

Rechnen Sie es gemeinsam mit dem Makler durch.

Kein Verkaufsargument überzeugt so gut wie die eigenen Zahlen des Kunden. Dieses Blatt füllen Sie **im Gespräch gemeinsam** aus — mit dem, was das Büro heute wirklich ausgibt.

Schritt 1 • Was zahlt das Büro heute pro Monat?

POSTEN	TYPISCHE SPANNE*	IHR WERT HEUTE
Software-Abos gesamt (CRM, Touren, Staging, Termine, Texte ...)	400–1.500 €	_____ €
Marketing-Agentur / Freelancer (Social, Design, Anzeigen)	800–2.500 €	_____ €
Backoffice-Unterstützung (antellig: Anfragen, Termine, Verwaltung)	1.200–2.500 €	_____ €
Videograf / Fotograf (Objekte pro Monat × Preis je Objekt)	300–800 €/Objekt	_____ €
Texter / Exposé-Erstellung (Exposés pro Monat × Preis)	150–400 €/Exposé	_____ €
Summe heute pro Monat		_____ €

*Marktübliche Größenordnungen zur Orientierung — es zählt, was der Makler tatsächlich einträgt.

Schritt 2 • Was kostet Maklion?

Maklion Komplett — Monatsbeitrag laut Angebot (bei Jahreszahlung wird ein Monat nicht berechnet)

_____ €

Schritt 3 • Die Differenz

Ersparnis pro Monat (Summe heute – Maklion)

_____ €

Ersparnis pro Jahr (× 12)

_____ €

Und die Zeit kommt obendrauf: Exposés in Minuten, Roomtour ohne Drehtermin, Antwortentwürfe sofort, Termine und Feedback automatisch. Fragen Sie den Makler: „Was wären Ihnen fünf freie Stunden pro Woche wert?“

AUSGEFÜLLTES BEISPIEL

So sieht die Rechnung typischerweise aus.

Fiktives Beispielbüro mit 2 Maklern und ~2 neuen Objekten pro Monat — konservativ am unteren Rand der Marktspannen gerechnet:

POSTEN	BEISPIELWERT
Software-Abos (CRM, Tour-Anbieter, Terminbuchung, Text-Tool)	450 €
Marketing-Unterstützung (Freelancer, Social Media)	800 €
Backoffice-Unterstützung (antellig)	1.200 €
Fotograf (2 Objekte × 350 €)	700 €
Exposé-Texte (2 × 200 €)	400 €
Summe heute	3.550 €/Monat
Maklion Komplett	– Monatsbeitrag
Ersparnis	Summe heute abzüglich Monatsbeitrag

Beispielrechnung zur Illustration mit konservativen Marktwerten — kein Ergebnisversprechen. Die reale Ersparnis ergibt sich aus Schritt 1–3 mit den echten Zahlen des Büros.

Einwand-Helfer für das Gespräch	
„Ich habe doch schon ein CRM.“	Ein CRM verwaltet. Maklion produziert: Exposés, Videos, Landingpages, Antworten, Marktberichte. Der OpenImmo-Import holt die Bestandsdaten in Minuten rüber.
„KI-Texte klingen doch alle gleich.“	Maklion schreibt in drei Zielgruppen-Tonlagen nach festen verkaufpsychologischen Regeln — und erfindet grundsätzlich keine Fakten. Am besten: live am eigenen Objekt zeigen.
„Was ist mit meinen Portalen?“	ImmoScout bleibt — per OpenImmo-Übergabe, die Direkt-API ist beantragt. Maklion ersetzt nicht den Marktplatz, sondern die Maschinerie dahinter.
„Und wenn ich kündige?“	OpenImmo-Export jederzeit — die Daten gehören dem Büro. Kein Lock-in ist Teil des Produkts.