

Vierte Fruchtfolge: Wertzuwachs durch Landverkauf

Wenn aus Acker Bauland wird – worauf ist zu achten?

Gemeinden bevorzugen immer mehr die Variante, die Entwicklung von Baugebieten an private Erschließungsträger zu übertragen. Die Gemeinde spart dadurch Kosten und beschleunigt außerdem auf diesem Weg die gewünschte Baulandentwicklung. So kann ein privater Erschließungsträger die bessere Alternative sein.

Häufig sind es bisher landwirtschaftlich genutzte Flächen am Ortsrand, die im Rahmen der Flächennutzungsplanung und der Aufstellung eines Bebauungsplans in Bauland umgewandelt werden. Die Initiative zur Baulandentwicklung kann sowohl von der Gemeinde, als auch vom Grundstückseigentümer oder mehreren Grundstückseigentümern ausgehen.

Bei einem Grundstücksverkauf stellen sich viele Fragen, einige davon werden nachfolgend beantwortet.

Welchen Vorteil bringt der private Erschließungsträger gegenüber der Erschließung durch die Gemeinde?

Sowohl Landwirte als auch private Erschließungsträger handeln unternehmerisch. Sie sprechen eine zumindest ähnliche Sprache und profitieren von kurzen Entscheidungswegen.

Die wesentlichen Vorteile sind sicherlich ein höherer Kaufpreis, den der Landwirt beim Verkauf an einen privaten Erschließungsträger erzielen kann, sowie eine unbürokratischere Abwicklung.

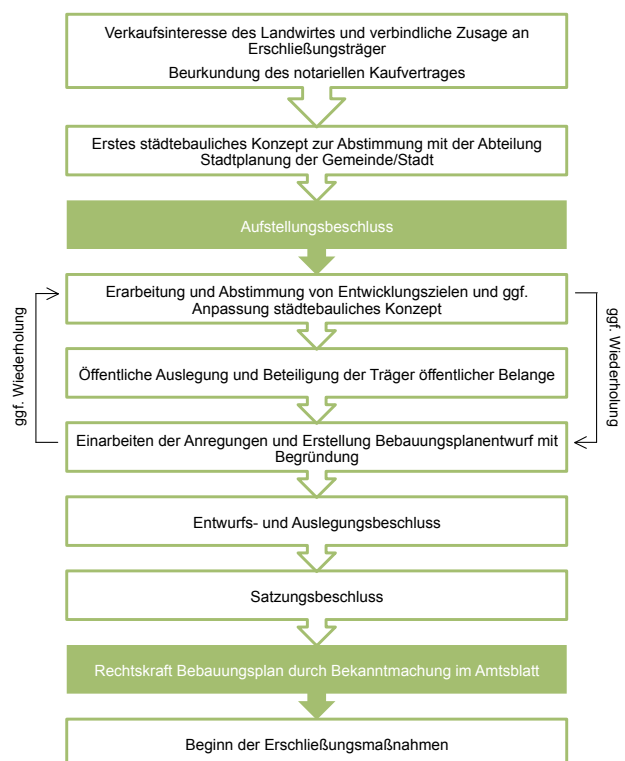
Woran ist ein guter Erschließungsträger zu erkennen?

Ein Baugebiet zu entwickeln ist eine sehr komplexe Aufgabe, die verschiedene Kompetenzen erfordert. Neben der gesicherten Finanzierung sollte der Erschließungsträger über langjährige Erfahrungen verfügen. Er sollte kommunikativ sein, es verstehen, die verschiedenen Beteiligten an einen Tisch zu holen und lösungsorientiert arbeiten. Manchmal nimmt er durchaus auch eine Moderatorenrolle ein, wenn es darum geht, die Interessen mehrerer Verkäufer unter einen Hut zu bringen. Idealerweise kann er Referenzen in Form von realisierten Baugebieten und Empfehlungen, wie z. B. von Landvolkverbänden, Gemeinden oder Banken, vorzeigen. Projektentwicklungen sind

aufgrund der vielen Beteiligten und der Dauer der Bebauungsplanverfahren häufig langfristig angelegt – der Erschließungsträger sollte daher über Ausdauer verfügen.

Kein Baugebiet ohne Flächen für Ausgleichs- und Ersatzmaßnahmen?

Die Versiegelung von Flächen durch neue Baugebiete hat zur Folge, dass Flächen für Ausgleichs- und Ersatzmaßnahmen möglichst ortsnahe benötigt werden. Sei es, um z. B. Bäume anzupflanzen, ein Gewässer anzulegen oder bedrohten Tierarten (z. B. der Feldlerche) ein neues Zuhause zu schaffen. Der Flächenbedarf kann bis zu ca. 50 % der verkauften Ackerfläche betragen und ist u. a. davon abhängig, wie viele Maßnahmen bereits innerhalb des Baugebietes umgesetzt werden können. Da meistens weder der Erschließungsträger noch die Gemeinden über ausreichende Flächen für Ausgleichs- und Ersatzmaßnahmen verfügen, ist der Landwirt bzw. der oder die Flächeneigentümer gefragt, im Zuge des Verkaufs des Bauerwartungslandes weitere Flächen für diesen Nutzungszweck





Grafik: Munte Immobilien

Städtebauliches Konzept Baugebiet Dannenbüttel

zur Verfügung zu stellen. Dabei ist es je nach Gemeinde durchaus möglich, dass der Flächeneigentümer diese Flächen im Eigentum behält und der Erschließungs-

träger sie z. B. durch Streuobstwiesen etc. aufwertet. Die Gemeinde sichert dadurch ihr Interesse mit einer Grunddienstbarkeit.

MEIN ACKER. MIT MUNTE NEUE MÖGLICHKEITEN!

WIR KAUFEN ACKERFLÄCHEN UND ENTWICKELN DIESE ZU BAULAND

- PROFITIEREN SIE VON**
- + sehr guter Wertentwicklung
- + Erfahrungen aus erfolgreichen Erschließungsprojekten
- + partnerschaftlicher Abwicklung

VEREINBAREN SIE EINEN TERMIN mit Martin Streppel

0531 - 120 64.21



Wie ist ein Verkauf steuerfrei möglich?

Für den Fall, dass die Ackerfläche bereits vor mind. 10 Jahren in das Privatvermögen überführt worden ist, ist der Verkauf steuerfrei. Befindet sich die Fläche im Anlagevermögen, so kann der Kaufpreis steuerfrei verwendet werden, wenn er innerhalb der gesetzlich geregelten Frist (4 Wirtschaftsjahre) in voller Höhe wieder in das Anlagevermögen des Betriebes investiert wird. Dazu zählen z. B. der Bau von neuen Hallen, aber auch der Erwerb von Ein- oder Mehrfamilienhäusern, Eigentumswohnungen oder land- bzw. forstwirtschaftlicher Nutzfläche. Generell sollten die genannten Reinvestitionsmöglichkeiten nicht ohne vorherige Beratung erfolgen.

Auch die Surrogation ist eine gute Gestaltungsoption, bei der der Flächeneigentümer anstatt eines Kaufpreises als Gegenleistung erschlossene Baugrundstücke erhält.

Grundsätzlich ist der Flächeneigentümer gut beraten, nicht selbst als Erschließungsträger aufzutreten und auch keine gemischten Varianten zu wählen. Aus Sicht des Finanzamtes sollte er selbst in keinerlei Hinsicht beim Erschließungsgeschäft und dem späteren Verkauf der einzelnen Grundstücke mitwirken, da er andernfalls im Rahmen des gewerblichen Grundstückshandels steuerpflichtig wird.

Wo kann man sich steuerlich und rechtlich beraten lassen?

In erster Linie ist der Steuerberater des Flächeneigentümers gefragt. Gute Hilfestellungen bieten auch die regional vertretenen Büros der Landvolkverbände. Hier sind Rechtsanwälte und Steuerberater als Interessenvertreter der landwirtschaftlichen Grundbesitzer etabliert.

Was muss bei der Ermittlung eines fairen Verkaufspreises berücksichtigt werden?

Der Kaufpreis für Ackerland, das sich zum Bauerwartungsland entwickelt, ist regional sehr unterschiedlich. Er ist u. a. abhängig von Faktoren wie Infrastruktur, Nettobaulandquote, Kaufpreis für erschlossene Baugrundstücke, der Nachfrage, der Höhe der Erschließungskosten und dem Zinsniveau. Neben diesen Marktfaktoren sind Kosten zu berücksichtigen, die die Gemeinde dem Erschließungsträger in Rechnung stellt und die entsprechend Einfluss auf den Kaufpreis für das Ackerland haben. Dazu zählen z. B. Kosten für Kita- und Schulerweiterungen sowie Unterhaltungskosten für die neuen Straßen im Baugebiet.



Foto: Munte Projekt GmbH

„Horst Schevel vom Landvolk Gifhorn und Erschließungsträger Martin Streppel.“

Der neutralste Weg zur Wertermittlung ist die Erstellung eines Wertgutachtens durch den Gutachterausschuss des Katasteramtes. Zusätzlich kann man dort eine Auskunft aus der Kaufpreissammlung erhalten. Natürlich können die so ermittelten Werte nur Anhaltspunkte sein. Der „richtige“ Preis ergibt sich aus Angebot und Nachfrage und damit der Verhandlung zwischen Flächeneigentümer und Erschließungsträger.

Aus der Erfahrung lässt sich jedoch feststellen, dass private Erschließungsträger bereit sind, einen höheren Kaufpreis zu zahlen als die Gemeinden.

Fazit

Der Verkauf von Ackerland, das zu einem Baugebiet entwickelt werden soll, will immer gut überlegt sein. Er bietet die Möglichkeit, ein Vielfaches des Ackerlandpreises zu erzielen und mit dem Kaufpreiserlös in die Zukunft des landwirtschaftlichen Betriebes zu investieren. Mit professioneller Beratung und einem erfahrenen Erschließungsträger als Käufer der Ackerflächen können die Flächeneigentümer eine sehr gute Rendite erzielen.

Kontakt

Martin Streppel
Munte Projekt GmbH
Casparistraße 1
38100 Braunschweig
Telefon: 0531 12064-0
E-Mail: streppel@munte-immobilien.de