

ENGEL&VÖLKERS



**Neu in der Branche: Was Du als erfolgreiche*r
Immobilienberater*in mitbringen solltest**

JOBPROFIL IMMOBILIENBERATER*IN

Wie werde ich Immobilienberater*in? Was macht eine*n gute*n Makler*in aus?



JANA NEHLS
stellt im Bundesland Schleswig-Holstein
für Engel & Völkers Immobilienberater*innen ein.

„Immobilien haben mich schon
immer interessiert.“

„Ich habe den Verkauf unseres Elternhauses mit-
erlebt, das fand ich interessant und möchte das
gern auch machen.“

„Es ist so spannend zu sehen, wie Menschen
leben und leben wollen.“

„Da kann man gutes Geld verdienen,
oder nicht?“

Das sind nur ein paar der Sätze, die wir immer wieder hören, wenn wir mit Menschen sprechen, die sich für eine Position als Immobilienmakler*in – oder Kaufberater*in, wie wir sie bei Engel und Völkers Schleswig-Holstein nennen – interessieren.

Viele von uns haben jemanden im erweiterten Bekanntenkreis, der oder die in diesem Beruf tätig ist oder war und es geistert die These durch die Welt, dass die Quereinstiegsschwelle so niedrig sei. Das ist zweifelsfrei der Fall, nur bedeutet das nicht auch gleichzeitig, dass jede*r auch erfolgreich sein wird.

Wie schon erwähnt, sprechen wir bei Engel & Völkers Schleswig-Holstein nicht von Immobilienmakler*innen, sondern von

Kaufberater*innen. Für uns ist elementar zu wissen, dass unsere Kolleg*innen sowohl die Suchkund*innen als auch die Verkäufer*innen zu allen Themen umfassend beraten können, damit die beste Lösung für alle erarbeitet werden kann. Das ist unser übergeordnetes Ziel. Denn am Ende eines Verkaufsprozesses steht die Zufriedenheit beider Parteien im Vordergrund. Beide glücklich im Notariat zu sehen, ist ein großer Teil des Lohns.

Wir bei Engel & Völkers Schleswig-Holstein arbeiten in einem Lizenzverbund – das bedeutet, dass wir keine Einzelkämpfer*innen sind, sondern Teil eines großen Teams. Kooperationen über die Standorte hinweg sind bei uns an der Tagesordnung und wir profitieren gegenseitig von der Expertise und dem Knowhow aller Kolleg*innen.



Gebietsschutz dank festgelegter Farmingbereiche

Wir haben unser Lizenzgebiet, das sich über weite Teile Schleswig-Holsteins erstreckt, in verschiedene kleine Teilgebiete – sogenannte Farminggebiete – aufgeteilt. Diese Gebiete sind alle unterschiedlich groß, da die Grenzen sich an dem potentiellen Umsatzvolumen orientieren, das in diesen Gebieten möglich sein könnte. Das bedeutet, dass Farminggebiete im ländlichen Bereich, z.B. in Dithmarschen, eine größere Fläche haben als innerstädtische Gebiete, wie beispielsweise in Kiel. Bestenfalls ist für jedes

Gebiet ein*e Immobilienberater*in zuständig, die*der auch alleinig und exklusiv in diesem Gebiet arbeiten, Werbung für sich machen und Abschlüsse erzielen darf.

So ist jede*r Kaufberater*in im Gebiet geschützt – zumindest vor Konkurrenz aus dem eigenen Haus. Die einzige Ausnahme ist ein persönlicher Kontakt: Hat beispielsweise die Tante des Beraters aus Fehmarn eine Wohnung in Ratzeburg, so dürfte der Neffe das Objekt vermarkten, obwohl es nicht in seinem Farminggebiet liegt.



Mit 24 Shops sind wir in ganz Schleswig-Holstein vertreten – von der Flensburger Förde bis zum Hamburger Umland, von St. Peter-Ording bis nach Fehmarn.

Individuelle Betreuung von der Einwertung bis zum Notartermin

Ein klassischer Verkaufsprozess beginnt mit einer Einwertung, sprich der Einschätzung des Wertes einer Immobilie. Es ist unser Bestreben, immer zu zweit zu Einwertungen zu gehen, da vier Augen bekanntlich mehr sehen als zwei. Im Anschluss erarbeiten die Kaufberater*innen eine Objektpräsentation, bei der den Kund*innen eine Kaufpreiseinschätzung gegeben wird. Den Preis erarbeiten wir im Team, um auch hier vom breiten Fachwissen und der Marktkenntnis aller zu profitieren. Mündet die Objektpräsentation in einem Auftrag, beginnt die Vermarktung. Vorerst in unserem Netzwerk und dann auf den bekannten Plattformen, z.B. Immoscout24 oder Immowelt.

Die Unterlagen, die für den Kaufprozess wichtig sind, müssen zusammengestellt werden, Besichtigungen organisiert und begleitet werden, bis es dann zum Notartermin kommt.

Jeder Kaufprozess ist sehr individuell, genauso, wie jedes Haus individuell ist und jede*r Kund*in unterschiedlich ist. Es sind die verschiedensten Persönlichkeiten, Erwartungen, Befindlichkeiten, Wünsche, Vorstellungen und Reaktionen involviert, auf die immer wieder individuell eingegangen werden will.



Empathie, Menschenkenntnis, Möglichkeiten erkennen – Grundvoraussetzungen für erfolgreiche Immobilienberater*innen

Neben einigen Neubauprojekten sind wir im Schwerpunkt im Bereich der Wohn- und Bestandsimmobilien tätig. Das bedeutet, dass wir in diesen Prozessen weniger mit Investoren zu tun haben, als mit Privatverkäufen, hinter denen nicht selten Schicksalsschläge stehen: Nicht selten ist beispielsweise der Partner verstorben und damit das Haus zu groß geworden, oder die Ehe ist auseinandergegangen und der Kredit kann nicht mehr abgezahlt werden; mal muss das Elternhaus verkauft werden, weil keines der Kinder dort einziehen möchte, oder man hat es mit Erbengemeinschaften zu tun.

Aus diesen Gründen ist eine der wichtigsten Fähigkeiten, die ein*e Kaufberater*in mitbringen muss, Empathie. Man muss offen auf Menschen zugehen und diese von sich überzeugen können. Nur wer verstehen will, warum Menschen handeln, wie sie handeln, kann das auch nachvollziehen und in den richtigen Worten erklären, um die Gegenseite abzuholen – als Grundvoraussetzung für einen Konsens und eine Handelseinigkeit.



» Nur wer verstehen will, warum Menschen handeln, wie sie handeln, kann das auch nachvollziehen und in den richtigen Worten erklären, um die Gegenseite abzuholen – als Grundvoraussetzung für einen Konsens und eine Handelseinigkeit. «

Engel & Völkers Schleswig-Holstein in Zahlen



24

Standorte



130

Mitarbeiter*innen



120+

Farminggebiete



65.000

Suchkunden



400+

Verkaufte Objekte 2024

Aber man kann so empathisch und menschenmügend sein, wie man will, wer kein Vertriebsgen in sich trägt, ist auf verlorenem Posten.

Möglichkeiten aufspüren und erkennen, das nötige Quäntchen Penetranz, aber auch zu wissen, wann man sich zurückziehen muss, ist eine wichtige Fähigkeit, die jede*r Immobilienberater*in braucht. Das eigene Gebiet und die Menschen, die dort leben, muss man gut kennen bzw. kennenlernen wollen. Wie ist die Struktur des Gebietes? Wo sind Ärzte, Kindergärten, Schulen, die Feuerwehr, etc. – schließlich kommt jede*r Kunde*in mit verschiedenen Bedürfnissen und Anforderungen. Schlussendlich braucht es Durchhaltevermögen! Es braucht seine Zeit, bis man sich in seinem Gebiet etabliert hat und

bis die potentielle*n Verkäufer*innen wissen, wer anzusprechen ist. Noch länger kann es natürlich dauern, bis man weiterempfohlen wird und sich daraus Anschlussgeschäfte ergeben. Entsprechend kann es auch etwas dauern, bis man den Umsatz erzielt, den man sich vorgenommen hast. Läuft aber die Maschine erst einmal, hat man bei Engagement und Einsatz hervorragende Verdienstmöglichkeiten, auch dank unseres Referral-Programms.

Ist der Job als Immobilienberater*in der richtige für mich?

Der Job eines Immobilienberaters bzw. einer Immobilienberaterin ist vielseitig, bei uns im Team ist kein Tag wie der andere. Die Vorteile eines Einstiegs bei Engel & Völkers Schleswig-Holstein findest du hier in Kürze:

- Keine zusätzliche, langjährige Ausbildung notwendig: Du wirst in unserer hauseigenen Engel & Völkers Academy das umfassende „Ready to sell“-Seminar belegen, das dir die notwendige Theorie und Basis geben wird. Bestehst du die Prüfung erfolgreich, kannst du direkt in der Immobilienbranche durchstarten.
- Großes Team und internationales Netzwerk: Jede*r neue*r Berater*in wird Teil eines großen Teams, kann auf das Fachwissen der Kolleg*innen und das umfangreiche Engel & Völkers Netzwerk zurückgreifen.
- Gebietsschutz: Alle Berater*innen bekommen ein festes Farminggebiet zugeteilt und sind somit intern vor Wettbewerb geschützt.
- Marketingsupport: Unser Backoffice unterstützt dich bei der Organisation und der

Vermarktung deiner Immobilien, damit du dich auf das Wesentliche – den Kundenkontakt – konzentrieren kannst.

- Hohe Verdienstmöglichkeiten: Bist du engagiert, motiviert und stets im Einsatz hast du sehr gute Verdienstmöglichkeiten. Unser Referral-Programm ist ebenfalls eine zusätzliche Einnahmequelle.
- Neben guten Menschenkenntnissen und einem guten Einfühlungsvermögen braucht ein*e erfolgreiche*r Immobilienberater*in ein ausgeprägtes Fingerspitzen- und Situationsgefühl, einen Sinn für Vertrieb und eine Begeisterung für Land und Leute.

Du findest dich in dieser Beschreibung wieder und bist bereit, einen neuen beruflichen Weg einzuschlagen? Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen!

Stell' uns Deine Fragen!

JANA NEHLS

Personalleitung

040 180 242 540

jana.nehls@engelvoelkers.com



Folge uns und lerne uns noch besser kennen:



@engelvoelkers.sh



Engel & Völkers Schleswig-Holstein



@engelvoelkers.sh