

IMMOBILIEN ALS LEIDENSCHAFT

In der Immobilienbranche ist sie keine Unbekannte. Die erfolgreiche Geschäftsfrau Irena Markovic beweist stets Fingerspitzengefühl und hat zudem immer den richtigen Riecher. Wir haben die vielbeschäftigte Self-made-Unternehmerin zu einem exklusiven Interview getroffen.

Frau Markovic, Sie sind seit über fünfzehn Jahren in der Immobilienbranche tätig, was fasziniert Sie so sehr an Ihrem Beruf?

Ich habe eine große Leidenschaft für Immobilien! Selbst wenn ich in meiner Freizeit durch die Straßen gehe, richtet sich mein Blick automatisch auf besonders schöne, historische Häuser. Jedes Objekt erzählt seine eigene Geschichte, geprägt durch seine Architektur, das Baujahr, die Vorbesitzer, bis hin zur Einrichtung. Immobilien erzählen eine Historie und ich finde es immer wieder aufs Neue spannend den dafür richtigen neuen Eigentümer zu finden.

Haben Sie schon einmal eine Immobilie gesehen und gewusst zu welchem Ihrer Kunden diese passen würde? Oh ja, das passiert immer wieder! Viele unserer Objekte sind, zumindest in der ersten Zeit, nicht online und da kommt es tatsächlich immer wieder vor, dass ich schon bei der Objektaufnahme im Hinterkopf habe, für wen die Liegenschaft wie bestimmt ist und mir den neuen Besitzer bereits förmlich darin vorstellen kann. In einigen Fällen hatte ich dabei intuitiv ins Schwarze getroffen und die Traumimmobilie wechselte nach kurzer Zeit den Besitzer.

Vor acht Jahren haben Sie die Immobilienkanzlei Lifestyle Properties ins Leben gerufen und beschäftigen mittlerweile fünfzehn Mitarbeiter. Was unterscheidet Ihr Unternehmen von der Konkurrenz?

Mitbewerber beflügeln den Markt und ich schätze die Kooperation mit anderen renommierten Kollegen sehr. Bei uns steht der Kunde im Mittelpunkt. Wir pflegen sowohl zu langjährigen Geschäftspartnern als auch zu unseren internationalen Kunden sehr gute Beziehungen und können dabei auf ein großes Netzwerk zurückgreifen. So ermöglichen wir Immobilienkäufern ein Rundum-Paket, angefangen von der Traumimmobilie in Best-Lage, bis hin zu Innenarchitekten, Baufirmen, Finanzberatern und Anwälten. Mein Team und ich bieten unseren Kunden auf allen Ebenen ein exzellentes Service zu fairen Preisen.

Sie vermitteln Luxusimmobilien und Investmentobjekte. Was macht Ihnen mehr Spaß?

Beides ist auf seine Art spannend und ich schätze die Abwechslung sehr! Bei Investments wie z.B. Zinshäusern, Grundstücken, Fachmarktzentren etc. geht es in erster Linie um Finanzen, Geldanlage und Geldvermehrung. Hier müssen vor allem die Zahlen passen, da es eine rein wirtschaftliche Entscheidung ist. Luxusimmobilien hingegen sind immer mit Emotionen verbunden und es ist eine höchstpersönliche Angelegenheit, da es um ein potenziell neues zu Hause geht. Selbst wenn es sich dabei nur um den Zweit- oder Drittwohnsitz handelt, steht der Wohlfühlfaktor ganz klar im Vordergrund, wobei es sich gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten immer wieder herauskristallisiert hat, dass insbesondere Luxusimmobilien sehr wertstabil sind. Das liegt einerseits an den sehr guten Lagen und andererseits an der gleichbleibenden Nachfrage. ■

Photo: © Diana Kopalthora





Photo: © Diana Kopalhora

REAL ESTATE AS A PASSION

She is quite known in the real estate industry. The successful businesswoman Irena Markovic always demonstrates a sure instinct and a talent to choose the appropriate things. We met the busy self-made entrepreneur for an exclusive interview.

Ms. Markovic, you have been working in the real estate industry for over fifteen years. What is it that fascinates you so much in your profession?

I have a great passion for real estate. Even when I walk through the streets in my leisure time, my eyes are automatically drawn to particularly beautiful, historic houses. Every property tells its own story, shaped by its architecture, the year it was built, the previous owners, right down to the furnishings. Real estate tells a story and I always find it exciting to find the right new owner for it.

Have you ever seen a property and known immediately which of your clients it would suit?

Oh yes, that happens again and again! Many of our properties are, at least during the first time, not online and there it happens that I already have someone in the back of my mind who the property could be intended for and then I can already formally imagine the new owner in it. In some cases, I intuitively hit the bull's eye and the dream property changed hands after a short time.

You founded the real estate company Lifestyle Properties eight years ago and now employ fifteen people. What sets your company apart from the competition?

Competitors stimulate the market and I very much appreciate the cooperation with other renowned colleagues. For us, the customer is in the center of attention. We maintain very good relationships with both long-standing business partners and our international customers and can draw on a large network. This enables us to offer real estate buyers an all-round package, from the dream property in the best location to interior designers, construction companies, financial advisors and lawyers. My team and I offer our clients excellent service at fair prices on all levels.

You broker luxury real estate and investment properties. Which do you enjoy more?

Both are exciting in their own way and I really appreciate the variety! With investments such as apartment buildings, land, retail parks, etc., it's primarily about finances, investing money and making money. Here, above all, the numbers count, as it is a purely economic decision. Luxury real estate, on the other hand, is always associated with emotions and it is a highly personal matter, as it involves a potentially new home. Even if it is only a second or third home, the feel-good factor is clearly in the foreground, and it has been shown time and again, especially in economically challenging times, that luxury properties in particular are very stable in value. This is due on the one hand to the very good locations and on the other hand to the constant demand. ■

РИЭЛТОР КАК ПРИЗВАНИЕ

Ее знают в мире недвижимости. Успешный предприниматель Ирена Маркович всегда проявляет тонкое чутье и находит верное решение. Мы встретились с бизнес-вумен, чтобы взять у нее эксклюзивное интервью.

Госпожа Маркович, вы более пятнадцати лет работаете в сфере недвижимости. Что так вас увлекает в вашей профессии?

Недвижимость – моя страсть! Даже когда я гуляю по улицам в свободное время, я автоматически обращаю внимание на красивые исторические дома. Каждый объект рассказывает свою собственную историю, она отражается в его архитектуре, годах постройки, предыдущих владельцах и даже в интерьере. Здания хранят свою историю и каждый раз мне интересно находить нового владельца, который подойдет именно для этой истории.

Бывало ли когда-то, что Вы видели недвижимость и сразу понимали, какому из Ваших клиентов она бы подошла?

Ах, да, это случается довольно часто! Многие из наших объектов, по крайней мере в начале, не представлены в сети и, часто бывает так, что у меня уже на этапе их оценки в голове есть представление о том, для кого и какая недвижимость подходит и я буквально представляю себе нового владельца. В некоторых случаях моя интуиция оказывается верной и объект в кратчайшие сроки находит своего нового обладателя.

Восемь лет назад Вы основали агентство недвижимости Lifestyle Properties и на данный момент у вас работают пятнадцать сотрудников. В чем заключается уникальность Вашей компании по сравнению с конкурентами?

Конкуренты стимулируют рынок и я сотрудничаю с другими известными коллегами. Наш приоритет – это клиент. Мы поддерживаем отличные отношения как с долгосрочными деловыми партнерами, так и с нашими международными клиентами, имея при этом доступ к обширной сети контактов. Это позволяет нам предоставить покупателям недвижимости полный спектр услуг, начиная с недвижимости мечты в лучших районах и заканчивая внутренними дизайнерами, строительными компаниями, финансовыми консультантами и юристами. Моя команда предлагает нашим клиентам лучший сервис на всех уровнях по справедливым ценам.

Вы занимаетесь продажей элитной недвижимости и инвестиционных объектов. Что Вам больше нравится?

Оба занятия мне интересны и я ценю разнообразие! В случае инвестиций, таких как арендные дома, участки, торговые центры и так далее, в первую очередь речь идет о финансах, инвестировании и увеличении капитала. Здесь главное, чтобы цифры сошлись, поскольку это строго экономическое решение. С другой стороны, элитная недвижимость всегда связана с эмоциями и представляет собой чрезвычайно личное дело, поскольку речь идет о потенциальном новом доме. Даже если это второй или третий дом, комфорт на первом месте, особенно в периоды экономических вызовов, когда становится очевидным, что именно элитная недвижимость остается очень стабильной в стоимости. Это объясняется прекрасным расположением таких объектов и постоянным спросом. ■

Photo: © Diana Kopalhora



*Lifestyle Properties
Palais Equitable
Stock-im-Eisen-Platz 3/26
1010 Wien*

*Tel.: +43 1 512 14 84
Fax: +43 1 512 14 84
Mobil: +43 699 111 654 68
markovic@lifestyle-properties.at*

www.lifestyle-properties.at