

# Der Traum VON DER EIGENJAGD

Ein eigenes Revier ist der Traum fast aller Jäger. Sollte es sich dabei aber gar um eine Eigenjagd handeln, ist es ratsam, einen Fachmann zu konsultieren.

HALALI-Autor Wolfgang von Brauchitsch sprach mit Ulrich von Loessl, Immobilienexperte für Eigenjagden sowie für land- und forstwirtschaftliche Flächen in Bad Neuenahr.

Einmal im Leben träumt wohl jeder passionierte Waidmann vom eigenen Revier. Für die meisten bleibt es ein Traum. Andere beschränken sich darauf, ein Revier zu pachten. Für einige aber wird er eines Tages wahr, der große Traum von der eigenen Jagd – der Eigenjagd.

Um die Büchse künftig auf eigenem Grund und Boden führen zu können, reicht Passion allein jedoch nicht aus. Eine weitaus wichtigere Voraussetzung ist zunächst einmal ein gut gefülltes Bankkonto. Denn sichere Anlagemöglichkeiten werden heutzutage immer rarer, und Grundbesitz wird damit immer begehrter. Was wiederum bedeutet, dass es trotz vorhandenen Kapitals nicht immer ganz einfach ist, den Traum von der Eigenjagd zu verwirklichen.

„Die Nachfrage nach interessanten Objekten übertrifft das Angebot bei Weitem“, erklärt Ulrich von Loessl, Inhaber des gleichnamigen Immobilienunternehmens mit Sitz in Bad Neuenahr. „Denn gerade wegen der Vorteile des eigenen Grund und Bodens muss es für einen Verkauf schon triftige Gründe geben. Erst kürzlich hatten wir den Fall, dass der Verkäufer unmittelbar vor Vertragsschluss zurückgetre-

ten ist, weil er letztlich keine überzeugende Möglichkeit sah, wie er den Erlös besser anlegen sollte.“

Von Loessl hat sich auf den Verkauf und die Vermittlung von Eigenjagden, Bauernhöfen sowie Land- und Forstgütern spezialisiert. Der erfahrene Immobilienkaufmann war langjährig für die Deutsche Annington tätig, bevor er sich 2008 in seiner Heimatstadt Bad Neuenahr selbstständig machte.

Der Gedanke, sich auf Jagd- und Forstobjekte zu konzentrieren, kam dem 41-Jährigen, der seit über 20 Jahren selbst aktiver Jäger und Jagdpächter ist und darüber hinaus ein eigenes Wildgatter unterhält, durch seine vielfältigen Kontakte und Erfahrungen im beruflichen und jagdlichen Umfeld.

Nach den wichtigsten Motiven für den Kauf einer Eigenjagd gefragt, nennt von Loessl als Erstes die bereits erwähnte sichere Kapitalanlage in Grundbesitz, also den Wunsch, vermünftige Sachwerte zu schaffen. „Die Rendite spielt zwar in der Regel eine eher untergeordnete Rolle. Dass sie aber durchaus sehr beachtlich sein kann, zeigt sich eindrucksvoll in den neuen Bundesländern, wo die Eigentümer vor 15 bis 20 Jahren nur einen Bruchteil des heutigen Marktwerts bezahlen mussten.“ ▶

Mehr als nur eine Kapitalanlage –  
land- und forstwirtschaftliche Flächen

Weitere Motive für den Erwerb sind natürlich starke jagdliche Passion oder der Wunsch nach Selbstverwirklichung in der Land- und Forstwirtschaft. „Und natürlich werden manche Objekte auch aus Prestige Gründen und zu Repräsentationszwecken angeschafft“, so von Loessl.

### Prestigeobjekt

In dieser Hinsicht besonders interessant dürfte das Chateau mit Eigenjagd und Hotelanlage in Nordfrankreich sein, das seine Firma momentan im Angebot führt. Auf den zukünftigen Besitzer warten etwa 490 Hektar Land, davon ca. 191 Hektar Wald und ca. 278 Hektar verpachtete Ackerfläche. Dazu gibt es ein Herrenhaus mit 450 Quadratmetern Wohnfläche, ein Gärtnerhaus, Saunahaus sowie ein Gewächshaus und eine Garage. Außerdem gehört ein Bauernhof mit umfangreichen Nebengebäuden sowie eine repräsentative Hotelanlage mit 22 Zimmern und einem Gourmetrestaurant zum Anwesen.

Für den Jäger besonders attraktiv ist jedoch, dass die Jagd dort frei ist und er nach Herzenslust auf Schwarzwild, Rotwild als Wechselwild, Rehwild sowie Fasanen, Rebhühner, Hasen, Kaninchen und Tauben waidwerken kann. Objekte in dieser Größenordnung werden sicher nicht alle Tage angeboten, schon gar nicht in Deutschland. Ansehen kostet zwar bekanntlich nichts, aber ein Kapitalnachweis muss bei diesem Objekt dennoch bereits vor der Besichtigung erbracht wer-

den, was auf einen nicht unbedeutenden Kaufpreis schließen lässt, der, naturellement, nur auf Anfrage mitgeteilt wird.

### Regionale Unterschiede

Was die Zahl der Eigenjagden angeht, sind hierzulande die regionalen Unterschiede sehr groß. Speziell in Ostdeutschland und auch in Niedersachsen gibt es mehr Angebote als beispielsweise in Bayern oder Baden-Württemberg. Das erklärt sich vor allem aus der Eigentümerstruktur, die einerseits durch den (Groß-)Grundbesitz adeliger Familien, andererseits durch die Auswirkungen der Erbfolgeregelung nach Napoleon geprägt wurde. Die Konsequenz: In diesen Regionen existieren fast nur noch Splitterflächen.

Da die Mindestgröße für ein Jagdrevier in Deutschland in der Regel 75 Hektar beträgt, sind Waldflächen dieser Größenordnung natürlich von wesentlich höherem Interesse für den zukünftigen Besitzer. Der Wert von arrondierten Flächen nimmt ab dieser Größe signifikant zu. Angesichts weiter steigender Preise schauen die meisten Käufer zunehmend auf Qualität und Nachhaltigkeit. Dabei kommt vor allem dem Zustand des Forstes große Bedeutung zu.

„Am beliebtesten sind Eigenjagden, die über einen gepflegten artenreichen Baumbestand in höheren Altersklassen mit ausreichender Holzbevorratung verfügen. Beim Wildbestand ist das Rotwild in der Regel sehr erwünscht. Reine Kiefernwälder, die vom Vorbesitzer schon ordentlich ausgeschlach-

tet wurden, sowie unter Naturschutz stehende Sukzessions- und Renaturierungsflächen sind dagegen eher unbeliebt und nur schwer verkäuflich“, erklärt Ulrich von Loessl.

Um den Zustand einer Eigenjagd oder einer forstwirtschaftlichen Fläche objektiv beurteilen zu können, kooperiert von Loessl bei allen Objekteinkäufen, Besichtigungen und Bestandsaufnahmen intensiv mit einem öffentlich bestellten Forstgutachter. Damit sind von vornherein klare Verhältnisse geschaffen, und der Kunde kann sicher sein, nicht die Katze im Sack zu kaufen.

### Sicherheit auch beim Verkauf

Aber nicht nur für den Käufer empfiehlt sich der Beistand des spezialisierten Immobilienmaklers. Auch wer ein Objekt verkaufen möchte, ist in der Regel gut beraten, sich an einen Fachmann zu wenden. Denn auch wenn die Versuchung zunächst groß ist, es auf eigene Faust zu versuchen – wer zahlt schon gerne Maklerprovisionen? Gerade bei wertvollen und hochpreisigen Objekten aber ist das Risiko, aufgrund mangelnder Kenntnis des komplexen Marktes eine Menge Geld in den Sand zu setzen, nicht unerheblich.

Das beginnt schon bei der Preisfindung, denn während ein zu hoch angesetzter Preis den Verkauf erschweren, wenn nicht sogar verhindern kann, bedeutet ein zu niedrig angesetzter finanziellen Verlust. Der Profi dagegen ist anhand ausgefeilter Bewertungsverfahren und eingehender Marktanalysen in der Lage, den höchstmöglichen erzielbaren Preis zu ermitteln.

Darüber hinaus verfügt er über umfangreiche Marketinginstrumente und einen ständig aktualisierten Bestand an Kaufinteressenten, deren Wünsche und Bonität er genau kennt. Außerdem hilft er bei allen Fragen rechtlicher, steuerlicher oder finanzieller Art und kennt die richtigen Ansprechpartner bei Banken, Anwalts- und Notarkanzleien sowie bei Kommunen und Verbänden. Mit anderen Worten: Der Verkäufer erhält ein „Rundum-sorglos-Paket“.

### Fazit

Ulrich von Loessl bietet seinen Kunden ein umfangreiches Netzwerk, profunde Kenntnis des Marktes und einen ansehnlichen Kundenstamm von privaten und öffentlichen Grundbesitzern, Unternehmen, Investoren sowie privaten Forstverwaltungen. Zu seiner Klientel gehören aber auch Hersteller und Betreiber aus dem Bereich erneuerbarer Energien. Mit seinem großen Engagement und eminenten Sachverstand sowie der im Unternehmen gelebten absoluten Diskretion hat er sich einen Platz unter den führenden Anbietern von Eigenjagden gesichert und wird auch in Zukunft dazu beitragen, so manchen Traum seiner anspruchsvollen Kundschaft zu erfüllen. ■



## READY, AIM... HIGHER!

Ihre Erwartungen sind hoch, unsere Fasane fliegen höher. Wir sind bekannt dafür, die besten Jagden des Vereinigten Königreichs auf Fasan und Rebhuhn anbieten zu können. Darauf sind wir stolz und stellen Ihnen unsere konkurrenzlose Erfahrung in diesem Bereich zur Verfügung.

- Exclusive Treibjagden auf Flugwild in renommierten Revieren
- Triebe für unerfahrene Schützen wie für echte Könner
- Ruhige und luxuriöse Unterkünfte
- Herausragende, traditionelle Gastfreundschaft
- Sagen Sie uns einfach, wann Sie ankommen. Wir kümmern uns um den Rest



[WWW.BETTWSHALL.COM](http://WWW.BETTWSHALL.COM)

Für weitere Informationen über eine auf Ihre Wünsche zugeschnittene Jagdreise, kontaktieren Sie uns bitte unter [enquiries@bettwshall.com](mailto:enquiries@bettwshall.com) oder rufen Sie uns an: +44 1686 650 628

### UNSER EXPERTE



**Unternehmen:** Von Loessl Immobilien  
**Inhaber:** Ulrich von Loessl  
**Firmensitz:** Bad Neuenahr  
**Gründungsjahr:** 2008  
**Schwerpunkt:** Vermarktung von land- und forstwirtschaftlichen Flächen, primär Eigenjagden. Vorwiegend in Deutschland und im europäischen Ausland (Frankreich, Spanien, Rumänien) sowie in Kanada und USA.  
**Team:** Herr von Loessl, Frau Schulte, Herr Backhaus, Herr Büchner  
**Sonstiges:** Von Loessl ist langjähriger Jäger, Jagdpächter und aktiver Hundeführer, er betreut eigenes Waldland und im Besitz Dritter stehende Forste.

**Kontakt:**  
 Von Loessl Immobilien  
 Am Johannisberg 60  
 53474 Bad Neuenahr  
 Telefon: +49 2641 907907  
 Fax: +49 2641 9129900  
[info@von-loessl.de](mailto:info@von-loessl.de)  
[www.von-loessl.de](http://www.von-loessl.de)

| Fotos: iStockphoto.com | Wolfgang von Brauchitsch |