Ein Zuhause verständlich machen.

Warum ein Hausplaner Beratung emotionaler und den Vertriebsablauf klarer machen kann.



Menschen kaufen eine Vorstellung von ihrem künftigen Alltag. Ein gemeinsam betrachteter Entwurf hilft, Raumaufteilung, Wünsche und Varianten greifbar zu machen.

Der Hausplaner unterstützt das persönliche Gespräch. Das CRM hält fest, welcher nächste Schritt aus diesem Gespräch entsteht.

Drei Gründe für den Einsatz

Wünsche sichtbar machen

Hausideen auswählen und am Entwurf besprechen, wie Räume und Alltag zusammenpassen.

Entscheidungen vorbereiten

Varianten in 2D und 3D ansehen, Fragen konkretisieren und die weitere Planung abstimmen.

Die Betreuung strukturieren

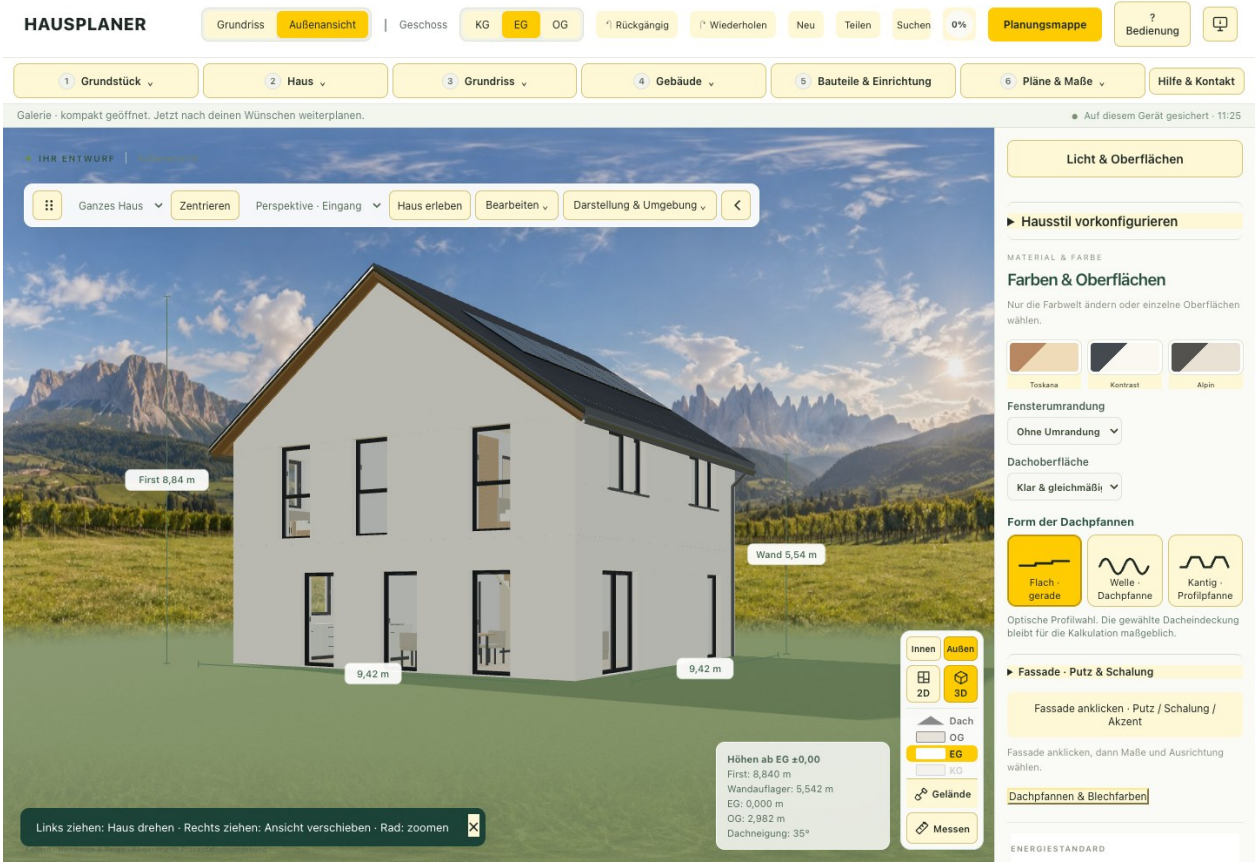
Projektphase, Termin, Aufgabe und Unterlagen im Zusammenhang weiterführen.

Öffentlichen Demo-Zugang öffnen: Galerie · kompakt

Ein Gespräch wird zum nächsten Schritt.

Kundenakte, Aufgaben und Originalunterlagen bilden die Arbeitsgrundlage für Beratung, Vertrieb und Innendienst.

Gemeinsam planen und das Haus ansehen	Hausideen und Grundrisse besprechen, zwischen 2D und 3D wechseln und im Planer „Haus erleben“ wählen. Der konkrete Einsatz mit VR-Geräten wird separat abgestimmt.
Online beraten und Termine organisieren	Per Bildschirmfreigabe in Teams oder Zoom gemeinsam am Entwurf arbeiten. Vorhandene Meeting-Links, Gesprächsart und Termine im CRM zuordnen; automatische Meeting-Erstellung ist noch nicht freigegeben.
Vertrieb zentral steuern	Kundenakte, Kanban-Phase, Aufgabe und Wiedervorlage verbinden. Gesprächsnotizen, Nachrichtenentwürfe und dokumentierte Ergebnisse machen den nächsten Schritt nachvollziehbar.
Dokumente zentral verwalten	Original-PDFs, Angebote und Prüfunterlagen zum gespeicherten Planstand in der Kundenakte sammeln. Dokumente gezielt freigeben und passende Originale in die Vertragsmappe übernehmen.



Vertragsprüfung bis zur Herstellerbestätigung

Die Vertragsmappe führt Originalunterlagen, Planversion und Nachweise zusammen. Alle Bestätigungen beziehen sich auf den festgelegten Vertragsstand.

1. Prüfen und freigeben

Der Inhaber prüft Werkvertrag, Vertragsplan, Angebot und die erforderlichen Anlagen. Er gibt die vollständige Vertragsmappe mit festem Planstand frei.

2. Alle Bauherren bestätigen

Jeder Bauherr erhält einen persönlichen Zugang mit E-Mail-Code, prüft die Originale und unterzeichnet den freigegebenen Stand. Anschließend steht die Herstellerbestätigung aus.

3. Herstellerantwort dokumentieren

Der Inhaber hinterlegt Annahme oder Ablehnung mit Datum, Referenz und Originalnachweis. Die Bauherren können die Unterlagen und Nachweise herunterladen.

Für die Verwendung mit Bauherren braucht es die erforderlichen Originale und die Freigabe des einfachen elektronischen Signaturverfahrens. Änderungen am Vertragsinhalt erfordern eine neue Revision und erneute Bestätigungen.

Persönliche Vorführung der Vertriebs- und Vertragsfunktionen anfragen

Ein klarer Einstieg für das Team.

Drei Paketvorschläge mit sechs Monaten Mindestlaufzeit. Monatliche Abrechnung; danach monatlich kündbar. Einmalig 150 € brutto Einrichtung je neuem Account.

Paket	Monatlich brutto	Erste 6 Monate*
Planung	89 €	684 €
Vertrieb	119 €	864 €
Team & Innendienst	149 €	1.044 €

*Für einen Nutzer und einen neuen Account: sechs Monatsraten plus 150 € Einrichtung. Alle Beträge inklusive 19 % USt. Monatlich netto: 74,79 € / 100,00 € / 125,21 €. Einrichtung netto: 126,05 €.

Am echten Arbeitsablauf prüfen

Mit einer gemeinsamen Beispielplanung beginnen. Anschließend Übergabe, Originalartikel, Mengen und Aufgaben im Team prüfen. Für den Pilotbetrieb sind die Dauer der Erstplanung und Rückfragen bei der Übergabe sinnvolle Messgrößen.

Der erwartete Nutzen ist eine klarere Beratung und Abstimmung. Belastbare Kennzahlen zu Zeitersparnis oder Abschlusswirkung liegen noch nicht vor.



Nicht nur Quadratmeter. Das eigene Leben darin.

Der Entwurf gibt Wünschen eine räumliche Form. Das Gespräch bleibt persönlich; der nächste Schritt wird konkret.

Produktvorstellung und Live-Einstieg

hausplaner.collisi.immobilien/vertrieb.html

Teamzugänge sind an Organisation und ausdrückliche Projektfreigabe gebunden. Mitarbeiter und Handelsvertreter bearbeiten ihre Akten; der Innendienst liest freigegebene Pläne und PDFs und ergänzt Prüfnotizen. Vertragsumfang sowie automatisierte Bestellung, Lastschrift und Rechnungen bleiben vor einer entgeltlichen Freischaltung abzuschließen. Die Preise sind ein Paketvorschlag; die Onlinebestellung ist noch nicht aktiviert. Kündigungsfrist und endgültige Bedingungen werden vor Buchungsstart festgelegt.