+15,1 %	350,0	303,7	+15,2 %
Subscription-Umsatz	86,9	74,5	+16,7 %	253,8	219,7	+15,5 %
Anzahl Kunden ¹ (Periodendurchschnitt)	26.143	24.730	+5,7 %	25.887	24.446	+5,9 %
Professional-ARPU ² (EUR/Monat)	1.108	1.004	+10,4 %	1.089	999	+9,1 %
Transaction-Enablement-Umsatz	26,7	23,3	+14,5 %	80,3	67,3	+19,3 %
Sonstiger Umsatz	5,4	5,6	-3,3 %	15,9	16,7	-4,8 %
Professional-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	74,6	65,7	+13,5 %	216,5	189,8	+14,1 %
Professional-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (%)	62,7 %	63,6 %	-0,9 Pp	61,8 %	62,5 %	-0,6 Pp

¹ ImmoScout24-Kunden aus Deutschland und Österreich (dedupliziert) mit einem kostenpflichtigen Vertrag am Monatsultimo, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt (Summe Monatsendstände dividiert durch Anzahl Perioden-Monate)

² Perioden-Umsatz dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kunden, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate

Das **Subscription-Geschäft** mit gewerblichen Kunden zeigte im dritten Quartal eine beschleunigte Dynamik mit einem Umsatzplus von 16,7 % (organisch: 13,3 %) und war damit erneut der zentrale Wachstumstreiber. Die **Makler-Mitgliedschaften** verzeichneten eine kontinuierlich positive Entwicklung. Die aktualisierten Mitgliedschaftsmodelle finden weiterhin starken Zuspruch am Markt. Diese Resonanz ist auf das umfassende Produktportfolio des Unternehmens zurückzuführen, das neben Marketing-Lösungen auch Daten- und Bewertungstools, CRM-Funktionalitäten und Marketing-Lösungen beinhaltet und somit die Arbeitsabläufe der Makler unterstützt.

Das Umsatzwachstum wurde durch einen erneuten Anstieg der Kundenzahl in Deutschland bei gleichzeitig stabiler Bestandskundenbasis getrieben. Im Berichtsquartal konnte in Österreich wieder ein Aufwärtstrend bei der Anzahl der Kunden verzeichnet werden. Die Integration der neubau kompass AG trug im Vorjahresvergleich rund 0,6 Prozentpunkte zum Kundenwachstum bei.

Der durchschnittliche Umsatz pro Kunde (**ARPU**) ist im dritten Quartal um 10,4 % gestiegen. Damit setzte sich der bereits positive Trend mit einer sogar höheren Dynamik als im zweiten Quartal fort. Dazu trugen hauptsächlich das Geschäft mit Wohnimmobilienmaklern sowie ein erweitertes Produktangebot bei der neubau kompass AG bei.

Der Umsatz im Bereich **Transaction Enablement** wuchs im Berichtsquartal um 14,5 % und damit etwas langsamer als im zweiten Quartal (18,4 %). Neben den Akquisitionen bulwiengesa AG und EXPLOREAL GmbH legte das organische Geschäft lediglich moderat um 1,6 % zu. Das CRM-Geschäft verzeichnete die stärkste Wachstumsdynamik und die Daten- und Bewertungsdienstleistungen entwickelten sich weiterhin robust. Während die Nachfrage nach Homeowner-Leads eine stabile Entwicklung zeigte, blieb die Nachfrage nach Mortgage-, ESG- und Relocation-Leads verhalten.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** konnte in den ersten neun Monaten 2025 um 14,1 % gesteigert werden. Trotz der Integration von Unternehmenserwerben gelang es, eine nur leicht niedrigere Marge im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zu erreichen.

Segment Private

In den ersten neun Monaten 2025 trug das Private-Segment 27,7 % (9M 2024: 27,6 %) zum Umsatz der Scout24-Gruppe bei.

Mio. EUR	Q3 2025	Q3 2024	Veränderung	9M 2025	9M 2024	Veränderung
Private-Umsatz	46,7	40,7	+14,7 %	133,8	115,9	+15,5 %
Subscription-Umsatz	27,8	23,6	+17,8 %	80,2	65,8	+21,9 %
Anzahl Kunden ¹ (Periodendurchschnitt)	526.740	460.067	+14,5 %	508.052	436.304	+16,4 %
Private-ARPU ² (EUR/Monat)	17,6	17,1	+2,9 %	17,5	16,8	+4,7 %
Pay-per-Ad-Umsatz	15,0	13,0	+15,1 %	42,2	38,6	+9,1 %
Sonstiger Umsatz	3,9	4,1	-4,9 %	11,4	11,5	-0,2 %
Private-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	29,6	24,9	+18,7 %	83,1	67,4	+23,3 %
Private-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (%)	63,5 %	61,3 %	+2,2 Pp	62,1 %	58,1 %	+4,0 Pp

¹ Plus-Produkt-Kunden sowie zahlende Vermietet.de-Kunden (Summe Monatsendstände geteilt durch Anzahl Perioden-Monate)

² Perioden-Umsatz dividiert durch durchschnittliche Anzahl der Kunden, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate

Das **Private-Segment** verzeichnete im dritten Quartal 2025 ein starkes Umsatzwachstum und knüpfte damit an die erfolgreiche Entwicklung des ersten Halbjahres an. Das Wachstum wurde maßgeblich von den **Subscription-Umsätzen** getragen, die infolge der kontinuierlich steigenden Kundenzahl zulegten. Das im Vergleich zum ersten Halbjahr etwas moderatere Wachstumstempo ist auf die saisonal starke Jahresanfangsperiode sowie auf einen sehr robusten Vergleichswert im Vorjahresquartal zurückzuführen. Das gesamte Plus-Produktportfolio stieß auf anhaltend hohe Nachfrage.

Der **ARPU** legte im Berichtsquartal weiterhin zu, allerdings moderater als in den ersten beiden Quartalen. Grund sind Basiseffekte aus dem Vorjahr, als die Einführung eines zweiten Anbieters für Bonitätsauskünfte im Jahr 2024 zu einem deutlichen Anstieg geführt hatte.

Der Bereich **Pay-per-Ad** zeigte eine sehr positive Entwicklung. Hier konnte der Umsatz gegenüber dem dritten Quartal des Vorjahres um 15,1 % gesteigert werden.

Der **Sonstige Umsatz** lag im Neunmonatszeitraum 2025 in etwa auf dem Niveau der Vorjahresperiode.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** stieg um 23,3 % und damit überproportional zum Segment-Umsatz, sodass die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Zeitraum Januar bis September 2025 um 4,0 Prozentpunkte verbessert werden konnte. Zu diesem Erfolg trug insbesondere das stark wachsende Subscription-Geschäft bei. Weitere Treiber waren höhere Pay-per-Ad-Buchungen sowie die im Vergleich zum Umsatz geringeren Kostensteigerungen.

Ausblick Geschäftsjahr 2025

Der Vorstand der Scout24 SE ist mit dem kontinuierlichen, dynamischen Wachstum im dritten Quartal und der daraus resultierenden finanziellen und operativen Geschäftsentwicklung für das laufende Geschäftsjahr sehr zufrieden. Dennoch könnten aktuelle globale Unsicherheiten weiterhin Einfluss auf Zinssätze, das Verbrauchervertrauen und die allgemeine Dynamik des Immobilienmarktes in Deutschland haben. Insbesondere der Transaktionsmarkt bleibt von diesen Unsicherheitsfaktoren geprägt.

Mit der ImmoScout24-Plattform verfügt die Scout24-Gruppe über eine ausgezeichnete Position, um ihr Angebot im deutschen Immobilienmarkt strategisch weiterzuentwickeln. Trotz eines anhaltend herausfordernden Marktumfelds ist die Scout24-Gruppe überzeugt, dass ihr diversifiziertes Produktportfolio ihren Kunden auch in anspruchsvollen Marktsituationen einen besonderen Mehrwert bieten wird.

Damit präzisiert der Vorstand die aktuelle Prognose für das Geschäftsjahr 2025 von 14-15 % Umsatzwachstum sowie eines Anstiegs der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um bis zu 70 Basispunkte auf das obere Ende der Margenprognose bzw. den mittleren bis oberen Bereich der Umsatzprognose. Das Hauptaugenmerk liegt dabei insgesamt auf der Steigerung des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und der zugehörigen Marge.

Impressum

Investor Relations

Filip Lindvall

Vice President Strategy & Investor Relations

E-Mail ir@scout24.com

Scout24 SE

Invalidenstr. 65

10557 Berlin

Deutschland

E-Mail info@scout24.com

► www.scout24.com