

## **Erfahrungsbericht eines Praktikums auf Mallorca bei einem Immobilienmakler**

Die dritte Praxisphase meines Studiums im Studiengang Bau- und Immobilienmanagement an der Hochschule 21 in Buxtehude verbrachte ich in Spanien auf Mallorca bei einem Immobilienmakler.

Da mein Praxisunternehmen in der Ferienvermietung auf einer deutschen Nordseeinsel tätig ist und sich mir die Chance bot, eine Praxisphase außerhalb meines Praxisunternehmens durchzuführen, entschloss ich mich zu einem Praktikum bei einem größeren Unternehmen, welches nicht nur in der Ferienvermietung, sondern auch im Immobilienverkauf tätig ist. Nach erfolgter Recherche fand ich dann das Unternehmen „Porta Mondial“ in Krefeld, welches weltweit Franchiselizenen für Immobilienmakler und Ferienvermieter vergibt. Auf Mallorca existiert das Tochterunternehmen „Porta Mallorquina“, welches ursprünglich für die Gründung „Porta Mondials“ verantwortlich war. „Porta Mallorquina“ ist ein Immobilienmaklerunternehmen mit acht Vertriebsbüros, 50 Mitarbeitern, einer Unternehmenszentrale und einer Schwesterfirma namens „Porta Holiday“, in welcher acht weitere Personen arbeiten. Ich habe mich per E-Mail auf ein neunwöchiges Praktikum bei einem Verkaufsbüro im Norden Mallorcas beworben und wurde direkt angenommen.

Am siebten Januar bin ich mit den Erwartungen nach Mallorca geflogen, einen vertiefenden Einblick in das Berufsbild eines Immobilienmaklers zu bekommen. Während meiner ersten Arbeitswoche in Pollensa lernte ich den Gründer und CEO „Porta Mallorquinas“ sowie „Porta Mondials“, Herrn Semrau, kennen. Dieser bot mir die Möglichkeit sieben Wochen bei dem Immobilienmakler weiterzuarbeiten, eine Woche einen vertiefenden Einblick in die Ferienvermietung zu erlangen und letztendlich noch eine Woche in der Unternehmenszentrale zu arbeiten. Rückblickend war es absolut vorteilhaft, dass ich sieben Wochen im Ferienimmobilienverkauf tätig war, eine Woche in der Ferienvermietung arbeitete und eine Woche in der Unternehmenszentrale.

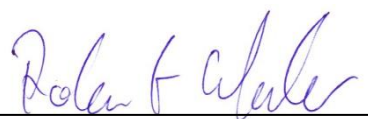
Die Unternehmenszentrale ist täglich besetzt und beantwortet den ersten Kundenkontakt per Telefon sowie E-Mail. Die gesamte Internetpräsenz, das Marketing und alle strategischen Entscheidungen werden in der Unternehmenszentrale getroffen. Des Weiteren wurde Mallorca in acht geografische Regionen aufgeteilt und in jeder Region ein Vertriebsbüro eröffnet. Diese sind für den weiterführenden Kundenkontakt sowie den Verkauf der Immobilien zuständig. Das Büro der geografischen Region Nord, in welchem ich arbeitete,

bestand aus sieben Mitarbeitern. Drei Mitarbeiter sind für die Objektakquise zuständig, vier Mitarbeiter für den Immobilienverkauf. Anders als in Deutschland ist auf Mallorca das Multimakler-System üblich, welches bedeutet, dass eine Immobilie bei mehreren Immobilienmaklern inseriert ist. Dadurch, dass eine Immobilie nicht nur durch das eigene Büro vermarktet wird, sondern teilweise durch vier weitere Agenturen ist der Wettbewerb entsprechend höher. Alle Unternehmenshomepages der größeren Marktteilnehmer waren mindestens auf Englisch, Spanisch und Deutsch onlinegeschaltet. „Porta Mallorquina“ bietet insgesamt sieben verschiedene Sprachen auf dessen Website. Weitere Folgen des hohen Wettbewerbs waren ein sehr hoher Grad der Arbeitsteilung. Beispielsweise wurden Bilder nicht von den Immobilienmaklern aufgenommen, sondern immer von professionellen Fotografen und Texte durch Dolmetscher in die jeweiligen Sprachen übersetzt. Die Immobilien des Portfolios starteten bei 150.000 Euro für kleine Baugrundstücke und endeten bei bis zu 24,5 Millionen Euro für eine Villa. Die Klientel im Norden Mallorcas interessierte und kaufte hauptsächlich Immobilien bis zu einer Millionen Euro.

Ich arbeitete die meiste Zeit in der Objektakquise und unterstützte den Geschäftsführer, Herrn Hoffmann, bei verschiedenen Arbeiten und Terminen. Größtenteils habe ich also nach Immobilien gesucht, die zum Verkauf angeboten wurden, jedoch noch nicht über das Unternehmen „Porta Mallorquina“. Alle Immobilien wurden dann von mir kategorisiert und wenn diese den Anforderungen des Unternehmens genügten, ging es an die Lokalisierung der Immobilie. Später bin ich dann mit den Akquisiteuren zu den Immobilien gefahren und wir haben versucht die Eigentümer zu kontaktieren und dessen Immobilien über uns vermarkten zu lassen. Des Weiteren habe ich des Öfteren drei verschiedene Verkaufsberater bei verschiedenen Besichtigungen und anderen Terminen unterstützt. Abschließend kann ich sagen, dass ich jeden Schritt, von der Akquise über Kundengespräche bis zu Notarterminen begleiten durfte und eine Menge über die Arbeit eines Immobilienmaklers lernen konnte. Ich habe einen tiefen Einblick in die Unternehmensstruktur „Porta Mallorquinas“ erhalten und konnte meinen Schwerpunkt, wie geplant, auf den Immobilienverkauf setzen. Auch das Betriebsklima zwischen den Mitarbeiter im Vertriebsbüro Nord, der Vermietung sowie in der Zentrale war sehr gut und ich habe mich stets wohlfühlt. Alle Kollegen mit denen ich zusammenarbeiten durfte, haben mir stets alle Fragen beantwortet und sehr viel über das Unternehmen, ihre speziellen Aufgaben darin und vieles mehr erklärt. Außerdem war ein weiterer, sehr positiver Aspekt meines Praktikums, dass mein Praxisbetreuer sich sehr gut mit dem Thema meiner Praxisarbeit auskannte, ich meine Praxisarbeit während der Arbeitszeiten im Unternehmen schreiben durfte und sehr viel Unterstützung von ihm bekommen habe.

Die sieben Wochen in Pollensa war ich in einer sehr schönen Wohnung untergekommen, die mir der Geschäftsführer im Vorhinein vermitteln konnte. Vor Ort hat sich mir dann die Möglichkeit geboten, zwei der neun Wochen in Palma in der Zentrale und der Vermietung zu arbeiten. Aus diesem Grund habe ich mir dann über Airbnb ein WG-Zimmer in Palma gemietet und meinen Mietvertrag in Pollensa vorzeitig gekündigt. Ich habe sehr gute Erfahrungen mit Airbnb gemacht und kann dieses für die Suche nach Unterkünften für kurzfristige Aufenthalte auf Mallorca sehr empfehlen.

Allgemein kann ich Mallorca und vor allem auch das Unternehmen „Porta Mallorquina“ sowie „Porta Holiday“ für ein Praktikum sehr empfehlen.



Robert Weber

Buxtehude, 16.03.2017