

# Die Luxus-Maklerin

„Immobilienkäufe brauchen ihre Zeit“, weiß Immobilienexpertin Marlies Muhr. Warum, lesen Sie hier.

## **Bitte erläutern Sie kurz die Philosophie von Marlies Muhr Real Estate.**

Werte brauchen Sicherheit! Das umfangreiche Angebot von Marlies Muhr Real Estate bietet außergewöhnliche Liegenschaften für außergewöhnliche Kunden. Maßgeschneiderte Beratung mit fundiertem Know-how ist unsere bewährte Basis. Wir finden die Wunschimmobilie für unsere Kunden, ermitteln den Wert eines Objekts und verfügen über ausgezeichnete Kontakte.

Qualität ist für uns die Summe aus Diskretion, Perfektion und Ehrlichkeit, denn die Zufriedenheit unserer Kunden ist unser guter Ruf.

## **Haben es Damen in der Immobilienbranche leichter oder schwerer als Herren oder ist das Ihrer Meinung nach irrelevant?**

Frauen sind in der Immobilienbranche nach wie vor unterrepräsentiert. Frauen haben es deshalb in der Immobilienwirtschaft beim beruflichen Weiterkommen immer noch schwerer als ihre männlichen Kollegen, jedoch kann man sich mit viel Fleiß und qualifizierter Leistung immer durchsetzen. „Wer im Konzert der Großen mitspielen will, muss sich den Herausforderungen stellen, egal ob als Frau oder Mann“. Männer können eher besser Netzwerken – jedoch gilt der Appell an alle Frauen in der Immobilienbranche: „Habt mehr Mut zur Macht – unterstützt Euch gegenseitig!“

## **Was hat Sie dazu bewogen, sich im Immobiliensektor zu etablieren und was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?**

Kaum ein Beruf ist so vielseitig und abwechslungsreich wie der des Immobilienmaklers.



### **Marlies Muhr**

ist Inhaberin und Geschäftsführerin der Marlies Muhr Real Estate, einem Unternehmen, das seit mehr als zwei Jahrzehnten erfolgreich in der Immobilienbranche tätig ist.

Man kommt viel herum, trägt Verantwortung, trifft viele unterschiedliche Menschen und kann dabei sehr gut verdienen. Aber vor dem „Verdienen“ kommt das „Dienen“. Der Maklerberuf erfordert ein hohes Maß an Leistungsbereitschaft, Menschenliebe und Fingerspitzengefühl.

Das Geheimnis meines Erfolgs liegt in der Leidenschaft für meinen Beruf und ein starker Rückhalt in meinem Privatleben, welcher mir Kraft gibt.

Das Zusammenarbeiten mit meinen Mitarbeitern, welches durch respektvollen Umgang, Toleranz und gegenseitige Unterstüt-

zung geprägt ist. Zufriedene Kunden, sehr erfolgreiches Team und die Weiterempfehlung!

## **Wie schwierig ist es, für einen Kunden das perfekte Objekt zu finden? Gehen Sie nach Gefühl oder entscheiden Sie das ganz rational?**

Die passende Immobilie zu finden ist nicht immer einfach. Die Kundenvorstellungen von einer perfekten Immobilie sind nicht immer deckungsgleich mit den zur Verfügung stehenden finanziellen Mitteln.

Zahlen, Daten, Fakten spielen natürlich beim Immobilienkauf eine große Rolle, aber ver-



gessen darf man nicht auf das Bauchgefühl. Recherchen bei Immobilien kosten viel Zeit und Geld, führen aber zu einem fairen Marktpreis und zur Kenntnis der gesamten Sachlage über eine Immobilie. Mit diesem Ansatz hat man die gesamte Information über eine Immobilie, welche dann auch fundiert für den Kunden aufbereitet wird.

Der Internet Auftritt ist unser Leitmedium. Unsere Kunden suchen nach Objekten und Dienstleistungen. Unsere Website ist immer öfter der Kontaktpunkt zu unseren Kunden. Vom Zustand unserer Website ziehen die potenziellen Kunden Rückschlüsse auf die Professionalität, den Service und die Qualität von Objekten und Dienstleistungen.

Wir sehen den Internetauftritt daher als Kommunikationsinstrument – und nicht als Softwareanwendung oder pures Designobjekt.

#### **Nach welchen Kriterien suchen Sie Objekte und Kunden aus?**

„Zuhören“ - ein wichtiger Aspekt in der Immobilienvermittlung

Die Bedürfnisse der Kunden bei der Immobiliensuche und auch beim Immobilienverkauf müssen gehört und verstanden werden. Wir helfen unseren Kunden in allen Fragestellungen rund um die Immobilie.

Bei der Käuferseite sind das Erstellen eines klaren Suchprofils und die Frage nach der Finanzierbarkeit vordergründig. Wir wollen die tatsächlichen Ansprüche, Beweggründe, aber auch die K.O.-Kriterien unserer Kunden genau kennen. Die Dienstleistungen im Immobilienverkauf werden immer komplexer, hochwertiger und kundenorientierter. Um diesen Tendenzen gerecht zu werden, können wir unseren Klienten mit unserer Homepage und den diversen Kommunikationseinrichtungen mehrere neue Serviceleistungen anbieten.

Sehr aufwändig und für den Erfolg von entscheidender Bedeutung ist die Bewertung von Bestandsimmobilien, die zum Verkauf kommen sollen. Für einen Profi schon schwierig, ist es für den Laien nahezu unmöglich, Immobilien ohne entsprechende Sach- und Marktkenntnisse richtig einzuschätzen. Die häufigste Ursache für den Nichtverkauf von Immobilien ist ein zu hoher Preisansatz.

#### **Welche Eigenschaften dürfen einem perfekten Immobilienmakler unter keinen Umständen fehlen?**

Kompetenz, gepflegtes Auftreten, Seriosität und ein fundiertes Fachwissen der Immobilienbranche sowie ein sehr hohes Einfühlungsvermögen.

Neben der fachlichen Kompetenz und den erforderlichen Kenntnissen und Fähigkeiten sind insbesondere menschliche Eigenschaften und der Faktor „Persönlichkeit“ des Maklers entscheidend.

Bei der Wahl eines guten Maklers gilt wie bei allen Geschäftsbeziehungen: Man darf sich durchaus auf seinen ersten Eindruck, das sogenannte „Bauchgefühl“ verlassen. Den Bauch kann man selten betrügen, den Verstand dagegen sehr wohl. Immobiliengeschäfte sind Vertrauenssache, egal ob man verkauft oder kaufen will.

Bei der Auswahl eines Immobilienmaklers muss dieser dem Kunden sympathisch sein. Nicht nur das Immobilienportfolio / Immobilienangebot sondern auch die „Chemie“ müssen stimmen.

Eine wichtige Basis, um Vertrauen aufbauen zu können, ist Zeit. Ein seriöser Makler weiß, dass Käufe in dieser finanziellen Größenordnung nicht innerhalb weniger Minuten entschieden werden, sondern ihre Zeit brauchen. Der Makler muss Angebot und Nachfrage kennen, er muss bei der Eigenbewertung frei von Emotionen sein und nicht auf Basis des einstigen Ankaufspreises erfolgen, denn dies führt unweigerlich zu Fehlbewertungen. Auch für Fantasien und Wunschenken der Kunden sollte es keine Plattform geben. Besonders zu beachten ist bei der Eigenbewertung einer Immobilie, dass diese frei von Emotionen und nicht auf Basis des einstigen Ankaufspreises erfolgt, denn dies würde unweigerlich zu einer Fehlbewertung führen. Auch für Fantasien und Wunschenken bleibt beim anhaltenden Käufermarkt kein Raum, da sich der aktuelle Marktwert von Immobilien ausschließlich auf der Grundlage von Angebot und Nachfrage errechnet.

#### **Inwieweit hat die Wirtschaftskrise Ihr Unternehmen beeinflusst?**

Die Wirtschaftskrise hatte auf mein Unternehmen nur positive Auswirkungen.

Die Preise sind mehr oder weniger stabil geblieben und die „Wirtschaftskrise“ hat grundsätzlich die Nachfrage nach Immobilien sehr stark erhöht, da viele Investoren und private Anleger ihr Vermögen in Immobilien umgeschichtet haben. Auf Grund der niedrigen Zinsen und Inflationsangst wurde auch

# **ICH BIN SEIT RUND 20 JAHREN, NATIONAL ALS AUCH INTERNATIONAL, IN DER IMMOBILIENBRANCHE TÄTIG**

vermehrt in Immobilien investiert. Dies hat dazu geführt, dass mein Unternehmen durch die überdurchschnittlich gute Ausbildung der Mitarbeiter überproportional profitieren konnte.

#### **Wie erholen Sie sich vom Job?**

In einer netten Runde mit einem Glas Wein und guten Gesprächen...

In meiner Freizeit beschäftige ich mich mit Kultur, Musik, Golf, Kochen, Lesen...

#### **Beschreiben Sie luns bitte hre Traumimmobilie.**

Mein eigenes Zuhause, meine Ceconi Villa in Salzburg direkt an der Salzach, wo ich mich zurückziehen kann und mich wohlfühlen kann, wo ich einfach meine Seele baumeln lassen kann.

#### **Was wünschen Sie sich für die kommenden Jahre?**

Weiterhin viele zufriedene Kunden. Mein Unternehmen ist mittlerweile in Österreich eine feste Größe und spielt in der hiesigen Immobilienwelt eine wegweisende und wesentliche Rolle. Ich wünsche mir, diese Unabhängigkeit zu bewahren, den wirtschaftlichen Erfolg dieses Unternehmens auszubauen und zu stärken. Der berufliche Erfolg bedeutet für mich Stolz, Anerkennung und Ansporn, auch künftig zu den Besten zu gehören.

In den kommenden Jahren würde ich es sehr begrüßen, wenn die politischen Rahmenbedingungen dazu führen würden, dass wir einen stabilen Immobilienmarkt erhalten und es vor allem in den Städten zu keiner Blasenbildung kommt. ■