

## [Transcript] OMR Podcast / Mallorca-Luxusmakler Marcel Remus (#633)

Heute ist zu Gast der TV-Bokante Deutsche Willen Markler auf Mallorca, Marcel Remus.  
Da bin ich sehr stolz auf, dass ich da nicht einen Höhenflug bekommen habe und dass ich dann nicht irgendwie in der typischen jungen Unternehmer bin, der dann denkt, okay, egal, was kostet die Welt, Champagner, Spritzen und sonst was.  
Und irgendwie 200 Mitarbeiter einstellen und in jeder Stadt irgendwie so ein Remus-Büro eröffnen, sondern ich habe dann von vornherein immer gesagt, okay, immer, immer dran denken, wo ich hergekommen bin.  
Natürlich ist es ein Gewinn für jedes Gespräch, für jeden Podcast, wenn der Gast bereit ist, seine Zahlen sehr transparent und offen zu nennen.  
Und wenn er außerdem auch noch Anekdoten aus seinem Berufsleben erzählen kann, die ziemlich einmalig sind und die auch noch erzählen kann auf eine sehr fast schon komodiatische Art und Weise, weil er einfach so nüchtern auf die Dinge guckt.  
All das war bei Marcel der Fall.  
Ich hätte die Folge so ein bisschen erinnert an das Gespräch mit Herbert Säckler von der Sanzibar auf Sylt vor einiger Zeit.  
Ein bisschen Ähnlichkeiten gibt es ja in einer anderen Insel, mehr im Süden, aber auch wieder sehr viele Eigenarten, sehr kurzweilig, sehr unterhaltsam.  
Trotzdem nimmt man, glaube ich, eine ganze Menge mit, vor allem auch Inspiration, was eigenes anzufangen, loszulegen, angstfrei zu sein.  
Gleichzeitig natürlich auch, wie Immobiliengeschäft funktioniert, wie Social Media heutzutage überall reinrigiert, dann natürlich etwas über das Immobilien-Business als solches und über Mallorca.  
Also, wen das alles interessiert, der lernt was.  
Ansonsten, glaube ich, einfach wirklich perfekt unterhalten vom Marcel.  
Und der Marcel weiß auch, wie unterhalten funktioniert, denn er macht seit mittlerweile fast zehn Jahren auf verschiedenste TV-Formate.  
Auch darüber haben wir gesprochen, einfach extrem viel drin in der Folge.  
Ich habe es sehr genossen, die Marcel kennengelernt zu haben.  
Wir haben nachher noch ein bisschen hier zum Sport gemacht, auch das war kurzweilig.  
Jetzt haben wir erstmal rein ins Gespräch mit Marcel Remus.  
Auf geht's!  
Hallo Marcel Remus, Marcel.  
Hola, hola, hola.  
Ja, das hast du schön gesagt.  
Was für eine Einführung.  
Ich bin total begeistert.  
Auch, dass du schon was gespürt hast, dir im Vorgespräch.  
Das ist toll wert.  
Das ist wunderbar.  
Also, es kann losgehen.  
Ich bin sehr motiviert.  
Vollgas und Attacke, sage ich auf jeden Fall.  
Aber ich habe die Wahrheit erzählt.  
Ich meine, du bist aus dem Rohrgebiet.

Ja, das ist richtig geboren in Hamburg.  
Dortmund, da bin ich dann aufgewachsen.  
Dann bin ich umgezogen, Beruf, also weil mein Vater versetzt wurde, beruflich nach Bayern.  
Ich bin dann dort zur Schule gegangen, Gymnasium.  
Und dann nach Mallorca ausgewandert, am 23. August 2006,  
Mittwoch, Mittag um 12 Uhr.  
Da warst du noch in Kim.  
Da war ich 19 Jahre alt.  
Ja, okay.  
Ich bin 19 ausgewandert.  
Also, mit deinen Eltern zusammen ausgewandert.  
Ja, richtig, genau.  
Mein Vater ist mittlerweile zurückgewandert,  
da hat es nicht so gut funktioniert.  
Und dann hat sich mein Vater von meiner Mutter getrennt.  
Nach 30 Jahren eher, also lange Geschichte.  
Und jetzt lebe ich auf Mallorca mit meiner Mutter.  
Die ist mittlerweile auch Marklerin bei mir im Unternehmen,  
seit 6 Jahren.  
Und das läuft hervorragend.  
Wir sind ein kleines Mini-Team,  
muss man sagen, fast ein One-Man-Show plus Multi plus ein Assistentin  
und rocken die Insel.  
Was hat dein Vater versucht zu machen auf der Insel,  
was nicht geklappt hat?  
Beleuchtungstechnik.  
Beleuchtungstechnik.  
Also als Handwerksbetrieb quasi.  
Ja, man muss auch wirklich dazu sagen, Mallorca,  
ich meine viele, wahrscheinlich auch von den Hörern,  
kennen Mallorca als Urlaubsinsel, als Feriendestination.  
Wenn man aber auf Mallorca, wenn man auswandert  
und auf Mallorca Fußfäst möchte, Geld verdienen möchte,  
dann ist es eben ein hartes Fleisch.  
Es ist nicht so einfach.  
Das unterschätzen eben viele, weil sie denken,  
Mensch, ich war hier schon ganz oft auf Urlaub  
und mir hat es gefallen.  
Sommer so eine Sonnenschein.  
Es ist eben wirklich extrem hart.  
Und es ist nicht so einfach da...  
Was macht das hart?  
Es ist zum einen natürlich...  
Am Anfang die Sprache.

Ich konnte ja auch nicht perfekt Spanisch am Anfang.  
Ich konnte da auch so ein bisschen gebrochen,  
ola ola, Kettle.  
Und dann war es das.  
Aber am Ende des Tages ist das ein Thema.  
Und die Konkurrenz schläft natürlich auch nicht.  
Und viele verwechseln auch einfach diese Urlaubstimmung.  
Diese Urlaubsenergie, sag ich mal, mit dem täglichen Arbeiten.  
Dass du dich wirklich auch motivierst.  
Wenn ich zum Beispiel zur Arbeit fahre morgens sehe ich ja alle.  
Ich wohne zum Beispiel am Strand direkt.  
Das heißt, wenn ich morgens losfahre,  
dann rennen alle Touristen an Strand  
und bauen ihre Schema da auf,  
breiten ihre Handtücher aus und dann zuzugucken  
und zu sehen, wie alle eben High-Live machen  
und auch abends zum Beispiel oder nachmittags  
schon apropos Spritzdrängen beim Mittagessen,  
Weißweinscholle am Abend,  
dann den Gentonic und so weiter.  
Das ist auch ein wichtiges Thema.  
Ich trink zum Beispiel gar kein Alkohol.  
Da muss ich aber auch sagen, ich habe auch in den letzten 16 Jahren  
bin ich jetzt auf Mallorca.  
Viele Menschen kommen und gehen sehen.  
Auch teilweise echt gute Menschen,  
die aber das Ganze auch wirklich unterschätzt haben.  
Auch Alkohol.  
Also es ist ja oftmals so, du bist halt, wenn du da festlebst,  
musst du echt aufpassen, dass du nicht Alkoholiker bist.  
Da habe ich wirklich schon viele Leute erlebt,  
die das einfach falsch einschätzen.  
Und auch falsch, ja, nicht wirklich ernst genommen haben,  
muss ich ganz klar sagen.  
Wo seid ihr hingezogen auf Mallorca?  
Ich bin da auch ein paar mal umgezogen.  
Jetzt morgen ich mittlerweile am Strand,  
dann applied to Palma,  
tatsächlich am Ballermann auf 69 Quadratmetern.  
Ich glaube mir auch mal kein Mensch.  
Also du wohnst in der 70-Quart mit der Wohnung?  
69, überschreibbar nicht.  
Genau.  
69 Quadratmetern glaubt, also meine Freunde sagen immer,

mein Gott, warum wohnst du nicht in deinem,  
weil ich habe Häuser gekauft in den letzten Jahren.  
Also ziemlich viele Häuser, die ich dann fairen vermiete.  
Also wirklich schöne immobilienbester Lage in Zornbieter,  
zum Beispiel ist das Beverly Hills von Mallorca.  
Und dann sagen meine Freunde auch mal,  
warum ziehst du denn nicht in diese ganzen Häuser an?  
Jeder andere, gerade mit 36 Jahren,  
wird jetzt irgendwie High-Live-Folgers in der Tacke machen  
und eben dir ein schönes Haus selber nutzen.  
Aber ich sehe das eben businessmäßig.  
Ich bin fast nur unterwegs bin  
und abends dann zum Schlafen nach Hause komme,  
reichen mir dann tatsächlich die 70 Quadratmeter.  
Aber das ist mal einfach einsteigend,  
so ein bisschen 19 dahin.  
Ja.  
Und dann habe ich als Fun-Fact gelesen,  
hast du dann mal als Reiter gearbeitet?  
Ja, das klingt jetzt auch ein bisschen lustig,  
aber ich bin tatsächlich ein Passionata,  
ist die größte Pferdegale Europas.  
Da war ich Show-Reiter,  
wurde damals von einem Headhunter entdeckt  
und wurde dann da sozusagen engagiert  
und habe dann am Wochenende immer in ganz Europa  
die Show präsentiert, vier verschiedene Folgen waren das,  
sozusagen, oder Auftritte.  
Und habe dadurch eben dann, was ich,  
ich habe damals 200, 300 Euro pro Wochenende bekommen,  
also nicht wirklich vieles, war echt überschaubar.  
Und habe dann parallel noch Pferde ausgebildet,  
da habe ich damals 10 Euro pro Reitstunde bekommen.  
Aber du konntest das so reiten, was das Jugendliche hat?  
Ich bin Dressur- und Springerettin,  
ich war ein Bundeskaterdressur, also ziemlich erfolgreich.  
Ich gehörte unter den Top 12 der Union,  
also kenne mich da ganz gut aus  
und habe damit eigentlich mal Geld verdient am Anfang, ja.  
Und dann parallel noch ein Fernstellung gemacht,  
habe ich gelesen?  
International Business & Marketing,  
das habe ich aber dann abgebrochen,  
nachdem ich dann die erste fette Provision

als Markler verdient habe,  
weil ich mir dann schon dachte,  
da war ich damals 19 oder 20 Jahre alt,  
da habe ich damals den ersten großen Deal gemacht,  
480.000 Euro Wohnung in Palma,  
in der Altstadt an einen Mallorquiner verkauft.  
Ich weiß gar nicht, wie ich es heute nicht geschafft habe.  
Auf jeden Fall war dann der erste große Check auf dem Tisch  
und dann habe ich mir gedacht, ich gehe jetzt,  
kaufe ich mir das erste eigene Auto,  
ein Peugeot 107, also eine ganz kleine Schuhschachtel.  
Ich war ganz stolz und habe mir dann überlegt,  
okay, jetzt verdiene ich schon mit 19, 20, 21 so viel Kohle,  
dass ich eigentlich jetzt gar nicht mehr weiter studieren muss,  
weil am Ende fragte ich als Markler eh keiner,  
was haben sie denn eigentlich studiert?  
Und ihr wolltest dann immer schon Markler werden?  
Ich glaube, ich wäre in Deutschland nie Markler geworden,  
weil das jetzt auch vom Image nicht so der geilste Job ist,  
ehrlich gesagt.  
Aber auf Mallorca, was machst du auf Mallorca?  
Warst du schon auf Mallorca?  
Ja.  
Also auf Mallorca kannst du entweder nur  
in der Tourismusbranche arbeiten,  
also Hotellerie, Restaurant,  
das ist aber natürlich zeitlich sehr begrenzt,  
weil am Ende des Tages diese Saison auch nur 8, 9 Monate läuft,  
oder du verkaufst Luxusjachten,  
aber von Technik habe ich keine Ahnung,  
oder du verkaufst eben Immobilien.  
Und ich fand Architektur und Design  
und Häuser schon immer super spannend.  
Und dann habe ich mich dann...  
Die Idee nach Deutschland zurückzukehren?  
Auf gar keinen Fall.  
Nee.  
Das kam für mich nicht in Frage.  
Da habe ich mir gedacht, ich reise mir so den Arsch auf,  
dass ich das irgendwie schaffe, hier zu überleben.  
Und das habe ich dann gemacht.  
Und dann habe ich mit 19 Jahren,  
da habe ich dann angefangen als Markler,  
bin bis heute ja, das ist ja das Lustige eigentlich,

das wird Ihnen fanfekt,  
weil ich bin bis heute kein gelernte Immobilien-Markler.  
Das heißt, ich habe jetzt keine Ausbildung,  
ich habe auch keinen Markler-Schein,  
ich habe einfach nur mich damals in die Situation  
des Käufers versetzt und habe mir überlegt,  
wie würde ich gerne betreut werden wollen,  
wenn ich jetzt Käufer wäre?  
Aber wie bist du dann so als so junger Typ an Immobilien gekommen,  
die du verkaufen durften?  
Ich habe Türklänge geputzt.  
Ich mache das nach wie vor heutzutage immer noch,  
werde ich auch teilweise ausgelacht,  
aber ich nenne das Ganze auch Remus Business Jogging.  
Das heißt, ich renne durch die schönsten Straßen  
von Mallorca, klingel an den Häusern,  
sag, oh la la, gundtag, hier bin ich, mach's mal Remus.  
Ich möchte gern fragen, ob sie Haus verkaufen wollen.  
Dann lachen die, dann sagen sie entweder, nee.  
Oder ich habe tatsächlich schon Situationen gehabt,  
da war einmal vor Jahren ein Österreicher,  
so ein 60-Jähriger, da habe ich geklingelt.  
Dann hat er gesagt, nee, jetzt im Moment noch nicht.  
Aber wir melden uns auf jeden Fall, wenn wir verkaufen möchten,  
weil ich die Aktion, dass sie so ran gehen,  
an den Kunden gut finde und dass sie bei uns klingeln,  
finde ich toll.  
Ich behalte ihre Leistermagazin.  
Also ich verteile dann immer mein Leistermagazin  
und Kontaktdaten, Flyer und so weiter,  
Akquisebrief.  
Und der hat dann sechs Jahre später angerufen,  
das Haus habe ich dann in den Verkauf bekommen  
und habe damit dann richtig Geld verdient.  
Also es hat sich gelohnt.  
Heißt so ein, was war das von Haus,  
so ein Beispiel?  
Das war ein 2 Millionen Euro Villa  
in Santa Ponsam, in den Westen von Mallorca.  
Das hat sich dann daran erinnert,  
dass ich damals an der Tür geklingelt hatte  
und fand das ganz lustig und ganz cool,  
hat dann angerufen und ich habe es dann exklusiv in den Verkauf  
bekommen, was auch besonders ist.

Was ist, was kann man, wenn man 2 Millionen Haus verkauft, was ist da für ein Smartphone so drin?

5% plus Mehrwertsteuer, Teil war 6% je nach Verkäufer.

Das ist kurz rechnen, 100.000 Euro.

Ich hatte einen Stoff in der Matte, aber das ist gut.

Wie viel?

100.000 Euro.

Ja, dafür kann man doch mal klingen oder nicht.

Okay.

Und das war dann wahrscheinlich auch in den letzten Jahren

nicht so schwer, die zu verkaufen,

aber ich glaube, das ist das, was immer passiert.

Es ist, man muss ganz ehrlich sagen,

es ist natürlich die Konkurrenz, es schläft nicht

und es ist echt hart.

Wir haben über 1.500 Makler auf Mallorca,

jeder verkauft da irgendwie Häuser

und versucht sich da irgendwie diesen Job.

Deswegen ist das natürlich nicht ganz so einfach,

aber wenn man eben alles anders macht als alle anderen,

das ist so meine Philosophie seit Tag 1,

also meine 5 As.

Und ich ziehe das wirklich auch durch

und mache eben doch alles anders als alle anderen.

Dann kommt man eben noch an Käufer

und dann Verkäufer

und das hat natürlich auch geholfen

und deswegen läuft es ganz gut.

Ich kann mich nicht beklagen, ich komme über die Runden.

Lass mal, bevor wir jetzt sozusagen

die aktuelle Situation besprechen.

Einmal, also du warst dann angefangen mit 1920,

jetzt bist du 36.

Ja.

Also insofern ist es ja schon irgendwie auch

lange Jahre dazwischen.

Wie war denn der Aufstieg?

Also du hast dann durch Türklinken putzen

immer mehr erstmal Wohnung reinbekommen

oder auch sofort große Willen?

Oder war das dann,

wie waren die Umsatzentwicklungen,

beschreiben wir so ein bisschen den Aufstiegs

von damals bis heute?

Das war natürlich erstmal Wohnung,  
weil man ja auch nicht wusste,  
was nimmt man jetzt überhaupt ins Portfolio?  
Man hat sich dann nicht so richtig fokussiert,  
aber da muss ich ganz ehrlich sagen,  
habe ich relativ schnell herausgefiltert,  
dass ich eigentlich nur auf Immobilien  
ab 2 Millionen Euro spezialisiert habe.  
Natürlich machst du zum einen natürlich auch mehr Geld.  
Wenn du was Fettes verkaufst für 10 Millionen,  
ich habe zum Beispiel gestern wieder sehr erfreulich  
gestern, konnten wir ein Deal abschließen  
für 10,9 Millionen Euro,  
dann ein Haus in Sanderponsah  
an einen deutschen Kunden, der das gekauft hat.  
Aber ich habe dann auch gleich gesagt...  
Also für dich dann nochmal so eine halbe Million Zeit?  
Ja, genau, ein bisschen mehr sogar.  
Ja, vielen Dank.  
Kleiner Exit?  
Klar, die auf eine Fanta ein, heute Abend.  
Kleiner Exit, genau.  
Ja, und das ist dann...  
Ich habe dann gesagt, Mensch, es gibt so viele Markler,  
du musst irgendwie die Nische abdecken.  
Und ich habe dann gesagt, ich mache jetzt nur,  
und das war 2009, mitten in der Weltwirtschaftskrise,  
ich mache nur Luxusimmobilien ab 2 Millionen Euro.  
Also völlig verrückt eigentlich.  
Mit 23 Jahren habe ich mich selbstständig gemacht,  
habe den Fokus wirklich auf Luxus gelegt,  
habe gesagt, ich nehme auch nur das ins Portfolio,  
worin ich auch selbst einziehen würde.  
Also ich habe da auch wirklich eine Auswahl getroffen  
bei der Portfolioerstellung, also die Häuser,  
die ich anbiete und ins Portfolio aufgenommen habe.  
Und diese 5 As, diese Filmphilosophie,  
diesen roten Faden, den ich mir dann sozusagen zurechtgelegt habe  
und das dem Ganzen nachgegangen bin,  
das ist eben was, wo ich sage,  
wir hatten zum Beispiel das Büro nicht in der Toplage,  
sondern ich hatte auch gar keine Kohle für die Toplage.  
Toplage auf Mallorca für das Büro liegt ungefähr  
zwischen 5 und 15.000 Euro,

hatte ich ja gar nicht mit 23.  
Ich habe mir das damals genauso ausgerennt,  
ich habe ein Verleben für 5 Monate,  
ich habe einen gebrauchten X3 gekauft,  
ich habe die Sekretärin von der Konkurrenz abgeworben  
und habe dann mein Büroladen,  
mein Landlokal angemietet,  
das hat mit Nebenkosten 1,5 gekostet im Monat.  
Da habe ich mir überlegt, okay,  
wenn ich jetzt im Jahr ein Haus verkaufe,  
ein einziges Haus in 365 Tagen,  
werde ich ja wohl schaffen,  
an den Mann oder an die Frau zu bringen,  
dann habe ich die Kosten schon gedeckt.  
Und wenn ich sogar schaffe,  
das zweite Haus zu verkaufen im Jahr,  
dann habe ich die Kosten schon gedeckt,  
um da zu drehen.  
Und ich habe letztes Jahr,  
2022, konnte ich 27 Immobilien verkaufen  
mit einem Durchschnittsverkaufspreis  
von 5,2 Millionen Euro.  
Das hat sich dann, glaube ich,  
ganz gut entwickelt.  
Das muss ich noch kurz recht herausholen,  
du kennst mich ja irgendwie,  
das ist sofort die Mathe dabei,  
für die Höhe als Serviceleistung,  
Sekunde 27 mal 5,2,  
also 140 Millionen.  
Mein Gott, du bist aber auch nicht.  
Das ist die Möhren.  
Ja, wie ein Fußballstar, hätte ich etwas gesagt.  
Und die Kostenbasis ist wahrscheinlich jetzt auch noch nicht groß gewachsen?  
Ja, das muss ich echt sagen,  
da bin ich sehr stolz auf,  
dass ich da nicht einen Höhenflug bekommen habe  
und dass ich dann nicht in der typischen  
jungen Unternehmer bin, der dann denkt, okay,  
egal, was kostet die Welt,  
Champagnaspritze und sonst was,  
sondern die 200 Mitarbeiter einstellen  
und in jeder Stadt irgendwie  
so ein Remusbüro eröffnen.

Und wo ich hergekommen bin.  
Ich werde das immer,  
ich reib mir das immer selbst so ein bisschen auf die Nase,  
dass ich früher für fucking 10 Euro  
Reitunterricht gegeben habe.  
Eine ganze Stunde bei Arschkälte minus 10 Grad,  
damals in Nürnberg zum Beispiel,  
minus Steuern, ich habe auch schon darauf eine Steuern bezahlt,  
damals schon, sondern dann blieben wir,  
was ich 6,80 Euro übrig für eine ganze Stunde.  
Das heißt, egal, ob ich jetzt 7 Millionen im Jahr umsetze  
oder irgendwie was ich für 140 Millionen Transaktionsvolumen  
Häuser an den Mann oder an die Frau bringe  
oder vermarkte, trotzdem weiß ich halt,  
um den Tisch liegen zu haben.  
Deswegen wirst du mich jetzt nie klar,  
kaufe ich mir auch Luxusklamotten und ich wohne ganz schön,  
ich habe ein geiles Auto und so weiter.  
Aber wohnen ganz schön, hast du gerade gesagt, 70 Grad Meter?  
Ja, aber die sind ja schön, die 70 Grad Meter,  
ich wohne ja trotzdem gut.  
Und investiere mein Geld ja auch in immobilien logischerweise,  
aber deswegen wirst du mich jetzt nie irgendwie  
erleben, dass ich jetzt komplett über die Stringe schlage.  
Weil ich halt weiß, wie hart es ist,  
will ich Geld zu verdienen und ich weiß auch,  
wie scheiße es sein kann, wenn eben der Kühlschrank mal leer ist.  
Und die ersten Jahre als Markler,  
das war ein ziemlich angestellten Verhältnis  
und habe dann als 19-Jähriger, das war eigentlich auch  
eine ganz coole Nummer mit 19 Jahren,  
obwohl ich ja gar keine Ahnung hatte,  
habe ich direkt im ersten Jahr 10 Immobilien verkauft  
und dann habe ich ja eben gemerkt, das läuft super  
und deswegen habe ich dann noch nicht zu Ende studiert,  
habe dann tatsächlich abgebrochen.  
Okay, aber das heißt, also hast du irgendwann mal  
gesehen, wie es läuft bei einem spanischen Markler?  
Ich habe dann irgendwie genau, beim spanischen Markler,  
in Palma direkt, habe ich dann eben geguckt,  
wie das Ganze funktioniert und habe mir das dann selber  
so ein bisschen beigebracht  
und das war eigentlich, wenn ich zurückblicke,  
denke ich, frage mich bis häufig, wie ich das geschafft habe.

Damals, als ich das erste Objekt an den Mallorquina verkauft habe, hat er beim Notar zu mir gesagt, also, wir haben ja sprachlich so ein paar Barrieren und ein paar Probleme gehabt, weil ich konnte ja nicht so richtig erzählen und erklären, aber er sagt, er hat jetzt diese Wohnung gekauft in der Altstadt von Palma für 480, also fast eine halbe Million, weil ich so euphorisch war in der Sprache, wie auch immer, ich habe denen was halt gezeigt und erklären war, so begeistert von dieser Mobile, dass er sich gesagt hat, wenn der Junge, der mir das jetzt zeigt, so begeistert ist, dann kaufe ich das, dann kann das nicht so schlecht sein. Und dann musste ich echt lachen, weil ich das so geil fand, dass der dann selber eigentlich aus der Emotion herausgesagt hat, ich kaufe das jetzt, weil das ist so eigentlich was gut, was er da sagt. Ich verstehe zwar nicht alles, aber wir kaufen das Ganze mal jetzt hier, okay. Und dann habe ich mir dadurch dann eben von der ersten Provision mein kleines Auto gekauft, ja, war ich ganz stolz. Und dann die ersten Jahre, da war es dann so, dass du dann tatsächlich 2, 3 Immobilien im Jahr gedreht hast oder war das dann auch sofort über 10, 20? Es war im ersten Jahr, habe ich direkt 10 Immobilien verkauft, ja, mit 19 Jahren, also es ging dann schon echt ganz gut los. Und das war dann auch kontinuierlich, all die Jahre, also angefangen hast du da gerade in der Finanzkrise, also in den acht, neun, also in den Jahren bis heute immer so, das ist so der Schnitt, so 10, 20 Immobilien? Also am Anfang 2009, Weltwirtschaftskrise hat natürlich erstmal jeder selbst, meine Eltern selbst, meine Mutter hat gesagt, bleib doch lieber da schön bei dem Marklerfest angestellt. Und auch wenn man da kein Fest galt bekommt, sondern alles nur auf Provisionsbasis war, trotzdem verdient man ja sein Geld da, und man weiß, was man hat. Und ich wollte eigentlich mal mehr, also ich wollte auch mein eigener Boss sein. Und ich hatte auch ganz andere Vorstellungen, was Marketing angeht. Also man sieht ja, wie ich das jetzt so aufgezogen habe. Und das kannst du natürlich nicht als selbst, also als Angestellter,

man das kannst ja nur als Selbstständiger machen.  
Und so richtig den Durchbruch sah ich mal,  
hatte ich eigentlich damals mit Mieten kaufen Wohnen,  
da habe ich 107 Folgen bei Vox gedreht.  
Und da war natürlich dann so der Fokus drauf,  
okay, das ist der Mallorca-Markler.  
Und deswegen, da ging es natürlich dann richtig los.  
Wie haben die dich gefunden?  
Die haben mich mal, ich habe früher, also angefangen bei RTL  
mit Explosiv Weekend, Samstagsabends lief das,  
mit Nazan Eckes, kurz vor DSTS,  
also eine Wahnsinnsreichweite und Publikum.  
Und da haben die mich begleitet quasi als Jüngsten-Markler  
auf Mallorca.  
Also wie kam das Fernsehen?  
Das Fernsehen kam, weil ich eine Freundin habe,  
die arbeitet bei NTV Deluxe in einer Redaktion  
und hat gesagt, Mensch, du bist so geklappt und verrückt  
und anders.  
Und dann macht sich auch noch selbstständig jetzt  
in der Welt-Witterskrise auf Mallorca,  
der deutschen Lieblings- oder liebsten Ferieninsel.  
Das müssten wir eigentlich mal vorschlagen  
beim Fernsehsender.  
Und dann hat die das irgendwie bei gut bei Deutschland mal vorgestellt,  
aber dann kam plötzlich RTL um die Ecke  
und dann haben die das gedreht und gefilmt und präsentiert  
und gezeigt.  
Und dann ging es eigentlich echt los,  
weil dann natürlich die Zuschauer irgendwie auch wissen wollten,  
wie geht es denn weiter?  
Wandert der jetzt wieder zurück und fällt komplett auf die  
Schnauze?  
Oder geht es bei dem voran?  
Und Gott sei Dank ging es voran.  
Das heißt, du warst auch schon,  
wann war das der erste Kontakteurin im Fernsehen?  
Ach, im Fernsehen war ich glaube das erste Mal 2010.  
Also schon eh wieder 13 Jahre schon.  
Also deine ganze Karriere ist auch dadurch gewachsen,  
dass du immer in Deutschland Fernsehpräsent hat?  
Ja, also ich habe auch wirklich viele Leute,  
ich habe jetzt mal ein eigenes Fernseh-Format,  
der Mallorca-Markler läuft gerade im Streaming bei RTL Plus

mit Menschen, die mir jetzt gerade aktuell schreiben,  
wenn sie die Serie hergucken, dass sie mir schon seit Tag 1  
quasi folgen.

Also vor 13 Jahren haben sie auf Facebook angefangen mit zu folgen  
und zu gucken, wie ich mich so entwickelt habe.

Und das finde ich ja total nett, dass die Leute dann so  
ein Interesse haben.

Also das ist ja immer so welche Formate,  
dass das Einstiegsformat war.

Also Dschungelcamp habe ich noch nicht gemacht.

Also explosiv war man einfach, hast du gesagt?

Explosiv am Samstagabend war am Anfang.

Dann war ich mietenkaufen wohnen?

Mietenkaufen wohnen, 107 folgen gemacht.

Dann habe ich, was ich 35 folgen,

Abenteuerleben auf Kabel 1 gemacht,

Luxusimmobilien.

Dann habe ich, was ich 15 folgen,

NTV Deluxe gemacht, immer rund ums Thema

Lifestyle-Kunden und Luxus-Kunden und so weiter.

Dann habe ich jetzt eine eigene Serie gemacht,  
mit 8 folgen für RTL Plus der Mallorca-Markler.

Dann habe ich reich und herzlich gemacht,  
ein sehr emotionales Format, wo dann eben die immer,  
wo ich dann so quasi undercover,

so ein bisschen wie undercover boss bin ich halt eingetaucht

in verschiedene Wohltätigkeitsorganisationen

und habe dann was ich Menschen auf der Straße geholfen

oder eben in verschiedene Einrichtungen mitgewirkt.

Und habe die dann am Ende eben überrascht

und habe dann was gespendet.

Und das waren halt auch, ja,

waren eine Wahnsinnserfahrung,

muss ich sagen, sehr emotional

und habe verschiedene Formate schon gemacht,

aber immer Fokus auf mein Business.

Aber du bist jetzt nicht selber Produzent gewesen,

sondern immer sozusagen Protagonist

in einer Produktionshilfe von anderen Leuten?

Genau, richtig.

Und jetzt bei der letzten, bei der eigenen Format

habe ich eben dann auch die Möglichkeit,

mitzureden, mitzusprechen,

so ein bisschen als Producer auch zu wirken,

dass man eben genau entscheidet, was wird gezeigt  
und was macht man da  
und was für Ideen gibt es  
und was für Sachen werden gezeigt, ja.  
Und wie entscheidend war jetzt diese Fernsehpräsenz  
für dein Erfolg?  
Also wäre das ohne das gar nicht möglich gewesen  
und sagst du, das war ganz nett  
und hat noch ein paar Extratransaktionen ermöglicht  
oder sagst du, weiß ich nicht,  
die Hälfte beschreibt mir so ein bisschen den Impact.  
Also ja und nein, ich sage mal mal,  
mein Lieblingssatz dazu ist eigentlich,  
wer nicht auffällt, der fällt weg.  
Bedeutet der, wer nicht auffällt, der fällt weg,  
wenn du natürlich bei 1.500 Marken  
und deinen Wahnsinnskonkurrenz gar nicht wahrgenommen wirst  
und eigentlich die Reichweite gar nicht hast,  
wenn die Leute dich gar nicht kennen  
und gar nicht auf dich kommen  
oder auf deiner Website landen,  
dann kannst du natürlich auch nichts umsetzen  
und nichts verkaufen.  
Trotzdem muss ich sagen,  
nach 13 Jahren Fernsehpräsenz  
ist mir halt wirklich jedes Mal wichtig gewesen,  
dass ich nicht irgendwas mache.  
Ich hatte ja auch Angebote von,  
was ich Bachelor  
und was ich, was ich alles machen sollte.  
Alles abgelehnt damals, weil ich gesagt habe,  
wenn ich was im Fernsehen mache  
oder mit den Medien,  
dann immer nur Fokus auf mein Geschäft und mein Business.  
Um die Frage zu beantworten,  
würde ich ganz klar sagen,  
dass es ja eine Unterstützung ohne Ende gewesen,  
weil was ich, wenn ich jetzt am Flughafen rumlaufe  
oder durch Palma laufe,  
dann erkennen mich ja wie Menschen mittlerweile schon.  
Und das als Immobilien-Markler,  
da muss ich ja selber lachen,  
weil ich bin ja eigentlich nur ein Maler-Markler  
und dass dann die Leute ein Foto haben

oder jetzt, wo ich auf der Wiesn war,  
dass die dann da irgendwie 20 Leute angelaufen kommen wollen,  
wollen Bilder mitmachen,  
kann ich ja gar nicht glauben,  
weil das ist ja für mich irgendwie völlig verrückt.  
Ich wäre kein Schauspieler  
oder kein Justin Bieber  
oder kein Star oder was.  
Deswegen ja, sehr lustig, aber klar,  
es hat natürlich schon gepusht ohne Ende.  
Also das heißt du,  
dass eigentlich ohne Fernsehen gar nicht möglich ist in der Karriere?  
Möglich schon, glaube ich,  
aber die Reichweite und die Bekanntheit  
wäre ohne Medien nicht so aufzubauen.  
Ne.  
Wenn man sich heute anguckt,  
wie du agierst,  
dann hast du Instagram so 140.000 Follower  
und das Prinzip ist,  
du kriegst eine neue Immobilie exklusiv rein,  
dann postest du die da auch  
und bietest sie da quasi an.  
Entdecken dann auch viele Leute  
über deine eigenen Reichweite,  
also über Instagram sozusagen,  
Objekte und Kaufen hier?  
Ja, und das ist echt krass  
und da bin ich auch mächtig stolz mittlerweile,  
weil ich habe so viel Gegenwind bekommen am Anfang,  
weil ich schon immer diese Wege gegangen bin  
oder andere Wege gegangen bin  
und versucht habe, mich anders zu präsentieren  
und eben raus aus diesem langweiligen Markler-Business  
und diesem verstaubten Markler da sein.  
Ich habe gesagt,  
Mensch, Social Media ist super spannend, interessant.  
Ich war damals der jüngste  
oder einer der jüngsten selbstständigen Markler,  
als es alles losging mit Facebook und Instagram,  
auch mit YouTube und so weiter.  
Ich mache zum Beispiel so Allermieten,  
kaufen Wohnen, komplette Haustouren auf YouTube,  
hat teilweise eine Reichweite von 300.000 Klicks

und das Lustige ist,  
will ich in Corona-Zeiten zum Beispiel,  
als alle eingeschlossen waren  
und kein anderer solche Touren gemacht hat,  
außer mein Kameramann Kevin und ich,  
ist das natürlich komplett durch die Decke gegangen,  
weil alle noch so reichen Menschen,  
egal ob reich oder nicht reich, saßen zu Hause  
und haben sich überlegt,  
doch, jetzt gucken wir uns mal  
einfach schöne Buden auf Mallorca an  
bei YouTube beim Remus  
und das hat echt funktioniert  
und als dann alle wieder reisen durften,  
sind sie dann zu mir gekommen  
und haben gesagt, das Haus haben wir schon dreimal...  
Ach, mein Mann hat sich da schon fünfmal angeguckt auf YouTube.  
Sie könnten eigentlich einmal gut durchgehen  
mit meiner Familie,  
aber eigentlich kaufen wir das Haus.  
Wir kennen schon jede Kleinigkeit  
und jede Einzelheit aus dem Video.  
Das war natürlich echt so ein Schuh.  
Und was haben die Makler früher geschimpft?  
Gegen mich geschossen,  
will ich bei den Eigentümern haben gesagt,  
also sie wollen doch als Verkäufer  
ihrer 10 Millionen Euro-Willa  
den Remus nicht beauftragen,  
denn der postet ihre Villa  
auf diesem komischen Instagram.  
Und ich meine ganz ehrlich,  
aber ein reicher Kunde  
mit 10 Millionen Budget,  
der guckt doch kein Instagram,  
der doch gar kein Social Media ist,  
der ist total unseriös.  
Und was musste ich mich da immer behaupten  
und dagegen schießen, dagegen reden,  
weil die Maklerkollegen eben will ich  
echt neidisch und blöd waren.  
Also das Blöd ist jetzt noch nett ausgedrückt.  
Und wenn ich mich umgucke,  
dann macht jeder seine Reals

und jeder macht seine YouTube-Stories  
und jeder macht seinen Kram da  
und am Ende kopieren sie das jetzt alles  
und fangen jetzt auch an  
irgendwelche Haustouren zu machen.  
Das finde ich halt lustig,  
weil sie früher noch dagegen geredet haben.  
Also deswegen hat sich das auch alles  
komplett anders entwickelt.  
Müssten du generell noch immer  
hier anzeigen, Portada?  
Also ihr musst gout?  
Also ich mach da gar nichts mehr.  
Ich mach auch kein Google AdWords  
und so weiter.  
Ich mach rein wirklich nur noch  
mein eigenes Social Media,  
weil ich auch da sagen kann,  
die Reichweite ist mittlerweile  
so krass und so positiv  
und auch so gut von den Followern,  
dass jeder zweite,  
und das ist echt interessant,  
jeder zweite Käufer,  
gerade in dem Segment,  
kommt über Instagram.  
Beispielsweise der Kunde,  
der jetzt gestern zugeschlagen hat  
für fast 11 Millionen Euro  
die Villa in Santa Ponsa,  
der hat mir dann gesagt,  
er war im Vorfeld mit anderen Marklern,  
die gängigen Namen so unterwegs  
und hat dann aber mein Social Media,  
mein Instagram-Kanal gefunden,  
hat mich dann kontaktiert  
und die haben jetzt bei mir abgeschlossen.  
Also ich mach das super.  
Was heißt diese Villa,  
hattest du denn nicht exklusiv,  
sondern die hatten mehrere Markler  
in der Vermarktung?  
Das ist leider das riesen Drama  
und zwar gibt es eben nicht

diese Exklusivität,  
die man aus Deutschland kennt,  
dass du als Verkäufer  
einen einzigen Markler  
damit beauftragst,  
das Haus zu verkaufen,  
sondern das Haus,  
was ich zum Beispiel gestern  
jetzt abgeschlossen habe,  
das ist tatsächlich bei,  
ich würde sagen,  
20 verschiedenen immobilien  
Marklernmangebote.  
Okay, aber ist das für dich  
eigentlich ganz gut?  
So kommst du an mehr Supply,  
also mehr Angebot  
und du bist der Einzige  
mit den ganzen großen Reichweiten.  
Also ist das besser,  
als wenn dann andere Markler,  
die das exklusiv wegnehmen  
und dann kannst du es gar nicht posten.  
Ja, schöner wäre es natürlich,  
wenn wir die Eigentümer,  
die Leute checken,  
dass ich jeder beste Markler habe  
und dass sowieso dann direkt gehen würde.  
Klar, du hast jetzt nicht unrecht,  
das ist schon richtig,  
was du sagst,  
du hast natürlich ein größtes Angebot  
und wenn du natürlich,  
dann will ich diese krasse Reichweite hast,  
dann kommen die Kunden natürlich schneller zu mir.  
Das funktioniert schon ganz gut,  
da bin ich auch echt happy,  
dass es so läuft.  
Wie viele von deinen Käufern  
sind denn Deutsche?  
99,9%,  
ja doch 90%,  
ich hatte einen,  
was ich ein oder zwei Polen

letztes Jahr dabei,  
dann hatte ich in Österreich,  
in der Schweiz,  
sozusagen,  
mit Deutschsprache auf jeden Fall,  
99% Deutschsprache,  
kann man schon sagen.  
Und die Verkäufer auch,  
oder?  
Verkäufer sind fast kaum Spanier,  
weil, ehrlich gesagt,  
in dem Preissegment,  
das klingt jetzt ein bisschen traurig,  
aber in dem Preissegment  
gibt es kaum Spanier,  
die dann eben Immobilien auf Mallorca besitzen,  
aber die meisten sind dann tatsächlich auch  
Deutsche Österreich, Schweiz.  
Also du,  
eigentlich ist das ein deutsches Geschäft  
auf Spanien,  
also du handelst das durch,  
zwischen verschiedenen deutschen Parteien.  
Ja, das ist auch so,  
am Ende des Tages sind auf Mallorca,  
die meisten Käufer sind Deutschsprachig,  
dann kommen Engländer,  
dann kommen Skandinavier,  
das ist auch mittlerweile viele.  
Jetzt versuche ich gerade in den Russischen,  
den Quatsch,  
nicht den Russischen,  
sondern den englischen,  
beziehungsweise englischsprachigen,  
amerikanischen Markt,  
dann auch aufzubauen,  
indem ich eben  
die Veranstaltungen in Amerika gemacht habe,  
dieses Jahr in Beverly Hills,  
Beverly Hills Hotel  
während der Oskarwoche,  
habe ich mir überlegt,  
machen wir Remus Tea Time,  
also auch wieder eine völlig durchgeknallte Idee.

Dann habe ich also völlig bekloppt,  
eigentlich als Makler von Mallorca  
sich zu überlegen,  
ich miete jetzt dann mal die Bar  
vom Beverly Hills Hotel,  
die man ja auch nicht so einfach rankommt  
während der Oskarwoche,  
wo eigentlich die ganze Welt da  
irgendwelche Events macht.  
Und das habe ich dann durchgezogen,  
war ein riesen Erfolg.  
Wir hatten 70 Gäste,  
es kamen sogar extra Kunden von Mallorca  
eingeflogen nach Los Angeles,  
also richtig cool.  
Ein paar Hollywood-Gäste,  
ein paar ganz gute Kontakte eingeladen,  
und das war echt ein Erfolg.  
Auch Liz Hurley, da habe ich gesehen.  
Da waren wirklich viele,  
da waren also wirklich tolle Namen  
und Hollywood-Ikonen,  
muss man echt sagen.  
Wie kommt es dann hier an?  
Wie war es gebucht, oder?  
Nein, Liz Hurley zum Beispiel,  
kenne ich es ganz,  
also Liz Hurley habe ich kennengelernt  
über einen ganz guten Kumpel.  
Der ist der beste Freund von Liz Hurley  
und die habe ich kennengelernt  
auf dem Cannes Film Festival  
vor neun oder zehn Jahren schon.  
Und ich habe immer gesagt,  
Mensch, irgendwann, Elizabeth,  
please come to my Lifestyle Night,  
was der Remus Lifestyle Night  
mache ich ja einmal im Jahr.  
Das ist meine große Party,  
Sommerparty, um einfach meinen Kunden  
Danke zu sagen,  
dass sie eben bei mir kaufen und nicht...  
Die machst du in Palma?  
Die mag ich auf Mallorca in Palma,

genau, richtig.  
Kannst du kommen, schreib schon mal  
auf 1. August nächstes Jahr.  
Hör doch.  
Einmal.  
Schreibt das auf.  
Wie viele Leute kommen da?  
Dieses Jahr hatten wir 603 Gäste.  
Also verrückt.  
Und dann machst du mit Abendessen,  
Party...  
Voll der Erfolge hast du richtig,  
mit Live-Akt und Catering  
und bin da auch echt spitzen.  
Wie war der Live-Akt?  
I've been thinking about you.  
I've been thinking about you.  
Also Landenbietet.  
Ich bin ja großer Fan der 80er, 90er Musik.  
Deswegen habe ich eigentlich immer so  
so alte Stars von damals da,  
weil ich halt die Musik ganz geil finde.  
Genau, dann haben die dieses Jahr getrellert  
und das war echt ganz cool.  
Dann haben wir 603 Kunden  
bzw. Gäste da gehabt.  
Großer Rutterteppich  
und alle Kamerateams  
und Fernsehsender und Presse.  
Ich mache dann halt wirklich  
eine Riesen-Tam-Tam.  
Das muss man nicht mögen.  
Das kann man mögen.  
Ich finde es geil.  
Am Ende bringt es mir auch was.  
Deswegen...  
Ich habe ja viele Leute,  
die das so ein bisschen beobachten  
und sagen, na ja, der mit seinem ganzen  
VIP-Kram und so weiter.  
Am Ende ist es ja ein cooles Getogether.  
Das ist eben auch nicht langweilig,  
weil die meisten Marklerveranstaltungen  
mit Käsehäppchen und Weintrauben,

da denkst du halt, wo ist der Notausgang?  
Wo kann ich wieder raus?  
Weil es langweilig ist.  
Ich habe halt wirklich von Anfang an,  
ich kann es dann wiederholen.  
Man muss es nicht mögen,  
aber es funktioniert für mich ja selber.  
Und ich glaube, das Wichtigste bei mir ist auch,  
dass ich ja selber reflektiere.  
Also ich lebe jetzt nicht in meiner  
komischen VIP-Super-Scheinwelt auf Mallorca,  
sondern ich checke ja, was da um mich drumherum passiert.  
Und wenn ich eben abends ins Bett gehe  
und ziehe meine Bettdecke auf den Kopf  
und mache eben ein Strich drunter  
unter meinem Tag, dann sage ich, okay, egal,  
hat doch alles wieder funktioniert.  
Und wenn nicht, dann muss ich halt analysieren,  
warum und ob es mein Fehler war.  
Neuer Partner bei uns, und zwar  
Hiscox, H-I-S-C-O-X.  
Ein Spezialversicherer für Freelancerinnen  
und Freelancer.  
Unternehmer, Unternehmerinnen,  
sowie Agenturhaberinnen und Agenturhaber.  
Also wenn ihr in dem Bereich arbeitet,  
selbstständig seid und zum Beispiel  
Aufträge übernimmt von größeren Partnern,  
dann könnt ihr auch passieren,  
dass ihr vielleicht irgendwas zu spät abgeliefert  
und dann von denen in Haftung genommen werdet,  
weil ihr vielleicht ein größeres Projekt abgesagt wird  
oder scheitert und ihr seid nachher schuld.  
Dagegen kann euch Hiscox  
mit dem absoluten Grundbaustein,  
nämlich einer Berufshaftpflichtversicherung,  
absichern.  
Besonderes Highlight dabei ist,  
ihr braucht dann auch keine  
Rechtsschutzversicherung mehr,  
denn der sogenannte passive Rechtsschutz  
ist inklusive.  
Also stellt sich heraus,  
der da unberechtigt verklagt wird,

dann werden die Hiscox-Juristen  
euch da schützen und kostenfrei verteidigen.  
Das Ganze vor allen Dingen  
branchenspezifisch, online und schnell  
abschließbar.  
Top Kundenbewertung,  
alle Infos,  
hiscox.de.  
O-M-R.  
Lass uns mal ein bisschen über Werde Hill sprechen,  
das ist jetzt gerade die Expansion  
in die USA.  
Während der Oscars  
dann da diese T-Time gemacht.  
Dann kamen da  
Leute, die du irgendwie kennst aus Hollywood,  
das hast du schon Netzwerk irgendwie gehabt  
über die Zeit irgendwie auf Mallorca  
und haben sie dann auch Bock?  
Also ist Mallorca jetzt mittlerweile  
in den USA auch so im Fokus?  
Das ist total spannend  
und das war auch der Grund,  
das muss ich dazu sagen,  
warum ich das überhaupt gemacht habe,  
Remos T-Time im Beverly Hills Hotel  
dieses Jahr,  
weil es mittlerweile von,  
das ist echt richtig cool,  
von New York  
direkt Flüge nach Mallorca gibt.  
Also mit United,  
das ist natürlich super cool,  
dass du in New York einsteigst  
und dann auf Mallorca aussteigst.  
Also auf dieser kleinen Insel  
eigentlich richtig cool.  
Und das wird auch extrem gut angenommen.  
Wir hatten jetzt in diesem Jahr,  
ich glaube, um die 50.000 Amerikaner,  
die direkt geflogen sind.  
Also auch echt ganz, ganz gut.  
Und ich hatte in meinem Haus zum Beispiel  
Villa Remos,

das ist das erste Social-Media-Haus  
der Welt.

Die Idee hatte ich damals auch,  
dass ich mein eigenes Haus,  
was ich damals gekauft habe,  
das wurde renoviert,  
anhand der Meinungen  
und Kommentare  
auf meinem Instagram.

Das heißt, meine Follower haben entschieden,  
dass das Haus zum Beispiel grau gestrichen wird,  
welches Küchen-Design,  
mediterranes Gartendesign und so weiter.

Und das Haus kann man mieten wöchentlich,  
kostet 16.000 Euro pro Woche.

Und das hatte ich jetzt zum Beispiel  
drei Wochen an einen Hedge-Form-Manager  
aus New York vermietet.

Ach, das ist nicht schlecht.

Also ich meine,  
der hat den Weg zu mir gefunden  
mit seinem Direktflug.

Und der hat das gefunden  
auch über Social-Media?

Auch alles über Instagram, ja klar.

Also ich müsste quasi reinigen.  
Also ich müsste quasi reinigen.

Es fehlt nur noch,  
dass ich einfach mit Only-Fans  
als Vorreiter,  
ja klar.

Also nee,  
das läuft bei mir,  
muss ich wirklich sagen.

Gott sei Dank,  
heute ist es toll.

Social-Media läuft bei mir bombastisch.

Das heißt, auch Amerikaner  
werden jetzt immer mehr zu deinen Followern?

Richtig, Amerikaner.

Und ich hatte auch einige  
ganz gute Kunden aus Amerika,  
mit denen ich besichtigt habe,  
die dann,

das ist natürlich auch krass,  
die haben natürlich eine ganz andere  
Wertschätzung  
oder auch ein ganz anderes Budget.  
Dann hatte ich zum Beispiel  
einen Kunden auch aus New York,  
der hat sich dann ein Haus  
für 15 Millionen Euro angeguckt  
und sagt ja,  
what's the price?  
In Beville Hills  
oder in Miami  
oder in Hamptons oder was,  
würdest du für das Haus  
50 Millionen locker zahlen?  
Soll ich, okay,  
dann kauf doch zwei.  
Das war halt echt ganz geil,  
weil das,  
ja,  
eine lustige Situation,  
da musste der selber lachen.  
Als ich ihn sage,  
okay, today's happy hour,  
you can get two for one.  
Oder irgendwie so nach dem Motto,  
also kein Problem,  
aber das fand er echt ganz lustig,  
dass die Preisentwicklung  
und auch die herangehensweise,  
finde ich auch total spannend,  
als Markler das zu sehen,  
die Deutschen kaufen sich eben  
die Ferienimmobilie auf Mallorca,  
weil sie  
sich selber belohnen,  
die kaufen sich sozusagen  
nach hartgetahener Arbeit,  
nach harter Arbeit,  
nach all den Jahren  
oder nachdem sie ihre Firma  
verkauft haben,  
belohnen sie sich  
mit einer Bilder auf Mallorca.

Der Amerikaner hingegen,  
der kauft einfach rein aus Investment.  
Der sagt, okay,  
how much can I make with that house?  
Und ich sage,  
okay,  
Rental und Vermietung  
und die sind das  
und was du da an Kohle  
einnehmen kannst,  
ist das und das  
und das.  
Und ich hab da,  
okay,  
dann nutze ich das Haus  
vier Wochen im Jahr,  
ich komme den ganzen August  
und den Rest kannst du vermieten.  
Ich sage, okay,  
Vermietung machen wir nämlich auch.  
Das ist super Geschichte hier,  
das taugt mir gut,  
das ist wunderbar.  
Also ich finde die Amerikaner  
echt geil.  
Ich bin da  
und da muss ich auch wiederum sagen,  
bin ich auch total motiviert,  
also noch motivierter eigentlich  
als bei den Deutschen,  
weil die Amerikaner  
meine Art halt geil finden.  
Die sagen, okay,  
weil ich hab zum Beispiel  
eine Social-Media-Korporation  
mit Bentley.  
Okay, das ist natürlich  
auch schon wieder völlig  
über das Ziel hinaus geschossen,  
dass ich dann teilweise,  
also ich überlege natürlich auch  
zu welchen Kunden ich mit meinem  
Bentley dann vorfahren kann.  
Aber ich bin natürlich

zum Amerikaner mit dem Bentley gekommen.

Also das Bild war nicht schon wieder

RTL-tauglich, was man sagt.

Dann steh ich da mit dem Bentley

vor diesem Haus.

15 Millionen.

Mit Abzuholen?

Ja, klar, genau.

Den Kunden abzuholen

und auch dann durch die Gegend zu fahren.

Also dann holst du ja am Hotel ab?

Ja, genau.

Ich hol den dann entweder

am Flughafen oder am Hotel

oder je nachdem, wo sie halt

untergekommen sind,

hol ich dann den Kunden

mit einem Auto ab.

Macht ja auch wieder,

ist auch wieder fünf A's,

weil kein Marktlauf Mallorca

fährt mit dem Bentley

durch die Weltgeschichte.

Also völlig drüber eigentlich

und das weiß ich auch,

aber der fand's halt total geil.

Er sagt ja, okay,

wow, das ist ein tolles Auto.

Der neue Bentley,

der ist der neuste Bentley,

total geil.

Also dann merkst du halt,

diese ganzen Amerikaner

sind halt ganz anders.

Der hat dann gesagt, okay,

das ist gut für dich,

ich liebe es, das ist toll.

Ich bin so stolz,

der ist dann hier noch gesagt,

ich bin so stolz,

dass der Kunde stolz auf mich ist.

Das hat auch gefehlt.

Aber dann merkst du einfach,

die Amerikaner klopfen dir

halt selber auf die Schulter,  
weil sie sagen, geiler Typ,  
du hast Erfolg  
und ich freue mich für dich.  
Und der Deutsche wird halt sagen,  
was musst denn jetzt  
der fucking Markler mit Bentley  
machen?  
Und dann sagt er,  
ich bin so stolz,  
und der Deutsche wird halt sagen,  
was muss denn jetzt  
der fucking Markler  
mit Bentley anfahren?  
Also ich bin nämlich verarschen.  
Also das ist so  
diese deutschen Leitgesellschaft.  
Dann muss da  
mit einem Fiat Panda  
vorbeifahren.  
Das ist halt so, okay,  
bitte kaufen Sie das 15 Millionen  
Euro Haus,  
das habe ich nächste Woche  
nichts mehr zu fressen im Gestell.  
Deswegen,  
das hat es mir wieder gezeigt.  
Deswegen,  
ich hole jetzt die Amerikaner  
nach Mallorca  
und deswegen auch die  
Veranstaltung.  
Und da ist auch,  
du musst mal mal eine Serie angucken,  
der Mallorca Markler  
jetzt gerade im Streaming  
bei RTL Plus.  
Das ist halt der Fokus.  
Ich habe gesagt,  
wir sind zum Beispiel  
nach Los Angeles geflogen,  
haben dort gedreht  
und haben dort auch produziert  
und haben eben auch

fokuswillig auf amerikanischen Kunden.

Okay.

Und was es gibt  
noch für Maßnahmen  
der amerikanischen Markt zu entwickeln?

Also ich meine,  
so Zitime habe ich verstanden.

Was gibt es noch so für einen?

Dann gibt es zum Beispiel,  
ich habe verschiedene Connections

gerade in Amerika

auch zu einigen VIPs,

dass ich denen halt gesagt habe,

wir machen so eine Art

ganz offen,

ganz offene,

normale Kooperation.

Der und der Star,

also ich bin zum Beispiel

sehr gut connecte

mit Elton John.

So, jetzt stelle ich vor,

der Elton John

ist klar gesagt,

David Furnish ist der Mann,

mit dem habe ich da gesprochen.

Wenn ihr mir Kunden vermittelt

und so weiter,

dann können wir gerne,

zahl ich gerne eine Provision.

Aber braucht Elton John eine Provision?

Nein, aber das ist,

ja, aber das macht man dann anders.

Dann sagt man,

okay, Elton John hat eine Stiftung,

also eine Elton John

AIDS Foundation

ist in Charity Veranstaltung

gemacht, der einmal im Jahr.

Und dann habe ich gesagt,

okay, dann macht man eben das so,

dass wenn du mir jetzt

beispielsweise in Kunden

amerikaner vermittelt,

sehr für 10 Millionen Euro  
ein Haus kaufst,  
Provision ist ja ganz üppig.  
Also kann man eben  
in Großteil oder in Teil  
von dieser Provision  
dann eben auch für einen guten  
Zweck stifeln.  
Wie hast du Elton John kennengelernt?  
Elton John habe ich kennengelernt  
auch noch auf einer Veranstaltung  
und unterstützt auch die Charity  
schon seit Jahren.  
Und das muss ich ganz ehrlich sagen,  
ich finde das super,  
weil er hat mir beispielsweise  
für mein eigenes Livestormagazin  
und auch Liz Hurley zum Beispiel  
haben mir beide Interviews geschickt,  
die ich dann drucken konnte kostenlos.  
Liz Hurley hat mir direkt mal  
ihre Fotos von den neuesten  
Bademohnten-Kollektionen geschickt.  
Also habe ich die Halbnackte Liz Hurley  
auf meinem ersten Cover drauf.  
Das war auch ganz gut.  
Das sind dazu Sachen.  
Also auf einer Veranstaltung?  
Ja, Connectnet.  
Also das war eine Veranstaltung  
in Los Angeles.  
Das habe ich von Anfang an auch gemacht.  
Ich bin zum Beispiel in Deutschland  
rand dich früher auf..  
Kennst du noch die Echo-Verleihung?  
Ja, genau.  
Echo-Verleihung war ich zum Beispiel.  
Da haben sich die Markler auf Mallorca  
auch den Small-Zerris,  
meine ganzen Arbeitskollegen damals  
noch als ich noch Markler  
in einem Unternehmen war,  
als angestellter Markler,  
haben die dann gesagt,

warum ist der jetzt am Donnerstagabend  
nach Berlin geflogen zur Echo-Verleihung?

Was soll denn das?

Der historisch mobile Markler  
auf Mallorca.

Was will er denn da?

So, ich bin zurückgekommen  
und ich quatsch halt auch die Leute  
toll und sonst was.

Und bin ja nicht auf den Mund gefallen.

Und habe dann da tatsächlich auch  
einen Produzenten kennengelernt,  
Musikproduzenten,  
der eine Immobilien-Anradsche,  
ein Port-Anradsche,  
also im Südwesten von Mallorca,  
besitzt.

Und der hat gesagt,  
ich kann mir vorstellen,  
das Haus zu verkaufen,  
weil er hat so viel zu tun.

Und eigentlich möchte er nach Amerika  
rauswandern,  
wegen Musikproduktion und so weiter.

Und hat mir dann das Haus  
tatsächlich in den Verkauf gegeben.

Und dann kam ich eben zurück  
und habe gesagt,

so, ich habe ein neues Listing,  
also ein neues Immobilier bekommen  
und traf auf der Echo-Verleihung  
kennengelernt exklusiv  
und das Verkauf mal ist.

Also das hat halt bei mir immer funktioniert.

Aber ich bin auch,  
als ich mich selbstständig gemacht habe,  
hatte ich ja nichts im Kühlschrank.

Also ich habe ja wirklich kaum Geld verdient  
am Anfang,

außer mal einen Reitunterricht,  
den ich da gegeben habe.

Also habe ich mir überlegt,  
jeden Abend gab es ja in Palma  
irgendeine Veranstaltung.

Sonnenbrillen,  
Laden,  
Eröffnung,  
Galerie,  
Kunstaussstellung,  
irgendwas.  
Es gab ja mal was zu essen,  
gab ja mal Katering.  
Also bin ich immer abends dann da,  
weil mein Kühlschrank war leer.  
Ich habe mich das schon durchgefressen  
und habe jedem meine Visitenkarte gegeben.  
Egal, ob es wollte oder nicht,  
ich habe mich gerade selbst schon nicht gemacht.  
Wenn du jemanden kennst,  
irgend einen Rossi,  
Miguel Antonio  
oder sonst wer in der  
sein Haus seine Finger verkaufen will.  
Hier ist meine Karte,  
ruft mich an.  
So,  
und das habe ich halt wirklich penetrant.  
Also nicht so penetrant,  
dass man jetzt irgendwie die Leute genervt hat,  
sondern immer halt  
mit dem Fingerspitzen  
Gefühl,  
dass es für die Leute dann immer trotzdem  
noch angenehm war.  
Ich habe gesagt hier,  
ich bin jetzt neu auf Mallorca.  
Ich bin der Markler hier  
und wenn du was brauchst,  
dann haben wir Bescheid.  
Was sind denn die besten Ecken nach Mallorca?  
Die besten Ecken  
ist tatsächlich die besten von Mallorca.  
Es ist schon wieder zum Beispiel  
nördlich von Palma.  
Es ist das Beverly Hills von Mallorca,  
mit tollen großen Grundstücken,  
sehr edlen Häusern.  
Dann hast du zum Beispiel

Benny,  
Nazan,  
Daponsapot,  
Andrasch.  
Funktioniert extrem gut.  
Oder wenn du sagst,  
du möchtest eine Finger,  
dann würde ich empfehlen  
Santa Maria  
oder Allaro.  
Es ist eigentlich ganz schön.  
Es gibt auch so eine Gegend,  
also der Hamburger Hügel habe ich mal gewonnen.  
Hamburger Hügel gibt es auch.  
Also wenn du was kaufen möchtest,  
ja, das ist in der Richtung  
Santa Nistas.  
Das ist tatsächlich so ein Hügel,  
wo halt auch wirklich viele Deutsche sind.  
Ganz tolle Häuser stehen da oben.  
Ich finde es ist ein bisschen zu weit weg von Palma,  
weil du tatsächlich fast eine Stunde fährst.  
Ja, aber wenn du was kaufen möchtest,  
dann sagst du Bescheid,  
ich mach dir einen guten Prass.  
Na klar.  
Wie viele hast du denn  
du aktuell im Angebot?  
300.  
Also kannst du da einiges aussuchen.  
300 hast du,  
aber nicht alle exklusiv.  
300 auf der Webseite.  
Ja.  
Und merkst du,  
dass sich der Markt stark verändert hat  
in den letzten Monaten  
oder letzten ein, zwei Jahren?  
Also ich bin ja auch ein Markler,  
der sehr transparent  
und sehr offen damit umgeht.  
Ich mache auch jeden Sonntag  
mein Remus-Sunday Talk  
auf meinen Social Media Kanälen,

wo ich eben live gehe  
und dann eine dreiviertel Stunde  
mit meinen Followern sozusagen  
intagiere und fragen, beantworte.  
Und da bin ich auch sehr offen  
und sage das auch ganz klar.  
Nicht dieses typische Marklergeschwafel,  
wo man sagt, na ja,  
der Markt boomt  
und wir wissen ja gar nicht,  
was wir zuerst machen können,  
sondern ganz ehrliche Antwort.  
Denn Markt hat sich in den letzten  
sechs bis acht Monaten,  
sage ich mal,  
ganz klar verändert.  
Es sind weniger Käufer da.  
Aber Gott sei Dank,  
heute ist es toll,  
sind eben die Käufer da,  
die sich eben dann diese 10 Millionen  
oder 15 Millionen Luxus-Willer  
oder Euro-Willer leisten können.  
Ich habe zum Beispiel dieses Jahr  
das teuerste Haus,  
das ich jetzt verkaufen konnte.  
Dieses Jahr waren 20 Millionen Euro  
in Kampemar.  
An einen Käufer...  
Was ist Kampemar?  
Kampemar ist zwischen,  
also Palma und Andrasch.  
Also so,  
ganz im Westen dann?  
Auch genau,  
im Westen dann richtig.  
Und der Käufer hat laut Forbes  
oder Wikipedia  
einen Familienvermögen  
von 26 Milliarden.  
Du bist ein Deutscher?  
Deutscher, ja,  
Österreicher.  
Und als er mit mir

in einem Auto gefahren ist,  
hat er mir auch gesagt,  
also Naremus,  
ich sage Ihnen ganz ehrlich,  
wir müssen gucken,  
als Familie,  
wie wir unser Geld anlegen.  
Dann habe ich aber auch  
wieder einen lustigen Spruch gesagt,  
okay, ich habe ja einiges,  
ich habe ja 300 Häuser.  
Ich bin mir sicher,  
wir werden dann schon einiges  
finden,  
das ihr gerne ansehen könnt.  
Aber ich bin halt auch  
sehr offen mit meinen Kunden.  
Wie kommt so eine,  
sagen wir mal,  
Familie und Dynastie auf dich  
auch über das Verspieler?  
Nee, der kam über eine Empfehlung,  
tatsächlich,  
der kam über eine Empfehlung.  
Ach, ich meine,  
es gibt so viele Menschen,  
gibt es ja gar nicht,  
die leuchten an die so  
erdige Spiele?  
Nee, und der ist 80 Jahre alt,  
ich glaube,  
der hat gar kein Instagram-Account.  
Ich weiß nicht,  
nee, ich glaube nicht.  
Ich sage immer schon,  
alle war wahrscheinlich, ne?  
Ja, also ich sage mal,  
meine Kunden,  
Grundsätzlich hätten sie  
alle das Vermögen,  
um das Bad zu bezahlen.  
Aber trotzdem,  
aus Grund schon,  
steuerlichen Möglichkeiten,

Steuerspanissen finanzieren  
trotzdem dann die meisten  
über eine spanische Bank.  
Ist schlauer,  
muss man ganz ehrlich sagen.  
Warum?  
Weil du durch die Zinsen,  
auch wenn sie hochgegangen sind,  
trotzdem für dein eigenes Geld,  
kannst du besser anlegen,  
als wenn du jetzt die Finanzierung,  
also wenn du jetzt sagst,  
du finanzierst den mobile Christ,  
ungefähr als Nicht-Resident  
auf Mallorca,  
50% von der spanischen Bank finanziert,  
das eigentlich trotzdem noch zu  
einem humanen Zinssatz  
und kannst dann dein Geld,  
was du halt Cash auf dem Konto hast,  
trotzdem besser irgendwo  
in Accé-en-Fonds  
oder sonst was anlegen  
und kriegst dann mehr Rentite raus.  
Was ist denn das teuerste Haus  
zu je verkauft?  
21 Millionen.  
Also das war dann jetzt...  
Nee, das war letztes Jahr,  
21 Millionen war letztes Jahr.  
Okay.  
Langsam wieder,  
2200,  
muss man sich vorstellen,  
2200 Quadratmeter Wohnfläche.  
Verkauft du was?  
Münchner Hedge-Form-Manager.  
Mit Familie dann irgendwie.  
Komplett ein Neubau,  
unfassbarer Mehrblick,  
also Wahnsinnslage,  
krasse Qualität vom Haus.  
Ja, das ist total spannend.  
Ich find's gut, super.

Ich find's gut.  
Ich find' mein Job cool.  
Wie viele,  
wie viele, sozusagen,  
Immobilien gibt's bei Mallorca,  
die jetzt sozusagen  
dein Portfolio reinpassen würden?  
Also ich bin halt extrem pingelig,  
was die Qualität angeht,  
weil das, was ich ja eigentlich  
schon gesagt habe,  
ich gucke halt wirklich drauf,  
was ich da anbiete  
und ob mir das selber gefällt  
und ob ich da tatsächlich auch  
selber einziehen würde.  
Also gut, in das 21 Millionen  
Euro Haus würde ich auch selber einziehen.  
Aber...  
Hoffentlich.  
Genau.  
Aber trotzdem muss ich sagen,  
das ist schon,  
was Qualität angeht,  
hat sich Mallorca in den letzten  
zehn Jahren extrem verändert  
und entwickelt  
und positiv in die richtige Richtung  
ist das Ganze gegangen.  
Also wir reden von 1.000,  
2.000, 3.000 Objekten,  
die du verkaufen könntest?  
Ja, auf jeden Fall.  
Aber das heißt ja auch,  
manche kommen dann wieder.  
Ich hab schon jetzt zum Beispiel  
das Haus,  
was ich gestern verkaufen konnte,  
habe ich jetzt schon  
das zweite Mal verkauft.  
Okay, das ist,  
äh, lebt man häufiger,  
dass man sieht.  
Dass ich hab,

der Rekord liegt,  
dass ich einen Haus  
viermal verkauft habe.

Wirklich?

Ja, klar.

Aber das ist auch nicht so,  
dass wir ein Haus verkaufen,  
sondern als Beispiel.

Die Kunden kaufen sich  
eine Finkr.

Wenn sie dann fünf Jahre  
die Finkr hatten,  
überlegen sie sich,  
sie möchten jetzt doch  
aufs Meer,  
ans Meer oder ein Meerblick haben.

Oder von einem Penthouse  
in einen Haus

oder von einem Haus,  
weil sie vielleicht  
dann älter geworden sind,  
möchten sie dann doch  
ein Penthouse  
und eine Wohnung haben.

Also die wenigsten,  
lustigerweise,  
kurioserweise,  
die wenigsten Kunden  
oder Käufer  
verlassen Mallorca-Filmer.

Also die meisten  
verändern sich einfach nur,  
weil sich entweder  
die Familienverhältnisse

oder hat sich vergrößert oder wie auch immer.

Aber die wenigsten leben wir auch auf Mallorca.

Die meisten sind dann nach wie vor wesentlichen Ferien im Mobilien, ne?

Ja, ich würde fast sagen, 80 Prozent sind Ferien im Mobilien.

Auch die 21 Millionen ist dann mehr so ein Ferienobjekt?

Absolut.

Obwohl eigentlich in Corona-Zeiten und jetzt gerade auch im Nachgang post Corona,  
sag ich mal, sind da wirklich, sind schon einige Familien, die dann sagen,  
Mensch, zum einen gefällt mir das Wetter in Deutschland nicht so,  
die Politik gefällt mir nicht so.

Das Ganze ist jetzt alles ein bisschen schwieriger geworden.  
Wir möchten nach Mallorca auswandern, das habe ich schon auch öfter.  
Es gibt dadurch, dass es super gute internationale Schulen,  
gerade im Südwesten der Insel gibt.  
Ist das eigentlich eine ganz gute Lösung für viele Menschen,  
die dann eben trotz dem Entdeutschland Österreich,  
Schweiz arbeiten und hin und her pendeln,  
aber dann die gesamte Familie auf Mallorca festlebt?  
Sag mal, wenn du sagst, deine neue Serie ist bei RTL Plus,  
ist ja dann nur zu sagen Paywall.  
Das muss du ja bezahlen, um das sehen zu können.  
Machst du lieber sowas Gedanken?  
Also, dass deine Social Media Reichweite ist groß,  
also 130.000 habe ich gerade gesagt.  
Aber es ist ja auch nicht jetzt unfassbar.  
Man könnte noch Reichweite weiter Gedanken machen.  
Also sagen wir mal, man könnte ja auch in den Millionen  
Follower haben in deiner Geschichte.  
Und man könnte wahrscheinlich auch auf einem größeren Kanal laufen,  
wo keine Paywall davor liegt.  
Also, denkst du viel über nach?  
Wie machen wir das?  
Dann sag mal mal, du kennst dich da aus.  
Ich muss echt sagen, ich bin nicht so schlau, was das Ganze angeht.  
Ich kann verkaufen und ich kenne meine Immobilien in und aus,  
wenn nicht.  
Aber ich bin froh, dass ich meinen Instagram bedienen kann.  
Also, deswegen, wenn du eine gute Idee hast,  
wie wird das jetzt noch mehr machen können?  
Wenn wieder mehr Follower kommen, dann sagen wir gar keinen Bescheid.  
Also, klar, man macht sich da Gedanken.  
Auf der anderen Seite muss ich sagen,  
es lief am Anfang auch Vox.  
Wir werden auch noch mal einen zweiten Sendung,  
also beziehungsweise einen Termin bekommen,  
wo dann die acht Follower noch mal im nächsten Jahr ausgeschraubt werden  
im linearen Fernsehen bei Vox dann eben im Programm.  
Aber ich glaube, heutzutage ist der Trend einfach wirklich Streaming.  
Also.  
Okay.  
Du hast auch viele Reichweite stark gesagt, auch bewusst ab gesagt.  
Also, du guckst auch schon ein bisschen auf die Qualität der Zielgruppe.  
Also, Bachelor willst du nicht, weil dann kommen einfach nur  
viele Leute, die im Zweifel sich das gar nicht heißen würden.

Dann würde ich auch, ich kann dir jetzt schon sagen,  
wenn ich Bachelor gemacht hätte, hätte ich fünf,  
ach, ich würde sagen 60, 70 Prozent dieser Kunden definitiv nicht.  
Dann würde so eine Familie mit 26 Milliarden  
privat vermögen, würde nicht zu mir kommen.  
Also, ich muss halt immer, bei mir ist es halt ganz schwierig,  
aber das kann ich, glaube ich, Gott sei Dank, heute toll, ganz gut.  
Ich muss halt immer genau abwägen, was ist gerade so die Grenze?  
Also, ich stehe ja in der Öffentlichkeit.  
Und auch da musst du natürlich gucken, es gibt ja Kunden,  
die aufgrund von Wahnsinnsvermögen oder Privatsphäre,  
Diskretion und auch aus Sicherheitsgründen dann eben nicht  
mit einem Magler vielleicht unterwegs sein wollen,  
der dann zu krass bekannt ist.  
Und das ist bei mir so gerade die Grenze,  
dass man sagt, okay, das ist alles noch human.  
Aber ich habe diese Folge nicht gesehen,  
aber jetzt, wenn du sagst, da wird er so einen 20-Bion-Ding verkauft,  
ist es dann auch zu sehen, wer das kauft.  
Und dann ist der Käufer auch mit drauf,  
und dann fragst du ihn vorher, musst du unterschreiben und so,  
dann sagt er ja alles klar, kein Problem.  
Ich kaufe jetzt hier für 20 Millionen Haus,  
würde ihm Fernsehen übertragen.  
Ja, das will noch die meisten sagen, habe ich keinen Bock drauf.  
Ja, und das muss ich auch bin ich extrem stolz drauf,  
weil ich auch damals zu der Produktionsfirma  
und auch zum Sender und zu Vox und RT Plus gesagt habe,  
wenn die das jetzt machen und wenn wir das durchziehen,  
ich habe da total Bock drauf auf dieses eigene Format,  
aber nichts gescrriptet.  
Also 100 Prozent, und ich finde es so geil,  
dass wir das geschafft haben.  
100 Prozent ist echt jeder Käufer.  
Wir haben zum Beispiel eine Kundin,  
die uns erzeigen wir auch in der Serie,  
dass sie eben drei Häuser kauft.  
Weil das erste Haus haben sie gekauft,  
dann hat sie sich nachdem sie gesagt,  
was war das, das ist eine geile Geschichte.  
Sie kaufen das erste Haus bei mir für fast 4 Millionen Euro  
und haben sich nachdem sie es dann gekauft haben,  
dass sie da eigentlich gar nicht einziehen möchten,  
weil der Frau dann doch nicht gefallen hat.

Okay, dann habe ich das wieder zurückbekommen in die Vermietung.  
Also habe ich das dann an Schweizer Kunden für ein Jahr vermietet.

Dann habe ich das zweite Haus besorgt,  
haben sie dann auch wieder gekauft,  
ich glaube für 7 Millionen ungefähr.

Dann sind sie eingezogen, dann hat sich die Frau überlegt,  
okay, eigentlich passt die Aufteile doch nicht so richtig,  
weil das Hauptschlafzimmer ist oben und die Kinderzimmer,  
die Kinder sind 8 und 12, die Kinderzimmer sind unten.

Also sind sie nicht auf der gleichen Etage,  
also wird das Haus auch wieder verkauft.

Da wird dann auch wieder weiter gedreht.

So, und dann haben sie ein Haus gekauft für 13 Millionen.

Also das heißt...

Was sind das für Menschen, was sind das für Menschen?

Ja, das sind Deutsche, das sind Kölner,  
das sind sehr lustig, sehr...

Haben wir eine industriellen Familie?

Genau, die machen halt selber mit Immobilien und so weiter  
und das sind zum Beispiel Kunden,

die haben sich dann auch filmen lassen,  
weil sie ja wirklich zum einen natürlich das Herz  
am rechten Fleck haben, aber auch eben  
sehr lustig von der Darstellung sind,  
wie sie dann so miteinander kommunizieren  
und wie sie eben drauf sind, wie sie ticken.

Ist das für dich unbezahlbarer Konto?

Total, total super.

Wir haben da wirklich tolle Kunden

und ich bin da wirklich sehr froh,

da kann ich nur wiederholen,

dass dann auch alle gesagt haben,

wir machen das und haben dann auch zugestimmt,

dass sie sich da zeigen

und dass sie dann eben auch begleitet werden.

Ist das für dich wiederum gegenüber RTL

eine Einnahmequelle?

Ich meine, du schaffst da ja auch wahnsinnig

Content für RTL dran.

Also das muss ja auch belohnt werden.

Ja, das hat sich auch gelohnt für mich,

dass ich das gemacht habe,

muss ich ganz ehrlich sagen.

Also diese Staffel jetzt?

Ja, überhaupt, ja klar.  
Also das heißt, mittlerweile ist das für dich jetzt,  
dass irgendwie paar Millionen kommen aus der Marklerei.  
Fernsehen bringt das nicht ein paar Millionen,  
da bringt es wahrscheinlich auch schon Geld.  
Ich kann ganz klar sagen,  
dass ich ehrlich gesagt von,  
was ich bin, als Social Media Mensch,  
als Influencer möchte ich mich jetzt nicht schimpfen,  
aber als Social Media und als Speaker.  
Ich bin ja auch, ich sage mal so bestimmt,  
fünf, sechs, sieben Mal im Jahr,  
werde ich gebucht von verschiedenen Unternehmen,  
eben rund ums Thema Motivation,  
Personal Branding, Selbstvermarktung und so weiter,  
dass ich eben als Sprecher auftrete  
und eben das ganze Thema Personal Appearance.  
Es gibt halt verschiedene Dinge,  
die ich so mache.  
Und das finde ich ihm das Geile,  
dass es eben nicht dieses stupide, langweilige Markler da sein ist,  
dass man eben sagt, man macht ihm 9 to 5,  
seine Häuser, die man da aufschließt  
und zeigt und versucht sie zu verkaufen.  
Bei mir ist halt jeder Tag anders  
und das finde ich ihm das Geile, das ist cool.  
Sozusagen eine eigene Produktionszimmer zu machen,  
wie das jetzt irgendwie die ganzen Stars machen,  
die schon viele Jahre Fernsehen machen.  
Ich war jetzt vor einer Weile mal bei Robert Geist  
oder auch bei Günther Jauchler.  
Irgendwann hat man immer eigene Produktionszimmer,  
weil dann kann man das noch viel lokativer gestalten.  
Das finde ich sehr spannend.  
Ich glaube, wenn ich mich so ein bisschen,  
das klingt auch blöd, wenn ich mich zur Ruhe setze,  
als Markler vielleicht, also mit 40 habe ich ja gesagt,  
möchte ich eine Rente gehen als Markler.  
Mal gucken, ob ich das schaffe.  
Jetzt bin ich 36.  
Vielleicht mache ich dann mit 40  
meine eigene Fernsehproduktionsfirma  
oder Streamingproduktionsfirma oder sowas.  
Warum willst du mit 40 nicht mehr Markler sein?

Weil ich mir vor 10 Jahren  
irgendwann mal in den Kopf gesetzt habe.  
Mit 40 ist fertig.  
Mit arbeiten?  
Ja, mache ich sowieso nicht.  
Das ist ja quatscht.  
Also ich habe es ja drin.  
Ich träume ja nach zu meinen Häusern.  
Ich werde ja immer arbeiten.  
Ich weiß nicht.  
Irgendwie habe ich mir das mal gesagt.  
Mit 40 ist dann gut.  
Und ja, schauen wir mal.  
Und bist du einer Bachelor?  
Ich bin auf der Suche.  
Also ja.  
Das heißt, es gibt...  
Ich bin auf der Suche.  
Genau.  
Hallo, Frau Laula.  
Ob von Business.  
Hallo, ich bin auf der Suche.  
Ich möchte euch alle bewerben.  
Schreibt mir auf Instagram.  
Aber wie kann das sein?  
Ich meine, das heißt, du hast Lust zu viel gearbeitet.  
Aktuell, du musst dir vorstellen,  
du machst auch wirklich sieben Tage die Woche Vollgas.  
Hast du jetzt Frau und Familie und so?  
Keine Chance.  
Nee, und das ist auch das,  
was viele dann immer nicht verstehen.  
Das, ich sage das auch ganz offen.  
Ich habe von Anfang an entschieden,  
als ich mich mit 23 Jahren selbstständig gemacht habe,  
dass mein Business komplett an erster Stelle steht.  
So, dass jetzt nicht die Frau überwiegend gelaufen ist  
meiner Träume und ich jetzt nicht schon 10 Kinder habe.  
Also soweit ich weiß, habe ich keine Kinder.  
Genau.  
Das ist halt nicht, also es ist halt nicht passiert.  
Mein Gott, aber das Gute ist,  
und da muss ich auch sagen,  
Gott sei Dank sehe ich das so,

ich bin trotzdem total entspannt und glücklich.  
Also es gibt ja auch Menschen,  
die dann irgendwie 36, 37,  
oh Scheiße, ich bin schon bald 40.  
Ich habe immer noch keine Frau  
und immer noch nicht verheiratet.  
Und immer noch keine Kinder.  
Was ist da schief gelaufen?  
Also ganz im Gegenteil.  
Ich sage halt, ich bin super entspannt  
und ich freue mich mal das Leben,  
dass das überhaupt alles so läuft  
und ich reflektiere da  
und ich bin dankbar und normal und bodenständig  
und klar im Kopf.  
Und wenn das alles so kommt, dann kommt es.  
Und du hast eine enge Beziehung zu deiner Mutter.  
Das ist ja auch irgendwie so.  
Ja, das ist auch super,  
weil wir uns da auch echt nicht auf den Sack gehen  
und bestreiten uns auch nicht,  
obwohl wir jeden Tag zusammenarbeiten  
und das läuft alles wunderbar.  
Gott sei Dank.  
Also sie ist aber hinten bei dir angestellt.  
Sie ist angestellt, verdient auch ganz gutes Geld,  
muss man sagen,  
weil sie ganz gute Deals gemacht hat jetzt gerade in diesem  
und letzten Jahr.  
Wir hatten eine kleine,  
kurze Situation,  
die ein bisschen seltsam für mich war,  
weil sie ja dann plötzlich einen neuen Freund hatte,  
der jünger, also wie soll ich das ausdrücken?  
Jünger ist als ich.  
Also er wurde auch lustiger,  
weil es wurde ja auch immer jünger,  
weil das Ding ist ein bisschen komisch,  
ich muss das kurz erklären.  
Ich habe hier mal irgendwann im Spaß gesagt,  
also du kannst ja daten, wie du willst,  
aber Hauptsache, er ist älter als ich.  
Hab ich, sagt man ja so,  
als Sohn zu seiner Mutter,

ich bin 36,  
jetzt soll die bitte nicht damit  
am jungen Typ machen.  
Okay, was macht meine Mutter?  
Jetzt kann sich das schon jeder selber ausrechnen,  
ausmalen.  
Sie hat mir dann erklärt,  
sie hat sich jetzt verliebt  
und sie hat einen neuen Freund.  
Also ich freue mich ja,  
ich bin ja total,  
also wirklich so super happy,  
dass meine Mutter auch happy ist,  
dass sie einen Freund gefunden hat,  
weil auch das auf Mallorca nicht so einfach ist.  
So, lange Rede, kurzer Sinn.  
Dann habe ich irgendwann mal gefragt,  
ja, wie alt ist er denn?  
Ja, der neue Freund ist so 38.  
Sag ich, okay, cool.  
Dann habe ich das meinen Freunden erzählt,  
meinen Kumpel sind so weiter  
und dann hat mein Kumpel Uwe aus München  
hat halt angefangen zu recherchieren.  
Also auch ein bisschen verrückt,  
aber hat dann nachgeguckt  
auf seiner Webseite von dem Freund  
und so.  
Er hat gesagt, du Marcel,  
das kann eh nicht sein,  
weil wir haben das nachgelesen.  
Der hat dann und dann Abitur gemacht,  
dann und dann Studium.  
Das stand alles mit den Jahren so zusammen.  
Das konnte man ausrechnen.  
Der ist nicht 38.  
Wie alt ist er denn?  
Habe ich meine Mutter gefragt,  
sag ich, wie alt ist denn jetzt sein Freund?  
38 kann er nicht sein.  
Ja, der ist so alt wie du.  
Okay, 36 und 30 ist der.  
Er sagt so, ja.  
So, und am Ende

wurde er halt immer jünger  
und jetzt ist er tatsächlich  
und das ist auch echt so.  
Er ist 34 Jahre alt.  
Also jünger als ich.  
Aber sie ist in Lauf  
und das ist das Wichtigste.  
Alles Gute.  
Toi, toi, toi.  
Aber ihr seid auch am Ende,  
hast du gerade schon erzählt,  
ein kleines René,  
also deine Mutter, du.  
Dann habt ihr eine Assistentin.  
Und das war es.  
Und ein Hund.  
Und dann noch einen Produzent,  
also einen Videokollegen.  
Ja, genau.  
Also Kevin ist sozusagen seit sieben Jahren,  
wir hatten jetzt irgendwie,  
haben wir jetzt über die Wiesen,  
über das Wiesenwochen,  
innerhalb von München waren,  
haben wir gefeiert.  
Da war unser Jubiläum sieben Jahre.  
Und es ist nicht fest angestellt,  
aber Kevin,  
ist dann halt seine eigene Firma,  
Werbeproduktionsfirma  
und kommt eben alle vier bis sechs Wochen  
nach Mallorca.  
Dann produzieren wir an zwei Tagen  
meistens so vier, fünf Videos.  
Okay.  
Und diese ganzen Sunday Talks,  
die machst du selber?  
Ich mache alles komplett selber.  
Sunday Talk, Instagram, Social Media,  
alles selber.  
Sag mal ein paar Worte zu Franchise.  
Wir hatten zuletzt im Podcast  
immer wieder auch Franchise-Unternehmer,  
Thorsten Töller,

verschiedene andere zuletzt,  
der Martin Rütter,  
wir von seinem Franchise-Konzept erzählt.  
Und gerade bei euch,  
im Maklerbereich,  
wenn man jetzt in England  
ein Vollkast oder andere denkt,  
dann ist das ja auch ein Riesenthema.  
Warum machst du sowas nicht?  
Ich habe es mal gerade am Anfang überlegt,  
als ich dann so ein bisschen bekannter wurde  
und habe mir überlegt,  
Mensch, eigentlich wäre es schon ganz cool,  
wenn man mehrere Büros  
oder vielleicht sogar in jeder großen Stadt  
irgendwie ein Büro von Marcel Remus hätte.  
Aber dann habe ich mir das auch ganz schön  
wieder abgeschminkt,  
weil ich glaube,  
da kann jeder nachvollziehen,  
wenn ich jetzt sage,  
das Problem sind oftmals,  
eben leider Gottes,  
dann doch die Manpower,  
die Mitarbeiter.  
Also Mitarbeiter zu finden,  
die so wie ich jetzt,  
ich bin jeden Tag  
erreichbar für meine Kunden,  
egal ob Sonntag,  
egal ob Feiertag,  
egal ob der 24.12. Weihnachten ist,  
und so muss es eben auch sein,  
um erfolgreich zu werden.  
Und dann die richtigen Leute zu finden,  
die das genauso sehen wie du  
und dann eben nicht nur denken,  
ich klatsche jetzt mal eben draußen  
das Logo von Marcel Remus dran  
und werde nächste Woche Millionär.  
Das ist gar nicht so einfach,  
deswegen habe ich mir überlegt,  
ich lasse es lieber im kleinen, feinen Rahmen,  
eben eine One-Man-Show,

plus Mutti,  
plus eine Assistentin.  
Überschaubare Minikosten,  
also wirklich einen kleinen Kosten-Aberat,  
aufs Jahr gesehen,  
das teuerste, was ich eigentlich habe  
oder Ausgaben,  
ist eigentlich die Remus-Livestandard einmal im Jahr.  
Ansonsten ist das ja alles wirklich überschaubar.  
Und ja, ich weiß nicht, ob das jetzt,  
ob ich das irgendwann mal bereuen werde  
und sage, Mensch, hätte ich da mal  
irgendwie die richtigen Leute  
ins Boot geholt und hätte daraus  
einen Riesen-Imperium gemacht.  
Aber ich glaube, da muss man auch da wieder sagen,  
Schuster bleibt ein Leisten  
und ja, einfach realistisch  
und bodenständig und sein  
und wie man es sich sagen,  
dankbar sein für alles,  
was ich erreicht habe.  
Und ich glaube...  
Ich meine, wenn du die Anschauusst  
wegen Elgin und Völkers,  
ist auch gerade dieses Jahr, glaube ich,  
antheitig verkauft worden.  
Richtig, für richtig viel Geld.  
Für richtig viel Geld,  
was dafür für Werte geschaffen wurden.  
Und ich meine, die schaffen es ja auch irgendwie  
entsprechend da dann jeweils  
Büro oder lokale Unternehmersmitglieder.  
Ich finde es super.  
Ich bin da ganz, ganz...  
Ich habe da wirklich größten Respekt,  
auch gerade, was Christian Völkers  
aufgebaut hat, Wahnsinn.  
Kennst du den?  
Ja, ja.  
Oder auch Sven Odias, der CEO  
von Engel Völkers, finde ich,  
kenne ich alle seit Jahren.  
Aber die mögen dich wahrscheinlich.

Was soll ich dazu sagen?  
Ich glaube nicht so richtig,  
weil am Ende ist es immer sozusagen  
gerade in den großen Deals,  
geht es immer zwischen...  
Auf Mallorca geht es dann immer  
entweder Remus oder Engel Völkers.  
Deswegen ist es immer so die...  
Aber ich habe grundsätzlich  
gegen gar kein Wasser.  
Ich wünsche euch immer allen Menschen  
nur das Beste und viel Erfolg.  
Und von nichts kommt nichts,  
muss man auch sagen.  
Und wenn einer wirklich erfolgreich ist,  
dann größten Respekt,  
weil man weiß ja selbst,  
wie hart es ist, dahin zu kommen.  
Wie wichtig ist...  
Weißt du, dass für Engel Völkers Mallorca  
ist?  
Ist für dich schon der Top 3,  
4 Destinations?  
Mallorca ist...  
Also das Büroport-Andratsch  
ist von Engel Völkers soweit.  
Ich weiß, das erfolgreichste Büro  
weltweit.  
Und ich glaube, die haben 700 Büros.  
Also die machen da den meisten Umsatz.  
Oh wow.  
Okay.  
Mallorca ist schon ein großer Markt  
für die und wichtiger Markt.  
Also ich kann ganz ehrlich sagen,  
ich finde das super,  
was da aufgebaut hat.  
Man muss auch dazu sagen,  
es war auch eine andere Zeit.  
Ich glaube, wenn wir jetzt überlegen,  
700 Büros aufzubauen  
in der digitalen Welt,  
ist eigentlich ehrlich und unmöglich,  
glaube ich.

Auch wenn ich mich jetzt nicht  
wahnsinnig auskenne mit digital  
und mit allem Drum und Dran  
und dem ganzen Social Media-Thema.  
Aber ich glaube,  
das ist heutzutage fast unmöglich.  
Und außerdem geht es ja auch eher  
tendenziell dahin,  
dass man sagt, man hat eben  
nicht mehr dieses feste Büro,  
sondern man ist eben dann willig  
und on the road.  
Und man ist...  
Man hat eine gute Webseite,  
man hat eben online alles so aufgebaut  
und aufgestellt,  
dass man eben nicht mehr diese  
Anlaufstelle als Büro hat.  
Mit wahnsinnigen hohen Lauf,  
dann kosten jeden Monat und so weiter.  
Wäre es in Wesson für dich jetzt  
von 3.000 Marktländer auf Mallorca,  
wäre es der stärkste Wettbewerber?  
Für mich also Englund Völkers  
oder ich...  
Das sind eigentlich nur die zwei,  
die halt wirklich die Big Play hat.  
Also es klingt jetzt blöd,  
weil ich kann mich nicht  
mit Englund Völkers vergleichen.  
Aber vom Umsatz her ja.  
Also deswegen, das ist schon...  
Entweder das sind die zwei,  
die halt die fetten Deals mal.  
Also es gibt auf Mallorca tatsächlich  
nur vielleicht...  
Ich würde sagen nicht mal eine Hand voll.  
Also ich würde ehrlich gesagt nur sagen,  
zwei bis drei Marktler von diesen  
ganzen Marktlern,  
die auch wirklich Käufer  
für 20 Millionen Euro Häuser haben.  
Also die auch wirklich  
die fetten Fische abschließen.

Die will ich die dicken Deals machen.  
Alle, die da sonst so rumrennen,  
überleben halt tatsächlich  
dann eben durch Vermietung  
oder weil sie jetzt eine Wohnung  
verkaufen für 800.000  
oder für 500.000  
oder mal für 1,2  
ist dann immer aufgeteilt zwischen...  
Und sagen wir mal, wenn du  
in Mallorca mal schon ein bisschen rausgehört,  
da Top-Lage, das High-End-Objekt  
überhaupt kaufen willst,  
dann bist du so 20 Millionen,  
bist du schon ganz vor dabei?  
Ja, das teuerste Haus,  
was ich aktuell im Angebot habe,  
liegt bei 65 Millionen.  
Oh wow.  
Ja.  
Aber ist das  
noch einer Window-Dressing-Preise  
oder kriegt man das verkauft?  
Ja, es ist ein schwieriger Preis.  
Das kann man auch ganz offen  
ehrlich sagen,  
aber es ist schon  
ein sehr spektakuläres Haus.  
Das ist schon so.  
Also es erhebt sich schon  
im Vergleich zu vielen anderen  
Liegenschaften da fort.  
Okay, aber trotzdem  
das ist jetzt dann  
eine sehr absolute Outlier?  
Absolut.  
Und danach kommt dann erst mal lange  
nix?  
Dann kommt lange nichts  
und dann kommt halt ungefähr  
so viel ab 30, 35, 20, 25  
so was um den Dreh.  
Aber dann bist du schon  
ganz, ganz weit vorne wahrscheinlich.

Dann bist du was  
in Mallorca angeht.  
Mallorca ist ja auch nicht  
südfrankreich,  
sondern wenn du auf Mallorca  
sagst, du hast ein Haus  
für 20 Millionen,  
ist das schon kracher.  
Also definitiv ein Wahnsinnshaus.  
Okay, und weltweit gesehen  
hast du gesagt,  
USA ist alles noch mal  
doppelteurer,  
irgendwie da in den  
super Destinen.  
Das ist ganz klar noch mal  
gerade Miami, Los Angeles,  
Beverly Hills,  
der ganze Bereich dort.  
Und natürlich Hamptons,  
dann ist große Konkurrenz  
natürlich auch gerade in Europa  
eben südfrankreich zu Mallorca.  
Und das war es eigentlich auch schon.  
Also es gibt ja nicht  
wirklich viele Dessert.  
Sylt ist ein anderer Markt.  
Also Sylt und Kitzpül  
sind natürlich auch grundsätzlich  
gute Märkte,  
sehr spannende Märkte,  
gerade im deutschsprachigen Raum,  
aber anders als Mallorca  
logischerweise,  
aber am Ende trotzdem  
die gleichen Kunden.  
Also ich habe zum Beispiel  
sehr viele Kunden,  
die haben eben  
ihre Ferien im Video  
auf Mallorca  
und die heute in Kitzpül.  
Das ist tatsächlich so.  
Das ist eigentlich ein guter Markt.

Das müsste man eigentlich auch noch abdecken, aber man kann auch nicht alles machen.

Aber am Ende...

Was machen wirklich viele?

Das heißt, das ist ein Muster, das ist wie wiedererkenntst.

Der totales Muster.

Totales Muster.

Ich würde wirklich sagen, die Hälfte meiner Kunden, die haben dann sozusagen das Pandon eben zu Mallorca definitiv entweder,

wie gesagt, entweder auf Sylt oder in Kitzpül oder eben alles.

Das ist ja unglaublich.

Ja, ja, doch auf jeden Fall.

Klar.

Okay, also sonst Spanberger See oder solche Sachen.

Ja, aber das ist ja fast langweilig.

Tegernsee und Stanberger See

ist auch schön und auch sehr edel und toll, aber...

Na ja.

Preislich ist es wann das.

Ja, auch teuer.

Auch sehr teuer, aber das ist dann am Ende des Tages wirklich so,

dass die Leute sagen, Mensch, wir verbringen den Sommer auf Mallorca,

dann sind wir noch zwischendurch auf Sylt und dann sind wir im Winter in Kitzpül.

Okay, und wann wird gearbeitet?

Ist es denn auch mittlerweile so,

dass du viel mit Erben zu tun hast?

Also Skaffee?

Ja, viele.

Total spannend.

Der Hauptteil deiner Kundschaft  
ist dann gar nicht mehr  
die Unternehmerinnen  
und Unternehmer selber,  
tatsächlich.

Und die sagen dann auch ganz klar,  
wenn sie zu mir kommen,  
sie wollen eben von mir betreut  
werden,

weil ich eben selber 36 bin  
und nicht irgendwie  
der typische 60-jährige  
Makler auf Mallorca.

Und da habe ich,  
also ich würde dir auch sagen,  
bestimmt 30, 40 Prozent  
sind das Erbgenerationen im Jahr  
gesehen,  
also wenn ich die Kunden betrachte.

Und die arbeiten aber  
tatsächlich auch gar nicht...

Das kann man gar nicht sagen.

Ich habe da Erben dabei,  
sehr spannend,  
die dann eben auch aus der Marke  
quasi ein Weltimperium  
gemacht haben.

Hatte ich jetzt zum Beispiel  
vor kurzem einen,  
da hat ja Opa die Firma gegründet  
und das war deutschlandweit  
ganz gut unter,  
also hat gut funktioniert.

Aber er hat es dann quasi  
so krass angeschoben  
und groß gemacht,  
dass es eben eine Weltmarke  
in Weltkonzern geworden ist.

Also auch sehr interessant.

Das ist natürlich auch immer spannend

mit solchen Leuten dann teilweise  
drei, vier, fünf Stunden  
oder den ganzen Tag zu verbringen,  
weil man redet ja über  
diese ganzen Situationen  
und ich frage ja auch dann  
oftmals nach,  
weil mich das ja selber interessiert,  
wie das dann so ist.  
Ich habe auch letztens einen Kunden  
gefragt,  
da kennt auch jeder Mensch  
auf der ganzen Welt seinen  
Nachnamen.  
Und dann saß der neben mir im Auto  
und wir haben an die Häuser angeguckt  
und dann sage ich,  
darf ich mal eine Frage stellen?  
Ich sage da ja,  
was ist Ihr Nachname?  
Was würden Sie denn sagen?  
Ist Ihr Nachname Fluch oder Segen?  
Das war ja eine krasse Frage.  
Ich habe Ihnen sowas zu fragen,  
hat er mir das erklärt,  
dass es eben oftmals natürlich  
ein Türöffner ist,  
wenn er dann eben sagt,  
wie er heißt,  
aber ja auch ganz oft  
krasse Meinung,  
man ist dann halt voreingenommen,  
wenn man den Namen schon hört  
im Vorfeld.  
Deswegen sagt das,  
kann alles kann,  
wie man schon selber sagt,  
Fluch oder Segen sein.  
Also das finde ich auch total interessant,  
wenn man mal die Ansichten  
dieser Menschen selber hört,  
was sie dann so erzählen.  
Ja, ganz gut.  
Okay, okay, okay.

Aber sag mal,  
wo hast du den Christian Vöckers kennengelernt?  
Den habe ich kennengelernt,  
weil ich angefangen habe,  
meine Karriere,  
das war ja,  
als ich 19 war  
und dann im ersten Jahr  
die 10 Immobilien verkauft haben  
mit 19 Jahren,  
tatsächlich bei England Vöckers.  
Ah, okay.  
In Palma direkt im Büro,  
einer im Herzen.  
Und da war das auch mal vor Ort.  
Und dann war,  
als ich das,  
wir haben das Büro mit eröffnet  
in Palma,  
direkt am Hafen war das damals,  
da war ich,  
mein Gott,  
da war ich aufgeregt,  
da habe ich den viel zu großen  
Zahra-Anzug angehabt  
und die Krawatte viel zu fett gebunden.  
Meiste früh hatte man ja so fette Knoten,  
da gibt es ja auch nicht mehr heutzutage.  
Und dann war ich so aufgeregt,  
dass ich Christian Vöckers mal treffen durfte,  
weil das ist ja klar,  
das ist ja die Ikone einig  
und den Markler muss man ja sagen  
und gerade unter den Gründern.  
Und dann kam der dann zur Shopperöffnung  
in Palma, in den Hafen.  
Aber das war das einzige Mal?  
Nein, ich habe den nochmal  
zum Polo getroffen,  
nochmal gesehen.  
Aber das heißt, der wird sich denken,  
mittlerweile fuck,  
ey, die sind Typen,  
da hatte ich damals irgendwie

im Team  
und jetzt macht er mir ein Wettbewerb.  
Das kann schon sein,  
ich weiß nicht, was er denkt,  
wenn er mich sieht.  
Und jetzt geht es nur noch mal los.  
Ich laufe nicht mehr an.  
Ich habe mittlerweile,  
mittlerweile bin ich auch so,  
dass ich sage,  
mein Gott, ich steh da drüber,  
ich komme da teilweise  
echt auch in der Trainingshose  
oder im T-Shirt zur Besichtigung  
und bin da sehr, sehr locker an.  
Und das ist auch für die Kunden dann,  
okay, die 80er?  
Ja, ich bin da schon meine Muttersache,  
mein Gott, kannst du dir mal vernünftig  
anziehen, sag ich,  
ja, aber ich gehe auch danach  
zum Sport nach der Besichtigung,  
dann kann ich doch gleich mit der  
Sporthose und den Ali das,  
oder nachgeschmacken.  
Dann verdreht meine Mutter mal die Augen,  
sagt sie, mein Gott,  
du zeigst das kleine Haus  
für 15 Millionen Euro,  
ziehe ich doch mal ordentlich an.  
Aber ich glaube, das macht es halt,  
weil sie die Mutter ist.  
Das sagt ja jeder Mutter da immer.  
Aber die Kunden finden das total entscheidend.  
Also die Kunden sind da super easy.  
Man muss auch dazu sagen,  
meine Kunden auf Mallorca  
kommen ja dann oftmals gerade  
entweder von ihrem Boot  
oder vom Strand  
oder aus dem Beatsclub  
oder sind selber irgendwie  
in locker-legerer Kleidung  
irgendwie unterwegs,

irgendwie mit Flipflops  
und kurzer Hose.  
Also ich finde es dann auch teilweise  
so ein bisschen übertrieben.  
Es gibt ja Markler,  
die kommen dann eben auf Mallorca  
im August bei 35 Grad  
dann im Anzug mit  
einem Pfann im Zwirren  
und mit der Krawatte dann da  
umgebunden zu der Besichtigung.  
Das finde ich dann ein bisschen zu viel.  
Aber gut, jeder, wie er meint,  
ich mache es eben nicht mehr.  
Früher habe ich es auch gemacht,  
jetzt nicht mehr.  
Okay.  
Neuer Partner bei uns,  
und zwar FoundEver,  
war mir vorher gar nicht so klar,  
aber einen Channel  
mit 170.000 Mitarbeiterinnen  
und Mitarbeitern,  
die in 45 Ländern präsent sind  
und sich beschäftigen  
mit dem Thema Customer Experience.  
Heißt ganz konkret bei FoundEver,  
was die dafür sorgen,  
dass eure Kundinnen und Kunden  
euch immer gleichmäßig  
hochwertig erreichen können  
und zwar egal,  
wie sie es versuchen.  
Ob sie euch anrufen,  
eine E-Mail schicken,  
WhatsApp schicken  
oder fällt über Social Media  
euch kontaktieren wollen,  
FoundEver ist der  
allesumfassende Rückkanal,  
sozusagen die Omni-Channel-Rückkanal-Lösung  
für die Kommunikation  
mit euren Kundinnen und Kunden.  
So wie das Metaverse

wird von FoundEver abgedeckt  
und genau darüber sprechen sie demnächst  
bei uns in unseren  
Masterclasses im November.  
Der Webdreixperte  
von FoundEver wird der Präsenz sein.  
Im Werben kann man sich jetzt  
bald ab dem 4. Oktober  
bis zum 18. Oktober  
alles natürlich kostenlos  
unter omr.com.  
Slash FoundEver  
könnt ihr euch anmelden,  
könnt euch informieren  
über FoundEver,  
über die Masterclass  
aber wer auch jetzt schon  
vorab nach Lösungen sucht  
mit seinen Kundinnen und Kunden  
zu kommunizieren  
vor allem hier sozusagen  
einen professionellen Rückkanal  
anzubieten,  
der sollte FoundEver  
auf dem Radar haben.  
Und was kaufst denn du selber ein?  
Ich meine, du handelst ja,  
aber du hast auch eigene Mobilität.  
Was kaufst du da?  
Ich kauf.  
Es klingt auch wieder lustig.  
Ich kauf entweder am Ballermann  
oder in der teuersten  
Gegend zum Wiederauf Mallorca.  
Komische Kombination,  
aber ich bin großer.  
Und wer Mallorca kennt,  
ich bin großer Fan  
von der Pleite Palma.  
Das ist Ballermann  
und wer da schon mal war weiß,  
es gibt dort  
einen richtig tollen Strand.  
Also mega lang super weiß,

super Wasser, sauber alles.  
Und ich habe da vor Jahren schon,  
ich glaube vor 10 Jahren  
die erste Wohnung gekauft  
und habe damals schon  
im Interview bei Good by Deutschland  
gesagt,  
das wird hier mal,  
also Pleite Palma,  
wird mal Miami Beach.  
Und wir sind so step by step,  
also nach und nach Püa Püa,  
geht das in die richtige Richtung,  
immer weniger besoffene,  
immer bessere Läden,  
also coole Restaurants  
mit Live DJ  
und cooles Design,  
leckeres Essen, gesundes Essen  
und so weiter.  
Und habe diese Wohnung  
damals renoviert,  
so ein bisschen Iwitzer-Style gemacht,  
alles weiß, alles schön renoviert  
und vermietet,  
die jetzt sind,  
glaube 66 Quadratmeter  
und die zahlen 1.600 Euro Kaltmiete  
im Monat Langzeitmiete.  
Also eine mega super Rendite  
und habe da jetzt mittlerweile,  
ich weiß nicht,  
vier, fünf Wohnungen habe ich da jetzt  
in der Strand,  
immer vorne am Strand.  
Dann habe ich noch ein Penthouse  
in Palma  
mit einem Wahnsinnsblick  
auf Kathedrale  
und auf den Hafen  
und vier Häuser  
mittlerweile in Zombida  
und ein Grundstück.  
Aber was heißt du,

du kaufst,  
weil du denn denkst,  
dass irgendwie  
Ballermann Area  
entwickelt?

Ja.

Und Zombida,  
einfach weil das halt premium ist  
und premium bleibt,  
immer premium.

Zombida ist Zombida,  
das ist tatsächlich so,  
wer sich auskennt, weiß,  
Zombida ist das Beste  
von der Lage,  
Edelste  
und das Beste.

Okay.

Und da bist du dann einfach  
aber auch mit Finanzierung  
irgendwie in so die Dinger rein.

Ja, aber immer,

also human,  
also natürlich auch aus steiligen  
Gründen finanziere ich da,  
das ein oder andere.

Aber jetzt nicht,  
also da habe ich immer so ein bisschen  
Respekt,

weil ich kenne natürlich auch  
viele Kollegen  
oder Markler  
oder auch so

Investmentmenschen,  
die dann eben völlig drüber  
investieren  
und auch finanzieren.

Gerade das mit der Zinssituation,  
die haut es dann jetzt alle weg,  
weil sie da irgendwie  
100% Finanzierung gemacht haben.

Das gibt es in Spanien ja gar nicht.

Das heißt,  
es ist maximale,

was ich jetzt zum Beispiel  
so haus,  
ist auch je nachdem,  
was für ein Haus,  
aber ist das maximale 50%.  
Und dann zum Beispiel  
so Renovierung,  
ich habe zum Beispiel  
ein Haus gekauft  
für 3 Millionen,  
habe das für 1 Million renoviert,  
hat jetzt ungefähr  
einen Wert von 7 Millionen  
und wird jetzt zum Beispiel  
für 250.000 Euro im Jahr  
vermietet.  
So, das heißt,  
es ist alles total super.  
Also es ist eine gute Rendite,  
vernünftig finanziert  
zu ordentlichen Konditionen  
und bringt gutes Geld.  
Und was ist ein langfristiges Ziel?  
Also jetzt mit den Immobilien,  
willst du dann ein richtiges  
Portfolio aufbauen?  
Ja, das langfristige Ziel ist,  
mit den Immobilien  
1 Million Euro  
an Mieteinnahmen pro Jahr zu machen.  
Okay, das ist ja dann wahrscheinlich  
gar nicht mehr so krass.  
Nee, das ist nicht mehr weit weg.  
Das fehlt noch ein Haus  
und das habe ich schon gekauft  
und wird jetzt nächstes Jahr renoviert.  
Und dann haben wir es fertig.  
Dann bin ich bald 40  
und dann war es das.  
Genau.  
Das ist mein Plan.  
Vielleicht auch schon  
mit den Rente mit 38.000.  
Nee, das ist so Quatsch.

Das ist natürlich alles Spaß.  
Aber ich glaube,  
ich habe einfach total Bock drauf  
und das merkt auch,  
wenn man will,  
ich sagt,  
ich habe einen Fazit darunter,  
die Leute merken,  
zum einen als Makler ganz wichtig,  
ich muss nicht verkaufen.  
So, das heißt,  
ich habe nicht diesen Druck,  
dass ich dieses typische  
Maklergequatsche an den Tag lege  
und sage, so, lieber Kunde,  
das ist jetzt das beste Haus für Sie.  
Und das sollten Sie kaufen,  
weil diese Chancen bekommen Sie nie mehr.  
Und im Übrigen habe ich morgen  
die nächste Besichtigung  
und ich glaube, der Kunde wird kaufen.  
Also sollten Sie sich eigentlich  
heute entscheiden.  
Weißt du, so ein Quatsch  
mache ich halt gar nicht.  
Also die Leute merken bei mir,  
ich bin authentisch, ich bin echt.  
Ich meine es ernst, was ich da sage.  
Ich habe im Nachgang auch nach dem Kauf  
oder Verkauf  
und wenn es geht mit den Essen,  
kriege ich oftmals das Haus  
dann ein paar Jahre später wieder  
an den Verkauf.  
Es kommen wahnsinnig viele Empfehlungen  
mittlerweile.  
Und das ist einfach,  
dass wenn du wirklich echt bist  
und ehrlich bist  
und authentisch  
und vernünftig sauber ordentlich  
arbeitest,  
dann wirst du erfolgreich.  
Was heißt, du kaufst am Ende

auch die Objekte,  
von denen du denkst,  
also, die du auch den Verkauf kriegst  
und sagst, moment mal,  
bevor ich das weiterverkauf,  
ich übernehme selber den.  
Das Geile war zum Beispiel  
meine erste Villa,  
Villa Remus,  
die ich damals quasi  
das erste Social Media Haus,  
das dann eben durch meine Follower  
renoviert wurde.  
Was ist eines von den Dingen,  
den sagst du dann wieder?  
Nein, das ist von den Häusern, genau, ja.  
Das habe ich mal  
beim Mietenkaufen Wohnen gezeigt.  
Das war eine ganz alteingesessene  
majokinische Familie,  
von denen ich das gekauft habe,  
wenn ich das gehört habe.  
Und das Haus habe ich vor acht Jahren  
beim Mietenkaufen Wohnen mal gezeigt.  
Und dann hat die das wieder  
weggenommen vom Markt,  
runtergenommen, also nicht mehr  
ins Portfolio gegeben,  
wollte das nicht mehr verkaufen.  
Und irgendwann hat sie mich angerufen  
und auch ein paar andere Markner  
gesagt, Mensch, jetzt bin ich  
mittlerweile 88,  
ich möchte es verkaufen.  
Und ich fand das Haus  
damals schon so geil  
und irgendwie,  
das hat dann so eine Besonderheit  
für mich, so eine komische,  
besondere Situation gehabt,  
dass ich eben als kleiner Markler  
von Mietenkaufen Wohnen  
in diesem Haus gedreht habe,  
gefilmt habe.

Und dann aber eben die Möglichkeit  
hätte finanziell,  
dass ich das jetzt selber kaufe.  
Und dann habe ich mir das  
angeguckt mit meiner Mutter  
und habe gesagt, hier,  
guck mal, das ist zwar ein altes Haus,  
aber es hat echt Potenzial  
und habe es dann selber gekauft.  
Und das finde ich,  
ich habe zum Beispiel jetzt  
vor kurzem Haus gekauft,  
das ist auch so eine Situation.  
Das ist halt superemotional.  
An diesem Haus,  
auch ins Wohnmieter,  
habe ich vor 15 Jahren  
schon als kleiner Markler geklingelt.  
Ola, ola, guten Tag,  
wollen Sie Haus verkaufen.  
Engländer-Eigentümer.  
Und dann haben die gesagt,  
nee, we're not interested,  
we don't want to sell the house,  
we live here all year,  
bla, bla, bla, uns gehen,  
sage ich, okay, kein Problem,  
never mind,  
dann komme ich halt nächstes Jahr wieder.  
So, und habe ich jedes Jahr  
immer wieder da geklingelt.  
Dann habe ich,  
was ich einmal,  
in Weihnachtsstellen  
vorbeigebracht  
und habe den halt  
ein kleines Geschenk gemacht  
und so weiter.  
So, und jetzt ist die Mutter  
verstorben,  
leider an Krebs verstorben  
und die Tochter hat sich dann  
erinnert, dass es mich  
eben als Markler gibt,

die ist ja quasi mit mir  
fast schon groß geworden,  
zu klingeln und immer wieder  
gekommen bin.  
Und dann hat,  
das war so eine krasse Geschichte,  
superemotional,  
hat sie gesagt,  
Marcel, meine Mutter ist verstorben  
und sie hat mir kurz vor ihm  
totgesagt, ruft Marcel Remus an,  
er soll unser Haus kaufen.  
Und dann habe ich,  
dann hat sie mir das gesagt  
und habe ich gesagt,  
ja, aber die meinte doch nicht,  
dass ich das kaufen soll,  
sondern die wird doch gesagt haben,  
dass ich das verkaufen soll,  
als Markler.  
Sagt sie, nein,  
she wants you to buy the house.  
Wie kommt ihr denn jetzt halt raus?  
Ich kann ja nicht so eine Bude  
dafür, 3 Millionen,  
jetzt einfach nochmal genochen.  
Aber ich habe ja gerade,  
ich habe ja schon echt eingekauft  
und ich sage sie,  
do you want to buy the house?  
Dann sage ich,  
okay, lasst mich mal  
einen Tag drüber nachdenken.  
Dann habe ich das,  
meine Mutter erzählt,  
sie will, dass ich das Haus kaufe.  
Dann sage ich, wie,  
du kannst da jetzt nicht  
das Haus kaufen.  
Dann habe ich das jetzt gestorben  
und die hat ihrer Tochter vor dem Tod  
gesagt, ich soll es kaufen.  
Dann sage ich,  
ich muss das jetzt kaufen.

So, dann habe ich das.  
Ja, total crazy Geschichte.  
Da kriege ich Gänsehaut,  
richtig komische Sache.  
Und dann habe ich dann  
mit der Tochter nochmal gesprochen,  
mit dem Vater und so weiter.  
Dann haben wir uns  
mit dem Preis geeinigt  
und dann sage ich,  
okay, ich komme,  
das Haus auch schon tatsächlich immer schon.  
Das war so eine ganz krasse Situation  
am Anfang meiner Karriere.  
Ich stand vor diesem Haus,  
es ist echt mega imposant,  
3000 Quadratmeter Grundstücksfläche,  
mega fette Villa,  
mit 1000 Quadratmeter Wohnfläche,  
Riesenpool, fette Säulen davor,  
sehr klassische Villa  
und ich fand das Haus schon immer geil.  
Richtig toll.  
Und jetzt habe ich das Haus gekauft  
vor drei Wochen.  
Jetzt wird das renoviert  
und da ziehe ich jetzt erstmal selber ein.  
Also ich ziehe jetzt  
aus meiner 69 Quadratmeter Bude  
dann bald mal aus.  
Und dann ziehst du das noch wieder?  
Dann ziehe ich das noch wieder.  
Was ist eigentlich mit den Nachbarn  
in so Ibiza oder Formantera?  
Das ist ja auch alles um die Ecke.  
Also Ibiza mache ich zwischendurch.  
Wenn jetzt zum Beispiel  
sehr viele Fußballkunden  
oder die ganzen Fußballer  
kommen eigentlich alle zu mir  
und wenn jetzt zum Beispiel...  
Also deutsche Fußballer, Bundesliga.  
Bundesliga, Nationalspieler genau.  
Wenn jetzt zum Beispiel

dann Kunden oder Fußballer sagen,  
sie wollen jetzt irgendwie  
ein Haus auf Ibiza mieten  
für drei Wochen,  
dann organisiert das schon.  
Aber trotzdem ist der Fokus  
tatsächlich auf Mallorca.  
Also im Ibiza Eigentum  
anzuschaffen  
oder da was zu vermarkeln,  
machst du nicht?  
Ja doch, für gute Kontakte mache ich das schon.  
Also ich würde jetzt kein Büro  
auf Ibiza aufmachen.  
Ich würde jetzt auch nicht  
wieder in drei Mitarbeiter da hinsetzen.  
Aber wenn jetzt einer sagt,  
Mensch, ich suche ein Hausfil,  
was ich zwei Millionen  
oder fünf Millionen auf Ibiza,  
dann renne ich los.  
Okay, und dann findest du auch was.  
Das heißt, du hast erst den Käufer  
und dadurch, dass du auch da,  
die wirklich exklusiv sind,  
guckst du einfach an.  
Genau.  
Was ist da so?  
Und dann schlägst du ein paar Sachen vor  
und dann schlägst du da ein Ding weg.  
Entweder so.  
Und ich muss auch ganz ehrlich sagen,  
durch den Markt auf Mallorca  
kennt man auch ganz viele.  
Ich habe zum Beispiel auch ein Bauträger  
auf Mallorca, von dem habe ich  
zwei Häuser dieses Jahr verkauft,  
auch eins für 16,5 Millionen.  
Zum Beispiel darunter.  
Und der Baut ist gerade auf Ibiza  
ganz viele Häuser.  
Und das heißt, man kennt dann  
durch das Netzwerk eh die Leute,  
die dann die richtige Qualität

abliefern.

Aber auch Ibiza boomt ja auch, ne?

Total.

Also Ibiza, Mallorca, ich muss noch ganz ehrlich sagen, ich bin so viel unterwegs und reise so viel und immer, wenn ich wieder zurück nach Mallorca komme, muss ich sagen, Mensch, es ist echt von Europa. Wenn du in Europa anguckst, ist Mallorca für mich die schönste Location zum Leben.

International ist es das ganze Jahr belebt.

So hast du ein Superflughafen, das ist vom Klima perfekt.

Du hast Kulinarisch einiges zu bieten.

Du kannst da sicher leben.

Auch ganz wichtig für viele meiner Kunden, dass du eben im Vergleich zu Südfrankreich, wo natürlich viele am Anfang ihre Häuser hatten, verkaufen ihre Häuser und ihre Liegenschaften entkernen und so in Europa und so weiter, weil eben so oft eingebrochen wurde.

Dass sie sagen, sie kaufen jetzt lieber auf Mallorca in einer guten Lage, weil es eben eine Insel ist und die Einbrecher dann quasi von dieser Insel nicht so schnell runterkommen.

Ist denn das eigentlich, sagen wir, aufwendig jetzt für den Deutschen da was zu kaufen?

Also, es gibt auch Steuerungen, wenn man dann da irgendwie so und so lange lebt, dann hat man eine Wechselzugsbesteuerung und es gibt auch alle Arten von Themen.

Also, ich habe die besten Steuerberater und auch Rechtsanwälte mittlerweile jetzt nach all den Jahren in meinem Netzwerk sozusagen

Angebot.

Das heißt, wenn jetzt der Kunde sagt, er möchte was kaufen, dann gebe ich denen eben diese Leute an die Hand und die sprechen sich dann mit den Steuerberatern in Deutschland, Österreich oder Schweiz dann eben ab und finden die beste Lösung, wie man das Objekt kauft, ob man eben eine Firma gründet oder eine spanische SL eben, eine GmbH oder im Privatnamen kauft oder über die Kinder wegen Erbschaftssteuer. Du hast einen Freibetrag von 700.000 Euro pro Person und wenn das dann drüber geht, dann musst du Vermögensteuer zahlen, aber das ist alles eben dann auch durch eine Finanzierung über eine spanische Bank so zu steuern und so zu händeln, dass man da eben dann trotzdem vernünftig kaufen kann. Das heißt, auch von das eines Kaufes ist jetzt nicht so viel höher als in Hamburg oder Berlin? Es ist genau so easy, das ist total einfach, ja. Und sind in Spanien oder auf Mallorca ganz konkret nach wie vor Deutsche in dieser Form willkommen oder freut man sich darüber oder ist es irgendwie so, dass die Spanien eigentlich denken, was soll der ganze Scheiß hier? Also erstmal muss ich sagen, grundsätzlich ist das alles gut und das alles positiv. Es gibt natürlich hier und da ein paar Stimmen, jetzt gerade speziell in diesem Jahr auch in der Presse war das oft zu lesen, dass natürlich die Spanier sich ein bisschen beschweren, dass die

Preise so hoch gegangen sind, dass der typische normale Kellner beispielsweise, also der eben, dass sich der Antonio, der seine 1200 Euro im Monat verdient, dass der gar nicht mehr seinen Wohnraum bezahlen kann, also seine Wohnung, seine Miete gar nicht mehr decken kann.

Das ist natürlich so ein bisschen die Problematik, aber das ist ja das Lindener Haus leider in allen Großstädten, also in Deutschland ja auch nicht anders.

Also vom Gehalt her wird es immer weniger oder beziehungsweise mit der gesamten Inflation, mit allem, was da gerade in der Welt so passiert, die ganzen wilden Dinge kosten immer mehr, Lohn kommt nicht hinterher und die soll man das alles noch stellen und finanzieren.

Da sind es jetzt gerade, da hab ich zum Beispiel, ich hab jetzt auch einen Vorschlag gemacht, ich hab noch ein Grundstück, mit 7500 Quadratmetern und ich hab ein Antrag gestellt, das liegt beim Rathaus.

Und zwar möchte ich einen Tiny auch eine bekloppte Idee, aber ich find es echt ganz gut, einen Tiny House Park machen, Remos

Park machen, Remos Tiny House Park, heißt das Ganze. Und das soll für Obdachlose sein, weil ich mal überlegt habe, das ist eigentlich eine ganz schöne Sache und da muss man auch mal, man kann nicht nur Immobilien für 20 Millionen verkaufen und irgendwie dicken Luxus in Lifestyle, sondern da ich das Grundstück da eh habe und keine Baugenehmigung kriege, habe ich mir überlegt, wäre das eigentlich eine ganz schöne Sache, wenn man dann eben so 20 Tiny Häuser drauf baut und dann Obdachlosen aus Palma, die Möglichkeit gibt, da eben dann einen Unterschlupf oder eine Unterkunft zu finden oder zu bieten sozusagen, damit sie sich da vernünftig einziehen können, leben können, eine Bleibe haben sozusagen. Und jetzt bin ich gespannt, was die da im Rathaus sich überlegen und im Inselrat. Das liegt jetzt beim Rathaus, geht dann zum

Konzert, das ist der Inselrat und die müssen entscheiden, ob ich dann die Genehmigung kriege. Eigentlich ist es machbar, weil dadurch, dass du ja durch diese Tiny Häuser sind, ja beweglich und alles, was beweglich ist, darfst du aufbauen. Das Wichtige ist nur, dass du keinen Fundament baust, also keine Betonplatte. Ja, jetzt bin ich gespannt, dann würde ich für die auch so einen kleinen, habe ich mir auch schon überlegt, das ist 10 Minuten von Palma und 15 Minuten vom Flughafen, also total zentral. Saranjasa heißt der Ort, das ist bei der Bleibe Palma ungefähr 10 Minuten vom Strand und dann würde ich da in der Mitte von dem Ganzen, sind ja 7500 Quadratmeter, also riesig, würde ich so ein Container, kennst du diese Containerpool, die man so aufstellen kann, das ist wie so ein Schiffskontainer und da machst du dann daraus, kann man Pool machen. So, und dann würde ich so ein Luxus Dixiclo, so ein Häuschen aufbauen, damit die sich waschen können. Ich habe einen eigenen Wasserbrunnen, das heißt Wasser wäre auch kein Problem, mit einem Generator oder irgendwie mit Photovoltaik oder so Lada, was kann man Strom kriegen. Hast du so viele Handwerker, die du für dich arbeiten hast? Ja, habe ich alles, Kontakt habe ich alle. Also deutsche Handwerker oder spanische? Ja, gemischt, also gute deutsche, gute Mallorquina und alles, was alle, die halt funktionieren, weil das ist auf Mallorca das größte Problem, dass du auf man's Handwerker hast, die dann eben Manjana, Manjana, so typisch morgen, morgen komme ich heute, komme ich morgen, also das typische Phänomen, was man eben so kennt, dass die halt nicht so funktionieren, aber ich bin jetzt 16 Jahre auf Mallorca, also da habe ich jetzt mittlerweile echt ein gutes Netzwerk insgesamt mit allen Leuten, die eben da funktionieren. Es gibt ja sogar so eine Statistik, hast du mir im Vorgespräch erzählt, wonach eure Firma, eine der Wirtschaftsstärksten, Profistsstärksten Unternehmen überhaupt in der ganzen Region ist, über alle Branchen weg. Also das heißt, kann man sagen, super Erfolg für dich, gleichzeitig ist es ein Marklerbüro, das heißt die gesamte Wirtschaftskraft der Insel ist auch nicht so groß, dass du bist auf Platz 80 oder sowas? 82. 82, der wirtschaftlich profitbetrachtet erfolgreichsten Unternehmen auf Mallorca. Ja, völlig krass, muss ich sagen, jetzt wo du das gerade auch nochmal so wiederholst und erzählst, ist es unfassbar, weil ich, dann musst du ja sagen, das sind ja nicht nur Markler, sondern wie du es auch sagst, es sind alle Unternehmen, alle Firmen, die es auf Mallorca, Ibiza, Mallorca, Fomentera gibt, also Hotelketten, Restaurants, alles, Versicherung, was auch immer, bin ich auf Platz 82 mit meinem kleinen Miniunternehmen, Massenariemus International und hab... Mit 8 Millionen Profit. Genau, richtig, ja. Also ich meine, das spricht für dich natürlich, aber es spricht natürlich auch ein bisschen gegen die gesamte Wirtschaftskraft der Regierer, ne? Ja, die sollten sich mal anstrengen, oder? Ja, ich meine, wenn man das in Hamburg macht, wahrscheinlich, oder in Bayern oder logischerweise, da gäbe es wahrscheinlich, wenn es ja schwierig ist, auf Platz 80 zu kommen, weil da gibt es heute Riesenkonzerne, Mittelständler ohne Ende, ne? Ja, richtig, das stimmt, ja, genau, wie du sagst, das ist mit Sicherheit so, dass da Firmen noch mehr Umsatz machen könnten, aber klar, am Ende ist es eine kleine Insel und ja, ich finde es super, aber klar, wie du schon sagst, es ist tatsächlich richtig, da könnte eigentlich auch mehr gehen. Es gibt noch ein paar besondere

Highlights aus den letzten Jahren, was man in irgendeinem Anlekturte, den man noch nicht jetzt hier ergreicht hat. Ein Highlight zum Beispiel war, dass ich eine Kundin hatte aus Düsseldorf, aber sie ist Russin, die hat dann gesagt, sie möchten gerne den ganzen Keller ausbauen als Ballettsaal. Dann sag ich, wer soll denn da zum Tanzen kommen? Ja, weil ihre zwei Mädchen, 8 und 12,

möchten gerne Ballettkünstlerinnen, Tänzerinnen werden und deswegen wurde dann auch tatsächlich

der ganze Keller, 300 Quadratmeter, als Ballettsaal ausgestattet mit dieser Stange, die man dann erwandt hat und mit Spiegeln und so weiter. Und dann gab es natürlich auch noch mal so Kunden, die zum Beispiel sich einen eigenen Helipads und Helikopter-Landeplatz gebaut haben oder auch einen Kunden, den ich hatte, der dachte, da musste eine Lizenz beantragen, die hatte auch tatsächlich

bekommen, weil das okay war von der Lage der Immobilie. Wenn es jetzt in der Finkeralage gewesen

wäre, hätte es die Lizenz auf gar keinen Fall bekommen, aber das hat funktioniert. Und dann hatte ich auch noch einen Kunden, der wollte so einen Golf-Abschlag platzten, so ein Putting Green oder wie das heißt. Ich will kein Golf, deswegen kenn ich mich nicht aus, aber so ein Putting Green oder wie das heißt. Aber ich meine, du hattest ja auch mit unfassbaren Celebrities, also jetzt haben wir Elton John, größer geht es eigentlich gar nicht mehr. Ja, und auch viele Sportler, wo ich sage, Mensch krass, also mein Kumpel zum Beispiel ist ein riesen Fußballfan und wenn ich den dann sage, Mensch, ich hab jetzt irgendwie gerade einen Kaffee trinken gehabt mit dem und dem, das spielt mir doch verarschen, sag ich doch. Ich habe einen Kunden, den Namen darf ich nicht sagen, aber der hat zum Beispiel nach drei Stunden was essen, der sagt, okay, weißt du, was das Allergeilste ist, klar, du kennst dich aus, du bist der Supermarkler, aber das Beste an dir, soll ich dir sagen, was es ist, und sag ich, was denn, sagt er, du hast mich in drei Stunden nicht einmal irgendwas über Fußball gefragt und das ist noch nie in meinem Leben vorgekommen. Okay, ich kenn mich auch mit Fußball überhaupt nicht aus, sag ich weiß, was die da machen von links nach rechts, aber ich bin jetzt nicht der größte Fußballfan und das fand der total geil und ich habe ja viele Fußballer, viele Wirtschaftsgrößen, Sportler grundsätzlich und Leute, dass der Show aus dem Show ist und so, also wirklich sehr spannende, interessante Persönlichkeit. Ja, ich kann es sagen, aber es klingt jetzt ja so, als wenn das tatsächlich mehr Fußballer und Show als wirklich Industrie, ich hätte gedacht, in der Preisklasse sind eher industriellen Familien unterwegs. Nein, auch, also die Mischung macht es halt eben auch, also wirklich viele, auch viele Kunden, wo dann jeder, das finde ich auch oftmals echt krass, wo dann jeder auf der Welt das Produkt

kennt oder wo man weiß, es gibt es irgendwie auf der ganzen Welt zu kaufen oder ich hatte einen zum

Beispiel, der hat Autoteile, auch eine riesengröße Familie, die machen Autoteile, Zulieferer und so weiter, kennt die ganze Welt, wo man dann denkt, okay, in jedem Auto auf der ganzen Welt ist ein Ding von, ein Teil von denen verbaut, das gibt es ja gar nicht und bei mir kaufen die das Haus dann irgendwie für 15 Millionen, also das ist schon immer ein Phänomen, was dann für Leute anrufen und wer dann plötzlich bei mir im Auto sitzt. Noch irgendwelche namhaften, alprekanischen

Stars oder sowas, die man nennen kann, weil sie eh nicht zuhören. Doch, die hören alle zu, wenn ich

jetzt hier im Podcast. Nee, ich rede eigentlich um ja ungern drüber, weil ich ehrlich sage, genau deshalb komme ich ab. Sogar hat im Fernsehen sehen können vielleicht, also ich habe die Sendung bislang noch nicht so intensiv verfolgt, deswegen würde ich sie nicht kennen oder hätte ich sie nicht mitbekommen. Das sind einige zum Beispiel, die Mutter war auch ganz lustig, die Mutter von Nomi Campbell, habe ich auch auf einer Veranstaltung kennengelernt, die Mutter, wie würde ich die Mutter, was will er denn mit der Mutter von Nomi Campbell? Ja, aber die Mutter hat mir dann zum Beispiel auch ein Interview für mein Livestormmagazin, also ich habe einmal im Jahr kommt ein Livestormmagazin, das heißt MR-Livestorm, also Maserimus-Livestormmagazin, kommt raus mit 25.000 Auflage, hat mir zum Beispiel die Mutter von Nomi Campbell eben dann von ihrer Tochter das Interview besorgt. Das sind da also Aktionen, die eben, da sage ich auch mal, am wichtigsten ist, dass du nicht kopierbar bist. Wo verschaltest du das Magazin, also das Schicksal? Genau, das liegt zum einen in den Top-Hotspots und Café, Cafeterias und Restaurants und Golfclubs auf Mallorca aus, kostenlos und wird natürlich dann eben an Kunden verschickt. Du kennst Mallorca jetzt ja wahrscheinlich wieder in der besten Tasche, ne? Ja. Und wenn du da selber irgendwo hinziehst, würdest du noch so ein Widerschönen? Das ist immer eine Geschmackssache, aber ich finde halt an so ein Widerschönen, dass du zum einen jedes Grundstück hat eine Mindestgröße von 2000 Quadratmählern, das heißt du hast den Nachbar eben nicht direkt nebenan, wenn es bei dem Schnitzel gibt, dann kannst du den Kartoffelsalat vorbeibringen, sondern es ist halt wirklich privatsphäre angesagt, dann ist es 10 Minuten von Palma-Zentrum entfernt, du bist in 15 Minuten auf Flughafen, du hast deine Ruhe, du hast da... Gibt es da Ecken, die sich besonders entwickeln gerade, wo jetzt vielleicht die Zuhörer sagen, Mensch, ich mach das nächste Mal mal hin, da muss ich mir angucken. Gute, also sehr schön zum Besuchen auf jeden Fall und auch zum Kaufen finde ich gar nicht schlecht in Bal de Mosta, die ganze Region Deja-Soyer-Val de Mosta ist eine sehr schöne Region, dann finde ich nach wie vor die ganze Südwesten, also die ganze Region zwischen Palma bis nach Port Andrade, ist toll. Finca gegen Allaro, Santa Maria, Landesinnere quasi von Mallorca. Wie viele Menschen leben eigentlich auf Mallorca? Eine Million ungefähr. Eine Million, also das heißt von deinen Größen ungefähr so, sagen wir mal, nicht ganz Hamburger, so Münchenmäßig. Ja, so was, genau, ja. Ich glaube, München hat 1,2 oder so, ja genau. Ja, das ist das Schöne, du merkst eben nicht, wenn du jetzt auf Mallorca lebst und ich lebe das ganze Jahr dort, auch im Winter, du merkst eben nicht, dass es eine Insel ist. Klar siehst du immer mal irgendwie Wasser und mehr und so weiter, aber trotzdem ist es nicht so, dass man denkt, oh, ist der Hund begraben und hier ist kein Mensch im Winter. Und ich habe das Gefühl, das entwickelt sich halt nicht ganz normal, dass du gerade schon in Amerika lang gesprochen hast und so, das wird immer mehr, also die Direktflüge und so. Michelo Barma zum Beispiel, ist ja gerade in München und hat da eine Rede gehalten und die kam von Mallorca eingeflohen. Und ich meine, unser Amazon-Gründer und so weiter, Jeff Bezos und so weiter, wie sie alle heißen, sind alle dieses Jahr mit ihren Yachten auf Mallorca

rumgeschippert und haben dann zum Beispiel Jeff Bezos hatte den ganzen Sommer seine riesen Luxus-Yacht in Palma im Hafen liegen. Also da sind schon echt Kaliber mittlerweile, der läuft da, genau, der ist da essen. Michelo Barma war zum Beispiel in Portals im Yachthafen essen, dann haben wir Katharine Cedar Jones und Michael Douglas, zum Beispiel, die haben ja seit Jahren dann eine Finca auf Mallorca. Also es zieht mittlerweile echt die richtigen Leute an, kann man ganz klar sagen. Ich bin für alle bereit, ich bin mittendrin, ich habe die Top-Häuser, die können alle zu mir kommen. Genau, aber die können ja auch mieten, wie gesagt, mieten. Alle es mieten, kaufen, wohnen. Das ist, wie gesagt, die Vitalfinca, das habe ich gesehen, das ist auch ein Objekt, das du vermietet. Remus Vitalfinca, da hatte ich die Idee und zwar lag ich da am Strand und mir ging es vorletztes Jahr gesundheitlich nicht so gut, weil ich einfach zu viel gearbeitet habe. Und dann habe ich mir gedacht, okay, eigentlich müsste man das ganze Thema Gesundheit, Relax, Erholung mit Immobilien kombinieren, also auch wieder eine bekloppte Idee, das ist völlig verrückt. Ich lag ich im Setay Hotel in Miami am Strand, Miami Beach und habe überlegt, was kann ich denn daraus jetzt machen? Ich ruhe mich aus, aber möchte trotzdem mal ein Business vorantreiben, das ist das für eine Kombination. Also habe ich mir gedacht, kaufe ich, suche ein Haus, kaufe ein Haus in Zombedern natürlich wieder, schau wieder in Zombeder und mach daraus eine Remus Vitalfinca. Bedeutet, du kannst das als Kunde mieten und machst dort Urlaub, aber eben so Relaxing Urlaub. Bedeutet, wir haben zum Beispiel eine Sauna, wir haben einen Paddle Tennis Platz, das ist ja völlig angesagt mittlerweile, gerade Spanien sowieso und es kommt auch jetzt an Deutschland dieses Paddle Tennis, dann habe ich da ein Outdoor Gym, so ein bisschen Calisthenics Park, so ein bisschen wie Ninja Warrior, dann habe ich eine Yoga Plattform, dann haben wir Geräutergarten und Gemüsegarten. Was alles anbauen lassen wir? Alles anbauen lassen, das Haus habe ich renovieren lassen, alles ganz harmonisch in so neutralen Farben mit Natursteinböden und eben alles im Creme-Farbton und das läuft extrem gut, gerade eben auch bei Sportlern. Oder jetzt habe ich das gerade vermietet an den Start-Upper, der auch sagt, ich möchte da meine besten, so ein bisschen incentivemäßig, meine besten Unternehmer hinholen, die dann eben dort Urlaub machen und wir entwickeln von coolen Sachen, verschiedene Ideen und so weiter. Und die kommen auch alle über Social Media und kennen? Komplette alle über Social Media. Schreiben die eine DM bei Instagram? Genau, genau, genau. Richtig, fragen wann ist es frei und wir wollen mit so und so viel Leuten mieten, können wir da mal kommen, was kostet das und so weiter. Aber ich höre so ein bisschen raus, du bist privat auch großer Miami-Fan. Oh, ich liebe Amerika. Ja, ich bin halt total verrückt, was das angeht an Marketing. Also ich liebe halt diese Art und Weise, dieses positive und ja diese Art und Weise der Vermarktung, das ist ja total amerikanisch, wie ich das eigentlich selber mache in Europa oder auf Mallorca, auf meinem kleinen Mallorca. Und Dubai ist für dich kein Thema? Nee, ich finde Dubai echt beschissen, ich finde es ganz schlimm, weil ich gebe dem Ganzen nochmal eine Chance. Ich bin jetzt im November eine Woche im Mandarin Hotel in Dubai und wenn das nicht performt, diese ganze Woche da, dann werde ich da auch nie mehr hinfahren. Und du fährst da einfach hinten um so mal kennenzulernen oder? Ich war schon ganz oft in Dubai und es hat mir noch nie richtig gefallen. Ich war sogar vor letztes Jahr Silvester noch da. Ich kann dir auch genau sagen, warum das Problem ist, dass meiner Meinung

nach ganz viele komische Pseudo-Unternehmer sind, wo du eigentlich gar nicht wissen willst, hinter den Kulissen, wie die ihr Geld verdient haben. Dann dieses ganze Bitcoin-Thema, den ganzen sehe ich auch ein bisschen skeptisch entgegen, da habe ich auch keine Ahnung von, aber ich finde es auch nicht so ganz so super seriös. Und dann sind da halt diese ganzen komischen Influencer-Damen leicht bekleidet und so. Also ich weiß nicht, ich weiß, ich kann es nicht sagen. Viele schwärmen davon dann auch gerade, in einem berühmten Branche höre ich immer so raus, dass das

jetzt da irgendwie so, ich kann noch nie da, aber es soll da da angehen.

Aber Butterwende-Stars muss man jetzt mal, Butterweide-Fische sagt man hier, warum ziehen denn alle in Dubai? Also ich zahle fleißig meine Steuern und bin trotzdem auf Platz 82 mit den erfolgreichsten Unternehmen und ich zahle meine Steuern in Spanien ganz sauber und ganz ordentlich.

Und jetzt sollen mir nicht die Leute erzählen, die jetzt plötzlich an der Natur abwandern haben, die gehen da alle hin, sollen mir nicht sagen, dass es da so schön ist und dass sie dahin gehen, weil es im Sommer 50 Grad hat. Und der Strand kann es ja auch sagen, was sie wird. Die Strände in Dubai sind beschissen, sind furchtbar hässlich und du sitzt dann mit dem Kran im Wasser, weil die dann noch irgendwelche Inseln aufschütten. Also die Leute, die dann sagen, Dubai ist das Beste. Natürlich ist Dubai cool, wenn du dann eine Woche hingehst und gehst dann da feiern und hast da die geilsten Restaurants und was echt Schikimiki, Diorcafé und Bagatell und was sich nahm aus und wie das alles heißt, die ganzen Intreffs. Aber wenn du mich fragst, ist das alles irgendwie so ein Pseudo-Ding, wo dann irgendwelche Unternehmer dahin gehen, die halt ihre Steuern

besparen wollen. Also deswegen ist eigentlich so der ganze Klimawand und diese Nachhaltigkeitsthemen

Sachen, die dich betreffen oder die auch Mallorca betreffen? Ein Riesenthema, das ganze Thema Nachhaltigkeit grundsätzlich. Das war auch mit so eine Idee, eben zu sagen, man macht mal so eine Vitalfinker, um einem selber Gemüse und das ganze Zeug anzupflanzen, so ein bisschen auf Nachhaltigkeit

zu gehen, auch eben Photovoltaik und so weiter mit Energiezufuhr und das ganze Thema. Aber auch bei meinen Kunden und das ist so ein bisschen ein zweischneidiges Schwert oder Messer, sagen wir mal, weil die, klar, die fliegen dann im Privatschritt ein und erzählen dann aber natürlich, wie wichtig Nachhaltigkeit ist. Das ist ein Riesenthema und das sorgt ja immer für eine Riesendiskussion,

aber ich finde es trotzdem gut, dass eben auch so krasse Unternehmer sich dann trotzdem überlegen.

Zum Beispiel, ob ich es eingab, der hat gesagt, ich kaufe nur ein Haus, was Geothermie hat. Also das heißt Kernbohr-Bohrung sitzt dann, dass du mit Erdwärme dein Haus versorgst und es gibt mittlerweile ein, zwei Bauträger auf Mallorca, die das eben auch machen, die dann eben sind neun oder

zehn, je nach Größe des Hauses dann eben Bohrung machen und das finde ich dann wiederum trotzdem

gut, dass dann auch Leute, egal wie viele Milliarden und Millionen sie haben, dann auch sagen, das ist denen wichtig und liegt eben im Herzen, dass eben Energie gespart werden kann, wo es nur geht.

Also großes Thema definitiv. Klimakleber finde ich scheiße, das muss ich ganz ehrlich sagen. Also dieses Theater, ich weiß wieder in Berlin vor ein paar Wochen, wenn ich dann sehe, wie die sich da auf die Straße kleben, das finde ich jetzt völlig gaga. Und was ich auf Ibiza habe ich gesehen, da waren auch Kunden, hatten ihre Yacht in Ibiza im Hafen neben dieser Yacht liegen. Ich weiß es nicht mehr von, es war die Frau glaube ich die Gründe oder die Airbind von Walmart, die dann ihre Yacht da liegen hatte in Ibiza und die wurden dann komplett, die wurde voll gespritzt, komplett mit Farbe. Also ich meine, das ist ja ein, was bringt das, also was bringt das dir, wenn du irgendwelche

Privatjets auf dem Flughafen voll spritzt mit Farbe oder eine riesen Luxusjacht für 200 Millionen, das bringt einem jetzt auch nicht weiter. Also das ist ja Unsinn. Aufmerksamkeit. Ja, aber falsche Richtung ehrlich gesagt finde ich jetzt persönlich auch wieder Ansichtssache. Hättest du Chancen gehabt

eigentlich als Reiter so richtig weit zu kommen? Ja, Olympia ist immer abhängig, da bist du sehr abhängig, wie bei der Formel 1, da bist du echt abhängig vom Team und aber auch von dem Fahrzeug

in dem Fall, in meinem Fall, daneben vom Pferd. Da muss man echt Glück haben, Olympia vielleicht nicht, aber dadurch, dass ich eh schon im Bundeskader bin und was ich deutscher Vizemeister geworden bin, damals hätte das schon durchaus weit gehen können, aber ehrlich gesagt wollte ich jetzt nicht mal leben lang irgendwie irgendwelchen... Und du reitest noch ab und zu? Nee. Gar nicht mehr.

Nee. Sonst seid jetzt Jahre nicht mehr. Ich gehe jetzt ins Fitnessstudio, kostet 28 Euro und das war's.

Ach ja, jetzt noch bei uns hier bei OMER Climzug Challenge. Das machen wir auf jeden Fall. Der Markler von Mallorca macht dich platt. Ja, das werden wir jetzt sehen. Ich glaube, dass er selber lachen. Das lachen wir denn noch vorgehend. In dem Sinne, vielen, vielen Dank. Vielen Dank. Da war's ein Wahnsinns-Podcast. Vielen Dank. Danke, danke schön. Tschau, tschau. Dieser Podcast wird produziert von Pottstars. Du möchtest auch für dein Unternehmen Podcastwerbung

buchen oder einen eigenen Podcast produzieren, dann kontaktiere uns für ein unverbindliches Beratungsgespräch unter [info at Pottstars.de](mailto:info@pottstars.de)