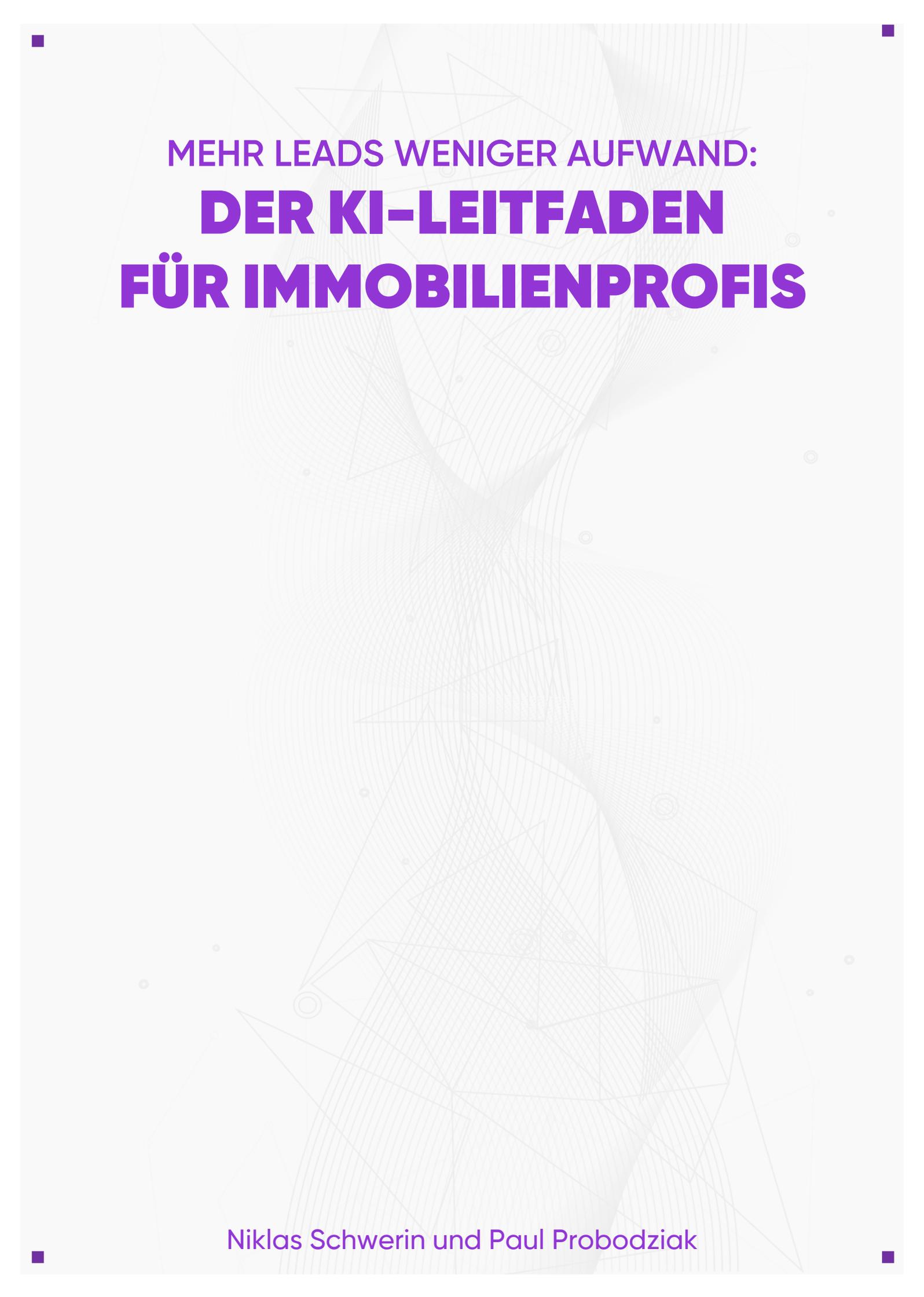


MEHR LEADS, WENIGER AUFWAND: .. **DER KI-LEITFADEN** **FÜR IMMOBILIENPROFIS**

NIKLAS SCHWERIN UND PAUL PROBODZIAK





MEHR LEADS WENIGER AUFWAND:
DER KI-LEITFADEN
FÜR IMMOBILIENPROFIS

Niklas Schwerin und Paul Probodziak

WAS UNSERE KUNDEN ÜBER UNS SAGEN

„Leads sind der Treibstoff unseres Immobiliengeschäftes. Neben einer generellen Erhöhung der Anfragen konnten gänzlich automatisiert hochwertige Leads generiert werden. Ich starte morgens den PC und habe direkt neue potenzielle Kunden mit Ihren Anforderungen vorliegen.“

- Christian van Hoorn
Immobilienmakler und Sachverständiger aus Leer

„Digitalisierung und Modernisierung von Prozessen ist in jedem Bereich der Immobilienwirtschaft wichtig. Der von Sunside AI entwickelte Chatbot ermöglicht einerseits die automatisierte Generierung von Leads, andererseits revolutioniert er auch den Erstkontakt zu Kunden, die gern auch außerhalb der Geschäftszeiten Kontakt aufnehmen möchten und damit rund um die Uhr abgeholt werden können. Die bisherige Resonanz ist sehr positiv und das neue Element auf der Website wird gerne angenommen. Die Zusammenarbeit mit Niklas und Paul war und ist die gesamte Zeit fantastisch! Die Beiden konnten sich wahnsinnig schnell in unsere Branche einfinden, sämtliche Vorschläge wurden ideal umgesetzt.“

- Anne Brackhoff
Immobilien-Sachverständige aus Gera

„Sunside AI ist ein spezialisierter KI-Realisierungspartner, der sich auf die effiziente Gewinnung von potenziellen Neukunden (Leads) und die Automatisierung des Kundensupports konzentriert. Durch den automatisierten Kundengewinnungsprozess mittels Chat-Bot konnten wir qualifizierte Leads generieren und beeindruckende Ergebnisse erzielen. Der rund um die Uhr verfügbare KI-Chatbot entlastet den Kundenservice und verbessert die Kundenerfahrung durch schnelle und effiziente Bearbeitung von Anfragen. Der Chat-Bot erzielt vom Start weg beeindruckende Ergebnisse, darunter monatlich durchschnittlich 5-10 neue Leads für Wertermittlungen und Schimmelgutachten. Wenn Sie Kommunikation neu definieren möchten, ist Sunside AI der richtige Partner!“

- Patrick Beier
Immobilien-Sachverständiger aus Stade

**Copyright © 2024, Sunside AI,
vertreten durch Niklas Schwerin und Paul Probodziak.**

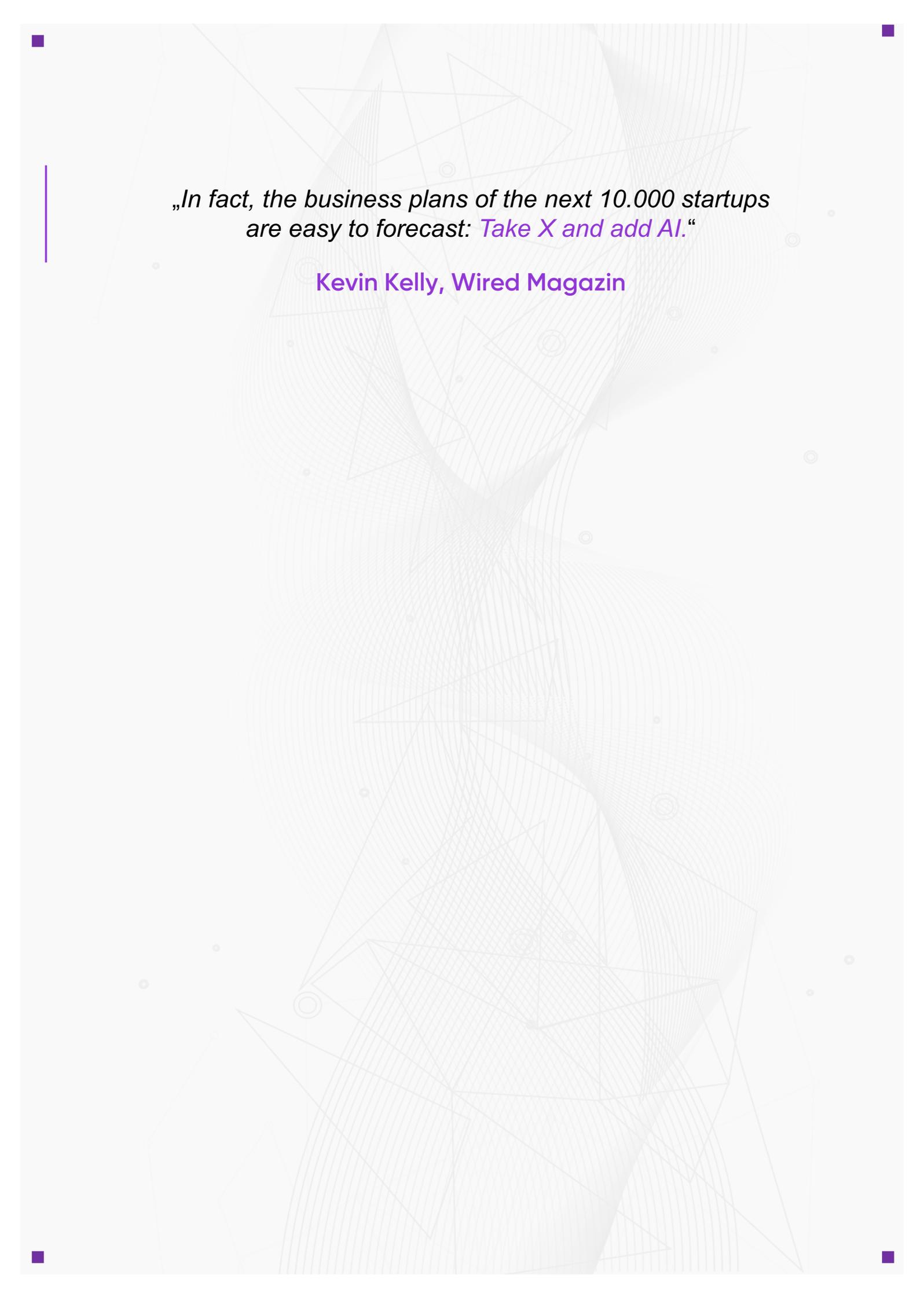
Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses eBooks darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Verlags oder Autors in irgendeiner Form oder mit irgendwelchen Mitteln – elektronisch, mechanisch, durch Fotokopie, Aufnahme oder anderweitig – reproduziert, verbreitet oder übertragen werden.

**Sunside AI, GbR
Schiefer Berg 4
38124 Braunschweig**

**Cover Design, Bilder, Illustrationen und Layout
von Niklas Schwerin und Paul Probodziak**

Disclaimer

Die in diesem eBook enthaltenen Informationen wurden mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Jedoch übernehmen weder der Autor noch der Verlag eine Haftung für die Korrektheit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Informationen. Die Informationen in diesem eBook dienen der allgemeinen Bildung und Information und ersetzen keine professionelle Beratung. Der Einsatz der Informationen und der Inhalte erfolgt auf eigenes Risiko des Lesers. Jegliche Haftung für Schäden, die direkt oder indirekt aus der Verwendung dieses eBooks entstehen, wird ausgeschlossen, soweit diese nicht auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit beruhen.

The background features a complex, abstract pattern of overlapping geometric shapes, including triangles, squares, and circles, rendered in light gray and white tones. The shapes are interconnected by thin lines, creating a sense of depth and complexity. The overall aesthetic is clean and modern, with a focus on geometric forms and patterns.

*„In fact, the business plans of the next 10.000 startups
are easy to forecast: **Take X and add AI.**“*

Kevin Kelly, Wired Magazin

» INHALTSVERZEICHNIS

01	Einleitung	1
02	Kapitel 1: Grundlagen der KI	3
	1.1 KI und Arten von KI in der Immobilienbranche.....	3
	1.2 Generative KI und Anwendungsbereiche	4
	1.3 Marktpotenzial und die Stärken von generativer KI anhand der 4 K's von McKinsey	6
	1.4 Anwendungsbeispiele von Chatbots aus der Praxis.....	8
03	Kapitel 2: Einsatz von KI-Chatbots in der Immobilienbranche.....	10
	2.1 Was sind KI-Chatbots?	10
	2.2 Anwendungsbereiche von KI-Chatbots in der Immobilienbranche anhand der vier K's.....	10
	2.2.1 Support-Chatbots	12
	2.2.2 Personalisierte Kundenempfehlungen.....	13
	2.2.3 Automatisierte Leadgenerierung.....	14
	2.2.4 Schnellere und präzisere Investitionsentscheidungen.....	15
	2.2.5 Chatgestütztes Automated Valuation Model (AVM).....	15
	2.3 Unsere technische Lösung – Automatisierung Sie den gesamten Prozess der Neukundengewinnung ohne Aufwand.....	16
04	Kapitel 3: Quick-Hacks zur direkten Anwendung von KI	18
	3.1 Prompt-Engineering in ChatGPT und anderen KI-Systemen.....	18
	3.1.1 Role-Prompting.....	20
	3.1.2 „Chain of Thought“-Prompting	20
	3.1.3 Emotion-Prompting	22
	3.1.4 Few-Shot-Prompting.....	23
	3.1.5 Notes	23
	3.2 Praktische Tipps für Makler und Sachverständige.....	24
	3.3 Weitere praktische Tools für Makler und Sachverständige.....	25
	3.3.1 Bildgenerierung	25
	3.3.2 Copywriting	26
	3.3.3 Suchmaschinenoptimierung (SEO)	26
05	Über die Autoren.....	28
06	Quellenverzeichnis	30

EINLEITUNG

In der heutigen Immobilienbranche ist der Wettbewerb um potenzielle Kunden härter als je zuvor. Die Generierung hochwertiger Leads entscheidet oft über Erfolg und Misserfolg, aber die klassischen Methoden sind zeitaufwändig und ineffizient. Genau hier bietet die Welt der Künstlichen Intelligenz (KI) eine wegweisende Lösung. Generative KI ermöglicht es Ihnen, Ihre Marketing- und Vertriebsprozesse grundlegend zu optimieren, kreative Strategien zu entwickeln und die Produktivität zu steigern. Es verändert somit die Art und Weise, wie Fachleute Geschäfte tätigen, drastisch. Prozesse wie Immobilienbewertung, Kundensupport und -kommunikation, Marktforschung, Marketing und Vertrieb werden durch die Integration von KI-Technologien grundlegend neu gestaltet.

KI bezieht sich dabei auf Technologien, die maschinelles Lernen, Sprachverarbeitung und automatisierte Entscheidungsfindung umfassen, um Aufgaben zu erfüllen, die menschliche Intelligenz erfordern. Schon in 2014 unterstrich Kelly (2014) von der führenden US-amerikanischen Computerzeitschrift Wired die transformative Kraft von KI: *„In fact, the business plans of the next 10,000 startups are easy to forecast: Take X and add AI.“* Durch die Integration von KI können Unternehmen Prozesse automatisieren, innovative Anwendungen entwickeln und personalisierte Dienstleistungen anbieten. Dies wird zur Optimierung des Kundenerlebnisses und der Effizienz beitragen, indem KI als ein universelles, intelligentes Werkzeug in bestehende Prozesse eingebunden wird (Kelly, 2014). Mit der Einführung von ChatGPT, einem generativen KI-Tool des Forschungsunternehmens OpenAI, das komplexe Sprachverarbeitung und maschinelles Lernen vereint, eröffnen sich nun diese innovativen Möglichkeiten für vielfältige Anwendungen, von kreativen Inhalten bis hin zu präzisen Informationsanfragen (Taecharungroj, 2023, S. 1–6).

Eine Studie von Chui et al. (2023, S. 24–26), die von McKinsey beauftragt wurde, zeigte unlängst, dass generative KI eine bedeutende Rolle bei der Steigerung der Produktivität und Effizienz verschiedener Branchen spielen kann. Schätzungen zufolge könnte generative KI weltweit jährlich einen zusätzlichen Wert von 2,6 bis 4,4 Billionen US-Dollar schaffen, was den Beitrag der gesamten KI-gestützten Technologien um 15 bis 40 % erhöhen würde. Insbesondere in vier Bereichen fallen etwa 75 % des generierten Wertes an: Kundenservice, Marketing und Vertrieb, Softwareentwicklung sowie Forschung und Entwicklung. Die Nutzung von KI in der Immobilienbranche wächst rasant und wird zunehmend zu einem unverzichtbaren Werkzeug für die Branche. Es wird erwartet, dass generative KI für die Immobilienbranche einen Wert von 110 bis 180 Milliarden Dollar oder mehr generieren könnte. Immobilienunternehmen, die KI-Technologien implementieren, berichten von einer durchschnittlichen Erhöhung des Netto-Betriebseinkommens um über 10% durch Effizienzsteigerungen und verbesserte Kundenerlebnisse (Fitzpatrick et al., 2023).

In diesem Buch lernen Sie die Grundlagen und Möglichkeiten der generativen KI kennen und wie sie Ihre Neukundengewinnung transformieren kann. Wir zeigen Ihnen, wie Sie innovative Technologien in Ihre tägliche Arbeit integrieren und Ihren Kundenservice automatisieren können, um mehr Leads mit weniger Aufwand zu generieren. Dabei erhalten Sie praxisnahe Tipps, die Ihnen helfen, die Vorteile von generativer KI voll auszuschöpfen und Ihre Produktivität zu steigern. Sie lernen, wie Sie perfekte Eingaben in ChatGPT schreiben, sodass die KI komplexe Aufgaben für Sie lösen kann. Gemeinsam erkunden wir, wie Sie mit KI-Tools Ihren Umsatz steigern, effizientere Arbeitsprozesse schaffen und so Ihre Position auf dem Immobilienmarkt nachhaltig stärken können. Wir verhelfen Ihnen zu einem Wettbewerbsvorteil, indem Sie mehr über KI wissen als Ihre Konkurrenten und zum Vorreiter für KI in Ihrer Branche werden.

KAPITEL 1: GRUNDLAGEN DER KI

1.1 KI und Arten von KI in der Immobilienbranche

Künstliche Intelligenz (KI) bezeichnet Systeme oder Maschinen, die menschenähnliche Intelligenz zeigen. Diese Systeme sind in der Lage, Aufgaben zu erledigen, die typischerweise menschliches Denken erfordern, wie z. B. das Erkennen von Sprache, Entscheidungsfindung und das Lernen aus Erfahrungen. KI-Systeme funktionieren auf Basis von Algorithmen und Modellen, die durch Daten trainiert werden. Je mehr qualitativ hochwertige Daten zur Verfügung stehen, desto präziser kann das System Aufgaben ausführen und Prognosen erstellen (Wang & Siau, 2019, S. 62).

In der Immobilienbranche werden verschiedene Arten von KI eingesetzt, um Prozesse effizienter zu gestalten, den Vertrieb zu optimieren und die Kundenzufriedenheit zu steigern:

Maschinelles Lernen. Maschinelles Lernen ist eine KI-Technologie, die auf Algorithmen und statistischen Modellen basiert. Sie ermöglicht es Systemen, aus Daten zu lernen und sich selbst zu verbessern, ohne explizit dafür programmiert zu sein. In der Immobilienbranche helfen ML-Modelle dabei, Daten aus verschiedenen Quellen zu analysieren und Muster zu erkennen, um den Wert einer Immobilie oder die potenzielle Nachfrage vorherzusagen. Computermodelle wie neuronale Netze, die von der Struktur des menschlichen Gehirns inspiriert sind, sind hierbei besonders effektiv, da sie in der Lage sind, komplexe Muster und Zusammenhänge zu erkennen (Wang & Siau, 2019, S. 63). Diese Modelle sind besonders nützlich bei der automatisierten Marktanalyse, der Erstellung von Immobilienbewertungen und dem Erkennen von Trends, die den Immobilienmarkt beeinflussen (Fitzpatrick et al., 2023).

Robotik und Automatisierung. Robotik und Automatisierung sind wichtige Komponenten der KI, die physische oder softwarebasierte Roboter einsetzen, um repetitive oder präzise Aufgaben zu automatisieren (Wang & Siau, 2019, S. 63). In der Immobilienbranche können Software-Roboter Prozesse wie die Dateneingabe, Vertragsverwaltung oder Marktanalyse automatisieren. Physische Roboter können Inspektionen, Gebäudereparaturen oder das Erstellen von virtuellen Rundgängen übernehmen. Diese Technologien steigern die Effizienz, reduzieren Fehler und ermöglichen es Immobilienunternehmen, sich auf strategische und beratende Tätigkeiten zu konzentrieren (Fitzpatrick et al., 2023).

Natural Language Processing (NLP). Bei NLP handelt es sich um eine Technologie, die entwickelt wurde, um die Kommunikation zwischen Mensch und Maschine zu vereinfachen. Sie ermöglicht Computern, natürliche Sprache in Text und Sprache zu verstehen und zu generieren. In der Immobilienbranche wird NLP genutzt, um die Kundenkommunikation zu verbessern, indem automatisierte Systeme entwickelt werden, die Kundenanfragen effizient beantworten (Wang & Siau, 2019, S. 73). Chatbots und virtuelle Assistenten können auf Kundenanfragen zu Immobilienangeboten, Finanzierungen oder Marktanalysen antworten. Zudem können sie Textdokumente analysieren und wichtige Informationen extrahieren, wodurch die Verwaltung großer Datenmengen erleichtert wird (Bruns & Kowald, 2023, S. 9).

Während herkömmliche KI-Technologien wie Maschinelles Lernen, Robotik und Natural Language Processing bereits dazu beitragen, die Prozesse in der Immobilienbranche effizienter zu gestalten und die Kundenzufriedenheit zu steigern, ist eine neue Klasse von KI-Systemen dabei, das Potenzial dieser Technologien auf die nächste Stufe zu heben: die generative KI. Diese Form der künstlichen Intelligenz ist nicht nur in der Lage, bestehende Muster in Daten zu erkennen, sondern kann auch eigenständig neue, realistische Inhalte erstellen, die den menschlichen Hervorbringungen oft in nichts nachstehen (Cevallos et al., 2023, S. 1).

Im nächsten Abschnitt werden wir untersuchen, wie generative KI funktioniert und welches die wichtigsten Anwendungsgebiete, auch außerhalb der Immobilienbranche, sind, um das Verständnis für die Technologie zu schärfen und in den folgenden Kapiteln zu zeigen, wie sie bereits heute erfolgreich in der Immobilienbranche eingesetzt wird.

1.2 Generative KI und ihre Anwendungsbereiche

Generative KI ist ein Bereich der Künstlichen Intelligenz, der die Fähigkeit besitzt, völlig neue Inhalte zu erstellen, die den menschlichen Inhalten so stark ähneln, dass sie oft schwer zu unterscheiden sind. Während andere Formen der KI hauptsächlich darauf abzielen, bestehende Daten zu analysieren und Muster zu erkennen, besteht das Hauptziel generativer KI darin, neue Daten zu generieren, die genauso glaubwürdig und authentisch wirken wie die Originaldaten. Mit dieser Fähigkeit kann sie Ideen, Konzepte oder Kreationen autonom hervorbringen, was sie zu einem spezialisierten Untergebiet der KI macht. Sie findet besonders in den Bereichen Text, Bild, Audio und sogar Softwareentwicklung ihren Einsatz (Cevallos et al., 2023, S. 5–8).

Die grundlegende Funktionsweise generativer KI basiert auf tiefen neuronalen Netzwerken und anderen fortgeschrittenen Algorithmen, die aus großen Datenmengen lernen. Die Modelle werden darauf trainiert, komplexe Muster und Strukturen in Texten, Bildern und anderen Medien zu erkennen. Sobald das Modell ausreichend trainiert ist, kann es anhand der erlernten Muster neue Inhalte generieren, die denen, die es während des Trainings gesehen hat, sehr ähnlich sind. Dies führt zu einer überraschenden Authentizität und Qualität der erzeugten Ergebnisse (Gozalo-Brizuela & Garrido-Merchán, 2023, S. 1–2). Beispiele für diese Technologie umfassen Text-zu-Text-Modelle wie ChatGPT, die menschenähnliche Konversationen führen können, Bildgenerierungsmodelle wie DALL·E, die detailreiche Bilder aus einfachen Textbeschreibungen erstellen, sowie kombinierte Modelle, die Text und Bilder in neuen kreativen Weisen verbinden (Cevallos et al., 2023, S. 7).

Der Einsatz generativer KI ist jedoch nicht auf Text und Bild beschränkt. Ihre Anwendungen umfassen auch die Erstellung von Audioinhalten und die Unterstützung in der Softwareentwicklung. Entwickler können mit KI-basierten Tools wie GitHub Copilot effektiver arbeiten, während generative KI-Modelle Ärzten bei Diagnose und Therapieplanung helfen und Wissenschaftlern das Identifizieren neuer Forschungsgebiete erleichtern (Gozalo-Brizuela & Garrido-Merchán, 2023, S. 6–17).

Im Folgenden werden einzelne Anwendungsgebiete der generativen KI detaillierter vorgestellt, um ein besseres Verständnis für das transformative Potenzial dieser Technologie zu vermitteln.

Textgenerierung. Sprachmodelle wie ChatGPT haben die Art und Weise revolutioniert, wie wir Texte verfassen und bearbeiten. Sie sind in der Lage, menschenähnliche Texte zu erstellen, bestehende Texte umzuformulieren und strukturierte, kohärente Informationen zu liefern. In der kreativen Arbeit unterstützen sie Autoren beim Brainstorming neuer Ideen oder bei der Erstellung von Manuskripten, Gedichten und Geschichten. Auch in der akademischen Welt ermöglichen sie das Zusammenfassen wissenschaftlicher Inhalte und vereinfachen komplexe Konzepte für ein breiteres Publikum. Unternehmen nutzen sie, um automatisch personalisierte E-Mails, Produktbeschreibungen und Marketingtexte zu erstellen, was die Effizienz steigert und Kosten senkt (Gozalo-Brizuela & Garrido-Merchán, 2023, S. 5–6).

Bildgenerierung. Generative KI-Modelle wie DALL·E oder Stable Diffusion haben die Bilderstellung in den kreativen und kommerziellen Sektor gebracht. Sie können aus einfachen Textbeschreibungen detailreiche und kunstvolle Bilder generieren, was sie für Designer, Künstler und Werbeagenturen attraktiv macht. Diese Modelle werden genutzt, um Konzeptkunst für Filme, Videospiele oder digitale Werbekampagnen zu erstellen. Sie helfen Architekten bei der Visualisierung ihrer Entwürfe und ermöglichen Grafikdesignern eine schnelle Iteration neuer Designs. Unternehmen verwenden sie auch, um visuelle Inhalte für ihre Marken zu entwickeln, ohne auf teure Fotoshootings oder Bilddatenbanken zurückgreifen zu müssen (Gozalo-Brizuela & Garrido-Merchán, 2023, S. 6–7).

Softwareentwicklung. KI-gestützte Entwicklerwerkzeuge wie GitHub Copilot bieten Softwareingenieuren eine bemerkenswerte Unterstützung, indem sie Codevorschläge in Echtzeit liefern und Codeblöcke automatisch vervollständigen. Diese Tools analysieren den bereits geschriebenen Code und geben Entwicklern gezielte Vorschläge für die nächsten Zeilen, Funktionen oder sogar ganze Codeabschnitte. Dadurch können Programmierer schneller arbeiten, Fehler minimieren und sich stärker auf die Architektur und Struktur der Software konzentrieren. Dies steigert die Effizienz bei der Entwicklung neuer Produkte und verkürzt die Zeit bis zur Markteinführung erheblich (Gozalo-Brizuela & Garrido-Merchán, 2023, S. 9–11).

Medizin und Gesundheitswesen. Generative KI wird auch in der Medizin eingesetzt, um die Diagnose, Therapieplanung und Forschung zu verbessern. Sie kann aus den Daten von Patientenakten und Forschungspapieren fundierte Zusammenfassungen erstellen, die Ärzten bei der Entscheidungsfindung helfen. Sie kann auch Vorhersagemodelle erstellen, um Krankheitsverläufe besser zu verstehen und personalisierte Behandlungspläne vorzuschlagen. Darüber hinaus bietet sie medizinischen Fachkräften Werkzeuge, um wissenschaftliche Artikel schneller zu bewerten und neue Forschungsgebiete zu identifizieren. Dies trägt dazu bei, die Kommunikation zwischen Forschern und Klinikern zu verbessern und die Lücke zwischen Forschung und klinischer Praxis zu schließen (Gozalo-Brizuela & Garrido-Merchán, 2023, S. 17).

1.3 Marktpotenzial und die Stärken von generativer KI anhand der 4 K's von McKinsey

Generative KI ist ein Gamechanger mit enormen wirtschaftlichen Potenzialen. Nach einer Studie von Chui et al. (2023, S. 24–26) könnte diese Technologie jährlich weltweit zwischen 2,6 und 4,4 Billionen US-Dollar an Wert generieren und den Beitrag aller KI-Technologien um 15 bis 40 % erhöhen. Das Marktpotenzial generativer KI ist auch für die Immobilienbranche immens. Effizienzsteigerungen und Prozessoptimierungen durch Automatisierung könnten dazu beitragen, den Umsatz erheblich zu steigern. Es wird erwartet, dass generative KI für die Immobilienbranche einen Wert von 110 bis 180 Milliarden Dollar oder mehr generieren könnte. Unternehmen, die KI-Technologien bereits implementieren, berichten dahingehend von einer durchschnittlichen Steigerung des Netto-Betriebseinkommens um mehr als 10 % (Fitzpatrick et al., 2023).

Die vier zentralen Bereiche, in denen etwa 75 % des generierten Wertes von generativer KI realisiert wird, sind: Kundenservice, Marketing & Vertrieb, Softwareentwicklung und Forschung & Entwicklung (Chui et al., 2023, S. 3), die im Folgenden aufgeschlüsselt werden.

Kundenservice. Die Automatisierung von Kundenanfragen und -interaktionen durch Chatbots und Sprachassistenten ermöglicht eine effiziente, schnelle und konsistente Kundenbetreuung. Diese Systeme können personalisierte Antworten geben, indem sie Kundendaten analysieren und dadurch eine maßgeschneiderte Interaktion ermöglichen. So können Unternehmen mehr Kundenanfragen bewältigen, Wartezeiten verkürzen und die Kundenzufriedenheit steigern (Chui et al., 2023, S. 15).

Marketing und Vertrieb. Generative KI kann personalisierte Marketinginhalte, wie E-Mail-Kampagnen oder Anzeigen, automatisiert erstellen, was zu einer gezielteren Kundenansprache führt. Zusätzlich werden detaillierte Marktanalysen möglich, wodurch Unternehmen ein besseres Verständnis ihrer Kundenbedürfnisse erhalten und neue Zielgruppen effektiver erreichen können. Dadurch werden Marketingkampagnen effizienter und kostengünstiger (Chui et al., 2023, S. 17–19).

Softwareentwicklung. KI-gestützte Entwicklerwerkzeuge, wie GitHub Copilot, unterstützen Programmierer, indem sie Vorschläge für Code, Syntax und Struktur geben. Diese Echtzeitempfehlungen helfen Entwicklern, schneller und genauer zu arbeiten, Fehler zu minimieren und die Entwicklungszyklen erheblich zu verkürzen. Die Qualität des Codes wird durch maschinelles Lernen verbessert, was zu robusteren und effizienteren Anwendungen führt (Chui et al., 2023, S. 21).

Forschung und Entwicklung. Generative KI kann große Datenmengen analysieren, um neue Produktdesigns und Konzepte zu erstellen. Durch das Training mit bestehenden Produktdaten und kreativen Vorlagen ist sie in der Lage, innovative Lösungen zu finden, die dem Unternehmen neue Produktideen bieten. Forschung und Entwicklung werden somit beschleunigt, und Unternehmen können schneller auf Markttrends und Kundenanforderungen reagieren (Chui et al., 2023, S. 22–23).

Eine Studie von Fitzpatrick et al. (2023), die für McKinsey erschien, definiert basierend auf diesen Einsatzbereichen vier zentrale Vorteile, in denen die generative KI erhebliches Potenzial zur Steigerung der Produktivität und Effizienz bietet, die sogenannten „vier K’s“, die in Abbildung 1 gezeigt werden.

	Kundenbindung	<ul style="list-style-type: none">• Verbesserung der Interaktion und Kommunikation mit Kunden• Konversationsfähige Chatbots, die Fragen beantworten und Unsicherheiten bei Kundenentscheidungen beseitigen
	Kreation	<ul style="list-style-type: none">• Erstellung neuer, kreativer Inhalte• Generierung von Texten, Bildern und anderen Medien, die für Marketing, Design und andere Prozesse verwendet werden
	Klarheit	<ul style="list-style-type: none">• Fähigkeit, komplexe und unstrukturierte Daten zu analysieren und daraus prägnante, nützliche Erkenntnisse zu gewinnen wie Interpretation von Gesprächen
	Kodierungs-lösungen	<ul style="list-style-type: none">• Interpretieren, Übersetzen und Generieren von Code, was in verschiedenen Bereichen der Softwareentwicklung und Automatisierung nützlich ist

Abbildung 1: Die vier zentralen Stärken von generativer KI („Vier K’s“)

Im Rahmen der **Kundenbindung** kann eine Automatisierung und Personalisierung von Kundeninteraktionen durch KI-Chatbots und Sprachassistenten vorgenommen werden, die die Qualität und Geschwindigkeit des Supports verbessert. Dadurch steigt die Kundenzufriedenheit, während gleichzeitig Ressourcen eingespart werden. Generative KI kann darüber hinaus neue personalisierte und kreative Inhalte erstellen, die besser auf die Bedürfnisse und Vorlieben der Zielgruppen zugeschnitten sind. Das führt zu effektiveren Marketingkampagnen, höheren Konversionsraten und einer stärkeren Kundenbindung (**Kreation**). Der Vorteil der **Klarheit** liegt darin, dass KI-gestützte Analysen die Fähigkeit haben, auch komplexe und unstrukturierte Daten zu analysieren und daraus nützliche Erkenntnisse zu gewinnen. Generative KI bietet ferner zahlreiche Möglichkeiten im Bereich der **Kodierungslösungen**, einschließlich des Interpretierens, Übersetzens und Generierens von Software-Code. Diese Technologien ermöglichen es, komplexe Programmieraufgaben zu vereinfachen und die Entwicklung von Software zu beschleunigen (Fitzpatrick et al., 2023).

Da Unternehmen in den verschiedensten Branchen bereits gegenwärtig durch KI-Chatbots die in diesem Kapitel aufgezeigten Mehrwerte erfolgreich heben, widmen wir uns im nächsten Kapitel konkreten Anwendungsbeispielen von KI-Chatbots in der Praxis. Anschließend wird im zweiten Kapitel gezeigt, wie diese Bots in der Immobilienbranche anhand der „vier K's“ eingesetzt werden können, um die Kundenkommunikation zu verbessern und Leads effizienter für Ihr Unternehmen zu generieren.

1.4 Anwendungsbeispiele von Chatbots aus der Praxis

In der dynamischen Welt des Kundensupports und Marketings setzen immer mehr Unternehmen auf Chatbots, um ihre Kundenkommunikation zu verbessern. Um das Potenzial von KI-Chatbots besser zu verstehen, lohnt sich ein Blick auf die detaillierten Funktionen und Ergebnisse, die bereits erfolgreiche Unternehmen erzielen. Im Folgenden werden vier Anwendungsfälle vorgestellt, die in Abbildung 2 zusammengefasst sind.



Mercedes-Benz integriert ChatGPT ins Fahrzeug

GPT-Modelle ergänzen MBUX-Sprachassistenten in 3-monatiger Beta-Phase in den USA in Kooperation mit Microsoft.



dmGPT – Chatbot für Mitarbeitende

Interner Chatbot für 3.300 Nutzer mit Hosting auf der unternehmenseigenen Cloud-Infrastruktur zur Bearbeitung von Texten oder Konzepterstellung.



Erica – Chatbot der Bank of America

Chatbot "Erica" bietet personalisierte Beratung und Vereinfachung von finanziellen Angelegenheiten bei bereits über 1,5 Mio. bearbeiteten Anfragen.



VELUX – Lead und Support-Chatbot

Der Chatbot hat 38% der Website-Besucher in qualifizierte Leads umgewandelt und >72% der Nutzeranfragen beantwortet.

Abbildung 2: Anwendungsbeispiele von KI-Chatbots aus der Praxis

Im ersten Anwendungsbeispiel hat der Automobilhersteller Mercedes-Benz ein ChatGPT-Modell in seine Fahrzeuge integriert, um die MBUX-Sprachsteuerung zu verbessern. In einer dreimonatigen Testphase wurde das System in Zusammenarbeit mit Microsoft entwickelt und erlaubt den Fahrern, komplexe Fragen zu stellen und ein natürliches Gespräch mit dem Sprachassistenten zu führen. So können Kunden während der Fahrt Informationen abrufen, ohne abgelenkt zu werden, was die Sicherheit und Fahrerfahrung erhöht. Diese Funktion erlaubt einen intuitiveren Zugang zu digitalen Diensten und ist ein zukunftsweisender Schritt für die Automobilbranche (Merkur, 2023).

Der deutsche Drogerie-Riese dm verwendet das sogenannte dmGPT als internen Chatbot, der auf der firmeneigenen Cloud-Infrastruktur basiert und bereits von 3.300 Mitarbeiter als leistungsfähiges Tool genutzt wird. Es ist in der Lage, komplexe Anfragen zu bearbeiten und Mitarbeiter bei Aufgaben wie Recherche, Textbearbeitung und Kreativkonzepten zu unterstützen. Die generative KI von dmGPT ermöglicht es, Prozesse zu vereinfachen und die Produktivität zu steigern (Handelsblatt, 2023). Die Bank of America hat den Chatbot Erica eingeführt, um ihren Kunden bei Bankgeschäften und finanziellen Entscheidungen zu helfen. Mit über 1,5 Milliarden beantworteten Anfragen liefert Erica personalisierte Finanzberatung und hilft den Kunden, ihre finanziellen Entscheidungen zu treffen. Dieser KI-gestützte Bot erkennt proaktiv Kundenbedürfnisse und vereinfacht die Suche nach geeigneten Finanzprodukten (Bank of America, 2023). Der dänische Dachfensterhersteller VELUX verwendet einen Chatbot, der über 72 % der Anfragen der Website-Besucher beantwortet und 38 % von ihnen in qualifizierte Leads umwandelt hat. Als virtueller Kundenberater bietet er Informationen zu Produkten und Support und hilft den Kunden, schneller Antworten auf ihre Fragen zu finden. Durch die steigende Konversionsrate und Kundenzufriedenheit profitieren sowohl der Vertrieb als auch der Support von dieser Lösung (moin.ai, o.D.).

Diese Beispiele zeigen, wie Chatbots in unterschiedlichen Branchen zur Optimierung der Kundeninteraktion und Effizienzsteigerung beitragen. Sie verbinden nahtlos das Beste aus menschlicher Interaktion und technologischer Innovation, um eine umfassende Kundenbetreuung zu ermöglichen.

Kapitel 2: Einsatz von KI-Chatbots in der Immobilienbranche

2.1 Was sind KI-Chatbots

Im letzten Abschnitt haben wir gelernt, wie erste Unternehmen KI-Chatbots gewinnbringend einsetzen und welche Resultate erzielt werden konnten. Doch was steckt überhaupt hinter diesem Begriff? KI-Chatbots sind computergestützte Programme, die Künstliche Intelligenz verwenden, um mit Menschen in natürlicher Sprache zu kommunizieren. Sie nutzen maschinelles Lernen (ML) und Natural Language Processing (NLP), die wir in Kapitel 1.1 kennengelernt haben, um menschliche Eingaben zu verstehen und passende Antworten zu generieren. Diese Systeme können auf Websites, in Apps und in Messaging-Plattformen integriert werden, wodurch sie in Echtzeit Kundenfragen beantworten und Aufgaben ausführen können. Die Technologie basiert auf Algorithmen, die es ermöglichen, Konversationen zu analysieren und in menschenähnlichen Dialogen zu antworten (Bruns & Kowald, 2023, S. 3–7).

Chatbots lassen sich nach ihren Kommunikationsstilen und Fähigkeiten unterscheiden. Sie können beispielsweise auf Skript-basierte, regelbasierte und KI-basierte Technologien zurückgreifen. Skript- oder regelbasierte Chatbots arbeiten nach festen Mustern und sind in ihrer Funktion vergleichsweise eingeschränkt (Bruns & Kowald, 2023, S. 140–142). KI-basierte Chatbots dagegen erkennen komplexe Muster und können daher flexibel auf unterschiedliche Gesprächsverläufe reagieren (Bruns & Kowald, 2023, S. 16–17).

Eine Studie von Bruns & Kowald (2023, S. 1) betont, dass die Qualität des Konversationsdesigns (Conversation Design) entscheidend für eine gute Benutzererfahrung ist. Nutzerfreundliche Chatbots zeichnen sich durch eine klare, nützliche und angenehme Interaktion aus. Dabei spielen neben technischer Ausgereiftheit auch die Dialogführung, die Wahl der Sprache und der Persönlichkeit des Chatbots eine Rolle. Diese Aspekte helfen dabei, eine konsistente Benutzererfahrung zu schaffen und die Akzeptanz von Chatbots zu steigern. Unternehmen profitieren organisatorisch, indem sie Prozesse effizienter gestalten und eine bessere Kundenbeziehung aufbauen können.

2.2 Anwendungsbereiche von KI-Chatbots in der Immobilienbranche anhand der vier K's

In diesem Kapitel werden die wichtigsten Anwendungsfälle für die Immobilienbranche basierend auf den vier K's (Kundenbindung, Kreation, Klarheit und Kodierungslösungen) als zentrale Stärken der generativen KI aus Kapitel 1.3 abgeleitet. Abbildung 3 zeigt diesen Übertrag auf die Anwendungsfälle anhand der zugrundeliegenden Stärken der KI, die in den folgenden Kapiteln näher erläutert werden.

	Kundenbindung	<ul style="list-style-type: none"> • Verbesserung der Interaktion und Kommunikation mit Kunden • Konversationsfähige Chatbots, die Fragen beantworten und Unsicherheiten bei Kundenentscheidungen beseitigen
	Kreation	<ul style="list-style-type: none"> • Erstellung neuer, kreativer Inhalte • Generierung von Texten, Bildern und anderen Medien, die für Marketing, Design und andere Prozesse verwendet werden
	Klarheit	<ul style="list-style-type: none"> • Fähigkeit komplexe und unstrukturierte Daten zu analysieren und daraus prägnante, nützliche Erkenntnisse zu gewinnen wie Interpretation von Gesprächen
	Kodierungs-lösungen	<ul style="list-style-type: none"> • Interpretieren, Übersetzen und Generieren von Code, was in verschiedenen Bereichen der Softwareentwicklung und Automatisierung nützlich ist



	Support-Chatbots	<ul style="list-style-type: none"> • Einsatz von Chatbots und anderen KI-gestützten Tools zur Verbesserung der Kundenbindung. Diese Tools können Fragen zum Unternehmen oder Immobilienthemen beantworten, um Anfragen zu reduzieren. 	 
	Personalisierte - Kundenempfehlungen	<ul style="list-style-type: none"> • Generative KI kann dabei helfen, personalisierte Immobilienvorschläge basierend auf den Präferenzen zu erstellen. 	 
	Automatisierte Leadgenerierung	<ul style="list-style-type: none"> • KI-gesteuerte Chatbots können potenzielle Kunden auf Websites oder in sozialen Medien ansprechen und qualifizieren. 	 
	Schnellere und präzisere Investitionsentscheidungen	<ul style="list-style-type: none"> • Mit generativer KI können Investoren komplexe Datenanalysen über Markt, Gebäudeinformationen oder Mieter durchführen, um die besten Investitionsmöglichkeiten zu identifizieren. 	
	Chatgestütztes Automated Valuation Model (AVM)	<ul style="list-style-type: none"> • Tools wie automatisierte Bewertungsmodelle (AVMs) nutzen historische Daten und aktuelle Marktinformationen, um realistische Wertvorstellungen von Immobilien schnell zu liefern. 	

Abbildung 3: Anwendungsfälle von generativer KI auf Basis der zentralen Stärken

2.2.1 Support-Chatbots

KI kann dazu beitragen, den Kundenservice erheblich zu verbessern, indem sie die Reaktionszeiten verkürzt und den Kunden maßgeschneiderte Lösungen bietet. Durch den Einsatz von KI in Kundenservice-Tools, wie Chatbots und intelligenten Assistenzsystemen, können Anfragen und Beschwerden schneller bearbeitet und proaktiv gelöst werden. Die Daten erhält der Bot über eine umfangreiche Wissensdatenbank, die speziell für den Immobilienmakler oder -sachverständigen angelegt wird. Die KI-Technologien ermöglichen es, Kundenanliegen rund um die Uhr zu betreuen, ohne dass ein menschlicher Agent verfügbar sein muss. Wiederkehrende Anfragen zu den Dienstleistungen des Maklers oder Sachverständigen sowie dem Immobilienangebot können so automatisiert beantwortet werden. Fortschrittliche KI-Chatbots arbeiten dabei mit einer Art eingebauten Gedächtnis (Memory), um die Informationen aus dem zurückliegenden Gespräch aufzugreifen, und die Konversation dadurch noch menschlicher zu gestalten.

Doch auch mit dem Einsatz von internen Chatbots wie den dmGPT-Bot (vgl. Kapitel 1.4), die speziell für die interne Nutzung in Unternehmen konzipiert sind, können Unternehmen in der Immobilienbranche profitieren. Diese internen, virtuellen Assistenten bieten eine zentrale Plattform für Datenverarbeitung und Informationsaustausch, wodurch Immobilienfirmen ihre Arbeitsabläufe optimieren können. Chatbots stellen eine umfassende Wissensdatenbank zur Verfügung, in der Mitarbeitende Informationen zu Immobilienangeboten, internen Prozessen und Marktdaten schnell finden können. Das erleichtert die Arbeit der Teams, spart Zeit und verbessert die Datenkonsistenz.

Immobilienfachverständige können dabei durch einen Zugang der KI zu Immobilienbewertungsverfahren, Grundstücksmarktdaten und weiteren relevanten Informationen im gesamten Prozess der Immobilienbewertung unterstützt werden. Durch den schnellen Austausch relevanter Informationen über den Chatbot wird die interne Kommunikation optimiert, was die Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Marketing und Verwaltung stärkt.

Ein interner Chatbot kann zudem verschiedene Anfragen, wie zum Beispiel die Vorbereitung von Marketingmaterialien, das Schreiben von Exposés oder das Erstellen von Präsentationen automatisieren. So werden administrative Aufgaben effizienter erledigt, und Mitarbeitende können sich stärker auf beratende Tätigkeiten konzentrieren. Interne Chatbots helfen damit, interne Prozesse im Immobiliensektor effizienter zu gestalten, den Workflow zu optimieren und Mitarbeitende produktiver zu machen. Sowohl Support- und interne Chatbots machen sich dabei die Stärken der Kundenbindung und Kreativität der generativen KI zunutze (Fitzpatrick et al., 2023).

2.2.2 Personalisierte Kundenempfehlungen

In der Immobilienbranche bieten KI-gestützte Chatbots ein enormes Potenzial, personalisierte Empfehlungen zu geben, indem sie spezifische Daten von Immobilieninteressenten, Verkäufern und Personen, die eine Bewertung ihrer Immobilien suchen, sammeln und analysieren. Ein Chatbot kann zunächst Informationen zu den Immobilienpräferenzen eines Interessenten einholen, darunter die bevorzugte Art der Immobilie, Größe, Anzahl der Zimmer und weitere Merkmale. Ebenso können Details zur Lage, wie die Nähe zu Schulen, Einkaufsmöglichkeiten oder dem Arbeitsplatz, gesammelt werden, um maßgeschneiderte Angebote zu präsentieren. Ein weiteres relevantes Kriterium ist der finanzielle Spielraum, den der Kunde für den Kauf oder die Miete einer Immobilie zur Verfügung hat. Anhand dieser Informationen filtert der Chatbot Immobilien aus dem gesamten Angebot, die den finanziellen Rahmen nicht überschreiten. Gleichzeitig erkundet der Chatbot den geplanten Nutzungszweck der Immobilie. Ob der Kunde eine Immobilie für die Selbstnutzung, als Anlageobjekt oder zur Vermietung sucht, beeinflusst maßgeblich die Auswahl der empfohlenen Angebote. Ebenso wichtig ist der Zeitrahmen: Dringende Anfragen werden priorisiert, um schnell die richtigen Objekte zu finden. Sachverständiger-Kunden, die bereits eine erste Marktindikation für ihre Immobilie suchen, profitieren ebenfalls von der Technologie. Sie können mit dem Chatbot direkt eine Bewertung anhand eines sogenannten Automated Valuation Model (AVM) anfordern. Dies wird weitergehend im Kapitel 2.2.5 beschrieben.

Der virtuelle Assistent kann verständnisvoll auf die Belange der Kunden eingehen und die Kundenzufriedenheit durch den automatisierten, individualisierten Erstkontakt erheblich steigern. Insbesondere bei Immobilienbewertungen, bei denen Interessenten oftmals aufgrund einer Erbschafts- oder Scheidungsangelegenheit den Kontakt suchen, kann ein emphatisches Auftreten eines virtuellen Assistenten, der mit Rat und Tat zur Seite steht und auf solche Situationen trainiert ist, den potentiellen Kunden bei der Kaufentscheidung positiv beeinflussen. Diese Kombination aus detaillierten Informationen ermöglicht dem KI-Chatbot, präzise Angebote zu erstellen, die den individuellen Anforderungen der Kunden gerecht werden. Käufer, Verkäufer und Bewertungssuchende profitieren so von einer nahtlosen und effizienten Erfahrung, da sie relevante Immobilienvorschläge oder Angebote erhalten, die genau ihren Bedürfnissen entsprechen. Dabei werden die Stärken der Kundenbindung und Kreativität der generativen KI angewendet (Fitzpatrick et al., 2023).

2.2.3 Automatisierte Leadgenerierung

Somit können KI-Chatbots dazu verwendet werden, die Kommunikation mit potentiellen Kunden (Leads) zu personalisieren, indem sie auf das Verhalten und die Präferenzen der einzelnen Kontakte eingeht. Durch das Sammeln und Analysieren von Daten über die Interaktionen der Leads mit dem Unternehmen kann KI, wie im vorherigen Kapitel beschrieben, personalisierte Nachrichten generieren, die auf den jeweiligen Kontext des Leads zugeschnitten sind. Dies führt zu höheren Engagement- und Konversionsraten und einer stärkeren Kundenbindung.

Indem virtuelle Assistenten relevante Informationen von Immobilienkäufern, -verkäufern und Bewertungssuchenden abfragen, können sie Maklern und Sachverständigen eine umfassende Basis zur qualifizierten Kundenansprache liefern. Ein KI-Chatbot kann Käufer systematisch nach ihren Bedürfnissen befragen, um detaillierte Informationen zu sammeln. Diese umfassen die Art der gesuchten Immobilie (Wohnung, Haus, Gewerbe), die bevorzugte Lage, die Anzahl der Zimmer, die gewünschte Größe und spezifische Ausstattungsmerkmale. Käufer können auch ihre finanziellen Rahmenbedingungen, wie Budget oder mögliche Kreditoptionen, mitteilen. Diese Daten ermöglichen es dem Makler oder Sachverständigen, ein genau zugeschnittenes Portfolio passender Immobilien vorzuschlagen, was die Suchzeit verkürzt und die Kundenzufriedenheit steigert.

Für Verkäufer ist es wichtig, den Wert ihrer Immobilie genau einschätzen zu können und professionelle Unterstützung bei der Vermarktung zu erhalten. Ein KI-Chatbot fragt daher relevante Informationen zum Verkaufsobjekt ab, darunter die Art der Immobilie, Größe, Baujahr, Zustand, Renovierungen und Besonderheiten. Diese Daten können dann genutzt werden, um eine fundierte Preisempfehlung und Verkaufsstrategie zu erstellen. Darüber hinaus kann der Chatbot direkt nützliche Informationen zum Marktumfeld geben und Verkäufer bei der Erstellung aussagekräftiger Exposés unterstützen.

Bei der Bewertung einer Immobilie spielen zahlreiche Faktoren eine Rolle. Hier können KI-Chatbots durch gezielte Fragen wertvolle Daten sammeln, wie Objektart, Baujahr, Zustand, Grundstücksfläche, Lage, Ausstattungsmerkmale und laufende oder geplante Modernisierungen. Diese Angaben ermöglichen es Maklern und Sachverständigen, den Wert einer Immobilie realistisch einzuschätzen. Außerdem kann ein Chatbot dem Bewertungssuchenden die Vorteile verschiedener Bewertungsmodelle erläutern und den weiteren Prozess reibungslos koordinieren. Auch die Gründe der Bewertung können abgefragt werden, sodass der Immobiliensachverständige den Kontext der Bewertung besser verstehen und gezielt auf die Situation des Kunden eingehen kann.

Durch die Kombination dieser Funktionen hilft ein KI-Chatbot, den Prozess der Leadgenerierung zu optimieren, indem er wichtige Kundendaten sammelt und automatisch qualifizierte Leads generiert. So können Makler und Sachverständige schneller auf die Bedürfnisse potenzieller Kunden reagieren, ihre Marketingstrategien anpassen und letztlich die Effizienz des gesamten Verkaufsprozesses steigern. Bei der automatisierten Leadgenerierung werden die Stärken der Kundenbindung und Klarheit der generativen KI genutzt (Fitzpatrick et al., 2023).

2.2.4 Schnellere und präzisere Investitionsentscheidungen

KI-Modelle sind darüber hinaus besonders effektiv bei der Vorhersage von Marktentwicklungen, da sie fortgeschrittene Algorithmen verwenden, die auf historischen Daten und aktuellen Marktbedingungen basieren. Solche Modelle können zukünftige Preisbewegungen, das Potenzial neuer Märkte und die Auswirkungen wirtschaftlicher Veränderungen prognostizieren. Dies hilft Immobilienprofis, sich auf mögliche Marktverschiebungen vorzubereiten und proaktiv zu handeln (Fitzpatrick et al., 2023).

Mithilfe von KI können spezifische Kauf- und Verkaufsempfehlungen erstellt werden, die auf detaillierten Analysen der Marktleistung und individuellen Investitionszielen basieren. KI-Systeme können Szenarien simulieren und Empfehlungen abgeben, die die besten Ergebnisse versprechen, basierend auf der Risikobereitschaft und den finanziellen Zielen der Kunden. Durch den Einsatz von KI in der Analyse und Vorhersage von Markttrends können Immobilienunternehmen ihre Strategien optimieren, die Genauigkeit ihrer Marktprognosen verbessern und letztendlich ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern (Fitzpatrick et al., 2023).

Ferner können Immobilienprofis durch den Einsatz von KI auf komplexe Analysen und datengesteuerte Einblicke zugreifen, die ihnen helfen, Markttrends zu verstehen und Immobilienpreise präziser zu bewerten. Tools wie automatisierte Bewertungsmodelle (AVM) nutzen historische Daten und aktuelle Marktinformationen, um realistische Wertvorstellungen von Immobilien schnell zu liefern (Kok et al., 2017, S. 203–204). Dies kann auch als Feature in den Kunden-Chatbot überführt werden, um den Interessenten eine erste kostenlose Marktindikation zu bieten, was im nächsten Kapitel näher aufgezeigt wird.

2.2.5 Chatgestütztes Automated Valuation Model (AVM)

Künstliche Intelligenz spielt eine entscheidende Rolle bei der Analyse von Markttrends und Daten im Immobiliensektor. KI kann große Mengen an Daten aus verschiedenen Quellen verarbeiten, um Muster und Trends zu erkennen, die für Menschen schwer zu identifizieren sind. Dies beinhaltet die Analyse historischer Preise, die Überwachung der Marktaktivität in Echtzeit und das Verständnis der Einflussfaktoren auf die Immobilienpreise. Es gibt spezielle KI-Tools, die maschinelles Lernen nutzen, um Immobilienpreise vorherzusagen, Mietrenditen zu schätzen und Kaufempfehlungen zu geben (Kok et al., 2017, S. 203–205).

Kunden von Immobiliensachverständigen können direkt im Chatbot eine Bewertung anfordern, indem sie Daten zur Immobilie wie Objektart, Baujahr, Zustand, Wohn- und Grundstücksfläche sowie Informationen zur Ausstattung und zum Zustand angeben. Der Chatbot kann daraus eine Einschätzung ableiten oder professionelle Bewertungen vorschlagen. Diese Marktindikation wird anhand eines sogenannten Automated Valuation Model (AVM) durchgeführt (Kok et al., 2017, S. 203–204).

Durch AVMs erhalten Kunden eine präzise und schnelle Einschätzung des Immobilienwerts, basierend auf ihrer spezifischen Immobilie. Dies fördert das Engagement der Kunden, da sie ihre Immobilien in Echtzeit bewerten lassen können, ohne auf einen Sachverständigen warten zu müssen. Eine schnellere Indikation führt oft zu mehr Vertrauen bei den Kunden, sodass sie eher bereit sind, den Service von Maklern oder Sachverständigen zu nutzen. Zudem verbessert ein AVM-gestütztes System die Effizienz von Bewertungsprozessen, indem es Fehler reduziert und Kosten für manuelle Bewertungen spart. Kunden sind mit dem Erhalt einer Sofortbewertung zudem eher bereit, Ihre Kundeninformationen und Anforderungen zu teilen, was in einer höheren Engagement- und Konversionsrate und mehr Transaktionen für den Anbieter resultiert (ATTOM Data Solutions, 2024). Sowohl für die schnellere und präzisere Investmententscheidung als auch für die AVMs wird die Stärke der Klarheit von generativer KI eingesetzt (Fitzpatrick et al., 2023).

2.3 Unsere technische Lösung – Automatisierung Sie den gesamten Prozess der Neukundengewinnung ohne Aufwand

Stellen Sie sich einen unermüdlichen digitalen Assistenten vor, der rund um die Uhr verfügbar ist und alle genannten Stärken einer Künstlichen Intelligenz in der Immobilienbranche vereint. Dieser Assistent ist immer online, immer darauf bedacht, das Beste für Ihr Geschäft zu erreichen und zeichnet sich durch eine stets freundliche und positive Ausstrahlung aus – 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche. Mit einem solchen Chatbot von Sunside AI an Ihrer Seite können Sie sicher sein, dass jede Kundenanfrage oder geschäftliche Herausforderung mit höchster Effizienz und einer zuvorkommenden Haltung behandelt wird.

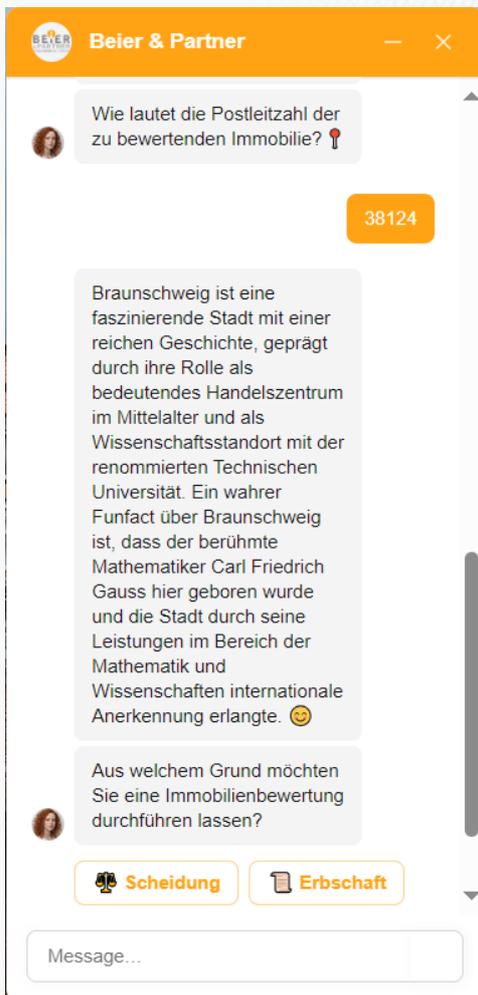
Unsere KI-Agentur verfolgt die Vision, den gesamten Prozess der Neukundengewinnung sowie den Kundenservice für Immobilienmakler und -sachverständige zu automatisieren, sodass Sie Zeit für die wirklich wichtigen Dinge bekommen. Mithilfe einer Kombination aus zielgerichtetem Marketing und präziser SEO wird ein ganzheitlicher Ansatz verfolgt, der auf die Erhöhung der Sichtbarkeit, Steigerung des Website-Traffics und Einspeisung geeigneter Interessenten in den Verkaufsprozess abzielt. Durch Einsatz eines KI-Chatbots sollen Besucher effektiv in Leads und Kunden umgewandelt werden, indem relevante Informationen gesammelt und automatisiert an das Vertriebsteam weitergegeben werden. Zusätzlich wird der Erstkontakt durch den rund um die Uhr verfügbaren Chatbot automatisiert und Anfragen effizient bearbeitet, was zu einer Entlastung des Kundenservices und einer Verbesserung der Kundenerfahrung führt. Perspektivisch sollen 360-Grad-Online-Besichtigungen direkt aus dem Chatbot durchgeführt werden, die es potenziellen Käufern ermöglichen, Immobilien virtuell zu erkunden, ohne ihr Zuhause verlassen zu müssen. Diese virtuellen Touren bieten eine Erfahrung, die nicht nur Zeit spart, sondern auch geografische Barrieren überwindet, indem sie Interessenten aus der ganzen Welt anzieht. Auf diese Weise wird das Engagement der Kunden maximiert und die Kaufbereitschaft erhöht.

Durch die Integration dieser Technologien strebt unsere Agentur danach, den Immobilienmarkt zu revolutionieren, indem sie Maklern und Sachverständigen fortschrittliche Tools an die Hand gibt, die nicht nur den Verkaufszyklus beschleunigen, sondern auch eine herausragende Kundenzufriedenheit sicherstellen.

Das Besondere an unserem Angebot: Wir entwickeln und implementieren einen speziell auf Ihr Unternehmen zugeschnittenen KI-Chatbot, der ohne zusätzlichen Aufwand für Sie auf Ihrer Website und anderen Kanälen aktiviert wird. Das ganze kostenlos, bis Ihr Chatbot erfolgreich die ersten Leads für Ihr Unternehmen generiert hat. Wir garantieren Ihnen somit nicht nur den Erfolg, sondern auch eine risikofreie Investition in Ihre digitale Zukunft.

Sie erhalten den gesamten Blueprint für die Immobilienbranche, darunter:

- ✓ Nachweislich hoch-konvertierende Facebook-Werbeanzeigen inkl. Anzeigendesign und ansprechenden Werbetexten.
- ✓ SEO-Optimierung Ihrer Website, um Ihre Reichweite zu steigern und nachhaltig neue Website-Besucher zu bekommen.
- ✓ Getestete Chatbot-Dialogskripte, um Website-Besucher maximal effektiv in qualifizierte Leads zu konvertieren.
- ✓ Entwicklung einer Wissensdatenbank zur automatisierten Beantwortung von Kundenanfragen durch KI, rund um die Uhr.
- ✓ Automatisierte Übermittlung der Leads an Ihre E-Mail und in Ihre CRM-Systeme sowie direkte personalisierte Mails per KI an die Interessenten.
- ✓ Ein kostenloses Tool zur präzisen und schnellen Einschätzung des Immobilienwerts, um das Kundenengagement und die Konversionsrate zu steigern.



Darüber hinaus bieten wir eine breite Palette weiterer Dienstleistungen zum Einsatz von KI und zur Automatisierung von Prozessen in der Immobilienbranche an. Unser Ziel ist es, Ihre Geschäftsprozesse nicht nur zu optimieren, sondern auch zu revolutionieren, indem wir fortschrittliche Technologien und maßgeschneiderte Lösungen einsetzen, die speziell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Besuchen Sie für weitere Informationen gerne unsere [Website](#).

Abbildung 4: Auszug eines KI-Chatbots eines Immobiliensachverständigen

KAPITEL 3: QUICK-HACKS ZUR DIREKTEN ANWENDUNG VON KI

In diesem Kapitel möchten wir Ihnen als ersten Einstieg in die Welt der KI praktische Tipps zur direkten Anwendung für Immobilienmakler und -sachverständige geben. Wir steigen in das Thema Prompt-Engineering ein, das sich mit der korrekten Eingabe von Befehlen für unterschiedliche KI-Modelle beschäftigt. Damit die KI präzise und gewinnbringend das macht, was Sie möchten. Zusätzlich schlüsseln wir wertvolle KI-Tools wie DALL-E, Anyword oder Semrush auf, die Sie in Ihre tägliche Arbeit integrieren können und somit mehr Zeit für die wirklich wichtigen Dinge gewinnen.

3.1 Prompt-Engineering in ChatGPT und anderen KI-Systemen

„*The hottest new programming language is English*“ schrieb jüngst einer der Mitbegründer von OpenAI, Andrej Karpathy (2023) auf X (ehemals Twitter). Diese Aussage zeigt, wie natürliche Sprache durch Fortschritte in der KI – insbesondere durch Modelle wie ChatGPT – eine entscheidende Rolle im Bereich der Software- und Informationsverarbeitung eingenommen hat. In diesem Kontext stellt Prompt Engineering eine Schlüsselkompetenz dar: die Fähigkeit, präzise und durchdachte Eingaben in natürlicher Sprache zu formulieren, um von ChatGPT und anderen KI-Modellen aussagekräftige und zielgerichtete Antworten zu erhalten (Kong et al., 2023, S. 1).

Für Immobilienmakler und -sachverständige eröffnet sich hier eine neue Welt von Möglichkeiten. Durch strategisches und kreatives Anwenden von sogenannten Prompts (Eingaben) können sie tiefgreifende Analysen, detaillierte Informationen und individualisierte Empfehlungen abrufen. Dies ermöglicht nicht nur die Automatisierung zahlreicher Prozesse, sondern auch die Generierung neuer Erkenntnisse, die sonst nur durch umfangreiche Recherchen oder Fachwissen zu gewinnen wären.

Wir zeigen anhand eines Beispiels, wie Makler und Sachverständige ChatGPT optimal einsetzen können, um marktbezogene Daten effizient zu analysieren, personalisierte Verkaufs- und Marketingstrategien zu entwickeln oder sogar rechtliche und technische Fragen zu klären. Durch gezielte Befehle in natürlicher Sprache können Sie damit einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil erlangen, indem Sie ihre Effizienz steigern und Ihren Kunden einen Mehrwert bieten. Im Folgenden bieten wir Ihnen damit eine umfangreiche Eingabeanleitung für ChatGPT und andere KI-Modelle durch fünf zentrale Bausteine eines perfekten Prompts. Wir nutzen dabei ein Beispiel aus der Praxis: Die Erstellung eines Exposés für Ihr Unternehmen mithilfe von generativer KI.

Unser Ausgangspunkt ist ein typischer KI-Prompt, den wahrscheinlich viele Immobilienmakler bereits in ChatGPT angewandt haben:

Schreibe basierend auf der folgenden Beschreibung ein Exposé für die Immobilie:
{{Beschreibung der Immobilie}}

Im Folgenden werden wir diese zugegebenermaßen wenig hilfreiche Eingabe mithilfe der fünf Bausteine *Role-Prompting*, *„Chain of Thought“-Prompting*, *Emotion-Prompting*, *Few-Shot-Prompting* und *Notes* in einen Prompt entwickeln, der Ihnen ein hochwertiges und auf Ihre Situation zugeschnittenes Exposé in ChatGPT ausgibt. Die Wirksamkeit der einzelnen Bausteine auf die Ausgabe wird dabei mithilfe von relevanten Studien wissenschaftlich belegt. Wir erhalten das Konzept in Abbildung 5, das in den folgenden Kapiteln vorgestellt wird.

Rolle (Role-Prompting)

Du bist ein erfahrener und kreativer Immobilien-Exposé-Autor mit einem Talent dafür, [...]

Aufgabe („Chain of Thought“-Prompting)

Erstelle basierend auf der Beschreibung der Immobilie ein ansprechendes und informatives Exposé für eine Immobilie. Verwende diesen schrittweisen Prozess:
1. Beginne mit einer einnehmenden Eröffnungszeile
2. Erläutere die wesentlichen Merkmale der Immobilie [...]

Spezifikation (Emotion Prompting)

Diese Aufgabe ist entscheidend für den Erfolg unseres Unternehmens, bitte schreibe daher ein erstklassiges Exposé.

Kontext (Emotion Prompting)

Wir sind ein Immobilienmakler- und sachverständiger und ein kompetenter Ansprechpartner rund um das Thema Immobilien [...]

Beispiele (Few-Shot-Prompting)

Richte dich nach folgenden Beispielen: [...]

Notizen (Notes)

Das Exposé sollte mit Einleitung, Hauptteil und Schluss nach Kapiteln gegliedert sein

Abbildung 5: Konzept eines perfekten Prompts in ChatGPT

3.1.1 Role-Prompting

Role-Prompting ist eine Technik, bei der einem Sprachmodell, wie ChatGPT, eine spezifische Rolle zugewiesen wird, die es während der Interaktion einnehmen soll. Indem das Modell in diese Rolle eingebettet wird, können seine Antworten besser auf das gewünschte Ergebnis ausgerichtet und die Qualität seiner Leistung bei bestimmten Aufgaben verbessert werden. Eine Studie von Kong et al. (2023, S. 1) zeigt, dass das Zuweisen einer Rolle mit vorteilhaften Attributen die Genauigkeit der Resultate in einem ChatGPT-Modell um 10,3 % erhöhen kann.

Wir ergänzen die Rolle in unserem Beispiel-Prompt:

Rolle

Du bist ein erfahrener und kreativer Immobilien-Exposé-Autor mit einem Talent dafür, detaillierte, informative und überzeugende Exposés zu erstellen, die die einzigartigen Eigenschaften jeder Immobilie hervorheben und potenzielle Käufer begeistern.

*Schreibe basierend auf der folgenden Beschreibung ein Exposé für die Immobilie:
{{Beschreibung der Immobilie}}*

3.1.2 „Chain of Thought“-Prompting

Anschließend definieren wir die Aufgabe, also das Hauptziel, die von ChatGPT erwartet wird, um ein bestimmtes Ergebnis zu erzielen. Es handelt sich um eine direkte Beschreibung dessen, was erreicht werden soll. Die Aufgabenerstellung sollte stets mit einem Verb beginnen, beschreibend und präzise, aber dennoch kurz sein. Im Rahmen der Erstellung effektiver Prompts ist eine Schlüsselkomponente die Verwendung der sogenannten „Chain of Thought“-Technik. Diese Methode ermöglicht es, durch präzise Anweisungen und eine schrittweise Prozessführung, komplexe Aufgaben systematisch zu durchdenken und zu bearbeiten. Einer Studie von Lee et al. (2022, S. 6–7) zufolge kann durch die Anwendung dieser Technik auf einfache Probleme eine Genauigkeitserhöhung von 10 % und auf komplexe, mehrstufige Probleme sogar eine Erhöhung von 90 % erreicht werden.

Wir ergänzen die Aufgabe in unserem Beispiel-Prompt mithilfe der „Chain of Thought“-Technik:

Rolle

Du bist ein erfahrener und kreativer Immobilien-Exposé-Autor mit einem Talent dafür, detaillierte, informative und überzeugende Exposés zu erstellen, die die einzigartigen Eigenschaften jeder Immobilie hervorheben und potenzielle Käufer begeistern.

Aufgaben

Erstelle basierend auf der Beschreibung der Immobilie ein ansprechendes und informatives Exposé für eine Immobilie. Achte darauf, dass der Inhalt klar, prägnant und leicht verständlich für ein breites Publikum ist. Verwende diesen schrittweisen Prozess, um sicherzustellen, dass dein Exposé erstklassig ist:

- 1. Beginne mit einer einnehmenden Eröffnungszeile*
- 2. Erläutere die wesentlichen Merkmale der Immobilie*
- 3. Biete überzeugende Fakten oder Statistiken*
- 4. Beschreibe den Hauptnutzen oder das Hauptangebot für potenzielle Käufer oder Mieter*
- 5. Beende mit einer starken Schlusszeile, die die Botschaft verstärkt*
- 6. Überprüfe das gesamte Exposé auf Klarheit und Fluss*

Beschreibung der Immobilie: {{Beschreibung der Immobilie}}

3.1.3 Emotion-Prompting

Im Abschnitt Spezifikation geht es darum, die wichtigsten Details und Anweisungen zu präzisieren, die für die Ausführung einer Aufgabe erforderlich sind. Dieser Abschnitt bietet die Möglichkeit, alle wesentlichen Hinweise, die zur Umsetzung der Aufgabe beitragen, sorgfältig aufzulisten. In diesem Abschnitt kann auch eine interessante Technik namens Emotion-Prompting angewandt werden. Dies umfasst das Hinzufügen kurzer Phrasen oder Sätze, die emotionale Reize enthalten, um die Leistung zu steigern. Eine Studie von Li et al. (2023, S. 1) hat gezeigt, dass das Hinzufügen emotionaler Stimuli die Leistung von Sprachmodellen um 8 % bei einfachen Aufgaben und um 115 % bei komplexen Aufgaben verbessern kann.

Beim Verfassen effektiver Prompts ist zudem das Einbeziehen von Kontext ein entscheidender Faktor, um die Leistung eines Sprachmodells zu verbessern und relevantere Antworten zu generieren. Dabei können Kontextinformationen zum Unternehmen, einschließlich Kunden, Arten von Dienstleistungen oder Produkten einfließen.

Wir ergänzen die Spezifikationen und den Kontext in unserem Beispiel-Prompt:

Rolle

Du bist ein erfahrener und kreativer Immobilien-Exposé-Autor mit einem Talent dafür, detaillierte, informative und überzeugende Exposés zu erstellen, die die einzigartigen Eigenschaften jeder Immobilie hervorheben und potenzielle Käufer begeistern.

Aufgaben

Erstelle basierend auf der Beschreibung der Immobilie ein ansprechendes und informatives Exposé für eine Immobilie. Achte darauf, dass der Inhalt klar, prägnant und leicht verständlich für ein breites Publikum ist. Verwende diesen schrittweisen Prozess, um sicherzustellen, dass dein Exposé erstklassig ist:

- 1. Beginne mit einer einnehmenden Eröffnungszeile*
- 2. Erläutere die wesentlichen Merkmale der Immobilie*
- 3. Biete überzeugende Fakten oder Statistiken*
- 4. Beschreibe den Hauptnutzen oder das Hauptangebot für potenzielle Käufer oder Mieter*
- 5. Beende mit einer starken Schlusszeile, die die Botschaft verstärkt*
- 6. Überprüfe das gesamte Exposé auf Klarheit und Fluss*

Beschreibung der Immobilie: {{Beschreibung der Immobilie}}

Spezifikationen

- Diese Aufgabe ist entscheidend für den Erfolg unseres Unternehmens, bitte schreibe daher ein erstklassiges Exposé*
- Das Exposé sollte klar nach Einleitung, Hauptteil und Schluss nach Kapiteln gegliedert sein*

Kontext

Wir sind ein Immobilienmakler- und sachverständiger und ein kompetenter Ansprechpartner rund um das Thema Immobilien. Wir bieten professionelle und fachgerechte Beratung, und stehen als Immobilienmakler zuverlässig und engagiert an der Seite unserer Kunden. Unser Augenmerk liegt auf persönlicher, kompetenter, seriöser Beratung mit Fingerspitzengefühl. Wir fokussieren uns auf Wohn- und Gewerbeimmobilien.

3.1.4 Few-Shot-Prompting

Im nächsten Schritt können der Eingabe Beispiele mitgegeben werden. Dabei ist das Few-Shot-Prompting eine fortschrittliche Technik, bei der dem Modell eine Reihe von sorgfältig ausgewählten Eingabe-Ausgabe-Beispiele als Teil des Prompts vorgelegt werden. Diese Beispiele dienen als direkte Lernhilfe, die es dem Modell ermöglicht, spezifische Aufgaben zu verstehen und auszuführen, ohne umfangreiches Training oder Fine-Tuning durchlaufen zu müssen. Die Bereitstellung von nur wenigen Beispielen verbessert die Leistung signifikant im Vergleich zu Zero-Shot-Prompting (keine Beispiele). Die Genauigkeit skaliert mit der Anzahl der Beispiele, zeigt jedoch abnehmende Erträge. Die meisten Verbesserungen konnten mit 10–32 sorgfältig ausgearbeiteten Beispielen in Form einer Steigerung der Genauigkeit um 14,4 % erreicht werden (Ma et al., 2023, S. 9).

In unserem Beispiel sind Eingabe-Ausgabe-Beispiele zwar schwierig anzuwenden, es könnte dennoch ein gelungenes Exposé mit der Beschreibung der zugehörigen Immobilie als Beispiel für die KI angegeben werden, damit diese sich danach richten kann.

3.1.5 Notes

Der letzte Abschnitt ist die letzte Chance, der KI die Kernaspekte der Aufgabe, das Format und weitere Hinweise mitzugeben. Dies könnten Hinweise zum Ausgabeformat, Anpassungen im Tonfall, Erinnerungen an wichtige Punkte oder negative Prompts wie z. B. „Tun Sie NICHT X.“ sein. In den Hinweisen machen wir uns den sogenannten „Lost in the Middle“-Effekt zunutze. Nach einer Studie von Liu et al. (2023, S. 1) schneiden Sprachmodelle am besten ab, wenn relevante Informationen am Anfang oder am Ende des Prompts präsentiert werden.

Wir erhalten unseren optimierten, finalen Prompt mit den wichtigen Informationen am Ende:

Rolle

Du bist ein erfahrener und kreativer Immobilien-Exposé-Autor mit einem Talent dafür, detaillierte, informative und überzeugende Exposés zu erstellen, die die einzigartigen Eigenschaften jeder Immobilie hervorheben und potenzielle Käufer begeistern.

Aufgaben

Erstelle basierend auf der Beschreibung der Immobilie ein ansprechendes und informatives Exposé für eine Immobilie. Achte darauf, dass der Inhalt klar, prägnant und leicht verständlich für ein breites Publikum ist. Verwende diesen schrittweisen Prozess, um sicherzustellen, dass dein Exposé erstklassig ist:

- 1. Beginne mit einer einnehmenden Eröffnungszeile*
- 2. Erläutere die wesentlichen Merkmale der Immobilie*
- 3. Biete überzeugende Fakten oder Statistiken*
- 4. Beschreibe den Hauptnutzen oder das Hauptangebot für potenzielle Käufer oder Mieter*
- 5. Beende mit einer starken Schlusszeile, die die Botschaft verstärkt*
- 6. Überprüfe das gesamte Exposé auf Klarheit und Fluss*

Beschreibung der Immobilie: {{Beschreibung der Immobilie}}

Kontext

Wir sind ein Immobilienmakler- und sachverständiger und ein kompetenter Ansprechpartner rund um das Thema Immobilien. Wir bieten professionelle und fachgerechte Beratung, und stehen als Immobilienmakler zuverlässig und engagiert an der Seite unserer Kunden. Unser Augenmerk liegt auf persönlicher, kompetenter, seriöser Beratung mit Fingerspitzengefühl. Wir fokussieren uns auf Wohn- und Gewerbeimmobilien.

Spezifikationen

- *Diese Aufgabe ist entscheidend für den Erfolg unseres Unternehmens, bitte schreibe daher ein erstklassiges Exposé*
- *Das Exposé sollte klar nach Einleitung, Hauptteil und Schluss nach Kapiteln gegliedert sein*

Einmal aufgebaut kann der Prompt jederzeit wieder für die Aufgabe genutzt werden und wie in unserem Beispiel jedes Exposé mit der Eingabe über ChatGPT geschrieben werden. Sofern Sie mit der Ausgabe nicht zufrieden sind, können Sie der KI Ihre Verbesserungsvorschläge als Hinweise bzw. Spezifikationen mitteilen, die sofort verarbeitet und das Exposé angepasst wird.

3.2 Praktische Tipps für Makler und Sachverständige

In diesem Kapitel geben wir Ihnen praktische Tipps an die Hand, mit denen Sie ChatGPT und andere KI-Systeme optimal für Ihre Arbeit als Immobilienmakler und Sachverständiger nutzen können. Von der Zusammenfassung wissenschaftlicher Quellen bis hin zur Automatisierung wiederkehrender Aufgaben können Sie mit diesen Ansätzen Ihre Effizienz und Produktivität erheblich steigern.

Schnelle Zusammenfassungen. Nutzen Sie die schnelle Analysefähigkeit von ChatGPT, um umfangreiche Dokumente schnell zusammenzufassen. Dies kann beispielsweise bei rechtlichen Dokumenten, Marktberichten oder Immobilienbewertungen hilfreich sein. Nutzen Sie z. B. den Prompt:

„Fasse mir den folgenden Bericht in drei Sätzen zusammen: [Bericht einfügen].“

Literaturrecherche. Bei der Suche nach relevanten Quellen zu einem bestimmten Thema, wie Marktanalysen oder rechtlichen Rahmenbedingungen, können Sie ChatGPT um eine Liste wissenschaftlicher Artikel, Studien und Bücher bitten. Verwenden Sie Prompts wie:

„Finde mir wissenschaftliche Quellen zur Immobilienpreisprognose in Deutschland.“

E-Mail-Vorlagen. Lassen Sie sich von ChatGPT E-Mail-Vorlagen erstellen, die Sie für Ihre Kundenkommunikation nutzen können:

„Schreibe mir eine E-Mail-Vorlage, um dem potenziellen Kunden für die Anfrage zu danken und weitere Informationen über die Immobilienpräferenzen anzufordern: [Anfrage einfügen].“

Persona-Erstellung. Personas sind fiktive Charaktere, die typischerweise für bestimmte Zielgruppen oder Prominente stehen. Durch die Nutzung von Personas können Sie Ihre Kommunikation gezielt auf bestimmte Kundengruppen abstimmen. Ein Beispiel wäre ein Sales Pitch für eine Immobilie aus der Sicht von Elon Musk:

„Schreibe mir einen Sales Pitch für eine exklusive Luxusimmobilie, als wäre er von Elon Musk verfasst.“

Anwendung von Konzepten. ChatGPT kann auch beispielsweise Marketingwissen oder andere Konzepte aus verschiedenen Quellen nutzen und kombinieren. Beispielsweise können Sie einen Werbetext erstellen lassen und dabei gezielt die Verwendung eines bekannten Frameworks einfordern, wie z. B. AIDA (Attention, Interest, Desire, Action) oder einen bestehenden Werbetext aus einer anderen Branche einfügen und dabei den Übertrag auf Ihre Branche fordern:

„Schreibe mir einen Werbetext für ein Exposé, nutze das AIDA-Modell.“

„Schreibe mir einen Werbetext für eine Immobilie. Übertrage mir dafür diesen Werbetext eines Automobilherstellers auf die Immobilienbranche: [Verkaufstext einfügen].“

In Kombination mit dem gelernten Wissen über einen perfekten Prompt in Chat-GPT und anderen Modellen aus dem vorherigen Kapitel 3.1 können Sie so die unglaublichen Stärken der KI-Modelle für Ihr Unternehmen nutzen und sich einen signifikanten Wettbewerbsvorteil in Ihrer Branche verschaffen. Probieren Sie es gerne direkt aus.

3.3 Weitere praktische Tools für Makler und Sachverständige

In diesem Kapitel stellen wir Ihnen praktische Tools und Modelle vor, die die tägliche Arbeit von Immobilienmaklern und Sachverständigen erheblich vereinfachen können. Mit diesen Werkzeugen können Sie kreative Inhalte generieren, Marketingkampagnen optimieren und Ihren Online-Auftritt verbessern.

3.3.1 Bildgenerierung

DALL-E und **Stable Diffusion** sind generative KI-Modelle, die es Ihnen ermöglichen, hochwertige und kreative Bilder zu erstellen, die auf Textbeschreibungen basieren. Beide Tools bieten Ihnen eine innovative Möglichkeit, visuelle Inhalte für Exposés, Marketingmaterialien oder Websites zu generieren.

DALL-E: Entwickelt von OpenAI, ermöglicht das Tool Ihnen, aus einfachen Text-Prompts detaillierte Bilder zu erstellen. Geben Sie einfach eine Beschreibung ein, wie z. B. „eine moderne Neubauwohnung mit großer Terrasse und Meerblick“, und DALL-E generiert ein entsprechendes Bild.

Stable Diffusion: Ein Open-Source-Modell, das von Stability AI entwickelt wurde und ähnliche Funktionen wie DALL-E bietet. Es ist besonders effektiv bei der Erstellung fotorealistischer Bilder und eignet sich hervorragend für Immobilien-Visualisierungen.

Die Vorteile dieser Tools für Makler und Sachverständige liegen in der Möglichkeit, einzigartige Visualisierungen zu generieren, wodurch Sie individuelle Bilder für Ihre Exposés oder Social-Media-Kampagnen erstellen können. Zudem können Sie die Zeit für Fotoshootings und Bildbearbeitung erheblich reduzieren und dadurch die Erstellung von visuellen Inhalten beschleunigen. Die Modelle eignen sich auch hervorragend für die Konzeptentwicklung von virtuellen Rundgängen oder 3D-Visualisierungen.

3.3.2 Copywriting

Anyword ist ein KI-basiertes Copywriting-Tool, das hochwertige Marketingtexte für verschiedene Plattformen generiert. Es nutzt maschinelles Lernen, um Werbetexte zu erstellen, die auf bestimmte Zielgruppen zugeschnitten sind.

Für Makler und Sachverständige bietet **Anyword** den Vorteil, dass Sie Exposés und Immobilienanzeigen erstellen können, die den Stil und Tonfall Ihrer Marke widerspiegeln. Die Zielgruppen-Segmentierung erlaubt es, personalisierte Inhalte für verschiedene Kundengruppen zu generieren, was die Ansprache deutlich zielgerichteter macht. Darüber hinaus können Sie mit der A/B-Test-Funktion die effektivsten Texte für Ihre Anzeigen finden und so die Conversion Rate verbessern.

Neuroflash ist ein KI-gestütztes Textgenerierungstool, das speziell für Marketing- und Werbetexte entwickelt wurde. Es nutzt moderne KI-Modelle, um kreative Inhalte zu erstellen, die auf Daten aus dem deutschen Markt basieren. Damit können Sie ansprechende Exposés, Blogartikel oder Social-Media-Beiträge schreiben.

Der Vorteil von **Neuroflash** für Makler und Sachverständige liegt in der Möglichkeit, gezielt Marketingtexte zu erstellen, die die gewünschte Zielgruppe ansprechen. Darüber hinaus können Sie die integrierte Keyword-Analyse nutzen, um SEO-optimierte Inhalte zu erstellen und dadurch Ihre Sichtbarkeit im Internet zu steigern. Zudem erlaubt **Neuroflash** die Automatisierung personalisierter E-Mails oder Blogartikel, was die Kundenkommunikation erheblich verbessert.

3.3.3 Suchmaschinenoptimierung (SEO)

Die Suchmaschinenoptimierung (SEO) ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg im Online-Marketing. Mit den richtigen KI-SEO-Tools können Sie Ihre Website-Inhalte optimieren und ein besseres Ranking in den Suchergebnissen erreichen.

Semrush ist ein umfassendes SEO-Tool, das Keyword-Recherche, Wettbewerbsanalyse und technische SEO-Optimierung bietet. Es nutzt KI, um Ihnen die besten Keywords für Ihre Immobilienseite zu empfehlen.

Ahrefs ist eines der führenden SEO-Tools zur Wettbewerbsanalyse und Backlink-Überwachung. **Ahrefs** bietet auch Keyword-Vorschläge und Ranking-Updates, um Ihre SEO-Strategie zu optimieren.

NeuronWriter ist ein KI-gestütztes Tool, das Texte basierend auf den erfolgreichsten Inhalten in Ihrer Branche optimiert. Es analysiert die Top-Rankings und hilft Ihnen, Ihren Content entsprechend zu verbessern.

Die Vorteile dieser SEO-Tools liegen in der effizienten Keyword-Recherche, mit der Sie die relevantesten Keywords für Ihre Immobilien-Website finden können. Zudem ermöglichen sie eine umfassende Wettbewerbsanalyse, um die SEO-Strategien Ihrer Wettbewerber zu verstehen und neue Möglichkeiten zur Differenzierung zu entdecken. Schließlich erlauben die Tools eine gezielte Content-Optimierung, mit der Sie die Sichtbarkeit Ihrer Inhalte in Suchmaschinen erheblich verbessern können.

Zusammengefasst bieten Ihnen diese Tools und Modelle eine breite Palette an Möglichkeiten, Ihre tägliche Arbeit als Immobilienmakler oder Sachverständiger effizienter und effektiver zu gestalten. Mit kreativen Prompts und den richtigen Werkzeugen können Sie Ihren Wettbewerbsvorteil ausbauen und mehr Zeit für die wirklich wichtigen Dinge gewinnen.

ÜBER DIE AUTOREN

PAUL PROBODZIAK



Paul Probodziak hat eine fundierte Ausbildung als Kaufmann für Dialogmarketing und einen Abschluss in BWL. Er begann seine Karriere als Senior Consultant bei einem Dienstleister in der Automobilbranche und machte sich 2021 als Freiberufler im Bereich Social Media Management und Design selbstständig. Seit 2023 arbeitet er gemeinsam mit Niklas an der Gründung ihrer KI-Agentur. Paul bringt spezialisiertes Wissen in der Erstellung maßgeschneiderter Designlösungen für Web- und Printmedien ein und hat umfassende Erfahrung in Datenanalysen und Kundenprojektmanagement.

P. Probodziak

NIKLAS SCHWERIN



Niklas Schwerin hat einen umfangreichen akademischen Hintergrund in Wirtschaftsinformatik und einen MBA. Seine berufliche Laufbahn umfasst bedeutende Erfahrungen als Senior Consultant bei einem Automobildienstleister und im Risikomanagement eines großen Automobilkonzerns. Seit 2023 konzentriert er sich auf die Gründung und Leitung der KI-Agentur Sunside AI. Die Expertise von Niklas in KI und maschinellem Lernen, insbesondere in der Implementierung von Modellen für Vorhersagen und tägliche Bedarfsanalysen sowie datengetriebenen KI-Chatbots in der Immobilienbranche, ergänzt seine Fähigkeiten in der Datenanalyse, Beratung sowie im Projekt- und Prozessmanagement.

Niklas Schwerin

QUELLENVERZEICHNIS

- ATTOM Data Solutions. (2024, 30. April). *Property & Real Estate AVM - Automated Valuation Model* | ATTOM. ATTOM. <https://www.attomdata.com/data/property-valuation-data/avm/>
- Bank of America. (2023, 13. Juli). *BofA's Erica Surpasses 1.5 Billion Client Interactions, Totaling More Than 10 Million Hours of Conversations*. Bank Of America. <https://newsroom.bankofamerica.com/content/newsroom/press-releases/2023/07/bofa-s-erica-surpasses-1-5-billion-client-interactions--totaling.html>
- Bruns, B. & Kowald, C. (2023). *Praxisleitfaden Chatbots*. In *Springer eBooks*. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-39645-9>
- Cevallos, A., Latorre, L., Alicandro, G., Wanner, Z., Cerrato, I. M., Zárate, J., Álvarez, J. A., Villacreses, K., Pfeifer, M., Gutiérrez, M., Villanueva, V. D., Rivera-Fournier, A., Riobó, A., Pombo, C., Puerto, F. I. & Breuning, J. R. (2023). *Tech Report Generative AI*. <https://doi.org/10.18235/0005105>
- Chui, M., Hazan, E., Roberts, R., Singla, A., Smaje, K., Sukharevsky, A., Yee, L. & Zempel, R. (2023). *The economic potential of generative AI: The next productivity frontier*. In *McKinsey & Company*. <https://www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights/the-economic-potential-of-generative-ai-the-next-productivity-frontier>
- Fitzpatrick, M., Gujral, V., Kapoor, A. & Wolkomir, A. (2023, 14. November). *Generative AI can change real estate, but the industry must change to reap the benefits*. McKinsey & Company. <https://www.mckinsey.com/industries/real-estate/our-insights/generative-ai-can-change-real-estate-but-the-industry-must-change-to-reap-the-benefits>
- Gozalo-Brizuela, R. & Garrido-Merchán, E. C. (2023). *A survey of Generative AI Applications*. *arXiv (Cornell University)*. <https://doi.org/10.48550/arxiv.2306.02781>

Handelsblatt. (2023, 25. August). *Drogeriemarkt dm führt firmeneigenes ChatGPT ein.*

<https://www.handelsblatt.com/unternehmen/handel-konsumgueter/ki-chatbot-drogeriemarkt-dm-fuehrt-firmeneigenes-chatgpt-ein/29340604.html>

Karpathy, A. [karpathy]. (2023, 24. Januar). *The hottest new programming language is*

English [Tweet]. X. <https://twitter.com/karpathy/status/1617979122625712128>

Kelly, K. (2014, 27. Oktober). The Three Breakthroughs That Have Finally Unleashed AI on the World. *WIRED*. <https://www.wired.com/2014/10/future-of-artificial-intelligence/>

Kok, N., Koponen, E. & Martínez-Barbosa, C. A. (2017). Big Data in Real Estate? From Manual Appraisal to Automated Valuation. *Journal Of Portfolio Management*, 43(6), 202–211. <https://doi.org/10.3905/jpm.2017.43.6.202>

Kong, A. P., Zhao, S., Chen, H., Li, Q., Qin, Y., Sun, R. & Zhou, X. (2023). Better Zero-Shot Reasoning with Role-Play Prompting. *arXiv (Cornell University)*.

<https://doi.org/10.48550/arxiv.2308.07702>

Lee, J., Wang, X., Schuurmans, D., Bosma, M., Chi, E., Le, Q. V. & Zhou, D. (2022). Chain-of-Thought prompting elicits reasoning in large language models. *arXiv (Cornell University)*.

<https://doi.org/10.48550/arxiv.2201.11903>

Li, C., Wang, J., Zhu, K., Zhang, Y., Hou, W., Lian, J. & Xie, X. (2023). Large Language Models Understand and Can be Enhanced by Emotional Stimuli. *arXiv (Cornell University)*.

<https://doi.org/10.48550/arxiv.2307.11760>

Liu, N. F., Lin, K., Hewitt, J. K., Paranjape, A., Bevilacqua, M., Petroni, F. & Liang, P. (2023). Lost in the Middle: How Language Models Use Long Contexts. *arXiv (Cornell University)*.

<https://doi.org/10.48550/arxiv.2307.03172>

Ma, Z., Zhang, C., Bian, Y., Liu, L., Zhang, Z., Zhao, P., Zhang, S., Fu, H., Hu, Q. & Wu, B. (2023). Fairness-guided Few-shot Prompting for Large Language Models. *arXiv (Cornell University)*.

<https://doi.org/10.48550/arxiv.2303.13217>

Merkur. (2023, 4. Juli). *ChatGPT bei Mercedes: So wird das Autofahren der Zukunft.*

<https://www.merkur.de/wirtschaft/programm-chat-gpt-mercedes-kuenstliche-intelligenz-sprachsteuerung-92360705.html>

moinAI. (o. D.). *Velux: Erfolgreicher KI-Chatbot im E-Commerce.* <https://www.moin.ai/case-studies/e-commerce-chatbot-case-study>

Taecharungroj, V. (2023). "What Can ChatGPT Do?" Analyzing Early Reactions to the Innovative AI Chatbot on Twitter. *Big Data And Cognitive Computing*, 7(1), 35.

<https://doi.org/10.3390/bdcc7010035>

Wang, W. & Siau, K. (2019). Artificial Intelligence, Machine Learning, Automation, Robotics, Future of Work and Future of Humanity. *Journal Of Database Management*, 30(1), 61–

79. <https://doi.org/10.4018/jdm.2019010104>

Vervielfachen Sie Ihre Leads: Gewinnen Sie mehr Interessenten ohne zusätzlichen Aufwand

Stellen Sie sich vor, Sie könnten die Zeit, die Sie für die Gewinnung neuer Immobilienkunden benötigen, halbieren und dabei Ihre Erfolgsquote verdoppeln. "Mehr Leads, weniger Aufwand: Der KI-Leitfaden für Immobilienprofis" zeigt Ihnen, wie das möglich ist.

Dieses Buch ist Ihr unverzichtbarer Begleiter in einer Welt, in der künstliche Intelligenz die Regeln des Spiels verändert. In diesem praxisorientierten Leitfaden entdecken Sie, wie Sie innovative KI-Technologien nutzen können, um Ihre Prozesse zu optimieren, effizienter zu arbeiten und die Interaktion mit Ihren Kunden zu verbessern. Von der Automatisierung mühsamer Aufgaben bis hin zur präzisen Analyse von Marktdaten – die hier vorgestellten Methoden sind speziell darauf zugeschnitten, die Bedürfnisse moderner Immobilienprofis zu erfüllen. Sie lernen, wie Sie perfekte Eingaben in ChatGPT schreiben, sodass die KI komplexe Aufgaben für Sie lösen kann.

Erfahren Sie, wie andere führende Akteure KI bereits erfolgreich einsetzen, um Wettbewerbsvorteile zu sichern und wie auch Sie diese Werkzeuge effektiv für Ihr Geschäft nutzen können. Ob Sie ein erfahrener oder aufstrebender Makler auf dem Markt sind, die in diesem Buch vorgestellten Strategien und Technologien werden Ihnen helfen, Ihr Unternehmen auf die nächste Stufe zu heben.

Verpassen Sie nicht die Gelegenheit, an der Spitze der technologischen Revolution in der Immobilienbranche zu stehen. Machen Sie den ersten Schritt in eine effizientere und profitablere Zukunft mit "Mehr Leads, weniger Aufwand: Der KI-Leitfaden für Immobilienprofis".

