

Provision vom Verkäufer und vom Käufer durch Tokenisierung

Nutzen Sie die Tokenisierungsmöglichkeiten, die auf Immotausch.net durch das Asset-Equity-Modell und das Asset-Coin-Modell entstehen.

Sie erhalten von der Verkäuferprovision

- A. 100 % wenn Sie die Objekte als (Super-)Agentur inserieren (Lizenzvertrag notwendig)
- B. 50 % der Verkäuferprovision und die unten stehende Käuferprovision als Vertriebspartner

Sie erhalten außerdem eine Käuferprovision für alle Immobilien, für die Sie den Verkaufsauftrag eingeholt haben.

Für Partner(-agenturen) gewähren wir Kundenschutz für übertragene Kunden und führen die Mailingaktion über unsere Tools durch. Dabei geben wir Ihre Kontaktdaten als Kontaktreferenz an. Für die Vermittlung von Käufern erhalten Sie die unten stehende Provision nach Eingang der jeweiligen Zahlungen.

Ihre Vorteile für die Abschlussquote in Übersicht

Je gepflegter Ihre Datenbank, desto höher die Chance auf Vertragsabschlüsse – und Boni

Ø	Voraussetzungen	Steigerung der Abschlussquote
	<u>Kontakterlaubnis</u>	
0,5 %	E-Mail Adresse	E-Mail Marketing möglich (Wir unterstützen Sie gerne!)
	Vertriebsverbesserung	E-Mail-Marketing: Workflow
1,5 %	Anschrift	personalisiertes Marketing möglich

10 Gründe, warum Sie erfolgreich sein werden!

Ø	Vertriebsverbesserung	
2,5 %	Telefonnummer	Outbound möglich, Hinterhertelefonieren
5,0 %	Aktuelle Kundenbeziehung	Bekanntheit
8,0 %	Persönlicher Kontakt	Vertrauen
15,0 %	Sie haben viele Hintergrundinformationen, die einen Verkauf begünstigen:	
20,0 %	Situation, Bedarf, Ziele, Pläne	Tatsächlich geeignete Kunden filtern
30,0 %	Zahl und Höhe der Einkommen	Mehrere Sparraten pro Kunden möglich
40,0 %	Höhe des vorhandenen Eigenkapitals	mehrere Produkte möglich, gute Argumentation
80,0 %	Personenzahl	mehrere Abschlüsse möglich
85,0 %	Verkaufserfahrung	Sie verstehen das Produkt & den Kunden und
90,0 %		können sehr gut verkaufen

Produkt	Preis/Beitrag	Provision* Vertriebspartner		Provision* Agentur	
		€	%	€	%
Immobilienabonnement	125 € pro Monat (Erhalt je 1 Asset-Coin)	3 €	2,4 %	3,75 €	3 %
Call-Option ** je Asset Coin	25 € pro Stück	6 €	24 %	8,25 €	33 %
Summe	150 € Sparbeitrag	9 €	6 %	12 €	8 %

* Konditionen für Abschlüsse in 2023 für Partner, die bis Ende des zweiten Quartals mindestens 10 Verträge abschließen. Andernfalls und ab dem Jahr 2024 erfolgt eine Verteilung auf 2 Jahre zu je 50 %.

** Die Provision für die Vermittlung von Call-Optionen wird vom Eigentümeranteil (12,50 €) abgezogen. Wirbt der Makler mit der 10 %-Mehrerlös-Aktion, verzichtet er auf die Provision für Call-Optionen

Potential Ihrer Immobilienmaklerdatenbank (Guter Start)

Gesamtanzahl geeignete Bestandskunden aus Miet- und Kaufinteressenten	2.500 - 5.000	Bestandskunden Immobilienabonnement	Laufende monatliche Provision	
Open-Rate	20,97 %	Business and Finance ¹		
Conversion Rate	2,73 %	Zusätzlich: Nachtelefonieren, Verkaufsgespräche führen		
Nutzen Sie die Informationen und Kontaktdaten über die Kunden			Vertriebspartner	Agentur
Abschlüsse April 2023	20			
Abschlüsse Mai 2023	40	20	180 €	240 €
Abschlüsse Juni 2023	80	60	540 €	720 €
Abschlüsse Juli 2023	96	140	1.260 €	1.680 €
Abschlüsse August 2023	30	236	2.124 €	2.832 €
Abschlüsse September 2023	53	266	2.394 €	3.192 €
Abschlüsse Oktober 2023	20	319	2.871 €	3.828 €
Abschlüsse November 2023	63	339	3.051 €	4.068 €
Abschlüsse Dezember 2023	85	402	3.618 €	4.824 €
Jährliche Neukunden	100	Frohe Weihnachten: Sparvertrag für Kinder und Enkel anbieten		
Abschlüsse Jahr 2024	100	487	4.383 €	5.844 €
Abschlüsse Jahr 2025	100	587	5.283 €	7.044 €
Abschlüsse Jahr 2026	100	687	6.183 €	8.244 €
Abschlüsse Jahr 2027	100	787	7.083 €	9.444 €
Abschlüsse Jahr 2028	100	887	7.983 €	10.644 €
Abschlüsse Jahr 2029	100	987	8.883 €	11.844 €
Abschlüsse Jahr 2030	100	1.087	9.783 €	13.044 €
Abschlüsse Jahr 2031	100	1.187	10.683 €	14.244 €
Abschlüsse Jahr 2032	100	1.287	11.583 €	15.444 €
Abschlüsse Jahr 2033	100	1.387	12.483 €	16.644 €
Zahlen Mitte 2033	1.687	1.587	14.283 €	19.044 €

Zugrundegelegte Annahmen:

Wir gehen davon aus, dass Sie uns bis zum 12. April eine erste Liste mit 2.500 geeigneten Kunden für ein Mailing am 15. April übermitteln, welches 3 x wiederholt wird. Aufgrund erster Vertriebsfolge werden Sie zwei weitere Listen übermitteln, aus denen jeweils drei weitere Mailings erfolgen.

¹ Hintergründe zu der angenommenen Open Rate und Conversion Rate finden Sie unter: <https://marketinginsidergroup.com/content-marketing/email-marketing-conversion-rate-comparison/>

Potential Ihrer Immobilienmaklerdatenbank (Schneller Peak)

Gesamtanzahl geeignete Bestandskunden aus Miet- und Kaufinteressenten	2.500 - 5.000	Bestandskunden Immobilienabonnement	Laufende monatliche Provision	
Open-Rate	20,97 %	Business and Finance ²		
Conversion Rate	2,73 %	Zusätzlich: Nachtelefonieren, Verkaufsgespräche führen		
Nutzen Sie die Informationen und Kontaktdaten über die Kunden			Vertriebspartner	Agentur
Abschlüsse April 2023	1	1	9 €	12 €
Abschlüsse Mai 2023	198	2	18 €	24 €
Abschlüsse Juni 2023	20	200	1.800 €	2.400 €
Abschlüsse Juli 2023	44	220	1.980 €	2.640 €
Abschlüsse August 2023	52	264	2.376 €	3.168 €
Abschlüsse September 2023	31	316	2.844 €	3.792 €
Abschlüsse Oktober 2023	20	347	3.123 €	4.164 €
Abschlüsse November 2023	33	367	3.303 €	4.404 €
Abschlüsse Dezember 2023	+ X	400	3.600 €	4.800 €
Jährliche Neukunden	100	Frohe Weihnachten: Sparvertrag für Kinder und Enkel anbieten		
Abschlüsse Jahr 2024	100	400	3.600 €	4.800 €
Abschlüsse Jahr 2025	100	500	4.500 €	6.000 €
Abschlüsse Jahr 2026	100	600	5.400 €	7.200 €
Abschlüsse Jahr 2027	100	700	6.300 €	8.400 €
Abschlüsse Jahr 2028	100	800	7.200 €	9.600 €
Abschlüsse Jahr 2029	100	900	8.100 €	10.800 €
Abschlüsse Jahr 2030	100	1.000	9.000 €	12.000 €
Abschlüsse Jahr 2031	100	1.100	9.900 €	13.200 €
Abschlüsse Jahr 2032	100	1.200	10.800 €	14.400 €
Abschlüsse Jahr 2033	100	1.300	11.700 €	15.600 €
Abschlüsse Jahr 2034	100	1.400	12.600 €	16.800 €
Zahlen Mitte 2034	1.687	1.500	13.500 €	18.000 €

Zugrundegelegte Annahmen:

Wir gehen davon aus, dass Sie uns bis zum 12. April eine erste Liste mit 2.500 geeigneten Kunden für ein Mailing am 15. April übermitteln, welches 3 x wiederholt wird. Aufgrund erster Vertriebsfolge werden Sie zwei weitere Listen übermitteln, aus denen jeweils drei weitere Mailings erfolgen.

² Hintergründe zu der angenommenen Open Rate und Conversion Rate finden Sie unter: <https://marketinginsidergroup.com/content-marketing/email-marketing-conversion-rate-comparison/>

Potential Ihrer Immobilienmaklerdatenbank (Verzögerter Peak)

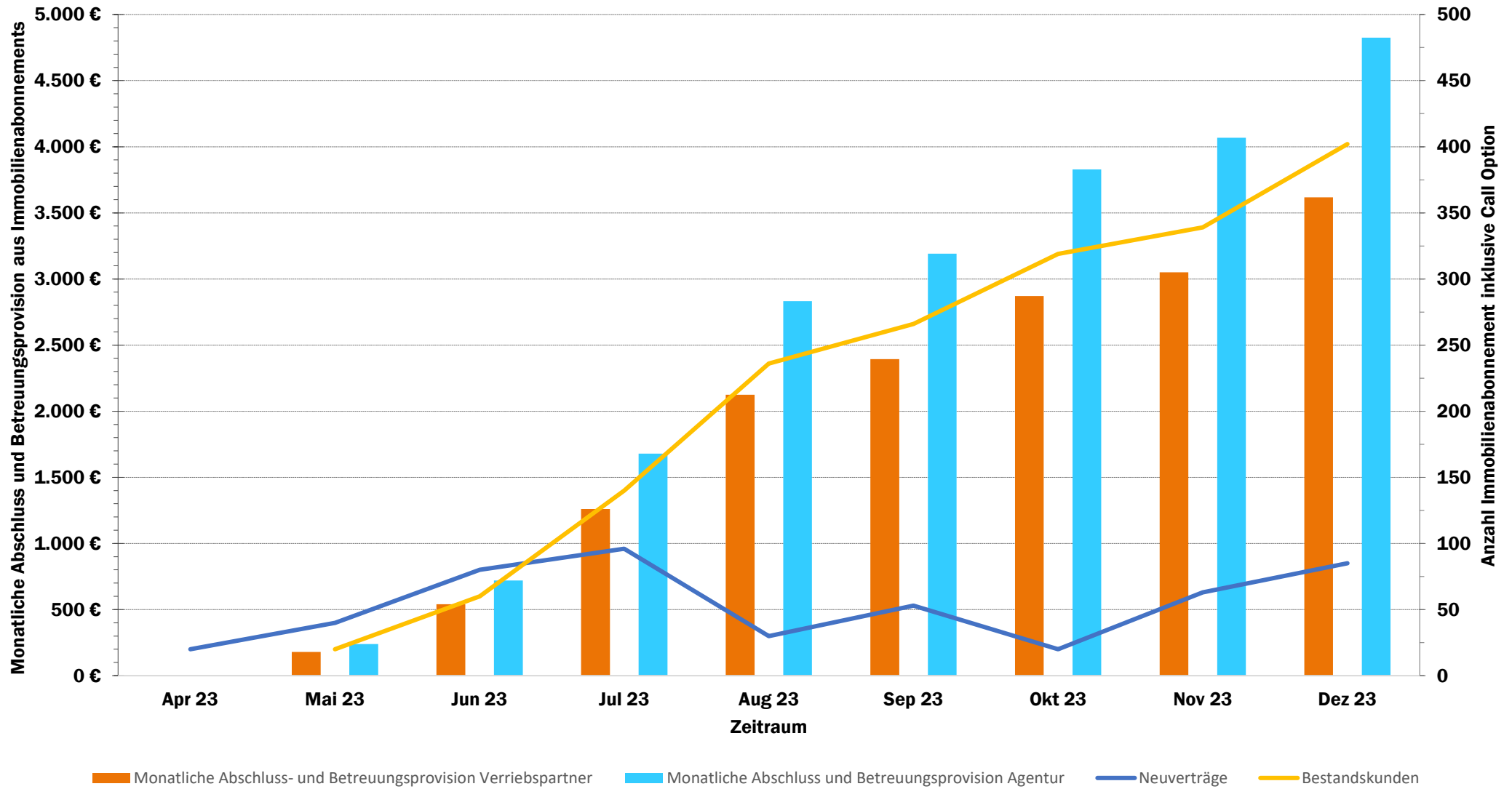
Gesamtanzahl geeignete Bestandskunden aus Miet- und Kaufinteressenten	2.500 - 5.000	Bestandskunden Immobilienabonnement	Laufende monatliche Provision	
Open-Rate	20,97 %	Business and Finance ³		
Conversion Rate	2,73 %	Zusätzlich: Nachtelefonieren, Verkaufsgespräche führen		
Nutzen Sie die Informationen und Kontaktdaten über die Kunden			Vertriebspartner	Agentur
Abschlüsse April 2023	1			
Abschlüsse Mai 2023	1	1	9 €	12 €
Abschlüsse Juni 2023	198	2	18 €	24 €
Abschlüsse Juli 2023	20	200	1.800 €	2.400 €
Abschlüsse August 2023	44	220	1.980 €	2.640 €
Abschlüsse September 2023	52	264	2.376 €	3.168 €
Abschlüsse Oktober 2023	31	316	2.844 €	3.792 €
Abschlüsse November 2023	20	347	3.123 €	4.164 €
Abschlüsse Dezember 2023	33	367	3.303 €	4.404 €
Jährliche Neukunden	100	Frohe Weihnachten: Sparvertrag für Kinder und Enkel anbieten		
Abschlüsse Jahr 2024	100	400	3.600 €	4.800 €
Abschlüsse Jahr 2025	100	500	4.500 €	6.000 €
Abschlüsse Jahr 2026	100	600	5.400 €	7.200 €
Abschlüsse Jahr 2027	100	700	6.300 €	8.400 €
Abschlüsse Jahr 2028	100	800	7.200 €	9.600 €
Abschlüsse Jahr 2029	100	900	8.100 €	10.800 €
Abschlüsse Jahr 2030	100	1.000	9.000 €	12.000 €
Abschlüsse Jahr 2031	100	1.100	9.900 €	13.200 €
Abschlüsse Jahr 2032	100	1.200	10.800 €	14.400 €
Abschlüsse Jahr 2033	100	1.300	11.700 €	15.600 €
Abschlüsse Jahr 2034	100	1.400	12.600 €	16.800 €
Zahlen Mitte 2034	1.687	1.500	13.500 €	18.000 €

Zugrundegelegte Annahmen:

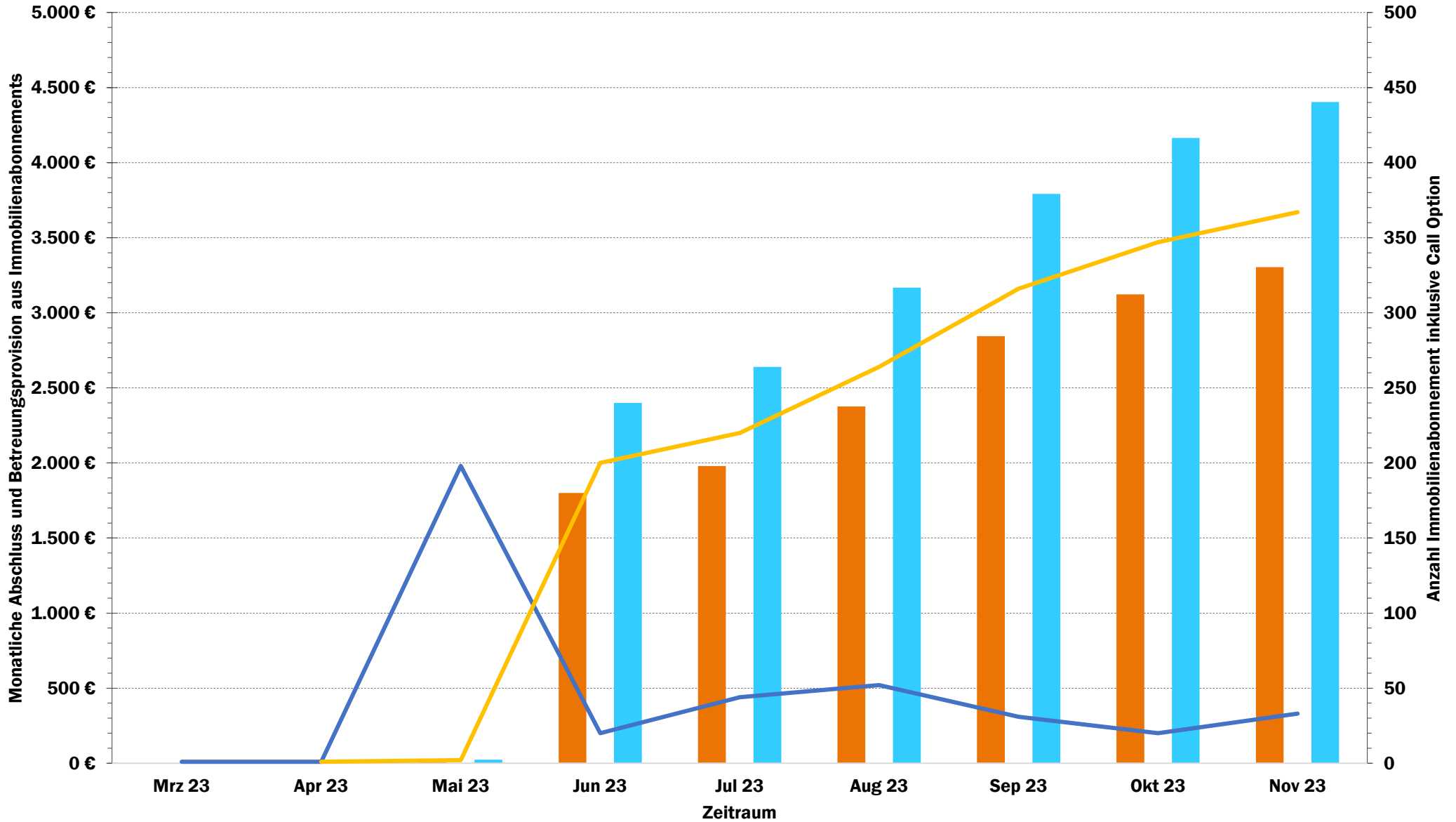
Wir gehen davon aus, dass Sie uns bis zum 12. April eine erste Liste mit 2.500 geeigneten Kunden für ein Mailing am 15. April übermitteln, welches 3 x wiederholt wird. Aufgrund erster Vertriebsfolge werden Sie zwei weitere Listen übermitteln, aus denen jeweils drei weitere Mailings erfolgen.

³ Hintergründe zu der angenommenen Open Rate und Conversion Rate finden Sie unter: <https://marketinginsidergroup.com/content-marketing/email-marketing-conversion-rate-comparison/>

Mögliche Entwicklung Ihres passiven Einkommen (guter Start)



Mögliche Entwicklung Ihres passiven Einkommen (schneller Peak)



■ Monatliche Abschluss- und Betreuungsprovision Vertriebspartner
 ■ Monatliche Abschluss und Betreuungsprovision Agentur
 — Neuverträge
 — Bestandskunden

Mögliche Entwicklung Ihres passiven Einkommen (verzögerter Peak)

