Das Schloss Friedewald aus dem Portfolio von Makler Bernd Neuhäuser steht zum Verkauf: Ein asiatischer Investor interessiert sich dafür. VERMITTLUNG HISTORISCHER IMMOBILIEN OHG

Schloss zu verkaufen

Die Zutaten, damit der Traum vom eigenen Herrenhaus kein Hirngespinst bleibt. VON PETER ALTMANN

Kinder fantasieren gern vom märchenhaften Zuhause: Was dem kleinen Ritter die Burg mit Wehrturm und gruseligem Kerker ist, beflügelt bei Prinzessinnen als Spiegelsaal und Turmzimmer die Gedanken. Nicht selten bleibt der Traum vom eigenen Schloss bis ins Erwachsenenalter erhalten: Große, hohe Räume, die die Geschichte mehrerer Jahrhunderte atmen, verzauberte Gärten und Parks mit alten Bäumen – auch Menschen mit modernen Lebensentwürfen begeistern sich für das herrschaftliche Wohnen.

Tatsächlich gibt es in Deutschland einen kleinen, exklusiven Immobilienmarkt für Fürstensitze vergangener Epochen. „Wie viele Objekte zum Verkauf stehen, wird ihnen allerdings niemand genau sagen können“, erklärt Bernd Neuhäuser, ein auf die Vermittlung historischer Immobilien spezialisierter Makler. Etwa 50 Schlösser und Burgen hat Neuhäuser aktuell im Portfolio, viele davon in kommunalem Besitz. Die besonders großen und um die 20 bis 50 Millionen Euro teuren Objekte in Privatbesitz verkauft der Makler nur an ein ausgewähltes Publikum: „Einige Verkäufer wollen keine Öffentlichkeit, da schicken wir die Angebote direkt an Interessenten aus unserer Datenbank.“ Etwa 50 Prozent der Verkäufe gingen an gewerbliche Nutzer, „kleine Schlösser bis maximal 500 Quadratmeter Wohnfläche werden privat genutzt“, so der Makler. Beliebt wären hier Gemischtnutzungen: In den oberen Stockwerken wohnt die Familie, im Untergeschoss betreibt sie eine Anwaltskanzlei oder eine Arztpraxis. „Immer häufiger schaffen sich auch Wohngemeinschaften ein kleineres Schloss an.“ Mehrere Generationen einer Familie fänden sich unter einem Dach zusammen und hätten den Vorteil, die nötigen Instandsetzungen ebenso wie die Finanzierung gemeinsam besser stemmen zu können.

Große Schlösser mit über 2000 Quadratmetern Nutzfläche werden beinahe ausschließlich gewerblich genutzt, so Neuhäuser. Klassisch wären Firmensitze, auch für Seniorenresidenzen und Spezialkliniken kämen immer häufiger Anfragen. „Hier ist vor allem das Umfeld ausschlaggebend: Zu solchen Schlössern gehören große Parks mit altem Baumbestand. Das bekommt man bei keinem Neubau.“

> Private Käufer glauben, dass die Immobilie schon alles für ein gutes Geschäft mitbringt.

Typisch sei auch die Nutzung als Hotel, doch gerade in der touristischen Verwendung, so die Erfahrung Bernd Neuhäusers, trenne sich die Spreu vom Weizen. „Vor allem private Käufer glauben, dass die Immobilie selbst schon alles mitbringt, um zum erfolgreichen Geschäft zu werden.“ Tatsächlich aber reichen die Einnahmen aus Hochzeiten und Familienfeiern über die Sommermonate selten, das Haus auch über die Winterzeit zu finanzieren.

Einer, der das harte Geschäft als Schlossherr gut kennt, ist Lothar Semsch. Der Diplomingenieur für Landschaftsökologie hat gemeinsam mit sieben Gründungsmitgliedern des Vereins Ökowerk Brandenburg das Schloss Tornow gekauft. Der landwirtschaftlich genutzte Gutshof des Adelsgeschlechts zu Buch war in einem erbarmungswürdigen Zustand, als die Gruppe ihn entdeckte. „Man konnte vom Vestibül durch das kaputte Dach schauen“, erinnert sich Semsch und verweist auf den Film „Wir können auch anders“ von Detlev Buck, der kurz vor dem Kauf auf Schloss Tornow gedreht wurde.

Eine Million D-Mark öffentliche Zuwendungen aus dem Aufbau Ost gingen an den Verein, damit er das Objekt kaufen konnte. Weitere 1,2 Millionen Euro Zuschüsse investierte man in die Erstinstandsetzung von Dach, Heizung und Fenstern. „Für diese staatlichen Hilfen, die wir als anerkannter gemeinnütziger Verein bekamen, haben wir ein ausführliches Konzept sowie Bauplanung und Kostenschätzung vorgelegt“, so Semsch. Acht Millionen Euro hätte damals die Baukosten-Schätzung ergeben, dank ehrenamtlicher Tätigkeit, viel Eigenleistung und finanziellem Engagement der Vereinsmitglieder wäre man mit der Hälfte ausgekommen. „Doch noch ist nicht alles fertig: Es fehlen weitere Badezimmer, teilweise noch Heizungen und nach zwei Jahrzehnten seit der Erstsanierung stehen erste Ausbesserungsarbeiten an.“ Auf etwa 100 000 Euro schätzt Lothar Semsch den jährlichen Unterhalt für das Schloss, bei minimalem Aufwand für Reparaturen und Personalkosten.

Seit nunmehr 15 Jahren arbeitet das Ökowerk selbst finanziert und deckt so auch die Kosten für seine Immobilie. Neben Hochzeiten und privaten Festen ist es vor allem die Umweltbildung, die nicht nur erklärtes Ziel, sondern auch Einnahmequelle des Vereins ist. „Dabei profitieren wir natürlich zum einen von der Größe der Immobilie, aber auch von Seen, Flüssen und ausgedehnten Wäldern um uns herum“, so Lothar Semsch.

Interessenten für ein Schloss rät Makler Bernd Neuhäuser grundsätzlich, sich das Umfeld der Immobilie ganz genau anzuschauen. „Kein Mensch fährt zu einem schlecht erreichbaren Haus, in dem man dann Essen wie in jedem Gasthof bekommt.“ Burgen aber, in denen Ritterspiele abgehalten oder Speisen wie aus dem Mittelalter serviert werden, gingen genauso gut wie Schlösser, in deren Parks und Höfen Konzerte oder andere öffentliche Veranstaltungen aufgeführt würden. „Dabei muss man nicht unbedingt sein Haus freigeben“, so Neuhäuser. Er kenne einen Schlossherrn, der allein durch die Vermietung einer Festwiese hohe Verdienste erziele. „Allein das Schloss im Hintergrund als Kulisse ist das Pfund, mit dem er wuchert.“

Viele Kommunen, die ihre Schlösser und Burgen verkaufen, haben ein Interesse daran, die historisch bedeutsamen Gebäude der Öffentlichkeit zumindest teilweise zu erhalten. „Häufig wird deshalb etwa für zum Schloss gehörende Kapellen ein Nutzungsrecht für die Gemeinde im Grundbuch eingetragen“, so Neuhäuser. Im Gegenzug erhalten die neuen Besitzer finanzielle Unterstützung durch die Kommune, etwa um den Denkmalschutzauflagen gerecht werden zu können. In welcher Höhe diese Zuschüsse fließen werden, ist vor dem Kauf des Schlosses aber kaum zu erfahren. Und was die stilechte Sanierung kosten wird, ergibt sich häufig auch erst nach den Arbeiten. Doch bei der Wiederherstellung geht es nicht allein um Geld: „Die geschmackvollsten Sanierungen sind mir dort begegnet, wo die Eigentümer sich Zeit genommen haben und historische Bauteile aus Ruinen oder auf Spezialbörsen zusammengetragen haben, um ihr märchenhaftes Zuhause zu gestalten.“

AUS DEM INHALT

BAUEN
Ökologisch: Regionale Baustoffe helfen, die Umwelt zu schützen.

GEWERBE
Ökonomisch: Baumärkte suchen flächenintensive Immobilien.

GARTEN
Ökogeografisch: Eingewanderte Pflanzenarten bedrohen Biotope.

AKTUELL

Preisgelder für Ökobauten

Am 31.10.2012 endet die Einreichungsfrist für den durch das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) ausgelobten Wettbewerb „Holzbau-Plus“. Ausgezeichnet werden Bauprojekte, in denen Baustoffe aus nachwachsenden Rohstoffen eingesetzt wurden. Teilnahmeberechtigt sind Bauherren, deren Bauprojekte zwischen dem 1. November 2010 und dem 31. Oktober 2012 fertiggestellt wurden. ***www.holzbauplus-wettbewerb.info***. *(rfd)*

Häuser aus nachwachsenden Rohstoffen gesucht FOTOLIA/SINUSWELLE

TERMIN

Heilende Architektur

„Man kann einen Menschen mit einer Wohnung genauso erschlagen wie mit einer Axt“ – dieser Heinrich-Zille-Ausspruch wurde für Peter Busmann zum umgekehrten Motto für seine Architektur: Mit der Gestaltung von Räumen, Häusern, Wohnungen und ganzen Städten kann man dazu beitragen, dass Menschen gesund werden. Am 08. Oktober spricht Busmann in der Matthäuskirche in Köln Lindenthal, Dürener Str. 83/Herbert-Lewin-Straße über „Zerstörungspotenziale und Heilungsstrategien in der Architektur“. Beginn ist 19.30 Uhr, der Eintritt ist frei. *(rfd)*

KONTAKT

Die Immobilienredaktion erreichen Sie unter:
Tel.: 0221/224-2120
E-Mail: **kontakt@zgk.de**

Wenn Sie eine Anzeige aufgeben möchten:
Tel.: 0221/925864-10 (0,20 Euro/Anruf aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkhöchstpreis 0,42 Euro/Minute)

Antworten auf Chiffreanzeigen bitte an:
chiffre@zeitungsgruppe-koeln.de