

## DIGITALER MITARBEITER

# Digitaler Mitarbeiter für Immobilienmakler

Mehr qualifizierte Gespräche, weniger unklare Erstkontakte.

## Worum es geht

Ein digitaler Mitarbeiter für Immobilienmakler qualifiziert Eigentümer- und Käuferanfragen, sammelt Objekt- und Kontaktdaten, beantwortet freigegebene Fragen und bereitet Besichtigungen oder Rückrufe vor.

**Immobilienkontakte verlieren Wert, wenn sie langsam beantwortet oder schlecht qualifiziert werden. Der digitale Mitarbeiter sorgt für schnelle Reaktion und bessere Übergaben.**

## Typische Aufgaben

- Eigentümer-Leads qualifizieren
- Käuferanfragen vorsortieren
- Besichtigungen vorbereiten
- Objektfragen beantworten
- Unterlagen sammeln
- Finanzierungsstatus abfragen

## Konkrete Alltagssituationen

### BESICHTIGUNG

„Ist die Wohnung noch frei? Ich würde gerne besichtigen.“

Der digitale Mitarbeiter klärt Suchprofil, Finanzierungslage, Zeitfenster, Haushaltsgröße und Rückrufweg.

**Makler bekommen einen qualifizierten Besichtigungswunsch statt nur eine Telefonnummer.**

### EIGENTÜMERKONTAKT

„Was ist meine Immobilie wert?“

Er sammelt Objektart, Lage, Größe, Zustand, Motivation, Timing und vorhandene Unterlagen.

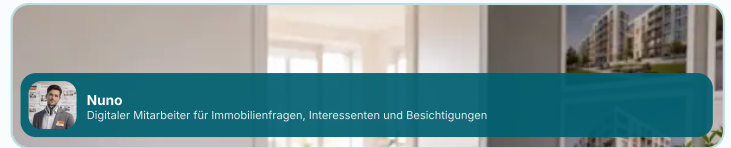
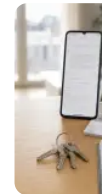
**Aus einer vagen Anfrage wird ein vorbereiteter Eigentümer-Lead.**

### EXPOSÉ-RÜCKFRAGE

Ein Interessent fragt nach Hausgeld, Energieausweis oder Unterlagen.

Er beantwortet freigegebene Fakten und sammelt offene Punkte für den Makler.

**Menschen übernehmen dort, wo Bewertung, Preis oder Verhandlung relevant wird.**

**Nuno**

Digitaler Mitarbeiter für Immobilienfragen, Interessenten und Besichtigungen

## Kostenlogik

- Vollzeitkraft: ca. 4.300–6.000 EUR pro Monat gesamt
  - Halbtagskraft: ca. 2.400–3.500 EUR pro Monat gesamt
  - Leadaufnahme und Standardfragen: ab ca. 150 EUR pro Monat
  - Website, WhatsApp, Telefon und CRM-Vorbereitung: oft bis ca. 1.000 EUR pro Monat
- KI arbeitet. Der Mensch führt.**

## Mensch oder digital?

### Digitaler Mitarbeiter

- qualifiziert Erstkontakte
- sammelt Objekt- und Suchdaten
- beantwortet freigegebene Fakten

### Mensch

- bewertet Immobilien
- führt Beratung und Verhandlung
- entscheidet über Preis und Strategie

**Keine Auswahl-, Bonitäts-, Kündigungs-, Miet- oder Vertragsentscheidung durch KI.**

**Standardzweck: Assistenz ohne Profiling oder materielle Entscheidungsbeeinflussung.**

## Ablauf

1. Lead kommt über Anzeige, Website, Telefon oder WhatsApp rein
2. Digitaler Mitarbeiter erkennt Eigentümer- oder Käuferanliegen
3. fehlende Daten werden freundlich abgefragt
4. Besichtigung, Rückruf oder CRM-Übergabe wird vorbereitet
5. Makler führt Gespräch, Bewertung und Abschluss

Website-Chat   WhatsApp   E-Mail   Telefon   CRM   Dokumente und Workspaces

Website-Funnels   Kunden-/Bestandskundenmanagement   CRM-Connector

## Direkt weiter

Landingpage, Rollenspiel und Kontakt laufen über den aktuellen Shortlink.

**t4h.me/dm-immobilienmakler-paper**

Ähnliche: **Angebotsassistent**

**Immobilien, Verwaltung und Community**   Hausverwaltung

