

Try the impossible - it's fun!

Irena Markovic genießt es, anderen Menschen Freude zu machen. Lifestyle Properties ist die schönste Adresse für Immobilien in Wien.

TEXT
URSULA SCHEIDL

Die 30-Jährige gebürtige Serbin Irena Markovic darf man ohne zu übertreiben als Power Woman bezeichnen. Als Kleinkind kam sie mit ihren Eltern nach Wien und hat sich schon sehr früh für die "Welt des Glamours" interessiert. Sie hat sich alles selbstständig aufgebaut.

Parallel zur Handelsakademie Vienna Business School in Wien startete sie mit 15 ihre Modelkarriere, und gewann gleich den 1. Platz beim Casting einer bekannten Modemarke. Es folgten zahlreiche Shootings und TV-Auftritte, sowie Einladungen zu prominenten Society-Events. Mit 19 gründete sie monatliche Eventreihe "Scandalous" und bot Gästen aus Society, Wirtschaft, Kultur, Diplomatie, Politik und Sport die Gelegenheit, in entspannter Club-Atmosphäre Ideen auszutauschen, aus denen sich spannende Projekte entwickeln können. Parallel dazu stieg sie 2009 in die Immobilienbranche ein und gründete 2016 ihre eigene Immobilienkanzlei Lifestyle Properties.

VV: Vom Model über Events zu Immobilien: wie geht das?

Ich habe eine unglaubliche Leidenschaft für Immobilien. Jedes Objekt ist anders und hat seine individuelle Geschichte. Ich treffe jeden Tag neue Menschen. Auch die gesetzlichen Rahmenbedingungen faszinieren mich, man lernt jeden Tag dazu.

Welche Immobilien bieten Sie an?

Unser Portfolio ist sehr breit gestreut. Wir haben Gewerbeobjekte genauso wie Luxusimmobilien. Das hat sich durch meine Kontakte aus den Events so ergeben. Die Kunden kommen zu mir, ich bin sehr dankbar für das große Vertrauen und die Weiterempfehlungen.

Worauf legen die Kunden bei einer Vermittlung Wert?



Irena Markovic mit ihrer rechten Hand Academic Real Estate Manager Christian Kiedl.

Irena Markovic gibt ihre Erfahrungen als Jung-Unternehmerin als Ausschuss-Mitglied in der österreichischen Wirtschaftskammer weiter



Zu allererst auf Diskretion, aber auch darauf, dass man sich in ihre Welt hineinversetzt. Jeder hat einen emotionalen Bezug zu seinem Objekt und möchte verstanden und beraten werden.

Wie sieht die Beratung aus?

Wir nehmen dem Kunden soweit wie möglich die Arbeit ab, egal ob es um steuerliche Aspekte oder um allgemeine rechtliche Dinge bis zur Vertragsunterzeichnung geht. Mein Ziel ist, dass der Kunde zu uns kommt, uns sein Objekt anvertraut und sich auf sein Leben konzentrieren kann. Wir machen das mit sehr viel Leidenschaft.

Wie hat sich die Branche verändert?

Sehr nach der Wirtschaftskrise. Der Finanzmarkt ist unmittelbar an die Immobilienbranche gekoppelt und wir hatten einen extremen Anstieg der Eigentumspreise, dadurch auch eine Verunsicherung am Markt, die sich jetzt beruhigt hat. Ich denke, die Immobilienpreise werden jetzt in kleinen Schritten weiter steigen.

Wie schaffen Sie Ihren stressigen Alltag?

Humor ist eine Art Therapie für mich, und ich bringe auch andere gerne zum Lachen!