

Schlösser stehen zum Verkauf

Schloss **Garath** ist für **6,5 Millionen Euro** zu erwerben. Auch Schloss **Kalkum** wird bald frei sein und ist zu haben: Der Handel mit Landsitzen und Burgen ist schwierig. Privatpersonen kaufen selten, oft investieren Unternehmen und Hotels in die repräsentativen Räume.

VON UWE REIMANN

Natürlich gibt es diejenigen, die Burgherr werden wollen und sich einen repräsentativen Landsitz in Form eines Schlosses oder einer Burg ein paar Millionen kosten lassen. Von diesen Menschen gibt es aber nicht allzu viele. Eher schon Unternehmen, große Verbände, Organisationen oder Stiftungen erwerben eine solche Immobilie plus Grund und Boden, um sie zu nutzen. Zwei solcher Schlösser werden derzeit auf diesem speziellen Luxus-Segment der Immobilienbranche angeboten: Schloss Garath ist für 6,5 Millionen Euro zu haben. Schloss Kalkum, in dem derzeit noch Teile des nordrhein-westfälischen Landesarchivs untergebracht sind, die dann in einen Neubau im Duisburger Innenhafen umziehen werden, steht zum Verkauf. Das Anwesen ist aber frühestens 2011 zu nutzen.

Rund 50 Objekte in Düsseldorf

Das Angebot ist begrenzt. Auf nur etwa 50 Schlösser, Burganlagen oder ähnlich große Anwesen schätzt der Immobilien-Makler Harald Robiné den Markt in Düsseldorf. Dazu kommen noch einige mehr im Umkreis, vor allem am Niederrhein und im Bergischen Land finden Liebhaber von repräsentativen Kiesauffahrten und Sälen mit Kronleuchtern ihre Objekte. Schloss Garath ist dabei kein alter, muffiger Kasten. Elektroanlagen, Fenster, Dach und Festsäle sind vor Jahren komplett renoviert worden.

Und trotzdem überlegen sich Privatpersonen dreimal, ob sie eine solche Immobilie erwerben sollen. „Wer zum Beispiel in Schloss Kalkum ziehen wollte, muss sicherlich noch einmal mindestens eine Million Euro reinstecken“, schätzt Robiné.



Schloss Garath steht für 6,5 Millionen Euro zum Verkauf.

RP-ARCHIVFOTO: CHRISTOPH GÖTTERT



Schloss Kalkum wird in Zukunft frei.
RP-FOTO: THOMAS BUSSKAMP



Ein standesgemäßer Saal mit Kronleuchter und exklusivem Boden gehört zum Schloss Garath.
FOTO: ROBINÉ

INFO

Nachfrage im Herbst

Die **Vorstandsverträge** in großen Unternehmen laufen meist zum Jahresende aus. Dann werden solche **Posten** neu besetzt – und für die wird eine repräsentative Bleibe gesucht. „Deshalb ist die Nachfrage nach solchen **Luxus-Immobilien** im Herbst sehr groß“, sagt Harald Robiné.

né. Auch die hohen Nebenkosten schrecken viele ab. Deshalb sind es meist ganz spezielle Liebhaber, die es für ihr Ego brauchen, mit dem Wagen vor dem Schloss vorzufahren. „Meist kaufen Firmen und Organisationen solche Immobilien. Das sind dann ganz besondere Büroflächen im besonderen Ambiente, die auf die Mitarbeiter warten“, weiß Robiné. Auch Hotelketten gehören oft zu den Interessenten.

Da wundert es nicht, dass ein Besitzerwechsel nicht so schnell zustande kommt wie beim Reihenhaushaus. „Bei der Vermarktung von Schlössern oder Burgen dauert es durchschnittlich drei bis fünf Jahre“, sagt Robiné. Auch ein Grund für die lange Anbahnungsdauer: Nur sehr sparsam werden Interessenten an das Objekt herangeführt. So sind in ersten Exposés aus Diskretion niemals Schlafzimmer oder Badezimmer zu sehen. Privates Inventar wie Gemälde, Fotos oder Kunstwerke seien nie abgebildet, sagen Makler. Auf Fotos sind anfangs auch nur Einzelheiten wie beispielsweise exklusive Wasserhähne oder wuchtige Marmorböden anzuschauen. Sieht sich der Interessent das Objekt im Original an, soll er erst die ganze Pracht wahrnehmen, geben Immobilien-Experten zu.