

Verkauf und Rückpacht von Agrarflächen (Sale and lease back): Analyse und Bewertung aus betriebswirtschaftlicher Sicht

Jarmila Curtiss, Bernhard Forstner

Thünen Working Paper 155

Dr. Jarmila Curtiss
Bernhard Forstner
Thünen-Institut für Betriebswirtschaft

Johann Heinrich von Thünen-Institut
Bundesforschungsinstitut für Ländliche Räume, Wald und Fischerei
Bundesallee 63
38116 Braunschweig

Tel.: 0531-596-5233
Fax: 0531-596-5199
E-Mail: bernhard.forstner@thuenen.de

Thünen Working Paper 155

Braunschweig/Germany, September 2020

Zusammenfassung

Zahlreiche landwirtschaftliche Unternehmen in Deutschland waren in den letzten Jahren mit teilweise gravierenden Zahlungsschwierigkeiten als Folge von preis- und wetterbedingten Ertragsverlusten konfrontiert. Zur Liquiditätssicherung wurden und werden mitunter Agrarflächen verkauft und langfristig zurückgepachtet („Sale and lease back“ – SLB). Durch den Verkauf von Agrarflächen werden häufig stille Reserven aktiviert. In dieser Studie wird untersucht, ob die Bedingungen in den letzten Jahren – u. a. auch infolge der hohen Nachfrage von Investoren nach Agrarflächen – zur breiteren Nutzung von SLB in der Landwirtschaft geführt haben. Untersucht wird zudem, ob das Instrument aufgrund von Generationswechsel, steigenden Bodenpreisen und ungleicher Marktmacht am Bodenmarkt auch zu anderen strategischen Zwecken genutzt wurde. Weiter wird die Mikrostruktur des SLB-Marktes erforscht: Wer sind die Bodenkäufer und wie werden die Vertragsverhältnisse gestaltet. Außerdem werden Hemmnisse und Perspektiven der SLB-Nutzung in der Landwirtschaft beleuchtet.

Auf der Grundlage von Experteninterviews zeigt sich, dass SLB vor allem in den neuen Bundesländern von Betrieben zu verschiedenen Zwecken genutzt wird - z. B. zur Vermeidung von finanziellen Notlagen, aber auch zur Finanzierung von Wachstums- und Rationalisierungsinvestitionen. Insbesondere bei der Existenz von hohen stillen Reserven im Zusammenhang mit stark im Wert gestiegenen Eigenflächen können sich durch SLB positive Effekte auf die betriebliche Entwicklung ergeben. Als Bodenkäufer treten meistens private nichtlandwirtschaftliche Investoren auf, wobei Privatpersonen mit hohem Vermögen bezüglich des Flächenumfanges dominieren. Die Investoren möchten Produktionsrisiken umgehen, stabile Werte sichern und eine moderate Rendite (ca. 1,5 bis 2,0 %) erwirtschaften. Das Engagement dieser Gruppe wird von den Experten jedoch als insgesamt rückläufig eingeschätzt. Neben Privatinvestoren treten auch die gemeinnützigen Landsiedlungs- und Landgesellschaften (LSLG) als SLB-Akteure auf, und zwar mit dem Ziel, ihren agrarstrukturellen Auftrag zu erfüllen. Im Unterschied zu den anderen Investoren wird von den LSLG eine konditionierte Rückkaufoption für den Verkäufer eingeräumt. Aufgrund der relativ kurzen Rückkaufsfrist ist der SLB-Marktanteil der LSLG jedoch insgesamt gering.

Da das Grundstücksverkehrsgesetz einen Vorrang für aktive Landwirte bei Flächenverkäufen vor Nichtlandwirten einräumt, werden diese rechtlichen Regelungen neben der hohen Affinität der Landwirte gegenüber Eigenland als wesentliche Hemmnisse für mehr SLB angesehen. Die künftige Entwicklung des SLB-Volumens wird von den Experten unterschiedlich eingeschätzt. In Modellrechnungen wird gezeigt, dass Bankkredite angesichts der aktuell günstigen Zinsen in den meisten Fällen gegenüber SLB vorzuziehen sind, wenngleich vielschichtige Aspekte zu berücksichtigen sind. Vor allem die mittel- bis langfristige Unternehmensstrategie und künftige Landpreise können einen entscheidenden Einfluss auf die Vorzüglichkeit der Alternativen haben. Bedeutsame Effekte von SLB auf agrarstrukturelle Entwicklungen in Deutschland sehen die Experten nicht.

JEL: Q10, Q12, Q14, Q15

Schlüsselwörter: Agrarbodenmarkt, Sale and lease back, Rückpacht, Liquiditätssicherung

Abstract

In recent years, many farms in Germany have been confronted with often serious liquidity problems as a result of income loss due to unfavorable product price developments and weather conditions. To improve liquidity, farms sometimes capitalize on hidden reserves by selling agricultural land and leasing it back (Sale and lease back – SLB) on a long-term basis. This study examines whether the conditions of recent years including high investor demand for agricultural land has led to the wider use of SLB in agriculture, and/or whether the instrument has also been used for other strategic purposes in the context of generational change, rising land prices and unequal market power on the land market. Furthermore, the study investigates the microstructure of the SLB market, i.e. who the land buyers are and how the contractual relationships are designed. Barriers and perspectives of SLB use in agriculture are also examined.

Results based on expert interviews suggest that SLB have been used by farms for various purposes, especially in the new Federal States – for example, to avoid financial crisis, but also to finance growth and rationalization investments. In particular, the existence of high hidden reserves in connection with a sharp increase in the value of agricultural land can have positive effects on the company's development as a result of SLB. Land buyers are mostly private non-agricultural investors, dominated (in terms of area) by private individuals with high financial assets. Such buyers aim at investment security by avoiding production risks, securing stable values and generating moderate returns (approximately 1.5 to 2.0 %). However, the activity of this group is estimated by experts to be slightly declining. In addition to private investors, the various Land Settlement Companies (LSLG) also act as SLB agents with the aim of fulfilling their agricultural-structural mandate from the federal states. Unlike other investors, LSLGs provide a conditioned buyback option for the seller. However, due to the relatively short period within which this option can be used, LSLG's overall SLB market share is small.

The Land Transaction Act, which gives pre-emption rights to active farmers over non-farmers in farmland sales, together with the high affinity of farmers towards their own land, are considered to be essential barriers to more SLB. Expert opinions on the future development of SLB are ambiguous. Model calculations show that bank loans are in most cases preferable to SLB given the current favorable interest rates, although multiple aspects have to be taken into account. Mainly the medium- to long-term business strategy and future land prices can have decisive influence on the comparative advantage of each alternative. Experts see SLB as having no significant effects on agricultural structural developments in Germany.

JEL: Q10, Q12, Q14, Q15

Keywords: farmland market, sale and lease back, safeguarding of solvency

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung/Abstract	i
Inhaltsverzeichnis	I
Abbildungsverzeichnis	III
Tabellenverzeichnis	III
Abkürzungsverzeichnis	VI
Kurzfassung	V
1 Einleitung	1
2 Zielsetzung und Vorgehensweise	3
3 SLB als Finanzierungsinstrument	5
4 Relevanz von SLB für landwirtschaftliche Unternehmen	7
5 Spezifika der deutschen Landwirtschaft	11
6 SLB in der deutschen Landwirtschaft – Qualitative Analyse	17
6.1 Relevanz von SLB in der deutschen Landwirtschaft	18
6.1.1 Regionale Relevanz	18
6.1.2 Entwicklung der Nutzung von SLB	20
6.2 Anwendungsbereiche von SLB	22
6.2.1 Finanzielle Engpässe und Liquiditätsprobleme	22
6.2.2 Flächensicherung und -wachstum	24
6.2.3 Erzielen von Preismargen	26
6.2.4 Erweiterungsinvestitionen oder Betriebsumstrukturierungen	27
6.2.5 Unternehmensnachfolge	28
6.2.6 Effekt auf Rating	31
6.3 Bodenkäufer (Verpächter) und die Gestaltung des SLB-Marktes	32
6.3.1 Private Investoren (Käufer-Verpächter)	33
6.3.2 SLB-Vermittler am freien Markt	35
6.3.3 Landsiedlungs- und Landgesellschaften	38
6.3.4 Kirchen	41
6.4 SLB-Vertragskonditionen	42
6.4.1 Konditionen der SLB-Transaktionen mit individuellen Privatinvestoren	42
6.4.2 Konditionen des SLB durch die Landsiedlungs- und Landgesellschaften	44
6.4.3 Konditionen der SLB-Transaktionen durch renditeorientiertes Crowdfunding	48
6.4.4 Konditionen und Format von SLB bei Transaktionen mit LSLG und freiem Markt	49

6.5	Hemmnisse der SLB-Nutzung	52
6.5.1	Affinität zum Boden	52
6.5.2	Grundstückverkehrsgesetz	53
6.6	Zukunftsperspektive des SLB	55
6.7	Zusammenfassung der Ergebnisse der Experteninterviews	58
7	Modellkalkulationen zu SLB	59
7.1	Kalkulationsbeispiele	60
7.2	Zusammenfassung der Kalkulationsergebnisse	71
8	Schlussfolgerungen	73
	Literaturverzeichnis	75
	Anhang	79

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 5.1:	Kaufwerte für landwirtschaftliche Grundstücke in Deutschland – nur Flächen ohne Gebäude und Inventar (2007 bis 2018)	12
Abbildung 5.2:	Flächenmobilität bei landwirtschaftlichen Grundstücken in Deutschland – nur Flächen ohne Gebäude und Inventar (2007 bis 2018)	13
Abbildung 5.3:	Buchführungsergebnisse der Haupterwerbsbetriebe in Deutschland (Wirtschaftsjahre 2007/08 bis 2017/18)	14
Abbildung 5.4:	Kreditzinssätze für das Neugeschäft der deutschen Banken mit Wohnungsbaukrediten an private Haushalte	15

Tabellenverzeichnis

Tabelle 6.1:	SLB-Bedingungen von sechs ausgewählten Landsiedlungs- und Landgesellschaften	46
Tabelle 6.2:	Gängige SLB-Konditionen bei Landsiedlungs- und Landgesellschaften und am freien Markt	51
Tabelle 6.3:	Übersicht über die Ergebnisse der qualitativen Inhaltsanalyse der Experten- interviews	58
Tabelle 7.1:	<i>Beispiel 1:</i> Kalkulation der Effekte von SLB mit einer Landsiedlungs- /Landgesellschaft bei landwirtschaftlichen Unternehmen mit Liquiditätsproblemen im regionalen Vergleich (Ost – West)	62
Tabelle 7.2:	„Break-even“-Zinssatz bei Variation ausgewählter Faktoren für das Beispiel SLB mit einer Landsiedlungs-/Landgesellschaft bei landwirt- schaftlichen Unternehmen mit Liquiditätsproblemen (Ost-Betrieb)	64
Tabelle 7.3:	<i>Beispiel 2:</i> Kalkulation der Effekte von SLB mit einer Landsiedlungs- /Landgesellschaft bei landwirtschaftlichen Unternehmen mit Investitionsabsichten im regionalen Vergleich (Ost – West)	66
Tabelle 7.4:	<i>Beispiel 3:</i> Kalkulation der Effekte von SLB im freien Markt bei landwirt- schaftlichen Unternehmen mit Liquiditätsproblemen im regionalen Vergleich (Ost – West)	68
Tabelle 7.5:	<i>Beispiel 4:</i> Kalkulation der Effekte von SLB im freien Markt bei landwirt- schaftlichen Unternehmen mit Investitionsabsichten im regionalen Vergleich (Ost – West)	70

Abkürzungsverzeichnis

ASE	Agrarstrukturerhebung
beZ	‚break-even‘-Zinssatz
BGBI	Bundesgesetzblatt
BMEL	Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft
BVVG	Bodenverwaltungs- und -verwertungs GmbH
EALG	Entschädigungs- und Ausgleichsleistungsgesetz
ESt	Einkommensteuer
EU	Europäische Union
GrdstVG	Grundstückverkehrsgesetz
GrESt	Grunderwerbsteuer
ha	Hektar
Jg.	Jahrgang
KSt	Körperschaftsteuer
LF	landwirtschaftlich genutzte Fläche
LSLG	Landsiedlungs- und Landgesellschaften
o.J.	ohne Jahresangabe
Ost	Neue Bundesländer
SLB	Sale and lease back
SolZ	Solidaritätszuschlag
TBN	Testbetriebsnetz
West	Früheres Bundesgebiet

Kurzfassung

Zahlreiche landwirtschaftliche Unternehmen in Deutschland waren in den letzten Jahren mit teilweise gravierenden Zahlungsschwierigkeiten konfrontiert. Dazu haben vielfach niedrige Erzeugerpreise und wetterbedingte Ertragsverluste beigetragen. Um Liquidität zu schaffen oder Umstrukturierungsmaßnahmen zur Sicherung der Produktionsfortführung durchführen zu können, wurden mitunter auch Flächenverkäufe in Verbindung mit einer Rückpacht („Sale and lease back“ - SLB) vorgenommen. Wenngleich SLB in der Landwirtschaft als Finanzierungsinstrument im Vergleich zu anderen Wirtschaftssektoren noch wenig verbreitet ist, hat es jüngst einen leichten Bedeutungszuwachs erfahren. Der Hauptgrund dafür ist, dass Agrarland als Investitionsobjekt für nichtlandwirtschaftliche Investoren attraktiv geworden ist, vor allem infolge der Entwicklungen an den Kapitalmärkten (niedrige Zinsen, hohe Volatilität bei Aktien etc.). Aufgrund des meist niedrigen Interesses der nichtlandwirtschaftlichen Investoren an einer eigenen Flächenbewirtschaftung sind sie die dominierende Gruppe der Käufer bzw. Verpächter in den SLB-Beziehungen.

Vor diesem Hintergrund sieht das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) die Gefahr, dass durch eine steigende SLB-Nutzung zunehmend Flächen von Landwirten an nichtlandwirtschaftliche Investoren gelangen und langfristig die unternehmerischen Spielräume der Landwirte einschränken. Das BMEL möchte daher klären, welche Bedeutung Boden-SLB in der Landwirtschaft derzeit hat und welche Chancen oder Probleme sich aus SLB-Arrangements für die Landwirte und die Agrarstruktur insgesamt ergeben können. Zu diesem Zweck wurde ein Untersuchungsauftrag zu diesem Thema an das Thünen-Institut erteilt.

Zur Relevanz von SLB in der Landwirtschaft gibt es bislang kaum belastbare Daten oder Informationen. Eine Auswertung der BMEL-Testbetriebe, für die differenzierte Angaben zu Umfang und Eigentumsstruktur der Betriebsflächen erfasst werden, ergibt keine Hinweise auf eine Zunahme von SLB-Fällen. Die Daten deuten darauf hin, dass die Eigentumsflächen absolut und auch relativ zur insgesamt bewirtschafteten Flächen tendenziell zunehmen. Letzteres ergeben auch die Daten der Officialstatistik zu den Eigentums- und Pachtverhältnissen in der Landwirtschaft. Ein sukzessiver Abgang von landwirtschaftlichen Eigentumsflächen an Nichtlandwirte kann auf dieser Datengrundlage nicht belegt werden. Es ist auch nicht möglich, spezifische und umfangreiche SLB-Fälle zu identifizieren.

Um über die Relevanz von Boden-SLB sowie deren Chancen und Probleme aktuelle und differenzierte Einschätzungen zu erhalten, wurden im Mai/Juni 2019 mit insgesamt 18 Experten explorative leitfadengestützte Telefoninterviews durchgeführt und diese dann mittels qualitativer Inhaltsanalyse ausgewertet. Die Experten decken die Bereiche Unternehmensberatung, Agrarfinanzierung, Berufsstand, Landsiedlungs- und Landgesellschaften (LSLG) und Makler ab.

Der Fragenleitfaden umfasste folgende sechs Themenbereiche:

1. Relevanz von SLB in der deutschen Landwirtschaft
2. Zwecke der SLB-Nutzung durch Landwirte
3. Bodenkäufer und SLB-Markt

4. SLB-Vertragsinhalte und Vertragskonditionen
5. Aktuelle Hemmnisse der Nutzung von SLB
6. Perspektiven der künftigen Nutzung von SLB

Relevanz von SLB in der deutschen Landwirtschaft

Von den befragten 18 Experten sind 14 der Meinung, dass SLB in den letzten zehn Jahren an Bedeutung gewonnen hat. Dabei geht die Einschätzung für das frühere Bundesgebiet (konstant bis rückläufig) und Ostdeutschland (stark zunehmend) auseinander. Im Gegensatz zu den Maklern und Beratern beurteilen die LSLG und auch die Bankenvertreter die Zunahme von SLB in Ost und West als moderat.

Insgesamt sind die Aussagen hierzu sehr heterogen, schwer quantifizierbar und stark durch den regionalen Bezug und beruflichen Hintergrund der Experten beeinflusst. Tendenziell wird SLB als regionales Phänomen betrachtet, das vor allem in den neuen Bundesländern verbreitet und eine Folge der dortigen Betriebs- und Eigentumsstrukturen, Unternehmensformen und Entwicklungen auf den Bodenmärkten ist. Die Argumente für eine stärkere Verbreitung von SLB in Ostdeutschland entsprechen weitgehend den Erklärungsansätzen für das hohe Interesse von nichtlandwirtschaftlichen Investoren am Erwerb von Agrarflächen. Relativ häufig kommt den Experten zufolge SLB bei stark spezialisierten Unternehmen in Regionen vor, die in den letzten Jahren besonders negativ von Trockenheit betroffen waren.

Zwecke der SLB-Nutzung durch Landwirte

Als Hauptzweck der Nutzung von SLB werden von den Experten Liquiditätsprobleme als Folge von Wetterextremen (v. a. Trockenheit) und rückläufigen Erzeugerpreisen (v. a. Milchpreis) sowie die Finanzierung von Wachstums- und Investitionsplänen genannt. Letzteres sei vor allem in den neuen Ländern bedeutsam, wenn Flächen von Eigentümern in einer einmaligen Gelegenheit zum Kauf angeboten würden. In vielen SLB-Fällen werde allerdings der Flächenverkauf als letztes Mittel zur Abwendung einer Insolvenz genutzt. Unter günstigeren Bedingungen, d. h. wenn noch Kredit-spielraum bestehe, würden zuerst die Banken angesprochen, weil diese in der Regel eine günstigere Finanzierung ermöglichen.

Der Entlastungseffekt bezüglich bestehender Liquiditätseffekte ist nach Ansicht der Experten jedoch häufig geringer als von den Unternehmensleitungen erwartet, weil steuerliche Belastungen durch den Flächenverkauf entstünden. Eine Bankenfinanzierung sei meistens günstiger, aber nur dann möglich, wenn das Unternehmen keine grundsätzlichen Leistungs- und Liquiditätsprobleme habe. Teilweise werde von den Unternehmen eine weitere Verschuldung unabhängig von der betriebswirtschaftlichen Vorzüglichkeit abgelehnt. Während die Experten der LSLG und Banken mit SLB meistens im Zusammenhang mit finanziellen Notlagen konfrontiert sind, berichten die übrigen Experten (Beratung, Makler, Berufsstand) davon, dass andere Gründe für SLB bedeutsamer sind. Dabei spiele die Flächensicherung und weiteres Flächenwachstum eine besonders große Rolle, insbesondere in Ostdeutschland und überwiegend bei größeren und wirtschaftlich erfolgreicherer Unternehmen. Dabei würden dank der möglichen § 6b-Rücklage in der Regel auch keine

zusätzlichen steuerlichen Belastungen auftreten. Dies sei auch Resultat der speziellen Bodenmarktverhältnisse in Ostdeutschland (viele Kleineigentümer mit Verkaufsangeboten, Interesse nichtlandwirtschaftlicher Investoren am Flächenerwerb, hohe stille Reserven in der Bilanz bei früher günstig erworbenen Flächen).

Die Nutzung von SLB zur Erleichterung der Unternehmensnachfolge wird von den Experten sehr unterschiedlich eingeschätzt. Dies gilt sowohl für außerfamiliäre Hofübergaben als auch für Übergaben von Großunternehmen. In den neuen Bundesländern, wo vor allem bei Großunternehmen in Form von juristischen Personen die Nachfolge bei hohen Vermögenswerten zum Problem geworden sei, könnten Unternehmensnachfolgen teilweise nur noch mithilfe von Investoren durchgeführt werden. Auch für Erbregelungen bei Familienbetrieben könne SLB genutzt werden, um finanzielle Mittel für die Auszahlung weichender Erben zu generieren.

Mit SLB könne ein positiver Effekt auf die Bilanzstruktur, Finanzkennzahlen und mithin auf das Finanzrating entstehen, das für Banken eine große Relevanz bezüglich der Kreditvergabe hat. Insbesondere bei hohen stillen Reserven in den bilanziellen Bodenwerten könnten durch Verkauf und Rückpacht hohe Schulden zurückgeführt, eine ungünstige Finanzierung (v. a. eine Überziehung des Kontokorrentkontos) bereinigt und schließlich auch künftige Liquiditätsprobleme vermieden werden. Diese Effekte seien allerdings von der Belastung der zu veräußernden Flächen im Grundbuch abhängig.

Bodenkäufer und SLB-Markt

Das Bodeneigentum wird nach Einschätzung der Experten im Rahmen von SLB in den meisten Fällen an private nichtlandwirtschaftliche Investoren transferiert. Diese Investoren hätten kein Interesse an der eigenen Bodenbewirtschaftung, sondern fassten Agrarland als einen Teil eines diversifizierten Anlagenportfolios auf. Sie wollten ihr unternehmerisches Risiko begrenzen und eine stabile Rendite (ca. 2,0 %) auf das eingesetzte Kapital erzielen. Die Investoren seien überwiegend an einer langfristigen und wertstabilen Anlage mit moderaten Überschüssen orientiert.

Bei SLB gebe es zwei große Gruppen von Boden-Investoren: a) Vermögende private Investoren, die den Markt in Bezug auf das Volumen der erworbenen Flächen dominierten und b) kleinere Privatinvestoren, die meist mit den Verkäufern verwandt oder im beruflichen Umfeld der Landwirtschaft tätig seien. Während die erste Gruppe auf größere Transaktionen ausgerichtet sei (ein bis zehn Mio. Euro) und rund 40 % des gesamten SLB-Flächenvolumens ausmache, würden die „Klein-Investoren“ rund 30 % des Volumens erwerben und meist zwischen 100.000 und 200.000 Euro für Bodenkäufe einsetzen. Die restlichen 30 % verteilen sich auf Investoren mit einem Engagement im Umfang von 200.000 bis eine Million Euro. Das Engagement der Gruppe a) ist nach Einschätzung der befragten Experten rückläufig.

SLB-Vertragsinhalte und Vertragskonditionen

Bezüglich der Verträge gibt es einige markante Unterschiede zwischen den LSLG und anderen Vermittlern von SLB am freien Markt. Besonders erwähnenswert sei, dass die LSLG eine

Rückkaufoption für den Landwirt einräumen, während dies am freien Markt in aller Regel nicht der Fall sei. Darüber hinaus würden LSLG nur Flächen von agrarstrukturell erhaltenswerten bzw. entwicklungsfähigen Betrieben kaufen, während auf dem freien Markt diesbezüglich keine Beschränkung besteht. Der Kaufpreis würde sich bei den LSLG in der Regel an Bodenrichtwerten orientieren, während andere SLB-Vermittler Marktpreise zugrunde legten. Dieser niedrigere Preis determiniere allerdings auch den Rückkaufpreis bei Realisierung der Rückkaufoption. Die Rückpachtdauer sei bei LSLG in der Regel kürzer als bei anderen SLB-Vermittlern und korrespondiert mit der Dauer der eingeräumten Rückkaufoption. Bezüglich der Pachthöhe seien die Unterschiede zwischen den Gruppen gering.

Die Rückkaufoption bei den SLB-Transaktionen der LSLG wird nach Experteneinschätzung in der Praxis kaum genutzt. Sie hat allerdings für die Landwirte den Vorteil, dass sie sich mental langsam an den Eigentumsverlust gewöhnen und der Eigentumsübergang nicht sofort publik wird.

Hemmnisse der SLB-Nutzung

Als wesentliches Hemmnis wird von den Experten die große Affinität vieler Landwirte zum Bodeneigentum genannt. Besonders im früheren Bundesgebiet werde SLB für strategische oder wirtschaftlich motivierte Zwecke meist prinzipiell ausgeschlossen. Diese Einstellung bzw. die hohe emotionale Bindung zum Boden verringere sich jedoch mit der Zeit etwas.

Hemmend wirke auf die SLB-Nutzung auch das Grundstücksverkehrsgesetz (GrdstVG), wobei deren einschränkende Wirkung von den Experten unterschiedlich eingeschätzt wird. Negativ betroffen seien tendenziell kleinere Unternehmen, während größere Unternehmen eher bereit seien, mit ihren Beratern auch komplexere Modelle zum Bodentransfer zu nutzen. Im Zusammenhang mit der Ausübung des siedlungsrechtlichen Vorkaufsrechts müsse ein Landwirt als Zweiterwerber vorhanden sein, der jedoch bei hohen Preisgeboten oftmals fehle. Auch die durch das GrdstVG zu schaffende Öffentlichkeit hemme Landwirte bezüglich der Nutzung von SLB.

Perspektiven der künftigen Nutzung von SLB

Die zukünftige Perspektive von SLB wurde von den befragten Experten sehr unterschiedlich eingeschätzt. Während vornehmlich Vertreter der LSLG und einige Bankvertreter zukünftig von einer geringen Bedeutung von Boden-SLB (insbesondere SLB ohne Rückkaufoption) ausgehen, erwarten andere Experten einen Anstieg der Nachfrage nach SLB seitens der landwirtschaftlichen Unternehmen. Vor allem Makler und teilweise auch Bankvertreter und Berater teilen diese Ansicht. Die rechtlichen Rahmenbedingungen seien allerdings mitentscheidend für die Entwicklung des Umfangs künftiger SLB-Nutzungen.

Insbesondere in den neuen Bundesländern, wo Landwirte tendenziell strategischer agieren und weniger am Bodeneigentum hängen würden, sei künftig eine stärkere SLB-Nutzung zu erwarten. Dort finde die Trennung zwischen Bodeneigentum und Bewirtschaftung mehr Akzeptanz als im früheren Bundesgebiet.

Neue Formen des Bodeneigentums (z. B. BioBoden Genossenschaft eG, Crowdfunding) werden aus Sicht der meisten Experten auch künftig nur eine marginale Bedeutung erreichen. Die Initiatoren dieser Organisationen sehen aufgrund der signalisierten Nachfrage der landwirtschaftlichen Unternehmen ein großes Potenzial der SLB-Transaktionen mit Kleinanlegern.

Zur Einordnung der Befragungsergebnisse ist zu beachten, dass die Experten weder regional noch inhaltlich repräsentativ ausgewählt waren. Deren Aussagen dürften aber aufgrund der unterschiedlichen regionalen und fachlichen Expertise zu einem relativ aussagekräftigen Gesamtbild bezüglich Bodenmarkt und SLB beitragen.

Ergebnisse der Modellkalkulationen

In den modellhaften Berechnungen werden ausgewählte typische Fallkonstellationen dargestellt. Dabei werden SLB-Fälle mit einer LSLG bzw. am freien Markt, in den neuen Ländern und im früheren Bundesgebiet, die Verwendung der erlösten Mittel zur Schuldentilgung bzw. zur Finanzierung einer umfangreichen Investition unter Variation weiterer Aspekte (Zinssatz, Laufzeit, Steuersatz, Pachtrendite, Bodenpreisentwicklung) beispielhaft kalkuliert.

Ziel der Berechnungen ist es, einen ‚break even‘-Zinssatz („beZ“) zu ermitteln, der anzeigt, wie hoch der Zinssatz bei Aufnahme eines Kredits anstelle eines SLB mit Rückkauf sein könnte und betriebswirtschaftlich zum gleichen Ergebnis führen würde. Dabei werden unter Berücksichtigung aller relevanten Einzahlungen und Auszahlungen im Zusammenhang mit SLB über einen längeren Zeitraum (z. B. 26 Jahre) kalkuliert und diese auf einen Zinssatz für eine Fremdkapitalaufnahme mit einer entsprechend langen Laufzeit umgerechnet.

Die Kalkulationen ergeben, dass die Finanzierung von SLB in den meisten Fallgestaltungen relativ teuer ist. Die „beZ“ variieren zwischen 3,4 % und 7,5 %. Einen großen Einfluss auf die Ergebnisse haben der unterstellte Darlehenszinssatz bei der Finanzierung des Rückkaufs sowie die Wertentwicklung der Bodenpreise zwischen dem Verkaufs- und dem Rückkaufszeitpunkt. Letzteres ist relevant, wenn Flächen im freien Markt gekauft werden; bei SLB über LSLG werden beim Rückkauf dagegen keine Preisaufschläge berechnet. Günstigere Ergebnisse könnten sich vornehmlich dann ergeben, wenn sich die Flächenverfügbarkeit künftig gegenüber der Ausgangssituation verbessern sollte oder die Bodenpreise sogar rückläufig sein sollten.

Die Modellkalkulationen berücksichtigen nicht die Unsicherheit der generellen Flächenverfügbarkeit nach dem Auslaufen des SLB-Rückpachtvertrages (Variante „freier Markt“) sowie die möglichen Vor-/Nachteile aus dem späteren Erwerb anderer Flächen im Vergleich zu den ursprünglichen Eigentumsflächen (Zuschnitt, Arrondierung, Bodenqualität etc.).

Zukunftsperspektive des SLB aus der betriebswirtschaftlichen Sicht

Im Hinblick auf die künftige Nutzung von SLB zur Gewinnung von liquiden Mitteln gibt es keine klaren Tendenzen. Die sehr zahlreichen und vielschichtig zu bewertenden Einflussfaktoren wirken in unterschiedlichen Richtungen. Der künftige Finanzmittelbedarf der landwirtschaftlichen

Unternehmen, das Angebot von Finanzmitteln durch die etablierten Institute, Angebot und Nachfrage auf dem Bodenmarkt, künftige mögliche Kapitalrenditen bei konkurrierenden Anlageklassen sind hier beispielhaft zu nennen. Die befragten Experten gehen davon aus, dass SLB in absehbarer Zeit vor allem in Ostdeutschland etwas mehr und speziell für die Realisierung von strategischen Unternehmenszielen an Bedeutung gewinnen wird, während SLB in Westdeutschland vor allem bei Notfällen bzw. finanziellen Engpässen zum Einsatz kommen dürfte. Die Nachfrage von renditeorientierten Großinvestoren nach Bodeneigentum wird sich nach Einschätzung der Experten abschwächen. Die Modellkalkulationen zeigen, dass SLB je nach individueller Konstellation des landwirtschaftlichen Unternehmens (z. B. stille Reserven, Steuersatz, Verwendungszweck der Erlöse) betriebswirtschaftlich sehr unterschiedlich zu beurteilen ist.

Aus all dem folgt, dass weder eine valide Prognose der künftigen Bedeutung von SLB noch einzelbetriebliche Empfehlungen abgeleitet werden können. Dennoch ist festzuhalten, dass SLB für zahlreiche und im Bericht beschriebene Fälle eine günstige Möglichkeit zur Finanzmittelbeschaffung darstellt, die vielfach noch ungenutzt ist. Eine Gefahr für die Entwicklung der Unternehmensstruktur durch ein massives Ansteigen von SLB-Transaktionen ist nicht in Sicht. Auch neuere Transaktions- und Eigentumsformen durch Crowdfunding und kleinteilige Beteiligungsstrukturen dürften an dieser Einschätzung für absehbare Zeit kaum etwas ändern.

Schlussfolgerungen

SLB erweitert die Finanzierungsmöglichkeiten der landwirtschaftlichen Unternehmen um ein unbürokratisches und schnell umsetzbares Instrument, das keiner aufwändigen Bankenprüfung unterliegt. Bei hohen stillen Reserven im Bodenvermögen, einer steuerlich günstigen Behandlung von Veräußerungsgewinnen und der Verwendung der Erlöse für die Abwendung einer Illiquidität bzw. für den Erwerb von günstig angebotenen Anlagegütern (z. B. Agrarflächen) oder vielversprechenden produktiven Investitionen kann SLB betriebswirtschaftlich vorteilhaft wirken.

Sowohl die Expertenaussagen als auch die Modellkalkulationen zeigen, dass die Vorzüglichkeit von Kreditaufnahme bzw. Nutzung von SLB sehr vielschichtig ist und von zahlreichen Einflussfaktoren abhängig ist. In den meisten Fällen dürfte eine Kreditaufnahme, sofern diese noch möglich und von der Unternehmensleitung nicht abgelehnt wird, die vorzügliche Variante der Finanzmittelbeschaffung sein. Je nach Annahme zur Entwicklung der lokalen und regionalen Wettbewerbsverhältnisse auf den landwirtschaftlichen Bodenmärkten und zur Entwicklung der Kapitalmarktzinsen kommt man zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen.

Die SLB-Angebote der LSLG mit Rückkaufoption dürften dabei betriebswirtschaftlich weniger attraktiv sein als die SLB-Vermittlungen auf dem freien Markt, da auf dem freien Markt höhere Preise erzielt und zusätzlich relativ lange Rückpachtperioden vereinbart werden können. Dies gewährleistet eine höhere Sicherheit der Bewirtschaftungsgrundlage als die SLB-Angebote der LSLG. SLB-Angebote der LSLG können dann interessant sein, wenn absehbar ist, dass die Flächen bei einem akuten finanziellen Engpass, der mit den Erlösen des Flächenverkaufs überbrückt wird, wieder zurückgekauft werden soll. Unter normalen Umständen dürfte allerdings auch in diesen Fällen meistens eine Kreditfinanzierung günstiger sein.

Vor dem Hintergrund, dass der betriebliche Strukturwandel in den neuen Bundesländern, aber auch im früheren Bundesgebiet aufgrund der hohen akkumulierten Vermögenswerte (insbesondere Bodenvermögen) hohe Abfindungszahlungen für ausscheidende (Familien-)Mitglieder oder (Mit-)Eigentümer verursacht, dürften künftig in vielen Fällen Vermögensliquidationen unumgänglich sein. Die Nutzung des Kapitals von Nichtlandwirten kann dazu beitragen, Unternehmen zu erhalten und weiterzuentwickeln. Die Abwehr von außerlandwirtschaftlichem Kapital beim Landerwerb könnte in diesem Fall agrarstrukturell kontraproduktiv wirken. Derzeit besteht nach Auskunft der Experten noch keine Gefahr von negativen agrarstrukturellen Wirkungen durch Boden-SLB auf die Landwirtschaft.

1 Einleitung

Als Folge von anhaltend niedrigen Erzeugerpreisen oder wetterbedingten Ertragsverlusten traten bei zahlreichen landwirtschaftlichen Unternehmen in Deutschland in den letzten Jahren teilweise existenzbedrohende Liquiditätsprobleme auf. Um einer Zahlungsunfähigkeit zu begegnen, können die Unternehmen zum Beispiel Fremdmittel (z. B. Bankkredite) aufnehmen oder Vermögenswerte liquidieren. Letzteres dürfte in erster Linie eigene Betriebsflächen betreffen, könnte aber auch andere Immobilien oder Vermögenswerte umfassen. Allerdings wird Flächenverkauf häufig als „ultima ratio“-Maßnahme betrachtet, weil Flächeneigentum eine sichere Produktionsgrundlage darstellt, Handlungsoptionen eröffnet und Ansehen verleiht.

Eine Möglichkeit zur Finanzmittelbeschaffung bei gleichzeitiger Sicherung der Produktionsgrundlagen ist das ‚Sale and lease back‘ (SLB), also der Verkauf von im Eigentum befindlichen Anlagevermögen und dessen Rückpacht (bzw. Miete) für einen längeren Zeitraum (Finanzierung.com, o. J.). Diese Variante kann für Landwirte relevant sein und dürfte überwiegend auf Nutzflächen angewandt werden, während landwirtschaftliche Wirtschaftsgebäude aufgrund ihrer hohen Spezifität eher selten für Kauf und Rückpacht/-miete in Frage kommen dürften.

Auf der Käuferseite gibt es seit Jahren von nichtlandwirtschaftlichen Investoren eine große Nachfrage nach Agrarflächen, die zu den steigenden Kaufpreisen der letzten zehn Jahre beigetragen haben dürfte (BMEL, 2019b, 2015).¹ Teilweise wird durch Bodenkäufe von nichtlandwirtschaftlichen Investoren ein Problem für die Entwicklung der Landwirtschaft und der ländlichen Räume gesehen (BMEL, 2015; Agra-Europe, 2018). Andererseits bietet SLB den veräußernden Betrieben die Möglichkeit, die Flächen über einen definierten Zeitraum weiter zu bewirtschaften und so das landwirtschaftliche Betriebskonzept (Tierbestand, Maschinen, Arbeitskräfte etc.) fortzuführen bzw. sogar weiterzuentwickeln.

Angebote zur Flächensicherung durch Ankauf einer gemeinnützigen Landsiedlungs- oder Landgesellschaft (LSLG) und Rückpacht existieren teilweise bereits seit vielen Jahren (ThLG, 2019; NLG, o. J.; SAB, 2018), wurden aber im Zusammenhang mit den verstärkt auftretenden Liquiditätsgaps in den letzten Jahren teilweise deutlich ausgeweitet bzw. stärker strukturiert. Neben diesen nicht auf Renditeerzielung ausgerichteten Einrichtungen haben auch profitorientierte Unternehmen und Immobilienmakler SLB-Angebote in der Öffentlichkeit lanciert (z. B. Maturus Finance GmbH, 2018; evers-landmakler, o. J.; Limbeck Immobilien, o. J.). Auch Personen aus den Bereichen der Finanz- und Rechtsberatung haben Beiträge zur Bewerbung von SLB veröffentlicht (z. B. Glas, 2019; Fuhrmann, 2017). Bei diesen Angeboten bzw. Beiträgen steht nicht die „Nothilfe“ in einer prekären finanziellen Situation im Vordergrund, sondern es wird überwiegend auf die

¹ Die Nachfrage nach Boden dürfte, neben anderen Faktoren, stark durch die Entwicklung an den Kapitalmärkten getrieben sein (Forstner und Tietz, 2013).

Möglichkeiten der Finanzierung von Wachstums- und anderer umfangreicher Investitionen oder von Unternehmensnachfolgen mit großem Liquiditätsbedarf hingewiesen.

Gleichzeitig legen Untersuchungen zur Entwicklung der landwirtschaftlichen Bodenmärkte und im Besonderen der Aktivitäten nichtlandwirtschaftlicher Investoren nahe, dass insbesondere in den neuen Ländern sowohl die Bodenkaufpreise als auch die Struktur der Bodenkäufer im Zeitablauf deutliche Veränderungen aufweisen (siehe Forstner und Tietz, 2013; Forstner et al., 2011; Tietz, 2015, 2017). Auf politischer Ebene werden diese Veränderungen teils sehr kritisch beurteilt und es wird erwogen, Maßnahmen zur Beeinflussung der bestehenden Transaktionsmöglichkeiten am Bodenmarkt im Sinne „Bauernland in Bauernhand“ zu ergreifen (z. B. BMEL, 2015; Agra-Europe, 2018; BMEL, 2019a).

Vor diesem Hintergrund ist zu klären, wie SLB in der Landwirtschaft im Zusammenhang mit landwirtschaftlichen Nutzflächen funktioniert, welche Relevanz SLB im Hinblick auf die Transaktionen am Bodenmarkt derzeit hat oder entfalten kann und welchen Einfluss SLB auf die Bodeneigentumsverhältnisse sowie den betrieblichen Strukturwandel hat oder künftig haben kann. Hierzu ist es wichtig, die Motivation von landwirtschaftlichen Betrieben und Käufern im Zusammenhang mit SLB, die Anwendungsbereiche von SLB als auch mögliche Finanzierungsalternativen in die Analyse einzubeziehen.

2 Zielsetzung und Vorgehensweise

Vor diesem Hintergrund soll in der vorliegenden Arbeit untersucht werden, welche Lösungsalternativen für landwirtschaftliche Betriebe mit akutem kurzfristigem Liquiditätsbedarf existieren. Im Fokus stehen dabei SLB-Verträge, die dem Verkäufer eine langfristige Rückpacht der zu veräußern- den Flächen zu betriebswirtschaftlich tragbaren Konditionen und damit den Erhalt der Wirtschafts- grundlage ermöglichen können.

In Theorie und Praxis haben sich im Zusammenhang mit SLB mehrere Modelle herausgebildet. Diese sollen dargestellt und auf ihre betriebswirtschaftlichen, steuer- und grundstückverkehrs- rechtlichen Auswirkungen hin untersucht werden. Um unterschiedliche Fallkonstellationen zu be- rücksichtigen und einen Überblick über den Ergebnisraum zu erhalten, sollen Variationskalkulatio- nen durchgeführt werden.

Um diese Ziele zu erreichen, wurde folgende Vorgehensweise gewählt:

- a) Literaturanalyse: Recherche der wissenschaftlichen Literatur zur Einordnung von SLB unter den Finanzierungsquellen bei kleinen und mittelständischen Unternehmen hinsichtlich deren Vor- und Nachteile für den Verkäufer („lessee“) und Käufer („lessor“). Auswertung von Fachzeitsungen und Fachjournalen bezüglich der Ausgestaltung, Relevanz und Nutzung von SLB in der Land- wirtschaft.
- b) Diskussion der Besonderheiten der Landwirtschaft im Hinblick auf die Nutzung von SLB. Dabei werden auch internationale Beispiele aus der Landwirtschaft in die Betrachtung einbezogen.
- c) Leitfadengestützte Expertengespräche: Um einen Überblick über die Inanspruchnahme, die Konditionen und Effekte der Nutzung von SLB bei den landwirtschaftlichen Unternehmen zu erhalten, wurden leitfadengestützte Expertengespräche durchgeführt. Diese dienen zum ei- nem dazu, den Rahmen und die relevanten Szenarien für die Berechnung von SLB-Kosten (Mo- dellberechnungen, s. u.) zu spezifizieren. Zum anderen geben sie Aufschluss über die betriebs- wirtschaftlichen Aspekte (Vor- und Nachteile) unter verschiedenen betrieblichen und sektora- len bzw. gesamtwirtschaftlichen Konstellationen.
- d) Modellkalkulationen: Die im Rahmen von SLB entstehenden Liquiditäts- und Rentabilitätsef- fekte für die landwirtschaftlichen Unternehmen werden einzelfallbezogen und modellhaft be- rechnet. Dabei werden Variationskalkulationen zur Abdeckung praxisrelevanter Fallkonstellati- onen durchgeführt.

Entsprechend der Vorgehensweise ist auch der vorliegende Bericht aufgebaut. Nach den drei ein- führenden Kapiteln „SLB als Finanzierungsinstrument“, „Relevanz von SLB für landwirtschaftliche Unternehmen“ und „Spezifika der deutschen Landwirtschaft“ stellt die systematische Auswertung der Expertengespräche in Kapitel 6 den substanziellen Kern des Berichts dar. Mit den Modellkalku- lationen (Kapitel 7) werden einige praxisrelevante Fallgestaltungen beleuchtet, um beispielhaft die betriebswirtschaftlichen Wirkungen von SLB darzustellen. Den Abschluss des Berichts (Kapitel 8) bilden einige Schlussfolgerungen zu den Perspektiven des SLB zur Deckung von Finanzierungsbe- darfen in landwirtschaftlichen Unternehmen.

3 SLB als Finanzierungsinstrument

Landwirtschaftliche Betriebe verfügen wie auch andere Klein- und mittelständische Unternehmen (KMU) über zahlreiche Möglichkeiten zur Finanzmittelbeschaffung. Die Finanzmittel können durch Innenfinanzierung (aus dem Unternehmen) oder durch Außenfinanzierung (Zufluss von außerhalb des Unternehmens) generiert werden (Dettmer et al., 1997; Schmidlein, 2013; Stiefl, 2005). Die Innenfinanzierung kann u. a. resultieren aus einbehaltenen Gewinnen, Abschreibungen und Finanzüberschüssen des laufenden Betriebs sowie aus Vermögensumschichtungen bzw. Verkauf von Betriebsvermögen. Die wesentlichen Formen der Außenfinanzierung sind Einlagen und Beteiligungen sowie Kredite, öffentliche Zuschüsse und verschiedene Sonderformen wie Leasing und Mietkauf (oftmals Herstellerfinanzierungen), Wechsel oder Factoring (Schmidlein, 2013).

In der Landwirtschaft liegt der Anteil des Eigenkapitals (EK) am Gesamtkapital im Branchenvergleich relativ hoch. Mittelständische Unternehmen wiesen im Jahr 2018 im Durchschnitt eine EK-Quote von knapp einem Drittel (31 %) aus (KfW Research, 2018). Nur rund 40 % der Unternehmen haben eine Quote von mindestens 30 % Eigenkapital am Bilanzkapital. Besonders gering ist die EK-Quote bei kleineren Unternehmen mit weniger als zehn Vollzeitäquivalent-Beschäftigten (ebd.). Im Handwerk wiesen im Frühjahr 2019 lediglich 22,4 % der Betriebe eine EK-Quote von mehr als 30 % auf, während ca. 32 % der Betriebe eine EK-Quote von unter 10 % der Bilanzsumme und weitere 46 % bei der EK-Quote zwischen 10 und 30 % liegen (Creditreform Wirtschaftsforschung, 2019). In der Landwirtschaft verfügen die Haupterwerbsbetriebe laut BMEL-Testbetriebsnetz im Durchschnitt über einen deutlich höheren Eigenkapitalanteil, der sich in den Wirtschaftsjahren 2015/16 bis 2017/18 zwischen 75 % und 78 % bewegte (BMEL, o. J.). Selbst ohne Berücksichtigung des Bodens lag die EK-Quote im Durchschnitt noch bei 40 % bis 48 % in den Einzeljahren.

Es ist davon auszugehen, dass in den Wertansätzen zu den Eigentumsflächen im Durchschnitt hohe stille Reserven enthalten sind. Bei den Haupterwerbsbetrieben des Testbetriebsnetzes sind Eigentumsflächen mit durchschnittlich rund 15.500 Euro je Hektar bilanziert. Laut Kaufpreisstatistik des Statistischen Bundesamtes lag der durchschnittliche Kaufwert je Hektar (ohne Gebäude und ohne Inventar) bei rund 25.500 Euro (Destatis, versch. Jg.) und somit etwa zwei Drittel höher; der Umfang dieser stillen Reserven dürfte in Regionen mit hohen Marktpreisen deutlich größer als in Regionen mit niedrigen Marktpreisen sein.

Die Finanzierungsmöglichkeiten von Investitionen durch Bankkredite sind laut Mittelstandspanel der KfW Bankengruppe gegenwärtig relativ gut (KfW Research, 2018). Demnach ist der Kreditzugang offen wie nie, was durch eine historisch niedrige Kreditablehnungsquote belegt wird. Auch die Kleinstunternehmen haben 2018 von dieser Entwicklung deutlich profitiert (ebd.).

Leasing ist ein Vertrag über die Überlassung eines Gegenstands für einen bestimmten Zeitraum gegen eine bestimmte Zahlungsverpflichtung (Handelskammer Hamburg, 2007). Damit ein Vertrag als Leasing gilt und das Anlagegut steuerlich dem Leasinggeber zugerechnet werden kann, müssen einige Voraussetzungen erfüllt sein. Der Leasinggeber muss das Leasingobjekt aktivieren und

entsprechend der betriebsgewöhnlichen bzw. steuerrechtlich möglichen Nutzungsdauer abschreiben. Die vereinbarten Leasingraten vereinnahmt der Leasinggeber als Betriebseinnahmen. Der Leasingnehmer nutzt das Leasingobjekt und verbucht die Leasingraten als Betriebsausgabe.

Beim SLB kauft der Leasinggeber (Investor) das Leasingobjekt (z. B. Agrarland) vom künftigen Leasingnehmer (Landwirt) und schließt mit diesem einen Leasingvertrag. Dadurch erhält der Leasingnehmer kurzfristig Liquidität und kann die vereinbarten Leasingraten (Pachtzahlungen) als Betriebsausgaben steuermindernd geltend machen. Der Leasinggeber profitiert davon, dass er eine kalkulierbare regelmäßige Rendite erhält und nicht am Produktionsrisiko des Leasingnehmers beteiligt ist.

Die wesentlichen Vorteile von SLB für den Leasingnehmer sind (Goltz, 2017; Harrington, 2014; Hertz, 2018; Seewald, 2017):

- Das Leasingobjekt kann auch nach dem Verkauf weiterhin genutzt werden.
- Durch die Aktivierung von stillen Reserven kann gebundenes Eigenkapital freigesetzt werden.
- Das freigesetzte Kapital führt im Zusammenhang mit einem Abbau von Verbindlichkeiten durch Innenfinanzierung zu einer Verringerung der Bilanzsumme (Bilanzverkürzung). Dies bewirkt eine Verbesserung der Bilanzstruktur (erhöhte Eigenkapitalquote) und wichtiger Bilanzkennzahlen, was wiederum zu einem günstigeren Rating der Unternehmen bei Kreditinstituten führt.
- Die freie Kreditlinie bei der Hausbank wird nicht berührt, was positive Effekte für Folgefinanzierungen hat. Dadurch wird die Unabhängigkeit von Kapitalgebern (z. B. Hausbank) gestärkt.
- Eine Option auf Rückerwerb des Leasingobjektes am Ende der Vertragslaufzeit ist möglich.
- Die SLB-Transaktionen sind in der Regel weniger bürokratisch, flexibler und in kürzerer Zeit geregelt als Bankdarlehen. Darüber hinaus sind keine weiteren Sicherheiten erforderlich.

Als zentrale Nachteile von SLB werden für den Leasingnehmer die folgenden Aspekte angesehen (ebd.):

- Pacht- bzw. Leasingverträge werden in der Regel mit festen Laufzeiten abgeschlossen. Die Weiternutzung nach Ablauf des Vertrags ist daher unsicher.
- Nach der verbarten Pachtlaufzeit ist ein Anschlussvertrag erforderlich, wenn die Flächen weiterhin genutzt werden sollen. Dies unterliegt jedoch einer erheblichen Unsicherheit.

Die grundsätzlichen Voraussetzungen für SLB liegen in der Landwirtschaft mit Eigenland vor. Bei Gebäuden, insbesondere bei Ställen, und Spezialmaschinen dürfte dagegen aufgrund der spezifischen Gestaltungen und damit schwierigen anderweitigen Verwertungen SLB meist nicht in Frage kommen. Die landwirtschaftlichen Flächen beinhalten für Investoren die Chance, neben den laufenden Pachtzahlungen auch noch zusätzlich von Bodenwertsteigerungen zu profitieren.

4 Relevanz von SLB für landwirtschaftliche Unternehmen

Über die Bedeutung bzw. wirtschaftliche Relevanz von SLB in Deutschland gibt es Informationen von Finanzdienstleistern und Immobilienfinanzinstitutionen. Der in Deutschland aktive Finanzdienstleister Fincompare² geht davon aus, dass in Deutschland Immobilien, Maschinen und andere Wirtschaftsgüter im Wert von mehr als 200 Mrd. Euro verleast sind und von dieser Summe mehr als 80 % auf Unternehmen des Mittelstands entfallen (Seewald, 2017). Diese Summe entspricht in etwa dem Wert der jährlichen Ausrüstungsinvestitionen in der deutschen Volkswirtschaft (Destatis, 2018). Laut Bundesverband Deutscher Leasingunternehmen e.V. lag der Anteil des SLB beim Leasing Neugeschäft im Jahr 2016 bei rund 6 % (ebd.). Der Immobiliendienstleister Colliers International beobachtete in den Jahren nach der Wirtschafts- und Finanzkrise 2007/2008, dass SLB vor allem bei schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen eine größere Bedeutung hat (Harrington, 2014).

Über die Bedeutung von Boden-SLB in der Landwirtschaft liegen keine statistischen Daten vor. Eine Kurzrecherche im Internet oder in Fachzeitschriften lässt vermuten, dass zumindest die Kaufnachfrage nach Agrarflächen mit Rückpacht hoch ist, während über das Verkaufsangebot mit Rückpacht kaum Rückschlüsse gezogen werden können. Wichtig für das Verständnis von SLB und dessen Nutzungsmöglichkeiten in der Landwirtschaft ist es zu verstehen, warum landwirtschaftliche Unternehmen so viele Flächen im Eigentum haben³, obwohl es in hohem Maß Kapital bindet. Der Kauf von Flächen geht zu Lasten von alternativen Investitionsmöglichkeiten und hemmt folglich tendenziell den Strukturwandel. Andererseits kann je nach Wertentwicklung der Eigentumsflächen ein verbesserter Zugang zum Kreditmarkt entstehen, weil die Nutzung der eigenen Flächen sehr langfristig gesichert und gleichzeitig eine Absicherung bei einer Kreditaufnahme möglich ist. Aus sektoraler Sicht kann die Bewirtschaftung von Pachtflächen trotz des eingeschränkten Zugangs zu Kapitalmärkten vorteilhaft sein, da es bei der Kreditierung aus Sicht der Banken bei geringen Sicherheiten stärker auf die Rentabilität der mit Kredit zu finanzierenden Investitionen ankommt (Koester und Cramon-Taubadel, 2019). Zur Einordnung des Themas ist es hilfreich zu wissen, dass die Anteile an Eigentumsflächen in den EU-Ländern sehr unterschiedlich sind. Diese variieren bei einem Mittelwert von 53 % in der EU zwischen rund 15 % und 85 % (Koester und Cramon-Taubadel, 2019).⁴

Um eine näherungsweise Orientierung zur Bedeutung von Bodentransaktionen (Pacht und Kauf) in Deutschland zu erhalten, können die Betriebe des BMEL Testbetriebsnetzes (TBN) Hinweise geben.

² FinCompare wurde 2016 gegründet. Dieses sog. Fintech sieht sich als innovative Finanzierungsplattform für KMU und arbeitet nach eigenen Angaben in Deutschland mit rund 250 „namhaften Banken und Finanzierern“ zusammen. Das Unternehmen weist ein bearbeitetes Finanzierungsvolumen in Höhe von rund 6 Mrd. Euro aus (<https://fincompare.de/ueber-fincompare>).

³ Im Jahr 2016 rund 40 % der LF in Deutschland (Destatis, 2017).

⁴ Beispiele: 84 % in Irland, 72 % in Polen und Dänemark, rund 60 % in den Niederlanden und Italien, 47 % in Schweden, 26 % in Belgien und 15 % in Frankreich.

Auswertung des BMEL-Testbetriebsnetzes

Das TBN erfasste in den vergangenen zehn Jahren zwischen 10.000 und 11.000 Jahresabschlüsse von landwirtschaftlichen Betrieben aller Rechtsformen (BMEL, o. J.). Zur Betriebsfläche und deren Veränderung werden differenzierte Daten erhoben, die u. a. auch Auskunft über Zugang und Abgang von Eigentums- und Pachtflächen geben können. Auf Basis dieser Daten kann zum Beispiel ausgewertet werden, wie viele Testbetriebe überhaupt Flächenverkäufe (LF) vornehmen, wie viele davon auch Flächen pachten und schließlich wie viele Betriebe im Jahr des Flächenverkaufs im selben Umfang Flächen pachten. Letzteres entspräche in der Reinform dem SLB.

Folgende wesentliche Ergebnisse können nach Analyse dieser Daten im Durchschnitt der Jahre 2009 bis 2018⁵ festgehalten werden:⁶

- Insgesamt hat die Eigentumsfläche der analysierten Testbetriebe in den letzten zehn Jahren absolut zugenommen. Auch der relative Anteil der Eigentumsflächen ging deutlich nach oben von 27,5 % in den Jahren 2009 bis 2011 auf 33,1 % in den Jahren 2016 bis 2018.
- Jährlich haben im Durchschnitt rund 6 % der analysierten Testbetriebe Eigentumsflächen abgegeben und andere Flächen zugепachtet. Dabei liegt der Umfang der Zupachtflächen fast doppelt so hoch wie der Umfang der abgegebenen Eigentumsflächen.
- Im Mittel geben die Betriebe jährlich Eigentumsflächen ab, die etwa 0,5 % der bewirtschafteten LF ausmachen. Andererseits pachten sie Flächen im Umfang von durchschnittlich 1,5 % der betrieblichen Gesamt-LF zu.
- Den strengen SLB-Kriterien (Verkauf und Rückpacht im selben Umfang im selben Jahr) entsprechen etwa 0,5 % der analysierten Testbetriebe, auf die rund 2,4 % der neu zugegangenen Pachtfläche entfallen. Die abgegangenen Eigentums- bzw. zugegangenen Pachtflächen haben in den letzten zehn Jahren nicht zugenommen.
- Wenn man die SLB-Kriterien etwas lockert und auch die Betriebe berücksichtigt, die nicht exakt denselben Umfang an Fläche dazu gepachtet wie abgegeben haben, dann verdoppelt sich der Anteil der Betriebe. Auch hier ist keine zeitliche Dynamik erkennbar.

Bei diesen Ergebnissen ist zu berücksichtigen, dass Flächentransfers auch innerhalb der Familie stattfinden können, so dass die erfassten Daten diese Mobilität überschätzen. In diesen Fällen würde trotz des Abgangs von Eigentumsflächen häufig auch hinterher ein hohes Maß an Verfügbarkeit der Flächen bestehen bleiben.

Darüber hinaus wäre es auch möglich, dass die Verbuchung der Abgabe von Eigentumsflächen und der zusätzlichen Pacht von Flächen nicht im gleichen Buchungszeitraum stattfinden. Dies dürfte

⁵ Beziehungsweise Wirtschaftsjahre 2008/2009 bis 2010/2011 oder 2015/16 bis 2017/18.

⁶ Es handelt sich nicht um identische Betriebe; die Ergebnisse sind ohne Nutzung von Hochrechnungsfaktoren ermittelt.

selten vorkommen, würde jedoch zu einer Unterschätzung der hier vorgestellten Ergebnisse zu SLB-Fällen führen.

Weitere Einschätzungen aus Fachzeitschriften etc.

Teilweise wird die Meinung vertreten, dass SLB in der Landwirtschaft immer schon eine Bedeutung hatte. Im Finanzierungsumfeld landwirtschaftlicher Unternehmen spiele die Standardform des SLB, d. h. mit Bezug auf Maschinen und Gebäude, praktisch keine Rolle (Fuhrmann, 2017). Entweder seien im Maschinenpark oder im Gebäudebestand keine stillen Reserven zu heben oder die Transaktionen seien zu klein, um sie zu vertretbaren Kosten umzusetzen. Im Zusammenhang mit Agrarflächen habe dagegen eine Sonderform des SLB eine gewisse Bedeutung gewonnen (ebd.).

Häufig würden Betriebe Eigentumsflächen an Investoren gegen langfristige Rückpacht verkaufen, um mit dem Geld entweder betriebliches Wachstum zu finanzieren oder um BVVG-Flächen zu erwerben (Reis, o. J.). Gerade weil diese Investoren keine Landwirte seien, bestehe nicht die Gefahr des Flächenentzugs durch eine Selbstbewirtschaftung der Käufer. Die Investoren seien nur an einer soliden Kapitalanlage interessiert, jedoch keine Konkurrenten bei der Bewirtschaftung. Die betriebliche Produktionsbasis werde dadurch sogar stabilisiert. Interessanterweise sei die geforderte Pachtrendite – oft 2,0 % bis 2,5 % - meistens niedriger als die der BVVG oder der Landgesellschaften.⁷

In der Landwirtschaft ist der Verkauf von Agrarflächen vielfach nahezu ein Tabu bzw. ein erst als letztes Mittel einzusetzendes Instrument. Im DLG-Merkblatt zum Thema Agrarunternehmen in der Krise – Sanierungsstrategien wird Flächenverkauf an Investoren und deren Rückpacht nur für den Fall empfohlen, dass „damit nach Steuern netto ausreichend Kapital freigesetzt wird und die späteren Pachtzahlungen nicht über der Zinseinsparung liegen“. Das sei in der Regel nur sinnvoll, wenn durch die Aufdeckung stiller Reserven keine wesentlichen ertragssteuerlichen Konsequenzen entstünden und die Mittel nicht anschließend an Sicherungsgläubiger flößen (Benecke et al., 2019).

Die meisten LSLG bieten Landwirten an, unter bestimmten Bedingungen Flächen aufzukaufen und für eine bestimmte Dauer an den Verkäufer wieder zu verpachten (z. B. NLG, o. J.; ThLG, 2019).

⁷ Die NLG teilt mit, dass die Pachtrendite nur in Ausnahmefällen bei 2 % und höher liegt; tatsächlich rechne die NLG unter den aktuellen Bedingungen eher mit 1,0 bis 1,5 % (Jordt, 2020).

5 Spezifika der deutschen Landwirtschaft

In Deutschland erfährt die Landwirtschaft steuerlich, baurechtlich und auch förderrechtlich einige Sonderbehandlungen, wenn bestimmte Vorgaben eingehalten werden.⁸ Hierzu zählt zum Beispiel die Flächenbindung in der Tierhaltung nach § 13 EStG und § 51a BewG. Die meisten landwirtschaftlichen Betriebe verfügen auch aus diesem Grund über Agrarflächen. Bei einer durchschnittlichen Flächenausstattung der statistisch erfassten Betriebe von rund 60 ha LF liegt der Eigentumsanteil bei etwa 40 % (Destatis, 2017). Diese Durchschnittswerte variieren stark zwischen Regionen bzw. Bundesländern sowie zwischen Produktionsrichtungen.⁹ Besonders relevant ist im Zusammenhang mit Agrarflächen, dass in den neuen Bundesländern der durchschnittliche Eigenlandanteil der landwirtschaftlichen Unternehmen seit 1999 (11 %) bis 2016 (31 %) deutlich angestiegen ist.¹⁰ Im früheren Bundesgebiet ist dagegen der Eigenlandanteil in diesem Zeitraum von 49 % auf 44 % gesunken. Dennoch ist der absolute durchschnittliche Eigenlandbestand (ha LF) je landwirtschaftlichem Unternehmen auch im früheren Bundesgebiet angestiegen, weil tendenziell kleinere Einheiten aufgegeben wurden und die Flächen – überwiegend durch Pacht – von größeren Unternehmen übernommen wurden, die mit einem durchschnittlich höheren absoluten Eigenlandumfang ausgestattet sind.

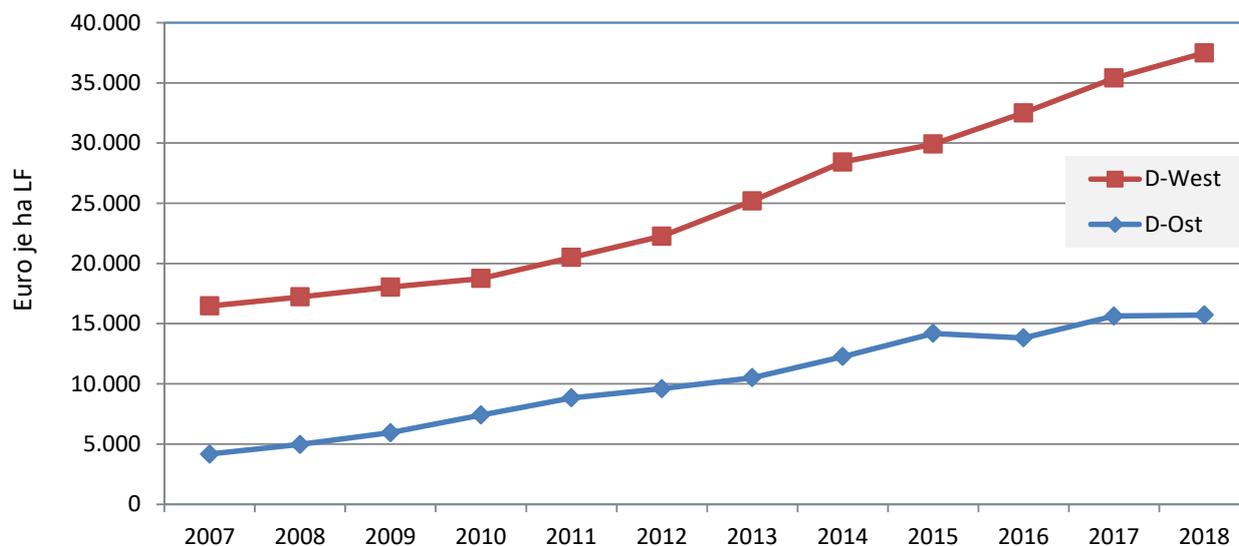
Die Bodenpreise haben sich in den vergangenen zehn Jahren in Deutschland in den meisten Regionen stark nach oben entwickelt (Abbildung 1). In den neuen Bundesländern (D-Ost) sind die Preise je Hektar LF besonders stark von rund 4.200 Euro im Jahr 2007 auf 15.700 Euro im Jahr 2018 angestiegen (+380 %). Im früheren Bundesgebiet (D-West) lag der prozentuale Anstieg zwar niedriger (ca. 230 %), aber die nominale Kaufpreiszunahme pro Hektar in diesem Zeitraum war fast doppelt so hoch (D-West: ca. 21.000 Euro; D-Ost: ca. 11.600 Euro).

⁸ Privilegiertes Bauen im Außenbereich gemäß § 201 BauGB in Verbindung mit § 35 BauGB.

⁹ Bei den Betrieben des BMEL-Testbetriebsnetzes liegt der Eigentumsanteil mit durchschnittlich 33 % etwas niedriger (siehe Kapitel 4). Ein Grund dafür dürfte darin liegen, dass kleinere Betriebe mit weniger als 25.000 Euro Standard-Output im TBN nicht erfasst werden.

¹⁰ Hierzu hat die Privatisierungspraxis bei den Enteignungsflächen durch die BVVG beigetragen.

Abbildung 5.1: Kaufwerte für landwirtschaftliche Grundstücke in Deutschland – nur Flächen ohne Gebäude und Inventar (2007 bis 2018)



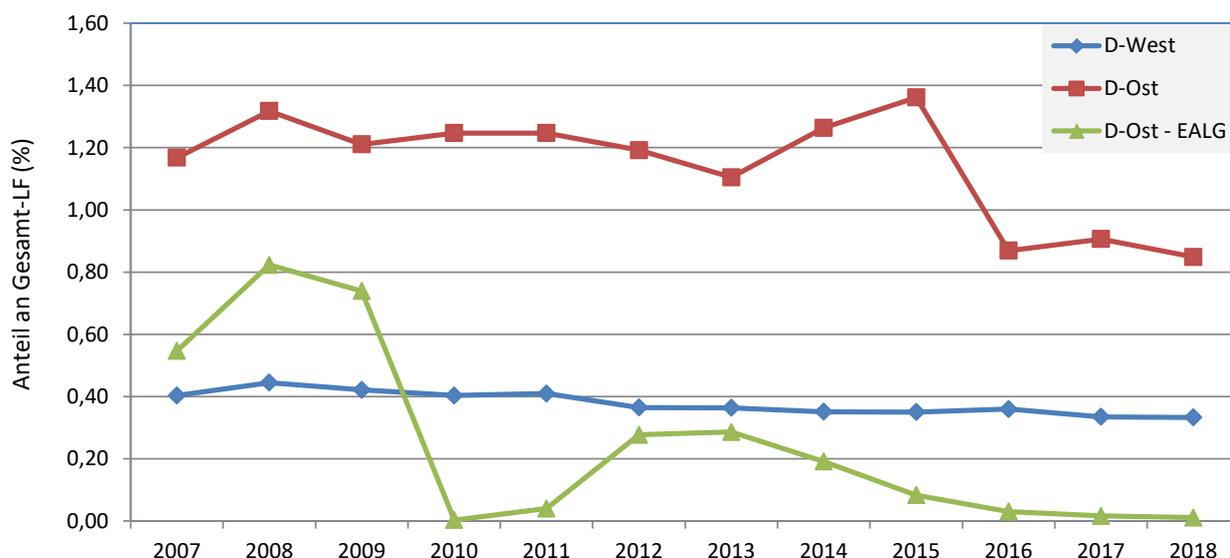
Quelle: Statistisches Bundesamt (versch. Jg.).

Neben den Kaufpreisen sind die Volumina bzw. die gehandelten Flächenanteile an der gesamten LF bedeutsam für die Einschätzung der Relevanz der Flächentransfers. Diese sind wiederum regional sehr unterschiedlich (Abbildung 2). Während in den neuen Ländern im Mittel der Jahre 2007 bis 2018 jährlich etwas über ein Prozent (1,14 %) der gesamten LF gehandelt wurde (ohne EALG¹¹), liegt der entsprechende Wert im früheren Bundesgebiet bei nur knapp 0,4 %. Allerdings ist die Flächenmobilität in den neuen Ländern in den Jahren 2016 bis 2018 im Vergleich zu den Vorjahren deutlich von rund 1,2 % auf rund 0,9 % gesunken. Der Umfang der gehandelten Flächen ist in Deutschland seit den Jahren 2013/14 von rund 112.000 ha LF auf rund 86.000 ha LF in den Jahren 2017/18 zurückgegangen (Destatis, versch. Jg.). Das Volumen der gehandelten Flächen lag auch in den Jahren 2016 bis 2018 in den neuen Ländern (ca. 48.000 ha LF) immer noch deutlich höher als im früheren Bundesgebiet (ca. 38.000 ha LF).

Zu berücksichtigen ist, dass vor allem in Ostdeutschland zahlreiche Flächenübertragungen im Wege von sog. Share Deals bzw. Unternehmenskäufen stattfinden, die nicht in der statistischen Kaufwertesammlung enthalten sind. (Tietz, 2015, 2017).

¹¹ EALG: Entschädigungs- und Ausgleichsleistungsgesetz von 1994 (BGBl I 2624). Bis 2018 wurden etwa 345.000 ha LF im Rahmen des EALG übertragen (BVVG (versch. Ausgaben)).

Abbildung 5.2: Flächenmobilität bei landwirtschaftlichen Grundstücken in Deutschland – nur Flächen ohne Gebäude und Inventar (2007 bis 2018)



Quelle: Statistisches Bundesamt (versch. Jg.); BVVG (versch. Ausgaben).

Bei Eigentumsflächen kann über den Boden bezüglich des rechtlichen Rahmens frei verfügt werden. Allerdings können im Grundbuch „fremde“ Rechte eingetragen werden, wie zum Beispiel Grundpfandrechte (im Zusammenhang mit Krediten), Grunddienstbarkeiten, Nießbrauch oder Nutzungsbeschränkungen (z. B. aufgrund von Naturschutzrecht).

Als Folge von Erbrecht und Erbsitten sowie aufgrund der Erfahrungen aus wiederholten Wertverlusten bei Geldvermögen und Unternehmensbeteiligungen erfährt das Bodeneigentum mit seinen spezifischen Eigenschaften in Deutschland eine besondere Wertschätzung. Allerdings ist einzuschränken, dass in Ostdeutschland als Folge der Enteignungen und der Kollektivierung des landwirtschaftlichen Bodens nach 1945 – vor allem in Mecklenburg-Vorpommern und Teilen Brandenburgs – die Affinität zum Bodeneigentum etwas anders als im früheren Bundesgebiet ausgeprägt ist.

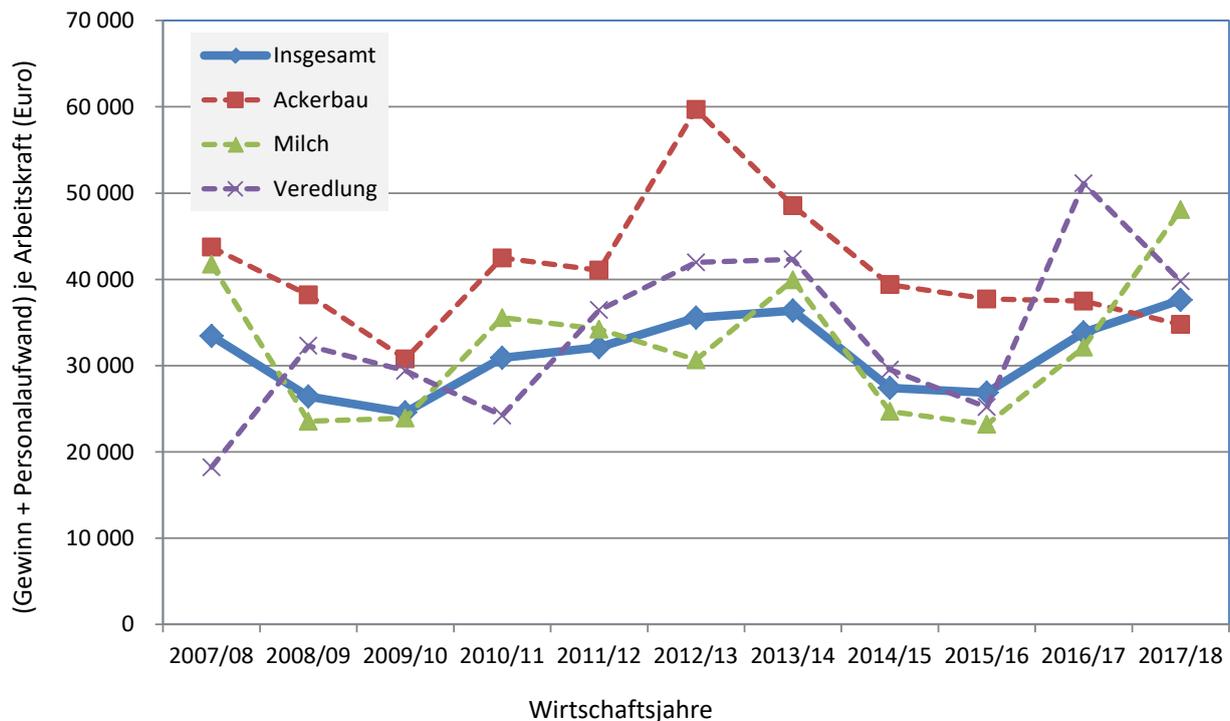
Im Folgenden sollen noch einige Aspekte angeführt werden, die zu einer weiterhin hohen Nachfrage nach Agrarflächen durch sog. Investoren führen können und ceteris paribus folglich den Anreiz für SLB erhöhen dürften:

Wirtschaftliche Situation landwirtschaftlicher Unternehmen

Die durchschnittlichen Einkommen in der Landwirtschaft – gemessen am Gewinn plus Personalaufwand je Arbeitskraft – zeigen in den vergangenen zehn Jahren keinen klaren Trend nach oben oder unten, wobei die Ergebnisse der Einzeljahre deutliche Schwankungen aufweisen (s. Abbildung 3). Im Vergleich der Betriebsformen sind die Jahresunterschiede stärker ausgeprägt. Insbesondere in der Schweinehaltung dürften das letzte Wirtschaftsjahr erzeugerpreisbedingt sehr negativ und

das aktuelle Wirtschaftsjahr 2019/2020 aufgrund der nun sehr hohen Schweinepreise vergleichsweise gut ausfallen. Insgesamt ist daher kein „Absturz“ der Einkommen zu beobachten, der rentabilitätsbedingt zu einem hohen Angebot an Flächen für SLB schließen ließe. Die Durchschnittswerte setzen sich aus zahlreichen und vielfach sehr heterogenen Einzelwerten zusammen, so dass auch bei auskömmlichen Durchschnittsgewinnen zahlreiche Unternehmen vorübergehend oder auch mittelfristig nicht kostendeckend wirtschaften.

Abbildung 5.3: Buchführungsergebnisse der Haupterwerbsbetriebe in Deutschland (Wirtschaftsjahre 2007/08 bis 2017/18)



Quelle: BMEL-Testbetriebsnetz (versch. Jg.).

Allerdings gibt die Rentabilitätslage nicht die kurzfristige Liquiditätssituation wider. Letztere war in den letzten beiden Jahren stark durch Trockenheit geprägt, so dass sich der Bund und die meisten Länder veranlasst sahen, Hilfsmaßnahmen zur Bewältigung der Dürreschäden anzubieten (MLR, 2018; LWK-NI, 2018; Fritz, 2019)). Im Zuge dieser Dürremaßnahmen haben einige Länder auch zusätzliche Mittel für den Ankauf von Flächen durch Landsiedlungs- oder Landgesellschaften (mit Rückpacht und Rückkaufoption) bereitgestellt.

Zinsentwicklung am Kapitalmarkt

Im Zusammenhang mit SLB ist das gesamte Finanzierungsumfeld, das sich seit der Finanzkrise 2008/09 sehr positiv entwickelt hat, von großer Bedeutung. Die Darlehenszinsen¹² bei neu abgeschlossenen langfristigen Krediten (über zehn Jahre Laufzeit) an private Haushalte haben sich von etwa 4,5 % im Jahr 2009 auf nunmehr 2,0 % seit dem Jahr 2015 verringert (Abbildung 4). Die Guthabenzinsen sind entsprechend gesunken, so dass inzwischen kaum noch Erträge mit sicheren Einlagen bei Banken erzielt werden können. In den Medien war wiederholt vom „Anlagenotstand“ die Rede (Union Investment, 2015; Bürger, 2019; Scholtis, 2019).

Abbildung 5.4: Kreditzinssätze für das Neugeschäft der deutschen Banken bei Wohnungsbaukrediten an private Haushalte



Quelle: Deutsche Bundesbank (Deutsche Bundesbank, versch. Jgg.).

Die Entwicklungen auf den Immobilienmärkten haben seit den Jahren 2007/08 zu teilweise hohen Wertsteigerungen geführt, die bei einer Fremdfinanzierung – ceteris paribus – tendenziell vorteilhaft für die Eigentümer aufgrund höherer verfügbarer Sicherheiten wirken. Die landwirtschaftlichen Betriebe mit relativ hohem Umfang an Wohn- und Nutzflächeneigentum profitieren von dieser Entwicklung in besonderem Maße.

¹² Rentenbank Programmkredit

6 SLB in der deutschen Landwirtschaft – Qualitative Analyse

Dieses Kapitel enthält die Ergebnisse der qualitativen Inhaltsanalyse der Expertengespräche, die anhand eines Fragenleitfadens (semi-strukturierten) in Form von Telefoninterviews durchgeführt worden sind.¹³ Die Gespräche erfolgten zwischen dem 15. Mai und 25. Juni 2019. Von 36 angeschriebenen Experten haben sich 18 Experten zur Teilnahme bereiterklärt. Die beteiligten Experten decken folgende Bereiche ab:

- die forschungsthemarelevanten Bereiche Bodenmarkt, Unternehmens- und rechtliche Betriebsberatung und Agrarfinanzen,
- Produzentenvertretung (landwirtschaftliche Berufsverbände), Landsiedlungs- und Landgesellschaften (LSLG) und Immobilienmakler.

Sechs Experten stammen aus der Gruppe der LSLG, vier sind Makler oder Marktvermittler (Crowdfunding), Banken und Verbände sind jeweils mit drei Experten vertreten und aus der Gruppe der Beratung haben sich zwei Experten an der Studie beteiligt.

Die Expertengespräche haben fachbezogene und erfahrungsbasierte Aussagen geliefert, die erlauben, sowohl eine Übersicht über den SLB-Markt, die Hauptmotive und Nutzungsbereiche als auch über die wichtigsten Marktakteure zu erstellen. Einige Experten betonen, dass belastbare oder quantitative Aussagen schwer zu treffen sind, weil die SLB-Transaktionen in den meisten Fällen über private Investoren laufen (weniger über z. B. LSLG) und, wenn möglich, unter Umgehung des Grundstückverkehrsgesetzes. Zu beachten ist auch, dass sich Experten nur zu bestimmten Segmenten des SLB-Marktes oder den Bereichen ihrer Expertise und Tätigkeit qualifiziert äußern können. Zum Beispiel erhalten Banken die Information über die verkauften Flächen im Rahmen von SLB, wenn belastete Flächen verkauft, Darlehen reduziert oder Liquiditätsprobleme gelöst werden, wo die Bank keine Lösung mehr anbieten konnte. Bankvertreter konnten somit nur begrenzt Aussagen zu dem gesamten oder bestimmten Segment des SLB-Markts machen, sondern eher dazu, welche Auswirkungen SLB für die Unternehmen potentiell hat oder was die landwirtschaftlichen Unternehmen zu SLB-Transaktion motivieren könnte. Makler konnten andererseits aus eigener Erfahrung als SLB-Vermittler vor allem Informationen über die Struktur der Marktakteure und die Attribute der Transaktionen auf dem freien Markt mit Investoren liefern, die im kleineren bis mittleren Umfang investiert haben. Deshalb liegen zu einigen Themenbereichen nur Aussagen von wenigen Experten zur Auswertung vor.

¹³ Eine Befragung wurde schriftlich durchgeführt.

Das Kapitel ist in die folgenden sechs Unterkapitel gegliedert (Fragenleitfaden, siehe Anhang):

1. Relevanz von SLB in der deutschen Landwirtschaft; regionale Unterschiede und Veränderungen im Zeitablauf
2. Zwecke der SLB-Nutzung durch Landwirte
3. Bodenkäufer-Verpächter und die Gestaltung des SLB-Marktes
4. SLB-Vertragsinhalte und Vertragskonditionen
5. Aktuelle Hemmnisse der Nutzung von SLB
6. Perspektiven der künftigen Nutzung von SLB

6.1 Relevanz von SLB in der deutschen Landwirtschaft

Die Bedeutung von SLB kann anhand von mehreren Indikatoren bewertet werden. Zum einen kann die Relation des Umfangs von SLB-Flächen in Bezug auf die insgesamt bewirtschafteten oder gehandelten Flächen als Maßstab herangezogen werden. Dann kann die Zahl der landwirtschaftlichen Betriebe zugrunde gelegt werden, die SLB – unabhängig vom Umfang der SLB-Flächen – nutzen. Schließlich können das monetäre Volumen der Transaktionen sowie deren Wirkungen auf die Verkäufer bzw. Rückpächter betrachtet werden.

Die meisten Experten beziehen sich bei der Relevanz auf ihr eigenes „Geschäft“.

Die Beurteilung bezüglich der Bedeutung oder Relevanz beruht auf keiner existierenden Skala und ist kaum intersubjektiv fixierbar. Dennoch wurde in den Gesprächen versucht, zumindest den Umfang der betroffenen Flächen einzuschätzen, um zu erkennen, ob es sich um ein marginal oder häufig genutztes Instrument¹⁴ in der Praxis handelt.

6.1.1 Regionale Relevanz

Die Expertenaussagen zur Relevanz von Boden-SLB-Transaktionen in der deutschen Landwirtschaft sind sehr heterogen und insgesamt wenig aussagekräftig. Dies ist vor allem durch den geographischen Bezug der Experten, deren spezifische Expertisen, Betätigungsfelder und wirtschaftliche oder persönliche Interessen zu erklären. Agrarimmobilienmakler als aktive Vermittler der Bodenmarkttransaktionen wie auch Unternehmensberater messen SLB eine nennenswerte Bedeutung in der Landwirtschaft zu, während einige Vertreter von Verbänden oder der LSLG Boden-SLB aus der

¹⁴ Auch dies („marginal“ und „häufig“) ist in diesem Zusammenhang schwierig einzuordnen.

betrieblichen Perspektive als wenig relevantes Finanzierungsinstrument und daher ohne große Bedeutung für den Bodenmarkt sehen.

Alle Experten teilen jedoch die Auffassung, dass SLB von Boden ein regionales Phänomen ist und besonders auf dem Bodenmarkt in den neuen Bundesländern zu finden ist. Die höhere Relevanz von SLB in Ostdeutschland liege vor allem an der Größe der landwirtschaftlichen Unternehmen bzw. Gesellschaften und deren Kapitalstruktur sowie an der Entwicklung des dortigen Bodenmarktes. In den alten Bundesländern beschränke sich die Nutzung von SLB meist auf kleine Transaktionen an regionale Kleininvestoren oder Flächenverkäufe an die LSLG mit entsprechenden Programmen (z. B. in Niedersachsen oder Baden-Württemberg). Andere Bodenverkäufe, die nicht als SLB durchgeführt würden, erfolgten dort sonst überwiegend an andere Landwirte (Finanzierungsvolumen bis ca. 500.000 EUR) oder an vermögende Nichtlandwirte, die ganze Betriebe kauften und sie dann weiterverpachten oder selbst bewirtschaften würden.¹⁵

In Ostdeutschland ist Boden-SLB laut den Aussagen der Experten mit unterschiedlicher Intensität grundsätzlich in allen fünf Bundesländern zu finden. Die am häufigsten genannten Gründe dafür sind (im Vergleich zum früheren Bundesgebiet)¹⁶:

- Niedrigere Bodenpreise und damit eine niedrigere (zu erwirtschaftende) Rückpachthöhe,
- ein größerer relativer Anstieg der Bodenpreise und damit relativ höhere mögliche Veräußerungsgewinne,
- ein größerer Umfang an landwirtschaftlichen Flächen, die zum Verkauf stehen (teilweise auch BVVG-Flächen) und damit eine höhere Bodenmobilität,
- eine vergleichsweise schwächere Affinität der Landwirte zum Boden,
- ein höherer Anteil der gesamten LF im Eigentum von (größeren) juristischen Personen (Agrar-genossenschaften etc.),
- eine im Durchschnitt höhere Verschuldungsrate der landwirtschaftlichen Unternehmen, ein größerer Anteil der Beschäftigung von Fremdfaktoren (Arbeitskräfte, Boden), die bei größeren Ertrags und Liquiditätsschwankungen Zahlungsprobleme hervorrufen können.

Abgesehen von der insgesamt höheren Verbreitung von SLB in den neuen Bundesländern habe sich diese Praxis dort mit unterschiedlicher Dynamik und unterschiedlicher Intensität entwickelt. Dies liege an den regionalen Unterschieden in der Struktur der landwirtschaftlichen Unternehmen und der Intensität der Produktion, den Bewirtschaftungsbedingungen oder der Größe der Einzelflächen (Flurstücke). Von der Produktionsstruktur hänge z. B. das Ausmaß der Effekte starker Produktpreisschwankungen (z. B. Milchpreiskrise in den Jahren 2009 und 2016) oder Wetterextreme (z. B. Dürre

¹⁵ Diese Einschätzung bezieht sich konkret auf Erhebungen im Münsterland (Nordrhein-Westfalen).

¹⁶ Der Zusammenhang zwischen diesen Faktoren und der SLB-Nutzung wird in den Kapiteln zu Anwendungsbereichen und zur Kostenberechnung weiter erläutert.

im Jahr 2018) ab. Damit seien unterschiedliche Regionen auch unterschiedlich von finanziellen Problemen betroffen und landwirtschaftliche Unternehmen ergriffen dementsprechend verschiedene Maßnahmen inklusive SLB, um den finanziellen Engpässen zu begegnen. Dies kann beispielhaft mit folgender Expertenaussage belegt werden:

„Es [die Nutzung von SLB] kommt auf die Marktgegebenheiten an. Wenn ich jetzt zum Beispiel Mecklenburg-Vorpommern sehe, da hätte ich vor zwei, drei Jahren noch gesagt: "SLB ist nicht relevant." Jetzt haben die [Unternehmen] wirklich drei schlechte Ernten eingefahren und da gehen jetzt sozusagen die Betriebe schon auch verstärkt ans Tafelsilber ran und verkaufen. Das heißt, das sind Betriebe, die haben einfach jetzt drei Jahre lang negative Netto-Cash-Flows eingefahren. Das müssen nicht alles dadurch kranke Betriebe sein, aber die holen sich jetzt Liquidität eben aus Flächenverkauf. Das heißt, die Betriebe, auch in Sachsen-Anhalt, Brandenburg, die jetzt von der Dürre betroffen waren, die fangen nicht sofort an Flächen zu verkaufen. Aber in Mecklenburg-Vorpommern ist es jetzt schon so, dass viele Betriebe nach drei schlechten Jahren und negativen Netto-Cash-Flows doch Flächen verkaufen.“ [Gespräch mit Bankvertreter 1 am 22. Mai 2019]

6.1.2 Entwicklung der Nutzung von SLB

Zusätzlich zu den regionalen Differenzen könnte die Nutzung von SLB auch eine besondere zeitliche Dynamik aufweisen, die weitere Faktoren der SLB-Marktentwicklung offenbaren könnte. In diesem Bezug wurde bei der Erhebung der Informationen und Daten die Entwicklung von SLB in den letzten ca. zehn Jahren betrachtet, um das Zusammenwirken von verschiedenen Faktoren einschließlich der steigenden Nachfrage von sog. Investoren nach Flächenkäufen und der Akzeptanz von SLB bei Landwirten bewerten zu können.

Die Mehrheit (75 %) der befragten 18 Experten ist der Meinung, dass die Häufigkeit von SLB in den letzten zehn Jahren zugenommen hat. Zwei Experten äußern sich dahingehend, dass es SLB schon immer gegeben hat und die Häufigkeit somit etwa gleich geblieben ist. Ein Experte mit Erfahrungsfokus in alten Bundesländern gibt an, eine rückgängige Entwicklung von SLB-Aktivitäten beobachtet zu haben.

Über eine sehr starke Zunahme von SLB gemessen sowohl an der Anzahl der Transaktionen als auch am Flächenvolumen berichtete ein Experte aus dem Bereich der Rechtsberatung in Ostdeutschland, dessen Klienten größere Investoren und vorwiegend größere landwirtschaftliche Unternehmen sind:

"Es hat das [SLB] in der Zeit davor so gut wie gar nicht gegeben und jetzt tritt das eben im beschriebenen [relativ großen] Umfang als eine der Finanzierungsmöglichkeiten in Erscheinung. Es gibt zwei Haupterklärungen – Liquiditätsprobleme durch Milchpreiskrise und Trockenheit, und Drang nach Expansion." [Gespräch mit Berater 1 am 22. Mai 2019]

Auch Makler berichten von einem deutlichen Anstieg der SLB-Transaktionsfälle, wobei sie die SLB-Nachfrage seitens der Landwirte (d. h. solche mit Interesse, Land zu verkaufen und wieder zurück zu pachten) höher einschätzen als die Nachfrage von Investoren nach Anlagegütern in Form von Boden.¹⁷ Sie nennen neben den oben genannten Gründen für diesen Trend auch die erhebliche Bodenpreissteigerung der letzten Jahre als einen wichtigen Faktor. Als Hauptgrund für SLB wird allerdings das Wachstumsstreben von landwirtschaftlichen Unternehmen genannt. Danach hänge das Interesse der Landwirte an SLB meist mit der Möglichkeit zusammen, so den Erwerb weiterer Flächen finanzieren zu können und damit den Umfang der bewirtschafteten Flächen zu erhöhen.¹⁸

Vertreter von Landsiedlungs- und Landgesellschaften (LSLG) beobachten dagegen lediglich einen mäßigen Anstieg der Anzahl von SLB-Transaktionen (in den neuen wie den alten Bundesländern). Sie sehen aber eine erhöhte Nachfrage seitens der Landwirte nach Informationen über die SLB-Angebote der LSLG. Die Hauptgründe für den Anstieg der Nachfrage lägen vor allem in der problematischen Entwicklung der Liquidität landwirtschaftlicher Unternehmen, bedingt durch die schlechten Marktpreise und Wetterbedingungen in den Jahren zuvor. Die Tendenzen zur Nutzung von SLB zur Beschaffung von Wachstumskapital, die auf dem freien Markt zu beobachten seien, seien für LSLG-Experten weniger transparent, da diese SLB-Transaktionen möglichst so gestaltet würden, dass das Grundstücksverkehrsgesetz keine Anwendung findet.

Auch die Experten aus dem Bankenbereich beurteilen den Anstieg der SLB-Fälle als moderat. Sie betrachten SLB in erster Linie als Finanzierungsinstrument zur Mobilisierung von liquiden Mitteln und im Hinblick auf das Rating der landwirtschaftlichen Unternehmen. SLB-Transaktionen von unbelasteten Flächen oder solche zur Erhöhung der Liquidität des Unternehmens ohne Verminderung des Verschuldungsgrades seien für die Bank seltener sichtbar. Die Banken-Vertreter sehen die Hauptgründe für die SLB-Transaktionen in den Liquiditätsproblemen, die durch die Bank nicht mehr lösbar sei oder in der möglichen Liquiditätsbeschaffung, die die Bodenmarktentwicklung biete:

"SLB hat an Relevanz ein Stück weit zugenommen, weil die Betriebe damit relativ viel Liquidität mobilisieren können aufgrund der gestiegenen Flächenpreise. Vor sechs, sieben, acht oder zehn Jahren musste ich noch 50 ha verkaufen, da reichen jetzt 20 ha, um gleiche Mittel zu bekommen. Auch die Marktbedingungen, insbesondere die Milchkrise vor eineinhalb Jahren und jetzt eben auch die Dürre. Diese wohl erzielenden Märkte [...] werden wahrscheinlich jäh dazu führen, dass man auch mal an die Sparbüchse rangeht. Ich betrachte auch diese Flächen, diesen Flächenpool, den die Landwirte da gekauft haben, eigentlich mittlerweile als ein superfungibles, zumindest bis jetzt, ein sehr gutes fungibles Asset, das sie eben wirklich schnell liquidieren können." [Gespräch mit Bankvertreter 1 am 22. Mai 2019]

¹⁷ Dies bezieht sich auf den Bodenmarkt mit kleineren SLB-Transaktionen (siehe Kap. 6.3 „Gestaltung des SLB-Marktes“).

¹⁸ Anmerkung der Autoren: Möglicherweise sind dies lediglich temporäre Spezifika und Möglichkeiten des tendenziell dynamischeren Bodenmarktes mit den beträchtlich gestiegenen Bodenpreisen in den neuen Bundesländern im Vergleich zum früheren Bundesgebiet.

Auch Vertreter von Verbänden bzw. Produzentengruppen sehen im Kontext der ostdeutschen Landwirtschaft eine gewisse Relevanz von SLB von landwirtschaftlichen Nutzflächen. Sie teilen mit den anderen Experten die Meinung, dass die schlechten Ernteergebnisse in den Jahren zuvor, niedrige Produzentenpreise und steigende Bodenkaufpreise wie auch das Bodenangebot seitens der Kleineigentümer eine wichtige Rolle für die Nutzung von SLB spielen.

Nur einige Experten konnten auf der Basis eigener Erfahrungen eine Einschätzung zum Umfang der SLB-Nutzung liefern. Diese müssen allerdings im jeweiligen Kontext der Expertise oder des relevanten Marktsegmentes interpretiert werden. Die interviewten Makler schätzen, dass SLB-Transaktionen zwischen 15 % und 25 % am Gesamtportfolio der Bodenverkäufe betragen. Damit nehmen sie Bezug auf alle Bodenverkäufe, auch denen von Nichtlandwirten (Mehrheit aller Bodenverkäufer), von Gesellschaften (als Kauf von Gesamtbetrieben oder in Form von Share-deals) und von Erbgemeinschaften. Von den insgesamt von Landwirten verkauften Flächen (inklusive Teilverkäufe) machen die Flächen mit Rückpachtarrangement mindestens die Hälfte des gehandelten Flächenvolumens aus (Schätzung von Bankvertreter 3).

Ein Experte aus dem Bereich der Rechtsberatung, der aktiv überwiegend größere Flächenverkäufe begleitet, schätzt dagegen, dass etwa 95 % aller von Landwirten verkauften Flächen indirekt über Share-Deals und nur ca. 5 % über SLB auf neue Eigentümer übertragen werden.¹⁹ Der Anteil von anders gearteten Flächenverkäufen ist demnach marginal. Von den aktiven landwirtschaftlichen Betrieben, die einen Teil der eigenen Flächen verkaufen, wird der Anteil von SLB-Transaktionen an deren Gesamtverkäufen mit 90 % als sehr hoch eingeschätzt.

6.2 Anwendungsbereiche von SLB

6.2.1 Finanzielle Engpässe und Liquiditätsprobleme

Die Expertenbefragung zeigt, dass ein finanzieller Engpass (und mit ihm verbundene Liquiditätsprobleme) der Unternehmen einer der wichtigsten Gründe für SLB in der deutschen Landwirtschaft ist. Die Gründe dafür könnten sowohl betriebsextern als auch betriebsintern zu finden sein. Externe Einflüsse könnten unerwartete oder veränderte Markt- und Produktionsbedingungen sein (z. B. die Milchpreiskrise von 2016/2017 oder die Trockenheit im Jahr 2018), aber auch Änderungen der Förderungs- oder der institutionellen Bedingungen. Betriebsinterne Ursachen könnten zum Beispiel in einer strategischen Fehlentscheidung liegen.²⁰

¹⁹ Dabei seien die meisten Investoren benachbarte Agrarbetriebe.

²⁰ Makler 2 weist auf einige Beispiele hin: „Also in den alten Bundesländern, [...] bei Betrieben, die immens viel Flächen gepachtet haben und unachtsam oder einfach mit großen Maschinen große Flächen bewirtschaften wollten und losgepachtet haben, ohne bis zum Ende zu kalkulieren und irgendwann halt überholt wurden davon, dass einfach der Ertrag nicht das hergibt, was man an Pacht bezahlt, und am Ende geht es dann an die eigene Substanz dabei. [...] Das sind dann die Situationen, wann SLB stattgefunden hat in den alten Bundesländern.“ [Gespräch am 17. Mai, 2019].

Die problematische finanzielle Lage eines Unternehmens aktiviere jedoch die Möglichkeit von SLB nur dann, wenn das Unternehmen alle alternativen Quellen für die Überwindung der Liquiditätsprobleme (Insolvenzgefahr) ausgeschöpft habe.²¹ Damit sei SLB eher die letzte Option bzw. der „Notanker“, da Eigentum an landwirtschaftlichem Boden als eine wichtige Voraussetzung für betriebliche Stabilität betrachtet werde.²²

Bei finanziellen Problemen würden die landwirtschaftlichen Betriebe in der Regel zunächst die Banken ansprechen, um weitere Finanzierungsmöglichkeiten zu prüfen. Insbesondere die Unternehmen, die noch weiteren Kreditspielraum haben, würden eher kein SLB, sondern gemeinsam mit der Bank eine Lösung für ihre Liquiditätsprobleme anstreben. Die Bankvertreter sehen verschiedene Optionen, die eine Bank berücksichtigen könnte:

„[...] man [die Bank] könnte für bestimmte Darlehen auch Laufzeitverlängerungen machen, gerade auch im Bodenbereich. Das hängt dann immer etwas von der Struktur und von der Konstitution des Unternehmens ab. Man könnte bestimmte Sachen weiter ausfinanzieren und sagen, ja, da passt noch Fremdkapital in den Betrieb rein. Man könnte überhaupt die ganze Finanzierungsstruktur neu aufstellen und sagen, der Betrieb ist viel zu kurz finanziert, insgesamt oder falsch finanziert. Wir stellen das um, mit dem Ziel, die Kapitaldienstbelastung runter zu bringen.“
[Gespräch mit Bankvertreter 3 am 23. Mai 2019]

Aus Sicht der befragten Experten ist eine Bankfinanzierung günstiger als SLB und der Entlastungseffekt der Liquiditätslage durch SLB oft geringer als erwartet, weil besonders die steuerlichen Wirkungen oft den Gesamteffekt vermindern (näheres dazu im Kapitel 7 „Modellkalkulationen“). Laut Aussagen der Bankvertreter haben die Banken die Betriebe in den Liquiditätskrisen stark unterstützt. Eine Banklösung sei meistens nur dann nicht mehr möglich, wenn das Unternehmen grundsätzliche (nicht nur temporäre) Leistungs- und Liquiditätsprobleme habe, zusätzliches Fremdkapital und eine betriebliche Umstrukturierung keine Lösung seien oder das Unternehmen sich selbst nicht mit einer Kapitaldienststeigerung belasten möchte.²³ Dazu Bankvertreter 1:

²¹ Bevor Flächen verkauft würden, würden oftmals zunächst Betriebszweige teilweise oder ganz aufgegeben. Häufig betreffe dies die Viehhaltung. Es bestehe auch die Möglichkeit, einen Betriebsteil, z. B. die Milchviehhaltung, mit Flächen auszustatten und diesen Teil als Paket zu verkaufen, so Bankvertreter 3.

²² Bankvertreter 3 ist allerdings auch der Ansicht, dass Betriebe nicht zu sehr in Boden investieren sollten, um nicht in ihren weiteren Wachstums- und Entwicklungsfähigkeiten gehemmt zu werden. Hohe Kapitaldienstleistungen aus Bodenbeleihung (Zinsen und Tilgung) könnten bei verschlechterten und schwankenden Marktbedingungen die landwirtschaftlichen Betriebe in eine finanzielle Schieflage bringen, die die Betriebe wieder zum Bodenverkauf mit hohen Kosten zwingen könne.

²³ Banken hätten Probleme, Betriebe mit neuen Krediten zu finanzieren, wenn Zweifel an der Kapitaldienstfähigkeit bestehen, obwohl Sicherheiten vorhanden sind (LSLG-Vertreter 3, 22. Mai 2019). Bankvertreter 1 äußert sich selbst in dieser Hinsicht wie folgt: „Verbindlichkeiten aus Flächenfinanzierungen sollten anders bewertet werden. Wir bewerten die Schulden aus einer Flächenfinanzierung genauso wie jede andere Verbindlichkeit, obwohl es eigentlich für mich fast so ist: Ich nehme einen Kredit auf, um es auf der anderen Seite auf ein Festgeldkonto zu legen. Ich kann die Flächen ja fast genauso schnell liquidieren wie ein Festgeldkonto.“ [Gespräch am 22. Mai 2019].

„[...] Das Thema Landverkauf machen eigentlich in der Regel diejenigen, die irgendwo schon an so einer Verschuldungsgrenze sich selber sehen. [...] Es gibt genug [landwirtschaftliche Unternehmen], die von sich aus sagen: 'Ich möchte einfach nicht mehr zur Bank gehen mit diesem Finanzierungsanhang. Ich möchte nicht [noch] mehr Schulden haben'. Die verkaufen dann eigene Flächen.“ [Gespräch mit Bankvertreter 1 am 22. Mai 2019]

Die Frage, ob finanzielle Engpässe der Betriebe in den meisten Fällen der Hauptgrund für SLB sind, haben alle Vertreter der LSLG und zwei von drei Bankvertretern mit „ja“ beantwortet. Makler, Berater und Vertreter von Verbänden oder Produzentengruppen sind jedoch fast durchweg (bis auf einen ohne Antwort) der Meinung, dass Liquiditätsprobleme nicht der Hauptgrund oder nur einer der Gründe für SLB-Transaktionen ist.²⁴

6.2.2 Flächensicherung und -wachstum

Vor allem aktive Vermittler oder beratende Begleiter der Transaktionen am privaten Bodenmarkt sind der Ansicht, dass andere Motive als die Lösung von Liquiditätsproblemen eine wichtige oder sogar sehr wichtige Rolle für eine SLB-Entscheidung spielen. Der am zweithäufigsten genannte Grund für SLB ist die Expansion der Bewirtschaftungsgrundlage. Diese sei spezifisch für landwirtschaftliche Betriebe in neuen Bundesländern, wurde aber auch im Zusammenhang mit einer Verlagerung (oder Erweiterung) des Hauptbewirtschaftungsorts der Agrarunternehmen von Westdeutschland in die neuen Bundesländer mehrmals erwähnt. Im Gegensatz zu der Gruppe der Betriebe, die SLB aus finanzieller Not wählten, handele es sich hier um wirtschaftlich erfolgreiche und vor allem größere Betriebe, die diese Expansionsstrategie mittels SLB verfolgten.

Das Expansionsmodell mit SLB ist nach Ansicht dieser Experten eine strategische Reaktion auf Bodenmarktgegebenheiten in den neuen Bundesländern. Auf der einen Seite bestehe in diesen Ländern weiterhin vielfach ein Angebot von Verpächtern mit kleinen Flächeneinheiten von 6 bis 8 ha (oder auch von Nachbarbetrieben), auf der anderen Seite gebe es eine große Nachfrage nach arrodrierten Flächen von nicht-landwirtschaftlichen Investoren²⁵. Landwirtschaftliche Betriebe, die in den 1990er Jahren größere Flächen von Vorpächtern, Eigentümern von Bodenreformflächen,

²⁴ *Anmerkung der Autoren:* Das deutliche Abweichen der Antworten der Experten dürfte teilweise damit verbunden sein, dass die LSLG die SLB-Programme besonders für Betriebe in temporären finanziellen Engpässen gestalten und anbieten und sich diese Betriebe auch meistens an die LSLG wenden. Auch Banken dürften vor allem dann über SLB informiert werden oder Betriebe beraten, wenn diese nach einer Lösung der Liquiditätsprobleme suchen. Es kann davon ausgegangen werden, dass es weitere wichtige Gründe zur Nutzung von SLB gibt (z. B. absehbare Betriebsaufgabe, Alterssicherung, Konsumwünsche; siehe hierzu Kapitel 6.2.2 bis 6.2.6).

²⁵ Laut Aussage von Rechtsberater 1 ist es für Investoren uninteressant, in einem kleinstrukturierten Flächenmarkt einzukaufen (Gespräch am 22. Mai 2019); dieser Experte bezieht sich jedoch vor allem auf Investoren, die größere Engagements im Blick haben. Andere Experten sind dagegen der Meinung, dass es sich bei den sog. Investoren nicht immer um große Investoren handelt, die 100 ha und mehr kaufen, sondern auch um kleinere Investoren, die oft über einen Branchenbezug verfügten (z. B. Bankvertreter 3, 23. Mai 2019).

der BVVG oder einer der LSLG in der Regel zu günstigen Preisen gekauft und in größere Flächeneinheiten konsolidiert hätten, könnten Teile dieser Flächen (auch 100 ha und mehr) mit einem hohen Veräußerungsgewinn (an Investoren) verkaufen und langfristig zurückpachten. Die gewonnene Liquidität stünde nun zum Kauf von kleineren Flächeneinheiten zur Verfügung, die nicht nur zur Flächen- und Wachstumssicherung, sondern auch zur Flächenoptimierung beitragen könnten.

Durch die Flächenveräußerung realisierten die Betriebe Gewinne, die steuerpflichtig seien. Die Expansionsstrategie mit SLB, innerhalb derer die stillen Reserven in Reinvestitionsmittel umgewandelt würden, machte die Bildung einer Rücklage nach § 6b EStG mit ihrem steuerrechtlichen Vorteil sinnvoll.²⁶ Diese steuerliche Variante sei damit viel attraktiver als SLB zur Lösung von finanziellen Engpässen (zur Senkung des Kapitaldienstes oder Abzahlung von Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten und Dienstleister). Grundsätzlich sei SLB zur Flächensicherung aber auch besonders für landwirtschaftliche Unternehmen mit einer höheren Verschuldungsrate eine interessante Option, da für diese Unternehmen die Aufnahme weiterer Darlehen mit Blick auf deren Kapitalstruktur meistens nicht mehr sinnvoll wäre. Die SLB-Nutzung zur Flächensicherung sollen die folgenden von Experten beschriebenen drei Beispiele illustrieren:

(1) *„In den neuen Bundesländern führt Streubesitz - bzw. das Desinteresse der Erbgeneration am landwirtschaftlichen Boden - zu einem stetig steigenden Angebot mit immer höheren Preiserwartungen. Dies führt bei den Bodenbewirtschaftern zu einer gewissen Zwangslage, da man keine Fläche verlieren möchte, aber den hohen Kapitaleinsatz scheut. Hier kann SLB mit einem vertrauensvollen Partner eine Alternative zum Erwerb plus Verbleib in der Bilanz darstellen. Die Situation ist für viele Betriebe so, dass sie nicht mehr in der Lage sind, den erforderlichen Kapitaldienst mit Tilgung und Zinsen für den Neuzukauf von Flächen zu erwirtschaften. Um einen Hektar Zukauf unter den jetzigen Bedingungen zu finanzieren, müssten fünf Hektar ohne jeglichen Gewinn bewirtschaftet werden.“* [Äußerung von Verbandsvertreter 3 am 4. Juni 2019]

(2) *„SLB ist relevant besonders für das Unternehmenswachstum – [...] wo der Betrieb laufend vorne Flächen von den Pächtern kauft und hinten etwas rausverkauft, um sich die Flächen zu sichern und Kapitaldienst zu halten. Das hat eine gewisse Relevanz schon die letzten zehn Jahre, zwischen 3-10 % vom Bodenmarkt. [...] Man kann es am fiktiven Betrieb wie folgt zusammenfassen: Also die Betriebe haben in der Regel die Kombination gemacht: Da bewirtschaftet ein Betrieb 1.000 ha und hat die Möglichkeit, 200 ha in Nachbarschaft dazu zu erwerben. Dann hat er das getan und hat damit auch seine Kapitaldienstfähigkeit auch unter den guten Jahren immer weitgehend ausgereizt.*

²⁶ *Anmerkung der Autoren:* Nach § 6b EStG kann der Veräußerungsgewinn durch die Bildung einer Rücklage zur Reinvestition in Boden und andere Immobilien sowie Bodenaufwuchs steuerfrei gehalten werden. Die Rücklage kann aufgelöst bzw. verteilt werden auf das Wirtschaftsjahr der Veräußerung und die vier Folgejahre - also insgesamt auf fünf Wirtschaftsjahre und sechs Steuererklärungen (bei abweichendem Wirtschaftsjahr). Das kann in gleichen Beträgen geschehen oder willkürlich. Allerdings wird für jedes Jahr des Bestehens der 6b-Rücklage ein steuerbarer Gewinnzuschlag von sechs Prozent erhoben, wenn die Rücklage nicht für den vorgesehenen Zweck aufgelöst wird. Wird innerhalb der Reinvestitionsfrist von vier Jahren mit dem Bau eines Gebäudes begonnen (maßgeblich ist das Datum der Einreichung des Bauantrages), verlängert sich die Frist um zwei auf sechs Jahre (Högemann, 2019). Die zerlegten Veräußerungsgewinne können in der Bilanz der relevanten Jahre vom neu investierten Anlagevermögen abgezogen werden, was die Steuern reduziert.

Was aber laufend hinzukommt, dass die Verpächter, die er hat, für die 1.000 ha, die er bisher bewirtschaftet, dass die nach und nach jedes Jahr einige Hektare auf ihn zukommen und sagen, das sind meistens außerlandwirtschaftliche Bodeneigentümer und sagen, ich will eigentlich jetzt meinen Boden verkaufen. Die außerlandwirtschaftlichen Verpächter kommen kontinuierlich auf die Betriebe zu und bieten Flächen zum Verkaufen. Wenn die Betriebe aber kapitaldienstmäßig schon relativ zugezogen sind, sie wollen aber die Flächen natürlich behalten und dann gab es ein ganzes Teil, die sich dann Investoren gesucht haben in allen Größenordnungen – meistens auch kleinere Investoren mit Branchenbezug.“ [Gespräch mit Bankvertreter 3 am 23. Mai 2019]

(3) „Also die [Betriebe], die einen richtig guten Manager haben, die wissen, wie viel Schulden sie ihren Betrieben überhelfen können. Wenn sie ihren Schuldenstand erreicht haben (z. B. ich möchte in meiner Bilanz nicht mehr als drei Millionen Verbindlichkeiten haben), dann fangen die aktiv an, sich um Investoren zu kümmern, denen die dann auch regelmäßig Flächen verkaufen, um immer wieder Liquidität zu haben, um aus ihrem Verpächter-Kreis heraus in der Regel wieder Flächen nachzukaufen. Es ist dann eine richtig saubere strategische Entscheidung, die gar nicht einem akuten wirtschaftlichen Druck unterliegt, sondern ist ein echtes kaufmännisches Verständnis.“ [Gespräch mit Bankvertreter 1 am 22. Mai 2019]

6.2.3 Erzielen von Preismargen

SLB in Kombination mit dem Erwerb von neuen Flächen wurde von einigen Experten auch im Zusammenhang mit der Generierung von Preismargen erwähnt. Landwirtschaftliche Betriebe hätten teilweise die Möglichkeit, Flächen zu günstigeren Preisen zu kaufen als sie diese Flächen dann an Investoren verkaufen könnten. Das sei ein Zeichen von Marktmacht in lokalen Bodenmärkten (infolge von Flächenstreubesitz oder lokalen Beziehungen) oder einer Strategie zur Ausnutzung von vorteilhaften politischen oder rechtlichen Rahmenbedingungen. Einige Experten bezeichnen diese Instrumentalisierung von SLB als spekulativ. Makler 3 stellt diese SLB-Praxis folgendermaßen dar:

„In Mecklenburg, ein Landwirt verkaufte 30, 40 ha, da er vom Nachbarn kaufen konnte. Es wird aber nicht immer gesagt, besonders beim Doppeleffekt - wenn die Landwirte günstig kaufen und dann teuer verkaufen. [...] In der Uckermark hatten wir einen größeren Betrieb vor Jahren, der wollte auch 200, 300 ha verkaufen und wollte dann von der Treuhand wieder Flächen kaufen, [...] weil die [Genossenschaft] 'ne einmalige Möglichkeiten hat zu so 'nem Sonderkaufrecht. Das hatten sie damals nach der Wende, gab's viele große Genossenschaften, die so 'n Vorkaufsrecht hatten für ihre Flächen, d. h. die hatten dann immer 300, 400 ha von der Treuhand gepachtet und dafür hatten die Sonder-/Vorkaufsrecht. So und deswegen wollten sie andere Flächen, die sie privat mal gekauft haben, wieder verkaufen mit Gewinn.“ [Gespräch mit Makler 3 am 4. Juni 2019]

6.2.4 Erweiterungsinvestitionen oder Betriebsumstrukturierungen

Auf die Frage, ob SLB im Fall von größeren Investitions- oder Umstrukturierungsvorhaben in Anspruch genommen wird, haben nur drei Experten mit „ja“ geantwortet, zwei davon aus der Agrarimmobilienbranche. Die Mehrheit der Experten, die sich zu dieser Frage geäußert haben, hat SLB zu Zwecken eines Investitions- oder Umstrukturierungsvorhabens außerhalb der oben diskutierten Reinvestitionen in Boden als „selten angewendet“ bezeichnet. Vier Experten waren der Ansicht, dass diese Anwendung von SLB keine Relevanz in der deutschen Landwirtschaft habe. Fünf Experten konnten wegen fehlender Erfahrung keine Antwort geben. Die Antworten und Erfahrungen der Experten unterscheiden sich damit hinsichtlich dieser Frage substantziell. Einige der Antworten können an folgenden Zitaten mit Beispielen aus der Praxis erläutert werden:

(1) *„Häufig nutzen SLB auch Betriebe, die eine komplette Umgestaltung ihres Betriebes machen wollen - im Ackerbau oder ich weiß beim Milchbetrieb, der von 1.000 auf 2.000 Kühe aufstockt und der nimmt dieses [SLB] mit zur Hilfe, dass er eine Grundfinanzierung aus dem Bodenmarkt heraus mitnimmt.“ [Gespräch mit Makler 2 am 17. Mai 2019]*

(2) *„SLB zur Finanzierung von Investitionen, z. B. Stallbau, kommt selten vor. [...] Nur in sehr wenigen Einzelfällen. Der Regelfall ist insbesondere bei juristischen Personen, dass Investitionen und Umstrukturierungen nach erfolgreichem Verkauf durch die neuen Gesellschafter erfolgen.“ [Gespräch mit Landgesellschaftsvertreter 3 am 22. Mai 2019]*

(3) *„Einen Fall kenne ich. Der hatte was [Boden] verkauft und zurückgepachtet und hat Hähnchenställe gebaut, aber das war eine Ausnahme. Haben wir sonst nicht.“ [Gespräch mit Verbandsvertreter 1 am 23. Mai 2019]*

(4) *„Zu meiner Kenntnis, SLB wird nicht von vorne herein als Finanzierungsmodell genutzt. Nur wenn Probleme in der Investitions-/Bauphase auftreten.“ [Gespräch mit Verbandsvertreter 3 am 23. Mai 2019]*

Einige wenige Experten kennen kein konkretes Beispiel von SLB-Anwendung zu Investitions- oder Umstrukturierungszwecken, erachten aber die Nutzung dieses Instruments für diesen Zweck als denkbar.

„Es ist durchaus denkbar, dass große wachstumswillige Betriebe bereit sind, einen gewissen Anteil von Boden über eine SLB-Möglichkeit in frisches Eigenkapital für Vorhaben zu verwandeln. Es könnte einige Vorteile mit sich bringen - schnelleren Durchlauf von Kapital im Unternehmen, da Kapital im Boden unendlich lang festliegt, sinkende Fremdkapitalanteile oder schrumpfende Bilanzsummen.“ [Gespräch mit Verbandsvertreter 3 am 4. Juni 2019]

Andere Experten sind der Meinung, dass SLB im Zusammenhang mit Investitionen keine Rolle spielt - besonders in alten Bundesländern, wo erwartet werde, dass die Banken bereit sind, Bodenkäufe oder andere Investitionen zu finanzieren. Wenn eine Umstrukturierung im Zusammenhang

mit SLB durchgeführt werde, dann vor allem zur Lösung von Liquiditätsproblemen und nicht als grundlegendes Finanzierungsinstrument.

6.2.5 Unternehmensnachfolge

Nur die Hälfte der Experten konnte sich zu dem SLB-Anwendungsbereich „Unternehmensnachfolge“ erfahrungsbasiert und informiert äußern. Die Antworten sind sehr heterogen und reichen von „keine Relevanz von SLB“, „in Einzelfällen“, sehr diverse Anwendungsbeispiele bis hin zu „häufige Nutzung“ von SLB im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge. Auf der Grundlage der Expertenaussagen kann zwischen folgenden Hauptfällen von nachfolgemotivierten SLB-Transaktionen unterschieden werden:

- **Außerfamiliäre Hofübergabe (bei Einzel- und Familienunternehmen):** Bei fehlender innerfamiliärer Hofnachfolge würden mitunter landwirtschaftliche Nutzflächen²⁷ verkauft und zurückgepachtet, um die finanzielle Basis der Lebenshaltung zu verbessern oder um anderen Finanzbedarf zu decken. Die meist schon älteren Betriebsinhaber hätten nur noch einen relativ kurzen Planungshorizont für die landwirtschaftliche Tätigkeit.²⁸ Mit einer Rückpachtdauer von bis zu 12 oder 18 Jahren sichere der Landwirt seine eigene Bewirtschaftungsbasis und könne durch das mobilisierte liquide Kapital andere betriebliche oder außerbetriebliche Vorhaben (mit steuerlichen Folgen²⁹) realisieren. Durch Absprache mit dem Bodenkäufer (Verpächter) könne der Pachtvertrag auf den Betriebsnachfolger übertragen werden. Die Hofübergabe könne durch dieses Modell somit deutlich erleichtert werden.

Die übergabemotivierte SLB-Transaktion werde teilweise auch in Kooperation mit einer LSLG gestaltet. Diese kaufe den Boden vom Landwirt und verpachte ihn gleich an den Hofübernehmer. Für den Hofnachfolger biete diese Transaktion typischerweise eine Bodenkaufoption, möglicherweise zu einem niedrigeren Preis als zum dann aktuellen Marktpreis.

Die LSLG sind jedoch bezüglich der Dauer der Rückpacht und damit auch der Bodenkaufoption auf sechs bis max. neun Jahre begrenzt. Falls der Nachfolger nicht von seinem Vorkaufsrecht Gebrauch mache, verlöre er die Nutzungsrechte am Boden, da die LSLG keine Flächenakkumulation betreibe und der Boden daher entsprechend der agrarstrukturellen Zielsetzung anderen Landwirten zum Kauf angeboten werden müsse. Im Gegensatz zu diesem LSLG-Modell bestehe

²⁷ Ob ein Teil oder alle Flächen verkauft werden, hängt teilweise von der Absicht ab, den gesamten Betrieb zukünftig zu verkaufen oder aufzulösen. Dieses Motiv zum SLB kann durch die Erwartung von zukünftig stagnierenden Bodenpreisen gestärkt werden.

²⁸ Ein Experte (mit Bezug zu alten Bundesländern) ist der Meinung, dass viele Landwirte den Übergang in den Ruhestand über dieses Modell gestalten.

²⁹ Nur Investitionen in Betriebsvermögen sind nach § 6b EStG nicht steuerlich begünstigt. Eine Rücklageübertragung der Veräußerungsgewinne ist z. B. auch dann möglich, wenn der Landwirt ein Mietshaus auf betrieblichen Flächen baut (Högemann, 2019).

am freien Markt zwar selten eine Rückkaufoption (evt. jedoch ein Vorkaufsrecht), aber die Pachtdauer könne sich hier über einen wesentlich längeren Zeitraum (12 bis 30 Jahre) erstrecken. Daher sollten der Vermittler und die Gestaltung der SLB-Transaktion entsprechend den Plänen der übergebenden Betriebsinhaber und den (erwarteten) Möglichkeiten des Hofnachfolgers gewählt werden.

Für den außerfamiliären Nachfolger könne dieses SLB-Modell besonders von Vorteil sein, weil der Kapitalbedarf zu Beginn der Betriebsübernahme verringert werden könne. Dies könne für die erfolgreiche Übergabe entscheidend sein, da der Unternehmenswert häufig in erster Linie in den landwirtschaftlichen Flächen liege und es bei den Nachfolgern oft an einer ausreichenden Kapitalausstattung³⁰ fehle. Besonders Junglandwirte (sei es aus dem Unternehmen oder extern) oder auch Existenzgründer könnten dadurch eine Chance zur Übernahme und Fortführung des Betriebes erhalten. Die befragten Experten erwarten eine leichte Zunahme dieses Motivs zu SLB in den nächsten Jahren.

- **Übergabestrategie von Großunternehmen (v. a. juristischen Personen):** Der Verkauf und die Übernahme von Großunternehmen in den neuen Bundesländern ist aufgrund der hohen Marktwerte dieser Unternehmen von besonderer Bedeutung. Befragte Experten aus den neuen Bundesländern schätzen, dass ungefähr 70 % bis 80 % des gesamten Unternehmenskaufpreises durch die Größe der Flächen und – im Fall von Eigentumsflächen – deren Verkehrswert entstehen. Deshalb ist bei diesen Fällen der Kapitalanspruch an potenzielle Käufer der Unternehmen oder von Teilen der Unternehmen³¹ sehr hoch. Eine klassische reine Kreditfinanzierung ist nach Ansicht der Experten bei gegebenen Bodenpreisen anhand der resultierenden Zins- und Tilgungsleistungen nicht darstellbar, d. h. der Kapitaldienst wäre mit einer reinen Flächenbewirtschaftung nicht zu erwirtschaften.

Als eine mögliche Lösung dieses Finanzierungsproblems wird von einem Experten eine Teilung des Unternehmens im Übergabeprozess in eine (Flächen-)Verwaltungsgesellschaft und eine operativ tätige Gesellschaft aus dem Rest des Unternehmens gesehen; die Flächen würden an die Betriebsgesellschaft verpachtet.³² Dabei würde die Verwaltungsgesellschaft von Flächen-erwerbern (Investoren)³³ zusammen mit dem übernehmenden Landwirt durch Share-Deals

³⁰ Für umfangreiche Bankdarlehen fehlt es den Nachfolgern vielfach an notwendigen Sicherheiten.

³¹ Dabei handelt es sich oftmals um Personen oder Familien mit einem landwirtschaftlichen Betrieb in einer anderen Region, die einen gewissen Teil des notwendigen Kapitals aufbringen können.

³² Dieses Modell wurde in einer Fachzeitschrift ausführlich dargestellt und erläutert (Glas (2019)).

³³ Als Flächeninvestor wurde in einem Beispiel eine Volksbank erwähnt. Der aktive Landwirt hat quasi den Betrieb gekauft und die Bank hat ihm in der Form von SLB die Fläche aus der Gesellschaft herausgekauft und sie wieder an den Landwirt als neuen Inhaber des Betriebes zurückverpachtet. Laut Experten handelt es sich in den meisten Fällen um größere Investoren, die umfangreiche Beträge in Agrarflächen investieren (ab 2 Mio. Euro bis zu 10 oder sogar 20 Mio. Euro), die sie dann dem neuen aktiven Landwirt langfristig zurückverpachten.

erworben. Diese Flächen würden dann an den anderen Teil des ursprünglichen Unternehmens (Betriebsgesellschaft), der von dem aktiven Landwirt und – je nach Gegebenheiten – mit Beteiligung von nichtlandwirtschaftlichen oder auch landwirtschaftlichen Investoren gekauft würde, zurückverpachtet. Da nach überwiegender Meinung der befragten Ost-Experten künftig die Kaufnachfrage nach gesamten landwirtschaftlichen Großunternehmen sinken wird, könnten für diese Form der SLB-unterstützten Unternehmensübernahme in der Zukunft Umsetzungschancen bestehen.

- **Abfindungen ausscheidender Gesellschafter:** Im Kontext der oben geschilderten Probleme des hohen Kapitalbedarfs bei der Unternehmensübernahme sehen einige der befragten Experten noch ein anderes Modell des SLB als denkbar. Auf die Frage, ob SLB-Transaktionen zur Abfindung ausscheidender Gesellschafter genutzt werden, antwortet Makler 2 [Gespräch am 17. Mai 2019] folgendermaßen:
„Auf jeden Fall gibt es solche Fälle, aber die spielen in der Häufigkeit vielleicht nicht so die Rolle. Die Betriebe, die jetzt in den neuen Bundesländern angewachsen sind, in den letzten 30 Jahren, haben enorme Werte aufgebaut und wenn da ein oder mehrere Gesellschafter aussteigen und einer dann alles übernehmen soll, dann hat er ja nicht viel Chancen. Dann wird die komplette Genossenschaft oder GmbH verkauft oder eben [...] einer aus dem Team heraus sich dann über SLB das nötige Geld beschaffen kann, damit er die übrigen auszahlen kann.“
Als häufiger Grund, warum diese Form der Übernahme relativ selten stattfindet, wird das Fehlen einer Nachfolgeperson mit Führungskompetenz im bestehenden Unternehmen genannt.
- **Auszahlung weichender Erben (Erbengemeinschaften/Familienbesitzgesellschaften):** In typischen landwirtschaftlichen Familienbetrieben mit einer übernehmenden Person und weichenden Erben können (neben allen anderen Möglichkeiten) finanzielle Mittel für die weichenden Erben durch SLB generiert werden. Als Erbmasse vorgesehene Flächen würden im Rahmen einer Familienbesitzgesellschaft an weichende Erben übertragen, die es dem Betriebsübernehmer pachtweise zur Verfügung stellten. Einige Experten betonen in diesem Zusammenhang, dass SLB positiv zur Agrarstrukturentwicklung und der nachhaltigen Existenz von Betrieben in Familienhand beitragen kann.
- **Vorbereitung auf Unternehmensabgabe/-verkauf:** Einige Betriebe verkaufen Flächen und pachten diese zurück, um dadurch (d. h. infolge einer verbesserten Liquidität oder auch besseren Bilanzstruktur) positive Effekte auf das Rating und die Bonität des Unternehmens zu erzielen. Dies könne zum Beispiel vorkommen, wenn der gesamte Betrieb verkauft werden soll und man einen besseren Marktwert generieren möchte (siehe Kap. 6.2.6).

6.2.6 Effekt auf Rating

Wie schon im letzten Punkt des vorherigen Kapitels erwähnt wurde, können die mobilisierten stillen Reserven zur verbesserten Liquidität des Unternehmens beitragen, die neben anderen Aspekten eine wichtige Rolle in der Bankbewertung des Kreditausfallrisikos bzw. der Finanzierungswürdigkeit des Unternehmens spielt. Eine Verbesserung der Finanzierungswürdigkeit bzw. des Ratings kann somit eines der Motive für SLB sein, wurde aber von keinem der Experten als häufiges Motiv bezeichnet.

Die Auswirkung auf das Rating lässt sich aufgrund der Aussagen der befragten Bankvertreter konkreter darstellen. Durch den Verkauf der Flächen, d. h. den „Aktivtausch“ von Anlagevermögen in Umlaufvermögen (Kassenbestand), verbessern sich in aller Regel (vor allem bei Existenz umfangreicher stiller Reserven) die Bilanzstruktur und mithin die Liquiditätsposition in der Bilanz. Durch die gleichzeitige Flächenrückpacht wird die Produktions- und Einkommensgrundlage grundsätzlich zumindest für die Laufzeit des Pachtvertrages nicht gefährdet. Weil Liquidität einen hohen Einfluss auf die Ratingnote der Bank hat, dürfte sich das Finanz-Rating aus der Bilanz heraus grundsätzlich verbessern. Die konkreten Einflüsse von SLB auf das Finanzrating sind jedoch maßgeblich von der Ausgangssituation des Unternehmens abhängig. Folgende Beispiele zeigen dies:

Wenn ein landwirtschaftlicher Betrieb aufgrund von wetter- oder marktbedingten finanziellen Engpässen Flächen im Rahmen einer SLB-Transaktion verkauft, wird die kurzfristig verbesserte Liquidität keinen direkten Einfluss auf das Rating haben. SLB kann aber einer wesentlichen Verschlechterung der Ratingnote vorbeugen. Zum Beispiel kann sich ein Landwirt für SLB entscheiden, um seinen dürrebedingten Verlusten des letzten Jahres entgegenzuwirken. Er hat über das Jahr hinweg aufgrund der operativen negativen Cash-Flows Verbindlichkeiten angehäuft (z. B. bei seinen Händlern) und den vergleichsweise teuren Kontokorrent in Anspruch genommen. Die Gewinne aus der Flächenveräußerung (nach Versteuerung) nutzt er deshalb zur Ablösung dieser Verbindlichkeiten. Zum Bilanzstichtag stehen auf dem Konto keine liquiden Mittel aus dem Flächenverkauf mehr, weniger Anlagevermögen und weniger Schulden (Bilanzverkürzung). Dieses kann sich positiv auswirken, wenn es ihm gelingt, durch die Buchgewinne aus dem Flächenverkauf eventuelle Verluste zu kompensieren. Das kann zu einer besseren Eigenkapitalquote führen.³⁴ Bankvertreter 3 bestätigt dies:

„Der Haupteffekt [von Boden-SLB] ist tatsächlich sehr ratingrelevant, der Haupteffekt ist, Liquiditätsprobleme vorzeitig zu vermeiden.“ [Gespräch mit Bankvertreter 3 am 23. Mai 2019]

Bei finanziellen Engpässen kann deshalb der Effekt auf das Rating eine wichtige Rolle bei der Entscheidung für oder gegen SLB spielen, da eine Brücken- oder Nachfinanzierung (wenn diese überhaupt von der Bank angeboten wird) zur Verschlechterung des Ratings führen würde, während das

³⁴ Basiert auf dem Gespräch mit Bankvertreter 1 am 22. Mai 2019.

SLB dies vermeiden könnte. Die Entscheidung hängt auch von der bestehenden Kapitaldienstbelastung und von den Investitionsplänen des Unternehmens ab.

Unabhängig von der finanziellen Lage des Unternehmens resultiert eine indirekte Wirkung auf das Finanzrating auch durch SLB von belasteten Flächen. Der Verkauf solcher Flächen führt nur eingeschränkt zu zusätzlicher notwendiger Liquidität im Betrieb. In der Regel sind die belasteten Flächen mit Bankdarlehen (teil-)finanziert oder sie dienen als Sicherheit für andere bankfinanzierte Investitionen. Aus dem Flächenverkauf sollte deshalb – unter Berücksichtigung von Zinsanpassungen, Ablöseentgelten oder Vorfälligkeitsentschädigungen – die Restfinanzierung abgelöst werden. Diese würde dann dazu führen, dass die künftige Kapitaldienstbelastung des Unternehmens sinkt. Damit tritt die Liquiditätswirkung aus dem Flächenverkauf erst in der Zukunft ein. Die rasante Bodenpreissteigerung in den letzten Jahren kann aber auch zur Generierung von umfangreichen liquiden Mitteln führen, die direkt der Liquiditätsverbesserung und dem Rating dienen.

"In den meisten Fällen in neuen Bundesländern, gerade da, wo auch viele Flächen im Eigentum sind und viel Kapital in Flächenerwerb in den letzten Jahren gesteckt wurde: Wenn der Betrieb jetzt Flächen, die er erworben hat in den letzten 10, 15 Jahren, veräußert, dann ist da noch eine Restfinanzierung drauf und meistens sind das ja Annuitätendarlehen, die relativ lange laufen, sagen wir mal 30 bis 50 Jahre. Das heißt, die Restfinanzierung ist noch gar nicht so weit weg von dem ursprünglichen Kaufpreis." [Gespräch mit Bankvertreter 3 am 23. Mai 2019]

Bei den SLB-Strategien, die voraussichtlich keine Liquiditätsüberschüsse (Veräußerungsgewinne) generieren, wie z. B. SLB zur Flächensicherung oder zur Auszahlung von weichenden Erben oder Gesellschaftern, sind zumindest kurz- und mittelfristig keine oder allenfalls geringe vorteilhafte Effekte auf das Finanzrating zu erwarten.

6.3 Bodenkäufer (Verpächter) und die Gestaltung des SLB-Marktes

Während im vorherigen Kapitel die Hauptgründe der Bodenverkäufer im Rahmen von SLB (Angebotsperspektive) beschrieben wurden, behandelt dieses Kapitel die SLB-Marktgestaltung und die Nachfrageseite. Die Expertenaussagen zeigen, dass die Mehrzahl der SLB-Transaktionen auf dem freien privaten Bodenmarkt durchgeführt wird. In diesem Zusammenhang wird auf die Interview-Leitfrage „Wer investiert in die landwirtschaftlichen Nutzflächen im Rahmen von SLB am freien Markt und welche Gruppen von Anlegern [Käufern] bilden sich auf dem Markt?“ näher eingegangen (Kapitel 6.3.1). Wie die Transaktionen vermittelt werden und wie sich der Markt gestaltet, wird im zweiten Unterkapitel (6.3.2) behandelt. Danach wird die spezifische Rolle von Landsiedlungs- und Landgesellschaften auf dem SLB-Markt erörtert, auch wenn deren Anteil an den Bodenverkäufen im Rahmen des SLB verglichen mit dem freien Markt marginal oder regionalspezifisch ist (Kapitel 6.3.3). Abschließend werden die SLB-Aktivitäten der Kirchen kurz beleuchtet.

6.3.1 Private Investoren (Käufer-Verpächter)

Das Bodeneigentum werde laut Einschätzung der befragten Experten im Rahmen von SLB in den meisten Fällen an private nicht-landwirtschaftliche³⁵ Investoren transferiert. Diese sind hinsichtlich der nachgefragten Flächenattribute sehr unterschiedlich. Während einige sich nur für gute Böden interessieren und auch nur in solche investieren würden, suchten andere vor allem nach arrondierten kleinen bis großen Flächen. Gemeinsam für die meisten Investoren jedoch ist, dass sie kein Interesse an der direkten Bodenbewirtschaftung haben, sondern Agrarland als einen Teil innerhalb eines diversifizierten Anlagenportfolios auffassen. Sie wollten ihr unternehmerisches Risiko möglichst begrenzen und eine stabile Rendite (ca. 2,0 %) auf das eingesetzte Kapital erzielen. Bei Investoren gelte es zu unterscheiden zwischen denen, die kurz- bis mittelfristig Kapital investieren und im Fall von lukrativeren Anlageoptionen die Flächen wieder veräußern und denen, die an einer langfristigen und wertstabilen Anlage mit moderater Rendite interessiert sind. Laut den meisten Experten handelt es sich überwiegend um langfristig orientierte SLB-Investoren.

Basierend auf den Expertenmeinungen gibt es zwei große Gruppen von Bodeninvestoren, die SLB als Rahmen für die Bodentransaktionen wählen.

a) Größere vermögende private Investoren, die den Markt in Bezug auf das Volumen der erworbenen Flächen dominieren:

Diese Gruppe konzentrierte sich auf größere Transaktionen mit entsprechend größeren Agrarunternehmen (in der Regel juristische Personen). Diese Investoren verfügten über Vermögen, das sie in der Industrie oder im gewerblichen Bereich erwirtschaftet hätten, und nutzten den Kauf von landwirtschaftlichen Flächen als Teil ihrer Vermögensabsicherung³⁶. Deren Investments umfassten etwa zwischen einer bis zu zehn Mio. Euro. Nach der Experteneinschätzung vertreten sie rund 40 % des im Rahmen von SLB gehandelten Flächenvolumens. Für die Transaktionen nutzten sie vergleichsweise häufig spezielle Modelle des Eigentumstransfers (z. B. Bodenverwaltungsgesellschaften im Zusammenwirken mit dem/der zurückpachtenden Landwirt/Gesellschaft)³⁷, mit denen die grundstückverkehrsrechtlichen Hemmnisse und Belastungen umgangen werden sollen. Ohne diese Transfermodelle werden gerade SLB-Arrangements für die Bodeninvestments nachgefragt, da sie eine höhere Wahrscheinlichkeit der Genehmigung im Rahmen des GrdstVG haben.³⁸ Um ein längerfristiges und unkompliziertes Verpachtungsverhältnis zu sichern, prüfen die „großen“

³⁵ Aktive ortsansässige Landwirte kaufen selten Flächen mit dem Ziel, sie weiter zu verpachten. Unter den SLB-Investoren befinden sich jedoch auch nicht ortsansässige landwirtschaftliche Investoren, die ihr Kapital in Bodenanlagen sichern und rentierlich einsetzen wollen.

³⁶ Vermögen in der Form von Bodeneigentum kann auch Vorteile bei Erbregelungen bieten (z. B. steuerliche Bewertung).

³⁷ Siehe Glas (2019) für eine konkretere Beschreibung der Bodentransfermodelle.

³⁸ Wenn nichtlandwirtschaftliche Investoren Flächen mit Rückpacht kaufen wollen, müssen die Verträge von den zuständigen Genehmigungsbehörden geprüft werden. Laut Aussage eines Vertreters der LSLG werden derartige Transaktionen oftmals genehmigt, weil im Kaufvertrag ein langfristiger Pachtvertrag enthalten ist und daher ein Erwerb für einen Zweiterwerber (Landwirt) nicht interessant ist.

Investoren die nachhaltige Wirtschaftlichkeit bzw. Zahlungsfähigkeit des relevanten abgebenden Landwirts. Das Interesse dieser Gruppe der Investoren an weiteren Bodenkäufen ist laut den Experten rückläufig.

*b) Gruppe von kleineren (betriebsnahen) Privatinvestoren*³⁹

Diese Investoren erwerben insgesamt weniger Flächen im Rahmen von SLB (ca. 30 %) als die erste Gruppe der Großinvestoren. Deren SLB-Transaktionen beruhen häufig auf persönlichen Kontakten, landwirtschaftlichem Hintergrund oder indirekter sektoraler Affinität oder Beziehung.⁴⁰

„Meistens sind es gar nicht die Investoren, die die Politik immer so vor Augen hat - große, externe und ferne Investoren, sondern tatsächlich der kleinere Investor, oft mit Bezug zur Landwirtschaft. [...] Gerade wenn es Leute sind, die so ein bisschen im agrarischen Umfeld zu tun hatten, die sagen und wenn ich dann einen Betrieb finde, wo ich Flächen kaufen kann und die ihm zurückverpachten kann, dann habe ich noch so ein bisschen Kontakt zu den Betrieben und zu der Branche. Das spielt da auch ein bisschen eine Rolle.“ [Gespräch mit Bankvertreter 3 am 23. Mai 2019]

„Es sind sehr häufig Leute, die auf anderer Stelle Geld verdient haben, aber in der Landwirtschaft groß geworden sind, später ausgestiegen sind oder aus landwirtschaftlichen Betrieben heraus geboren sind, und alles kennen und wissen den Grund und Boden zu schätzen. Das ist doch eine Käuferschicht, die macht vielleicht 40 % aus. Also ruhende Landwirte, die eben kaufen.“ [Gespräch mit Makler 2 am 17. Mai 2019]

Diese „Klein-Investoren“, die aus verschiedenen Bereichen kommen, legen laut der Aussagen einiger Experten in der Regel ihre langjährigen Ersparnisse in Boden an.⁴¹ Sie investierten hauptsächlich in Flächen im Wert von 100.000 bis 200.000 Euro. Die SLB-Transaktionen würden vor allem über Makler, Zeitungsanzeigen oder still ohne Marktvermittlung (über persönliche Beziehungen) vorbereitet.

Zu der Gruppe gehören, so einige der Experten, auch erfolgreiche aktive Landwirte – häufig aus dem Bereich Tierhaltung (v. a. Geflügel) –, die ihre erwirtschafteten Gewinne dann in Boden anlegten, ohne die Absicht, die Flächen später selbst zu bewirtschaften. Möglicherweise solle der Boden in der Zukunft (z. B. wenn die nächste Generation den Betrieb übernimmt) wieder verkauft werden, um liquide Mittel für Investitionen zur Verfügung zu haben oder um Teile der Flächen als Sicherheit bei Bankkrediten zu nutzen. Dabei spiele der regionale Aspekt auch eine wichtige Rolle:

³⁹ Zum Beispiel Unternehmen des vor- und nachgelagerten Bereichs, Mitglieder der juristischen Person oder Personen aus dem örtlichen Umfeld (Unternehmer*innen etc.).

⁴⁰ Genannte Beispiele: Nachkommen von Landwirten, Veterinärmediziner, Lohnunternehmer, Dienstleister/Futtermittelfirmen, Steuerberater, gute Bekannte von Landwirten.

⁴¹ „Das ist der Beamte und es ist der normale Arbeiter [...], die jährlich noch ein bisschen überhaben und nach zehn Jahren haben die eine halbe Million und die, die Anleger, die fleißig sind, die einfach nur sparen.“ [Gespräch mit Makler 1 am 15. Mai 2019]

„Es gibt auch aktive Landwirte, [...] die in den großen Veredlungsregionen einfach da keine Chance haben, etwas [Boden] zu kaufen. Und dann an anderer Stelle kaufen, aber es nicht bewirtschaften, sondern sich einfach sagen, wenn ich da meine Rendite bekomme in einer Fläche, dann habe ich mehr verdient, als wenn ich zu Hause auf dem eigenen Acker wirtschaftete.“ [Gespräch mit Makler 2 am 17. Mai 2019]

Es wäre möglich, zwischen weiteren Gruppen von Investoren zu unterscheiden; diese spielen auf dem SLB-Markt jedoch keine bedeutsame Rolle. Institutionelle Investoren (z. B. Versicherungen und Banken), die beispielsweise in Australien oder in den USA in Ackerland-SLBs sehr aktiv sind, stellen bislang nur eine wenig relevante Investorengruppe auf dem deutschen SLB-Markt dar. Dies wird von den befragten Experten damit begründet, dass hier die Bodenpreise relativ hoch und damit die Renditechancen relativ gering sind, z. B. im Vergleich zu möglichen Renditen bei Investitionen in Landmärkten in Rumänien oder Russland. Laut Einschätzung der befragten Experten liegt der Anteil dieser Gruppe der institutionellen Investoren am SLB-Flächenvolumen bei etwa 5 %.

Das andere Ende des Investorenspektrums stellen die Micro-oder Crowd-Investoren dar, für die sich die Investitionsmöglichkeiten mit entstehenden Marktplattformen noch ganz am Anfang befinden (mehr dazu im nächsten Unterkapitel).

Abgesehen von den Vertretern der LSG sehen die befragten Experten die Anlageaktivitäten von den genannten Investorengruppen als strukturell und politisch unproblematisch an. Einige sind eher der Meinung, dass die externen Investoren zu einer Kapitalentlastung bei den Betrieben und damit auch im Sektor beitragen.

6.3.2 SLB-Vermittler am freien Markt

Da der SLB-Markt in den neuen Bundesländern viel aktiver bzw. umfangreicher als im früheren Bundesgebiet ist, unterscheiden sich auch die Gestaltung des Marktes und die Wege der Partnersuche zwischen Ost- und Westdeutschland. Aufgrund ihrer Größe werden die SLB-Transaktionen in den neuen Bundesländern, so die Experten, öfter von Immobilienfirmen und Rechtsberatern begleitet als es in dem früheren Bundesgebiet der Fall ist. Im Westen würden die eher seltenen Transaktionen meistens still unter Bekannten bzw. mit Geschäftspartnern abgewickelt. In den neuen Bundesländern würden Marktpartner auch über Zeitungsanzeigen gesucht oder durch Nachfrage und Empfehlung von Finanz- oder Rechtsberatern zusammengeführt.

Die Größe der veräußerten Flächen wie auch die gewünschte Gestaltung des SLB (einfache oder komplexere Modelle des Eigentumstransfers) beeinflusst die Wahl der Vermittlung. Die Makler übermitteln ganz überwiegend einfache SLB-Transaktionen mit Flächen meistens zwischen 10 und 200 ha. Die Klienten sind somit Betriebe, die in der Regel maximal 1.000 ha bewirtschaften. Es gibt aber auch Verkäufe von bis zu 500 ha, wo der Eigentümer einige Tausend Hektar bewirtschaftet.

Nach Aussagen der Makler stellten SLB-Geschäfte in den letzten Jahren 30 bis 40 % aller von ihnen vermittelten Bodentransaktionen dar.

Große landwirtschaftliche Unternehmen, die eine SLB-Transaktion beabsichtigen, nutzten nur selten die Vermittlungsdienste von Maklern. Sie machten eher gezielte Angebote für bestimmte Investoren oder Nachbarbetriebe. Die größeren Investoren seien in der Region entweder den landwirtschaftlichen Unternehmen bekannt, da sie bereits in der Vergangenheit direkt Interesse an Flächen geäußert hätten, oder sie seien in der Region als aktive Investoren bekannt. Landwirtschaftliche Betriebe erhielten gelegentlich (auf Anfrage hin) auch Kontakte zu potenziellen Investoren über Dienstleister, Banken oder Rechtsberater. Um die Transaktionskosten zu reduzieren und das Grundstückverkehrsgesetz zu umgehen, nähmen diese Unternehmen für größere SLB-Transaktionen die Möglichkeiten der Rechtsberatung in Anspruch. Nach Aussage eines Experten aus dem Rechtsberatungsbereich nutzen nur etwa 10 bis 20 % seiner Mandanten SLB-Modelle. Dagegen spielten Bodenverkäufe über Share-deals in diesem Marktsegment (gesamte Bodenverkäufe an größere Investoren) eine wichtigere Rolle als SLB.

Kleinere lokale Verkäufe würden in der Regel still bilateral zwischen dem Landwirt und dem Investor (z. B. vermögende lokale Einwohner, Bekanntenkreis oder Lohnunternehmen) abgewickelt. Dabei würden die Vertragsbedingungen mit langen Rückpachtdauern und relativ niedrigen Pachtrenditen so gestaltet, dass ein Einspruch von lokalen landwirtschaftlichen Unternehmen unwahrscheinlich sei. Zu diesen Transaktionen wurden in den Expertengesprächen nur wenige Informationen erfasst.

Es gibt zudem Vermittlungs- und Marktplattformen für SLB-Transaktionen, die es auch Kleinanlegern ermöglichen, in Boden zu investieren. Dabei handelt es sich sowohl um kommerzielle als auch um einflussorientierte (impact-oriented) kommunale bzw. kollektive Bodeneigentumsformen oder Crowdfunding-Plattformen. Diese Modelle der SLB-Finanzierung werden der Öffentlichkeit oft als ein Instrument präsentiert, das die Abhängigkeit der landwirtschaftlichen Unternehmen von Anlagen der größeren Kapitalinvestoren verringern soll (Landaio, 2019). Zwar gibt es noch nicht viele Initiativen und Startups auf diesem Markt mit Boden-SLB, sie könnten aber bezüglich des Flächenvolumens zunehmen, wenn die Entwicklung des Gesamtmarktes bei Crowdfunds (insbesondere Immobilien) auch auf Investitionen in Agrarflächen übertragbar ist.⁴² Die befragten Experten, die ganz überwiegend keine direkte persönliche Erfahrung mit Crowdfunding von landwirtschaftlichen Nutzflächen haben, schätzen die Bedeutung dieser Initiativen für den SLB-Markt (auch in der Zukunft) als marginal ein.

Als einflussorientierte Organisation des Bodeneigentums, die (lokalen) Kleinanlegern Bodenerwerb ermöglichen (wie Bodengenossenschaften oder lokale Bodenfonds), ist die in Bochum ansässige BioBoden Genossenschaft eG zu nennen, die im Jahr 2015 gegründet wurde (BioBoden, o. J.).

⁴² Der Crowdfunding-Markt wächst generell in Deutschland relativ stark (siehe zum Beispiel crowdfunding.de (2019)).

Diese Genossenschaft verfolgt das Ziel, in Deutschland Flächen und Höfe für den ökologischen Landbau zu sichern. Dies geschieht durch den Erwerb von einzelnen Flächen und von ganzen landwirtschaftlichen Betrieben. Die Flächen werden in der Regel mittel- bis langfristig an einen bestimmten Betrieb verpachtet (max. 30 Jahre).

Beim Erwerb von ganzen Höfen können diese über Pacht oder Erbbaurecht langfristig an Bewirtschafter zur Nutzung abgegeben werden, ohne dass die Bewirtschafter das zum Kauf notwendige Kapital aufbringen müssen (was in vielen Fällen nicht möglich wäre).

Nach Auskunft der BioBoden Genossenschaft eG existieren derzeit 65 sogenannte Partnerhöfe, die entweder von der eG Flächen gepachtet oder einen gesamten Hof zur Weiterbewirtschaftung übernommen haben (BioBoden, o. J.). Zehn Betriebe sind im Eigentum der eG. Der Flächenbestand bei der BioBoden lag Ende 2019 bei rund 3.500 ha LF, wobei die Zahl der Genossenschaftsmitglieder (Ende 2019: 4.500) und Flächenerwerbsumfang weiter ansteigen. Regional ist die eG stark in den neuen Ländern (vor allem in Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern) vertreten, während in Bayern, Saarland, Rheinland-Pfalz und Thüringen kaum ein Engagement besteht.

Teilweise werden Flächen durch SLB von der BioBoden übernommen. Eine Rückkaufoption besteht für die verkaufenden Landwirte nicht, weil die eG möglichst viele Flächen dauerhaft für die ökologische Bewirtschaftung sichern möchte und dies bei einem Rückkauf nicht gesichert wäre.⁴³

Eine letzte Version zur SLB-Nutzung soll hier erwähnt werden, obwohl deren praktische Umsetzung derzeit noch stockt. Im August 2018 berichtete das Fachmagazin *top agrar* über ein Startup-Unternehmen, das eine Internet-Plattform plant, um Landwirten „alternative Kapitalquellen“ anzubieten (Deter, 2018a, 2018b). Die Erwartung der Crowdfunding-Initiatoren einer in Berlin angesiedelten Plattform (Landaio.com), die aus täglichen Anfragen eine hohe Nachfrage von Landwirten nach dem Crowdfunding-Modell des SLB ableiten, ist dagegen deutlich positiver (Landaio, 2019). Mit dem Gebot von 5 % bis 8 % Rendite erwarten sie auch eine hohe Resonanz bei renditeorientierten Kleininvestoren.⁴⁴ Für die Dienstleistung plant Landaio mit einer Provision in Höhe von 5 % bis 10 % des eingeworbenen Kapitals. Laut Planung soll der Landwirt niedrige Zinsen (Pachtrendite) in Höhe von rund 1,8 % zahlen und die Möglichkeit haben, einen langfristigen (bis zu 30 Jahre oder lebenslang laufenden) Rückpachtvertrag abzuschließen. Je nach Bodenpreisentwicklung würde sich bei einer fest vereinbarten Pachtrendite die zu zahlende Pacht im Zeitablauf verändern.

Das kommerzielle Crowdfunding-SLB-Modell ist bei Landaio so gestaltet, dass der verkaufsinteressierte Landwirt seine Flächen (oder einen Teil seiner Flächen) auf eine Bodenverwaltungsgesellschaft überträgt, deren Eigentümer er ist und von der er die Flächen zurückpachtet. Er entscheidet,

⁴³ Telefonische Auskunft von Jasper Holler (BioBoden Genossenschaft eG) am 16.01.2020.

⁴⁴ Anmerkung der Autoren: Diese hohe Renditeerwartung resultiert aus der einfachen Fortschreibung der Wertentwicklung der letzten Jahre, die jedoch künftig extrem unsicher bzw. spekulativ ist.

welchen Teil der Gesellschaft (deren Wert dem der zuvor übertragenen landwirtschaftlichen Nutzflächen entspricht) er an die Kleininvestoren verkauft. Da diese Anteile weiter gehandelt werden können, kann er sie sukzessive zurückkaufen. Aufgrund der hohen Transaktionskosten der Bodenverwaltungsgesellschaften (Unternehmen) dürfte das Interesse der Crowdfunding-Initiatoren auf SLB-Transaktionen mit größerem Flächenvolumen und langfristiger Dauer (besonders mit jungen Landwirten) gerichtet sein. Im Interesse einer langfristigen Kooperation mit dem Landwirt dürfte dieses SLB-Modell vor allem zur Finanzmittelbeschaffung mit dem Ziel der Betriebsentwicklung geeignet sein, nicht aber zur Lösung von finanziellen Engpässen oder zur Vermeidung einer drohenden Insolvenz.

6.3.3 Landsiedlungs- und Landgesellschaften

Die gemeinnützigen Landsiedlungs- und Landgesellschaften (LSLG) stellen eine Gruppe von Landkäufern dar, die den Landwirten ebenfalls eine Rückpachtoption anbieten. In Deutschland gibt es neun LSLG, die in zehn Flächenländern und zwei Stadtstaaten tätig sind.⁴⁵ Sie dienen als Organe der Landespolitik zur Entwicklung ländlicher Räume. Ein zentrales Element der Entwicklungsaktivitäten der LSLG ist das umfassende Flächenmanagement, das in seiner Breite die Besonderheit der Unternehmen ausmacht (BLG 2019). Zum Flächenmanagement der LSLG gehören u. a. Themen wie Landerwerb und Bodenbevorratung für Agrar- und Infrastruktur, Ausübung des siedlungsrechtlichen Vorkaufsrechts in Verbindung mit dem Grundstücksverkehrsgesetz, Betreuung und Durchführung überbetrieblicher Maßnahmen wie beschleunigte Zusammenlegung, freiwilliger Landtausch, Bodenordnung oder Zusammenführung von Gebäude- und Bodeneigentum. Obwohl die LSLG im Rahmen Ihrer Finanzierungsmöglichkeiten und Ihres Erfassungsbereichs nicht an „größeren Grundstücksgeschäften“ teilnehmen, haben sie mit ihrem Aufgabenspektrum und dem agrarstrukturellen Auftrag eine wichtige und spezifische Rolle am deutschen Bodenmarkt.

Innerhalb der Studie wurden Gespräche mit Vertretern der folgenden sechs LSLG durchgeführt: Landsiedlung Baden-Württemberg GmbH, Niedersächsische Landgesellschaft mbH, Landgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH, Landgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern mbH, Thüringer Landgesellschaft mbH und Sächsische Landsiedlung GmbH. Die befragten LSLG-Vertreter sehen das Flächen-SLB als eine Teilaufgabe innerhalb des LSLG-Aufgabenbereichs zur Agrarstrukturverbesserung. Die SLB-Angebote der LSLG stellen deshalb vor allem Konsolidierungs- oder Liquiditätshilfen⁴⁶ für in finanzielle Not geratene landwirtschaftliche Unternehmen dar. Sie sind so gestaltet, dass der Landwirtschaftsbetrieb landwirtschaftliche Flächen an die LSLG veräußern und hierdurch seine Liquidität verbessern kann. Der Betrieb kann diese Flächen einige Jahre im Rahmen eines (Rück-)

⁴⁵ <https://www.blg-berlin.de/die-gemeinnuetzigen-landgesellschaften/die-mitglieder/>.

⁴⁶ Die Bezeichnung der Programme als Hilfs- und Konsolidierungsprogramme ist aus der Sicht des Vertreters aus der Landgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH auch durch die günstige Pacht sowie den niedrige Verwaltungskostenansatz gerechtfertigt.

Pachtverhältnisses weiterbewirtschaften. Die erworbenen Flächen können zeitlich nicht unbegrenzt im Bestand der LSLG bleiben, sondern müssen strukturverbessernd wieder veräußert werden. Vorrangig werden sie dem Pächter zum Rückkauf zu relativ günstigen Konditionen innerhalb eines gewissen Pachtzeitraums (in der Regel sechs Jahre, im Ausnahmefall bis zu neun Jahre) angeboten.⁴⁷ Die Rückkaufoptions- und Pachtvertragsdauer sind immer gekoppelt, was zur Sicherung der Flächen für die wirtschaftenden Unternehmen beitragen soll. Dadurch haben die SLB-Verträge mit den LSLG eine spezifische Form, die nicht direkt vergleichbar mit den SLB-Gestaltungen am privaten Bodenmarkt ist.

Die SLB-Angebote der in die Untersuchung einbezogenen LSLG unterscheiden sich teilweise. In einigen der LSLG wurde das Flächen-SLB schon seit Jahrzehnten und in mehr oder weniger strukturierter bzw. formalisierter Form angeboten. Bei anderen LSLG handelt es sich um ein neueres Angebot an landwirtschaftliche Betriebe, das im Zusammenhang mit jüngst aufgetretenen Krisensituationen (Milchpreiskrise 2016/17 oder Trockenheit 2018) offeriert wurde.

In Niedersachsen wurde bereits im Jahr 1987 ein erstes Konsolidierungsprogramm mit SLB aufgelegt. Auch in Baden-Württemberg, Thüringen und Mecklenburg-Vorpommern gehört SLB seit vielen Jahren zum Standardangebot der LSLG. In Mecklenburg-Vorpommern wurde ab dem Jahr 2016 – vor allem als Reaktion auf die Milchpreiskrise in den Jahren 2015/16 – das SLB-Modell als Sonderprogramm angeboten und die Finanzierung des Flächenankaufs durch Landesmittel des „Sondervermögen Landwirtschaft“ erweitert. Als Folge der Milchpreiskrise hat auch die Landgesellschaft Sachsen-Anhalt im Jahr 2015 das sog. Konsolidierungsprogramm als ein neues und standardisiertes Instrument entwickelt. In der Sächsischen Landsiedlung gibt es seit 2018 ein Flächensicherungsprogramm in Form von SLB.

Wie diese Beispiele andeuten, sind die Formate der SLB-Transaktionen mit den LSLG unterschiedlich. In Sachsen und Baden-Württemberg existieren weitgehend individuelle Lösungen anstelle eines eher standardisierten Modells, wie es in Thüringen, Niedersachsen, Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen-Anhalt angeboten wird.

Das SLB-Verfahren läuft bei den LSLG grundsätzlich in folgenden Schritten ab: (i) Interessenbekundung des Landwirtschaftsbetriebes gegenüber einer LSLG, (ii) Informationsgespräch⁴⁸, (iii) Prüfung durch die LSLG (Rahmenbedingungen, Erfüllung der Auswahlkriterien⁴⁹, Details zum

⁴⁷ Die Gestaltung der SLB-Transaktion ist im nächsten Kapitel (6.4) näher beschrieben.

⁴⁸ Die Experten haben angegeben, dass die LSLG dem jeweiligen Unternehmen empfehlen, zunächst ein Gespräch mit der Bank zu führen und sich erst einmal nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten zu erkundigen.

⁴⁹ Die LSLG selektieren die Betriebe für SLB nach verschiedenen Kriterien. „Entscheidendes Kriterium ist, ob der Betrieb wirtschaftlich, organisatorisch und in der Person des Leiters zu retten ist oder ob die Landgesellschaft in einen neuen Betriebsleiter investieren soll. Der agrarstrukturelle Effekt ist immer mit zu prüfen – Landgesellschaft hilft dort, wo es strukturell Sinn macht und wo Erfolgsaussichten zu sehen sind.“ [Gespräch mit LSLG-Vertreter 5 am 23. Mai 2019].

Kaufgegenstand bzw. zu den Flächen), (iv) Angebot und Durchführung der Bodenbevorratung (der SLB-Transaktion).

Die SLB-Programme richten sich an landwirtschaftliche Betriebe, die aufgrund eines extremen Witterungsverlaufs und/oder der Preissituation auf dem Milch- und Schweinefleischmarkt in einen Liquiditätsengpass geraten sind. Voraussetzung ist, dass die Betriebe ökonomisch und strukturell grundsätzlich entwicklungsfähig sind und mit SLB mittelfristig eine Fortsetzung der wirtschaftlichen Produktion zu erwarten ist. SLB-Programme werden teilweise (Beispiel aus Sachsen) aber auch dazu genutzt, um durch den Verkauf von Boden Liquidität für Investitionen zu generieren.

Die befragten Experten der LSLG berichten über häufige Nachfragen von Landwirten nach Information über die SLB-Programme, die Zahl der tatsächlich realisierten Transaktionen bleibe jedoch niedrig. Dieser Unterschied sei besonders in den Perioden groß, in denen die Betriebe von Liquiditätsproblemen betroffen sind. Einige SLB-Konditionen, wie z. B. die Kosten oder die relativ kurze Rückpachtdauer, dürften für viele Betriebe trotz der Rückkaufoption zum Veräußerungspreis als zu restriktiv empfunden werden.⁵⁰

Der Anteil der SLB-Bodenverkäufe an die LSLG wird von den Experten im Vergleich mit dem Privatbodenmarkt als relativ klein eingeschätzt. Zum Beispiel betrug die Inanspruchnahme des SLB-Programms der Niedersächsischen Landgesellschaft im Zeitraum 2015 bis 2017 zwischen 100 ha und 250 ha. Die höhere Zahl resultiert aus der schwierigen Situation in der Milchviehhaltung in den Jahren 2016/17. Trotzdem handelt es sich um ein insgesamt kleines Flächenvolumen, das die Landgesellschaft im Rahmen der SLB-Verträge verwaltet.⁵¹ Auch in Baden-Württemberg sind es jährlich relativ wenige realisierte Fälle (drei bis vier mit einem Umsatz von 0,5 bis 1,0 Mio. Euro insgesamt), die die Liquiditätshilfe der Landsiedlungsgesellschaft in Anspruch nehmen.⁵²

In Sachsen-Anhalt wurden nach der Einführung des Konsolidierungsprogramms im Jahr 2015 bis zum Jahr 2017 von zehn Betrieben insgesamt 200 ha im Gesamtwert von 2,8 Mio. Euro gekauft und zurückverpachtet. Im Zusammenhang mit den dürrebedingten Liquiditätsproblemen im Jahr 2018 wurden von weiteren sieben Betrieben insgesamt 300 ha (im Durchschnitt 43 ha pro Betrieb) im Wert von 6 Mio. Euro gekauft.

In Mecklenburg-Vorpommern hat das SLB-Programm der Landgesellschaft ein größeres Ausmaß: Seit 2016 wurden hier rund 19,8 Mio. Euro (davon 7,2 Mio. Euro aus dem Sondervermögen des Landes Mecklenburg-Vorpommern) für SLB-Flächenkäufe ausgegeben. Seit 2016 gab es insgesamt

⁵⁰ Zu Details siehe Kapitel 6.4.

⁵¹ Insgesamt wurden in Niedersachsen seit 2013 zwischen 11.000 und 13.000 ha LF verkauft, was bei einer Gesamtfläche von rund 2,6 Mio. ha LF eine Bodentransferrate von 0,4 % bis 0,5 % ergibt (auf Basis von Destatis (versch. Jg.)).

⁵² Im Jahr 2018 wurden in einem Fall Flächen im Wert von 750.000 Euro an die Gesellschaft verkauft.

63 SLB-Fälle mit 1.026 ha LF bzw. 18 SLB-Fälle oder 293 ha LF pro Jahr. Der Flächenbestand ist zwar über die Jahre gewachsen, dies ist aber kein Ziel der Landgesellschaft.

In Thüringen ist die Nutzung des SLB-Programms am geringsten. Dort gab es im Durchschnitt der letzten 15 Jahre zwischen einer und drei Anfragen pro Jahr und zwischen einer bis zwei SLB-Transaktionen mit der Landgesellschaft jährlich. Auch in den Krisenzeiten (Milchpreiskrise, Trockenheit) gab es hier keinen deutlichen Anstieg der SLB-Fälle.

6.3.4 Kirchen

Die Einschätzung der Aktivitäten der Kirchen im Zusammenhang mit SLB stammt im Wesentlichen von den befragten nicht-kirchlichen Experten.⁵³ Die Relevanz der Kirchen ist nach Ansicht der Experten regional sehr unterschiedlich, aber insgesamt eher gering. Eine größere Bedeutung entsteht, wenn als Folge von Infrastrukturmaßnahmen Ersatzflächen gesucht werden. Da sie auch von Einkommensteuerlasten (hier Körperschaftsteuer) befreit sind, ist das Thema der steuersparenden § 6b-Rücklagenbildung und zeitlich gebundenen Reinvestition bei Flächenverkäufen nicht relevant. Eine Rückkaufoption wird von den Kirchen nicht angeboten, weil sie in der Regel dann kaufen, wenn sie eigene Flächen verlieren.

Für Mecklenburg-Vorpommern stellt sich laut Einschätzung von einigen Experten die Situation differenziert dar: Während ein Experte berichtet, dass die Landeskirche selbst oder ein Verbund von mehreren Kirchengemeinden oder auch Kirchengemeinden aus dem früheren Bundesgebiet im Land Mecklenburg-Vorpommern investiert und dabei rund 20 % des gehandelten Flächenvolumens erworben haben, hält ein anderer Experte aus der Region den Anteil der Kirchen am SLB-Markt für gering. In jedem Fall ist festzuhalten, dass die Kirchen den Vorteil haben, dass ihre Käufe nicht einer grundstückverkehrsrechtlichen Genehmigung bedürfen. Letzteres macht es den Experten zufolge auch für die Landwirte als Verkäufer angenehm, weil (zunächst) keine Öffentlichkeit entsteht. Einige Landwirte sprechen bei einer Verkaufsabsicht nach Ansicht eines Experten auch erst einmal mit der Kirche, bevor sie dann selbst aktiv werden und privat Anzeigen starten oder mit einem Makler Kontakt aufnehmen, so ein Experte.

Ein weiterer Experte gibt an, dass die Kirchen gerade in den letzten Jahren am Flächenerwerb interessiert sind und dabei überwiegend Lösungen ohne Rückkaufoption anbieten; der Erwerb von Landwirtschaftsflächen stehe für die Kirchen als wertstabile und krisensichere Anlage im Rahmen ihrer Vermögenszusammensetzung im Vordergrund. Im Hinblick auf die Höhe der Pacht(-rendite)

⁵³ Die nachfolgend angeführten Aussagen der Experten wurden einem Mitarbeiter der Evangelisch-Lutherischen Kirche in Norddeutschland zur Durchsicht und ggf. zur Korrektur oder Ergänzung zur Verfügung gestellt. Sie wurden inhaltlich nicht beanstandet und auch nicht ergänzt (per E-Mail vom 8.11.2019).

würden sich die Kirchen im Vergleich zum allgemeinen Markt eher im oberen Bereich verhalten, so ein Experte.

Aufgrund der wenigen und wenig belastbaren Aussagen der Experten zu den Kirchen als Akteur auf den landwirtschaftlichen Bodenmärkten sind die hier vorgetragenen Einschätzungen nur sehr vage und nicht verallgemeinerbar.

6.4 SLB-Vertragskonditionen

Die Gestaltung der SLB-Verträge war eine der Leitfragen in den Experteninterviews. In der nachfolgenden Darstellung werden die unterschiedlichen Akteure auf der Nachfrageseite zunächst einzeln (Kap. 6.4.1 bis 6.4.3) und anschließend im Vergleich (Kap. 6.4.4) dargestellt.

6.4.1 Konditionen der SLB-Transaktionen mit individuellen Privatinvestoren

Der SLB-Vertrag ist die rechtsgültige Abmachung zwischen dem landwirtschaftlichen Betrieb, der landwirtschaftliche Flächen verkauft und zurückpachtet (Verkäufer-Pächter) und dem Investor (Käufer-Verpächter). Neben dem Verkaufspreis enthält der Vertrag Vereinbarungen über die Dauer der Rückpacht, den Pachtzins (meist mit Regeln zur Pachtzinsanpassung) und ggf. eine Rückkaufoption oder ein Vorkaufsrecht. Diese werden im Folgenden konkreter diskutiert.

Der deutsche Markt für Boden-SLB bietet im Vergleich mit anderen Ländern für den Landwirt spezielle und für die Landwirte relativ günstige Vertragsbedingungen. Während zum Beispiel in den USA, im Vereinigten Königreich oder in Kanada die gängige Dauer der vertraglich festgelegten Rückpacht bei lediglich ein bis fünf Jahren liegt⁵⁴, wird diese bei SLB laut Expertenaussagen in der deutschen Landwirtschaft in der Regel deutlich länger fixiert (12 bis 18 Jahre).⁵⁵ In Deutschland kann dies mit einer Verlängerungsoption verbunden werden (in der Regel um weitere fünf oder sechs Jahre, teils auch mehrmals realisierbar). Laut Expertenaussage gelten in Deutschland bei einer Gesamtpachtdauer von über 30 Jahren Sonderkündigungsrechte, weshalb diese Grenze in der Regel nicht überschritten werde. Bei Einhaltung der Vertragskonditionen werde die Pachtbeziehung vielfach erst beendet, wenn der Pächter die landwirtschaftliche Tätigkeit aufgeben oder einschränken will.

Nach Expertenaussagen hängt die lange Rückpachtdauer auf der einen Seite mit dem GrdstVG und dem Genehmigungsverfahren zusammen, da die Vereinbarung einer langen Rückpachtdauer die

⁵⁴ Basiert auf einer Recherche von zugänglichen Fachzeitschriften, Maklerplattformen und weiteren Onlinequellen, wie z. B. Hertz (2018), Schafer (2019), Pike (2016), Myers 2017.

⁵⁵ In familiären Konzeptionen (z. B. Familienbesitzgesellschaft) wird die Rückpacht teilweise auch noch länger festgelegt.

Wahrscheinlichkeit der Genehmigung des Kaufvertrags erhöhe. Die lange Pachtlaufzeit zeige die Bereitschaft der Investoren zur langfristigen Aufgabe eines Großteils der Verfügungsrechte und, dass deren Interesse am Bodeneigentums vor allem in der Vermögensabsicherung besteht.⁵⁶

Die Rendite der Investoren setzt sich aus der inflationsangepassten Bodenwertentwicklung und dem Pachtzins zusammen. Das Niveau des vereinbarten Pachtzinses hat sich laut Experten mit dem Bodenpreisanstieg der letzten Jahre deutlich verändert. In den Jahren 2011 und 2012 sei es für die Investoren in den neuen Bundesländern regelmäßig möglich gewesen, einen Pachtzins in Höhe von über 3 % des Nettokaufpreises zu vereinbaren. In den folgenden Jahren sei der Pachtzins auf 2,2 % bis 2,3 % gefallen und seit 2018/2019 liege er unter 2 % (1,7 % bis 1,9 %). Die Experten sind der Meinung, dass nach der Erfahrung mit den extremen Produktions- oder Marktbedingungen in den letzten Jahren (Dürre, Milchpreiskrise) die Käufer auch die Situation der Landwirte besser verstünden und bereit seien, sich auf niedrigere Renditen zu einigen. Dennoch habe aufgrund der gestiegenen Bodenpreise das absolute Pachtzinsniveau zugenommen. Die SLB-Verträge würden meist so gestaltet, dass alle paar Jahre eine Pachtanpassung⁵⁷ möglich ist.

Das Pachtzinsniveau variiert mit der Bodenqualität und auch zwischen Regionen in Abhängigkeit von der regionalen Wettbewerbssituation auf dem Pachtmarkt. Laut Expertenaussagen erzielen Investoren höhere Pachtrenditen bei Böden mit relativ niedriger Qualität oder – in Bezug auf Wasserversorgung, Spätfröste etc. – unsicherem Standort. Der Renditeunterschied entspreche einer (Preisentwicklungs-) Risikoprämie. Wegen der vergleichsweise hohen Bodenpreise in den alten Bundesländern sei die durchschnittliche Pachtrendite im Westen viel niedriger (z. B. in Nordrhein-Westfalen 1 % des Nettokaufpreises).

Die hohen Marktpreise für landwirtschaftliche Flächen beeinflussten nicht nur die Höhe der Pachtzinsen, sondern auch den Verkaufspreis bei SLB-Transaktionen. Im Rahmen von den SLB-Transaktionen würden verkaufende Betriebe nicht einen möglichst hohen Preis verhandeln, da die Rückpachthöhe (bzw. Pachtrendite) von diesem Preis abhängen. Die SLB-Bodentransaktionen hätten auf dem Bodenmarkt deshalb einen leicht preisdämpfenden Effekt.

Schließlich ist im Zusammenhang mit SLB noch die Rückkaufoption bedeutsam. Die privaten Investoren böten den Bodenverkäufern in der Regel keine Rückkaufoption an. Oftmals könne jedoch ein Vorkaufsrecht ausgehandelt und in den Vertrag eingebaut werden. Um die Durchsetzungskraft

⁵⁶ Das ist nicht unbedingt der Fall bei institutionellen renditeorientierten Anlegern, die die erworbenen Flächen oftmals schon nach kürzerer Zeit weiterverkaufen. Vor allem Versicherungsfonds benötigen die Möglichkeit, jederzeit (besonders aufgrund der Versicherungsleistungen) das im Boden investierte Kapital wieder mobilisieren zu können. Dies dürfte sich auch in der Vertragsgestaltung zur Pachtdauer zeigen.

⁵⁷ Dies ist meistens über eine Wertsicherungsklausel geregelt. Der Pachtzins wird in diesem Fall als Indexpacht vereinbart, die sich am Marktwert für landwirtschaftliche Flächen orientiert. Die Wertsicherungsklausel soll eine Entwertung zwischen Vertragsschluss und Zahlungszeitpunkt vermeiden.

dieses Rechts zu stärken, werde es in das Grundbuch eingetragen. Die komplexeren Kooperationsmodelle mit SLB würden dagegen grundsätzlich keine Rückkaufoption anbieten.

6.4.2 Konditionen des SLB durch die Landsiedlungs- und Landgesellschaften

Das SLB-Modell der LSLG beinhaltet einen Ankauf von Flächen eines Landwirtes zur Liquiditätsbeschaffung mit Rückpacht sowie Rückkaufsrecht des Landwirtes zu vereinbarten Konditionen. Insofern handelt es sich bei den LSLG nicht um eine reine SLB-Transaktion, da die Rückkaufoption immer Bestandteil des SLB-Vertrages ist. Es ist weiterhin spezifisch für diese Transaktionen, dass sie nur bei landwirtschaftlichen Flächen, die in Abt. III des Grundbuches lastenfrei geführt werden, durchführbar sind. Die konkreten Konditionen, wie der Kaufpreis, die Pachtdauer, der Pachtzins oder die durch die LSLG verrechneten Verwaltungskosten, unterscheiden sich allerdings zwischen den verschiedenen LSLG, deren Vertreter an der qualitativen Studie teilgenommen haben (siehe Tabelle 6.1).

Laut Expertenaussagen kaufen LSLG landwirtschaftliche Flächen in der Regel zu einem moderaten Preis, der sich am Verkehrswert orientiert. Dieser Wert wird grundsätzlich von Bodenrichtwerten zuzüglich Zu- oder Abschläge abgeleitet, die abhängig von weiteren Flächen und Lageattributen sind (z. B. Größe, Arrondierung, Flächenbedarf für alternative Nutzung). Die Bodenpreise liegen laut Experten rund 20 % unter dem Wert, der am Markt erzielbar wäre. Der Grund dafür sei unter anderem, dass die LSLG preisdämmend wirken und auch beim Verkauf nicht den höchsten Preis bilden sollten. Nach Angaben der Vertreter der LSLG in Thüringen und Mecklenburg-Vorpommern gibt es in diesen Ländern eine Obergrenze von einer Million Euro pro Betrieb bezüglich der Konsolidierungs- und Liquiditätshilfe.

Im Hinblick auf die Rückpachtdauer unterscheiden sich die Liquiditätshilfe- und Konsolidierungsprogramme der LSLG der einzelnen Bundesländer deutlicher. Sie variieren zwischen fünf und zwölf Jahren, oft mit der Möglichkeit einer Pachtvertragsverlängerung nach einer erfolgreichen Zwischenprüfung (siehe Tabelle 6.1). Die Landsiedlung Baden-Württemberg wendet dabei eine interessante Sonderregelung an. Die Rückpacht wird mit unbestimmter Laufzeit und Kündigungsfrist nach Bürgerlichem Gesetzbuch (theoretisch ein Jahr; 2,5 Jahre mit Sonderklauseln) festgelegt. Es wird jedoch mündlich vereinbart, dass ein Konsolidierungszeitraum von drei bis fünf Jahren vorgesehen ist. Um das zu dokumentieren, zieht die Landsiedlung vom Kaufpreis gleich die ersten drei Jahrespachten ab.

Auch die Pachtpreise unterscheiden sich zwischen den Gesellschaften (siehe Tabelle 6.1). Bei einigen LSLG wird zum ortsüblichen Durchschnittspachtpreis oder Neupachtpreis verpachtet, bei

anderen ist der Pachtzins als konstanter Zins festgesetzt (z. B. in Mecklenburg-Vorpommern). Das Pachtzinsniveau beträgt rund 2 % des Bruttokaufpreises.⁵⁸

Ein Alleinstellungsmerkmal der LSLG bezüglich SLB ist die Rückkaufoption. Der Rückkaufpreis wird vor dem Flächenkauf vereinbart. Dadurch gewinnt das Unternehmen an Planungssicherheit. Der Preis beim Rückkauf ist in den meisten Fällen der Nettokaufpreis beim Ersterwerb. Der Preis kann aber auch als Ankaufpreis mit Inflationsausgleich festgelegt werden (z. B. Niedersächsische Landgesellschaft). Die Rückkaufoptions- und die Pachtvertragsdauer sind gekoppelt.

Aufgrund der relativ kurzen Pachtdauer müssten die Unternehmen kurzfristig ihre Liquiditätsprobleme überwinden und neue Mittel generieren, um die Möglichkeit des Rückkaufs in Anspruch nehmen zu können. In Folge dieser zeitlichen Restriktion werde laut Experten die Rückkaufoption nur durch einen kleinen Anteil der Unternehmen genutzt. Erfahrungsgemäß liege die Inanspruchnahme der Rückkaufoption zwischen 10 % (Landsiedlung Baden-Württemberg) und 50 % (Landgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern). Im letzteren Fall seien auch Erwerber der Betriebe, die ursprünglich den SLB-Vertrag abgeschlossen haben, berücksichtigt. Trotz der überwiegend geringen Rückkäufe ist die Option zum Rückerwerb zu definierten Bedingungen gemäß den Experten für die Unternehmen dennoch ein wichtiges Kriterium, um SLB-Angebote von LSLG in Anspruch zu nehmen.

Zuzüglich zum Rückkaufpreis seien bei der Wahrnehmung des Rückkaufsrechts die Grunderwerbsteuer, die Notar- und Grundbucheintragungskosten (1,5 %) sowie Verwaltungs-/Risikokosten der LSLG zu zahlen. Die letzte Kostenkategorie orientiere sich überwiegend am Kostendeckungsprinzip. Dennoch verrechnen die befragten LSLG verschiedene Sätze, die sich zwischen 0,2 und 3,5 % belaufen. Bei einem Rückkauf machen die Nebenkosten des SLBs insgesamt zwischen 13 % und 19,5 % des Rückkaufpreises der Flächen aus. Die Gesamtkosten der SLB-Transaktionen (mit und ohne Rückkauf) werden im Kapitel 7 im Detail dargestellt und diskutiert.

Wichtig für die Entscheidung über die Nutzung des SLB-Instruments sind die resultierenden Kosten der Geldmittelbeschaffung. Diese können bei hohen Veräußerungsgewinnen umfangreiche Steuerzahlungen verursachen. Der Steuersatz ist von zahlreichen Aspekten abhängig (z. B. Art der Veranlagung, Verlustvorträge). In der Praxis können diese mit Verlusten verrechnet werden, oder bei Rückkauf innerhalb von vier bis sechs Jahren kann zudem eine steuerfreie Rücklage nach § 6b EStG gebildet werden.

Die wesentlichen SLB-Konditionen der sechs in die Untersuchung einbezogenen LSLG sind in der nachfolgenden Tabelle 6.1 dargestellt.

⁵⁸ Dieser entspricht dem Kaufpreis zuzüglich Nebenkosten für Notar, Grunderwerbsteuer und Grundbucheintragung.

Tabelle 6.1: SLB-Bedingungen von sechs ausgewählten Landsiedlungs- und Landgesellschaften

Kriterien	Neue Bundesländer				Früheres Bundesgebiet	
	Thüringer Landgesellschaft mbH	Landgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern mbH	Landgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH	Sächsische Landsiedlung GmbH	Landsiedlung Baden-Württemberg GmbH	Niedersächsische Landgesellschaft mbH
Einkaufspreis	Bemessung nach Bodenrichtwerten + Preisanpassung unter weiteren Kriterien ²	Verkehrswert	k. A.	k. A.	moderater markt-gerechter Preis, der sich am Verkehrswert orientiert	Bemessung nach Bodenrichtwerten + Preisanpassung unter weiteren Kriterien ²⁾
Maximale Kaufsumme	1 Mio. Euro	1 Mio. Euro	k. A.	k. A.	keine Obergrenze	keine
Laufzeit des Pachtvertrages	6-8 Jahren	6 Jahre, (teils bis 9 Jahre)	5-6 Jahre	5-12 Jahre (teils 18 Jahre)	Laufzeit unbestimmt, BGB-Kündigungsfrist, mündliche Vereinbarung: 3-5 Jahre (bis 10 Jahre)	5 Jahre + 5 Jahre nach Zwischenprüfung
Jahrespachtzins	Ortsübliche Neupacht	1,9 % des Ankaufspreises + Nebenkosten	ortsübliche Pacht (ca. 6 Euro pro Bodenpunkt bei Ackerland / ca. 2 % des Kaufpreises).	Orientierung am Pachtmarkt, Rendite max. 2 % der Anschaffungskosten (Kaufpreis + Nebenkosten)	ortsüblicher Pachtzins bei Berücksichtigung der besonderen betrieblichen Situation	Ortsüblicher Pachtzins
Rückkaufpreis	Ankaufspreis	Buchwert (Ankaufspreis + Nebenkosten aus Ersterwerb)	Buchwert (Ankaufspreis zzgl. Nebenkosten aus Ersterwerb)	k. A.	bis 5 Jahre nach dem Ankauf: Ankaufspreis + Nebenkosten; ³⁾ ab 5 Jahre nach Ankauf: Verkehrswert des Bodens.	Ankaufspreis mit Inflationsausgleich

Fortsetzung der Tabelle auf der folgenden Seite

Tabelle 6.1: SLB-Bedingungen von sechs ausgewählten Landsiedlungs- und Landgesellschaften – **Fortsetzung**

Kriterien	Neue Bundesländer				Früheres Bundesgebiet	
	Thüringer Landgesellschaft mbH	Landgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern mbH	Landgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH	Sächsische Landsiedlung GmbH	Landsiedlung Baden-Württemberg GmbH	Niedersächsische Landgesellschaft mbH
Nutzung der Rückkaufoption (bisher)	keine Aussage möglich (noch relativ neues Programm)	über 50 %; Rückkauf durch den Betrieb oder Erwerber des Betriebs (Rechtsnachfolger)	k. A.	k. A.	max. 10 %	ca. 30 %, im Laufe der Zeit abnehmend
Verwaltungskosten/ Risikozuschlag beim Rückkauf	3,5 %	3,5 %	0,2 % (reine Selbstkosten)	k. A.	Umsatzbeteiligung der Landsiedlung - mind. 550 Euro bei kleinen Fällen, sonst Prozentsatz bis zu max. Höhe; bei größeren Geschäften wird der Satz halbiert.	4,0 % (Ministererlass des Landes)
Grunderwerbsteuer	6,5 %	5 %	5 %	3,5 %	5 %	5 %

Anm.: ¹⁾ Bodenrichtwerte entsprechen nach Ansicht der befragten Experten meist nicht annähernd den Marktpreisen.

²⁾ Größe, Arrondierung, Flächenbedarf für alternative Nutzung .

³⁾ Besonderheit: wenn eine besondere Verwertbarkeit entstanden ist (z.B. Standort für Windenergieanlage), muss über den Preis verhandelt werden.

Quelle: Thünen-Institut (2019), Experteninterviews; eigene Darstellung.

6.4.3 Konditionen der SLB-Transaktionen durch renditeorientiertes Crowdfunding

Eine spezifische Form der SLB-Gestaltung bieten die Crowdfunding-Plattformen an. Wie im Kapitel 6.3.2 beschrieben, gibt es sowohl renditeorientierte als auch einflussorientierte Formen des Crowdfundings am Bodenmarkt, die sich auch in den SLB-Konditionen unterscheiden. Die Konditionen dieser Transaktionen werden hier an einem renditeorientierten (Start-up) Crowdfunding-Beispiel illustriert. Über nichtprofitorientierte (einflussorientierte) Crowdfundings oder ähnliche Institutionen wurden im Rahmen der Expertengespräche keine Informationen erhoben.

Die renditeorientierte Crowdfunding-Plattform „Landaio“, die hier als Beispiel dient, bietet den Kleininvestoren laut Planung relativ attraktive Bedingungen an (Erwartung 7 % bis 8 %). Die in Aussicht gestellte Rendite setzt sich laut Aussage der Plattform-Betreiber im Wesentlichen aus der erwarteten Bodenwertentwicklung⁵⁹ und der Pacht zusammen.

Durch die Crowdfunding-Plattform sollen laut Plattform-Betreiber vor allem junge und „nachhaltig wirtschaftende“ Landwirte finanziert werden. Deshalb ist es auch im Interesse der Plattform, den Landwirten sichere und günstige Bedingungen anzubieten. Die Pacht ist als Indexpacht gestaltet, die sich auf den Verbraucherpreisindex⁶⁰ bezieht. Sie orientiert sich somit nicht am Pachtmarkt, sondern wird für die Gesamtdauer der Pacht festgelegt. Der Pachtzins wird zusammen mit dem jeweiligen Landwirt festgelegt und orientiert sich am erwarteten Überschuss, die er auf dem Boden unter dem Erhalt einer guten Einkommenslage erwirtschaften kann. Deshalb werden durch die Plattform primär ökonomisch stärkere Landwirte finanziert. Der Pachtzins liegt zwischen 1,5 und 2 % in Relation zum Kaufpreis.

Die Pachtverträge sollen für eine längere Dauer abgeschlossen werden als bei den Verträgen bei einzelnen Privatinvestoren, um eine solide nachhaltige Entwicklung ermöglichen zu können. Die Mindestdauer ist 18 Jahre, wobei immer der Landwirt entscheidet, wie lange er den Boden zurückpachten möchte. Idealerweise sind es nach Angabe des Experten für die Crowdfunding-Plattform möglichst lange Laufzeiten bis zu 30 Jahren.

Die Möglichkeit des Bodenrückkaufs für den Landwirt besteht durch die Rolle des Landwirts als Hauptverwalter der bodenverwaltenden Gesellschaft, an die er seine Flächen überträgt (und in der er zur Gründung der Gesellschaft als Einzeleigentümer auftritt). Er entscheidet, welcher Anteil der Flächen an Kleininvestoren (in Form von Share-Deals) verkauft wird. Er kann jederzeit die Anteile

⁵⁹ Die projizierte Preisentwicklung auf dem Bodenmarkt wird von den Entwicklungen der letzten fünf Jahre abgeleitet und ist mithin nach Ansicht der Autoren dieses Forschungsberichtes höchst spekulativ. Die angenommene Wertentwicklung des Bodens trägt ganz wesentlich zur hohen Renditeerwartung bei.

⁶⁰ Bei der Indexpacht handelt es sich um eine Wertsicherungsklausel: Der Pachtpreis ist nicht dauerhaft auf einen bestimmten Wert festgelegt, sondern wird, ausgehend von einer Basispacht, mit von beiden Vertragsparteien nachvollziehbaren Parametern (z. B. Verbraucherpreisindex) gekoppelt.

am Markt wieder zurückkaufen und somit auch graduell das Land zurückerwerben. Dementsprechend benötigt der Landwirt kein spezifisches Rückkaufsrecht.

6.4.4 Konditionen und Format von SLB bei Transaktionen mit LSLG und freiem Markt

In diesem Kapitel wird diskutiert, a) warum sich Landwirte für SLB mit LSLG oder für den freien Markt entscheiden, b) welche Unterschiede in den Vertragskonditionen für die Entscheidung wichtig sind und c) welche Vorteile und Risiken die jeweilige Alternative für die Betriebe enthält. Die im Kapitel 6.3 beschriebenen LSLG- und Privatmarktformate des SLB deuten auf grundsätzliche Unterschiede im Hinblick auf Bodenkaufpreis, Rückpachtdauer und Rückkaufoption hin (siehe Tabelle 6.2). Laut Experten ist die Wahl des SLB-Formates (bei gegebenen Vertragskonditionen) abhängig sowohl von der wirtschaftlichen Situation und dem Planungshorizont des Betriebs (Zweck des SLB) als auch von seiner Informiertheit und der Stärke der Affinität zum Boden.

In einigen Situationen bietet nur der freie Markt den landwirtschaftlichen Unternehmen ein SLB-Format an. Dies betrifft insbesondere Betriebe, die durch SLB-Erlöse den Erwerb von neuen Flächen, neue Investitionen oder die Betriebsübergabe (teil-)finanzieren möchten. Anders ist es bei Betrieben, die SLB von Agrarflächen zur Überwindung von temporären Liquiditätsschwierigkeiten nutzen. Diesen Betrieben steht die Möglichkeit des SLB mit Privatinvestoren weiter offen. Bei einigen Betrieben könnten aber auch ein Konsolidierungsprogramm und Liquiditätshilfen der LSLG genutzt werden. Die LSLG bieten derartige Programme jedoch nur solchen Betrieben an, die aus agrarstrukturellen Gründen gestützt werden sollen. Sie sind vor allem an einzel- oder familiengeführte Betriebe gerichtet oder in einigen Fällen durch eine Finanzierungsobergrenze beschränkt. Betrieben, die diesen Bedingungen entsprechen und die über unbelastete Flächen verfügen, können zwischen den SLB-Formaten – freier Markt oder LSLG-Programme – wählen.

Die befragten Experten haben mehrere Faktoren dieser Wahl aufgelistet. Einer der Faktoren, der die Landwirte von der Wahl des LSLG-Formats des SLB abhalten könne, sei der bürokratische Ablauf bei der Vorbereitung der SLB-Transaktion, die eine Prüfung der Lebensfähigkeit des Betriebs und seiner strukturellen Bedeutung erfordere. Für die Wahl des LSLG-Formats des SLB dürften laut Experten Faktoren wie die Befürchtung, mit anderen Modellen am Grundstücksverkehrsrecht zu scheitern, mangelnde Informationen und Beratung bezüglich der Alternativen oder fehlender Kontakt der Landwirte zu möglichen Investoren zum richtigen Zeitpunkt wirken.

Der Faktor, der als der wichtigste für die Wahl des LSLG-Formats des SLB genannt wurde, ist die Rückkaufoption zu definierten Bedingungen. Besonders für Betriebe mit einer großen Affinität zum Boden könnte diese Option entscheidend für die Wahl des SLB mit einer LSLG sein.⁶¹

Die Wahrnehmung der Rückkaufoption ist jedoch für den schließlich resultierenden Vorteil des gewählten SLB-Formats entscheidend. Betriebe müssen wegen der zeitlichen Befristung dieser Option je nach LSLG die relevanten Flächen innerhalb von drei bis neun Jahren (inklusive der möglichen Verlängerung der Rückpachtdauer) zurückkaufen, um von den definierten Konditionen des Rückkaufs profitieren zu können. Falls der Betrieb die Option des Rückkaufs nicht in Anspruch nimmt oder sie aus finanziellen Gründen nehmen kann, wird er auch die Möglichkeit der weiteren Rückpacht verlieren. Gleichzeitig wird der Vorteil des niedrigeren Bodenkaufpreises für den Betrieb verloren gehen. Sollte die Rückkaufoption die entscheidende Kondition für den Bodenverkauf an eine LSLG sein, würden sich viele dieser Betriebe dem Risiko aussetzen, die Flächen früher und endgültig zu verlieren als bei einem SLB auf dem freien Markt, da laut Experten nur ein relativ kleiner Teil der Betriebe in der Lage ist, die Rückkaufoption in der Praxis wahrzunehmen. Dabei erreichen die Betriebe durch den niedrigeren Veräußerungspreis auch einen niedrigeren Liquiditätszuwachs als dies am freien Markt möglich wäre. Diese Risiken könnten zur Erklärung beitragen, warum viele Unternehmen Anfragen bezüglich SLB-Programmen an die LSLG stellen, sich dann aber nur wenige für SLB entscheiden.

[Zum Verkaufspreis:] „Wenn ich privat beim Investor verkaufe, dann weiß ich eigentlich, dass ich erstmal einen ordentlichen Preis bekomme. Gewöhnlich höher, wie der Bodenrichtwert und auch höher, als das was die Landgesellschaft mir geben würde. Ich kann nie zurückkaufen oder ganz selten, aber ich weiß, dass ich die Pacht dann an den Kaufpreis angelehnt bezahlen muss.“ [Gespräch mit Makler 2 am 17. Mai 2019]

[Zur Risikowahrnehmung:] Die Wahrnehmung dieser Risiken kann durch folgende Aussage von Bankvertreter 1 im Gespräch am 22. Mai 2019 unterstützt werden: „Es kann natürlich auch sein, dass die Rückkaufoption der Landgesellschaften für Betriebe nicht attraktiv ist. Da reden wir ja schnell über einen Betrag um 500.000 Euro - 20, 30 ha -, das ist ja schnell weg. Viele Betriebe haben den Rückkauf nicht mehr unbedingt so vor Augen. Sie sagen dann: "Ich kann mir nicht vorstellen, dass nach diesen schlechten Jahren ich in sechs Jahren in der Lage bin, für 500.000 Euro wieder neue Schulden zu machen." [Gespräch mit Bankvertreter 1 am 22. Mai 2019]

⁶¹ Einige Experten sind der Meinung, dass die Rückkaufsoption psychologisch eine bedeutende Rolle spielt, auch wenn sie häufig nicht wahrgenommen wird. Die Rückkaufsoption beinhaltet eine mentale Übergangsfrist.

Tabelle 6.2: Gängige SLB-Konditionen bei Landsiedlungs- und Landgesellschaften und am freien Markt

	Landsiedlungs- und Landgesellschaften (LSLG)	Freier Markt	
		Einzelinvestoren	Crowdfunding ¹⁾
Bodenanspruch	Nur lastenfreie landwirtschaftliche Flächen	Keine Beschränkung (Präferenz für gute Qualität)	Keine Beschränkung
Teilnahmeberechtigung	Agrarstrukturell wichtige Betriebe, (kleinere) familiengeführte Betriebe	Keine Beschränkung	Betriebe mit guter Zukunftsperspektive
Bodenkaufpreis	Abgeleitet vom Verkehrswert (Bodenrichtwerte + Ab- und Zuschläge) (ca. 20 % niedriger als Marktpreis)	Verhandelbarer Marktpreis	Marktpreis
Rückpachtdauer	3-9 (12) Jahre (inkl. Verlängerung)	12-18 Jahre (zzgl. Verlängerungsoption)	18-30 Jahre (frei wählbar)
Pachtzins	Ortsüblicher Neupachtzins vom Kaufpreis zzgl. Nebenkosten (ca. 2 %) ²⁾	Indexpachtzins gebunden an Bodenmarktpreis (Anpassung alle paar Jahre), gegenwärtig 1,7 bis 1,9 % vom Kaufpreis	Indexpachtzins an Verbraucherpreisindex gebunden (jährliche Anpassung), gegenwärtig 1,5 bis 2 % vom Kaufpreis
Rückkaufoption	Ja, an Rückpachtdauer gebunden, zu definierten Konditionen	Nur ein Vorkaufsrecht möglich (in aller Regel)	Ja, graduell möglich durch Rückkäufe der Anteile an der Bodenverwaltungsgesellschaft
Rückkaufpreis	Preis des Ersterwerbs durch die LSLG + (doppelte) Nebenkosten	Markpreis zum Zeitpunkt des Rückkaufs + (einfache) Nebenkosten	Anteilspreis zum Zeitpunkt des Rückkaufs + (einfache) Nebenkosten
Rendite für den Investor	<u>Mit Rückkauf durch Pächter:</u> Pachtrendite zzgl. Verwaltungskosten/Risikozuschlag (0,2-4%) <u>Ohne Rückkauf:</u> Pachtrendite zzgl. inflationsangepasste Bodenwertsteigerung abzgl. Nebenkosten	Pachtrendite zzgl. inflationsangepasste Bodenwertsteigerung abzgl. Maklerpauschale und andere Nebenkosten	Pachtrendite zzgl. inflationsangepasster Bodenwertsteigerung abzgl. Vermittlungsmarge

Anm.: ¹⁾ Die Angaben resultieren aus Informationen aus einem Expertengespräch und den Angaben auf der entsprechenden Firmen-Homepage.

²⁾ Die NLG hält aktuell angesichts der niedrigen Zinsen eine Pachtrendite von 1,0 bis 1,5 % für angemessen (Jordt, 2020).

Quelle: Thünen-Institut (2019), Experteninterviews; eigene Darstellung.

6.5 Hemmnisse der SLB-Nutzung

6.5.1 Affinität zum Boden

In den Expertengesprächen wurde auf einige institutionelle Hemmnisse hingewiesen, die eine Nutzung von SLB als Finanzierungsinstrument einschränken. Das am häufigsten erwähnte Hemmnis ist die große Affinität vieler Landwirte zum Bodeneigentum. Dieses führe zur prinzipiellen Ablehnung eines strategischen oder wirtschaftlich motivierten Bodenverkaufs. Auch wenn es den Betrieben von Beratern empfohlen werde, Flächen aus ökonomischen Gründen zu veräußern und zurückzupachten, hätten die Landwirte eine emotionale Bindung zum Boden, die sie von einer Veräußerung abhalte. Diese Haltung sei vor allem im früheren Bundesgebiet weit verbreitet, wenngleich sich die Affinität zum Bodeneigentum im Zeitablauf etwas abgeschwächt haben dürfte. Hierzu zwei Stimmen:

„Beziehung zum Boden ist ein wichtiger Faktor der Aktivität auf dem Bodenmarkt, inkl. ‚Sale and lease back‘ am Boden. Erst die spätere Generation der Landwirte oder Hofinhaber verkauft - d. h. wenn der Opa nicht mehr da ist, wird verkauft.“ [Gespräch mit Landgesellschaft 6 am 23. Mai 2019, Bezug zu alten Bundesländern]

„Auch in alten Bundesländern sind landwirtschaftliche Betriebe auch viel mehr zu Unternehmen geworden und haben den Idealismus verloren. Der Bezug zum Boden hat sich insgesamt verändert, weil man da eher auf die Rentabilität guckt und ganz kaufmännisch vorgeht.“ [Gespräch mit Makler 1 am 15. Mai 2019]

Nur ein Experte, ein Vertreter einer Landgesellschaft, fand die emotionale Bindung der Landwirte zum Boden in den neuen Bundesländern ähnlich hoch wie in den alten Bundesländern. Die meisten Experten teilten jedoch die Meinung, dass es signifikante Unterschiede in der Beziehung zum Boden zwischen den alten und neuen Bundesländern sowie den jeweiligen Landwirten gibt.

„Im Osten ist der Boden viel mehr gehandelt und man kommt als Agrarunternehmer einfacher dazu als im Westen. Wenn einer die Möglichkeiten hatte, 150 ha zu kaufen, und muss mal 20 ha davon verkaufen (dann hat er noch 130 ha), dann spielt es eine andere psychologische Rolle. [...] Natürlich gibt es immer eine gewisse Abneigung zum Flächenverkauf, wenn man die Flächen erst mal ins Eigentum gebracht hat [...]. Aber so ca. 50 % derer, bei denen Verkauf notwendig ist, die sind sich dessen durchaus bewusst, dass sie mit ihren Investitionen einfach vor dem Hintergrund der Situation der letzten zwei, drei Jahre übers Ziel hinausgeschossen sind [...]. Also die Hälfte [...] sind da sehr einsichtig und sind auch verkaufswillig.“ [Gespräch mit Bankvertreter 3 am 23. Mai 2019, Bezug zu neuen Bundesländern]

Die meisten Experten sehen einen Zusammenhang zwischen der schwächeren Affinität zum Boden in den neuen Bundesländern und der Bodenenteignung sowie der nicht möglichen Selbstbewirtschaftung eigener Flächen während der DDR-Zeit.

6.5.2 Grundstückverkehrsgesetz

Das am zweithäufigsten angeführte Hemmnis für SLB-Bodenverkäufe ist das Grundstückverkehrsgesetz (GrdstVG).⁶² Anders als die Bodenaffinität betrifft dieses Hemmnis besonders die neuen Bundesländer, wo die Nachfrage nach SLB insgesamt höher ist und laut Experten ohne diese Hemmnisse noch höher sein könnte. Es sind vorwiegend Immobilienmakler oder Betriebsberater, die das GrdstVG als wichtiges Hemmnis identifizieren. Verbände- und Bankvertreter sehen in diesem Gesetz seltener ein Problem; sie verweisen darauf, dass die sog. Investoren Instrumente in Anspruch nähmen, mit denen sie Boden trotz der Regelungen des GrdstVG kaufen könnten. Die Nutzung derartiger Instrumente zur Umgehung des GrdstVG sei allerdings oft mit einer hohen Komplexität der Bodentransfermodelle und hohen Transaktionskosten des SLB verbunden. Diese seien nur durch bestimmte Gruppen von Agrarunternehmen und Investoren überwindbar und stellten für andere, besonders für kleinere Betriebe, bedeutsame Hemmnisse dar. Die Transaktionskosten bezögen sich nicht nur auf die Kosten der Rechtsberatung, sondern auch die Informationskosten und Risikokosten:

„Es ist die Angst davor, mit anderen [komplexen] Modellen am Grundstücksverkehrsrecht zu scheitern. Die alternativen Modelle, die es ermöglichen, das GrdstVG zu „umzugehen“, sind für die Landwirte auch oft kompliziert, schwierig zu verstehen [...] und schließlich auch teuer.“ [Gespräch mit Berater 1 am 22. Mai 2019]

Das GrdstVG dämmt die Nachfrage nach SLB als Finanzierungsinstrument auch anderweitig ein. Ein allgemeiner und längerfristiger Effekt des Gesetzes bezieht sich auf die Preisentwicklung. Bodenrechtlich ist für die Ausübung des siedlungsrechtlichen Vorkaufsrechts ein Landwirt als Zweiterwerber erforderlich. Gemäß den Aussagen der Vertreter der LSLG scheitert die Ausübung des Vorkaufsrechts jedoch häufig an dem hohen Preis, den nichtlandwirtschaftliche Investoren in den Verträgen böten. Die höheren Preise bedeuteten in der Folge im Kontext des SLB höhere Rückpachtkosten (bei einer angenommenen einheitlichen Pachtrendite), die oftmals von den Landwirten nur noch schwer erwirtschaftet werden könnten.

Das GrdstVG könne darüber hinaus zu sozialen Spannungen auf lokaler Ebene beitragen, wenn Informationen über den geplanten Landverkauf verbreitet würden. Das Gesetz diene nämlich dazu, die zum Verkauf gestellten Flächen primär landwirtschaftlichen Nutzern zum Kauf anzubieten. Wenn ein Landwirt an einen nichtlandwirtschaftlichen Investor verkaufen will, müsse die zuständige Agrarverwaltung die Kaufverträge einer kompetenten Stelle (z. B. Bauernverband, LSLG) zur

⁶² Gesetz über Maßnahmen zur Verbesserung der Agrarstruktur und zur Sicherung land- und forstwirtschaftlicher Betriebe. Ziel des Gesetzes ist es, landwirtschaftliche Betriebe vor dem Entzug von Flächen durch Nichtlandwirte zu schützen. Es reguliert das Vorkaufsrecht für landwirtschaftliche Nutzer von Flächen. Zur Ausübung des Vorkaufsrechts sind nach dem GrdstVG die LSLG vorkaufsberechtigt, die die Flächen strukturverbessernd an Landwirte weiterverkaufen.

Überprüfung vorlegen, und diese würde die Verkaufsabsicht an Landwirte in der Region bekannt geben. Die Käufer, die im Kontext von SLB in den Boden investierten, seien primär nichtlandwirtschaftliche Käufer, die kein Interesse an Eigenbewirtschaftung der Fläche hätten. Aus diesem Grund dürfte die Wahrscheinlichkeit der Informationsverbreitung über die Absicht zum Flächenverkauf grundsätzlich höher sein als bei einem geplanten Verkauf eines landwirtschaftlichen Betriebes. Dies sei oftmals ein Grund dafür, keinen Flächenverkauf zu erwägen oder dafür, die SLB-Transaktionen gar nicht vorzunehmen. Der Hauptgrund dahinter sei das soziale Stigma, das für einen Landwirt aus der Verbreitung des Flächenverkaufsvorhabens resultiere. Mehrere Aspekte dieses Problems können durch folgende Aussagen illustriert werden:

„Die Verkäufer bekommen am Ende oftmals kalte Füße und sagen sich, so drückt das dann doch nicht. Erst große Euphorie, ja wir können uns vorstellen ein Paket zu verkaufen und wenn wir dann auf den Punkt kommen, so jetzt haben wir den Käufer da und nun geht's zum Notar. Und wenn dann der Betrieb nochmal überlegt - oh ja, aber dann wird das ja überall vorgelegt bei der Gemeinde und bei den Ämtern. Und das haben wir auch schon erlebt, dass die Verkäufer dann sagen, oh nee, das möchte ich mir dann doch nicht antun. Das mussten wir so erleben, nicht nur einmal - öfter.“ [Gespräch mit Makler 2 am 17. Mai 2019]

„Viele haben Angst vor dem GrdstVG, vor irgendwelchen Nachbarn, die in den Nacken springen. [...] Es ist ein unheimliches Hemmnis. Da schreiben wir dann alle an, alle Nachbarn, dann wird das so richtig breit getreten, das wird so ein richtig schöner Pfannkuchen, dass das auch alle wissen. Und das ist natürlich total daneben, aber anders geht es nicht mit dem GrdstVGz. [...] Also wenn das nicht wäre und man diesen Freiraum schaffen würde, dann würde das [SLB] wahrscheinlich mehr sein. [Gespräch mit Makler 1 am 15. Mai 2019]

„Wir sind hier immer noch auf dem Land und wenn ich Boden verkaufe, das ist ein Armutszeugnis. [...] Der ist in der Notlage, egal ob ich da jetzt eine Umschichtung mit mache und sage, ich kann jetzt meinen Sauenbestand um 300 erhöhen auf 600 oder ähnliches. Das wird nicht so wahrgenommen, sondern es wird so gesehen, als wenn das ein Notverkauf quasi wäre.“ [Gespräch mit Verbandvertreter 1 am 23. Mai 2019]

Aus der Perspektive des Landwirts kann das GrdstVG jedoch auch einen positiven Einfluss auf die SLB-Nutzung haben, und zwar durch den Einfluss auf die Gestaltung der SLB-Konditionen. Mehrere Experten, vor allem Vertreter der LSLG, haben darauf hingewiesen, dass die Länge der Rückpachtdauer einen Einfluss auf das Genehmigungsverfahren der Agrarverwaltung bei der Durchsetzung des GrdstVG hat:

„Es gibt eine kleine Lücke da [im GrdstVG] noch, dass die Rechtsprechung ja durchaus dahingehend und sagt, okay, auch ein Nichtlandwirt kann erwerben, wenn er sehr, sehr lange die Fläche dem Landwirt oder der Landwirtschaft überhaupt über Pachtverträge zur Verfügung stellt.“ [Gespräch mit Landgesellschaft 4 am 22. Mai 2019]

„Investoren kaufen Flächen und verpachten die Flächen zurück; diese Verträge kommen bei der Landgesellschaft zur Prüfung auf den Tisch; oft erfolgt kein Kauf [im Rahmen des siedlungsrechtlichen Vorkaufsrechts], weil im Kaufvertrag ein langfristiger Pachtvertrag enthalten ist und daher ein Erwerb für einen Zweiterwerber, Landwirt, nicht interessant ist.“ [Gespräch mit Landgesellschaft 3 am 22. Mai 2019]

„Bei rechtswirksamen, in den Kaufverträgen eingebundenen Rückpachtverträgen mit Rückpachtdauer von 18 Jahren zum Beispiel, sind Zweitkäufer meist nicht interessiert, da sie bei einem Kauf in der Reihe die Pachtverträge übernehmen müssten.“ [Gespräch mit Landgesellschaft 2 am 29. Mai 2019]

Im Fall von Betrieben, die eine relativ niedrige Hemmschwelle gegenüber einem Flächenverkauf und ein Interesse am Flächenverkauf zu höheren Preisen haben, kann die Vereinbarung einer langen Rückpachtdauer bewirken, dass Verkaufsverträge mit „Investoren“ eher genehmigt werden und SLB als Format für den Flächenverkauf aus Sicht des Landwirts tendenziell vorzüglicher erscheint.

6.6 Zukunftsperspektive des SLB

Die Evidenz der leicht gestiegenen Nutzung von Boden-SLB in den letzten zehn Jahren ist nach Meinung der befragten Experten kein eindeutiger Indikator eines zukünftigen Trends. Wie die Vielschichtigkeit der externen Faktoren und der betrieblichen Motivationen für das Boden-SLB gezeigt habe, dürfte die zukünftige Nutzung von SLB mit zahlreichen Einflussgrößen zusammenhängen. Einer der Gründe der beobachteten wachsenden Nachfrage nach SLB seien die markt- und wetterbedingten Liquiditätsprobleme vieler landwirtschaftlicher Betriebe gewesen. Sollten sie zukünftig klimabedingt häufiger vorkommen, werde SLB nach Ansicht der Experten keine Lösung darstellen. Wichtig für die zukünftige SLB-Nutzung seien vor allem die Entwicklung der Bodenpreise sowie das Angebot und die Nachfrage auf dem Bodenmarkt (z. B. auch das Angebot der nichtlandwirtschaftlichen Kleineigentümer), die die Höhe der Rückpacht, die Veräußerungsgewinne als auch die Investitionsmöglichkeiten der landwirtschaftlichen Betriebe maßgeblich beeinflussen würden. Das Interesse und die Akzeptanz bezüglich SLB als Finanzierungsinstrument könnten auch aufgrund unterschiedlicher Affinität zum Bodeneigentum, der Stellung von SLB in der Rechts- und Unternehmensberatung oder der Entwicklung der SLB-Marktinfrastuktur variieren. Nicht zuletzt sei die Entwicklung der Nachfrage der nichtlandwirtschaftlichen Investoren nach landwirtschaftlichen Nutzflächen für das SLB von großer Bedeutung. Diese dürfte vor allem von den voraussichtlichen Entwicklungen auf den Finanzmärkten, alternativen Investitionsmöglichkeiten oder der erwarteten Nachfrage nach Lebensmitteln abhängen.

Die befragten Experten haben die zukünftige Perspektive von SLB sehr unterschiedlich eingeschätzt. Die Einschätzungen hängen davon ab, auf welche individuelle Erfahrungen, Bezugsregionen, Zwecke der SLB-Nutzung sich die Expertenaussagen zum SLB beziehen. Möglicherweise sind die Aussagen im Einzelfall auch von Eigeninteressen abhängig.

Von einer eher kleinen zukünftigen Bedeutung von Boden-SLB (insbesondere SLB ohne Rückkaufoption) sind vornehmlich Vertreter der LSLG und einige Bankvertreter überzeugt. Sie beziehen sich dabei hauptsächlich auf SLB zur Lösung von finanziellen Engpässen, auf die eher bäuerlich geprägte Landwirtschaft und auf die alten Bundesländer. Sie legen den Fokus der Argumente auf die Risiken, die mit SLB zusammenhängen. Diese betreffen die Kurzfristigkeit des Liquiditätsvorteils und des Entlastungseffekts, den Verlust an Boden als Sicherheit gegenüber den Banken und den Flächenverlust nach dem Ablauf der Rückpacht sowie die möglichen hohen steuerlichen Kosten der SLB-Transaktion.

Andere Experten gehen davon aus, dass SLB als Finanzierungsinstrument noch in den Anfängen steckt und erwarten einen Anstieg der Nachfrage nach SLB seitens der landwirtschaftlichen Unternehmen. Vor allem Makler und teilweise auch Bankvertreter und Berater teilen die Ansicht, dass SLB im größeren Umfang wirtschaftlich vorteilhaft genutzt werden könnte als es derzeit der Fall ist. Dies gelte besonders für größere Unternehmen (juristische Personen) mit guter Flächenausstattung in den neuen Bundesländern. Auch Verbändevertreter sehen das Potenzial von SLB bei diesen Betrieben, da Ihrer Meinung nach gerade für nicht familiengeführte Unternehmen eine verlässliche Pacht in vielen Fällen betriebswirtschaftlich sinnvoller erscheint als Produktionsflächen im Eigentum. Wenn die Rückpacht bzw. die Rückkaufoption oder das Vorkaufsrecht fair und verlässlich gestaltet seien, werde SLB als ein probates Mittel betrachtet. Besonderes Potenzial stecke in SLB im Zusammenhang mit der Ermöglichung von Investitionen oder der Auszahlung von Partnern und weichenden Erben.

Die zukünftige Nutzung von SLB als ein komplementäres Finanzierungsinstrument dürfte aber weiterhin aufgrund von bedeutsamen Hemmnissen (s. Kapitel 6.5) beschränkt werden. Vor allem das GrdstVG wird als wesentliches Hemmnis für die künftige SLB-Verbreitung wahrgenommen:

„Solange das GrdstVG eine der größten Hürden für dieses Finanzierungsmodell darstellt und je mehr die Politik dahin steuert, über das Grundstücksverkehrsgesetz externe Investoren fernzuhalten, desto schwieriger wird es sein, SLB als Alternative zu platzieren, weil jeder damit sofort die Befürchtung verbindet, dass er viel Arbeit hat mit einem Investor, die Transaktion zu realisieren. Man muss viel in die Vorbereitungen stecken, die Vertragsgestaltung, die steuerliche Begleitung rein, das kostet einfach alles viel Geld. Wenn dann die Grundstücksverkehrsrechtsgenehmigung versagt, dann haben alle Beteiligten eine Menge Geld verloren. Deswegen erwarte ich jetzt nicht mehr explosionsartig einen Anstieg von diesem Finanzierungsmodell.“ [Gespräch mit Berater 1 am 22. Mai 2019]

Das zweite wichtige Hemmnis für die SLB-Bodentransaktionen, die Affinität zum Boden, dürfte dagegen die Betriebe zukünftig weniger von Boden-SLB abhalten. Unter dem großen Wettbewerbsdruck und institutionellen Ansprüchen besteht laut Experten die Tendenz, sich stärker

unternehmerisch und strategisch und weniger emotional zu verhalten. Dies sei besonders von Relevanz in den neuen Bundesländern, wo die Trennung zwischen Bodeneigentum und Bewirtschaftung generell mehr Akzeptanz finde. Die Makler sprechen von einem Mentalitätswandel, der die Akzeptanz von neuen Maßnahmen zur Finanzierung und Vermögensumstrukturierung zukünftig erhöhen könnte.

Ein weiterer wichtiger Aspekt der zukünftigen SLB-Nutzung ist die Entwicklung der Marktinfrastruktur zur Begleitung und Vermittlung der SLB-Transaktionen. Laut den befragten Experten wurde SLB auf Beraterebene in letzten Jahren zunehmend als Finanzierungsalternative wahrgenommen und landwirtschaftlichen Betrieben empfohlen. Dies werde auch in nächsten Jahren noch mehr werden. Auch die Rechtsberatung reagiere auf die Nachfrage und Möglichkeiten von SLB und biete neue Eigentumsstrukturen (vor allem bei umfangreichen Bodenverkäufen an Investoren) an, um den Bodentransfer über SLB im Verhältnis zum GrdstVG „konfliktfrei“ zu gestalten.

Gleichzeitig treten neue Organisationen und Vermittlungsplattformen am Bodenmarkt auf, die SLB nutzen. Crowdfunding-Plattformen (z. B. Landaio), die Kleininvestoren Anlagen in landwirtschaftliche Flächen ermöglichen, sind hier zu nennen. Ein weiteres Beispiel für eine alternative Form des Bodeneigentums ist die BioBoden Genossenschaft eG, die auf eine ökologische Bewirtschaftungsform ausgerichtet ist, teilweise selbst Landwirtschaft betreibt und teils über SLB für bestehende landwirtschaftliche Betriebe Kapital zur Verfügung stellt. Die Zukunftsperspektiven dieser neuen Formen werden durch die Experten sehr unterschiedlich eingeschätzt. Die meisten Experten sehen die Rolle dieser Organisationen für das SLB-Geschäft und den Bodenmarkt insgesamt in der Zukunft als weiterhin marginal an.

Die Nachfrage von renditeorientierten Großinvestoren nach Bodenanlagen dürfte sich dagegen nach Ansicht der Experten abschwächen. Dies hänge mit stagnierenden Bodenpreisen (auf relativ hohem Niveau) und Pachtzinsen zusammen. Vor allem wegen der langsameren Wertentwicklung und der im Durchschnitt schlechteren Rentabilität der landwirtschaftlichen Betriebe wird eine Verschlechterung der Rentabilität des Grundstückskaufs erwartet.

„Wenn am Ende die Prognose der Rendite durch die Bewirtschaftung nicht mehr passend ist und ich (als Investor) auch nicht mehr die Erwartung verspüre, dass ein Preisanstieg in Grund und Boden noch stattfindet, dann muss ich ja verhaltener mit meiner eigenen Kalkulation und Anlagen bleiben.“ [Gespräch mit Makler 2 am 17. Mai, 2019]

Eine Recherche von zugänglichen Online-Quellen indiziert jedoch, dass viele Investoren einen relativ langen Anlagehorizont verfolgen und die steigende Knappheit der Ressource Boden sowie die steigende Nachfrage nach Lebensmitteln als Sicherheit für die Bodenwerterhaltung bei ihren Investitionen berücksichtigen. Dieses würde für eine konstante Nachfrage dieser Investoren nach SLB-Transaktionen sprechen.

Zusammenfassend hat ein Berater die zukünftige Nutzung von SLB bei Agrarflächen quantitativ folgendermaßen eingeschätzt:

„Das [SLB] wird also nicht der klassischen Finanzierung den Rang ablaufen, ob das von meiner kalkulierten 10 % aller Finanzierungsaktionen vielleicht sich mal auf 15 % hocharbeitet, haben wir immer noch eine Steigerung von 50 %, aber es ist immer noch nicht so der ganz große, ganz große Durchbruch.“ [Gespräch mit Berater 1 am 22. Mai 2019]

6.7 Zusammenfassung der Ergebnisse der Experteninterviews

Tabelle 6.3: Übersicht über die Ergebnisse der qualitativen Inhaltsanalyse der Experteninterviews

Relevanz von SLB in der deutschen Landwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> • Nicht quantifizierbar; heterogene Einschätzungen durch Experten • deutlicher Unterschied zwischen Ost- und West-Deutschland; Bedeutungszuwachs vor allem in Ost-D • SLB relativ häufig bei stark spezialisierten Unternehmen
Zweck der SLB-Nutzung durch Landwirte	<ul style="list-style-type: none"> • Liquiditätsprobleme als Folge von Wetterextremen (v. a. Trockenheit) und rückläufigen Erzeugerpreisen (v. a. Milchpreis) sowie die Finanzierung von Wachstums- und Investitionsplänen • SLB teilweise als letztes Mittel zur Abwendung einer Insolvenz • SLB über LSLG: Rückkaufoption baut Verkaufshemmung ab, aber Rückkaufoption wird in der Praxis kaum genutzt
Bodenkäufer und SLB-Markt	<ul style="list-style-type: none"> • Meist private nichtlandwirtschaftliche Investoren zur Diversifizierung ihres Vermögensportfolios • Investoren ohne Interesse an eigener Bodenbewirtschaftung; Vermeidung von Produktionsrisiken • Ziel ist wertstabile Anlage plus eine moderate Rendite • wertmäßig sowohl kleine, mittlere und größere Engagements
SLB-Vertragsinhalte	<ul style="list-style-type: none"> • markante Unterschiede zwischen den LSLG und anderen Vermittlern von SLB; Pachthöhe etwa vergleichbar • LSLG: mit Rückkaufoption, kein Höchstpreis, ca. 6 J. Pachtlaufzeit • andere Vermittler: keine Rückkaufoption, Höchstpreis, meist lange Pachtlaufzeiten (12 bis 30 J.)
Hemmnisse der SLB-Nutzung	<ul style="list-style-type: none"> • große Affinität der Landwirte zu Bodeneigentum (v. a. Westen) • GrdstVG: Beschränkung des Erwerbs durch Nichtlandwirte, zu schaffende Öffentlichkeit (vor allem bei kleineren Unternehmen)
Perspektiven der SLB-Nutzung	<ul style="list-style-type: none"> • sehr unterschiedliche Einschätzung durch die Experten • LSLG-Experten: geringe zukünftige Bedeutung • andere Experten erwarten stärkere SLB-Nutzung, v. a. im Osten und zur Finanzierung von strategischen Investitionen (auch Übergaben) • neue Formen des Bodeneigentums (z. B. BioBoden Gen eG, Crowdfunding,) auch künftig nur mit marginaler Bedeutung für SLB

Quelle: Eigene Darstellung.

7 Modellkalkulationen zu SLB

Die folgenden Modellkalkulationen sollen dazu dienen, die Kosten von SLB zu ermitteln und SLB mit der Alternative Kreditaufnahme bei unterschiedlichen betrieblichen Konstellationen zu vergleichen. Ziel ist es,

- a) die Kosten von SLB (Pacht, Steuer) mit und ohne Rückkauf zu ermitteln und
- b) die bei SLB anfallenden Kosten auf einen Zinssatz für Fremdkapitalaufnahme umzurechnen, d. h. darzustellen, bei welchem Fremdkapitalzins ein Kredit rein ökonomisch ebenso teuer wäre („break even“).

Andere Aspekte eines Flächenverkaufs wie Unsicherheit des Rückkaufs, (sozial-)psychologische Wirkungen etc. werden ausgeblendet. Die Kalkulationen können die Realität nur sehr abstrakt abbilden, weil im Einzelfall spezifische Einflussfaktoren (persönliche und betriebliche Entwicklungsziele, regionaler Bodenmarkt, steuerliche Belastung etc.) eine große Bedeutung haben dürften. Ebenso dürfte es in manchen Krisensituationen nicht die Alternative Kreditaufnahme oder Verkauf mit Rückpacht geben, weil kein zusätzlicher Kredit mehr gewährt wird. Dennoch geben die Kalkulationen und deren Ergebnisse einen guten Überblick über die zu berücksichtigenden allgemeinen Faktoren und deren ökonomischen Größenordnungen.

Da die jeweils spezifischen Konstellationen zwischen den neuen und alten Bundesländern, zwischen SLB mit Landsiedlungs- und Landgesellschaften (LSLG) oder mit privaten Akteuren (Investoren, Makler) sowie hinsichtlich der Verwendung des erzielten Erlöses aus Bodenverkauf (zur Schuldentilgung oder zur Finanzierung einer betrieblichen Investition etc.) besonders relevant für die Kalkulationen sind, werden diese in den einzelnen Beispielen gesondert dargestellt.

Folgende betriebliche Konstellationen werden betrachtet:

1. SLB mit einer LSLG:
 - a. Lösung von akuten Liquiditätsproblemen
 - b. Beschaffung von Finanzmitteln für eine umfangreiche Investition
2. SLB mit anderen Akteuren am Markt:
 - a. Lösung von akuten Liquiditätsproblemen
 - b. Beschaffung von Finanzmitteln für eine umfangreiche Investition.

Die Berechnungen sind so angelegt, dass sämtliche Einzahlungen und Auszahlungen im Zusammenhang mit SLB über einen längeren Zeitraum (im ersten Beispiel 26 Jahre: 6 Jahre Pacht plus 20 Jahre Fremdfinanzierung über ein Darlehen bei Rückkauf) kalkuliert und auf einen Zinssatz für eine Fremdkapitalaufnahme mit einer entsprechend langen Laufzeit umgerechnet werden. Es wird also ermittelt, wie hoch der Zinssatz bei Aufnahme eines Kredits anstelle eines SLB mit Rückkauf ist. Die Berechnungen enthalten folgende Schritte:

- Festlegung des Finanzierungsbedarfs und Ermittlung des Umfangs der zu veräußernden Fläche unter Berücksichtigung des Veräußerungsgewinns und dessen Besteuerung.
- Ermittlung der zusätzlichen Kosten des SLB und Kalkulation von durchschnittlichen Flächenkosten einschließlich der Besteuerung des Veräußerungsgewinns. Dies erfolgt zum Beispiel bei Nutzung von LSLG-Angeboten für die nächsten sechs Jahre (Optionszeitraum für Rückkauf).
- Ermittlung der Kosten des Rückerwerbs einschließlich der Transaktionskosten (GrEst, Notar, Grundbuch etc.) und der Finanzierungskosten (Kapitaldienst für Kredit).

7.1 Kalkulationsbeispiele

Beispiel 1: SLB mit einer LSLG (bei akuten Liquiditätsproblemen)

Die Besonderheit des SLB im Zusammenhang mit LSLG liegt darin, dass eine Rückkaufoption enthalten ist, die innerhalb einer vorgegebenen Zeit zu realisieren ist (im Beispiel: innerhalb von sechs Jahren). Falls die Rückkaufoption nicht gewählt wird, sind die veräußerten Flächen nach spätestens sechs Jahren nicht mehr vom Unternehmen nutzbar.

Fallbeschreibung:

Dem Beispiel liegt ein Milchviehbetrieb mit ca. 200 Milchkühen und 300 ha landwirtschaftlicher Nutzfläche (LN) in der Rechtsform eines Einzelunternehmens zugrunde. Das Unternehmen befindet sich in akuten Liquiditätsschwierigkeiten, die als Folge eines starken Milchpreiserückgangs oder einer ausgeprägten Sommertrockenheit entstanden sind. Grundsätzlich aber ist das Unternehmen operativ gesund und wettbewerbsfähig. Vor kurzem wurde noch – weitgehend kreditfinanziert – in eine Stallerweiterung und Ausrüstung investiert. Dies führte zu einer hohen Fremdkapitalquote in der Unternehmensbilanz, einem hohen Kapitaldienst sowie zu einem begrenzten Zugang zu neuen Krediten.⁶³ Wegen der extern bedingten finanziellen Engpässe (markt- bzw. ertragsbedingter Erlösausfall) droht dem Betrieb nun ein gravierender Zahlungsengpass. Der Landwirt entscheidet sich daher für das Konsolidierungsangebot (Liquiditätshilfe durch Flächenankauf) der LSLG, d. h. für den Verkauf eigener landwirtschaftlicher Nutzflächen und deren Rückpacht (mit Rückkaufoption innerhalb einer Frist von sechs Jahren). Der Betrieb benötigt rund 225.000 Euro, um den akuten finanziellen Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können (Tabelle 7.1, Zeile B). Von diesem Finanzmittelbedarf wird in der Modellkalkulation zurückgerechnet auf die zu veräußernde Fläche, indem Kaufpreise, Buchwerte und Steuereffekte berücksichtigt werden (Z.1 bis Z.9).

Die Kosten des SLB errechnen sich wie folgt (Tabelle 7.1): Die Flächenverkauf erfolgt zum Verkehrswert (Z.2). Die angenommenen Verkehrswerte sind an den durchschnittlichen, statistisch erfassten

⁶³ Oder der Landwirt will kein weiteres Fremdkapital aufgrund einer bereits hohen Kreditbelastung des Unternehmens.

Kaufpreisen des Jahres 2015 in den beiden Vergleichsregionen (Neue Bundesländer „Ost“ – Alte Bundesländer „West“) orientiert.⁶⁴ Daraus ergeben sich Veräußerungspreise für das Ost-Unternehmen und das West-Unternehmen in Höhe von etwa 15.000 Euro bzw. 30.000 Euro. Die Veräußerung der Flächen führt zu Veräußerungsgewinnen (Z.4), die aus der Differenz zwischen dem Veräußerungspreis (Z.2) und den historischen Anschaffungskosten bzw. dem Buchwert (Z.3) resultieren.⁶⁵ Die Buchwerte sind an den Ergebnissen der BMEL-Testbetriebsstatistik zum Wirtschaftsjahr 2015/16 orientiert.⁶⁶ Auf dieser Grundlage ergibt sich für das Ost-Unternehmen im Durchschnitt ein wesentlich niedrigerer Buchwert (5.000 Euro je ha Eigenland) als für das West-Unternehmen (15.000 Euro). Somit fällt bei dem West-Unternehmen je Hektar verkaufter Fläche ein um rund 5.000 Euro höherer Veräußerungsgewinn an.

Je nach Höhe des Steuersatzes auf die Veräußerungsgewinne variiert der Umfang der zu veräußernden Flächen, um ein gewünschtes Liquiditätsvolumen (Zeile B) zu erreichen. Zur Reduzierung der Steuerlast bei hohen Buchgewinnen können diese steuerlich auf zwei Kalenderjahre oder über die Bildung einer § 6b-Rücklage sogar auf bis zu fünf Wirtschaftsjahre bzw. sechs Steuerveranlagungsjahre verteilt werden.⁶⁷ Dabei ist zu beachten, dass die Nichtnutzung der Rücklage für Reinvestitionen einen Zuschlag auf den Rücklagenbetrag in Höhe von 6 % pro Jahr nach sich zieht. Im Beispiel wird angenommen, dass die Finanzmittel sofort benötigt werden und der Verkauf daher nicht auf mehrere Jahre gesplittet wird; eine 6b-Rücklage wird nicht gebildet.

Ein Verlustvortrag aus den Vorjahren (jeweils 50.000 Euro, Z.5) verringert das zu versteuernde Einkommen. Der durchschnittliche Steuersatz (ESt plus SolZ) auf den verbleibenden Veräußerungsgewinn wird entsprechend der ESt-Splittingtabelle mit 30 % (Ost) bzw. 20 % (West) angenommen. Kirchensteuer, Kinderfreibeträge und andere ESt-relevante Aspekte werden nicht berücksichtigt.

⁶⁴ Statistisches Bundesamt: Fachserie 3 Reihe 2.4, Land- und Forstwirtschaft, Fischerei - Kaufwerte für landwirtschaftliche Grundstücke (versch. Jg.).

⁶⁵ Wenn ein Betrieb sowohl lange im Eigentum befindliche als auch neu erworbene Flächen besitzt, ist es aus steuerlichen Gründen von Vorteil, die Flächen mit dem höheren Anschaffungswert zu veräußern.

⁶⁶ <https://www.bmel-statistik.de/landwirtschaft/testbetriebsnetz/testbetriebsnetz-landwirtschaft-buchfuehrungs-ergebnisse/archiv-buchfuehrungsergebnisse-landwirtschaft/buchfuehrungsergebnisse-landwirtschaft-201516/>

⁶⁷ Die Bildung einer 6b-Rücklage setzt voraus, dass der verkaufte Boden bereits seit mindestens sechs Wirtschaftsjahren zum Betriebsvermögen des Unternehmens zählt. Zudem muss innerhalb von vier Jahren nach der Bildung der 6b-Rücklage eine Reinvestition in Boden getätigt werden (bei Immobilien innerhalb von sechs Jahren); anderenfalls ist die 6b-Rücklage gewinnwirksam in der Bilanz aufzulösen. Für den Fall der Betriebe in finanziellen Engpässen wird keine Bildung einer 6b-Rücklage angenommen, weil eine ausbleibende spätere Reinvestition zu Zusatzkosten von jährlich 6 % führen würde Högemann (2019).

Tabelle 7.1: *Beispiel 1:* Kalkulation der Effekte von SLB mit einer Landsiedlungs-/Landgesellschaft bei landwirtschaftlichen Unternehmen mit Liquiditätsproblemen im regionalen Vergleich (Ost – West)

Zeile (Z)	Ertrag-/Kostenkategorie	Ost-Unternehmen			West-Unternehmen		
		Annahmen	€/ha LF	€, gesamt	Annahmen	€/ha LF	€, gesamt
1	Veräußerte Fläche (ha LF)	17,5			8,0		
2	Verkaufspreis (Basis 2015)		15.000	262.500		30.000	240.000
3	Buchwert (Bilanz)		5.000	87.500		15.000	120.000
4	Veräußerungsgewinn (Z.2 - Z.3)		10.000	175.000		15.000	120.000
5	Verlust(-vortrag) (letzte Jahre)		2.857	50.000		6.250	50.000
6	Zu versteuerndes Einkommen (aus Bodenverkauf)		7.143	125.000		8.750	70.000
A. Kosten des Verkaufs:							
7	Einkommensteuer + SolZ (bezogen auf Z.6)	30%	2.143	37.500	20%	1.750	14.000
8	Gewerbsteuer / Umsatzsteuer		-	-		-	-
9	Grunderwerbsteuer		-	-		-	-
B. Verfügbare liquide Mittel (nach Verkauf, Steuer)							
			12.857	225.000		28.250	226.000
C. Zusätzliche Kosten des SLB (über 6 Jahre)							
10	Pacht (über 6 Jahre)	6*2,0%	1.800	31.500	6*2,0%	3.600	28.800
11	Grundsteuer A	18 €/ha	-	-	18 €/ha	-	108
12	Einkommensteuer +SolZ (bezogen auf Z.10)	30%	-	540	30%	-	1.080
D. Kosten des SLB über 6 Jahre (ohne Rückkauf)							
	- insgesamt		3.403	59.550		4.162	33.296
	- pro Jahr		567	9.925		694	5.549
E. Kosten des Rückerwerbs der LF (über 6 J.)							
13	Preissteigerung (Rückkauf zum Verkaufspreis)	0%	0	0	0%	0	0
14	Grunderwerbsteuer	2*5,0%	1.500	26.250	2*5,0%	3.000	24.000
15	Notarielle Beurkundung + Eintragung Grundbuch	2*1,5%	450	7.875	2*1,5%	900	7.200
16	Verwaltungskosten/Risikoaufschlag	3,50%	525	9.188	3,5%	1.050	8.400
F. Kosten des SLBs und Rückerwerbs der LF (über 6 J.) - ohne Kreditkosten							
	- Kosten SLB (=D)		3.403	59.550		4.162	33.296
	- Kreditsumme Rückerwerb (Z.2 + Summe Z.13-Z.16)		17.475	305.813		34.950	279.600
G. Kreditkosten für Rückkauf (ursprgl. Verkaufswert, 20 J. Laufzeit, Zinssatz 3%)							
17	Zinszahlungen über 20 Jahre		5.785	101.235		11.570	92.557
18	Einkommensteuer/SolZ-Ersparnis (auf Zins)	30%	-	1.735	30%	-	3.471
19	Jährliche Kreditzahlung (inkl. Tilgung)		1.163	20.352		2.326	18.608
H. Kosten des SLB und Rückkaufs der LF nach Kredittilgung für Rückkauf							
	- insgesamt (über 26 Jahre)		7.452	130.415		12.261	98.086
	- pro Jahr (über 26 Jahre)		287	5.016		472	3.773
I. Berechnung der Zinsrate auf akquirierte Finanzmittel							
20	Kredit/Darlehen (B insgesamt)			225.000			226.000
21	Zinszahlungen (Kosten) insgesamt (H insgesamt)			130.415			98.086
22	Dauer (Jahre)			26			26
23	Monatliche Zahlung			1.139			1.039
24	Zinssatz ('break-even')*			3,82%			2,95%

* Der Zinssatz entspricht der Summe der Kosten des SLB und des Rückerwerbs der Flächen (nach Steuern) umgerechnet auf ein zu Beginn aufgenommenes Annuitätendarlehen mit einer Laufzeit von 26 Jahren

Quelle: Eigene Berechnung; Annahmen basieren weitgehend auf Literaturrecherche und Experteninterviews.

SLB: Die Kosten des SLB über eine LSLG setzen sich zusammen aus dem Steuereffekt im Zusammenhang mit Buchgewinnen beim Flächenverkauf (steuerliche Belastung) und aus den laufenden Pachtkosten (steuerliche Entlastung). Die Steuerbelastung liegt beim Ost-Unternehmen bei insgesamt 37.500 Euro bzw. – bezogen auf die verkauften 17,5 ha LF – bei 2.143 Euro pro Hektar LF. Bei einer Pachtdauer von sechs Jahren ergibt sich daraus eine Belastung je Hektar und Jahr in Höhe

von 357 Euro. Hinzu kommen die Pachtausgaben, die mit jährlich 2,0 % des Kaufpreises (ohne Nebenkosten) kalkuliert werden (Z.10). Diese Ausgaben reduzieren sich um den Steuereffekt, der aus den Pachtausgaben bzw. den zusätzlichen Betriebsausgaben resultiert (Z.12). Unter Berücksichtigung der Steuer liegt die jährliche Belastung beim Ost-Unternehmen 210 Euro je Hektar LF. Das West-Unternehmen spart außerdem die Grundsteuer, die im früheren Bundesgebiet von den Bodeneigentümern zu zahlen ist. Effektiv beträgt die steuerbereinigte Pacht beim West-Betrieb 402 Euro je Hektar LF.

Innerhalb der hier unterstellten maximal sechs Jahre dauernden Phase der Konsolidierung ergeben sich für das Ost-Unternehmen somit insgesamt Kosten in Höhe von jährlich 567 Euro je Hektar LF (Z.D). Der entsprechende Wert beim West-Unternehmen liegt – vor allem wegen der höheren kaufwertbezogenen Pacht – bei 694 Euro. Diese Werte variieren in Abhängigkeit vom unterstellten Steuersatz und Pachtzinssatz. Die Steuersätze des Ost- und Westunternehmens sind nach der unterschiedlichen Besteuerung des Veräußerungsgewinns in den Folgejahren gleich hoch (30 %)

Rückkauf: Steuerlich sind die Verwaltungskosten der LSLG (bzw. Maklergebühren) und die Grunderwerbsteuer vollständig den Anschaffungskosten zuzurechnen, da sie ausschließlich in Zusammenhang mit dem Erwerb des Eigentums stehen. Sie haben daher keine Auswirkung auf die Steuerbelastung. Die Steuerbelastung bzw. -entlastung durch Zinszahlungen durch die Kreditaufnahme im Zusammenhang mit dem Rückkauf wird mit einem Steuersatz von einheitlich 30 % berechnet (Z.18). Es wird angenommen, dass das zu versteuernde Einkommen nach Überwindung der Krise beim Ost- und West-Betrieb gleich hoch ist. Der Rückkauf erfolgt in der Modellbetrachtung zu 100 % über ein 20 Jahre laufendes Annuitätendarlehen, das mit 3 % verzinst wird.⁶⁸ Je nach Bonität und Sicherungsklasse können die Zinssätze um zwei bis drei Prozentpunkte variieren (LR, 2014).

Bei diesen Annahmen ergibt die Modellkalkulation für das Ost-Unternehmen Kosten für SLB (Steuern und Pacht) sowie späterem Rückkauf (Transaktionskosten und Kreditzinsen) in Höhe von jährlich 287 Euro pro Hektar für den Ost-Betrieb bzw. 472 Euro für den West-Betrieb (Z.H).

Dieser Aufwand bzw. die Variante SLB mit Rückkauf ist als vorzüglich anzusehen, wenn die Betriebe in der Ausgangssituation kein (Annuitäten-)Darlehen zum Zinssatz von max. 3,82 % beim Ost-Unternehmen bzw. max. 2,95 % beim West-Unternehmen erhalten können („break-even“).

Die im Beispiel enthaltenen Kostenansätze des SLB und Bodenruckerwerbs dürften die wesentlichen Kostenbestandteile abbilden, wenngleich keine Vollständigkeit aller in der Realität auftretenden Kostenpositionen unterstellt wird.

⁶⁸ Entspricht in etwa der Bonität BBB mit Besicherungsklasse 2 sowie langjähriger Zinsbindung (20 Jahre) nach dem System der Landwirtschaftlichen Rentenbank.

Wenn die wesentlichen Einflussfaktoren Zinssatz, Steuersatz und Kreditlaufzeit variiert werden, ergeben sich folgende Effekte auf den ‚break-even‘-Zinssatz (‚beZ‘) (siehe Tabelle 7.2):

- **Besteuerung:** Die Variation des ESt-Satzes zwischen 20 % und 40 % führt c. p. nur zu einer relativ geringen Veränderung des ‚beZ‘ von 3,67 % (bei 20 % ESt-Satz) und 4,00 % (bei 40 % ESt-Satz). Zu beachten ist, dass ein höherer Steuersatz je nach Höhe des Veräußerungsgewinns (Belastung) oder Pachtrendite und Kreditzins (Entlastung) auch neutral oder sogar reduzierend auf den ‚beZ‘ wirken kann.
- **Kreditlaufzeit bei Rückkauf:** Die Referenz liegt bei 20 Jahren. Eine Erhöhung der Kreditlaufzeit auf bis zu 40 Jahre, die bei Bodenkäufen nicht unüblich ist, verringert beim Ost-Betrieb den ‚break-even‘-Zinssatz von 3,82 auf 3,30 %.
- **Darlehenszins:** Stärker reagiert der ‚break-even‘-Zinssatz bei einer Veränderung des Darlehenszinssatzes. Bei einer Erhöhung der Referenz von 3,0 % auf 4,0 % steigt der ‚beZ‘ auf 4,49 %, während ein niedrigerer Kreditzins von 2,0 % oder 1,0 % den ‚beZ‘ auf 3,17 bzw. 2,51 % absenkt.
- **Pachtrendite:** Die Höhe der Pachtrendite hat aufgrund der kurzen Laufzeit der Pachtung nur einen geringen Einfluss auf den ‚beZ‘.

Tabelle 7.2: ‚Break-even‘-Zinssatz bei Variation ausgewählter Faktoren für das Beispiel SLB mit einer Landsiedlungs-/Landgesellschaft bei landwirtschaftlichen Unternehmen mit Liquiditätsproblemen (Ost-Betrieb)

Variationsfaktor	Variationsbereich				
Darlehen: Laufzeit (Jahre) *	20 J	25 J	30 J	35 J	40 J
<i>break-even‘-Zins</i>	3,82%	3,62%	3,49%	3,38%	3,30%
Darlehen: Zinssatz (%)	1,00%	2,00%	3,00%	4,00%	5,00%
<i>break-even‘-Zins</i>	2,51%	3,17%	3,82%	4,49%	5,17%
Einkommensteuersatz (%)	20%	25%	30%	35%	40%
<i>break-even‘-Zins</i>	3,67%	3,74%	3,82%	3,91%	4,00%
Pachtrendite (%)	0,50%	1,00%	1,50%	2,00%	2,50%
<i>break-even‘-Zins</i>	3,40%	3,54%	3,68%	3,82%	3,97%

Quelle: Eigene Berechnung; Annahmen basieren weitgehend auf Literaturrecherche und Experteninterviews.

Nach diesem ausführlich dargestellten ersten Beispiel werden nun noch drei weitere kalkulierte Modelle dargestellt:

- **Beispiel 2:** Landwirtschaftliche Unternehmen, die SLB mit LSLG (und Rückkaufoption) zur Finanzierung von umfangreichen Investitionen nutzen.
- **Beispiel 3:** Landwirtschaftliche Unternehmen, die SLB mit Privatinvestoren (freier Markt) zur Finanzierung von Liquiditätsengpässen nutzen.
- **Beispiel 4:** Landwirtschaftliche Unternehmen, die SLB mit Privatinvestoren (freier Markt) zur Finanzierung von umfangreichen Investitionen nutzen.

Beispiel 2: SLB mit umfangreichem Finanzmittelbedarf zur Realisierung von Investitionen – Umsetzung mit LSLG

Besonderheit: Eine Rückkaufoption ist innerhalb von sechs Jahren realisierbar.

Fallbeschreibung:

Bei diesem Beispiel handelt es sich um ein größeres Modellunternehmen in Form einer juristischen Person, das 900.000 Euro liquide Mittel benötigt, um eine umfangreiche Investition (z. B. Stallbau) zu finanzieren (siehe Tabelle 7.3). Die angenommenen Verkaufs- und Buchwerte entsprechen denen im Beispiel 1. Da der Veräußerungsgewinn aus dem Bodenverkauf in eine Rücklage gemäß § 6b EStG eingestellt und im Zusammenhang mit der Investition vollständig aufgelöst wird, fällt keine Steuer auf den Veräußerungsgewinn an (Z.7). Folglich stehen die durch Verkauf erzielten Erlöse voll als liquide Mittel zur Verfügung.

Der gewinnbezogene Steuersatz (Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer, SolZ) wird auf 30 % festgelegt. Die Pachtrendite beträgt wie im Beispiel 1 wieder 2 % des Verkaufspreises. Die veräußerten Flächen werden vollständig zurückgepachtet. Die Pachtaufwendungen werden als Betriebsausgaben geltend gemacht und führen zu einer Steuerentlastung in Höhe von 30 %.⁶⁹ Effektiv, d. h. nach Steuern, liegen die Pachtaufwendungen pro Hektar bei 210 Euro (Ost) bzw. 402 Euro (West) (Z.14).

Die veräußerten Flächen werden nach sechs Jahren zum ursprünglichen Verkaufswert zurückgekauft. Die reinen Transaktionskosten umfassen wiederum die zweifache Grunderwerbsteuer (2*5 %), die Notar- und Gerichtskosten (2*1,5 %) sowie eine Verwaltungskostenpauschale der LSLG (3,5 %)⁷⁰. Zur Finanzierung des Rückkaufs wird ein Annuitätendarlehen zu einem Zinssatz von 3,0 % (monatlich, nachschüssig) aufgenommen (Z.19). Dies führt zu einer jährlichen Ratenzahlung von knapp 70.000 Euro (Z.22). Bei einer Kalkulation der Gesamtkosten (einschließlich Steuerentlastung) resultiert eine ‚break-even‘-Zinsrate von 3,68 % (Ost) bzw. 3,36 % (West). Dies bedeutet, dass

⁶⁹ Eine Belastung von rund 30 % resultiert aus Körperschaftsteuer (KSt, 15 %), Solidaritätszuschlag (SolZ 5,5 % auf KSt) und Gewerbesteuer (14% bei 3,5 % Steuermesszahl und 400 % Hebesatz).

⁷⁰ Die Höhe der Verwaltungskosten variiert bei den jeweiligen LSLG.

ein Kredit zu günstigeren Konditionen zur Finanzierung der umfangreichen Investition die vorteilhafte Handlungsalternative gewesen wäre. Unternehmen dagegen, die sich zum Investitionszeitpunkt nur zu höheren Zinsen finanzieren können, können rein kalkulatorisch vom SLB-Angebot der LSLG profitieren.

Tabelle 7.3: *Beispiel 2:* Kalkulation der Effekte von SLB mit einer Landsiedlungs-/Landgesellschaft bei landwirtschaftlichen Unternehmen mit Investitionsabsichten im regionalen Vergleich (Ost – West)

Zeile (Z)	Ertrag-/Kostenkategorie	Ost-Unternehmen			West-Unternehmen		
		Annahmen	€/ha LF	€, gesamt	Annahmen	€/ha LF	€, gesamt
1	Veräußerte Fläche (ha)	60			30		
2	Verkaufspreis (Basis 2015)		15.000	900.000		30.000	900.000
3	Buchwert (Bilanz)		5.000	300.000		15.000	450.000
4	Veräußerungsgewinn (Z1 - Z2)		10.000	600.000		15.000	450.000
5	Einstellung in 6b-Rücklage		10.000	600.000		15.000	450.000
6	Versteuerbares Einkommen (aus Bodenverkauf)		-	-		-	-
A. Kosten des Verkaufs:							
7	Einkommensteuer (bezogen auf Z5)	30%	-	-	30%	-	-
8	Gewerbsteuer / Umsatzsteuer		-	-		-	-
9	Grunderwerbsteuer		-	-		-	-
B. Verfügbare liquide Mittel (nach Steuer)			15.000	900.000	30.000	900.000	
C. Zusätzliche Kosten des SLB (über 6 Jahre)							
10	Pacht (über 6 Jahre)	6*2%	1.800	108.000	6*2%	3.600	108.000
11	Grundsteuer A	18 €/ha	-	-	18 €/ha	- 108	- 3.240
12	Einkommensteuer +SolZ (bezogen auf Z10)	30%	- 540	- 32.400	30%	- 1.080	- 32.400
D. Kosten des SLBs über 6 Jahre (ohne Rückkauf)							
13	- insgesamt		1.260	75.600		2.412	72.360
14	- pro Jahr		210	12.600		402	12.060
E. Kosten des Rückerwerbs der LF (im Jahr 6)							
15	Preissteigerung (Rückkauf zum Verkaufspreis)	0%	-	-	0%	-	-
16	Grunderwerbsteuer	2*5.0%	1.500	90.000	2*5.0%	3.000	90.000
17	Notarielle Beurkundung + Eintragung Grundbuch	2*1.5%	450	27.000	2*1.5%	900	27.000
18	Verwaltungskosten/Risikoaufschlag	3,50%	525	31.500	3,5%	1.050	31.500
F. Kredit für Rückerwerb (Kaufpreis + Nebenkosten)							
19	- Kreditsumme Rückerwerb (Z2 + Summe Z15-Z18)		17.475	1.048.500		34.950	1.048.500
G. Kreditkosten für Rückkauf (ursprgl. Verkaufswert, 20 J. Laufzeit, Zinssatz 3%)							
20	Zinszahlungen über 20 Jahre		5.785	347.089		11.570	347.089
21	Einkommensteuer Ersparnis (auf Zins)	30%	- 1.735	- 104.127	30%	- 3.471	- 104.127
22	Jährliche Kreditzahlung (inkl. Tilgung)		1.163	69.779		2.326	69.779
H. Kosten des SLB und Rückkaufs der LF nach Kredittilgung für Rückkauf							
23	- SLB (C) + Zins + Steuer (G) (über 26 Jahre)		5.309	318.562		10.511	315.322
24	- Steuerzahlung aus Auflösung der § 6b-Rücklage	30%	3.000	180.000	30%	4.500	135.000
25	- pro Jahr (über 26 Jahre)		320	19.175		577	17.320
I. Berechnung der Zinsrate auf akquirierte Finanzmittel							
26	Kredit/Darlehen (B insgesamt)			900.000			900.000
27	Zinszahlungen (Kosten) insgesamt (H insgesamt)			498.562			450.322
28	Dauer			26			30
29	Monatliche Zahlung			4.483			4.328
30	Zinssatz ('break-even')*			3,68%			3,36%

* Der Zinssatz entspricht der Summe der Kosten des SLB und des Rückerwerbs der Flächen (nach Steuern) umgerechnet auf ein zu Beginn aufgenommenes Annuitätendarlehen mit einer Laufzeit von 26 Jahren

Quelle: Eigene Berechnung; Annahmen basieren weitgehend auf Literaturrecherche und Experteninterviews.

Bezüglich der § 6b-Rücklagenbildung (600.000 Euro bzw. 450.000 Euro) ist anzumerken, dass diese Rücklage bei der Übertragung auf eine Investition die Abschreibungen in den Folgejahren entsprechend kürzt, so dass die Steuerbelastung im Vergleich zur Referenz (ohne 6b-Rücklage) dann insgesamt – bei gleichem Steuersatz – höher ausfällt.

Beispiel 3: SLB über den freien Bodenmarkt – kleinerer Finanzmittelbedarf

Fallbeschreibung:

Dieses Beispiel bezieht sich wieder auf „Unternehmen mit kleineren Liquiditätsproblemen“ (vgl. Beispiel 1). Neu sind bei diesem Beispiel folgende Aspekte:

- Die Flächentransaktion erfolgt über den freien Markt anstelle einer LSLG. Dadurch kann ein etwas höherer Verkaufspreis (Höchstgebot, möglicherweise durch Investoren) realisiert werden. Im Modell wird ein Aufschlag von 20 % angenommen.
- Der Verkaufserlös wird für Schuldentilgung verwendet; wegen der voraussichtlichen Unmöglichkeit einer Reinvestition in Immobilien innerhalb der folgenden sechs Jahre wird keine § 6b-Rücklage gebildet.
- Ein Rückkauf der veräußerten Flächen dürfte in der Regel nicht möglich sein, so dass bei einem späteren Flächenkauf andere Flächen erworben werden, die – unter Berücksichtigung der Bodenpreisentwicklung der vergangenen Jahre – nur zu einem deutlich höheren Preis zu kaufen sind. Die Preissteigerung wird beim Erwerb nach 20 Jahren mit 30 % (Ost) bzw. 20 % (West) im Vergleich zum ursprünglichen Verkaufspreis im Ausgangsjahr (t_0) angenommen.
- Die Maklerprovision (Courtage) beträgt in der Regel 3 bis 5 % der Kaufsumme (Meier, 2013). Für die Maklerprovision gilt – anders als seit 2015 bei Wohnraumvermietungen – nicht das „Bestellerprinzip“, so dass die Zurechnung zum Käufer und Verkäufer individuell vorgenommen werden kann.

Die Finanzierung des Flächenkaufs (einschließlich der Nebenkosten) erfolgt über ein 20-jähriges Annuitätendarlehen zu einem Zinssatz von 3 %. Der ‚break-even‘-Zinssatz wird daher über einen Zeitraum von insgesamt 40 Jahren errechnet.

Die aufgelaufenen Gesamtausgaben (unter Berücksichtigung der steuerlichen Vorteile) führen dazu (siehe Tabelle 7.4), dass das Äquivalent zum Flächenverkauf in einer Kreditaufnahme zu einem Zins von 7,45 % (Ost) bzw. 6,63 % (West) möglich wäre (Z.31). Falls das Unternehmen mit Liquiditätsproblemen diese jedoch wegen mangelndem oder sogar gänzlich fehlendem Zugang zum Kreditmarkt nicht durch Kreditaufnahme lösen kann, bleibt nur der Flächenverkauf mit der vagen Aussicht auf eine spätere Reinvestition in Agrarflächen.

Die Höhe des Anstiegs der Bodenkaufpreise wirkt sich auf den ‚break-even‘-Zinssatz in der Weise aus, dass ein geringerer Anstieg oder sogar Rückgang der Kaufpreise den Zinssatz tendenziell verringert. Zum Beispiel variiert der resultierende Zinssatz im Fall des Ost-Unternehmens bei Preissteigerungen von 0 bis 50 % zwischen 6,24 und 8,16 %.

Der Vorteil der höheren Verkaufspreise zu Beginn (+20 %) wird mittel- bis langfristig mit hohen Finanzierungskosten „erkauft“. Alternativ könnte das Unternehmen versuchen, die Flächen weiter langfristig zu pachten, was jedoch angesichts der Wettbewerbsbedingungen auf dem Pachtmarkt ein hohes Risiko darstellt.

Tabelle 7.4: *Beispiel 3:* Kalkulation der Effekte von SLB im freien Markt bei landwirtschaftlichen Unternehmen mit Liquiditätsproblemen im regionalen Vergleich (Ost – West)

Zeile (Z)	Ertrag-/Kostenkategorie	Ost-Unternehmen			West-Unternehmen		
		Annahmen	€/ha LF	€, gesamt	Annahmen	€/ha LF	€, gesamt
1	Veräußerte Fläche (ha LF)	15			7		
2	Verkaufspreis (Basis 2015)		18.000	270.000		36.000	252.000
3	Buchwert (Bilanz)		5.000	75.000		15.000	105.000
4	Veräußerungsgewinn (Zeile 2 - 3)		13.000	195.000		18.375	147.000
5	Verlust(-vortrag) (letzte Jahre + lfd. Jahr)		3.333	50.000		6.250	50.000
6	Zu versteuerndes Einkommen (aus Bodenverkauf)		9.667	145.000		12.125	97.000
A. Kosten des Verkaufs:							
7	Einkommensteuer + SolZ (bezogen auf Z.6)	35%	3.383	50.750	35%	4.244	33.950
8	Gewerbsteuer / Umsatzsteuer		-	-		-	-
9	Grunderwerbsteuer		-	-		-	-
B. Verfügbare liquide Mittel (nach Verkauf, Steuer)			14.617	219.250	27.256	218.050	
C. Zusätzliche Kosten des SLB (über 20 Jahre)							
10	Pacht (über 20 Jahre)	20*2%	2.070	124.200	20*2%	4.200	126.000
11	Grundsteuer A		-	-	18 €/ha	- 360	- 10.800
12	Einkommensteuer +SolZ (bezogen auf Z.10)	30%	- 2.484	- 37.260	30%	- 4.725	- 37.800
D. Kosten des SLB über 20 Jahre (ohne Rückkauf)							
13	- insgesamt		9.179	137.690		13.919	111.350
14	- pro Jahr		1.530	22.948		2.320	18.558
E. Kosten des Rückerwerbs der LF (im Jahr 21)							
15	Preissteigerung (Rückkauf zum Verkaufspreis)	30%	1.350	81.000	20%	1.680	50.400
16	Grunderwerbsteuer	5%	293	17.550	5%	504	15.120
17	Notarielle Beurkundung + Eintragung Grundbuch	1,5%	88	5.265	1,5%	151	4.536
18	Maklerprovision	3,50%	205	12.285	3,50%	353	10.584
19	Einkommensteuer +SolZ (bezogen auf Z.18)	30%	- 61	- 3.686	30%	- 53	- 3.175
F. Kredit für Rückerwerb (Kaufpreis + Nebenkosten)							
20	Kreditsumme Rückerwerb (Z.2 + Summe Z.15-Z.18)		24.921	373.815		40.257	322.056
G. Kosten des Bankkredits für den Rückkauf (20 Jahre, 3% Zins) **							
21	Höhe des Kredits			373.815			322.056
22	Zinszahlungen über 20 Jahre		8.250	123.746		13.327	106.612
23	Einkommensteuer Ersparnis (auf Zinszahlungen)	30%	- 2.475	- 37.124	30%	- 3.998	- 31.984
24	Jährliche Kreditzahlung (inkl. Tilgung)		1.312	19.687		2.241	17.931
H. Kosten des SLB und Rückkaufs der LF nach Kredittilgung für Rückkauf							
25	- insgesamt (über 40 Jahre)		31.269	469.037		50.512	404.093
26	- pro Jahr (über 40 Jahre)		782	11.726		1.263	10.102
I. Berechnung der Zinsrate auf akquirierte Finanzmittel							
27	Kredit/Darlehen (B insgesamt)			219.250			218.050
28	Zinszahlungen (Kosten) insgesamt (H insgesamt)			469.037			404.093
29	Dauer (Jahre)			40			40
30	Monatliche Zahlung			1.434			1.296
31	Zinssatz ('break-even')*			7,45%			6,63%

* Der Zinssatz entspricht der Summe der Kosten des SLB und des Rückerwerbs der Flächen (nach Steuern) umgerechnet auf ein zu Beginn aufgenommenes Annuitätendarlehen mit einer Laufzeit von 40 Jahren

Quelle: Eigene Berechnung; Annahmen basieren weitgehend auf Literaturrecherche und Experteninterviews.

Alternativ könnte das Unternehmen während oder nach der 20-jährigen Pacht der veräußerten Flächen – in Abhängigkeit vom Angebot auf dem Flächenmarkt und von den eigenen Finanzierungsmöglichkeiten – sukzessive andere Flächen erwerben. Diese Flächen könnten durch Eigenmittel finanziert werden, wenn entsprechend Gewinne erwirtschaftet und für Unternehmensinvestitionen zurückgelegt wurden. Auch wäre es denkbar, dass das landwirtschaftliche Unternehmen bei einem attraktiven Kaufangebot auf dem Bodenmarkt (z. B. zur Flächenarrondierung im Unternehmen) anstelle einer baulichen Investition auch Flächen zukaufen könnte; die Finanzierung könnte durch den Verkauf von eigenen und für das Unternehmen weniger attraktiven Flächen ermöglicht werden. Wenn die Verkaufsflächen über SLB weiter genutzt werden könnten, wäre insgesamt für das Unternehmen ein Flächenwachstum bei gleichzeitiger Verbesserung der Flächen- und Betriebsstruktur möglich.

Zu Beispiel 4: SLB über den freien Bodenmarkt – größerer Finanzmittelbedarf zur Finanzierung von Investitionen

Fallbeschreibung:

Im vierten Beispiel (siehe Tabelle 7.5) handelt es sich wieder um ein Unternehmen, das Liquidität für eine geplante umfangreiche Investition benötigt. Der Finanzmittelbedarf beträgt 1,08 Mio. Euro für die Errichtung eines neuen Stalles (z. B.). Der Veräußerungsgewinn wird in eine § 6b-Rücklage eingestellt und für bauliche Investitionen „aktiviert“, d. h. diese wird mit einem entsprechend geringeren Wert gebucht. Damit wird die Rücklage über die Abschreibungsdauer des Stalles (z. B. 20 Jahre) aufgelöst, was zu entsprechenden Steuerbelastungen führt. Der Verkaufspreis über einen Makler wird wieder etwas höher angenommen (+20 %) als bei einer Transaktion über eine LSLG (Z.2).

Es wird angenommen, dass der Kaufpreis beim Rückkauf der Flächen nach 20 Jahren um 30 % im Osten bzw. 20 % im Westen über dem ursprünglichen Verkaufspreis liegt, d. h. der Bodenmarkt tendiert preislich weiter nach oben (Z.15). Ein vorheriger Rückerwerb ist wegen der finanziellen Lage des Unternehmens nicht möglich. Beim Rückkauf wird davon ausgegangen, dass die erworbenen Flächen in der Güte bzw. Nützlichkeit (Lage, Bodenqualität etc.) in etwa derjenigen der ursprünglich verkauften Flächen entsprechen. Der Rückkauf wird zu 100 % über Fremdkapital finanziert. Dies wäre denkbar, wenn das Unternehmen die generierten bzw. verfügbaren Eigenmittel in andere lukrative Investitionen lenken würde und die Fremdfinanzierung zu günstigen Konditionen (hier 3 %) möglich wäre.

Im Ergebnis zeigt das Kalkulationsbeispiel (siehe Tabelle 7.5), dass eine Kreditaufnahme bei Zinssätzen von weniger als 6,3 % (Ost) bzw. 5,9 % (West) vorteilhafter gewesen wäre als der Verkauf der Flächen.

Die Annahme eines die Preise treibenden „Bullenmarktes“ über die nächsten 20 Jahre kann zwar durch Flächenverbrauch infolge von Bautätigkeit, steigende Nachfrage nach Nahrungsmitteln bei wachsender Weltbevölkerung und Bereitstellung von Flächen für Umwelt und Naturschutz

begründet werden. Es könnte aber aufgrund von (weiteren) Beschränkungen der Bodennutzung (z. B. Düngerecht, Tierbesatzobergrenze, Pflanzenschutzmitteleinsatz) auch zu einer Verringerung der Bodenpreise im Vergleich zum aktuell stark angestiegenen Preisniveau kommen.

Tabelle 7.5: *Beispiel 4: Kalkulation der Effekte von SLB im freien Markt bei landwirtschaftlichen Unternehmen mit Investitionsabsichten im regionalen Vergleich (Ost – West)*

Zeile (Z)	Ertrag-/Kostenkategorie	Ost-Unternehmen			West-Unternehmen		
		Annahmen	€/ha LF	€, gesamt	Annahmen	€/ha LF	€, gesamt
1	Veräußerte Fläche (ha LF)	60			30		
2	Verkaufspreis (Basis 2015)		18.000	1.080.000		36.000	1.080.000
3	Buchwert (Bilanz)		5.000	300.000		15.000	450.000
4	Veräußerungsgewinn (Z.2 - Z.3)		13.000	780.000		21.000	630.000
5	Einstellung in § 6b-Rücklage		13.000	780.000		21.000	630.000
6	Zu versteuerndes Einkommen (aus Bodenverkauf)		-	-		-	-
A. Kosten des Verkaufs:							
7	Einkommensteuer + SolZ (bezogen auf Z.5)	30%	0	0	30%	0	0
8	Gewerbsteuer / Umsatzsteuer		-	-		-	-
9	Grunderwerbsteuer		-	-		-	-
B. Verfügbare liquide Mittel (nach Verkauf, Steuer)							
			18.000	1.080.000		36.000	1.080.000
C. Zusätzliche Kosten des SLB (über 20 Jahre)							
10	Pacht (über 20 Jahre)	20*2%	7.200	432.000	20*2%	14.400	432.000
11	Grundsteuer A		-	-	18 €/ha	- 360	- 10.800
12	Einkommensteuer +SolZ (bezogen auf Z.10)	30%	- 2.160	- 129.600	30%	- 4.320	- 129.600
D. Kosten des SLB über 20 Jahre (ohne Rückkauf)							
13	- insgesamt		5.040	302.400		9.720	291.600
14	- pro Jahr		840	50.400		1.620	48.600
E. Kosten des Rückerwerbs der LF (im Jahr 21)							
15	Preissteigerung (Rückkauf zum Verkaufspreis)	30%	5.400	324.000	20%	7.200	216.000
16	Grunderwerbsteuer	5%	1.170	70.200	5%	2.160	64.800
17	Notarielle Beurkundung + Eintragung Grundbuch	1,5%	351	21.060	1,5%	648	19.440
18	Maklerprovision	3,50%	819	49.140	3,50%	1.512	45.360
19	Einkommensteuer +SolZ (bezogen auf Z.18)	30%	- 246	- 14.742	30%	- 227	- 13.608
F. Kredit für Rückerwerb (Kaufpreis + Nebenkosten)							
20	Kreditsumme Rückerwerb (Z.2 + Summe Z.15-Z.18)		24.921	1.495.260		46.008	1.380.240
G. Kosten des Bankkredits für den Rückkauf (20 Jahre, 3% Zins) **							
21	Höhe des Kredits			1.495.260			1.380.240
22	Zinszahlungen über 20 Jahre		8.250	494.995		15.231	456.927
23	Einkommensteuer Ersparnis (auf Zinszahlungen)	30%	- 2.475	- 148.499	30%	- 4.569	- 137.078
24	Jährliche Kreditzahlung (inkl. Tilgung)		1.659	99.513		3.062	91.858
H. Kosten des SLB und Rückkaufs der LF nach Kredittilgung für Rückkauf							
25	- insgesamt (über 40 Jahre)		31.269	1.876.155		57.728	1.731.841
26	- pro Jahr (über 40 Jahre)		782	46.904		1.443	43.296
I. Berechnung der Zinsrate auf akquirierte Finanzmittel							
27	Kredit/Darlehen (B insgesamt)			1.080.000			1.080.000
28	Kosten insgesamt (H insgesamt)			1.876.155			1.731.841
29	Dauer (Jahre)			40			40
30	Monatliche Zahlung			6.159			5.858
31	Zinssatz ('break-even')*			6,29%			5,86%

* Der Zinssatz entspricht der Summe der Kosten des SLB und des Rückerwerbs der Flächen (nach Steuern) umgerechnet auf ein zu Beginn aufgenommenes Annuitätendarlehen mit einer Laufzeit von 40 Jahren

Quelle: Eigene Berechnung; Annahmen basieren weitgehend auf Literaturrecherche und Experteninterviews.

7.2 Zusammenfassung der Kalkulationsergebnisse

Die hier vorgestellten Kalkulationsbeispiele ergeben lediglich Anhaltspunkte zur ökonomischen Wirkung der Inanspruchnahme von SLB mit späterem Rückkauf aus Sicht der landwirtschaftlichen Unternehmen (Verkäufer). Die jeweiligen Konstellationen in der Praxis sind wesentlich vielfältiger, so dass zahlreiche weitere Faktoren die Entscheidungskalküle der Unternehmen beeinflussen dürften. Vor allem strategische Aspekte im Hinblick auf die Unternehmensentwicklung und deren Beeinflussung durch Flächeneigentum können hier nicht berücksichtigt werden. Unterschiedliche Risikodispositionen und individuelle Risikoeinstellungen sowie die regionalen aktuellen und künftig erwarteten Marktverhältnisse tragen zusätzlich zur Komplexität der Fragestellung bei.

Die Kosten von SLB im Zusammenhang mit Rückkauf hängen in hohem Maße von den gemachten Annahmen bezüglich der Buchgewinne, Steuersätze, Zinssätze, Pachtrendite und Rückkaufpreise bzw. Entwicklung der Bodenmärkte und der künftigen Bodenkauf- und -pachtpreise ab. Unter den hier gemachten Annahmen resultieren aus den Kalkulationen ‚break-even‘-Zinssätze (‚beZ‘) 3,4 % und 7,5 %. Dies bedeutet, dass ein Kredit zu diesem Zinssatz anstelle der Nutzung von SLB mit Rückkauf ökonomisch bzw. kalkulatorisch gleichwertig wäre. Hohe ‚beZ‘ ergeben sich vor allem, wenn der Rückkaufwert deutlich über dem Verkaufswert liegt. Dies heißt, dass sich landwirtschaftliche Unternehmen gegenwärtig in den meisten Fällen günstiger über Bankdarlehen finanzieren könnten, sofern sie über ein gutes Rating verfügen.

Die Kapitalbeschaffung über SLB ist angesichts der gegenwärtigen Kapitalmarktzinsen relativ teuer. Die Vielschichtigkeit der Einflussfaktoren macht allerdings generelle Aussagen schwierig. Folgende Zusammenhänge bezüglich der Kosten von SLB (und Rückkauf) bzw. der durch SLB erzielten liquiden Mittel können festgehalten werden:

- Je größer die stillen Reserven (Differenz zwischen Buchwert und Veräußerungspreis) der landwirtschaftlichen Flächen in der Bilanz sind, desto lukrativer ist c. p. eine Veräußerung zur Liquiditätsbeschaffung im Vergleich zur Kreditaufnahme.
- Je höher der Veräußerungsgewinn aus dem Flächenverkauf ist, desto höher sind c. p. das zu versteuernde Einkommen und mithin die Steuerbelastung.
- Je höher die Verlustvorträge sind, desto niedriger werden Veräußerungsgewinne besteuert. Andererseits gehen diese (unbegrenzt vortragbaren) Verlustvorträge für die Kompensation anderer Gewinne verloren.
- Je höher der angenommene Zinssatz für Fremdkapital bzw. je ungünstiger das Rating des Unternehmens ist, desto teurer wird SLB mit Rückkauf bzw. der kostengleiche Kredit.
- Je kürzer die Laufzeit des Kredites ist, desto höher ist der resultierende ‚beZ‘.
- Je größer die zu tragende Preissteigerung zwischen Flächenverkauf und Rückerwerb ist, desto höher könnte der Zinssatz bei der Alternative „Aufnahme eines Kredites“ zur Schließung der Liquiditätslücke sein.

- Je höher die Pachtrendite angenommen wird, desto teurer kann der alternativ aufzunehmende Kredit sein.
- Je günstiger die alten Flächen im Vergleich zu den neuen Flächen liegen (ansonsten gleiche Qualität) bzw. je höher der Arrondierungsvorteil, desto höher sind die Kosten(-nachteile) der neu zu erwerbenden Flächen und desto höher ist der ‚beZ‘.

Die Höhe der Steuerbelastung hängt bei natürlichen Personen von den individuellen Verhältnissen (Familienstand, weitere Einkünfte/Verluste aus anderen Einkunftsarten etc.) ab. Außerdem können Gestaltungsspielräume (z. B. Verteilung auf mehrere Jahre, 6b-Rücklage) genutzt werden.

Viele und im Einzelfall besonders relevante Aspekte können in den Kalkulationen nicht oder nur unzureichend abgebildet werden. Folgende Aspekte bzw. Diskussionspunkte sind zu ergänzen:

- Die insgesamt knappe Bodenverfügbarkeit und die Preisentwicklung der letzten zehn Jahre dürfte vor allem im früheren Bundesgebiet bei den meisten Landwirten nur im Notfall dazu führen, bei Liquiditätsengpässen Flächen zu veräußern, weil die spätere Flächensicherung durch (Rück-)Kauf sehr unsicher und teuer sein dürfte.
- Vor allem in den neuen Bundesländern dürfte die einzelbetriebliche Entscheidung für oder gegen die Nutzung von SLB mehr von strategischen Überlegungen der landwirtschaftlichen Unternehmen und von Entwicklungen am Bodenmarkt als von betriebswirtschaftlichen Kalkülen beeinflusst werden.
- Eine weitere Pachtung von Flächen im Anschluss an den Bodenverkauf ist kalkulatorisch bei Verfügbarkeit von Pachtland und möglichen langfristigen Pachtverträgen unter den gegebenen Annahmen (2 % Pachtrendite) die günstigste Variante. Angesichts der aktuellen Pachtpreise bei Neuabschlüssen dürfte allerdings eine Strategie, die allein auf Pachtflächen aufbaut, mit hohen Betriebsrisiken verbunden sein.

Besonderheiten, die sich aus Finanzierungsbedarfen im Zusammenhang mit Unternehmensnachfolgen, Flächenwachstum, geplanten Betriebsaufgaben oder anderen Umständen ergeben, wären im Einzelfall zu kalkulieren. In der Praxis dürften Investitionen oder Flächenkäufe häufig sukzessive erfolgen und von vielen unternehmens- oder familienspezifischen Bedingungen geprägt sein, so dass Standardempfehlungen wenig hilfreich sind.

8 Schlussfolgerungen

Die in den letzten Jahren gehäuft aufgetretenen Liquiditätsprobleme vieler Unternehmen in der deutschen Landwirtschaft (Bedarf) sowie das Anlageinteresse in Boden seitens nichtlandwirtschaftlicher Investoren (Angebot) haben Boden-SLB als Finanzierungsinstrument etwas in den Fokus gerückt. Dennoch ist die Relevanz von SLB in der Landwirtschaft bislang gering. Dies dürfte sich auch künftig nur wenig ändern, wenngleich vor allem die befragten Experten in den neuen Bundesländern im Zusammenhang mit Unternehmensnachfolgen und Investitionen zur Unternehmensentwicklung gewisse Zuwächse erwarten. Neuere Ansätze zur Generierung von Investitionskapital für Bodenkäufe (z. B. Crowdfunding-Ansätze, BioBoden Genossenschaft eG) mit oder ohne eigene Bewirtschaftungsabsicht dürften zwar wachsen, aber auch weiterhin ohne größere Bedeutung auf das Flächeneigentum in der Landwirtschaft bleiben.

Angesichts dieser Aussicht ist dennoch festzustellen, dass SLB bei landwirtschaftlichen Flächen für landwirtschaftliche Unternehmen ein geeignetes Instrument sein kann, um kurzfristig und relativ unbürokratisch Liquiditätsengpässe zu bewältigen. Darüber hinaus können durch die Nutzung von stillen Reserven auch die Bilanzstruktur, relevante betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und mithin das Rating bei der Bank verbessert werden. Die Vorzüglichkeit des SLB ist allerdings von vielen Einflussfaktoren abhängig: Beseitigung einer existierenden akuten Notlage oder Finanzierung von geplanten Investitionen, langfristige Weiterbewirtschaftung oder mittelfristige Aufgabe des Betriebs, Wettbewerbssituation auf dem regionalen Bodenmarkt etc.

SLB erweitert die Finanzierungsmöglichkeiten der landwirtschaftlichen Unternehmen um ein unbürokratisches und schnell umsetzbares Instrument, das keiner aufwändigen Bankenprüfung unterliegt. Bei hohen stillen Reserven im Bodenvermögen, einer steuerlich günstigen Behandlung von Veräußerungsgewinnen und der Verwendung der Erlöse für die Abwendung einer Illiquidität bzw. für den Erwerb von günstig angebotenen Anlagegütern (z. B. Agrarflächen) oder vielversprechenden produktiven Investitionen kann SLB betriebswirtschaftlich vorteilhaft wirken.

Im Vergleich von SLB und Bankdarlehen dürften die Darlehen für die Unternehmen einige Vorteile bei der Bereitstellung von Finanzmitteln besitzen. Sie sind für gut aufgestellte Unternehmen in aller Regel günstiger, geben Sicherheit bezüglich der Verfügbarkeit der Bewirtschaftungsflächen und schaffen eine bessere Kalkulationsgrundlage im Hinblick auf die künftigen langfristigen Bodennutzungsausgaben. Sowohl die Expertenaussagen als auch die Modellkalkulationen zeigen, dass die Vorzüglichkeit von Kreditaufnahme bzw. Nutzung von SLB sehr vielschichtig ist und von zahlreichen Einflussfaktoren abhängig ist. In den meisten Fällen dürfte eine Kreditaufnahme, sofern diese noch möglich und von der Unternehmensleitung nicht abgelehnt wird, die vorzügliche Variante der Finanzmittelbeschaffung sein. Je nach Annahme zur Entwicklung der lokalen und regionalen Wettbewerbsverhältnisse auf den landwirtschaftlichen Bodenmärkten und zur Entwicklung der Kapitalmarktzinsen kommt man zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen.

Beim Vergleich der verschiedenen SLB-Modelle dürften die SLB-Angebote der LSLG mit Rückkaufoption betriebswirtschaftlich weniger attraktiv sein als die SLB-Vermittlungen auf dem freien Markt, da auf dem freien Markt höhere Preise erzielt werden können und zusätzlich relativ lange Rückpachtperioden vereinbart werden können. Dies gewährleistet eine höhere Sicherheit der Bewirtschaftungsgrundlage als die SLB-Angebote der LSLG.

Vor dem Hintergrund, dass der betriebliche Strukturwandel in den neuen Bundesländern, aber auch im früheren Bundesgebiet aufgrund der hohen akkumulierten Vermögenswerte (insbesondere Bodenvermögen) hohe Abfindungszahlungen für ausscheidende (Familien-)Mitglieder oder (Mit-)Eigentümer verursacht, dürften künftig in vielen Fällen Vermögensliquidationen unumgänglich sein. Die Nutzung des Kapitals von Nichtlandwirten kann dazu beitragen, Unternehmen zu erhalten und weiterzuentwickeln. Die Abwehr von außerlandwirtschaftlichem Kapital beim Landerwerb könnte agrarstrukturell kontraproduktiv wirken. Derzeit besteht nach Auskunft der Experten noch keine Gefahr negativer agrarstruktureller Wirkungen auf die Landwirtschaft.

Aus der vorliegenden Analyse resultiert kein konkreter politischer Handlungsbedarf. Die doppelt anfallenden Transaktionskosten bei SLB mit Rückkauf führen zu einer deutlichen Verteuerung der Beschaffung von Liquidität für landwirtschaftliche Unternehmen. Im Hinblick auf agrarstrukturelle Politikziele wäre daher zu erwägen, im Zusammenhang mit LSLG-Transaktionen die Nutzung der Rückkaufoption (z. B. innerhalb von sechs Jahren) von der Grunderwerbsteuer freizustellen.

Grundsätzlich ist es zu begrüßen, wenn in der Praxis neue Eigentums- und Beteiligungsformen entstehen und deren Wirkungen beobachtet und analysiert werden können. Bei stark negativen Entwicklungen sollte entsprechend den politischen und gesellschaftlichen Zielen gegengesteuert bzw. reguliert werden. Zu beachten ist dabei folgendes: Landwirtschaft ist ein Sektor, in dem überwiegend ein langfristiges und vielfach generationsübergreifendes Denken verbreitet ist. Folglich sind mögliche Entwicklungen der kommenden 20 bis 30 Jahre in die Erwägungen einzubeziehen, die voraussichtlich die Veräußerung oder Verpachtung bzw. den Kauf oder die Zupacht von Flächen beeinflussen werden. Derzeit sind schwerwiegende und kontrovers geführte gesellschaftliche Diskussionen im Gang, von denen weitreichende Veränderungen ausgehen können. Als Themen zu nennen sind die Auswirkungen des Klimawandels und Anpassungen daran, Einschränkungen im Zusammenhang mit Emissionsminderung, Ressourcenschutz (Wasser, Biodiversität, Luft), Tiererschutz, Ausbau der erneuerbaren Energien, Digitalisierung und neue Züchtungsmethoden, technische Entwicklungen und möglicherweise auch markante Konsumänderungen.

Mit dem geltenden landwirtschaftlichen Bodenverkehrsrecht (GrdstVG und LPachtVG) existiert ein regulatorischer Rahmen für den Verkauf und die Verpachtung von Agrarflächen, der zur Erreichung von agrarstrukturellen und weiteren politischen Zielen beitragen soll. Die Eignung dieses bodenverkehrsrechtlichen Rahmens für eine flexible und den agrarpolitischen Zielen dienende Flächen-nutzung aus juristischer und politischer Sicht wurde in dieser Untersuchung nicht analysiert. In jedem Fall sind künftige Eingriffe in die Bodenmärkte mit klaren Zielen bzw. Leitbildern zu versehen und hinsichtlich der Interventionslogik überzeugend darzulegen, da sie langfristig wirken.

Literaturverzeichnis

- Agra-Europe (2018) Deutschland - Agrarpolitik: Aekens fordert Schutz vor Investoren auf dem Bodenmarkt. Agra-Europe:Länderberichte 13-16
- Benecke C, Lieke A, Mann K-H, Spils ad Wilken H (2019) Agrarunternehmen in der Krise – Sanierungsstrategien (20 Seiten). DLG-Merkblatt 442
- BioBoden [BioBoden Genossenschaft eG] (o. J.) Boden sichern: Auf dem Boden der Tatsachen, zu finden in <<https://bioboden.de/landsicherung/>> [zitiert am 14.1.2020]
- BMEL [Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft] (versch. Jg.) BMEL-Statistik: Archiv Buchführungsergebnisse Landwirtschaft, zu finden in <<https://www.bmel-statistik.de/landwirtschaft/testbetriebsnetz/testbetriebsnetz-landwirtschaft-buchfuehrungsergebnisse/archiv-buchfuehrungsergebnisse-landwirtschaft/>> [zitiert am 9.1.2020]
- BMEL [Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft] (o. J.) BMEL-Statistik: Testbetriebsnetz, zu finden in <<https://www.bmel-statistik.de/landwirtschaft/testbetriebsnetz/>> [zitiert am 05.19.2019]
- BMEL [Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft] (2015) Landwirtschaftliche Bodenmarktpolitik: Allgemeine Situation und Handlungsoptionen Bericht der Bund-Länder-Arbeitsgruppe „Bodenmarktpolitik“ gemäß Beschluss der Amtschefinnen und Amtschefs der Agrarressorts der Länder vom 16. Januar 2014., zu finden in <https://www.bmel.de/SharedDocs/Downloads/Landwirtschaft/LaendlicheRaeume/Bodenmarkt-Abschlussbericht-Bund-Laender-Arbeitsgruppe.pdf?__blob=publicationFile> [zitiert am 14.2.2019]
- BMEL [Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft] (2019a) Agrarministerkonferenz in Mainz: Bundesministerin Klöckner: "Außerlandwirtschaftliche Investoren nutzen Regelungslücken, die geschlossen werden müssen. Keine Spekulation mit Ackerland!". Pressemitteilung Nr. 196 vom 27.09.19, zu finden in <<https://www.bmel.de/SharedDocs/Pressemitteilungen/2019/196-AMK.html>> [zitiert am 10.2.2020]
- BMEL [Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft] (2019b) Agrarpolitischer Bericht der Bundesregierung 2019: Deutscher Bundestag, 19. Wahlperiode - Drucksache 19/14500 vom 24.10.2019.
- Bürger T (2019) Global Private Equity Report 2019: Anlagenotstand auf Rekordniveau. private-banking-magazin.de, zu finden in <<https://www.private-banking-magazin.de/global-private-equity-report-2019-anlagenotstand-von-private-equity-fonds-auf-rekordniveau/>> [zitiert am 9.1.2020]
- BVVG [Bodenverwertungs- und Verwaltungs GmbH] (versch. Ausgaben) Flächen im Ländlichen Raum - Presse, zu finden in <<https://www.bvvg.de/INTERNET/internet.nsf/HTMLST/PRESSE>> [zitiert am 6.1.2020]
- Creditreform Wirtschaftsforschung (2019) Wirtschaftslage und Finanzierung im Handwerk 2018/19, zu finden in <<https://www.creditreform.de/aktuelles-wissen/pressemitteilungen-fachbeitraege/news-details/show/wirtschaftslage-und-finanzierung-im-handwerk-2018-2019>> [zitiert am 19.1.2020]
- crowdfunding.de (2019) Crowdinvest Marktreport 2018 - Deutschland: Immobilien, Unternehmen, Energie - Volumen, Entwicklungen, Plattformen, Anlagestatus. Harms, M., zu finden in <https://www.crowdfunding.de/app/uploads/2019/04/Crowdinvest-Marktreport-2018-Deutschland-crowdfunding.de_.pdf> [zitiert am 6.1.2019]
- Destatis [Statistisches Bundesamt] (versch. Jg.) Fachserie 3, Reihe 2.4: Land- und Forstwirtschaft, Fischerei - Kaufwerte für landwirtschaftliche Grundstücke. Statistische Ämter des Bundes und der Länder., zu finden in <https://www.destatis.de/GPStatistik/receive/DESerie_serie_00000035> [zitiert am 29.8.2019]

- Destatis [Statistisches Bundesamt] (2017) Eigentums- und Pachtverhältnisse - Fachserie 3 Reihe 2.1.6 - 2016, zu finden in <<https://www.destatis.de/DE/Themen/Branchen-Unternehmen/Landwirtschaft-Forstwirtschaft-Fischerei/Landwirtschaftliche-Betriebe/Publikationen/Downloads-Landwirtschaftliche-Betriebe/eigentums-pachtverhaeltnisse-2030216169005.html>> [zitiert am 22.7.2019]
- Destatis [Statistisches Bundesamt] (2018) Statistisches Jahrbuch - Deutschland und Internationales
- Deter A (2018a) Bei Liquiditätsproblemen: Startup kauft Flächen und verpachtet sie zurück: (erschieden am 23.9.2018), zu finden in <<https://www.topagrar.com/management-und-politik/news/bei-liquiditaetsproblemen-startup-kauft-flaechen-und-verpachtet-sie-zurueck-9837560.html>> [zitiert am 26.4.2019]
- Deter A (2018b) Crowd-Investing für Flächenkäufe widerspricht Leitbild bäuerlicher Landwirtschaft: (erschieden am 20.10.2018), zu finden in <<https://www.topagrar.com/management-und-politik/news/crowd-investing-fuer-flaechenkaeufer-widerspricht-leitbild-baerlicher-landwirtschaft-10086040.html>> [zitiert am 26.4.2019]
- Dettmer H, Hausmann T, Rothlauf J, Zdrowomyslaw N (1997) Finanzmanagement: Band 2: Problemorientierte Darstellung. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag
- Deutsche Bundesbank (versch. Jgg.) MFI-Zinsstatistik, zu finden in <<https://www.bundesbank.de/de/service/meldewesen/bankenstatistik/mfi-zinsstatistik-612596>> [zitiert am 7.10.2019]
- evers-landmakler [Evers Nachfolger Land- und Forstmakler GmbH] (o. J.) Sale and Lease Back: Land verkaufen und zurückpachten: so stellen Sie Ihre Liquidität oder Finanzierung bei Neuinvestition sicher., zu finden in <<https://www.evers-landmakler.de/sale-and-lease-back/>> [zitiert am 20.1.2020]
- Finanzierung.com (o. J.) Sale and Lease back, zu finden in <<https://finanzierung.com/sale-lease-back/>> [zitiert am 29.7.2019]
- Forstner B, Tietz A (2013) Kapitalbeteiligung nichtlandwirtschaftlicher und überregional ausgerichteter Investoren an landwirtschaftlichen Unternehmen in Deutschland. Thünen-Report 5, zu finden in <<https://www.econstor.eu/bitstream/10419/78233/1/755392183.pdf>> [zitiert am 14.02.2019]
- Forstner B, Tietz A, Klare K, Kleinhanß W, Weingarten P (2011) Aktivitäten von nichtlandwirtschaftlichen und überregional ausgerichteten Investoren auf dem landwirtschaftlichen Bodenmarkt in Deutschland : Endbericht. 2., aktualisierte Fassung (216 S.). Braunschweig. Landbauforschung Sonderheft 352, zu finden in <https://literatur.thuenen.de/digbib_extern/dn049993.pdf> [zitiert am 22.7.2019]
- Fritz A (2019) Trockenheit: Länder rufen nur knapp die Hälfte der Dürrehilfen ab.: (Meldung von agrarheute vom 15.4.2019), zu finden in <<https://www.agrarheute.com/management/betriebsfuehrung/laender-rufen-nur-knapp-haelfte-duerrehilfen-ab-553122>> [zitiert am 29.7.2019]
- Fuhrmann R (2017) Sale and Lease back in der Landwirtschaft: Dr. Rüdiger Fuhrmann zur speziellen Finanzierungsform des Verkaufs und Leasens: Newsletter 30/2017, zu finden in <<https://www.dlg.org/index.php?id=5762>> [zitiert am 3.2.2019]
- Glas I (2019) Verkaufen und Zurückpachten. Bauernzeitung(32):46-48
- Goltz C-J von der (2017) Finanzierungsmodell für die Landwirtschaft: Sale & Lease Back als bankenunabhängiger Lösungsansatz. Connektar, zu finden in <<https://www.connektar.de/wirtschaft-finanzen/finanzierungsmodell-fuer-die-landwirtschaft-sale-lease-back-als-bankenunabhaengeriger-loesungsansatz-51519>>

- Handelskammer Hamburg (2007) Steuerliche und bilanzielle Behandlung von Leasing, zu finden in <https://www.hk24.de/produktmarken/beratung-service/recht_und_steuern/steuerrecht/ertragsteuer-lohnsteuer/einkommensteuer-lohnsteuer/leasing/1167798> [zitiert am 26.7.2019]
- Harrington D (2014) Sale and Leasebacks: More than Contra-Cyclical?: EMEA - White Paper Q1 2015, zu finden in <<https://www.colliers.com/en-gb/-/media/Files/EMEA/emea/research/Sale-and-Leasebacks>> [zitiert am 15.1.2020]
- Hertz (2018) The Farmland Sale-Leaseback., zu finden in <<https://www.hertz.ag/blog/detail/the-farmland-sale-leaseback>>
- Högemann T (2019) Steuern sparen beim Flächenverkauf (Land&Forst vom 14.08.2019). Deutscher Landwirtschaftsverlag GmbH, zu finden in <<https://www.agrarheute.com/landundforst/betrieb-familie/geldrecht/steuern-sparen-beim-flaechenverkauf-448895>> [zitiert am 10.9.2019]
- Jordt E (2020) Persönliche Mitteilung per E-Mail vom 10.07.2020.
- KfW Research (2018) KfW-Mittelstandspanel 2019: Rekordjahr im Rücken, dunkle Wolken voraus – Unternehmen zwischen Bestmarken und Abwärtssorgen: Jährliche Analyse zur Struktur und Entwicklung des Mittelstands in Deutschland, zu finden in <<https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-KfW-Mittelstandspanel/KfW-Mittelstandspanel-2019.pdf>> [zitiert am 19.1.2020]
- Koester U, Cramon-Taubadel S (2019) Preisbildung auf dem Bodenmarkt, Discussion Paper 181, zu finden in <https://www.iamo.de/fileadmin/user_upload/dp181.pdf> [zitiert am 16.7.2019]
- Landaio (2019) In Land ab € 200 investieren. Landwirte fördern. Renditen erzielen., zu finden in <<https://www.Landaio.com/?lang=de>> [zitiert am 27.6.2019]
- Limbeck Immobilien (o. J.) sale and Lease back: So bekommen Landwirte neue Liquidität für nötige Investitionen. - So erzielen Landeigentümer höhere Gewinne beim Verkauf., zu finden in <<https://www.limbeck-immo.de/saleandleaseback>> [zitiert am 19.1.2020]
- LR [Landwirtschaftliche Rentenbank] (2014) Merkblatt: Wie wird der Sollzinssatz nach dem Risikogerechten Zinssystem (RGZS) bestimmt?, zu finden in <https://www.rentenbank.de/dokumente/RGZS_Merkblatt.pdf> [zitiert am 23.7.2019]
- LWK-NI [Landwirtschaftskammer Niedersachsen] (2018) Dürrehilfsprogramme für die Landwirtschaft 2018 - Merkblatt, zu finden in <<https://www.lwk-niedersachsen.de/index.cfm/portal/5/nav/2331/article/33472.html>> [zitiert am 10.5.2019]
- Maturus Finance GmbH (2018) Pressemitteilung: Angespante Liquiditätslage in der Landwirtschaft - Sale & Lease Back sichert Landwirten finanzielle Mittel.: (erschieden am 8.11. 2018), zu finden in <https://www.maturus-finance.com/files/mf_pressemeldung_november_landwirtschaft_final_1.pdf> [zitiert am 27.6.2019]
- Meier P (2013) Finanzierung von Bodenkäufen - ein Selbstläufer bei niedrigen Zinsen?, zu finden in <<https://www.lwk-niedersachsen.de/index.cfm/portal/6/nav/360/article/23052.html>> [zitiert am 10.8.2019]
- MLR [Ministerium für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz] (2018) Verwaltungsvorschrift des Ministeriums für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz zur Gewährung staatlicher Billigkeitsleistungen zur Bewältigung von Dürreschäden in der Landwirtschaft in Baden-Württemberg (VwV Dürrehilfe 2018): (vom 1.11.2018 - Az.: 27-8581.05), zu finden in <<https://www.landwirtschaft-bw.info/pb/MLR.Foerderung,Lde/Startseite/Foerderwegweiser/Duerrehilfe>> [zitiert am 20.6.2019]
- NLG [Niedersächsische Landgesellschaft mbH] (o. J.) Landwirte - Konsolidierungsverfahren: Stabilität sichern, zu finden in <<https://www.nlg.de/landwirte/konsolidierungsverfahren/>> [zitiert am 6.1.2020]

- Pike B (2016) Leaseback agreements could form part of more farm sales. Farmers Weekly, zu finden in <<https://www.fwi.co.uk/business/leaseback-agreements-form-part-farm-sales>>
- Reis A (o. J.) Bodenmarkt / GrdstVG, zu finden in <<https://www.agrar-mv.de/index.php?id=130>> [zitiert am 6.1.2020]
- SAB [Sächsische AufbauBank] (2018) Flächensicherungsprogramm der Sächsischen Landsiedlung GmbH für Landwirtschaftsbetriebe |, zu finden in <<https://www.sab.sachsen.de/f%C3%B6rderprogramme/sie-m%C3%B6chten-ein-unternehmen-gr%C3%BCnden-oder-in-ihr-unternehmen-investieren/fl%C3%A4chensicherungsprogramm.jsp>> [zitiert am 10.2.2020]
- Schafer S (2019) The Pros and Cons of Sale-Leasebacks. Farm Journal's AGPRO, zu finden in <<https://www.agprofessional.com/article/pros-and-cons-sale-leasebacks>>
- Schmidlein E-M (2013) Finanzmanagement im landwirtschaftlichen Unternehmen., 4. Aufl. Bonn 1139
- Scholtis M (2019) Rallye am Anleihemarkt: Der Anlagenotstand nimmt immer kuriosere Formen an., zu finden in <<https://www.dasinvestment.com/rallye-am-anleihemarkt-der-anlagenotstand-nimmt-immer-kuriosere-formen-an/>> [zitiert am 9.1.2020]
- Seewald S (2017) Sale-and-lease-back: Leasing hilft bei Finanzengpässen (zu finden in <<https://www.welt.de/sonderthemen/mittelstand/finanzierung/article168521208/Leasing-hilft-bei-Finanzengpaessen.html>> [zitiert am 15.1.2020]
- Stiefl J (2005) Finanzmanagement: unter besonderer Berücksichtigung von kleinen und mittelständischen Unternehmen., 1. Aufl. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag
- ThLG [Thüringer Landgesellschaft mbH] (2019) Bodenbevorratung für Milchviehbetriebe |, zu finden in <https://www.thlg.de/bodenbevorratung_fuer_milchviehbetriebe> [zitiert am 10.2.2020]
- Tietz A (2015) Überregional aktive Kapitaleigentümer in ostdeutschen Agrarunternehmen: Bestandsaufnahme und Entwicklung. Braunschweig. Thünen-Report 35, zu finden in <https://literatur.thuenen.de/digbib_extern/dn056046.pdf> [zitiert am 22.7.2019]
- Tietz A (2017) Überregional aktive Kapitaleigentümer in ostdeutschen Agrarunternehmen: Entwicklungen bis 2017. Braunschweig. Thünen-Report 52, zu finden in <https://literatur.thuenen.de/digbib_extern/dn059268.pdf> [zitiert am 22.7.2019]
- Union Investment (2015) Studie zum Anlegerverhalten im ersten Quartal 2015: Anleger erkennen Anlagenotstand (Pressemitteilung vom 23.03.2015), zu finden in <<https://unternehmen.union-investment.de/startseite-unternehmen/presseservice/pressemitteilungen/alle-pressemitteilungen/2015/Studie--Anleger-erkennen-Anlagenotstand.html>> [zitiert am 9.1.2020]

Anhang

Sale-and-Leaseback (SLB) von Boden und Anlagevermögen landwirtschaftlicher (LW) Unternehmen

1 Relevanz von/Erfahrung mit SLB in der Landwirtschaft

- 1.1 Wie sehr sind Sie persönlich mit dem SLB-Finanzierungsinstrument vertraut?**
 - Für welche Region können Sie eine Aussage treffen?
- 1.2 Wie verbreitet ist SLB bei LW Unternehmen in Ihrem Erfahrungsbereich?**
- 1.3 Hat sich die Inanspruchnahme von SLB bei LW Unternehmen seit 2010 geändert?**
 - Was ist der mögliche Grund dieser Entwicklung?
- 1.4 Betrifft dies nur Boden oder auch andere Anlagegüter (z.B. Gebäude)?**
 - Was sind die Gründe?
- 1.5 Hat SLB aus Ihrer Sicht weiteres Potenzial in der Landwirtschaft?**
 - Wenn ja, für welche LW Unternehmen?
- 1.6 Vermittelt Ihre Firma oder Organisation SLB für LW Unternehmen oder bieten Sie selbst SLB an?**

2 Gründe von landwirtschaftlichen Unternehmen für SLB

- 2.1 Sind finanzielle Engpässe der Hauptgrund für SLB bei LW Unternehmen?**
- 2.2 Wie verhalten sich Banken gegenüber SLB bei finanziellen Engpässen?**
- 2.3 Wird SLB im Fall von größeren Investitions- oder Umstrukturierungsvorhaben in Anspruch genommen?**
 - Was sind die erwarteten ökonomischen Effekte dieser Vorgehensweise?
- 2.4 Wird SLB im Zusammenhang mit Unternehmensnachfolge/Übergabe genutzt?**
 - Worin bestehen ggf. die Vorteile für den Verkäufer/Pächter?
 - Wie könnten die entsprechenden Regelungen aussehen?
- 2.5 Gibt es weitere Gründe für die Nutzung von SLB?**
 - (z. B. Besteuerung, Finanzrating bzw. Bonität)?

3 Anbieter (Vermittler) von SLB-Verträgen

- 3.1 Wer sind aus Ihrer Sicht die wesentlichen Anbieter (Käufer und Verpächter) von SLB in der Landwirtschaft in Ihrer Region? (Landgesellschaften, Kirchen, Banken, Crowd-Funds, Privatpersonen etc.)**
- Wie hoch waren schätzungsweise deren Anteile an SLB in den letzten fünf Jahren?
 - Gibt es Unterschiede im Hinblick auf Boden und Anlagevermögen?
- 3.2 Zu welchem Anteil werden SLB-Transaktionen nach ihrer Abschätzung durch private Institutionen (Banken, Crowd-funds, Immobilienfirmen, etc.) durchgeführt? Welche davon haben den größten Marktanteil.**
- 3.3 Welche Investoren (Vermittler) haben welche Eigenschaften?**
(z.B. hinsichtlich der Vertragskonditionen, wie etwa Rückkaufoption)
- 3.4 Erwarten Sie künftig eine größere Nachfrage nach SLB seitens von Investoren und Vermittlern?**
- 3.5 Erwarten Sie, dass sich in der Zukunft alternative Formen von Bodeneigentum entwickeln?**
- z. B. Rückpacht mit speziellen (sozialen, ökologischen) Bewirtschaftungsbedingungen?

4 Gestaltung von SLB Verträgen und Kostenhöhe

- 4.1 Unterscheiden sich die Vertragsbedingungen zwischen Anbietern/Vermittlern? (Wenn ja, berücksichtigen Sie dies bitte bei den Antworten auf die nächsten Fragen.)**
- 4.2 Auf welche Dauer wird (handelsüblich) die Rückpacht vereinbart?**
- 4.3 Wie wird der Kaufpreis festgelegt und wie beeinflusst die Dauer der Rückpacht den Kaufpreis?**
- 4.4 Wie hoch ist die Rendite für den Käufer bzw. wie wird (typischerweise) die Rückpacht festgelegt?**
- 4.5 Wie häufig wird bei SLB-Fällen eine Rückkauf-Option vereinbart?**
- Welche Käufer bieten diese an? Welche Verkäufer wünschen dies?
 - Wie wird in der Regel der Rückkaufpreis festgelegt?
 - Ändert diese die SLB-Konditionen (Höhe des Kaufpreises oder der Pacht)?
- 4.6 Welche Parteien begleiten herkömmlich die Transaktion und die Vertragsgestaltung (e.g., Notar, Steuer- oder Finanzberater) oder sind (indirekt) an den Prozess eingebunden (e.g., Finanzamt)? Wie hoch sind die damit verbundenen einmaligen Kosten insgesamt, die für den LW Unternehmen fällig sind (auch im Vergleich mit Kreditaufnahme)?**

Bibliografische Information:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikationen in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter www.dnb.de abrufbar.

Bibliographic information:
The Deutsche Nationalbibliothek (German National Library) lists this publication in the German National Bibliografie; detailed bibliographic data is available on the Internet at www.dnb.de

Bereits in dieser Reihe erschienene Bände finden Sie im Internet unter www.thuenen.de

Volumes already published in this series are available on the Internet at www.thuenen.de

Zitationsvorschlag – Suggested source citation:
Curtiss J, Forstner B (2020) Verkauf und Rückpacht von Agrarflächen (Sale and lease back): Analyse und Bewertung aus betriebswirtschaftlicher Sicht. Braunschweig: Johann Heinrich von Thünen-Institut, 98 p, Thünen Working Paper 155, DOI:10.3220/WP1600341246000

Die Verantwortung für die Inhalte liegt bei den jeweiligen Verfassern bzw. Verfasserinnen.

The respective authors are responsible for the content of their publications.



Thünen Working Paper 155

Herausgeber/Redaktionsanschrift – *Editor/address*
Johann Heinrich von Thünen-Institut
Bundesallee 50
38116 Braunschweig
Germany

thuenen-working-paper@thuenen.de
www.thuenen.de

DOI:10.3220/WP1600341246000
urn:nbn:de:gbv:253-202009-dn062656-8