RealtorOS — Makler-Modus

Vollständige Feature- & Workflow-Dokumentation | Stand: April 2026

1. Dashboard

Das Makler-Dashboard bietet einen sofortigen Überblick über alle relevanten KPIs und Schnellzugriffe.

KPI-Karten:

- Aktive Objekte (Live-Count aus DB)
- Kontakte gesamt
- Geplante Termine
- Pipeline-Wert (€) mit Trend-Indikator

Schnellaktionen:

- Neues Objekt anlegen
- Neuer Kontakt
- Exposé erstellen
- Termin anlegen
- Suche & Matching öffnen
- Chat öffnen

Widgets:

- Letzte Aufgaben (Status, Priorität)
- Anstehende Termine (Datum, Uhrzeit, Typ)

2. Objekte / Immobilien

Listenansicht:

- Karten-Grid mit Bild-Platzhalter, Status-Badge, Transaktionstyp
- Filterbar nach Status: Akquise, Aufbereitung, Aktiv, Reserviert, Verkauft, Vermietet, Archiv
- Volltextsuche nach Titel & Stadt
- Objekt-Count in Header

Objekt-Detailansicht:

- Stammdaten: Titel, Typ, Transaktion, Status, Adresse, Fläche, Zimmer, Preis, Provision
- Tab 'Details': Alle Objektdaten auf einen Blick
- Tab 'Einheiten & Räume': Hierarchische Verwaltung (Liegenschaft → Einheit → Raum)

• Bearbeiten-Button → öffnet Formular-Dialog

Objekt erstellen/bearbeiten (Dialog):

• Titel, Objekttyp (Wohnung, Haus, Grundstück, Büro, Einzelhandel, Lager, Gastro, Praxis, Sonstige)

• Transaktionstyp: Verkauf, Vermietung, Pacht

• Status-Workflow: Akquise → Aufbereitung → Aktiv → Reserviert → Verkauft/Vermietet → Archiv

• Adresse: Straße, Hausnummer, PLZ, Stadt, Bundesland, Land

• Flächen: Wohnfläche, Nutzfläche, Grundstücksfläche

• Zimmer, Schlafzimmer, Badezimmer, Etage, Gesamtetagen

• Preise: Kaufpreis, Preis/m², Monatsmiete, Betriebskosten

• Provision: Prozent & Fixbetrag

• Energie: Energieausweis, Energieklasse, Heizungsart

• Baujahr, letzte Renovierung

• Koordinaten (Lat/Lng)

• Multimedia: Bilder-URLs, Grundrisse, Video-URL, Virtuelle Tour

• Eigentümer-Verknüpfung (Contact-ID)

• Interne Notizen, Quelle, Externe ID

Einheiten-Management (PropertyUnitsManager):

• Einheiten anlegen: Nummer, Typ (Wohnung/Büro/Geschäft/Lager/Parkplatz/Sonstige), Etage, Fläche, Zimmer, Miete, BK-Anteil

• Einheiten bearbeiten & löschen

• Raum-Verwaltung pro Einheit: Raumname, Raumtyp, Fläche, Etage, Notizen

• Status pro Einheit: Frei, Vermietet, Reserviert, Renovierung

3. CRM & Kontakte-Pipeline

• Pipeline-Übersicht: Visuelle Zähler für jeden Status (Neu → Kontaktiert → Qualifiziert → Besichtigung → Angebot → Verhandlung → Abschluss)

• Kontaktliste mit Avatar, Score-Badge (Hot/Warm/Cold), Typ, Status

• Volltextsuche (Name, E-Mail, Firma)

• Kontakt-Typen: Lead, Kunde, Eigentümer, Mieter, Dienstleister, Sonstige

Kontakt erstellen/bearbeiten (Dialog):

• Vorname, Nachname, Firma, E-Mail, Telefon, Mobil

• Typ & Status (Pipeline-Stufe)

• Score: Hot / Warm / Cold

• Adresse: Straße, PLZ, Stadt, Land

• Budget: Min & Max

• Bevorzugte Objekt-Typen (Multi-Select)

- Bevorzugte Standorte (Tags)
- Tags, Notizen, Quelle

4. Eigentümer-Verwaltung

- Gefilterte Ansicht aller Kontakte mit Typ 'Eigentümer'
- Suche nach Name
- Direkter Telefon- & E-Mail-Link
- Anzeige von Firma, Stadt

5. Suche & Matching

- Automatisches Matching zwischen aktiven Objekten und suchenden Kontakten (Leads/Kunden)
- Matching-Algorithmus berücksichtigt: Budget (±10% Toleranz, 40 Punkte), Stadt (25 Punkte), Objekttyp-Präferenz (20 Punkte), Lead-Score Bonus (Hot: 15, Warm: 8)
- Score-Anzeige pro Match mit farblicher Abstufung (≥60 grün, ≥40 gelb, darunter grau)
- Match-Gründe als Tags angezeigt
- Side-by-Side Übersicht: Aktive Objekte | Suchende Kontakte
- Button 'Matching starten' triggert Berechnung

6. Kartensuche

- Karten-Platzhalter (vorbereitet für Google Maps / Mapbox)
- Filterbar nach Objekttyp und Freitext
- Gruppierung nach Stadt mit Marker-Overlay
- Seitenleiste mit Objekt-Details pro Stadt (Typ, Transaktion, Preis, Adresse)
- Nur aktive & reservierte Objekte angezeigt

7. Marketing & Exposés

- Exposé erstellen: Titel, Template (Standard/Premium/Minimal/Luxus), Objekt-Zuordnung
- Exposé-Liste mit Status (Entwurf/Fertig/Versendet), Template-Typ, Datum
- Vorschau-Button pro Exposé
- Schnellaktionen: Exposé erstellen, Portal-Export (ImmoScout24/willhaben – Phase 5), E-Mail-Kampagne (Phase 5)

8. Kalender & Termine

- Monatsansicht mit Wochenraster
- Termintypen: Besichtigung, Notartermin, Team-Meeting, Telefonat, Sonstiges
- Farbcodierung pro Typ

- Tagesdetail-Sidebar mit allen Terminen
- Doppelklick auf Tag → neuer Termin
- Termin erstellen: Typ, Objekt-Auswahl (bei Besichtigung), Titel (Auto-Fill), Start/Ende, Ort (Auto-Fill aus Objekt), Beschreibung
- Navigation: Monat vor/zurück, Heute-Button

9. Team-Chat

- Konversationsliste mit letzter Nachricht & Zeitstempel
- Neuen Chat erstellen (Dialog)
- Echtzeit-Nachrichten (Supabase Realtime)
- Chat-Verlauf pro Raum
- Tenant-isoliert

10. Aufgaben-Management

- Status-Übersicht: Offen / In Bearbeitung / Erledigt (Zähler)
- Filter: Aktiv, Alle, Erledigt
- Aufgabenliste mit Checkbox (Toggle erledigt)
- Priorität: Hoch (rot), Mittel (gelb), Niedrig (grau)
- Fälligkeitsdatum mit Überfällig-Warnung
- Aufgabe erstellen: Titel, Beschreibung, Priorität, Fälligkeitsdatum

11. Dokumenten-Management

- Upload (Multi-File): PDF, Bilder, Word, Excel
- Kategorien: Exposé, Vertrag, Grundriss, Energieausweis, Rechnung, Protokoll, Korrespondenz, Sonstige
- Objekt-Zuordnung beim Upload
- Gruppierte Ansicht nach Objekt (aufklappbar)
- Filter nach Kategorie + Volltextsuche
- Download & Löschen pro Dokument
- Dateigröße & Datum-Anzeige
- Supabase Storage Backend

12. Finanzen & Provisionen

- KPI-Karten: Abgeschlossenes Volumen, Provisionseinnahmen (mit Trend), Pipeline-Wert, Erwartete Provision
- Laufende Mieteinnahmen (monatlich)
- Provision nach Objekttyp (Balkendiagramm)
- Letzte Abschlüsse (Liste mit Preis & Provision)

- Durchschnittliche Provisionsrate

13. Analytics & Auswertungen

- Summary: Objekte gesamt, aktiv, Kontakte gesamt, Hot Leads
- Monatliche Entwicklung (Balkendiagramm: Objekte & Kontakte, 6 Monate)
- Kontakt-Pipeline (horizontales Balkendiagramm)
- Objekte nach Typ (Tortendiagramm)
- Lead-Scoring Verteilung (Tortendiagramm: Hot/Warm/Cold)

14. Automatisierungen

- Regel-basiertes System: Trigger-Typ + Action-Typ
- Regeln anlegen: Name, Beschreibung, Trigger-Typ, Trigger-Config, Action-Typ, Action-Config
- Regeln aktivieren/deaktivieren
- Letzte Auslösung angezeigt
- Tenant-isoliert mit RLS

15. Kundenportale

- Platzhalter-Seite – Self-Service Portal für Eigentümer/Käufer (geplant)

16. Einstellungen

- Profil: Name, E-Mail (read-only), Telefon bearbeiten
- Unternehmen (Admin): Firmenname, Domain, Primärfarbe (Color Picker)
- Plan-Anzeige (Trial/Starter/Professional/Enterprise)
- Modus-Anzeige (Makler)
- Max. Benutzer
- Team-Übersicht (aktueller User mit Rolle)
- Abmelden-Button

17. Querschnittsfunktionen

Multi-Tenancy:

- Vollständige Datenisolierung via RLS (Row-Level Security)
- Tenant-Switcher in der Sidebar
- Modus-basierte Navigation (nur Makler-relevante Menüpunkte sichtbar)

Authentifizierung:

- E-Mail/Passwort Login & Registrierung

- Profil-Erstellung bei Signup
- Onboarding-Flow (Firmenname, Modus-Wahl)
- Demo-Login-Links (/demo/makler)

UI/UX:

- Responsive Design (Desktop-Sidebar + Mobile-Nav)
- Dark luxury Branding auf Login-Seite
- Konsistentes Design-System (Tailwind + shadcn/ui)
- Toast-Benachrichtigungen für alle CRUD-Operationen
- Animierte Übergänge (fade-in)

Super Admin:

- Separates Admin-Dashboard (/admin)
- Tabs: Organisationen, Nutzer, Kontakte, Immobilien
- Impersonate-Funktion (als Tenant einloggen)
- Support-Chat-System