

WER IST BEI BRIMO ZUSTÄNDIG FÜR DIE ERSTELLUNG DER EXPOSÉS, SAMT TEXTE?

Die Erstellung des Exposés samt Texten ist ein Vertriebsprozess und muss somit vom Makler selbst geleistet werden. Einzelne Aufgaben können von einer eigenen Backoffice Kraft übernommen werden. (Einholen von Objektunterlagen/Datenablage/Terminvereinbarungen)

WER IST BEI BRIMO ZUSTÄNDIG FÜR DIE ERSTELLUNG DER FOTOS?

Die Fotos werden vom Makler selbst erstellt.

Sollte der Makler die Fotos von einem Fotograf machen lassen, muss er die Kosten selbst tragen.

Welche Mittel dafür eingesetzt werden obliegt in der Entscheidung des Maklers selbst.

Wir haben keine konkreten Vorgaben auf den Aufwand. Wir haben durch onOffice Templates zur einheitlichen Exposé Erstellung hinterlegt.

WER IST ZUSTÄNDIG FÜR DIE ERSTELLUNG UND BETREUUNG DER INSERATE, KOMMUNIKATION/ BEARBEITUNG DER ANFRAGEN VON INSERATEN?

In onOffice werden Exposés alle automatisch an Interessenten versendet und abgelegt. Jeder Interessent wird vom Makler selbst oder seiner Backoffice Kraft angerufen und terminiert.

WELCHE TOOLS WERDEN FÜR DIE EINWERTUNG VON OBJEKTEN GENUTZT?

Der Makler ist der Experte vor Ort und Bestimmt durch seine Recherche den angesetzten Preis. Aufgrund der vielen Besichtigungstermine erhalten unsere Makler im Gegensatz zu den anderen Maklern am Markt schnell eine gute Regionale Expertise. Des Weiteren stehen für offene Fragen immer erfahrene Ansprechpartner zur Verfügung. Primär wird die Software von Sprengnetter verwendet. Sprengnetter gehört zu den erfolgreichsten und qualitativ hochwertigsten Bewertungstools. Sprengnetter wird zudem von vielen Banken deutschlandweit zur Bewertung von Immobilien verwendet. Darüber hinaus wird Sprengnetter von Daten des Gutachterausschusses gefüttert. Diese Zahlen haben demnach eine hohe Aussagekraft.



**IMMOBILIEN
KANN JEDER**



MAXIMILIAN WOLF

WOHER KOMMEN LEADS UND WER BEZAHLT DIESE?

Leads generieren wir von IMV-Marktdaten und stehen demnach jedem Teilnehmer am Markt zur Verfügung. Die Massенbearbeitung dieser Leads ist jedoch nicht ohne weiteres möglich. Dafür haben wir das Brimo Akquisemodell entwickelt (automatisierte Prozesse mit Pipedrive und Zapier). Diese werden von BRIMO-Mitarbeitern qualifiziert und terminiert. Diese Termine werden ausschließlich BRIMO Maklern und Handelsvertretern zur Verfügung gestellt.

- Die Termine werden von Handelsvertreter bezahlt. (50€ Netto pro Termin)
- Die Termine werden den Handelsvertretern nach Ihrem Gebiet zugewiesen (vertraglich geregelt mit PLZ-System)
- Ziel sind 6 bis maximal 8 Termine die Woche – Variiert je nach Immobilienangebot. Wo nichts angeboten wird, kann demnach auch nicht terminiert werden.

MUSS AUSSCHLIESSLICH ÜBER BRIMO FINANZIERT WERDEN ODER KANN DIES DER MAKLER AUCH SELBST, BZW. ÜBER SEIN NETZWERK ABWICKELN?

Es muss nicht über BRIMO Finance finanziert werden, steht jedoch immer zur

Verfügung und sollte auch immer mit angeboten werden.

ES GIBT BEISPIELSWEISE BEREITS EINEN STANDORT DER ALS KÖLN BE-TITELT WURDE, ABER IN WAHRHEIT 40KM VON KÖLN ENTFERNT IST. WAS MUSS GEGEBEN SEIN, UM BEISPIELSWEISE DIREKT IN KÖLN EINEN STANDORT ZU ERÖFFNEN?

Eine Gebietszuweisung erfolgt final immer über die Zentrale und in Abstimmung mit eventuell bereits bestehenden Partnern.

GIBTS ES ZUSÄTZLICHE/LAUFENDE FIXKOSTEN FÜR DEN HV, BSPW. FÜR DIE NUTZUNG GEWISSER CRM-SYSTEME UND CO.?

Neben der IT-Pauschale von 197€ müssen weitere Kosten für die Nutzung von Portalen wie z.B. Immoscout und Kleinanzeigen berücksichtigt werden. Diese betragen insgesamt ca. 400€.



IMMOBILIEN
KANN JEDER



MAXIMILIAN WOLF

DIE ACADEMY/EINFÜHRUNG/ONBOARDING IN DAS SYSTEM KOSTET EINEN 4-STELLIGENBETRAG, DER MIT DEM ERSTEN EIGENUMSATZ VERRECHNET WIRD. WAS PASSIERT, WENN EIN MAKLER DER TÄTIGKEIT NICHT MEHR NACHKOMMEN MÖCHTE, MUSS ER DIE KOSTEN DANN IM NACHHINEIN SELBER TRAGEN BZW. NACHTRÄGLICH BEGLEICHEN?

Bei Ausscheiden eines HVs vor dem ersten Umsatz wird die Schulungsgebühr zur Zahlung fällig. Dies ist vertraglich geregelt.

KUNDEN DIE ÜBER DAS (FOLGE-) GESCHÄFT ENTSTANDEN SIND (UND IM CRM HINTERLEGT SIND, WEM GEHÖREN DIE KUNDEN - DEM MAKLER/HV ODER BRIMO?)

Es ist immer gemeinsames Geschäft welches der Provisionsteilung unterliegt.

MIT WELCHEN SOFTWARE-SYSTEMEN ARBEITET DIE BRIMO/HV UND KANN ICH MEINE BESTEHENDEN SYSTEME NUTZEN (Z.B. PROPSTACK)?

onOffice, Pipedrive, Office365, Atlassian

Alle HV's müssen einheitlich die gleiche Software nutzen

ICH NUTZE BEREITS ONOFFICE. WERDE ICH ONOFFICE ZU DEN BRIMO-SONDERKONDITIONEN WEITER NUTZEN KÖNNEN ODER DIE BISHERIGEN ONOFFICE GEBÜHREN TRAGEN MÜSSEN?

Der Vertragspartner wird auf die Einhaltung des Vertrags bestehen. Allerdings kann in Abstimmung mit dem Anbieter versucht werden, dass Kosten verrechnet werden.

WELCHE VORAUSSETZUNGEN MÜSSEN ERFÜLLT SEIN, DAMIT AM WACHSTUMSPROGRAMM TEILGENOMMEN WERDEN KANN?

Ein Handelsvertreter kann aufgrund seiner vertraglichen Vereinbarung am WTP teilnehmen. Voraussetzung ist ein Eigenumsatz von 36K im Jahr.

Zusätzlich kann als Repräsentant der BRIMO am WTP teilgenommen werden. Der Repräsentant übernimmt selbst keine Maklerfunktion und generiert somit auch keinen Eigenumsatz.



**IMMOBILIEN
KANN JEDER**



MAXIMILIAN WOLF

MÜSSEN DIESE WIEDERKEHREND ODER EINMALIG ERFÜLLT WERDEN?

Diese müssen gem. Vereinbarung jährlich wiederkehrend erfüllt werden.

WAS WENN ICH DIESE IN EINEM JAHR NICHT ERFÜLLE?

Dann entfällt gem. Vereinbarung der Anspruch aus dem WTP in diesem Jahr.

BEKOMME ICH MEINE VERGÜTUNG RÜCKWIRKEND?

Mit Erreichen der Umsatzgrenze von 36K wird gem. Vereinbarung die Vergütung für das laufende Jahr gezahlt.

AB WANN WIRD DIE VERGÜTUNG AUS DEM WACHSTUMSPROGRAMM AUSGEZAHLT?

Mit Erreichen der 36K Grenze , also auch unterjährig und nicht erst am Ende des Kalenderjahres

WELCHE VORAUSSETZUNGEN MÜSSEN ERBRACHT WERDEN UM REGIONALLEITER ZU WERDEN?

Der künftige Regionalleiter hat in der Vergangenheit bewiesen, dass er eine Region aufbauen und mit Mitarbeitern ausbauen kann. Regelmäßig stabile Umsätze. Nachweisliche Befähigung zur Führung von Mitarbeitern.

MINDESTANZAHL MITARBEITER?

3 HVs

MINDESTUMSATZ?

6 Mio. € Jahresumsatz als Team inkl. Des Regionalleiters

ANFORDERUNGEN AN DAS BÜRO?

Es bestehen keine Anforderungen an die Lage und Größe des Büros. Die Ausstattung des Büros hinsichtlich CI ist mit der Zentrale abzustimmen.

WAS PASSIERT MIT DEN GEWORBENEN HVS WENN DIESE IN DIE ZU- STÄNDIGKEIT EINES STANDORTS RUTSCHEN DER 10% FÜR DIE BETREU- UNG BEKOMMT, Z.B. DURCH UMZUG?

Dies geschieht immer in Abstimmung mit der Zentrale sowie dem Standortpartner vor Ort. Die Betreuung wechselt dann von der Zentrale zum Standortpartner.

WAS PASSIERT, WENN ICH EINEN HV IN EINER REGION WERBE, IN DER ES SCHON EINEN STANDORT GIBT?

Dies erfolgt dann in Abstimmung mit der Zentrale und der Zustimmung durch den Standortpartner.

WIE WIRD DAS GEBIET BZGL. IMV AUFGETEILT, WENN ES MEHRERE HVS IN EINER STADT GIBT?

Die Aufteilung erfolgt grundsätzlich nach Stadtteilen bzw. PLZ-Gebieten, so dass es keine Überschneidungen gibt.

WERDEN MEINE IMV-LEADS DAUERHAFT IMPORTIERT?

Ja

WIE ERFOLGT DIE BETREUUNG NACH DEM 100-TAGE-PROGRAMM?

Die Betreuung endet nach den 100-Tagen-Einarbeitung nicht. Lediglich die direkten Ansprechpartner können nach den 100-Tagen andere sein. Eine Betreuung während der gesamten Zeit der Zusammenarbeit ist gewährleistet.

BEKOMMT AUCH MEINE BACKOFFICE-KRAFT EINE PD-LIZENZ KOSTENFREI?

Sofern diese für die tägliche Arbeit benötigt wird ist diese kostenfrei.

KANN ICH AM ERSTTERMINSERVICE TEILNEHMEN UND WELCHE KOS- TEN ENTSTEHEN DADURCH FÜR MICH?

Durch schriftliche Mitteilung ans Backoffice. Jeder terminierte Ersttermin wird mit 50€ abgerechnet, sofern er stattgefunden hat.



MAXIMILIAN WOLF

WANN UND WIE WERDEN LIZENZEN ETC. ABGERECHNET?

Die Ersttermine werden am 15. Des laufenden und 01. Des Folgemonats abgerechnet.

WANN WIRD DIE SCHULUNGSGEBÜHR ZUR ZAHLUNG FÄLLIG?

Mit Unterschrift des HV-Vertrags oder mit Verrechnung der Provision aus dem ersten Notartermin.

WIE ERFOLGT DIE RECHNUNGSSTELLUNG GEGENÜBER VERKÄUFER UND KÄUFER SOWIE DIE ABRECHNUNG DER MAKLERPROVISION?

Die Rechnungstellung erfolgt automatisch mit Eintritt der erforderlichen Voraussetzungen. Die Abrechnung der Maklerprovision erfolgt nach Eingang der vollständigen Courtage; mit Einführung des Abrechnungssystems erfolgt die Auszahlung der Maklerprovision anteilig mit Eingang der Courtage durch Verkäufer und Käufer.

WANN KANN DER HV MIT DEM EINGANG SEINER PROVISION RECHNEN UND WIRD DIESE ANTEILIG GEZAHLT?

Die Abrechnung der Maklerprovision erfolgt nach Eingang der vollständigen Courtage; mit Einführung des Abrechnungssystems erfolgt die Auszahlung der Maklerprovision anteilig mit Eingang der Courtage durch Verkäufer und Käufer.

WIE IST DER ABLAUF BEI NICHTZAHLUNG EINER VERTRAGSPARTEI?

Automatischer Mahnlauf nach 7 Tagen bzw. nach Ablauf der vereinbarten Zahlungsfrist; ggf. Ergreifen rechtlicher Schritte.

WERDEN VERKAUFSUNTERLAGEN ZUR VERFÜGUNG GESTELLT, ÜBER WELCHES TOOL UND ENTSTEHEN DADURCH KOSTEN FÜR DEN HV?

Verkaufsunterlagen können selbstständig über den BRIMO-shop bestellt werden und sind kostenlos.

KANN DER HV SEINE MAKLERPROVISION FREI VEREINBAREN?

Ja.



**IMMOBILIEN
KANN JEDER**



MAXIMILIAN WOLF

IST DER HV AN ANWEISUNGEN DER ZENTRALE ODER DES REGIONALLEITERS GEBUNDEN?

Nein. Der HV oder auch der Regio-HV ist als selbständiger Handelsvertreter nicht weisungsgebunden.

BENÖTIGT EIN HV EIN BÜRO?

Nein.

BEKOMME ICH ALS PARTNER DER BRIMO UNTERSTÜTZUNG IM BEREICH DER IT?

Unsere Partner erhalten nicht nur ein vollständiges IT-Paket zur Verfügung gestellt, sondern ebenfalls den erforderlichen IT-Support. Regelmäßig wöchentlich wird zudem ein System-Call Angeboten für Fragen zu den IT-Systemen.

WIE ERFOLGT DIE LAUFENDE UNTERSTÜTZUNG AUCH NACH DEN 100-TAGEN UND WELCHE INHALTE SIND DAMIT VERBUNDEN?

Die Betreuung endet nicht mit Ablauf der 100-Tage. Es werden weiterhin regelmäßig stattfindende Live-Calls online angeboten die unsere Partner unterstützen. Zudem besteht immer auch die Möglichkeit eines persönlichen Kontakts.

WANN, WO UND WIE OFT FINDEN DIE WELCOME-DAYS STATT?

Regelmäßig einmal im Monat, in der Regel in der letzten Monatswoche. Diese finden immer im Headquarter statt.

WIE SCHNELL BEKOMME ICH DIE SCHULUNGSGEBÜHR ZURÜCK?

In der Regel ist die Schulungsgebühr mit dem ersten Provisionsumsatz verdient.

KANN AUCH EIN QUEREINSTEIGER BRIMO-PARTNER WERDEN?

Ja.

KANN ICH AUCH IN TEILZEIT BRIMO-PARTNER WERDEN?

Ja.



MAXIMILIAN WOLF

GIBT ES EINE MINDESTPROVISION, ZB. 6%

Es gibt keine feste Vorgabe zur Provisionsvereinbarung.

WIE HOCH SIND DIE KOSTEN FÜR WEITERE ZUGÄNGE VON SOFTWARE-LIZENZEN?

In diesen Fällen werden die jeweiligen Kosten 1:1 weiterberechnet, wie sie in der Zentrale anfallen.

KANN ICH AB DEM 1. TAG IN DIE UMSETZUNG GEHEN ODER ERST NACH DEM 100 TAGE AUSBILDUNGSPROGRAMM?

Nach erfolgreichem Onboarding beginnt die Umsetzung; in der Regel ist dies der Erste des Folgemonats.

ICH SEHE KEINE NOTWENDIGKEIT VON DEM 100 TAGE AUSBILDUNGSPROGRAMM, DENN ICH HABE SCHLIESSLICH EINE MAKLERAUSBILDUNG /IMMOBILIENFACHMANN UND MEHRJÄHRIGE ERFAHRUNG, KANN ICH MIR DIE AUSBILDUNGSGEBÜHR SPAREN?

Jeder unserer Partner durchläuft das 100-Tage-Programm, denn bei uns steht die Qualität der Ausbildung unserer Partner und Mitarbeiter an erster Stelle. Damit gewährleisten wir einen einheitlichen Kenntnis- und Wissenstand und heben uns von unseren Mitbewerbern ab.

ENTSTEHEN DURCH DIE NUTZUNG DER AUSBILDUNGS-AKADEMIE KOSTEN UND KANN ICH DIESE AUCH NACH DEN 100-TAGEN NUTZEN?

Für die Nutzung der Akademie entstehen keinerlei Kosten. Auch nach Ablauf des 100-Tage-Programms fallen keine Kosten an und die vollständige Akademie steht dauerhaft zur Verfügung.

WAS PASSIERT, WENN ICH DAS GESTECKTE JAHRESZIEL NICHT ERREICHE?

Gesteckte Ziele werden mehrfach unterjährig besprochen und bei Bedarf entsprechende Maßnahmen ergriffen. Dies können z.B. Schulungs- und Coachingmaßnahmen in der Akademie sein.



**IMMOBILIEN
KANN JEDER**



MAXIMILIAN WOLF

MUSS ICH ALS REGIOHV DIE MIR ZUGEWIESENEN HV ANNEHMEN? WIE IST HIER DIE VORGEHENSWEISE?

Der Regio-HV entscheidet darüber, ob der den HV in sein Team integrieren möchte.

MUSS ICH MEIN AKTUELLEN VERTRIEBSOBJEKTE IN DAS BRIMO SYSTEM MIT REINNEHMEN ODER KANN ICH DIE ALTEN NOCH GESONDERT ABWICKELN?

Alle Objekte (alt und neu) laufen bei einer Partnerschaft gds. zusammen.

SCHNEEBALLSYSTEME SIND VERBOTEN, IST DAS EINES?

Wir haben ein Produkt und somit kein Schneeballsystem
(Schneeballsysteme = Verschiebung von Geldern)