

EIN TRAUM WIRD  
WAHR – DIE KARRIERE  
VON NICOLE GULL

# NICO LE

MACHT  
DAS  
RENNEN!



**S**chon Klein Nicole liebte es, mit ihrem Vater Baustellen zu inspizieren und sich dabei auszumalen, wie ihr zukünftiges Haus wohl aussehen würde. Ein gutes räumliches Vorstellungsvermögen habe sie schon damals gehabt, sagt Nicole Gull. Die grünen Augen der heute 33-Jährigen scheinen noch ein bisschen mehr zu leuchten, wenn sie von ihrem damaligen Traumberuf erzählt: «Irgendetwas mit Häusern.»

Zuerst kam aber alles anders. Auf Anraten ihrer Eltern absolvierte die heutige Immobilienberaterin eine Lehre bei einer Grossbank, wo sie als Assistentin im Ultra High Net Worth der Privatkundenbetreuung Gas gab. Nach neun Reifejahren bremste sie ab und fragte sich, ob sie auf dem richtigen Weg war. Sie war es nicht, entschied sie und beschloss, ihren Mädchen-traum in die Realität umzusetzen. Von Haus auf unbekümmert, bewarb sich Nicole bei Ginesta Immobilien für die ausgeschriebene Stelle einer Verkaufsassistentin. «Es war wohl wegen meiner Routine im Umgang mit vermögenden Kunden und der guten Englischkenntnisse, dass ich mich dort vorstellen durfte», sagt sie und lacht ihr ansteckendes Nicole-Lachen. Sie musste mehrmals vorsprechen. Dann bekam sie den Bescheid, dass sie das Rennen um die Stelle gewonnen hatte.

---

## VON DER VERKAUFSSUPPORTERIN ZUR SENIOR IMMOBILIENBERATERIN FÜR NEUBAUPROJEKTE – NICOLE GULL HAT AUS IHRER LAUFBAHN EINE RENNBAHN GEMACHT UND DIE AUSBILDUNG IN WENIGEN JAHREN DURCHGESPRINTET.

---

Text: Claudia Schneider  
Fotograf: Geri Krischker

### **Nicole, die Springerin**

Damals, 2010, arbeiteten bei Ginesta fünf Personen in der Verkaufsabteilung, die beiden Chefs inklusive. Dazu gab's die Liegenschaftenverwaltung und einen Mitarbeiter für die Buchhaltung. Nicole unterstützte das Team als Verkaufsassistentin, betreute den Empfang und das Telefon, arbeitete an Kaufverträgen, berechnete Grundstückgewinnsteuern, ging einkaufen und lehrte neue Verkäuferinnen mit dem hauseigenen Maklerprogramm an. Nicole hier, Nicole da, Nicole dort. Total abwechslungsreich sei es gewesen, ein Allrounderjob, schwärmt sie noch heute von ihrer Zeit als Springerin.

### **Noch einmal die Schulbank drücken**

Die Begeisterung für Immobilien drängte sie weiter. Sie startete das Studium zur Immobilienberaterin und drückte fortan nebst ihrem 100%-Job bei Ginesta zwei Abende pro Woche die Schulbank. Mit ihrer Diplomarbeit «Vermarktungskonzept für einen Neubau mit Logo und Projektnamen» schloss sie die Ausbildung erfolgreich ab.

Es ging nicht lange und Nicole wurde von einem Mitarbeiter eine Stelle als Vermarkterin angeboten. Sofort suchte sie das Gespräch mit ihrem Chef Claude Ginesta, der bedauerte: «Das kann ich dir derzeit nicht anbieten.» Womit Nicoles Karriere bei Ginesta Immobilien nach zwei Jahren vorerst beendet war.

# “DER MIX IST DAS COOLE”

SAGT NICOLE,  
DIE IN JEDEM PROJEKT  
DAS POTENZIAL ERKENNT,  
DIE ESSENZ ERFASST  
UND ES BESTMÖGLICH  
VERKAUFT.

## Zu wenig aus dem Häuschen

In der grossen Walliseller Immobilienfirma war sie als Projektleiterin schweizweit für die Vermietung von Neubaugrossprojekten zuständig. Das bedeutendste Projekt umfasste 210 Wohnungen. Sie schätzte die grosse Verantwortung, merkte aber, dass dieser Immobilienjob sie zu wenig aus dem Häuschen brachte. Zu eintönig, zu wenig herausfordernd war er für sie. Einer Kollegin bei Ginesta vertraute sie an, dass der Job nicht ihr Ding sei. Am nächsten Tag schrieb ihr Claude Ginesta, sie solle ihn anrufen. Dann ging alles sehr schnell: Am Montag wurde in Küsnacht verhandelt, am Abend hatte sie ihren Vertrag. Claude Ginesta erinnert sich: «Nicole versteht schnell und arbeitet mit Herz und Verstand. Als ich hörte, dass sie wieder verfügbar sein könnte, musste ich nicht lange überlegen.»

## Das Tempo hochhalten

Mit dem gleichen Tempo wie Nicole entwickelte sich auch Ginesta Immobilien. Die Firma war in der Zwischenzeit in elegant gestylte Büros gezügelt und Nicole traf auf viele neue Gesichter und Mandate. Der Markt lief heiss – Nicole hielt die Pace hoch. Als Junior Immobilienberaterin für Bestandesliegenschaften wurde ihr schon bald das Lead für die Vermarktung einer Überbauung in Männedorf mit 39 Mietwohnungen übertragen. Das erste grosse Neubauprojekt für Ginesta war der Startschuss in eine neue Ära. Inzwischen ist sie zur Senior Immobilienberaterin mit Spezialgebiet geworden. Auf die Frage, was das nächste Ziel sein könnte, antwortet Nicole, die aus Karriereschritten gerne Karriersprünge macht: «Warum nicht eine Ginesta-Geschäftsstelle im Oberland aufbauen?»



**Nicole Gull**

Beruf: Senior Immobilienberaterin, Geschäftsstelle Küsnacht  
Ausbildung: Immobilienvermarkterin mit eidg. FA