

# Gestüt & Co: Auf das Pferd gekommen

Von Charlotte Salow, Redakteurin beim Immobilienportal Immonet

Das Glück der Erde liegt auf dem Rücken der Pferde – das ist nicht nur eine Weisheit aus den mit Glanzbildern gespickten Poesiealben kleiner Mädchen. Rund 1,6 Millionen Menschen reiten in Deutschland – und empfinden das in der Tat als sehr vergnüglich. Die Zahl der Pferde in Deutschland wird auf circa eine Million geschätzt, und die brauchen eine geeignete Unterkunft, die den tierischen und menschlichen Bedürfnissen gerecht wird. Wer solche Immobilien vermittelt, braucht Durchhaltevermögen und viel Fachwissen. Ein Pferdennarr muss er jedoch nicht sein.

Vor rund 30 Jahren fiel dem damaligen Jungmakler Ludger Haskamp in der Presse immer wieder ein Gestüt in Niedersachsen auf, das von anderen Maklern über Jahre hinweg vergeblich angeboten wurde. Dessen Besitzer tauchten schließlich auch bei Ludger Haskamp in Lohne auf. „Ich hatte allerdings überhaupt keine Ahnung von Pferdeimmobilien“, erzählt der Makler. Dafür kannte er einen befreundeten Notar, der ein Ken-

ner der Einhufer und zufälligerweise auch ein Mitglied der Familie Schockemöhle war (Bruder Paul Schockemöhle wurde im vergangenen Jahr auch Uneingeweihten bekannt, als er das teuerste Dressurpferd der Welt für geschätzte 10 bis 15 Millionen Euro erwarb). Das Team zog die folgenden Tage über sämtliche Höfe der Umgebung und der Pferdekennner brachte dem Novizen bei, was bei Immobilien für die Vierbeiner zu bedenken ist, und vermittelte Kontakte. Die Bemühungen des „Mentors“ fruchteten – drei Monate später hatte Haskamp die Pferdeimmobilie verkauft.

## Vor- und Nachteile der Spezialisierung

Es folgten weitere Turniersportanlagen, Zuchtstationen, Reiterhöfe und Land-sitze, inzwischen verkauft Ludger Haskamp in ganz Deutschland, der Schweiz und Österreich Pferdeimmobilien. Die Nische, in der sich der Vermittler eingerichtet hat, bietet einige Vorteile. Einer davon: Die Spezialisierung erleichtert

die Akquise. Denn auf einem überschaubaren Betätigungsfeld ist es einfacher, sich einen Namen zu machen und zu vernetzen. Nach dreißig Jahren im „Pferdegeschäft“ werden Haskamp laufend Objekte angeboten. Das Fachwissen als Spezialist bietet einen weiteren Wettbewerbsvorteil: So weiß der Niedersachse genau, wie viel Land der Betreiber eines Reiterhofes oder der Besitzer einer Zuchtstation braucht, er kann beim Verkauf mit Wege- und Nießbrauchrechten, mit Wohn- und Leibrentenrechten in Grundbüchern umgehen. Er schaltet Anzeigen in gezielt ausgesuchten Fachmagazinen und wirbt bei Landesgestüten. Die Erfahrung zahlt sich aus: Das vergangene Jahr war das erfolgreichste seiner Makler-Laufbahn. „Auch im Segment Pferdeimmobilien profitieren wir davon, dass die Menschen momentan verstärkt in wertbeständiges „Betongold“ investieren.“

Aber das Geschäft mit den Immobilien für und mit den Vierbeinern bringt auch einige Härten mit sich: So braucht es einen langen Atem bei der Vermittlung von Gestüt & Co., denn die Zahl der Interessenten für die Spezialimmobilien ist überschaubar. „Besonders bei den hochpreisigen Objekten ab einer Millionen Euro vergehen manchmal mehrere Jahre bis zum Verkauf“, weiß Ludger Haskamp zu berichten. Nachwuchsmaklern kann er deshalb grundsätzlich eine Spezialisierung empfehlen, rät jedoch zu einem zweiten Standbein. „Legt ein junger Makler sich nur auf Pferdeimmobilien fest, kann es passieren, dass er die ersten zwei Jahre keine Einnahmen erzielt.“ Ludger Haskamp verfügt gleich über mehrere solcher „Stützbeine“: Er vermittelt in der Region auch Wohnimmobilien, sein Büro betreibt Haus- und Zwangsverwaltungen. Bei der Vermarktung aller seiner Objekte hat er sich für Immonet als Immobilienportal entschieden.



In Deutschland gibt es rund eine Millionen Pferde; sie brauchen eine geeignete Unterkunft, die den tierischen und menschlichen Bedürfnissen gerecht wird.

Foto: Haskamp Immobilien





Foto: Haskamp Immobilien

## Turniersportanlagen, Zuchtstationen, Reiterhöfe – Pferdeimmobilien haben vielerlei Ausprägungen.

### Pferdenarren – eine besondere Klientel

Die Verkäufer eines Pferdegestüts muss Haskamp nicht selten von viel zu hohen Preisvorstellungen abbringen. Auch wenn Eigentümer mehrere Hunderttausend Euro in ihre Immobilie investiert haben und die Gebäude modern und saniert sind, steigert das nicht zwangsläufig im gleichen Maße deren Wert. Denn auch bei Reiterhof und Landsitz spielt die Lage für die Wertbeständigkeit eine entscheidende Rolle. Mag das Gehöft noch so eindrucksvoll sein, wenn es etwa in einer ostdeutschen Region ohne viel Infrastruktur in der Umgebung liegt, sind Interessen rar gesät und die Gewinne eher bescheiden. „In solchen Fällen nenne ich den Verkäufern eine realistische Zahl und warne ganz deutlich vor zu hohen Preisen. Denn solche können zur Folge haben, dass die Besitzer lange auf ihren Objekten sitzen bleiben und schließlich unter dem Marktwert verkaufen“.

Ein weiteres Merkmal der pferdenärrischen Klientel: Die Community ist extrem vernetzt. Steht eine Immobilie in Norddeutschland zum Verkauf, erfährt auch ein Tierfreund aus Bayern über mehrere Ecken von dem Objekt, bringt

schnell in Erfahrung, wem das Gehöft gehört und macht eventuell ein Angebot. Damit der Makler nicht außen vor bleibt, sollte er einen Auftrag unbedingt schriftlich fixieren, rät der erfahrene Vermittler.

Eine weitere Spezialität seines Maklerbüros, meint Haskamp, ist nicht nur die Fokussierung auf Pferdeimmobilien,

sondern auch eine intensive Kundenbetreuung durch kompetente und motivierte Mitarbeiter. „Ich lasse Interessenten nicht einfach nur Angebote zukommen. Meine Mitarbeiter rufen immer noch einmal an und fragen nach, ob noch Informationen benötigt werden oder eine Besichtigung gewünscht wird. Unser Erfolg zeigt uns, dass wir mit dieser Strategie richtig fahren.“



Auch bei Reiterhof und Landsitz spielt die Lage für die Wertbeständigkeit eine entscheidende Rolle.

Foto: Haskamp Immobilien