

WALD ERFOLGREICH (VER)KAUFEN

MIT VIELEN
HILFREICHEN TIPPS

Ein Leitfaden von



MY FOREST & wir-bewerten-wald.de



1. Auflage 2021

Herausgegeben von
MY FOREST & wir-bewerten-wald.de

Tobias Schäfer

Dipl. Forsting. (fh)

87448 Waltenhofen

Tel. +49 173 – 42 73 800

www.my-forest.de

www.wir-bewerten-wald.de

www.waldverkaufen.de



Einleitung

Wald bedeckt ein Drittel der gesamten Fläche Deutschlands und ist dabei in Besitz von rund 1,8 Millionen Waldbesitzern und Waldbesitzerinnen. Nicht selten kommt es also vor, dass Wald den Eigentümer wechselt. Sei es, weil man umgezogen ist und der Wald zu weit weg liegt, weil man zu wenig Bezug dazu hat oder weil man Vermögen umschichten möchte (Wald ist auch ein Vermögenswert). Und während Verkäufer sich von ihrem Wald trennen möchten oder müssen, zeigen Käufer und Kaufinteressenten Interesse am Wald. Beide treffen sich an der Schnittstelle des Verkaufs. Für diese beiden Zielgruppen ist der vorliegende Leitfaden entstanden.

Davon unabhängig wird Wald auch ganz normal über die Vererbung von einer Hand in die nächste gegeben. Dies läuft zwar nur indirekt über den Notar, man muss den klassischen Verkaufsprozess nicht durchlaufen, doch auch hier sind Teilaspekte dieses Leitfadens hilfreich.

Unser Ziel ist es, ihnen mit diesem Leitfaden eine **möglichst praxisorientierte, umsetzbare Hilfestellung** an die Hand zu geben und sie von unseren jahrelangen Erfahrungen in der Bewertung und dem Verkauf von Wald profitieren zu lassen. Damit dies für beide Seiten (Waldkäufer und Waldverkäufer) zielgerichtet funktioniert, haben wir die **Kapitel jeweils getrennt aufgearbeitet**.



Speziell für Waldverkäufer:

Was macht den Waldverkauf zu einem „guten Geschäft“?

Egal, ob Käufer- oder Verkäuferseite, vielen mag gleich Folgendes in den Kopf schießen: Der Preis! Dabei ist dieser – je nach Betrachtungswinkel von Käufer- oder Verkäuferseite – für den gleichen Wald völlig unterschiedlich! Was also ist ein guter Preis? Gibt es dann nur einen Gewinner und einen Verlierer?

Nicht ganz: Wenn man es etwas ganzheitlicher sieht und für ein „gutes Geschäft“ weitere Faktoren miteinbezieht, dann kann es durchaus Gewinner auf beiden Seiten geben. Win-win-Situationen sozusagen. Und wer viele Geschäfte schon hinter sich gebracht hat, weißt, dass dies die besten Geschäfte sind!

Doch fangen wir mit dem Preis an:

In den vergangenen Jahren haben wir unzählige Waldbewertungen für Kunden gemacht, die durchaus selbst firm und kundig in der Waldbewirtschaftung waren. Doch – vielleicht auch gerade diesen (?) – war es bewusst, wie komplex eine örtliche Bewertung ihrer Waldfläche ist und wie wichtig eine fundierte Basis für den weiteren Verkauf ist. Denn, wenn sie hier an dieser Stelle sparen, büßen es insbesondere unkundige Waldbesitzer in der späteren Preisverhandlung vielfach wieder ein. Sie büßen es ein, da sie keine wirkliche, begründbare Preisbasis haben oder weil sie keine Antworten auf Einwendungen von (kundigen) Kaufinteressenten finden. Das kostet Tausende, glauben sie es uns!

Daher unser Rat: Lassen sie ihren Wald zuerst fachkundig durch einen wirklichen Forstexperten mit Erfahrung im Waldverkauf bewerten. Vielleicht kennen sie jemanden in ihrem Umfeld, gerne dürfen sie natürlich auch auf uns zukommen.

Häufige Fehler, die gemacht werden

- Grenzverläufe unklar und/oder nicht im Vorfeld markiert (GPS-Gerät empfehlenswert)
- Waldschäden (Sturmwürfe, Borkenkäfer etc.) oder alte Überbleibsel (wie z.B. Reste eines alten Wildzaunes) nicht beseitigt



- Preisfestsetzung auf grober Vergleichsbasis, anhand grober m²-Preise oder anhand grober Auskünfte von waldkundigen Personen ohne wirklicher Vor-Ort-Bewertung
- Bewerbung des Waldverkaufs auf zu wenigen Kanälen oder Direkt-Anfragen an eine bestimmte Person
- Wenig aussagekräftige Infos zum Wald, schlechte Fotos, keine Entwicklungsmöglichkeiten für Kaufinteressenten aufgezeigt
- Preisverhandlung entsprechend im „fachlich leeren Raum“
- Kaufzusage an ersten Kaufinteressenten
- Nach oben geschlossene Preise

Wie sie am besten vorgehen

Klingt banal, wird jedoch oft übersehen: Gehen sie zu allererst einmal durch ihren Wald und betrachten sie ihn aus der Sicht eines Interessenten, der ihren Wald noch nie gesehen hatte. Gibt es irgendwelche unschönen Schäden, die besser noch zu beheben sind (wie z. B. tiefe Furchen nach misslungener Holzurückung), liegen irgendwo noch Reste eines alten Wildzaunes oder ausgedienter Wuchshüllen herum?

Unser Rat: Beauftragen sie am besten noch einen lokalen Forstunternehmer damit, diese vorab zu beseitigen, dann macht ihr Wald einen gepflegten Eindruck und hebt die Einwertung!

Apropos gepflegt: Grundsätzlich ist ein waldbaulich gepflegter Bestand zwar besser anzubieten, jedoch ist unsere Erfahrung auch, dass dies nicht bei jedem Kaufinteressenten von Nachteil sein muss, dass der Bestand vielleicht Pflegerückstände oder unaufgeforstete Kahlstellen aufweist. Manch einen „bizzelt“ es schon in den Fingern, loszulegen und selbst zu gestalten. Das kann durchaus auch ein Vorteil sein!

Sind die Vorarbeiten geleistet, dann **lassen sie ihren Wald zunächst vernünftig bewerten**. Wir empfehlen das allen Waldbesitzern (außer es handelt sich um ausgesprochen kleine Flächen unter 900 m² oder um unbestockte Brachflächen), doch ansonsten wirklich ALLEN. Nicht, weil wir es anbieten, sie können das auch durch einen anderen Forstexperten in ihrer Nähe machen lassen, aber lassen sie das machen.

Gründe hierfür gibt es viele (wie auch schon oben erwähnt), ein wesentlicher ist: Wir erleben es immer wieder, wie Leute sich den Wert sehr grob „ermitteln“ und auf dieser Basis in den Verkauf gehen. „Der Wald müsste so zwischen 2 € und 2,50 € pro m² wert sein“. Wissen sie, zwischen 2 € und 2,50 € liegen 5.000 € Unterschied pro Hektar (0,50 € x 10.000 m²)!!



Für eine wirklich fundierte Bewertung durch einen Forstprofi müssen sie ca. 500,- € kalkulieren, bekommen hingegen einen exakten Wert, der u. U. sogar dann bei 2,80 € liegen kann, da sie top-veranlagte Baumqualitäten in ihrem Wald stehen haben?!

Darüber hinaus wird ihr Wald nochmal umfassend auf Herz und Nieren gecheckt und nachvollziehbar alle relevanten Daten und Fakten ermittelt, die sie wiederum für den Verkaufsprozess nutzen können.

Dieser wird ihnen eine viel stabilere Verhandlungsgrundlage geben. Was glauben sie, wie schnell sie ohne eine solche Bewertung unter Wert gehandelt werden und wie selbstsicher es sich verhandeln lässt, wenn sie eine Bewertung vorweisen können.

Wir haben sogar Waldbesitzer, die Kaufinteressenten direkt unsere Bewertung vorgelegt haben oder sogar daraufhin Prozentsatz X on top gefordert hatten. Das ist letztlich ihnen überlassen. Doch eines funktioniert damit nicht mehr. Preisverhandlungen á la: „Ganz schwierig, ganz schlecht...“. Denn selbst wenn dies der Fall sein sollte, dann ist dies im Gutachten bereits enthalten, gewürdigt und eingepreist! Da können sie dann künftig ganz entspannt bleiben.

Haben sie also ihren Wald bewerten lassen, dann machen sie zunächst noch ein paar **gute und aussagekräftige Bilder** ihres Waldes. Suchen sie ihn am besten zu einer Zeit auf, in der eine schöne Lichtstimmung herrscht (möglichst sonnig, gut ist am Morgen oder am Spätnachmittag, besser nicht am Nachmittag, da dann das Licht zu grell wird) verwenden sie eine gute Kamera / Smartphone mit guter Kamera und schauen sie, dass die Bilder auch scharf werden.

Inserieren sie nun den Waldverkauf **parallel auf mehreren Kanälen gleichzeitig**. Denn so haben sie die Chance, eine breite Masse anzusprechen und den für sie passenden Käufer zu finden. Wir gehen zum Beispiel immer auf die gängigen Immobilienportale (Immoscout, Immowelt, Immonet). Die Anzeigen sind hier zwar nicht ganz kostengünstig, aber meist lohnt es sich. Darüber hinaus gibt es auch kostenlose Börsen wie Wald-boerse.de und Ebay Kleinanzeigen sowie die klassische Anzeige in der Tageszeitung oder dem Wochen-/Mitteilungsblatt.

Sollten sie zuerst direkt auf einen der Waldnachbarn zugehen und ihm die Fläche zum Kauf anbieten, dann empfehlen wir (insbesondere dann!) zunächst die Bewertung abzuwarten. Denn ansonsten zeigte sich oft, dass sich die Rollen umdrehten. Denn in dem Fall „wollen sie ja etwas“ und es herrscht noch keinerlei Konkurrenz. Oft haben wir dann schon Sätze gehört



wie: Ja eigentlich wollt ich keinen Wald kaufen, aber okay, für Abschlag XY würde ich ihn dann nehmen...“. Das ist ungut – und unnötig.

Sind ihre Anzeigen nun also entsprechend veröffentlicht, dann werden sich schon relativ bald die ersten Interessenten melden. Unsere Empfehlung ist, für diese ein paar Unterlagen mit **weitergehenden Informationen** zusammenzustellen (= kleines Exposé) und diesen vorab zukommen zu lassen. Das erhöht das Transparenzgefühl auf Interessentenseite und zeigt ihre Professionalität. Falls sie gleich einen Termin mit dem Interessenten vereinbaren, dann können sie dieses natürlich auch ausdrucken und bei der Besichtigung übergeben.

Was noch ein gut gemeinter Tipp ist, das lässt sich am besten mit einem kleinen Zitat beschreiben:

„Wenn du ein Schiff bauen willst, beginne nicht damit, Holz zusammenzusuchen, Bretter zu schneiden und die Arbeit zu verteilen, sondern erwecke in den Herzen der Menschen die Sehnsucht nach dem großen und schönen Meer.“

Antoine de Saint-Exupéry

Was wir damit ausdrücken möchten: Machen sie sich doch schon im Vorfeld Gedanken dazu, welche **Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten** ihr Wald für seinen neuen Eigentümer noch bietet. Wo kann man noch etwas pflanzen (und was), welche Fördermittel kann man hierfür in Anspruch nehmen, wo geht die Waldentwicklung langfristig hin. Zugegeben, das erfordert etwas forstliches Know-how. Ggf. sollten sie vielleicht noch Kontakt zu ihrem zuständigen Förster aufnehmen und sich von ihm beraten lassen. Unsere Erfahrung ist, dass es Kaufinteressenten immer sehr schätzen, kompetente Antworten auf ihre Fragen zu Themen wie „Was darf ich hier...? Was kann ich...? Was ist waldbaulich sinnvoll...“ zu erhalten und eben auch Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten aufgezeigt zu bekommen. Das macht Lust auf mehr!

Ist konkretes Interesse vorhanden, steht die **Preisverhandlung** an. Diese ist so vielfältig wie die Menschen.

Unser Rat: Spielen sie mit offenen Karten, legen sie die Bewertung auf den Tisch und lassen sie den Verkauf laufen.



Damit ist gemeint: Vergeben sie die Fläche nicht vorschnell an den ersten Interessenten, sondern setzen sie lieber eine Frist zu der Interessenten ihnen ein verbindliches Angebot unterbreiten sollen. So haben alle Interessenten auch wirklich eine Chance, am Verkauf teilzunehmen – und sie haben ebenfalls die Chance, nicht nur, „den oder die Richtige“ zu finden, sondern geben den Interessenten auch die Möglichkeit, bei besonderer Motivation freiwillig einen Bonus oben aufzulegen.

Ob sie dabei mit jedem einzeln ihren Wald besichtigen wollen oder einen gemeinsamen Besichtigungstermin für alle avisieren, ist ihnen überlassen. Wir jedenfalls haben mit diesem Verfahren sehr gute Ergebnisse erzielt und haben dieses (bis auf die diskrete Verkaufsvorgaben unserer Kunden) zu unserem Standardverfahren gemacht.

Ist ein passender Käufer gefunden, kann es letztlich zum Notar gehen.

(Für unsere Kunden haben wir an dieser Stelle dann noch einen Leitfaden für den weiteren notariellen Ablauf, bei dem wir sie auch bis zur Beurkundung begleiten).

Unser Premium-Tipp ganz am Ende: Sie müssen all diese Schritte für einen gelungenen Waldverkauf nicht alleine gehen. Sie müssen sie im Grunde überhaupt nicht gehen!

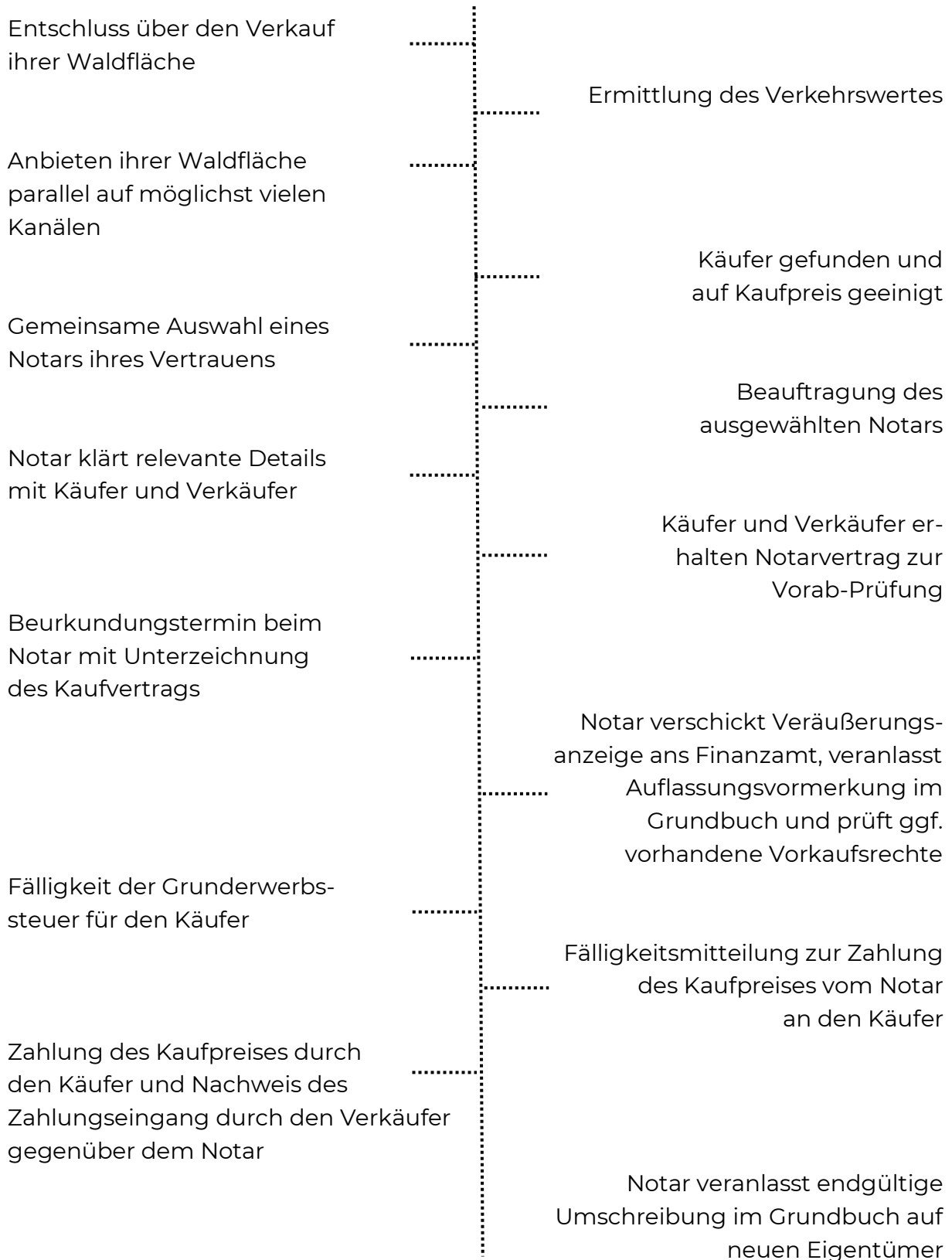
Als spezielle Fach-Makler für Wald können wir all diese Schritte für sie übernehmen. Angefangen von der enthaltenen Leistung der fundierten Waldbewertung, der Exposé-Erstellung, der Bewerbung auf den unterschiedlichen Kanälen, der Preisverhandlung mit allen Interessenten und natürlich auch die notarielle Kaufvertragsgestaltung bis hin zur Beurkundung. Das Schöne dabei ist, dass sie sich im Grunde um nichts selbst kümmern müssen, kein Risiko eingehen (da wir erst und nur bezahlt werden, wenn wirklich ein Kaufvertrag zustande kommt!) und wir in der Regel sehr gute, überdurchschnittliche Verkaufsergebnisse für unsere Kunden erzielen!

Weitere Infos finden sie unter www.my-forest.de oder einfach, indem sie uns direkt kontaktieren.



Wie sie am besten vorgehen!

Ein grober Leitfaden aus Sicht des Verkäufers



Geschafft!

Herzlichen Glückwunsch



Speziell für Waldkäufer

Was macht den Waldkauf zu einem „guten Geschäft“?

Auch für den Verkäufer liegt ein wesentlicher Teil eines guten Geschäfts im guten Preis. Doch dies beurteilen zu können bedarf es einer guten Einschätzung, die sie sich entweder durch eine Vielzahl an Waldkäufen angeeignet haben oder die sie sich von einem Forstexperten holen.

Darüber hinaus ist für Käufer entscheidend zu wissen, worauf sie sich da einlassen. Denn Wald zu besitzen heißt auch Wald zu bewirtschaften! Dies muss nicht aktiv jedes Jahr geschehen, muss aber irgendwann vollzogen werden, damit sich der Wald (auch wenn sie ihn nur als Wertanlage sehen möchten) auch positiv und stabil entwickelt. Das können sie im waldbaulichen Sinne sehen, aber genauso auch im wirtschaftlichen.

Unabhängig geplanter, forstlicher Maßnahmen braucht Wald dennoch zumindest ein Auge, das auf ihn schaut. Denn Wald unterliegt einer Vielzahl an biotischer (wie Schadinsekten) und abiotischer (wie Klimaeinflüsse) Risiken. Die grundsätzliche Disposition hierfür anfangs zu beurteilen wird entscheidend für den späteren Kontrollaufwand sein! Solche Schäden entwickeln sich oft exponentiell und ziehen Folgeschäden nach sich. Übersieht man hier später einen noch leichten Anfangsschaden, wird hieraus oft innerhalb Wochen ein großer Schaden.

Folglich heißt ein gutes Geschäft auf langfristige Sicht auch, man weiß vollumfänglich, worauf man sich eingelassen hat und wurde über Risiken und Chancen kompetent beraten, so dass die eigene Entscheidung auf einer guten Grundlage fußte.

Häufige Fehler, die gemacht werden

- Unstimmige Entscheidung aufgrund zu geringer Auswahl
- Waldwert nicht unabhängig bewerten lassen
- Risiken und künftiger Betreuungsaufwand falsch eingeschätzt oder unterschätzt

Wie sie am besten vorgehen

Schon bei der Suche empfehlen wir ihnen, möglichst breit zu suchen, denn die Auswahl nach Wald ist meist nicht all zu groß. Möchten sie ihren Wald selbst betreuen, dann suchen sie am besten in einem Suchradius oder in einer Gegend, in der sie sich auch immer wieder aufhalten. Wald irgendwo



kaufen und ihn dann „einfach so dort stehen lassen“ macht keinen Sinn und ist nicht empfehlenswert.

Tipp: Wir bieten Waldsuchern an, sich kostenfrei und unverbindlich bei uns zu registrieren. Dann werden sie kontaktiert, sobald eine passende Fläche für sie auf den Markt kommt.

[Hier gelangen sie zu unserer Seite für Waldkäufer.](#)

Haben sie eine Waldfläche im Visier und Interesse daran entwickelt, dann werden zwei Punkte relevant:

Fachlich

1. Haben sie alle relevanten Infos dazu?
2. Sind ihnen alle Risiken bekannt?
3. Mit welchem Aufwand für Betreuung und Bewirtschaftung müssen sie rechnen? Was wird auf sie zukommen?
4. Im besten Fall: Sehen sie Entwicklungsmöglichkeiten? Wie geht es nun, mittel- und langfristig weiter?
5. Welche staatlichen Fördermittel gibt es?

Preislich

1. Ist der Preis gerechtfertigt? Günstig, fair, zu hoch? Welchen Preis können sie anbieten?

In beiden Aspekten ist unser Rat: **Holen sie sich Unterstützung von einem Forstprofi. Lassen sie die Fläche unabhängig bewerten**, denn dann wird diese nochmal auf Herz und Nieren gecheckt, sie erfahren dabei nicht nur wieviel Holz in welchen Anteilen und Qualitäten in dem Wald steht, sondern erhalten auch konkrete Hinweise, wie dieser zu bewirtschaften ist, wo Gefährdungen und Schäden vorliegen.

Sie müssen für eine fundierte Bewertung durch einen Profi vor Ort ca. 500,- € rechnen. Gut investiertes Geld – selbst wenn sie daraufhin wissen, dass sie das Angebot lieber dankend ablehnen, statt 5.000 € zu viel zu bezahlen oder als neuer Eigentümer von nicht beachteten Risiken (und Kosten) eingeholt zu werden.

Weitere Unterlagen für unsere Kunden

- Ausfüllhilfe für den Notar
- Leitfaden für den weiteren notariellen Ablauf



- Beispiel für einen Notarvertrag

Wie geht es nun weiter?

Es liegt nun ganz an ihnen, ob sie sich selbst „ins Wasser“ begeben möchten und sich vollkommen eigenständig um den Wald(ver)kauf kümmern möchten (den Leitfaden mit hilfreichen Tipps haben sie ja nun vorliegen), oder ob sie doch an der ein oder anderen Stelle unsere Expertise hinzunehmen, um sie so zielgerichtet wie möglich darin zu unterstützen, dass ihr Wald(ver)kauf erfolgreich wird.

Wie sie sich auch entscheiden mögen, wir drücken ihnen die Daumen und wünschen ihnen viel Erfolg!

Wie wir sie weiterhin unterstützen können:

Persönliche Telefonberatung

+49 173 – 42 73 800

Für umfassende Wald-Checks, Kaufberatung vor Ort oder fundierte Waldbewertungen

www.wir-bewerten-wald.de

Für den Verkauf ihrer Waldfläche, unseren Newsletter oder das hinterlegen eines Suchprofils für Kaufinteressenten

www.my-forest.de