

«Wir sind Architekten, Bauherren, Unternehmer und Makler in einem»

DER BERUF DES IMMOBILIENMAKLER GILT MITUNTER ALS TRAUMJOB MIT GUTEN VERDIENSTMÖGLICHKEITEN. NEBST EINEM BREITEN WISSEN IN DEN VERSCHIEDENSTEN BEREICHEN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT SIND AUCH DIE FREUDE AM UMGANG MIT MENSCHEN UND LEIDENSCHAFT FÜR DIESEN JOB GEFRAGT. WIR HABEN MIT ZWEI BERUFSTRÄGERN GESPROCHEN.

Text: Linda von Euw, Bilder: zVg.



Die Nachfrage nach Immobilien übersteigt in der Schweiz das Angebot. Insofern sind Immobilienmaklerinnen und -makler gesuchte Leute. Sie fungieren als Bindeglied zwischen Immobilienverkäufern und Kaufinteressenten. Sie erstellen Analysen, eruiieren Nutzungs- und Wiederverkaufsmöglichkeiten und beziehen dabei auch kommunale Strukturen wie Raumplanungsgesetze und Zonenvorschriften mit ein.

Der Beruf erfordert fundierte Kenntnisse in der Marktforschung und umfangreiches Wissen über die verschiedensten Bereiche der Immobilienwirtschaft sowie Freude am Umgang mit Menschen. Immobilienvermarkter:innen arbeiten nicht nur selbständig oder in Immo-

lienfirmen, sondern auch für Immobilienfonds, Pensionskassen, Banken, Versicherungen, Bau- und Generalunternehmen. Öffentliche Verwaltungen sowie Treuhand-, Revisions- und Sachverwaltungsfirmen zählen ebenfalls diese Fachleute zu ihren Mitarbeitenden.

Die Berufsbezeichnung «Immobilienmakler» ist hierzulande nicht geschützt. Entsprechend gibt es keine einheitliche Ausbildung. Immo!invest hat mit zwei Berufsträgern gesprochen und sie gefragt, welche Talente und Eigenschaften zukünftige Immobilienmaklerinnen und -makler mitbringen sollten und welche Ausbildung sie empfehlen. ■

RUEDI TANNER, PRÄSIDENT DER SCHWEIZERISCHEN MAKLERKAMMER SMK UND MITINHABER DER WIRZ TANNER IMMOBILIEN AG IN BERN, IST ÜBERZEUGT: «WER LEIDENSCHAFT FÜR SEINEN BERUF HAT, WIRD ERFOLGREICH.»

Wie sieht Ihr Berufsalltag in maximal fünf Sätzen beschrieben aus?

Fünf Sätze? Gerne in fünf Worten: abwechslungsreich, herausfordernd, erfolgs- und menschenorientiert, glücklich machend.

Welche Grundausbildung eignet sich für die Weiterbildung zum Immobilienmakler?

Der Beruf einer Maklerin beziehungsweise eines Maklers ist komplex, weil die Berufsbezeichnung jede und jeder tragen darf. Die notwendigen Fähigkeiten verlangen aber Vor- und Ausbildungen in verschiedenen Bereichen. Entscheidend ist somit weniger die Grundausbildung, sondern vielmehr die uneingeschränkte Bereitschaft, in verschiedenen Sparten vertiefte Kenntnisse und ausgewiesene Fähigkeiten zu erlangen. Und sich laufend weiterzubilden.

Es gibt verschiedene Ausbildungsangebote in diesem Bereich. Welchen Lehrgang empfehlen Sie künftigen Berufsträgern besonders?

Wichtig ist heute die Ausbildung zur Immobilienvermarkterin und zum Immobilienvermarkter mit eidgenössischem Fachausweis. Die Absolventinnen und Absolventen erhalten hier eine solide Spezialistenausbildung.

Welche Talente und Eigenschaften sind wichtig?

Für eine erfolgreiche Maklerlaufbahn sind Kenntnisse und Erfahrungen in den verschiedensten Bereichen unabdingbar – von der Bautechnik, der Immobilienbewertung und Finanzierung bis hin zum umfassenden rechtlichen Wissen. Sattelfestigkeit ist auch in Marketing- und Werbeangelegenheiten sowie Versicherungsfragen gefordert. Eine qualifizierte Maklerin und ein qua-

lifizierter Makler müssen Fachexpertinnen und Fachexperten sein, darüber hinaus aber auch über Empathie und Verkaufstalent verfügen und zu klaren Wert- und Qualitätsansprüchen stehen.

Was schätzen Sie an Ihrem Beruf besonders?

Den ständigen Umgang mit Menschen und die Abwechslung.

Wo sehen Sie die grössten Herausforderungen?

Für qualifizierte Maklerinnen und Makler ist es wichtig, dass sie sich mit ihrem ausgewiesenen Angebot und ihrer Beratungskompetenz klar positionieren und den Unterschied zu online-basierten Vermarktungsanbietern deutlich machen.

Wie wird sich das Berufsbild des Immobilienmaklers in Zukunft Ihrer Meinung nach entwickeln?

Die Spreu wird sich weiter vom Weizen trennen. Qualifizierte Maklerinnen und Makler werden darum immer einen Vorsprung haben.

Was raten Sie jungen Berufseinsteigern, um im Beruf erfolgreich Fuss fassen zu können?

So wie für Immobilien als Hauptkriterium «Lage, Lage, Lage» zählt, heisst es für Maklerinnen und Makler «Leidenschaft, Leidenschaft, Leidenschaft». Wer Leidenschaft für seinen Beruf hat, wird erfolgreich.

Welche Meilensteine und Highlights haben Sie in Ihrem Berufsleben bislang erreicht und erlebt?

Jeder erfolgreiche Ausbildungsabschluss von Mitarbeitenden in unserem Unternehmen ist für mich ein Highlight. Weil ich damit weiss, dass es uns gelingt, höchste Qualitätsstandards in unserer Branche zu etablieren. Und für mich ganz persönlich: Dass mich mein Beruf jeden Tag glücklich macht. ■



Zur Person

Ruedi Tanner (58) ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern. Er begann seine Laufbahn als Lehrer und Schulleiter, ehe er sich in den 1990er-Jahren als Immobilientreuhänder selbstständig machte. Zusammen mit Hans Wirz gründete er 2002 die Wirz Tanner Immobilien AG mit Sitz in Bern. Daneben ist er als Inhaber und Projektleiter der «Projektbar» und als Geschäftsführer und Verwaltungsrat diverser Bauträger tätig. Seit 2019 ist er Präsident der Schweizerischen Maklerkammer im Verband der Immobilienwirtschaft SVIT.



Zur Person

Barbara Felder absolvierte zunächst die Ausbildung als Kaufmännische Angestellte. Seit 2009 ist sie in der Immobilienbranche tätig. Nach diversen Weiterbildungen schloss sie 2013 die Ausbildung zur eidg. Diplomierten Immobilienbewirtschafterin (SVIT) und 2019 den CAS Areal- und Immobilienprojektentwicklung ab. Zunächst arbeitete Felder in der Immobilienbewirtschaftung, bevor sie 2014 zur Wirz Tanner Immobilien AG wechselte. Hier erhielt Felder die Gelegenheit, in die Vermarktung einzusteigen.

BARBARA FELDER, PROJEKTENTWICKLERIN/VERMARKTERIN UND IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTERIN MIT EIDG. FACHAUSWEIS, WIRZ TANNER IMMOBILIEN AG, SCHÄTZT VOR ALLEM DIE ABWECHSLUNG, DIE DER JOB MIT SICH BRINGT.

Wie sieht Ihr Berufsalltag in maximal fünf Sätzen beschrieben aus?

Jeder Tag ist anders, aber alle sind spannend. Gespräche mit Architekt:innen, Unternehmer:innen, Interessenten sowie Termine auf den einzelnen Baustellen machen meinen Arbeitsalltag sehr abwechslungsreich. Begehungen vor Ort bei den verschiedenen sich im Bau befindenden Projekten gehören natürlich ebenso zu meinem Job. Darüber hinaus erstelle ich Vermarktungskonzepte, Offerten für neue Projekte sowie Kalkulationen. Immobilienmaklerin ist mein absoluter Traumjob.

Welche Grundausbildung eignet sich für die Weiterbildung zur Immobilienmaklerin?

Als Grundausbildung empfiehlt sich die Kaufmännische Lehre. Anschliessend gibt es diverse Weiterbildungsmöglichkeiten. Ich persönlich habe die Weiterbildung zur Eidg. diplomierten Immobilienbewirtschafterin absolviert und dann einige Jahre als Bewirtschafterin gearbeitet. Zusätzlich habe ich das CAS Areal- und Immobilienprojektentwicklung absolviert, welches sehr lehrreich war für meine tägliche Arbeit.

Es gibt verschiedene Ausbildungsangebote in diesem Bereich. Welchen Lehrgang empfehlen Sie künftigen Berufsträgern besonders?

Es kommt darauf an, welche Aufgaben einem zugeteilt werden. Arbeitet man klassisch im Immobilienverkauf, empfehle ich den Lehrgang Eidg. diplomierte Immobilienvermarkter:in (SVIT). Hat man Zusatzaufgaben in der Projektentwicklung, plädiere ich für die CAS-Lehrgänge in Real Estate an der Fachhochschule.

Was schätzen Sie an Ihrem Beruf besonders?

Die Abwechslung! Neben den Terminen auf der Baustelle habe ich Sitzungen mit

Bauherren sowie Gespräche mit Kaufinteressenten. Ich organisiere Tage der offenen Tür und erstelle ganzheitliche Konzepte zu Marktauftritten, inklusive der Erarbeitung des Brands.

Wo sehen Sie die grössten Herausforderungen?

Die Kundinnen und Kunden werden immer anspruchsvoller und die Erwartungen steigen fast täglich. Dazu kommt die Entwicklung der Preise. Die Nachfrage ist grösser als das Angebot. Zudem: Als Frau muss man sich auch in dieser Branche noch etwas mehr behaupten.

Wie wird sich das Berufsbild des Immobilienmaklers in Zukunft Ihrer Meinung nach entwickeln?

Wir müssen quasi Architekt:in, Bauherr:in, Unternehmer:in und Makler:in in einem sein. Manchmal wird man als Makler:in auch etwas belächelt – viele Verkäufer:innen sind der Meinung, dass sie ihr Objekt im Alleingang problemlos verkaufen können und hierzu kein Profi notwendig ist.

Was raten Sie jungen Berufseinsteiger:innen, um im Beruf erfolgreich Fuss fassen zu können?

Das Absolvieren einer guten Grundausbildung. Und dass man sich von der vermeintlichen Einfachheit wie beispielsweise ein wunderschönes Haus mitten in der Stadt zu vermarkten, nicht blenden lässt. Denn erst, wenn man eine Wohnung ausserhalb der Agglomeration erfolgreich vermarktet hat, weiss man, was es dazu braucht. Zudem sollte die Fähigkeit vorhanden sein, sich täglich auf neue Charaktere einlassen zu können, und natürlich darf das Herzblut für die Baubranche nicht fehlen.

Welche Meilensteine und Highlights haben Sie in Ihrem Berufsleben bislang erreicht und erlebt?

Ganz besonders am Herzen liegt mir das Projekt «Q-Matte» in Frauenkappelen: Nach rund acht Jahren Planung konnten endlich die ersten Bagger auffahren. Zu Beginn war es schwierig, die Leute von Frauenkappelen zu überzeugen. Doch als die erste Etappe beendet war, gab es einen regelrechten Boom auf die Wohnungen. ■