

Reich sucht schön

Eine Prinzessin im Schuhschrank und Käufer, die mit dem Hubschrauber kommen: Am Starnberger See erlebt Oliver Herbst viele merkwürdige Geschichten. Eine Bootsfahrt mit einem Luxusmakler

VON ANDREAS REMIEN

Auto oder Motorboot? Wer sich von Oliver Herbst Häuser zeigen lassen will, hat die Wahl. Und weil das Wetter schön ist, verabredet man sich mit dem Immobilienmakler im Starnberger Yachthafen. Es ist ein idyllisches Plätzchen, direkt an der Würm, die hier den See verlässt, um später in die Amper und schließlich in die Isar zu fließen. So wie die Bootshäuschen wirkt auch die Zapfsäule auf der kleinen Kaimauer etwas aus der Zeit gefallen, es gibt Super bleifrei oder Super mit Blei-Ersatz, weil es hier noch viele alte Boote mit alten Motoren gibt. Und weil der Starnberger See lang und das Immobilienportfolio von Herbst groß ist, muss der Makler erst tanken, bevor es losgeht. „Es gibt viel zu erzählen“, sagt Herbst.

Es geht vor allem um: teure Immobilien. Sehr teure Immobilien. Herbst vermarktet Villen, aber auch Schlösser oder Luxuswohnungen. Vor allem aber vermittelt er Immobilien an den oberbayerischen Seen, oft Häuser mit direktem Zugang zum Wasser. Sie gehören zu den begehrtesten und teuersten Objekten in Deutschland, grob in der Preisklasse zwischen fünf und 40 Millionen Euro. „Tatsächlich wollte ich nie Luxusmakler werden“, sagt Herbst, „und jetzt bin ich Marktführer für Seeuferimmobilien.“

Anzug, Einstecktuch, eine Aura irgendwo zwischen Schnösel und Autoverkäufer? Der Makler tut einem nicht den Gefallen, auch nur eines der gängigen Luxusmakler-Klischees zu erfüllen. Herbst ist am Starnberger See aufgewachsen, er trägt Jeans und Trachtenjanker, und diesen mit Selbstverständlichkeit und nicht als folkloristisches Maklerkostüm. Im Vergleich zu den Vertretern internationaler Ketten ist er hier auf dem See mit seiner Firma Immobilien so etwas wie das regionale Produkt. Sein Karriereweg, der ihn auch mal als Sozialarbeiter nach Chicago geführt hat, spricht eher nicht dafür, dass es die Nähe zu den Schönen und Reichen ist, die ihn zu seinem Beruf geführt hat. „Ich bin auch kein großer Freund von Dinner-Partys“, sagt Herbst.

Warum dann Luxusmakler in einem Revier, in dem nicht nur die Münchner Schickria, sondern auch andere Reiche, Superreiche und Neureiche aus der ganzen Republik ein Haus am See suchen? Am Anfang kam Herbst eher durch einen Zufall in die Immobilienbranche. „Und ich liebe den See“, sagt der Makler, „ich kenne hier jeden Schilfhaam.“

Die oberbayerischen Gewässer sind schön. Und für einen Makler, der sein Geld mit Provisionen verdient, auch lukrativ. Am Starnberger See holt Herbst seine Kunden gerne mit dem Boot ab, es ist ein Luxus-Oldtimer des Schweizer Herstellers Boesch mit viel Mahagoni und weißen Lederstritzen. „Handgefertigt“, wie Herbst mehrfach sagt. Schnell kann man es für eine schwimmende 300-PS-Überhöhung des Makler-Sportwagen-Klischees halten. „Für mich ist es zunächst mal vor allem praktisch“, sagt Herbst, als er langsam am dem Hafen fährt, das Westufer ansteuert, Gas gibt und in wenigen Minuten am ersten Besichtigungsobjekt ist. Es ist eine „Architektenvilla in bester Hanglage“, wie Herbst sagt, mit See- und Bergblick, Kaufpreis knapp zehn Millionen Euro. „Mit dem Auto hätten wir drei Mal so lang gebraucht.“ Die nächste Immobilie liegt am Ostufer, nur etwa zwei Kilometer entfernt, für das Boot ein kurzer Sprint. Mit dem Auto müsste man um den halben See fahren.

Mit dem Boot geht es schneller als mit dem Auto. Und den Kunden gefällt es auch

„Für mich ist das Boot ein Fortbewegungsmittel“, sagt Herbst. An schönen Tagen steuert der Makler auch gerne ein ruhiges Plätzchen an, um von seinem schwimmenden Oldtimer aus zu arbeiten, in seinem „Boat Office“, wie er es nennt, weit weg von Coronaviren und dem Trubel am Ufer. „Aber klar, Spaß macht das Boot natürlich auch.“ Und manchen Kunden ebenso. Ein Käufer habe etwa am Steuer plötzlich angefangen, „I believe I can fly“ zu singen, berichtet Herbst, der sich über seinen eigenen Anekdotenschatz herrlich amüsieren kann. Der Makler erinnert sich auch an einen Unternehmer, der nicht nur sehr steif, sondern auch eher kaufunwillig gewesen sei. Auf dem See hat Herbst ihn dann ans Steuer des Bootes gelassen. „Der war plötzlich wie ausgewechselt“, sagt Herbst. Nach ein paar Schleißen auf dem See habe sich der Unternehmer zu seiner



Im Zickzack über den See: Immobilienmakler Oliver Herbst holt seine Kunden gern mit dem Boot ab.

FOTO: REM

Frau gedreht und laut gerufen: „Schatz, das brauchen wir auch!“ Gekauft hat er dann nicht nur ein Boot, sondern auch ein Haus am Ufer.

Mittlerweile gibt es das Boot nicht mehr, das Haus hat Herbst wieder an neue Kunden verkauft, und die Frau ist auch weg. Auch der Jungunternehmer, der das Anwesen am Ostufer erworben hatte, ist seine Villa wieder los. Erst hatte er seine Frau mit deren bester Freundin betrogen und anschließend seine Firma an die Wand gefahren. Und auch die prominente deutsche Schlagersängerin, der Herbst ein Häuschen vermittelt hat, ist nicht mehr mit ihrem Partner zusammen. Die Familien- und Eigentumsverhältnisse scheinen am See nicht besonders konstant zu sein.

Oligarchen, Selfmade-Millionäre, Erben und Witwen, schwärzliche Unternehmer, Neureiche, altes Geld, Adel. Vor allem am Starnberger See hat es der Makler mit ziemlich unterschiedlichen Kunden zu tun. Die einzige Gemeinsamkeit ist meist, dass sie genug Geld haben, um für einen zweistelligen Millionenbetrag ein Haus oder ein Grundstück am See zu kaufen. „Und die Ansprüche der Käufer sind sehr hoch“, sagt Herbst. Einem Pharmaunternehmer etwa war ein Anwesen mit 4000 Quadratmetern Wohnfläche zu klein, weil im Nebengebäude nicht genug Platz für die Oldtimersammlung da war. Ein anderer Kunde wollte mit seinem Hubschrauber zur Besichtigung angefliegen kommen, „mitten im Wohngebiet“, sagt Herbst. Und wieder ein anderer Interessent fühlte sich von den vorbeifahrenden Schiffen so belästigt, dass er nach dem Kauf eine bewegliche Thujenhecke auf Schienen als fernsteuerbaren Sichtschutz installieren ließ. „Es gibt schon irre Leute am See, aber gerade das macht meinen Job so spannend“, sagt Herbst, der schnell ins Erzählen kommt, wenn er den Gashebel

seines Motorbootes so weit zurückzieht, dass man ihn trotz Fahrtwind und Motorgeräusch auch verstehen kann.

Es sind nicht immer Erfolgsgeschichten. Betrüger, zwielichtige Gestalten oder Käufer, die nicht zahlen wollen: Das gibt es am See genauso wie in der Stadt. „Mit ein paar Jahren Erfahrung entwickelt man einen Blick dafür, wer wirklich kaufen will und kann“, sagt Herbst. Dass Interessenten lange eine Immobilie besichtigen, aber dann doch nicht kaufen wollen: Makleralltag. Wenn am See auch eher mit außergewöhnlichen Protagonisten.

Etwas schwierig war es zum Beispiel bei der Seeuffilla mit der schönen Aussicht, vor der Herbst sein Motorboot ruhig vorbeigleiten lässt. Eigentlich wollte der Makler hier „der Prinzessin aus dem arabischen Raum“ die ungewöhnlich schöne Dachterrasse zeigen – gelaufen ist sie dann allerdings in den 70 Quadratmeter großen, begehbaren Schuhschrank. Immer dabei die weiblichen Bodyguards, ausgerüstet mit Pistolen und kugelsicheren Westen. „Die sahen alle aus wie Lara Croft“, sagt Herbst. Auch die Prinzessin oft verkaufsfördernde Bootsfahrt mit der Entourage hat da nichts gebracht. Gekauft hat die Prinzessin die 18-Millionen-Villa nicht, weil ihr das Haus zu kalt war. Auch der Hinweis auf die Heizung habe da nicht geholfen. Direkt ansprechen durfte er die Prinzessin ohnehin nicht. „Es war schrecklich“, sagt Herbst, „eine meiner chaotischsten Besichtigungen jemals.“

So unterschiedlich wie die Kunden sind auch die Immobilien am See. Gerade verkauft hat der Makler ein Haus, wie man es sich vorstellt als romantisch-kitschiges Setting für einen Vorabend-Film, in dem die Schönen und Reichen ihre Beziehungsdramen austragen, eine Rosamunde-Pilcher-Kulisse in Oberbayern. Vor dem Haus ein Rondell mit Springbrunnen, hinter

dem Haus ein großer Garten, der bis an den See reicht, Pavillon und japanischer Ziergarten inklusive. Vergleichsweise bescheiden wirkt dagegen ein 700-Quadratmeter-Grundstück mit einem alten Häuschen, in dem vergilbte Bilder und Polstermöbel den Charme der 70er-Jahre verbreiten. Dafür mit Steg, an dem Oliver Herbst mit seinem Boot anlegen kann. Wer hier kauft, kann von seinem Garten direkt einen Fuß in den Starnberger See setzen. Ein Punkt, der schon lange und immer wieder zu Diskussionen führt: Sollte ein See nicht für alle da sein?

Von Krise keine Spur: Das Geschäft mit teuren Immobilien am See brummt

Es ist eine Debatte, die sehr schnell zu sehr grundsätzlichen Fragen führt. Man könnte ausgiebig über die Rechte und Pflichten von Eigentümern, über Enteignungen, über das im Grundgesetz verankerte Allgemeinwohl oder über Details in der bayerischen Verfassung diskutieren, die in ihrem als „Schwammerlparagraf“ bekannten Artikel 141 den freien Zugang zur bayerischen Natur garantiert. Allzu politisch möchte sich der Makler lieber nicht positionieren. „Natürlich bin ich dafür, dass die Öffentlichkeit Zugang zum See hat“, sagt Herbst, „aber es muss auch ein

Recht auf Eigentum geben.“ Immer wieder versucht die zuständige bayerische Seen- und Schlösserverwaltung, ihr Vorkaufsrecht auszuüben und so die Ufer der Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Das Problem: Das kann für den Freistaat sehr schnell sehr teuer werden. Für den Makler, der sich immer wieder intensiv mit den Vorkaufrechten befassen muss, ist das meist „eine Verschwendung von Steuergeldern“. „Am See gibt es sehr viele öffentliche Zugänge“, sagt Herbst. Der andere Teil der Wahrheit ist aber auch: Am See gibt es gut 60 private Ufergrundstücke, die von ihren Eigentümern oft nur als Wochenend-Dependancen genutzt werden. Und ohne direkten Zugang zum See wären sie oft nur noch die Hälfte wert. Das ist schlecht für die Verkäufer – und für die Makler.

Sorgen um sein Geschäft muss sich Herbst allerdings eher nicht machen. Corona-Krise? „Merken wir hier am See überhaupt nicht“, sagt der Makler. Im Gegenteil: „Die Preise sind in diesem Jahr noch mal deutlich gestiegen.“ Während sich die Münchner Normalverdiener nach den Corona-Erfahrungen öfter im Umland oder in den umliegenden Südtiden nach mehr Platz und Garten umschaun, zieht es die sehr Wohlhabenden eben an den See. Manche wollen auch bleiben. „Das hier hätte ich eigentlich für 16 Millionen verkauft“, sagt Herbst, als er mit seinem Boot ein riesiges Parkgrundstück direkt am Seeufer passiert, „der Verkäufer will es nun aber doch behalten, weil er während des Lockdowns damit viel Freude hatte.“ Der Makler kann es offenbar gut verschmerzen. „Mich treibt vor allem diese extrem spannende Tätigkeit an“, sagt Herbst. In den nächsten Tagen muss er zum Notar, um einen weiteren Verkauf für eine Seeimmobilie abzuschließen. „Das ist dann ein guter Jahresabschluss“, sagt Herbst zufrieden. Für Bootsfahrten sei es jetzt dann ohnehin zu kalt.