

Tipps für die Hofaufgabe:

Wenn am Grundstück auch die "Kinderstube" hängt

Wechseln bäuerliche Liegenschaften die Hand, gelten noch andere Regeln als auf dem übrigen Immobilienmarkt. Ruedi Amrein von der Agro-Treuhand informiert.

von Josef Scherer

Publiziert: 19.09.2019 / 13:56



Ruedi Amrein, langjähriger Mandatsleiter bei AGRO-Treuhand Sursee, ist Spezialist für den Verkauf von landwirtschaftlichen Liegenschaften. (Bild BauZ)

In den vergangenen Jahren hat die Landwirtschaft einen starken Strukturwandel erlebt. Zunehmend ist die Nachfolge nicht mehr gesichert. In der Folge verkaufen bäuerliche Eigentümer mehr Liegenschaften an Dritte.

Was ist speziell am Verkauf einer landwirtschaftlichen Liegenschaft?

Ruedi Amrein: Zuerst stellt sich die Frage, ob ein landwirtschaftliches Gewerbe nach Bodenrecht vorliegt. Ein solches kann nur als Ganzes verkauft werden. Hat die Liegenschaft die nötige Grösse nicht, kann sie aufgeteilt verkauft werden.

In beiden Fällen werden Bewilligungen der Dienststellen Landwirtschaft und Raumplanung nötig. Alle Verkäufe, die dem landwirtschaftlichen Bodenrecht unterliegen, haben eine obere Preisgrenze, die bewilligt werden muss.

Dazu werden vom Käufer je nach Betriebsgrösse Ausbildungsanforderungen verlangt. Diese Abläufe müssen im Vorfeld bekannt sein, sonst drohen höhere Kosten, Verzögerungen und Ärger. Besondere Bewilligungen werden erforderlich, wenn ein Grundstück aus dem Bereich des bäuerlichen Bodenrechts entlassen werden soll. Letzteres kann für die Käufer für die Finanzierung von Vorteil sein.

Wie finde ich Kaufinteressenten bzw. wie finden sie mich?

Eine Vermittlungsstelle kostet zwar, aber sie verfügt über Adressen von möglichen Käufern. So wird das Ziel rascher erreicht. Oft wird eine Liegenschaft auch ausgeschrieben, eventuell anonym. In jedem Fall ist eine Einschätzung nötig, wer als Käufer in Frage kommt. Bei der Suche leisten ansprechende Verkaufsdossiers gute Dienste.

Bei der Suche nach Vermittlern sind die Erfahrung und die Kosten zu vergleichen. In diesem Markt gibt es wenige Regeln, entsprechend gross ist die Bandbreite der Margen und Abrechnungsarten.

Gibt es weitere Besonderheiten beim Verkauf landwirtschaftlicher Immobilien?

Die meisten Verkäufer und Verkäuferinnen sind auf diesen Betrieben aufgewachsen. Sie verkaufen nicht einfach ein Grundstück, sondern die eigene Kinderstube. Darum muss mit den Verkäufern eine sehr sorgfältige Auslese und Prüfung der Interessierten erfolgen. Die Verkäufer wollen später Freude an den Nachfolgern haben und mit Wohlwollen ehemaligen Nachbarn begegnen. Diese Werte können durchaus schwerer wiegen als der höchste Preis.

Und wie geht es weiter, wenn der Verkauf zustande gekommen ist?

Mit dem Verkauf ist das Geschäft noch nicht abgeschlossen. Es folgen noch Steuerabrechnungen. Die Planung dieser Veranlagungen beginnt aber bereits mit dem Verkaufsprozess. Eine optimale Abfolge kann viele Kosten ersparen.

Eine letzte Hürde stellen die Investitionen mit dem erhaltenen Geld dar. Wo soll beispielsweise eine Wohnung gekauft werden, damit später der Investitionswert soweit möglich erhalten wird. Dabei können Käufer auch zu Vermietern werden. In dieser neuen Rolle sind sie zu beraten und zu begleiten