

Der Mehrwert von Maklion — schwarz auf weiss.

Maklion ist das Betriebssystem für Immobilienmakler: ein System statt acht Abos, drei Dienstleistern und einer Backoffice-Kraft. Diese Übersicht zeigt, was das konkret bedeutet.

Kostenvergleich: klassisches Büro vs. Maklion

POSTEN IM KLASSISCHEN BÜRO	WOFÜR	MARKTÜBLICHE GRÖSSENORDNUNG*
Backoffice-Kraft (Teilzeit)	Anfragen, Terminvergabe, Verwaltung	1.200–2.500 €/Mon.
Marketing-Agentur	Social Media, Anzeigen, Design	800–2.500 €/Mon.
Videograf / Fotograf	Objektvideos, Bildstrecken	300–800 € je Objekt
Exposé-Texter	Objektbeschreibungen	150–400 € je Exposé
6–8 Software-Abos	CRM, Touren, Staging, Termine, Texte ...	400–1.500 €/Mon.

Maklion ersetzt diese Struktur durch ein Komplettpaket (Mindestlaufzeit 12 Monate; bei Jahreszahlung wird ein Monat nicht berechnet) — alle KI-Leistungen inklusive, keine versteckten Zusatzkosten für Bild-, Video- oder Text-Generierung.

*Marktübliche Preisspannen als Orientierung — die tatsächliche Ersparnis hängt von der heutigen Kostenstruktur des Büros ab. Genau dafür gibt es den Maklion-Sparrechner (separates Blatt).

Zeitvergleich: dieselbe Aufgabe, zwei Welten

AUFGABE	KLASSISCH	MIT MAKLION
Exposé in Premium-Qualität (3 Zielgruppen-Tonlagen)	Texter beauftragen, Tage warten	Minuten
Objektvideo	Drehtermin koordinieren, Schnitt abwarten	~3 Min. aus Handycam-Fotos
Foto-Nachbearbeitung, Staging, Grundriss	Dienstleister, Tage Rücklauf	Sekunden je Bild
Antwort auf Interessenten-Anfrage	Postfach, Formulieren, Nachschlagen	Entwurf liegt bereit
Besichtigungstermine vergeben	Telefon-Pingpong	Selbstbuchung online
Besichtigungs-Feedback einholen	wird meist vergessen	automatisch am Folgetag
Marktüberblick fürs Revier	manuell Portale durchsuchen	Radar, jede Nacht

An diesen Werten lässt sich Maklion messen: Zeit pro Objekt bis Vermarktungsreife in Stunden statt Tagen · Antwortentwurf pro Anfrage sofort · 1 Software-Abo statt 6–8. Die App protokolliert die eigenen Kennzahlen automatisch — vorher/nachher, im Cockpit sichtbar.

Was drinsteckt — und was Prinzip ist.

Funktionsumfang (Stand: heute live)

BEREICH	ENTHALTEN
Akquise	Revier-Radar (nächtlicher Crawl von Privatinseraten) · KI-Gesprächseinstiege · Revier-Report mit Büro-Branding · Preis-Dossier aus echten Marktbeobachtungen · Lead-Widget für die Büro-Website
Objekt & Medien	Foto-KI (Optimierung, Virtual Staging, Grundriss-Aufbereitung) · Roomtour-Video aus bis zu 12 Räumen · KI-Hostess-Moderation DE/EN · 9:16-Social-Reel + Caption · Erfolgs-Reel mit echter Vermarktungsdauer
Vermarktung	KI-Exposé in 3 Tonlagen + Druck-PDF · Objekt-Landingpage mit Online-Terminbuchung · Diskretverkauf mit Zugangswort · OpenImmo-Export (ImmoScout-Übergabe) & -Import
Interessenten	Anfragen-Inbox mit fertigem KI-Antwortentwurf · digitale Selbstauskunft mit Unterschrift & Zeitstempel · Käufer-Matching per Suchprofil · Angebots-Kampagnen (nur mit Einwilligung) · automatisches Besichtigungs-Feedback · WhatsApp-Kontaktbutton
Abschluss & Büro	Notar-Checkliste · Provisionsrechnung mit Nummernkreis · Empfehlungs-Erinnerung · Morgen-Brief per E-Mail · Team-Rollen & Rechte · Kennzahlen-Cockpit

In Entwicklung (ehrlich gekennzeichnet, keine Verkaufszusage): automatischer WhatsApp-Chat, Maklervertrag-E-Signatur, ImmoScout-Direkt-API (beantragt — bis dahin OpenImmo-Übergabe).

Produktprinzipien — das Verkaufsargument hinter dem Produkt

Keine erfundenen Daten	Die KI erfindet keine Marktwerte, keine Vergleichsobjekte, keine Knappheit. Preis-Aussagen kommen ausschließlich aus echten Beobachtungen und sind als Stichprobe gekennzeichnet. Das schützt die Reputation des Maklers — und ist einklagbar ehrlich.
Verkaufpsychologie serienmäßig	Jeder generierte Text folgt festen Regeln: konkrete Zahlen statt Floskeln, Kopfkino statt Merkmalslisten, keine unbelegbaren Superlative, Zielgruppen-Tonalität (Familie/Investor/Prestige).
Alles inklusive	Bild-, Video-, Text-KI und E-Mail-Versand laufen über Maklion. Der Makler braucht kein OpenAI-, kein Video-, kein Design-Abo.
Kein Lock-in	OpenImmo rein und raus: Import aus onOffice, FlowFact & Co. beim Start — Export jederzeit. Die Daten gehören dem Büro.
DSGVO-bewusst	Honeypot-Formulare, Einwilligungs-Flag für Kampagnen, Selbstauskunft mit Zeitstempel & IP, Impressum/Datenschutz auf jeder öffentlichen Seite.

Der Satz fürs Verkaufsgespräch

„Sie kaufen kein weiteres Tool und keine Agentur. Sie kaufen das Betriebssystem, auf dem Ihr Büro läuft — und Ihre Konkurrenz hat es noch nicht.“