Quelle Vermittlung historischer Immobilien OHG

Schlösser und Burgen sind hoch im Kurs

Warum Schlösser und Burgen als Immobilien so beliebt sind und welche skurrilen Klauseln in Kaufverträge eingearbeitet werden, darüber spricht Bernd Neuhäuser, Geschäftsführer der Vermittlung historischer Immobilien OHG, im Interview mit Eva Brendel.

4. Oktober 2021, von **Eva Brendel**

Worauf sollte man beim Kauf von Schlössern und Burgen achten?

Bernd Neuhäuser: Man muss vor allem auf den Zustand der Immobilien achten. Je nachdem wie hoch der Sanierungsaufwand ist, muss man für die Sanierung teils das 5- bis 10-Fache des Kaufpreises ausgeben. Beispielsweise haben wir ein Schloss für 450.000 Euro verkauft, das stark sanierungsbedürftig war. Die Kosten für die Sanierung wurden von Fachleuten auf 2 bis 4 Millionen Euro geschätzt. Es kann sich also lohnen, ein komplett saniertes Schloss für 4 Millionen Euro zu kaufen, da dies letztendlich viel günstiger sein kann als das vermeintliche Schnäppchen-Angebot für 450.000 Euro. Nach der Wende gab es viele Schlösser, die von den Kommunen der neuen Bundesländer teils für einen Euro verkauft wurden, da die Gemeinden kein Geld für die dringend nötigen Sanierungen hatten. Es kam bei solchen Immobilien häufig vor, dass die Käufer die Sanierungskosten dann auch nicht stemmen konnten und die Immobilie wieder verkauften, oder an die Kommunen zurückgeben mussten, da sie die vertragliche Verpflichtung zur Sanierung nicht einhalten konnten.

> ***„Für die Sanierung eines Schlosses muss man teils das 5- bis 10-Fache des Kaufpreises ausgeben."***

Was fällt an Instandhaltungskosten an?

Bernd Neuhäuser: Die Kosten für Strom und die Grundsteuer sind nicht relevant, allerdings fallen die Heizungskosten stark ins Gewicht. Bei einer vollsanierten Burg mit 800-Quadratmeter-Wohnfläche können die Betriebs- /Instandhaltungskosten bis zu 100.000 Euro im Jahr ausmachen. Allerdings gibt es auch sanierte Schlösser ähnlicher Größe, die mit Betriebskosten von etwa 2.000 Euro im Monat auskommen.

Wer sind typischerweise die Käufer solcher Immobilien?

Bernd Neuhäuser: Wir verkaufen zu 90 Prozent an deutsche Interessenten, teilweise haben wir aber auch Anfragen aus dem Ausland zum Beispiel von Russen, Chinesen und Amerikanern. Bei den deutschen Käufern handelt es sich meist um Unternehmer, die ihr Schloss nicht nur zum Wohnen, sondern auch für ihr Unternehmen, z.B. zur Repräsentation nutzen. Ausländische Geschäftspartner sind mit Übernachtungen in einem Schloss sehr zu beeindrucken. Auch für Schulungen und Seminare werden Burgen und Schlösser gern gesehen. Chinesische Käufer suchen seit einigen Jahren in ganz Europa Schlösser für Internatsbetrieb, wo Sie Kinder wohlhabender Chinesen ausbilden lassen.

Etwa zwei Drittel unseren Kunden kaufen die Immobilien zur Eigennutzung. Manche dieser Käufer sanieren die Objekte über Jahre mit sehr viel Liebe zum Detail. Etwa ein Drittel kauft unsanierte Objekte, um sie zu sanieren, innen neu aufzuteilen und Sie dann zum Beispiel als Luxus-Seniorenresidenzen anzubieten. Ein aktueller Trend ist auch, dass mehrere Familien zusammen ein Schloss oder eine Burg kaufen, um dann gemeinsam darin zu leben.

Wer sind die Verkäufer?

Bernd Neuhäuser: Burgen und Schlösser werden häufig verkauft, wenn die ursprünglichen Besitzer sterben. Die jungen Nachfahren haben wegen des hohen Aufwands für die Pflege und oft auch wegen der Lage fernab von Metropolen kein Interesse daran die großen Immobilien zu halten. Der Adel verkauft seine Schlösser – vielleicht seit Jahrhunderten in Familienbesitz, sehr viel seltener. Solche Verkäufe müssen in der Regel sehr diskret durchgeführt werden.

Was ist der Reiz an Schlössern und Burgen?

Bernd Neuhäuser: Ein Schloss ist ein Repräsentationsmittel, das hat nicht jeder. Man muss es sich leisten können. Es ist ein ganz anderes Wohngefühl durch die großen Fenster und hohen Decken. Zudem finden sich in den Objekten schöne Holzdecken mit Intarsien, Böden, die wieder zu alter Schönheit zurückfinden und viel Stuck. Häufig werden alte Gemälde, Teppiche und hochwertige Möbel zusammen mit den Objekten verkauft. Ein weiterer Vorteil: Im Sommer ist es dank der bis zu 1,5 Meter dicken Mauern auch angenehm kühl – ohne Klimaanlage.

Welche Besonderheiten gibt es bei den Verkaufsverhandlungen?

Bernd Neuhäuser: Eine Besonderheit bei den historischen Immobilien ist, dass die Verkäufe viel komplexer sind als von normalen Immobilien. Einerseits müssen meist sehr viele Anfragen über lange Zeit bearbeitet werden, zum anderen sind diese Immobilien weit über ganz Deutschland verstreut, die Interessenten fahren manchmal durchaus 1.000 km bis zu dem Objekt

ihres Interesses. Auch für uns Makler gibt es kaum eine Besichtigung, die nicht einen ganzen Arbeitstag in Anspruch nimmt.

Besonders die Verhandlung der Kaufverträge kann schwierig und kompliziert werden. Von der Zusage bis zum Verkauf und dem Notar vergeht teilweise bis zu ein Jahr. So lange Verkaufsprozesse sind keine Seltenheit. Es kommt auch vor, dass ein Kaufvertragsentwurf 70 Seiten und mehr hat. In den Verhandlungen erleben wir immer wieder skurrile Situationen, beispielsweise wollte ein Verkäufer festlegen, dass er falls Schätze auf dem Grundstück gefunden werden, zu 50 Prozent an den Erlösen beteiligt wird. Er wollte zudem im Kaufvertrag nicht für eventuelle Funde von Kriegsopfern oder ähnlichem, die auf dem Grundstück gefunden werden, verantwortlich gemacht werden.

> ***„In den Verhandlungen erleben wir immer wieder skurrile Situationen, beispielsweise wollte ein Verkäufer festlegen, dass er falls Schätze auf dem Grundstück gefunden werden, zu 50 Prozent an den Erlösen beteiligt wird."***

Hat sich die Nachfrage durch Corona verändert?

Bernd Neuhäuser: Durch die Coronakrise hat sich Nachfrage extrem verändert. Die Kaufbereitschaft ist viel höher. Wir hatten nie so eine starke Nachfrage wie in den letzten zwei Jahren. Die Käufer sind bereit hohe Preise zu zahlen und treiben den Preis öfter als früher in die Höhe. Die Verkäufer merken dies natürlich auch und erhöhen die Angebotspreise derzeit nicht unerheblich. Schlecht wenn das erst nach dem schriftlichen Kaufgebot eines Interessenten passiert.

Vielen Dank für das Gespräch!