Immobilienkaufmann / Immobilienkauffrau (Lehrberuf)

BERUFSBESCHREIBUNG

Der Lehrberuf Immobilienkaufmann/Immobilienkauffrau wurde mit 1. Mai 2020 durch den Schwerpunktlehrberuf Immobilienkaufmann/Immobilienkauffrau mit den Schwerpunkten Bauträger, Makler sowie Verwalter ersetzt. Siehe:

- Immobilienkaufmann / Immobilienkauffrau - Bauträger (Lehrberuf)
- Immobilienkaufmann / Immobilienkauffrau - Makler (Lehrberuf)
- Immobilienkaufmann / Immobilienkauffrau - Verwalter (Lehrberuf)

Immobilienkaufleute suchen, vermitteln, kaufen und verkaufen Immobilien (z. B. Einfamilienhäuser, Zinshäuser, Wohnungen). Sie beraten ihre Kundinnen und Kunden, betreuen die Kundenkarteien mittels Computer und Datenbankprogrammen und erledigen den Telefon-, E-Mail- und Schriftverkehr mittels Office-Programmen. Dabei unterstützen sie die Arbeit von Immobilienmakler*innen. Sie schalten Inserate und Anzeigen in Print- und Onlinemedien, führen Besichtigungen und Verkaufsgespräche durch und setzen Miet- und Kaufverträge auf. Immobilienkaufleute arbeiten im Team mit Immobilienmakler*innen und weiteren Fach- und Hilfskräften von Immobilienbüros und Hausverwaltungen. Sie haben Kontakt mit Mieter*innen und Vermieter*innen, Käufer*innen und Verkäufer*innen, aber auch mit Mitarbeiter*innen von Behörden, Banken und Ver-

Ausbildung

Die Ausbildung erfolgt als **Lehrausbildung** (= Duale Ausbildung). Voraussetzung dafür ist die Erfüllung der 9-jährigen Schulpflicht und eine Lehrstelle in einem Ausbildungsbetrieb. Die Ausbildung erfolgt überwiegend im **Ausbildungsbetrieb** und begleitend dazu in der **Berufsschule**. Die Berufsschule vermittelt den theoretischen Hintergrund, den du für die erfolgreiche Ausübung deines Berufs benötigst.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- Kundinnen und Kunden betreuen und beraten, Anfragen bearbeiten, Auskünfte geben
- Korrespondenz, Telefon-, E-Mail- und Schriftverkehr erledigen
- Immobilien und Liegenschaften verwalten
- Immobilienobjekte auffinden, analysieren und bewerten
- Vertragsabschlüsse vorbereiten, Konditionen und Preise verhandeln und festlegen
- Immobilienobjekte vermieten und verpachten
- Miet- und Kaufverträge aufsetzen und abschließen
- Finanzierungskonzepte erstellen und präsentieren
- bei wohnbaulichen Sanierungsmaßnahmen mitwirken
- Versicherungs-, Bank- und Behördenangelegenheiten erledigen
- Zahlungsverkehr, Ein- und Auszahlungen durchführen
- Buchführung, Kostenrechnung und Kostenkontrolle erledigen
- Kundenkarteien, Datenbanken, Akten führen

Anforderungen

- gutes Sehvermögen (viel Lesen bzw. Arbeiten am Computer)

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- gute Deutschkenntnisse
- kaufmännisches Verständnis
- Zahlenverständnis und Rechnen

- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kund*innenorientierung
- Verkaufstalent

- Aufmerksamkeit
- Belastbarkeit / Resilienz
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungsfähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Rechtsbewusstsein
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- Verschwiegenheit / Diskretion

- gepflegtes Erscheinungsbild
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)

- Informationsrecherche und Wissensmanagement
- Koordinationsfähigkeit
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- Problemlösungsfähigkeit
- systematische Arbeitsweise

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft