



Mein Name ist Eric Gramatzki und ich bin Auszubildender zum Immobilienkaufmann im 2. Lehrjahr bei der GESOBAU AG. Bevor ich am 01.08.2010 meine Ausbildung begann, habe ich am Georg-Büchner-Gymnasium in Berlin-Tempelhof mein Abitur erfolgreich bestanden und ein Jahr für die CarPoint-GmbH sowie hin und wieder für Berlin-Rallye gearbeitet. Nach dem Abitur war für mich klar, dass ich erst eine kaufmännische Ausbildung absolvieren möchte, bevor ich mich an ein wirtschaftsbezogenes Studium wage.

An der Ausbildung und dem Beruf des Immobilienkaufmanns haben mich besonders die vielfältigen Aufgabenfelder sowie der direkte Kundenkontakt im Innen- und Außendienst gereizt. Die Tätigkeiten reichen vom Verwalten und Bewirtschaften des Immobilienbestandes bis hin zum Entwickeln von immobilienbezogenen Dienstleistungen.

Für die GESOBAU AG habe ich mich entschieden, da es zu den größten und führenden Immobiliendienstleistern Berlins gehört und mir damit ein sehr gutes Fundament für den Berufseinstieg in die Immobilienbranche ermöglicht. Zudem macht das Unternehmen in der Immobilienwirtschaft durch soziales Engagement und die umfangreichen Modernisierungsarbeiten auf sich aufmerksam.

Die Eindrücke und Erfahrungen, die ich im ersten Lehrjahr in den verschiedensten Abteilungen sammeln konnte, bestätigen mich weiter in der Wahl des zu erlernenden Berufs. Ich war selbst überrascht, wie schnell ich an verantwortungsvolle Aufgaben herangeführt wurde. Bereits am ersten Tag an wurde ich stark in die Unternehmensabläufe und Arbeitsvorgänge eingebunden, sodass ich schon bald eigenständig Aufgaben bewältigen konnte.

Vertragsabschlüsse, Verträge bearbeiten und anlegen, Mangelmeldungen aufnehmen, Firmen beauftragen, Mieterschreiben beantworten, Vorbesichtigungen, Wohnungsabnahmen und -übergaben waren nur einige Aufgaben im Kundencenter. Im Rechnungswesen haben wir alle Rechnungen, die im Unternehmen anfallen, erfasst, bearbeitet und die entsprechenden Buchungen getätigt. Im OSA-Team lag hingegen das Hauptaugenmerk darauf, dass der Ablauf der Modernisierung optimiert wird. Zudem müssen alle anfallenden Probleme und Konflikte, die während der Modernisierung entstehen können, gelöst oder geschlichtet werden. In den Service-Punkten konnten wir den Objektbetreuern bei der Mängelbeseitigung, der Verkehrssicherung und allen weiteren Tätigkeiten rund um die Objektbetreuung über die Schulter gucken. Derzeit sitze ich in der Vermietung und befasse mich mit dem Vertrieb unserer Objekte. Es beginnt mit dem Erstellen von Zustandsberichten beim Begehen der Wohnungen, aus denen wir schließlich Exposés und Werbeanzeigen erarbeiten. Die Wohnungswünsche der Interessenten werden aufgenommen und dementsprechend versucht, ein passendes Objekt zu finden und zu besichtigen, um schließlich erfolgreich einen Mietvertrag abzuschließen.

Mittlerweile können wir den Kollegen schon ganz gut unter die Arme greifen und arbeiten immer wieder eigenständig an Azubi-Projekten. Es macht richtig Spaß seinen Teil zum Unternehmenserfolg beizutragen.

Neben der Praxisphase im Unternehmen muss ich natürlich auch die Berufsschule besuchen, um die theoretischen Grundlagen für die Immobilienbranche zu erlangen. Damit wir diese von Spezialisten aus der Immobilienwirtschaft vermittelt bekommen, ermöglicht die GESOBAU ihren Azubis die Privatschule der BBA zu besuchen. Die Dozenten achten besonders darauf, dass wir Erlerntes gut in der Praxis anwenden können, aber auch bestens für die Abschlussprüfungen vorbereitet werden.

Ich blicke gespannt und mit viel Zuversicht in die nächsten Wochen, Monate und Jahre meiner Ausbildung zum Immobilienkaufmann bei der GESOBAU AG.