



Immobilienvermarktung: Persönlich Vertrauen schaffen, digital Effizienz gewinnen

Ruedi Tanner | SMK «Immo Talk» | 20. Mai 2026

Agenda

1. Die Transformation der Immobilienbranche
2. Warum Vertrauen wichtiger wird
3. Die neue Rolle der Website
4. KI in der Immobilienvermarktung
5. Warum der Mensch zentral bleibt
6. Qualität als Erfolgsfaktor
7. Die Kompetenzen der Zukunft
8. Fazit: Mensch + KI

Paradigmenwechsel in der Branche

Die Immobilienbranche verändert sich fundamental

- Digitale Revolution verändert die Vermarktung
- KI beschleunigt Prozesse massiv
- Gleichzeitig steigt das Bedürfnis nach Vertrauen
- Kunden suchen Orientierung statt Informationsflut

«Je digitaler die Welt, desto wichtiger wird das Menschliche.»

Entscheidend ist der hybride Mix

Eigene Website gewinnt wieder an Bedeutung

- Unabhängigkeit von Plattformen
- Kontrolle über Kundendaten
- Eigene Positionierung stärken
- KI verändert die Online-Suche



Wie KI-Suche Websites verändert

Von der Filtersuche zur semantischen Suche:



Beispiel früher:

👉 «3 Zimmer, Balkon»

Beispiel heute:

👉 «Zuhause für junge Familie mit Abendsonne nahe Schulen»

KI ermöglicht:



- Kontextverständnis
- Käuferprofiling in Echtzeit
- Personalisierte Empfehlungen
- Vorschläge aus nicht publizierten Objekten

Verhältnis zu Immobilienplattformen

Plattformen bleiben wichtig – aber nicht dominant

- Bedeutung stagniert
- Vergleichbarkeit nimmt zu
- Gefahr von „Datensilos“
- Fokus auf gezielten Einsatz

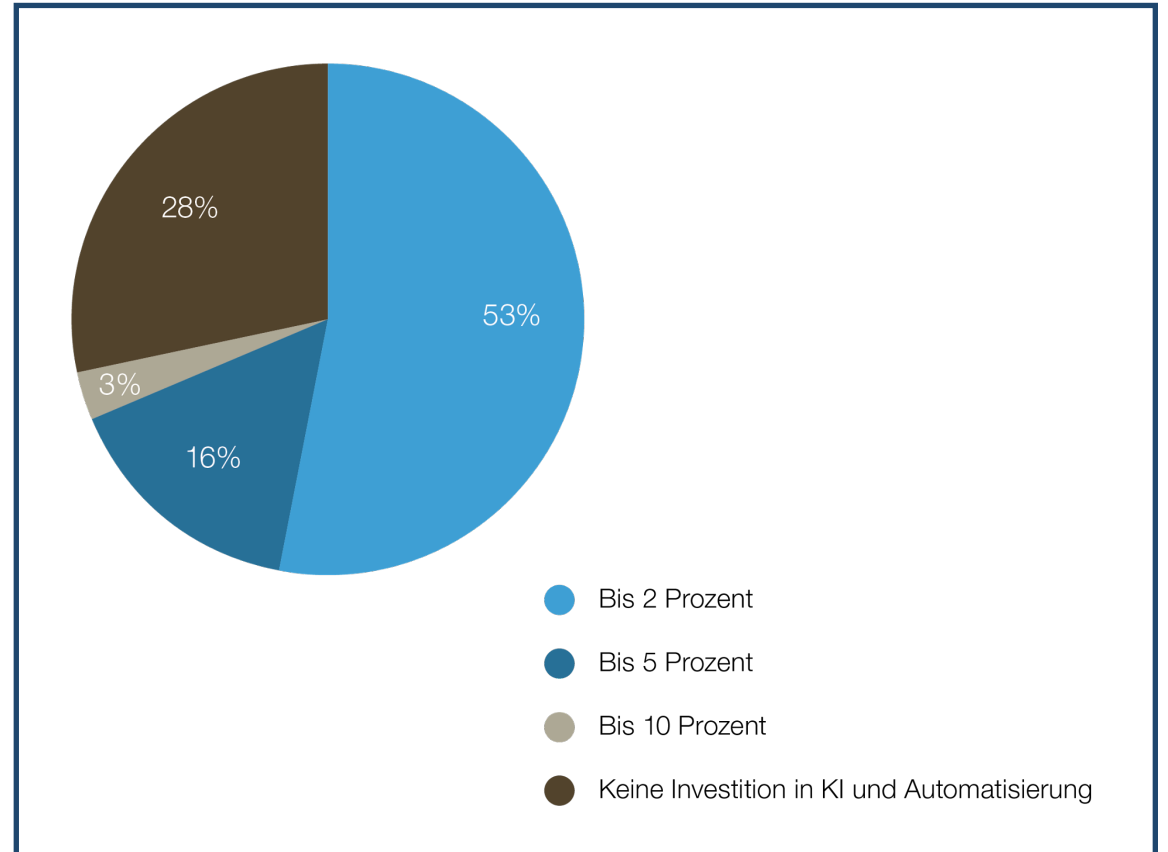
Haltung der SMK:

- Plattformen bewusst nutzen
- Vertrauen und Fairness zentral
- Bekenntnis zu newhome.ch
- «newhome first»

KI in der Immobilienvermarktung

Wo KI heute bereits eingesetzt wird

- Erstellung von Website-Inhalten
- Formulierung von Exposés
- Marktanalysen und Bewertungen
- Prozessoptimierung
- Datenverarbeitung



Praktische KI-Anwendungen

Drei konkrete Einsatzfelder

1

Content & Exposés

- SEO-optimierte Texte
- Zielgruppenspezifische Ansprache

2

Visualisierung & VR

- 3D-Rundgänge
- Digital Staging

3

Marktanalysen

- Echtzeit-Datenanalysen
- Präzisere Bewertungen

Was KI nicht kann

Die Grenzen der Technologie

KI kann

- ✓ Daten analysieren
- ✓ Prozesse automatisieren
- ✓ Inhalte generieren

KI kann nicht

- ✗ Emotionen verstehen
- ✗ Vertrauen aufbauen
- ✗ Konflikte lösen
- ✗ Bauchgefühl ersetzen

Die Rolle des Maklers verändert sich

Vom Vermittler zum Lotsen

- Strategische Beratung statt reine Vermittlung
- Qualitätsgarant im Informationsdschungel
- Rechtliche und fachliche Sicherheit
- Orientierung für Käufer und Verkäufer

Persönliche Nähe bleibt entscheidend

Wo Vertrauen wirklich entsteht

- Besichtigungen vor Ort
- Gespräche am Küchentisch
- Persönliche Beratung
- Individuelle Begleitung

**«KI bereitet allenfalls den Weg vor,
die Makler führen zum Ziel.»**

Qualität als gelebtes Prinzip

Qualität ist mehr als Marketing

- Realistische Einschätzungen
- Transparente Kommunikation
- Vollständige Prüfung der Unterlagen
- Schutz vor Fehlentscheiden



Orientierung im komplexen Markt

Der Makler als «Fels in der Brandung»

Für Verkäufer:

- Strukturiertes Verkaufsprozess
- Marktkenntnis
- Sicherheit

Für Käufer:

- Einordnung von Risiken
- Gesamtbetrachtung
- Vertrauen

Die Kompetenzen der Zukunft

1) Bautechnik und Energetik

→ Entwicklung zum Energieberater

2) Psychologie und Verhandlungsführung

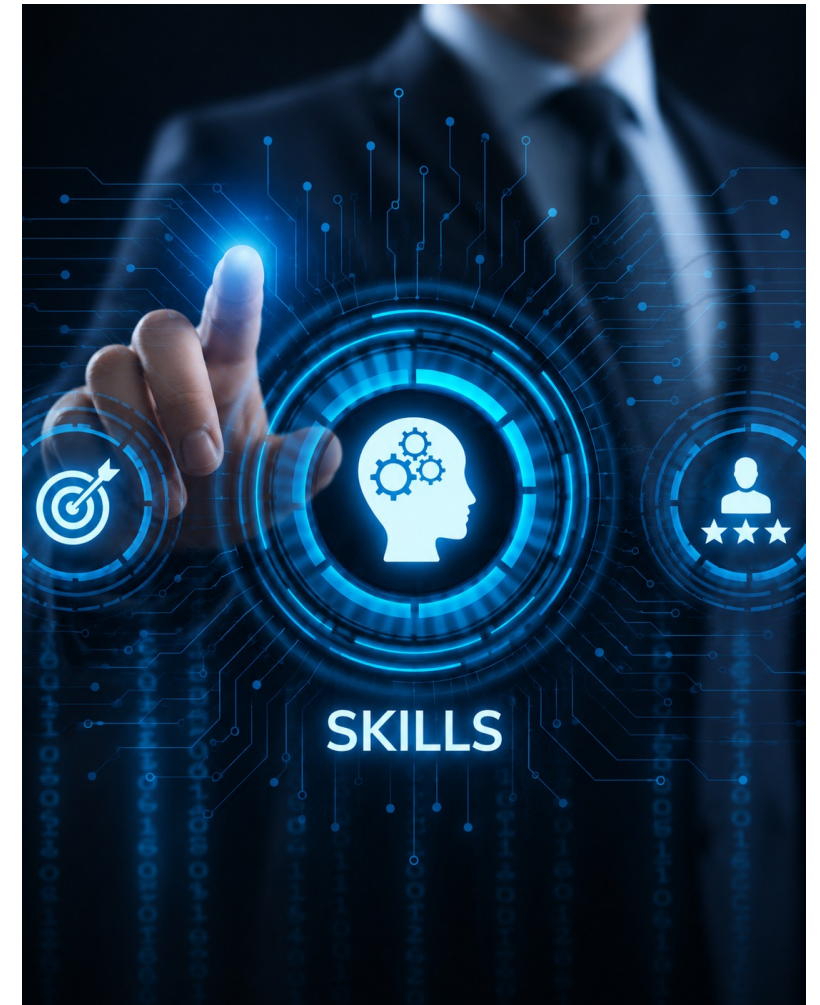
→ Mediation und Verhandlungstechnik
entscheidend

3) Recht und Steuern

→ Fundierte Fachkenntnisse entscheidend

4) Digitale Kompetenz

→ KI-Skills entscheidend



Weiterbildung wird entscheidend

Expertise wird zum Differenzierungsfaktor

- Kontinuierliche Weiterbildung
- Zertifizierungen
- Nachweisbare Fachkompetenz
- Professionalisierung des Berufs

**«Vertrauen entsteht
durch Kompetenz.»**

Fazit

- KI liefert Daten und Effizienz
- Menschen schaffen Vertrauen
- Qualität bleibt zentral
- Persönliche Beratung wird wertvoller



**«Die KI liefert die Daten –
als Menschen liefern wir
das Vertrauen.»**

A man with a beard and glasses, wearing a dark suit and a light blue shirt, stands with his arms crossed. Next to him is a white humanoid robot with blue eyes and a metallic body. They are standing in front of a modern building with large windows and some greenery.

**Herzlichen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit.**