



# KI-FRONTOFFICE FÜR DEN IMMOBILIENVERKAUF

Onboarding für die technische Zusammenarbeit: Geschäftskontext, technischer Kern und deine Rolle – damit du das Projekt in zehn Minuten verstehst.

Stand Juni 2026 · Verfasser: Christopher Sileno

## 1 · WORUM ES GEHT

Wir bauen eine KI-/Automatisierungslösung, die das «Front Office» eines Immobilienvermarkters weitgehend automatisiert – beginnend mit der Erstellung von Verkaufsdokumentationen. Erster Kunde und Referenzfall ist der **Grundeigentümer Verband Schweiz (GVS)**, dessen Abläufe Chris von innen kennt. Ziel dahinter: daraus ein eigenständiges Side-Business machen und dieselbe Lösung später extern an Makler und Verwaltungen verkaufen.

## 2 · AUSGANGSLAGE & ZIEL

Beim GVS erstellt ein Team von rund acht Personen die Verkaufsdokumentationen heute **manuell** (duplizierte PowerPoint-Vorlagen, Daten von Hand zusammengetragen). Der Output ist tief (~25 Dokus/Monat) bei hohen Personalkosten (~450'000 CHF/Jahr Vollkosten). Ein internes Automatisierungsprojekt läuft seit über einem Jahr, steckt aber fest – weil nie der eigentliche Generierungsschritt gebaut wurde und die Eingangsdaten uneinheitlich sind.

**Wichtig zum Ziel:** Es geht nicht um mehr Verkaufsabschlüsse (die hängen nicht am Front-Office-Tempo), sondern um ein **schlankeres, höherwertiges Team**: Die KI übernimmt die repetitive Administration, wenige starke Leute steuern und kontrollieren die Prozesse, der Aussendienst wird von Admin entlastet und konzentriert sich aufs Verkaufen.

## 3 · DIE LÖSUNG (VISION & MODULE)

- **Modul 1 – Doku-Generierung** (Start): Objektdaten → fertige Verkaufsdokumentation.
- Modul 2 – Unterlagenbeschaffung (automatisch anfordern, tracken, ablegen).
- Modul 3 – Inserate (aus denselben Daten für die Portale erzeugen).
- Modul 4 – Terminorganisation / Besichtigungen.
- Später – Aussendienst-Prozesse (CRM-Pflege, Nachfassen, Reporting).

## 4 · TECHNISCHER KERN

### Bestehende Systeme

- **CRM: Copper** (hat API). Verkaufsobjekte = «Opportunities» in der Pipeline «Immobilienverkauf» (~2'300 Objekte, 25 Stages). Die Stages «Doku in Erstellung → Kontrolle → beim Auftraggeber» sind exakt der zu automatisierende Abschnitt.
- **Ablage: Google Drive**. Pro Objekt ein Ordner (IStatus: [JJ-NNNNN]\_[Ort]\_[Strasse], Nummer = Copper-Immo-Nr.) mit wiederkehrender Unterstruktur. Ein Custom Field in Copper verlinkt jede Opportunity mit ihrem Drive-Ordner – die Brücke zwischen CRM und Dateien.
- **Vorlage: SalesFolder\_UMA\_v4** – stark standardisiert, ~30 variable Datenfelder, fixe Textblöcke. Felder sind **typabhängig**: Stockwerkeigentum (Wertquote, Erneuerungsfonds, Betriebskosten) vs. Einfamilienhaus (Grundstück-Nr., Schuldbriefe, Bauzone).

### Datenfluss (Soll)

Trigger über Copper-Stage → Stammdaten aus Copper ziehen → Drive-Ordner öffnen, Dokumente lesen → Felder extrahieren und Lücken markieren → Doku generieren → Mensch kontrolliert → finale Ablage + Status in Copper zurückschreiben.

### Woher die Daten kommen

- Strukturiert aus Copper: Immo-Nr., Adresse, Objekttyp, Preis, Kontaktperson, Drive-Link.
- Unstrukturiert aus Drive-Dokumenten: Flächen, Baujahr, Kataster-/Grundstück-Nr., Wertquote, Erneuerungsfonds, Steuer-/Eigenmietwert (PDFs, teils Fotos).
- Extern: Marktbewertung (Wüest) – nie im Drive, separat zu beschaffen.

**Der Knackpunkt (und warum das Vorprojekt scheiterte):** Die bautechnischen und bewertungsrelevanten Felder liegen **unstrukturiert** vor. Die zuverlässige Extraktion aus uneinheitlichen Dokumenten ist die eigentliche Ingenieursarbeit – nicht das Template. Realistisch nie zu 100 % fehlerfrei; ein menschlicher Kontrollschritt bleibt fest eingeplant.

## 5 · MODUL 1 – KONKRETER AUFTRAG (MVP)

Eine lauffähige Engine: aus Copper- + Drive-Daten eine fertige Verkaufsdoku – zunächst für die zwei häufigsten Objekttypen (STWE + EFH), an mehreren echten Objekten gegen die Originale verifiziert, inklusive Kontroll-Schritt. Bewusst eng geschnitten, damit es schnell beweisbar liefert.

**Zu klären:** Copper-API-Zugang & Felder · Extraktions-Ansatz (LLM-basiert, evtl. ergänzt um neue Custom Fields) · Output-Format (PDF und/oder Web) · Hosting · Datenschutz (Personendaten, revDSG-konform).

## 6 · WAS BEREITS EXISTIERT

- Struktur-Analyse des Ist-Zustands (Drive, Copper, Template, Datenquellen).
- Vertontes Marketing-/Pitch-Video zur Vision.
- Früherer Landingpage-Prototyp und Referenzobjekte.
- Drive und Copper sind zugänglich und ausgewertet.

---

## 7 · GESCHÄFTLICHES & DEINE ROLLE

- Der erste Auftrag (GVS) läuft **privat über Chris**, nicht über das Architekturbüro.
- Vergütung beim GVS: **Pauschale (Werklohn) + moderate, erfolgsabhängige Komponente** – kein Abomodell in der Gruppe. Das nutzungs-basierte Modell ist fürs spätere externe Geschäft.
- **Deine Rolle:** technische Umsetzung und Sparring; Entschädigung zunächst fallweise nach Aufwand. Bei guter Zusammenarbeit gemeinsame Firma und Beteiligung. Der eigentliche Reiz ist das externe Skalierungspotenzial – denselben Schmerz hat jeder Makler und jede Verwaltung.
- **Bitte vorab klären:** ob deine neue Anstellung eine Nebenbeschäftigung dieser Art zulässt (Bewilligung/Compliance).

---

## 8 · RISIKEN & OFFENE PUNKTE

- **Technik:** Datenextraktion aus unstrukturierten Dokumenten ist der grösste Brocken.
- **Skalierbarkeit:** von Beginn an reproduzierbar/dokumentiert bauen, sonst hängt es an Einzelpersonen und ist nicht verkäuflich.
- **Abhängigkeiten:** aktuell ein Kunde, kleines Team – bewusst klein starten, sauber beweisen.
- **Governance:** Chris' Doppelrolle beim GVS wird formell sauber geregelt (separat).