



# Finessen der Vermarktung historischer Güter sowie land- und forstwirtschaftlichen Eigentums

## *Eigenregie oder professionelle Dienstleistung*

Beim Verkauf von historischen Gütern sowie land- und forstwirtschaftlichen Eigentumsflächen betritt der Verkäufer einen sehr exklusiven Markt, welcher anders als der weitaus größere Immobilienmarkt für Wohn- und Geschäftsimmobilien etc., seine ganz eigenen Herausforderungen mit sich bringt.

Der Markt ist überschaubarer, kleinstrukturierter und erheblich sensibler. Da es sich meist um Objekte im baulichen Außenbereich handelt, ist die Rechtslage in Bezug auf den Landschaftsplan, das Baugesetzbuch (BauGB) sowie das benötigte vor- und nachgelagerte Fachwissen für den Verkauf ein gänzlich anderes, als es die Bewirtschaftung im Alltag erfordert.

Obgleich sich die Immobilie im alleinigen Eigentum befindet, im Eigentum einer Erben-/Eigentümergeinschaft oder andere vertraglich bindende Erschwernisse aufgrund der Eigentumsstruktur hinzukommen, stellt sich auch hier die Herausforderung, die familiären und erbrechtlichen Aspekte zielführend in ein Verkaufsvorhaben miteinzubeziehen.

Gerade bei Anwesen, welche aus dem alten Familienbestand heraus verkauft werden, bedarf es einer Vorgehensweise, die es versteht, der traditionsreichen Historie und auch familiären Bindung mit Verständnis und Anerkennung zu begegnen.

Kurzum benötigt einerseits der Umgang mit einer Bausubstanz weit jenseits der Altersklasse eines gewöhnlichen Einfamilienhauses sowie andererseits die vielen Besonderheiten der land- und forstwirtschaftlichen Nutzung umfangreiche Erfahrung und Fingerspitzengefühl im Verkauf.

Vor diesem Hintergrund ist sowohl aus sachlichen als auch emotionalen Gesichtspunkten dazu zu raten, die Veräußerung der Liegenschaft in solch einer Angelegenheit auf Grundlage konkreter Absprache in professionelle Hände zu geben.

Dies ermöglicht das Verkaufsobjekt mit entsprechender Erfahrung auf dem Markt zu platzieren und mithilfe des bestehenden Kundenstammes einen gewinnbringenden Wettbewerb zu erzeugen.

Zum Positiven gereicht zudem, dass die emotionale Belastung zum Großteil entfällt.

Um Eigentümern historischer Güter sowie land- und forstwirtschaftlicher Flächen diese Sicherheit bieten zu können, hat die LOSCH & MEYER Immobilien GmbH ein Team zusammengestellt, deren Mitglieder von Familienbetrieben stammen bzw. sich dem Segment der Land- und Forstwirtschaft verschrieben haben und dies mit der Marktkenntnis, dem Knowhow sowie einem weitreichenden Netzwerk verknüpfen.

Gerne stehen wir Ihnen in allen Themen rund um Ihre land- und forstwirtschaftliche Liegenschaft zu einem diskreten und unverbindlichen Gespräch beratend zur Verfügung.



V. l. n. r.: Johannes Freiherr Geyr von Schweppenburg, Julius Losch und Holger Meyer

Im Auftrag eines Unternehmens der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken suchen wir als Kooperationspartner Bauland, Bauerwartungsland und landwirtschaftliche Flächen in Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Rheinland-Pfalz.

Im Kundenauftrag suchen wir für industrierdrängte Landwirte (Bauland, Kies) bundesweit land- und forstwirtschaftliche Flächen bzw. Betriebe.



LOSCH & MEYER



+49 221 16535900



buero@losch-meyer.de



www.losch-meyer.de