

- 1) Die 4P's des Mehrwertpartners: Der Immo-Campus
- 2) 8 Gründe für Immo-Kauf HEUTE
- 3) Hohe Zinsen+Preise: lohnen sich Immobilien noch?
- 4) KAI am besten bei HORBACH – WARUM?
- 5) Hand's on: Was*Wie*Wo*Warum: KAI-Ansprache
- 6) Finanzplaner goes KAI



The image features four hands, two on the left and two on the right, holding a white diamond shape in the center. The hands are rendered in a light, almost white, color against a vibrant magenta background. The diamond shape is a white, rounded square. The overall composition is symmetrical and conveys a sense of unity and partnership.

Immobilien-Campus

Dein Mehrwert-Partner

HORBACH 

$$\mathbf{F} = \mathbf{m} \times \mathbf{a}$$

Kraft = Masse x Beschleunigung







Paket



Präsenz



Unsere 4 P's

Promise



Professionalität



Mehrwert „Du bekommst uns im Paket“



- ◆ Wir coachen uns gegenseitig fachlich und vertrieblich.
- ◆ Wir schaffen einen nahtlosen Übergang bei Krankheit / Urlaub.
- ◆ Wir betrachten Dich als UNSEREN Zuträger.
- ◆ Wir schaffen ein skalierbares delegationsfähiges System.
- ◆ Wir decken gemeinsam das komplette Kundenspektrum ab (von KLEIN bis GROß).
- ◆ Wir beraten gemeinsam das komplette KAI-Produktspektrum.
- ◆ => das Thema KAI steht für uns an erster Stelle.
- ◆ => wir arbeiten gemeinsam für Deinen und den KUNDEN-Mehrwert.



Mehrwert „Präsenz“

- ◆ Wir können uns bei Besichtigungen und Notartermine vertreten.
- ◆ Wir organisieren Aktivtage digital oder in Präsenz.
- ◆ Gemeinsam haben wir die Chance, alle Objekte persönlich zu besichtigen.
- ◆ Wir organisieren regelmäßig Immobilienimpulse und Austausch.
- ◆ Wir arbeiten daran, dass alle am Prozess beteiligten Berater informiert sind.
- ◆ Wir sorgen für das Gefühl „Es läuft!“.



Mehrwert „Promise and Deliver“

- ◆ Wir investieren für Dich in Marketing / Präsenz / Administration.
- ◆ Wir haben den Blick über den Tellerrand (Kooperation mit weiteren Spezialisten).
- ◆ Wir sind gut vernetzt im Unternehmen und zu den Schwestervertrieben.
- ◆ Wir bilden uns eine gemeinsame Meinung zu Produktpartnern und Objekten (vier-Augen-Prinzip).
- ◆ Wir verbessern laufend unsere Prozesse.
- ◆ Wir entwickeln Vertriebsideen.



Mehrwert „Wir organisieren uns professionell“



- ◆ Wir tauschen uns einmal in der Woche (60 min) aus zu
 - Aktuellen Kundenfällen der vergangenen Woche
 - Anstehenden Beratungen der kommenden Woche
 - Wochen-Impuls
- ◆ Wir sind ständig im Austausch zu / mit Bauträgern und zu allen Objekten.
- ◆ Wir hinterfragen unsere bisherigen Prozesse und lernen voneinander.
- ◆ Wir stehen in engstem Austausch mit den besten Finanzierern.
- ◆ Wir sind gut vernetzt mit Produktpartnern und Notaren – bundesweit.
- ◆ Wir sind optimal vernetzt mit den besten Spezialisten aus allen Bereichen. So generieren wir Dir über Cross-Selling zusätzliches Umsatzpotenzial.





**Profis verdienen die
Zusammenarbeit
mit Profis**

Zwei Spezis wissen
mehr, als einer

„Zwei Asse trumpfen
auf!“ 🤔👍

noch mehr
vernetztes Arbeiten

Synergien: nicht jeder von
Euch muss alles machen

Know-How hoch 2

Durch geballte
Erfahrung mehr
Umsatz

Kombination meiner beiden
Lieblings-KAI-Spezialisten 😊

Stärken, die sich ergänzen, mehr
Kunden, die kaufen werden.

Struktur, Planbarkeit,
Best of KAI-Spezis

Immobilien und
Finanzierungswissen
auf höchstem Niveau
leicht verständlich
runter gebrochen.

2 „Typen“ mehr
Bandbreite

Mehr Reichweite,
geografisch
gesehen. Also
Immos im Süden
UND im Norden.

Es ist erstmal ein Mehrwert für die Mandant*innen.
Ich weiß aber auch, dass Sie bestens betreut
werden, da Christian und Dominik sehr viele Jahre
Erfahrung und Expertise haben. Ich sehe das als
Win-Win-Win

Wenn Expertise und
Expertise aufeinander
treffen, kann nur Großes
und somit Mehrwert für
alle entstehen



$$F_1 \times l_1 = F_2 \times l_2$$

$$A = a \times b$$

$$M = F \times l$$

$$p = F / A$$

$$F = m \times a$$

$$m = \rho \cdot V$$

$$a = v / t$$

$$V = a \times b \times c$$

$$t = \sqrt{2s / a}$$

