

# Interview mit Caroline Erler

## Immobilienmaklerin bei RocketReal

### Wie kamen Sie ursprünglich auf die Idee, in die Immobilienbranche einzusteigen?

Vor etwa 6 Jahren, lernte ich meinen jetzigen Mann kennen, der schon seit vielen Jahren in der Immobilienbranche tätig ist und so bekam ich Einblick in die wunderbare Welt der Immobilien.

Ich startete nebenberuflich und für mich stand nach kurzer Zeit bereits fest, dass ich hauptberuflich durchstarten möchte. Die Branche ist extrem spannend und sehr abwechslungsreich.

Ich machte also die Ausbildung zum Immobilienmaklerassistenten am WIFI Innsbruck und dies verhalf mir zu noch mehr Kompetenz in der täglichen Arbeit.

Zudem führte mich mein Mann schrittweise in die Praxis ein – ich konnte sehr viel von seinen Erfahrungen profitieren! Da es mir selbst ein Grundbedürfnis ist, gut zu wohnen, kann

ich auf die einzelnen Wünsche der Kunden sehr gut eingehen und diese dann auch verwirklichen.

### Was gefällt Ihnen besonders gut an RocketReal?

Wir haben ein Konzept mit dem wir am deutschsprachigen Markt einzigartig sind und haben den Zeitgeist am schnell wachsenden und sich ständig verändernden Immobilienmarkt erkannt. Wir können uns wirklich auf den Verkauf der Immobilie konzentrieren und somit

in kürzester Zeit den besten Käufer finden. Auch die Vernetzung unter uns Maklern spielt hier eine tragende Rolle.

### Was finden Sie spannend am Beruf Immobilienberater, was motiviert Sie?

Der Umgang mit anderen Menschen sowie die täglichen Herausforderungen sind für mich immer wieder aufs Neue spannend. Ich kann mir meinen Tag selbst einteilen, das gewährleistet, mit dem kostbaren Gut „Zeit“ sinnvoll umzugehen.

Letztendlich ist es aber das Erfolgserlebnis, das mich am meisten motiviert: Was gibt es schöneres als das Lächeln auf dem Gesicht des

Verkäufers, wenn die Immobilie den richtigen Käufer gefunden und das Lächeln auf dem Gesicht des neuen Besitzers, der sich seinen Traum verwirklichen konnte? Natürlich spielt auch Geld eine

Rolle. Den größten Verkaufserfolg erzielte ich mit einer Wohnung in Wien – die Provision betrug knapp 23.000 € netto.

### Wie und wo finden Sie den Ausgleich zur Arbeit?

Ich bin sehr gerne in der Natur – wandere auf einen unserer schönen Berge oder mache einen Spaziergang im Wald. Zudem gehe ich noch 1 bis 2 x pro Woche schwimmen. Bei einem guten Essen mit meinem Mann kann ich auch sehr



gut abschalten. Aber auch beim Lesen eines spannenden Buches.

### Wie meistern Sie die Herausforderung zwischen Karriere und Privatleben?

Der Spagat zwischen Privat und Beruf ist nicht immer ganz einfach. Ich versuche alles bestmöglich im Voraus strukturiert zu Planen – richtiges Zeitmanagement erlernte ich ebenso bei RocketReal. Wichtig für mich ist, dass alle Termine, egal ob beruflich oder privat, in meinem Kalender eingetragen sind und ich versuche, diese dann auch strikt einzuhalten.

### Wo sehen Sie die Perspektiven bei RocketReal?

Ich möchte langfristig am Wachstum und Erfolg von RocketReal teilhaben.

### Welchen Rat gehen Sie angehenden Immobilienberatern?

Wichtig ist die Freude am Beruf, offen zu sein im Umgang mit anderen Menschen und die Bereitschaft, täglich neues zu Lernen und sich „führen“ zu lassen. Damit hat man schon die wesentlichsten Kriterien erfüllt. Wichtig ist es natürlich auch in dieser Branche, nicht aufzugeben und immer am Ball zu bleiben.

**« Was gibt es schöneres als das Lächeln auf dem Gesicht des Verkäufers, wenn die Immobilie den richtigen Käufer gefunden und das Lächeln auf dem Gesicht des neuen Besitzers, der sich seinen Traum verwirklichen konnte? »**