BAUEN & WOHNEN

VON CHRISTINE MATTAUCH

udwig Fleckenstein kommt aus dem Schwärmen kaum mehr heraus: vom Park mit den alten Bäumen und den wertvollen Skulpturen. Vom barocken Haupthaus, das "tiptop in Ordnung" sei. Ende August 2021 hat er den Kaufvertrag unterzeichnet, seitdem ist der 70-Jährige Herr auf Schloss Unterleinleiter. "Es ist das, wovon ich immer geträumt habe."

Unterleinleiter liegt im Fränkischen, nur eineinhalb Stunden von Fleckensteins Erstwohnsitz entfernt. "Ein absoluter Glücksfall", findet der Unternehmer. Und das will etwas heißen, denn Unterleinleiter ist bereits sein zweites Schloss. Bei seinem ersten, Tralau, ein Anwesen im Stil von Schloss Neuschwanstein, gab es ein Problem: Es lag in Schleswig-Holstein. Fleckenstein hatte es über Jahre hinweg mit Herzblut eingerichtet, "eine wunderschöne Geschichte". Jetzt ist sie vorbei. Fleckenstein hat Tralau verkauft. "War gar nicht

Es ist eine unerwartete Folge der Corona-Pandemie: Schlösser sind derzeit gefragt wie selten zuvor. Ursula Schirmer, Leiterin der Abteilung Bewusstseinsbildung bei der Deutschen Stiftung Denkmalschutz, spricht von einer Wiederentdeckung der Natur und dem Wunsch nach Entschleunigung. "Viele fragen sich, warum soll ich mir das Leben in der schmutzigen, lauten Stadt antun? Zumal durch Covid-19 das Arbeiten im Home-Office viel selbstverständlicher geworden ist."

In Deutschland gibt es etwa 25 000 Burgen. Doch nur ein Bruchteil davon ist bewohnbar

Makler berichten von einem regelrechten Run, vor allem auf gut erhaltene Objekte. Was früher jahrelang auf den Verkaufslisten stand, findet jetzt oft innerhalb weniger Monate neue Eigentümer. Der Hamburger Fachmakler Christoph Freiherr von Schenck zu Schweinsberg weiß von einem Herrenhaus in Brandenburg, nahe der polnischen Grenze, für das 14 Gebote vorlagen. "Früher war man froh über einen einzigen Interessenten." Bernd Neuhäuser, Geschäftsführer der Vermittlung historischer Immobilien OHG, sagt, er habe 2021 dreimal so viel Objekte vermittelt wie im Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre. Eins davon war Unterleinleiter.

Es ist nicht die Pandemie allein, die das Interesse an den meist im ländlichen Raum liegenden Schlössern neu weckt. Inflationsangst und ausgereizte Aktienmärkte tragen ebenso dazu bei wie der Anlagenotstand bei Immobilien – attraktive Neubauten sind rar. An Burgen und Schlössern hingegen mangelt es im Prinzip nicht. Reinhard Friedrich, Leiter des Europäischen Burgeninstituts (EBI) im rheinischen Braubach, schätzt allein die Zahl der Burgen auf bis zu 25 000, nur jede fünfte sei allerdings bewohnbar. Hinzu kommen mehrere Tausend Schlösser, gemeinhin komfortabler und in besserem Zustand, schon weil sie jünger sind als ihre mittelalterlichen Schwestern, die damals in erster Linie zur Verteidigung gebaut wurden.

Dabei ist der Erwerb eines Schlosses, natürlich, kein Immobilienkauf wie jeder andere. Nur eine Handvoll spezialisierter Makler widmet sich den Unikaten. Sie lösen bei vielen Menschen romantische Ge-

Willkommen im Schloss

Große Säle, teure Skulpturen, alte Herrlichkeit: Burgen und Schlösser sind während der Pandemie begehrt wie selten zuvor. Aber wer kann sich das leisten? Und wie lebt es sich da?



"Es ist das, wovon ich immer geträumt habe", sagt Ludwig Fleckenstein über sein Schloss Unterleinleiter in Oberfranken.

FOTO: VERMITTLUNG HISTORISCHER IMMOBILIEN OHG

fühle aus, sie zu besitzen, stellt jedoch eine Herausforderung dar. Das beginnt bei den Kaufpreisen, die – sofern es sich nicht um eine Ruine handelt – meist im einstelligen Millionenbereich liegen.

Euro: das barocke Schloss Heinsheim nahe Heilbronn, das neben Haupthaus mit zwei Nebenflügeln auch noch eine Burgschenke bietet und eine Schlosskapelle. Mit 2,5 Millionen Euro Mindestgebot etwas günstiger: eine Wasserburg in Sachsen-Anhalt aus dem 16. Jahrhundert, genutzt als Hotel, samt Rittersaal und hauseigener Brauerei. Allerdings: "Trotz des allgemein guten Zustands der Immobilie sollte mit einem Modernisierungsaufwand von mindestens zwei Millionen Euro gerechnet werden", heißt es warnend in der Objektbe-

"Jedes Denkmal hat seine eigenen Probleme, Überraschungen inklusive", sagt Burgenexperte Friedrich. So verfügt das Hammerschloss im oberpfälzischen Dietldorf – Mindestgebot 4,9 Millionen Eu-Derzeit auf dem Markt für 3,2 Millionen ro – zwar über ein eigenes Wasserkraftwerk, 97 Hektar Ackerland und Forst sowie ein Jagdrevier, nicht jedoch über eine Zentralheizung. Geheizt wird mit Öletagenöfen. Nicht ohne Grund hat das EBI eine Hotline eingerichtet für Schlossherren und solche, die es werden wollen. Nicht alle haben eine Vorstellung davon, worauf sie sich einlassen. Jens Friedhoff, Historiker und auch sonst sehr versiert im Burgen-Business, erklärt, dass ein solches Objekt weitaus betreuungsintensiver und kostspieliger ist als eine moderne Stadtvilla das fängt an bei enormen Heizkosten und hört beim Gärtner für den Schlosspark

noch lange nicht auf. Dass es oft nicht weit her ist mit der Bequemlichkeit, weil die Flure zugig sein können und die Denkmalpflege es nicht mag, wenn die Wendeltreppe durch einen Aufzug ersetzt wird. Dass man auf die Qualität des Dachs achten sollte. Sofern ein Dach vorhanden ist. Das ist eine der ersten Fragen, die Friedhoff Anrufern stellt: "Ist es bereits eine Ruine?"

Überzeugende innere Werte: 30 Zimmer und eine Bibliothek mit zehntausend Büchern

Insbesondere warnt der Experte vor Spontankäufen. "Da gibt es nicht selten ein böses Erwachen, wenn die Diskussion mit der Denkmalpflege über die Nutzung beginnt." Es erwerben ja nicht nur Men-

schen ein Schloss, um darin zu wohnen, auch wenn Friedhoff findet, dass das der sinnvollste Zweck ist. Viele wollen in der malerischen Umgebung beispielsweise ein Hotel, eine Akademie, eine Seniorenresidenz oder Büroräume einrichten. Das scheitert oft schon daran, dass die denkmalgeschützte Raumstruktur nicht passt. So misslang bei der Sauerburg im Wispertal eine Hotelnutzung, weil keine moderne Großküche eingebaut werden konnte.

Was bei Privatleuten ebenfalls häufig schiefläuft, ist das, was man in der Immobilienbranche eine Value-Add-Strategie nennt: heruntergekommene Gebäude sanieren und mit Gewinn verkaufen. Zwar gibt es Fördermittel, doch die Unwägbarkeiten sind enorm; wer es riskiert, dem geht nicht selten das Kapital aus. Trotzdem haben Schlösser und Burgen das gewisse Etwas. Immer wieder kommt es vor, dass Käufer eigentlich etwas ganz anderes suchen, sich dann aber Hals über Kopf in ein historisches Bauwerk verlieben. Das andere Extrem gibt es auch: Leute, die Bur gen sammeln wie andere Menschen Kunst werke. Beides sind Ausnahmen. Makler von Schenck sagt: "Der klassische Käufer ist ein mittelständischer Unternehmer, der das Kapital und die Energie hat, um so eine Sache anzupacken." Jemand wie Lud wig Fleckenstein.

Sein Neuerwerb Unterleinleiter ist für ihn ein "privates Rückzugsrefugium" Wochenendsitz und Treffpunkt für die verzweigte Familie. Es hatte die richtige Größe: 30 Zimmer und eine Bibliothek mit rund zehntausend Büchern. Für eine krisenfeste Wertanlage hält er es auch, "ohne Wenn und Aber": Eine gepflegte Anlage werde immer Liebhaber finden. Und da die Zahl der Interessenten zunimmt, nicht aber die der Objekte, steigt tendenziell der Preis: Beim Verkauf von Tralau stellte Fleckenstein fest, dass er nach Abzug aller Investitionen eine schöne Rendite erwirtschaftet hatte. "Das hätte ich so nie für möglich gehalten."

Der Trend zum Schloss nützt auch der Deutschen Stiftung Denkmalschutz. Nach der Wiedervereinigung gründete sie die Brandenburgische Schlösser GmbH. Ziel war, vom Verfall bedrohte Objekte zu retten, indem man sie saniert und verkauft. Bei knapp 20 Objekten sei das gelungen, sagt Sprecherin Schirmer. Vor zwei Jahren habe man mit der Vermarktung begonnen, die Erwartungen waren niedrig. Doch nun

Hochstapler fühlen sich von Schlössern besonders angezogen

ist schon ein Drittel in neuen Händen. "Wir waren überrascht, wie groß das Interesse ist." Dabei ist die Stiftung wählerisch: Bewerber müssen sich mit historischer Bausubstanz auskennen und ein überzeugendes Nutzungskonzept vorlegen. Das soll verhindern, dass sie an Banau-

sen gehen oder gar an Hochstapler, auf die Schlösser und Burgen offenbar eine beson dere Faszination ausüben. Makler können da viele Geschichten erzählen. Bernd Neuhäuser erinnert sich an einen Interessen ten für ein Herrenhaus in Sachsen-Anhalt, der mit Rolls-Royce vorfuhr und binnen drei Tagen einziehen wollte. "Der Besitzer sagte, wenn er das Geld mitbringen würde. gehe das klar." Der Mann, der es angeblich so eilig hatte, wurde danach nie wieder ge sehen. Doch auch Interessenten können Kurioses erleben. Mal sollen sie sich im Fall eines Schatzfunds verpflichten, dem Vorbesitzer etwas abzugeben, mal warnt der Hausherr vor einem Poltergeist im Schlafzimmer.

Es sind eben Immobilien mit Charakter. Viele Eigennutzer möchten nie mehr anders wohnen. "Wenn der Eigentümer das Objekt schätzt, funktioniert das auch" meint Ursula Schirmer. Zumal einem Schlossherrn in manchen Regionen noch traditionelle Ehrerbietung entgegengebracht wird, vorausgesetzt, er füllt diese Rolle auch aus. Ludwig Fleckenstein jeden falls, der neue Besitzer von Unterleinleiter, freute sich, dass er vom Bürgermeister eingeladen wurde und sich dem Gemeinderat vorstellen dürfte. "Da ist die Welt noch in Ordnung", sagt er. "Man genießt das schon."