

Das Immobilienökosystem der **nächsten Generation**



Dachwohnung an naturnaher Hanglage

Status: ✔ Publiziert Rechte: Jan Krüger (Agent) | Daniel Schüpfer (Z)

Aktivität (Publiziert am 02.07.2023)

Interessenten Herkunft

Interessenten: 103 (Aktualisiert am 2...)

Interessenten (fomo score)

Beziehung	Kontakt	Interaktionen	Letzter Eintrag
Zugangslink versendet	Servin McCormick	10	07.03.2023
Zugangslink versendet	Daniel Weber	3	07.03.2023
Zugangslink versendet	Samuel Becker	4	07.03.2023
Zugangslink versendet	S. Salamanca	19	07.03.2023
Zugangslink versendet	Servin McCormick	14	07.03.2023
Abgesagt	Servin McCormick	1	07.03.2023

Tasks (avendo score 7.1)

Reminder-Tasks

- Wohnung links reservieren

Verfügbarkeiten und Besichtigungstermine

Angegebene Verfügbarkeiten + Verfügbarkeit

Termine + Termin

9:45

Ränggengasse 7
5402 Sanderbergdorfstadt

Umgebung

Vergleichbare Objekte (2/4)

Nr.	Adresse	Transaktionspreis
1	Barberweg 2 ..	1'000'232.-
2	Sabelgasse 15 ..	1'000'232.-
3	Nössliweg 21 ..	1'000'232.-
4	Barberweg 2 ..	1'000'232.-
5	Barberweg 2 ..	1'000'232.-
6	Barberweg 2 ..	1'000'232.-
7	Barberweg 2 ..	1'000'232.-
7	Barberweg 2 ..	1'000'232.-
7	Barberweg 2 ..	1'000'232.-

Datum: 23.02.2024
Preis: CHF 1'000'232.-
Quelle: Immoscout

Moderne 4.5-Zimmer Wohnung mit spektakulärer Aussicht

Anmeldung Real Estate Award 2025

Als API- und KI-First-Plattform vernetzt avendo private Eigentümer, Makler und Suchende auf intelligente Weise: vom ersten Kontakt bis zum erfolgreichen Abschluss. Alle relevanten Systeme greifen nahtlos ineinander – Marketing, Lead-Management und Objektbewertung laufen automatisiert, datengestützt und nutzerfreundlich ab.

Dabei steht nicht die Technik im Mittelpunkt, sondern die Menschen:

Durch die avendo-KI entfällt repetitiver Aufwand – und es entsteht Raum für das, worauf es wirklich ankommt: den persönlichen Austausch zwischen Eigentümer, Makler und Käufer.

Wo früher Excel-Listen, E-Mail-Chaos und ungenutzte Potenziale den Alltag bestimmten, sorgt avendo heute für einen durchgängigen, KI-gestützten Workflow: effizient, transparent und mit mehr Zeit für den persönlichen Kontakt.

Das avendo Ökosystem

Zwei Komponenten, perfekt aufeinander abgestimmt.



Das avendo CRM für Immobilienmakler

KI-First, leistungsstark, flexibel und voll integriert.



Die Hauseigentümer- plattform für private Immobilienbesitzer

Einfach, intuitiv und digital.

avendo ist nicht nur ein Tool, es ist ein Ökosystem, das Eigentümer, Makler und Käufer sinnvoll vernetzt und dabei für alle Beteiligten Mehrwert schafft. Vollständig entwickelt in der Schweiz.

avendo für Eigentümer

Die User Journey mit der avendo-Plattform



avendo.ch



1

Der Eigentümer bewertet seine Immobilie in der avendo-Plattform. Dabei entsteht ein digitaler Zwilling in dem alle relevanten Immobiliendaten strukturiert erfasst und zentral gespeichert werden.

2

Bei Verkaufsabsicht kann der Eigentümer einen Makler direkt in der Plattform auswählen. Falls der Eigentümer bereits mit einem Makler in Kontakt war wird dieser automatisch als bevorzugter Ansprechpartner angezeigt.

3

Der Makler startet die Vermarktung mit inseraten auf allen Plattformen und mit Social-Media Kampagnen. Der Eigentümer erhält Updates zum gesamten Prozess direkt in der Plattform.

4

Suchende entdecken das Objekt über einen Publikationskanal und werden auf das avendo-Quellinserat geleitet. Dort können sie das Objekt in die Plattform speichern und analysieren.

5

Der Käufer erhält Zugriff zum digitalen Zwilling in der Plattform. Der Makler bleibt als Ansprechpartner hinterlegt – für zukünftige Fragen, Finanzierungen. Der Verkäufer sieht die verkaufte Immobilie nun in der Plattform als verkauft.

Funktionen

Schnellbewertung – sofort & unverbindlich

Über die Schnellbewertung erhalten Eigentümer mit wenigen Klicks eine erste, datenbasierte Einschätzung des Immobilienwerts. Gleichzeitig wird ein digitaler Zwilling ihrer Immobilie erstellt.

Der digitale Zwilling – die eigene Immobilie im Blick

Mit avendo behalten Eigentümer den Überblick über ihre Immobilie:

- Marktüberwachung (Tagesaktuelle Preisentwicklung & Vergleichsobjekte)
- Öffentliche Baueingaben im Umkreis
- Gemeindeinformationen & Standortfaktoren
- Viele weitere Funktionen

Interaktive Szenarien – Wertpotenzial erkennen

Eigentümer können den digitalen Zwilling weiter verfeinern und mit wenigen Klicks individuelle Szenarien simulieren.

Was wäre, wenn ...?

- ... ich eine neue Heizung einbaue?
- ... ich die Küche modernisiere?
- ... ich das Dach dämme?

Diese Änderungen wirken sich direkt auf den geschätzten Marktwert aus – visuell, intuitiv und verständlich.

Detaillierte Hybridbewertung – mit lokalem Makler

Wenn Verkaufsabsichten konkreter werden, kann sich der Eigentümer direkt mit einem Makler verknüpfen lassen. Er schaltet die relevanten Informationen des digitalen Zwilling für den Makler frei. Der Makler erstellt eine fundierte Hybridbewertung, die Big-Data und hedonische Bewertungsmodelle mit lokaler Marktexpertise kombiniert – für eine realistische, nachvollziehbare Wertermittlung.

Vorschau auf kommende Funktionen



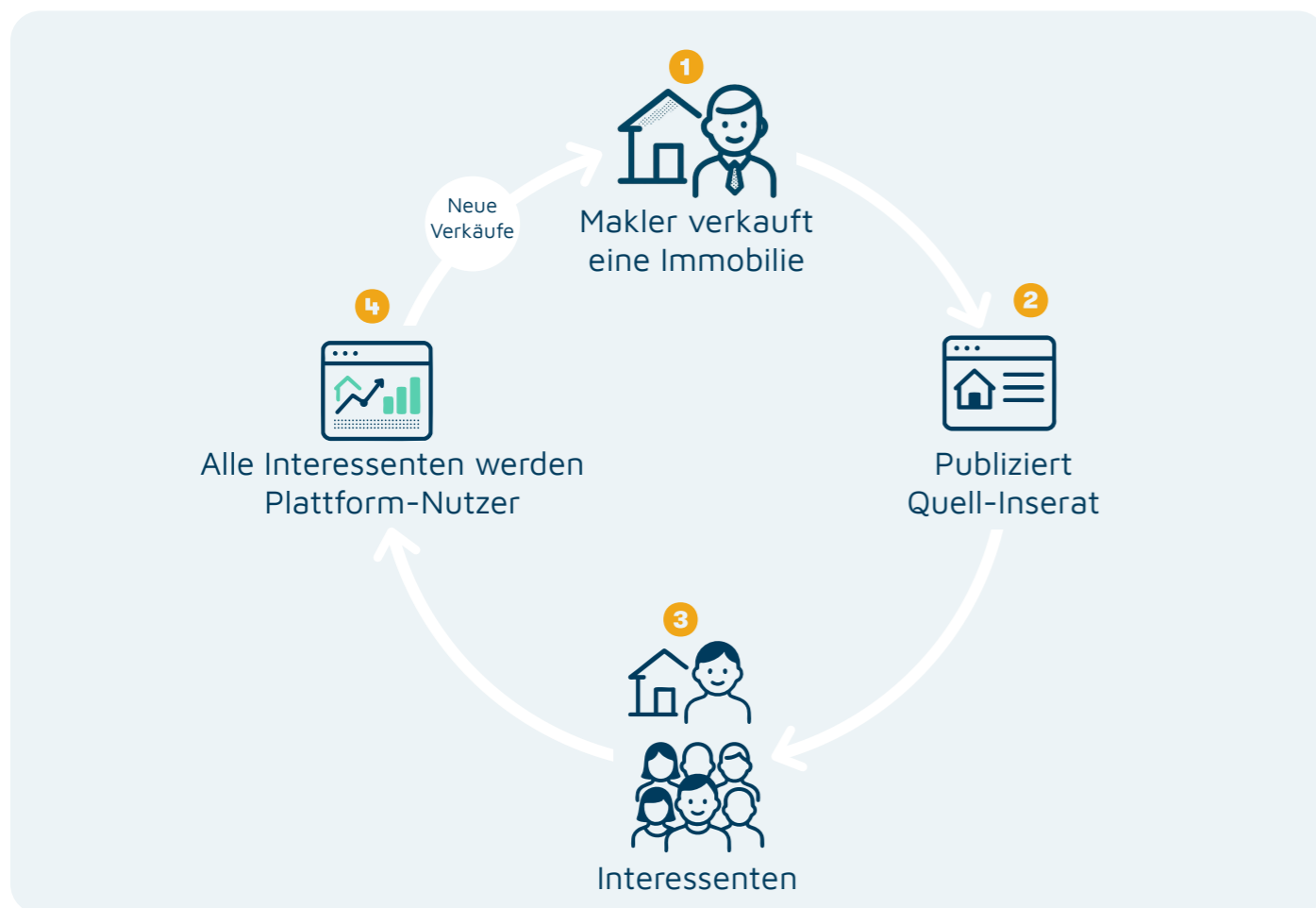
Sanierungsrechner mit Förderprogrammen

Hauseigentümer können die Wirtschaftlichkeit von Sanierungen prüfen – inklusive Fördermittel pro Kanton.



KI-Basiertes Suchprofil

Für die Nutzer wird ein intelligentes Suchprofil welches aus jeder Interaktion des Suchenden lernt und die passendsten Angebote unabhängig vom Anbieter anzeigt.



- 1** Der Makler hat ein Verkaufsmandat. Er erfasst die Immobilie mit wenigen Klicks im avendo-CRM mit Hilfe des avendo-KI-Assistenten oder übernimmt den bestehenden digitalen Zwilling.
- 2** Das Quell-Inserat wird automatisch generiert. Interessenten aus allen Vermarktungskanälen (Listing-Plattformen, KI-Suche, Social-Media) werden darauf weitergeleitet.
- 3** Der Käufer erhält den Zuschlag. Die anderen Interessenten werden vom Makler angehalten, die eigene Liegenschaft und ihr Suchprofil in der avendo-Plattform zu erfassen.
- 4** Die Plattform analysiert die Verkaufsabsicht der Nutzer und informiert den Makler, sobald ein Plattformnutzer Verkaufsabsichten zeigt. So erhält der Makler neue Verkaufsmandate.

Funktionen

Kunden gewinnen & automatisch onboarden

Schnellbewertung für die Makler-Website

Eine schlanke Immobilienbewertung auf der Makler-Website generiert hochwertige Leads. Verkaufswillige Eigentümer durchlaufen ein automatisiertes Onboarding und landen direkt in der avendo Plattform – der digitale Zwilling entsteht.

User aus der Hauseigentümerplattform

Nutzt ein Eigentümer bereits die avendo Plattform, wird er bei Verkaufsinteresse auf seinen Wunsch direkt mit einem Makler verbunden. Der Makler erhält Zugriff auf alle für den Verkaufsprozess relevanten Objektinformationen aus dem digitalen Zwilling des Hauseigentümers.

KI-gestützte Objekterfassung

Schluss mit manueller Dateneingabe. Ein vorhandenes Bewertungsdokument, ein Energienachweis oder die ursprüngliche Doku kann einfach hochgeladen werden und die avendo KI extrahiert automatisch relevante Objektinformationen und trägt sie direkt ins CRM ein – das spart Zeit und minimiert Fehler.

Vermarktung & Performance-Boost

avendo spielt Objekte nebst Inserateplattformen automatisiert über Meta, TikTok, Google & Co. aus – direkt dorthin, wo sich echte Interessenten aufhalten. Die KI analysiert, priorisiert und optimiert in Echtzeit. Das sogenannte Ur-Inserat dient dabei als zentrale Quelle und wird auch von KI-Chatbots gefunden. Alles zentral steuerbar im CRM des Maklers – mit wenigen Klicks.

Käuferlead-Management und Verkaufsprozess

Mit avendo endet der Verkaufsprozess nicht bei der Leadgenerierung – er beginnt dort erst richtig. Avendo bietet ein umfassendes Käufermanagement, das den Vertrieb effizienter und gezielter macht.

Zentralisiertes Käufer-CRM

Alle Interessenten werden automatisch im System erfasst – egal ob sie über Inserate, Social-Media-Anzeigen, Suchmaschinen, KI-Chatbots oder durch Direktkontakte kommen. So behalten Makler jederzeit den Überblick über Nachfrage, Kommunikation und Follow-ups.

Intelligentes Scoring für echte Kaufabsicht

avendo analysiert in Echtzeit, welche Interessenten sich mehrfach mit einem Objekt beschäftigen, Termine buchen, Dokumente öffnen oder Finanzierungsoptionen prüfen. Daraus entsteht ein dynamisches Scoring, das die vielversprechendsten Käufer automatisch priorisiert.

Vom Lead zum Abschluss – ohne Medienbruch

Interessenten können Besichtigungstermine direkt online buchen, erhalten automatisch Exposés und werden nach dem Termin gezielt weiterbetreut – auf Wunsch mit persönlicher Ansprache oder automatisiertem Follow-up.