

# Das Detail macht den Erfolg

Als One-Woman-Show konnte Irene Rief-Hauser im letzten Jahr ein Transaktionsvolumen von 14 Millionen Euro verbuchen. Im Interview hat sie uns ihre Business-Geheimnisse verraten.

Autor: Susanne Prosser

Wenn man ihr brandneues Büro im Erdgeschoss eines Hauses in der Währingerstraße nahe des Kutschkermarktes betritt, hat man gleich das Gefühl, zuhause im Wohnzimmer zu sein. Es ist sichtbar: Hier war definitiv eine Frau am Werk! Die übergroßen Hortensien hat die Chefin selbst in einem Blumenladen hier im Grätzl frisch gekauft. In den Regalen reihen sich Bildbände und Designratgeber nebeneinander, und das in zarten Grautönen abgestimmte Inter-

**„Durch Kontinuität habe ich mir schon früh ein großes Netzwerk aufgebaut.“**

ieur kommt durch nuancenreiche Beleuchtung im richtigen Licht zur Geltung. Zum Interview gibt es Karamellkaffee und belegte Brötchen, und wie bei jedem ihrer Meetings läuft eine dezente Playlist mit einem chilligen Mix aus 80er und 90er Klängen im Hintergrund ab. Dabei erklärt uns die Selfmade Woman, dass bei längeren Terminen stets ein Catering mit Sushi oder indischen Spezialitäten auf-

getischt wird. „Sowohl meine Partner als auch meine Kunden sollen hier spüren können, wie es sich anfühlt, schön und entspannt zu wohnen“, sagt die 47-jährige Businesslady, „Mein Büro soll dafür ein Ort des Erlebens sein.“

#### Alles Gute und Schöne aus einer Hand

Mit gutem Grund hat sie sich, wie ihrem Slogan zu entnehmen ist, der Vermarktung sogenannter „feiner Immobilien“ verschrieben. Denn feine Immobilien sind, was sie selbst liebt. Authentisch zu sein, das ist eine ihrer wichtigsten Erfolgsgrundlagen: „Das Innen und Außen muss stimmen und zusammenpassen“, sagt Rief-Hauser, „Durch Kontinuität habe ich mir schon früh ein großes Netzwerk mit einer guten Vertrauensbasis aufgebaut.“ Integrität und ein respektvolles Miteinander ist für Irene Rief-Hauser ein Garant für langfristigen Erfolg, und der lässt sich heute sehen: Nachdem die heute 47-Jährige im Jahr 2016 in die Selbstständigkeit gestartet war, konnte sie zwei Jahre später bereits ein Transaktionsvolumen von neun Millionen Euro

Irene Rief-Hauser pflegt sämtliche Kontakte zu Kunden und Partnern am liebsten selbst.



Irene Rief-Hauser im Wordrap

**Ein guter Tag beginnt für mich mit ...**  
Yoga und Meditation

**Darauf würde ich nie verzichten ...**  
Meine Freiheit

**Am meisten liebe ich an meinem Beruf ...**  
Die Vielfältigkeit und dass kein Tag wie der andere ist

**Und am wenigsten ...**  
Dass die Leistungen im Maklerberuf oft unterschätzt werden

**Als Kind wollte ich ...**  
Rockstar werden

**Mein Lebensmotto ist ...**  
Wo eine Türe schließt, öffnet sich eine andere

**Das Wichtigste, was ich gelernt habe ...**  
Innere Ruhe ist die beste Voraussetzung für Erfolg



Rief-Hauser wurde heuer für den Cäsar nominiert.

verbuchen. Ein Jahr darauf – 2019 – hatte sie ihren Umsatz mit 14 Millionen schon fast verdoppelt. Mit gutem Grund wurde sie also heuer für den Cäsar Award in der Kategorie „Small Diamond“ nominiert, in der UnternehmerInnen mit einem Team von bis zu fünf Personen ausgezeichnet werden.

Die gebürtige Niederösterreicherin hat ihren Verdienst allerdings bislang alleine geschafft. Und so verrät sie eine ihrer Schwächen, die zugleich auch ihre Stärke ist: „Es fällt mir schwer, zu delegieren. Ich führe sämtliche Kontakte zu Kunden und Partnern am liebsten selber durch – vom Erstgespräch am Telefon bis zur Besichtigung und der Kaufabwicklung“, sagt Irene Rief-Hauser, „Und ich weiß, dass ich darin einfach unschlagbar bin!“ Dennoch ist der Businessfrau auch klar, dass es irgendwann an der Zeit sein wird, eine Assistentin anzuheuern: „Ich arbeite schon daran, mich dahingehend zu entwickeln“, schmunzelt sie.

#### Liebe zum Objekt und zu den Kunden

Dies könnte tatsächlich hilfreich sein, denn gerade die Objektbesichtigungen

sind ihr persönliches Steckenpferd, für diese nimmt sie sich sehr viel Zeit, um ihre Kunden ausführlich zu beraten und mit ihnen über ihre Wünsche und Bedürfnisse zu plaudern. „Selten ist eine Besichtigung in weniger als einer Stunde vorbei.“ Schließlich geht es nicht nur ums Objekt an sich, denn die Maklerin weiß auch, wo es in der Umgebung den besten Kuchen, das gemütlichste Bar-Ambiente und die praktischsten Shoppingmöglichkeiten gibt. „Ich finde es toll an meinem Beruf, dass mit vor-

**„Selten ist eine Besichtigung in weniger als einer Stunde vorbei.“**

her unbekannten Menschen schnell eine starke Vertrauensbasis entstehen kann“, sagt die Kommunikationskünstlerin, „Schließlich ist Wohnen eine zutiefst intime Angelegenheit.“

Aufgewachsen ist die zielstrebigste Maklerin als Einzelkind im Marchfeld. Ihre Mutter war als Angestellte der Behördenabteilung der OMV tätig, der Vater etwa eine extravagante, neu sanierte Dachgeschosswohnung mitten am Rathausplatz in Klosterneuburg. „Der Ursprung des Hauses geht bis ins elfte Jahrhundert zurück und ist mit mittelalterlichen Maleien im Stiegenhaus gewiss ein besonde-

**IRENE RIEF-HAUSER**  
FEINE IMMOBILIEN

res Liebhaber-Objekt“, sagt Rief-Hauser. Ebenso erinnert sie sich an eine 320 Quadratmeter große Dachgeschosswohnung in der Schikanedergasse gleich beim Naschmarkt: „Sie wurde im Jahr 2017 um 2,685 Millionen Euro verkauft und hatte beeindruckende Räume mit einer Höhe von bis zu viereinhalb Metern.“

#### Von der Reisebranche zu den Immobilien

Aufgewachsen ist die zielstrebigste Maklerin als Einzelkind im Marchfeld. Ihre Mutter war als Angestellte der Behördenabteilung der OMV tätig, der Vater etwa eine extravagante, neu sanierte Dachgeschosswohnung mitten am Rathausplatz in Klosterneuburg. „Der Ursprung des Hauses geht bis ins elfte Jahrhundert zurück und ist mit mittelalterlichen Maleien im Stiegenhaus gewiss ein besonde-

Foto: Jana Madzgon

reichen von Zielen im positiven Sinn keine Grenzen gibt.“ Dies sei sicherlich ein Mindset gewesen, das ihr am beruflichen Weg sehr geholfen habe.

Dazu kommt, dass Irene Rief-Hauser schon immer sehr kommunikativ und gerne unterwegs gewesen ist: Heute vor Ort bei ihren Immobilien, zuvor, nämlich



Das Büro soll zeigen, wie es sich anfühlt, schön und entspannt zu wohnen.



Etwas einmal im Monat also stieg sie in den Flieger in Richtung Mauritius, die Bahamas oder Jamaika. Auf diesen Reisen kam es, dass sie während ihrer Aufenthalte in den schönsten Resorts auch ihr Faible für schöne Architektur und Design entdeckte. Dass es sie schon bald in die Immobilienbranche

führen sollte, war damals nicht geplant. „Eigentlich wollte ich meine Marketinglaufbahn zielstrebig weiterverfolgen“, so Rief-Hauser. Und so landete sie mit 31 Jahren „einen Glückstreffer“ wie sie selbst sagt, als Marketingleiterin bei der CPB Immobilientreuhand GmbH – der heutigen EHL. Dies sei für sie „ein idealer Einstieg in eine hochprofessionelle Firma mit einem exzellenten Netzwerk“ gewesen. Zudem habe sie der „höchstpersönliche und menschliche Umgang“ bis heute sehr geprägt. Fünf Jahre später, mit 36 Jahren wurde sie bei der EHL in den Verkauf der Wohnimmobilien geholt. Als spätere Prokuristin baute sie dort den Verkauf der Eigentumsimmobilien im Luxussegment auf.

„Dabei ging es auch darum, marktkonforme Preise für den Einkauf und Verkauf gegenüber Bauträgern und Privatinvestoren einzuschätzen“, sagt Rief-Hauser, dabei habe ich vor allem Reisen für Journalisten und Reisebürovertreter organisiert.“

**Entspannung mit Mann und Hund**  
Privat lebt Irene Rief-Hauser zusammen mit ihrem Mann Thomas, einem gebürtigen Tiroler, der Architektur an der TU Wien unterrichtet. „Wir haben uns vor 19 Jahren am Jahrmarkt in Kitzbühel kennengelernt“, strahlt sie. Dazu bevölkern eine Katze und der Silver Labrador-Hund Timmi die gemeinsame Wohnung und immer wieder auch Rief-Hausers Büro. Ein guter Tag beginnt für sie mit einer Stunde Vinyasa-Yoga und endet mit einem guten Buch. Besonders vertiefen kann sie sich dabei in die Belletristik des amerikanischen Psychoanalytikers Irvin Yalom oder auch in sämtliche Werke von Thomas Mann. ●