berufsberatung
.ch

Immobilienvermarkter BP
Immobilienvermarkterin BP

Als Immobilienvermarkterin oder Immobilienvermarkter 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 Vermarktungsaufträge 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 Immobilienvermarkterin oder Immobilienvermarkter 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://berufsberatung.ch/de/suche/aus-weiterbildungen?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://berufsberatung.ch/de/berufe/immobilientreuhaender-in-hfp)

Ähnliche Berufe

Beruf
Treuhänder/in BP

https://berufsberatung.ch/de/berufe/treuhaender-in-bp

Beruf
Finanzplaner/in BP

https://berufsberatung.ch/de/berufe/finanzplaner-in-bp

Beruf
Immobilienbewerter/in BP

https://berufsberatung.ch/de/berufe/immobilienbewerter-in-bp

Beruf
Immobilienbewirtschafter/in BP

https://berufsberatung.ch/de/berufe/immobilienbewirtschafter-in-bp

Beruf
Immobilientreuhänder/in HFP

https://berufsberatung.ch/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)