

22.08. 2018

eLocations' ICO startet Pre-Sale mit dem Ziel das Trivago der kommerziellen Immobilienbranche zu werden

Von ELOCATIONS



Bild Rechte

Marc C. Riebe

Schweizer Start-up zieht €50 Mio. Token-Investitionen an, um seine Plattform eLocations weiter zu entwickeln und kommerzielle Immobilien auf die Blockchain zu bringen

(Zug(PPS) Das Schweizer PropTech-Startup eLocations hat den Vorverkauf des ersten PropTech Security Tokens mit einer Dividende (eLocationsCoin "eLOC") gestartet, um die Kryptowährung in die Welt von „Bricks & Mortar“ zu bringen. Der Schritt erfolgte nach dem das Whitelisting die Erwartungen für das Softcap um 300% übertroffen hatte.

Die Pre-Sale-Phase startet am 22. August 2018 und Anleger können hier einen Bonus von bis zu 30% erhalten. Der Public-Sale des eLOC Coins wird Ende 2018 starten. Insgesamt möchte eLocations 50 Mio. EUR einsammeln und stellt Anlegern eine Dividende von 20% in Aussicht, was einer 4%-igen Rendite entspricht. Nachdem der eLOC Coin ausgegeben wurde, steht er für den Handel auf diversen Exchanges bereit.

Gründer und CEO Marc C. Riebe kommentiert das ICO wie folgt:

"Dies ist ein wichtiger Meilenstein - nicht nur für uns, sondern für die gesamte Branche, denn wir werden die gewerbliche Immobilienbranche (r)evolutionieren, wie es Airbnb im Wohnimmobiliensektor und Trivago in der Reisebranche getan haben. Die Käufer erkennen die fundamentalen Verschiebungen im Bereich der Gewerbeimmobilien – insbesondere beim Einzelhandel in den Erdgeschossen der besten Lagen – und sehen eine sich abzeichnende Disruption am Horizont. Es ist an der Zeit, dass sie die Zuschauerrolle aufgeben und die Gelegenheit nutzen, sich aktiv einzubringen."

Intelligente Mietverträge und elektronische Dezentralisierung auf Blockchain-Basis

Als First Mover haben wir auf unserer weltweiten Roadshow bereits viel Aufmerksamkeit auf uns gezogen, was Commitments für signifikante Investitionen in unser Unternehmen mit sich gebracht hat. Dies hat uns davon überzeugt, dass ein Initial Coin Offering (ICO) die richtige Vorgehensweise ist, um unser Venture weiter auf- und auszubauen. Die gesammelten ICO-Mittel werden sicherstellen, dass eLocations ausreichend Ressourcen für den Ausbau der eLocations.com-Plattform hat und diese letztlich für die Nutzung der Blockchain-Technologie zur Verfügung stehen. Durch unsere Entwicklung werden Verzögerungen und Fehler verringert, die den Immobilienmarkt heute noch in der Weiterentwicklung und im Fortschritt behindern.

Unser Key Selling Point ist die Entwicklung von Smart-Lease-Verträgen, welche die Grundlage für Milliarden von Papierverträgen sind, die mithilfe des unendlichen Potenzials der Blockchain elektronisch dezentralisiert werden."

Positive Reaktion von Investoren und Branchenprofis

Der eLOC Coin wird eine neue Token Economy schaffen und Investments anziehen, welche in die eLocations-Plattform reinvestiert werden. Die beiden Gründer, Marc C. Riebe und Dan Innes, sowie eine Reihe privater Investoren, darunter Klaus Mark (Gründer und CEO von MK Illumination) bzw. der weltweite Head of Real Estate einer

führenden, globalen Investmentbank, sind zuversichtlich, dass der Markt für Security Token im Laufe der Zeit aufgrund der zunehmenden Akzeptanz durch die

Kunden und der verstärkten Vertriebsaktivitäten des Unternehmens gestärkt wird. Dies wird sich in höheren Umsätzen, Gewinnen und Cashflows widerspiegeln, was wiederum zu einer höheren Nachfrage nach Token und erhöhten Handelsaktivitäten führen wird, wie beide Gründer während ihrer globalen Roadshow beschrieben haben.

Dan Innes, Mitbegründer und CMO von eLocations fügte hinzu: „Wir haben unser Geschäftsmodell an Dutzenden von PropTech- und Blockchain-Veranstaltungen auf der ganzen Welt vorgestellt und tausende von Branchenprofis angesprochen, darunter Skeptiker aus dem konventionellen Immobilienmarkt, in dem es wenig bis gar keine Transparenz gibt. Wir beantworteten ihre Fragen und das Feedback der Investoren war einhellig positiv – nicht nur zu unserer Initiative, sondern auch zum Token-Verkauf“.

Vermietung, Kauf und Verkauf von Immobilien mit eigenem Token

Die eLocations.com Listing-Plattform ist bereits voll funktionsfähig, und mit weiteren, gezielten Investitionen in den Ausbau von 3 Millionen Top-Immobilien wird sie im kommenden Jahr ihr volles operatives Potenzial erreichen. Mit dem eLocations Utility Payment Token (LCN) kann eine Vielzahl von Dienstleistungen, einschließlich Premium-Listings, Strassenverlaufs- bzw. Besatzkarten, Miet- und Umsatzvergleiche, Oracle-Daten und Marktberichte bezogen werden. Letztendlich glauben die Gründer daran, dass künftig Immobilien mit dem LCN-Token gemietet, gekauft und verkauft werden, wenn es eines Tages keine Fiat-Währungen mehr gibt.

Mit dem Utility Token, können Inhaber von eLOC Security Token diese gegen den Utility Token zu einem um 20% reduzierten Preis eintauschen - was das Risiko verringert, da sie immer eine Option haben, ihre Token zu "benutzen" und vom Portfolio der eLocations Dienstleistungen zu profitieren.

Besuchen Sie: [eLocations.io](https://elocations.io), um den eLOC Coin zu kaufen und weitere Informationen zu erhalten.

English Version:

eLocations' ICO Launches Pre-Sale To Become The Trivago of Commercial Real Estate

Swiss start-up's ICO aims for €50m Token investment to develop its eLocations.com global platform and bring commercial properties onto the Blockchain...

Crypto Valley, August 22nd 2018. The Swiss PropTech startup eLocations has started the pre-sale of the First PropTech Security Token (eLocationsCoin - "eLOC"), bringing crypto currency into the world of bricks and mortar. The move comes after a successful whitelisting phase that achieved tremendous results, with requests exceeding its soft cap target by 300%. The ICO aims to raise **€50 million** (fifty million Euros) to re-invest into the real estate platform.

The ICO Presale is the token sale event before the official "public" crowd sale, attracting further investment through a dividend of 20% (yielding 4%). The pre-sale phase will last from **22nd August** until **19th September** – during which time investors can also receive a bonus of up to 30%. The public sale of the eLOC coin is set to start at the **end of 2018**.

Founder & CEO Marc C. Riebe commented on the opening:

"This is a milestone event - not just for us, but for the whole sector as we are about to (r)evolutionise commercial real estate just as Airbnb did in the residential property sector and Trivago in the travel industry. Buyers are recognising the seismic shifts in the commercial real estate sector - especially retail on the ground floors of prime locations- and seeing disruption approaching over the horizon. It's time for them to get off the fence and seize the opportunity to become actively involved."

As first movers we've already attracted significant attention on our roadshow, as well as several commitments for substantial investment that reassured us that an Initial Coin Offering (ICO) was the correct course of action. The ICO funds raised will ensure that eLocations is sufficiently resourced to grow its eLocations.com platform and ultimately to leverage blockchain technology – reducing the delays and mistakes that can hinder the wider real estate market today.

A key delivery point is the introduction of smart lease contracts, where eLocations lays the foundation for billions of paper contracts to become electronically

decentralised using the infinite potential of the Blockchain.”

The eLOC coin will create a new token economy and attract funds to be reinvested into the eLocations platform. The two founders, Marc C. Riebe and Dan Innes, as well as a series of private investors that include Klaus Mark (Founder & CEO MK Illumination) and the Head of Real Estate at a global investment bank are confident that the Security Token’s market will strengthen over time based on its growing acceptance by customers as well as the firm’s increased sales activities. This will result in higher revenues, profits and cash flows which in turn will lead to a higher token demand and increased trading activities, as both founders have outlined during their global roadshow.

Dan Innes, Co-Founder and CMO of eLocations added: “We tested the water with our business model, attending dozens of PropTech and Blockchain events around the world and pitching to thousands of industry professionals including sceptics from within the conventional real-estate market where there is little to no visibility. We answered their questions, and feedback from investors had been unanimously positive - not only about our initiative but also the Token sale.”

The eLocations.com listing platform is already fully operational, and with further investment it is expected to reach its full operational potential next year - when the company will go on to launch a Utility Payment Token (LCN) which will allow the holder to purchase a host of services including premium listings, street maps, rent comparisons, ‘oracle’ data and reports. Ultimately, properties themselves will be leased, bought and sold using the LCN token.

When the Utility Token is launched, holders of its Security Tokens can exchange them against the Utility Token at a price discounted by 20% - reducing risk of as they will always retain an option to ‘use’ their tokens and benefit from the portfolio of eLocations services.

Visit: [eLocations.io](https://elocations.io) to see the countdown and more information.

About eLocations:

eLocations is made up of a team of experts from real estate and technology , operating its real estate intelligence platform since April 2017. It has data on circa 100,000 existing stores, including information on more than 4,000 available shops at

over 2,000 locations worldwide, which can be rented - from New York to Tokyo, from Oslo to Cape Town. The platform also offers a live data overlay - with news of over 37,000 new openings. The basis is provided by eLocations' own retail market studies.

To date, eLocations has processed over 2 million search queries on the platform. The site has over 3,000 active users and a database of over 80,000 retail property professionals. The data set is growing daily - and will soon also be able to offer a formula for evaluating potential retail sales and the market value of the individual prime locations worldwide.

YouTube channel: youtube.com/channel/UCEjqX8wTloZttP_IrLsxKUw

...

Marc C. Riebe, CEO & Founder;

Retail Property Expert; Editor of Retail Market Study; Founder of The Location Partners; More than 500 Deals in Retail Real Estate Transactions worth €3bn+

Dan Innes, CMO & Co-Founder;

Shopping Centre and Retail Expert; Founder of Innesco marketing agency representing 200+ investors developers and retailers, including Westfield Unibail Rodamco, TripleFive, IKEA Centers, ECE Hammerson and intu.

Davinder Pal Singh Sawhney, CTO

Accomplished Senior Software Engineer/Business Analysts offering 21 years of international experience in world's leading organisations in Switzerland & India, providing a wide range of technical expertise as well as a deep understanding of business.

Über die Organisation:

Über eLocations:

eLocations besteht aus einem Expertenteam aus der gewerblichen Immobilienbranche sowie mit Technologie-Hintergrund, das seit April 2017 seine Immobilien-Intelligence-Plattform betreibt. eLocations.com verfügt über Daten zu rund 100.000 bestehenden Immobilien, darunter Informationen zu mehr als 4.500 zu vermietenden Shops an über 2.000 Standorten weltweit - von New York bis Tokio, von

Oslo bis Kapstadt. Die Plattform bietet auch ein Live-Daten-Overlay - mit Nachrichten von mehr als 37.000 Neueröffnungen. Die Basis bilden die eigenen Retail Markt-Studien von eLocations.

Bis heute hat eLocations über 2 Millionen Suchanfragen auf der Plattform bearbeitet. Die Website verfügt über mehr als 3.000 aktive Nutzer und eine Datenbank mit über 80.000 Einzelhandelseigentümern. Der Datenbestand wächst täglich - und wird in Kürze auch eine Formel für die Bewertung potenzieller Einzelhandelsumsätze und des Marktwertes der einzelnen Top-Standorte weltweit anbieten.

...

Marc C. Riebe, CEO & Gründer;

Unternehmer, Blockchain-Enthusiast & Einzelhandelsimmobilienexperte; Herausgeber der Retail Market Study; Gründer von The Location Partners; Mehr als 500 Deals in Retail-Immobilientransaktionen im Wert von 3 Mrd. € +

Dan Innes, CMO & Mitbegründer;

Shopping Center und Einzelhandelsexperte; Gründer der Innesco Marketingagentur, die 200+ Entwickler und Einzelhändler vertritt, darunter Westfield Unibail Rodamco, TripleFive, IKEA Center, ECE Hammerson und intu.

Davinder Pal Singh Sawhney, CTO;

Erfolgreicher Senior Software Engineer / Business Analysts, der 21 Jahre internationale Erfahrung in weltweit führenden Organisationen in der Schweiz und in Indien bietet und eine breite Palette an technischem Know-how sowie ein tiefes Verständnis für das Geschäft mitbringt.

Pressekontakt:

The eLocations Ltd
Marc Riebe
Dammstrasse 16
6300 Zug
Schweiz

+41 842 259 000
+41 79 214 30 81

media @ elocations.io
elocations.io
elocations.com

Kategorie

Handel & Finanzen & Wirtschaft

Source URL: *<https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/elocations-ico-startet-pre-sale-dem-ziel-das-trivago-der-kommerziellen>*