



V.l.n.r.: Johannes Freiherr Geyr von Schweppenburg, Julius Losch und Holger Meyer

Foto: Tomy Badurina

Forstimmobilien als Asset – hot or Schrott?

Interview: Julius Sommer

Wenn man die Jungs von ›LOSCH & MEYER‹ trifft, fährt man aufs Land. Genauer gesagt in einen umgebauten denkmalgeschützten Vierkanthof samt Reitstall auf dem Gut Scheuerhof in Köln. Rundherum grüne Wiesen, Pferde und echter Ackerbau. Im Jahr 2021 haben Julius Losch und Holger Meyer das Unternehmen gegründet und seit Juni durch Johannes Freiherr Geyr von Schweppenburg verstärkt. THE PROPERTY sprach mit ihnen über den spannenden Nischenmarkt der Land- und Forstimmobilien.

THE PROPERTY Herr Losch, Herr Meyer, Freiherr Geyr von Schweppenburg: Sie befinden sich im Bereich Land- und Forstwirtschaft in einem absoluten Nischenmarkt, wie kam es dazu?

JULIUS LOSCH Ich habe genau wie Johannes Frhr. Geyr von Schweppenburg meine Wurzeln in der Landwirtschaft. Wer in einem landwirtschaftlichen Betrieb aufwächst, ist unweigerlich in besonderer Weise mit der Materie verbunden, so wurde uns die Affinität in die Wiege gelegt. Neben der Landwirtschaft und Pferdezucht gehört die Wohnimmobilienverwaltung und -vermittlung in meiner Familie seit der vierten Generation zum Alltagsgeschehen. Der Nischenmarkt der land- und forstwirtschaftlichen Immobilien ist da sehr naheliegend und verbindet alle Interessengebiete perfekt. Bei Johannes Frhr. Geyr von Schweppenburg kommt hinzu, dass er in einem land- und forstwirtschaftlichen Betrieb aufgewachsen ist, den seine Familie in der 13. Generation führt. Aufgrund unserer Begeisterung für Immobilien haben wir beide nach dem Studium in der Immobilienbranche Fuß gefasst und verbinden heute gemeinsam mit Holger Meyer unsere Interessen als Fachmakler für land- und forstwirtschaftliche Immobilien.

THE PROPERTY Und wie kam es zu der Konstellation Losch, Meyer und Geyr von Schweppenburg?

JULIUS LOSCH Holger Meyer und ich haben viele Jahre bei einem Fachmaklerhaus in der Land- und Forstwirtschaft zusammengearbeitet. Holger Meyer als geschäftsführender Gesellschafter und ich als Seniorberater. Nachdem erst ich und später auch Herr Meyer das Unternehmen verlassen haben, erfolgte meinerseits der Weg in die Selbstständigkeit. Holger Meyer schloss sich diesem Vorhaben unterstützend an und so erfolgte die Gründung der LOSCH & MEYER Immobilien GmbH. Zur Verstärkung haben wir Mitte diesen Jahres Freiherr Geyr von Schweppenburg hinzugewinnen können, der zuvor als Projektentwickler in einer kirchlichen Institution für Wohnbebauung tätig war. Uns drei verbindet neben der Begeisterung für die Materie die gemeinsame Philosophie für eine nachhaltig zufriedenstellende Maklertätigkeit.

THE PROPERTY Wie kann man sich Ihre Arbeit vorstellen, was genau vermitteln Sie und bei welchen Fragestellungen unterstützen Sie?

JULIUS LOSCH Aufgrund unserer Immobilien sind wir sehr weiträumig unterwegs, insbesondere im Grünen und oft in unwegsamem Gelände. Eine Objektbesichtigung mit Anzugschuhen ist bei unseren Immobilien nicht angebracht. Im Gegensatz zu herkömmlichen Immobilienverkäufen steht bei unseren Spezialimmobilien oft ein Betrieb untrennbar im Zusammenhang mit der Immobilie. Zum Beispiel bei Reitanlagen, Gartenbaubetrieben, Milchviehbetrieben, Mast- oder Sauenanlagen ist eine erhebliche Expertise über die Betriebswirtschaft und die Produk-

tionstechniken notwendig, um das Objekt einschätzen und den Verkäufer und Käufer ideal beraten zu können. So informieren wir den Käufer zum Beispiel über bau- und planungsrechtliche Möglichkeiten, wie einen vorhabenbezogenen Bebauungsplan, Sondergebietsausweisungen im Flächennutzungsplan oder privilegiertes Bauen im Außenbereich, die im Einzelnen unterschiedliche Möglichkeiten oder Verbote für bauliche Erweiterungen bedeuten. Beispielsweise beim Kauf einer Reitanlage ist häufig der Bau eines Reitplatzes oder einer Reithalle ein Thema. Mit der Vermarktung unserer Spezialimmobilien geht eine Vielzahl an komplexen und fachlichen Fragestellungen einher, die beim konventionellen Immobilienkauf nicht auftreten.

HOLGER MEYER Neben der fachlichen Beratung des Kunden bieten wir zudem die Einbindung von fachspezifischen Steuerberatern und Sachverständigen aus dem Metier.

THE PROPERTY Wie sieht es aktuell auf dem Markt aus? Man hört, dass gerade die Nachfrage nach Wald besonders gestiegen ist und bereits ausländische Investoren darauf aufmerksam geworden sind.

FREIHERR GEYR VON SCHWEPPENBURG Die Klimadebatte erzeugt eine große Aufmerksamkeit für Wald und klärt gleichzeitig über ausschlaggebende Faktoren auf, die auch Laien auf dem Investmentmarkt schnell von den gewinnbringenden Eigenschaften als Teil eines Investmentpakets überzeugen. Wald stellte im Vergleich zu herkömmlichen Kapitalanlagen in der Vergangenheit ein über Jahrzehnte planbares Investment dar, das überschaubare Risiken barg und bei professioneller Bewirtschaftung eine verlässliche Rendite versprach. Da der Aufbau eines Investmentportfolios stets auch nach risikoarmen Anteilen strebt, bot sich hier der Wald als ein guter, inflationsresistenter Diversifizierungsfaktor an. Mit dem verstärkten Auftreten von Trockenheit in unseren Breitengraden hat sich die Sicht auf die Assetklasse ›Wald‹ gewandelt. Durch die entstandenen Kalamitäten und damit einhergehenden wirtschaftlichen Schäden hat der Sicherheitsgedanke beim Waldinvestment einen Dämpfer erhalten. Vielfach können Renditeerwartungen nicht eingehalten werden. Aktuell steigt die Nachfrage nach Waldbeständen allerdings weltweit, da der Rohstoff sehr begehrt ist und Wald als Mittel zur Bekämpfung des Klimawandels verstanden wird. Grundsätzlich ist ein Investment in Wald ein sehr langfristiges. In der Regel ist der Investmenthorizont über mehr als nur eine Generation zu sehen.

THE PROPERTY Wie genau lässt sich mit Wald Geld verdienen? Wie viel Fläche braucht man und welche Rendite ist realistisch?

FREIHERR GEYR VON SCHWEPPENBURG Um ›Geld zu verdienen‹, ist zur Anlage in Wald nicht zu raten, da es sich bei einem Investment in Wald eher um sichere Kapitalbindung als um Gewinnmaximierung handelt. Grundsätzlich bietet hier die

Form der selbstbestimmten Bewirtschaftung die Möglichkeit zu höherer Wertschöpfung und zum Generieren von zusätzlichen Einnahmen. Gegebenenfalls sind gewerbliche Nutzungen im kleinen Rahmen denkbar, die die gewöhnlichen Renditeerwartungen von Wald verbessern können. Eine bestimmte Flächengröße ist zur Renditezielung nicht definierbar. Je nach Bestand, Region und Erwartungshaltung des Käufers/Anlegers hat man es mit ausschlaggebenden Faktoren zu tun, die zu großen Unterschieden im wirtschaftlichen Erfolg führen können. Generell ist die Rendite bei konventionellen Forstinvestments nicht höher als 1–2 Prozent.

THE PROPERTY Und gehen Sie selbst auch zur Jagd?

JULIUS LOSCH Holger Meyer und Johannes Geyr von Schweppenburg sind langjährige passionierte Jäger. Ich habe selbst aufgrund meiner Naturverbundenheit ein großes Interesse an dem Thema Jagd und schon häufig über einen Jagdschein nachgedacht. Zeitlich konkurriert das Thema allerdings mit meiner Leidenschaft für den Reitsport.

THE PROPERTY Man hört von Waldbesitzern immer wieder von der Gefahr durch den Borkenkäfer, wie sehen Sie das Problem? Wird es bald auch Käferbefall für einen Mischwald geben?

FREIHERR GEYR VON SCHWEPPENBURG Wenn man betrachtet, wie es durch Trockenheit und Käferbefall zu den uns bekannten Schäden gekommen ist, sehe ich darin einen klaren Hinweis, dass wir schnellstens von der Monokultur Abschied nehmen müssen. Nachweislich sind ebenfalls die Kiefer, Lärche und die Douglasie gefährdet. Ein Käferbefall in Laubholzbeständen ist uns bisher nicht bekannt, allerdings zollen auch diese Bestände der Trockenheit bereits ihren Tribut.

THE PROPERTY Mit Freiherr Geyr von Schweppenburg ist bei Ihnen auch passend zum Fachgebiet der Adel vertreten, da denkt man direkt an Burgen, Schlösser und alte Herrenhäuser. Wie ist die Nachfrage nach diesen Immobilien aktuell?

FREIHERR GEYR VON SCHWEPPENBURG Der Adel ist ein Teil der Gesellschaft, der über umfangreichen land- und forstwirtschaftlichen Grundbesitz verfügt. Dazu gehören ebenfalls Burgen, Schlösser und Herrenhäuser. Es handelt sich hierbei um ein sehr exklusives und überschaubares Marktsegment. Die Nachfrage nach diesen Spezialimmobilien, wobei hier die Lage und der Zustand sehr unterschiedlich und entscheidend für die Vermarktung sind, gestaltet sich daher anspruchsvoll.

THE PROPERTY Man hört immer wieder, dass es im Osten alte Burgen gibt, die für einen Euro einen neuen Besitzer suchen. Was hat es mit diesem Gerücht auf sich?

FREIHERR GEYR VON SCHWEPPENBURG Das können wir bestätigen. Lage, Zustand, Denkmalschutz und fehlende Möglichkeiten einer kostendeckenden Nutzung können zu dieser Situation führen.

THE PROPERTY Ein weiteres Thema, das die Welt beschäftigt, ist der Klimawandel. Ihr Marktsegment ist zum Teil betroffen. Können Sie durch die Berichte Ihrer Kunden derzeit schon eine Auswirkung des Klimawandels feststellen?

HOLGER MEYER Neben den erheblichen Auswirkungen im Forstbereich tritt dieses Thema auch im Rahmen des Vermarktungsprozesses in der Landwirtschaft häufiger auf. Bei landwirtschaftlichen Flächen sind Niederschlagsmengen oder Beregnungsmöglichkeiten immer wichtiger. Zudem führen Überflutungen von landwirtschaftlichen Flächen zu umfangreichen Kontaminationen, sodass diese zum Teil nur noch eingeschränkt nutzbar werden.

THE PROPERTY Mittlerweile sind auch die großen Maklerhäuser auf den Markt aufmerksam geworden und bauen eigene Abteilungen dafür auf. Man könnte also meinen: Wenn die das machen, hat es Zukunft. Wie sehen Sie die weitere Entwicklung des Marktes?

JULIUS LOSCH Die versuchte Marktdurchdringung größerer Maklerhäuser ist uns bekannt. In diesem speziellen Segment ist eine hohe Expertise und eine qualitativ hochwertige Dienstleistung zur erfolgreichen Kundenbetreuung notwendig. Die Zufriedenheit unserer Kunden bestätigt uns. Aus unserer Sicht hat der Markt der land- und forstwirtschaftlichen Immobilien weiterhin Zukunft.

THE PROPERTY Bei Agrarimmobilien sehen wir inzwischen Hektarpreise von 50.000 Euro, auch bei mäßigen Bodenpunkten. Wo sollte man jetzt noch kaufen oder wo lieber aussteigen?

JULIUS LOSCH Der Kauf von landwirtschaftlichen Flächen ist nicht mit dem Ein- oder Aussteigen bei anderen Wertanlagen zu vergleichen. Die vorhandene landwirtschaftlich genutzte Fläche in Deutschland ist limitiert und reduziert sich zusätzlich täglich um ca. 60 Hektar aufgrund des außerlandwirtschaftlichen Flächenverbrauchs. Grundsätzlich ist daher von einer Verknappung des Angebots zu sprechen. Das Preisgefälle zum Beispiel für Ackerland ist bundesweit sehr stark. In einigen Regionen sind aktuell 15.000 Euro pro Hektar zu viel und in anderen 120.000 Euro pro Hektar zu gering. Die Rahmenbedingungen sind sehr komplex und deren Prüfung, um hier eine marktgerechte Einschätzung zu treffen, ist umfangreich.

THE PROPERTY Vielen Dank für das Gespräch!

