



Wir müssen uns viel mehr trauen

Martina Denich-Kobula, Geschäftsführerin der Denich-Real Immobilien GmbH und Vorsitzende von „Frau in der Wirtschaft Wien“, im Interview.

Sie haben im Mai 2017 Ihr eigenes Unternehmen Denich-Real Immobilien GmbH gegründet. Was ist Ihr Schwerpunkt?

Ich habe mich auf die Vermittlung von Wohnimmobilien spezialisiert, mehr Verkauf als Vermietung. Ich vermittele jede Immobilie gerne. Egal, ob sie um 70.000 oder 1,2 Millionen Euro verkauft wird, jeder Kunde hat den gleichen Service verdient. Ich bin ein klassisches Ein-Personen-Unternehmen, kümmere mich daher um jeden Kunden persönlich. Aber da ich

Käufer hat, um den Pauschalpreis X zu beraten, seine Immobilie zu bewerten und ihn bis zum Kaufvertrag und zur Übergabe der Immobilie zu begleiten, um ihn dann als zufriedenen Kunden zu entlassen.

Woran liegt es, dass in Österreich noch immer zur Hälfte privat an privat verkauft wird?

Das Angebot für Beratungsgespräche wurde in der Branche sträflich vernachlässigt. Die Menschen wissen nicht, dass

etc. Aufseiten des Käufers dauert die Suche nach der Wunschimmobilie auch oft viele Monate. Lage, Preis, Ausstattung, Grundriss, Infrastruktur müssen passen. Der Verkauf bzw. der Kauf sind immer eine sehr emotionale Angelegenheit.

Aufgrund der Doppelmaklerschaft ist es für den Kunden nicht einfach, die für ihn beste Mietwohnung zu finden. Was könnte verbessert werden?

Wir bräuchten in Österreich ein MLS-System. Ein System, in dem jeder Makler auf alle vermiet- und verkaufbaren Immobilien zugreifen kann. Wir leben in Österreich leider das Gemeinschaftsgeschäft viel zu wenig, was sehr schade ist, denn zwei halbe Geschäfte sind ein ganzes. Jeder würde profitieren. In der Wirtschaftskammer sind wir gerade dabei, so etwas auf die Beine zu stellen, und hoffen, es auch zum Laufen zu bringen. Nur so können wir den Kunden tatsächlich optimal betreuen. Und wir wissen auch, dass in Ländern, wo so ein System funktioniert, wesentlich mehr Wohnungen über den Makler vermittelt werden als bei uns.



„Wenn wir alle mit einer Stimme sprechen würden, wären wir eine Macht. Ich sage: Die Wirtschaft ist weiblich, und die Zukunft ist es auch.“

wahnsinnig gerne verkaufe, genieße ich den direkten Kontakt unheimlich. Der geografische Schwerpunkt liegt auf Wien, Niederösterreich und dem Burgenland.

Welche Services bieten Sie noch an?

Ich möchte gerne mehr in die Beratung gehen, was aber in Österreich noch äußerst wenig angenommen wird. Vor allem ältere Personen vertrauen ihrem Nachbarn mehr als einem Makler, wenn es um den Verkauf ihrer Immobilie geht. Und merken bedauerlicherweise erst hinterher, dass sie weit unter dem Wert verkauft haben. Meine Idee dazu ist, den Kunden, der bereits einen potenziellen

gute Makler diesen Service anbieten. Ich sehe mich als Dienstleister und berate, bewerte und verkaufe gerne.

Wir leben in einer schnelllebigen Zeit. Dinge des täglichen Bedarfs sind meist nur einen Mausklick entfernt. In der Immobranche ticken die Uhren anders.

Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie braucht Zeit – vor allem bei uns in Österreich. Vom Entschluss zum Verkauf oder auch zum Kauf bis zur Unterschrift beim Notar dauert es rund sechs Monate. Doch davor ist meist auch schon viel Zeit vergangen. Der Verkäufer musste klären, ob er überhaupt verkaufen soll

Wie sehen Sie die Preisentwicklung auf dem Wiener Wohnungsmarkt?

Wien hat aufgrund der Mietpreisbindung vor allem im Altbau einen sehr verzerrten Markt. Wir waren jahrelang billiger als der Markt etwa in Prag oder Budapest. Zum Glück haben sich die Preise angeglichen. Wir haben in Wien mit Sicherheit keine Immobilienblase. Die Grundstückspreise sind gestiegen, ebenso die Baukosten. Kein Wunder also, dass auch die Quadratmeterpreise steigen. Bei einem Preis von 3.500 Euro pro Quadratmeter macht der Bauträger kaum Gewinn. Günstiger geht es nur im geförderten Wohnbau – mit unseren Steuergeldern.

Ist für Sie Eigentum die bessere Option?

Wir haben in Wien eine sehr geringe Eigentumsquote von knapp 20 Prozent. Interna-



tionale Großstädte liegen bei mehr als 50 Prozent. Ich bin davon überzeugt, wenn Sie die Kreditraten auf eine Lebensarbeitszeit von 45 Jahren aufteilen, können Sie sich nahezu jede Wohnung in Wien leisten. Der Vorteil: In der Pension zahlt man nur mehr die Betriebskosten. Das Problem ist aber, dass ein junger Mensch keinen Kredit bekommt, wenn er nicht bereits ein Grundkapital vorweisen kann. Hier würde ich mir vom Staat eine Förderung des Individuums wünschen. Der Staat übernimmt die Haftung, setzt sich dafür ins Grundbuch. Wenn dieser junge Mensch dann beispielsweise seine 30-Quadratmeter-Wohnung nach fünf oder zehn Jahren verkauft, hat er sich das Kapital für eine größere Wohnung bereits erarbeitet.

Welche Bezirke liegen im Trend?

Für mich hat der 10. Bezirk das größte Wertsteigerungspotenzial mit den vielen Vierteln, die neu entstehen. Und der U-Bahn-Anbindung. Es gibt hier noch ältere, sanierungsbedürftige, aber leistbare Immobilien zu erwerben. Und diese

kann man in zehn Jahren um wesentlich mehr Geld verkaufen.

Wie entwickelt sich der Speckgürtel von Wien?

Zuletzt hatten wir den Trend „Alle wollen raus ins Grüne“. Mittlerweile ist es so, dass nur mehr gut mit den Öffis an die Hauptstadt angebundene Regionen punkten. Denn kaum jemand möchte sich noch zwei Autos leisten. Doch in Orten mit sehr guter Infrastruktur, etwa Mödling oder Baden, haben die Preise auch sehr angezogen.

Sie sind eine engagierte Frau, in vielen Funktionen zu finden. Sie sind u. a. Vorsitzende von „Frau in der Wirtschaft Wien“ in der Wirtschaftskammer Wien und auch Mitglied im Frauennetzwerk der Immobilienwirtschaft, dem Salon Real. Wie funktionieren diese Netzwerke?

Es ist eine andere Art des Kommunizierens, weil man einander kennt. Beim Salon Real haben wir regelmäßige Treffen, wir tauschen uns aus und versuchen einander

natürlich zu unterstützen. Obwohl die Immobilienwirtschaft insgesamt einen sehr hohen Frauenanteil – auch im mittleren Management – hat, sind in der obersten Führungsriege kaum Frauen zu finden.

Bei „Frau in der Wirtschaft“ haben wir allein in Wien fast 50.000 Mitglieder. Wenn wir alle mit einer Stimme sprechen würden, wären wir eine Macht. Ich sage: Die Wirtschaft ist weiblich, und die Zukunft ist es auch.

Warum fällt es Frauen so schwer, an die Spitze zu gelangen?

Wir vernetzen uns nicht gut genug. Wir sprechen im Kaffeehaus über Gott und die Welt und nicht darüber, welches Geschäft wir heute noch gemeinsam abschließen können. Wir trauen uns zu wenig zu, verlangen zu wenig Gehalt. Wir sagen ganz oft nicht schnell genug Ja, etwa bei einem Jobangebot. Doch das Unternehmen fragt dich kein zweites Mal, und dann hat den Job jemand anderer. Wir müssen uns viel mehr trauen.

■ ■ ■ VANESSA HAIDVOGL