Drinnen & Draußen

Am Wochenende raus aufs Land

Leerstehende Häuser und Höfe, die sich in Feriendomizile verwandeln lassen, gibt es genug. Oft haben die Verkäufer aber falsche Preisvorstellungen.

VON MARCUS STÖLB

Das Dorfleben hat seinen Reiz - *für viele Menschen vor allem in den Ferien.* Foto Schapowalow / Mader

Dass Gerard van Bruggen seinen Ruhestand an der Mosel verbringen würde, hätte er noch vor wenigen Jahren selbst nicht für möglich gehalten. Es war auch mehr Zufall, der ihn und seine Frau an den Fluss verschlug. „Kurz vor meiner Pensionierung überlegten wir, wo man was kaufen könnte", erzählt der Niederländer; in Reichweite der Heimat sollte das Objekt liegen, alles andere sei erst einmal zweitrangig gewesen.

Gut dreieinhalb Autostunden von Arnheim entfernt wurden die van Bruggens fündig, im Moselstädtchen Zell erwarben sie ein 1902 errichtetes Anwesen. Im Ortskern gelegen, sei das Haus in keinem guten Zustand gewesen, erinnert sich sein heutiger Eigentümer. Der jahrelange Leerstand hatte Spuren hinterlassen, doch davon ließ sich Gerard van Bruggen nicht abschrecken. Wann möglich, verbrachte er fortan die Wochenenden in Zell und brachte das Kleinod auf Vordermann. Diente das Haus anfangs noch als Feriendomizil, verlegte das Ehepaar später seinen Erstwohnsitz an die Mosel. Seither fungiert van Bruggens Immobilie als Ferienhaus.

Ein Tausch der etwas anderen Art, doch dass Niederländer und Belgier, aber auch Iren und Briten an der Mosel und in der Eifel Immobilien kaufen, kommt häufiger vor, bestätigt Sarah Paluch vom Mosel-Immobilien-Service, zu deren Kunden auch Südafrikaner zählen. Sind dann noch die Preisvorstellungen des Eigentümers überzogen, wird die Nachfrage schon im Keim erstickt. Hinzu kommt: Junge Paare und Familien zieht es meist eher in Neubaugebiete, weil sie dort einen Großteil seiner Kindheit, gehörte der Winkelhof doch seinen Eltern. Als der Vater starb, hieß es behalten oder verkaufen? Hermes und seine Schwester entschieden sich für Ersteres, sanierte und bau-

zelne Dorf muss sich klarmachen, wie es sich entwickeln will", rät Bitzigeiom, „und jeder Leerstand, der mit einer sinnvollen Nutzung gefüllt wird, ist ein Plus."

So werden in der Vulkaneifel El-

Ferienwohnungen umgewandelt. Die Eigentümer setzen auf die Zugkraft der von Maaren gesäumten Landschaft, die Nachfrage stimmt. Zudem profitieren von solchen Maßnahmen die umliegen-

und zusehends verfallendes Anwesen zieht auch die benachbarte Bebauung in Mitleidenschaft.

Arne Schwöbel kennt dieses Phänomen, und er kennt auch die Gründe für Leerstände. Einer, auf führer der Entwicklungsagentur Rheinland-Pfalz immer wieder stößt, sind illusorische Preisvorstellungen. Nicht selten müsse man bei Eigentümern ein Bewusstsein dafür schaffen, dass der verlangte Preis über dem liege, was der Markt noch hergebe. Doch selbst wenn Preis und Standard angemessen seien, werde sich in einigen Regionen nicht für jedes Objekt ein neuer Dauernutzer finden lassen, glaubt Schwöbel. Daher sei die Umwandlung in Feriendomizile für manche eine „reale Chance".

Einer verpassten Chance trauert derweil Robert Lemaire nach. Der gebürtige Belgier mit luxemburgischen Pass hatte sich in ein kleines Fachwerkhaus in Bernkastel-Kues verguckt. Nur 69 000 Euro sollte es kosten, anders als vergleichbare Objekte sei es in einem relativ guten Zustand gewesen. Doch der 60-Jährige zögerte zu lange, jemand anderes griff zu. Menschen wie Lemaire wünscht sich ein jeder Makler: In der Vulkaneifel kaufte er ein Haus, dann kam noch eines im Kurort Bad Bertrich hinzu. Der Luxemburger investierte, machte aus drei Wohnungen vier, eine nutzt er heute als Feriendomizil. Fast jede Woche ist er vor Ort „Ich habe das nicht zu teuer gekauft", sagt er und schmunzelt.

Denn gemessen an den Immobilienpreisen im Großherzogtums war der Kauf ein Schnäppchen. Wie auch Gerard van Bruggen einräumt, dass seine neue Heimat in Zell zwar „nicht billig", aber im Vergleich zu niederländischen Verhältnissen doch sehr günstig gewesen sei. Mag auch die Landschaft an Mosel und in der Eifel verzücken – die Nachfrage beruht häufig auf dem insgesamt niedrigen Preisniveau. Das Geld, das sich beim Kaufpreis „sparen" lässt, steht für eine aufwendigere Sanierung der Immobilie zur

Art, doch dass Niederländer und Belgier, aber auch Iren und Briten an der Mosel und in der Eifel Immobilien kaufen, kommt häufiger vor, bestätigt Sarah Paluch vom Mosel-Immobilien-Service, zu deren Kunden auch Südafrikaner zählen. Die Ausländer bescheren der Agentur rege Nachfrage und bewahrt nicht wenige Objekte vor dauerhaftem Leerstand oder Abriss. Für viele Immobilien würde sich sonst kein Käufer finden.

Denn vielerorts herrscht längst ein Überangebot, bleiben Wohnhäuser über Jahre hinweg ungenutzt. Dass sich kein Käufer findet, liegt indes nicht allein an der demographischen Entwicklung – mitunter sind die Vermarktungsprobleme auch hausgemacht. Etwa weil der Standard niedrig ist oder der bauliche Zustand des Gebäudes arg zu wünschen übriglässt. Sind dann noch die Preisvorstellungen des Eigentümers überzogen, wird die Nachfrage schon im Keim erstickt. Hinzu kommt: Junge Paare und Familien zieht es meist eher in Neubaugebiete, weil sie dort mehr Platz fürs Eigenheim vorfinden. Unter Leerständen leiden deshalb vor allem die Dorfmitten.

Stefan Hermes lebt mitten in Düsseldorf, doch regelmäßig fährt er mit Frau und Kindern sowie der Familie seiner Schwester in den 250-Einwohner-Ort Dorsel im Westen der Eifel, unweit der deutsch-belgischen Grenze. Abgeschiedener geht es kaum, aber „für uns war es immer ein Traum, unkompliziert ausbrechen zu können", berichtet der 47-Jährige.

Raus aus der Stadt, ab aufs Land – in einer Autostunde ist Hermes vor Ort. In dem verbrachte er einen Großteil seiner Kindheit, gehörte der Winkelhof doch seinen Eltern. Als der Vater starb, hieß es behalten oder verkaufen? Hermes und seine Schwester entschieden sich für Ersteres, sanierte und baute großzügig aus. Für ihr Objekt erhielten die Bauherren den Staatspreis Rheinland-Pfalz – auch weil sie nach Ansicht der Jury einen gelungenen Beitrag zur Revitalisierung der Ortsmitte leisteten.

Der Winkelhof in Dorsel ist mehr als ein Ferienhaus – die Franzosen würden von einer „Résidence Secondaire" sprechen. Von der spricht auch Stefan Hermes, ein familiärer und ländlicher Ruhepunkt sei das Anwesen. Mindestens einmal im Monat ziehen sich beide Familien gemeinsam in die Eifel zurück. Ein Beispiel, das Schule machen könnte, weil es für von Leerständen geplagte Dörfer Chancen eröffnet.

„Ich sehe in dieser Entwicklung überwiegend Vorteile, denn vielfach werden Immobilien gerade im Ortskern erworben, die teilweise schon lange leerstehen. Für junge Familien erfüllen diese Gebäude wegen ihrer Größe oder ihres Zuschnitts oftmals nicht die Ansprüche an ein modernes Wohnen", urteilt Manfred Schnur, Landrat des Kreises Cochem-Zell. Oftmals würden die Immobilien „mit viel Liebe und hohem finanziellen Einsatz saniert", hat Schnur beobachtet, „und mir ist ein saniertes Haus, das auch nur teilweise bewohnt wird, natürlich lieber, als ein leerstehendes Gebäude, das zunehmend verfällt".

Im Übrigen: Was wäre die Alternative, wenn Zuzug und Nachwuchs ausbleiben und sich in einigen Landstrichen für viele Häuser keine Dauernutzer mehr finden lassen? Diese Frage beschäftigt auch Rosemarie Bitzigeio vom Büro Plan-Lenz. Im Rahmen eines von der Europäischen Union geförderten Projektes untersuchte die Architektin die Entwicklung von 125 Eifeldörfern. Das alarmierende Ergebnis: knapp 1000 Leerstände, bis zu 2150 weitere könnten in den nächsten Jahren hinzukommen. Dass sich für alle diese Objekte Käufer finden werden, erwarten selbst Optimisten nicht. „Jedes einzelne Dorf muss sich klarmachen, wie es sich entwickeln will", rät Bitzigeiom, „und jeder Leerstand, der mit einer sinnvollen Nutzung gefüllt wird, ist ein Plus."

So werden in der Vulkaneifel Elternhäuser, Scheunen und Ställe in ferienwohnungen umgewandelt. Die Eigentümer setzen auf die Zugkraft der von Maaren gesäumten Landschaft, die Nachfrage stimmt. Zudem profitieren von solchen Maßnahmen die umliegenden Häuser. Denn ein ungenutztes sen zieht auch die benachbarte Bebauung in Mitleidenschaft.

Arne Schwöbel kennt dieses Phänomen, und er kennt auch die Gründe für Leerstände. Einer, auf den der stellvertretende Geschäfts- häufig auf dem insgesamt niedrigen Preisniveau. Das Geld, das sich beim Kaufpreis „sparen" lässt, steht für eine aufwendigere Sanierung der Immobilie zur Verfügung.

Gefragte Gegenden – eine Auswahl

■ **Nordsee** Die Nordseeküste ist seit jeher ein beliebtes Urlaubsziel der Deutschen. Entsprechend gefragt sind auch Ferienimmobilien vor Ort. Zum Beispiel im Heilbad Norddeich in Ostfriesland. Das Angebot reicht vom Bungalow bis zum Friesenhaus, Immobilien mit 100 Quadratmetern Wohnfläche sind schon zu Preisen von 140 000 Euro an zu haben, doch finden sich auch deutlich teurere Häuser im Angebot lokaler Makler.

■ **Ostsee** Ob eine Jugendstilvilla in Kühlungsborn oder das Reetdachhaus auf Rügen – entlang von Deutschlands Ostseeküste boomt der Markt für Ferienimmobilien, berichten Immobilienexperten. In Rostock-Warnemünde steuert die Stadt jetzt schon gegen und will mittels eines Bebauungsplans dafür sorgen, dass weniger Wohnhäuser umgewidmet werden.

■ **Nordhessen** Viele Deutsche zieht es zum Urlauben auch ins Binnenland, beispielsweise ins nordhessische Willingen. Die Ferienimmobilien des bekannten Wintersportorts werden vor allem von Käufern aus dem nahen Rheinland sowie Westfalen und dem Münstlerland nachgefragt, doch auch viele Niederländer legen sich in der Mittelgebirgsgemeinde ein Zweitdomizil zu.

■ **Eifel/Mosel** Ein ehemaliger Winzerbetrieb an der Mosel, ein verlassener Bauernhof in der Eifel – auch dank der Nachfrage aus den nahe gelegenen Benelux-Ländern sind Immobilien im Nordwesten von Rheinland-Pfalz begehrt. Das Angebot ist allerdings größer als die Nachfrage, denn in manchen Landstrichen hat die Abwanderung dazu geführt, dass viele Immobilien leerstehen.

■ **Bayern** Erreichbarkeit und Freizeitwert sind maßgebliche Faktoren, welche Lagen wie Allgäu, Chiemgau und Tegernsee für Käufer besonders attraktiv machen. Die Nachfrage nach Ferienimmobilien ist im Süden in den vergangenen Jahren stetig angestiegen, was sich auch in steigenden Preisen niederschlägt. Für Ferienhäuser im Landhausstil werden 330 000 Euro und deutlich mehr fällig.

Verlockend Foto Your PhotoToday

Unsere Markenstärke für Ihren Erfolg: Werden Sie unser Lizenzpartner.

Mit der Vermittlung hochwertiger Wohn- und Gewerbeimmobilien und Yachten hat sich Engel & Völkers weltweit als renommierte Marke etabliert. Mit mehr als 500 Immobilienshops und Büros sind wir heute in 37 Ländern auf fünf Kontinenten präsent – und suchen für diverse Standorte ambitionierte Lizenzpartner, die gemeinsam mit uns wachsen wollen.

Im Bereich Wohnimmobilien: • Ingolstadt • Schweinfurt • Neu-Ulm • Worms/Alzey • Vechta/Cloppenburg • Balingen/Albstadt • Weilheim i. OB • Neumarkt i.d. OPf. • Magdeburg • Zwickau

Im Bereich Gewerbeimmobilien: • Augsburg • Ingolstadt • Magdeburg • Kassel • Freiburg

Für bestehende Immobilien-Shops in **Eckernförde** und **Bad Kreuznach** suchen wir ebenfalls engagierte Unternehmerpersönlichkeiten. Als Lizenzpartner profitieren Sie von unserer Markenstärke, einem weltweiten Netzwerk und einer einzigartigen Unternehmensplattform. Sie möchten mehr über unser Unternehmen und Ihre Perspektiven bei uns erfahren? Ein Anruf oder eine E-Mail genügt!

Lizenzen Deutschland · Ramon Lahme
Telefon +49-(0)40-36 13 13 23 · Ramon.Lahme@engelvoelkers.com · www.engelvoelkers.com

ENGEL&VÖLKERS COMMERCIAL · ENGEL&VÖLKERS · ENGEL&VÖLKERS YACHTING

06JJ - 92030

WILD
New German Style im Garten, *V 7*

ROBUST
Sportuhren für alle Fälle, *V 9*

BEGEHRT
Kleine VW-Golf-Kunde, *V 10*