

Vom Kleinbüro zur Marke

Seit über drei Jahrzehnten ist die Marlies Muhr GmbH an den Standorten Salzburg, Wien und Kitzbühel erfolgreich in der Immobilienbranche tätig. Im SW-Interview erzählt Geschäftsführerin Marlies Muhr, was es braucht, um das Vertrauen der Kunden zu gewinnen und als Immobilienmarke international erfolgreich zu sein.

MARGIT SKIAS

Sie sind ausgebildete Kindergartenpädagogin. Was hat Sie veranlasst, in die Immobilienbranche zu wechseln?

Als ich damals nach Salzburg gekommen bin, wurde ich auf ein Stelleninserat einer Immobilienkanzlei aufmerksam, das mich sehr angesprochen hat. Das war der Beginn meiner Karriere als Immobilienmaklerin. Meine frü-

here Ausbildung in der Pädagogik und Psychologie spielt auch heute noch eine wichtige Rolle, da dieses Know-how auch im Verkauf von Immobilien sehr hilfreich ist. Der Verkauf, die Dienstleistung an und für sich ist mir aber schon in die Wiege gelegt worden. Ich komme aus einem Kaufmannsgeschäft in Gleisdorf in der Steiermark. Schon als Kind bin ich immer gerne im Geschäft gestanden und habe den Kontakt zu den Menschen gesucht.

Was fasziniert Sie an der Immobilienbranche?

Das Faszinierende an meinem Beruf ist, dass ich Menschen zusammenbringe: Käufer und Verkäufer. Jede Immobilientransaktion bringt wieder neue Erlebnisse mit sich.

Welche Fähigkeiten braucht eine erfolgreiche Immobilienmanagerin?

Das Wichtigste in unserem Beruf ist

das Zuhören, was der Kunde wirklich sucht, und dann erst loszulaufen, um die passende Immobilie zu finden. Und dann eine Analyse zu machen, was der Kunde will. Die fachlich richtige Wertermittlung ist das Fundament für eine erfolgreiche Verkaufsstrategie. Hierbei hilft mir meine 30-jährige Erfahrung, die ich mitbringe. Das

SERIE

Erfolgswege

Persönlichkeiten aus der Wirtschaft geben Auskunft.

Entscheidende und Schwierigste ist es, beim Verhandeln festzulegen, mit welchem Preis ein Objekt auf den Markt gehen soll. Es zu schaffen, dass der Kunde mir bei der Preisentscheidung vertraut. Man braucht gute Menschenkenntnis und psychologische Fähigkeiten, zu erspüren, was die Menschen wirklich wollen. Und ganz wichtig ist die Diskretion. Generell ist mein Beruf eine Vertrauenssache.

In einem Interview sprechen Sie darüber, dass Luxus viele Facetten haben kann. Was meinen Sie damit?

Für jeden ist Luxus etwas anderes: Für die einen bedeutet Luxus die eigene Wohnung in der Stadt, für andere das Haus am See – bei manchen beginnt Luxus erst, wenn man sein eigenes Schloss besitzt.

Worin liegt der Unterschied zwischen Luxusobjekten und Liebhäberobjekten, mit denen Sie sich positionieren?

Bei der Liebhäberei sind es Objekte, die

eine emotionale Vergangenheit haben. Das ist das Spannende daran, weil man bei diesen Objekten auch eine Geschichte mitverkauft. Das ist bei Seeimmobilien oder alten Bauernhöfen der Fall. Da gilt es zu erfragen, warum sich der Käufer nach einer Seeimmobilie sehnt? Vielleicht hatte man ein besonderes Erlebnis gehabt und möchte einfach zurück. Das gilt auch bei allen anderen Objekten. Für diese Liebhäberobjekte stehe ich, und deshalb wird man bei mir auch fündig.

In Ihrer Chronik finden sich ganz viele Auszeichnungen.

Was bedeuten Ihnen diese?

Ich bin sehr glücklich über jede einzelne Auszeichnung, weil diese eine unheimliche Wertschätzung für meine Person und mein Team darstellen.

Hatten Sie zu Beginn und auch später Mentoren, die Sie auf Ihrem Karriereweg unterstützt haben?

Nein, hatte ich nicht. Ich war mein eigener Mentor. Ich habe von Beginn an geschaut, auch als ich noch in einer anderen Kanzlei gearbeitet habe, dass ich zunächst alle Ausbildungen absolviert und mir parallel ein gutes Netzwerk aufgebaut habe, das ich stets pflege.

Wie haben Sie Ihre Selbstständigkeit begonnen?

1989, in einem kleinen 24-Quadratmeter-Büro. Den ersten Computer habe ich aus einer Verlassenschaft ersteigert. Ich habe mit ganz wenig Mitteln begonnen, mir ein funktionierendes Netzwerk aufzubauen, das in der Immobilienbranche das A und O ist. Heute kann ich sagen, dass ich österreichweit ein gutes Netzwerk habe, das sich durch alle Branchen zieht – von der Kultur über die Politik bis hin zur Industrie.

Was bedeutet Ihnen Erfolg?

Für mich ist es ein Erfolg, wenn sich jemand freut, weil ich das richtige Objekt für ihn gefunden habe. Eine Immobilie zu kaufen oder zu verkaufen, sind

WEGMARKEN

- ▶ 1973–1977: Ausbildung zur Kleinkindpädagogin
- ▶ Seit 1989: Immobilienmaklerin
- ▶ Seit 1998: Selbstständige, konzessionierte Immobilien-treuhänderin, Geschäftsführerin der Marlies Muhr Immobilien GmbH
- ▶ 2006: Eröffnung Standort Kitzbühel
- ▶ 2009, 2011: César Award – Der Immobilienpreis – Finalistin Kategorie Maklerin
- ▶ 2009–2016: Bellevue Property Agent
- ▶ 2010: César Award – Der Immobilienpreis – Sieger Kategorie Small Diamonds
- ▶ 2010 Trend – Trio des Jahres 3. Platz in der Kategorie Dienstleistung
- ▶ 2012: Eröffnung Standort Wien
- ▶ 2012, 2013: International Property Awards Europe
- ▶ 2012, 2013, 2014, 2015: Best Real Estate Agency Austria
- ▶ 2016: Ehrenzeichen des Landes Salzburg





Marlies Muhr verkauft nicht bloß Immobilien, sondern auch Grundkonzepte an Lebensqualität.

ganz entscheidende Dinge im Leben. Wenn man Erfolg haben will, dann braucht man ein Ziel vor Augen. Meines war und ist, als Frau in der Immobilienbranche etwas bewegen zu können und den Erfolg weiterzugeben. Im Team zu schauen, dass wir gemeinsam erfolgreich sind.

Was hat sich seit Corona in der Immobilienbranche verändert?

Das Kaufverhalten. Dass Menschen sich danach sehnen, nicht

nur in der Stadt zu wohnen, sondern auch nach draußen zu

„Das Wichtigste in unserem Beruf ist das Zuhören.“

Marlies Muhr, Immobilienmaklerin

gehen. Da hat das Home-Office auch vieles verändert. Wir verkaufen zunehmend Objekte, in

denen die Menschen das Arbeiten und das Wohnen vereinen können.

Wohin geht der Trend?

Alte, historische Objekte wie zum Beispiel Bauernhöfe oder alte Mühlen zu kaufen, um völlig autark leben zu können – mit eigener Stromgewinnung, eigenem E-Werk. Auf der anderen Seite sehnen sich Leute, die in der Stadt wohnen, zunehmend nach Außenflächen.

Worauf sind Sie stolz?

Aus dem Nichts heraus im Immobilienbereich eine Marke ent-

verankert zu sein. Mein tolles Team und ich fungieren dabei als Brückenbauer von West- bis Ost-österreich, indem wir potenzielle Käufer und Verkäufer zusammenbringen. Kurzum: Ich bin sehr stolz darauf, ein eigentümergeführtes Unternehmen zu sein und kein Franchise-Unternehmen.

Was können Sie jungen Immobilienmaklern mit auf dem Weg geben?

Man muss viel Freude für diesen Beruf mitbringen, dafür brennen und kontaktfreudig sein. Es braucht die Begabung, sich immer wieder selbst motivieren zu können, weil es laufend Tiefschläge gibt. Unsere Branche erfordert Standfestigkeit, insbesondere, wenn bei der Maklergebühr versucht wird, zu verhandeln, was ich nicht nachvollziehen kann, weil ja eine Leistung vollbracht wurde.

Wie könnte der Titel Ihrer Erfolgsgeschichte lauten? Ihre Immobilie ist „Muhr-Wert“.