Hat 2020 den Eigentümer gewechselt: Schloss Steinhöfel zählt zu zehn Schlössern in Brandenburg, von denen sich die Deutsche Stiftung Denkmalschutz trennt. Foto Engel & Völkers

# Adelssitz sucht Liebhaber

**Schlösser, Burgen, Herrenhäuser – Gebäude mit Geschichte bieten viel Platz und faszinieren. Doch ihren Eigentümern verlangen sie einiges ab. Vor allem einen Käufertyp reizt das.**

*Von Birgit Ochs*

Hermann von Rotenhan lebt in märchenhaften Verhältnissen. Sein Zuhause ist Schloss Eyrichshof in Unterfranken, ein ziemlich beeindruckendes, jahrhundertealtes Ensemble aus Park, Kirche, Orangerie, Remisen und im Zentrum das stattliche Schlossgebäude mit Turm und Säulenportal. Eyrichshof bietet den perfekten Rahmen, um sich mal eben wegzuträumen aus all den Unbilden, die der Alltag bereithält, erst recht in Zeiten der Pandemie. Denn Schlossbewohner schieben auf ihren Spaziergängen nicht im Pulk anderer Maskenträger über die Wege des Stadtparks; ihre Familien sitzen auch nicht in Homeschooling und Homeoffice in der Etagenwohnung fest. Selbst Besuch kann hier auf Abstand untergebracht werden. Im Nordflügel ist bestimmt noch eine Etage frei. Schlossherrin müsste man also sein, Burgbesitzerin oder wenigstens Gutsherrin. Dann hätte man wie Hermann von Rotenhan ein Zuhause, von dem andere dieser Tage offenbar mehr denn je träumen. Schloss- und Herrenhaus-Makler jedenfalls sagen, dass mehr Leute als gewöhnlich mit dem Kauf eines herrschaftlichen Anwesens liebäugelten.

Das Geschäft, bei dem nicht nur Häuser mit Geschichte, sondern immer auch mit Träumen und Phantasie gehandelt wird, läuft seit Jahren beständig. Doch Corona habe das Interesse an dieser Art von Immobilien beflügelt, berichten die Vermittler. „Die Nachfrage war 2020 deutlich höher“, sagt Matthias Helzel von der in Bayern ansässigen Vermittlung historischer Immobilien OHG. „Viele Leute merken, wie beengt sie in der Stadt leben“, bestätigt der mecklenburgische Gutshausfachmann Manfred Achtenhagen, der ebenfalls zunehmende Anfragen registriert. „In einem normalen Jahr verkaufen wir fünf solcher Objekte in Deutschland, 2020 waren es doppelt so viel“, konkretisiert Christoph von Schenk vom Franchisemakler Engel & Völkers.

Herrschaftliche Anwesen stehen überall in Deutschland, im Ballungsraum und auf dem flachen Land. In Süddeutschland ist die Schlösser- und Burgendichte etwas höher, im Osten, bedingt durch die Teilung, die Zahl der Verkaufsfälle. Zu haben sind ehemalige Prachtbauten aller Art und in jedem erdenklichen Zustand. Die Palette reicht von der Burgruine, die die Herzen des Ritterromantikers höher schlagen lässt, über das Gutshaus als schweren Sanierungsfall, über das bescheidene Wasserschlösschen bis hin zum nach allen Regeln des Denkmalschutzes sanierten Schloss mit mehr oder weniger ausgedehnten Ländereien. Entsprechend breit ist die Preispalette. Im Schnitt zahlten die Käufer 2,5 Millionen Euro für eine dieser gut renovierten Spezialimmobilien, sagt von Schenck. Nach oben ist aber auch ein zweistelliger Millionenbetrag möglich. Das untere Ende der Preisskala bilden die fast schon legendären 1000-Euro-Angebote, zu denen historische Immobilien in Ostdeutschland auf Auktionen gehandelt werden. „Diese Dinger sind dann allerdings unbewohnbar“, lässt Schloss- und Burgen-Makler Helzel voreilige Wohnträume platzen.

Zwar kann man mit wenig Geld zum Schlossherren werden, der finanzielle Aufwand, eine solche Immobilie zu erhalten, wenn nicht gar überhaupt bewohnbar zu machen, ist jedoch gewaltig. Hinzu kommt, dass die Banken sich mit der Wertermittlung und somit auch der Kreditvergabe schwertun. „Ihre lokale Hausbank werden Sie mit einer solchen Immobilie nicht begeistern“, lautet von Schencks Einschätzung. Für Engel & Völkers hat er daher ein differenziertes Bewertungssystem entwickelt. „Jeder Fall ist anders.“ Ohne finanzielle Vorleistung der Käufer geht es nach Einschätzung des Immobilienfachmanns nicht. „Den Großteil werden Sie leider mit Eigenkapital bestreiten müssen“, sagt von Schenck.

Nicht von ungefähr charakterisieren die Vermittler den typischen Herrenhauskäufer am deutschen Markt wie folgt: männlich, mittelständischer Unternehmer oder im oberen Management, aus dem Inland, mit entsprechendem Vermögen und Drang, sein Geld sichtbar zu machen – als Retter eines geschichtsträchtigen Hauses. Ein ehemaliger Adelssitz passt somit perfekt ins Beuteschema dieser Immobilienerwerber.

Engel & Völkers vermittelt grundsätzlich nur Objekte mit solider Sanierung. „Keine Häuser für Bastler“, stellt von Schenck klar. Doch auch aus schwierigen Fällen kann etwas werden, wenn man es richtig anpackt. Wie erhalte ich den Bau, wie will ich ihn nutzen, wie lässt sich das umsetzen – „die grundsätzliche Fragestellung ist immer gleich“, sagt Angela Brümmer, Burgbesitzerin und Gründerin des Beratungsunternehmens Denkmal Konzepte. Ruinen schrecken die Unternehmerin nicht ab, oft wird sie zur Notsicherung hinzugezogen. Mit Scheuklappen solle man sich an ein solches Vorhaben auf keinen Fall heranwagen. „Man braucht eine klare Vorstellung, wie so etwas realisiert werden kann“, sagt sie – und macht deutlich, dass jeder noch so gute Plan früher oder später auf dem Prüfstand steht. Denn wie andere Baudenkmäler halten die Adelssitze für ihre Eigentümer Überraschungen bereit: einsturzgefährdete Grotten, Kellergewölbe oder Türme zum Beispiel. Wände, die wegbrechen, Schimmel unter Stuck. Das kann zur Folge haben, dass ganze Bauabschnitte nicht wie geplant ablaufen, Ressourcen ganz anders eingesetzt werden müssen – und es nicht wie erhofft vorangeht. „Alles, was am Bau passieren kann, passiert bei historischen Objekten auch“, sagt Denkmalexpertin Brümmer.

„Wer einen solchen Sanierungsfall anpackt, für den ist der Weg das Ziel“, sagt Makler Manfred Achtenhagen, der vor mehr als zwei Jahrzehnten in Ludorf an der Müritz selbst Gutshausbesitzer geworden ist. Gut achtzig Prozent der mecklenburgischen Ortschaften sind alte Gutsdörfer. Das Herrenhaus war – neben der Kirche – das Zentrum der großen landwirtschaftlichen Betriebe. Von den historischen Bauten geht bis heute eine entsprechende Strahlkraft aus, im Guten wie im Schlechten. Kehrt Leben in die prominente Immobilie zurück, tut das dem ganzen Dorf gut. Bleibt sie verwaist und verfällt, leidet die Umgebung mit, zumal Arbeitslosigkeit und Landflucht nach wie vor die Region prägen.

Achtenhagen ist im Laufe der Zeit und durch eigene Erfahrung zum Fachmann für diesen historischen Gebäudetyp geworden. Man hat ihn immer öfter um Rat gefragt, um Vermittlung gebeten. So ist er zur Rolle als Makler gekommen. Er vermittle aber nur, wenn er das Gefühl habe, dass der Interessent das Vorhaben durchstehen kann – finanziell, aber auch was die Einstellung angeht. Den typischen Weg zum Kauf eines Herrenhauses skizziert er so: mehrere Besichtigungen, in deren Verlauf der Interessent auch einen Architekten oder anderen Experten seines Vertrauens mitbringt, Austausch mit der zuständigen Denkmalschutzbehörde, um zu erfahren, was diese von der Sanierung erwartet, und um zu klären, was der potentielle Käufer leisten kann. „Das ist sehr wichtig“, betont Achtenhagen. Denn im Bauantrag wird die denkmalpflegerische Zielsetzung festgeschrieben. „Und nur was dort aufgenommen ist, können die Eigentümer später für die Denkmal-Abschreibung, die Afa, geltend machen.“

Über die Afa können Selbstnutzer Sanierungs- und Modernisierungskosten für zehn Jahre mit jährlich jeweils neun Prozent steuerlich absetzen. Wer in ein Baudenkmal investiert, bekommt also durchaus etwas zurück. Zudem können Gelder aus Förderprogrammen der Region oder der EU fließen. In diesen Fragen versierte Architekten, aber auch Denkmalschützer, können helfen, die richtigen Programme zu identifizieren und die Anträge entsprechend zu formulieren. Allerdings: Renditeerwartungen sollten Käufer in diesen Fällen nicht haben. Der Kauf eines herrschaftlichen Anwesens ist in den meisten Fällen etwas für Liebhaber.

„Man braucht in der Regel einen langen Atem und eine hohe Leidensfähigkeit, dann kann das was werden – vorausgesetzt, Haus und Mensch passen zueinander“, sagt Sabine Bock.

*Fortsetzung auf Seite 51*

Schloss Eyrichshof ist in Familienbesitz. Veranstaltungen waren die wichtigste Einnahmequelle – bis Corona kam. Foto Mauritius

Schloss Ivenack gehört zu den bekanntesten Gütern in Mecklenburg. Nach Jahren des Verfalls wird das Anwesen nun saniert. Foto Sebastian Haerter

FÜR SIE IN DEN BESTEN LAGEN

VP VON POLL IMMOBILIEN®

Möchten auch Sie den Wert Ihrer Immobilie wissen?

Dann lassen Sie Ihre Immobilie kostenfrei bis zum 31. Januar 2021 bewerten.
Wir sind bundesweit mit über 350 Shops für Sie da.

Über Ihren Anruf unter **0800 - 333 33 09** (Mo. - Fr. 9 - 19 Uhr, Sa. 10 - 15 Uhr) oder
Ihre E-Mail an info@von-poll.com freuen wir uns sehr!

KITZBÜHEL
Chalet in sonniger Lage
ca. 136 m² 4
€ 1,985 Mio.
: 2019 20 kWh/(m²a)
A+ Gas

COSTITX/MALLORCA
Großzügige Finca
ca. 493 m² 7
ca. 14.206 m² € 1,89 Mio.
: 2007 107,9 kWh/(m²a)
D Öl

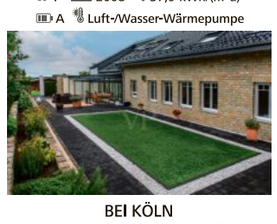
FRANKFURT AM MAIN
Exklusive Penthousewohnung
ca. 146 m² 4
€ 1,38 Mio.
: 2014 62 kWh/(m²a)
B Luft-/Wasser-Wärmepumpe

SYLT
Exquisites Anwesen
ca. 400 m² 10
ca. 2.985 m² € auf Anfrage
: 2008 37,9 kWh/(m²a)
A Luft-/Wasser-Wärmepumpe

GRÄFELFING/MÜNCHEN
Charmante Familienvilla
ca. 260 m² 8
ca. 1.039 m² € 2,829 Mio.
: 1986 109 kWh/(m²a)
D Gas

BERLIN
Moderner Bungalow
ca. 130 m² 4
ca. 834 m² € 1,395 Mio.
: 1966 175,5 kWh/(m²a)
F Öl

HAMBURG
Schönes Einfamilienhaus
ca. 202 m² 4
ca. 1.032 m² € 2,15 Mio.
: 2011 74,1 kWh/(m²a)
B Gas



BEI KÖLN
Hochwertiges Domizil
ca. 418 m² 7
ca. 1.013 m² € 1,3 Mio.
: 2011 75,7 kWh/(m²a)
C Gas

Wohnfläche · Zimmeranzahl · Grundstück · Baujahr · Preis
Energieverbrauchsausweis · Energiebedarfsausweis · Energieeffizienzklasse · Energieverbrauch/-bedarf · hauptsächl. Energieträger

Leading REAL ESTATE COMPANIES OF THE WORLD

www.von-poll.com

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