Lagebericht

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1 Überblick

Die Immobilien Scout Österreich GmbH (ImmoScout) steht im Eigentum der Scout24 SE.

ImmoScout betreibt, gemessen an Listings und Traffic, einen der führenden digitalen Marktplätze für Immobilien in Österreich. Eine Vielzahl von Immobiliensuchenden trifft hier auf ein großes Angebot an digitalen Anzeigen bzw. Inseraten („Listings"). Je vielfältiger und umfassender das Angebot, desto häufiger und länger wird der digitale Marktplatz besucht („Traffic").

Folgende drei Kundengruppen sind auf unserem digitalen Marktplatz aktiv:

- Immobilienmakler (auch Hausverwaltungen, Finanzpartner, Immobilienentwickler und Fertighausanbieter) → gewerbliche Kunden
- Immobilieneigentümer → gewerbliche und private Kunden
- Immobiliensuchende → private Kunden

Unsere Listing-Produkte, das heißt die Inserate für den Verkauf und die Vermietung von Immobilien, werden im Rahmen von Rahmenverträgen („Mitgliedschaften") oder als Einzelauftrag bei ImmoScout24 gebucht. Unsere Kunden sind hier sowohl gewerbliche als auch private Anbieter.

Das auf ImmoScout zur Verfügung gestellte Immobilienangebot richtet sich in der Regel an Privatkunden, die Immobilien entweder zum Kauf oder zur Miete suchen und so entsprechenden „Traffic" auf ImmoScout24 auslösen.

Unser Ziel ist es, ein digitales Ökosystem für Immobilientransaktionen in Österreich zu bieten. Ursprünglich als digitale Anzeigenplattform gestartet, haben wir ImmoScout über die letzten Jahre zu einem vernetzten Marktplatz weiterentwickelt. Über das Inserieren und Suchen hinaus bieten wir unseren Kunden eine Reihe zusätzlicher Produkte, die im Rahmen von Immobilientransaktionen anfallen. So wollen wir mittelfristig den gesamten Prozess rund um den Kauf/Verkauf, die Anmietung/Vermietung und das Management von Immobilien zum Vorteil unserer Kunden digitaler und effizienter machen. Die Unternehmensstrategie zielt darauf ab, einen einzigartigen Marktplatz zu schaffen, der zum einen Angebot und Nachfrage effizient zusammenführt und zum anderen durch die transparente Bereitstellung von Marktinformationen und Datenanalysen eine Grundlage für optimale Entscheidungen bietet

1.2 Geschäftsverlauf und Ertragslage

ImmoScout hat das Geschäftsjahr 2025 erfolgreich abgeschlossen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte der Umsatz um 2% auf 22.678 TEUR gesteigert werden.

	01.01.-31.12.2025	01.01.-31.12.2024
Umsatzerlöse	22.678.246	22.190.811

Die Umsatzrentabilität[1] blieb mit 11,6% im Jahr 2025 konstant zum Jahr 2024, die Eigenkapitalrentabilität[2] sank von 10,7% auf 9,9%. Ebenfalls gesunken ist der Umsatz je Mitarbeiter[3], von TEUR 396 (2024) auf TEUR 384 (2025). Der „Praktiker-Cash-Flow"[4] blieb mit EUR 4,0 MEUR im Jahr 2025 konstant gegenüber dem Jahr 2024.

2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und Risiken des Unternehmens

2.1. Voraussichtliche Entwicklung

Ausgehend von einer sehr guten Marktposition sehen wir weiterhin großes Wachstumspotential in unserer Entwicklung hin zu einem digitalen Ökosystem für Immobilientransaktionen in Österreich. Das Jahr 2025 war dabei ein herausforderndes Jahr für alle Marktteilnehmer. Neben dem fortgesetzten russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine und des in 2026 begonnenen Irankriegs, prägen weiterhin Unsicherheiten bzgl. der Inflationsentwicklung und hohe Zinsen die wirtschaftlichen Bedingungen in Österreich.

Während die Mietpreise in Österreich weiter steigen und das Angebot an bezahlbarem Wohnraum knapper wird, sehen wir im Jahr 2026 eine Stabilisierung bei den Kaufpreisen für Immobilien.

Diese oben beschriebenen Entwicklungen haben weiterhin Einfluss auf das Marktumfeld, Verbraucher und Kunden und damit in beschränktem Maße auf die Geschäftstätigkeit von Scout24.

Die nachhaltig gestiegenen Lebenshaltungskosten spiegeln sich in anhaltender Lohninflation wider und erhöhen damit die Kosten pro Mitarbeiter.

Die weiterhin hohen Energiepreise und sonstige höhere Rohstoffbeschaffungskosten betreffen auch ImmoScout. Die Effekte halten sich jedoch aufgrund des digitalen Geschäftsmodells in Grenzen.

Der anhaltende Nahostkonflikt und der Irankrieg hatten bisher keine signifikanten Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit. Ebenso hat die veränderte Wirtschaftspolitik der USA gegenüber der EU

[1] Ergebnis nach Steuern*100/Umsatzerlöse
[2] Ergebnis nach Steuern*100/ø Eigenkapital
[3] Umsatzerlöse/ø Anzahl Mitarbeiter
[4] Jahresergebnis nach Steuern zuzüglich Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen

bisher keine spürbaren Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit. Zukünftige negative Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung lassen sich jedoch nicht ausschließen.
Die Entwicklungen und Auswirkungen der oben genannten Ereignisse auf unser Geschäft werden stetig überwacht und beurteilt, um gegebenenfalls risikomindernde Maßnahmen zu ergreifen.

In diesem dynamischen und herausfordernden Marktumfeld steht ImmoScout als starker Partner an der Seite der Makler und unterstützt sie mit der größtmöglichen Marketingpower und Reichweite.
In Summe ist es uns auch in diesem veränderten Marktumfeld gelungen, einen Unterschied für unsere Kunden und Nutzer zu machen. So konnten wir unseren Umsatz um 2 % im Vergleich zu 2024 steigern und damit unsere Wachstumsprognose für das Jahr 2025 voll erfüllen. Unser Ziel ist, den Immobilienmarkt in Österreich digitaler und effizienter zu machen und ein Ökosystem für Immobilien aufzubauen. Wir haben unsere Services für alle drei Seiten des Marktplatzes weiter ausgebaut: für professionelle Kunden und Makler, für Eigentümer und für Immobiliensuchende. Das macht unser Geschäft krisensicher, egal in welcher konjunkturellen Situation sich der Immobilienmarkt gerade befindet und deshalb gehen wir auch für das Jahr 2026 von einem Umsatzwachstum aus.

2.2 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

ImmoScout begegnet fortwährend Risiken und Chancen, die einen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wie auch auf die Reputation und öffentliche Wahrnehmung von ImmoScout haben können. Um mögliche negative Auswirkungen im Falle der Realisierung von Risiken zu verhindern bzw. zu minimieren, werden im Rahmen des Risikomanagements finanzielle, operative, strategische, externe und Compliancebezogene Risiken identifiziert, analysiert, bewertet und gesteuert. Gleichzeitig sorgen wir mit unserem Chancenmanagement dafür, Chancen rechtzeitig zu erkennen und zu nutzen. Ziel ist es, eine Balance zwischen Wachstum und Rendite einerseits und den damit verbundenen Risiken andererseits zu schaffen. Das Risiko- und Chancenmanagement unterstützt somit die Umsetzung der Unternehmensstrategie.
ImmoScout ist weiterhin makroökonomischen Risiken ausgesetzt, die sich auf den Immobilienmarkt, unsere Kunden und unser Geschäft auswirken können. Die aktuellen weltwirtschaftlichen und geopolitischen Entwicklungen, insbesondere ausgelöst durch Ukraine- und Irankrieg, sind mit großen Unsicherheiten verbunden. Eine Verschärfung der Situation im Nahostkonflikt und des Irankriegs in der Golfregion könnte ebenfalls einen Einfluss auf unser Marktumfeld haben. Zu den makroökonomischen Risiken gehören die durch Unsicherheiten bzgl. der weiteren Inflationsentwicklung sowie jene durch potenziell steigende Zinsen mit negativen Auswirkungen auf die Nachfrage von Kaufobjekten. Wir überwachen und beurteilen die Auswirkungen auf unser Geschäft stetig, um gegebenenfalls Maßnahmen zu ergreifen.

Die Chancenlage von ImmoScout hat sich durch externe Faktoren, wie die fortschreitende Digitalisierung und den Nachfrageüberhang im Immobilienmarkt, positiv entwickelt. Durch die fortlaufende Optimierung und Erweiterung unseres Produktportfolios sowie die konzentrierte Fokussierung auf unser Kerngeschäft erwarten wir zusätzliches Umsatz- und Ertragspotenzial. Weitere Chancen ergeben sich aus der hohen Markenbekanntheit von ImmoScout sowie den starken Besucher- und Nutzerzahlen, die eine solide Basis für eine weiterhin starke Marktposition und die Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen bieten.

3. Bericht über Forschung und Entwicklung

Für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten fielen im Jahr 2025 keine Aufwendungen an.

4. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Darüber hinaus sind nach dem Bilanzstichtag keine Ereignisse eingetreten, die wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Wien, 10.07.2026

Joseph OBIEGBU

Markus DBJMBK