

DAREALGOR | Zertifikat Recherchetiefe und Methodik

Makler-, Vermittler- und Baufinanzierungskanal

Dieses Zertifikat dokumentiert Art, Tiefe und Methode der durchgeführten Online-Recherche zum gewerblichen Makler-, Finanzierungsvermittler- und Baufinanzierungskanal. Es zeigt nachvollziehbar, wie Register-, Markt- und Plattformgrößen gesucht, geprüft, abgegrenzt und für die Marktlogik von DAREALGOR eingeordnet wurden.

Feld	Einordnung
Zertifikatszweck	Nachweis einer methodisch intensiven, internetgestützten Recherche mit Priorität auf Registerdaten, institutionellen Marktquellen und Primärangaben großer Plattformen und Vermittler.
Untersuchungsraum	Deutschland
Recherchestruktur	Ein gezielt gesteuerter Deep-Research-Block mit anschließender Plausibilitäts- und Verdichtungsprüfung.
Untersuchungsfelder	§ 34i-Vermittlerregister, Baufinanzierungsmarkt, Plattformen, große Vermittler, Partnernetzwerke sowie Transaktions- und Volumenproxies.
Auswertungssystem	Einordnung jeder Kennzahl als konkret belegt, belastbar abgeleitet, Bandbreite oder modelliert/Proxy.
Aussage des Zertifikats	Wo keine direkte Statistik zu Beratungsgesprächen oder Leads existiert, wurde dies offengelegt und nicht durch Scheingenauigkeit ersetzt.
Kernaussage	Der Makler- und Vermittlerkanal ist ein früher gewerblicher Lizenz-, Nutzungs- und Multiplikator kanal der Phase 1. Der harte Adressraum umfasst rund 58.000 § 34i-Registereinträge; 180.000 bis 220.000 potenziell relevante Anlässe pro Jahr sind eine ausdrücklich abgeleitete Bandbreite.

1. Art und Tiefe der Suche

Die Recherche wurde als eng fokussierter Untersuchungsblock zum gewerblichen Vermittlerkanal durchgeführt. Ziel war nicht maximale Zahlendichte, sondern die saubere Trennung zwischen Registerwerten, Marktvolumen, Plattformaktivität und abgeleiteter Anlasslogik.

Suchblock	Suchgegenstand	Geografischer Fokus	Ergebnisziel
1	Makler-, Finanzierungsvermittler- und Baufinanzierungskanal	Deutschland	Prüfung eines frühen gewerblichen Lizenz-, Nutzungs- und Multiplikator kanals für DAREALGOR

Die Recherchetiefe priorisierte DIHK-/IHK-Registerdaten, institutionelle Baufinanzierungsmarktstudien, Bundesbank-nahe Marktanker sowie Unternehmens- und Plattformangaben von Hypoport/Europace, Interhyp, Dr. Klein und weiteren Marktteilnehmern.

2. Suchmethode und Bewertungsregeln

Stufe	Regel	Bedeutung
1	Register- und Primärquelle zuerst	DIHK-/IHK-Register, institutionelle Studien und Unternehmensprimärangaben haben Vorrang.
2	Einheiten sauber trennen	Eintrag, Person, Unternehmen, Beratung, Lead, Abschluss, Transaktion und Volumen werden nicht vermischt.
3	Ableitung erst am Ende	Fall- und Anlassbandbreiten werden nur aus belastbaren Volumen- und Größenankern abgeleitet.
4	Doppelzählung vermeiden	Der Maklerkanal ist ein Lizenz- und Zugangskanal, kein zusätzlicher Endkundenmarkt.
5	Phase-1-Bezug prüfen	Die Aussage wird darauf geprüft, ob sie den frühen gewerblichen Nutzungspfad von DAREALGOR tatsächlich stützt.
6	Scheingenauigkeit vermeiden	Nicht verfügbare Beratungs-, Lead- oder Abschlusszahlen werden nicht künstlich erzeugt.
Einstufung	Bedeutung	Verwendung im Bericht
Konkret belegt	Direkt aus Registerdaten, institutioneller Statistik oder Primärangabe ableitbar.	Als harte Kennzahl oder starker Aktivitätsanker nutzbar.
Belastbar abgeleitet	Kein direkter Spezialwert vorhanden, aber saubere Herleitung aus starken Basisdaten.	Nutzbar, muss als Ableitung erkennbar bleiben.
Bandbreite	Direkte Vollstatistik fehlt; Spanne aus belastbaren Anker.	Für Managementeinordnung geeignet, nicht als harte Messzahl.
Modelliert / Proxy	Stärker annahmeabhängig oder nur als Aktivitätsindikator geeignet.	Nicht als harte Headline; nur mit Kennzeichnung.

3. Ergebnisinterpretation des Rechercheblocks

Teilbereich	Plausibilitätsurteil	Kurzbewertung	Dokumenteinsatz
§ 34i-Vermittlerregister	sehr zufriedenstellend	Rund 58.000 aktive Registereinträge bilden einen starken Adressraum, jedoch keine Zahl aktiver Nutzer.	Hauptteil + Zertifikat
Baufinanzierungsmarktvolumen	sehr zufriedenstellend	241 Mrd. EUR Neugeschäft 2025 sind ein starker Gesamtmarktanker.	Hauptteil
Große Vermittler / Plattformen	zufriedenstellend	Interhyp, Europace und Dr. Klein belegen hohe operative Marktaktivität.	Hauptteil + Hintergrund
Beratungsgespräche / Leads	nicht hart genug	Keine bundesweit konsolidierte Primärstatistik gefunden.	Grenzen / Methodik
Abgeleitete Anlassbandbreite	gut nutzbar als Bandbreite	180.000 bis 220.000 Anlässe p. a. sind aus Volumen, Kanalquote und Darlehensgrößen plausibel ableitbar.	Hauptteil mit Kennzeichnung

4. Bereits überzeugend nutzbare Ergebnisse

Kategorie	Status	Einordnung
§ 34i-Registereinträge	konkret belegt	Als führende Zahl für den gewerblichen Adressraum verwendbar; nicht mit aktiven Nutzern, Firmen oder Vollzeitvermittlern gleichsetzen.
Gesamtmarkt Baufinanzierung 2025	konkret belegt	Starker Volumenanker für Marktgröße und Herleitung.
Interhyp / Europace / Dr. Klein	konkret belegt für Eigengrößen	Belegt operative Relevanz großer Vermittler und Plattformen.
Makler-/Vermittleranteil rund 25 %	belastbar abgeleitet / Proxy	Für Herleitung nutzbar, aber als Schätzung kennzeichnen.
180.000 bis 220.000 Anlässe p. a.	Bandbreite	Managementtauglich, wenn ausdrücklich als abgeleitete Anlassgröße bezeichnet.
360.000 Plattformtransaktionen p. a.	Proxy / modelliert	Nur als breiter Aktivitätsraum, nicht als Abschluss-, Kunden- oder Beratungszahl.

5. Grenzen und nicht zulässige Lesarten

- Es gibt keine öffentlich konsolidierte Bundesstatistik zu Makler-Beratungsgesprächen, Finanzierungs-Leads oder Erstberatungen.
- § 34i-Registereinträge sind keine Firmenzahl, keine Vollzeitberaterzahl, keine Produktivitätskennzahl und keine Zahl aktiver DAREALGOR-Nutzer.
- Unternehmens- und Plattformkennzahlen belegen Eigengrößen, aber nicht automatisch bundesweite Gesamtzahlen.
- Plattformtransaktionen und Volumina dürfen nicht mit abgeschlossenen Darlehensverträgen, Beratungen oder Leads gleichgesetzt werden.
- Der Maklerkanal darf nicht zum Endkundenmarkt addiert werden; er beschreibt denselben Markt aus Lizenz-, Nutzungs- und Multiplikatorperspektive.
- Angrenzende Gruppen wie § 34d, § 34f oder Immobilienmakler mit Finanzierungspartnern sind ohne eigene Herleitung nicht in die Kernkennzahl einzurechnen.

6. Formulierung für Dritte

Die Analyse des gewerblichen Makler- und Finanzierungsvermittlerkanals von DAREALGOR beruht auf einer gezielten, intensiv geführten Online-Recherche mit Priorität auf Registerdaten, institutionellen Marktquellen und Primärangaben großer Vermittler- und Plattformanbieter. Wo keine direkte Statistik zu Beratungsgesprächen existiert, wurden keine künstlichen Zahlen gebildet. Stattdessen wurden Register-, Volumen- und Plattformanker transparent eingeordnet und daraus eine vorsichtige, ausdrücklich als Bandbreite gekennzeichnete Anlassgröße abgeleitet. Der Kanal ist als früher gewerblicher Phase-1-Lizenz-, Nutzungs- und Multiplikatorpfad zu verstehen, nicht als zusätzlicher Endkundenmarkt.

7. Gesamturteil

Die Recherche ist methodisch überzeugend und für eine transparente Management- und Investorenkommunikation geeignet. Sie zeigt belastbar, dass der gewerbliche Makler- und Vermittlerkanal für DAREALGOR einen frühen gewerblichen Phase-1-Lizenz-, Nutzungs- und Multiplikatorpfad bildet. Gleichzeitig bleibt klar, dass der Adressraum nicht mit aktiven Nutzern gleichgesetzt werden darf und dass die Anlassbandbreite von 180.000 bis 220.000 Fällen pro Jahr keine gemessene Beratungsfallstatistik ist.

Feld	Einordnung
Ausstellungsdatum	21.07.2026
Dokumenttyp	Methodik- und Nachweiszertifikat
Bezug	11_03 Marktpotenzial Maklerkanal DAREALGOR, Issue 03
Status	Vorlagefähig als Erläuterungs- und Transparenzdokument
Methodische Kernaussage	Harter Adressraum, Aktivitätsanker, abgeleitete Anlassbandbreite und tatsächlich erreichbares DAREALGOR-Potenzial sind getrennt zu führen.
Phase-1-Einordnung	Makler und Finanzierungsvermittler gehören zum frühen gewerblichen Lizenz- und Nutzungspfad; keine Addition zum Endkundenmarkt.

Verbindliche Kurzfassung

Aussage	Einordnung
Rund 58.000 § 34i-Registereinträge	Harter gewerblicher Adressraum; keine Nutzer-, Firmen- oder Beratungsfallzahl.
180.000 bis 220.000 Anlässe p. a.	Abgeleitete Bandbreite; keine amtlich gemessene Fallzahl.
Maklerkanal	Früher gewerblicher Phase-1-Lizenz-, Nutzungs- und Multiplikatorpfad.
Endkundenmarkt	Nicht zusätzlich um Makler-, Plattform- oder Beratungswerte erhöhen.