



Immovision

Makler über Luxusimmobilien und ihre Käufer „Schatz, das brauchen wir auch!“

SPIEGEL+ Exklusiv für Abonnenten

Eine Villa am Starnberger See für 18 Millionen Euro gefällig? Oliver Herbst ist Makler für Luxusimmobilien und erklärt, worauf seine millionenschweren Kunden Wert legen. *Von Arno*

Makowsky



03. Mai 2019

SPIEGEL: Herr Herbst, Sie gelten als Marktführer bei der Vermittlung von Luxusimmobilien. Was haben Sie denn gerade so im Portfolio?

Herbst: Zum Beispiel ein irrsinniges Anwesen etwas südlich vom Starnberger See kurz vor den Alpen mit etwa 4000 Quadratmetern Wohnfläche, erweiterbar auf bis zu etwa 24.000 Quadratmeter, Helikopter-Landeplatz, 360-Grad-Natur- und Alpen-Panorama - einer der schönsten Plätze Bayerns.

SPIEGEL: Kostet?

Herbst: 42,5 Millionen Euro, mit Erweiterung 70 Millionen.

SPIEGEL: Und wer interessiert sich für so etwas?

Herbst: Zum Beispiel ein Pharmaunternehmer aus dem Ausland, der deutsche Wurzeln hat. Am Tag des Besichtigungstermins rief er mich an und sagte, er sei auf dem Weg von Venedig nach München und an der Grenze von der Polizei aufgehalten worden. Weil er einen Koffer voll mit Proben seiner eigenen Medikamente dabei hatte. Da habe ich mir den Polizisten geben lassen und gesagt: Sie, der Mann steht auf der Forbes-Liste und ist einer der reichsten Menschen dieser Erde. Der ist sicherlich alles, aber kein Medikamentenschmuggler. Dann haben sie ihn nach ein paar Stunden weiterfahren lassen mit seinem Pagani-Supersportwagen.

SPIEGEL: Hat er das Anwesen genommen?

Herbst: Nein, es war ihm zu klein und irgendwie zu bürgerlich. Seine Oldtimersammlung hätte nicht reingepasst. Das klingt verrückt, aber solche Leute leben nach anderen Maßstäben. Für so einen kommt alles unterhalb von einem Schloss nicht in Frage. Kürzlich habe ich ein 1000-Quadratmeter-Penthouse in der

... ..

Münchner Innenstadt einem Internet-Millionär angeboten. Dem war wichtig, dass es eine unterirdische Verbindung zu einem Luxushotel gibt, wo er Essen bestellen und ins Spa gehen kann.





Immovision

Oliver Herbst

SPIEGEL: Wer verkauft so ein Anwesen wie das am Starnberger See?

Herbst: Das ist eine Unternehmerfamilie. Es sind die Klassiker, die zu so einem Verkauf führen: Tod, Scheidung, Firmenpleite. Manchmal gibt es auch keine Nachkommen, oder die Kinder wollen es nicht. Dadurch kommen solche Perlen auf den Markt.

SPIEGEL: Sie vermitteln immer wieder solche Mega-Verkäufe. Ist der Markt nicht irgendwann abgegrast?

Herbst (lacht): Ich hoffe nicht. Ich verkaufe seit 20 Jahren Seeufer-Grundstücke, eigentlich wollte ich gar nicht ins Luxusgeschäft. Das alles kommt von meiner Verbundenheit zum Wasser, ich bin am Starnberger See groß geworden und leidenschaftlicher Bootfahrer. An dem See kenne ich jeden Schilfhalm. Das ist ein riesen Vorteil.

SPIEGEL: Weil Sie Ihren Kunden die Grundstücke von Ihrem Motorboot aus zeigen können?

Herbst: Genau. Seehofer hat mal gesagt: Da kommt der Herbst mit seinem Dienstboot. Es ist tatsächlich ein wichtiges Instrument. Neulich habe ich dem Vorstand von einem Fernsehsender eine Villa am See gezeigt, der Kauf stand auf

der Kippe. Da hab ich ihm vorgeschlagen, dass wir mit dem Boot rausfahren, damit er das Haus vom See aus sieht. Das ist halt super, weil du das ganze Seegefühl mitverkaufst und das Bergpanorama und alles. Der Vorstand ist bis jetzt nur Elektroboot gefahren, da habe ich ihn natürlich selbst fahren lassen. Er drückt den Hebel nach vorn, 300 PS, Vollgas. Dann dreht er sich um und ruft nahezu im selben Moment schon zu seiner Frau: Schatz, das brauchen wir auch! Danach sind wir zum Notar.

SPIEGEL: Guter Trick.

Herbst: Nein, nein. Sie können niemandem etwas verkaufen, was er eigentlich nicht haben will. Aber Sie können, sagen wir es so: positive Gefühle verstärken.

Ich lege da an mit meinem Boot und nehme die ganze Entourage der Prinzessin mitsamt den Bodyguards an Bord.

SPIEGEL: Und das funktioniert immer?

Herbst: Leider nicht immer. Einmal rief eine Vermittlerin für eine Prinzessin aus den arabischen Emiraten an. Es ging um eine 18-Millionen-Villa am Ostufer. Vor der Besichtigung gab es eine Party mit Münchner prominenten Damen an einem Seegrundstück. Ich lege da an mit meinem Boot und nehme die ganze Entourage der Prinzessin mitsamt den Bodyguards an Bord. Die weiblichen Bewacherinnen sahen aus wie Lara Croft, mit Pistole und kugelsicherer Weste – es war wie im Kino. Mit der Prinzessin reden durfte ich natürlich nicht. Und bei der Besichtigung sind die einfach vogelwild hingelaufen wo sie wollten. Zum Beispiel in den 70 Quadratmeter großen Schuhschrank anstatt auf die Dachterrasse. Es war schrecklich.

SPIEGEL: Und, was ist dabei herausgekommen?

Herbst: Nix. Die Prinzessin meinte, das Haus sei schön, aber im Winter sicher viel zu kalt. Der Hinweis, dass es dort eine Heizung gibt, hat sie nicht überzeugt. Das ist schon seltsam mit den Arabern, da muss man sich dran gewöhnen. Neulich war ich mit einem Minister von Dubai an einem großen Landsitz verabredet, und der hat mich dreimal versetzt. Beim dritten Mal ruf ich an und frag: Wo bleibt jetzt der Scheich? Da hat sich herausgestellt, dass er noch im Hotel war, angeblich krank. Sein Fahrer hat mir verraten, er habe die Minibar nicht vertragen. Ich hatte aber auch schon den Konsul der Vereinigten Arabischen Emirate da, der war sehr angenehm.

SPIEGEL: Wie sieht es eigentlich mit russischen Kunden aus? Die waren ja eine Weile nicht mehr so präsent, oder?

Herbst: Die kommen gerade wieder! Die Russen waren ein paar Jahre weg, wegen dem Wirtschaftsembargo. Ein paar Putin-nahe Oligarchen haben auch ihre Häuser verkauft, aber jetzt läuft es langsam wieder. Ende letzten Jahres hab ich eine riesige

Villa in Bogenhausen verkauft, an einen der reichsten Oligarchen aus Russland. Der kam hier an, mit seinen Bodyguards, die zum Fürchten ausschauten: Alle mit kahlrasierten Schädeln und im Nacken hatten sie einen Barcode drauf tätowiert. Da wird's einem schon anders.

SPIEGEL: Aber Sie haben ja auch harmlosere Käufer. Stimmt es, dass Sie Helene Fischer und Florian Silbereisen ein Haus verkauft haben, die sich dann aber getrennt haben?

Herbst: Ja, eine schöne Villa am Ammersee, mit Steg und Bootshaus. Das hat sich drei Jahre lang hingezogen. Mit dem Florian hab ich endlos Villen angeschaut, am entscheidenden Tag war die Helene auch dabei. Bei dem Haus, das sie dann gekauft haben, lief die Besichtigung gut, es ging dann ganz schnell, die Promis haben ja nie Zeit. Die beiden stehen auf der Terrasse, und plötzlich rennen sie wie von der Tarantel gestochen ums Eck und verstecken sich hinter einer Säule. Da sind Paparazzi, schreit die Helene. Dabei haben nur zwei Mitarbeiter von mir mit dem Tele gerade Aufnahmen von der Fassade gemacht. Als ich es dann aufgelöst habe, war es aber sehr lustig.

SPIEGEL: Wie teuer war das Haus?

Herbst: Darf ich nicht sagen, das habe ich Helene und Florian beim Notartermin versprochen. Da halte ich mich natürlich dran.

SPIEGEL: Wie sieht die Villa denn aus?

Herbst: Gar nimmer. Sie haben sie abgerissen. Wie es jetzt nach der Trennung weitergeht, ist offen.

SPIEGEL: Für Ihre Präsentationsfilme setzen Sie auch Drohnen ein. Wie kamen Sie auf diese Idee?

Herbst: Damit war ich vor zehn Jahren der Erste. Das Optische ist am wichtigsten beim Verkauf, die Menschen lesen ja nichts. Bilder wecken Emotionen und kommunizieren Lage und Vorzüge in Bruchteilen von Sekunden. Neben Kameraflügen mit Drohnen setzen wir auch auf Computeranimationen, die zum Beispiel bei einem Rohbau zeigen, wie es später innen aussieht. Solche Eindrücke sind entscheidend. Vor Jahren habe ich mich um den Auftrag bemüht, das Haus des ProSieben-Mitbegründers Georg Kofler zu verkaufen. Bei der Erstbesichtigung habe ich schon gemerkt: Ich kann sagen, was ich will, der hört mir überhaupt nicht zu. Dann hab' ich gar nichts mehr gesagt und ihm auf dem iPad vorgeführt, wie ich das Haus präsentieren würde. Das hat funktioniert. Inzwischen habe ich ein Team von 15 Leuten, die interaktive Touren produzieren, zum Teil für die VR-Brille. Ich investiere pro Immobilie einen Betrag zwischen 10.000 und 60.000 Euro. Wir arbeiten dabei auch mit Musik und mit Düften. Alles muss perfekt sein.

SPIEGEL: Bei einem Grundstück haben Sie sogar einen Wünschelrutengänger durchgeschickt, damit er verborgene Energien abcheckt.

Herbst: Ja, mein Geomant, mit dem arbeite ich seit vielen Jahren. Das ist was ganz Feinfühliges. Ich hab es erst auch für einen Schmarrn gehalten, aber der Geomant spürt, was so ein Ort braucht, wie man ein Haus ausrichten muss, zum Beispiel. Er weiss auch wie man die Energien bearbeiten muss, damit die Menschen an den Orten, die ich verkaufe, gesund und glücklich sind.

SPIEGEL: Gibt es auch Leute, die nur aufgrund von Präsentationen im Internet ein Haus kaufen, ohne es vorher gesehen zu haben?

Herbst: Die gibt's, ja. Bei einem Chinesen war das so, da lief alles nur über Berater

und Anwälte. Aber das ist selten. Oft wird schon alles vorbereitet und ganz am Ende kommt der Interessent noch zu einer kurzen Besichtigung, um zu sehen, dass es das Haus wirklich gibt und ob es auch genau so aussieht wie in unserer virtuellen Tour.

Heute haben Sie einen schwerreichen Unternehmer am Start, morgen einen Fußballstar wie Toni Kroos.

SPIEGEL: Gibt es etwas, das Ihre Kunden verbindet, abgesehen von viel Geld?

Herbst: Nein, das ist ja gerade das Schöne an dem Job. Heute haben Sie einen schwerreichen Unternehmer am Start, morgen einen Fußballstar wie Toni Kroos. Zwischendurch auch mal einen drogensüchtigen Taxiunternehmer, der geerbt hat. Und dann steht plötzlich der Prinz von Thailand da und kauft gleich zwei Häuser. Und es gibt auch Gspusis, also Frauen, die jedes Jahr den Millionär oder Milliardär wechseln. Die platzieren immer das selbe Gesuch bei mir. Aber mit wechselnden Männern (lacht).

SPIEGEL: Unterscheidet sich das neue Geld vom alten Geld?

Herbst: Oh ja, die Neureichen haben weniger Stil als die mit dem „alten Geld“. Wobei bei den alt eingesessenen Familien die Erben oft auch nicht mehr das Format der Gründer haben. Und manche meiner Käufer sind echt speziell. Einer hat als erstes gefragt, ob er da mit dem Heli landen kann. Im Wohngebiet. Ein anderer hat ein großes Seegrundstück und war immer davon genervt, dass ihm, wenn der Dampfer vorbeifährt, die Passagiere in den Garten schauen. Deshalb hat er sich

eine bewegliche Thujenhecke als Sichtschutz bauen lassen. Die fährt er seitdem immer aus, per Fernbedienung, wenn das Schiff kommt.

SPIEGEL: Wie hat das angefangen bei Ihnen? Sie haben ja wahrscheinlich nicht gleich Luxusimmobilien vermittelt.

Herbst: Am Anfang, da war ich gerade 20, lief es ganz schlecht. Den Auftraggebern war ich als Makler einfach zu jung, die haben mir die Vermittlung von großen Wohnungen nicht zugetraut. Deshalb habe ich erstmal Ein-Zimmer-Appartements an Studenten vermittelt, bin mit ihren Eltern in Schwabing herumgefahren und habe ihnen die Stadt gezeigt. Das war meine erste Spezialisierung und kam gut an. Später kamen dann die Seegrundstücke. Dabei habe ich eigentlich nur meine Liebe zum Wasser und zu meinem Beruf verbunden. Und daraus hat sich dann die Luxusschiene entwickelt.

SPIEGEL: Irrsinnige Villen, Millionendeals, Käufer, die mit dem Privatjet anreisen – verwechseln Sie diese Welt manchmal mit dem wirklichen Leben?

Herbst: Nein, das ist das wirkliche Leben. Zumindest ein Teil davon. Es gibt diese Extreme, die ich sehe, wenn mich zum Beispiel ein Kunde mit seinem Privatjet nach Berlin holt. Aber es gibt auch das andere Extrem. Gerade habe ich einen Landsitz verkauft, da hat der Verkäufer einen altersarmen Bauarbeiter auf seinem Land kostenlos Schafe halten lassen. Da bin ich nicht im Jet, sondern hinten auf dem Traktor mitgefahren. Dieses Zusammentreffen hat mich nachhaltig berührt und das macht für mich auch meinen Job aus: die verschiedenen Menschen an den verschiedenen Orten. Ich finde diese Extreme aber nicht gut. Weil ich das Gefühl habe, dass unsere Gesellschaft immer weiter auseinander driftet.

SPIEGEL: Aber Sie profitieren doch davon. In Bayern ist beim Immobilienverkauf eine Maklerprovision von 6,75 Prozent üblich. Das wären bei einem 10-Millionen-

eine Maklerprovision von 3,57 Prozent üblich. Das waren bei einem 30-Millionen-Deal schon mal gut eine Million Euro...

Herbst: Ja, ich hab schon Glück gehabt, das stimmt. Aber ich gebe auch viel zurück. Ich unterstütze schon lange mehrere soziale Projekte, und gerade bin ich Sponsor und Kurator einer Stiftung geworden, die sich um Altersarmut kümmert.

SPIEGEL: Manche Ihrer Objekte kriegen Sie offenbar nicht los. Seit Jahren versuchen Sie einen Privatsee im Münchner Norden zu verkaufen. Für fünf Millionen Euro, das ist ja vergleichsweise günstig.

Herbst: Ja, ein tolles Objekt. Da gibt es sogar eine private Insel mit Sauna drauf, da hat früher Franz Josef Strauß seine Partys gefeiert. Unverständlich, warum das noch nicht verkauft ist. Vielleicht muss ich mal den Geomanten durchschicken.

Schicken Sie uns Ihr **Feedback** zu diesem Beitrag.

Unsere Empfehlung zum Weiterlesen:

Genickbruch durchs Eigenheim

18 Wege, sich mit dem Traumhaus zu ruinieren

Sie träumen vom Bauen? Hier erfahren Sie, wie leicht unbedachte Bauherren ins Verderben laufen – und wie Sie verhängnisvolle Kostenfallen umgehen.

Von Benjamin Bidder und Max Heber (Illustrationen)

Sie träumen vom Bauen? Hier erfahren Sie, wie leicht unbedachte Bauherren ins Verderben laufen – und wie Sie verhängnisvolle Kostenfallen umgehen.

Von Benjamin Bidder und Max Heber (Illustrationen)

Entdecken Sie SPIEGEL+

Rubriken und Themen

- [Alle Artikel](#)
- [Politik](#)
- [Wirtschaft](#)
- [Leben](#)
- [Wissen & Gesundheit](#)
- [Kultur & Geschichte](#)
- [Sport](#)
- [Videos](#)
- [Audios](#)
- [Football Leaks](#)

Verstaatlichung und Enteignungen

SPD-Basis feiert Kühnerts Kapitalismuskritik

Für seine antikapitalistischen Thesen wird Juso-Chef Kevin Kühnert heftig attackiert. Doch überraschend viele Genossen teilen seine Kritik. Die Systemfrage ist zurück in der Debatte.

Schöner schreiben - die Deutschkolumne

Liebe ohne Ende

LIEBE OHNE ENDE

Unser Kolumnist zeigt an Beispielen aus der Literatur, wie kraftvoll die deutsche Sprache sein kann. In dieser Folge: Von Arthur Schopenhauer lernen, wie man über die Liebe schreibt.

Kommt ein Syrer nach Rotenburg (Wümme)

Was ist das Geheimnis der deutschen Mülltrennung?

Jedem Zuwanderer wird im Integrationskurs beigebracht, welcher Müll in welche Tonne

gehört. Ich dachte, ich hätte die Regeln verstanden - bis ein Zettel an unserer Haustür hing.

[Mehr Artikel anzeigen](#)

Verwandte Artikel

Interview mit Stiftung-Warentest-Prüfer

Woran man eine gute Matratze erkennt

Müssen Sie wirklich 1000 Euro ausgeben, um gesund und bequem zu schlafen? Nein, sagt Stephan Scherfenberg von der Stiftung Warentest und erklärt, worauf es ankommt.

Von Arno Makowsky

Trump-Herausforderer

"Wir brauchen eine Frau"

Neera Tanden hat für Präsident Barack Obama gearbeitet und leitet heute das "Center for American Progress" in Washington, einen den Demokraten nahestehenden Thinktank. Sie erklärt, wie Donald Trump zu schlagen wäre.

Von Britta Sandberg

Soziologe über Städte der Zukunft

"Autos? Brauchen wir nicht mehr"

Wie wollen wir wohnen? Der amerikanische Soziologe Richard Sennett kämpft für unordentliche, lebenswerte Städte.

Von Bettina Musall

Empfehlungen

Arzt über Fitnesstipps für ältere Menschen

"Kostet nichts,

Stefan Berg über Sterbehilfe und seine Parkinson-Erkrankung

Wir leben und

Kommentar

Viele Ergebnisse der Biomedizin

jeder kann's"

Ältere Menschen merken oft nicht, wie sie sich immer weniger bewegen und dadurch kränker werden. Sieben Fragen an den finnischen Arzt Urho Kujala, der das Phänomen untersucht hat.

wir leben, und zwar nicht nur "noch"

Seit elf Jahren lebt SPIEGEL-Autor Stefan Berg mit der Diagnose Parkinson. Hier schreibt er über Lebenswillen und Sterbehilfe.

der Biomedizin sind wertlos

Viele biomedizinische Studien beruhen auf so kleinen Fallzahlen, dass man genauso gut eine Münze werfen kann.

empfohlen von

Sie haben Fragen oder Anregungen zu SPIEGEL+?
Dann freuen wir uns, von Ihnen zu hören: plus@spiegel.de

[Impressum](#) [AGB](#) [Datenschutz](#)