

VON LUXUSIMMOBILIEN UND MÄNNERDOMÄNEN ...



Das Immobilienmaklergeschäft wird nach wie vor von Männern dominiert. Doch es gibt auch erfolgreiche Frauen in diesem Business: Marlies Muhr beispielsweise. Wir sprachen mit der gebürtigen Salzburgerin, die im gesamten deutschsprachigen Raum tätig ist, unter anderem darüber, worin sich Männer und Frauen im Verkauf unterscheiden und was bei einer Luxusimmobilie nicht fehlen sollte.

Interview: Susanne Lieber

Frau Muhr, vor wenigen Monaten haben Sie den «FlowFact Award» als die innovativste Immobilienmaklerin im deutschsprachigen Raum gewonnen und es beim «Cäsar Award» als Maklerin 09 in die Endrunde geschafft – jeweils als einzige Frau. Um was für Auszeichnungen handelt es sich dabei genau?

Der «FlowFact Award», an dem jedes Jahr mehrere hundert Immobilienmakler-Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz teilnehmen, wird in Köln unter anderem für kreative Ideen vergeben, die sowohl die Kunden- als auch die Mitarbeiterbindung stärken. Wir haben den Preis für unsere Online-Präsenz (www.muhr-immobilien.at) mit neuen Video-Exposés und interaktiven Tools erhalten. Der «Cäsar Award» hingegen gilt als die höchste Immobilienauszeichnung Österreichs, die in mehreren Kategorien unter anderem an Makler und Immobilienmanager vergeben wird.

Seit wann arbeiten Sie schon als Immobilienmaklerin?

Bereits seit zwanzig Jahren. Und ich liebe meinen Beruf immer noch sehr. In Österreich lautet die korrekte Berufsbezeichnung übrigens nicht Immobilienmakler, sondern Immobilienhändler. Es handelt sich dabei um ein gebundenes Gewerbe, für das man eine Konzession benötigt und unter anderem Prüfungen im Bereich Zivil-, Bau- und Mietrecht ablegen muss – im Gegensatz zu Deutschland beispielsweise. Das trägt natürlich zu einer qualitativen Verbesserung des Berufsstandes bei.

Sie haben sich auf Luxusimmobilien spezialisiert und bieten

nicht nur Penthouse-Wohnungen, alte Bauernhäuser und herrschaftliche Schlösser an, sondern auch mal ein Weingut mit Hub-schrauberlandeplatz. Wie unterscheidet sich die Vermittlung luxuriöser Wohndomizile von gewöhnlichen Objekten?

Der klassische Anleger einer «gewöhnlichen» Immobilie ist eher rational, entscheidet sich nach Lage, Ausstattung und des zur Verfügung stehenden Budgets für ein Objekt. Im Luxus-Segment läuft sehr viel mehr über Emotionen. Meine Kunden haben im Vorfeld meist sehr konkrete Vorstellungen, was sie wollen und suchen eher Liebhaberobjekte und Raritäten.

Liegt in der Emotionalität vielleicht auch das Geheimnis ihres Erfolgs als Frau?

Ich denke schon. Frauen sind in der Regel weniger rational, haben einen anderen Zugang zu Immobilien. Sie betreten ein Objekt schon ganz anders, wenn sie die Tür öffnen, sind sensibler für Stimmungen und Wünsche der Kunden. Neun meiner insgesamt zehn Mitarbeiter sind deshalb auch weiblich. Aber der Erfolg hängt auch von einem sehr guten Dienstleistungsportfolio ab. Mit einem intensiven Briefing, was genau gewünscht wird, fängt dabei alles an. Neben der Kompetenz in rechtlichen Fragen ist darüber hinaus auch die gute Aufbereitung der Objekte mit Plänen, Fotos und allen relevanten Informationen ausschlaggebend. Wir aktualisieren daher täglich 250 Immobilien. Sehr wichtig ist aber auch die Bereitschaft, jeder Zeit Ansprechpartner zu sein. Ich bin daher von Montag bis Sonntag für meine Kunden erreichbar.

Haben Sie eigentlich auch mehr Frauen im Kundenkreis?

Ja, rund zwanzig Prozent. Das liegt mitunter aber auch daran, dass Frauen für die Erstselektion zuständig sind. Vielen ihrer Männer fehlt aus beruflichen Gründen schlicht und ergreifend die Zeit, um sich intensiv nach einem passenden Objekt umzuschauen. Denn das kann manchmal sehr lange dauern.

Was darf bei einer Luxusimmobilie nicht fehlen? Gibt es sogenannte Must-Haves – wie einen Swimmingpool zum Beispiel?

Grosse Bäder mit Fenster und begehbare Kleiderschränke sind meist ein wichtiges Thema. Und möglichst lichtdurchflutet sollten die Räume sein. Darüber hinaus legt man gesteigerten Wert auf die Wertigkeit der Materialien und mittlerweile auch die ökologische Nachhaltigkeit der Gebäude.

Verraten Sie uns zum Schluss noch, wie und wo Sie selbst wohnen?

In Salzburg habe ich eine Penthouse-Wohnung, die eher modern eingerichtet ist. Das Interieur in der Dachgeschosswohnung in Kitzbühl und die Wohnung am Wolfgangsee mit dazugehörigem Badeplatz ist eher traditionell und sehr gemütlich.

Herzlichen Dank für das Gespräch, Frau Muhr!