

„MEIN STECKENPFERD SIND LIEBHABER-OBJEKTE“

Text: Doris Thallinger | Fotos: Weissbild



Nicht nur am Immobilienmarkt kennt man ihren Namen: Marlies Muhr ist heute eine Marke, die für Qualität und Service steht. Im Interview erzählt sie von ihren Anfängen in Salzburg und gibt Einblicke in die Welt der Immobilien.

„

Ich glaube, das Allerwichtigste ist es, den Menschen wirklich gut zuzuhören, um zu erkennen, was sie wirklich suchen.

Marlies Muhr



Marlies Muhr, Ihr Name spricht für sich – nicht nur in Salzburg. Wie lange sind Sie schon im Immobiliengeschäft?

Ich bin nun schon drei Jahrzehnte im Immobiliengeschäft tätig. In Salzburg war der Start, und sobald ich beschlossen hatte, mich im hochwertigen Immobilienbereich anzusiedeln, habe ich auch den Standort in Kitzbühel eröffnet und vor 10 Jahren das Büro in Wien.

Gehen wir 30 Jahre zurück: Was war damals Ihre Vision?

Ich stamme aus einer Kaufmanns-Familie aus Gleisdorf in der Steiermark und vielleicht ist mir das Verkaufen daher schon in die Wiege gelegt worden. Meine Karriere in Salzburg startete ich in einem großen Immobilien-Büro, dort konnte ich mir die ersten Sporen verdienen, bevor ich den Start in die Selbstständigkeit gewagt habe. Zu dem Zeitpunkt war für mich bereits klar – und auch meine Vision – dass mein Steckepferd die Liebhaber-Objekte sind. Ich betone immer, dass ich nicht im Luxus-Bereich tätig bin, denn Luxus hat viele Facetten. Für den einen ist die Zwei-Zimmer-Wohnung, die mit goldenen Wasserhähnen ausgestattet ist, Luxus, für den anderen ein Herrenhaus oder eine Seeligenschaft. Aber alles, was besonders und einzigartig ist, fällt unter Liebhaberei. Und für diese Objekte bin ich mittlerweile österreichweit bekannt.

Was waren die wichtigsten Meilensteine, die für Sie wichtigsten Erfolge?

Der Weg, den ich damals gegangen bin, war ein sehr steiniger. Mein Einstieg in die Selbst-

ständigkeit war in einem kleinen, 24 m² großen Büro, meinen ersten Schreibtisch und Computer habe ich gebraucht ersteigert! Ich habe viel Energie in meine Arbeit investiert und unermüdlich mein Netzwerk aufgebaut. Aus diesem darf ich heute schöpfen – ob im Bereich der Industrie, der Politik, bis hin zur Kultur. Das ist das Spannende und zugleich mein Kapital!

Wie unterscheidet sich der Immobilienmarkt in Salzburg zu dem in Wien und Kitzbühel?

Der Wiener Markt ist ein anderer als der in Westösterreich, und zwar ein sehr hart umkämpfter. Für uns ist Wien ein ganz spannender Markt geworden, da mehr als 85 Prozent unserer Kunden, die in Wien kaufen oder verkaufen wollen, aus Westösterreich stammen. Die Marke Marlies Muhr ist in Westösterreich etabliert und unsere Kunden profitieren von der persönlichen Betreuung vor Ort im ersten Bezirk. Der Kitzbüheler Markt ist ein ganz eigener, solitärer Markt.

Ich bin, was das angeht, ein Brückenbauer zwischen West- und Ost-Österreich. Unsere Kunden schätzen es, ein gutes Team vor Ort zu haben, aber auch, dass Marlies Muhr Immobilien ein unternehmergeführtes Immobilienbüro ist und keine Franchisekette. Ich und mein Team stehen hinter der Marke und ich bin persönlicher Ansprechpartner vor Ort.

Immobilien sind gefragt wie nie zuvor. Worauf kommt es bei der Suche an, damit man dennoch das passende Objekt findet?

Wir alle wissen, wie schwierig es ist, dass eine Immobilie alle wünschenswerten Attribute ab-

deckt, man muss kompromissbereit sein. Darum erstelle ich mit meinen Kunden eine Wunschliste! Der Wunschzettel wird befüllt und besprochen und spätestens zu diesem Zeitpunkt kristallisiert sich der Fokus heraus und gleichzeitig die Bereiche, in denen man bereit ist, Abstriche zu machen. Ich glaube, das Allerwichtigste ist es, den Menschen wirklich gut zuzuhören, um zu erkennen, was sie wirklich suchen.

Dasselbe gilt natürlich für Menschen, die ihre Immobilie verkaufen möchten. Meine Vision als Immobilienmaklerin ist es, diese zu unterstützen und durch den gesamten Prozess zu begleiten. Meist müssen sich Verkäufer emotional von der Immobilie verabschieden – auch in diesem Prozess begleiten wir und können wesentlich konzentrierter die richtige Käuferschicht finden und so dafür sorgen, dass der Verkäufer seinen Wunschpreis erzielt.

Welche Immobilien werden derzeit verstärkt nachgefragt? Wie hat Corona den Markt verändert?

Durch Covid haben sich große Veränderungen gezeigt – die Bedürfnisse gehen in Richtung Garten, Freiflächen, Alleinlage. Massiv gefragt sind Bauernhöfe bzw. Bauernsachen, sprich Immobilien, die weitgehend autarkes Leben ermöglichen.

Darüber hinaus haben die Interessenten Zeit gehabt zu suchen und neue Ideen zu entwickeln, wie sie ein Zuhause schaffen können, das als Lebens- aber auch als Geschäfts- bzw. Arbeitsumfeld taugt.