

Moderne Selbständigkeit als neues Konzept

Klassische Franchise-Modelle stehen in der Immobilienbranche vor einem Wendepunkt

Börsen-Zeitung, 6.3.2026

In der Immobilienbranche wächst unter Beratern und Maklern ein zunehmendes Bedürfnis nach einer modernen Form der Selbständigkeit – sowohl in internationalen Märkten als auch in Deutschland. Diese Entwicklung lässt sich schon seit einiger Zeit feststellen und hat konkrete Gründe: Traditionelle Strukturen haben sich in den zurückliegenden Jah-

nachhaltiges, übertragbares Geschäftsmodell aufzubauen, statt ausschließlich transaktionsorientiert zu arbeiten.

Jene Immobilienunternehmen, die ihre Strukturen und Geschäftsmodelle nicht grundlegend hinterfragen, werden es zunehmend schwer haben, ihre Wettbewerbsposition zu behaupten. Starre Hierarchien, geringe digitale Reife, fehlende Synergien zwischen Vertrieb, Marketing und Backend-Prozessen sowie eine ineffiziente Kundenansprache führen in der heutigen Zeit länderübergreifend zu einem signifikanten Wettbewerbsnachteil.

vollziehbare Compliance und verlässliche Daten, während Freiheit die Flexibilität bietet, auf Marktveränderungen schnell zu reagieren. Moderne Communities fördern Vertrauen, Wissensaustausch und gegenseitige Unterstützung, was zu besseren Prozessen, schnellerem Know-how-Transfer und insgesamt stabileren Geschäftsmodellen führt.

Klassische Franchise-Systeme in der Immobilienbranche stehen vor der Aufgabe, ihre Strukturen weiterzuentwickeln, um flexibler und skalierbarer zu werden. Dazu gehören hybride Modelle, die individuelle Lokalkompetenz mit digitaler Unterstützung verbinden, sowie datengetriebene Vertriebssteuerung, moderne Plattformstrategien und fortlaufende Weiterbildung. Ein professionelles, integriertes Weiterbildungssystem – das Coaching, Mentoring und laufende Praxisbegleitung verbindet – wird für die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen entscheidend sein.



Apostolos Bibudis

**Geschäftsführer
von iad
Deutschland**

Schlankere Strukturen

Wer nicht in datengestützte Entscheidungsprozesse, flexible Allokation von Ressourcen und eine kundenorientierte Plattforminfrastruktur investiert, wird im Wettbewerb mit agileren Anbietern stärker gefordert sein. Das zeigen etwa Beispiele aus Ländern wie Frankreich, Italien, Spanien oder auch Portugal, in denen junge, dynamische Unternehmen mit schlankeren und moderneren Strukturen traditionellen Akteuren vielfach bereits den Rang abgelaufen und die Konkurrenz überflügelt haben.

Gleichzeitig bietet der europäische Immobilienmarkt – und insbesondere Deutschland – erhebliches Potenzial für strukturierte Unternehmermodelle. Schließlich zeichnet er sich fast überall durch eine hohe Fragmentierung, steigende Nachfrage nach maßgeschneiderten Dienstleistungen und zunehmende Investitionen in PropTech aus. Durch modulare, lizenzbasierte oder Franchise-ähnliche Modelle lässt sich Skalierung mit Qualitätssicherung verbinden, wodurch sich attraktive Margen und Reichweiten erzielen lassen. Allerdings ist der regulatorische Rahmen in Europa heterogen, weshalb erfolgreiche Modelle immer auch lokal angepasste Strategien erfordern.

Als Benchmark interessant

International agierende Immobilienunternehmen verfügen in diesem Bereich teilweise über weiterentwickelte Plattformstrukturen und Technologien, die zu stärker standardisierten Skalierungsmodellen führen und ggf. auch deutschen Unternehmen als Benchmark dienen können.

Aspekte wie Sicherheit und Freiheit, digitales Setup und starke Communities liefern innerhalb der Immobilienwirtschaft einen klaren Mehrwert für Unternehmen und Kunden. Sicherheit entsteht durch transparentere Prozesse, nach-

Weiterhin Nachholbedarf

Hier eröffnet sich für den deutschen Markt eine klare strategische Chance. Ganzheitliche Weiterbildungslandschaften,

Aspekte wie Sicherheit und Freiheit, digitales Setup und starke Communities liefern innerhalb der Immobilienwirtschaft einen klaren Mehrwert für Unternehmen und Kunden. Sicherheit entsteht durch transparentere Prozesse, nachvollziehbare Compliance und verlässliche Daten.

ten, die Know-how-Vermittlung und praktische Begleitung systematisch zusammenführen, sind in Deutschland noch im Aufbau und bieten erhebliches Entwicklungspotenzial. Ein solches Ökosystem würde nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit einzelner Unternehmen, sondern der gesamten Branche stärken.

ren zunehmend als krisenanfällig, schwer skalierbar und wenig flexibel erwiesen. Berater suchen mittlerweile nicht zuletzt deshalb zunehmend nach mehr Autonomie, geringeren Fixkosten, transparenter Vergütung und der Möglichkeit, eigenverantwortlich zu arbeiten – ohne wie bislang an starre Provisionswege oder Büroflächen gebunden zu sein.

Gleichzeitig steigt mit der Notwendigkeit einer flächendeckenden Digitalisierung der Immobilienbranche auch der Anspruch an digitale Arbeitsabläufe, schnelle Entscheidungswege und eine effiziente Lead-Generierung. Damit ist eine selbständige, gut vernetzte Organisationsform eine wichtige Voraussetzung für den langfristigen wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen.

Zukunft nicht im klassischen Büro

Denn die Zukunft von Immobilienunternehmen liegt nicht mehr im klassischen Büro, sondern in flexiblen Unternehmermodellen, die Digitalisierung, Community und Teamaufbau konsequent integrieren. Digitale Prozesse ermöglichen dabei Automatisierung, bessere Datenqualität und bessere Kundenerlebnisse. Hinzu kommt, dass Community-Modelle Vertrauen schaffen, Wissensaustausch fördern und die gemeinschaftliche Leistungsfähigkeit erhöhen.

Der Aufbau kleiner, standortübergreifender Teams schafft zusätzliche Skalierungsmöglichkeiten und stabilisiert die Einkommensbasis in volatilen Marktphasen. Für viele Selbständige eröffnen solche Modelle erstmals die Chance, ein