

AB JETZT AUCH MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

Jetzt ist sie da, die künstliche Intelligenz. Gestern noch Science-Fiction, heute Realität. Auch in der Immobilienvermarktung. TEXT – RUEDI TANNER*



Qualifizierte Makler bleiben die besten Immobilienvermarkter. Doch der selbstbewusste und kontrollierte Einsatz von künstlicher Intelligenz kann die Beratungsqualität unterstützen. BILD: ZVG

► DER ANGEBOT-NACHFRAGE-GAP

Angebot und Nachfrage auf dem Immobilienmarkt – ob im Bereich Kauf/Verkauf oder Miete – klaffen schon länger weit auseinander. Und das Angebot an neuen Lokalitäten sinkt weiter, weil im Verhältnis zum Bevölkerungswachstum ganz einfach zu wenig gebaut wird. Die Nachfrage aber, obgleich die Lebenshaltungskosten zunehmen, verharrt mindestens auf hohem Niveau oder steigt in Hotspots weiter. Entsprechend bewegen sich die Preise seitwärts oder steigen weiter. Mittel- oder gar langfristige Prognosen zu den Marktentwicklungen zu wagen, ist aktuell wie Fischen im Trüben. Ausgewiesene Makler

vertrauen in dieser Situation auf ihre Marktstärke dank qualifizierter Beratung. Sie sind Kompetenz- und Wissensträger und verfügen über vertiefte Ausbildungen, über Erfahrungen und über exakte Marktkenntnisse. So bieten sie den Kunden Substanz und Mehrwert. Sie sind innovativ und effizient.

BEDEUTUNG DER EFFIZIENZ

Gerade die Bedeutung von Effizienz wird im heutigen Umfeld von Konkurrenz- und Margendruck für Makler weiter zunehmen. Die Digitalisierung hat die Immobilienvermarktung deutlich schneller gemacht und die Marktgebiete vergrössert. Und nun kann

der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) die Kompetitivität weiter dynamisieren. KI ist in der Lage, zu lernen, zu verstehen, zu planen und sich selbst zu korrigieren. Mit KI stehen wir – in allen Branchen – am Anfang einer technologischen Entwicklung, die uns eine völlig neue Welt erschliesst. Gerade auch als Immobilienmaklerinnen und -makler treten wir gemeinsam und gleichzeitig mit unseren Kundinnen und Kunden ein in diese Welt. So erkennen wir in Realtime, wie wir mit KI den Kundenzugang zu unseren Dienstleistungen vereinfachen und welche

Kundenansprüche wir über KI noch effizienter abholen.

KI IN DER IMMOBILIENVERMARKTUNG

Wie aber können qualifizierte Makler KI in ihre Arbeit integrieren und damit ihre Einzigartigkeit – ihre «Uniqueness» – keinesfalls verlieren, sondern im Gegenteil: ausbauen? Wie können Makler das Potenzial von KI ausloten? Überall, wo KI auf riesige Datenmengen zurückgreifen kann, kann sie diese in kürzester Zeit verarbeiten. Chat-GPT – um ein Beispiel zu nennen, das in aller Munde ist – tut dies



mit dem Zugriff auf digitalen Content, woraus der Chatbot Texte produziert.

KI-Anwendungen lassen sich mit nahezu allen Applikationen verzahnen. Vor allem durch die Verknüpfung mit weiteren Emerging Technologies wie dem Internet of Things (IoT) oder der Anbindung an digitale Dienstleistungstools können Mehrwerte geschaffen und Effizienzsteigerungen erzielt werden. So kann KI beispielsweise in der Planung der Gebäudestrategie eine bedeutsame Rolle einnehmen, indem die Gebäudenutzung gesteuert wird. Effizienz wird auch gewonnen durch die Automatisierung von Routineaufgaben und die Einbettung von Entscheidung

über eine Vielzahl von Daten und Fakten. Über KI kann die Relevanz von Immobilienangeboten zielgruppengenaue erhöht und die Kunden können noch exakter angesprochen werden. KI kann selbstständig massgeschneiderte Immobilienangebote erstellen, die präzise auf den Präferenzen der Kundinnen und Kunden basieren und gezielt und individuell ausgespielt werden. Und über Profiling-Techniken können potenziellen Erstkunden relevante Objekte auf der Grundlage von ausgiebigen Datenanalysen angeboten werden. Die Transaktionsgeschwindigkeit wird weiter erhöht und der Such- und Sortieraufwand verringert.

Die schiere Datenmenge, auf die KI zugreift, macht darüber hinaus Marktanalysen und -prognosen möglich und erhöht damit die Fähigkeit, Entwicklungen frühzeitig zu antizipieren. In Kombination von Makler-Fachwissen und datenbasierten Erkenntnissen können künftige Miet- und Verkaufspreise noch exakter vorhergesagt, Markttrends frühzeitig erkannt und auch interessante Investitionsmöglichkeiten aufgezeigt werden. KI unterstützt beim Finden des richtigen Timings und bei der Einschätzung der Risiken und kann so eine gewisse Bedeutung für den Geschäftserfolg haben. Natürlich werden vermehrt text- und sprachbasierte Chatbots in der Kundenbetreuung zum Einsatz kommen. Denn KI-Chatbots können – gerade auch als selbstlernende Technologie – schnell die allermeisten Kundenanfragen bearbeiten. Aber auch Immobilieninserate lassen sich mittels KI erstellen.

DIE EINSCHÄTZUNG VON CHAT-GPT

Doch was antwortet eigentlich Chat-GPT selber auf die

Frage, wie künstliche Intelligenz Makler in der täglichen Arbeit am besten unterstützen kann? «Es ist unwahrscheinlich, dass KI den menschlichen Immobilienmakler komplett ablösen wird. Die Kombination von KI und menschlicher Expertise kann jedoch zu einer effizienteren und effektiveren Arbeitsweise führen.» Dabei sieht der Chatbot vor allem



WIR MÜSSEN FRÜH ERFAHRUNGEN SAMMELN MIT EINER TECHNOLOGIE, DIE GEKOMMEN IST, UM ZU BLEIBEN.



RUEDI TANNER, PRÄSIDENT SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

in diesen Bereichen Unterstützungsmöglichkeiten durch KI vor: Datenanalyse, Kundenbetreuung, Automatisierung von Routineaufgaben, Personalisierung, Marketing und Lead-Generierung. Versehen

mit dem Hinweis: «Es ist wichtig zu beachten, dass trotz der Vorteile von KI, menschliche Immobilienmakler weiterhin eine wichtige Rolle spielen werden, insbesondere in Bezug auf persönliche Interaktionen, Verhandlungen und die Navigation durch komplexe rechtliche und regulatorische Fragestellungen.»

Die Person und die Personalisierung sind ein erfolgsentscheidender Faktor in der Immobilienvermarktung. Daher bleiben die qualifizierte Maklerin und der qualifizierte Makler die besten Immobilienvermarkter. Doch der Beratungsqualität wird es nicht schaden, wenn selbstbewusst und kontrolliert KI eingesetzt wird und so schon früh Erfahrungen gesammelt werden mit einer Technologie, die gekommen ist, um zu bleiben – und die uns alle durch unser künftiges Leben begleiten wird. ■



***RUEDI TANNER**

Der Autor ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern.

ANZEIGE

Geschätzte Liegenschaften.

Bewertung von Wohn-, Geschäfts- und Industrieliegenschaften
Vermittlungen
Kauf- und Verkaufsberatung

BIRSIGSTRASSE 2
CH-4054 BASEL
+41 (0)61-336-3060
WWW.HIC-BASEL.CH
INFO@HIC-BASEL.CH

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG