LendingTree Inc

TREE · Revisión v4 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 27/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 26.20 USD

Publicación en la web: 30/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	6.50/10
Oportunidad:	7.00/10
NOTA FINAL:	6.70/10

Esperar

Riesgo: Alto — adquisición de clientes y deuda

La caja y seguros mejoran, pero el PER de 2 mezcla fiscalidad no recurrente. Esperar a más evidencia de margen y deuda ofrece más disciplina que comprar por una caída.

Horizonte de 5-10 años. Las tres notas son juicios separados; Nota Final no es una media. Fuentes, supuestos y límites se distinguen en el texto.

Negocio, novedades y caja

LendingTree conecta consumidores con proveedores de crédito y seguros; monetiza leads y compras de clientes, sin que ello le dé el balance de un banco ni elimine dependencia de tráfico comprado. NASDAQ:TREE, acción ordinaria, 26,20 USD el 27/10/2026. Marca y red ayudan, pero no garantizan retención o coste de captación.

Q2 primario: ingresos 313,422 millones USD, beneficio operativo 21,798 y neto 9,574; media diluida 14,054 millones da BPA GAAP 0,68. El proveedor lo llama ajustado y compara con 1,38: no afirmo una desviación ajustada del 50,7% sin bases comparables. Su operativo 24,4 tampoco coincide con la primaria. EBITDA ajustado 35,162 añade depreciación, amortización, compensación y otras partidas; no es caja repartible.

Seguros ingresa 209,3 millones, +42%, pero beneficio de segmento sólo +25%; Consumer ingresa 60,3, −4%, con beneficio −14%, y Home 43,9, +9%, con beneficio −14% interanual. Más ventas no implican más margen. El gasto de marketing variable 226,083 deja VMM 87,339; todavía hay costes fijos, tecnología, intereses e impuestos.

El beneficio fiscal no es cobro recurrente del dueño. El 10-K de 2025 registra liberación de provisión fiscal de 149,5 millones, no efectivo; el beneficio fiscal neto anual fue 130,284 frente a resultado antes de impuestos 21,024. El PER LTM 2 del proveedor no es una capacidad normalizada. Activos fiscales de junio 114,737 millones requieren beneficio futuro y no se suman a caja.

H1 CFO 40,717 millones menos capex de software 5,935 deja 34,782. Restar compensación no monetaria real del flujo 10,276 como diagnóstico económico deja 24,506, antes de amortizar principal y sin anualizar automáticamente; la tabla EBITDA sólo suma otra definición de compensación 9,264 entre Q1 y Q2. Los 3,141 de liquidación neta de acciones son otra salida financiera: no son toda la SBC ni se restan otra vez como el mismo coste. Interés pagado 16,031 está en el puente operativo, no se descuenta doble.

Valoración y exigencias del precio

26,20 / consenso 2026 de 5,31 = 4,93 veces y /2027 de 6,77 = 3,87. No son el PER LTM 2 ni un valor propio; los supuestos fiscales, dilución y margen importan más. El precio objetivo 56 y fair value 45,1 del proveedor no se adoptan. No cuento un laudo contra Google como caja ni como parte de valor central.

Escenarios propios 27/10/2026–27/10/2031 sin dividendos ni recompra gratuita: BPA económico normalizado 3 USD crece 4% anual y termina a 8 veces, valor 29,20, 2,2% anual; favorable 4 USD al 8% y 10 veces da 58,77, 17,5%; adverso 1,50 sin crecimiento a 6 veces da 9, −19,2%. El caso central ofrece poca holgura para riesgo de adquisición y refinanciación; no son probabilidades ni TIR.

La financiación limita el crecimiento: principal de junio 397 millones, distinto del valor contable 390,283 y deuda total del proveedor 436,1 que mezcla perímetros. Caja 110,766 no borra deuda ni obligaciones; revolver 75 es capacidad sin disponer, no efectivo. El term loan vence el 21/08/2030 y devengaba 7,89% en junio. Un punto más de tipo cuesta aproximadamente 4 millones antes de impuestos al año.

Una capacidad económica ilustrativa de 45 millones anuales tras software y remuneración deja, asignando 10 a circulante y crecimiento, 35 para amortización. Cuatro años aportarían 140 más caja inicial 110,8, todavía insuficientes para 397: quedaría unos 146,2 a refinanciar si se aplicase toda esa caja, sin reserva mínima. El modelo no supone deuda extinguida ni añade esa amortización al valor por acción; conserva interés normalizado y exige acceso real a financiación. NerdWallet contrasta tráfico y coste de leads, no impone el mismo múltiplo a diferente apalancamiento.

Los 3 USD económicos iniciales equivalen a unos 42 millones sobre aproximadamente 14 millones de acciones, no a BPA GAAP anualizado ni a la previsión 5,31. Se presupuestan impuestos de caja normalizados al consumirse atributos; no se incorpora además el activo fiscal. El terminal conserva el coste de interés y no acredita como caja distribuible la retención dedicada a deuda, una elección prudente que puede infravalorar el desapalancamiento. No se carga principal una segunda vez al terminal de beneficios ya apalancados.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Google, aseguradoras y prestamistas pueden cambiar precio y volumen de captación. Seguros es motor, pero crecer ingresos más que margen exige inversión y expone al ciclo de publicidad. IA puede mejorar conversión o evitar los comparadores: no capitalizo ahorro anunciado. El crecimiento de cuentas a cobrar absorbió 39,186 millones en H1, parcialmente compensado por pasivos operativos; el margen contable no asegura conversión puntual.

La objeción más fuerte a esperar es que flujo y desapalancamiento mejoren con el crédito y el precio ya descuente demasiado pesimismo. La objeción a comprar es que el supuesto BPA económico 3 siga alto tras normalizar impuestos, financiación y coste de adquirir clientes. Un laudo o uso fiscal futuro sería opcionalidad incierta, no rescate del escenario central.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 6,5 por utilidad del comparador y recuperación de seguros, limitada por dependencia publicitaria, ciclo y deuda. Oportunidad 7,0 reconoce valoración baja sobre una caja que mejora, pero exige normalizar fiscalidad y refinanciación. Final 6,7 y Esperar es juicio independiente, no media aritmética: un PER llamativo no compensa automáticamente fragilidad del retorno central.

Podemos estar equivocados si seguros y crédito convierten crecimiento en caja económica superior con deuda descendente. Cambiaría el juicio observar varios periodos de margen, caja tras SBC e inversión y acceso a refinanciación sin dilución destructiva. Lo menos sustentado es BPA normalizado de ciclo completo y el múltiplo favorable; el resultado próximo de noviembre está fuera del corte.

Mantener sólo con condiciones: la generación operativa permite conservar, pero el PER fiscal y la caída de cotización no prueban ni ganga ni venta.

Mantener mientras la caja después de inversión y remuneración sostenga el servicio de deuda y la captación rentable de clientes.

Considerar reducir si seguros o SMB pierden margen de forma persistente y el desapalancamiento deja de avanzar después de inversión y dilución.

Considerar vender si la adquisición de clientes deja de generar caja sostenible o la refinanciación de 2030 exige dilución destructiva que invalide la tesis.

Una recuperación de crédito y seguros puede mejorar la caja y volver demasiado prudente esperar; conservar también puede infravalorar dependencia de Google y deuda flotante.

Faltan varios periodos comparables para distinguir recuperación sostenible de ciclo publicitario y de crédito.

Qué vigilamos

• Mantener mientras la caja después de inversión y remuneración sostenga el servicio de deuda y la captación rentable de clientes.

• Considerar reducir si seguros o SMB pierden margen de forma persistente y el desapalancamiento deja de avanzar después de inversión y dilución.

Fuentes y alcance

LendingTree Q2 2026 issuer release on SEC | 2026-07-29 | Release income, segment, cash, balance and EBITDA reconciliation tables consulted. No full earnings-call transcript claimed.

LendingTree H1 2026 Form 10-Q | 2026-07-31 | Selected debt note, cash flow, compensation, tax and segment sections, not complete filing; no literal bytes retained.

LendingTree FY2025 Form 10-K | 2026-03-09 | Selected income statement and tax allowance sections confirm noncash tax benefit; not complete filing.

H1 2026 SEC filing index | 2026-07-31 | Filing and acceptance dates verified.

LendingTree Inc

TREE · v4 · Report 27/10/2026 · Reference 26.20 USD

Company 6.50/10 | Opportunity 7.00/10 | Overall 6.70/10

Wait

Risk: High — customer acquisition and debt

Cash and insurance improve, but 2 times P/E mixes nonrecurring tax effects. Waiting for more margin and debt evidence is more disciplined than buying a price decline.

Business, developments and cash

LendingTree connects consumers with credit and insurance providers, monetizing leads and customer acquisition. It is not a bank balance sheet and remains dependent on purchased traffic. NASDAQ:TREE common stock, USD 26.20 on 27 October 2026. Brand and network help without guaranteeing retention or acquisition costs.

Primary Q2 revenue is USD 313.422 million, operating income 21.798 and net income 9.574; weighted diluted shares 14.054 million yield GAAP EPS 0.68. The provider calls it adjusted and compares with 1.38: a 50.7% adjusted miss is not established on comparable bases. Its 24.4 operating income also differs. Adjusted EBITDA 35.162 adds depreciation, amortization, compensation and other costs rather than distributable cash.

Insurance revenue 209.3 million rises 42% but segment profit only 25%; Consumer revenue 60.3 falls 4% and profit 14%; Home 43.9 rises 9% but profit falls 14% annually. Sales growth does not assure margins. Variable marketing cost 226.083 leaves VMM 87.339, before fixed costs, technology, interest and tax.

The tax benefit is not recurring owner cash. The 2025 10-K records a noncash 149.5 million allowance release; total annual tax benefit was 130.284 against pretax income 21.024. Provider LTM 2 times P/E is not normalized earning power. June deferred tax assets 114.737 require future taxable profits and are not added to cash.

H1 CFO 40.717 million less software capex 5.935 leaves 34.782. Deducting actual cash-flow noncash compensation 10.276 as an economic diagnostic leaves 24.506 before principal, without automatic annualization; EBITDA tables add a different compensation definition totaling 9.264 over Q1 and Q2. Net-share tax settlements 3.141 are separate financing cash, not all SBC or a duplicate economic deduction. Interest paid 16.031 is already in the operating bridge.

Valuation and price expectations

26.20 divided by 2026 consensus 5.31 is 4.93 times, and by 2027 consensus 6.77 is 3.87. Neither is LTM 2 times or own value. Tax assumptions, dilution and margins matter more. Provider target 56 and fair value 45.1 are not adopted. No Google arbitration award is included in central cash or value.

Own 27 October 2026 to 27 October 2031 scenarios without dividends or free buybacks: normalized economic EPS USD 3 grows 4% annually and exits at 8 times, value 29.20 or 2.2% annualized. Favourable EPS 4 grows 8%, exits at 10 times, value 58.77 or 17.5%. Adverse EPS 1.50 flat at 6 times yields 9 or minus 19.2%. Central returns leave little room for acquisition and refinancing risk; these are assumptions rather than probabilities or IRRs.

Funding constrains growth: June principal 397 million differs from carrying debt 390.283 and provider total debt 436.1 mixing perimeters. Cash 110.766 does not erase debt or obligations; the undrawn 75 million revolver is capacity rather than cash. The term loan matures 21 August 2030 and bore 7.89% in June. A one-point rate increase costs approximately 4 million pretax annually.

Illustrative economic capacity 45 million annually after software and compensation, allocating 10 to working capital and growth, leaves 35 for amortization. Four years provide 140 plus initial cash 110.8, still short of 397: roughly 146.2 would require refinancing even applying all cash without a minimum reserve. Debt is not assumed extinguished or repayment added to per-share value; normalized interest remains and financing access is required. NerdWallet contrasts traffic and lead costs rather than imposing a multiple across different leverage.

Initial economic USD 3 per share equates to roughly 42 million on approximately 14 million shares, not annualized GAAP EPS or the 5.31 forecast. Normalized cash tax is budgeted as attributes are used, without adding the deferred tax asset separately. Terminal earnings retain interest cost and give no distributable-cash credit to retained funds used for debt, a conservative choice that may undervalue deleveraging. Principal is not deducted again from an already levered earnings terminal.

Risks and monitoring

Google, insurers and lenders can change acquisition price and volume. Insurance drives growth, but revenue outpacing profit needs investment and exposes advertising cycles. AI may improve conversion or bypass comparison sites; announced savings are not capitalized. Receivables absorbed 39.186 million in H1, partly offset by operating liabilities; accounting margin does not assure timely cash.

The strongest objection to waiting is that cash and deleveraging improve with credit and price already discounts too much pessimism. The buying objection is that normalized economic EPS 3 remains too high after tax, funding and acquisition-cost normalization. A legal award or future tax usage is uncertain optionality, not a central-case rescue.

Conclusion and independent score judgments

Company 6.5 reflects useful comparison services and insurance recovery, limited by advertising dependence, cyclicality and debt. Opportunity 7.0 recognizes low valuation on improving cash, requiring tax and funding normalization. Overall 6.7 and Wait are independent judgment rather than an arithmetic average: a striking P/E does not automatically offset fragile central returns.

We may be wrong if insurance and credit convert growth into greater economic cash with falling debt. Several periods of margins, cash after SBC/investment and refinancing without destructive dilution would change the view. Full-cycle normalized EPS and the favourable multiple are least supported. November results fall beyond the cutoff.

Hold only with conditions: operating cash supports retention, but tax-inflated P/E and a price fall prove neither a bargain nor a sale.

Hold while cash after investment and compensation supports debt service and profitable client acquisition.

Consider reducing if insurance or SMB margins weaken persistently and deleveraging stalls after investment and dilution.

Consider selling if customer acquisition no longer produces sustainable cash or 2030 refinancing requires destructive dilution that invalidates the thesis.

A credit and insurance recovery could improve cash and make waiting too cautious; holding may underestimate Google dependence and floating-rate debt.

Several comparable periods are needed to distinguish sustainable recovery from advertising and credit cycles.

The original ProResearch is retained in the private case file; this PDF is TLT's own editorial analysis. Internal review by the same system is not an independent audit and does not guarantee returns. This is not personalized advice.