

NZZ am Sonntag



SVP warnt
Aufgabe d

24

NZZ AM SONNTAG, 16. MÄRZ 2025

www.jobs.nzz.ch

Stellenanzeigen für Fach- und Führungskräfte

11

Fragen an ... David B. Hauptmann, CEO von Nobilis Estate

Worauf freuen Sie sich am meisten, wenn Sie morgens Ihre Arbeit in Angriff nehmen?
DAVID B. HAUPTMANN: Ich freue mich auf meine Arbeit in einem meiner schönen Büros in Zürich, Zug oder Fürstenu (GR). Ich bin meistens der Erste und geniesse die morgendliche Stille, bereite mich auf den Tag vor und beantworte Nachrichten, bevor der Trubel losgeht. Als dezidierter Menschenfreund schätze ich den Kontakt mit Kundinnen und Kunden «from all walks of life».

Und auf welche Dinge könnten Sie im Job verzichten?
Um das ganze Administrative, das mit unserer Arbeit verbunden ist, mache ich einen grossen Bogen. Zum Glück habe ich spezialisierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die das gerne übernehmen.

Beschreiben Sie Ihre Tätigkeit in maximal drei Sätzen.
Ich vermittele mit viel Herz und Verstand die schönsten Liegenschaften für unsere Kundinnen und Kunden. Ich berate und begleite sie mit hohem persönlichem Einsatz während des gesamten Prozesses – von der ersten Besichtigung bis zur Unterzeichnung des Kaufvertrages.

Haben Sie diese Position schon immer angestrebt?

Immobilienvermittlung war nie bloss eine Position für mich – ich lebe meinen Beruf als Makler mit Leib und Seele. Die Verbindung von Mensch und Architektur hat mich schon immer interessiert. Als kleiner Junge begeisterte mich das historische Puppenhaus meiner Grossmutter. Ich schnitt Gemälde aus Auktionskatalogen meines Vaters aus, zog sie auf Karton auf und hängte sie ins «eigene» Haus...

Welche Ihrer Eigenschaften helfen Ihnen in Ihrer jetzigen Stellung am meisten?
Ich bewege mich mit Leichtigkeit auf jedem Parkett. Abgesehen von meinem Fachwissen und meiner Berufserfahrung sind emotionale Intelligenz und Einfühlungsvermögen in unterschiedlichste Situationen und Menschen für mich von grosser Bedeutung. Ebenso hilfreich sind mein Durchhaltevermögen und meine Stilsicherheit. Um die Ziele meiner Kundinnen und Kunden zu erreichen und ihre Interessen durchzusetzen, gehe ich entschlossen vor – immer mit einem freundlichen und respektvollen Ansatz.

Wie vielen Personen stehen Sie vor und welchen Führungsstil pflegen Sie?
Zusammen mit meiner wunderbaren Geschäftspartnerin Daniela Doychinova sind wir ein Team von 14 Personen. Ich stehe nicht vor, sondern bin als «primus inter pares» gleichwertig dabei. Es ist mir wichtig, dass alle das grosse Ganze verstehen und intrinsisch motiviert sind. Mein Team und

Ich arbeite so lange an einer Aufgabe, bis wir alle zufrieden sind. Ich gebe meinen Mitarbeitenden viel Freiraum und Möglichkeiten, weil ich an ihre Fähigkeiten glaube und sie ermutigen möchte, ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

Was raten Sie jemandem, der eine ähnliche Karriere einschlagen will?
Immobilienvermittlung bedeutet harte Arbeit, die viel Sach- und Menschenkenntnis, Verhandlungsgeschick, zeitliche Flexibilität, Geduld und Freundlichkeit erfordert. Eine ethisch basierte Denkweise ist dabei die Voraussetzung. Wenn man sich diesen Herausforderungen erfolgreich stellt, kann der Maklerberuf sehr erfüllend sein.

Wie werden Gender- und Diversity-Fragen in Ihrem Betrieb geregelt?
Die Doppelspitze von Daniela Doychinova und mir ist bereits ein klarer Ausdruck unseres Engagements für Gleichberechtigung und Diversität. Wir setzen uns aktiv für ein ausgewogenes Geschlechterverhältnis und eine vielfältige Herkunft innerhalb unseres Teams ein. Dabei legen wir grossen Wert darauf, dass die Diversität unserer Mitarbeitenden auch die Vielfalt unserer Kundinnen und Kunden widerspiegelt. Es ist uns wichtig, ein Arbeitsumfeld zu schaffen, das Inklusion fördert und allen Teammitgliedern die gleichen Chancen bietet, unabhängig von Geschlecht, Herkunft oder anderen persönlichen Merkmalen.

Welches sind zurzeit die grössten Herausforderungen für Sie und Ihr Unternehmen?
Wir sind eine kleine, feine Agentur, die hohe Qualität liefert – und wollen dies auch bleiben. Deshalb haben wir entschieden, erst einmal nicht weiter zu wachsen. Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Top-Leistung weiter auszubauen und konstant auf höchstem Niveau zu liefern.

Welche Einflüsse haben aktuelle Megatrends wie Remote-Work, Online-Meetings oder E-Learning auf Ihren Arbeitsalltag?
Remote-Work sehen wir pragmatisch – das Arbeitsergebnis heiligt die Mittel. Wir beobachten die Entwicklungen der Digitalisierung genau und prüfen regelmässig, was in unserem Büro und Marktumfeld sinnvoll umsetzbar ist.

Wie sehen Ihre nächsten persönlichen oder beruflichen Ziele aus?
Ich liebe meinen Beruf und werde ihn noch lange ausüben. Die Nachfolge wird mit grosser Sorgfalt vorbereitet – in den kommenden Jahren werde ich meinen Einsatz schrittweise reduzieren und einige meiner Aufgaben vertrauensvoll übergeben. Privat führe ich ein erfülltes Leben – mit vielfältigen Interessen und Leidenschaften wie Sport im allgemeinen und Reiten im besonderen, ebenso wie alles, was mit Kunst und Design zu tun hat. In Fürstenu lebe ich wie im Paradies – und bin jeden Tag dankbar für so viel Glück.



Zur Person

David B. Hauptmann ist Geschäftsführer der Nobilis Estate AG, die Liegenschaften im Premiumsegment vermittelt. Das 2012 von ihm gegründete Unternehmen leitet er gemeinsam mit Daniela Doychinova. Hauptmann erwarb im Alter von 27 Jahren seine erste Liegenschaft. Er renovierte, bewohnte und verkaufte weitere Häuser und sammelte so über 25 Jahre viel Erfahrung. Bevor er die Nobilis Estate AG lancierte, baute er eine Werbeagentur auf, die unter anderem jährlich hunderte Bücher und Buchcover für alle grossen Literaturverlage gestaltet – die beste Zielgruppenschulung überhaupt. Hauptmann pendelt zwischen seinen Wohnsitzen in Zürich und Graubünden.

Auch an der Buchung von **Vorstellungsgespräch – das Karriere-Interview** interessiert? QR-Code scannen und online mehr zu den Konditionen erfahren.

Dieser Inhalt wurde von NZZ Content Creation im Auftrag von NZZzone erstellt.

