

Verändern, mitgestalten, sich sozial engagieren:

Als Azubi bei der Volkswohnung genau richtig

Seit 100 Jahren gibt es die Volkswohnung nun. Jede achte Wohnung in Karlsruhe ist eine Volkswohnung. Damit finden über 30.000 Menschen bei der städtischen Wohnungsgesellschaft ihr Zuhause. Seit der Gründung im Jahr 1922 ist es das oberste Ziel

als 1.000 weitere bezahlbare Wohnungen bauen, über die Hälfte davon mit Mietpreisbindung. Bezahlbar heißt, dass die durchschnittliche Nettokaltmiete von 6,31 €/m² deutlich günstiger als sonstige Durchschnittsmieten in Karlsruhe ist.



Zukunftssichere Perspektive: Auszubildende bei der Volkswohnung.

der Volkswohnung, familiengerechte und bezahlbare Wohnungen für breite Bevölkerungsschichten zur Verfügung zu stellen. Als städtische Tochter ist die Volkswohnung für Karlsruhe eine wichtige und zuverlässige Partnerin und bietet inzwischen fast 13.500 Mietwohnungen für Menschen mit unterschiedlichen Lebenskonzepten an. Bis 2025 wird das Immobilienunternehmen mehr

Die Gesellschaft engagiert sich konsequent in der Umsetzung innovativer Konzepte in den Bereichen Energieeinsparung, -effizienz sowie Umweltschutz. Die Volkswohnung möchte, dass sich Menschen bei ihr wohlfühlen. Sie bemüht sich um soziale Ausgewogenheit in ihren Quartieren und setzt sich für Nachhaltigkeit bzw. umfassenden Umweltschutz ein. Im Sinne einer kooperativen

Stadtentwicklung schafft sie vielfältige Angebote. Dazu gehören Kitas, Tagespflegeeinrichtungen, Quartierstreffpunkte, Spielplätze, Sportflächen oder Einkaufsmärkte.

Seit Jahrzehnten kümmert sich die Volkswohnung um Nachwuchs für die Branche. Für die Ausbildung zur Immobilienkauffrau bzw. zum Immobilienkaufmann oder zum/zur Immobilienassistent:in sind Abitur oder Fachhochschulreife vorteilhaft. Zahlenverständnis, Lust am Lernen, Interesse am 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.

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. In-

standhaltung von Wohnungen und Gewerberäumen verantwortlich. Sie beschäftigen sich darüber hinaus mit dem Bauträgergeschäft, der Finanzierung oder dem An- und Verkauf von Immobilien. Auch die Werterhaltung des Bestands ist ein zentrales Aufgabenfeld: Daher wirken die Azubis aktiv in der Projekt-, Quartiers- und Stadtentwicklung mit. Sie erhalten Einblicke in alle Bereiche des Unternehmens, nehmen an spannenden Projekten und Workshops teil, und ihnen steht ein eigener Raum für regelmäßige Treffen zur Verfügung. Während der drei Ausbildungsjahre besuchen die Azubis 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 Immobilienassistent:in absolvieren.

Wir bilden dich aus

Immobilienkaufleute mit Zusatzqualifikation Immobilienassistentenz

Starte eine vielseitige Ausbildung rund um das Thema Wohnen: Vermietung, Verwaltung, Instandhaltung, Finanzierung, An- und Verkauf sind nur einige unserer spannenden Themen. Entwicklungsmöglichkeiten und eine sichere Zukunftsperspektive inklusive.

Werde ein Teil unseres Teams und engagiere Dich gemeinsam mit uns für eine sozial- und umweltverträgliche Stadtentwicklung.

Bewirb Dich unter:
www.volkswohnung.de



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.