

DEINE KI-TOOLBOX

Sichtbar werden, schneller verkaufen

Alles aus dem Vortrag zum Mitnehmen – Schritt für Schritt nutzbar.

GEO

Gratis-Check deiner Website

25

Prompts zum Kopieren

7

Schritt-Pläne & Workflows

1

Foto → fertiges Video

KI hat beide Enden deines Geschäfts verändert: wie Käufer dich finden – und wie du schneller verkaufst. Diese PDF gibt dir die Werkzeuge für beides: GEO-Sichtbarkeit, Prompts und Workflows für Makler, plus Analyse-Prompts für Investoren.

Starte hier: dein kostenloser GEO-Check

Prüfe in 2 Minuten, wie sichtbar deine Website für ChatGPT & Co. ist:
shortmedia.agency/tools/geo-check

Das steckt drin:

- Kostenloser GEO-Check + Action-Plan für mehr KI-Sichtbarkeit
- KI-Prompts für Bild, Video, Grundriss und Exposés
- Investoren-Prompts: Standort, Rendite, Verhandlung, Due Diligence
- Workflows & Werkzeugkasten fürs Tagesgeschäft
- Bonus: dein eigener KI-Assistent in deinem Ton

GEFUNDEN WERDEN

Der kostenlose GEO-Check

GEO = Generative Engine Optimization – so wirst du in KI-Suchen gefunden.

Was der Check macht

Er analysiert deine Website auf die Faktoren, die KI-Suchmaschinen für ihre Empfehlungen nutzen – und zeigt konkret, wo du nachbessern solltest.

Jetzt prüfen: shortmedia.agency/tools/geo-check

Die 3 Hebel deiner KI-Sichtbarkeit**01 Inhalte**

Maschinenlesbare Antworten. Beantworte die echten Fragen deiner Käufer direkt auf der Seite.

02 Quellen

Präsenz in Zitaten. Tauche in Verzeichnissen, Bewertungs- und Lokalquellen auf, die die KI nutzt.

03 Signale

Klare Autorität. Echter Standort, echte Bewertungen, nachweisbare Expertise.

Noch sucht die Mehrheit über Google – aber immer mehr Käufer fragen **zuerst ChatGPT**. Wer dort auftaucht, gewinnt.

GEFUNDEN WERDEN

Sichtbar werden in der KI-Suche

6 Schritte, mit denen ChatGPT, Perplexity und Google dich vorschlagen.

01 Echte Käuferfragen beantworten

Sammele die Fragen aus deinen Erstgesprächen (Nebenkosten, Ablauf, Finanzierung, Lage) und beantworte jede als eigenen Frage-Antwort-Block auf der Seite. Solche klaren Blöcke zitiert die KI am liebsten.

02 Google-Profil vollständig füllen

Profil komplett: Kategorie Immobilienmakler, exaktes Einzugsgebiet, Leistungen, echte Fotos, Öffnungszeiten. Daraus ziehen Google und KI ihre lokalen Vorschläge.

03 Aktiv Bewertungen einholen

Bitte nach jedem Abschluss um eine ehrliche Bewertung mit Orts- und Objektbezug, und antworte auf jede. Menge, Aktualität und Ortbezug machen dich glaubwürdig.

04 NAP überall identisch halten

Name, Adresse, Telefon überall zeichengenau gleich (Website, Google, Portale, Verzeichnisse). Kleine Abweichungen lassen Systeme an deiner Identität zweifeln.

05 In lokalen Verzeichnissen stehen

Trag dich in Branchenportale und regionale Verzeichnisse ein, überall mit identischen Daten. So wirst du als feste Größe vor Ort erkannt.

06 Technik, die KI lesen kann

Strukturierte Daten (LocalBusiness-Schema) und eine lms.txt mit Leistungen und Gebiet. Saubere Technik entscheidet, ob KI dich als Quelle überhaupt erfasst.

Tipp: Immer den Ort mitnennen (Stadtteil, Region). KI-Empfehlungen ändern sich laufend und sind nicht garantiert, sieh es als Hebel, nicht als Schalter.

OBJEKTE SICHTBAR MACHEN

Bild- & Grundriss-Prompts

Originalbild/Zeichnung als Referenz hochladen – oft reicht ein einfacher Satz.

FASSADE & AUSSENBEREICH SANIEREN

Erstelle dieses Haus in saniertem Zustand: Fassade frisch verputzt und gestrichen, neue Fenster, gepflegter Vorgarten mit Rasen und Hecke, saubere Einfahrt. Gleiche Architektur, gleicher Aufnahmewinkel, fotorealistisch, Tageslicht.

VERMÜLLTEN RAUM LEERRÄUMEN

Same room, same architecture, same windows and proportions. Remove all clutter, boxes and old furniture. Show the room completely empty, cleaned and tidied, with clean floors and freshly painted walls, neutral daylight. Do not change the layout. Photorealistic.

DIGITALES HOMESTAGING

Professionally home-staged in a modern Scandinavian style: light oak floor, a comfortable light-grey sofa, a wooden coffee table, a large green plant, warm minimal decor. Bright, airy daylight. Keep the room's architecture and windows unchanged. Photorealistic interior photo.

2D-GRUNDRISS ZU 3D (ZEICHNUNG ALS REFERENZ HOCHLADEN)

erstelle mir einen 3d Grundriss. Nutze dazu die Zeichnung

OBJEKTE SICHTBAR MACHEN

Video-Prompt & Kennzeichnung

Aus einem einzigen Standbild wird ein Objekt-Video.

LEERES GRUNDSTÜCK / DROHNENFLUG (VIDEO)

Cinematic aerial drone shot of an empty construction plot in a Schwarzwald village in Germany. Wide green landscape, hills and mountains in the background, clear daylight, realistic colors. Slow smooth forward drone movement, stable framing. Ultra-realistic, natural lighting, high detail, calm atmosphere.

Wichtig: Kennzeichnungspflicht (UWG).

KI-veränderte Objektbilder müssen als solche gekennzeichnet werden. Nutze KI für **Visionen** (Sanierung, Staging) – nie, um den echten Zustand irreführend darzustellen.

Tipp für saubere Bilder

Schreibe immer „same architecture, same windows“ dazu – so bleibt das Objekt erkennbar und glaubwürdig.

Tipp fürs Video

Ruhige, langsame Kamerabewegung wirkt hochwertiger als schnelle Schnitte.

SCHELLER VERKAUFEN

Bonus: Prompts fürs Makler-Marketing

Für ChatGPT oder Claude. [...] durch deine Objektdaten ersetzen.

EXPOSÉ-TEXT

Schreibe einen verkaufstarken Exposé-Text für: [Objektart, Lage, Wohnfläche, Zimmer, Baujahr, Besonderheiten]. Struktur: Überschrift, Einleitung, Highlights als Bulletpoints, Lage-Absatz, Abschluss mit Call-to-Action. Seriös, ohne Übertreibung.

KURZFASSUNGEN FÜR PORTALE & SOCIAL

Fasse dieses Exposé in 3 Varianten: (1) ein Satz für die Listenansicht, (2) 280 Zeichen für Social Media, (3) 500 Zeichen fürs Immobilienportal. [Exposé einfügen]

LAGEBESCHREIBUNG

Schreibe eine einladende Lagebeschreibung für [Stadtteil/Ort]: Infrastruktur, Einkauf, Schulen/Kitas, ÖPNV-Anbindung, Naherholung. Faktenbasiert, ca. 150 Wörter.

SOCIAL-MEDIA-POST

Erstelle einen Instagram-Post für [Objektdaten]: Hook in Zeile 1, 3-4 Highlights mit Emojis, Call-to-Action, 8 relevante Immobilien-Hashtags für [Region].

REEL-HOOKS

Gib mir 5 Hooks (max. 8 Wörter), die beim Scrollen stoppen, für ein Objekt-Reel zum Thema [z.B. Kapitalanlage / Familienhaus mit Garten].

INTERESSENTEN-FOLLOW-UP

Schreibe eine kurze, persönliche Follow-up-Mail nach der Besichtigung von [Objekt]: freundlich, konkret, mit klarer nächster Aktion. Kein Druck.

SCHELLER VERKAUFEN

Makler-Prompts – Teil 2

Kommunikation, Akquise & Bewertungen.

EINWAND „ZU TEUER“ ENTKRÄFTEN

Ein Interessent sagt: „[Einwand, z.B. der Preis ist zu hoch]“. Gib mir 3 ruhige, wertschätzende Antworten, die den Einwand ernst nehmen und das Gespräch offen halten.

AKQUISE-MAIL AN EIGENTÜMER

Schreibe eine kurze Akquise-Mail an einen Eigentümer in [Ort], der verkaufen könnte: persönlicher Einstieg, dein Mehrwert in 2 Sätzen, eine klare, druckfreie Frage nach einem Gespräch.

WHATSAPP: NEUES OBJEKT

Formuliere eine lockere WhatsApp-Nachricht an einen Interessenten zu einem neuen Objekt: max. 3 Sätze, ein Highlight, Frage nach Besichtigungsinteresse.

BESICHTIGUNG VORBEREITEN

Erstelle eine Checkliste, wie ich [Objekt] optimal für die Besichtigung vorbereite: Reihenfolge der Räume, Licht, Ordnung, typische Käuferfragen.

KÄUFERFRAGEN-FAQ

Erstelle 6 häufige Käuferfragen mit klaren Antworten zu [Objekt]: Energie, Nebenkosten, Sanierungsstand, Anbindung, Stellplatz, Bezugstermin.

GOOGLE-BEWERTUNG BEANTWORTEN

Formuliere eine professionelle Antwort auf diese Google-Bewertung: [Bewertung]. Bei Kritik verständnisvoll und lösungsorientiert, ohne Rechtfertigung.

FÜR INVESTOREN

KI-Prompts für Investoren

Setz deine Zahlen in die [Klammern] und lass die KI gegen dich denken.

STANDORT-CHECK IN MINUTEN

Du bist ein nüchterner Standort-Analyst für Wohnimmobilien. Ich prüfe ein Objekt in [Adresse oder Stadtteil, PLZ]. Nutzungsart: [Wohnung/MFH/Gewerbe]. Analysiere die Lage anhand öffentlich bekannter Faktoren: Mikrolage (Straße, Nachbarschaft, Lärm, Image), Makrolage (Stadt, Region, wirtschaftliche Treiber), Anbindung (ÖPNV, Auto, Pendeln zu [nächstes Wirtschaftszentrum]), Infrastruktur (Schule, Ärzte, Einkauf), Bevölkerungs- und Nachfrageentwicklung. Liste pro Punkt: was spricht dafür, was dagegen, und welche Fakten ich vor Ort oder im Amt SELBST nachprüfen muss. Markiere klar, wo du nur schätzt. Gib am Ende eine Lage-Einordnung in A/B/C/D mit kurzer Begründung und drei kritischen Fragen, die ich stellen sollte.

EXPOSÉ AUF RED FLAGS PRÜFEN

Du bist ein erfahrener, skeptischer Kaufberater. Ich füge dir den Text eines Verkaufs-Exposés ein. Deine Aufgabe: 1) Finde Red Flags und Warnsignale (Bauschäden, Sanierungsstau, Erbpacht, Denkmalschutz, ungültige Mietverträge, beschönigende Formulierungen). 2) Finde die LÜCKEN: welche entscheidenden Infos fehlen (Baujahr, Energieausweis, Heizung, Rücklagen, Protokolle, Teilungserklärung, laufende Beschlüsse)? 3) Übersetze Makler-Sprech in Klartext (was 'charmant', 'Liebhaberobjekt', 'modernisierungsbedürftig' real bedeuten können). Gib mir eine priorisierte Liste der Punkte, die ich VOR einer Besichtigung klären muss. Hier das Exposé: [Exposé-Text einfügen]

RENDITE & CASHFLOW DURCHRECHNEN

Rechne mir diesen Deal als Investor durch und sei konservativ. Annahmen: Kaufpreis [Betrag], Kaufnebenkosten [Prozent oder Betrag], Modernisierung sofort [Betrag], Wohnfläche [qm], Jahres-Kaltmiete [Betrag], nicht umlagefähige Kosten p.a. [Betrag], Rücklage p.a. [Betrag], Mietausfallpuffer [Prozent]. Finanzierung: Eigenkapital [Betrag], Darlehen [Betrag], Sollzins [Prozent], Tilgung [Prozent]. Berechne: Bruttomietrendite, Nettomietrendite, Faktor (Kaufpreis/Jahresmiete), jährlichen und monatlichen Cashflow nach Zins, Tilgung und Bewirtschaftung. Zeig die Rechnung Schritt für Schritt mit Formeln. Dann drei Szenarien: Best Case [Annahme], Base Case, Worst Case [Annahme, z.B. Leerstand plus höherer Anschlusszins]. Sag klar, ab welcher Stelle der Deal kippt. Rechne nur mit meinen Zahlen und erfinde keine Marktwerte.

FINANZIERUNG VERGLEICHEN

Du bist mein Finanzierungs-Sparringspartner, keine verbindliche Beratung. Objekt: Kaufpreis [Betrag], Eigenkapital [Betrag]. Vergleiche als Tabelle: A) hohe Tilgung [Prozent] vs. B) niedrige Tilgung [Prozent], und kurze [Jahre] vs. lange Zinsbindung [Jahre] bei angenommenem Zins [Prozent]. Zeig je Variante: monatliche Rate, Restschuld nach Zinsbindung, gezahlte Zinsen bis dahin, Anschluss-Risiko. Erkläre die Trade-offs in Klartext: wann viel Eigenkapital sinnvoll ist, wann lieber Liquidität behalten, was Zinsänderungsrisiko für meinen Cashflow bedeutet. Nenne die 5 Fragen, die ich der Bank stellen sollte, und welche Unterlagen ich vorbereiten muss.

FÜR INVESTOREN (FORTSETZUNG)

VERHANDLUNG VORBEREITEN

Bereite mich auf die Preisverhandlung vor. Fakten: geforderter Kaufpreis [Betrag], mein Zielpreis [Betrag], Schmerzgrenze [Betrag]. Schwachpunkte des Objekts: [z.B. Sanierungsstau, Leerstand, Heizung alt]. Meine Stärken als Käufer: [z.B. Finanzierung steht, schneller Abschluss]. Gib mir: 1) konkrete, sachliche Argumente für einen niedrigeren Preis, je mit Begründung. 2) die wahrscheinlichen Gegenargumente des Verkäufers und je eine ruhige, faktenbasierte Antwort. 3) drei Verhandlungshebel jenseits des Preises (Inventar, Übergabetermin, Reparaturen vor Übergabe). 4) einen Gesprächs-Einstieg und einen Satz, mit dem ich notfalls sauber aussteige.

DUE-DILIGENCE-LISTE ERSTELLEN

Erstelle eine vollständige Due-Diligence-Checkliste für den Kauf, damit ich vor der Unterschrift nichts vergesse. Objekttyp: [ETW/MFH/Haus/Gewerbe], Baujahr ca. [Jahr], vermietet [ja/nein]. Sortiere in Blöcke: 1) Unterlagen anfordern (Grundbuchauszug, Teilungserklärung, Energieausweis, Protokolle der letzten [Anzahl] Eigentümerversammlungen, Wirtschaftsplan, Mietverträge, Nebenkostenabrechnungen, Baulasten). 2) Bauliche Prüfpunkte (Dach, Fassade, Keller/Feuchte, Heizung, Elektrik, Fenster). 3) Rechtliche und finanzielle Punkte (Rücklage, beschlossene Sonderumlagen, Verwalter, Wohngeld, Mietrückstände, Vorkaufsrechte). Markiere mögliche K.o.-Kriterien und sag, wo ich besser einen Fachmann (Gutachter, Statiker, Anwalt) dazuhole.

KI ist Sparringspartner, keine Anlage-, Steuer- oder Rechtsberatung. Die Entscheidung bleibt bei dir: Zahlen und Annahmen immer selbst prüfen und im Zweifel Fachleute hinzuziehen.

SCHNELLER ARBEITEN

Workflows, die Zeit sparen

Einmal sauber aufsetzen, dann immer gleich durchziehen: rein kippen, fertig raus.

01 Foto rein, Exposé raus

Rein: ein bis zwei Fotos plus Eckdaten (Lage, Zimmer, Fläche, Baujahr, Highlights). Raus: Exposé-Text, drei Portal-Kurzfassungen in unterschiedlicher Länge und ein Social-Post. Tonalität einmal festlegen, dann liefert dasselbe Schema jedes Objekt gleich.

02 Sprachnachricht zur Beschreibung

Rein: deine Sprachnachricht oder Stichpunkte direkt nach der Besichtigung. Raus: saubere, verkaufsstarke Objektbeschreibung in deinem Stil. Du lädest beim Rausgehen kurz ins Handy, die KI macht den fertigen Text. Nie wieder abends vorm leeren Blatt.

03 Anfrage zu Antwort-Entwurf

Rein: die Interessenten-Anfrage aus Portal oder Mail. Raus: höflicher Antwort-Entwurf mit den drei wichtigsten Rückfragen (Finanzierung, Zeitrahmen, Eigennutzung oder Kapitalanlage) plus Terminvorschlägen. Du sortierst warme von kalten Leads, bevor du zum Hörer greifst.

04 Bewertung zu Antwort

Rein: eine neue Google-Bewertung, gut oder kritisch. Raus: persönlicher Antwort-Entwurf, der zum Inhalt passt und ruhig bleibt, auch wenn der Text es nicht ist. Du hältst dein Profil aktiv und professionell, ohne dich jedes Mal in eine Formulierung reinzudenken.

05 Marktinfo zu Newsletter

Rein: eine Zinsmeldung oder Beobachtung aus deinem Gebiet plus die Quelle. Raus: kurzer, verständlicher Newsletter-Absatz, der erklärt, was das für Käufer und Eigentümer bedeutet. So bleibst du bei deiner Liste präsent und wirkst wie der, der den Markt liest.

Tipp: Jeden Output einmal gegenlesen, vor allem Zahlen, Namen und Adressen. Die KI baut das Gerüst, deine Freigabe macht es seriös.

DEIN WERKZEUGKASTEN

Dein KI-Werkzeugkasten

Welches Tool für welchen Job. Kein Hype, nur was heute wirklich liefert.

01 Bilder & Visualisierung

Higgsfield oder Nano Banana Pro: aus einem Handyfoto entrümpelte, hell gestagte oder frisch renovierte Räume zeigen. Stark fürs Exposé-Titelbild, wenn das Objekt leer oder unsaniert ist.

02 Objekt-Videos

Seedance oder Kling: aus deinen Standbildern eine ruhige Kamerafahrt durch die Wohnung bauen. Gut für Reels und Portal-Teaser, schwach bei exakten Maßen. Immer als Stimmungsbild kennzeichnen.

03 Text & Exposé

ChatGPT oder Claude: Exposé-Text, Lagebeschreibung und Interessenten-Mails in Minuten. Du gibst Eckdaten und Tonfall vor, das Tool formuliert sauber und in deiner Stimme.

04 Zahlen-Sparring

Lass dir Rendite, Cashflow und Kaufpreisfaktor erklären und gegenrechnen. Deine Zahlen rein, das Tool ordnet und zeigt blinde Flecken. Die Entscheidung triffst du, nicht die KI.

05 Sichtbarkeit & GEO-Check

shortmedia.agency/tools/geo-check: prüft, ob ChatGPT und Perplexity dich bei Maklerfragen in deiner Region nennen. Dein Vorher-Wert, bevor du an der Sichtbarkeit drehst.

06 Grundrisse 2D auf 3D

Aus dem flachen Grundriss eine eingerichtete 3D-Ansicht oder einen Rundgang machen. Interessenten verstehen den Schnitt sofort, das spart Besichtigungen mit den Falschen.

Faustregel: KI macht den ersten Entwurf, du gibst frei. Visualisierungen immer als solche kennzeichnen. Zahlen-Checks sind Sparring, keine Anlageberatung.

BONUS: TOOLS & SKILLS

Claude mit Higgsfield verbinden

Bilder & Videos direkt im Chat erzeugen – in unter 1 Minute eingerichtet.

01 Claude öffnen

Öffne die Claude-App oder **claude.ai** und geh zu **Einstellungen** → **Connectors**.

02 Connector hinzufügen

Wähle „Custom Connector“, nenne ihn **Higgsfield** und füge die URL ein: **mcp.higgsfield.ai**

03 Verbinden & anmelden

Auf **Add** → **Connect** klicken, mit deinem Higgsfield-Konto anmelden – fertig. Dann z.B. sagen: „Generiere ein fotorealistisches Wohnzimmer im skandinavischen Stil.“

Connector-URL: `mcp.higgsfield.ai` · Schritt für Schritt: higgsfield.ai/claude-ai-image-generator

Nutzt du Claude Code?

Im Terminal:

```
claude mcp add --transport http higgsfield https://mcp.higgsfield.ai
```

Beim ersten Mal öffnet sich der Browser zur Anmeldung bei Higgsfield. Hinweis: Du brauchst ein Higgsfield-Konto mit Credits.

BONUS: SKILLS

Damit Claude nicht nach KI klingt

Die typischen KI-Verräter und wie du sie abstellst.

01 Raus mit den Gedankenstrichen

KI liebt den langen Gedankenstrich. Im Deutschen ist das ein Verräter. Nimm Punkt, Komma oder Doppelpunkt.

02 Floskeln streichen

„In der heutigen schnelllebigen Welt“, „es ist wichtig zu beachten“, „zusammenfassend“: sofort weg. Komm direkt zum Punkt.

03 Kurze, aktive Sätze

10 bis 15 Wörter. Aktiv statt Passiv. Lieber zwei kurze Sätze als ein Komma-Monster.

04 Konkret statt allgemein

Echte Zahlen, Orte und Beispiele statt Allgemeinplätzen. Vage Sätze klingen nach Maschine.

ANTI-KI-PROMPT ZUM KOPIEREN

Schreib wie ein Mensch: kurze, aktive Sätze, keine Gedankenstriche, keine Floskeln, keine aufgeblähten Listen, korrekte Umlaute. Direkt, konkret, und duze den Leser.

Faustregel: Lies den Text einmal laut. Klingt er, als hättest du ihn einem Kollegen geschrieben? Dann passt er.

BONUS: SKILLS

Claude auf deinen Schreibstil trainieren

In 4 Schritten klingt Claude wie du.

01 Material sammeln

Kopier 5 bis 10 echte Texte von dir: Mails, Posts, WhatsApp. Da klingst du am natürlichsten.

02 Stil analysieren lassen

Gib sie Claude und frag: „Wie ist mein Schreibstil? Satzlänge, Ton, Anrede, Lieblingswörter?“

03 Stil-Profil speichern

Lass Claude die Regeln als kurzes Profil zusammenfassen. Das ist deine Vorlage für später.

04 Immer wieder anwenden

„Schreib im Stil dieses Profils“ plus Profil einfügen. Noch besser: ein Vorher/Nachher-Beispiel dazugeben.

STIL-ANALYSE-PROMPT ZUM KOPIEREN

Hier sind 8 Texte von mir. Analysiere meinen Schreibstil (Satzlänge, Ton, Anrede, Lieblingswörter, was ich vermeide) und fasse ihn als wiederverwendbares Stil-Profil in 5 Regeln zusammen.

Profi-Tipp

Speicher dein Stil-Profil in Claude als „Projekt“ mit eigenen Anweisungen. Dann schreibt Claude in jedem neuen Chat automatisch in deinem Ton.

BONUS: SKILLS

Dein eigener KI-Assistent

Einmal einrichten, dann Exposés und Posts in deinem Ton auf Zuruf.

01**Projekt anlegen**

Leg in ChatGPT (Projekt oder Custom GPT) oder Claude (Projekt) einen festen Arbeitsraum an, z.B. [Maklername] Assistent. Anweisungen und Dateien hier gelten ab dann bei jeder Anfrage automatisch mit.

02**Rolle und Regeln fixieren**

Ins Anweisungsfeld kommt der Kern: wer du bist, deine Zielgruppe und harte Regeln. Tonfall, du oder Sie, Länge, und eine klare Nie-Liste (kein Behördendeutsch, keine erfundenen Zahlen, keine leeren Superlative).

03**Stil aus echten Texten ziehen**

Lad 2 bis 3 deiner stärksten echten Exposés hoch und schreib dazu: Analysier meinen Ton und Satzbau, schreib ab jetzt genau so. Damit klingt er nach dir, nicht nach Standard-Maklerdeutsch.

04**Bausteine zentral ablegen**

Häng deine wiederkehrenden Teile als Datei an: Lagetexte je Stadtteil, Ausstattungs-Formulierungen, Pflichtangaben-Gerüst, Kontakt-Footer. Bei neuen Objekten gibst du nur die nackten Eckdaten rein, den Rest zieht er sich selbst.

05**Auf Zuruf produzieren**

Ab jetzt reicht: Mach mir aus [Eckdaten] ein Exposé plus 3 Social-Posts in meinem Ton. Alle paar Wochen ein neues Top-Exposé nachlegen und die Regeln nachschärfen, dann wird er mit der Zeit besser.

Tipp: Keine echten Kundendaten oder Namen reinkippen, für die du keine Freigabe hast. Pflichtangaben (z.B. Energieausweis) immer selbst gegenprüfen. Der Assistent ist Entwurfshilfe, nicht die Endkontrolle.

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

In 3 Schritten zu mehr Sichtbarkeit

01 GEO-Check machen

Prüfe deine Website auf shortmedia.agency/tools/geo-check und sieh, wo du in der KI-Suche stehst.

02 Prompts testen

Nimm ein echtes Objektfoto und probiere die Bild-Prompts – mit Kennzeichnung.

03 Marketing beschleunigen

Nutze die Makler-Prompts für Exposés, Portale und Social Media. Spart pro Objekt Stunden.

Keine Zeit oder Lust, das selbst zu machen?

Schick mir einfach ein Foto deines Objekts – du bekommst ein fertiges, einsatzbereites Video zurück. Sichtbarkeit und Vermarktung als Done-for-you.

→ **Kostenloser GEO-Check:** shortmedia.agency/tools/geo-check

→ **Instagram:** [@tim_huck](https://www.instagram.com/tim_huck)

→ tim.huck@shortmedia.agency

→ shortmedia.agency