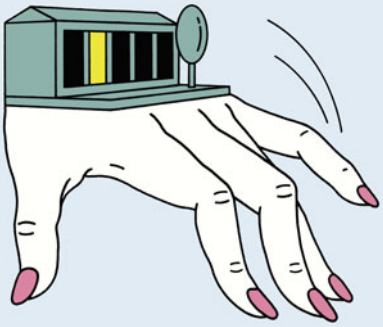
Mein Leben als Immobilienmaklerin

Sie vermittelte Luxusvillen an Fußballstars
und weiß, wie man Besichtigungstouristen abwimmelt.
Teil 11 der Serie »Das anonyme Jobprotokoll«.

Wie die Menschen wohnen, hat mich immer schon fasziniert. Moderne Stahl-Glas-Konstruktionen finde ich toll, aber auch Jugendstilvillen oder liebevoll restaurierte Altbauwohnungen.

Trotzdem hatte ich eigentlich andere Pläne, wie viele meiner Kollegen. Seiteneinsteiger sind bei uns ganz normal, was auch daran liegt, dass Immobilienmakler keine geschützte Berufsbezeichnung ist – es gibt keine feste Ausbildung, kein Studium.

Mein Weg: Ich habe Soziologie und Ethnologie studiert und wollte damit in die Öffentlichkeitsarbeit. Das sah auch zunächst ganz gut aus. Ich habe Praktika bei Energiekonzernen und kleinen PR-Agenturen gemacht und als freie Journalistin für Lokalzeitungen geschrieben. Doch dann fand ich keinen Job. Acht Monate lang war ich arbeitslos, bis ich die Stellenanzeige eines Maklerunternehmens aus Hamburg las. Sie suchten einen Immobilienberater. Die Aufgaben: Außendienst, Beratungsgespräche, Exposés, Kaufabwicklung. Das klang alles sehr lebendig – und ein Stück weit auch nach meinem Traum, der PR. Schließlich musste ich es schaffen, Menschen von etwas zu überzeugen. Ich musste ein Produkt vermarkten. Berufserfahrung nicht erforderlich. Bingo.



In den ersten Monaten begleitete ich vor allem meine Chefs zu Terminen – und erlebte dabei eine Maklerwelt, wie man sie aus Hollywoodfilmen kennt. Einen Kosmos, in dem man nicht wohnte, sondern residierte. Alles war exklusiv, repräsentativ und auch protzig. Einmal stand ich mit meinem Chef in einer alten Kaufmannsvilla an der Elbe. Der Garten war groß wie ein Park, von der Terrasse blickte man auf den Hafen, im Haus schmückte Stuck die Zimmerdecken. Ein Traum. Am Ende verkauften wir das Haus für 4,5 Millionen Euro. Für mich unvorstellbar viel Geld.

Was mich am Anfang irre beeindruckte, wurde irgendwann Alltag: Ich traf Bundesligaspieler und andere Prominente in ihren Lofts, vermittelte Wohnungen in der HafenCity, Kaltmiete: 4000 Euro. Ich blickte in eine Welt, die mir sonst verschlossen blieb. Aber natürlich war ich nie Teil davon, ich war nur eine Vermittlerin, eine Dienstleisterin. Ich hatte zwar ein festes Gehalt, aber keine großen Aufstiegschancen. Nach zwei Jahren kündigte ich.

Ich wollte mich weiterbilden. Mir fehlte das Gefühl, meinen Beruf richtig gelernt zu haben. Auch wenn man offiziell keine Ausbildung braucht, gilt in der Branche das ungeschriebene Gesetz: Wer etwas erreichen will, muss irgendwie qualifiziert sein. Schließlich haben Immobilienmakler keinen besonders guten Ruf – und das leider nicht ganz zu Unrecht. Es gibt einige schwarze Schafe: Kollegen, die von Immobilien kaum Ahnung haben und andere abzocken. Von denen wollte ich mich abgrenzen. Deshalb absolvierte ich ein Fernstudium in BWL, schaffte die Prüfung zum Immobilienfachwirt an der Industrie- und Handelskammer.

Frisch zertifiziert wollte ich mich selbstständig machen und eröffnete ein Maklerbüro in Bremen. Die ersten Monate waren hart, ich hatte noch keine Kunden, keine Einnahmen und brauchte mein Erspartes auf. Doch ich hielt durch. Und nach etwa einem halben Jahr lief es endlich besser.

Allerdings arbeite ich jetzt für eine ganz andere Klientel als in Hamburg. Ich suche Häuser auf dem Land für junge Familien, Wohnungen für Senioren, Apartments für Singles. Glamourfaktor nahe null. Der Arbeitsalltag ist manchmal trist und anstrengend – und lang: Da meine Kunden berufstätig sind, arbeite ich vor allem abends und am Wochenende. Dann, wenn meine Freunde frei haben. Aber ich genieße es, mein eigenes Unternehmen zu führen.

Im vergangenen Jahr habe ich vier Häuser und sieben Wohnungen verkauft und 20 Objekte vermietet. Das klingt erst einmal nach wenig – doch die meisten Menschen wissen nicht, wie viel Arbeit hinter einer Vermittlung steckt. Sie sehen immer nur die Courtage, zwei Kaltmieten, und denken sich: 1500 Euro für ein bisschen Wohnung zeigen, gutes Geschäft. Aber der Aufwand ist immens. Ich muss schließlich die Wohnung abnehmen, einen Fotografen engagieren, die Nachbarschaft erkunden. Ich muss das Exposé schreiben, Zeitungsannoncen aufgeben, im Internet inserieren und dabei auch die Gebühr für Anzeigen auf Immobilienseiten zahlen. Da kommen für jede Wohnung 60 Euro zusammen – im Monat. Später muss ich die Bewerber einzeln sichten, das kostet Zeit. Denn Massenbesichtigungen veranstalte ich aus Prinzip nicht. Was bringt es mir, hundert Menschen einzuladen, von denen der Großteil die Wohnung eh nicht nehmen will?

Meist führe ich mit jedem Interessenten vorab ein Telefongespräch. Ich will schließlich spüren, wer zu dem Objekt passt. Außerdem will ich so Besichtigungstouristen loswerden. Das sind Menschen, die sich nur aus Neugier eine Wohnung anschauen. Die wollen die gar nicht kaufen oder mieten, die wollen einfach nur sehen, wie andere leben. Nervig. Zum Glück sind solche Leute leicht zu durchschauen: Wer schon am Telefon keine Fragen stellt, nichts über die Nachbarschaft, Parkplätze oder Wäschekeller wissen will, möchte nicht wirklich einziehen. Die wimmele ich dann meist ab.

Aufgezeichnet von CHRISTOPHER PILTZ

ILLUSTRATION: BENEDIKT RUGAR / UNI SPIEGEL