Bei Greif & Meyer teilen sich derzeit vier Fachberaterinnen und -berater die Kundenbetreuung (v.l.n.r.): Andreas Eßer, Elisa Schopphoven, Sandra Weiß und Philipp Eßer. Foto: Kirsten Engel

Kompetent, seriös und diskret

Seit fast 30 Jahren ist die Greif & Meyer GmbH aus Lohmar erfolgreicher Fachmakler für land- und forstwirtschaftliche Immobilien

„Wir sind so etwas wie eine Partnervermittlung für Landwirte – wir bringen Kunden und Flächen zusammen“, sagt Geschäftsführer Andreas Eßer und schmunzelt. Der Diplom-Forstingenieur (FH) arbeitet bereits seit 2007 bei der Greif & Meyer GmbH. Hinter der scherzhaften Äußerung steckt natürlich einiges mehr. Die Vermittlung land- und forstwirtschaftlicher Immobilien ist äußerst komplex und erfordert neben umfangreichem Spezialwissen auch viel Erfahrung. Greif & Meyer ist führender Spezialmakler auf diesem Gebiet.

Das Unternehmen wurde 1997 gegründet, allerdings gehen die Ursprünge weiter zurück. Bereits seit dem Jahr 1978 gibt es das Unternehmen Greif & Contzen Immobilien mit Sitz in Köln. Durch einen der Gründer war der Bezug zur Landwirtschaft gegeben. Von Beginn an wurde dort auch das „grüne“ Geschäft mitbetreut. Mit der Gründung der Greif & Meyer GmbH beschloss man, die Vermittlung land- und forstwirtschaftlicher Immobilien auszulagern. Greif & Contzen konzentriert sich bis heute erfolgreich auf das klassische Immobiliengeschäft im rheinischen Ballungsraum. Die Zusammenarbeit im Firmenverbund sowie ein überregionales Netzwerk mit Privatbanken, Steuerberatern, Juristen und Gutachtern für den land- und forstwirtschaftlichen Spezialbereich besteht weiter.

▶ Fachlich versiertes Team

Das Team besteht aus insgesamt acht sehr gut ausgebildeten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Für jede Hauptsparte gibt es im Team von Greif & Meyer einen spezialisierten Fachberater. Andreas Eßer leitet das Unternehmen als geschäftsführender Gesellschafter. Der Diplom-Forstingenieur (FH) ist hauptsächlich für Forstimmobilien und Eigenjagden zuständig. Gleichzeitig ist er Gutachter beim Gutachterausschuss für Grundstückswerte des Rhein-Erft-Kreises. Seine Kollegin Elisa Schopphoven ist auf einem Landwirtschaftsbetrieb im Rheinland aufgewachsen. Die Agraringenieurin (M. Sc.) kümmert sich um landwirtschaftliche Flächen und Immobilien, dazu gehören auch Standorte für erneuerbare Energien. Immobilienkauffrau (IHK) Sandra Weiß ist spezialisiert auf pferdewirtschaftliche Immobilien. Andreas Eßers Sohn Philipp Eßer ist vor drei Jahren nach seiner Ausbildung zum Immobilienkaufmann ins Unternehmen eingestiegen. Er betreut das Segment Resthöfe, historische Hofanlagen, Schlösser und Burgen. Zusätzlich vermittelt die Greif & Meyer GmbH auch Spezialimmobilien wie Gartenbaubetriebe, Baumschulen, Teichanlagen, Seen, Abgrabungsgelände oder Sport- und Freizeitimmobilien.

Die persönliche Beratung und individuelle Betreuung der Kunden ist dem Fachmakler bei der Vermittlung wichtig. Zum Service gehört auch die fachlich fundierte Bewertung des Objekts. Die Einschätzung, was land-, forst- und pferdewirtschaftliche Immobilien wert sind, ist deutlich komplizierter als beim klassischen Immobiliengeschäft und sehr individuell. „Wir ermitteln mit professionellen Methoden einen angemessenen Wert für unsere Kunden und bauen keine Luftschlösser, wie es bei manchem Mitbewerber üblich ist“, so Fachberater Philipp Eßer. Diese aufwendige Einschätzung ist beim Verkauf inkludiert. „Dabei prüfen wir im Vorfeld sehr sorgfältig Punkte wie Denkmalschutz, Altlasten, Naturschutzbestimmungen, Landschaftsplan, dingliche Rechte oder das Baurecht im Außenbereich“, ergänzt Agraringenieurin Elisa Schopphoven. Durch eine Vielzahl an Stammkäufern und eine intensive Prüfung haben die Kunden von Greif & Meyer die Sicherheit beim Verkauf, dass der Käufer die nötige Bonität aufweist.

▶ Realistische Einschätzung

Andreas Eßer nimmt nicht jeden Auftrag an. „Wenn die Vorstellung des Kunden zu unrealistisch ist, dann verzichten wir lieber“, erklärt er. „Wir arbeiten in Vorleistung, die Provision wird erst nach dem Kaufvertrag fällig.“ Bis dahin hat der Verkäufer jederzeit das Recht, den Verkauf zu stoppen – ohne weitere Verpflichtung. „Durch den Auftrag an Greif & Meyer entstehen noch keine Kosten für den Verkäufer“, erklärt der Unternehmens-Chef.

Inzwischen nehmen Marktwerteinschätzungen von Acker- und Waldflächen zu – unabhängig vom Verkauf, stellen die Fachberater fest. Häufig handelt es sich um Anfragen zu Nachlässen von Erbengemeinschaften, die die Kompetenz, Expertise und Marktpräsenz von Greif & Meyer schätzen.

Das engagierte Team arbeitet bundesweit. Die Kunden sind Privatpersonen, Kleinunternehmer genauso wie Großkonzerne und Stiftungen. „Auch mit 1000 m² kann man sich an uns wenden“, betont Geschäftsführer Andreas Eßer. Der hohe Flächenverbrauch ist der Preistreiber der Branche. „Es sind oft Landwirte, die kaufen und hohe Preise bezahlen, weil sie aus steuerlichen Gründen reinvestieren müssen“, so der Experte. „Investoren sind wegen der überwiegend geringen Pachtrendite im Vergleich zu anderen Kapitalanlagen zum aktuellen Zeitpunkt weniger interessiert.“ Neben Berufsreitern oder Reitschulen, die Höfe und Reitanlagen suchen, gehören auch immer wieder Privatpersonen zu den Kunden. „Sie suchen etwas schön gelegenes mit der Nähe zur Natur“, so die Erfahrung von Fachberaterin Sandra Weiß.

Informationen zum aktuellen Immobilienangebot des Fachmaklers für land- und forstwirtschaftliche Immobilien gibt es unter www.greif-meyer.de. *Kirsten Engel*