

Immobilienkaufmann/-frau



Berufsbeschreibung

Immobilien, Häuser, Eigentumswohnungen, Betriebs- und Bürogebäude werden verkauft, vermietet, verpachtet. Dies geschieht oft über Immobilienunternehmen.

Immobilienkaufmann und Immobilienkauffrau kennen sich genau hier bestens aus: Sie werben und betreuen einerseits die Eigentümer, andererseits Käufer und Mieter. Sie sprechen mit ihnen, im Büro oder bei der Besichtigung einer Immobilie. Sie wickeln die Aufträge ab, organisieren Bewertungen von Immobilien, projektieren Unterhalts- und Sanierungsmaßnahmen, verhandeln, erstellen Finanzierungskonzepte. Sie klären juristisch ab und stehen auch in Kontakt mit Versicherungen und Banken. Stets packen sie wieder neue Projekte an. Sie übernehmen auch die administrativen Arbeiten rund um den Immobilienhandel wie Buchführung, Zahlungsverkehr, Rechnungswesen.

Anforderung

Angenehme Stimme, gedächtnisstark, Interesse für juristische Fragen, klarer Ausdruck, Überzeugungskraft, rasche Auffassungsgabe, Rechnen, Pünktlichkeit und gute Umgangsformen, Korrektheit und Verschwiegenheit, Verhandlungsgeschick.

Ausbildung

- a) 3 Jahre Lehre.
- b) 3 Jahre Ausbildung an einer Handelsschule oder an einer Fachschule für wirtschaftliche Berufe.
- c) 5 Jahre Ausbildung an einer Handelsakademie.
- d) 5 Jahre Ausbildung an einer Höheren Lehranstalt für wirtschaftliche Berufe.

Verwandt: andere Berufe im Büro und Verkauf.

Entwicklungsmöglichkeiten

- Fachseminare, Kurse, Lehrgänge der Immobilienwirtschaft. Weiterbildungskurse (WIFI, bfi).
- 6 bzw. 4 Semester Weiterbildung an Fachhochschulen oder Universitäten: Studium mit Bachelor- oder Master-Abschluss.

Aufstieg: Projektleiter/in, Abteilungsleiter/in, Marketingleiter/in, Geschäftsleiter/in, eigenes Geschäft
(Voraussetzung mindestens einjährige kaufmännische Tätigkeit).