

Immobilienkaufmann/-frau



Berufsbeschreibung

Wer sich diesen Beruf als Schreibtischberuf vorstellt, liegt falsch. Die Immobilienkauffrau und der Immobilienkaufmann arbeiten ebenso viel außerhalb des Büros wie innerhalb. Sie beraten Kunden über die beste Lage und den besten Grundriss von Wohnraum für ihre Bedürfnisse und ihre finanziellen Vorstellungen. Ein Ehepaar mit Kleinkindern ist in einem grünen Bezirk mit kinderfreundlicher Umgebung sicher besser aufgehoben als inmitten von Hochbauten und starkem Verkehr. Immobilienkaufleute haben einen genauen Überblick über die verschiedenen Bezirke mit ihren besonderen Stärken und Schwächen und können deshalb ihre Kunden fundiert beraten. Das betrifft auch die Wertsteigerung von Immobilien, wann sie sich als Investitionsanlage lohnen und wann weniger.

Besonders sind die Immobilienkaufleute gefordert, wenn ihre Kunden ihre Wohnumgebung von Grund auf neu gestalten wollen – also selbst bauen wollen. Ist nach sorgfältiger Beratung und Recherche des Immobilienkaufmanns das Wunschgrundstück gefunden worden, sorgt er in enger Zusammenarbeit mit dem Architekten und dem Bauingenieur für die Umsetzung der Wünsche des Kunden. Welcher Grundriss ist am sinnvollsten? Wie soll die Unterteilung in die Stockwerke und Zimmer sein? Auch dass Immobilienkaufleute in Gummistiefeln über Baustellen wandern, um sich genau über den Fortschritt zu informieren, gehört dazu.

Das Beraten und Betreuen von Kunden nimmt einen großen Raum ein – Aufgeschlossenheit Menschen gegenüber ist also sehr wichtig. Man berät Mieter nicht nur am Telefon, man besucht sie auch zu Hause, in ihrer eigenen Wohnung.

Immobilienkaufleute vermieten, verwalten und verkaufen nicht nur Wohnraum, sondern auch Gewerberäume. Die Arbeit im Büro ist ebenso vielfältig wie die Außenarbeit: Immobilienkaufleute beherrschen Controlling, sogar Unternehmensführung bis hin zur Finanzierungsplanung.

Anforderung

Mindestens Hauptschulabschluss; in der Berufsberatung und in Betrieben nachfragen.
Realschulabschluss (kaufmännischer Zweig) stark empfohlen.

Gepflegtes Aussehen, Pünktlichkeit und gute Umgangsformen, Interesse für juristische Fragen, klarer Ausdruck und Verhandlungsgeschick, rasche Auffassungsgabe, Interesse für Betriebswirtschaft, Rechnen, Korrektheit und Verschwiegenheit.

Ausbildung

3 Jahre (Industrie): duale Ausbildung in Betrieb, Berufsschule und im überbetrieblichen Verbund.

Entwicklungsmöglichkeiten

Fachwirt/in Immobilien, Betriebswirt/in für Immobilie.

Bachelor of Arts - Immobilienmanagement oder Architektur, Bachelor of Engineering -
Bauingenieurwesen.

Master of Business Administration – Real Estate.