

**Ihr Schlüssel für erfolgswirksame  
Verkaufsgespräche mit dem**

**Immo SalesAssistant**



**IMMO**  **SALES ASSISTANT**

Eurobase GmbH  
rue de Manternach / Z.I.  
L-6689 Mertert

Peter Kühnel  
Geschäftsführer

Tel. +352 / 74 92 92 – 35  
Fax. +352 / 74 00 44  
E-Mail: [peter.kuehnel@eurobase.lu](mailto:peter.kuehnel@eurobase.lu)

## Aus der Praxis ..... unser Weg zum

1. Wir haben zahlreiche Verkaufsgespräche **erlebt**, aus ganz persönlichem Anlass und ernsthaftem Interesse.
2. Wir haben danach Hausverkäufer **befragt**, wie sie verkaufen.
3. Wir haben dann den *Immo SalesAssistant* **entwickelt**. Unsere Kernkompetenz ist schließlich die Entwicklung von verkaufsunterstützenden Systemen.
4. Wir haben Verkäufern vor Ort den *Immo SalesAssistant* **vorge stellt**. Er wurde von den Praktikern überaus positiv aufgenommen.



### Der ImmoSalesAssistant

...ist eine systemgestützte Verkaufshilfe, mit der die **Bedarfsanalyse und Bedarfsweckung** im Erstgespräch sehr viel straffer, stringenter und erfolgswirksamer geführt werden können.

Sachinhalte, Leistungsparameter, Preise und Finanzierungsfragen können schnell, treffsicher und brillant veranschaulicht und **zu einem Katalogauszug verdichtet werden**. Die derartige Konkretisierung des Kundenwunsches erhöht deutlich die Chance, dass der Kunde nach dem Erstgespräch gerne zu einem weiteren Gespräch bereit ist.

## Drei Gründe für den *Immo SalesAssistant*

### 1. Verschlechterte IST – Situation (gemäß Verkäuferbefragung)

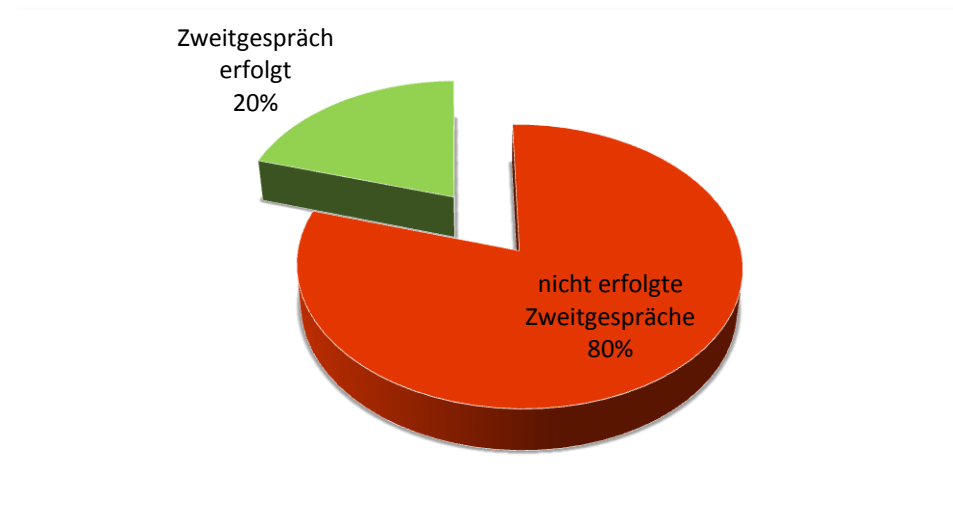
- „Die Nachfrage ist deutlich schwächer geworden“
- „Starker Verdrängungswettbewerb über den Preis“
- „Statt früher 10 Adressen für 1 Abschluss ist heute die Quote 25-30 zu 1“
- „Nach dem Erstgespräch gibt es zu selten ein Zweit- und Drittgespräch“
- „Persönlichkeit und Kompetenz des Verkäufers sind ganz entscheidend“
- „Häufiger Personalwechsel im Vertrieb“
- „Bei Fragen zur Finanzierung verweisen wir an unseren Finanzberater“

### 2. Verschenktes Potenzial

Bei Verkäufern der verschiedensten Hersteller vermittelt das Erstgespräch definitiv keine klare Vorstellung von dem gesuchten Traumhaus. Man steigt viel zu früh in die Individualisierung ein („Wir können Ihnen jedes Haus bauen“) und stiftet damit mehr Verwirrung als Klarheit: Grundrisskritzereien, Herumschieben von Wänden, übermäßige Betonung der Innenstruktur.

Ob das besprochene Hausmodell dem Bild des eigenen Traumhauses entspricht, weiß man nach solchem Erstkontakt **nicht!**

**Kein Wunder, dass ein Großteil der Kunden auf ein Folgegespräch verzichtet.**



### 3. Verkaufsziel des Erstgespräches

...muss die Vermittlung einer möglichst präzisen Vorstellung von dem künftigen Haus sein.

Nur an einem solchem Gesprächsergebnis macht der Kunde die Kompetenz des Verkäufers fest.  
Bloßer ‚Sympathieverkauf‘ reicht nicht aus.

Ein klares Hausbild und kompetentes Verkäuferbild bestimmen die Entscheidung des Kunden, mit **diesem** Verkäufer **dieses** Herstellers weitere Gespräche zu führen.



## Das Arbeitsergebnis mit dem *Immo SalesAssistant*

Im Erstgespräch wird das gesamte **Katalogangebot auf einen bestimmten Haustyp verdichtet**, Kundenwünsche werden aufgenommen. Dieses Arbeitsergebnis erhält der Kunde **in gedruckter Form in die Hand**. Dabei bestimmt der Verkäufer den Grad der Detaillierung.

Ein solchermaßen gefilterter Katalog ist **keinesfalls ein kopierbares Angebot oder Grundrissplan für die Konkurrenz, egal ob Nassbauer oder Fertighaushersteller** und erfüllt dennoch den Kundenwunsch nach einer Bedarfskonkretisierung.

Insgesamt sollte das Dokument so gestaltet sein, dass es dem Kunden seine weitere gedankliche Beschäftigung mit seinem bereits ausgewählten Haus erleichtert. Anders als bei der Mitgabe von Katalogen bleibt der Kunde in der Bahn des Erstgespräches.

Im Sinne der Fokussierung des Kunden auf das zukünftige Traumhaus könnte das Dokument beispielsweise enthalten:

- Bild und Beschreibung des ausgewählten Haustypes
- Bild des Verkäufers, wegen des gekoppelten Impulses – „gutes Gespräch - kompetenter Verkäufer“
- Bilder (falls gewünscht Preise) von Anbauteilen und Sonderausstattungen, auf die sich der Kunde schon weitgehend festgelegt hat
- Zusätzlich einige optionale Varianten von Anbauteilen und Sonderausstattungen

## Käuferfahrung ‚Katalogwirrwarr‘

Der gewünschte Haustyp sowie alle Optionen der Innen- und Außen-gestaltung werden mühselig aus Katalogen zusammengesucht. Das kostet viel Zeit und Geduld. Und trotzdem kann oft doch nicht der gewünschte Erker, Balkon, Wintergarten etc. gefunden und gezeigt werden. Viel Papier und wenig präzise Information!

Erarbeitete Grundrisse und ausgesuchte Optionen können dem Kunden nicht als einzelne Dokumente mitgegeben werden. Stattdessen erhält er Berge von Katalogen zur „häuslichen Nacharbeit“.

Warum war ich eigentlich bei einem Verkäufer?



## Thema, „3-D-Visualisierung“

Ein Hauskonfigurator in 3D-Ausführung wird von den Verkäufern zumindest für das Erstgespräch abgelehnt. Das Verkaufsgespräch gleite zu leicht in eine Spiel- und Bilderstunde ab. Es verliere an Spontaneität und persönlicher Nähe.

Einzelne Fotos würden sich viel besser in den Fluss des Verkaufsgesprächs einbringen lassen und gäben auch mehr her als errechnete Schema-Bilder.

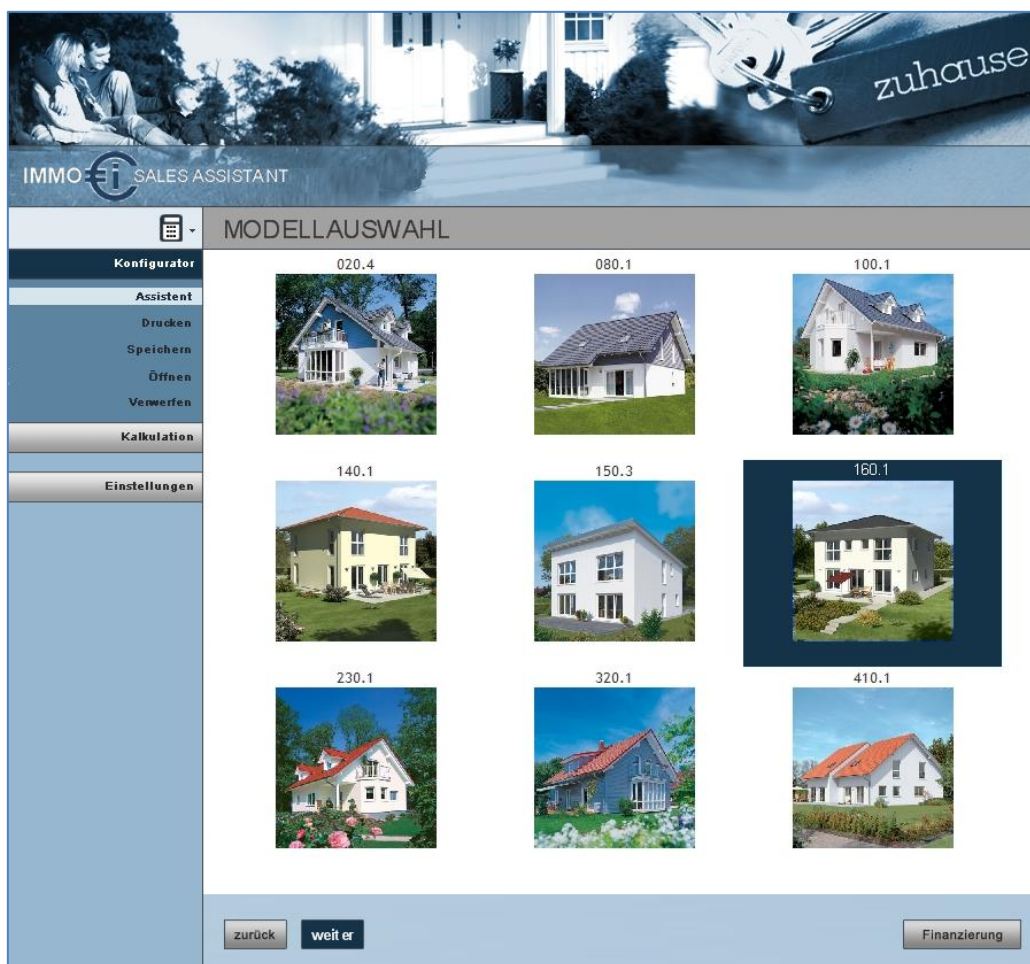


## Mit dem *Immo SalesAssistant* schnell ins Bild gebracht

Per Klick die brillante Darstellung von

- jedem Haustyp
- jedem Anbauteil
- jeder Hauskonfiguration
- jeder Innenausstattung
- jedem Gewerk
- kurzum der gesamten Produkt- und Leistungspalette

Es bleibt völlig im Ermessen des Verkäufers und seiner Gesprächsführung, was er dem Kunden wann und in welcher Form zeigt.



Gemeinsam erarbeitete Ergebnisse - Grundrisse und Hauskonfigurationen - können leicht ausgedruckt und dem Kunden als erste ‚Verdichtung‘ seiner Hausvorstellungen mitgegeben werden – anstatt voluminöser Gesamtkataloge.

## Kauferfahrung ‚Vage Zahlen‘

Klare Preise werden nur selten genannt. Nachfragen des Kunden zu Extras und Optionen werden aus dem Kopf mit Ungefähr- und Circa-Zahlen beantwortet:

„Rechnen Sie mal für eine Gaube etwas zwischen 3000 und 6000 Euro“

So viel Ungefähr vermittelt Unsicherheit in der Sache, Zweifel an der Kompetenz des Verkäufers und wenig Nutzen für eine genaue Finanzplanung.

## Allerdings...

Verkäufer warnen vor einer zu frühen oder auch einer zu genauen Nennung des Preises. Offenbar ist der Preis ein hochsensibler Faktor, dessen Einspielung nur im Fingerspitzengefühl des Verkäufers liegen kann.

Der *SalesAssistant* ist hier so flexibel, dass der Preis in jeder gewünschten Weise dargestellt werden kann. Seine Besonderheit ist die Preisstellung als **Monatsrate**.





## Kauferfahrung ‚Grundrissplanung‘

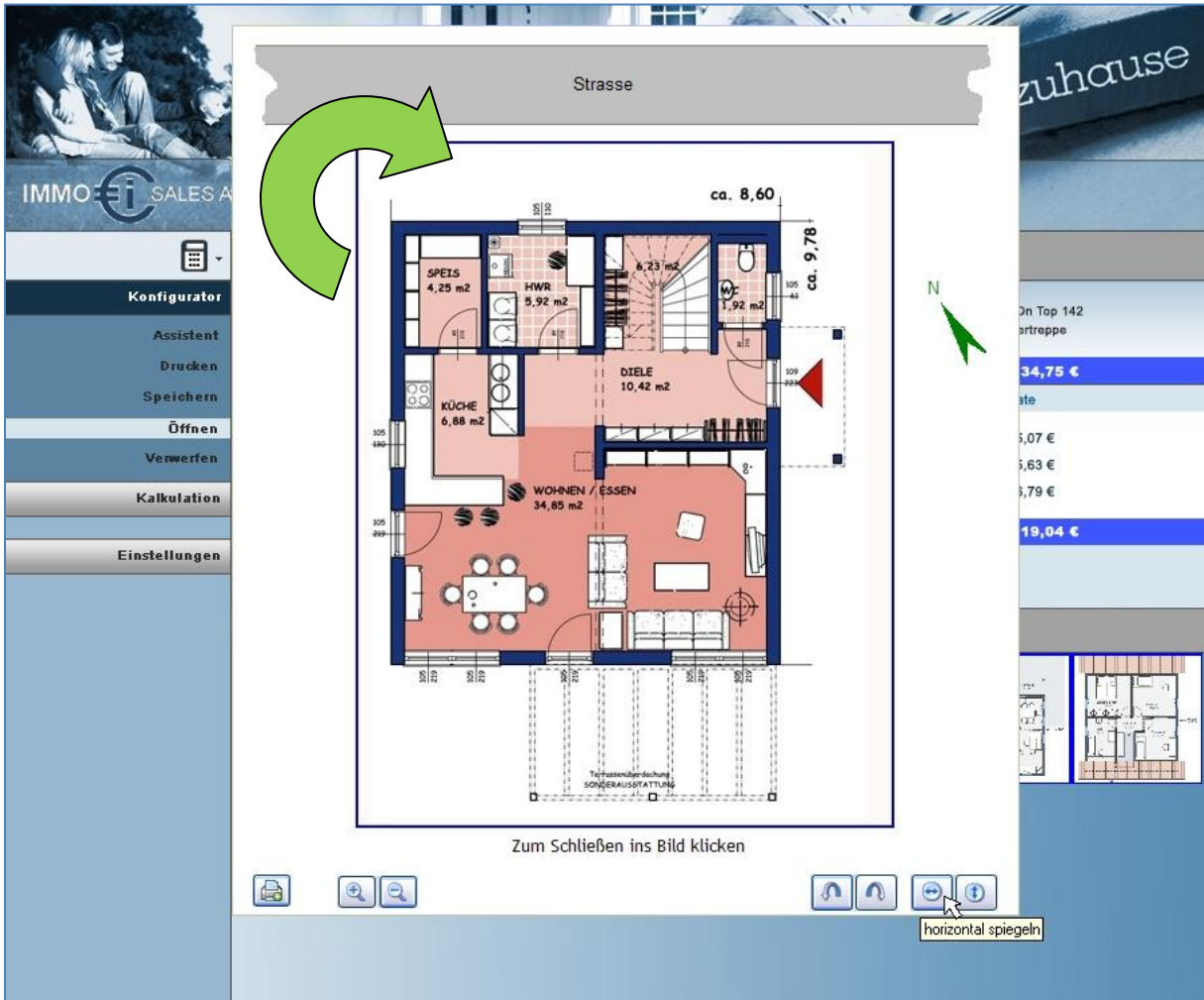
Eine wichtige Phase im Erstgespräch ist die Grundrissplanung entsprechend der Lage und Beschaffenheit des Grundstückes. Wo liegt der Hauseingang? Wo muss der Wohnraum hin, wenn er von der Mittags- und Abendsonne durchflutet werden soll, usw.?

Planen anhand von Katalog-Grundrissen ist schwierig. Kunden sind darin zumeist nicht geübt und können sich veränderte Grundrisse schlecht bildlich vorstellen. Es hilft wenig, wenn Verkäufer den Katalog in alle möglichen Himmelsrichtungen halten, um Grundriss und Ortslage in die richtige Geographie zu bringen.



## Grundriss und Außenansicht veranschaulichen

Mit dem *Immo SalesAssistant* ist das Drehen und Spiegeln von **Grundrissen** oder **Außenansichten** für den Verkäufer einfach und für den Kunden sehr anschaulich. Die zurechtgerückte Ansicht kann bequem ausgedruckt werden.



The screenshot displays the 'Immo SalesAssistant' software interface. The central window shows a detailed floor plan of a house with various rooms labeled and their areas: SPEIS (4,25 m<sup>2</sup>), HWR (5,92 m<sup>2</sup>), DIELE (10,42 m<sup>2</sup>), KÜCHE (6,88 m<sup>2</sup>), and WOHNEN / ESSEN (34,85 m<sup>2</sup>). Dimensions for the overall layout are given as ca. 8,60 and ca. 9,78. A green arrow indicates a rotation function. The sidebar on the left contains a 'Konfigurator' menu with options: Assistent, Drucken, Speichern, Öffnen, Verwerfen, Kalkulation, and Einstellungen. The right sidebar shows a price list with values like 34,75 €, 5,07 €, 5,63 €, 5,79 €, and 19,04 €. At the bottom, there are icons for printing, zooming, and a 'horizontal spiegeln' (horizontal mirror) button.



z.B. Außenansicht  
links- / rechts gespiegelt



## Kauferrfahrung ,Finanzierungsfragen‘

Der finanzielle Rahmen des Kunden wird im Erstgespräch nur als Hausnummer abgetastet und dann nicht weiter beachtet.

Bei detaillierteren Nachfragen wird der Kunde schnell an einen Finanzexperten des Hauses verwiesen – und damit ein Kontaktbruch in einer frühen Verkaufsphase in Kauf genommen.

Fragen zur Finanzierung sind Kaufimpulse. Es wäre gut, wenn auch der Verkäufer diese schon im Erstgespräch so kompetent aufgreifen könnte, dass der Kunde grundsätzlich eine finanzielle Machbarkeit erkennt.

Dies ersetzt natürlich nicht die spätere Finanzierungsberatung und –optimierung durch den Experten.

In der Vorstellung des *SalesAssistant* vor Ort wurde der Finanzierungsrechner als besonders wertvolle Hilfe bewertet.

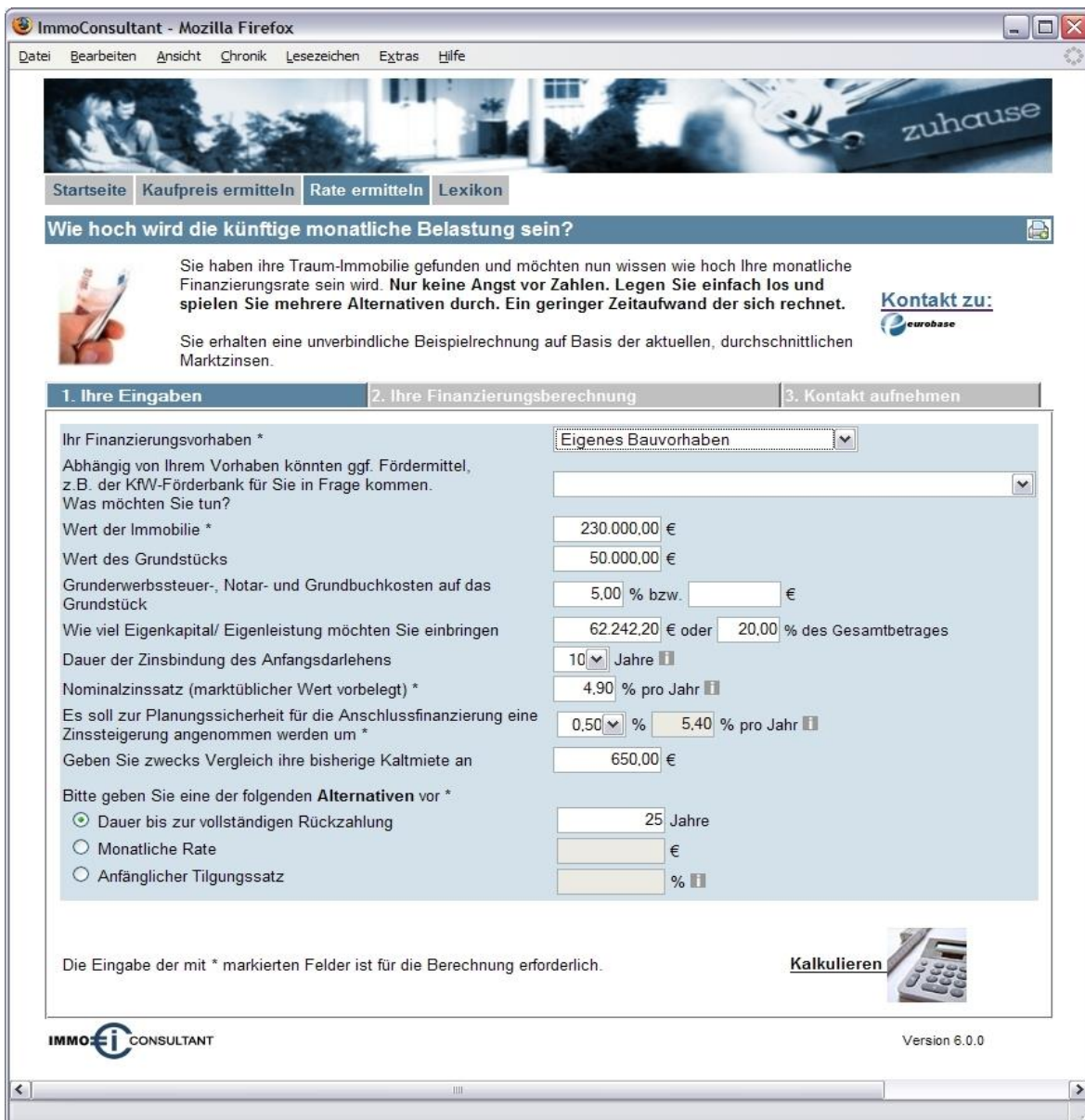


## Integrierter Baufinanzierungsrechner

Der integrierte Baufinanzierungsrechner *ImmoConsultant* gibt dem Verkäufer in jeder Verkaufsphase eine Kompetenz in Finanzierungsfragen.

Mit seiner Hilfe kann er schnell und verständlich nicht bzw. schlecht informierten Kunden die finanzielle Machbarkeit grundsätzlich darstellen. Dem informierten Kunden zeigt er auf, wie er trotz scheinbarer Überschreitung seines Baufensters zu seinem Traumhaus kommt, auf das er innerlich schon fixiert ist.

Stellen Sie den Baufinanzierungsrechner dem Kunden per Internet zur Verfügung, so kann er auch nach dem Verkaufsgespräch selbständig weitere Finanzierungsalternativen zu Hause durchspielen.




ImmoConsultant - Mozilla Firefox

Datei Bearbeiten Ansicht Chronik Lesezeichen Extras Hilfe

Startseite Kaufpreis ermitteln **Rate ermitteln** Lexikon

**Wie hoch wird die künftige monatliche Belastung sein?**

Sie haben ihre Traum-Immobilie gefunden und möchten nun wissen wie hoch Ihre monatliche Finanzierungsrate sein wird. **Nur keine Angst vor Zahlen. Legen Sie einfach los und spielen Sie mehrere Alternativen durch. Ein geringer Zeitaufwand der sich rechnet.** **Kontakt zu:** 

Sie erhalten eine unverbindliche Beispielrechnung auf Basis der aktuellen, durchschnittlichen Marktzinss.

1. Ihre Eingaben 2. Ihre Finanzierungsberechnung 3. Kontakt aufnehmen

Ihr Finanzierungsvorhaben \*

Abhängig von Ihrem Vorhaben könnten ggf. Fördermittel, z.B. der KfW-Förderbank für Sie in Frage kommen. Was möchten Sie tun?

Wert der Immobilie \*  €

Wert des Grundstücks  €

Grunderwerbssteuer-, Notar- und Grundbuchkosten auf das Grundstück  % bzw.  €

Wie viel Eigenkapital/ Eigenleistung möchten Sie einbringen  € oder  % des Gesamtbetrages

Dauer der Zinsbindung des Anfangsdarlehens  Jahre

Nominalzinssatz (marktüblicher Wert vorbelegt) \*  % pro Jahr

Es soll zur Planungssicherheit für die Anschlussfinanzierung eine Zinssteigerung angenommen werden um \*  %  % pro Jahr


Geben Sie zwecks Vergleich ihre bisherige Kaltmiete an  €

Bitte geben Sie eine der folgenden **Alternativen** vor \*

Dauer bis zur vollständigen Rückzahlung  Jahre

Monatliche Rate  €

Anfänglicher Tilgungssatz  %


Die Eingabe der mit \* markierten Felder ist für die Berechnung erforderlich. **Kalkulieren** 

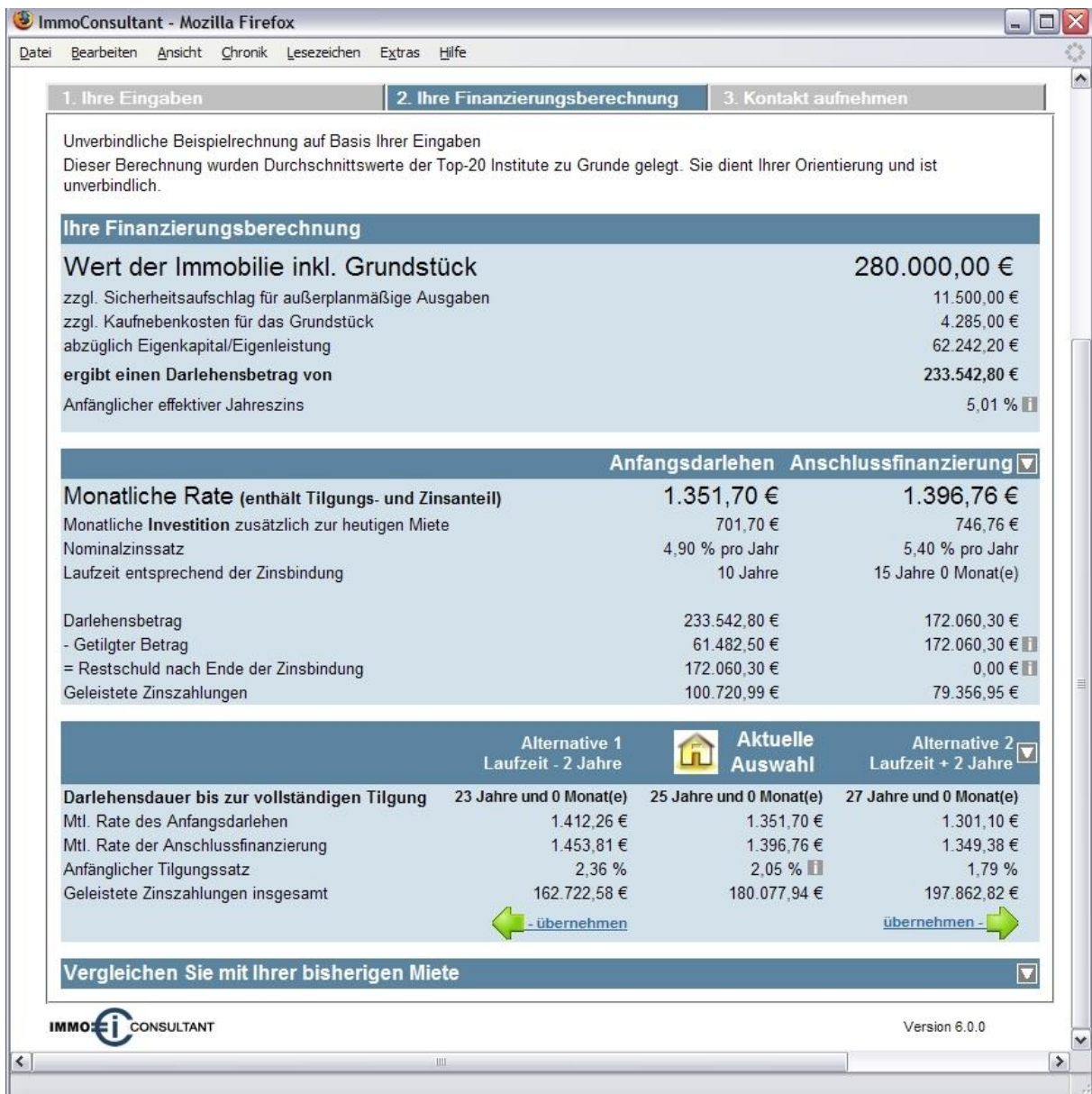
**IMMO*i* CONSULTANT** Version 6.0.0

## Finanzielle Möglichkeiten durchspielen

Unser Baufinanzierungsrechner zeichnet ein realistisches Bild von der Finanzierung:

- Zinsvorgabe als Durchschnittswerte der 20 Topinstitute, alternativ können auch die Konditionen eines bestimmten Kreditanbieters hinterlegt werden.
- Berücksichtigung der Kaufnebenkosten
- Berücksichtigung der Anschlussfinanzierung
- Automatische Ermittlung von Finanzierungsalternativen

Mit dem erprobten Rechenkern des *ImmoConsultant* werden **täglich weit über 10.000 Kalkulationen** durchgeführt. Er ist unter anderem auch der Modellrechner des bekannten 



ImmoConsultant - Mozilla Firefox


1. Ihre Eingaben | 2. Ihre Finanzierungsberechnung | 3. Kontakt aufnehmen

Unverbindliche Beispielrechnung auf Basis Ihrer Eingaben  
Dieser Berechnung wurden Durchschnittswerte der Top-20 Institute zu Grunde gelegt. Sie dient Ihrer Orientierung und ist unverbindlich.

### Ihre Finanzierungsberechnung

Wert der Immobilie inkl. Grundstück	280.000,00 €	
zzgl. Sicherheitsaufschlag für außerplanmäßige Ausgaben	11.500,00 €	
zzgl. Kaufnebenkosten für das Grundstück	4.285,00 €	
abzüglich Eigenkapital/Eigenleistung	62.242,20 €	
<b>ergibt einen Darlehensbetrag von</b>	<b>233.542,80 €</b>	
Anfänglicher effektiver Jahreszins	5,01 % ⓘ	

	Anfangsdarlehen	Anschlussfinanzierung
<b>Monatliche Rate (enthält Tilgungs- und Zinsanteil)</b>	<b>1.351,70 €</b>	<b>1.396,76 €</b>
Monatliche <b>Investition</b> zusätzlich zur heutigen Miete	701,70 €	746,76 €
Nominalzinssatz	4,90 % pro Jahr	5,40 % pro Jahr
Laufzeit entsprechend der Zinsbindung	10 Jahre	15 Jahre 0 Monat(e)
Darlehensbetrag	233.542,80 €	172.060,30 €
- Getilgter Betrag	61.482,50 €	172.060,30 € ⓘ
= Restschuld nach Ende der Zinsbindung	172.060,30 €	0,00 € ⓘ
Geleistete Zinszahlungen	100.720,99 €	79.356,95 €

	Alternative 1 Laufzeit - 2 Jahre	 Aktuelle Auswahl	Alternative 2 Laufzeit + 2 Jahre
<b>Darlehensdauer bis zur vollständigen Tilgung</b>	<b>23 Jahre und 0 Monat(e)</b>	<b>25 Jahre und 0 Monat(e)</b>	<b>27 Jahre und 0 Monat(e)</b>
Mtl. Rate des Anfangsdarlehen	1.412,26 €	1.351,70 €	1.301,10 €
Mtl. Rate der Anschlussfinanzierung	1.453,81 €	1.396,76 €	1.349,38 €
Anfänglicher Tilgungssatz	2,36 %	2,05 % ⓘ	1,79 %
Geleistete Zinszahlungen insgesamt	162.722,58 €	180.077,94 €	197.862,82 €

[← übernehmen](#) [übernehmen →](#)

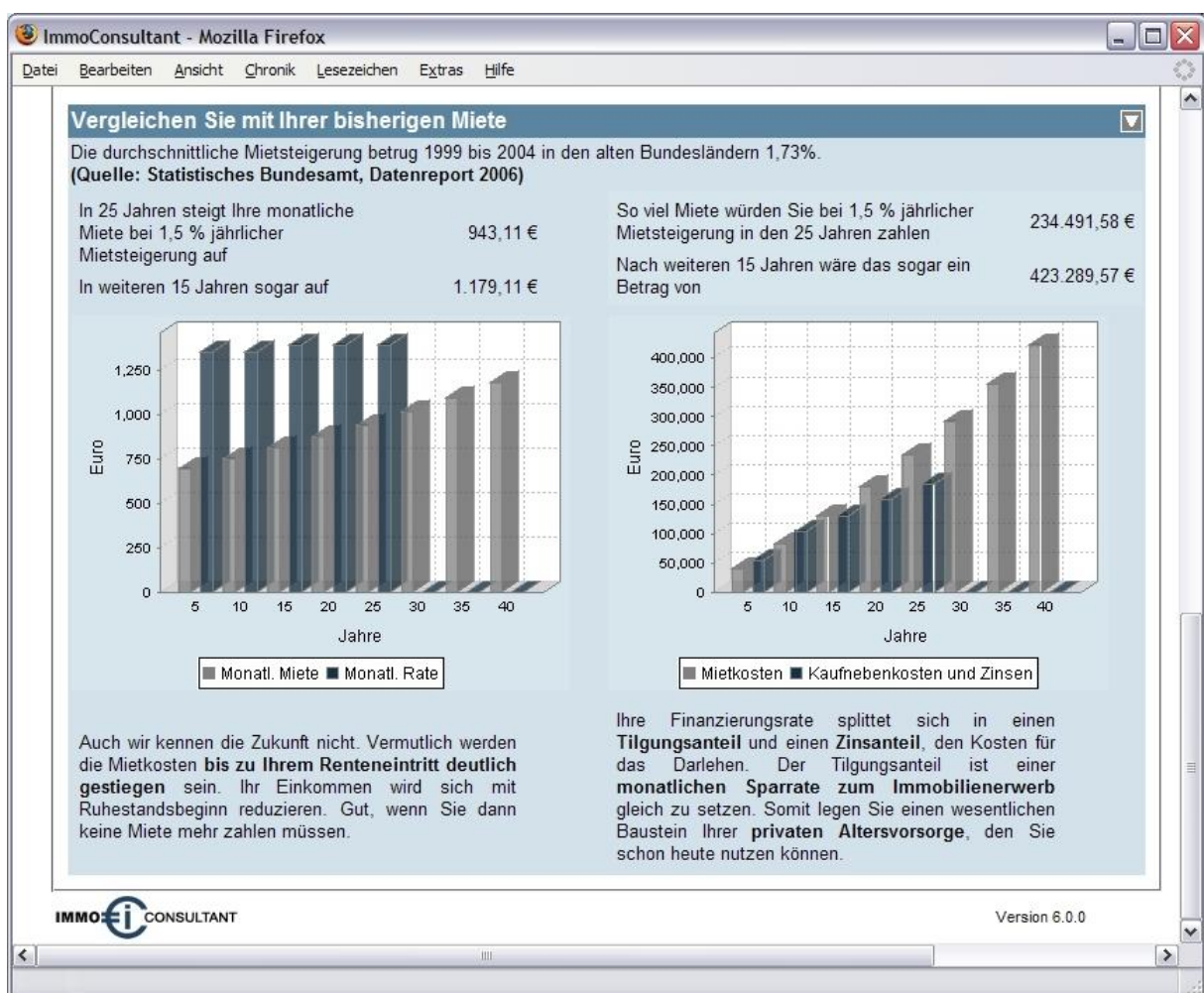
Vergleichen Sie mit Ihrer bisherigen Miete

IMMOCONSULTANT Version 6.0.0

## Vergleich von Kauf zu Miete

Eine Grafik veranschaulicht eindrucksvoll die Vorteile von Eigentumserwerb im Vergleich zur Miete, insbesondere als wesentlicher Baustein zur privaten Altersvorsorge. Das schafft zusätzliche Kaufimpulse für unentschlossene und finanzierungsunerfahrene Kunden.

Dies will auch der Staat durch das *Eigenheimrentengesetz – (Wohn-Riester)* fördern.

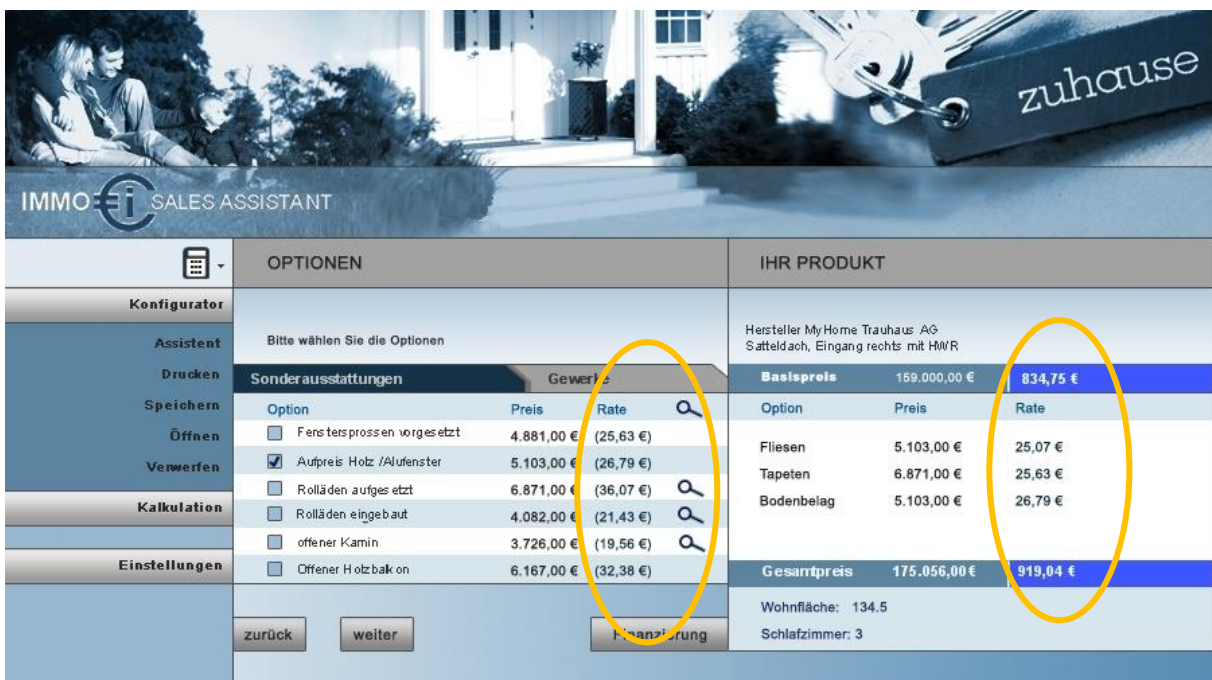


## Mehr Haus durch Monatsrate

Die Monatsrate stellt auch solche Kaufwünsche als finanziell machbar dar, die der Kunde sonst zur Seite stellen würde.

In der Relativierung des Preises auf die Laufzeit der Finanzierung richtet sich der Blick des Kunden weg vom Preis und hin zu den Sonderausstattungen, Extras und Gewerken. Erfahrungsgemäß führt dies zu einem beträchtlichen Mehrverkauf.

Die ersten Immobilienmakler, Immobilienportale und Haushersteller offerieren ihre Objekte auch mit Monatsraten und leiten damit im Immobilienmarkt offenbar einen neuen Trend ein.



**IMMO SALES ASSISTANT**

OPTIONEN				IHR PRODUKT		
Bitte wählen Sie die Optionen				Hersteller My Home Trauhaus AG Satteldach, Eingang rechts mit HW/R		
Sonderausstattungen		Preis	Rate	Basispreis	159.000,00 €	834,75 €
<input type="checkbox"/>	Fensterprossen vorgesetzt	4.881,00 €	(25,63 €)	Option	Preis	Rate
<input checked="" type="checkbox"/>	Aufpreis Holz-/Alufenster	5.103,00 €	(26,79 €)	Fliesen	5.103,00 €	25,07 €
<input type="checkbox"/>	Rolläden aufgesetzt	6.871,00 €	(36,07 €)	Tapeten	6.871,00 €	25,63 €
<input type="checkbox"/>	Rolläden eingebaut	4.082,00 €	(21,43 €)	Bodenbelag	5.103,00 €	26,79 €
<input type="checkbox"/>	offener Kamin	3.726,00 €	(19,56 €)			
<input type="checkbox"/>	Offener Holzbackofen	6.167,00 €	(32,38 €)			
zurück    weiter    Finanzierung				<b>Gesamtpreis</b>	<b>175.056,00 €</b>	<b>919,04 €</b>
				Wohnfläche: 134,5 Schlafzimmer: 3		

## Periphere Benefits



### **Anbindung an Ihr CRM-System**

Über offene Schnittstellen können die Daten der Kaufinteressenten an Ihr vorhandenes CRM-System übergeben werden. Alternativ kann auch unser CRM-Modul verwendet werden. Darin kann Ihr Verkäufer z.B. eine Wiedervorlage anlegen, um den Kunden für ein Zweitgespräch aktiv zu kontaktieren oder an erforderliche Unterlagen wie beispielsweise den Bebauungsplan zu erinnern.



### **Senkung der Einarbeitungskosten**

Dem Vernehmen nach ist der Personalwechsel im Hausvertrieb relativ hoch. Da der *SalesAssistant* sozusagen als elektronische Produkt- und Preisliste alle vertriebsrelevanten Unternehmensleistungen enthält, ist die Einarbeitung neuer Vertriebsmitarbeiter wesentlich schneller möglich.



### **Erhöhung der Beratungsquote**

Bei sehr hoher Besuchsfrequenz im Musterhaus entscheidet der Verkäufer zumeist nach Bauchgefühl, bei welchen Besuchern er sich auf ein intensiveres Beratungsgespräch einlässt. Viele kostbare Adressen gehen verloren. Der *SalesAssistant* ermöglicht eine straffere und striktere Gesprächsführung, so dass auch mehr Adressen aktiv aufgefangen werden können.

## Kernkompetenzen der Eurobase

- **Finanzmathematische Rechenkerne**
  - Leasing und Finanzierung von Konsumgütern
  - für Immobilien
- **Produktkonfiguratoren, Informationssysteme**
  - für PKW, Caravan und Reisemobile
- **Verkaufsunterstützende Systeme im Enterprise Segment**
  - für den Handel (POS), für das Internet
  - für den mobilen Einsatz
  - CRM-Module
- **Full-Service**
  - Support (technische & fachliche Hotline)
  - Daten- und Dokumentenpflege und -qualifizierung
  - Consulting / Coaching

## Unsere Referenzen und Ziele

Unser Können und unsere Erfahrung, die wir seit mehr als 20 Jahren für erfolgreiche Unternehmen der Automobil- und Bankenwelt einbringen durften, möchten wir nun auch Firmen im Immobilienmarkt zur Verfügung stellen.



Das Auto.

VW Financial Services AG  
 VW Finance SA (France)  
 VW Bank Polska S.A.  
 VW Financial Services UK Ltd  
 VW VersicherungsService

**Team!Bank**

Anbieter des

**e@sy  
 Credit®**



Nürnberger  
 Versicherungsgruppe

Haspa **DIREKT**

**VR LEASING**



MINI

**ABN·AMRO**

ABN AMRO  
 Lease Holding N.V



Fendt-Caravan  
 GmbH

SIMPLY CLEVER



SkodaAuto  
 Deutschland GmbH



AutoEuropa Bank



**PORSCHE**  
 Porsche AG

Porsche Financial Services GmbH  
 Porsche Financial Services K.K. Japan

**SIXT**

E-Sixt AG

**SEAT**

auto emoción

SEAT Deutschland GmbH  
 SEAT Nordic  
 SEAT Bank



Ford  
 Auto-Versicherung

**debis**

Debis Car  
 Fleetmanagement



BMW Financial Services Deutschland  
 BMW Bank GmbH  
 BMW Financial Services Österreich