

Ab wann hat sich Maklion bezahlt gemacht?

Die entscheidende Frage jedes Maklers — beantwortet mit seinen eigenen Zahlen, in drei Schritten. **Im Gespräch gemeinsam ausfüllen.**

Schritt 1 • Was kostet Maklion im Jahr?

Monatliche Zahlung: Monatsbeitrag × 12 _____ €

Oder Jahreszahlung im Voraus (ein Monat wird nicht berechnet): Monatsbeitrag × 11 _____ €

Gewählte Variante _____ €/Jahr

Schritt 2 • Was fällt dafür weg? (aus dem Sparrechner-Blatt)

Heutige Kosten für Abos, Agentur, Backoffice, Fotograf, Texter — pro Monat _____ €

Eingesparte Kosten pro Jahr (× 12) _____ €

Ist dieser Wert bereits größer als die Jahreskosten aus Schritt 1, ist Maklion **vom ersten Tag an im Plus** — Schritt 3 ist dann reiner Bonus.

Schritt 3 • Wie viele zusätzliche Abschlüsse decken den Rest?

Durchschnittlicher Objektpreis im Revier _____ €

× Provisionssatz des Büros (z. B. 3,57 %) _____ %

= Provision je Abschluss _____ €

Noch zu decken: Jahreskosten (Schritt 1) – Jahresersparnis (Schritt 2) _____ €

Break-Even: nötige zusätzliche Abschlüsse pro Jahr (Rest ÷ Provision) _____

Die Frage an den Makler: „Wenn Radar-Akquise, schnellere Vermarktung, Selbstauskünfte und Käufer-Matching Ihnen im ganzen Jahr auch nur *einen* zusätzlichen Abschluss bringen — was hält Sie auf?“

Zwei Szenarien, eine Erkenntnis.

Szenario A • Büro mit bestehenden Dienstleister-Kosten

Beispielbüro aus dem Sparrechner: 3.550 €/Monat für Abos, Freelancer, Backoffice, Fotograf, Texter.

Maklion pro Jahr (Jahreszahlung) _____ €

Eingesparte Kosten pro Jahr ($3.550 \text{ €} \times 12$) - 42.600 €

Ergebnis vor dem ersten zusätzlichen Abschluss _____ €/Jahr

Lesart: Übersteigen die eingesparten Kosten den Jahresbeitrag, ist der Break-Even am ersten Tag erreicht — jeder zusätzliche Abschluss kommt obendrauf.

Szenario B • Worst Case: Büro spart heute nichts ein

Konservativster Fall: Der Makler macht heute alles selbst, ersetzt also keine Kosten — Maklion muss sich rein über Abschlüsse tragen.

Maklion pro Jahr (monatlich) _____ €

Ø Objektpreis 400.000 € × 3,57 % Provision 14.280 € je Abschluss

Break-Even: Jahresbeitrag ÷ Provision je Abschluss _____ Abschlüsse

Die Schwelle ist die Zahl der zusätzlichen Abschlüsse, die den Jahresbeitrag decken — bei einem System, das Akquise-Leads liefert, jede Anfrage sofort beantwortet und jedes Objekt schneller vermarktungsreif macht. Und die gewonnene Zeit ist da noch gar nicht eingerechnet.

So argumentiert das Blatt sauber

Keine Versprechen, nur Arithmetik. Das Blatt behauptet nicht, dass Maklion X Abschlüsse bringt — es zeigt, wie klein die Schwelle ist, ab der sich das System trägt. Die Schlussfolgerung zieht der Makler selbst.

Beide Hebel zeigen. Erst Kostenersparnis (Schritt 2), dann Mehrumsatz (Schritt 3). Bei den meisten Büros ist der Break-Even schon nach Schritt 2 erreicht.

Mit echten Revier-Zahlen rechnen. Objektpreis und Provisionssatz immer vom Makler nennen lassen — seine Zahlen, seine Rechnung, seine Überzeugung.