



Künstliche Intelligenz in der Immobilienwirtschaft (Folge 8)

Vom Spielzeug zum Produktivitätswerkzeug

Viele Makler haben KI ausprobiert – und wieder beiseitegelegt. Eine neue Studie zeigt: Ohne Kultur bleibt die Technologie Spielerei. Erst wenn Führung, Prozesse und Mindset mitziehen, wird aus dem Experiment ein echter Wettbewerbsvorteil.

Von Karsten Hesemann

Seit dem Durchbruch von ChatGPT war die Begeisterung für Künstliche Intelligenz (KI) groß. Auch in der Immobilienbranche probierten viele Makler die neuen Tools aus – ob für Exposés, Social-Media-Beiträge oder Ideenfindung. Doch nach der ersten Euphorie trat schnell Ernüchterung ein. Vielerorts blieb KI ein „Nice-to-have“, ein Spielzeug für einzelne Mitarbeiter, aber kein Werkzeug mit nachhaltigem Nutzen.

Eine aktuelle Umfrage von Indeed (Mai 2025) unter 501 Erwerbstätigen in Deutschland zeigt das deutlich: 75 Prozent sparen mit KI drei Stunden oder weniger pro Woche. Für die große Produkti-

vitätsexplosion, die viele erwartet hatten, reicht das nicht. Die Gefahr ist groß, dass KI in Maklerbüros in der Schublade verschwindet – und damit wertvolles Potenzial verloren geht.

Wo das Potenzial verpufft

Die Zahlen sprechen eine klare Sprache:

- 38,7 Prozent der Befragten sparen nur eine bis drei Stunden pro Woche.
- 20,2 Prozent kommen auf weniger als eine Stunde.
- 15,6 Prozent merken gar keinen Unterschied.

Damit bleibt die Mehrheit bei minimalem Zeitgewinn. Doch das eigentliche Problem liegt darin, wie die gewonnene Zeit genutzt wird. Fast die Hälfte der Beschäftigten investiert sie in Aufgaben ohne Mehrwert:

- 20,8 Prozent in zusätzliche Pausen,
- 22,8 Prozent in Bürokratie,
- 7 Prozent in Meetings, die sie sonst vermieden hätten.

46,7 Prozent haben sogar den Eindruck, dass ihr Arbeitgeber die frei gewordene Zeit insgesamt nicht produktiv nutzt. Das Resultat: KI wird ausprobiert, bringt aber keine spürbare Entlastung im Alltag –

weder für die Mitarbeiter noch für das Unternehmen.

Die Ursache liegt nicht in der Technologie, sondern in der Unternehmenskultur. 63,5 Prozent der Befragten berichten, dass der Austausch über KI am Arbeitsplatz nicht gefördert wird, bei 11,2 Prozent wird der Einsatz sogar kritisch betrachtet. Ohne Freiräume zum Ausprobieren, ohne klare Regeln und ohne Führung, die vorangeht, bleibt KI ein isoliertes Experiment.

Kulturwandel statt KI-Ignoranz

Die Umfrage zeigt auch die andere Seite: Wo Unternehmen KI aktiv fördern, ist der Nutzen deutlich höher. 18 Prozent der Beschäftigten mit einer gelebten KI-Kultur sparen mehr als sechs Stunden pro Woche – doppelt so viele wie im Durchschnitt. Außerdem wird die Zeit dort sinnvoller eingesetzt: Für Weiterbildung, kreative Projekte und echte Wertschöpfung.

Für Makler bedeutet das: KI ist kein Selbstläufer. Sie braucht Führung und Kultur. Führungskräfte müssen klar signalisieren: KI gehört zum Werkzeugkasten, nicht zum Spielzeug. Dazu gehört, Datenschutzfragen offen anzusprechen, Ängste im Team abzubauen und den Austausch zu fördern. Nur so entsteht ein Umfeld, in dem Mitarbeiter ihre Erfahrungen teilen und voneinander lernen, statt KI-Erfolge aus Angst vor Mehrarbeit zu verschweigen.

Von der Spielerei zur Strategie

Damit KI im Maklerbüro Wirkung entfalten kann, braucht es einen strukturierten Einstieg statt zufälliger Einzelversuche. Maklerunternehmen sollten in vier einfachen Schritten vorgehen:

1. Status-quo prüfen

Wo entsteht im Büro der größte Zeitverlust? Typische Kandidaten sind die Exposé-Erstellung, Terminabstimmungen oder Nachfassaktionen. Hier lohnt sich der Blick auf Automatisierung.

2. Pilotprojekt starten – vom Leichten zum Schweren

Ein häufiger Fehler ist die Erwartung, dass KI gleich hochkomplexe Aufgaben übernehmen kann – etwa die Erstellung

von Grundrissen. Solche Szenarien überfordern die Technologie (und die Nutzer) schnell. Gleichzeitig bleiben einfache und sofort wirksame Einsatzmöglichkeiten ungenutzt, etwa das Korrigieren oder Strukturieren von E-Mails. Genau hier sollten Makler beginnen: bei klar umrissten, kleinen Aufgaben, die Zeit sparen und sofort Nutzen bringen. Schritt für Schritt kann man sich dann an komplexe Anwendungsfälle herantasten.

3. KI-Strategie entwickeln

KI-Einsatz darf nicht zufällig passieren. Klare Regeln legen fest, welche Tools genutzt werden, welche Daten verarbeitet werden dürfen und wer verantwortlich ist. Die KI-Strategie sollte immer zur Unternehmensstrategie passen.

4. Mitarbeiter einbeziehen

Schulungen und Feedbackrunden sind entscheidend. Nur wenn das Team die Vorteile versteht und erlebt, wird KI im Alltag angenommen. Dabei helfen praxisnahe Übungen – vom ersten Prompt bis zum automatisierten Kundenkontakt.

Beispiele aus der Praxis

KI bietet im Maklerbüro zahlreiche konkrete Einsatzmöglichkeiten, die sofort Zeit sparen und die Arbeitsqualität sichtbar verbessern. Sie reicht von der Unterstützung bei der täglichen Kommunikation über automatisierte Routinen bis hin zu einer professionelleren Außenansicht. Entscheidend ist, dass die Technologie dort eingesetzt wird, wo sie unmittelbar entlastet und Abläufe spürbar beschleunigt.

- Exposés automatisieren: Basisdaten eingeben, Exposé-Text von der KI erstellen lassen, im Unternehmensstil anpassen.
- Automatisierte Bildbearbeitung: Objekte aus Bildern entfernen oder hinzufügen, vergrößern, erweitern oder optimieren.
- Nachfassaktionen: Automatisierte E-Mails an Interessenten nach Besichtigungen, inklusive Terminvorschlägen.
- Terminplanung: KI-gestützte Tools, die Verfügbarkeiten abgleichen und Leerzeiten minimieren.
- Wissensmanagement: FAQs, Leitfäden oder Checklisten automatisch erstellen und aktuell halten.

Diese Anwendungen entlasten nicht nur im Tagesgeschäft, sie steigern auch die Professionalität nach außen – Kunden merken, wenn Kommunikation schneller und strukturierter abläuft.

Führung entscheidet über Erfolg

Die Zahlen der Indeed-Umfrage sind ein Weckruf: Ohne Kultur, ohne Führung und ohne klare Strategie bleibt KI im Büroalltag ein Spielzeug. Doch die Potenziale sind enorm – dort, wo Unternehmen KI aktiv fördern, gewinnen Mitarbeiter mehr Zeit und setzen sie sinnvoll ein.

Für Immobilienmakler ist die Botschaft klar: Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, KI vom Experiment zur festen Größe im Arbeitsalltag zu machen. Wer die Technologie systematisch einführt, Mitarbeiter einbindet und Zeitgewinne strategisch nutzt, verschafft sich einen klaren Wettbewerbsvorteil. ■



Karsten Hesemann

unterstützt seit 25 Jahren den Mittelstand bei der Bewältigung des digitalen Strukturwandels. Mit seinem Team betreibt er einen führenden Online-Shop für Immobilienmakler. Mit AI WORX berät und unterstützt er bei der Integration von KI im Unternehmen.

www.ai-worx.de
www.hbtimmo.de