

Marktpotenzial: Gewerblicher Makler- und Vermittlerkanal

Verdichtete Spezialanalyse für den frühen gewerblichen Lizenz- und Nutzungskanal von DAREALGOR

Feld	Einordnung
Dokumenttyp	Marktpotenzial-Spezialanalyse / früher gewerblicher Lizenz- und Nutzungskanal
Untersuchungsraum	Deutschland
Betrachtete Zielgruppe	Immobilienfinanzierungsvermittler, Baufinanzierungsmakler, Finanzierungsvermittler, Plattformen und gewerbliche Beratungsanbieter
Methodische Basis	Der gewerbliche Makler- und Vermittlerkanal ist als früherer Lizenz-, Nutzungs- und Multiplikator kanal der Phase 1 einzuordnen, nicht als zusätzlicher Endkundenmarkt.
Kernaussage	Der gewerbliche Makler- und Vermittlerkanal ist belastbar als Lizenz- und Multiplikator kanal einordenbar, nicht als zusätzlicher Endkundenmarkt.

1. Executive Summary

Die Makler- und Finanzierungsvermittleranalyse liefert keine amtlich konsolidierte Zahl zu bundesweiten Beratungsgesprächen oder Leads. Belastbar sichtbar sind jedoch Registergrößen, Markt- und Plattformvolumina sowie einzelne harte Aktivitätsanker großer Anbieter.

- Die sicherste harte Adressraum-Zahl ist die registersichtbare Vermittlerbasis: rund 58.000 aktive Einträge als Immobiliendarlehensvermittler nach § 34i GewO; ergänzend 609 Honorar-Immobilienfinanzierungsberater.
- Als Marktanker dient das deutsche Baufinanzierungs-Neugeschäft 2025 von rund 241 Mrd. EUR.
- Große Plattformen und Vermittler bestätigen den operativen Markt: Europace mit 74,79 Mrd. EUR Immobilienfinanzierungsvolumen, Interhyp mit 26,4 Mrd. EUR Finanzierungsvolumen und rund 138.000 begleiteten Menschen.
- Aus Marktvolumen, geschätzter Makler-/Vermittlerquote und typischen Darlehensgrößen lässt sich eine vorsichtige Bandbreite von rund 180.000 bis 220.000 potenziell relevanten Finanzierungs- und Beratungsanlässen pro Jahr ableiten.
- Diese Werte beschreiben keinen zusätzlichen Endkundenmarkt, sondern einen frühen gewerblichen Lizenz-, Nutzungs- und Multiplikator kanal der Phase 1 für DAREALGOR.

Phase-1-Einordnung: Makler und Finanzierungsvermittler gehören zum frühen gewerblichen Nutzungspfad. Registereinträge, Plattformwerte und Anlassbandbreiten bleiben dabei strikt von Endkundenhaushalten und Marktvolumina getrennt.

Management-Kernformel: rund 58.000 registersichtbare § 34i-Vermittlereinträge und rund 180.000 bis 220.000 potenziell relevante Finanzierungs- und Beratungsanlässe pro Jahr. Die Anlasszahl ist eine abgeleitete Bandbreite und wird nicht zum Endkundenmarkt addiert.

2. Belastbare Kernzahlen

Kennzahl	Wert	Einheit	Businessplan-Lesart
Aktive §34i-Immobiliardarlehensvermittler	57.874	Registereinträge, Stand 01.04.2026	Härtester Adressraum für den gewerblichen Primärkanal
Honorar-Immobiliardarlehensberater	609	Registereinträge	Kleiner, aber fachlich hochwertiger Spezialkanal
Deutsches Baufinanzierungs-Neugeschäft	241 Mrd. EUR	Volumen 2025	Gesamtmarktanker für gewerbliche Finanzierungsanlaesse
Interhyp	138.000 Menschen / 26,4 Mrd. EUR	begleitete Menschen und Finanzierungsvolumen 2025	Harter Aktivitätsanker eines großen Vermittlers
Europace	74,79 Mrd. EUR	Immobilienfinanzierungsvolumen 2025	Großer B2B-Plattform- und Integrationskanal
Dr. Klein Privatkunden	7,79 Mrd. EUR	Vertriebsvolumen 2025	Direkter Berater- und Vermittlerkanal
DTI / Europace-Proxy	ca. 30.000 Transaktionen pro Monat	Plattformtransaktionen	Breiter Aktivitätsproxy, kein Abschluss- oder Beratungswert

3. Methodische Ableitung der businessplanfähigen Bandbreite

Da keine bundesweite Statistik für Makler-Beratungen, Leads oder Erstgespräche existiert, wird die Bandbreite über Marktvolumen, Kanalanteil und typische Darlehensgrößen abgeleitet. Diese Herleitung ist bewusst konservativ und nicht als gemessene Beratungszahl zu verstehen.

Ableitungsschritt	Wert / Annahme	Einordnung
Gesamtmarkt	241 Mrd. EUR Bau-Neugeschäft 2025	Harter Marktanker
Makler-/Vermittleranteil	rund 25 %	Unternehmensnahe Marktschätzung; als Proxy zu kennzeichnen
Abgeleitetes Vermittlervolumen	ca. 60,25 Mrd. EUR	241 Mrd. EUR x 25 %
Typische Darlehensgrößen	ca. 322.000 bis 340.000 EUR	Interhyp/Dr.-Klein-Anker
Rechnerischer enger Kanal	ca. 177.000 bis 187.000 Anlässe	Volumen geteilt durch typische Darlehensgrößen
Businessplan-Bandbreite	rund 180.000 bis 220.000 Anlässe p. a.	Vorsichtige Rundung und Erweiterung, aber keine gemessene Beratungsstatistik

4. Zielgruppen- und Kanalinterpretation

Ebene	Inhalt	Nutzung für DAREALGOR
Enger Kern	§34i-Immobilienfinanzierungsvermittler, Baufinanzierungsmakler und Plattformnutzer mit unmittelbarem Immobilienfinanzierungsbezug.	Früher direkter gewerblicher Lizenz- und Nutzungskanal der Phase 1.
Vorsichtiger relevanter Makler-/Vermittlerraum	Abgeleitete 180.000 bis 220.000 Finanzierungs- und Beratungsanlässe pro Jahr.	Abgeleitete Fall-/Anlasslogik für Analyse-, Lizenz- und Nutzungsmodelle; nicht additiv zum Endkundenmarkt.
Breiter angrenzender Plattformraum	Plattformtransaktionen, Produktgeber, Bankenpartner, Maklerpools und angrenzende Finanzvertriebe.	Relevanz für Integration, Kooperation und Multiplikation; nicht als harte Fallzahl.
Nicht einzurechnende Gruppen	§34d-Versicherungsmakler, §34f-Finanzanlagenvermittler, Immobilienmakler mit Finanzierungspartnern ohne saubere Abgrenzung.	Nur angrenzend; nicht ohne weitere Herleitung in die Kennzahl einrechnen.

5. Fachliche Nähe zum DAREALGOR

Der Makler- und Vermittlerkanal ist für den DAREALGOR besonders relevant, weil er nicht nur einfache Erstfinanzierungen betrifft. Fachlich nahe Anlässe sind insbesondere:

- Anschlussfinanzierung und Repricing bei auslaufender Zinsbindung
- Umschuldung, Wechsel und Neuverhandlung bestehender Finanzierungen
- Aufstockung wegen Renovierung, Modernisierung oder energetischer Sanierung
- Nachfinanzierung in Bau- oder Umsetzungsphasen
- Replanung im Bestand bei veränderter Haushaltslage
- Kombination mehrerer Darlehen und Optimierung von Sondertilgungsstrategien
- Einordnung von Finanzierungsalternativen und Priorisierung der nächsten Schritte

6. Businessplan-taugliche Formulierungen

Variante	Formulierung
Sehr konservativ	Im gewerblichen Vermittlerumfeld sind in Deutschland rund 58.000 §34i-Immobiliardarlehensvermittler registersichtbar aktiv. Für den engen gewerblichen Nutzungskanal des DAREALGOR ist konservativ von rund 180.000 potenziell relevanten Finanzierungs- und Beratungsanlaessen pro Jahr auszugehen. Diese Zahl beschreibt keinen zusätzlichen Endkundenmarkt, sondern einen institutionellen Lizenz- und Multiplikator kanal.
Ausgewogen / managementtauglich	Auch im gewerblichen Beratungs- und Vermittlerumfeld zeigt sich ein relevanter Lizenzkanal: In Deutschland existieren rund 58.000 aktive §34i-Vermittlereintraege. Aus Marktvolumen, Kanalanteilen und typischen Darlehensgrößen lässt sich für den engen Vermittler Raum eine vorsichtige Größenordnung von etwa 180.000 bis 220.000 potenziell relevanten Finanzierungs- und Beratungsanlaessen pro Jahr ableiten. Diese Werte sind nicht als zusätzlicher Endkundenmarkt zu zaehlen, belegen aber einen belastbaren gewerblichen Nutzungskanal für den DAREALGOR.
Stärker, aber vertretbar	Der DAREALGOR adressiert neben privaten Darlehensnehmern auch einen substanziellen gewerblichen Multiplikator kanal. Sichtbar sind rund 58.000 aktive §34i-Vermittlereintraege; der enge relevante Vermittler Raum umfasst plausibel etwa 200.000 Finanzierungs- und Beratungsanlaesse jährlich. Im breiteren Plattformumfeld liegt die operativ sichtbare Aktivität oberhalb von 300.000 Transaktionen pro Jahr, wobei diese Transaktionszahl ausdruecklich nicht mit Abschlüssen gleichzusetzen ist.

7. Evidenzstufen

Aussage	Evidenzstufe	Datentyp	Einordnung
Rund 57.874 §34i-Einträge sind aktiv registriert.	konkret belegt	Registerwert	Harte aktuelle Primärzahl der DIHK.
Der deutsche Baufinanzierungsmarkt erreichte 2025 rund 241 Mrd. EUR Neugeschäft.	konkret belegt	institutionelle Statistik / Marktstudie	Gesamtmarktanker für die Ableitung.
Interhyp begleitete 2025 rund 138.000 Menschen und platzierte 26,4 Mrd. EUR.	konkret belegt	Geschäftskennzahl	Harter Aktivitätsanker eines großen Vermittlers.
Europace wickelte 2025 74,79 Mrd. EUR Immobilienfinanzierung ab.	konkret belegt	Geschäftsberichtskennzahl	Großer B2B- und Integrationskanal.
Rund ein Viertel des deutschen Immobilienfinanzierungsmarkts entfaellt auf den Maklerkanal.	belastbar abgeleitet	Unternehmensschaetzung / Proxy	Nutzbar, aber als Schätzung kennzeichnen.
Im engen gewerblichen Nutzungskanal liegen rund 180.000 bis 220.000 relevante Anlässe pro Jahr.	Bandbreite	abgeleitete Bedarfsgrösse	Aus Volumen, Kanalquote und Darlehensgrößen abgeleitet.
Der breite Plattformraum liegt oberhalb von 300.000 Aktivitätsereignissen pro Jahr.	Proxy / modelliert	Plattform-Transaktionswert	Nicht als Fall- oder Abschlusswert verwenden.

8. Grenzen und nicht zulässige Lesarten

- Es gibt keine öffentlich konsolidierte Bundesstatistik zu Makler-Beratungsgesprächen, Leads oder Erstberatungen.
- Registereinträge sind keine Firmen, keine produktiven Vollzeitvermittler und keine Beratungsfälle.
- Transaktionen sind keine abgeschlossenen Darlehensverträge und keine Beratungsgespräche.
- Der gewerbliche Vermittlerkanal darf nicht zusätzlich auf den Endkundenmarkt aufaddiert werden; er beschreibt denselben Markt aus Lizenz- und Multiplikatorperspektive.
- Angrenzende Registergruppen wie §34d und §34f sollten ohne eigene Herleitung nicht in die Kernbandbreite aufgenommen werden.

9. Quellenverzeichnis

Institution / Quelle	Dokument / Datenpunkt	Jahr / Stand
DIHK	Vermittlerregister / Quartalsstatistik §34i, §34d, §34f	2026
IHK München / IHK Reutlingen	Rechts- und Tätigkeitsabgrenzung §34i / §34c	2026
PwC / Bundesbankbasis	Baufinanzierungsstudie Q4 2025 / deutsches Baufi-Neugeschäft	2025
Hypoport	Geschäftsbericht 2025 / Europace, Finmas, Genopace, Dr. Klein	2025
Hypoport	Präsentation Geschäftsjahr 2025 / Makleranteil und Nutzungszwecke	2025
Interhyp	Geschäftsjahr 2025 / Menschen, Volumen, Partner, Standorte	2025
Dr. Klein	DTI, Presse- und Marktinformationen, Darlehenshöhen, Beraternetz	2025/2026
Simon-Kucher	Prolongationsstudie 2025	2025/2026
Baufi24	EQS-Meldung Vermittlungsvolumen	2025