

BACKBONE



Erfolgreich im KI-Zeitalter

Wie Immobilien-Teams KI nutzen, um schneller in die
Vermarktung zu gehen und mehr Vertrauen aufzubauen.

Kurzfassung

KI verändert die Arbeitsabläufe im Immobilienmarketing grundlegend. Doch der bloße Zugang zu KI-Tools verschafft noch keinen Wettbewerbsvorteil. Der wahre Vorteil liegt in der Integration von KI in einen Workflow, der konsistente und vertrauenswürdige Ergebnisse liefert.

Dieser Leitfaden hilft Ihnen bei der Beantwortung einer entscheidenden Frage: Wie bewahren Sie Ihre Glaubwürdigkeit, wenn jedes Team über KI verfügt? Sie erhalten:

- ✓ Einen 60-Sekunden-Check, der aufzeigt, wo im Workflow die Qualitätsstandards für Bild und Text nicht eingehalten werden
- ✓ Einen Entscheidungsrahmen, um für jedes Mandat das passende KI-Level zu bestimmen
- ✓ Praxisbeispiele, die zeigen, was Vertrauen zerstört und wie Sie dies vermeiden

Das Ziel: Erfolgreiche Mandate durch schnellere Veröffentlichung und Konsistenz bei jedem Exposé, jedem Makler und auf jedem Kanal.



KI ist die neue Elektrizität. Sie hat das Potenzial, jede Branche und jedes Unternehmen zu revolutionieren. Das gelingt jedoch nur, wenn sie in die richtigen Prozesse eingebunden wird.

Andrew Ng • Co-founder von Google Brain & Coursera

Zielgruppe

Dieser Leitfaden richtet sich an **Führungskräfte** in der Immobilienwirtschaft, die ihre Teams befähigen müssen, **schneller zu vermarkten** ohne dabei die **Kontrolle über die Marke** zu verlieren.

Dazu gehören:

- ✓ CEOs und Geschäftsführer, die nach strategischer Differenzierung suchen
- ✓ Operative Leiter, die sich auf Workflow-Effizienz und Time-to-Market konzentrieren
- ✓ CMOs und Marketingleiter, die für eine konsistente Markenführung über alle Makler und Objekte hinweg verantwortlich sind
- ✓ Partnermanagement Leiter, die Plattformen für ihre Teams evaluieren

Wenn Sie Geschwindigkeit, Qualität und Konsistenz über mehrere Makler hinweg ausbalancieren müssen, ist dieser Leitfaden genau das Richtige für Sie.

Inhalt

Seite	Thema	Zusammenfassung
1	Warum jetzt?	Wenn jeder KI nutzt, wird Vertrauen zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil.
2	Diagnose	An welcher Stelle verliert Ihr Workflow an Glaubwürdigkeit?
3	Realitätscheck	Welches Glied in der Entscheidungskette muss gestärkt werden?
4	KI-Bilder	Standards für konsistente Bildserien
5	KI-Text	Wie KI faktenbasiert bleibt
6	Der Unterschied	Der Vorteil einer integrierten Plattform
7	Nächste Schritte	Wie Sie starten

Der wahre **Wettbewerbsvorteil** im KI-Zeitalter.

Schon vor dem Aufstieg der KI bewegte sich die Immobilienbranche in Richtung schnellerer Produktion. **Marktplätze** und **Abo-Modelle** ermöglichten Agenturen Zugang zu professionellen Fotografen, Videografen und Content-Erstellern, ohne eigene Teams aufbauen zu müssen und oft zu geringeren Kosten. **Qualität** wurde zugänglicher, die **Lieferung** schneller.

KI hat diese Entwicklung weiter beschleunigt. Heute lassen sich Bilder, Staging, Bearbeitungen und Texte in Sekunden erstellen.

Das ist praktisch, erhöht aber auch die Erwartungen. **Skalierung allein reicht nicht mehr aus. Was zählt, ist Konsistenz.** Interessenten suchen nicht nach dem Unternehmen mit den meisten Inhalten. Sie wählen Unternehmen, die glaubwürdig und beständig sind — Objekt für Objekt, Makler für Makler.

Dieser Leitfaden zeigt, wie Sie diesen Vorteil aufbauen.



KI ist Standard. Umsetzung ist der Unterschied.

PwC und das Urban Land Institute (ULI) heben KI als einen rasant wachsenden Treiber des Wandels hervor. KI und maschinelles Lernen finden zunehmend Anwendung in allen Bereichen der Immobilienwirtschaft. Fast drei Viertel der Befragten geben an, KI zu nutzen, verglichen mit 51 % im Vorjahr.¹

Für Maklerunternehmen heißt das im Kern: Die meisten Teams haben inzwischen Zugang zu sehr ähnlichen KI-Tools. Umso wichtiger ist es, sich die entscheidenden Fragen zu stellen:

- ❌ "Nutzen Sie KI?"
- ✅ "Stellt KI sicher, dass Ihr Marketing über alle Makler, alle Objekte und alle Kanäle hinweg konsistent bleibt?"

Viele Teams führen KI-Tools organisch ein. Verschiedene Makler testen unterschiedliche Tools, nutzen verschiedene Abos, Prompts und Stile. Das ist normal. Das Ergebnis?

- ❌ Ihr Portfolio sieht aus, als stammte es von fünf verschiedenen Agenturen
- ❌ Marketing-Teams können keine Standards durchsetzen, wenn sie die Inhalte und Prozesse nicht unter Kontrolle haben
- ❌ Objektdaten fließen durch Systeme, deren Sicherheit Sie nicht gewährleisten können

Die Chance im Jahr 2026 liegt darin, Teams ein gemeinsames System an die Hand zu geben, das Geschwindigkeit, Konsistenz und Kontrolle für alle vereinfacht.

Genau dafür sind Plattformen wie Backbone konzipiert: Ein Workflow mit integrierten Standards, statt verstreuter Tools und Ergebnisse.



Wo verliert Ihr Workflow an Glaubwürdigkeit?

Schritt 1: Kreuzen Sie an, was heute zutrifft.

Glaubwürdigkeits- & Marken-Score

- Wir können ein komplettes Exposé innerhalb von 12 Stunden nach der Aufnahme veröffentlichen
- Wir haben einen Fast-Track-Workflow für dringende Mandate
- Wir messen die Zeit bis zur Veröffentlichung (Time-to-Portal)
- Unser Titelbild passt sich automatisch an Portal-Thumbnails und mobile Vorschauen an
- Belichtung, Farben und Komposition sind über alle Objekte und Makler hinweg einheitlich
- Jedes Exposé startet mit demselben Set an Marketing-Assets
- Jeder Objekttext enthält konkrete Fakten statt generischer Adjektive
- Wir können dieselben Assets und Storys ohne großen Aufwand über verschiedene Kanäle wiederverwenden
- Wir nutzen beweisgestützte Formate wie "Warum dieses Objekt verkauft wurde" oder "Mythos vs. Realität"
- Es existieren klare Regeln für KI-Bearbeitung und KI-Staging: erlaubt, prüfpflichtig oder verboten
- Die Marke ist konsistent: Logogröße, Platzierung, Farben, Schriftarten und Proportionen sind über alle Makler und Formate hinweg einheitlich
- Sensible Objektdaten werden nicht in öffentliche KI-Tools eingegeben
- Social-Media-Assets für Makler entsprechen den Corporate-Design-Richtlinien

Auswertung (Zählen Sie Ihre Punkte)

0-4	5-8	9-12
Startphase	In Entwicklung	Systematisiert

Schritt 2: Kreisen Sie Ihre drei schwächsten Punkte ein.

Hier liegen Ihre schnellsten Erfolge. Besprechen Sie diese Punkte mit der Person, die Ihnen bei der Umsetzung helfen kann (Operations Lead, Marketingleitung oder Technologie-Partner) und fragen Sie: "Wie beheben wir diese Lücken?"

Die Diagnose
online abschließen



Die Entscheidung wird über viele Kontaktmomente hinweg getroffen.

Zwei Kräfte prägen heute die Bewertung von Immobilienangeboten: Professionell aussehende Inhalte sind zur Norm geworden und haben die visuelle Kompetenz der Kunden erhöht. Die Entscheidung wird nicht mehr an einem einzigen Ort gefällt — es geschieht über mehrere Kontaktpunkte hinweg.

Die Realität: Ein Angebot wird selten an nur einem Ort bewertet. Es wird auf einem Portal überflogen, per WhatsApp geteilt und auf Social Media gegengecheckt. Oft innerhalb weniger Minuten.



Jeder dieser Momente ist ein Entscheidungspunkt. Und sie passieren überall: mobil auf dem Weg zur Arbeit, am Desktop im Büro, abends auf dem Tablet.



Wo Vertrauen bricht.

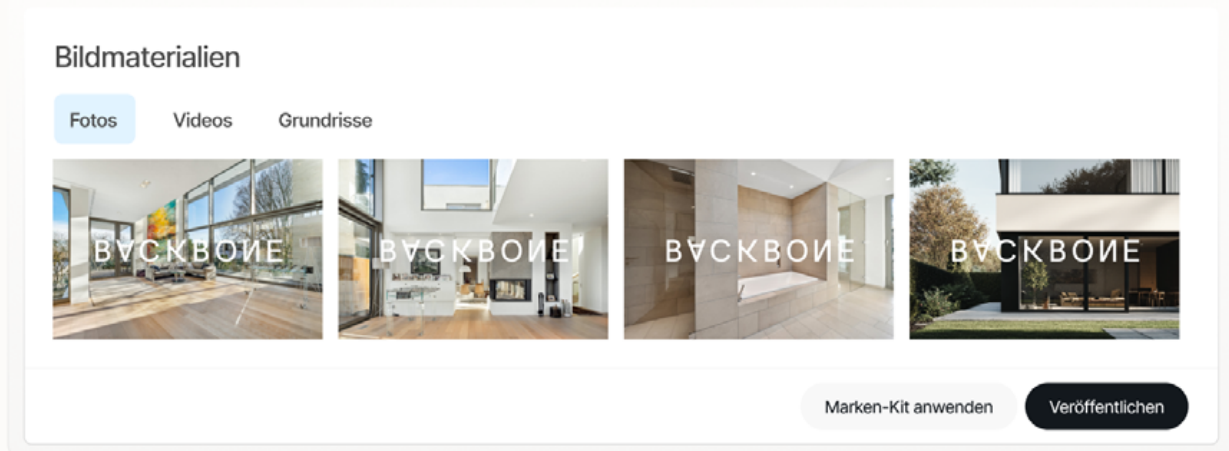
Wenn das Vorschaubild auf dem Portal hochwertig aussieht, aber der Instagram-Feed inkonsistent wirkt, sinkt das Vertrauen. Wenn der weitergeleitete Link ein anderes Branding zeigt als das Exposé, sinkt das Vertrauen. Bricht die Qualität von Objekt zu Objekt, sinkt das Vertrauen.

Die Lösung ist ein Workflow, der Assets standardmäßig über alle Touchpoints hinweg konsistent hält. Das bedeutet:

- ✓ Marken-Templates sind kanalübergreifend fest vorgegeben
- ✓ Automatisierte Veröffentlichung auf Portalen und in sozialen Netzwerken
- ✓ Logo-Wasserzeichen, die fest im System integriert sind

Funktionen, die Plattformen wie Backbone automatisch umsetzen.

Ihr Team sieht einzelne Inserate. Interessenten erleben Ihre Marke in 90 Sekunden über fünf Kanäle hinweg als Gesamtbild.



Übung

Nehmen Sie ein aktuelles Inserat und prüfen Sie diese fünf Kontaktmomente:

1. Portal-Thumbnail (mobil oder Desktop)
2. Erstes Bild und die ersten zwei Zeilen Text
3. Vorschau des weitergeleiteten Links (WhatsApp, E-Mail)
4. Instagram-Grid der Agentur (letzte 9 Posts)
5. Instagram-Profil des Maklers

Wenn sich auch nur ein Moment inkonsistent anfühlt, ist das die Stelle, an der das Vertrauen bricht.

Backbones Lösung

-  Markenvorlagen
-  Automatisierte Veröffentlichung
-  Logo-Wasserzeichen

KI beschleunigt, sorgt aber nicht automatisch für Konsistenz

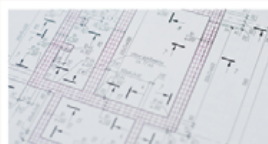
KI kann ein Foto in Sekunden transformieren: einen Raum aufhellen, Unordnung entfernen, Wandfarben ändern, Möbel hinzufügen. Diese Geschwindigkeit ist nützlich, keine Frage.

Die Herausforderung ist die Abstimmung. Wenn ein Makler ein KI-Tool nutzt, um die Belichtung zu optimieren, ein anderer ein Tool für das Staging verwendet und ein dritter manuelle Bearbeitungen vornimmt, mag jedes Bild für sich gut aussehen – aber das Exposé wirkt inkonsistent. Unterschiedliche Farbtöne. Unterschiedliche Verarbeitung. Unterschiedliche Bearbeitungsstile.

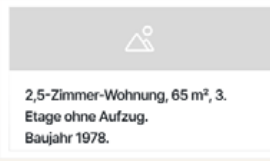
✗ Fragmentiertes Exposé



Haus in Leipzig
• Baujahr 1995
• Keller
• Kleiner Garten



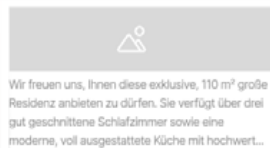
Aktuell vermietet – es gilt die gesetzliche Kündigungsfrist. Kaufpreis: 285.000 € zzgl. der üblichen Kaufnebenkosten.
Besichtigungen: Dienstag und Donnerstag zwischen 15:00 und 17:00 Uhr.



2,5-Zimmer-Wohnung, 65 m², 3. Etage ohne Aufzug.
Baujahr 1978.



70m², 295 000 €
2-Zimmer-Wohnung in Bahnhofsnähe.
Funktionale Küche, gefliestes Bad.



Wir freuen uns, Ihnen diese exklusive, 110 m² große Residenz anbieten zu dürfen. Sie verfügt über drei gut geschnittene Schlafzimmer sowie eine moderne, voll ausgestattete Küche mit hochwert...

✓ Konsistenz im Exposé



3 Zimmer, 92m², 745 000 €
München, 80469
Modernes Stadtleben im Münchner Kreativquartier. Anspruchsvolle 3-Zimmer-Wohnung in der Isarvorstadt mit Südbalkon.



2 Zimmer, 78m², 620 000 €
Hamburg, 22765
Atemberaubende 2-Zimmer-Residenz mit direktem Elbblick. Designer-Küche, Wellness-Bad, durchgehendes Parkett.



4 Zimmer, 161m², 1 280 000 €
Berlin, 10585
Elegantes Familiendomizil in Charlottenburg. Restauriertes 4-Zimmer-Stadthaus mit Altbaucharme, hohen Decken, Originalstuck und renovierter Küche.



3 Zimmer, 130m², 495 000 €
Bad Homburg, 61348
Sanierter 3-Zimmer-Immobilie mit moderner Energieeffizienz. Neue Heizung, Isolierverglasung. Nur 20 Minuten bis Frankfurt.

KI braucht hier klare Grenzen. Die Lösung ist nicht, KI zu meiden, sondern sie in einem Workflow zu nutzen, der einheitliche visuelle Standards von Anfang an sicherstellt.

Das Fotostudio von Backbone ist genau dafür konzipiert: Es wendet immobilien-spezifische Bearbeitungskonzepte auf die gesamte Fotoauswahl an (bspw. vertikale Ausrichtung, ausgewogene Belichtung, konsistenter Stil).

Backbones Lösung



Sammelbearbeitung über mehrere Inserate hinweg



Ein einheitliches Regelwerk für die gesamte Auswahl



Einheitlicher Stil, wird automatisch sichergestellt

Wo KI hilft. Wo sie Vertrauen zerstört.

Standardisieren

KI funktioniert hervorragend beim Standardisieren: Vertikale Linien begradigen, Belichtung ausbalancieren, Farben über alle Fotos hinweg harmonisieren, kleine temporäre Störfaktoren entfernen.



Überarbeiten

KI benötigt einen Qualitätscheck bei größeren Eingriffen: Entfernung großer Objekte, starke Bearbeitung von Himmel oder Fenstern, starkes Restyling von Wänden, Böden oder Möbeln.



Schaden

KI gefährdet die Glaubwürdigkeit, wenn sie Unwahrheiten erschafft: verzerrte Geometrie, erfundener Außenkontext, entfernte Strukturelemente, unpassende Nachbarschaft oder ein einzelnes Bild, das KI-generiert aussieht, während andere es nicht tun.



Das messbare Ergebnis: Fotografie in Profi-Qualität verkauft Immobilien 32 % schneller und generiert 61 % mehr Aufrufe.²⁻³ Aber nur, wenn das Bildmaterial konsistent wirkt.

In die Praxis umsetzen

Öffnen Sie Ihr letztes Angebot in der Rasteransicht. Sobald ein Bild in Ton, Licht oder Finish abweicht, setzen Sie genau dort mit Ihren Anpassungen an.

Backbones Lösung

 KI-Staging

 KI-Bearbeitung

 Einheitlicher Stil

KI schreibt schnell. Die Herausforderung ist, faktenbasiert zu bleiben.

Exposé-Texte, die früher 15 Minuten benötigten, entstehen heute in Sekunden. Das ist wertvoll, wenn Sie mehrere Mandate und knappe Deadlines managen.

Die Einschränkung ist der Kontext. Wenn KI mit einem leeren Prompt startet, hat sie keinen Zugriff auf die Immobilienakte. Sie kennt die Räume, die Oberflächen, die Besonderheiten und die Einschränkungen nicht. Also generiert sie sichere, generische Formulierungen, die auf fast jedes Objekt zutreffen könnten.

Manchmal füllt sie Lücken mit plausibel klingenden Details, die nicht korrekt sind:

- ✗ Quadratmeter aufgerundet
- ✗ Nachbarschaften erraten
- ✗ Ausstattungsmerkmale angenommen

Und weil sie Ihre Zielgruppe nicht kennt, greift sie auf generische Phrasen zurück, die niemanden konkret ansprechen. Die meisten Teams fangen dies vor der Veröffentlichung ab, aber das erhöht die Korrekturzeit und schafft unnötige Reibung.



B



Moderne Wohnung – 100 m²
(Berlin suburbs)

Link kopieren | Hinzufügen

Wohnfläche: 100 m²

3 Schlafzimmer, 2 Bäder

Südbalkon

Renovierte Küche (2024)

Nähe Internationale Schule

Stellplatz inklusive

Energieklasse: B

3 Zimmer, 100m², 479 000 €
Berliner Umland

Hochwertig sanierte 100-m²-Wohnung mit 3 Schlafzimmern, 2 Bädern und Südbalkon. Die 2024 modernisierte Küche, der inkludierte Stellplatz und die Nähe zur International School machen sie ideal für Familien. Energieklasse B.

Die Lösung ist einfach: Starten Sie die KI-Generierung aus den Objektdaten, nicht aus dem Gedächtnis.

Objektdaten bedeutet mehr als das, was in Ihr CRM eingegeben wird. Sie beinhalten alles, was das System erfasst: Felder aus der Immobilienakte, extrahierte Daten aus Fotos und Grundrissen sowie Metadaten aus visuellen Assets. Wenn KI mit diesem vollständigen Kontext startet, generiert sie Texte, die spezifisch und faktenbasiert sind.

Dies erfordert die Verbindung von KI mit Ihren Objektdaten durch API-Integration, automatisierte Extraktion oder Plattformen, die standardmäßig auf Objektdaten zugreifen.

Warum objektdatenbasierte Erstellung funktioniert

Beispiel: Gleiches Objekt, unterschiedlicher Startpunkt. Eines ist generisch. Das andere ist fundiert und spezifisch.

❌ Leerer Prompt (generische KI)



6 Zimmer, 145m²

📍 Berlin

Top Lage. Geräumig und hell.
Muss man gesehen haben.

✅ Objektdatenbasiert



6 Zimmer, 145m²

📍 Berlin

145m² mit Südterrasse. 4
Minuten zur S9. Grundriss
inklusive. Besichtigungstermine
begrenzt.

Backbone unterstützt diesen Ansatz: Teams können eine öffentliche API nutzen, um Objektdaten zu verbinden. Der AI Text Generator startet dann auf Basis des vollständigen Datensatzes - nicht mit einem leeren Blatt.

Backbones Lösung



KI-Textgenerator



Öffentliche API



Daten aus Immobilie

Qualitätscheck: Besteht Ihr Objekttext den Faktencheck?

Nutzen Sie diese 4-Elemente-Formel, um zu bewerten, ob Ihr KI-generierter Text auf echten Daten basiert:

	Was enthalten sein muss	Beispiel
Objekt-Highlight	Spezifisches Merkmal: Größe, Räume, Ausstattung	✓ "87m² mit renovierter Küche"
Lage-Vorteil	Konkretes Detail: Transport, Ausstattung	✓ "4 Minuten zu Fuß zur S9"
Zielgruppe	Für wen es geeignet ist	✓ "Perfekt für eine Familie"
Nachweis	Besichtigungstatus, Nachfrage, Ergebnis	✓ "8 Anfragen in 48 Stunden"

Wenn Ihr KI-Text diese vier Elemente mit echten Fakten (keine Annahmen) enthält, besteht er den Test.

Wählen Sie das richtige KI-Produktions-Level

Nicht jedes Mandat erfordert denselben KI-Einsatz.

Level	Wann nutzen	Ansatz
 Schnelligkeit	Vermietung, hohes Volumen	✓ Schnell standardisieren, starke Veränderungen vermeiden
 Standard	Die meisten Bestandsverkäufe	✓ Konsistenz plus Klarheit, Staging nur wenn nötig
 Hochwertig	Premium, Hauptobjekte	✓ Sorgfältige Bearbeitung, Überprüfungsprozesse einplanen, besondere Aufmerksamkeit
 Ungebaut	Projektentwicklung, Sanierung	✓ Renderings mit Kennzeichnung

In die Praxis übertragen

Wenden Sie dies nun auf Ihre Immobilienangebote an.

Planer für Produktionslevel (Kopieren & Einfügen)

Anleitung

Erstellen Sie ein Tracking-Sheet. Füllen Sie für jedes neue Objekt die Spalten aus, oder lassen Sie dies von einem KI-Agenten erledigen.

● Manueller Ansatz

1. Tragen Sie in Spalte A die Adresse der Immobilie ein
2. Legen Sie in Spalte B die Dringlichkeit/Kategorie (Speed, Standard, High-stakes oder Unbuilt) fest
3. Notieren Sie in Spalte C Ihren nächsten Schritt (was zuerst produziert werden soll: Text, Visuals, Staging etc.)

● KI-Agenten-Ansatz

Kopieren Sie diesen Prompt und fügen Sie ihn in eine KI-Agenten-Plattform ein:

Du bist ein Produktionsplaner für Immobilien. Wenn ich dir eine Objektadresse oder Objektdetails gebe, analysiere diese und fülle folgende Tabelle aus:

Spalte A: Objektadresse

Spalte B: Produktionslevel (Schnelligkeit / Standard / Hochwertig / Ungebaut)

Spalte C: Nächster Schritt (was zuerst produziert werden soll)

Nutze diese Kriterien:

- Schnelligkeit: Vermietung oder Immobilien mit hohem Volumen
- Standard: Die meisten Bestandsverkäufe
- Hochwertig: Premium- oder Flagship-Objekte
- Ungebaut: Neubau- oder Sanierungsprojekte

Schlage für Spalte C vor, was basierend auf dem Produktionslevel als Erstes produziert werden soll (z. B. „Text aus CRM generieren“, „Staging-Bearbeitungen prüfen“, „Professionellen Fotografen buchen“).

A-Objektadresse	B-Produktionslevel	C-Nächste Schritte
Beispiel: Müllerstraße 15, Berlin	Schnelligkeit	Standard-Template nutzen, nur leichte Bearbeitung, heute veröffentlichen
Beispiel: Maximilianstraße 42, München	Standard	Text aus Objektdaten generieren, KI-Staging hinzufügen falls nötig
Beispiel: Königsallee 8, Düsseldorf	Hochwertig	Manuelle Prüfung aller KI-Bearbeitungen, Überschriften mit Team testen
Beispiel: Neubauprojekt Prenzlauer Berg	Ungebaut/ Sanierung	Renderings beauftragen, Vorab-Hinweis für Neubau hinzufügen

Empfohlene KI-Agenten-Plattformen

- Dust (KI-Assistenten mit Unternehmenswissen)
- ChatGPT (Custom GPTs)
- Claude Projects (Team-Workspaces)

Was sich ändert, wenn der Workflow vereinheitlicht ist.

Wenn Sie von verteilten Tools zu einer einheitlichen Plattform wechseln, passieren vier Dinge:



Die Zeit bis zur Veröffentlichung auf Portalen sinkt

Kein Warten mehr auf Dateisynchronisation, Asset-Abgleich oder Freigabeschleifen. Ein Workflow. Eine zentrale Datenquelle.



Markenkonsistenz wird automatisiert

Logo-Platzierung, Farbbehandlung und Formatspezifikationen sind für alle Makler festgelegt — nicht manuell erzwungen, sondern standardmäßig.



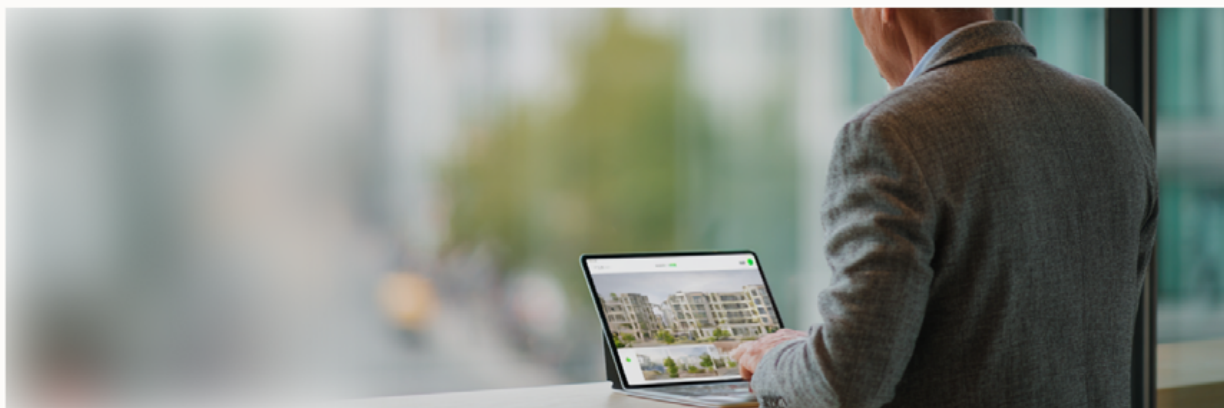
Qualität wird reproduzierbar

Visuelle Standards sind direkt im Bearbeitungs-Workflow verankert. KI-Texterstellung greift auf Objektdaten zu.



Reichweite steigt ohne zusätzliche Komplexität

KI-Workflows ermöglichen die Veröffentlichung auf mehr Kanälen (Portale, Makler-Socials, Property Stories) bei gleichbleibender Qualität. Mehr Touchpoints erhöhen die Sichtbarkeit und damit die Nachfrage.



Das Ergebnis: Ihr Portfolio beginnt sich wie **eine Marke anzufühlen.**

Interessenten sehen Konsistenz. Verkäufer sehen Professionalität. Ihr Team verbringt weniger Zeit mit Nachbesserungen und mehr Zeit mit dem, was echten Wert schafft: Beziehungen aufbauen und Mandate gewinnen.

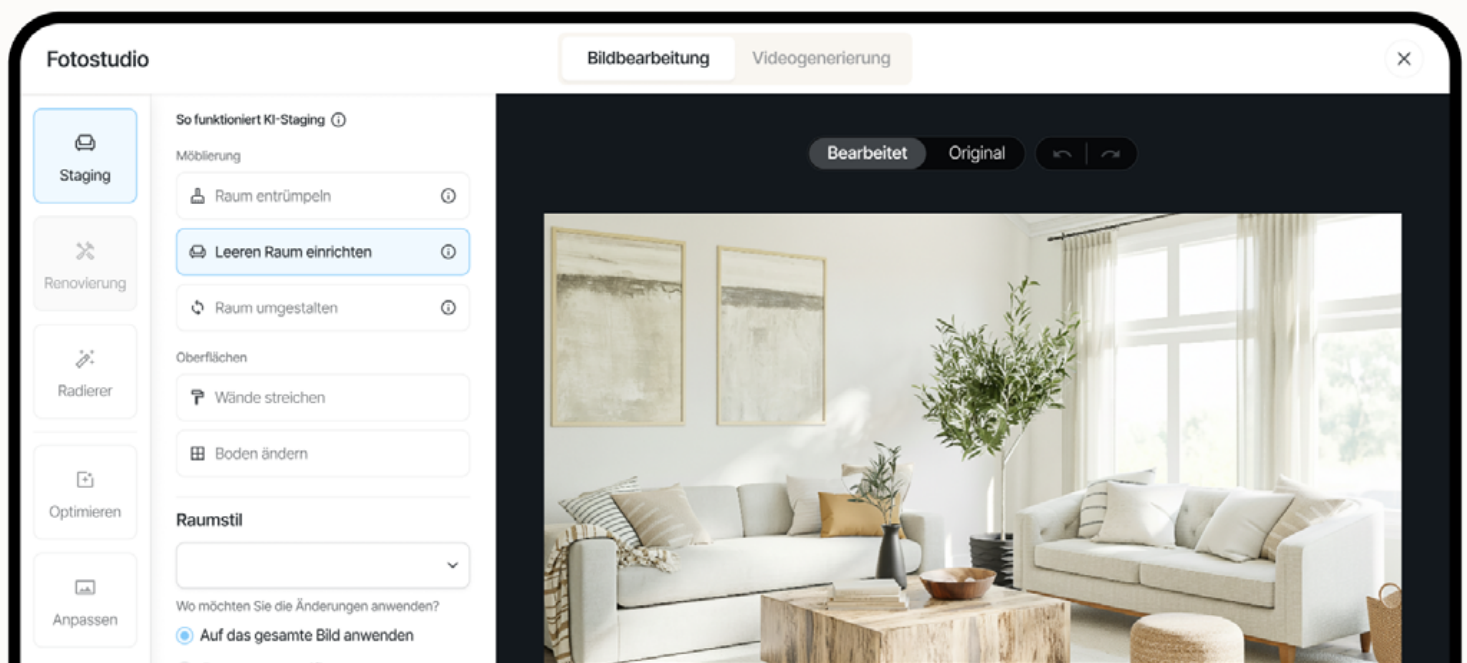
Plattformen wie Backbone wurden entwickelt, um genau dieses Problem zu lösen.

Backbone wurde speziell für Immobilienteams entwickelt und verbindet Geschwindigkeit mit hohen Qualitätsstandards.

- ✓ Das Fotostudio setzt Immobilien-Standards durch (vertikale Linien, Belichtung, abgestimmte Vorlagen)
- ✓ Das KI Staging und der Magische Radierer arbeiten innerhalb definierter Qualitätsstandards
- ✓ Der KI Text Generator startet mit Objektdaten, nicht mit leeren Prompts
- ✓ Die Markenvorlagen sichern die Konsistenz
- ✓ Die Inhalte werden automatisch über alle Kanäle verteilt

Das Ergebnis

98% schnellere Content-Generierung	3x schneller zu neuen Leads
---	--



Drei Wege zum Start



Sehen Sie es in Aktion
Buchen Sie Ihre 15-
minütige Demo



**Entdecken Sie
unsere Website**
bkbn.com/de



**Entdecken Sie
unsere Preise**
bkbn.com/pricing

Die Backbone- Lösung

KI-Staging

KI-Bearbeitung

Einheitlicher Stil

Markenvorlagen

Logo-Wasserzeichen

KI-Textgenerator

Daten aus Immobilie

Öffentliche API

Automatisierte Veröffentlichung

1 PwC & Urban Land Institute (ULI). Emerging Trends in Real Estate®: Europe 2026. | 2 VHT Studios/Redfin. „Professional Real Estate Photography Sells Homes 32% Faster.“ | 3 National Association of Realtors (NAR). „Professional photos increase listing views by 61%.“