



Interview „Zahnwalts-Frauen-Makler“ sind keine Konkurrenz

Ben Schönberg Inhaber von „My Private Residences“ ist mehr als ein Makler – er bietet das „Rundum-Sorglos“ Paket im Immobilienbereich.

Text: Britt Heudorf

Ein besonderer Mensch liefert einem auch ein besonderes Interview. So könnte ich mein Gespräch mit Ben Schönberg (Alter egal) beschreiben. Im Laufe meiner Karriere als Journalistin habe ich schon viele Menschen interviewt und ihnen durch meinen ungewöhnlichen Fragestil auch einiges entlockt. Doch ich muss sagen, das Gespräch mit Ben Schönberg war nicht nur äußerst sympathisch, sondern auch sehr aufschlussreich und besonders direkt.

Immobilienmaklern eilt gemeinhin eher der Ruf voraus, aalglatt und manchmal der Wahrheit ein bisschen fern zu sein. Im Falle von Ben Schönberg trifft einen eine geballte Ladung Power und schonungslose Ehrlichkeit gepaart mit einem lausbubenhaften Charme – der sicher sein Markenzeichen, aber auch USP ist. Er spricht aus, was viele denken, und hat die Fähigkeit, seine Kompetenz auch richtig gut zu verkaufen. Der perfekte Einstieg in ein aufschlussreiches Gespräch.

Herr Schönberg, ich kann Sie altersmäßig nicht richtig einschätzen. Verraten Sie mir Ihr Geburtsjahr?

BS: Alter ist doch egal. Hauptsache, man hat Ahnung davon, was man macht. Und ich habe Ahnung, das ist das Einzige für mich, was zählt.



Weiss wie man Objekte richtig verkauft:
Immobilienprofi Ben Schönberg

Immobilienmakler braucht man – viele würden aber gerne darauf verzichten, speziell im Nachhinein, wenn es an die Provisionsabrechnung geht. Wie sehen Sie das?

BS: Ich sehe das ganz einfach: Man zahlt eben ungerne für schlechte Leistung oder einen mittelprächtigen abgewickelten Verkauf. Wenn jedoch der Verkäufer und der Käufer extrem zufrieden sind und das Gefühl stimmt, ein gutes Geschäft abgeschlossen bekommen zu haben, werden die Provisionsleistungen auch gerne beglichen. Bei mir zumindest.

Das ist schon eine der Hauptfragen: Warum sind Ihre Kunden zufriedener als Kunden anderer Makler? Oder anders gefragt, was unterscheidet Sie von den zahlreichen Mitbewerbern?

BS: Ich bin mehr als ein Makler. Mein Einsatz und mein Erfahrungsschatz gehen weit über die normale Tätigkeit eines Maklers hinaus.

Ich betreue den Verkäufer – aber auch den Käufer vollumfänglich. Allein aus meiner langjährigen Tätigkeit in der Immobilienbewirtschaftung bin ich Profi, was das kaufmännische und technische Gebäudemanagement angeht. Ich bin kompetenter Ansprechpartner in Sachen Umbau und Beauftragung von Fachfirmen. Meine gutachterliche Tätigkeit erlaubt mir auch eine wirklich reale und fundierte Einwertung des Objekts unter Berücksichtigung der derzeitigen Preisindikatoren.

Viele Ihrer Mitbewerber versprechen einen schnellen Verkauf der Objekte. Ist das für Sie auch ein Ansatz?

BS: Ein schneller Verkauf eines Objekts ist keine Kunst. Wichtig ist nicht die Zeitspanne vom Angebot bis zum Notartermin, sondern aus meiner Sicht der richtige Preis. Ich finde, daran erkennt man auch die Qualität eines Maklers. Diejenigen, die Ihnen Ihr Objekt schlechtreden und sich ggf. auf die Seite von potenziell nörgelnden Interessenten schlagen, um schnell zu verkaufen, würden mich als Verkäufer eher stutzig machen.

Derzeit ist es ja eher schwieriger, ein Objekt zu bekommen, als es zu verkaufen.

BS: Das ist richtig. Ich bin jedoch seit Jahren meiner Philosophie treu geblieben – nicht plump ein Haus oder eine Villa an den Mann zu bringen, sondern die richtigen Leute zum richtigen Zeitpunkt zusammenzuführen. Dafür verfüge ich über eine sehr aufschlussreiche Datei von Kunden, die immer wieder mit Objekten an mich herantreten. Langjährige Beziehungen zu Kunden, die mir vertrauen und mit mir erfolgreich verkauft oder investiert haben, sind der Grundstock meines Unternehmens. Man darf auch nicht vergessen, dass der zufriedene Käufer der potenzielle Verkäufer von morgen ist. Man sieht sich bei mir meistens zweimal.

Klingt ja so, als wäre „My Private Residences“ und Ben Schönberg das „Rundum-glücklich-Package“?

BS: Ja, so ist es auch. Denn ich biete gerne Service, den meine Mitbewerber nur gegen Aufpreis leisten wollen. Angefangen beim 5-Sterne-Home-Staging über aufwendige Fotoaufnahmen bis zu modernster Grundrissbearbeitung ist bei mir alles ohne weitere Kosten im Angebot. Sehr wichtig ist mir eine umfassende persönliche Beratung. Auch fungiere ich als Ideengeber, denn Objekt ist nicht gleich Objekt, und mit dem richtigen kreativen Ansatz lässt sich da manchmal mehr draus machen.

Sie machen mich neugierig. Was verstehen Sie unter kreativem Ansatz?

BS: Sagen wir mal so: Ich bin die clevere Alternative zum Hausfrauenmakler.

„My Private Residences“ ist ein hoch innovatives Unternehmen. So biete ich auch Denkansätze für meine Kunden, die sehr viel mehr Geld einbringen als die reine Vermietung oder der Verkauf von Objekten. Ich spreche hier von Businessvermietungen an Konzerne, Langzeitvermietung an Manager oder Relocation-Service für eine internationale Klientel. Bei einigen Möglichkeiten können derzeit schwierige gesetzliche Regelungen wie Mietpreisbremse oder Makler-Courtage umgangen werden. Bei diesen Gelegenheiten greife ich auf meine erstklassige Klientenstruktur zurück oder auf meine internationalen Kontakte, die ich während meiner Tätigkeit in Saudi-Arabien geknüpft und gepflegt habe. Auch agiere ich nicht nur in München und Umland, sondern auch in Düsseldorf, Stuttgart und Salzburg und bin in allen Städten gleich gut vernetzt.

„Ein schneller Verkauf eines Objekts ist keine Kunst. Wichtig ist nicht die Zeitspanne vom Angebot bis zum Notartermin, sondern aus meiner Sicht der richtige Preis.“

Betreiben Sie irgendein Marketing? Einschlägige Werbeflyer sind ja voll mit Maklerangeboten und Imagewerbung!

BS: Mein Marketing ist der Interessent. Gerade dieser Ansatz lässt mich so erfolgreich sein. Ich liebe meine Arbeit und mache sie gerne. Ich möchte das beste Ergebnis für meinen Auftraggeber erzielen und auch den Käufer glücklich machen. Eben die richtigen Leute zusammenbringen. Wenn ich mir in München meine Kollegen so anschau, ist doch der Durchschnittsmakler unstrukturiert, faul, meistens überheblich und natürlich Sportwagenfahrer. Bei denen geht es vordergründig um ein schnelles Geschäft. Ich definiere mich nicht über ein dickes Auto und will auch nicht im Golfclub bei meinen Kunden als „Freund der Familie“ auftreten. Ich sehe mich als Dienstleister, der im Hintergrund mit Kompetenz und smarten Aktionen die Immobiliengeschäfte abwickelt, mit denen ich betraut wurde.

Darf ich Sie zum Schluss nochmals kurz auf Ihre Aussage zu den „Hausfrauenmaklern“ von vorhin ansprechen? Wie meinen Sie das?

BS: Das ist relativ schnell erklärt. Ich nenne diese Zeitgenossen, die

sich in der Immobilienbranche als „Makler“ tummeln, gerne „Zahnwelts-Frauen-Makler“. Nicht nur, dass sie den Ruf der ganzen Branche ruinieren, sondern auch die Kunden um viel Geld bringen. Beispielsweise mit „schnellen Verkäufen“ als Marketing-Argument – dazu habe ich mich ja schon geäußert.

Die gelangweilten Gattinnen von Zahnärzten oder Anwälten machen nebenbei eine Prüfung zum Makler, haben aber ihre Erfahrung aus der AD oder aus dem Tennisclub. Was Sie dort als Kunde erwarten können, ist bestenfalls ein Tipp für eine „süße Deko“ – aber sicher keine solide Beratung und Betreuung von millionenschweren Objekten.

Lieber Herr Schönberg, vielen Dank für das wirklich aufschlussreiche Gespräch!

Weitere Informationen unter:
www.my-private-residences.com

MY PRIVATE RESIDENCES GmbH & Co. KG
Schloßstr. 19, 82031 Grünwald
Mobile: +49-170-6480520
Office: +49-89-35063982

Die Autorin Britt Heudorf arbeitet seit 13 Jahren als Journalistin in den Bereichen Lifestyle und Reise und leitet die Redaktion von magazin exclusiv. Sie ist als Expertin in Sachen Luxus-News weltweit unterwegs. Mit ihrem direkten Fragestil hat sie schon viele Interviewpartner aus der Reserve gelockt und auch aus der Fassung gebracht.

