

"Kunden kaufen nicht den Makler, sondern die Immobilie"

INTERVIEW MARTIN PUTSCHÖGL. 29. März 2012. 11:56



foto: putschögl

Margret Funk: "Wir wollen die Frauen dazu ermuntern, sich in die erste Reihe zu trauen. Das geht nicht immer aber es muss der Anspruch gewahrt werden."



foto: putschögl

Ihre "Immobilienkarte" zeigt Margret Funk gerne und mit Stolz her: "Unverzichtbar."

kennenlernten - die "Femmes immobilier" in Frankreich oder die deutschen "Frauen in der Immobilienwirtschaft" -, stellten wir fest, dass es in anderen Ländern dieselben Probleme gibt. Uns war es dann auch ein Leichtes, Mitglieder zu finden - das lief viel leichter, als wir dachten. Es war, als hätte sich ein Pfropfen gelöst, und die Frauen sind sozusagen hereingeströmt. Jetzt halten wir bei 108 Frauen. Deren Förderung innerhalb der Immobilienwirtschaft ist Sinn und Zweck des Vereins.

derStandard.at: Und da treffen sie sich ausgerechnet regelmäßig im Hotel *Herrenhof* in der *Herrengasse* ...?

Funk (lacht): Ja, weil die Frau eines Kollegen die Leiterin dieses Hotels ist. Wir waren aber auch schon woanders. Wir haben etwas Passendes gesucht, wo die Frauen am Abend nach der Arbeit noch kurz hingehen können. Wir treffen uns aber nicht wöchentlich und auch nicht monatlich - das schafft keine von uns. Also haben wir gesagt: Es ist gescheitert, wenn wir uns nur alle zwei Monate treffen und dann aber eine vernünftige und angenehme Veranstaltung haben.

derStandard.at: Worum geht es da?

Funk: Ganz unterschiedlich. Wir haben immer wieder Gastvortragende, der erste war etwa Georg Muzicant.

derStandard.at: Also sind nicht nur Frauen bei Ihren Abenden?

Funk: Nein, das wäre ja völlig uninteressant. Ein reiner Frauenzirkel wäre sinnlos. Wir schauen, dass wir einerseits aktuell am Ball bleiben - etwa mit jüngsten Veranstaltungen zum Stabilitätspakt -, andererseits schauen wir auch, dass wir Leute einladen, die gerade in Wien sind und etwas zu sagen haben. Und dann wollen wir uns natürlich auch gegenseitig unterstützen, wo immer wir können. Nicht krampfhaft, aber wenn ein Netzwerk da ist, dann denkt man eher daran. Wir wollen die Frauen dazu ermuntern, sich in die erste Reihe zu trauen. Das geht nicht immer, aber es muss der Anspruch gewahrt werden. Und er wird sehr oft nicht gewahrt aus reiner innerlicher Scheu; deswegen unser Bekenntnis zur Emanzipation und zum Feminismus.

Margret Funk, Präsidentin des Frauen-Immo-Netzwerks Salon Real, glaubt, dass mehr Maklerinnen der Branche gut tun würden

Frauen nehmen sich in der Darstellung von Objekten persönlich eher zurück und stellen meist die Sache in den Vordergrund, sagt **Margret Funk**, Präsidentin des "Salon Real", eines Frauen-Netzwerks innerhalb der heimischen Immobilienwirtschaft. Sie hätte deshalb überhaupt nichts dagegen, wenn der Frauenanteil im Maklergewerbe - aktuell 30 bis 40 Prozent - noch weiter steigen würde. Wegen der relativ freien Zeiteinteilung sei der Beruf ohnehin für Frauen durchaus attraktiv, sagt sie im Gespräch mit Martin Putschögl.

derStandard.at: Frau Funk, Sie haben 2009 den "Salon Real" gegründet, ein Frauen-Netzwerk innerhalb der Immobilienwirtschaft. Wie kam es dazu?

Funk: Ich hatte mit Kolleginnen und Freundinnen immer wieder darüber nachgedacht, dass sich die Frauen in der Immobilienwirtschaft in irgendeiner Form zusammenschließen sollten. Diese Ideen sind bei mehreren zur gleichen Zeit entstanden. Bei mir war es so, dass ich immer wieder beobachten konnte, wie Frauen einen Rückzieher machten, wenn sie drauf und dran waren, beruflich weiterzukommen. Wie das halt allgemein im Wirtschaftsleben so ist. Katharina Kohlmaier, Daniela Witt-Döring, Ingrid Fitzek und ich, wir haben uns dann gesagt: Jetzt mach ma's. Wir tun's einfach.

derStandard.at: Kannten Sie da die Vereinigungen schon, die Sie heute auf der "Salon Real"-Website als internationale Partner nennen?

Funk: Wir haben gewusst, dass es solche Zusammenschlüsse gibt, aber wir haben uns nicht daran orientiert. Als wir die dann später

derStandard.at: Sie verstehen sich also durchaus auch als politische Gruppierung?

Funk: Frauenpolitisch, ja. Wir hatten da mal eine längere Diskussion mit Elfriede Hammerl (Journalistin und Autorin, Anm.) darüber, wie sehr der feministische Aspekt im Vordergrund stehen soll. Wir sagen: Es geht nicht anders, wenn wir uns als emanzipierte Frauen zusammenschließen. Das ist keine Schande, sondern das ist so. Die Männer haben wir alle zu Hause. Die haben halt alle unterschiedliche Berufe.

derStandard.at: Gibt es einen Schwerpunkt bei den im Verein vertretenen Berufszweigen?

Funk: Das ist allgemein recht gut verteilt. Es sind natürlich Maklerinnen und Verwalterinnen dabei, aber auch viele, die im Immobiliendevelopment leitend tätig sind, manche kommen auch aus dem gemeinnützigen Sektor. Außerdem haben wir ein paar Architektinnen und seit kurzem sogar eine Architekturfotografin und Immobilienanwältinnen.

derStandard.at: Die Entscheider bei Kauf oder Anmietung einer Immobilie sind ja oft Entscheiderinnen - nämlich die Frauen. Welche Auswirkungen ergeben sich daraus, dass das Maklergewerbe doch noch eher männerdominiert ist? Anders gefragt: Könnte es nicht auch sein, dass Frauen - die eben oft die Entscheiderinnen sind - immer noch lieber einem Mann eine Wohnung abkaufen?

Funk: Das glaube ich nicht. Wir überlegen als Maklerbüro manchmal zwar auch, wer von uns jetzt besser zu welchem Kunden passt. Und da kann es absolut sein, dass man einmal entscheidet, dass unser junger Kollege zum Termin mit der jungen Frau geht, weil das dann eine sympathischere und möglicherweise auch überzeugendere Situation schaffen kann. Das kann schon sein. Und es gibt durchaus Menschen, wo ich sage: Okay, da gehe jetzt ich hin, weil das ist sicher "meiner", mein Kunde. Manchmal findet man zu einem Kunden aber eben auch keinen Draht. Da muss man dann ausweichen.

Sie haben schon recht mit den Frauen, die bei den Wohnungen entscheiden. Aber das hängt so wenig von der Person des Maklers ab. In Wirklichkeit haben die Frauen ihre Vorstellungen, und wenn's passt, dann passt's. Von uns Maklern kann dazu eine fachlich fundierte Unterstützung kommen, und es kann natürlich auch dazu kommen, dass da manchmal eine Konkurrenzsituation auftritt, die nicht positiv ist.

derStandard.at: Wie viele heimische Maklerinnen gibt es denn eigentlich, haben Sie Zahlen dazu?

Funk: Ich würde sagen, so 30 bis 40 Prozent - von denen, die tatsächlich im Maklergeschäft arbeiten. Nicht alle in Führungspositionen, nicht alle als eigenständige Unternehmerinnen, aber es gibt ja bei uns im Salon Real von den 108 Mitgliedern ein gutes Dutzend Frauen, die ihre eigenen kleinen Maklerunternehmen haben, vielleicht noch mit ein, zwei Mitarbeitern.

derStandard.at: Beim nicht allzu guten Image, das dem Maklergewerbe nach wie vor anhaftet: Wären mehr Maklerinnen aus Ihrer Sicht gut für das Gewerbe?

Funk: Ja, das denke ich schon.

derStandard.at: Warum?

Funk: Weil sich Frauen auch in der Darstellung von Objekten persönlich eher zurücknehmen und meist die Sache in den Vordergrund stellen. Ich habe selbst schon oft gemerkt, dass Männer, wenn sie Dinge präsentieren, vor allem einmal sich selbst präsentieren. Man muss sich zwar in diesem Geschäft auch selbst präsentieren, aber beim Verkauf oder der Vermietung von Immobilien darf man nicht vergessen, dass es eine Sache ist, die man präsentiert, und dass man nicht selber kauft. Und ich glaube, das können Frauen recht gut: Dinge präsentieren und sich dann selbst wieder zurücknehmen, um dem Kunden die Entscheidung zu überlassen.

Unsere ganze Arbeit heißt: Die Kunden zu führen, zu unterstützen und ihnen alles bereitzustellen, was sie brauchen. Die Kunden kaufen nicht den Makler oder die Maklerin, sondern die Immobilie. Und es ist ihr Geld - das vergessen manche Makler, die so unangenehm im Auftreten sind: dass es nicht um sie geht. Es geht ums Geld des anderen und um die Wohnung, die der andere kaufen oder mieten soll.

derStandard.at: Aber dass es ihnen ums Geld geht, das würde ich den Maklern, die so ungut auftreten, schon unterstellen wollen ...

Funk: Ja, es geht um ihr Geld, aber erst dann, wenn sie ihre Dienstleistung ordentlich vollbracht haben. Und das können sie nur dann, wenn sie nicht dauernd daran denken, was sie dabei verdienen. Die Dienstleistung heißt: Vermittlung von Objekten. Wenn man immer nur im Hinterkopf hat, was man bei dem Geschäft verdient, dann strahlt man genau das aus.

derStandard.at: Sie sind auch Professorin an der FH Wiener Neustadt. Merken Sie auch dort einen Unterschied im Zugang zwischen männlichen und weiblichen Studierenden?

Funk: Ja, das merke ich schon. Wobei bei den Kollegen, die an den Fachhochschulen studieren, von vornherein sowieso ein anderer Zugang da ist. Die haben ein Interesse an der Sache Immobilie. Ob das jetzt Frauen oder Männer