

Ostdeutscher Boden – heiß umworben und doch billig?

1. **Ostdeutsche Boden- und Pachtpreise –
worauf müssen Landwirte sich einstellen?**
Dr. Klaus Siegmund, ZMP-Marktberichtsstelle Berlin – www.zmp.de
2. **Eigentumsverhältnisse und Entwicklung am Bodenmarkt
in den neuen Ländern**
Prof. Dr. Clemens Fuchs, FH Neubrandenburg – www.fh-nb.de
3. **Zur Rolle der BVVG am ostdeutschen Bodenmarkt
(Auftrag, Ergebnisse, aktuelle Probleme)**
Dr. Wilhelm Müller, Geschäftsführer BVVG – www.bvvg.de
4. **Moderator: Prof. Dr. Klaus Böhme, Chefredakteur Neue Landwirtschaft**
5. **Veranstalter: Neue Landwirtschaft**
Das Fachmagazin für den Agrarmanager
6. www.NeueLandwirtschaft.de www.Agrarrecht.de

Heiß umworben und doch billig?

NL-Forum zum ostdeutschen Bodenmarkt auf der Grünen Woche

Das Forum der Neuen Landwirtschaft zu den Entwicklungen und Perspektiven am Bodenmarkt in den neuen Bundesländern fand im Rahmen des Fachprogramms der Grünen Woche 2004 eine breite Resonanz. An dieser Stelle können nur einige der Informationen wiedergegeben werden.

„**Ostdeutscher Boden** – heiß umworben und doch billig?“ Diese Frage zeigt bereits das Spannungsfeld, in dem sich der Bodenmarkt in den neuen Bundesländern bewegt. Er hat Besonderheiten, die in der Geschichte der letzten Jahrzehnte liegen und wesentlich auch aus den so entstandenen Agrarstrukturen resultieren.



Nach den Vorträgen von Dr. Klaus Siegmund (li.), Prof. Dr. Clemens Fuchs (re.) und Dr. Wilhelm Müller (2. v. li.) waren zahlreiche Fragen zu beantworten. NL-Chefredakteur Prof. Dr. Klaus Böhme moderierte die Veranstaltung.

Fotos: Tanneberger

In 40 Jahren sozialistischer Planwirtschaft hatte der landwirtschaftliche Boden seinen Charakter als Ware weitgehend verloren, einen Markt gab es nicht. Die Bewirtschaftung erfolgte fast ausschließlich in den LPG und VEG. Deshalb ist der

Bodenmarkt in Ostdeutschland noch jung. Er weist aber klare Konturen auf. Im Ergebnis der historischen Besonderheiten ist auch der größte Verwalter und Verwerter für landwirtschaftliche Flächen in Deutschland, die BVVG entstanden. Sie

bestimmt durch die Erfüllung ihres Auftrages die Entwicklung am Markt wesentlich mit.

Dr. Klaus Siegmund,

Leiter der ZMP-Marktberichtsstelle Berlin, belegte den deutlichen Ost-West-Unterschied zwischen den Boden- und Pachtpreisen. Nach seiner Meinung ist davon auszugehen, dass diese „zwei Welten“ beim Preisniveau auch künftig Bestand haben. Zur konkreten Entwicklung der Preise in den nächsten Jahren sei eine klare Voraussage aber nicht möglich.

Bei der Analyse des Bodenmarktes in Deutschland sollte man auch andere regionale Unterschiede zu Kenntnis nehmen: Während 2002 in Nordrhein-Westfalen und Bayern im Durchschnitt deutlich über 20.000 €/ha gezahlt wurden, lagen die Preise in Rheinland-Pfalz, Schleswig-Holstein, Hessen und Niedersachsen zwischen 10.000 und 15.000 €/ha. In den neuen Ländern wurden allerdings nur zwischen 2.854 in Brandenburg und 4.733 €/ha in Thüringen gezahlt.

Dr. Siegmund verwies darauf, dass Dynamik am deutschen Bodenmarkt vor allem durch den Handel in Ostdeutschland entsteht. Im Westen und Norden sind die gehandelten Mengen Jahr für Jahr relativ gleich und die Preise stabil. In den neuen Bundesländern wurden von den 2002 insgesamt in Deutschland gehandelten 95.730 ha immerhin 55.438 ha (58%) verkauft. Allein der Bodenhandel in Mecklenburg-Vorpommern umfasste mit 20.436 ha ein Volumen wie das der Länder Nordrhein-Westfalen, Bayern, Baden-Württemberg und Schleswig-Holstein zusammengenommen.

Prof. Dr. Clemens Fuchs

von der Fachhochschule Neubrandenburg verwies darauf, dass sich auch in Frankreich die Bodenpreise auf dem niedrigen Niveau der ostdeutschen Länder bewegen. Er wies nach, dass die Boden- und Pachtpreise in der Europäischen Union bisher wesentlich von den gezahlten Hektarprämien beeinflusst wurden. Mit Blick auf die EU-Agrarreform sieht Prof. Fuchs einerseits eine dämpfende Wirkung für die Entwicklung der Bodenpreise durch sinkende Erzeugerpreise und Prämienkürzungen durch Modulation und Degression. Andererseits stützen künftig nur noch an die Fläche geknüpfte Direktzahlungen die Bodenpreise. Was überwiege, könne man heute noch nicht sagen.

Mit Hilfe eines Optimierungsmodells zeigte Prof. Fuchs anschaulich, welche betriebswirtschaftlichen Strategien sich für den Bodenkauf ergeben, wovon die Entscheidungen abhängen und wie der maxi-

male Preis, zu dem betriebswirtschaftlich sinnvoll Boden gekauft werden kann, ermittelt wird.

Dr. Wilhelm Müller,

Geschäftsführer der BVVG Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH, unterstrich, dass der Auftrag, an den sich die Gesellschaft zu halten hat, klar geregelt ist:

1. Privatisierung gemäß § 1 (6) Treuhandgesetz, d.h. unter Berücksichtigung der ökonomischen, ökologischen, strukturellen und eigentumsrechtlichen Besonderheiten der Landwirtschaft,
2. begünstigter Verkauf nach EALG und Flächenerwerbsverordnung (FlERwV),
3. bis zum Verkauf ordnungsgemäße Zwischenbewirtschaftung durch effiziente Verpachtung.

Von dem Anfangsbestand von 1.070 Tha landwirtschaftliche Fläche wurden von der BVVG bis zum 31. 12. 2003 insgesamt 323 Tha, das sind immerhin über 30 %, verkauft, davon 177 Tha nach EALG, 100 Tha nach Verkehrswert und 46 Tha durch Umwidmung. Rund 2.000 ha Naturschutzflächen wurden unentgeltlich an die Länder übertragen. Noch zu privatisieren sind 745 Tha, von denen derzeit 707 Tha langfristig verpachtet sind.

Bei den Bodenverkäufen habe die BVVG zu Beginn zweifellos die Preise am ostdeutschen Markt wesentlich mitbestimmt. Inzwischen werden die BVVG-Preise aber vom Markt bestimmt. Bei den Verkäufen nach dem Verkehrswert erzielte die BVVG 2002 einen Kaufwert von 4.514 €/ha, bei den preisbegünstigten EALG-Verkäufen wurden 2.179 €/ha erreicht. Dr. Müller erläuterte in seinen Ausführungen die Flexibilisierung der Flächenverwertung durch die BVVG. Ziele der seit dem 9. 1. 2004 wirksamen Regelung sind:

- Bewegung des Bodens zum besseren Wirt fördern.
- Stärkere Betonung des Verkaufs, auch aus Haushaltsgründen.
- Besondere Berücksichtigung arbeitsintensiv wirtschaftender Betriebe.

Flexibilisierung heißt im Einzelnen, dass 12-jährige Pachtverträge (PV), für die bis zum 8. 1. 2004 kein Antrag auf Verlängerung bei der BVVG vorlag, grundsätzlich nicht verlängert werden. Bei Betrieben mit derartigen BVVG-Pachtflächen von zunächst ab 50 ha werden die PV zum 30. 9. 2006 unter Berücksichtigung von Härtefällen und EALG-Ansprüchen beendet; bei Pachtflächen unter 50 ha verlängern sich zunächst die PV gemäß vertraglicher Regelung um jeweils ein Jahr.

Soweit Betriebe einen Antrag auf begünstigten Erwerb nach der FlERwV gestellt haben, soll der begünstigte Verkauf beschleunigt abgewickelt werden. Wenn der begünstigte Verkauf aus Gründen, die nicht beim Antragsteller liegen, bis zur Beendigung des langfristigen PV nicht vollzogen werden kann, wird der PV für die zur Durchführung des Verkaufs erforderliche Dauer und im notwendigen Umfang verlängert.

In allen anderen Fällen führt eine Anerkennung als Härtefall zum Neuabschluss des Pachtvertrages über sechs Jahre.

Nicht mehr langfristig zu verpachtende Flächen werden grundsätzlich ausgeschrieben und zum Höchstgebot veräußert; eine Einzelvergabe ist nur in Ausnahmefällen und auf der Grundlage eines unabhängigen Gutachtens möglich.

Nach Möglichkeit sollen 2.000 ha je Jahr beschränkt auf Öko- sowie konventionelle Gartenbau-, Futterbau- und Veredlungsbetriebe ausgeschrieben werden. Die Ausschreibungslose sollen nach Möglichkeit 50 ha nicht überschreiten.

Erwartungsgemäß wurden zu dieser neuesten Regelung auch in der Diskussion die meisten Fragen gestellt.

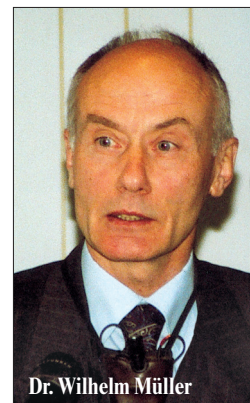
(bö) NL



Dr. Klaus Siegmund



Prof. Dr. Clemens Fuchs



Dr. Wilhelm Müller

Lesetipp: Neue Landwirtschaft

Lesen Sie zu den Beiträgen von
– Dr. Siegmund: Heft 12/2003, S. 22 ff.
– Prof. Fuchs: Heft 9/2003, S. 18 ff.
Info: (0 30) 29 39 74 52

»Zwei Welten« bei den Bodenpreisen

Im Jahr 2002 wurden in Deutschland rund 96.000 Hektar Agrarland zum Verkehrswert veräußert, davon gut 55.000 Hektar in Ostdeutschland. Der durchschnittliche Kaufwert für landwirtschaftlichen Boden hat sich dabei kaum verändert; regional zeigen sich aber durchaus unterschiedliche Entwicklungen.

DR. KLAUS SIEGMUND und
SABINE MADEI von der ZMP
Marktberichtsstelle Berlin analysieren anhand jetzt vorliegender regionaler Daten Entwicklungen am Bodenmarkt 2002.

Die Kaufwerte für Agrarland¹ haben sich 2002 in Deutschland im Schnitt kaum verändert. Mit 9.465 Euro je Hektar veräußerte Fläche der landwirtschaftlichen Nutzung liegen sie mit einem Plus von lediglich 38 Euro etwa auf Vorjahresniveau. Zugelegt im Preis haben die neuen Länder, für die die statistischen Erhebungen pro Hektar gegenüber 2001 einen Zuwachs von 5,3 % ausweisen (plus 203 €). Im alten Bundesgebiet verringerte sich der statistisch ausgewiesene durchschnittliche

Bodenpreis um 1,4 % bzw. 280 €/ha. Die Abbildung 1 zeigt, dass sich die Preise langfristig mit einer schwachen Tendenz nach oben entwickeln.

Bodenmarkt weiter zweigeteilt

Mit der ausgewiesenen stärkeren Preiserhöhung für zum Verkehrswert verkauftes Agrarland in den neuen Ländern ändern sich jedoch nicht grundsätzlich die Relationen der Bodenpreise zwischen Ost- und Westdeutschland. Nach wie vor ist der Unterschied beträchtlich, ja man kann sagen, es gibt beim Bodenmarkt in Deutschland nach wie vor „zwei Welten“: Einem durchschnittlichen Bodenpreis von 16.966 €/ha im Westen steht 2002 ein Bodenpreis von 4.014 €/ha im Osten gegenüber. Das ist in den neuen Ländern nur ein Viertel des Preises, der in den alten Ländern erzielt wird. Eine nähere Betrachtung bringt, selbst wenn nur Regionen (Länder oder Regierungsbezirke) mit annähernd vergleichbaren Ertragsmesszahlen (EMZ) der verkauften Flächen ins Verhältnis gesetzt werden, noch extremere Unterschiede zu Tage:

In Thüringen (EMZ/ha in 100: 49,4) wurden nur 13,8 % des Preises von Oberbayern (47,3) gezahlt, in Magdeburg (58,6) nur 12,9 % von Düsseldorf (59,0) und in Brandenburg (32,7) nur 13,1 % des Preises in der Oberpfalz (35,8).

Starke Differenzierung auch in den Ländern und zwischen Regionen

Der Vergleich der Bodenpreise nach Bundesländern zeigt andererseits die starke Differenzierung nach Regionen; und zwar nicht nur zwischen alten und neuen Ländern. Auch innerhalb der beiden Bundesgebiete zeigen sich bei der regionalen Struktur der Preise deutliche Unterschiede: So ist innerhalb des alten Bundesgebietes die Differenzierung – wie schon in vorangegangenen Zeitspannen – stark ausgeprägt. Beispielsweise liegt das Niveau der Kaufwerte für Agrarland im Saarland und in Rheinland-Pfalz, selbst wenn man die kompletten Länder vergleicht, im Verhältnis zu Bayern und Nordrhein-Westfalen nach wie vor nur bei etwa einem Drittel. Der Veräußerungserlös beträgt in den Regionen mit den niedrigsten Preisen im Westen wie im Regierungsbezirk Lüneburg (Niedersachsen) oder dem Saarland sogar nur ein Viertel des Preises der Verkäufe in Oberbayern oder in Düsseldorf (Nordrhein-Westfalen), wo regional die höchsten Kaufwerte zu verzeichnen sind. Die Preise in Lüneburg und im Saarland sind aber immer noch deutlich mehr als doppelt so hoch wie die vergleichbarer ostdeutscher Regionen.

Innerhalb des neuen Bundesgebietes ist zwar ebenfalls eine Differenzierung der Bodenpreise sichtbar, aber nicht so ausgeprägt wie im alten Bundesgebiet. Die niedrigsten Bodenpreise wurden 2002, trotz der höchsten Zuwachsraten, wiederum für Brandenburg ausgewiesen. Mecklenburg-Vorpommern hat 2002 weiter aufgeholt.

Noch wesentlich weiter klafft die Spanne auseinander, vergleicht man die Kaufwerte der einzelnen Landkreise oder auch Gemeinden. So können Durchschnittswerte für ganze Länder oder Regionen immer nur grobe Anhaltspunkte geben, verwischen sie doch allzu oft die aus den

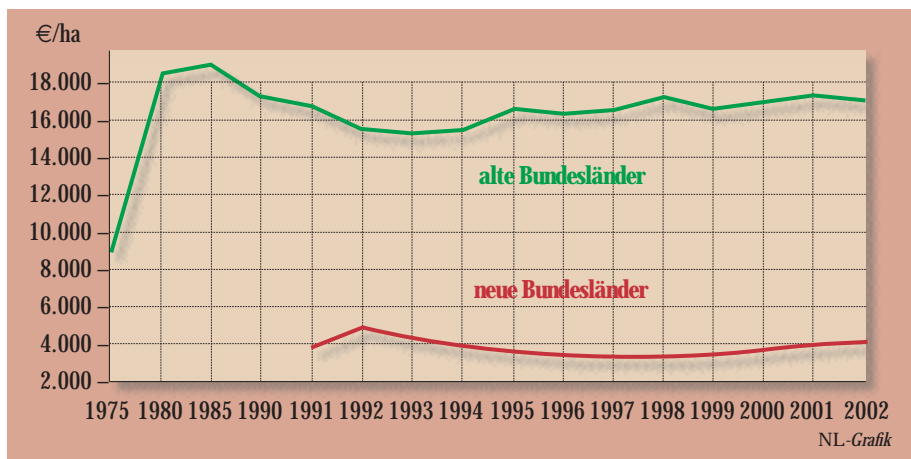


Abbildung 1: Entwicklung der Kaufwerte je Hektar Agrarfläche

¹ Fläche der landwirtschaftlichen Nutzung (FdLN)

örtlichen Bedingungen erwachsenden Extreme.

Jeder Kauf oder Verkauf von Boden ist aber immer eine Einzelaktion, ein Geschäft zwischen Partnern mit ganz konkreten Interessen und Möglichkeiten, erwächst oft aus einer längeren Entwicklung und ist von stark regional bestimmten Rahmenbedingungen abhängig. Deshalb muss jeder Käufer und Verkäufer von Boden die konkreten Verhältnisse vor Ort gründlich abklären, bevor eine Kauf-/Verkaufsentscheidung getroffen und ein Preis fixiert wird.

Größte Dynamik in Ostdeutschland

Trotz eines leichten Rückgangs der Bodenverkäufe zum Verkehrswert im Osten Deutschlands von rund 58.000 ha auf etwa 55.000 ha wurde dort nach wie vor der meiste Boden umgesetzt; von dem 2002 in Deutschland gehandelten Agrarland nämlich rund 58 %. Dieses Verhältnis

wurde in etwa auch in den Vorjahren erreicht. Die größten Flächenverkäufe erfolgten 2002 – ebenfalls wie in den Vorjahren – in Mecklenburg-Vorpommern, gefolgt von Sachsen-Anhalt.

2002 wurden in Deutschland 95.730 ha Agrarland verkauft (ohne die BVVG-Verkäufe nach EALG), das sind 0,56 % der insgesamt rund 17 Millionen Hektar Landwirtschaftsfläche. Rechnet man allerdings die 47.044 von der BVVG nach EALG zu begünstigten Preisen verkauften Hektar hinzu, dann haben 0,84 % der deutschen LF den Eigentümer gewechselt. In Ostdeutschland wurden 2002 mit den EALG-Flächen zusammen sogar etwa 1,83 % aller Agrarflächen ver- und gekauft.

Berücksichtigt man neben den Preisen für Verkäufe zum Verkehrswert auch die Preise von EALG-Verkäufen durch die BVVG, dann ergibt sich für Ostdeutschland 2002 theoretisch ein Durchschnittspreis von rund 3.200 €/ha (siehe auch Ta-

belle). Selbstverständlich hat der Verkauf von 46 % der insgesamt verkauften Fläche zu einem begünstigten Preis und an einen durch Gesetz bestimmten Bewerberkreis Einfluss auf die regionale Preisbildung und die Dynamik am Bodenmarkt.

Auch die Anzahl der Verkäufe und die bei einem Verkauf gehandelte Fläche unterscheiden sich deutlich zwischen den alten und den neuen Ländern. 36.260 Mal wechselten in Deutschland landwirtschaftliche Flächen den Eigentümer. Der Gesamtwert dieser Verkäufe betrug rund 89 Millionen Euro. Der durchschnittliche Verkauf bzw. Kauf von Agrarland stellte sich im Schnitt folgendermaßen dar: Je Veräußerungsfall nach Verkehrswert wurden 2,64 ha mit einer durchschnittlichen Ertragsmesszahl von 44,6 (EMZ/ha in 100) verkauft bzw. gekauft. Bei einem durchschnittlichen Preis von 9.465 Euro wurden damit 24.988 Euro umgesetzt.

Während auf dem früheren Bundesgebiet bei jedem der 25.311 Veräußerungsfälle ▷

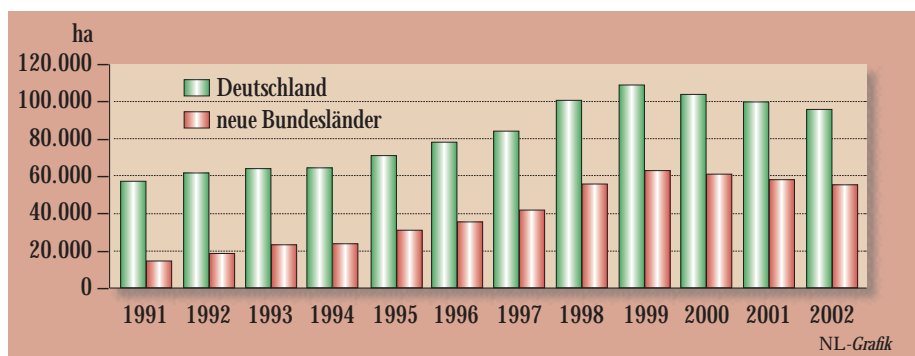


Abbildung 2: Nach Verkehrswert verkaufte Fläche der landwirtschaftlichen Nutzung (FdlN) in Deutschland sowie in den neuen Ländern

Land	Veräußerte FdlN ha	Kaufwert je ha FdlN €
Brandenburg	1.696	1.426
Mecklenburg-Vorp.	19.108	2.099
Sachsen	5.140	2.470
Sachsen-Anhalt	9.167	3.233
Thüringen	1.933	2.539
Neue Länder	47.044	2.211

Quelle: Statistisches Bundesamt

Tabelle: EALG-Verkäufe der BVVG 2002

Neue Landwirtschaft

Das Fachmagazin
für den Agrarmanager

lädt auf der Internationalen Grünen
Woche 2004 zu einer Veranstaltung
Bodenmarkt neue Länder ein.

Termin:

Mittwoch, 21. 1. 2004,
10.00 bis 13.00 Uhr, Saal 8

Veranstalter:

Redaktion Neue Landwirtschaft,

Thema:

Ostdeutscher Boden –
heiß umworben und doch billig?

Referate:

1. Eigentumsverhältnisse und
Entwicklung am Bodenmarkt in den
neuen Ländern
Prof. Dr. Clemens Fuchs,
FH Neubrandenburg
2. Boden- und Pachtpreise –
worauf müssen Landwirte
sich einstellen?
Dr. Klaus Siegmund,
ZMP-Marktberichtsstelle Berlin
3. Zur Rolle der BVVG am
ostdeutschen Bodenmarkt (Auftrag,
Ergebnisse, aktuelle Probleme)
Dr. Wilhelm Müller,
Geschäftsführer BVVG

Moderation:

Prof. Dr. Klaus Böhme,
Chefredakteur Neue Landwirtschaft

Verantwortlich:

K. Böhme, Neue Landwirtschaft
Berliner Straße 112A
13189 Berlin
Tel.: (0 30) 29 39 74 52
Fax: (0 30) 29 39 74 59
klaus.boehme@dlv.de
www.NeueLandwirtschaft.de

Ansprechpartner Grüne Woche:

Dr. H.-J. Petersen
Tel.: (0 30) 30 38-20 21
petersen@messe-berlin.de

zum Verkehrswert im Durchschnitt nur 1,59 ha verkauft wurden, waren dass bei den 10.949 Fällen in den neuen Ländern 5,06 ha. Bei den 1.034 EALG-Verkäufen wechselten je Kaufvertrag 45,5 ha den Eigentümer, in Mecklenburg-Vorpommern bei 265 Fällen sogar über 72 ha, in Brandenburg durchschnittlich fast 49 ha, in Sachsen-Anhalt 38, in Sachsen 25 und in Thüringen 23 ha.

Spezifische regionale Entwicklung in den neuen Ländern

Die Statistiken der Verkehrswert-Verkäufe zeigen, dass die Differenzierung zwischen und in den Regionen auch in den neuen Ländern beachtlich ist. Dabei setzten sich 2002 einerseits spezifische regionale Entwicklungen weiter fort; andererseits nivellierten sich auch bisherige Unterschiede zwischen regionalen Bodenmärkten. Die nachfolgende kurze und keinesfalls vollständige Bewertung nach Bundesländern soll das verdeutlichen:

Mecklenburg-Vorpommern:
Kaufpreise seit 1991 verdoppelt

In Mecklenburg-Vorpommern sind die Kaufwerte für landwirtschaftlich genutzte Flächen 2002 deutlich angestiegen. Der durchschnittliche Kaufpreis betrug 4.264 Euro je Hektar. Regional wurden – wie schon in den Vorjahren – große Preisunterschiede ausgewiesen. Der höchste Kaufwert wurde mit 7.372 €/ha im Landkreis Nordwestmecklenburg erreicht. In diesem Kreis wurde mit 2.673 ha auch das meiste Agrarland veräußert. In den Landkreisen Bad Doberan, Güstrow, Müritzt, Nordvorpommern und Rügen lagen die durchschnittlichen Kaufpreise über 4.000 Euro. Der Landkreis Uecker-Randow dagegen wies mit 2.634 Euro den niedrigsten Kaufwert des Landes auf.

In Mecklenburg-Vorpommern wechselten 20.436 ha zum Verkehrswert ihren Eigentümer, das waren immerhin 22 % weniger als im Vorjahr. Die Kaufwerte für Boden mit höherer Güte setzten sich dabei deutlich vom Durchschnitt ab. Insgesamt ist der

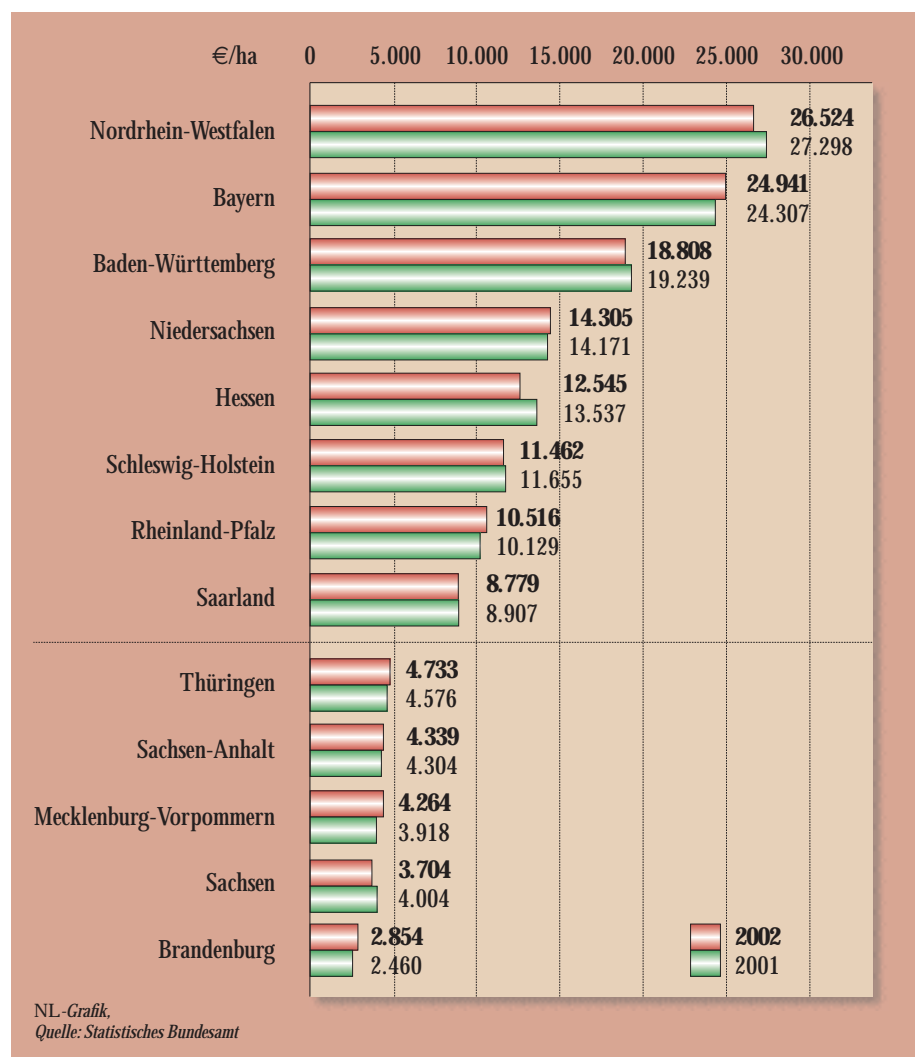


Abbildung 3: Durchschnittliche Kaufwerte je Hektar nach Verkehrswert veräußerter Fdln (nach Bundesländern 2002 und 2001)

Wettbewerb um Agrarland in Mecklenburg-Vorpommern eher größer als kleiner geworden.

Brandenburg:

Bodenmarkt mit großer Dynamik

In Brandenburg hat sich der Bodenmarkt der neuen Länder 2002 am dynamischsten entwickelt. So sind die Kaufwerte für landwirtschaftlich genutzte Flächen bundesweit am stärksten gestiegen, allerdings ausgehend von dem niedrigsten Niveau der gesamten Bundesrepublik. Der durchschnittliche Kaufpreis im Jahr 2002 betrug 2.854 €/ha. Das sind 16 % mehr als im Jahr 2001. Regional gab es wiederum große preisliche Unterschiede. Der höchste Kaufwert wurde mit 5.426 €/ha im Landkreis Uckermark erreicht. Hier wurde mit der Ertragsmesszahl 38 (EMZ/ha in 100) auch die höchste Bodengüte des verkauften Landes ausgewiesen. Über dem Landesdurchschnitt liegen die Kaufwerte in den Kreisen Märkisch-Oderland (rund 3.250 €/ha) und im Barnim-Kreis (knapp 3.000 €/ha). Für den Landkreis Oder-Spree zeigte die Statistik mit 1.480 €/ha den niedrigsten Wert. 2002 wechselten in Brandenburg 11.693 ha landwirtschaftlich genutzte Fläche ihren Eigentümer, 11 % mehr als im Jahr davor; die Zahl der Veräußerungsfälle stieg um knapp 60 % auf 2.563.

Sachsen-Anhalt:

Deutlich mehr Agrarland veräußert

Der durchschnittliche Kaufpreis für Flächen der landwirtschaftlichen Nutzung lag 2002 mit 4.339 €/ha nur geringfügig über dem Vorjahreswert, aber um 11 % über dem Durchschnitt der vorangegangenen fünf Jahre. Regional betrachtet zeichnen sich überdurchschnittliche Kaufwerte von über 6.000 Euro je Hektar in den Kreisen in ackerbaulich ertragsstarken Gegenden ab, während in den nord- und östlichen Kreisen des Landes mit ertragschwachen Böden die Preise unter 3.000 Euro liegen. Der Regierungsbezirk Halle liegt bei 5.247 €/ha, der Regierungsbezirk Dessau bei 3.156 €/ha.

Die Zahl der Verkaufsfälle 2002 ist gegenüber dem Vorjahr zwar mit 3,2 % geringfügig zurückgegangen, die nach Verkehrswert verkaufte Agrarfläche stieg jedoch gegenüber 2001 um 24 % an. Wie schon in den Vorjahren waren auch 2002 in Sachsen-Anhalt insbesondere Böden mit hoher Güte gefragt. Die für das verkaufte Agrarland ausgewiesene durchschnittliche Ertragsmesszahl lag mit rund 59 (EMZ/ha in 100) über den Werten der letzten fünf Jahre und im bundesweiten Vergleich gut 14 Prozentpunkte über dem Durchschnitt.

Sachsen: Preise und Verkäufe von Agrarflächen rückläufig

Der Bodenmarkt in Sachsen weist in den neuen Ländern die geringste Dynamik aus. Das zeigt sich insbesondere auch am relativ geringem Umfang der Veräußerungen (Fläche sowie Veräußerungsfälle). In Sachsen sind die Kaufwerte für landwirtschaftlich genutzte Flächen seit 1999 gesunken – in diesen drei Jahren um 837 Euro. Der Kaufpreis betrug 2002 durchschnittlich 3.704 €/ha. Das sind 7,5 % weniger als 2001 und fast 15 % weniger gegenüber dem Durchschnitt der vorangegangenen fünf Jahre. Im Vergleich zu 1992 liegt das Preisniveau von Agrarland in Sachsen damit nur noch bei etwas mehr als der Hälfte. Regional gab es wieder große preisliche Unterschiede. Der höchste Kaufwert wurde mit 6.233 €/ha im Landkreis Meißen ausgewiesen. In den Landkreisen Mittweida und Leipziger Land lagen die durchschnittlichen Kaufpreise über 5.000 Euro. Im Landkreis Kamenz lag der Kaufwert mit 2.047 Euro am niedrigsten. 2002 wechselten in Sachsen 2.533 ha landwirtschaftlich genutzte Fläche ihren Eigentümer, rund ein Viertel weniger als im Vorjahr.

Thüringen:

Noch die höchsten Preise im Osten

In Thüringen sind 2002 die Kaufwerte für landwirtschaftlich genutzte Flächen leicht gestiegen. Der durchschnittliche Kaufpreis betrug 4.733 €/ha. Innerhalb der neuen Bundesländer werden damit in Thüringen zwar immer noch die höchsten Preise für Agrarflächen gezahlt. Der Abstand zu Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen-Anhalt hat sich aber weiter verringert. Regional gibt es nach wie vor große Unterschiede zwischen den Kaufwerten. Die höchsten Preise wurden mit 7.653 €/ha im Landkreis Sonneberg und mit 7.499 €/ha im Landkreis Altenburger Land erreicht. Für den Wartburgkreis ergab sich mit 3.367 Euro der niedrigste Wert. In Thüringen wechselten 2002 insgesamt 6.355 ha landwirtschaftlich genutzte Fläche zum Verkehrswert ihren Eigentümer, das war fast wieder der Umfang wie im Vorjahr. (bö) NL

Lesetipp:

Briefe zum
Agrarrecht

Kaufwerte für
landwirtschaftliche Grundstücke
Heft 11/2003, S. 455 ff. Info: (030) 29397452

Boden jetzt oder später kaufen?

Preis, betriebliche Situation und Alternativen entscheiden

PROF. DR. CLEMENS FUCHS von der Fachhochschule Neubrandenburg geht der Frage nach, ob und wann der einzelne Betrieb Boden kaufen oder ob er lieber in andere Betriebszweige investieren sollte.

Während im Westen und im Süden der Republik relativ hohe Preise beim Verkauf von landwirtschaftlichen Flächen erzielt werden (NRW 27.298 €/ha und Bayern 24.307 €/ha im Jahr 2001), liegt das Preisniveau in Ostdeutschland noch relativ niedrig (von 2.460 €/ha in Brandenburg bis 4.576 €/ha in Thüringen), allerdings mit steigender Tendenz. Bei den hohen Bodenpreisen im früheren Bundesgebiet ist der Anteil der Bodenverkäufe gemessen an der gesamten landwirtschaftlich genutzten Fläche relativ gering. Er betrug dort lediglich 0,4 % (41.812 ha Kauf) im Jahr 2001. Dies deutet auf einen marginalen Markt hin, wobei neben Einzelflächen mit besonderem Wert für den erwerbenden Betrieb vor allem steuerliche Gründe bei der Reinvestition von Einnahmen aus Baulandverkauf maßgebend sein dürften.

In den neuen Ländern dagegen ist der Kauf von Flächen noch vergleichsweise günstig, so dass hier ca. 1,1 % der Flächen (58.210 ha Kauf) gehandelt wurden. Neben dem begünstigten Flächenerwerb von der BVVG mit 35 % abgesenktem Verkehrswert liegt ein weiterer Grund für Flächenkauf an dem relativ hohen Angebot an Land von privater und staatlicher Seite. In Ostdeutschland werden zudem oft Pachtflächen zum Kauf angeboten. Hierbei ist von Interesse, dass in Westdeutschland der Pachtanteil zwar bereits auf 47 % gestiegen ist, in Ostdeutschland aber immer noch bei ca. 90 % liegt. Auch wenn zu Beginn der 1990er Jahre lange Pachtzeiten von 12 oder 18 Jahren vereinbart wurden, so laufen diese mit der Zeit aus und die Gefahr, dass solche Flächen von an-

deren Unternehmen gekauft und dann auch bewirtschaftet werden, ist groß. Nun gibt es grundsätzlich neben dem Flächenerwerb auch andere Möglichkeiten, Geld in der Landwirtschaft zu investieren. Die Alternativen reichen von der Spezialisierung im Gartenbau oder bei Dauerkulturen, von der Veredlung (Schweine und Geflügel) über Ölmühlen bis hin zur Windenergie, um nur einige zu nennen. Die Wirtschaftlichkeit solcher Investitionen hängt dabei zunächst einmal von der Investitionsalternative selbst ab, z. B. von der internen Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Da jedoch viele Betriebe (mit Pachtflächen) bereits in den Marktfruchtanbau (Maschinen, Trocknung, Lagerung usw.) investiert haben, lässt sich der Betriebsschwerpunkt kurzfristig nur schwer verändern.

Jeder Betrieb muss nun unter Berücksichtigung der Entwicklungen am Bodenmarkt, der betrieblichen Situation und der verfügbaren Alternativen eine langfristige Betriebsstrategie entwickeln, aus der sich

dann auch klare Hilfen für die kurzfristigen Entscheidungen beim Bodenkauf (und -verkauf) ergeben. Unternehmer, Manager und Berater stehen ständig und in zunehmendem Maße vor der Frage, ob überhaupt Boden gekauft werden sollte, welchen Flächen Vorrang eingeräumt werden muss und wieviel Bodenkauf aktuell und langfristig die Ökonomie des Unternehmens verträgt. Oft sind sehr schnelle Entscheidungen erforderlich, aber auch die sollten nicht einfach „aus dem Bauch“ getroffen werden.

Einzelbetriebliche Strategien

Im folgenden werden modellhaft einzelbetrieblichen Strategien entwickelt. Sie sollen anregen, in jedem Unternehmen solche Überlegungen anzustellen, und auch zeigen, welche Elemente in die Strategiefindung einbezogen werden müssen.

Dazu wird ein 1.000 ha-Marktfruchtunternehmen unterstellt, das durch Annahmen bezüglich des Eigenkapitalanteils, des Anteils an Pachtflächen, der erzielbaren Deckungsbeiträge und des Kaufwertes seiner Flächen weiter spezifiziert wird. In Tabelle 1 sind die weiteren Annahmen dargestellt, die es ermöglichen, die unterschiedlichen Ausgangssituationen darzustellen. Das Ziel der Planung für die einzelnen Unternehmensbeispiele ist es, das Eigenkapital nach 20 Jahren zu maximieren, wobei bei Kreditaufnahme die Beleihungsgrenze von 50 % nicht überschritten werden soll.

Diese Kalkulationen können auch auf andere Betriebsgrößen übertragen werden, solange Größeneffekte vernachlässigt wer-

Tabelle 1: Variablen und ihre Ausgangswerte für typische Unternehmensbeispiele

Variable	Ausgangssituation		
	günstig	mittel	schlecht
Verfügbarkeit landwirtschaftlicher Flächen	freier Bodenmarkt mit Zugang zu Pachtflächen und Kaufangeboten	begrenzte Verfügbarkeit von Pachtland und Bodenkauf	Pachtverträge laufen aus und werden nichterneuert, Betriebsfläche kann nur gehalten werden, wenn ehemalige Pachtflächen gekauft werden, andere Flächen sind nicht verfügbar
Eigenkapitalanteil	hoch (z. B. 75 % bis 100 %)	z. B. 50 %	niedrig (z. B. 25 %)
Zukaufspreis für Boden ¹	gering (z. B. 3.500 €/ha)	7.000 €/ha	hoch (z. B. 25.000 €/ha)
Bodenpreissteigerung ¹	1 % p.a.	0,84 % p.a.	keine Preissteigerung
Pachtpreise ¹	2,8 % des Kaufpreises (~ 98 €/ha)	2,6 % (~ 129 €/ha)	1,3 % des Kaufpreises (~ 325 €/ha)
Pachtanteil	gering (z. B. 60 %)	z. B. 80 %	hoch (z. B. 100 %)
Anteil auslaufender Pachtverträge	gering (z. B. 0 bis 5 % p.a.)	z. B. 10 %	hoch (z. B. 25 % bis 50 % p.a.)
Deckungsbeiträge im Marktfruchtanbau, einschl. Direktz.	700 €/ha (~ 88 dt Weizenertag)		550 €/ha (~ 64 dt Weizenertag)

Annahmen für die Ausgangssituation: 1.000 ha landwirtschaftliche Fläche, Zinssatz für Fremdkapital 7 %, Guthabenzins 1 %, 0,25 Arbeitskräfte pro 100 ha Fläche, 1.000 €/ha Besatzkapital, Einkommensteuersatz 30 %, Planungszeitraum zwei Jahrzehnte, Zielgröße Eigenkapitalmaximum.

¹ Diese drei Variablen sind gekoppelt und Zwischengrößen werden interpoliert.

den können und z.B. das durchschnittliche Besitzvermögen (im Marktfruchtbetrieb vorwiegend Maschinen) wie angenommen etwa 1.000 €/ha beträgt. Eine Entscheidung im konkreten Einzelfall sollte natürlich immer auf die betriebliche Datenlage abgestimmt sein.

Pachten immer günstiger

Unterstellt man einen Kapitalmarktzins von 7 %, so ist die Flächenpacht in Ost- wie in Westdeutschland auf jeden Fall günstiger, denn in Westdeutschland beträgt der Pachtpreis im Durchschnitt nur 1,3 % des

Kaufpreises und in Ostdeutschland ca. 2,7 %. Solange keine Gefahr gesehen wird, dass Pachtflächen längerfristig verloren gehen, könnte es sogar von Vorteil sein, eigene Flächen zu verkaufen, um Schulden mittelfristig abzubauen und später aus dem Eigenkapital die Eigentumsfläche wieder zu erhöhen.

Dieser Fall tritt z.B. dann auf, wenn ein Unternehmen zu 75 % mit Fremdkapital finanziert ist (im Beispiel Abbildung 1 mit 1.800 T € Schulden) und bei mittlerem Bodenwert (7.000 €/ha) die Schulden schon mit einem relativ geringen Bodenverkauf abgebaut werden können. Im Be-

triebsbeispiel werden von den ursprünglich 200 ha Eigentum ca. 134 ha in den ersten zehn Planungsjahren verkauft und in den folgenden zehn Jahren wieder 160 ha zurückerworben. Das Eigenkapital erhöht sich dabei innerhalb von 20 Jahren um 1.770 T € (von 600 T € auf 2.371,8 T €). Ohne die Flächentransaktionen würde das Eigenkapital um insgesamt 150 T € oder ca. 7,4 T €/Jahr geringer ansteigen.

Die in Abbildung 1 dargestellte Situation ist insbesondere für ostdeutsche Verhältnisse wenig zutreffend. Zum einen ist wegen der starken Konkurrenz um die Flächen mit einem Rückgang der Betriebsfläche zu rechnen, sollten Flächen von auslaufenden Pachtverträgen nicht zumindest teilweise käuflich erworben werden. Zum anderen sind die Bodenpreise niedriger, so dass Schulden weniger effektiv durch Bodenverkauf abgebaut werden können.

Im folgenden wird deshalb damit gerechnet, dass bei einem Unternehmen mit ursprünglich 1.000 ha Pachtland jährlich ca. 10% der Pachtverträge auslaufen und diese Flächen nur dann weiter bewirtschaftet werden können, wenn sie käuflich erworben werden. Reicht die Liquidität nicht aus, dann ist mit einem Rückgang der Bewirtschaftungsfläche zu rechnen.

Optimale Entwicklung der Flächenausstattung, des Sachvermögens und des Eigenkapitals unter verschiedenen Bedingungen

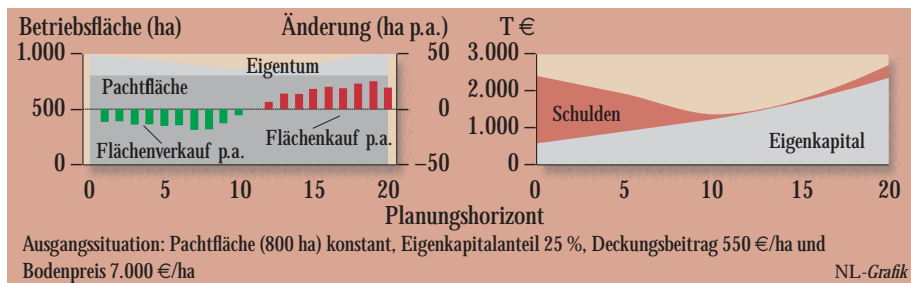


Abbildung 1: Pachtverträge bestehen langfristig – Empfehlung: Schulden abbauen

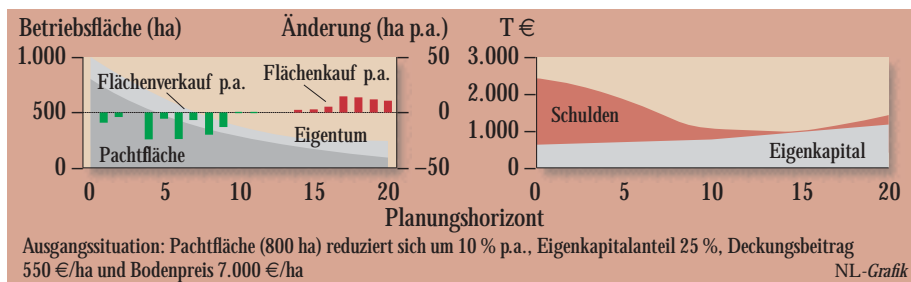


Abbildung 2: Bei hohen Bodenpreisen und auslaufenden Pachtverträgen – Empfehlung: Schulden abbauen

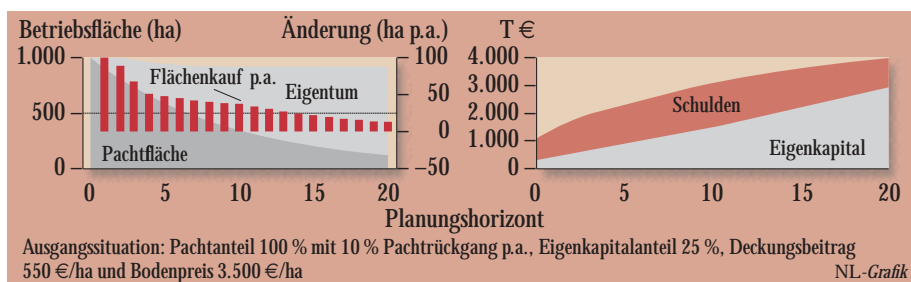


Abbildung 3: Bei moderaten Bodenpreisen und auslaufenden Pachtverträgen – Empfehlung: Boden kaufen

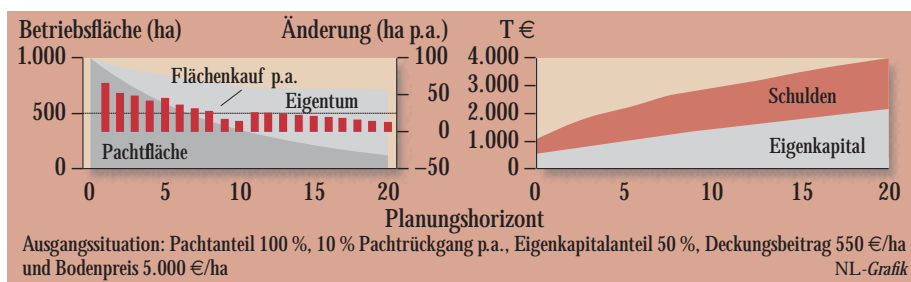


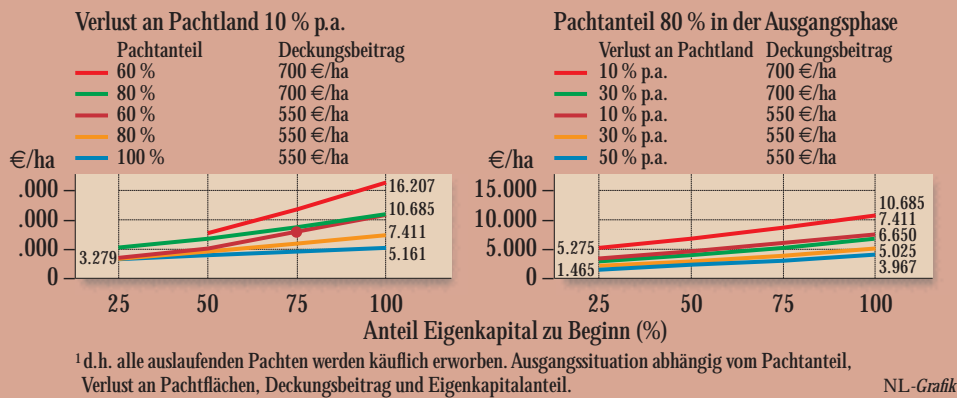
Abbildung 4: Bei mittleren Bodenpreisen und auslaufenden Pachtverträgen – Empfehlung: Boden kaufen

Bei hohen Bodenpreisen schrumpfen Pachtbetriebe

Laufen die Pachtverträge aus und können diese Flächen nur dann weiter bewirtschaftet werden, wenn sie käuflich erworben werden, ist bei hohen Bodenpreisen eine Betriebsverkleinerung unabwendbar. Bei relativ geringem Eigenkapitalanteil sollte Eigentumsfläche auch in diesen Fällen dazu verwendet werden, um Schulden abzubauen (Abb. 2).

Ein Bodenpreis von 7.000 €/ha wird in Ostdeutschland nur in wenigen Fällen erreicht, deshalb wird nachfolgend eine Situation mit Kaufwerten von 3.500 €/ha untersucht.

Niedrige Bodenpreise sind einer Sicherung der Produktionsgrundlage von Marktfruchtbetrieben grundsätzlich förderlich. Flächen von auslaufenden Pachtverträgen können leichter käuflich erworben und die Betriebsfläche damit auf Dauer erhalten werden (Abb. 3). Im Beispiel ist angenommen, dass die Pachtfläche um jeweils 10% pro Jahr zurückgeht, und im ersten Jahr werden 100 ha und im zweiten Jahr 90 ha zugekauft. Im dritten Jahr können aufgrund begrenzter Liquidität von 81 ha Pachtverlust nur noch ca. 68 ha zugekauft werden. Ab dem 11. Jahr stünden dann wieder mehr Geldmittel zur Verfügung, um zusätzlich Flächen zuzukaufen, der Zukauf wurde jedoch hier und



in allen weiteren Beispielen auf die bereits gepachteten Flächen begrenzt. Im Planungszeitraum von 20 Jahren sinkt die Betriebsfläche von ursprünglich 1.000 ha auf 917 ha, wobei am Ende 122 ha Pacht verbleiben und 795 ha Eigentum erworben werden könnten. Insgesamt ist die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens als günstig einzustufen, denn der Eigenkapitalanteil steigt von anfänglich 25 % auf ca. 75 % zum Planungsende an. Das hier vorgestellte Beispiel zeigt, dass das unterstellte Preisniveau von 3.500 €/ha bereits zu hoch ist, um zumindest in der Anfangsphase alle auslaufenden Pachtverträge käuflich erwerben zu können. Es stellt sich daher die Frage, wo denn der maximale Zukaufspreis liegen würde, damit ein Unternehmen bei auslaufenden Pachtverträgen keinen Flächenschwund hinnehmen müsste. Dazu wird nachfolgend der maximale Kaufpreis für unterschiedliche Ausgangssituationen ermittelt.

Maximaler Kaufpreis für Boden oft auch unter den Verkehrswerten

Für den typischen Haupterwerbsbetrieb in Deutschland (Ost und West), der etwa 50% Eigenkapitalanteil und ca. 60% Pachtflächenanteil eingeordnet werden kann, ergibt sich ein maximaler Kaufpreis von 7.916 €/ha (Abb. 5, roter Punkt). Der tatsächliche Kaufwert im Durchschnitt des

Jahres 2001 lag jedoch bei 9.264 €/ha. Bei einem Verlust von jährlich 10 % an Pachtflächen wäre es für den durchschnittlichen Haupterwerbsbetrieb mangels finanzieller Liquidität nicht möglich, die Betriebsfläche zu halten. Welcher Anteil an auslaufenden Pachtverträgen käuflich erworben werden kann, wird im nächsten Abschnitt gezeigt. Zuvor sollen jedoch noch einige Varianten für den maximalen Kaufpreis für Boden bei Verlust an Pachtland erläutert werden.

Unter *relativ ungünstigen Ausgangsbedingungen*, nämlich geringem Eigenkapitalanteil (EK) und damit hohen Schulden, hohem Pachtanteil (PA) und hohem Anteil auslaufender Pachtverträge sowie geringen Deckungsbeiträgen kann ein größerer Flächenerwerb nur finanziert werden, wenn der Kaufpreis bei 1.465 €/ha (EK 25 %, PA 80 %, -50 % p.a.) oder bei 3.279 €/ha (EK 25 %, PA 100 %, -10 % p.a.) liegt. Solche Ausgangssituationen finden sich vorwiegend in den Neuen Bundesländern und der dort erreichte durchschnittliche Kaufwert lag im Jahr 2001 bereits bei 3.720 €/ha. Daraus lässt sich ableiten, dass es auch bei noch relativ niedrigen Bodenpreisen nicht allen Betrieben möglich sein wird, die auslaufenden Pachtverträge käuflich zu erwerben und so die Betriebsgröße zu sichern. Hier bleibt ebenfalls nur die Möglichkeit wenigstens einen Teil der Fläche zu erwerben. Unter *relativ günstigen Verhältnissen* dagegen gibt es sicherlich Unternehmen, die unter den gegenwärtigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Boden auch zu Preisen über 10.000 €/ha erwerben können. Voraussetzungen sind allerdings eine hohe Eigenkapitalausstattung und hohe Deckungsbeiträge im Marktfruchtbau. In Westdeutschland wird angesichts von durchschnittlichen Bodenpreisen von 17.102 €/ha (2001) der Bodenmarkt sicherlich nicht an Schwung gewinnen, auch wenn Landwirte durch Verkauf von Bauland mit viel Eigenkapital ausgestattet wären und einen Großteil wettbewerbsfähiger Kulturen (z. B. Zuckerrüben) in der Rotation hätten. Vielmehr ist in solchen Fällen eine Investition in Regionen mit

Abbildung 5: Maximaler Kaufpreis für Boden, um die Betriebsgröße konstant zu halten¹

niedrigeren Bodenpreisen wahrscheinlicher, was den Bodentransfer vor allem in Ostdeutschland auf hohem Niveau halten wird. Betriebe, die noch in einer Konsolidierungsphase sind, werden daher immer mit Mitbewerbern konkurrieren müssen, die einen höheren Bodenpreis zahlen könnten. Bei starker Konkurrenz werden schwache Unternehmen ihre Betriebsfläche nur teilweise halten können.

Im Folgenden wird exemplarisch für ein Kaufwertniveau von 5.000 bzw. 7.000 €/ha untersucht, welchen Anteil ein Betrieb in Abhängigkeit von der Eigenkapitalausstattung zukaufen kann, ohne in Liquiditätsschwierigkeiten zu kommen (100 % Pachtflächen, 10 % Pachtrückgang p.a., DB 550 €/ha). Bei höheren Preisen kann natürlich weniger zugekauft werden. (Abb. 6). Im Falle von Bodenpreisen von 5.000 €/ha könnte ein Unternehmen mit geringen EK-Anteilen (25 %) lediglich 40 % der auslaufenden Pachtflächen käuflich übernehmen, während dieser Anteil bei höherer EK-Ausstattung auf 60 %, 80 % und 100 % Zukauf ansteigt. Die optimale Entwicklung des Unternehmens mit 50 % EK-Anteil (Abb. 6, roter Punkt) wird nachfolgend etwas genauer dargestellt.

Beispiel für einen begrenzten Flächenerwerb

Der Flächenzukauf führt das Beispielsunternehmen nahe an die vorgegebene Liquiditätsgrenze, die dann erreicht wird, wenn weniger als die Hälfte des Vermögens durch Eigenkapital finanziert wird und die Bank bei der Kreditvergabe zurückhaltender würde. Bei einem Bodenpreis von 5.000 €/ha könnte im angeführten Beispiel über den Zeitraum von zwei Jahrzehnten eine Fläche von 600 ha käuflich erworben werden (0,6 Anteile an den auslaufenden Pachtverträgen; Abb. 4). Die finanzielle Situation des Betriebes bliebe über den gesamten Planungszeitraum hinweg angespannt. Der Zukauf von Boden stellt jedoch die wirtschaftlich optimale Strategie dar, wobei ein Anstieg des Eigenkapitals von 500 T€ auf 2.108,3 T€ im Laufe von zwei Jahrzehnten zu erwarten wäre.

Bislang wurde lediglich über den Zukauf von Boden diskutiert, mit dem Ziel die Betriebsfläche weitestgehend zu erhalten und das Eigenkapital am Ende des Planungszeitraumes zu maximieren. Für die meisten Betriebe gibt es jedoch noch weitere Investitionsalternativen außer auslaufende Pachtverträge käuflich zu erwerben. Hierbei kommen vor allem Investitionen in die intensive Pflanzenproduktion oder in die Veredlung in Frage, die beide relativ wenig Fläche benötigen.

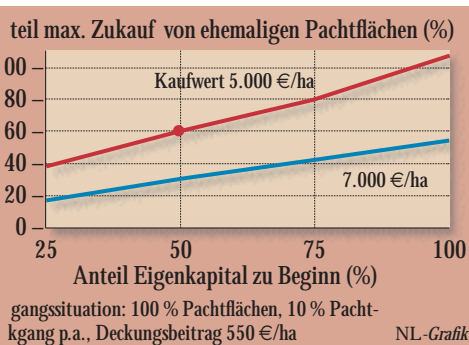


Abbildung 6: Maximaler Zukauf an Boden aus auslaufenden Pachtverträgen in Abhängigkeit von Bodenpreisniveau und Eigenkapitalanteil

Tabelle 2: Notwendige interne Verzinsung bei alternativen Investitionen, um mit Bodenkauf konkurrieren zu können, in Abhängigkeit von Eigenkapitalanteil und Bodenpreis

Nummer der Alternative	Eigenkapitalanteil	Bodenpreis in €/ha	notwendige interne Verzinsung
(1)	25 %	3.500	36,7 %
(2)	50 %	3.500	11,0 %
(3)	75 %	3.500	8,1 %
(4)	75 %	7.000	3,6 %
(5)	100 %	25.000	1,5 %

Annahmen: Betriebsgröße 1000 ha mit 60 % gepachteter Fläche, wobei letztere um 10 % p.a. abnimmt, Deckungsbeiträge im Marktfruchtbau 550 €/ha.

Vergleich mit anderen Investitionsalternativen: Bodenkauf ist relativ wettbewerbsfähig

Bei niedrigen Kosten für den Produktionsfaktor Boden ist die Marktfruchtproduktion relativ wettbewerbsfähig, so dass alternative Produktionsverfahren eine hohe interne Verzinsung aufweisen müssen, um mit dem Flächenzukauf konkurrieren zu können. Bei Bodenwerten von 3.500 €/ha wäre eine interne Verzinsung alternativer Verfahren zwischen 37 % (bei 25 % EK-Anteil) bzw. von 11 % (bei 50 % EK-Anteil) notwendig (Tab. 2). Zum Vergleich weist eine Investition in die Schweinemast, die einen Kapitalbedarf von 450 €/Platz verursacht und dann über 20 Jahre einen finanziellen Rückfluss in Höhe von 50 €/Platz erbringt, einen internen Zinsfuß von 9,2 % auf.

Selbst bei einer geringeren Wettbewerbsfähigkeit des Marktfruchtanbaus wären die Unternehmen gut beraten, neben der Investition z.B. in die Schweinemast auch noch Flächen zuzukaufen. Beispielsweise lautet die Empfehlung für die Variante Nr. (3) in Tabelle 2 (75 % EK, Bodenpreis 3.500 €/ha), dass in den ersten Jahren verstärkt Fläche zugekauft und in der zweiten Planungshälfte zusätzlich in die Schweinemast investiert werden sollte. Bei der nächsten Variante Nr. (4) in Tabelle 2 (75 % EK, Bodenpreis 7.000 €/ha) würde dagegen bereits zu Beginn ein 1000er Maststall gebaut werden. Beginnend mit dem 3. Planungsjahr setzt dann der Flächenerwerb ein, der bis zum Planungsende 216 ha erreichen könnte.

Wenn es den landwirtschaftlichen Unternehmern jedoch gelänge, ihre Verpächter langfristig an sich zu binden, dann gilt weiterhin was schon einleitend gesagt wurde: *Pachten ist günstiger als Kaufen!* Die Pacht lässt mehr finanziellen Spielraum für alternative Investitionen, die bei ausreichender Rentabilität ein noch stärkeres Wachstum ermöglichen würden.

Zusammenfassung

EU-weit hat die Einführung von Flächenprämien zu einem Anstieg der Kaufwerte für Boden und der Pachtpreise geführt. Durch die jüngste Agrarreform ist nicht zu erwarten, dass sich die Kosten für den Produktionsfaktor Boden stark verändern. Im Gegenteil ist in einigen Regionen eher mit einem Anstieg der Bodenpreise zu rechnen. Zu solchen Regionen gehören auch die neuen Bundesländer. Die durchschnittlichen Bodenpreise liegen hier zwar etwa auf dem Niveau der Bodenpreise in Frankreich, aber in Ostdeutschland herrscht ein reger Wettbewerb um die Flächen. Viele Betriebe haben in den Marktfruchtbau investiert und laufen nun Gefahr, dass sie Betriebsfläche verlieren, wenn sie auslaufende Pachtverträge nicht käuflich erwerben. Gibt es in solchen Fällen keine Möglichkeit der Verlängerung von Pachten oder der Zupacht von anderen Flächen, so lautet die Empfehlung auf Bodenkauf, vorausgesetzt es werden ausreichend hohe Deckungsbeiträge erzielt und die Kaufpreise sind moderat. (bö) NL



Eigentumsverhältnisse und Entwicklung am Bodenmarkt

Clemens Fuchs

Fachhochschule Neubrandenburg

Internationale Grüne Woche Berlin 2004
Mittwoch, den 21. Januar 2004
Veranstaltung zum Bodenmarkt

4 Ausblick: Wirkungen der EU-Agrarreformen und der EU-Erweiterung

4 Hauptelemente der EU-Agrarreform (I)

- Entkoppelung der Direktzahlungen (ab 2005)
- Einhaltung von Standards (*cross compliance* = Befolgung/Einhaltung)
- Korrektur der Marktordnungen, z.B.
 - Getreide: Reports werden halbiert (0,46 €/t und Monat von Nov. bis Mai/Juni), Abschaffung der Roggenintervention
 - Milch: Preissenkung für Butter und Magermilchpulver, Milchprämie (ab 2004: 11,81 €/t, 23,65 €/t, 35,50 €/t)
- Betriebsberatungssystem (ab 2007 Pflichtangebot)
- Modulation und Degression
 - (ab 2005: -3 %, -4 %, -5 % ab 5 T€ Prämien)

4 Wirkungen der EU-Agrarreformen (II)

Der „Gleitflug“ zur einheitlichen Flächenprämie

2004

ha-Prämie (Acker, Stilllegung,
Saatgut) M-V: 343 /ha,
Stärkekartoffelprämie (75 %, 25 %)

nationale Ergänzungsbeträge Rinder
Extensivierungsprämie: 100 /ha
Schlachtprämie Großrinder: 80

Schlachtprämie Kälber: 50
Sonderprämie Bullen: 210
Mutterschafprämie
Mutterkuhprämie: 200
Milchprämie (1,18 / 2,36 / 3,55
Cent/kg Milch)

Entkoppelung ab 2005

regional einheitliche
Flächenprämie:

- Acker, Obst, Gemüse
und Speisekartoffeln,
Stilllegung, M-V: 316 /ha,
D: 299 /ha

- Grünland, M-V: 76 /ha,
D: 84 /ha

Betriebsprämie, individuell

2012

regional einheitliche
Flächenprämie, M-V: 318
/ha, D: 327 /ha

+ Prämienumverteilung
zwischen Bundesländern
(- Bay, NRW, S, SN, SH,
Th)

Prämienkürzungen: -
Modulation (3, 4, 5 %) -
Haushaltsdisziplin
(Degression)

= Kombimodell

4 Wirkungen der EU-Agrarreformen (III)

Sinkende Erzeugerpreise (z.B. bei Milch) und Prämienkürzungen (Modulation und Degression)

wirken dämpfend auf die Bodenpreise,

die Direktzahlungen, zukünftig nur noch an die Fläche geknüpft, stützen dagegen den Bodenmarkt.

Was überwiegt?

4.2 EU-Erweiterung

Unterschiede im Bodenmarkt zwischen **EU-Ländern**

oder zwischen

alten und neuen Bundesländern

halten relativ stabil über lange Zeiträume.

Kann diese Erfahrung auch auf die **Beitrittsländer** übertragen werden?

5 Zusammenfassung

Die EU-Agrarreformen (Entkoppelung) führen eher zur Stabilisierung der Bodenpreise.

Die EU-Erweiterung wird nicht nur wegen der vereinbarten Übergangsfristen die Preisrelationen für Boden in den Nachbarländern in geringem Maße beeinflussen (Ausnahme Grenznähe).

Bodenkauf ist in Rahmen der Liquidität des Einzelunternehmens notwendig, um bei nicht erneuerbaren Pachtverträgen die Existenz im Marktfruchtanbau zu sichern.

Bodenverkauf und späterer Zurückkauf ist oftmals die optimale Strategie, um Schulden abzubauen.



Ostdeutscher Boden - heiß umworben und doch billig?

Dr. Wilhelm Müller

Geschäftsführer der BVVG Bodenverwertungs- und
-verwaltungs GmbH



Rolle der BVVG am ostdeutschen Bodenmarkt

- ↘ Auftrag**
- ↘ Ergebnisse**
- ↘ aktuelle Probleme**



Auftrag

- ① **Privatisierung gemäß § 1 (6) Treuhandgesetz, d.h. unter Berücksichtigung der ökonomischen, ökologischen, strukturellen und eigentumsrechtlichen Besonderheiten der Landwirtschaft**
- ② **Begünstigter Verkauf nach EALG und Flächenerwerbsverordnung (FlErwV)**
- ③ **Bis zum Verkauf ordnungsgemäße Zwischenbewirtschaftung durch effiziente Verpachtung**



Ergebnisse

Entwicklung des Bestandes an landwirtschaftlichen Flächen Stand 31.12.2003

	<i>Tha</i>	<i>%</i>
Ausgangsbestand	1.070	100,00
Unentgeltl. Übertragung von NSF	2	0,19
Verkäufe	323	30,19
• EALG	177	16,54
• Verkehrswert	100	9,35
• Umwidmung	46	4,30
<hr/>		
noch zu privatisierende Fläche	745	69,63
dar. langfr. verpachtet	707	66,07
kurzfr. verpachtet	32	2,99



Ergebnisse

Verpachtete Fläche

Stand per 31.12.2003

	kurzfristig ha	langfristig ha	Gesamt ha	Anteil %
MV	7.154	257.828	264.982	35,86
BB	5.352	215.644	220.996	29,91
ST	10.258	126.133	136.391	18,46
SN	918	72.117	73.035	9,88
TH	8.244	35.340	43.584	5,90
Ges.	31.927	707.061	738.987	100,00

Quelle: Meldesystem der BVVG



Ergebnisse

Verpachtete Fläche (ha)

Stand per 31.12.2003

	WE ortsans.	WE m./ o. Rest.anspr	NE	Jurist. Pers.	Sonst.	Gesamt
MV	29.477	28.556	58.269	139.976	8.703	264.982
BB	33.688	8.959	26.119	146.143	6.087	220.996
ST	27.876	21.493	27.092	55.733	4.197	136.391
SN	16.505	3.747	6.276	45.565	941	73.035
TH	8.666	2.491	4.749	26.741	937	43.584
Ges.	116.212	65.247	122.506	414.157	20.866	738.987¹⁾

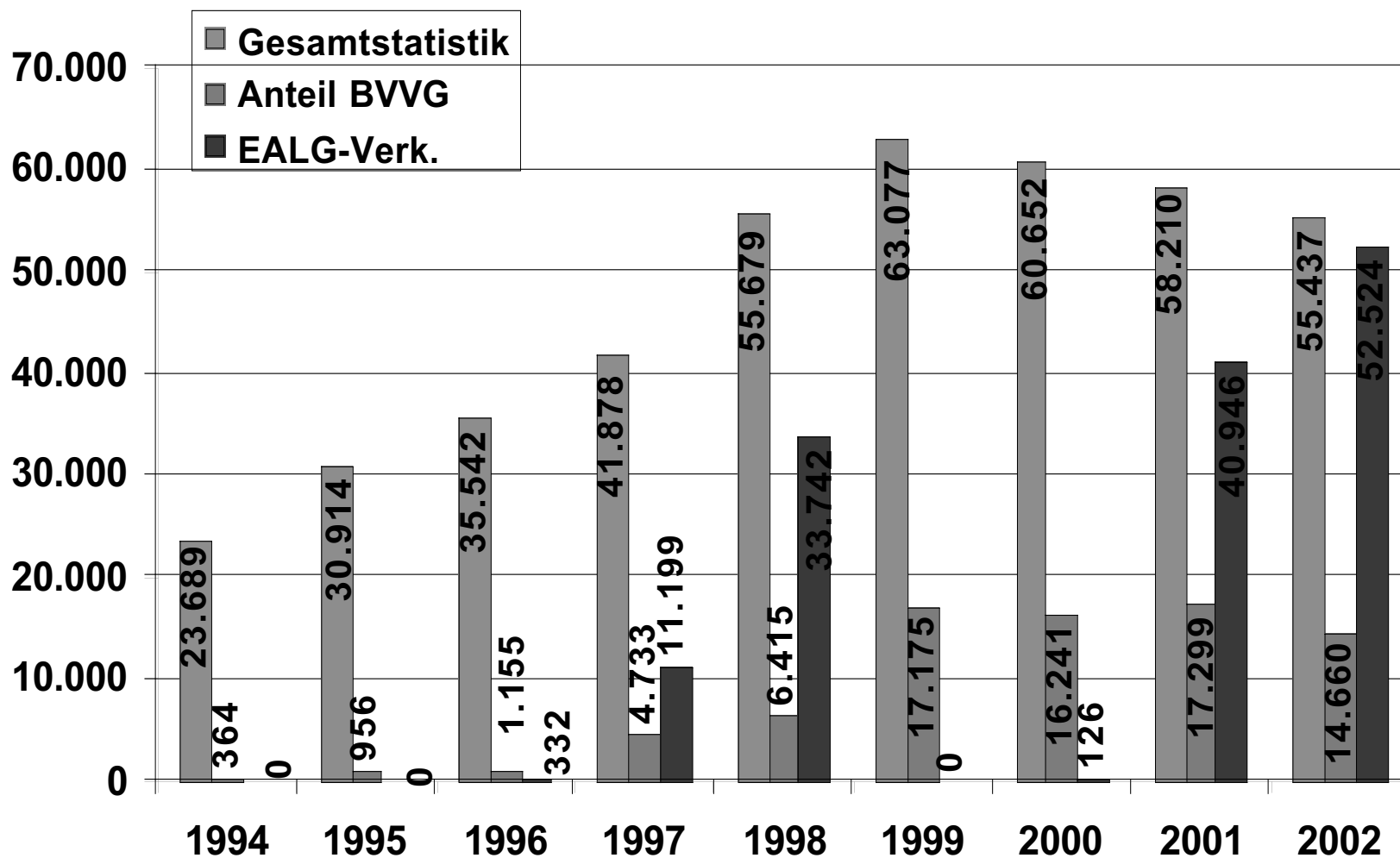
1) davon kurzfristig verpachtet: 31.927

WE-Wiedereinrichter **NE**-Neueinrichter



Ergebnisse

Verkäufe landwirtschaftlicher Grundstücke in den neuen Bundesländern (in ha)

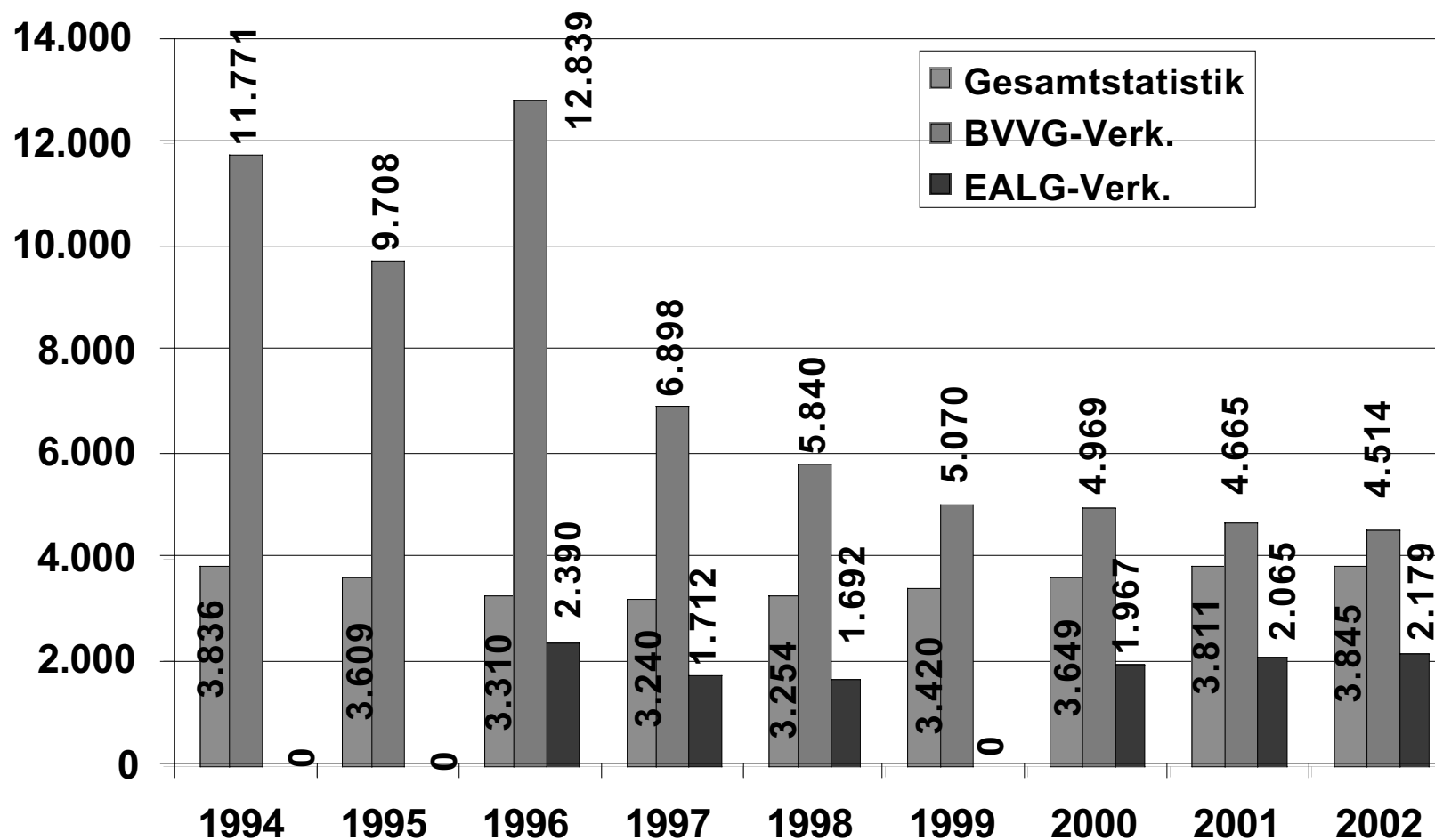


Quelle: Statistisches Bundesamt, Meldesystem der BVVG



Ergebnisse

Kaufwerte landwirtschaftlicher Grundstücke in den neuen Bundesländern (in €/ha)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Meldesystem der BVVG



Ergebnisse EALG-Kaufanträge

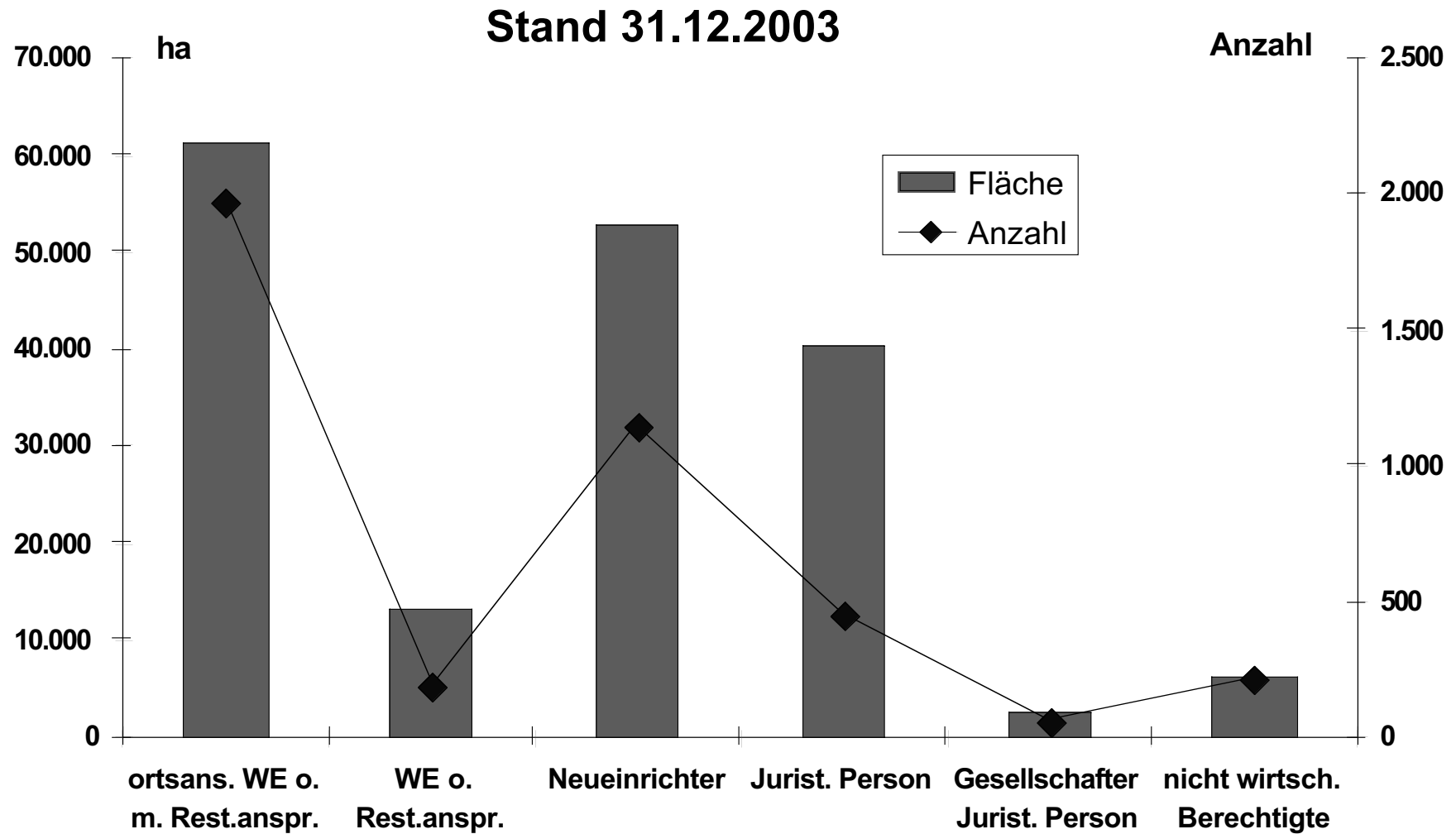
Stand 31.12.2003

Land	Anzahl	Ldw. Fläche ha
MV	1.841	125.040
BB	1.565	97.204
ST	2.067	92.698
SN	1.482	62.259
TH	746	26.213
Gesamt	7.701	403.414

Quelle: Meldesystem der BVVG



Ergebnisse EALG-Kaufverträge

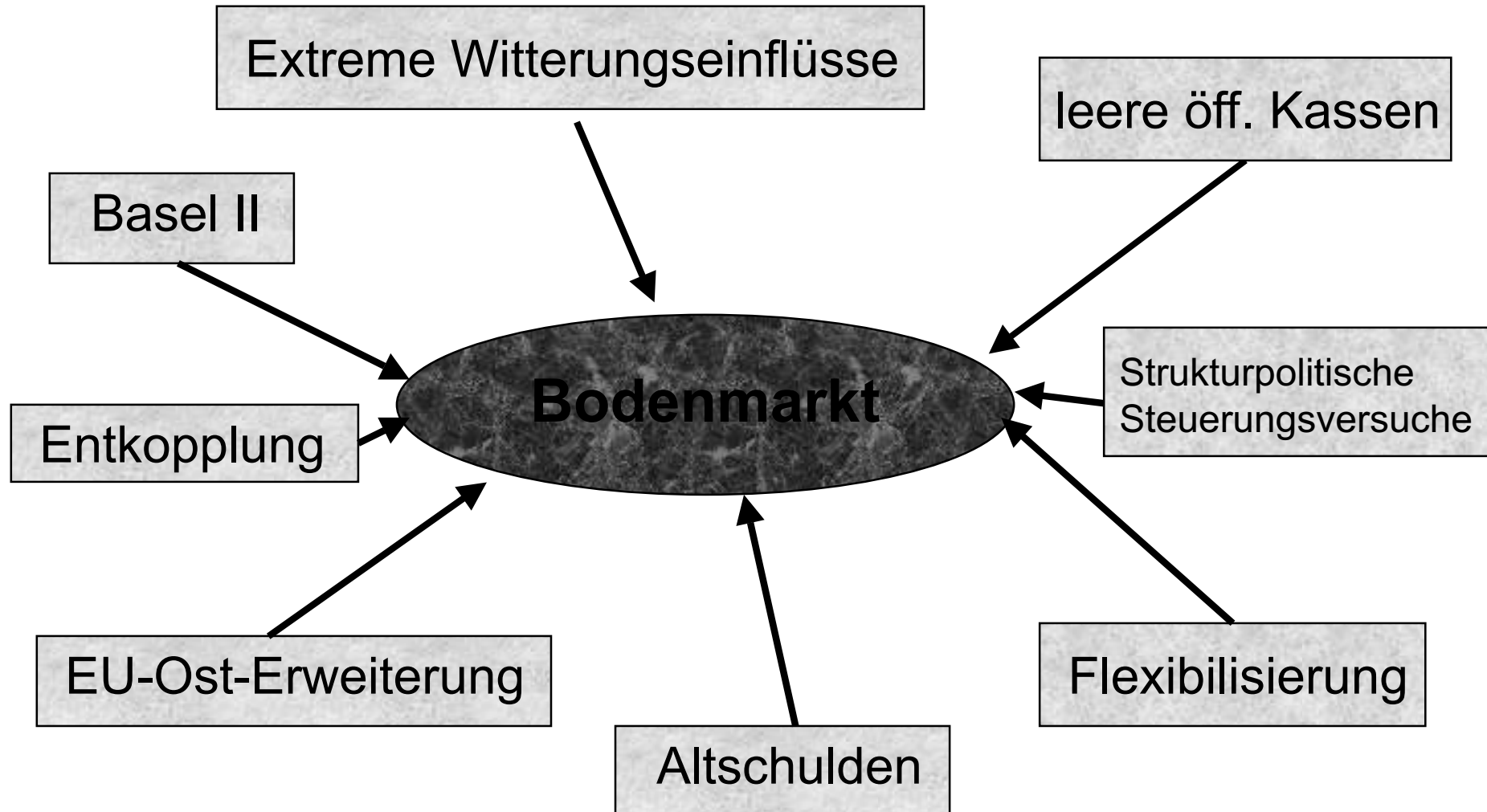


Quelle: Meldesystem der BVVG



Aktuelle Probleme

Einflüsse auf den Bodenmarkt





Aktuelle Probleme

Ziele der Flexibilisierung

- **Bewegung des Bodens zum besseren Wirt fördern**
- **stärkere Betonung des Verkaufs, auch aus Haushaltsgründen**
- **Besondere Berücksichtigung arbeitsintensiv wirtschaftender Betriebe**



Aktuelle Probleme

Flexibilisierung I

Aktueller Stand

- ① 12-jährige Pachtverträge (PV), für die bis zum 08.01.2004 kein Antrag auf Verlängerung bei der BVVG vorlag, werden grundsätzlich nicht verlängert.
- ② Bei Betrieben mit derartigen BVVG-Pachtflächen von zunächst ab 50 ha werden die PV zum 30.09.2006 unter Berücksichtigung von Härtefällen und EALG-Ansprüchen beendet;
- ③ bei Pachtflächen unter 50 ha verlängern sich zunächst die PV gemäß vertraglicher Regelung um jeweils ein Jahr.



Aktuelle Probleme

Härtefallregelung I

- Soweit Betriebe einen Antrag auf begünstigten Erwerb nach der FIErwV gestellt haben, soll der begünstigte Verkauf beschleunigt abgewickelt werden.
- Wenn der begünstigte Verkauf aus Gründen, die nicht beim Antragsteller liegen, bis zur Beendigung des langfr. PV nicht vollzogen werden kann, wird der PV für die zur Durchführung des Verkaufs erforderliche Dauer und im notwendigen Umfang verlängert.
- In allen anderen Fällen führt eine Anerkennung als Härtefall zum Neuabschluss des Pachtvertrages über 6 Jahre.
- Als Härtefälle anerkannt werden beabsichtigte Beendigungen von bisherigen langfr. PV, die zu einer erheblichen Existenzgefährdung des Betriebes bei tatsächlichem Flächenentzug führen würden.



Aktuelle Probleme

Härtefallregelung II

Härtefälle liegen insbesondere dann vor, wenn der Entzug der BVVG-Flächen 10 % der Gesamtbetriebsfläche übersteigt und

- weitere Flächen für Maßnahmen im öffentlichen Interesse (z.B. für Infrastruktur oder Naturschutz) entzogen werden oder nicht mehr wirtschaftlich nutzbar sind,
- die ordnungsgemäße Rückzahlung geförderter Kredite für Investitionsmaßnahmen, insbes. öffentlicher Darlehen, gefährdet ist,
- durch den Flächenentzug der bisherige landwirtschaftliche Betrieb mit Tierhaltung in eine gewerbliche Tierhaltung überginge,
- bei tierhaltenden Betrieben Futterversorgung oder ordnungsgemäße Gülleausbringung gefährdet ist oder
- Verpflichtungen der BVVG nach § 595 BGB bestehen.



Aktuelle Probleme

Flexibilisierung II

- ④ Nicht mehr langfristig zu verpachtende Flächen werden grundsätzlich ausgeschrieben und zum Höchstgebot veräußert; eine Einzelvergabe ist nur in Ausnahmefällen und auf der Grundlage eines unabhängigen Gutachtens möglich.
- ⑤ Nach Möglichkeit sollen 2.000 ha je Jahr beschränkt auf Öko- sowie konventionelle Gartenbau-, Futterbau- und Veredlungsbetriebe ausgeschrieben werden.
- ⑥ Die Ausschreibungslose sollen nach Möglichkeit 50 ha nicht überschreiten.
- ⑦ PV aus alternativen Ausschreibungen zum Verkauf oder zur Verpachtung werden nur noch bis Mitte 2004 abgeschlossen; dann nur noch Ausschreibungen zum Verkauf.

Boden von der BVVG

Langfristige Pachtverträge und begünstigter Flächenerwerb

Der Boden ist und bleibt das entscheidende Produktionsmittel in der Landwirtschaft. Eigentümer und Nutzer sind in Deutschland bei 36 % der landwirtschaftlich genutzten Fläche nicht identisch. Die Eigentums- und Nutzungsverhältnisse weisen allerdings zwischen Ost- und Westdeutschland gravierende Unterschiede auf. Herausragende Besonderheit in im Osten ist der Pool ehemals volkseigenen Bodens, der sich heute in den Händen der Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH (BVVG) befindet. In diesem Beitrag wird der aktuelle Stand bei Verpachtung und Verkauf dieses Bodens gezeigt.

Von den insgesamt rund 5,6 Millionen Hektar landwirtschaftlich genutzter Fläche, die in den neuen Bundesländern von Betrieben ab zwei Hektar – der Untergrenze für die Agrarstatistik – bewirtschaftet werden, sind 88% gepachtet. In den alten Ländern beträgt dieser Anteil 52%. Aber nicht nur der Anteil des Pachtlandes unterscheidet sich zwischen neuen und alten Ländern, sondern auch der Boden- und Pachtpreis und die Entwicklung des Pacht- bzw. Eigentumsanteils: Die Preise liegen im Westen beim Doppelten oder mehr der ostdeutschen Preise. Im Osten nimmt der Anteil Eigentumsland zu und im Westen steigt der Anteil Pachtland.

Die Zunahme von Bodeneigentum in den Händen ostdeutscher Agrarunternehmen wird dabei aus verschiedenen Quellen gespeist. So werden zahlreiche landwirtschaftliche Grundstücke von Eigentümern angeboten, die nichts oder nichts mehr mit der landwirtschaftlichen Produktion zu tun haben. Das Potenzial an Flächen, das auf diese Weise auf den Markt kommt (und in den nächsten Jahren noch kommen könnte) ist enorm: Schätzungsweise über 2,5 Millionen Hektar befinden sich im Eigentum von Städtern, Kirchen, Erben von Bodenreformbauern und auch von ehemaligen Bauernfamilien usw., die heute keine Verbindung mehr mit landwirtschaftlichen Betrieben haben. Besonders Erbengemeinschaften neigen dabei zum schnellen Verkauf. Die Landwirtschaftsbetriebe spüren vielerorts diesen „Ansturm“ und stehen vor schwierigen strategischen und ökonomischen Entscheidungen (siehe den Artikel auf S. 20 ff.). Diese Seite des Bodenmarktes in den neuen Bundesländern muss man unbedingt im Auge behalten, wenn man sich auch auf das BVVG-Land konzentriert.

BVVG ist größter Verpächter und Verkäufer

Der BVVG wurden 1992 von der Treuhandanstalt die ehemals volkseigenen Flächen der DDR letztendlich zur Privatisierung, überwiegend aber mit einer zwischengeschalteten langfristigen Pachtphase, übergeben. Es handelte sich um rund 1,5 Mio. Hektar landwirtschaftlich genutzte Flächen, von denen inzwischen etwa ein Drittel an ehemalige Eigentümer – Private wie Gebietskörperschaften – rückübertragen oder als Bauland etc. verkauft wurden.

Auch mit der verbleibenden knapp einen Million Hektar ist die BVVG größter Eigentümer landwirtschaftlichen Bodens. Sie verwaltet und verwertet dieses Eigentum im Auftrag des Bundes und steht als bundeseigene Gesellschaft unter Aufsicht des Bundesfinanzministers.

Auftrag der BVVG ist in erster Linie der Verkauf des Bodens. Die Verpachtung ist (nur) eine notwendige Zwischenstufe dorthin, durch die der Bodenmarkt stabilisiert, Betrieben eine langfristige Basis gesichert und die schwierigen juristischen und verwaltungstechnischen Voraussetzungen auf dem Wege zum Verkauf erfüllt werden können.

Die BVVG hat den gesetzlichen Auftrag der Privatisierung des ehemals „volkseigenen“ Bodens zu erfüllen. Durch Pachteinnahmen in der Höhe der ortsüblichen Pacht und Verkäufe zum Verkehrswert sowie durch sparsames Wirtschaften soll sie einen höchstmöglichen Beitrag zum Staatshaushalt leisten. Lediglich die Verkäufe nach dem EALG enthalten eine von der EU-Kommission genehmigte Subvention in Höhe von 35% des Preises. (Tabelle 2) Derzeit sind rund 806.000 ha verpachtet, davon über 95% langfristig. Etwas mehr

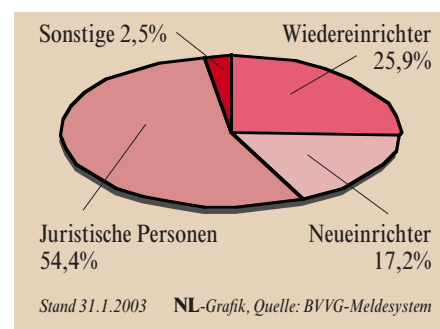


Abbildung 1: Anteil der Pächterkategorien an den von der BVVG verpachteten landwirtschaftlichen Flächen

Tabelle 1: EALG-Kaufverträge für landwirtschaftliche Flächen (Stand 31. 1. 2003)

Kategorie der Käufer	Mecklenb.-Vorp.		Brandenburg ¹		Sachsen-Anh.		Sachsen		Thüringen		Insgesamt	
	Verträge	ha	Verträge	ha	Verträge	ha	Verträge	ha	Verträge	ha	Verträge	ha
Wiedereinrichter ²	263	16.457	374	15.076	344	14.388	594	13.284	187	4.050	1.762	63.255
Neueinrichter	306	21.639	208	6.430	154	6.595	152	3.501	37	722	857	38.887
Juristische Personen ³	117	12.392	144	12.242	21	1.732	34	2.079	22	713	338	29.158
nicht wirtsch. Berechtigte	50	2.017	10	274	56	1.126	15	197	14	180	145	3.794
Insgesamt	736	52.505	736	34.022	575	23.841	795	19.061	260	5.665	3.102	135.094

¹ einschließlich Berlin

² mit und ohne Restitutionsanspruch

³ einschließlich deren Gesellschafter

Quelle: BVVG-Meldesystem

als die Hälfte an Unternehmen in der Rechtsform einer juristischen Person (Abbildung 1). Die BVVG ist Eigentümer von derzeit durchschnittlich 16,5% der ostdeutschen Pachtflächen. Der BVVG-Anteil wächst von Süden nach Norden deutlich an und erreicht in Mecklenburg-Vorpommern immerhin 26,3%.

Verlängerung der Pachtverträge

Die meisten Pachtverträge wurden in den Jahren 1992 bis 1994 für 12 Jahre abgeschlossen. Diese Verträge würden zum großen Teil im nächsten Jahr beginnend auslaufen, wenn die Pächter nicht bereits für 2.300 Verträge die von der Bundesregierung 1999 geschaffene Möglichkeit genutzt hätten, ihre Pachtverträge vorzeitig auf 18 Jahre zu verlängern. Das betrifft bisher Verträge über 287.000 ha. Auslaufende Verträge müssen übrigens

zwei Jahre vor Pachtende gekündigt werden, sonst verlängern sie sich jeweils um ein weiteres Jahr.

Die Betriebe mit größeren Flächenanteilen von der BVVG haben bisher naturgemäß stärker von der Verlängerung der Pachtverträge Gebrauch gemacht. Verlängert wurden vor allem Verträge über Flächen, für die keine Kaufanträge nach EALG abgegeben wurden bzw. wegen Überschreitung der Obergrenze auch gar nicht abgegeben werden konnten. Rund 23% der Pachtverträge mit zusammen knapp 43% der heutigen BVVG-Pachtfläche laufen so erst in den Jahren 2010 bis 2012 aus. Es gibt aber offensichtlich auch noch eine Reihe von Betrieben, die eine langfristige Sicherung ihrer Betriebsgrundlage nicht zielstrebig genug betreiben. (Abbildung 2)

Die BVVG nutzt die Verlängerung der Pachtverträge natürlich auch, um die in

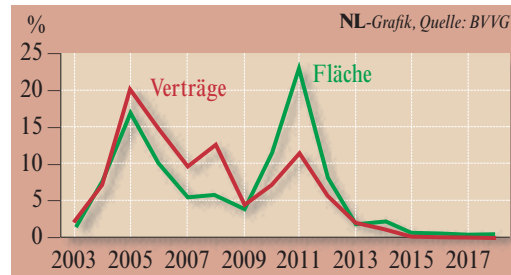


Abbildung 2: Pachtende langfristig abgeschlossener Pachtverträge (Stand 30. 11. 2002)

den Pachtverträgen vorgesehene Anpassung der Pachtpreise an die Entwicklung der ortsüblichen Pachtpreise vorzunehmen. Das neue Statistische Jahrbuch weist für 2001 in den neuen Ländern ein durchschnittliches Pachtentgelt von 104 € insgesamt und 122 € für Neupachten (135 € für Ackerland und 61 € für Grünland) aus. Seit 1993 sind die Pachtentgelte insgesamt auf 135% und für Neupachten auf 163% gestiegen. Rechnerisch liegt die BVVG mit einer Steigerung von rund 85 auf ▷

	Gesamt	MV	BB	SA	S	T
durchschn. Pachtpreis	99,9	97,3	69,7	148,1	107,8	109,2
durchschn. EALG-Kaufpreis	2.049	1.864	1.401	3.092	2.293	2.346

Tabelle 2: Durchschnittliche BVVG-Pachtpreise und EALG-Kaufpreise (€/ha)

Lesetipp: Neue Landwirtschaft

Wir müssen eine gerade Furche ziehen
Interview zum 10. Jahrestag der BVVG
Heft 7/2002 Info: (0 30) 29 39 74 52



Fragen an Dr. Klaus Kopmann

*Bereichsleiter
Verkauf/
Verpachtung
der BVVG*

NL: Welche Strategie verfolgt die BVVG bei der Verpachtung ihrer Flächen?

Dr. Kopmann: Der größte Teil unseres Acker- und Grünlandes ist zur Zeit langfristig verpachtet. Da aber ein großer Teil der zwölfjährigen Verträge in den nächsten Jahren ausläuft, legen wir für jene Flächen, deren Verkauf nicht ansteht, Wert auf die vorgesehene Verlängerung der Pachtverträge auf insgesamt 18 Jahre. Dabei prüfen unsere Niederlassungen natürlich gemeinsam mit dem Pächter, wie der Vertrag bisher erfüllt wurde, räumen Unregelmäßigkeiten aus und passen den Pachtpreis – wie im Vertrag vorgesehen – an Änderungen des ortsüblichen Preises an. Wir nutzen die Verlängerung auch, um andere Fragen mit zu besprechen. Im Sinne einer ganzheitlichen Verwertung wollen wir Pacht und Verkauf abstimmen und auch Splitter- und Arrondierungsflächen sowie Gebäude mit verwerten.

NL: Was genießt für Sie Vorrang, Verpachtung oder Verkauf?

Dr. Kopmann: Unser Auftrag ist – langfristig gesehen – natürlich der Verkauf des Bodens. Zur Zeit steht der Verkauf nach EALG im Mittelpunkt der Anstrengungen der BVVG. Nachdem eine Reihe von Hürden überwunden sind, ist dieser vom Gesetzgeber begünstigte Verkauf jetzt so richtig in Gang gekommen.

Wir gehen aber auch weiterhin flexibel vor. So werden frei werdende Flächen für Verkauf oder Pacht ausgeschrieben. Für den Zuschlag ist letzten Endes das kapitalisierte wertmäßige Gebot entscheidend. Häufig ist auf Pacht als Vorschaltstufe zum Verkauf gar nicht zu verzichten. Übrigens, über unsere Ausschreibungen informieren wir auch auf unserer Internet-Seite www.bvvg.de.

NL: Bis zum 31. Januar waren fast 30.000 ha nach EALG an juristische Personen bzw. deren Gesellschafter verkauft. Ist damit die Hürde „ordnungsgemäße Vermögensauseinandersetzung“ im Großen und Ganzen überwunden?

Dr. Kopmann: Ich denke schon, die Zahl von insgesamt 338 Kaufverträgen mit juristischen Personen bzw. ihren Gesellschaftern zeigt, dass der Nachweis einer ordnungsgemäßen Vermögensauseinandersetzung keine unüberwindliche Hürde ist. Andererseits beobachten wir aber auch regionale Unterschiede und, dass einige Betriebe die erforderlichen „Hausaufgaben“ gegenüber den zuständigen Landesbehörden noch nicht gemacht haben. Ohne die Nachweise der Betriebe können die Länder die gesetzlich vorgeschriebenen Bescheinigungen aber gar nicht ausstellen.

NL: Die neuen Regionalen Wertansätze liegen vor. Was ändert sich für die BVVG?

Dr. Kopmann: Für die BVVG sind die am 14. Januar veröffentlichten Regionalen Wertansätze verbindliche Grundlage für die Kaufpreisermittlung. Sie enthalten bereits den Preisabschlag von 10% für die Verkehrsbeschränkungen durch das EALG.

NL: Wie sollten die Bodenpächter sowie -erwerber mit den BVVG-Niederlassungen zusammenarbeiten?

Dr. Kopmann: Wir pflegen zu unseren Pächtern und den Käufern nach Möglichkeit ein vertrauensvolles Verhältnis. Das funktioniert allerdings nur auf Gegenseitigkeit. Erforderlich ist, sich über alle relevanten Fragen rechtzeitig und offen zu informieren. Ob das Veränderungen unter den Gesellschaftern, Änderungen des Betriebskonzeptes oder der Anbaustrukturen sind, all das interessiert natürlich auch den Verpächter. Nur wenn die erforderlichen Informationen ausgetauscht werden, kann man auch diffizile Fragen miteinander besprechen und Lösungen für schwierige Probleme finden. So können gemeinsam saisonale Liquiditätsschwierigkeiten überwunden oder, wie bei dem jüngsten Hochwasser, größere finanzielle Schwierigkeiten abgewendet werden.

NL: Was hat sich die BVVG für das Jahr 2003 beim Verkauf landwirtschaftlicher Flächen vorgenommen?

Dr. Kopmann: Für dieses Jahr haben wir uns hohe Ziele gesteckt. Über 50.600 ha sollen EALG-Kaufverträge abgeschlossen werden. Daneben verkaufen wir weiter Umwidmungsflächen und landwirtschaftliche Flächen zum Verkehrswert. Insgesamt werden so rund 70.000 ha den Besitzer wechseln. Das sind immerhin 6.500 Kaufverträge, die vorbereitet und abgeschlossen werden müssen.

Das Gespräch führte Klaus Böhme.

99,9€, was einen Anstieg auf 116% bedeutet, im Mittelfeld und gehört so gesehen nicht zu den „Preistreibern“. Mit Pachtpreissteigerungen – regional allerdings unterschiedlich – müssen die Pächter natürlich auch weiter rechnen. Übrigens, zu der viel besprochenen „Pächterpflege“ gehört auch ein gutes Verhältnis zu der regionalen BVVG-Niederlassung.

EALG-Verkäufe kommen auf Touren

Der Schwerpunkt der Verkäufe von Acker- und Grünland liegt für die BVVG derzeit und für die nächsten Jahre bei den begünstigten Verkäufen nach EALG. Berechtigte langfristige Pächter und andere berechtigte Personen (Alteigentümer) hatten bis zum Antragschluss insgesamt Kaufanträge über etwa 450.000 ha landwirtschaftliche Flächen gestellt. Inzwischen werden jährlich über 50.000 ha nach EALG verkauft. 75,6% der bisher verkauften Flächen gingen an Wieder- und Neueinrichter, 21,6% an juristische Personen und ihre Gesellschafter und 2,8% an nicht wirtschaftende Berechtigte.

Der durchschnittliche Verkaufspreis betrug 2.049 €/ha, die Länderdurchschnitte reichen von 3.092 € in Sachsen-Anhalt bis 1.401 € in Brandenburg (Tabelle 1). Die Preise werden auf der Grundlage der vom Bundesfinanzministerium veröffentlichten Regionalen Wertansätze (RWA) ermittelt, die kürzlich neu festgelegt wurden. Dabei gab es für ganze Regionen, wie Mecklenburg-Vorpommern, deutliche Preisanehörungen. Andererseits verzeichnete eine Reihe von Kreisen, wie z. B. der Kreis Wittenberg oder der Wartburgkreis, auch deutliche Preissenkungen. Die RWA reichen von 13.128 €/ha in Hof Redentin, Mecklenburg-Vorpommern oder 11.044 €/ha im thüringischen Unterland bis 920 €/ha z. B. im Erzgebirgsdorf Deutschneudorf. Ein Blick in die neuen RWA-Tabellen lohnt sich in jedem Falle.

Spannend bleibt jetzt, wie nach dem EALG-Verkauf, einschließlich dem noch vorgesehenen „Nachschlag“ ab 2004, mit den dann noch verbleibenden knapp einer halben Million Hektar Land verfahren werden soll. Wie zu hören ist, werden dazu bereits erste Überlegungen im Bundesfinanz- sowie im Bundeslandwirtschaftsministerium, und natürlich auch in der BVVG, angestellt. (bß) **NL**

Lesetipp:

Briefe zum
Agrarrecht

Regionale Wertansätze 2002
Heft 2 und 3/2003 Info: (030) 29397452
Siehe auch: www.Agrarrecht.de

Landkauf: Zwischen Chance und Risiko!

Finanzwirtschaftliche Überlegungen helfen, die richtige Entscheidung zu fällen

DR. VOLKER RUST und DR. REINER HARTUNG von der Landesanstalt für Landwirtschaft und Gartenbau Sachsen-Anhalt zeigen, worauf es beim Landkauf finanzwirtschaftlich ankommt.

Wie die jüngsten Ergebnisse der Betriebsstatistik in Sachsen-Anhalt belegen, beträgt der Anteil der Bodeninvestitionen an den Bruttoinvestitionen rechtsformübergreifend zwischen 10 und 22%. Damit liegt der Landkauf nicht nur gegenüber den Vorjahren auf etwa gleichem Niveau; Landkauf rangiert nach wie vor weit oberhalb der Investitionen in Wirtschaftsgebäude und bauliche Anlagen. Rein zahlenmäßig haben anhand der vorliegenden Betriebsstatistik im Wirtschaftsjahr 2001/2002 mehr als 70% der Betriebe in der Rechtsform juristische Person Landkäufe zwischen 0,1 und 125 ha LF getätigt. Im Gegensatz zu allen übrigen Investitionen ins Sachanlagevermögen unterliegt der Grund- und Boden wegen seiner unbegrenzten Nutzungsdauer jedoch keiner Wertminderung. Das hat finanzwirtschaftliche Auswirkungen, die es ebenso zu berücksichtigen gilt wie die Tatsache, dass Landankäufe langfristig zu finanzieren sind und bei dem gegenwärtigen Politik-

risiko einer umso vorausschauenderen Planung bedürfen. Damit der Landkauf tatsächlich eine sinnvolle Variante betrieblichen Wachstums wird, gilt es neben der meist fraglichen Rentabilität, insbesondere Liquiditätsgesichtspunkten Rechnung zu tragen, damit ein überzogener Kauf nicht zum Anfang vom Ende der betrieblichen Entwicklung wird.

Unterschiedliche Kaufmotivation

Die Motivation zum Landkauf kann viele Gründe haben. Hierbei geht es Landwirten in den seltensten Fällen um bloßes Prestigedenken oder darum, Überliquidität zur Sicherung einer langfristigen Existenzgrundlage anzulegen. Vielmehr werden die Unternehmen durch die zunehmende Verkaufsbereitschaft der Eigentümer bzw. deren Erben gezwungen, über einen Landkauf nachzudenken. Gleiches trifft – wie der vorhergehende Beitrag zeigt – in besonderem Maße für die laufenden Privatisierungen der ehemals volkseigenen Flächen durch die BVVG zu.

Weil eine ausreichende Einkommenswirtschaftung gegenwärtig eine entsprechende Flächenausstattung voraussetzt, sehen viele Unternehmen zudem im Flächenkauf einen Weg, bei insgesamt wenig Bewegung am Pachtmarkt, im Einzugsgebiet ihre Flächenausstattung zu erweitern. Daneben animieren die vergleichsweise

noch moderaten Bodenpreise in den neuen Bundesländern potenzielle außerlandwirtschaftliche Investoren zur inflationssicheren Kapitalanlage, was die bisherigen Pächter in Zugzwang bringt. So haben bei Bodenpreisen von durchschnittlich 3.800 Euro je ha in den neuen Ländern im Jahr 2001 rd. 60.000 ha ihren Eigentümer gewechselt, während bei einem nahezu fünf-fachen Kaufwert in den alten Ländern lediglich 42.200 ha veräußert worden sind. „Kauf wider Willen“ lautet daher häufig der doch sehr pragmatische Entscheidungszwang, dem die Unternehmen gegenwärtig bei schwer kalkulierbaren Zukunftserwartungen unterliegen. Die komplexe Frage, die dabei Kopfzerbrechen bereitet, heißt:

„Wieviel Boden kann – ohne die Existenz des Unternehmens zu gefährden – wann, zu welchem Preis, mit welcher Rentabilität und unter Inkaufnahme welcher Liquiditätseinschränkungen wie finanziert werden?“

Die Frage soll anhand eines viehlosen Modellbetriebes in der Rechtsform einer Juristischen Person beantwortet werden, der erfolgreich spezialisiert Ackerbau betreibt. Die Tabelle 1 gibt zunächst einen Überblick über die unterstellte Faktorausstattung des Modellbetriebs. Es wird ferner unterstellt, dass 50 ha LF zu einem Bodenpreis von 3.400 Euro je Hektar (durchschnittlicher Kaufpreis für Sachsen-Anhalt im Jahr 2001) erworben werden müssen. Da keine Eigenmittel und Festgelder zur Verfügung stehen, soll vollständig fremdfinanziert werden. Zur Finanzierung soll das Kreditprogramm der Landwirtschaftlichen Rentenbank in Anspruch genommen werden (Ratendarlehen, 20 Jahre, Zinsbindung 10 Jahre, eff. Zins 4,76% p.a. zzgl. Zinsaufschlag 0,25% für mäßige Besicherung).

Rentabilität abschätzen!

In den neuen Bundesländern betrug der Pachtpreis 2001 durchschnittlich 3,20% des Bodenpreises je Hektar. Allein der Vergleich mit dem Zinssatz für langfristige Kredite verdeutlicht, dass Landkäufe häufig betriebswirtschaftlich nachteilig sind

Tabelle 1: Ausgewählte Kennzahlen zur Faktorausstattung des Modellbetriebs, Basis Wirtschaftsjahr 2001/02

Kennzahl	Einheit	Modellbetrieb	Marktfrucht
Ertragsmesszahl	EMZ/ha	65	
Landw. genutzte Fläche	ha/Betr.	1.900	
Pachtpreis/ha Pachtfläche	€/ha	215	
Arbeitskräftebesatz	AK/100 ha LF	1	
Bilanzvermögen	€/ha	2.000	
dar.: Fremdkapital	€/ha	1.100	

Tabelle 2: Rentabilitätsmittlung für den Kauf bisheriger Pachtflächen

Kennzahl	ME	Modellbetrieb	Marktfrucht
Pacht	€/ha	215	
	€/Betrieb	10.750	
–Kreditzinsen	€/ha ¹	168	
	€/Betrieb ²	8.400	
= Gewinnveränderung	€/ha	+47	
	€/Betrieb	+2.350	

¹ Kaufpreis: 3.400 €/ha, 100% fremdfinanziert, Tilgungsdarlehen 20 Jahre, 5,01% p.a.
² 50 ha Kauf

Tabelle 4: Ermittlung des frei verfügbaren Finanzierungspotenzials auf Basis des Cash-flow

Zeile Kennzahl	Modellbetrieb Marktfrucht	
	€/ha	T€/Betrieb
1 Ordentliches Ergebnis ¹	200	380
2 + Abschreibungen insgesamt	100	190
3 = Cash-flow I	300	570
4 – Ausschüttungen, Dividenden (+ Einlagen/ – Entnahmen) ²	0	0
5 = Cash-flow II	300	570
6 – Bruttoinvestitionen ohne Bodenkäufe	135	256
7 – Tilgung Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	168	320
8 = Verfügbarer Cash-flow für Landkäufe	–3	–6
9 – Zusätzlicher Liquiditätsbedarf aus geplantem Landkauf	123 ³	6 ³
10 = Cash-flow-Unterdeckung/Fremdfinanzierungsbedarf	–126	–12

¹ Statt Gewinn wird auf das Ordentliche Ergebnis als bereinigtes Ergebnis der eigentlichen Geschäftstätigkeit abgestellt, ² Vgl. Tabelle 3, ³ + Einlagen, –Entnahmen in Einzelunternehmen und GbR

und lediglich bei extrem niedrigen Kaufwerten, Zinssätzen und hohen Pachten Sinn machen. Da man von Investitionen grundsätzlich Wirtschaftlichkeit fordern sollte, gilt es umso mehr im konkreten Einzelfall abzuschätzen, welche Beeinträchtigungen ein Kauf auf den Gewinn des Unternehmens voraussichtlich haben wird. Aus Sicht der Wirtschaftlichkeit ist hierbei zu unterscheiden, ob

- bisheriges Pachtland käuflich erworben oder
- neue Flächen zugekauft werden sollen.

In unserem Beispiel soll bisheriges Pachtland in Eigentum überführt werden. Die Tabelle 2 zeigt die bestehenden Abhängigkeiten zwischen dem Kaufpreis und dem Zinssatz einerseits sowie der Höhe des Pachtpreises andererseits. Am Beispiel ist ein Kauf von 50 ha zu 3.400 €/ha wegen des hohen Pachtpreises wirtschaftlich, da eine Gewinnerhöhung um 47 €/ha realisiert wird. Werden demgegenüber Flächen mit niedriger Bodenqualität und demzufolge niedrigeren Pachtansätzen bewirtschaftet oder ist der Kaufpreis und damit die Zinslast deutlich höher, ist es häufig so, dass der Kreditzins oberhalb des bisher gezahlten Pachtpreinsniveaus liegt, woraus eine Gewinnminderung resultiert. Da die Zinsbelastung bei Tilgungsdarlehen mit zunehmender Laufzeit kontinuierlich fällt, verringert sich diese Differenz während der Laufzeit stetig. Nicht zuletzt wegen der unsicheren agrarpolitischen Rahmenbedingungen sollte das Risiko der höchsten Zinslast auf die planbaren Zeitabschnitte vorverlegt werden.

Für den hier nicht näher betrachteten Fall, dass neue Flächen zugekauft werden sollen, ermittelt sich die Rentabilität anhand des zusätzlich erwirtschafteten Deckungsbeitrages der Fruchtfolge. Unter der Voraussetzung, dass vorhandene Maschinen-, Gebäude- und Arbeitskapazitäten ausreichen und damit keine zusätzlichen Nutzungskosten anfallen, sind lediglich die

zusätzlichen Festkosten (Berufsgenossenschaft, Grundsteuer etc.) abzusetzen. Die so ermittelte Bodenrente, vermindert um die Kapitalkosten, die auf den vollen Finanzierungsbedarf zu berechnen sind, ergibt dann den sogenannten Grenzgewinn oder –verlust. Das Ergebnis derartiger Rechnungen belegt häufig, dass die Verkaufspreise in keinem Verhältnis zum Ertragswert (kapitalisierte Bodenrente) der landwirtschaftlichen Nutzung stehen. Landkauf ist nur dann rentabel, wenn die Kapitalkosten des Bodenkaufs maximal der Bodenrente entsprechen.

Hauptaugenmerk auf die Liquidität legen

Während überschaubare Beeinträchtigungen der Wirtschaftlichkeit aus den bestehenden Zwängen heraus im Einzelfall in Kauf genommen werden können, ist die dauerhafte Zahlungsfähigkeit so genau wie möglich und immer auch für den ungünstigsten, zu erwartenden Fall einzuschätzen. **Die Zahlungsfähigkeit ist das wichtigste Entscheidungskriterium beim Landkauf!** Die Problematik besteht dem Grunde nach darin, das Grund und Boden wegen seiner unendlichen Nutzungsdauer keinem Werteverzehr unterliegt und somit keine Abschreibungen gebildet werden. Da die Abschreibungen im Unternehmen indirekt eine Liquiditätsreserve darstellen, besteht im Falle von fremdfinanzierten Landkäufen immer die Gefahr, dass diese Liquiditätsreserven zweckentfremdet „angegriffen“ und ihrer eigentlichen Zweckbestimmung als Finanzierungsinstrument von Ersatzinvestitionen entzogen werden. Die liquiditätsbelastende Wirkung von Landkaufinvestitionen wird leicht durch den Vergleich von bisher gezahlter Pacht mit dem bei Kauf anfallenden Kapitaldienst (Zinsen + Tilgung) deutlich (vgl. Tabelle 3).

Der Kapitaldienst liegt um 123 € je ha Kauffläche über der bisher gezahlten Pacht.

Tabelle 3: Liquiditätsbelastung durch Landkauf von 50 ha LF

Kennzahl	ME	Modellbetrieb
Kapitaldienst ¹	€/ha	338
	€/Betrieb	16.900
– Pacht ²	€/ha	215
	€/Betrieb	10.750
= Zusätzlich aus dem		
Cash-flow zu finanzieren	€/ha	123
	€/Betrieb	6.150

¹ Kaufpreis: 3.400 Euro/ha, 100 % fremdfinanziert, Tilgungsdarlehen 20 Jahre, 5,01 % p.a., 50 ha LF insg.
² vgl. Tabelle 1

Insgesamt sind daher für die 50 ha in unserem Beispiel 6.150 € zusätzlich aus dem Cash-flow zu finanzieren. Gerade diese Besonderheit und deren Durchschlagswirkung auf die Finanzierungskraft des Unternehmens (Cash-flow) macht die Landkäufe so gefährlich. Es ist also wichtig, dass Zahlungsfähigkeit und betriebliche Investitionen durch Landkäufe nicht gefährdet werden! Um abschätzen zu können, ob aus der Unternehmenstätigkeit heraus überhaupt verfügbare Liquiditätsüberschüsse erwirtschaftet werden oder ob, abgesehen von sonstigen Eigenkapitalrücklagen, gänzlich mit Fremdkapital zu finanzieren ist, empfiehlt sich generell eine Cash-flow-Kalkulation auf Unternehmensebene. Unter Berücksichtigung der jeweils verfolgten Investitionsstrategie sollte die Cash-flow-Kalkulation neben den Ist-Jahren unbedingt auch die Plan-Jahre umfassen. In der Tabelle 4 ist der für Landkaufinvestitionen frei verfügbare Cash-flow beispielhaft für das Basisjahr 2001/02 berechnet.

Um den zum Landkauf verfügbaren Cash-flow zu erhalten, sind ausgehend vom Cash-flow II die im Zeitraum getätigten Bruttoinvestitionen abzusetzen. Für die Planjahre sind darüber hinaus die künftig geplanten Bruttoinvestitionen und deren voraussichtliche, inflationsbedingte Teuerung (hier nicht dargestellt) zu berücksichtigen. Schließlich sind die bestehenden und kalkulierten Tilgungsverpflichtungen abzuziehen.

Am Beispiel reicht die Innenfinanzierungskraft bei dem Niveau an Bruttoinvestitionen und Tilgungen gegenwärtig nicht aus, um den geplanten Landkauf aus eigener Kraft zu finanzieren. Wenn keine Eigenkapitalmittel (Festgelder etc.) für eine anteilige Finanzierung zur Verfügung stehen, muss der Landkauf über Fremdkapital finanziert werden.

Wird anteilig oder wie hier am Beispiel zur besseren Veranschaulichung der Zusammenhänge zu 100 % mit Fremdkapital finanziert, ist der Vergleich der Kapi-

taldienstgrenzen mit dem Kapitaldienst unerlässlich.

Es geht um die Frage, wie viel Fremdkapital das Unternehmen verkraften kann, wo die betriebswirtschaftlich vertretbare einzelbetriebliche Obergrenze liegt und wie viel Boden maximal angeschafft werden kann, ohne betriebsnotwendige Investitionen einschränken zu müssen.

Für unser Beispielunternehmen ist die Kapitaldienstfähigkeit und die maximal mögliche Zukauffläche in der Tabelle 5 zu unterschiedlichen Zeitpunkten kalkuliert. Neben dem Basisjahr wird das sehr negativ verlaufene Wirtschaftsjahr (WJ) 02/03 betrachtet. Darüber hinaus erfolgt mit Einbeziehung der Planjahre 2007 und 2012 entsprechend den derzeit vorliegenden Vorstellungen der EU-Kommission der Versuch, möglicherweise eintretende Effekte aus betriebswirtschaftlichen Anpassungen, entkoppelter Direktzahlungen (Betriebsprämie), Degression, Modulation sowie Änderungen der Getreidemarktordnung zu berücksichtigen.

Die Tabelle 5 veranschaulicht die Probleme, denen sich landwirtschaftliche Unternehmen gleich welcher Rechtsform gegenwärtig bei derart langfristigen Investitionen wie dem Landkauf ausgesetzt sehen. Sie bestehen neben dem hohen Kapitaldienst, resultierend aus den hohen Fremdkapitalaufnahmen zur Neu-, Wieder- und Umstrukturierung der Unternehmen, vor allem in der hohen Planungsunsicherheit der künftig zu erwartenden Gewinne.

Hätte unser Beispielbetrieb im Jahr 2002 die 50 ha LF zugekauft, so wäre er bereits im darauffolgenden WJ 02/03 gezwungen gewesen, zur Bedienung des Kapitaldienstes auf die kurzfristige Kapitaldienstgrenze und damit auf die Maschinenabschreibungen zurückzugreifen, was bei mehrmaligen Inanspruchnahmen zu massiven Entwicklungseinschränkungen und Liquiditätsproblemen führen kann. Sind die Gebäude neuwertig, ist es vertretbar, als mögliche Obergrenze für Landkaufinvestitionen die mittelfristige Kapitaldienstgrenze, d.h. also die Gebäudeabschreibungen zumindest zwischenzeitlich zur Finanzierung des zusätzlichen Kapitaldienstes von Landkäufen heranzuziehen. In welchem Umfang dies geschehen kann, ist jedoch immer einzelbetrieblich zu beurteilen und hängt neben der ausgeübten Betriebsform auch vom Alterungsgrad der Gebäude, Maschinen- und Anlagen sowie möglichen Investitionsstaus ab. Nach 2002/3 ergeben sich vor allem erhebliche Planungsrisiken aus den vorliegenden Vorschlägen zur Halbzeitbewertung der Agenda 2000, die gegenwärtig auf Grund der unklaren Marktpreisent-

Tabelle 5: Kalkulation der Kapitaldienstfähigkeit sowie der maximal möglichen Zukauffläche

Kennzahl Jahr	Modellbetrieb Marktfrucht			
	2002	2003	2007	2012
	T€/Betrieb			
<i>Ordentliches Ergebnis¹</i>	380	242 ²	360 ³	300 ³ (290)
+ gezahlte Zinsen	57	60	62	65
- Zinszuschüsse	9	5	5	5
= Langfristige Kapitaldienstgrenze (KDG)	428	297	417	360 (350)
+ AfA auf Gebäude und baul. Anlagen	48	48	48	48
= Mittelfristige Kapitaldienstgrenze	476	345	465	408 (398)
+ AfA auf techn. Anl., Maschinen	142	145	145	145
= Kurzfristige Kapitaldienstgrenze	622	490	610	553 (543)
Bisheriger Kapitaldienst ⁴	368	370	370	370
+ Künftiger Kapitaldienst für Ersatzinvestitionen ins abnutzbare Anlagevermögen ⁵	0	10	10	10
= Kapitaldienst insgesamt	368	380	380	380
Möglicher zusätzlicher Kapitaldienst aus lfr. KDG	60	-83	+37	-20 (-30)
Möglicher zusätzlicher Kapitaldienst aus mfr. KDG	108	-35	+85	+28 (+18)
Möglicher zusätzlicher Kapitaldienst aus kfr. KDG	254	+110	+230	+173 (+163)
	€/ha			
Kapitaldienst je ha Zukauf ⁶	338	338	338	338
	ha LF			
Max. Zukauffläche aus lfr. KDG	177	0	109	0
Max. Zukauffläche aus mfr. KDG	320	0	251	83 (53)

¹ Realisiertes Ordentliches Ergebnis im Basisjahr 01/02, geplantes Ergebnis lt. Untern.-planung in den übrigen WJ
² 390 T€ Planergebnis abzgl. 38% Abschlag wegen Erlösausfällen der Ernte 2002
³ Korrigiertes Planergebnis nach Berücksichtigung möglicher Politikänderungen
⁴ Tilgung + Zinsen - Zinszuschuss
⁵ Ausgehend vom Basisjahr 2002 nur den Anteil der technischen Anlagen und Maschinen an den Bruttoinvestitionen i. H. v. 100 Euro/ha langfristig unterstellt. Zu 50% fremdfinanziert, 10 J. Lz., Annuitätendarl., 3,0% Zinsen p.a.
⁶ Vgl. Tabelle 3

wicklungen und möglichen Konsequenzen der Entkopplung auf den Boden- und Pachtmarkt, kaum exakt planbar erscheinen.

Am Beispiel verringert sich so die aus der mittelfristigen Kapitaldienstgrenze maximal zu finanzierende Zukauffläche zunächst auf 251 ha im Jahr 2007, um dann 2012 nochmals auf 83 ha abzusinken. Würde statt 300 T€ je Betrieb 2012 lediglich ein Ordentliches Ergebnis von 290 T€ erreicht (vgl. Tab. 5, Klammerwerte), wäre mit 53 ha Zukauffläche der hier unterstellte Zukauf von 50 ha LF nahezu erreicht. Darüber hinaus gehende Landkäufe würden dann zu Lasten der Entwicklungsfähigkeit des Unternehmens gehen.

Welche herausgehobene Stellung einer anteiligen Eigenkapitalfinanzierung von Landkäufen als Risikopuffer zukommt wird klar, wenn statt der hier unterstellten 100%igen Fremdfinanzierung zu 50% mit Eigenkapital finanziert worden wäre. Im Jahr 2012 betrüge der Kapitaldienst dann lediglich 169 €/ha oder 8.450 € (bei 50 ha Zukauf), die dann unvorhergesehene Ergebnisschwankungen abfedern oder einen Landkauf von 166 ha statt 83 ha machbar erscheinen ließen.

Fazit

Mit Fremdkapital finanzierte Landkäufe haben wegen ihrer Durchschlagskraft auf den Cash-flow der Unternehmen Tücken, die es zu kennen und zu beurteilen gilt. Beurteilungskriterium sollte vor allem die dauerhafte Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit über den gesamten Finanzierungszeitraum sein. Als strenge Nebenbedingung gilt, durch Landkäufe nicht die Entwicklungsfähigkeit des Unternehmens im Wege der Modernisierung zu lähmen. Das ist bei der hohen Fremdkapitalbelastung der Unternehmen in den neuen Bundesländern bei gleichzeitig unsicheren Zukunftserwartungen umso mehr zu beachten.

Wegen der unterschiedlichen Struktur der Unternehmen und den zahlreichen Einflussfaktoren sollte jeder Landkauf immer einzelbetrieblich und mit einem erfahrenen Berater beurteilt werden. Genügend Eigenkapitalanteil bei der Finanzierung ist hierbei ein wichtiger Risikopuffer, um unvorhergesehene Ergebniseinbrüche abzufedern. Die betriebswirtschaftliche Betrachtung ist allerdings nur ein Aspekt der Kaufentscheidung, aber immer ein wesentlicher, zukunftsentscheidender. (bö) **NL**

Der Bodenmarkt unserer neuen EU-Nachbarn

Nach dem Beitritt wird mit einer deutlichen Belebung gerechnet

DR. GUDRUN LOOSE und DR. ANDREAS SCHWIERZ von der ZMP-Berlin haben den Bodenmarkt in den osteuropäischen Beitrittsländern unter die Lupe genommen. Sie geben als Beispiel einen näheren Einblick in die Entwicklung der Bodenmärkte von Polen, Tschechien und der Slowakei.

In allen mittel- und osteuropäischen Ländern hat die Frage des Umgangs mit Grund und Boden und mit seinen künftigen Besitz- und Verwertungsbedingungen während der gesellschaftlichen Umgestaltung eine wichtige Rolle gespielt. Inzwischen sind in den meisten Ländern die rechtlichen Grundlagen für die Entwicklung eines marktwirtschaftlich geprägten Bodenmarktes gelegt. Nicht zuletzt haben aber die Verhandlungen zwischen der Europäischen Union und den Kandidatenländern für die erste Runde der EU-Osterweiterung gezeigt, dass die Bodenfrage auch in Zukunft aktuell bleiben wird.

Unterschiedliche Ausgangslage und zunehmende Differenzierung

Bereits vor Beginn des Transformationsprozesses gab es in den ehemaligen sozialistischen Ländern Unterschiede in den Grundbesitzrechten. So war der Boden in den Republiken der Sowjetunion und in Albanien ausschließlich in Staatsbesitz. In den anderen Ländern blieb auch privater oder genossenschaftlicher Besitz an Grund und Boden möglich. Durch die Trennung von Eigentums- und Nutzungsrechten kam es allerdings in fast allen Ländern zu weitgehend ähnlichen Betriebsstrukturen: mit Ausnahme von Polen und Jugoslawien waren große Produktionsgenossenschaften und Staatsbetriebe die dominierende Betriebsform. Aufgrund der unterschiedlichen natürlichen, ökonomischen, sozialen, historischen und kulturellen Gegebenheiten sowie infolge un-

terschiedlicher Privatisierungs-Strategien haben sich während der gesellschaftlichen Transformation die Unterschiede in den Besitzverhältnissen und den Bewirtschaftungsstrukturen verstärkt. Zudem gestaltete sich die Veränderung der Bodenbesitzverhältnisse in den meisten Ländern komplizierter und langwieriger als ursprünglich angenommen worden war.

Trotz fortschreitender Privatisierung bleibt der Bodenmarkt wenig entwickelt. Der bislang erreichte Stand der Privatisierung ist von Land zu Land unterschiedlich, wird aber von der Weltbank für die meisten Länder als „weit fortgeschritten“ eingeschätzt (Tabelle 1).

Dennoch ist der Bodenmarkt in Mittel- und Osteuropa bislang sehr wenig entwickelt. Käufe und Verkäufe von landwirtschaftlichen Flächen werden nur in geringem Umfang vorgenommen. Echte Marktpreise für Boden bilden sich nur langsam heraus.

Im Folgenden soll die aktuelle Situation in Polen, Tschechien und der Slowakei etwas näher dargestellt werden.

POLEN

Weitere Privatisierung verläuft schleppend



Bereits vor Beginn des Transformationsprozesses dominierten in der polnischen Landwirtschaft bäuerliche Familienbetriebe. Ende der 80er Jahre befanden sich in ihren Händen ca. 76 Prozent der landwirtschaftlichen Fläche und sie erwirtschafteten 73 Prozent des Produktionswertes. Inzwischen hat ihre Bedeutung weiter zugenommen. Im Jahr 2002 waren mehr als 92 Prozent der landwirtschaftlich genutzten Fläche (17 Mio.ha) in Privatbesitz; in staatlichem Besitz befanden sich noch 1,4 Mio.ha. Damit sind die Privatisierungsbemühungen allerdings hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Hierfür werden vor allem die Disparitäten zwischen Angebot und Nachfrage von staatlichem Boden verantwortlich gemacht. Das angebotene Land befindet sich zu meist im Westen und Norden Polens. Dort ►

Tabelle 1: Die Transformation des Bodenmarktes in den Beitrittsländern

Land	Privatbesitz möglich für	Privatisierungsstrategien	Übertragbarkeit des Bodens durch	Bewertungsstand der Transformation ¹
Estland	alles Land	Rückgabe	Kauf und Verkauf; Pacht	9,2
Lettland	alles Land	Rückgabe	Kauf und Verkauf; Pacht	9,2
Litauen	alles Land	Rückgabe	Kauf und Verkauf; Pacht	9,2
Polen	alles Land	individueller Besitz schon vor 1990; Verkauf von Staatsland	Kauf und Verkauf; Pacht	9,6
Slowenien	alles Land	individueller Besitz schon vor 1990;		9,2
Slowakische Republik	alles Land	Rückgabe	Kauf und Verkauf; Pacht	9,2
Tschechische Republik	alles Land	Rückgabe	Kauf und Verkauf; Pacht	9,2
Ungarn	alles Land	Rückgabe und Verteilung	Kauf und Verkauf; Pacht	10,0

¹ Bewertungsskala der Weltbank; 0 : keine marktwirtschaftlichen Reformen umgesetzt; 10 : marktwirtschaftliche Reformen vollkommen umgesetzt

Die Quellen können bei der Redaktion erfragt werden.

dominieren aber eher große Landwirtschaftsbetriebe, die wenig Bedarf an weiteren Landzukaufen haben. Im Süden und Südosten dagegen, wo es zahlreiche kleine Höfe gibt und eine größere Nachfrage nach Boden erwartet wurde, verfügt der Staat nur über geringe Landreserven.

Die Verwertung von Land, Vermögen und Verbindlichkeiten der ehemaligen staatlichen Landwirtschaftsbetriebe sowie des einstigen „Staatlichen Bodenfonds“, in dem aufgegebene Flächen zusammengefasst worden waren, erfolgt seit 1991 durch die „Agentur für landwirtschaftliches Fiskaleigentum“ (AWRSP). Diese stieß allerdings mit ihren Verkaufsbemühungen von Anfang an auf erhebliche Schwierigkeiten – bis Juni 1995 waren nur 4,6 Prozent der verwalteten Fläche verkauft. Deshalb erhofften sich die Behörden mehr Erfolg durch eine spezielle finanzielle Förderung von Familienbetrieben (bis 100 ha) auf bisher nicht verwerteten Flächen ehemaliger Staatsgüter.

Das neue Bodengesetz

Mitte Juli 2003 trat in Polen ein neues „Bodenstrukturgesetz“ in Kraft. Mit ihm wurde nicht nur die Kompetenz der AWRSP – jetzt ANR („Agentur für landwirtschaftlich genutzte Flächen“) – erweitert, sondern es wurden auch neue Bedingungen für den Bodenkauf festgelegt. Künftig muss jeder Kaufinteressent eine landwirtschaftliche Qualifikation nachweisen, seinen Wohnsitz in der Gemeinde haben, zu deren Territorium die zu erwerbende landwirtschaftliche Immobilie gehört und außerdem eine Bescheinigung vorlegen, dass er den Landwirtschaftsbetrieb eigenständig führen wird. Bisherige Pächter – eingeschränkt auf Familienbetriebe und Agrargenossenschaften – erhalten ein Vorkaufsrecht, wenn sie das zum Verkauf stehende Land wenigstens seit drei Jahren bewirtschaften. Ansonsten wird das Land durch die ANR auf dem Wege eines Ausschreibungsverfahrens an den Meistbietenden veräußert.

Die genannten fachlichen und administrativen Voraussetzungen für den Bodenkauf gelten künftig auch für ausländische Kaufinteressenten. Diese können allerdings erst – sofern sie bisher noch keine Flächen im Land gepachtet haben – zwölf Jahre nach dem im Mai 2004 erfolgenden Beitritt Polens zur EU Boden erwerben. Landwirte, die nicht aus Polen stammen, aber bereits jetzt Flächen gepachtet haben, dürfen diese Flächen in Ostpolen nach 3 Jahren und in Westpolen nach 7 Jahren (gerechnet vom Beginn des Pachtvertrages an) kaufen. Während der Übergangsfrist bedürfen die Landkäufe der Zustim-

Tabelle 2: Bodenpreise in Polen nach Filialen von AWRSP/ANR im IV. Quartal 2002 (nach Flächengrößen, in PLN/ha)¹

Filialen von AWRSP/ANR	bis 1 ha	bis 10 ha	bis 100 ha	über 100 ha
Warszawa	6.894	4.116	4.040	3.874
Bydgoszcz	7.707	4.969	5.198	6.083
Elblag	6.202	2.528	2.821	1.465
Gdansk	7.346	4.429	3.840	3.205
Gorzów	3.950	2.940	4.016	3.714
Koszalin	7.505	3.535	2.997	1.865
Lublin	1.889	1.692	2.458	2.770
Lódz	4.473	3.821	4.254	
Olstyn	8.657	4.961	3.466	3.161
Opole	7.017	4.858	4.546	4.638
Pila	6.385	3.808	4.721	2.741
Poznan	14.183	7.580	5.664	4.071
Rzeszów	3.481	2.235	1.872	1.418
Suwalki	6.402	3.021	2.822	2.108
Szczecin	5.467	6.718	4.290	4.139
Wroclaw	5.183	4.365	3.533	4.706
Zielona Góra	5.935	3.192	3.171	3.759
Im Mittel	5.539	3.885	3.620	3.528

Quelle: AWRSP
¹ nach dem offiziellen Wechselkurs der Deutschen Bundesbank (per Monatsende September 2003) entsprechen 4,6435 PLN einem Euro; d.h. 100 PLN sind 21,54 €

mung durch die zuständigen Ministerien. Aufgrund von Sondergenehmigungen haben Ausländer in Polen bislang rund 4.900 ha landwirtschaftlicher Fläche erworben. Der Umfang gepachteter Flächen ist erheblich größer. Bereits im Jahr 2000 bewirtschafteten deutsche, niederländische und britische Landwirte zusammen etwa 115.000 ha Pachtland in Polen.

Bodenmarkt in der Stagnation

Bis heute ist der Bodenmarkt in Polen schwach entwickelt. Unter dem Einfluss einer allgemein schwierigen wirtschaftlichen Lage, Verunsicherungen über die Konsequenzen durch den EU-Beitritt, niedrige Bodenpreise und kaum vorhandener alternativer Betätigungsmöglichkeiten in den ländlichen Regionen sind die Anreize sowohl für den Kauf als auch für den Verkauf von Boden für die der Landwirte in Polen gering geblieben. In den letzten Jahren hat sich deshalb auch eher ein sinkender Trend bei der Bodenverwertung gezeigt. Käufe und Pachtungen gingen leicht zurück (z.B. von 1989 zu 1999 um 7,3 Prozent) und auch die Anzahl der getätigten Verkaufskontrakte war rückläufig (um 18,6 Prozent). Lediglich die Größe der pro Kontrakt bzw. notariellem Abkommen zur Disposition stehenden Fläche hat zugenommen (von 4,4 auf 5,1 ha). Die landwirtschaftliche Fläche, die durch die ANR noch zu verwerten ist, beträgt immer noch fast 275.000 ha. Besonders viele Flächen stehen dabei in den Agentur-Filialen Rzeszów, Gdansk, Szczecin, Lublin, Opole und Zielona Góra zur Verfügung.

Bodenpreise regional unterschiedlich ausgeprägt

Die Preise für landwirtschaftliche Flächen sind bis 1999 gestiegen, haben sich danach aber kaum noch verändert. Bereinigt man sie um die Inflationsrate, sind sie zuletzt sogar gesunken. In Abhängigkeit von Lage, Bodengüte und Größe der veräußerten Grundstücke ist es zu einer erheblichen Differenzierung des Preisniveaus gekommen. Die Böden mit der höchsten Fruchtbarkeit waren im Jahr 2002 in den Wojewodschaften Warminsko-Mazurskie, Lodzkie und Kujasko-Pomorskie am teuersten. Nimmt

Tabelle 3: Durchschnittliche Marktpreise nach Art der LN zwischen 1993 und 2002 in Tschechien

Art der LN	\bar{x} Marktpreis (CZK/m ²)*	Anteil an den Transaktionen (%)
Ackerfläche ¹	6,67	40,30
Hopfenanlagen ²	9,07	0,07
Rebanlagen ²	23,81	0,09
Obstgärten ²	57,25	1,57
gärtnerisch genutzte Flächen ¹	11,57	30,11
Dauergrünland ¹	2,69	24,72
sonstige Flächen	3,39	3,14
LN insgesamt	5,04	100,00

¹ Gehandelte Grundstücke über 5 ha; ² Alle gehand. Grundstücke

Quelle: VUZE/Grüner Bericht für das Jahr 2002

* nach dem offiziellen Wechselkurs der Deutschen Bundesbank (per Monatsende September 2003) entsprechen 31,84 CZK einem Euro, d.h. 100 CZK sind 3,14 €

man die Flächengröße als Betrachtungsmaßstab, so lassen sich derzeit Grundstücke bis 100 ha besonders im Raum Poznan gut verwerten. Für Flächen über 100 ha trifft dies speziell auf die Region Bydgoszcz zu (Tabelle 2).



TSCHECHIEN

Grundlegender Wandel der Bewirtschaftungsstruktur

Vor Beginn der gesellschaftlichen Transformation war die landwirtschaftliche Nutzfläche in der heutigen Tschechischen Republik fast ausschließlich Bestandteil der sozialistischen Produktion. Nur 0,4 Prozent der LN wurden durch private Familienbetriebe bewirtschaftet.

Ab 1989 erfolgte die Privatisierung der staatlichen Betriebe und die Umwandlung der Genossenschaften. Vorrangig mussten jedoch die Restitutionsansprüche bewältigt werden. Bis heute ist dieser Prozess wegen der häufigen Änderung der rechtlichen Vorschriften und der schleppenden Bearbeitung der Rückübertragungsanträge noch nicht gänzlich abgeschlossen. Trotzdem hat sich die Besitzstruktur grundlegend gewandelt. Obwohl dem Staat noch ca. 17 Prozent des landwirtschaftlich genutzten Bodens gehören, werden inzwischen 99 Prozent der LN von privaten Rechtssubjekten bewirtschaftet. Dabei entfallen auf die Kapitalgesellschaften (vorwiegend AGs und GmbHs) 44,8 Prozent, auf die transformierten Genossenschaften 27,2 Prozent und auf private Einzelunternehmen 27,0 Prozent.

Bodenmarkt kommt in Bewegung

Der Bodenmarkt der Tschechischen Republik ist derzeit durch zwei unterschiedliche Aktivitäten gekennzeichnet: durch den Verkauf bzw. die Verpachtung staatlichen Bodens und durch Transaktionen von Grund und Boden zwischen privaten Wirtschaftssubjekten.

Zuständig für den Verkauf staatlichen Bodens ist der 1991 gegründete „Staatliche Bodensfonds“. Ihm obliegt die Vermarktung von ca. 500.000 ha LN aus staatlichem Besitz. Der Verkauf dieser Flächen verläuft noch schleppend, nimmt aber von Jahr zu Jahr zu. So wurden im Jahr 2002 mehr als 32.300 Grundstücke mit einer Fläche von fast 37.800 ha veräußert. Im Jahr 2003 sollen es 75.000 ha sein. Der Verkaufspreis dieser Flächen orientiert sich an den „bonitierten ökologischen Einheiten“ – einer Maßzahl zur agro-ökologischen und agro-ökonomischen Bodenbe-

wertung. Er bewegt sich derzeit zwischen 0,70 und 14,81 CZK/m² (0,02 und 0,47 €). Beim Verkauf von Boden aus dem staatlichen Bodensfonds haben Personen mit Rückübertragungsanspruch ein Vorkaufsrecht. Bestehen keine solchen Ansprüche geht das Vorkaufsrecht auf die Personen über, die den Boden bereits seit mindestens drei Jahren bewirtschaften. Diese Personen können bis zu 70 Prozent der zugepachteten Flächen – maximal aber 500 ha – kaufen. Durch diese Regelung sollen die Landwirte gefördert werden, die bisher schon auf vom Staat gepachteten Boden wirtschaften.

Die Veräußerung von Boden zwischen privaten Rechtssubjekten (besonders zwischen Privatpersonen) ist ebenfalls noch nicht sehr stark entwickelt, zeigt aber gleichfalls eine zunehmende Tendenz. Im Jahr 2002 wurden ca. 41.000 ha Land verkauft; zwischen 1993 und 2002 waren es insgesamt ca. 150.000 ha.

Bodenpreise steigen

Die durchschnittlichen Marktpreise für Boden sind zwischen 1993 und 2002 von 13,5 CZK/m² (0,42 €) auf 32,3 CZK/m² (1,01 €) gestiegen. Am teuersten sind Grundstücke unter 1 ha Flächengröße (Durchschnittspreis im Jahr 2002: 121,1 CZK – umgerechnet 3,80 € – pro Quadratmeter). Diese kleinen Grundstücke werden in der Regel aber nicht für eine weitere landwirtschaftliche Nutzung erworben. Landwirtschaftliche Grundstücke im engeren Sinne (Grundstücke ab einer Flächengröße von 5 ha) erzielten zwischen 1993 und 2002 einen Durchschnittspreis von 5,04 CZK/m² (0,16 €), was fast genau dem vom Landwirtschaftsministerium festgestellten offiziellen Preis von 5,02 CZK/m² entspricht. Dabei waren Obstanbauflächen mit Abstand am teuersten (Tabelle 3).

Die Bodenpreise differieren auch regional erheblich. Die höchsten Preise werden in Prag und Umgebung, den anderen Ballungszentren (besonders Usti nad Labem und Hradec Kralove) sowie in den Grenzregionen zu Bayern erreicht.

Weiterer Preisanstieg erwartet

Nach dem Beitritt der Tschechischen Republik zur Europäischen Union im Mai 2004 wird allgemein mit einem Ansteigen der Bodenpreise gerechnet. Dieser Anstieg wird während der bis 2011 andauernden Übergangsphase, in der ausländischen Interessenten der Bodenkauf nur eingeschränkt möglich ist, aber eher moderat verlaufen. Und auch danach wird er sich vor allem auf kleinere Grundstücke

konzentrieren. Ein verstärkter Kauf von größeren Flächen für eine landwirtschaftliche Nutzung wird sich auch nach dem EU-Beitritt wohl erst langsam entwickeln. Dennoch steht das Problem von Landkäufen zu Spekulationszwecken durch Ausländer weiter im Raum.

SLOWAKEI

Bodenmarkt noch nicht genügend entwickelt



Auf den slowakischen Bodenmarkt werden gegenwärtig Eigentumsübertragungen vor allem zur Klärung von Rückübertragungsansprüchen und zur Lösung von Erbschaftsangelegenheiten durchgeführt. Nur selten werden landwirtschaftliche Flächen zur agrarwirtschaftlichen Nutzung gekauft oder verkauft. Dies ist nicht zuletzt der geringen Gewinn-Rentabilität der landwirtschaftlichen Betriebe, dem Fehlen von Eigenkapital für langfristige Investitionen (unter anderem auch für Landzukäufe) und der kaum vorhandenen Bereitschaft der Banken zur hypothekarischen Belastung von Agrarland geschuldet.

Da gegenwärtig in der Slowakischen Republik ein Informationsdefizit zur Situation auf dem Bodenmarkt besteht, hat das Forschungsinstitut für Agrar- und Ernährungswirtschaft Bratislava ein Pilotprojekt zur Untersuchung der Marktpreise für landwirtschaftliche Flächen in ausgewählten Verwaltungsbezirken der Slowakischen Republik (Dunajska Streda, Liptovsky Mikulas, Michalovce, Rimavska Sobota, Svidnik und Topol'cany) begonnen. Aus den dabei gewonnenen Informationen ergibt sich, dass der landwirtschaftliche Bodenmarkt in der Slowakei noch nicht genügend entwickelt ist. Für das Jahr 2001 sind für die sechs angeführten Verwaltungseinheiten lediglich 1.976 Verkäufe von Agrarflächen mit einer Fläche von 2.109,5 ha registriert. Das sind nur 0,63 Prozent des dort agrarwirtschaftlich genutzten Landes. Die meisten Grundstücke wurden in den Bezirken Dunajska Streda und Liptovsky Mikulas verkauft, den Verwaltungseinheiten mit der entwickeltesten Agrarproduktion und den größten Entwicklungschancen im Tourismussektor.

Der durchschnittliche Marktpreis lag bei 8,09 SKK/m² (0,20 €), variierte aber ebenfalls zwischen den betrachteten Verwaltungseinheiten erheblich: zwischen 11,02 SKK/m² (0,27 €) im Bezirk Liptovsky Mikulas und 0,75 SKK/m² (0,02 €) im Bezirk Rimavska Sobota.

Am stärksten werden auf dem slowakischen Bodenmarkt Grundstücke geringerer Größe – besonders solche zwischen 100 und 2.500 m² – nachgefragt. Kleine Grundstücke erzielen auch die höchsten Quadratmeterpreise (Tabelle 4).

Gegenwärtige und künftig erwartete Trends

Generell kann der Bodenmarkt in der Slowakei derzeit durch folgende Fakten charakterisiert werden:

- Der Kauf und Verkauf von landwirtschaftlichen Flächen konzentriert sich auf kleine Parzellen bis 1.000 m². Ziel ist zumeist eine Bebauung oder die Vergrößerung von bereits im eigenen Besitz befindlichen Grundstücken. Die agrarwirtschaftliche Verwertung spielt im Vergleich dazu nur eine geringere Rolle.
- Die Marktpreise für Parzellen geringerer Größe sind um ein Mehrfaches höher als die offiziellen Bodenpreise, was besonders mit der Art der Parzellen zusammenhängt.
- Die höchste Vermarktungsintensität, d.h. die größte Zahl von Verkaufs- und

Tabelle 4: Umfang des verkauften Landes in Abhängigkeit von der Grundstücksgröße in ausgewählten Bezirken der Slowakischen Republik

Grundstücksgröße (m ²)		Anzahl der Grundstücke	Umfang der landwirtschaftlichen Fläche (m ²)	Durchschnittspreis (SKK/m ²) ¹
von über	bis zu			
0	100	186	7.478	196,66
100	1.000	1.000	503.113	81,94
1.000	2.500	439	678.288	25,88
2.500	5.000	98	360.639	23,77
5.000	10.000	78	542.057	27,13
10.000	20.000	71	1.088.988	10,29
20.000	50.000	52	1.694.951	15,81
50.000	100.000	13	932.157	7,51
100.000	¹	39	15.287.771	2,76
ausgewählte Bezirke insg.		1 976	21 095 442	8,09

Quellen: Forschungsinstitut für Geodäsie und Kartographie und Forschungsinstitut für Agrar- und Ernährungswirtschaft Bratislava

¹ nach dem offiziellen Wechselkurs der Deutschen Bundesbank (per Monatsende September 2003) entsprechen 41,173 SKK einem Euro, d.h. 100 SKK sind 2,43 €

Kauf-Transaktionen, gibt es im agrarwirtschaftlich produktivsten Bezirk Dunajska Streda und in den Gebieten des Bezirkes Liptovsky Mikulas, die günstige Bedingungen für die Tourismusentwicklung vorweisen können.

- Das gegenwärtige offizielle Bodenpreisniveau weicht in einigen Fällen von den tatsächlichen Marktpreisen ab

und es ist zu erwarten, dass sich dieser Trend verstärkt.

- Es gibt Mehrfachverkäufe und -käufe von Grundstücken aus Spekulationsgründen und eine dadurch bedingte Vervielfachung von Marktpreisen.

Nach dem Beitritt der Slowakischen Republik zur Europäischen Union wird die Nachfrage nach landwirtschaftlichem Bo-

den besonders in den grenznahen Regionen steigen. Im Ergebnis ist mit einer Erhöhung der Kauf- und Pachtpreise zu rechnen. Und dies wird auch die ausländischen Landwirte betreffen, die in diesen Regionen der Slowakei eine Ausweitung ihrer landwirtschaftlichen Aktivitäten beabsichtigen.

Noch viele neue Fragen

Auch in den nächsten Jahren wird der Bodenmarkt in den Ländern Mittel- und Osteuropas viele neue Fragen aufwerfen. Und die Bewertung seiner Entwicklung wird immer stärker in die gesamteuropäischen Entwicklungsprozesse einzubeziehen sein. Deshalb ist die weitere Beobachtung und Bewertung der Bodenmärkte in Mittel- und Osteuropa für die gesamte Europäische Union auch zukünftig von größtem Interesse. Die ZMP will diesen Prozess analytisch begleiten und damit Interessenten aus der landwirtschaftlichen Praxis wichtige Informationen und Entscheidungshilfen an die Hand geben.

(bö)

NL

Verlängerung von BVVG-Pachtverträgen soll gestoppt werden

Die Bundesregierung will verstärkt steuernd in die Verwertung ehemals volkseigener Flächen eingreifen. Das Bundeslandwirtschaftsministerium verfolgt vor allem die Absicht, Ökobetrieben und Betrieben mit Tierhaltung verstärkt den Flächenerwerb zu ermöglichen, und das Bundesfinanzministerium ist offensichtlich bestrebt, schneller zu Geld zu kommen.

Um in kürzerer Zeit mehr Flächen für eine gezielte Verwertung zur Verfügung zu haben ist vorgesehen, die langfristigen, vor allem zwölfjährigen Pachtverträge nicht mehr zu verlängern. Von ihnen laufen 2004 bis 2006 ein großer Teil aus.

Auch wer bereits einen Antrag auf Verlängerung gestellt hat, erhält nicht mehr automatisch einen Vertrag für insgesamt 18 Jahre. Alle nach dem 1. April

2003 gestellten Anträge sollen nach den Vorstellungen der Bundesregierung zumindest teilweise von einer Verlängerung ausgenommen werden.

Die Regierung beabsichtigt, die so freier werdenden Flächen in einem beschränkten Bieterverfahren an einen ausgewählten Kreis, aus ihrer Sicht besonders zu fördernder Betriebe, zu verkaufen.

Der Landwirtschaftsminister von Mecklenburg-Vorpommern, Till Backhaus, zeigte sich über diese Pläne empört. Er habe sich gemeinsam mit den Kollegen der anderen neuen Bundesländer gegenüber der Bundesregierung dafür eingesetzt, dass die Landwirte zumindest für eine Übergangszeit noch zur Antragstellung für eine Verlängerung der Pachtverträge berechtigt sein sollen.

die Einhaltung der Mindeststandards festgelegt werden.

3. Die Agrarministerinnen, -minister und Senatoren der Länder bitten das BMVEL, seine Bemühungen zur Umsetzung der Cross Compliance-Bestimmungen gemeinsam mit den Ländern im Rahmen der Bund-Länder-Arbeitsgruppe Cross Compliance und deren zusätzlich eingerichteten Unterarbeitsgruppen fortzusetzen.

4. Die Agrarministerinnen, -minister und Senatoren der Länder treten dafür ein, gemeinsam mit dem BMVEL für das gesamte Bundesgebiet ein einheitliches und praktikables System für die festzulegenden Indikatoren und die Durchführung der Cross-Compliance-Kontrollen zu entwickeln. Dieses System ist auf die für die Beihilferechnung und -gewährung zwingend notwendigen Kontrollparameter und Regelungsinhalte zu beschränken. Die Agrarministerinnen, -minister und Senatoren sind sich darüber einig, dass die 1 % Fachrechtskontrollen bei den Vor-Ort-Kontrollen möglichst weit gehend gebündelt werden, um diese mit geringerem Aufwand unter Beachtung der EU-rechtlichen Vorgaben durchzuführen. Unberührt davon bleibt, dass Fachrechtskontrollen außerhalb von Cross Compliance von den zuständigen Behörden nach den bislang praktizierten Verfahren durchgeführt werden.

5. Die Agrarministerinnen, -minister und Senatoren der Länder bitten das BMVEL sich dafür einzusetzen, dass die Agrarumweltmaßnahmen und die Ausgleichszulage Landwirtschaft durch die Auflagen aus den Cross-Compliance-Regelungen des Anhang III und IV der Horizontalen Verordnung nicht beeinträchtigt werden. Dabei ist der Beibehaltung der Fördermöglichkeit von Grünland besondere Beachtung zu schenken. Hierfür müssen die Kriterien für die Mindeststandards für die Einhaltung und Pflege der Fläche aufeinander abgestimmt werden.

Vereinfachung im Integrierten Verwaltungs- und Kontrollsystem

Beschluss:

1. Die Agrarministerkonferenz nimmt den Bericht des BMVEL zur Kenntnis und spricht

sich dafür aus, in enger Zusammenarbeit zwischen BMVEL und den Ländern auf eine möglichst einheitliche Umsetzung und Vereinfachung bei der Durchführung der verschiedenen InVeKoS-gestützten Beihilferegelungen hinzuwirken. Dies gilt insbesondere mit Blick auf die Umsetzung der Reform der Gemeinsamen Agrarpolitik.

2. Die Agrarministerkonferenz spricht sich für eine zentrale InVeKoS-Datenbank aus. Dabei soll geprüft werden, ob die bestehende HIT-Rinderdatenbank mit Sitz in München zu einer zentralen InVeKoS-Datenbank ausgebaut werden kann, die u. a. den sich aus der Agrarreform stellenden Aufgabenstellungen gerecht wird. Den Agrarministerinnen, -ministern und Senatoren ist zur nächsten AMK ein entsprechendes Prüfergebnis/Konzept vorzulegen.

Kaufwerte für landwirtschaftliche Grundstücke

Das Statistische Bundesamt veröffentlicht jährlich eine Statistik der Verkäufe von landwirtschaftlichen Grundstücken. Rechtsgrundlage ist das Gesetz über die Preisstatistik (§ 2 Nr. 5, § 7). Auskunftspflichtig für diese Statistik sind die Finanzämter und die Geschäftsstellen der Gutachterausschüsse für Grundstückswerte. Diese erhalten die erforderlichen Informationen auf der Grundlage des Grunderwerbssteuergesetzes bzw. des Baugesetzbuches von den beurkundenden Stellen.

Seit 1991 liegt eine gesamtdeutsche Statistik vor und seit die BVVG preisbegünstigte EALG-Verkäufe durchführt, werden auch diese neben den Verkäufen zum Verkehrswert erfasst.

1 Verkäufe zum Verkehrswert ohne Gebäude und ohne Inventar

Im Jahr 2002 wurden in Deutschland (ohne Stadtstaaten) bei rund 36.000 Verkaufsfällen landwirtschaftlich genutzte Grundstücke mit einer Gesamtfläche der landwirtschaftlichen Nutzung (FdIN) von 97.000 ha veräußert. Die dabei realisierte Kaufsumme betrug 0,9 Mrd. €. Das ergab

D

einen durchschnittlichen Kaufwert je Hektar von 9.465 €. Je Veräußerungsfall wurde eine Fläche der landwirtschaftlichen Nutzung von 2,64 ha verkauft. Damit ging die Zahl der Veräußerungsfälle gegenüber 2001 zurück.

Gegenüber dem Vorjahr ging die Anzahl der Kauffälle im Jahr 2002 um 4,7 % zurück, die veräußerte Fläche fiel um 4,3 %. Der durchschnittliche Kaufwert je Hektar lag um 0,4 % über dem Vorjahreswert.

Der Anteil der neuen Länder an den in Deutschland verkauften Flächen (FdIN) lag bei 58 %. Er blieb damit gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Im **früheren Bundesgebiet** (ohne Stadtstaaten) wurde im Jahr 2002 bei rund

25.300 Kauffällen eine Fläche der landwirtschaftlichen Nutzung von 40.300 ha veräußert. Die Zahl der Fälle lag damit ebenso wie die veräußerte Fläche unter der von 2001. Der durchschnittliche Kaufwert je Hektar betrug 2002 im früheren Bundesgebiet (ohne Stadtstaaten) 16.966 € und war damit um 1,6 % niedriger als 2001. Überdurchschnittlich hohe Kaufwerte wurden, wie im Vorjahr, in Nordrhein-Westfalen und Bayern erzielt.

In den **neuen Ländern** gab es 2002 rund 10.950 Kauffälle, rund 300 mehr als im Vorjahr. Die veräußerte Fläche fiel gegenüber 2001 um 4,8 % auf rund 55.000 ha. Der 2002 erzielte durchschnittliche Kaufwert von 4.014 € je Hektar lag um 5,3 %

Verkäufe zum Verkehrswert ohne Gebäude und ohne Inventar im Zeitvergleich

Land	Durchschnittliche Kaufwerte je Hektar veräußerte FdIN in €						
	1993	1995	1997	1999	2000	2001	2002
Baden-Württemberg	19.931	19.851	19.668	18.649	18.609	19.239	18.808
Bayern	27.194	28.910	25.571	25.914	24.619	24.307	24.941
Brandenburg	5.407	3.524	2.530	2.595	2.615	2.460	2.854
Hessen	13.484	14.975	15.243	16.937	13.640	13.537	12.545
Mecklenburg-Vorpommern	2.383	2.785	2.818	3.415	3.621	3.918	4.264
Niedersachsen	13.165	13.224	12.982	12.756	13.892	14.171	14.305
Nordrhein-Westfalen	24.047	23.207	23.497	25.956	26.142	27.298	26.524
Rheinland-Pfalz	10.021	9.631	9.647	9.689	9.466	10.129	10.516
Saarland	14.822	13.113	10.412	10.062	9.905	8.907	8.779
Sachsen	5.446	4.308	4.607	4.541	4.131	4.004	3.704
Sachsen-Anhalt	5.153	5.942	3.906	3.805	3.865	4.304	4.339
Schleswig-Holstein	7.770	8.793	9.599	11.317	11.244	11.655	11.462
Deutschland	11.309	10.880	9.908	8.938	9.081	9.427	9.456
Früheres Bundesgebiet	15.227	16.452	16.458	16.530	16.830	17.246	16.966
Neue Länder	4.255	3.610	3.240	3.421	3.631	3.811	4.014

Preisbegünstigte Verkäufe (EALG-Verkäufe) 2002

(ohne Kaufpreis- und Flächenbestandteile für Gebäude)

Land	Veräußerungsfälle	Veräußerte FdIN	Kaufwert je ha FdIN	Durchschnittliche	
				FdIN je Veräußerungsfall	EMZ je ha FdIN
	Anzahl	ha	€	ha	in 100
Brandenburg	240	11.696	1.426	48,73	34,7
Mecklenburg-Vorpommern	265	19.108	2.099	72,11	40,1
Sachsen	203	5.140	2.470	25,32	47,9
Sachsen-Anhalt	242	9.167	3.233	37,88	76,7
Thüringen	84	1.933	2.539	23,01	48,6
Neue Länder	1.034	47.044	2.211	45,50	45,2

über dem des Vorjahres. Die Kaufwerte aller fünf neuen Länder liegen aber immer noch deutlich unter denen des früheren Bundesgebietes.

2 Verkäufe zum Verkehrswert mit Gebäuden sowie mit bzw. ohne Inventar

Im Jahr 2002 wurden bei 200 Veräußerungsfällen neben 1.794 ha landwirtschaftlichen Flächen auch Gebäude mit bzw. ohne Inventar verkauft. Dabei wurde ein durchschnittlicher Kaufwert je Hektar veräußerter Fläche der landwirtschaftlichen Nutzung von 28.182 € erzielt.

88 % der Veräußerungsfälle und 91 % der verkauften landwirtschaftlichen Fläche wurden im früheren Bundesgebiet (ohne Stadtstaaten) registriert. Der dabei erzielte durchschnittliche Kaufwert von 30.239 € je Hektar war deutlich höher als der in den neuen Ländern (6.696 € je Hektar).

3 Preisbegünstigte Verkäufe (EALG-Verkäufe)

Neben den Verkäufen zum Verkehrswert wurden 2002 auf dem Gebiet der früheren DDR ehemals volkseigene Landwirtschaftsflächen preisbegünstigt auf der Grundlage des Entschädigungs- und Ausgleichsleistungsgesetzes (EALG) sowie der für die Durchführung dieser Verkäufe erlassenen

Flächenerwerbsverordnung verkauft. Bei 1.034 Veräußerungsfällen in den neuen Ländern wurden insgesamt 47.044 Hektar Fläche der landwirtschaftlichen Nutzung privatisiert. Der durchschnittliche Kaufwert je Hektar betrug 2.211 €.

Deutliche Unterschiede gegenüber den Verkäufen zum Verkehrswert wurden bei der Kauf fall verkauften Fläche erkennbar. Während in den neuen Ländern bei den Verkäufen zum Verkehrswert durchschnittlich je Veräußerungsfall 5,06 ha Fläche der landwirtschaftlichen Nutzung verkauft wurden, waren es bei den preisbegünstigten (EALG-) Verkäufen 45,50 ha je Kauffall.

4 Verkäufe zum Verkehrswert, die im Rahmen von Mischverkäufen neben preisbegünstigten Flächen mitverkauft wurden

Im Jahr 2002 wurden in den neuen Ländern bei 607 Veräußerungsfällen im Rahmen eines preisbegünstigten Verkaufs gleichzeitig 1.695 ha Flächen der landwirtschaftlichen Nutzung zum Verkehrswert mitveräußert. Der bei diesen Käufen erzielte durchschnittliche Kaufwert je Hektar betrug 3.638 €. Je Veräußerungsfall wurde eine Fläche der landwirtschaftlichen Nutzung von durchschnittlich 2,79 ha veräußert.

*Statistisches Bundesamt
Fachserie 3, R 2.4, 2002*

D

Sie können

- ◻ im Inhaltsverzeichnis nach interessanten Beiträgen suchen,
- ◻ vor dem Erscheinen des neuen Heftes schon erfahren, was sie lesen können,
- ◻ ausgewählte Beiträge, Dokumente und Urteile auf Ihren Computer holen und ausdrucken,
- ◻ uns Ihre Meinung schreiben.

*Briefe zum
Agrarrecht
online*

www.Agrarrecht.de
mit umfassendem Material zu aktuellen Themen!

Informationen

Flächenprivatisierung weiter vorangekommen

BVVG informierte über die Ergebnisse 2003

Eine positive Bilanz kann die für die Flächenprivatisierung in Ostdeutschland zuständige BVVG Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH für 2003 ziehen. Sie verkaufte insgesamt rund 122.000 Hektar Acker- und Grünland sowie Wald (2002: 124.500 Hektar) vorrangig an Land- und Forstwirte; damit wurde die Zielmarke von knapp 130.000 Hektar nicht ganz erreicht.

So wurde der ursprünglich anvisierte Verkauf von **Acker- und Grünland** nach den begünstigten Preisen des Entschädigungs- und Ausgleichsleistungsgesetzes (EALG) im Umfang von rund 50.600 Hektar um rund 6.800 Hektar verfehlt. Dies konnte aber im finanziellen Ergebnis durch umfangreichere Verkehrswert- und Umwidmungsflächenverkäufe mehr als ausgeglichen werden. Die Ursachen liegen in der regionalen Kaufzurückhaltung der Pächter und der Konzentration des Kaufinteresses auf „bessere“ Standorte. Das zeigt sich auch darin, dass der vereinbarte Kaufpreis im Durchschnitt aller EALG-Flächen seit dem 1. 6. 1996 bei 2.116 Euro/ha, der der Verkäufe im Jahr 2003 bei 2.310 Euro/ha liegt.

2003 wurden durch die Mitarbeiter der Gruppen Verkauf/Verpachtung in den Niederlassungen insgesamt rund 64.000 Hektar Acker- und Grünland zur landwirtschaftlichen Nutzung verkauft. Die BVVG hat seit 1. Juli 1992 rund 278.000 Hektar landwirtschaftliche Flächen privatisiert, davon 177.000 Hektar nach EALG.

Auch das Geschäftsplanziel „Veräußerung von rund 60.000 Hektar **Wald**“ konnte nur zu 92 Prozent erfüllt werden. Allerdings ist auf diesem Privatisierungsfeld der Verkauf von rund 9.400 Hektar blockiert, weil in öffentlichen Ausschreibungsverfahren unterlegene Bieter die EALG-Beiräte oder auch Gerichte angerufen haben. Der Großwald-Verkauf soll nun im Jahr 2004 im Wesentlichen beendet werden.

Die BVVG hat seit 1. Juli 1992 rund 418.000 Hektar forstwirtschaftliche Flächen verkauft, davon 341.000 Hektar nach EALG.

Im vergangenen Jahr hat die BVVG daneben noch rund 36 Millionen Quadratmeter Umwidmungsflächen zum Verkehrswert an neue Eigentümer veräußert. Sie verkaufte damit seit dem 1. Juli 1992 rund 432 Millionen Quadratmeter für investive Zwecke wie Infrastruktur und Wohnungsbau.

2003 wurden daneben auch noch 7.700 Objekte wie Ställe, Scheunen oder andere Altgebäude zurückgegeben oder verkauft, so dass sich im Bestand der BVVG jetzt noch etwa 22.000 Objekte befinden.

Gutes finanzielles Ergebnis

Die BVVG erlöste durch den Verkauf von land- und forstwirtschaftlichen Flächen insgesamt 318 Millionen Euro. Durch Verpachtung von Acker- und Grünland – inklusive Jagdrechten – ergaben sich rund 84 Millionen Euro Umsatz. Mit gut 262 Millionen Euro (2002: 250 Millionen Euro), die an den Bund abgeführt wurden, konnte trotzdem der geplante Überschuss deutlich übertroffen werden. Insgesamt hat die BVVG damit bisher 2,203 Milliarden Euro an den Bund überwiesen.

Hauptgründe für das erneut sehr gute Resultat sind vor allem die anhaltend hohen Erlöse aus Verkauf und Verpachtung sowie ein kontinuierlich sinkender Aufwand für Bewirtschaftung und Verwaltung. Das Ergebnis ist jedoch auch auf Sonderfaktoren im Aufwandsbereich zurückzuführen, die mit der Flächenverwertung nichts zu tun haben. So konnten vorsorglich geplante Kaufpreistrückzahlungen infolge drohender Rücktritte von Verträgen gerichtlich abgewendet werden.

Kein neuer Sachstand bei Klageverfahren

2003 ergab sich kein wesentlich neuer Sachstand zu den beim Europäischen Menschenrechtsgerichtshof in Straßburg und beim Europäischen Gerichtshof 1. Instanz in Luxemburg eingereichten Klagen. Während es in Straßburg um die grundsätzliche Behandlung der Entschädigungsfragen im Zusammenhang mit der Bodenreform durch den

deutschen Gesetzgeber geht, befassen sich Luxemburger Richter mit der Klage der Arbeitsgemeinschaft Recht und Eigentum (ARE) gegen die im Jahr 2000 gefällte Entscheidung der EU-Kommission zur Genehmigung des EALG. Dieses Verfahren war trotz eines Einspruches der EU-Kommission weitergeführt worden, ist aber bis zu einer Entscheidung über die Zulässigkeit aufgeschoben.

Die Verfahren haben für die BVVG keine die Privatisierung aufschiebende Wirkung.

Tochtergesellschaft TGG teilprivatisiert

Im Sommer 2003 wurde nach der Zustimmung des Bundesministeriums der Finanzen die Treuhand- und Geschäftsbesorgungsgesellschaft mbH (TGG) teilprivatisiert. Die TGG ist seit 1996 eine Tochter der BVVG, die für die Bewirtschaftung und später die Abwicklung der ehemaligen Volkseigenen Güter (VEG) zuständig war. Nunmehr wird die TGG, an der die BVVG derzeit noch zu 49 Prozent beteiligt ist, vor allem als Dienstleister für die BVVG tätig.

BVVG-Flächen-Portfolio

2003 verringerte die BVVG – unter Einbeziehung der Restitution an berechnete Personen – ihren Flächenbestand um rund 195.000 Hektar. Damit verfügt sie noch über etwa 1,06 Millionen Hektar. Davon sind 759.000 Hektar meist langfristig zur landwirtschaftlichen Nutzung verpachtet; 245.000 Hektar sind forstwirtschaftliche Flächen, von denen etwa rund 157.000 Hektar noch zu verkaufen sind.

Zielstellungen für das Geschäftsjahr 2004

Die BVVG hofft auch 2004 das erreichte hohe Niveau des Flächenverkaufs beibehalten zu können. Seit drei Jahren werden jährlich 120.000 ha \pm 5.000 ha verkauft.

Durch die Veräußerung von land- und forstwirtschaftlichen Flächen sollen insgesamt 262 Millionen Euro eingenommen werden. Aus der Verpachtung von Acker- und Grünland wird ein Umsatz von rund 76 Millionen Euro erwartet.

Der an den Gesellschafter abzuführende Überschuss soll am Jahresende 2004 mindestens rund 207 Millionen Euro betragen.

2004 ist der Verkauf von rund 63.500 Hektar Acker- und Grünland geplant, davon 44.200 Hektar zu begünstigten Preisen nach dem EALG.

Nachschlagsregelung begonnen

Am 1. Januar 2004 begann die bis zum 31. Juli 2004 befristete so genannte Nachschlagsregelung, bei der Käufer von EALG-Agrarflächen bei der BVVG nochmals einen Antrag auf den begünstigten Erwerb von Acker- und Grünland stellen können. Unter Anrechnung des bereits erworbenen Grund und Bodens liegt die Kaufgrenze bei maximal 800.000 Ertragsmesszahlen.

Drittstaatenberatung ausgebaut

Die BVVG wird die beachtlich angestiegene Beratung von Staaten insbesondere in Ost- und Südosteuropa zu Fragen der Entwicklung des Bodenmarktes und der Agrar-

Verkauf von Acker- und Grünland durch die BVVG in ha (Stand 31. 12. 2003)

Land	nach EALG	Insgesamt
MV	70.263	113.739
BB	44.099	70.691
ST	32.498	47.550
SN	23.059	29.734
TH	7.101	10.864
Insgesamt	177.020	272.578

Quelle: BVVG

wirtschaft weiter fortführen. Im Jahre 2003 hatten sich 13 ausländische Delegationen in der BVVG über die Theorie und Praxis der Flächenprivatisierung informiert; außerdem waren und sind Mitarbeiter der BVVG in Russland, Litauen, Kasachstan und anderen Ländern an der Umsetzung von Landreform-Projekten beteiligt.

Zur Flexibilisierung der Flächenprivatisierung siehe Seite 63.

Kombimodell ist für Tierhalter und Milchbauern untragbar

Auf der Fragestunde des Verbandes Deutscher Agrarjournalisten auf der Grünen Woche äußerte der Präsident des Deutschen Bauernverbandes (DBV), Gerd Sonnleitner, die Sorge, dass die EU-Agrarreform in Deutschland in einer bloßen Umverteilungsdebatte untergehe. Die Reform biete einen langfristigen Rahmen auch für die Finanzierung der EU-Agrarpolitik bis zum Jahre 2012 sowie mehr unternehmerische Freiheit. Mit dem nunmehr vorliegenden Gesetzentwurf des Bundeslandwirtschaftsministeriums zur nationalen Umsetzung der Reform habe der DBV aber größte Probleme.

Auf der Verbände-Anhörung im Bundeslandwirtschaftsministerium habe der Bauernverband seine Ablehnung und seine sechs Kernforderungen deutlich gemacht. Danach lehne der DBV nach wie vor das Umschmelzen aller Ausgleichszahlungen in ein einheitliches Prämienrecht je Hektar ab. Denn die Bauern in Deutschland würden auch in Zukunft ihr Einkommen mehrheitlich über die Tierhaltung erwirtschaften. Doch genau der Tierhaltung werde über das vom Bundeslandwirtschaftsministerium vorgeschlagene Kombimodell mit Gleitflug der Boden entzogen. Die Milchprämien, die zunächst schrittweise bis zum Jahre 2007 aufgebaut werden, müssten nach Ansicht des DBV aus der Umverteilung bis zum Jahre 2012 völlig herausgehalten werden.

Wenn die Politik in Deutschland sich für ein Kombimodell aus Betriebs- und Regional-

modell entscheide, dürfe es im Ackerbau und bei den Rinderprämien vor 2009 kein weiteres Abschmelzen des betriebsindividuellen Teils geben. Sehr wohl sei es jedoch möglich, beim Einstieg in das Kombimodell Korrekturen der alten McSharry-Reform aus 1992 im Ackerbau nach Bundesländern herbeizuführen. Dreimal müsse man sich allerdings überlegen, betonte Sonnleitner, ob man auf den letzten „Metern der alten Marktordnungspolitik“ jetzt auch den Obst-, Gemüse- und Speisekartoffelanbau mit Stilllegungsverpflichtungen und Cross-Compliance-Vorgaben belasten wolle, obwohl es auf diesen Märkten bisher keinerlei staatliche Einflussnahmen gegeben habe. Deshalb plädiere der Bauernverband dafür, diese Flächen herauszulassen. Wegen der absehbaren Teilkopplung von Tierprämien und Flächenprämien in anderen EU-Mitgliedstaaten sollte sich Deutschland zumindest die Option offen halten, durch die Beibehaltung einer gekoppelten Schlachtpremie und auch der Schafprämie drohenden Marktverzerrungen zu begegnen. Der Blick zu den EU-Nachbarländern sei in der kommenden Zeit äußerst wichtig.

Bei den Cross-Compliance-Bestimmungen müsse sich Deutschland strikt an das Fachrecht halten und keinesfalls über die EU-Vorgaben hinausgehen. Bund und Länder seien schon aus den Anlastungsrisiken von INVEKOS heraus gehalten nach dem Grundsatz zu handeln, weniger sei mehr, zumal hierzulande bereits ein dichtes Regelwerk im Tier-, Natur-, Umwelt- und Verbraucherschutz bestehe. *DBV*

Zur Flexibilisierung der Flächenprivatisierung durch die BVVG

B

Wir haben im letzten Heft auf den Seiten 40 ff. über den Stand bei der beabsichtigten Flexibilisierung der BVVG-Flächenverkäufe informiert. Inzwischen wurde vom Bundesfinanzministerium der BVVG am 8. Januar eine entsprechende Anweisung erteilt, über die von den BVVG-Geschäftsführern Dr. Horstmann und Dr. Müller am 9. 1. 2004 die Presse informiert wurde:

Die Geschäftsführer der BVVG Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH zeigten sich sehr zufrieden mit der aktuellen Entscheidung der Bundesregierung, eine mit den fünf neuen Bundesländern diskutierte Regelung zur Flexibilisierung der Flächenprivatisierung zunächst befristet bis zum Jahr 2006 in Kraft zu setzen, die, so Dr. Horstmann, „das Verkaufsgeschäft gewiss beleben wird“. Zum Zeitpunkt der Einführung der Verlängerung von zwölfjährigen Verträgen um weitere sechs Jahre sei das sicher richtig gewesen. Inzwischen gebe es aber neue Gesichtspunkte. So hätten später gegründete Betriebe ohne langfristige Pachtverträge auf solche Flächen gehofft und entsprechenden politischen Druck gemacht. Deshalb habe die Bundesregierung eine Modifizierung der Regeln vorgeschlagen. Mit den betroffenen Bundesländern ist dieser Vorschlag am 16. Dezember 2003 abschließend diskutiert worden.

Keine Verlängerung langfristiger Pachtverträge mehr, wenn noch kein Antrag vorliegt

Die BVVG verlängert nach der neuen Regelung ab sofort grundsätzlich keine langfristigen Pachtverträge mehr, wenn für die ursprünglich meist auf zwölf Jahre befristeten Kontrakte bis einschließlich 8. Januar 2004 noch keine Verlängerung beantragt worden ist. Entgegen den Vorstellungen der Bundesregierung – die nur Anträge, die bis zum 1. April 2003 vorlagen, berücksichtigen wollte – ist jetzt auf Drängen der Neuen Länder der 8. Januar 2004 als Stichtag wirk-

sam geworden. Nach Angaben der BVVG sind im Zeitraum 1. 4. 2003 bis 8. 1. 2004 für etwa 6.000 ha Verlängerungen beantragt worden.

Von den insgesamt 707.061 ha langfristig verpachteter Fläche liegen für rund 196.000 ha keine Anträge auf Verlängerung vor. Davon ist aber für 120.000 ha der begünstigte Erwerb nach dem EALG beantragt. Die durchschnittliche Hektarzahl der bereits verlängerten Pachtverträge beträgt mehr als 120, die gestellten Anträge machen im Durchschnitt etwa 80 ha je Vertrag aus und die Pachtverträge, für die keine Verlängerungsanträge vorliegen, umfassen im Schnitt weniger als 40 ha.

Differenzierte Behandlung der vorliegenden Anträge

Wenn ein Verlängerungsantrag fristgemäß vorgelegt wurde, dann erfolgt die Verlängerung wie bisher nur dann, wenn die Verpflichtungen aus dem Pachtvertrag erfüllt werden und sonst keine Umstände einer Verlängerung entgegenstehen. Außerdem wird, wie

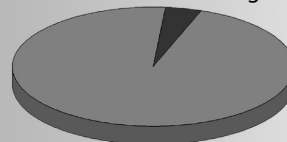
Anteil langfristig und kurzfristig verpachteter Flächen (Stand 30. 12. 2003)

Anzahl der Verträge (insgesamt 14.692)
kurzfristig: 3.705



langfristig: 10.987

verpachtete Hektar (insgesamt 738.987 ha)
kurzfristig: 31.927



langfristig: 707.061

\bar{x} ha je Pachtvertrag: langfristig 64,4 ha, kurzfristig 8,6 ha
Quelle: BVVG

B

Tabelle:
Verpachtung
landwirtschaftlicher
Flächen zum
31. 12. 2003

Land	langfristige Verträge				kurzfristige Verträge		
	Anzahl	ha	\bar{x} ha je Vertrag	Anteil an der Fläche insgesamt	Anzahl	ha	\bar{x} ha je Vertrag
MV	2.483	257.828	104	97 %	644	7.154	11
BB	2.775	215.644	78	98 %	702	5.352	8
ST	2.393	126.133	53	92 %	1.053	10.258	10
SN	2.162	72.117	33	99 %	345	918	3
TH	1.174	35.340	30	81 %	881	8.244	9
Insgesamt	10.987	707.061	64	96 %	3.705	31.927	9

Quelle: BVVG

Dr. Horstmann ausführte, zwischen Pachtverträgen mit 50 ha und mehr und solchen unter 50 ha differenziert. Verträge für Flächen über 50 ha werden im Grundsatz beendet, 50 ha und weniger werden verlängert. Eine Härtefallregelung sieht allerdings vor, dass bei einer unvermeidbaren Härte die benötigten Flächen auch weiter verpachtet werden. Dabei wird sich an die bisherige Behandlung von Härtefällen angelehnt, die z. B. Verringerungen der Betriebsfläche um weniger als 10 % als zumutbar betrachtet.

Auch Verträge für Flächen, die für einen EALG-Kauf benötigt werden, können für einen angemessenen Zeitraum bis zum Abschluss des Kaufvertrages verlängert werden. Das ist wichtig, weil nach EALG mit dem Auslaufen des langfristigen Pachtvertrages auch das Recht für den begünstigten Kauf dieser Flächen erlischt.

Die Ende September 2006 auslaufenden Pachtverträge werden mit Schreiben, die bis zum 30. 9. 2004 bei den Pächtern sein müssen, gekündigt.

Verkauf nach Höchstgebot

Die auf diese Weise oder beispielsweise wegen Betriebsaufgabe verfügbaren Flächen schreibt die BVVG zum Verkauf nach Höchstgebot öffentlich aus. Die zurzeit noch praktizierte alternative Ausschreibung zum Verkauf oder zur Verpachtung läuft zur Jahresmitte 2004 aus.

Von den auszuschreibenden Flächen bietet die BVVG nach Möglichkeit jährlich 2.000 ha speziell Gartenbau-, Futterbau-, Veredelungs- und Öko-Betrieben in beschränkten Ausschreibungen zum Höchstgebot an, wobei die einzelnen Lose eine Größe von 50 ha nicht überschreiten sollten. (bö)

Tabelle: Anteile der Pächter-Kategorien an den von der BVVG verpachteten Flächen (in %)

Land	ortsansässige Wiedereinrichter	nicht ortsansässige Wiedereinrichter		Neueinrichter	juristische Personen	sonstige Antragsteller
		mit Restitutionsanspruch	ohne Restitutionsanspruch			
MV	11,1	0,9	9,9	22,0	52,8	3,3
BB	15,2	0,5	3,6	11,8	66,1	2,8
ST	20,4	1,3	14,4	19,9	40,9	3,1
SN	22,5	0,6	4,5	8,6	62,4	1,3
TH	19,9	0,1	5,6	10,9	61,4	2,1
Insgesamt	15,7	0,8	8,1	16,6	56,0	2,8

Quelle: BVVG