



Martin Schneidemesser hat Freude am Verhandeln im Auftrag seiner Kirche.

Kirchliche Immobilien

11.07.2015

Von Peter Dietrich

Mit allen Wassern gewaschen

Mit dem Verkauf von Kirchen hat Pastor Martin Schneidemesser schon seit einiger Zeit zu tun. Jetzt wurde er mit einem Viertel seines Dienstauftrages offiziell als »Berater bei der Veräußerung von Gebäuden« in der Süddeutschen Jährlichen Konferenz eingesetzt. Im Gespräch mit Peter Dietrich erzählt er, warum der Verkauf von Kirchengebäuden kein Fall für normale Makler ist.

Die Gemeinde in Herrenberg (Baden-Württemberg) baute neu und hatte drei Gebäude übrig. Zwei Jahre lang hatte sich ein renommiertes Maklerbüro vergeblich bemüht. »Ich sehe da jetzt nicht mehr zu«, sagte sich Martin Schneidemesser und setzte sich eine Frist von einem halben Jahr. Er klärte baurechtliche Fragen und machte eine Wertermittlung. »Die Kunst ist, mit dem

richtigen Wert an den Markt zu gehen.« Er lag richtig, die erzielten Verkaufspreise passten fast exakt. Eines der Gebäude ist nun ein Eventcenter mit Gastronomie. Gewerbeimmobilien seien ein eigenes Feld, sagt Schneidemesser.

Er kann es beackern, denn beruflich hat der 50-jährige Pastor von Plochingen, Deizisau und Hochdorf schon einiges hinter sich. Er kommt aus dem Maschinenbau, machte eine kaufmännische Weiterbildung und sich als Unternehmensberater selbstständig. Auf Honorarbasis vermittelte er Baufinanzierungen. Seine Tätigkeit im Finanz- und Immobilienbereich erlaubte es ihm, trotz Familie mit drei Kindern in Reutlingen und Tübingen Theologie zu studieren. Er sei »vom Gauner zum Pastor« geworden, zitiert er einen Spruch, den er manchmal über sich hört.

Immer wieder kamen Anfragen der EmK-Baubehörde, Schneidemesser half im Ehrenamt. In zwei Jahren bekam er rund 25 Wertgutachten zu sehen. »Jedes nach einem anderen System und oft weit weg vom realen Wert.« Was macht er anders? »Ich schaue das Gebäude aus Sicht des Käufers an.« Wer könnte es brauchen, wie ein Nutzungskonzept aussehen? Unter Denkmalschutz steht nur etwa jedes zehnte Gebäude, oft sind nur einzelne Dinge geschützt. »Eine Kapelle unter Denkmalschutz ist fast nicht verkäuflich, eine frühere Synagoge ein ganz schwieriger Fall«, sagte Schneidemesser.

Nach seiner Erfahrung gibt es drei typische Gründe für einen Verkauf: Eine Gemeinde sei klein und zentralisiere, die Arbeit am Ort lohne sich nicht mehr. Eine Gemeinde platze aus allen Nähten, könne aber am Standort nicht anbauen. Oder ein Gebäude müsse saniert werden, es seien aber keine Rücklagen da.

20 Kirchenverkäufe

Schneidemesser war schon bei rund 20 Kirchenverkäufen beteiligt, das Ausmaß ist individuell. Er ist bei Vertragsverhandlungen dabei, prüft Maklerverträge und berät auch bei Neubauprojekten wie in Ebersbach. »Man muss mit allen Wassern gewaschen sein«, sagte Schneidemesser. »Man muss wissen, wer einen alles an der Nase herumführen will. Es gibt viele Fallstricke.« Einige kennt Schneidemesser, weil er schon für Bauträger tätig war. Er profitiert von seinen Kontakten von früher und baut sie bis heute aus. »Ich finde immer einen, der mir sagen kann, wie es geht.«

Manche Beratung geht über Jahre. Fragt sich eine Gemeinde mit mehreren Gebäuden, in welchem ihre Zukunft liegt, ist eine der ersten Fragen, was ein Verkauf jeweils einbrächte. »Das erste Ziel ist immer, eine andere Kirchengemeinde zu finden, ob orthodox, freikirchlich oder eine Migrantengemeinde.« Anfragen anderer Religionen seien sehr selten. Je weniger umgebaut werden müsse, desto besser sei es finanziell. Neu sei, dass die

Kommunen Räume für Flüchtlinge suchen.

Schneidemesser ist in der Branche gut bekannt. So manches Mal klingelt bei ihm in Kirchheim das Telefon, dran ist ein Investor aus irgendeiner süddeutschen Großstadt: »Gibt es bei Ihnen etwas Neues?«

Peter Dietrich

Foto: Peter Dietrich

Beitrag entnommen aus »unterwegs« 13/2015

© 2020 - Evangelisch-methodistische Kirche