

Geschäfte unter Frauen

Immobilienvermittlung. Die Maklerbranche ist zwar nach wie vor eine Männerdomäne, aber die Frauen holen auf. Ihnen wird unter anderem ein besseres Gespür bei Verhandlungen nachgesagt.

VON ANTONIA NAVAL

Sie sind nicht in der Überzahl, aber oftmals überdurchschnittlich erfolgreich: Frauen, die als Immobilienmaklerinnen arbeiten. „Meine Mitarbeiter sind zur Hälfte Männer und zur Hälfte Frauen, aber von den fünf erfolgreichsten Mitarbeitern sind vier Frauen“, sagt etwa Johanna Prosenik, die in Hietzing das Büro Remax First leitet. Als sie selbst mit dem Makeln begann, war sie frisch geschieden und hatte zwei kleine Kinder. Sie musste einen Kredit aufnehmen, um das Geschäft aufbauen zu können. Denn ein fixes Grundeinkommen, wie es ihre Mitarbeiter heute erhalten, gab es damals nicht. Darin sieht Prosenik auch einen Grund, warum sich Frauen seltener für diesen Beruf entscheiden können als Männer: „Viele trauen sich nicht, ohne Fixum zu starten.“ Dabei sei der Maklerberuf gerade für Frauen ideal. „Es ist ein sehr flexibler Beruf, man hat viele Freiheiten und kann sich die Zeit selbst einteilen“, betont Prosenik. Hinzu kämen die überdurchschnittlich guten Verdienstmöglichkeiten.

Empathie von Vorteil

Ein alter Hase im Immobiliengeschäft ist Margret Funk, Inhaberin von Dr. Funk Immobilien in Wien. Sie ist seit 30 Jahren im Geschäft und hat seit jeher auf eigene Rechnung gearbeitet. „Als selbstständige Maklerin muss man schon der unternehmerische Typ sein“, gibt sie zu bedenken – was natürlich für Männer und Frauen gleichermaßen gelte. Funk ist Juristin, aber als sie seinerzeit mit ihrer Familie nach Graz zog, sah sie sich nach etwas Neuem um und kam auf das Makeln. „Ich fand das Verhandeln sehr spannend“, sagt sie – zumal sich der neue Job auch finanziell gleich lohnte. Auch die Flexibilität, die ihr der neue Beruf bot, kam ihr zugute, „aber Kinder und Arbeit unter einen Hut zu bringen war genauso schwierig wie bei anderen auch“. Ihr Vorteil: Sie konnte die Kinder zur Arbeit mitnehmen.

Frauen seien im Maklerberuf insbesondere deshalb oft so erfolgreich, „weil sie sich wahrscheinlich besser auf das Gegenüber einstellen können als Männer“, sagt Sandra Bauernfeind, Leiterin Wohnimmobilien bei EHL Immobilien. In ihrer Abteilung arbeiten ausschließlich Frauen. Frauen würden ein Geschäft „nicht um jeden Preis machen müssen“, sondern „die Bedürfnisse der Kunden über den Geschäftsabschluss stellen“, so die Expertin. Für Prosenik kommt ein weiterer Aspekt hinzu: „Bei Immobilienkäufen entscheiden zu 80 Prozent die Frau-



Kein Geschäft um jeden Preis: Frauen erweisen sich oft als geschicktere Verhandler als Männer.

[Foto: com/A. Gregor]

en, die Männer kümmern sich meist um das Finanzielle.“ Und die Sicht der Entscheiderin, der Frau, könnten Frauen zumeist besser nachvollziehen. Funk führt den steigenden Frauenanteil nicht zuletzt auch darauf zurück, dass es mittlerweile eine ganze Reihe von Ausbildungsmöglichkeiten gibt. „Längst handelt es sich nicht mehr nur um Quereinsteiger aus der Wirtschaft oder Technik. Durch die Ausbildungen an den Fachhochschulen und Universitäten hat sich die Immobilienbranche generell professionalisiert“, betont die Unternehmerin. An vielen Fachhoch-

schulen etwa säßen zunehmend Frauen in den relevanten Studiengängen, wodurch sich der Frauenanteil in der Branche automatisch erhöhe. Auch an der TU und an der Donau-Uni werden entsprechende Studien angeboten.

Wer ein einschlägiges Studium absolviert und mindestens ein Jahr Praxiserfahrung vorweist, kann bei der Wirtschaftskammer eine Gewerbeberechtigung beantragen. Alle anderen müssen eine Befähigungsprüfung ablegen, bevor sie das Schild „Immobilienmakler“ vor dem Büro montieren dürfen.

UNTERREPRÄSENTIERT

In Österreich sind aktuell 1053 Männer und 629 Frauen als Immobilienmakler registriert. Die Konzession als Immobilienhändler halten 111 Männer und 27 Frauen. Wie in den einzelnen Unternehmen das zahlenmäßige Verhältnis zwischen angestellten Männern und Frauen aussieht, darüber gibt es nur ungenügende Angaben. Im österreichischen Remax-Netzwerk liegt der Männeranteil nach eigenen Angaben bei rund 70 Prozent. Organisiert haben sich weibliche Immobilienmakler im Netzwerk Salon Real.

Web: www.salonreal.at

Netzwerken im Salon Real

Seit einigen Jahren gibt es ein eigenes Netzwerk für Frauen in der Immobilienbranche, den Salon Real. Funk war Gründungsmitglied, und Bauernfeind ist ebenfalls Mitglied. „Wir treffen uns regelmäßig zu Vorträgen und Diskussionen, und auch Reisen unternehmen wir öfter gemeinsam“, erzählt Bauernfeind. In Istanbul oder Barcelona war man schon, für heuer steht eine Reise nach Tel Aviv auf dem Programm. Und was sagen die Männer zu den Aktivitäten der Frauen? Die freuen sich, wenn sie im September zum „Back to Work“-Fest des Salon Real kommen dürfen.

