

Interview mit Thomas Schuler Direktor bei BETTERHOMES Schweiz



Thomas Schuler
Direktor

Büro: Zürichsee
FK: Cyrill Lanz



Thomas Schuler arbeitet seit Januar 2009 bei BETTERHOMES. Per Januar 2014 wurde er zum Direktor befördert.

Wie kamen Sie auf die Idee, Immobilienberater zu werden, und weshalb haben Sie sich schliesslich für BETTERHOMES entschieden?

Schon vier Jahre bevor ich zu BETTERHOMES gekommen bin, war ich im Verkauf tätig und habe in branchenverwandten Bereichen vielfältige Erfahrungen sammeln können. Mein grösster Traum war es jedoch immer, eines Tages Immobilien verkaufen zu dürfen. Also habe ich mich online via Google über den Maklerberuf informiert und bin so auf die Homepage von BETTERHOMES gestossen. Ich war total begeistert und habe gleich den Karrieretest gemacht. Bereits ein paar Tage später wurde ich kontaktiert und hatte ein Vorstellungsgespräch. Mir war sofort klar, dass ich meinen Traumberuf gefunden habe und dass das Sys-

« Das BETTERHOMES Networking ist eine tolle Sache und bietet grosses Potenzial. »

tem von BETTERHOMES ideal ist, um meine Ziele zu verwirklichen!

Was gefällt Ihnen besonders gut bei uns?

Ich schätze es, ein transparentes Karriersystem zu haben, bei dem ich mich weiterentwickeln und Ziele erreichen kann. Anders als im klassischen Vertrieb, wo man unter Umständen jahrelang die gleiche Position besetzt, bietet einem BETTERHOMES viele Möglichkeiten, um vorwärts zu kommen.

Was finden Sie spannend an Ihrer neuen Funktion «Direktor», was motiviert Sie?

Der Blickwinkel auf den Beruf des Immobilienberaters verändert sich. Mann sieht sich eher mit Problemlösungen konfrontiert und kann seine Erfahrungen weitergeben. Neue

Mitarbeiter zu fördern und an ihren Erfolgen teilzuhaben, ist besonders motivierend und anspornend!

Welche zusätzlichen Chancen bringt Ihnen die neue Position?

Es steht nicht nur die eigene direkte Gruppe im Fokus, sondern auch das Führen von Führungskräften; dies bietet neue Herausforderungen und Chancen. Jeder Tag ist anders und jeden Tag lernt man Neues dazu. Eine spannende und abwechslungsreiche Arbeit.

Wie hat sich Ihr Leben seit dem Berufswechsel positiv verändert?

Ich mag es, mein eigener Chef zu sein und geniesse die Flexibilität sowie die Möglichkeit, mir meine Zeit frei einzuteilen.

Wie oder wo finden Sie den Ausgleich zur Arbeit?

In meinem privaten Umfeld. Ausserdem bin ich ein totaler Eishockey-Fan und «angefressen» von den Kloten Flyers!

Und wenn es die Zeit erlaubt, bin ich immer für eine Partie Poker zu haben.

**Karriere und Privatleben:
Wie meistern Sie diese Herausforderung?**

Dank der Unterstützung einer tollen Partnerin und meiner Tochter! Meine Freundin ist sehr verständnisvoll und unterstützt mich bei allem, was ich tue. Das schätze ich sehr, und es ist extrem wichtig für mich.

Was halten Sie vom BETTER-HOMES Networking. Haben Sie schon Tipps gegeben oder von Tipps profitiert?

Ich finde das interne und externe

Networking eine tolle Sache und denke, es birgt grosses Potenzial. Wir haben über das externe Tippgeber-Programm bereits einige Verkäufe abwickeln können. Dies zeigt deutlich, wie wertvoll persönliche Kontakte sind und wie wichtig ein gutes Netzwerk ist.

Wo sehen Sie Ihre Perspektiven bei BETTERHOMES?

Im Auf- und Ausbau der direkten und gesamten Gruppe. Trotz Veränderungen im Immobilienmarkt, sei es durch äussere und innere Einflüsse, wird Eines bleiben; Das Grundbedürfnis des Wohnens! Somit ist für mich klar; Der Markt mag

sich verändern, die Nachfrage nach Wohneigentum wird bleiben.

Welchen Rat geben Sie angehenden Immobilienberatern?

Es ist wichtig, Ratschläge von den Führungskräften annehmen zu können, um daraus zu lernen. Die Ziele immer im Auge haben und fokussiert darauf zu arbeiten. Dann ist alles möglich!

