

Immobilienverkäuferin BP

Immobilienverkäufer BP

Immobilien

Als Immobilienverkäuferin oder Immobilienverkäufer vermitteln Sie im Auftrag von Eigentümerinnen und Eigentümern Liegenschaften wie Wohnungen, Häuser oder Grundstücke. Sie analysieren den Immobilienmarkt und übernehmen alle administrativen Aufgaben in Zusammenhang mit der Transaktion.

Aufgaben

Kaufen

Erwartungen und Budget der Käuferinnen und Käufer, wie Einzelpersonen, Unternehmen oder Investierende, ermitteln
den Immobilienmarkt analysieren, Objekte bei Maklern oder Privatpersonen akquirieren und der Kundschaft Angebote unterbreiten
Besichtigungen organisieren, den baulichen Zustand von Objekten bewerten, Kosten für Renovationen oder Umbaubedarf abschätzen
die Kundschaft bei Preisverhandlungen und der Festlegung der Kaufbedingungen professionell begleiten
Käuferinnen und Käufer bezüglich Finanzierung unterstützen und zu Hypothekenmodellen beraten
die mit Transaktionen verbundenen Formalitäten erledigen, zum Beispiel bei einem Notariat, beim Grundbuchamt oder bei der Bank

Verkaufen

Objekte wie Einfamilienhäuser oder Gewerbeimmobilien besichtigen und Verkaufsaufträge akquirieren
Dossiers erstellen und Beschreibungen der zum Verkauf stehenden Immobilien verfassen
Marketingkampagnen zur Verkaufsförderung planen
Kommunikationsmittel wie Inserate in klassischen Medien, im Internet oder in sozialen Medien einsetzen
potenzielle Kundschaft empfangen und die passende Käuferschaft auswählen
die Kundschaft bis zum Verkaufsabschluss begleiten und alle Formalitäten übernehmen

Arbeitsumgebung

Als Immobilienverkäuferin oder Immobilienverkäufer verbringen Sie Ihre Arbeitszeit im Büro oder unterwegs, um Immobilien zu besichtigen und sich mit Ihrer Kundschaft zu treffen. Ihre Arbeitszeiten sind unterschiedlich und können auch auf den Abend und das Wochenende fallen.

Sie sind in einer Immobilienagentur oder in der Immobilienabteilung eines Grossunternehmens tätig. Dabei übernehmen Sie Führungspositionen und bauen Ihr Netzwerk kontinuierlich aus. Als Vermittlungsperson zwischen der Verkäufer- und der Käuferschaft werden Sie in der Regel auf Provisionsbasis entschädigt. Sie bewegen sich in einem stark umkämpften Marktumfeld. Mit zunehmender Berufserfahrung können Sie in leitende Funktionen im Maklergeschäft aufsteigen, eine Agentur leiten oder den Schritt in die Selbstständigkeit wagen.

Anforderungen und Interessen

Anforderungen

Verhandlungsgeschick
Freude an Verkauf und Beratung
Eigeninitiative
Bereitschaft, häufig unterwegs zu sein
Diskretion
Durchsetzungsvermögen
Gepflegte Erscheinung

Interessen

Beraten
Oft unterwegs sein

Ausbildung

Die Ausbildung wird in der Regel berufsbegleitend in Form von Modulen gemacht.

Angebote

Alle anzeigen

<https://www.orientation.ch/fr/recherche/formations?profession=128495>

Dauer

12–18 Monate, je nach Schule

Zulassung

Die Zulassungsbedingungen für die Prüfung stehen in der **Prüfungsordnung** ↗

<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/download/3136>

.

Abschluss

Immobilienvermarkter / Immobilienvermarkterin mit eidg. Fachausweis

Weiterbildung

Kurse

Kurse bei **SVIT School** ↗

<https://www.svit.ch/de/svit-school>

Höhere Fachprüfung

Immobilientreuhänder/in HFP

<https://www.berufsberatung.ch/de/berufe/immobilientreuhaender-in-hfp>

Ähnliche Berufe

Beruf

Treuhänder/in BP

<https://www.orientation.ch/fr/de/berufe/treuhaender-in-bp>

Beruf

Finanzplaner/in BP

<https://www.orientation.ch/fr/de/berufe/finanzplaner-in-bp>

Beruf

Immobilienbewerter/in BP

<https://www.orientation.ch/fr/de/berufe/immobilienbewerter-in-bp>

Beruf

Immobilienbewirtschafter/in BP

<https://www.orientation.ch/fr/de/berufe/immobilienbewirtschafter-in-bp>

Beruf

Immobilientreuhänder/in HFP

<https://www.orientation.ch/fr/de/berufe/immobilientreuhaender-in-hfp>

Weitere Infos

Swissdoc Nummer

0.614.11.0

Weiterführende Links

SVIT Schweiz

<https://www.svit.ch/de>

Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft

Gesetzliche Grundlagen

<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/72444?lang=de>