

OFF-PLAN · IMMOBILIEN-INVESTMENT

DEIN OFF-PLAN COMP-DESK — DIREKT IN CLAUDE

**Jede Neubau-Einführung bewerten wie ein institutioneller Käufer:
Modell, Memo und Live-Tracker in rund 10 Minuten.**

Eine Hochglanz-Broschüre nennt dir den Preis. Sie sagt dir nie, ob es **der** Preis ist. Dieser Guide baut den Analyse-Tisch, der genau diese Frage beantwortet — pro Wohnungstyp, mit zwei Vergleichsanalysen, einem Renditemodell und einem schriftlichen Urteil.

5 SCHRITTE

~10 MINUTEN

AB PRO-PLAN

EXCEL · MEMO · TRACKER

WAS AM ENDE RAUSKOMMT

Sonntagabend flattert per WhatsApp eine Broschüre mit Zahlungsplan rein. Statt aufs Bauchgefühl zu hören, lädst du das Paket in Claude — und kurz darauf liegen ein **Excel-Modell**, ein **Investment-Memo** und ein **Live-Tracker** vor dir, der dir sagt, ob der Preis fair ist. Genau das baust du hier.

01 TEIL 1 Warum das zählt — und was du baust

Der blinde Fleck jeder Einführung

Off-Plan-Einführungen verkaufen über Emotion: ein Render vom Golfplatz, ein Hotelpartner, ein Zahlungsplan, der sonntagabends reinflattert. Die eine entscheidende Frage — **ist der Preis fair gegenüber dem restlichen Markt?** — beantwortet ausgerechnet die Preisfolie des Entwicklers selbst.

Ein institutioneller Käufer akzeptiert das nie. Er fährt vor jedem Angebot **zwei Vergleichsanalysen pro Wohnungstyp**: eine gegen fertige Objekte (Wachstumspotenzial), eine gegen aktuelle Einführungen (Preis-Positionierung). Danach ein Renditemodell bis zur Übergabe, dann ein schriftliches Memo. Nichts davon ist exotisch — es liegt nur meist hinter einer Bezahlschranke, an die normale Käufer nie kommen.

Die Broschüre nennt dir den Preis. Der Comp-Desk nennt dir den Wert.

Drei Artefakte pro Einführung

Richtig gebrieft liefert Claude genau das, was ein Investment-Komitee erwarten würde:

- ▶ **Excel-Modell** — ein Tab pro Wohnungstyp, ein Annahmen-Tab und ein Summary-Dashboard, das alle Typen nebeneinanderlegt (Renditen unter Down-, Base- und Upside-Szenario).
- ▶ **Investment-Memo** — Executive Summary, Analyse je Typ, Cross-Comparison-Ranking, Risiko-Register und eine klare Empfehlung, im Komitee-Stil.
- ▶ **Live-Tracker** — ein aktualisierbares Dashboard, das die Einführung neu bewertet, sobald ein neuer vergleichbarer Launch im selben Teilmarkt erscheint.

KURZ GESAGT

Was sich ändert, ist nicht die Entscheidung — die bleibt deine. Was sich ändert, ist die **Tiefe der Datei**, aus der du sie triffst.

02 TEIL 2 Was du brauchst

Voraussetzungen

- ▶ **Claude mit Cowork.** Cowork ist in allen bezahlten Plänen ab Pro (20 \$/Monat) enthalten, läuft aber nur in der **Desktop-App** für macOS oder Windows — nicht im Browser und nicht mobil.
- ▶ **Das Plugin „Financial Services“.** Es bringt den Agenten **market-researcher** mit, und darin steckt der Skill **comps-analysis**.
- ▶ **Das Launch-Dokumentenpaket.** Entwickler-Track-Record, Master-Plan-Broschüre, jede Wohnungstyp-Broschüre, Preisliste, Flächenplan und Zahlungsplan.
- ▶ **Etwa 10 Minuten** von der Installation bis zur laufenden Analyse — plus die Zeit, das Memo zu lesen.

BEGRIFFE KURZ ERKLÄRT

Off-Plan — Kauf vom Plan, also vor Fertigstellung des Gebäudes.

Comps — vergleichbare Objekte oder Einführungen, an denen man den Preis misst.

psf — „price per square foot“, der Preis pro Quadratfuß (übliche Maßeinheit in Märkten wie Dubai).

Handover / Übergabe — Fertigstellung und Schlüsselübergabe; der typische Exit-Zeitpunkt.

AED — die Währung der VAE (VAE-Dirham); in solchen Broschüren der Standard.

PLAN-HINWEIS

Im kostenlosen Tarif ist der Plugin-Marktplatz nicht sichtbar — dort endet der Workflow. Für Cowork, das Plugin und Datei-Uploads brauchst du einen bezahlten Plan ab Pro.

03 TEIL 3 · SCHRITT 1 & 2 Plugin installieren & Skill finden

Schritt 1 — Das Plugin installieren

Die Installation dauert unter einer Minute und lebt in deinem bestehenden Claude-Konto.

- 1 In Claude die **Einstellungen** öffnen und auf **Anpassen** (Customise) klicken.
- 2 **Plugins hinzufügen** wählen, dann **Plugins durchsuchen**.
- 3 Das Plugin **Financial Services** suchen und unter **Persönlich** (Personal) installieren.

Schritt 2 — Den Skill finden

Das Plugin bündelt mehrere Agenten mit eigenen Skills. Der schnellste Weg herauszufinden, was drinsteckt: Claude direkt fragen.

- 1 **Cowork** in Claude öffnen.
- 2 Claude fragen: „Kannst du das **Financial-Services-Plugin** sehen?“ — es listet die enthaltenen Agenten.
- 3 Den Agenten **market-researcher** wählen — er zeigt seine verfügbaren Skills.
- 4 Den Skill **comps-analysis** wählen — Claude öffnet das Setup-Formular.

WARUM DAS ZÄHLT

Jedes Plugin funktioniert so: frag Claude, was drin ist. Du findest Agenten und Skills, die in keiner Doku auftauchen — auch solche, die ursprünglich für angrenzende Zwecke gebaut wurden und sauber auf Immobilien passen.

04 TEIL 4 · SCHRITT 3

Den Analysten briefen

Der **comps-analysis**-Skill kommt ursprünglich aus der Aktienanalyse und stellt vorab ein paar Setup-Fragen. Die wichtigste fragt, ob du eine Vorlage oder bestehende Daten hast. Dort fügst du den folgenden Master-Prompt ein — er verwandelt den generischen Aktien-Workflow in einen Immobilien-Workflow.

Kontext — ich teile gleich das komplette Projektpaket: Broschüre, Renders, Grundrisse, Lagepläne, Karten, Zahlungspläne, Preislisten, Einheitenlisten. Behandle jede Datei als Beleg, auch die Visuals — Grundstücksausrichtung, Pool, Ausstattung und Layout erklären oder entkräften oft den Headline-psf.

Dein Auftrag — agiere als institutioneller Immobilienanalyst und schreibe ein Investment-Memo für meine eigene Recherche. Entscheide: Ist diese Off-Plan-Einführung attraktiv bepreist, und welcher einzelne Wohnungstyp hat den stärksten Case?

Grundregeln (durchgehend anwenden):

- Fakten und Annahmen klar trennen.
- Fehlt ein Input, benenne die Lücke — erfinde nie eine Zahl.
- Behandle die Preis-Story des Entwicklers als zu prüfende Behauptung, nicht als gegeben; sag klar, ob ein Aufschlag gerechtfertigt ist.
- Nutze die Visuals als Beleg.
- Schreib knapp, im Investment-Komitee-Ton; fasse das Modell zusammen, rechne nicht auf der Seite nach.

Methode — ein Wohnungstyp nach dem anderen. Behandle jeden Produkttyp (Apartment, Townhouse, Villa, Mansion usw.) als eigenen Fall; vermische nie die Schlüsse. Pro Typ zwei Vergleichsläufe und ein Renditemodell.

Vergleich 1 — gegen fertige Objekte (Wachstum): aktueller Wert (AED + psf), Rendite vs. fertig, Exit-Liquidität, konkurrierendes Angebot, impliziter Auf-/Abschlag zu fertig (%), bis Übergabe nötiges Wachstum (%), Urteil zum Angebotspreis.

Vergleich 2 — gegen aktuelle Einführungen (Preis): Einführungspreis (AED + psf), Position im Vergleichssatz, Wettbewerbsfähigkeit des Zahlungsplans, Standing des Entwicklers, Spec-/Amenity-Qualität, Käuferalternativen, Urteil: aggressiv, fair oder konservativ.

Renditemodell bis Übergabe: Kaufpreis + Meilenstein-Zahlungsplan, eingesetztes Eigenkapital, Transaktionskosten, Exit-Wert + Wertzuwachs, Gewinn (AED), ROI, ROE, annualisierte Rendite, Down-/Base-/Upside-Sensitivität.

Liefere drei Artefakte:

- 1) Excel — Annahmen-Tab; ein Tab pro Wohnungstyp; Summary-Dashboard.
- 2) Memo — Executive Summary; Deep-Dive je Typ; Cross-Comparison-Ranking mit bestem Pick für Wachstum, Liquidität, Rendite, geringeres Risiko und gehebelte Investoren; Gesamtempfehlung.
- 3) Live-Tracker — ein Dashboard, das ich aktualisiere, sobald eine neue vergleichbare Einführung im selben Teilmarkt erscheint, mit Neubewertung gegen die ursprüngliche Analyse.

VAE IST NUR DAS BEISPIEL — PASS ES AN

Markt, Region, Währung (hier AED + psf) und das, was du auswerten willst, kannst du im Prompt frei ändern — etwa eine andere Stadt, ein anderes Segment oder andere Kennzahlen. Das System dahinter bleibt identisch: Claude baut Excel, Memo und Tracker nach demselben Schema. So richtest du die Analyse gezielt auf **deinen** Ort und **deine** Frage aus.

WARUM DIESER PROMPT DIE ARBEIT MACHT

Er sagt Claude drei Dinge, die der Standard-Skill nicht annimmt: **jeden Wohnungstyp einzeln** behandeln, **zwei** Vergleichsanalysen statt einer fahren, und im **Komitee-Stil** mit klar getrennten Fakten und Annahmen schreiben.

05

TEIL 5 · SCHRITT 4

Das Projektpaket hochladen

Sobald Claude gebrieft ist, zeigst du auf den Ordner mit den Launch-Materialien. Je vollständiger das Paket, desto schärfer das Urteil. Fehlt die Broschüre, muss Claude aus öffentlichen Daten schätzen. Gib alles — dann trianguliert Claude zwischen dem, was der Entwickler behauptet, was der Vergleichssatz tut und was die Zahlen tatsächlich hergeben.

Das Dokumentenpaket

- ▶ Entwickler-Track-Record (zuletzt fertiggestellte Projekte)
- ▶ Master-Plan-Broschüre (Community + Phasen)
- ▶ jede Wohnungstyp-Broschüre (Spec, Ausstattung, Amenities)
- ▶ Preisliste (je Typ, je Einheit)
- ▶ Flächenplan (m² und sq ft je Typ)
- ▶ Zahlungsplan (Meilensteine + Ballon bei Übergabe)

Was Claude dann tut

- ▶ liest alle Quellen
- ▶ recherchiert fertige Vergleichsobjekte
- ▶ recherchiert aktuelle Off-Plan-Einführungen
- ▶ zieht Marktdaten, Renditen, Wachstum
- ▶ baut das Excel-Modell
- ▶ schreibt das Memo
- ▶ baut den Live-Tracker, prüft und verifiziert

MEHR INPUT, SCHÄRFERES URTEIL

Floorplans, Renders und Lagepläne zählen. Claude liest **Bilder**, nicht nur Text, und zieht Qualitätsunterschiede aus den Visuals — Pool, Grundstücksausrichtung, Keller-Spec —, die den Headline-psf oft rechtfertigen oder entkräften.

06 TEIL 5 · SCHRITT 5 Das Ergebnis lesen

Heraus kommen drei Artefakte — ein editierbares Modell, ein schriftliches Urteil und ein Tracker, der mitwächst.

Das Excel-Modell

- ▶ **Annahmen-Tab** — Zahlungsstruktur, Haltedauer, Transaktionskosten, Szenario-Logik, Marktkontext mit Quellen.
- ▶ **Ein Tab pro Wohnungstyp** — Objektdaten, voller Zahlungsplan nach Meilenstein, Rendite bis Übergabe, Sensitivitäten.
- ▶ **Summary-Dashboard** — jeder Typ nebeneinander, Rendite unter Down-, Base- und Upside-Szenario.

Das Investment-Memo

- ▶ Executive Summary, Entwickler-Bewertung und Marktkontext mit belegten Datenpunkten.
- ▶ Deep-Dive je Typ (zwei Vergleichsanalysen + Modell) und ein Cross-Comparison-Ranking.
- ▶ Risiko-Register und Empfehlung — inklusive einer Sektion „**Informationslücken**“, die offenlegt, was aus den Dokumenten nicht verifizierbar war.

Der Live-Tracker

Er hält die Original-Analyse. Landet ein neuer vergleichbarer Launch im selben Teilmarkt, legst du die Broschüre rein und lässt Claude aktualisieren — der Tracker bewertet neu und zeigt, was sich verschoben hat. So bleibt die Vergleichsanalyse zwischen Reservierung und Flip-Entscheidung bei Übergabe nützlich.

Haftungsausschluss

Dieser Guide dient ausschließlich zu Informations- und Bildungszwecken und stellt **keine Anlage-, Steuer- oder Rechtsberatung** dar. Alle Outputs sind Research, kein Kauf- oder Verkaufssignal. KI kann Werte und Marktdaten falsch erkennen — prüfe Ergebnisse selbst und lass sie bei Bedarf fachlich freigeben. Märkte und Preise ändern sich; Inhalte geben den Stand bei Erstellung wieder. Die Entscheidung bleibt deine. @GPTMarlon übernimmt keine Haftung für Entscheidungen auf Grundlage dieser Inhalte.