

# Pressemitteilung

## Neues Lizenzmodell: Homeday erweitert Geschäftsmodell

- Erhöhung der Zahl der Partner-Makler durch neues Lizenzmodell angestrebt
- Homeday-Maklern zukünftig Eigengeschäft erlaubt
- Neues Management um Dr. Robert Wagner als CEO

**Berlin, 28. Mai 2024** – Homeday erweitert sein Geschäftsmodell, indem es neue Lizenzmodelle für Makler anbietet. Die wichtigste Änderung: Makler, die mit Homeday zusammenarbeiten, können zukünftig auch Eigengeschäft betreiben. Umgekehrt können sie dieses auch in die Homeday-Plattform einbringen und werden dafür mit attraktiven Provisionen von bis zu 75 Prozent des Umsatzes entlohnt. Dadurch soll die Anzahl der Homeday-Partnermakler weiter erhöht werden. Für die Kunden soll zugleich die höchste Service-Qualität sichergestellt werden. Die Veränderungen werden vom neuen Management-Team vorangetrieben, das seit Herbst 2023 das Ruder bei Homeday übernommen hat. Es besteht aus Dr. Robert Wagner (CEO), Dominik Dreyer (CCO) und Morad Khosrow Shahi (CPTO).

“Wir rücken den selbstständigen Makler stärker als bisher in das Zentrum des Geschäftsmodells. Indem wir deutlich verbesserte Konditionen anbieten, können wir die besten Makler gewinnen. Dies wird zu einer höheren Servicequalität für die Kunden führen”, sagt Robert Wagner, CEO von Homeday.

Bislang arbeitete Homeday in den Regionen jeweils exklusiv mit Maklern zusammen. Dies ist auch in der Zukunft noch möglich, ist aber nicht mehr die Regel. Makler müssen demnach ihr Eigengeschäft nicht mehr aufgeben, um mit Homeday zusammenzuarbeiten. Die technologischen Lösungen von Homeday stehen den Maklern weiterhin in vollem Umfang zur Verfügung und sollen zukünftig auch weiter ausgebaut werden. Dazu zählen etwa die cloudbasierte Kundenplattform myHomeday, die Maklern und Kunden jederzeit Transparenz über den Vermarktungsstand gibt, der Homeday-Preisassistent zur effizienten, datenbasierten Preisfindung und optimierte, zentral gesteuerte Vermarktungsstrategien für Objekte.

Unter dem neuen Management wurden zudem zahlreiche Änderungen in der Organisation umgesetzt. Dadurch ist es gelungen, die Kostenbasis an die aktuelle Situation anzupassen und profitabel zu arbeiten. “Wir wollen schlank und agil bleiben und zugleich unsere zentralisierten Prozesse und Services mehr Kunden zugänglich machen”, führt Robert Wagner aus.

Kürzlich wurde Homeday vom Wirtschaftsmagazin FOCUS MONEY und dem Analyse- und Beratungsunternehmen ServiceValue als “Fairster Immobilienmakler” ausgezeichnet. Homeday erzielte die bestmögliche Bewertung “sehr gut” in allen fünf Kategorien der zu Grunde liegenden Studie. Die Studie beruht auf tatsächlichen Kundenurteilen und wurde bereits zum zehnten Mal durchgeführt.

**Bild zur freien redaktionellen Verwendung (HighRes auf Nachfrage)**



BU: Dr. Robert Wagner, CEO von Homeday

Copyright: Homeday GmbH

### **Über Homeday**

Homeday ([www.homeday.de](http://www.homeday.de)) ist ein im Jahr 2015 gegründeter **Immobilienmakler**, der sich zum Ziel setzt, mit Hilfe moderner **Technologie** den Vermittlungsprozess von Immobilien für Käufer und Verkäufer **grundlegend zu verbessern**.

**Homeday-Makler** sind an vielen Standorten in Deutschland direkt vor Ort tätig und begleiten die Kunden persönlich durch den gesamten Vermittlungsprozess. Unterstützt werden sie dabei von zentralen Teams u.a. aus den Bereichen Kundenservice, Datenanalyse, Marketing, Design und Technologie. Mittels der **Homeday Hyp**, einem direkt integrierten Finanzierungsservice, schafft Homeday zudem für Kaufinteressenten Zugang zu Top-Konditionen von mehr als 450 Partnerbanken.

Homeday zählt zu den **wachstumsstärksten Immobilienmaklern Deutschlands** und wurde vielfach für seinen Service ausgezeichnet. Seit Gründung hat das Unternehmen **bereits über 17.000 Immobilien erfolgreich vermittelt**.

### **Pressekontakt**

Volker Binnenböse

Homeday GmbH

Phone: +49 179 701 58 35

E-Mail: [presse@homeday.de](mailto:presse@homeday.de)

[www.homeday.de](http://www.homeday.de)