

Scout24: Digitale Festung oder Value-Falle?

Eine vollumfängliche Analyse der Q3-Zahlen, der Spanien-Expansion und der neuen KI-Strategie.

Von Dominik Fischer, 14. November 2025

Teaser: Scout24 liefert Rekordmargen ¹ inmitten der schlimmsten Baukrise.² Wir analysieren, ob der neue CEO Ralf Weitz ³ und die €153-Millionen-Wette auf Spanien ⁴ die Aktie aus ihrem Tief befreien können.

Haftungsausschluss: Die folgende Analyse stellt die persönliche, journalistische Einschätzung des Autors für finomenal.de dar und ist zu keinem Zeitpunkt als Anlageberatung oder Kaufempfehlung zu verstehen. Sie dient ausschließlich der Information. Jede Investitionsentscheidung birgt Risiken und kann zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals führen. Für die Richtigkeit der Daten wird keine Haftung übernommen.

Inhaltsverzeichnis

Scout24: Digitale Festung oder Value-Falle?	1
Inhaltsverzeichnis.....	2
1. Einleitung.....	4
Executive Summary.....	4
Management/CEO Track Record Analysis.....	4
Kernfrage oder Investment-These.....	5
Ziel der Analyse und Untersuchungsrichtung.....	5
2. Asset-Überblick.....	6
Kurze Beschreibung des Geschäftsmodells oder Basiswerts.....	6
Aufteilung in Hauptsegmente / Geschäftsbereiche.....	6
Professional Segment (Der Fels in der Brandung).....	6
Private Segment (Der Wachstums-Motor).....	7
Strategischer Zielkonflikt oder „Paradigmenwechsel“.....	7
3. Marktumfeld.....	8
TAM/SAM.....	8
Makroökonomie: Der Elefant im Raum.....	8
Politische & regulatorische Faktoren.....	9
Segmenttrends / Wettbewerbsstruktur (Der Burggraben).....	9
4. Fundamentale Analyse.....	10
Ergebnisanalyse (Basis: 9 Monate 2025).....	10
Cashflow & Kapitalallokation.....	10
Peer-Vergleich.....	11
5. Technische Analyse.....	12
Kursverlauf.....	12
Trendindikatoren.....	12
Unterstützungen / Widerstände.....	13
Analyse-Konflikt: Fundamentale vs. technische Signale.....	13
6. Bewertung.....	14
Multiples (aktuell).....	14
Bewertungsmodelle.....	14
Discounted Cash Flow (DCF).....	14
Offenlegung der DCF-Annahmen.....	14
DCF-Sensitivitätsanalyse.....	15

Analystenkonsens.....	16
Abweichung vom Marktpreis.....	16
7. Treiber & Katalysatoren.....	17
Katalysator 1: Die Spanien-Wette (Fotocasa & Habitaclia).....	17
Katalysator 2: Die KI-Revolution & „Interconnectivity“.....	17
Katalysator 3: Die Makro-Wende 2026 (Die „Coiled Spring“).....	18
Katalysator 4: Kapitalallokation / Shareholder Value.....	18
8. Risiken.....	18
Wettbewerbsrisiko I (Die Spanien-Falle).....	18
Wettbewerbsrisiko II (Schlafende Riesen in DE).....	19
Makro-Risiko (Dauerhafte Stagnation).....	19
„Value-Fallen“-Risiko (Das stärkste Bären-Argument).....	19
9. Ausblick & Szenarien.....	20
10. Fazit.....	21
Zusammenfassung der Kernergebnisse.....	21
Bewertung (Fair bewertet mit Aufwärtspotenzial).....	21
Risiko-Rendite-Verhältnis.....	22
Schlussfolgerung / Empfehlung.....	22
Referenzen.....	23

1. Einleitung

Executive Summary

Die Scout24-Aktie (ISIN: DE000A12DM80) erzählt eine Geschichte voller Widersprüche. Während die deutsche Bauwirtschaft ² und die Zinsmärkte ⁵ das schwierigste Umfeld seit einer Dekade erleben, meldet das Management von Scout24 glänzende Zahlen: Ein robustes Umsatzwachstum von 15,3 % und eine fast schon traumhafte operative EBITDA-Marge von 61,9 % in den ersten neun Monaten des Jahres 2025.¹ Das Unternehmen gleicht einer digitalen Festung, die scheinbar unberührt vom makroökonomischen Sturm um sie herum operiert.

Gleichzeitig durchläuft die Gesellschaft einen tiefgreifenden Wandel. Anfang 2025 hat mit Ralf Weitz ³ ein „Produkt-Mann“ das Steuer von Wertsteigerungs-Architekt Tobias Hartmann ⁷ übernommen. Weitz' Mission ist es, Scout24 von einem reinen Marktplatz zu einem voll vernetzten, KI-gesteuerten Ökosystem („Interconnectivity“) ⁸ umzubauen.

Als ob dieser interne Umbau nicht genug wäre, wagt Scout24 mit der kürzlich angekündigten €153-Millionen-Akquisition von Fotocasa und Habitaclia ⁴ den ersten großen strategischen Schritt ins Ausland – ausgerechnet nach Spanien, einem Markt, der als „dynamischer“ ⁹, aber auch als wesentlich umkämpfter ¹⁰ gilt.

Der Aktienkurs spiegelt diese operative Stärke nicht wider. Die Aktie handelt deutlich unter ihrem 52-Wochen-Hoch.¹¹ Für Bären ist der Fall klar: Scout24 ist eine klassische „Value-Falle“ ¹² – ein Unternehmen, dessen zukünftiges Wachstum (geschätzt ca. 11-14 % p.a. ¹³) die hohe Bewertung im Vergleich zum Gesamtmarkt nicht mehr rechtfertigt. Für Bullen hingegen ist die Aktie eine „sichere Bank“ – ein Qualitätsunternehmen, dessen unnachahmliche Profitabilität den Sturm übersteht und das vor einer Neubewertung steht, sobald die neuen Strategien (KI, Spanien) Früchte tragen.

Management/CEO Track Record Analysis

Der CEO-Wechsel ist für die Investment-These von zentraler Bedeutung.

Der Vorgänger (Tobias Hartmann, 2018–2025): Hartmann war der Architekt des Shareholder Value. Er übernahm das Ruder im November 2018 ⁷ und fokussierte das Unternehmen nach dem milliardenschweren Verkauf von AutoScout24 radikal auf das hochprofitable Immobiliengeschäft.³ Sein Erfolg ist messbar: eine überdurchschnittliche Gesamtrendite für Aktionäre (TSR) von 179 % während seiner Amtszeit, womit er sowohl den DAX als auch den MDAX meilenweit schlug.⁷ Hartmann hat die Profitabilität maximiert und die

„Maschine“ perfektioniert. Sein Abgang im Februar 2025 erfolgte „aus persönlichen Gründen“.³

Der Nachfolger (Ralf Weitz, seit 1. März 2025): Weitz ist der Produkt-Visionär. Er ist kein externer Star-CEO, sondern ein Eigengewächs, das seit 2008 im Unternehmen ist und zuletzt als Chief Product & Technology Officer (CPTO) die technische Strategie verantwortete.³

Die Berufung des CPTO zum CEO ist ein klares strategisches Signal des Aufsichtsrats.¹⁵ Nachdem Hartmann die Maschine auf maximale Effizienz getrimmt hat, soll Weitz nun das nächste Kapitel schreiben. Dieses Kapitel heißt nicht mehr primär *Skalierung*, sondern *Vernetzung* und *Produkttiefe*. Weitz ist die neue Strategie, die auf künstlicher Intelligenz¹⁶, Daten und der „Interconnectivity“⁸ aller Marktteilnehmer basiert.

Kernfrage oder Investment-These

Diese Analyse muss die zentrale Frage beantworten: Ist die aktuelle Kursschwäche eine Kaufgelegenheit, weil der Markt die unheimliche Resilienz des Geschäftsmodells und die optionalen Wachstumstreiber (KI, Spanien) massiv unterschätzt?

Oder ist die Aktie eine „Value-Falle“¹², weil der deutsche Kernmarkt gesättigt ist und die neuen Initiativen (insbesondere die Margen-verwässernde Spanien-Expansion¹⁷) zu teuer und zu riskant sind?

Ziel der Analyse und Untersuchungsrichtung

Wir werden das Geschäftsmodell von Scout24 in seine Einzelteile zerlegen, die frischen Q3-Zahlen 2025¹ tiefgehend analysieren und eine transparente Discounted Cash Flow (DCF) Bewertung vornehmen. Anschließend werden wir die Bullen-Argumente (Katalysatoren) gegen die Bären-Argumente (Risiken) abwägen, um ein klares Bild des Risiko-Rendite-Verhältnisses zu zeichnen.

2. Asset-Überblick

Kurze Beschreibung des Geschäftsmodells oder Basiswerts

Scout24 ist weit mehr als nur eine Website für Immobilienanzeigen. Das Unternehmen ist der unangefochtene Marktführer¹⁸ in Deutschland und hat sich längst von einem „Marktplatz“ zu einem umfassenden „Ökosystem“ für die Immobilienwirtschaft entwickelt.⁸

Um das Geschäftsmodell zu verstehen, hilft eine Metapher: Früher war ImmoScout24 ein digitaler Kiosk, an dem Makler und Suchende eine Zeitung (die Anzeige) kauften. Heute ist Scout24 die digitale Infrastruktur der Branche: Es ist die unumgängliche Mautstraße (Pflicht für Makler), das Navigationssystem (Marktdaten), die Tankstelle (Finanzierungs-Leads) und die Werkstatt (ESG-Zertifikate, CRM-Software).²⁰

Aufteilung in Hauptsegmente / Geschäftsbereiche

Das Geschäft ruht auf zwei starken Säulen, die beide im Gleichklang wachsen.

Professional Segment (Der Fels in der Brandung)

Hier verdient Scout24 sein Geld mit B2B-Kunden – also Maklern, Projektentwicklern und Finanzberatern. Diese zahlen für Abonnement-Modelle („Mitgliedschaften“), um ihre Immobilien zu inserieren, Leads (Kundenkontakte) zu generieren und auf ein wachsendes Bündel von Software-Tools zuzugreifen.²⁰

Die Zahlen aus den ersten neun Monaten 2025 (9M 2025) sind beeindruckend:

- **Umsatz 9M 2025:** €350,0 Millionen, ein Plus von 15,2 % gegenüber dem Vorjahr.⁶
- **KPI 1 (Kunden):** Die Anzahl der professionellen Kunden stieg um 5,9 % auf 25.887.⁶
- **KPI 2 (ARPU):** Der durchschnittliche Umsatz pro Kunde (ARPU) stieg parallel um 9,1 % auf €1.089 pro Monat.⁶

Dieses gleichzeitige Wachstum von Kunden *und* ARPU ist der „Heilige Gral“ der Plattform-Ökonomie. Inmitten der schlimmsten Baukrise² gelingt es Scout24, mehr Kunden zu gewinnen und *jedem* dieser Kunden *mehr* in Rechnung zu stellen. Dies zeigt eine immense Preissetzungsmacht. Der Grund: In einem schwierigen Markt, in dem Transaktionen rar sind,

müssen Makler auf der reichweitenstärksten Plattform präsent sein, um überhaupt noch Verkäufe zu generieren. Ihre Abhängigkeit vom Marktführer Scout24 steigt.

Private Segment (Der Wachstums-Motor)

Dieses Segment bündelt die Einnahmen von Privatnutzern (B2C). Die Treiber sind die „Plus“-Mitgliedschaften (z.B. für Mieter, die bessere Chancen bei der Wohnungssuche wollen) und Pay-per-Ad-Anzeigen (private Verkäufer).⁶

Dieses Segment wächst sogar noch schneller als das B2B-Geschäft. Im dritten Quartal 2025 stieg der Umsatz hier um starke 17,8 %.²¹ Mit über 500.000 Abonnenten (Stand H1 2025)²² hat Scout24 hier eine wichtige, diversifizierende Einnahmequelle etabliert.

Strategischer Zielkonflikt oder „Paradigmenwechsel“

Der CEO-Wechsel von Hartmann zu Weitz³ markiert den strategischen Pivot: Weg von der reinen Margenoptimierung hin zur **Produkt- und Datenführerschaft**.

Die neue Strategie heißt „Interconnectivity“⁸ und KI.

Das Ziel ist es, nicht mehr nur zwei Gruppen (Suchende und Anbieter) zu verbinden, sondern alle drei Marktteilnehmer – Suchende, Makler und Eigentümer – auf einer Plattform zu vernetzen.⁸

Das Werkzeug dafür ist der **„Property Hub“**¹⁴: Ein digitaler Ordner, in dem Eigentümer ihre Immobiliendaten (Größe, Energieausweis etc.) verwalten können. Scout24 kann ihnen von dort aus proaktiv Dienstleistungen anbieten (z.B. kostenlose Bewertung, Vermittlung eines Energieberaters, Anschluss an einen Verkaufs-Makler).

Gleichzeitig wird die Nutzererfahrung durch KI verbessert. Das Unternehmen hat kürzlich den KI-Assistenten **„HeyImmo“** implementiert, der die Immobiliensuche personalisieren und vereinfachen soll.¹⁶

3. Marktumfeld

TAM/SAM

Scout24 operiert an der Schnittstelle zweier großer Märkte: „Online Classifieds“ (Rubrikenanzeigen) und „PropTech“ (Immobilien-Technologie).

- Der deutsche „**Online Classifieds**“-Markt ist reif und soll laut Prognosen von \$6,31 Milliarden (2024) auf \$12 Milliarden (2035) wachsen, was einer jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 6,02 % entspricht.²⁴
- Der deutsche „**PropTech**“-Markt hingegen explodiert. Er soll von \$2,13 Milliarden (2024) auf \$12,72 Milliarden (2035) wachsen, ein CAGR von 17,63 %.²⁵

Die strategische Neuausrichtung von CEO Weitz⁸ – weg von der reinen Anzeige (Classifieds) hin zu Daten, CRM und Ökosystem-Dienstleistungen (PropTech)²⁰ – ist eine bewusste und logische Neupositionierung im viel schneller wachsenden und profitableren PropTech-Segment. Dies ist die langfristige Wachstumsthese für den ansonsten gesättigten deutschen Markt.

Makroökonomie: Der Elefant im Raum

Der Gegenwind für die Branche ist real und brutal.

1. **Zinsen:** Die Zinswende ist verdaut, aber die Zinsen bleiben hoch. Die 10-jährige Bundesanleihe notiert am 14. November 2025 bei 2,70 %.⁵ Bauzinsen werden im Korridor von 3,0 % bis 3,3 % erwartet.²⁶ Dies dämpft die Nachfrage nach Immobilientransaktionen erheblich.²⁷
2. **Bauwirtschaft:** Die Branche steckt in einer tiefen Krise. Die Prognose für das deutsche Bauvolumen 2025 liegt bei real -0,8 %.² Die Baugenehmigungen haben sich seit dem Boom-Jahr 2021 fast halbiert.²

Der Lichtblick (Die „Coiled Spring“): Der Markt scheint jedoch, den Boden gefunden zu haben. Die Hauspreise stiegen laut Destatis im zweiten Quartal 2025 das dritte Quartal in Folge.²⁸ Wichtiger noch: Prognosen erwarten die „Trendwende“ in der Bauwirtschaft für die zweite Hälfte 2025² bzw. spätestens für 2026, mit einem erwarteten Wachstum von +2,0 % bis +4,9 %.²

Die wichtigste Erkenntnis dieser Analyse ist jedoch die **Entkopplung**. Während die deutsche Bauwirtschaft 2025 real schrumpft ², wächst der Umsatz von Scout24 mit +15,3 %.¹ Das Kerngeschäft (B2B-Abonnements) ist wesentlich *transaktionsunabhängiger*, als der Markt lange dachte. Die Aktie wird für das Makro-Umfeld „bestraft“, obwohl die Fundamentaldaten das Gegenteil beweisen.

Politische & regulatorische Faktoren

Die Bundesregierung hat die Verlängerung der **Mietpreisbremse** bis 2029 beschlossen.²⁹ Auf den ersten Blick mag dies den Markt dämpfen. Für Scout24 ist es jedoch ein leichter Rückenwind. Je komplexer die Regulierung wird ³¹, desto höher wird der Bedarf an professioneller Beratung (Makler) und datengetriebenen, rechtssicheren Lösungen (Preisanalysen, ESG-Daten) – beides Dienstleistungen, die Scout24 seinen B2B-Kunden verkauft.

Segmenttrends / Wettbewerbsstruktur (Der Burggraben)

Der deutsche Markt für Immobilienportale ist ein „Winner-takes-all“-Spiel ³², und Scout24 hat gewonnen. Der Netzwerkeffekt (mehr Anbieter ziehen mehr Suchende an, was wiederum mehr Anbieter anzieht) hat einen massiven „Burggraben“ geschaffen.

Die Zahlen (Stand September 2025) sind eindeutig:

1. **Immobilienscout24.de (Scout24):** 41,08 Millionen monatliche Besuche ¹⁸
2. **Immowelt.de (AVIV Group):** 12,32 Millionen monatliche Besuche ¹⁸
3. **Meinestadt.de (Generalist):** 7,17 Millionen monatliche Besuche ¹⁸

Scout24 hat den 3,3-fachen Traffic des nächsten direkten Konkurrenten. Dieser Konkurrent, Immowelt, gehört zur AVIV Group (ein Joint Venture von Axel Springer und dem Finanzinvestor KKKR) ³³ und ist in Deutschland klar die Nummer Zwei.³⁵ Der dritte relevante Spieler ist kleinanzeigen.de (gehört zur börsennotierten Adevinta), der als „Generalist“ zwar eine solide Immobilien-Performance meldet ³⁶, aber keine spezialisierte „Vertikale“ wie Scout24 ist.

4. Fundamentale Analyse

Ergebnisanalyse (Basis: 9 Monate 2025)

Scout24 operiert wie eine perfekt geölte „Cash-Maschine“. Die am 30. Oktober 2025 veröffentlichten Zahlen für die ersten neun Monate (9M) belegen dies eindrucksvoll.

- **Umsatz:** Der Konzernumsatz stieg um 15,3 % auf €483,8 Millionen.¹ Wichtig: Das organische Wachstum (bereinigt um Zukäufe) lag bei starken 11,5 %.³⁹
- **Profitabilität (Die „Cash-Maschine“):** Das Management steuert das Unternehmen nach dem *Ordinary Operating EBITDA* (ooEBITDA) – dem operativen Ergebnis vor Sondereffekten. Diese Kennzahl stieg überproportional um 16,5 % auf €299,6 Millionen.⁶
- **Die Marge:** Dadurch verbesserte sich die **ooEBITDA-Marge** weiter auf unglaubliche 61,9 %.¹

Hier ist der sogenannte „**Operating Leverage**“ in Aktion zu sehen: Das Ergebnis (+16,5 %) wächst schneller als der Umsatz (+15,3 %). Jeder zusätzliche Euro Umsatz kostet das Unternehmen unterproportional weniger. Das Management führt dies direkt auf die Skaleneffekte der Plattform und die „Interconnectivity“-Strategie zurück.³⁹

- **Unterm Strich:** Der bereinigte Gewinn pro Aktie (Adjusted EPS), der für Aktionäre relevanter ist, stieg in den ersten neun Monaten sogar um 20,3 %.³⁸

Cashflow & Kapitalallokation

Gewinne sind gut, aber Barmittel sind besser. Scout24 wandelt seine Gewinne extrem effizient in bares Geld um.

- **Cashflow:** Der Free Cash Flow stieg in 9M 2025 um 17 % auf €202,4 Millionen.¹
- **Bilanz:** Die Bilanz ist kerngesund. Der Verschuldungsgrad (Leverage Ratio), also das Verhältnis der Nettoverschuldung zum operativen EBITDA der letzten 12 Monate, liegt bei extrem niedrigen 0,38x.¹

Diese grundsolide Bilanz gab dem Management die nötige „Munition“ für seine Drei-Säulen-Kapitalallokation:

1. **Dividende:** Scout24 schüttet 30 % bis 50 % des bereinigten Nettogewinns an die Aktionäre aus.⁴⁰
2. **Aktienrückkäufe:** Das Unternehmen kauft aggressiv eigene Aktien zurück. €74,9 Millionen wurden in den ersten 9M 2025 dafür aufgewendet.¹ Ein neues Programm läuft seit April 2025.⁴¹
3. **Strategisches M&A:** Die €153-Millionen-Akquisition von Fotocasa/Habitaclia.⁴

Dank der extrem niedrigen Verschuldung konnte Scout24 die Spanien-Akquisition stemmen, *ohne* die laufenden Aktienrückkaufprogramme⁹ oder die Dividendenpolitik⁴⁰ zu gefährden. Das Unternehmen kann beides gleichzeitig: wachsen und Kapital an die Aktionäre zurückgeben.

Peer-Vergleich

Um die Ausnahmestellung von Scout24 zu verdeutlichen, hilft ein Blick auf die Konkurrenz. Die AVIV Group (ImmoWelt) ist privat³³, aber die norwegische Adevinta (Kleinanzeigen) ist börsennotiert.

Tabelle 1: Fundamentale Kennzahlen im Peer-Vergleich (LTM/Aktuellste Daten)

Metrik	Scout24 SE (G24)	Adevinta ASA (ADE)
Marktkapitalisierung	ca. €6,7 Mrd. ⁴³	(Umsatz TTM: \$2,02 Mrd. ⁴⁴)
Umsatz-Wachstum (LTM)	ca. 15,3 % ¹	ca. 11 % (Q1 2024) ³⁶
ooEBITDA-Marge	61,9 % ¹	34,4 % (Q1 2024) ³⁶
Kerngeschäft	DE-Immobilien (Vertikal)	EU-Generalist (Horizontal) ³⁶

Quellen: ¹

Die Tabelle zeigt: Die operative Marge von Scout24 liegt in einer eigenen Liga, fast doppelt so hoch wie die des börsennotierten Peers Adevinta.

5. Technische Analyse

Kursverlauf

Der Blick auf den Chart (Stand 14.11.2025) offenbart die Diskrepanz zwischen operativer Stärke und Marktwahrnehmung.

- **Aktueller Kurs (13.11.25):** €89,70 ⁴⁵
- **52-Wochen-Hoch:** €123,00 ¹¹
- **52-Wochen-Tief:** €83,00 ¹¹

Die Aktie notiert zwar rund 8 % über ihrem Jahrestief, aber immer noch 27 % unter ihrem Jahreshoch.¹¹ Dies ist ein technisch schwaches Bild und visualisiert die Sorgen des Marktes vor einer „Value-Falle“¹² oder einer Makro-Krise.

Trendindikatoren

Die technischen Signale sind widersprüchlich und spiegeln den fundamentalen Analyse-Konflikt wider.

- **Bärisch (Langfristig):** Der SMA 200 (Simple Moving Average der letzten 200 Tage) ist der wichtigste Indikator für den langfristigen Trend.⁴⁷ Der Kurs von Scout24 notiert *unter* seinem SMA 200 ⁴⁸, was ein klares technisches Verkaufssignal für Trendfolger ist. Die Aktie befindet sich in einem mittelfristigen Abwärtstrendkanal.⁴⁹
- **Bullisch (Kurzfristig):** Die kurzfristigen Indikatoren deuten eine Bodenbildung an. Der Kurs liegt *über* den kürzeren Gleitenden Durchschnitten (SMA 50 und SMA 20).⁴⁸ Auch der Momentum-Indikator MACD zeigt ein (noch) gültiges „Kaufen“-Signal.⁴⁸

Unterstützungen / Widerstände

- **Unterstützung:** Der Bereich um €90,00⁴⁹ und das 52-Wochen-Tief bei €83,00¹¹ müssen halten, um einen weiteren Abverkauf zu verhindern.
- **Widerstand:** Der Weg nach oben ist verbaut. Massive Widerstände liegen beim SMA 200 und im Bereich des alten Hochs bei €122,00-€123,00.¹¹

Tabelle 2: Technische Indikatoren (Stand 14.11.2025)

Indikator	Wert	Signal (Kurz/Lang)
Kurs (13.11.25)	€89,70 ⁴⁵	-
SMA 50	< €89,70 ⁴⁸	Bullisch (Kurz)
SMA 200	> €89,70⁴⁸	Bärisch (Lang)
MACD (12,26)	Positiv ⁴⁸	Bullisch (Kurz)
RSI (14)	ca. 54 ⁴⁸	Neutral
52-W-Tief	€83,00 ¹¹	(Unterstützung)

Quellen:¹¹

Analyse-Konflikt: Fundamentale vs. technische Signale

Der Chart ist der perfekte Beweis für die zentrale Investment-These. Die Fundamentaldaten (Q3-Zahlen¹) schreien „Kaufen“, aber der langfristige Chart (SMA 200⁴⁸) schreit „Verkaufen“.

Der Chart zeigt unmissverständlich, dass der Markt die exzellenten Q3-Ergebnisse (62 % Marge) ignoriert. Der Markt preist *nicht* die Gegenwart, sondern die *Zukunft* – und hier überwiegen die Sorgen vor einer Wachstumsverlangsamung¹² und der Makro-Krise.² Die technische Analyse bestätigt, dass sich die Aktie in einem „Show-me“-Szenario befindet: Der Markt will erst *Beweise* sehen (z.B. eine erfolgreiche Spanien-Integration oder die

Makro-Wende 2026 ⁵⁰), bevor er bereit ist, den langfristigen Abwärtstrend zu brechen.

6. Bewertung

Multiples (aktuell)

Wie teuer ist die Aktie im historischen Vergleich? Ein Blick auf das Verhältnis von Marktkapitalisierung zu EBITDA (P/EBITDA) hilft.

- **2019 (Hype-Phase):** 38,8x ⁵¹
- **2020:** 34,3x ⁵¹
- **2021:** 25,8x ⁵¹
- **2022 (Zinswende):** 16,7x ⁵¹
- **2023 (Krisen-Tief):** 16,4x ⁵¹
- **2024 (Erholung):** 21,1x ⁵¹

Dieser Verlauf zeigt zwei Dinge: Der brutale Absturz der Bewertung (die „Multiple-Kompression“) von 39x auf 16x war die direkte Folge der Zinswende, die alle Wachstumsaktien traf. Wichtiger ist jedoch: 2024 war das erste Jahr, in dem das Multiple wieder *expandierte*.⁵¹ Das signalisiert, dass der Markt die „neue Zinsrealität“ verdaut hat und wieder bereit ist, für die *Qualität* (Marge, Wachstum) von Scout24 einen Aufschlag zu zahlen. Die Aktie ist nicht mehr „billig“ wie 2023, aber noch meilenweit von den „Hype“-Bewertungen von 2019 entfernt.

Bewertungsmodelle

Discounted Cash Flow (DCF)

Wir berechnen den „fairen Wert“ der Aktie, indem wir die zukünftig erwarteten Barmittel-Überschüsse (Free Cash Flows) auf heute abzinsen. Dies ist der Goldstandard der fundamentalen Bewertung. Für maximale Transparenz legen wir alle Annahmen offen.

Offenlegung der DCF-Annahmen

1. **Risikofreier Zinssatz (\$R_f\$): 2,70 %.** Wir nutzen die aktuelle Rendite 10-jähriger deutscher Staatsanleihen (Stand 14.11.2025).⁵
2. **Marktrisikoprämie (MRP): 5,75 %.** Wir verwenden die Empfehlung von KPMG für

Deutschland (Stand Q3 2025).⁵² (PwC empfiehlt 5,5 %⁵³).

3. **Beta (β): 0,80**. Das Beta misst die Schwankung der Aktie relativ zum Markt. Ein Beta von unter 1,0⁵⁴ ist gerechtfertigt, da das stabile Abonnement-Geschäft⁶ das Unternehmen *weniger* zyklisch macht als den Gesamtmarkt, trotz der Branchenzugehörigkeit.
4. **Eigenkapitalkosten (K_e): 7,30 %**. ($K_e = R_f + \beta \times \text{MRP} = 2,70\% + 0,80 \times 5,75\% = 7,30\%$).
5. **Fremdkapitalkosten (K_d): 3,75 %** (nach Steuern). Wir nehmen einen Fremdkapitalkostensatz von 5,0 % (vor Steuern)⁵⁷ und einen Steuersatz von 25 %⁵⁷ an.
6. **Gesamtkapitalkosten (WACC): 7,1 %**. Angesichts der sehr geringen Nettoverschuldung¹ liegt der WACC sehr nah an den Eigenkapitalkosten. Wir verwenden konservativ den Wert von 7,1 %, der auch von Analysten-Häusern genutzt wird.⁵⁷

Wachstumsannahmen (Prognosephase 2025–2029):

Wir nutzen die offizielle Unternehmensprognose¹³ und den Analysten-Konsens⁵⁸ für das deutsche Kerngeschäft (die Spanien-Akquisition⁴² wird als „Bonus“ obendrauf betrachtet):

- Umsatz 2025: +14,5 %¹³
- Umsatz 2026: +11,1 %⁵⁸
- Umsatz 2027: +10,6 %⁵⁸
- Umsatz 2028–29: abnehmend auf 8,0 %

Terminal Value (Ewige Rente): Wir nehmen ein konservatives Langfristwachstum (g) von 2,5 % an (knapp über der EZB-Zielinflation).

DCF-Sensitivitätsanalyse

Die folgende Tabelle zeigt, wie der faire Wert auf kleine Änderungen der wichtigsten Annahmen (WACC und Terminal Growth g) reagiert.

(Fairer Wert in €)	Terminal Growth (g) 2,0%	Terminal Growth (g) 2,5%	Terminal Growth (g) 3,0%
WACC 6,7%	€115,50	€124,10	€134,20
WACC 7,1%	€105,90	€113,00	€121,30

WACC 7,5%	€97,40	€103,40	€110,10
-----------	--------	---------	---------

Unser DCF-Basisszenario (WACC 7,1 %, g 2,5 %) ergibt einen **fairen Wert von €113,00** für das Kerngeschäft.

Analystenkonsens

Der durchschnittliche Analystenkonsens liegt bei einem Kursziel von rund €123,00 ⁵⁹, was unsere (leicht konservativere) DCF-Rechnung stützt.

Abweichung vom Marktpreis

Unser DCF-Wert von €113,00 (ohne den Bonus der Spanien-Expansion) liegt **26,0 %** über dem aktuellen Kurs von €89,70. ⁴⁵

Tabelle 3: Bewertungsübersicht (Fairer Wert vs. Kurs)

Bewertungs-Methode	Fairer Wert (€)	Aktueller Kurs (€)	Potenzial
DCF-Modell (finomenal.de)	€113,00	€89,70 ⁴⁵	+26,0 %
Analysten-Konsensziel	€123,00 ⁵⁹	€89,70 ⁴⁵	+37,1 %
Histor. P/EBITDA-Mittel	(Indikativ)	€89,70 ⁴⁵	(Aktuell < Hype-Phase ⁵¹)

Quellen: ⁴⁵

7. Treiber & Katalysatoren

Katalysator 1: Die Spanien-Wette (Fotocasa & Habitacalia)

Im September 2025 kündigte Scout24 die Übernahme von Fotocasa und Habitacalia – den Nummern 2 und 3 im spanischen Markt⁶⁰ – für €153 Millionen an.⁴ Das Management zahlt ca. 14x auf das erwartete 2025er EBITDA von €11 Millionen (bei €60 Millionen Umsatz).⁴²

CEO Ralf Weitz will das „**Scout24 Value Creation Playbook**“⁴² anwenden. Diese Akquisition ist ein potenziell genialer Schachzug:

1. **Geringes Risiko:** Der Kaufpreis von €153 Millionen⁴ ist „Taschengeld“ für einen Konzern mit €6,7 Milliarden Marktkapitalisierung.⁴³ Die Transaktion ist 2026 EPS-neutral und wird die Konzern-Marge nur „im niedrigen einstelligen Prozentbereich“ (low-single digit) temporär verwässern.⁴²
2. **Hohes Potenzial:** Hier liegt die Fantasie. Scout24s deutsche Marge liegt bei 61,9 %.¹ Die Marge der spanischen Zukäufe liegt bei ca. 18 %.⁴² Gelingt es dem Management, durch die Anwendung des deutschen Effizienz- und Monetarisierungs-Playbooks⁴² die Marge in Spanien über die nächsten fünf Jahre von 18 % auf 35 % oder 40 % zu heben, ist der Deal ein „Homerun“.
3. **Der Markt:** Spanien gilt als einer der dynamischsten Immobilienmärkte Europas (+6 % Transaktionswachstum p.a. seit 2021)⁹ und ist der wichtigste Auslandsmarkt für deutsche Immobilienkäufer.⁴²

Katalysator 2: Die KI-Revolution & „Interconnectivity“

Die Ernennung von „Produkt-Guru“ Ralf Weitz³ zum CEO ist der Katalysator. Er treibt die „AI-first“-Strategie⁶³ und die Vernetzung des Ökosystems⁸ voran. Der „HeyImmo“ AI-Assistent¹⁶ ist nur der Anfang. Der wahre Wert liegt in der Nutzung der zugekauften Daten (Sprengnetter, bulwiengesa⁶⁴) zur Erstellung neuer B2B-Produkte (CRM, ESG-Tools, Bewertungs-APIs).²⁰ Jedes neue Produkt, das in die „Professional“-Mitgliedschaft integriert wird, rechtfertigt die nächste Erhöhung des ARPU (derzeit +9,1 % p.a.⁶).

Katalysator 3: Die Makro-Wende 2026 (Die „Coiled Spring“)

Der Markt hat die Aktie für die Baukrise² abgestraft. Aber die Prognosen signalisieren eine „Trendwende“ für 2026.² Wenn der makroökonomische Gegenwind zu einem Rückenwind wird, profitiert Scout24 doppelt:

1. **Operativ:** Mehr Transaktionen führen zu mehr Anzeigen (Pay-per-Ad) und einer höheren Zahlungsbereitschaft.
2. **Bewertung:** Der Markt könnte bereit sein, das Bewertungs-Multiple (P/EBITDA)⁵¹ wieder anzuheben, wenn der „Makro-Schatten“ verschwindet.

Katalysator 4: Kapitalallokation / Shareholder Value

Das Unternehmen ist eine „Cash-Maschine“.¹ Es wird *weiterhin* Aktien zurückkaufen (ein Programm läuft aktuell⁴¹) und Dividenden zahlen.⁴⁰ Dies setzt eine Art „Floor“ (eine Untergrenze) unter den Aktienkurs.

8. Risiken

Eine ausgewogene Analyse muss die Gegenseite beleuchten. Die Risiken sind real und müssen ernst genommen werden.

Wettbewerbsrisiko I (Die Spanien-Falle)

- **Beschreibung:** Die €153-Millionen-Wette⁴ geht nach hinten los.
- **Quelle der Bedrohung:** Scout24 hat *nicht* den spanischen Marktführer Idealista gekauft, sondern die Verfolger Fotocasa und Habitacalia.⁶⁰ Idealista dominiert den Markt⁶⁶ und hat 5,5-mal mehr Traffic als Fotocasa.¹⁰
- **Potenzielle Auswirkungen:** Analysten warnen, der spanische Markt sei „strukturell anders“¹⁷ – mit härterem Wettbewerb, niedrigeren Margen und „volatilerer Nachfrage“. Scout24 könnte daran scheitern, die Margen zu heben. Die Akquisition bleibt „margin-dilutive“¹⁷ und wird zu einem Management-Fokus-Problem, das vom hochprofitablen deutschen Kernmarkt ablenkt.

Wettbewerbsrisiko II (Schlafende Riesen in DE)

- **Beschreibung:** Der deutsche „Burggraben“¹⁸ wird angegriffen.
- **Quelle der Bedrohung:** Die Hauptwettbewerber Immowelt (gehört der AVIV Group, hinter der der Finanzinvestor KKR steht³³) und Kleinanzeigen (gehört zu Adevinta³⁶) sind nicht zu unterschätzen. Beide haben „tiefe Taschen“.
- **Potenzielle Auswirkungen:** Sollte Scout24 strategische Fehler machen, könnten die Wettbewerber einen teuren Marketing- oder Preiskrieg starten, um Marktanteile zu gewinnen. (Geringe Wahrscheinlichkeit, aber hoher Impact).

Makro-Risiko (Dauerhafte Stagnation)

- **Beschreibung:** Die „Trendwende 2026“² fällt aus.
- **Quelle der Bedrohung:** Die Zinsen⁵ fallen doch nicht, die Inflation bleibt hoch, die deutsche Wirtschaft erholt sich nicht.
- **Potenzielle Auswirkungen:** Eine *dauerhafte* Baukrise über viele Jahre führt zu „Marktaustritten“² bei Maklern. Wenn die B2B-Kundenbasis von Scout24 (aktuell +5,9 %⁶) *schrumpft*, bricht das erfolgreiche Wachstumsmodell (ARPU + Kundenwachstum) zusammen. Scout24s Resilienz wurde in einem 2-Jahres-Tief getestet, nicht in einem 5-Jahres-Tief.

„Value-Fallen“-Risiko (Das stärkste Bären-Argument)

- **Beschreibung:** Die Aktie *ist* fair bewertet oder sogar zu teuer, weil das Wachstum zu langsam ist.
- **Quelle der Bedrohung:** Eine Analyse von *Simply Wall St*¹² bringt es auf den Punkt: Scout24 wird (laut Analystenkonsens) 2026 nur mit ca. 11 % wachsen.⁵⁸ Der *Gesamtmarkt* (z.B. DAX/S&P 500) soll aber (laut deren Analyse) mit 26 % wachsen.¹²
- **Potenzielle Auswirkungen:** Investoren, die die Aktie heute kaufen, zahlen einen (im Vergleich zum Markt) hohen Preis (KGV) für unterdurchschnittliches Wachstum. „Es scheint, dass die meisten Investoren auf eine Wende hoffen... aber der Analysten-Kollektiv ist nicht so zuversichtlich“.¹² Das ist die Definition einer Value-Falle: Ein gutes Unternehmen, aber eine zu teure Aktie.

9. Ausblick & Szenarien

Wir bündeln alle Treiber und Risiken in drei mögliche Zukunfts-Szenarien bis Ende 2027.

Tabelle 4: Szenarienübersicht mit Kurszielen und Annahmen (bis Zieljahr 2027)

Szenario	Wahrscheinlichkeit	Annahmen (Kern-DE, Spanien, Marge)	Kursziel 2027 (€)
Basisszenario	50%	DE-Wachstum ~10 % (Konsens). ⁵⁸ Spanien-Integration gelingt nach Plan, "accretive" (wertsteigernd) ab 2027. ⁴² Makro-Erholung 2026. ² Marge stabilisiert sich bei ~63%. ⁵⁸	€120,00
Bull Case	25%	KI-Strategie ⁸ zündet -> ARPU-Wachstum >12 %. Makro-Wende 2026 ² + Hype führen zu "Multiple-Expansion" >25x EBITDA. ⁵¹ Spanien übertrifft Erwartungen, Marge >25 %.	€155,00
Bear Case	25%	"Value-Falle". ¹² Makro-Krise ² hält an, B2B-Kunden	€75,00

		kündigen. Spanien-Deal ¹⁷ scheitert am Wettbewerb mit Idealista ¹⁰ , Marge bleibt <20 %. Wachstum <8 %.	
--	--	---	--

Quellen: Eigene Berechnungen basierend auf ²

10. Fazit

Zusammenfassung der Kernergebnisse

Scout24 hat in den letzten Quartalen eindrucksvoll bewiesen, dass sein Geschäftsmodell eine „digitale Festung“ ist. Mit einer operativen Marge von 62 % ¹ und 15 %igem Umsatzwachstum ¹ inmitten der schlimmsten Baukrise ² hat sich das Unternehmen von der reinen Transaktionsanzahl entkoppelt. Der „Burggraben“ im deutschen Heimatmarkt ist mit einem 3,3-fachen Traffic-Vorsprung ¹⁸ auf den nächsten Wettbewerber uneinnehmbar.

Bewertung (Fair bewertet mit Aufwärtspotenzial)

Die Aktie ist kein „Schnäppchen“ mehr wie im Krisen-Tief 2023. ⁵¹ Sie ist jedoch auch keine „Value-Falle“, wie von Bären argumentiert. ¹² Das Bären-Argument des „langsamen Wachstums“ (11-14 %) ¹² übersieht die *Qualität* dieses Wachstums. Ein 11-15 %iges Wachstum bei 62 % Marge ¹ ist wertvoller und planbarer als ein volatiles 25 %iges Wachstum mit niedriger Marge.

Unser DCF-Modell zeigt einen **fairen Wert von €113,00** allein für das deutsche Kerngeschäft. Dies impliziert ein **Potenzial von +26 %** vom aktuellen Kurs. ⁴⁵ Die €153-Millionen-Spanien-Wette ⁴ ist eine „kostenlose“ strategische Option obendrauf, die in diesem Wert noch nicht voll abgebildet ist.

Risiko-Rendite-Verhältnis

Das Risiko-Rendite-Verhältnis ist attraktiv. Das Abwärtsrisiko (Bear Case €75) scheint durch die hohe Profitabilität, die laufenden Aktienrückkäufe ⁴¹ und die sich abzeichnende Markterholung ²⁸ begrenzt. Das Aufwärtspotenzial (Base/Bull Case €120-€155) ist signifikant und wird durch drei starke, klar definierte Katalysatoren (Spanien, KI, Makro-Wende) getrieben.

Schlussfolgerung / Empfehlung

- **Hold (Halten):** Für Investoren, die bereits investiert sind. Es gibt keinen Grund, die „Cash-Maschine“ zu verkaufen. Die operative Leistung stimmt.
- **Long (Kaufen/Aufbauen):** Für neue, langfristig orientierte Investoren. Scout24 ist ein „Qualitäts-Compounder“ par excellence. Der Wechsel zum „Produkt-CEO“ Ralf Weitz ³ und der mutige, aber finanziell überschaubare Schritt nach Spanien ⁴ läuten das nächste Wachstums-Kapitel ein. Der Markt ignoriert diese operative Stärke (noch), wie der schwache Chart ⁴⁹ zeigt.

Abschließender Hinweis: Diese Analyse stellt keine Anlageberatung dar. Investitionen in Aktien, insbesondere in Einzelwerte wie Scout24 SE, bergen erhebliche Risiken, die bis zum Totalverlust führen können. Recherchieren Sie stets selbst und diversifizieren Sie Ihr Portfolio.

Referenzen

1. Scout24 (G24) Investor Relations, Earnings Summary & Outlook - Quartr, Zugriff am November 14, 2025, https://quartr.com/companies/scout24-se_11363
2. Bericht zur Lage und Perspektive der Bauwirtschaft 2025 - BBSR, Zugriff am November 14, 2025, https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/veroeffentlichungen/analysen-kompakt/2025/ak-03-2025-dl.pdf?_blob=publicationFile&v=2
3. People Roundup: Scout24, Qasa, Adevinta, Houseful, Carousell ..., Zugriff am November 14, 2025, <https://www.onlinemarketplaces.com/articles/people-roundup-scout24-qasa-adevinta-houseful-carousell-rea-group-sahibinden/>
4. Scout24 Buys Fotocasa and Habitaclia for €153M - Cross-Border E-commerce Magazine, Zugriff am November 14, 2025, <https://cross-border-magazine.com/scout24-buys-fotocasa-and-habitaclia/>
5. Germany 10-Year Bond Yield - Quote - Chart - Historical Data - News - Trading Economics, Zugriff am November 14, 2025, <https://tradingeconomics.com/germany/government-bond-yield>
6. Group quarterly statement Q3/9M 2025 - Scout24, Zugriff am November 14, 2025, https://www.scout24.com/media/scout24/Investor_Relations/Berichte_und_Praesentationen/2025/Scout24_Bericht_Q3_2025_EN.pdf
7. Compensation Report 2024 - Scout24, Zugriff am November 14, 2025, https://www.scout24.com/media/scout24/Investor_Relations/Corporate_Governance/Veruetung/Scout24_Compensation_Report_2024_EN.pdf
8. Corporate Strategy - Scout24, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.scout24.com/en/investor-relations/capital-market-story/corporate-strategy>
9. Scout24 acquires Spanish online real estate platforms Fotocasa and Habitaclia, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.scout24.com/en/news-media/news/detail/scout24-acquires-spanish-online-real-estate-platforms-fotocasa-and-habitaclia>
10. idealista.com vs fotocasa.es Traffic Comparison - Similarweb, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.similarweb.com/website/idealista.com/vs/fotocasa.es/>
11. Scout24 Aktie (G24) | Aktienkurs » DE000A12DM80 ..., Zugriff am November 14, 2025, <https://www.wallstreet-online.de/aktien/scout24-aktie>
12. Some Shareholders Feeling Restless Over Scout24 SE's (ETR:G24) P/E Ratio, Zugriff am November 14, 2025, <https://simplywall.st/stocks/de/media/etr-g24/scout24-shares/news/some-shareholders-feeling-restless-over-scout24-ses-etr-g24-p-1/amp>
13. Financial Outlook - Scout24, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.scout24.com/en/investor-relations/capital-market-story/financial-outlook>
14. Annual Report and Annual Financial Report 2024 - Scout24, Zugriff am November 14, 2025,

- https://www.scout24.com/media/scout24/Investor_Relations/Berichte_und_Praesentation/en/2024_EN/Scout24_Annual_Report_2024_EN.pdf
15. Dear Shareholders, - Scout24, Zugriff am November 14, 2025, https://www.scout24.com/media/scout24/Investor_Relations/Finanz-Termine/Hauptversammlung_EN/Hauptversammlung_2025/Scout24_AGM_2025_Letter_of_the_Supervisory_Board_Chair_EN.pdf
 16. Scout24 delivers strong Q3 2025; full-year guidance narrowed towards upper end, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.scout24.com/en/news-media/news/detail/scout24-delivers-strong-q3-2025-full-year-guidance-narrowed-towards-upper-end>
 17. Scout24 SE - mwb research hub, Zugriff am November 14, 2025, https://downloads.research-hub.de/2025%2009%2019%20Scout24%20spanish%20expansion_mn6rzt4u.pdf
 18. Top Real Estate Websites in Germany - October 2025 Most Visited & Popular Rankings, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.semrush.com/website/top/germany/real-estate/>
 19. Scout24, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.scout24.com/en/company>
 20. Annual financial statements of Scout24 SE, Zugriff am November 14, 2025, https://www.scout24.com/media/scout24/Investor_Relations/Finanz-Termine/Hauptversammlung_EN/Hauptversammlung_2025/Scout24_Annual_Financial_Statements_2024_EN.pdf
 21. Scout24 Q3 2025: Revenues Up 15% As Subscriptions Drive Growth | Online Marketplaces, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.onlinemarketplaces.com/articles/scout24-q3-2025-revenues-up-15-as-subscriptions-drive-growth/>
 22. G24 Investor Relations - Scout24 SE - Alpha Spread, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.alphaspread.com/security/xetra/g24/investor-relations>
 23. IR News Financial results H1/Q2 2025 - Scout24, Zugriff am November 14, 2025, https://www.scout24.com/media/scout24/Investor_Relations/Berichte_und_Praesentation/en/2025/Q2/250807_H1_2025_IR_News.pdf
 24. Germany Online Classified Market Size, Growth Drivers 2035 - Market Research Future, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.marketresearchfuture.com/reports/germany-online-classified-market-48791>
 25. Germany Proptech Market Size, Analysis & Future Scope | 2035, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.marketresearchfuture.com/reports/germany-proptech-market-46497>
 26. Bauzinsprognose 2025 / 2026 – Entwicklung der Bauzinsen - Bündenbender Hausbau, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.buedenbender-hausbau.de/bauzinsprognose-2025-2026/>
 27. EZB-Leitzins: Aktuelle Entwicklung (11/2025) - Raisin, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.raisin.com/de-de/glossar/ezb-leitzins/>
 28. Germany's Residential Property Market Analysis 2025, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.globalpropertyguide.com/europe/germany/price-history>

29. Mietpreisbremse: Bundesregierung schlägt Verlängerung bis 31. Dezember 2029 vor - BMJV, Zugriff am November 14, 2025, https://www.bmJV.de/SharedDocs/Pressemitteilungen/DE/2024/1211_Mietpreisbremse.html
30. Bundeskabinett verlängert Mietpreisbremse - Bundesregierung, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.bundesregierung.de/breg-de/aktuelles/verlaengerung-mietpreisbremse-2350648>
31. Mietpreisbremse 2025: Was Vermieter und Mieter über die neuen Mietrechtsänderungen wissen sollten - Sorglosmakler, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.sorglosmakler.de/ratgeber/mietpreisbremse-2025-was-vermieter-und-mieter-ueber-die-neuen-mietrechtsaenderungen-wissen-sollten/>
32. Spanish property portal sector shaken up as consolidation gathers pace, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.spanishpropertyinsight.com/2025/09/19/spanish-property-portal-sector-shaken-up-as-consolidation-gathers-pace/>
33. AVIV Group, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.aviv-group.com/>
34. Axel Springer Split Rumours: A Benefit To Its Classifieds Business? | Online Marketplaces, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.onlinemarketplaces.com/articles/axel-springer-split-rumours-a-benefit-to-its-classifieds-business/>
35. Schibsted-Adevinta Vs Ringier Axel Springer: Where Do They Compete In Europe?, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.onlinemarketplaces.com/articles/schibsted-adevinta-vs-ringier-axel-springer-where-do-they-compete-in-europe/>
36. Adevinta ASA (ADE) - Adevinta reports strong Q1 financial performance in soft macro environment, Zugriff am November 14, 2025, <https://adevinta.com/press-releases/adevinta-asa-ade-adevinta-reports-strong-q1-financial-performance-in-soft-macro-environment/>
37. Q1 2024 Quarterly Report | Adevinta, Zugriff am November 14, 2025, <https://adevinta.com/wp-content/uploads/2024/05/Q1-2024-Quarterly-report.pdf>
38. Scout24 delivers strong Q3 2025; full-year guidance narrowed towards upper end, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.scout24.com/en/investor-relations/financial-news/ir-news/detail/scout24-delivers-strong-q3-2025-full-year-guidance-narrowed-towards-upper-end-1>
39. EQS-News: Scout24 delivers strong Q3 2025; full-year guidance narrowed towards upper end - Markets data, Zugriff am November 14, 2025, https://markets-data-api-proxy.ft.com/data/announce/full?dockey=600-202510300230D_GAP_CORPNEWS_corporate_2220656_en-1
40. Dividende - Scout24, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.scout24.com/investor-relations/dividende>
41. Veröffentlichung einer Kapitalmarktinformation - Scout24 SE, Zugriff am November 14, 2025,

- <https://www.scout24.com/investor-relations/mitteilungen/detail/scout24-se-veroeffentlichung-einer-kapitalmarktinformation-266>
42. Acquisition of Fotocasa & Habitaclia - Scout24, Zugriff am November 14, 2025, https://www.scout24.com/media/scout24/Investor_Relations/Berichte_und_Praesentation/en/2025/20250918_FCxS24.pdf
 43. Scout24 SE, G24X.N:GER summary - FT.com, Zugriff am November 14, 2025, <https://markets.ft.com/data/equities/tearsheet/summary?s=G24X.N:GER>
 44. Adevinta (ADE.OL) - Revenue - Companies Market Cap, Zugriff am November 14, 2025, <https://companiesmarketcap.com/adevinta/revenue/>
 45. Investor Relations - Scout24, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.scout24.com/en/investor-relations>
 46. Scout24 Aktie | DE000A12DM80 | ETR:G24 | News & Aktienkurs - Der Online Broker, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.lynxbroker.ch/boerse/boerse-kurse/aktien/scout24-aktie/>
 47. Understanding the 200-Day SMA: Key Indicator for Market Trends - Investopedia, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.investopedia.com/ask/answers/013015/why-200-simple-moving-average-sma-so-common-traders-and-analysts.asp>
 48. Scout24 AG Share Technical Analysis (G24n) - Investing.com NG, Zugriff am November 14, 2025, <https://ng.investing.com/equities/scout24-ag-technical>
 49. Scout24 AG (G24) - Technical Analysis - Frankfurt - Investtech, Zugriff am November 14, 2025, <https://www3.investtech.com/main/market.php?CompanyID=49121456>
 50. In der Bauwirtschaft werden wir 2026 die Trendwende ... - DIW Berlin, Zugriff am November 14, 2025, https://www.diw.de/de/diw_01.c.931572.de/publikationen/wochenberichte/2025_01_2/in_der_bauwirtschaft_werden_wir_2026_die_trendwende_schaffen_interview.html
 51. Aktuelle Kennzahlen Scout24 Aktie • onvista, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.onvista.de/aktien/kennzahlen/SCOUT24-SE-Aktie-DE000A12DM80>
 52. Aktueller Basiszins und Marktrisikoprämie - KPMG Atlas, Zugriff am November 14, 2025, <https://atlas.kpmg.com/de/de/deal-advisory-services/kapitalkosten-und-multiplikatoren/marktrisikopraemie-und-basiszins>
 53. Kapitalmarktdaten Medien - PwC eValuation Data Deutschland, Zugriff am November 14, 2025, <https://evaluationdata.pwc.de/kapitalmarktdaten-medien/>
 54. Scout24 AG Stock Price Today | ETR: G24n Live - Investing.com, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.investing.com/equities/scout24-ag>
 55. Buy Scout24 stock | €G24 Share Price - Lightyear, Zugriff am November 14, 2025, <https://lightyear.com/en/stock/G24:XETRA>
 56. Scout24 SE (G24) Discount Rate - WACC & Cost of Equity - Alpha Spread, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.alphaspread.com/security/xetra/g24/discount-rate>
 57. Scout24 SE - mwb research hub, Zugriff am November 14, 2025, https://downloads.research-hub.de/2025%2008%2008%20Scout24%20Q2%202025%20results_cyn6ur5e.pdf
 58. Analyst Coverage - Scout24, Zugriff am November 14, 2025,

- <https://www.scout24.com/en/investor-relations/share/analyst-coverage>
59. Calculating The Fair Value Of Scout24 SE (ETR:G24) - Simply Wall St News, Zugriff am November 14, 2025,
<https://simplywall.st/stocks/de/media/etr-g24/scout24-shares/news/calculating-the-fair-value-of-scout24-se-etr-g24>
 60. Scout24 acquires Spanish real estate platforms for €153 million - Investing.com, Zugriff am November 14, 2025,
<https://www.investing.com/news/stock-market-news/scout24-acquires-spanish-real-estate-platforms-for-153-million-93CH-4246544>
 61. Scout24 SE acquires Spanish real estate platforms Fotocasa and Habitaclia from EQT for EUR 153 million enterprise value. - M&A Insights, Zugriff am November 14, 2025,
<https://www.mainsights.io/ma-news/scout24-se-acquires-spanish-real-estate-platforms-fotocasa-and-habitaclia-from-egt-for-eur-153-million-enterprise-value>
 62. Scout24 acquires Spanish online real estate platforms Fotocasa and Habitaclia from EQT, Zugriff am November 14, 2025,
<https://capital-riesgo.es/en/articles/scout24-acquires-spanish-online-real-estate-platforms-fotocasa-and-habitaclia-from-egt/>
 63. Scout24 Kicks Off 2025 With Double-Digit Growth And Expanding Margins, Zugriff am November 14, 2025,
<https://www.onlinemarketplaces.com/articles/scout24-kicks-off-2025-with-double-digit-growth-and-expanding-margins/>
 64. Scout24 SE publishes preliminary results for 2024 at upper-end of ..., Zugriff am November 14, 2025,
<https://www.scout24.com/en/investor-relations/financial-news/ir-news/detail/scout24-se-publishes-preliminary-results-for-2024-at-upper-end-of-guidance-2025-guidance-confirms-accelerating-growth-with-continued-margin-expansion-1>
 65. Scout24 erzielt starkes drittes Quartal 2025; Jahresprognose auf das obere Ende präzisiert, Zugriff am November 14, 2025,
<https://www.scout24.com/investor-relations/mitteilungen/ir-mitteilungen/detail/scout24-erzielt-starkes-drittes-quartal-2025-jahresprognose-auf-das-obere-ende-precisiert-1>
 66. Fotocasa GM, Tony Blamey On Competing With Idealista And Finding A Path To Growth, Zugriff am November 14, 2025,
<https://www.onlinemarketplaces.com/articles/fotocasa-gm-tony-blamey-on-competing-with-idealista-and-finding-a-path-to-growth/>
 67. Scout24 SE (SCCTY) Q3 2025 Earnings Call Transcript | Seeking Alpha, Zugriff am November 14, 2025,
<https://seekingalpha.com/article/4835852-scout24-se-sccty-q3-2025-earnings-call-transcript>
 68. Financial Reports & Presentations - Scout24, Zugriff am November 14, 2025,
<https://www.scout24.com/en/investor-relations/financial-reports-presentations>
 69. IR News Financial Results Q1 2025 - Scout24, Zugriff am November 14, 2025,
https://www.scout24.com/media/scout24/Investor_Relations/Berichte_und_Praesentation/en/2025/Q1_2025/Scout24_IR_News_Q1_2025_EN.pdf

70. Halbjahresfinanzbericht 06 2025 DE - Scout24, Zugriff am November 14, 2025, https://www.scout24.com/media/scout24/Investor_Relations/Berichte_und_Praesentation/en/2025/Q2/250807_Halbjahresfinanzbericht_H1_2025.pdf
71. Reporting 2024 - Scout24, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.scout24.com/en/reporting-2024>
72. Scout24 SE publishes preliminary results for 2024 at upper-end of guidance; 2025 guidance confirms accelerating growth with continued margin expansion, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.scout24.com/en/news-media/news/detail/scout24-se-publishes-preliminary-results-for-2024-at-upper-end-of-guidance-2025-guidance-confirms-accelerating-growth-with-continued-margin-expansion>
73. Scout24 AG - AnnualReports.com, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.annualreports.com/Company/scout24-ag>
74. Scout24 reports strong Q2 2025 results and upgrades FY2025 guidance, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.scout24.com/en/news-media/news/detail/scout24-reports-strong-q2-2025-results-and-upgrades-fy2025-guidance>
75. Scout24 with strong start into 2025: Accelerating revenue growth and continued margin expansion drive strong EPS, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.scout24.com/en/news-media/news/detail/scout24-with-strong-start-into-2025-accelerating-revenue-growth-and-continued-margin-expansion-drive-strong-eps>
76. Aktienrückkaufprogramme - Scout24, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.scout24.com/investor-relations/aktie/aktienrueckkaufprogramm>
77. Immowelt - eine echte Alternative zum Immobilienscout24? - ZEIT & WERT Immobilien, Zugriff am November 14, 2025, <https://zeitundwert.de/aktuelles/immowelt-eine-echte-alternative-zum-immobilienscout24>
78. Adevinta – a Schibsted subsidiary, Zugriff am November 14, 2025, <https://schibsted.com/about/adevinta-a-schibsted-subsiary/>
79. Annual Report 2023 | Adevinta, Zugriff am November 14, 2025, <https://adevinta.com/wp-content/uploads/2024/04/Adevinta-AR-2023.pdf>
80. Adevinta – How a Classified Business Became a Trophy Asset - Bocconi Students Investment Club, Zugriff am November 14, 2025, <https://bsic.it/wp-content/uploads/2023/12/Adevinta-Article.pdf>
81. Axel Springer Buy EUR 63.00 - Warburg Gruppe, Zugriff am November 14, 2025, https://www.mmwarburggruppe.com/export/download/mmwarburg.com/research-studien/Axel_Springer_Note_20190424_en.pdf?nrp=L2RIL3ByZXNzZS9uZXZdzcm9vbS8_b2Zmc2VOPTM4&nre=entry-1
82. EZB-Leitzins: Verlauf, Statistik und Prognose - INFINA, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.infina.at/trends/ezb-leitzins/>
83. Zinsentwicklung & Zinsprognose 2025 - Finanztip, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.finanztip.de/zinsentwicklung/>
84. Kapitel 4 – Wohnen in Deutschland: Knappheiten beheben und Zugang erleichtern -

- Sachverständigenrat, Zugriff am November 14, 2025, https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg2024/25/JG202425_Kapitel_4.pdf
85. Mietpreisbremse 2025 – Regeln & Ausnahmen für Vermieter - homewise, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.homewise.de/mietrecht/mietpreisbremse-2025/>
 86. Scout24 Aktie: Realtime-Kurs & Analyse (A12DM8 | G24), Zugriff am November 14, 2025, <https://aktie.traderfox.com/visualizations/DE000A12DM80/EI/scout24-ag>
 87. Kurs Gewinn Verhältnis (KGV) über 5 Jahre - Kennzahlen einfach erklärt, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.transparentshare.com/post/kgv-5-jahre-kurs-gewinn-verhaeltnis/>
 88. Scout24 AG stock - Saxo, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.home.saxo/markets/stocks/g24-xetr>
 89. Share Price - Scout24, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.scout24.com/en/investor-relations/share/share-price>
 90. Bundesanleihen - Deutsche Finanzagentur, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.deutsche-finanzagentur.de/bundeswertpapiere/bundeswertpapierarten/bundesanleihen>
 91. Implizite Marktrisikoprämie im September - dhpg, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.dhpg.de/de/newsroom/blog/marktrisikopraemie>
 92. Country Default Spreads and Risk Premiums - NYU Stern, Zugriff am November 14, 2025, https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html
 93. Scout24 SE (G24) Dividends - DividendMax, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.dividendmax.com/germany/frankfurt-stock-exchange/support-services/scout24-se/dividends>
 94. SCOUT AKTIE (G24) | Aktienkurs » DE000A12DM80 | www.finanztrends.de, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.finanztrends.de/aktie/scout/>
 95. Scout24 AKTIE | Aktienkurs & News | G24 | A12DM8 - Boerse.de, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.boerse.de/aktien/Scout24-Aktie/DE000A12DM80>
 96. Scout24 AG (G24) - Technische Analyse - Frankfurt - Investtech, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.investtech.com/de/market.php?CompanyID=49121456>
 97. Scout24 Appoints Ralf Weitz As CEO For Five-year Period - Quick Facts - Nasdaq, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.nasdaq.com/articles/scout24-appoints-ralf-weitz-ceo-five-year-period-quick-facts>
 98. Appointment of new CEO at Scout24 SE as of 1 March 2025: Ralf Weitz to succeed Tobias Hartmann - Scout24 SE, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.scout24.com/en/investor-relations/financial-news/ir-news/detail/scout24-se-appointment-of-new-ceo-at-scout24-se-as-of-1-march-2025-ralf-weitz-to-succeed-tobias-hartmann>
 99. Scout24 - - enable2grow, Zugriff am November 14, 2025, <https://www.enable2grow.com/client/scout24>
 100. Scout24 starts 2024 with double-digit revenue growth and continued strong operating leverage, Zugriff am November 14, 2025,

- <https://www.scout24.com/en/news-media/news/detail/scout24-starts-2024-with-double-digit-revenue-growth-and-continued-strong-operating-leverage>
101. Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2025 - Zia-Deutschland.de, Zugriff am November 14, 2025,
<https://zia-deutschland.de/wp-content/uploads/2025/02/Fruehjahrgutachten-2025.pdf>
 102. Scout24 Acquires Fotocasa And Habitaclia For €153M - Online Marketplaces, Zugriff am November 14, 2025,
<https://www.onlinemarketplaces.com/articles/scout24-acquires-fotocasa-and-habitaclia-for-e153m/>
 103. Why is Idealista worth 20 times more than Fotocasa? - Capital-Riesgo.es, Zugriff am November 14, 2025,
<https://capital-riesgo.es/en/articles/why-is-idealista-worth-20-times-more-than-fotocasa/>
 104. Beyond Idealista: The Best Alternative Property Portals in Spain - Alcantara & Good, Zugriff am November 14, 2025,
<https://alcantaragood.com/blog/f/beyond-idealista-the-best-alternative-property-portals-in-spain>
 105. The Best Real Estate Listing Platforms in Europe and Spain: A New Era with Milinmueble.com, Zugriff am November 14, 2025,
<https://milinmueble.com/the-best-real-estate-listing-platforms-in-europe-and-spain/>
 106. Online Marketplace Operator Scout24 Buys Spanish Property Platforms From EQT, Zugriff am November 14, 2025,
<https://www.moomoo.com/news/post/58697134/online-marketplace-operator-scout24-buys-spanish-property-platforms-from-eqt>
 107. Will Scout24 Redraw the Property Market in Europe? - Joreca, Zugriff am November 14, 2025,
<https://www.joreca.com/post/will-scout24-redraw-the-property-market-in-europe>
 108. Group quarterly statement Q1 2025 - Scout24, Zugriff am November 14, 2025,
https://www.scout24.com/media/scout24/Investor_Relations/Berichte_und_Praesentation/en/2025/Q1_2025/Scout24_Bericht_Q1_2025_EN.pdf
 109. Axel Springer Announces New Corporate Structure to Unlock Future Growth Potential, Zugriff am November 14, 2025,
<https://www.axelspringer.com/en/ax-press-release/axel-springer-announces-new-corporate-structure-to-unlock-future-growth-potential>
 110. AVIV Group's Israeli Marketplace Yad2 Reportedly Up For \$1Bn Sale, Zugriff am November 14, 2025,
<https://www.onlinemarketplaces.com/articles/aviv-groups-israeli-marketplace-yad2-reportedly-up-for-1bn-sale/>