

Verändern, mitgestalten, sich sozial engagieren:

## Als Azubi bei der VOLKSWOHNUNG genau richtig

Als drittgrößtes kommunales Immobilienunternehmen Baden-Württembergs steht die VOLKSWOHNUNG seit fast 100 Jahren für die Aufgabe, Karlsruherinnen und Karlsruhern bezahlbaren und hochwertigen Wohnraum anzubieten. Sie besitzt und bewirtschaftet über 13.350 Mietwohnungen für junge, alte und/oder behinderte Menschen, Singles, Paare und Familien. Bis 2030 wird die Wohnungsbaugesellschaft rund 2.700 weitere Mietwohnungen bauen, von denen über die Hälfte der Mietpreisbindung unterliegt. Die Gesellschaft engagiert sich konsequent in der Umsetzung innovativer Konzepte in den Bereichen Energieeinsparung, -effizienz sowie Umweltschutz. Das Anliegen der VOLKSWOHNUNG ist es, dass sich Menschen bei ihr wohlfühlen. Sie bemüht sich um soziale Ausgewogenheit in ihren Quartieren und setzt sich für Nachhaltigkeit bzw. umfassen-

den Umweltschutz ein. Im Sinne einer kooperativen Stadtentwicklung schafft sie vielfältige Ange-



Spaß beim Lernen, Freude am Beruf: Auszubildende bei der VOLKSWOHNUNG.

bote. Dazu gehören Kitas, Tagespflegeeinrichtungen, Quartierstreffpunkte, Spielplätze, Sportflächen oder Einkaufsmärkte. Seit Jahrzehnten kümmert sich die VOLKSWOHNUNG um Nachwuchs für die Branche. Für die Ausbildung zur/zum Immobilienkauffrau/-mann bzw. Immobilienassistentin/-assistenten sind

Abitur oder Fachhochschulreife vorteilhaft. Zahlenverständnis, Lust am Lernen, Leidenschaft für das Thema Wohnen, verbunden mit der Motivation, die eigene Zukunft zu gestalten, sind optimale Voraussetzungen für diesen Ausbildungsberuf. Dazu kommen Kommunikations- und Organisationstalent, aber auch Serviceorientierung und Teamfähigkeit.

In der Wohnungswirtschaft ist Abwechslung und Vielfalt angesagt: Wer etwas verändern, mitgestalten, sich sozial engagieren und vor allem Menschen helfen möchte, gut zu wohnen, ist als Azubi bei der VOLKSWOHNUNG genau richtig! Immobilienkaufleute sind für die Vermietung, Verwaltung bzw. Instandhaltung von Wohnungen und Gewerberäumen verantwortlich. Sie beschäftigen sich darüber hinaus mit dem Bauträgergeschäft, der Finanzierung oder dem An- und Verkauf von Immo-

bilien. Auch die Werterhaltung des Bestands ist ein zentrales Aufgabenfeld: Daher ist eine Mitwirkung in der Projekt-, Quartiers- und Stadtentwicklung vorgesehen.

Auszubildende erwarten drei Jahre Lernen mit Freude und Spaß bei der VOLKSWOHNUNG. Sie erhalten Einblicke in alle Bereiche des Unternehmens, nehmen teil an spannenden Projekten und Workshops, und ihnen steht ein eigener Raum für regelmäßige Treffen zur Verfügung. Während der drei Ausbildungsjahre besuchen sie die Fritz-Erler-Berufsschule in Pforzheim, im Haus werden sie während der gesamten Ausbildungszeit und vor den Prüfungen mit entsprechenden Vorbereitungskursen unterstützt. Wer bereits Fachabitur oder Abitur hat, kann im Rahmen der Ausbildung direkt die Zusatzqualifikation zum/zur Immobilienassistentin/-assistenten machen.

## WILLKOMMEN ZUKUNFT!

### Immobilienkaufmann/-assistent (m/w/d)

#### » WIR BILDEN DICH AUS

Vermietung, Verwaltung, Instandhaltung, Finanzierung, Immobilien An- und Verkauf sind nur einige der interessanten Berufsfelder.

Erlebe eine vielfältige Ausbildung rund um das Thema Wohnen und das, was uns bewegt: gesellschaftliche Verantwortung, Zukunftsperspektive, Innovation, Projekt- bzw. Stadtentwicklung und Nachhaltigkeit.

#### » DU BIST DRAN!

Hilf Menschen, richtig gut zu wohnen.

#### » KLICK UND LOS!

Bewirb dich bis 31.10.2020 unter [www.volkswohnung.com](http://www.volkswohnung.com)



 VOLKSWOHNUNG



# Immobilienkaufmann/frau

Bei der Struktur seiner Ausbildung hat der Immobilienkaufmann von Anfang an ein Wörtchen mitzureden: Von fünf Wahlqualifikationseinheiten wählt er zwei aus. Seine Schwerpunkte legen kann man auf die kaufmännische Steuerung und Kontrolle, auf Gebäudemanagement, das Handeln mit und Vermitteln von Immobilien, auf die Immobilienentwicklung oder die Verwaltung von Wohneigentum.

Während der dreijährigen Ausbildungszeit wird verstärkt Wert auf Fremdsprachenkenntnisse, soziale Kompetenzen und technisches Verständnis gelegt. Produktwissen, Kundenorientierung und moderne Methoden der Unternehmensführung sind weitere Schwerpunkte.

Als Immobilienkaufmann erwirbt und verkauft man Immobilien, man vermietet, verwaltet und bewirtschaftet sie. Dabei handelt es sich beispielsweise um Grundstücke, Wohnhäuser jeder Größenordnung, Wohnungen, Gewerbe- oder Bürohäuser.

Bei der Besichtigung schätzt man ein, welche Kunden für das Objekt in Frage kommen. Mit diesen Kunden führt man Beratungsgespräche, tritt in Kauf- oder



Verkaufsverhandlungen ein, führt Haus- und Wohnungsabnahmen durch und entwickelt – sofern gewünscht – Finanzierungskonzepte.

Neben der Außendiensttätigkeit widmet man sich den kaufmännischen und organisatorischen Aufgaben im Büro.

Der Immobilienkaufmann spezialisiert sich u.a. auf Tätigkei-

ten in der Gebäudeverwaltung oder bei der Bauabrechnung, wirkt bei Neubau-, Sanierungs- und Modernisierungsvorhaben mit. Er verwaltet und bewirt-

schaftet Immobilien. Bisweilen übernimmt er auch das technische Gebäudemanagement und entwickelt Marketingkonzepte für die Zielgruppen.

Seine Tätigkeitsfelder findet man bei Bauträgern, Wohnungsunternehmen, Immobilien- und Projektentwicklern, bei Immobilienmaklern und bei Grundstücks-, Vermögens- und Wohnungsver-

waltungen. Des Weiteren bieten Handels- und Industrieunternehmen, Banken, Bausparkassen und Versicherungen in ihren Immobilienabteilungen attraktive Arbeitsmöglichkeiten an.

Grundsätzlich hat man die Möglichkeit, Teile der Ausbildung im Ausland zu absolvieren bzw. die Ausbildung in schulischer Form durchzuführen und mit einer Prüfung bei der zuständigen Kammer abzuschließen, wobei ein fachpraktischer Anteil gewährleistet sein muss. Eine bestimmte schulische oder berufliche Vorbildung wird nicht vorausgesetzt. Empfehlenswert ist aber wenigstens die mittlere Reife, der größte Teil der Auszubildenden besitzt allerdings die Hochschulreife.

Großes Kommunikationstalent und Durchhaltevermögen, auch wenn die teils langwierigen Beratungsgespräche nicht zum gewünschten Erfolg führen, Flexibilität und Serviceorientierung sowie Verhandlungsgeschick sind Fähigkeiten, die dem Immobilienkaufmann zugute kommen.