Unverbaubarer Ausblick: *Die Laurenburg hoch oben über der Lahn*

DIE VERMÖGENSFRAGE

So kauft man eine Burg

Wer schon kein Prinz ist, kann sich doch zumindest eine historische Immobilie zulegen. Das ist zwar immer auch ein Abenteuer – aber es lohnt. *Von Daniel Mohr*

LAURENBURG, 15. März

Der Blick ist erhaben. Unterhalb der Burg das Dorf, die Lahn, die bewaldeten Hügel des engen Tals. Flussaufwärts gibt es keine Straße, dort passt nur der Zug durchs Tal. Ein Paradies für Paddler, aber auch für den Burgherrn der Laurenburg.

Im Jahr 1093 wird sie erstmals urkundlich erwähnt. Heute steht nur noch der Bergfried. Doch auch hier lässt es sich leben. Auf fünf Stockwerken. Die Eingangstür befindet sich im mittleren Stockwerk, erreichbar über eine Holzaußentreppe mit herrlichem Aussichtspodest. Innen dann ein für Besucher geöffneter Ausstellungsraum mit historischen Waffen. Ein Stockwerk darüber befinden sich Küche, Bad und ein Esszimmer, umgeben von vielen Bücherregalen. Im obersten Stockwerk ist das Schlafzimmer. Und ganz oben an der Spitze natürlich die Aussichtsplattform. Mit Seilzug für den Weihnachtsbaum.

Die Laurenburg hat gerade ihren Besitzer gewechselt. Im Jahr 1985 hatte Horst Wienberg die Stammburg des Hauses Nassau-Oranien, dem Ursprung der niederländischen Königsfamilie, für 85 000 Deutsche Mark erworben. Das Anwesen war zuvor über Jahrhunderte verfallen. Es gründet sich der Verein „Freunde der Laurenburg“. Die Mitglieder investieren unzählige Arbeitsstunden, machen den Bergfried wieder bewohnbar, in dem sie ihn mit fließendem Wasser aus dem Tal und Strom versorgen. Sie setzen die Fassade instand und machen die gesamte Umgebung wieder begehbar, inklusive des Wanderwegs aus dem Dorf, genannt Krimme, wegen der vielen Windungen am steilen Hang.

„Wir sind angenehm überrascht“, sagt Klaus Maxeiner, Geschäftsführer des 86 Mitglieder zählenden Freundesvereins aus dem 300-Einwohner-Dorf in Rheinland-Pfalz an der Grenze zu Hessen. Denn nachdem Wienberg aus gesundheitlichen Gründen mit seiner Frau die Burg nun nicht mehr bewohnen kann, fand sich ein Käufer, der mit dem gleichen Enthusiasmus für die Geschichte der Burg die Zusammenarbeit mit dem Verein fortsetzen, den Turm und die Ausstellung für Besucher offenhalten und auch weiter Hochzeiten auf der Burg ermöglichen will. 198 Trauungen und einer Lebenspartnerschaft hat Maxeiner beigewohnt. Einmal sogar nur allein mit dem Brautpaar und dem Standesbeamten.

Der neue Besitzer ist begeistert von dem aktiven Burgleben. Die Burg entspricht genau seinem seit 20 Jahren verfolgten Traum, einmal Burgherr zu werden. „Ich habe mir Burgen in Italien und Frankreich angeschaut, aber das ist einfach zu weit weg“, sagt der Mann, der seinen Namen nicht in der Zeitung lesen will, weil er fürchtet, daraus Nachteile in seinem beruflichen Umfeld zu haben.

Anders als mancher annehmen würde, arbeitet er weiter als Angestellter und kann den Kaufpreis – einen mittleren sechsstelligen Betrag – nur mit Hilfe eines Kredits bezahlen. „Ich bin ein Normalbürger“, sagt er. 20 Banken haben sein Ansinnen abgelehnt, bis sich eine Sparkasse findet, die zur Finanzierung bereit ist.

Wer sich für eine Burg interessiert, sollte das bedenken. „Wer den Kaufpreis zu einem größeren Teil über Kredite finanzieren muss, wird meist keine Bank finden“, sagt Matthias Helzel, Teilhaber der Vermittlung historischer Immobilien OHG, die sich auf den Verkauf von Burgen und Schlössern spezialisiert hat. „Bei Sanierungskosten sind die Banken eher zu Finanzierungen bereit, zumal die Kosten oft steuerlich geltend gemacht werden können und es auch Fördergelder dafür gibt.“

Der neue Burgherr der Laurenburg will 100 000 Euro in die Sanierung investieren. Ein neues Bad hat er schon in Auftrag gegeben. Später kommen die Küchenfachleute, um mit ihm über den Einbau einer Küche auf dem engen Raum zu sprechen – historisch soll die Anmutung sein, ist die wichtigste Maßgabe des Burgherrn.

Er hat schon mehrere Nächte auf der Burg verbracht. Sein jüngerer Sohn hat ihn mit den Worten „Das nehmen wir mal schön“ zum Kauf der Burg animiert. Sieben Interessenten gab es für das Objekt, obwohl die Makler es noch gar nicht beworben hatten, sondern nur ein ausgewähltes Klientel in einem Rundschreiben informierten. „Ich bin dann über den geforderten Preis gegangen, um den Zuschlag zu erhalten“, sagt der neue Burgherr.

Ein so schneller Verkauf ist eine Seltenheit, sagt Helzel. Hier habe aber alles gepasst: Wenig Sanierungsaufwand, überschaubarer Kaufpreis, wunderbare Alleinlage mit toller Aussicht, viel Land drumherum. Andere Objekte liegen viel länger bei der Agentur, manche verkaufen sich gar nicht. „Das Problem ist oft der Verkäufer“, sagt Anne Rose Tisje, die als Maklerin und Architektin für die Vermittlung historischer Immobilien OHG arbeitet. „Da werden auf einen früheren Kaufpreis einfach alle Sanierungskosten draufgerechnet und dann erwartet, das Geld mindestens wieder herauszubekommen.“

Verkäufer mit überhöhten Preisvorstellungen nimmt die Agentur nicht an. „Wir machen unsere Marktschätzungen, und die treffen in 90 Prozent der Fälle zu“, sagt Helzel. Der gelernte Bauzeichner und Hochbautechniker beobachtet den Markt für Burgen und Schlösser schon seit Jahrzehnten, zunächst als Hobby, seit gut zehn Jahren als Beruf. „Wir haben eine einzigartige Datenbank in Deutschland und können daher sehr genau abschätzen, welche Preise realistisch sind.“

Die Spanne ist sehr groß. Sie reicht von wenigen hunderttausend Euro bis zu vielen Millionen. Das aktuell teuerste Objekt liegt mit 14 Millionen Euro aber nur in der Schublade. „Das ist eine Immobilie, die keine Wünsche offenlässt, inklusive zehn Hektar Land und einem eigenen Kino“, sagt Helzel. Wie so oft will der Verkäufer seine Verkaufsabsichten aber nicht öffentlich machen. „Das ist leider keine Seltenheit, aber ohne Werbung für ein Objekt können wir natürlich auch nicht zaubern, und eine Burg liegt dann auch einmal fünf Jahre in der Schublade.“

Verkauft wird so etwas nur, wenn Helzel, der Geschäftsführer Bernd Neuhäuser und Architektin Tisje von einem Interessenten hören, der über die nötige Finanzkraft verfügt und für den eine solche Immobilie in Frage kommen könnte.

Die Ernsthaftigkeit des Kaufinteresses abzuschätzen ist eine wichtige Aufgabe für sie. „Es gibt immer viele Neugierige, die sich unsere besonderen Objekte gerne einmal von innen anschauen würden“, sagt Helzel. „Wir versuchen dann abzuschätzen, ob wirkliches Kaufinteresse besteht, und sprechen mit dem Verkäufer.“

Öffentlich zum Verkauf stehen bei der Agentur derzeit rund 40 Burgen und Schlösser. Ungefähr genauso viele liegen in der Schublade und können nur sehr diskret beworben werden. Insgesamt führt die Maklerfirma derzeit mehr als 900 historische Immobilien in ihrer Datenbank. Die auf der Internetseite www.schloss-burg-verkauf.de zum Verkauf angebotenen Objekte sind sortiert nach „komplett saniert und Technik modernisiert“, nach „weitgehend saniert und bewohnbar“, „teilsaniert und zum Teil bewohnbar“ und „komplett unsaniert und nicht bewohnbar“.

Je nach Kategorie variiert der Preis und bedarf es einer eingehenden Analyse der möglichen Sanierungskosten und der Diskussion mit den Denkmalschutzämtern, was in der Immobilie möglich ist. „Zu den Sanierungskosten können wir nur Hinweise geben, aber erstellen keine abschließende Berechnung“, sagt Tisje. „Viele unterschätzen hier jedoch die Kosten.“ Die Architektin hat dennoch viel Sympathie für den Kauf einer unrenovierten Burg, weil dann die Sanierungsmaßnahmen ganz nach den Wünschen der neuen Eigentümer gemacht werden können.

Bei einer Ruine ist jedoch Vorsicht geboten. „Viele Denkmalämter bestehen darauf, dass eine Ruine ihren ruinösen Zustand behalten muss“, sagt Tisje. „Sie lassen sich daher oft nicht oder nur sehr teuer umbauen. Die Denkmalämter in anderen Ländern sind da offener für Investoren.“

Ein Käufer einer historischen Immobilie sollte sich jedoch unbedingt mit den Denkmalämtern in Verbindung setzen. Meldet er denkmalkonforme Investitionen vorher an, kann er hinterher die Ausgaben abschreiben, bekommt Zuschüsse und kann bei einer Vermietung auch den Kaufpreis geltend machen.

Die meisten Käufer, so die Erfahrung der Burgenmakler, kaufen die Objekte jedoch als Liebhaber und nicht aus Renditegesichtspunkten. Sie sind meistens vermögend und erfüllen sich einen Traum. Die Mehrzahl der Käufer sind Deutsche, aber auch viele Niederländer, Österreicher oder Schweizer haben Interesse. Käufer von außerhalb Europas sind die Ausnahme. Etliche Chinesen, aber auch Russen seien auf hohe Renditen aus, die sich mit historischen Immobilien jedoch meist nicht erzielen lassen. So wird die Grundsteuer in der Regel erlassen wegen der „Unrentierlichkeit des Objekts“. Eine größere Käufergruppe sind Stiftungen und Unternehmen, die eine historische Immobilie zu Repräsentationszwecken erwerben.

Gute Renditen lassen sich mit Burgen und Schlössern aber auch erzielen. „Wir verkaufen zum Beispiel sehr erfolgreich in der Nähe von Potsdam top-sanierte Wohnungen in einer großen Schlossanlage, die vom Besitzer in Eigentumswohnungen aufgeteilt wurde“, sagt Helzel. Auch seniorengerechte Wohnungen können eine rentable Sache sein. In Schwaben weiß Helzel von einem Objekt, das in einen Seniorenstift für adelige Damen umgewandelt wurde. Eine beliebte Nutzung sind auch Hotels. „Hier sollte vorher jedoch genau kalkuliert werden“, sagt Tisje. „Die Kosten für Unterhalt und Betrieb sind höher als bei Stadthotels.“

Gleichwohl ist Tisje überzeugt, dass der Kauf einer historischen Immobilie kein Fehler ist. „Denkmäler behalten ihren Wert, sie sind solide gebaut.“ Die Makler verschweigen jedoch nicht, dass ein Kauf immer mit Unwägbarkeiten verbunden ist. „Ein bisschen ist es immer ein Abenteuer, weil sich schlicht nicht sagen lässt, was da über Jahrhunderte alles verbaut wurde“, sagt Helzel. Die Angst vor ausufernden Energiekosten versucht Architektin Tisje zu nehmen. „Da gibt es heute etliche Möglichkeiten, die Energiekosten im Griff zu behalten, außerdem sind die historischen Immobilien von der Energieeinsparverordnung und jede Denkmalimmobilie von der Erstellung eines Energieausweises befreit.“

Rund ein Dutzend Objekte verkauft die Agentur im Jahr. Einige im Millionenbereich, andere aber auch deutlich darunter. Im Katalog steht eine wunderbar sanierte Burg in Thüringen für gut fünf Millionen Euro neben der sanierungsbedürftigen Burganlage in Osthessen für 350 000 Euro. Auch eine klassische Höhenburg am Rhein für 2,8 Millionen Euro ist im Prospekt, ebenso wie eine Burgruine am Rhein für 420 000 Euro, aber auch ein Herrenhaus an einer Meeresbucht in der Süd-Bretagne für 3,2 Millionen Euro.

Generell berichten die Makler, sei die Nachfrage zuletzt gestiegen. In Südwestdeutschland seien die Angebote knapp, im Osten des Landes gibt es mehr Auswahl. Wichtig sind große Grundstücke, am besten mit Platz für Pferde, auch angrenzende Gewässer sind beliebt. Eine angrenzende Bebauung oder Windräder in der Nähe wollen Käufer hingegen gar nicht.

Die Qual der Wahl hat der Burgherr der Laurenburg nicht mehr. Die Jahre des Suchens sind vorbei, und er wirkt sehr glücklich mit seiner Entscheidung. Gerade hat er mit Matthias Christoph Schmidt aus dem benachbarten Scheidt zusammengesessen. Der erforscht die Geschichte des Weinbaus an der Lahn, der um die Laurenburg schon im Jahr 1275 urkundlich erwähnt wurde. Der Vorsitzende des Brauchtums- und Kulturvereins Scheidt-Esterau hat mit Vereinsmitgliedern eine kleine Fläche unterhalb der Laurenburg vom Wildwuchs befreit, die vorhandenen Stützmauern restauriert und mit Reben bestockt.

„Die artenreiche Bodenvielfalt und die günstigen klimatischen Bedingungen haben schon im frühen Mittelalter zum wirtschaftlichen Erfolg geführt“, sagt Schmidt. Er will dazu beitragen, die Marke „Lahnwein“ zu etablieren, hat die Homepage weinbau-an-der-lahn.de gegründet und findet im neuen Burgherrn einen Unterstützer. Künftig sollen die weingeschichtlichen Führungen von Schmidt durch die mittelalterlichen Weinlagen ihren Abschluss auch in einer Weinprobe auf der Laurenburg finden. Und vielleicht kann der neue Burgherr dann nicht nur die Aussicht auf Lahn, Dorf, Wälder und die in seinem Turm nistenden Falken genießen, sondern auch auf seinen gedeihenden Weinberg.

Alte Waffen und Rüstungen im Ausstellungsraum, jede Menge Bücher und viel Holz im Wohnzimmer und ganz oben viel frische Luft und ein ruhiges Plätzchen zum Sonnenbaden oder Lesen

Fotos Cornelia Sick

© Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt. Alle Rechte vorbehalten. Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine Archiv