

6,00 €, 9 Fr. | 44. Jahrgang



44
Years

finest

EDITION
IV/2025

for 44 years
**f e i n e
a d r e s s e n**

Metropolregion Nürnberg

anzeige



Stefan Freiherr v. Ebner-Eschenbach
EBNER-ESCHENBACH Immobilien AG

siehe Seiten 24 / 25a

Travel: Ferien im Schnee · Interview: Dr. med. Börner

Watches: GPHG 2025 Winners · Special: Paris

www.feineadressen.de





Stefan Freiherr v. Ebner-Eschenbach

Ihre Immobilie in den richtigen Händen

Die EBNER-ESCHENBACH Immobilien AG
in Nürnberg

Die EBNER-ESCHENBACH Immobilien AG ist ein Unternehmen, das sich durch Referenzen, persönliche Empfehlungen und nicht zuletzt durch das jahrelange Vertrauen unterschiedlichster Auftraggeber bewährt hat.

Journalistin AnneMarie Storch im Gespräch mit dem Vorstandsvorsitzenden Stefan Freiherr v. Ebner-Eschenbach.

Baron Ebner, wie lange arbeiten Sie schon als Immobilienmakler?

Mittlerweile blicke ich auf 20 Jahre zurück. Das Geschäft habe ich in einer etablierten Firma von der Pike auf erlernt – und das parallel zu meinem Universitätsstudium. Rückblickend war das eine spannende Zeit, da ich direkt in die Banken- und Finanzkrise hineingestartet bin. Damals verabschiedeten sich viele von diesem Geschäft, da der Markt völlig aus dem Gleichgewicht geriet. Mitten in dieser Krise habe ich meine eigenständige Unternehmung gestartet. Trotz meines damals jungen Lebensalters habe ich viele interessante Auftraggeber gewinnen können und besondere Immobilien vermittelt. Man hat mir das Vertrauen ausgesprochen, obwohl ich noch nicht lange im Geschäft war.

Meine Motivation war und ist bis heute die Auftragserfüllung. Konsequentes, verbindliches Handeln und Verlässlichkeit wurden belohnt. Aus einem Einzelunternehmen wurde bald ein eingetragener Kaufmann und letztlich die Ebner-Eschenbach Immobilien AG.

Welche Art von Immobilien und in welchen Regionen haben Sie in der Vergangenheit verkauft?

Als Immobilienmakler hat mein Unternehmen Kompetenzen sowohl im Bereich der Gewerbe- als auch Wohnimmobilien. Zu unseren Auftraggebern zählen private Eigentümer ebenso wie Körperschaften des öffentlichen Rechts und Firmenkunden. In der Regel befinden sich die Immobilien im Einzugsgebiet Nürnberg. Vereinzelt werden wir auch überregional tätig. Neben den klassischen Eigentumswohnungen und Häusern werden auch Mehrfamilienhäuser, Grundstücke und Bürogebäude vermittelt. Unabhängig von der Größe oder dem Wert des Objekts steht der Kunde bei uns im Focus. Einen Auszug aus unseren Referenzobjekten finden Sie auf unserer Internetpräsenz.

Wie gehen Sie mit Herausforderungen beim Immobilienverkauf um?

Der Umgang mit »Herausforderungen« folgt klaren Strukturen. Im strategischen Ansatz verschaffe ich mir einen genauen Überblick über die betreffende Immobilie. Damit für Käufer Transparenz entsteht, stellt mein Team sicher, dass sämtliche Unterlagen für die Vermittlung vorliegen. Lösungen für Mängel und Haftungsrisiken können im Vorfeld gefunden werden. Durch häufig erforderliche Akteneinsichtstermine bei Ämtern können Auftraggeber entlastet werden. Finanzierungsanfragen bei Banken verlaufen dadurch reibungsloser.

Baron Ebner, Sie sind Mitglied im Berufsverband, aber auch in einer besonderen Vereinigung, die sich »ehrbare Kaufleute zu Hamburg« nennt. Was hat es damit auf sich?

Zunächst wäre da die langjährige Mitgliedschaft im Immobilienverband (IVD), in dessen Fachausschuss ich außerdem Mitglied bin. Der Verband setzt sich für die Qualifikation in der Branche und damit auch für die Qualität der Beratung für die Verbraucher ein. Es ist zudem wichtig, sich regelmäßig mit anderen Immobilienprofis auszutauschen. Die Entwicklungen in anderen Märkten sind spannende Indikatoren.

Meine persönliche Mitgliedschaft in der »Versammlung ehrbarer Kaufleute zu Hamburg e.V.« ist etwas Besonderes, da es sich um eine Vereinigung von Kaufleuten aus dem Jahr 1517 handelt. Die Mitglieder verpflichten sich zu ehrbarem Handeln als Kaufmann. Eine Aufnahme in diese Versammlung stellt eine Wertschätzung dar und ist für Auswärtige äußerst selten. Der sogenannte Handschlag und das Vertrauen in den Geschäftspartner waren damals das wesentliche Pfand, wenn man seine Ladung einem Kapitän mit dem Versprechen um Auslieferung auf die Seereise mitgab. Neben dem heute er-

forderlichen, schriftlichen Mandat setze ich nach wie vor auch auf das Wort und den Handschlag.

Wie betreuen Sie Kunden vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss?

Wir skizzieren den Prozess des Verkaufs im persönlichen Beratungsgespräch. Außerdem begleiten wir die Vertragsteile zur Beurkundung, wie es für einen guten Vermittler üblich ist. Bis zur Übergabe der Immobilie an den neuen Eigentümer und auch darüber hinaus, sind wir für alle Beteiligten immer erreichbar.

Wie gehen Sie mit schwierigen oder ungeduldigen Kunden um?

Ganz einfach, wir fragen, um was es dem Kunden im Wesentlichen geht und worauf es ihm ankommt. Wir nehmen uns die Zeit, unserem Gegenüber zuzuhören. Unsere Kunden haben in der Regel klare Vorstellungen. Viele unserer Auftraggeber sind in Führungspositionen oder selbst unternehmerisch tätig. Es geht wohl weniger um Ungeduld, sondern mehr darum, dass man wissen möchte, wie die Dinge stehen. Wer mit uns zusammenarbeitet, wird schnell feststellen, dass wir den gesamten Ablauf nach klaren Prozessen durchführen. Bevor wir ein Objekt in die Vermarktung geben, treffen wir die richtigen Vorbereitungen.

Welche Kosten entstehen durch die Vermarktung?

Das Maklergeschäft ist generell ein erfolgsbasiertes. Wir haben eine fest vereinbarte Courtage, die sich gerecht auf Käufer und Verkäufer verteilt. Beide Parteien profitieren von der Dienstleistung meines Unternehmens. Die Entlohnung ist an den finalen Vertragsabschluss gekoppelt. Den Aufwand und die ihm entstandenen Kosten trägt der Makler.

Wie ist Ihr Kommunikationsstil?

Den könnte man als reserviert und zurückhaltend auffassen. Was nicht heißen soll, dass ich ein Schweigegelübde abgelegt habe. Auf Besichtigungstermine bereite ich mich gut vor und halte Informationen für Sie parat. Ernsthafte Interessenten sind in der Kritik an der Immobilie nicht immer zurückhaltend. Diese Offenheit lege ich als konstruktiv aus und kann damit umgehen. Wenn Käufer sich für Immobilien entscheiden, mag das vermeintlich eine emotionale Bauchentscheidung sein. Jedoch habe ich über die Jahre erkannt, dass diese durch klare Fakten und Sicherheit



getragen wird. Wenn Kunden sich mit ihrer Entscheidungsfindung schwer tun, bleibe ich gelassen. Wer eine Nacht über seine Entscheidung geschlafen hat und am Folgetag zusagt, ist in seinem Entschluss beständiger. Bei der erfolgreichen Vermittlung von Immobilien geht es auch um Sachlichkeit und Lösungen.

Was unterscheidet Sie von anderen Maklern?

Die Firma Ebner-Eschenbach Immobilien AG unterscheidet sich in der DNA von anderen Maklern. Unsere Unabhängigkeit, nicht auf die Vorgaben eines fremdbestimmten Konzepts angewiesen zu sein, erlaubt uns die Flexibilität, auch einmal gegen den Strom zu schwimmen. Wir laufen keinen Trends hinterher. Das Team, das sich gebildet hat, ist über Jahre eingespielt und verlässlich. Unternehmerische Entscheidungen sind inhabergeführt, da

ich alleiniger Anteilseigner des Unternehmens bin.

Sie sind auch Chef des Hauses eines alten Patriziatgeschlechts und führen einen Gutsbetrieb. Wie unterscheidet sich das Aufgabengebiet von Ihrem Tagesgeschäft?

In der Tat hat meine Familie in der Nürnberger Stadtgeschichte Spuren hinterlassen. Auch diese Aufgabe hat mit Immobilien und unternehmerischem Denken zu tun. Die mir übertragene Verantwortung empfinde ich als eine Leihgabe auf Lebenszeit. Im Kern agiere ich dort ebenso in einem generationsübergreifenden Bewusstsein.

Vielen Dank für das Gespräch.

