

Umfrage unter Immobilienprofis

Makler:innen setzen auf Wachstum statt auf Sparen

Berlin, 9. September 2025

Wachsende Marktdynamik und fortschreitende Digitalisierung prägen den deutschen Immobilienmarkt. Makler:innen reagieren darauf mit verstärkten Investitionen in Werbung, Kundenbindung und digitale Tools. Das zeigen die Ergebnisse einer deutschlandweiten Umfrage von ImmoScout24 und Propstack unter 350 Immobilienmakler:innen.

- **Online schlägt Offline: 96 Prozent der Makler setzen auf Immobilienportale – erstmals wichtiger als persönliche Netzwerke (90 Prozent).**
- **Starke 79 Prozent aller Marketingbudgets fließen in digitale Kanäle – 12 Prozent mehr Makler planen höhere Investitionen.**
- **Jeder zweite Makler nutzt automatisierte Schnittstellen für Immobilien-Insertionen – Effizienzgewinn um 13 Prozentpunkte.**

Mit der Rückkehr der Kaufnachfrage zeigt sich auch gestiegenes Marktvertrauen bei Makler:innen: 12 Prozent mehr Makler:innen planen stärkere Investitionen als im Vorjahr. Der Fokus liegt dabei auf digitalen Marketing-Tools und systematischer Kundenbindung – ein klarer Strategiewechsel weg vom Sparkurs.

"Erfolgreiche Makler setzen auf digitale Effizienz, um mehr Zeit für das Wesentliche zu haben – Kunden, Beziehungen, Abschlüsse", sagt Kevin Heldt, Gründer und Managing Director von Propstack. „Jeder zweite Makler nutzt bereits CRM-Software, 79 Prozent der Budgets fließen in Online-Kanäle. Diese Professionalisierung kommt letztendlich den Kaufinteressenten und Eigentümer:innen zugute, denn automatisierte Prozesse schaffen Freiräume für persönliche Betreuung der wichtigsten Kontakte."

Makler:innen investieren in Digitalvermarktung

Die Marketingbudgets fließen zunehmend in digitale Kanäle. Bereits 79 Prozent ihrer Marketingausgaben fließen in Online – drei Prozentpunkte mehr als im Vorjahr, während Offline-Marketing auf 21 Prozent schrumpft. Immobilienportale wie ImmoScout24 haben mit 96 Prozent Nutzung (+6 Prozentpunkte) erstmals persönliche Netzwerke (90 Prozent) als wichtigsten Marketingkanal überholt. Parallel bauen Makler:innen ihre digitale Präsenz gezielt aus und intensivieren ihre Ausgaben in E-Mail-Marketing (+14 Prozentpunkte) und Social Media (+6 Prozentpunkte). Im Durchschnitt nutzen Makler:innen mehr als drei Online-Kanäle gleichzeitig.

Gute Beratung durch effiziente Kundenpflege

Die Beratungsleistung der Makler:innen bleibt intensiv: Eigentümer:innen stehen weiterhin im Fokus der Beratung (71 Prozent). Zusätzlich planen 53 Prozent der Makler:innen, Kaufsuchende künftig besser zu betreuen.

Individuelle Kundenbetreuung mithilfe digitaler Effizienztools ist zum zentralen Erfolgsfaktor geworden: Jede:r zweite Makler:in nutzt inzwischen CRM-Software für das Einstellen von Immobilieninseraten (50 Prozent) – ein deutlicher Anstieg um 13 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Diese automatisierten Schnittstellen zwischen Maklersoftware wie [Propstack](#) und Immobilienportalen sorgen für effizientere Arbeitsabläufe und professionellere Objektpräsentationen.

Medienkontakt

Arne Hartwig | PR & Communication Manager

Telefon: +49 30 24301 1633 | E-Mail: pr@immoscout24.de | www.immobilienscout24.de

Methodik

Ergebnisse einer Telefonumfrage von mindline energy im Auftrag von ImmoScout24 von Februar 2025. Befragt wurden 350 Immobilienmakler:innen, die mindestens fünf Objekte zum Verkauf pro Jahr anbieten. Die Stichprobe ist repräsentativ gewichtet nach Kundenkanälen, Regionen und Maklertypen.

Über ImmoScout24

ImmoScout24 ist die führende Online-Plattform für Wohn- und Gewerbeimmobilien in Deutschland. Seit 25 Jahren revolutioniert ImmoScout24 den Immobilienmarkt. Jeden Monat suchen rund 19 Millionen Nutzer:innen auf unserem Online-Marktplatz oder in unserer App ein neues Zuhause oder die passende Gewerbefläche. Deshalb kennen rund 90 Prozent der Zielgruppe ImmoScout24. Mit seinen digitalen Lösungen schafft der Online-Marktplatz Orientierung und bringt Eigentümer:innen, Makler:innen und Immobiliensuchende erfolgreich zusammen. ImmoScout24 arbeitet an dem Ziel, Transaktionen rund um die Immobilie digital abzuwickeln und dadurch komplexe Entscheidungen für seine Nutzer:innen einfacher zu machen. Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbemarkt aktiv und erreicht monatlich rund 3 Millionen Suchende.

Über Propstack

Propstack ist eine der führenden CRM-Lösungen für Immobilienprofis. Die cloudbasierte Maklersoftware unterstützt Sie mit mehr Effizienz im Arbeitsalltag und einer spürbaren Zeitersparnis von der Akquise bis zum Abschluss. Mit PropstackAI integriert das Unternehmen modernste KI-Technologien erstmals direkt ins Immobilien-CRM und ermöglicht automatisierte Bildoptimierung, virtuelles Staging und Video-Reels auf Knopfdruck.

Medienkontakt

Arne Hartwig | PR & Communication Manager

Telefon: +49 30 24301 1633 | E-Mail: pr@immoscout24.de | www.immobilienscout24.de