

Ein Tag im Leben einer Immobilienvermarkterin

Abwechslung, Verhandlungen und Kommunikation

Der Beruf der Immobilienvermarkterin bzw. des Immobilienvermarkters ist vielseitig und dynamisch. Jeden Tag gibt es neue Herausforderungen und Aufgaben zu bewältigen, sei es bei der Beratung von Kunden, der Besichtigung von Objekten oder der Verhandlung von Verträgen. Was genau ein Tag im Leben einer Immobilienvermarkterin (auch Maklerin genannt) umfasst, hängt von der Art der Immobilien ab, für welche sie zuständig ist, ebenso vom Markt und den aktuellen Kundenanfragen. Im Folgenden werfen wir einen Blick auf die typischen Aufgaben, die eine Immobilienvermarkterin im Laufe eines Arbeitstags meistert.



1. Der Start in den Tag: Vorbereitung ist alles

Der Tag beginnt meist mit der Überprüfung von E-Mails und Anrufen, um auf Anfragen oder Angebote zu reagieren. Gerade in einem schnelllebigen Markt ist es wichtig, sofort auf Anfragen von Interessenten oder Verkäufern zu reagieren. Ebenso gilt es, für neue Aufträge die Dokumentation sowie die Marketingmassnahmen aufzugleisen. Die Immobilienvermarkterin plant ihre Besichtigungen und Termine für den Tag, sodass die Zeit effizient genutzt werden kann. Hierbei ist es wichtig, flexibel zu bleiben, da kurzfristige Änderungen in der Terminplanung vorkommen können.

2. Besichtigungen und Kundengespräche

Ein Grossteil des Arbeitstags wird an Besichtigungen von Immobilien verbracht. Dies können Wohnungen, Häuser oder Gewerbeimmobilien sein. Bei den Besichtigungen geht es nicht nur darum, das Objekt zu zeigen, sondern auch um die individuelle Beratung der Interessenten.

Hier ist die Expertise der Maklerin gefragt. Sie muss auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen, die Vorzüge der Immobilie hervorheben und mögliche Fragen zu Zustand, Preis oder rechtlichen Aspekten beantworten. Oftmals muss die Maklerin auch Unsicherheiten ausräumen oder auf spezielle Anforderungen der Interessenten eingehen. Flexibilität und ein gutes Gespür für die Bedürfnisse der Kunden sind hierbei entscheidend.



3. Verhandlungen und Preisfindung

Verhandlungen gehören ebenfalls zu den täglichen Aufgaben einer Immobilienvermarkterin. Ob es um den Kaufpreis, die Mietkonditionen oder andere Details geht. Dabei ist Fingerspitzengefühl gefragt, um zu einer Lösung zu kommen, die für Verkäufer und Käufer akzeptabel ist.

Je nachdem, ob der Markt eher Käufer- oder Verkäufermarkt ist, variiert die Verhandlungsdynamik. Eine gute Maklerin versteht es, die Interessen seiner Kunden zu vertreten und gleichzeitig eine Lösung zu finden, die alle Parteien zufriedenstellt.

4. Marketing und Akquise

Ein weiterer wichtiger Aspekt des Jobs ist das Marketing. Es ist unerlässlich, die eigenen Objekte attraktiv zu präsentieren. Dazu gehören hochwertige Fotos, detaillierte Exposés und gezielte Werbung, sowohl online als auch offline. Die Präsentation einer Immobilie kann den Unterschied machen, ob ein Interessent zuschlägt oder nicht.

Auch die Akquise neuer Objekte spielt eine grosse Rolle. Hier muss die Immobilienvermarkterin aktiv auf Eigentümer zugehen, um potenzielle Verkaufsobjekte zu gewinnen. Das Netzwerk ist dabei von grosser Bedeutung. Je mehr Kontakte gepflegt werden, desto eher erhält sie Hinweise auf neue Objekte, die auf den Markt kommen könnten.



5. Büroarbeit und Dokumentation

Trotz der vielen Aussentermine gibt es auch einen erheblichen Teil an Büroarbeit. Die Immobilienvermarkterin muss Verträge und Vereinbarungen vorbereiten, Dokumente und Unterlagen für die Kunden zusammenstellen und sich um die rechtlichen Aspekte der Transaktionen kümmern.

Ausserdem gehört die Pflege von Datenbanken und Immobilienportalen dazu. Die Immobilienvermarkterin sorgt dafür, dass alle Informationen zu den Objekten korrekt und aktuell sind, damit Interessenten immer die neuesten Details vorfinden.

Fazit: Vielseitigkeit und Kommunikation

Der Beruf der Immobilienmaklerin ist von Abwechslung geprägt. Er erfordert Organisationstalent, Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick. Wer Spass daran hat, Menschen zu beraten, Immobilien zu vermitteln und auch in hektischen Situationen einen kühlen Kopf bewahrt, wird in diesem Beruf auf seine Kosten kommen.

Haben Sie Fragen zum Beruf der Immobilienvermarkterin?

Kontaktieren Sie uns.

Wir freuen uns auf Sie!

Zollinger Immobilien

Postfach

3073 Gümligen

031 954 12 12

[Zollinger Immobilien - Kontakt](#)