

A close-up portrait of a man with light blue eyes and a short beard, looking directly at the camera. The background is dark, and the lighting is dramatic, highlighting his facial features.

MARCEL
REMUS

DIE
39,5
REMUS
REGELN
FÜR MEHR
ERFOLG

FBV

Die besten Tipps
des Mallorca Maklers für dein Leben

Marcel Remus

DIE 39,5 REMUS-REGELN FÜR MEHR ERFOLG

Die besten Tipps des Mallorca Maklers
für dein Leben

**MARCEL
REMUS**

**DIE
39,5
REMUS
REGELN
FÜR MEHR
ERFOLG**

FBV Die besten Tipps des Mallorca Maklers
für dein Leben

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <https://dnb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@m-vg.de

Wichtiger Hinweis:

Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wurde auf eine genderspezifische Schreibweise sowie eine Mehrfachbezeichnung verzichtet. Alle personenbezogenen Bezeichnungen sind somit geschlechtsneutral zu verstehen.

Originalausgabe, 1. Auflage 2024

© 2024 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der

Münchner Verlagsgruppe GmbH

Türkenstraße 89

80799 München

Tel.: 089 651285-0

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Wir behalten uns die Nutzung unserer Inhalte für Text und Data Mining im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor.

Redaktion: Rainer Weber

Umschlaggestaltung: Marc-Torben Fischer

Umschlagfoto: Stephan Pick

Satz: Christiane Schuster | www.kapazunder.de

Druck: ScandBook, Litauen

Printed in the EU

ISBN Print 978-3-95972-789-1

ISBN E-Book (PDF) 978-3-98609-541-3

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-98609-542-0



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

INHALT

Vorwort	7
1. Schau über den Tellerrand hinaus	13
2. Sei bescheiden, sonst wirst du nie erfolgreich	15
3. Ohne Authentizität geht gar nichts	18
4. Sei fleißig und trainiere deine Ausdauer	20
5. Achte auf deine Gesundheit – du hast nur eine	23
6. Meine Philosophie: $5 \times A = \text{Alles Anders Als Alle Anderen}$	27
7. Laut, lauter, Hola, Hola, Hola – und ohne »Schwabbel-Schwitz- Schwamm-Hand«	29
8. Sei mit dir selbst zufrieden	32
9. Lass dich nicht fertigmachen – ich als Mobbing-Opfer	34
10. Tue Dinge, die andere in deiner Branche niemals tun würden	38
11. Gehe auf Menschen zu, aber überlege vorher, was du sagst – mein kurzes Date mit Madonna	40
12. Lerne, Ruhe zu bewahren	43
13. Sei nicht geldgeil, Sorge aber vor für den Notfall	46
14. Nimm auch deine Vergangenheit, um dich zu motivieren	48
15. Vergiss niemals deine Eltern!	52
16. Setze dir stets Ziele – mein 122-Millionen-Euro-Durchbruch	54
17. Baue dir ein großes Netzwerk an Kontakten auf	57
18. Baue eine persönliche Kundenbindung auf – mein <i>Remus Sunday Talk</i> ..	61
19. Lebe klein, um große Investments zu tätigen	64
20. Achte immer auf deine persönliche Sicherheit	67

21. Lege dein Geld schlau an	70
22. Erstelle eine »Kack-Jobs-Liste« – Motivation auf die Schnelle	74
23. Sei mutig! Das größte Risiko ist, kein Risiko einzugehen	77
24. Gehe arbeiten, wenn andere Party machen	80
25. Zeige Respekt, verlange aber auch Respekt	82
26. Gib Geld nur aus, wenn du es tatsächlich hast	87
27. Spenden und Charity – nur wer teilen kann, wird größer	94
28. Sei kritikfähig	98
29. Springe über deinen Schatten und verlasse deine Komfortzone	101
30. Investiere in dich selbst. Auf nach Moskau – vor dem Krieg	106
31. Ignoriere deine Wettbewerber	109
32. Rüttle dich wach, dein Leben wartet!	115
33. Gehe selbst auf deine Kunden zu	118
34. Arbeite jeden Tag an deinem großen Traum	121
35. Sei gut drauf! Schlechte Laune hilft dir nicht weiter, gute Laune schon	123
36. Sei einzigartig. Sei mutig. Sei schnell.	125
37. Sei ehrlich zu dir selbst und auch zu allen anderen	128
38. Lass dich beim Sex nicht erwischen	132
39. Bereite deine Altersvorsorge früh vor	135
39,5. Vervollständige deine Landkarte auf dem Weg zum Erfolg – ein Rat zum Schluss	138
Die Remus-Kompaktregeln	141
Nachwort	143

VORWORT

»Hola, Hola, Hola und good morning, meine lieben Freunde, raus aus den Federn und ran an die Arbeit! Jetzt geht's los mit Vollgas und Attacke und der allergrößten Motivation!«

Mein morgendliches Ritual kennen alle meine Follower auf Instagram und Facebook seit Jahren. Jeden Tag wecke ich meine Community in meiner Story damit, wenn ich in den Tag starte, bevor es zur Arbeit geht. Dabei sitze ich in meinem Auto, kurz nachdem ich aus meiner Tiefgarage gefahren bin. Selfie-Modus an und los geht das Gebrüll. Immer dasselbe, seit Jahren. Einige wollen meinen Weckruf mittlerweile sogar als Klingelton haben. Aber ich glaube, das wäre zu viel des Guten. Heutzutage gibt es alles. Alles sehr lustig auf jeden Fall. Aber wer weiß, am Ende geht es darum, anders an die Dinge heranzugehen, aufzufallen, ohne zu nerven, und wenn man nervt, dann eben trotzdem mit einem Mehrwert für den Follower, Zuschauer oder Konsumenten, der vielleicht ja auch der Kunde von morgen ist. Und dass meine Kunden alle auf Social Media unterwegs sind, egal ob Millionär oder gar Milliardär, das hat sich schon vielfach gezeigt.

Dieses Buch, mittlerweile das zweite, das ich veröffentlichte, ist definitiv auch anders als alle anderen Coaching- oder Motivationsbücher. Und den Grund dafür kann ich auch ganz einfach erklären. Ich bin seit dem 23. August 2006, Mittwochmittag, auf Mallorca. Ein großer und bedeutender Tag in meinem Leben. Alle Kunden lachen

immer, wenn ich das Datum wie aus der Pistole geschossen sage. Ich glaube, ich wurde auch schon über eintausend Mal danach gefragt. Es war ein wichtiger, entscheidender Tag in meinem Leben. Ich habe viele Menschen kommen und gehen sehen. Gute Menschen, die auch oftmals einen echt guten Plan hatten, wie sie hier auf Mallorca leben wollten. Die meisten aber, die hierherkommen und richtig ausgewandert sind, die Deutschland komplett den Rücken gekehrt haben, hatten und haben keine Ahnung, kein Konzept. Viele haben entweder durch Erbschaft oder Firmenverkauf finanziell längst ausgesorgt und einige suchen auf Mallorca einfach nach dem besseren Leben.

Diese letztere Art von Menschen bringt es auf dieser Insel dann zu 99 Prozent zu nichts. Ähnlich wie in Deutschland, nur mit dem Unterschied, dass diese Menschen nicht verstanden haben, dass auf Mallorca keiner auf sie gewartet hat. Und noch viel wichtiger, wer hier auf der Insel – es ist und bleibt eine Ferieninsel – richtig ankommen und Geld verdienen will, muss drei Mal härter und mehr arbeiten als in Deutschland. Ich bin mir sicher, dass das jeder erfolgreiche Mallorca-Auswanderer bestätigen kann. Aber dazu später mehr und die ein oder andere lustige Anekdote.

Auf den folgenden Seiten zeige ich dir eins zu eins und sehr transparent, wie ich mich in diesem hart umkämpften Haifischbecken der Immobilienmakler durchgesetzt und als erfolgreichster Verkäufer der Insel etabliert habe. Jeden Tag aufs Neue habe ich gekämpft, mich durchgebissen, Vollgas und Attacke vom Allerfeinsten, um heute da zu stehen, wo ich stehe. Und ich bin noch lange nicht am Ziel angekommen, obwohl ich mich, fi-

nanziell gesehen, längst zur Ruhe setzen könnte. Okay, das klingt irgendwie arrogant. Du wirst in diesem Buch öfter mal auf solche Stellen stoßen, auch wenn ich das gar nicht so meine. Lange Zeit belächelt, dann bekämpft und jetzt kopiert. Ich werde nie vergessen, wie Maklerkollegen bei Kunden schlecht über mich geredet haben. Ich sei ja nur ein peinlicher Fernsehmakler, ich würde ja gar nichts verkaufen. Die Promis, mit denen ich auf Fotos zu sehen sei, würden mich alle gar nicht kennen. Remus, ein schnöseliger Wichtigtuer mit Drang in die Öffentlichkeit.

Mich selbst hat das über Jahre geärgert. Man reißt sich den Hintern auf, um gut zu sein, um sein Business aufzubauen, und alles wird vor lauter Neid und Missgunst die ganze Zeit schlechtgeredet. Keiner stellt sich die Frage: Wenn der Remus nie etwas verkauft, wer bezahlt denn dann seine Miete, den Lohn seiner Assistentin oder gar die hohen Kosten der Organisation und Ausrichtung seiner Remus Lifestyle Night? Das ist eine vielbeachtete Veranstaltung, die ich einmal im Jahr im August für meine Kunden ausrichte, um mich zu bedanken. Ohne Sponsoren! Genau aus dem Grund, um jedem einzelnen Käufer und Verkäufer, der mit mir zusammenarbeitet, Danke zu sagen. Denn bei der Konkurrenz hier auf Mallorca ist das eben nicht selbstverständlich. Und darüber bin ich mir absolut im Klaren. Ich habe über 100 Folgen *mieten, kaufen, wohnen* auf Vox gedreht, ein Immobilien-TV-Format, in dem ich über drei Jahre hinweg regelmäßig potenziellen Käufern Häuser auf Mallorca gezeigt habe. Dadurch bin ich in Deutschland, Österreich und in der Schweiz auch bei der breiten Masse bekanntgeworden. Und natürlich wurmt das den einen oder andere Maklerkollegen.

Wie auch der Umstand, dass ich schon in jungen Jahren ins Haifischbecken gesprungen bin, ich hatte damals mit nur 23 Jahren angefangen. Ich hatte meine eigene Firma. Ich war mein eigener Chef.

Jetzt ist es an der Zeit, ein neues Buch zu schreiben: *Die 39,5 Remus-Regeln für mehr Erfolg*. Ich habe lange überlegt, wie ich mein Buch nenne. Welchen Titel schreibe ich drauf? Es sind tatsächlich Regeln und nicht nur Tipps. Denn ich kann dir ganz klar sagen: Wenn du diese Regeln in deinem täglichen Leben anwendest, sie richtig in deinen Tagesablauf integrierst, etablierst und umsetzt, wirst du erfolgreich oder eben noch erfolgreicher. Diese Regeln müssen für dich zur Routine werden. Immer mit am Start. Es sind nicht nur Tipps, um morgen mehr Geld auf dem Konto zu haben. Darum geht es gar nicht und ich verspreche dir auch nicht, was viele, oft halbseidene Influencer, Speaker, Mentoren und Coaches in die weite Welt hinausphilosophieren, immer frei nach dem Motto: »Wenn du das und das morgen so machst, wirst du übermorgen zum Millionär ...« Nein! Dafür musst du sehr viel mehr leisten, aber auch darauf gehe ich später im Detail ein. Ich will dir einfach meine Erfahrungen weitergeben.

Und weißt du, worauf ich extrem stolz bin? Jeder kann meinen Werdegang seit Jahren sehr transparent und gläsern verfolgen, so wie bei kaum einem anderen Unternehmer. Egal, ob im Fernsehen oder jeden Tag mit meinem morgendlichen Hola, Hola, Hola auf Social Media: Ich nehme meine Community, meine Follower auf Schritt und Tritt mit. Ob zu einem Kundentermin, wenn ich eine 20-Millionen-Euro-Villa präsentiere, oder wenn ich während der Oscar-Verleihung in Los Angeles bin und die legendäre

Party von Sir Elton John besuche. Diese Transparenz, diese Authentizität ist das Wichtige und der große Unterschied zu vielen anderen Erfolgs- und Motivationsbüchern. Und auch zu vielen anderen Immobilienmaklern. Ich habe mir alles self-made selbst aufgebaut, jeden Euro selbst verdient, abzüglich Steuern, ein wichtiges Thema, das komischerweise viele Menschen nicht einkalkulieren und lieber vergessen. Ein großer Fehler. Ich lebe jedenfalls nicht davon, dir irgendwelche schlaun Tipps zu geben oder dich in meine Seminare oder gar zu Mastermind-Gruppen einzuladen. Ich schreibe ein Buch, weil es mir Spaß macht, weil ich Bock darauf habe, und nicht, weil es mir noch mehr Geld bringt. Ich gebe dir meine Regeln als Erfolgsleitfaden an die Hand und am Ende ist es wie in ähnlichen Fällen: Es liegt allein an dir, ob du die Regeln umsetzt, es liegt allein an dir, ob du endlich durchstartest.

Ich habe mir über die Jahre Notizen gemacht, Erlebnisse notiert und Stichpunkte ins Handy geschrieben, weil ich wusste, dass irgendwann der passende Zeitpunkt kommen wird, noch ein Buch zu schreiben. Das Ergebnis hältst du gerade in der Hand. Noch ein paar Worte vorab zum Thema Umsetzung der Remus-Regeln. Zum einen gibt es in diesem Buch keine Reihenfolge, das bedeutet, du musst es nicht chronologisch lesen, sondern kannst immer wieder reinspringen und einige Kapitel einzeln lesen und durcharbeiten. Soll ich dir sagen, warum ich das so geschrieben habe? Weil ich selbst oftmals so unruhig bin, im positiven Sinne, dass ich Bücher mit vielen Seiten und aufeinander aufbauenden Geschichten nie lese, weil ich die Zeit nicht habe und mich auch ehrlich gesagt nicht stundenlang darauf konzentrieren möchte. Ich liebe Bücher, die ich mal

eben für 20 Minuten am Tag lesen kann, wo ich schnell verstehe, worum es geht, und in denen die Schreibweise klar und deutlich ist. Klartext eben. Drumherum-Gerede gibt es schon genug in unserer verrückten Welt. Zwischen Kriegen und Krisen. Bei mir kommen Fakten und Überlegungen direkt auf den Tisch, direkt auf den Punkt und dann Vollgas und Attacke. Kein Blabla, sondern anfangen zu leben!

Im Oktober 2021 hatte ich gesundheitliche Probleme und musste ins Krankenhaus. Auch dieses Erlebnis werde ich hier mit dir teilen, weil es mir selbst die Augen geöffnet hat in Sachen »noch schneller«, »noch mehr«, »noch höher hinaus«, »noch erfolgreicher«. Es ist eben nicht immer alles Gold, was glänzt. Vollgas und Attacke, aber bitte mit Gesundheit an erster Stelle!

Ich freue mich jedenfalls sehr, dass du dir dieses Buch hier gegönnt hast, ein Investment in dich selbst. Wenn du es fertiggelesen hast, schick mir gerne per E-Mail oder über Social Media dein Feedback. Gehe raus in die Welt und setze die Remus-Regeln um. Und lass mich teilhaben an deinen Erfahrungen. Ich wünsche dir von Herzen alles Gute, wach auf, dein Leben wartet, und wer nicht auffällt, der fällt weg.