

Die FIO-KI kann jetzt noch schöneres Wetter machen

Das Softwarehaus FIO Systems erweitert seine vorrangig von Bankmaklern genutzten Tools durch immer mehr künstliche Intelligenz. Zuletzt haben sich die FIO-Entwickler besonders um die KI-Bildbearbeitung bemüht, denn inzwischen gilt es, sich wieder aktiv um die Aufmerksamkeit von Käufern zu kümmern, berichtet Guido Hannowsky, der sich für FIO um die Sparkassen-Makler kümmert.



FIO-Direktor Guido Hannowsky.
Quelle: Immobilien Zeitung, Urheber: Stefan Merkle

Die Softwareschmiede FIO Systems, ein Tochterunternehmen von Hypoport, will seine insbesondere von Bankmaklern eingesetzten Maklertools mit mehr künstlicher Intelligenz (KI) ausstatten. „Wir setzen nicht auf die externen großen Modelle wie GPT, sondern entwickeln unsere eigenen Lösungen, weil unseren Kunden die Datensicherheit extrem wichtig ist“, sagt Guido Hannowsky von FIO. Entwickelt werden die Tools von der FIO-Tochter Source Kitchen.

Gerade wurde die KI für die Bildbearbeitung verbessert, berichtet Hannowsky. Bei

Fotos für Exposés kann nun nicht nur der Himmel ausgetauscht werden, auch digitales Homestaging werde Ende des Jahres für erste Kunden möglich. Zudem kann die KI inzwischen stürzende Linien korrigieren, ein häufig auftretendes Problem bei Gebäudefotos. Ebenso schlechtes Wetter, weshalb FIO schon länger den Himmel strahlend blau machen kann. Jetzt wurde das KI-Modell nochmals mit weiteren 50.000 Bildern trainiert, sodass es nicht nur realistischer, sondern auch wesentlich schneller ist. Für Exposé-Texte hat FIO bereits vor dem GPT-Hype eine Lösung geschaffen, hier wurde die Gestaltung der Exposés überarbeitet.

Bild-KI korrigiert jetzt stürzende Linien

Die Exposé-Werkzeuge seien wie alle Lösungen, die bei der Vermarktung unterstützen, bei den Bankmaklern wieder stärker gefragt, berichtet Hannowsky. Den Grund dafür sieht er in der nachlassenden Nachfrage, die Makler müssten sich wieder um Kaufinteressenten bemühen, was zuletzt eher nicht nötig gewesen sei. „Wir haben unser entsprechendes Tool deshalb komplett überarbeitet“, sagt Hannowsky. Gefragt seien jetzt Dinge wie digitale Registrierungsmöglichkeiten für Interessenten, inklusive Einwilligungen für Datenschutz und Werbung, insbesondere für die wichtige Altersgruppe der Käufer um 30 Jahre: „Die wollen ja jetzt auch nicht irgendwie drei Papiere ausfüllen, einscannen und irgendwo hinschicken, sondern das mit

einem Klick erledigen“, so Hannowsky. Alle FIO-Lösungen mussten zuletzt zudem in Rudi eingebunden werden. Rudi steht für Rund um die Immobilie und bezeichnet eine durch den Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) entwickelte Plattform, auf der Immobilienthemen wie Verkauf, Vermietung, Finanzierung, Versicherungen und Wertermittlung gebündelt wurden. Auch dies ist nach Angaben des DSGV eine Reaktion auf die Zeitenwende im Finanzierungsgeschäft.

Stefan Merkle