

INTERVIEW (WWW.SOLIDBAU.AT)
05.03.2018 09:35

„Fast wie ein Lebewesen“

Elisabeth Rohr ist seit 20 Jahren Immobilien-Unternehmerin und hat den massiven Wandel des Immobiliengeschäfts in Wien miterlebt. Mit Solid sprach sie über steigende Anforderungen, warum ihr Wohnungen Herzklopfen bereiten, und wie sie die Professionalität in der Branche einschätzt.

Von LILO BOLEN

Frau Rohr, was hat sich aus Ihrer Sicht in der Immobilienwirtschaft seit 1997, seit es also Ihr Unternehmen gibt, verändert?

Elisabeth Rohr: Sehr viel. Hauptsächlich in der Zusammenarbeit mit Kunden. Alles ist viel professioneller geworden und durch den immer stärker werdenden Konsumentenschutz ergeben sich immer wieder neue Herausforderungen, denen wir uns genauso wie andere Branchen auch stellen müssen.

Haben sich auch die Kunden und ihre Ansprüche verändert?

Elisabeth Rohr: Davon bin ich überzeugt. Es ist tatsächlich so, dass Wohnraum teurer geworden ist, aber es ist auch das Angebot immer besser geworden. Insgesamt natürlich erwarten sich die Menschen für ihr Geld einen entsprechenden Gegenwert. Man lebt eben nicht mehr so wie früher, das WC ist nicht mehr am Gang und die Küche kein langer Schlauch mehr. Die dafür notwendigen Grundrissveränderungen kosten natürlich viel Geld. Aber unsere Auftraggeber sind bereit, das Geld in die Hand zu nehmen, damit der Mieter bereit ist, entsprechend zu zahlen.

Wenn sich die Ansprüche der Kunden ändern, wie wirkt sich das auf Ihre Arbeit aus?

Elisabeth Rohr: Wir haben unsere Kunden immer schon extrem gut behandelt, bloß die Qualitätsanforderungen bei der Präsentation sind gestiegen. Und das enorm. Früher hat man ein schiefes, verwackeltes Bild für die Anzeige verwendet und hat damit trotzdem Anfragen bekommen. Das wäre heute gar nicht mehr möglich.

Wie würden Sie den Professionalisierungsgrad Ihrer Branche insgesamt einschätzen?

Elisabeth Rohr: Alle sind hochprofessionell. Wer heute nicht ordentlich fotografieren kann oder einen nicht ansprechenden Text verwendet, der hat schlechte Karten. Wir nehmen auch an, dass der Social Media-Auftritt da eine Rolle spielt. Man muss einfach als das auftreten, was man ist, nämlich als sympathisches Unternehmen, das wirklich Kundenservice bietet. Das ist auch ein Grund, warum wir viele Empfehlungen bekommen. Wir machen einfach sehr viel mehr als wir machen müssten.

Und so gewinnen Sie auch Preise, wie zum Beispiel den Immy.

Elisabeth Rohr: Auf den bin ich sehr stolz, ja. Besonders, wenn man sich ansieht, wie sehr sich die Branche zunehmend professionalisiert. Es ist auch immer schwieriger, einen zu gewinnen. Das Spitzenfeld bewegt sich hier in einem Abstand von ein bis zwei Punkten bei 100 möglichen Punkten in der Bewertung.



Ist der Immy auch Ihr persönliches Ziel in Ihrer Arbeit?

Elisabeth Rohr: Ich will unbedingt noch einen Immy gewinnen, vor allem aber halte ich die Kriterien für sehr sinnvoll. Sie entsprechen meiner Philosophie. Dieser Preis ist ein objektives Messgerät für die Kundenzufriedenheit. Die Beratung hat bei der Bewertung mittlerweile eine hohe Funktion. Man muss den Leuten eben wirklich zuhören um herauszufinden, was sie suchen und brauchen. In ihren Anforderungsprofilen sind die Kunden ja oft noch sehr ungenau. Und man muss sich auch trauen, dem Kunden die Wahrheit zu sagen, wenn jemand unrealistische Ansprüche stellt.

Sprechen wir noch über den Salon Real, dessen Gründungsmitglied Sie sind. Wie sehen Sie seine Funktion?

Elisabeth Rohr: Der Salon Real ist ein großartiger Verein, der genau das macht, was er soll. Ein Frauennetzwerk mit vielen Lobbying-Aktivitäten. Wir können wirklich sagen, wir bringen etwas weiter und werden auch von der Öffentlichkeit wahrgenommen.

Warum soll er denn das machen, was er macht?

Elisabeth Rohr: Es gibt ja sehr viele Lobbying-Verbände von Männern, wo entweder nur Männer dabei sein dürfen oder die einfach sehr männerlastig sind. Der Salon Real ist der erste und einzige Verband, den ich kenne, wo Frauen sagen: Wir sind toll, wir bringen was weiter und wir genießen uns auch nicht, das laut auszusprechen. Und wir haben auch sehr viel Spaß miteinander, das muss man auch sagen.

Können Sie diesen Satz für mich beenden? Bei Rohr Real Estate geht es um...

Elisabeth Rohr: Auf unserer Website steht seit neuestem: „It's a love thing.“ Ich habe noch gezögert, ob ich das so drin haben will, aber wir vermitteln wirklich Immobilien mit Liebe. Ganz ehrlich, für mich ist eine Immobilie fast wie ein Lebewesen. Es ist immer noch so, dass ich jedes Mal Herzklopfen habe, wenn ich in eine neue Wohnung komme. Und die Wohnungen, die ich kenne, die sind mir richtig ans Herz gewachsen.

Steckbrief: Elisabeth Rohr führt seit 1997 ihr eigenes Immobilienunternehmen, Rohr Real Estate, in Wien. Sie ist Mitbegründerin des Salon Real, eines Netzwerks für Frauen in der Immobilienwirtschaft, und Vizepräsidentin des Österreichischen Verbands der Immobilienwirtschaft. Für das Geschäftsjahr 2017 hat sie den renommierten Maklerpreis Immy in Gold gewonnen.

