Bundesforschungsanstalt
für Landwirtschaft

Aus dem Institut für Betriebswirtschaft, Agrarstruktur und Ländliche Räume

Helmut Doll
Klaus Klare

Staffelung der regionalen Wertansätze nach der Größe der veräußerten BVVG-Fläche: Diskussionsgrundlage

Manuskript, zu finden in www.fal.de

Braunschweig
Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft (FAL)
2002

Also available at:
http://www.bal.fal.de/download/Klare_Stellungnahme_BVVG.pdf

Staffelung der regionalen Wertansätze nach der Größe der veräußerten BVVG-Fläche
- Diskussionsgrundlage -

H. Doll und K. Klare

Institut für Betriebswirtschaft, Agrarstruktur und ländliche Räume der Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft (FAL), Braunschweig, 15.04.2002

1. Problemstellung

Der Umfang an Veräußerungen ehemals volkseigener landwirtschaftlich genutzter Flächen (LF) durch die Bodenverwertungs- und –verwaltungsgesellschaft (BVVG) zu regionalen Wertansätzen im Rahmen des Entschädigungs- und Ausgleichsleistungsgesetzes (EALG)[1] ist im Durchschnitt ungleich größer als die zu Verkehrswerten veräußerten Flächen[2]. Analysiert werden soll in dieser Stellungnahme, ob die Veräußerung größerer Flächen einen signifikanten Preiseinfluss hat. Zu prüfen ist deshalb, ob die Verkehrswerte bei unterschiedlich großen Flächentransfers je Veräußerungsfall signifikante Unterschiede aufweisen. In diesem Fall wäre eine Staffelung der regionalen Wertansätze zumindest zu erwägen.

Zunächst wird nach den ökonomischen und sonstigen Gründen für Zu- und Abschläge beim Erwerb großer Flächen (hier mehr als 50 ha) gefragt. Danach wird anhand der veröffentlichten amtlichen Statistik sowie nicht veröffentlichter Einzelfalldaten tabellarisch und durch Einfachregression der Einfluss auf den Verkehrswert nachzuweisen versucht. Überlegungen zur Übertragung der gefundenen Ergebnisse auf die regionalen Wertansätze für unterschiedlich große Flächenveräußerungen im Rahmen des EALG schließen die Stellungnahme ab. Der enge Zeitrahmen für diese Stellungnahme sowie die verfügbare lückenhafte Datenbasis unterstreichen den Hinweis auf die Vorläufigkeit der ermittelten Ergebnisse und Empfehlungen.

---

[1] Zu den theoretischen Grundlagen, Rahmenbedingungen und zur Ausgestaltung der Privatisierung ehemals volkseigener Flächen sowie zur Inanspruchnahme und zur Wirkung des Flächenerwerbsprogramms vgl. Klages, 2001.

[2] In den Jahren 1997 und 1998 wurden je Vertrag bei EALG-Verkäufen im Durchschnitt rd. 40 ha LF veräußert, bei Verkehrswertverkäufen lediglich rd. 6 ha LF (vgl. Tabelle 1).

2. Ökonomische und andere Gründe für Preiszu- und –abschläge beim Erwerb großer Flächen

2.1 Ziele von Nichtlandwirten einschließlich „stadtverdrängter“ Landwirte

Bei Nichtlandwirten lassen sich grundsätzlich folgende Erwerbsmotive für landwirtschaftlich genutzte Grundstücke unterscheiden (vgl. Klare, 1989, S. 367 ff.)

– Erwerb für weiterhin landwirtschaftliche Nutzung und Eigennutzung (Neugründung eines landwirtschaftlichen Unternehmens),

– Erwerb für weiterhin landwirtschaftliche Zwecke und Verpachtung (sichere Kapitalanlage),

– Erwerb für weiterhin landwirtschaftliche oder andere wirtschaftliche Zwecke aus steuerlichen Gründen (steuerlich begünstigte Wiederanlage von Veräußerungsgewinnen aus Grund und Boden),

– Erwerb für Freizeit-, Erholungs- und ähnliche Zwecke innerhalb und außerhalb der Landwirtschaft mit oder ohne Gewinnerzielungsabsicht (z. B. Reitsport, Betreiben einer Sportanlage bzw. Hobby),

– Erwerb für andere wirtschaftliche Zwecke außerhalb der Landwirtschaft (spekulative Kapitalanlage, z. B. Erwartung einer Umwidmung in hochpreisiges Bauland).

Der Erwerb großer Flächen dürfte vor allem angestrebt werden, wenn das Haupterwerbsmotiv von Nichtlandwirten die Eigennutzung dieser Flächen, die vergleichsweise sichere Anlage von erheblichem Eigenkapital, die steuerlich begünstigte Wiederanlage von erheblichen Veräußerungsgewinnen oder das Betreiben einer eigenen Jagd ist. Inwieweit diese Motive tatsächlich nachfragewirksam und damit cet. par. preisstimulierend sind, muss hier mangels Informationen offen bleiben. Im Vergleich zu Westdeutschland ist der Landerwerb in Ostdeutschland wegen der vergleichsweise deutlich niedrigeren Verkehrswerte und des engeren Pachtpreis-Kaufpreis-Verhältnisses unter ausschließlich wirtschaftlichen Erwägungen in aller Regel erheblich vorteilhafter.

Möglicherweise häufiger dürften aus steuerlichen Gründen stadtverdrängte Landwirte überregional große Flächen nachfragen. Wegen der zu erfüllenden restriktiven Auflagen, die an die steuerbegünstigte Wiederanlage der erzielten Veräußerungsgewinne aus dem (teilweise) Verkauf des Betriebes geknüpft sind (vgl. z. B. Köhne und Wesche, 1995, S.

237 ff. oder DLG-Mitteilungen 2/2002, S. 29)[3], sind diese Landwirte zweifellos bereit, für ein großes Flächenangebot aus einer Hand über den ortsüblichen Durchschnitt liegende Bodenpreise zu zahlen. Eine Alternative wäre Makler und Notare zu beauftragen, auf relativ kleinräumiger Ebene hinreichend Flächen aufzukaufen. Diese Dienstleistung wäre natürlich entsprechend zu honorieren.

2.2 Ziele von Landwirten

Vor allem in den alten, tendenziell aber auch in den neuen Ländern wird die Preisfindung von Landwirten beim Landkauf neben den erwarteten betrieblichen Einkommenseffekten der betreffenden Flächen von ihren potentiellen Nutzenbeiträgen als Objekt der Vermögenshaltung bzw. -mehrung, der Beleihung, der Planungssicherheit, der Unabhängigkeit und Selbständigkeit oder auch zur Freizeitgestaltung und als Statussymbol beeinflusst. Darüber hinaus sind steuer-, bewertungs- und erbrechtliche sowie andere gesetzliche Regelungen, insbesondere das Baugesetzbuch, bedeutsam (vgl. Klare, 1994, S. 43 ff.). Eine teilweise Übereinstimmung mit den Zielen von Nichtlandwirten ist offensichtlich. Die zusätzlich angestrebten Ziele bewirken, dass die Verkehrswerte vor allem in den alten, aber auch in den neuen Ländern mehr oder weniger deutlich über den Ertragswerten der LF liegen.

Einen gewissen Einblick über die Ziele, die Landwirte in den neuen Ländern mit Grundstückskäufen verfolgen, gibt eine von Klages (1997) durchgeführte Befragung im Zusammenhang mit der Privatisierung von Treuhandflächen. Von den befragten 166 nach eigenem Bekunden erwerbsberechtigten Pächtern von Treuhandflächen waren 147 kaufinteressiert, 11 hatten kein Kaufinteresse und 8 waren noch unentschlossen. Die Gründe, die bei den Kaufinteressierten für einen Flächenerwerb sprechen, werden aus Tabelle 1 ersichtlich.

[3] „... wenn ein Landwirt zur Übertragung von Gewinnrücklagen einzelne Flächen oder einen ganzen Betrieb erwirbt und diese(n) im Anschluss daran sofort verpachtet ... geht die Finanzverwaltung bisher von einem Erwerb von Privatvermögen aus, das somit nicht für eine Gewinnübertragung in Frage kommt“ (DLG-Mitteilungen, ebenda).

Tabelle 1: Gründe der nach eigener Einschätzung erwerbsberechtigten Treuhandpächter, die für ihre Entscheidung zum Flächenerwerb sprechen

Fragestellung: „Geben Sie mögliche Gründe für Ihre Entscheidung zum Flächenerwerb an!“ 1)			
Rang	mögliche Antworten	Anzahl der Nennungen 2)	Anteil (%)
1.	Ein höherer Eigentumsanteil an Flächen verbessert die Planungssicherheit.	131	89,1
2.	Die langfristigen Perspektiven meines Unternehmens schätze ich positiv ein.	104	70,7
3.	Der günstige Kaufpreis.	98	66,7
4.	Flächenerwerb stellt eine gute Investitionsmöglichkeit dar.	84	57,1
5.	Das mangelnde Flächenangebot auf dem privaten Markt zu günstigeren Preisen.	34	23,1
6.	Die Erwartung einer langfristig positiven Wertentwicklung der Flächen.	13	8,8
7.	Durch die anfallenden Fremdkapitalzinsen könnten Steuern eingespart werden.	7	4,8
8.	Sonstige (Existenzsicherung, Schutzkauf)	6	4,1
9.	Sonstige (Rückerwerb ehemaliger Eigentumsflächen)	2	1,4
10.	Sonstige (individuelle betriebsspezifische Gründe)	2	1,4
11.	Sonstige (objektiv nicht zutreffende Gründe)	2	1,4

1) Befragt wurden 147 nach eigener Einschätzung erwerbsberechtigte Treuhandpächter.
2) Jeder Pächter konnte maximal 4 Gründe nennen.
Quelle: Klages, B.: Wirkungsanalyse des landwirtschaftlichen Flächenerwerbsprogramms gemäß Entschädigungs- und Ausgleichsleistungsgesetz (EALG). FAL, Institut für Strukturforschung. Braunschweig 1997, Übersicht 4.8.

Obwohl der administrativ festgelegte Preis für Treuhandflächen zum Zeitpunkt der Befragung im Durchschnitt etwa nur halb so hoch war wie die Marktpreise für vergleichbare Flächen, wurden die Planungssicherheit und die positive Einschätzung der langfristigen Unternehmensperspektiven häufiger genannt als der günstige Kaufpreis. Letzterer wurden nur von zwei Dritteln der kaufinteressierten Pächter als Kaufmotiv genannt. Mit Klages (ebenda, S. 77) kann somit vermutet werden, dass auch in den neuen Ländern Gründe für den Flächenkauf ausschlaggebend sind, die sich nicht unter streng betriebswirtschaftliche Überlegungen subsummieren lassen.

Vor dem Hintergrund des hohen Pachtflächenanteils der landwirtschaftlichen Unternehmen von durchschnittlich mehr als 90 % in allen neuen Ländern lässt sich der Wunsch nach Planungssicherheit leicht nachvollziehen, zumal zumindest noch einige Betriebsleiter das dauerhafte Nutzungsmonopol der LPG für LF kennen gelernt haben. Auch wenn langfristige Pachtverträge mit den Bodeneigentümern abgeschlossen wurden, besteht nach Vertragsablauf die Gefahr des Flächenentzugs, weil das Pachtrecht bei Pachtverträgen mit einer Laufzeit von 12 Jahren und mehr keinen Pächterschutz mehr vorsieht. Die Vergrößerung der Planungssicherheit durch umfassenden Flächenerwerb nicht nur im Rahmen des EALG, sondern auch zu Verkehrswerten, hat somit eine hohe Priorität. Sie darf bei den landwirtschaftlichen Unternehmen jedoch nicht dazu führen, dass wirtschaftliche Überlegungen nicht hinreichend gewichtet werden und/oder Liquiditätsprobleme auftreten.

2.3 Auswirkungen großer Flächenkäufe zu Verkehrswerten auf die Rentabilität und Liquidität landwirtschaftlicher Unternehmen

Aus entsprechenden Berechnungen für Sachsen-Anhalt (vgl. hierzu Klare, Doll und Roggendorf, 2001, S. 33 ff.) lassen sich unabhängig von dem Umfang an Landkauf auf der Grundlage der gegenwärtigen Verhältnisse folgende Aussagen treffen:

– Die Flächenpachtung ist dem Flächenkauf zum Verkehrswert mit Fremdkapital aus wirtschaftlicher Sicht eindeutig vorzuziehen.

– Der Flächenerwerb zum Verkehrswert mit Eigenkapital ist nur sinnvoll, wenn die hierfür angesetzten Opportunitätskosten wegen des zusätzlichen materiellen und immateriellen Nutzens von Bodeneigentum unter dem Pachtaufwand liegen.

– Vor allem die 25 % wirtschaftlich erfolgreichsten Marktfruchtbetriebe können mit Eigenkapital Flächen erwerben. Je nach Rechtsform standen diesen Unternehmen im Wirtschaftsjahr 1998/99 zwischen rd. 25 (Einzelunternehmen) und rd. 185 (Personengesellschaft) TDM für Nettoinvestitionen in den Landkauf zur Verfügung. Bereits wenige ähnlich erfolgreiche Wirtschaftsjahre würden diese Betriebe teilweise in die Lage versetzen, 50 und mehr ha Landkauf ausschließlich mit Eigenkapital zu finanzieren.

– Würden die 25 % wirtschaftlich erfolgreichsten Marktfruchtbetriebe das im Wirtschaftsjahr 1998/99 für den Landkauf zur Verfügung stehende Eigenkapital zur Finanzierung des Flächenerwerbs mit Fremdkapital verwenden, könnten sie unter Liquiditätsaspekten je nach Höhe des Kaufpreises und Grenzsteuersatzes einen erheblichen Anteil der selbst bewirtschafteten Pachtflächen erwerben. Im Berechnungsbeispiel müssen sie dann allerdings 20 Jahre lang in gleicher Höhe den fälligen Kapitaldienst aufbringen.

– Bereits im zweiten Quartil der überdurchschnittlich erfolgreich geführten Betriebe sind die Liquiditätsspielräume im Marktfruchtbau häufig sehr eng. Die Eigenkapitalbildung reicht zur Eigenfinanzierung großer Flächenkäufe zu Marktpreisen nicht aus. Würden im erheblichen Umfang Kredite zur Finanzierung solcher Flächenkäufe aufgenommen, hätte dies im Gegensatz zu den 25 % erfolgreichsten Betrieben erhebliche Effizienz- und Liquiditätsprobleme zur Folge.

– Die für den Bereich Marktfruchtbau dargestellten Zusammenhänge zwischen fremdfinanziertem Erwerb großer Flächen, Rentabilität und Liquidität lässt sich prinzipiell auf den Bereich Futterbau übertragen. Aufgrund der im Durchschnitt deutlich geringeren Eigenkapitalbildung bzw. häufigeren Eigenkapitalverlusten ist jedoch zu erwarten, dass Liquiditätsschwierigkeiten hier im Zusammenhang mit fremdfinanzierten Flächenkaufen noch deutlich häufiger auftreten.

Insgesamt lässt sich aus den Ergebnissen schlussfolgern, dass eine Eigenfinanzierung von umfangreichen Flächenkäufen zu Verkehrswerten in der gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage bei sehr gut geführten Unternehmen mit hinreichendem Produktionswert durch die hohe Eigenkapitalbildung bereits nach wenigen Wirtschaftsjahren möglich ist. Bei Futterbaubetrieben ist dieser Anteil geringer als bei Marktfruchtbetrieben und bei juristischen Personen sowie Einzelunternehmen geringer als bei Personengesellschaften.

2.4 Weitere Bestimmungsgründe für Preiszu- und –abschläge

Die Frage, ob kapitalkräftige Nichtlandwirte und Landwirte beim Angebot größerer Flächen zu Preiszu- oder auch –abschlägen bereit sind, hängt von zahlreichen weiteren Einflussgrößen ab. Hierauf kann hier nur thesenartig eingegangen werden.

2.4.1 Langfristige landwirtschaftliche Rahmenbedingungen auf EU- und nationaler Ebene

Wegen der langen Nutzungsdauer des Produktionsfaktors Boden sind über die Entwicklung der landwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zwecks Ableitung einer Bandbreite denkbarer Kaufpreisentwicklungen über einen möglichst langen Zeitraum realitätsnahe Informationen wünschenswert. Eine grobe Skizzierung möglicher Entwicklungen und – damit zusammenhängend – die mit einem Flächenerwerb verbundenen Einkommenschancen und –risiken erfolgte an anderer Stelle (vgl. Klare et. al, 2001, S. 58 ff.).

Grundsätzlich gilt, dass die Abschätzung langfristiger Entwicklungen mit hohen Unsicherheiten verbunden ist. Diese Unsicherheiten beinhalten wirtschaftliche Chancen und Risiken, die mit zunehmender Größe des Flächenerwerbs zunehmen. Kaufinteressierte, die den Flächenerwerb mit einem erheblichen Anteil Fremdkapital finanzieren müssen, sind gut beraten, wenn sie die Risiken stärker betonen. Umgekehrt können bei einem hohen Finanzierungsanteil mit Eigenmitteln die Chancen stärker berücksichtigt werden. Somit dürfte vor allem im letzteren Fall zu erwarten sein, dass Kaufinteressierte auch bei Preiszuschlägen zu Käufen großer Flächen bereit wären, wenn die Marktgegebenheiten dies erfordern. Im ersteren Fall dürfte dagegen aus wirtschaftlichen und Liquiditätsüberlegungen das Risiko umfangreicher Flächenkäufe tendenziell lediglich bei Preisabschlägen eingegangen werden. Soweit die Marktgegebenheiten solche Abschläge verhindern, würde dieser Gruppe von potentiellen Nachfragern verstärkt versuchen, die Planungssicherheit durch Abschluss langfristiger Pachtverträge und starke Bindung der Verpächter an das

Unternehmen zu erhöhen[4]. Dadurch können die Risiken, aber auch die Chancen, die aus der zukünftigen Entwicklung der landwirtschaftlichen Rahmenbedingungen liegen, durch entsprechende Ausgestaltung der Pachtverträge auf Pächter und Verpächter verteilt werden. Auch eine starke Verpächterbindung an das Unternehmen kann jedoch die Realisierung bestehender Veräußerungspräferenzen von Verpächtern grundsätzlich nicht verhindern.

2.4.2 Lokale und regionale Lage auf den Bodenmärkten

Über die Höhe von Preiszu- oder –abschlägen für größere Flächen entscheidet der Verlauf der Angebots- und Nachfragefunktionen. Aufgrund der durchgeführten Bodenreform hat sich das potentielle Angebot von großen Eigentumsflächen in Ostdeutschland durch private Eigentümer zu Gunsten eines potentiellen Angebots bis rd. 20 ha deutlich vermindert. Außerdem besteht aus historischen Gründen bei der nicht durch die Bodenreform beeinflussten Eigentumsstruktur hinsichtlich des potentiellen Angebots an großen Flächen durch private Eigentümer ein erhebliches Nord-Süd-Gefälle. Dieses Gefälle dürfte durch die außerhalb des EALG zu Verkehrswerten veräußerten BVVG- und ggf. landeseigenen Flächen noch verstärkt werden.

Bei den Nachfragern nach großen Flächen sind im Wesentlichen zwei Gruppen zu unterscheiden. Nichtlandwirte einschließlich „stadtverdrängte“ Landwirte und bereits sehr erfolgreich wirtschaftende Landwirte. Erstere sind nicht standortgebunden und treten somit als überregionale Nachfrager auf. Letztere sind standortgebunden und dürften überwiegend auf den lokalen und regionalen Bodenmärkten als Nachfrager auftreten, wobei ihr Aktionsradius wegen der Relativierung der zusätzlichen Bewirtschaftungskosten großer Flächen mit zunehmender Entfernung vom Standort des Unternehmens erheblich ist. Voraussetzung ist allerdings, dass die angebotene große Fläche weitgehend arrondiert ist bzw. werden kann, um sie in einem Schlag bewirtschaften zu können.

Für überregionale, in der Regel sehr kapitalkräftige Nachfrager ist der Erwerb größerer Flächen in der Regel sehr attraktiv, weil sie damit ihre Ziele leichter verwirklichen können (z. B. Aufbau einer neuen Existenzgrundlage). Sie haben in der Regel eine gute Marktübersicht und durch ihre überregionale Mobilität können sie auf den lokalen Märkten mit einem vergleichsweise niedrigem Preisniveau als zusätzlicher Nachfrager auftreten. Inwieweit sie sich so verhalten, hängt allerdings von den ggf. auch bei ihnen vorhandenen

---

[4] Hierzu zählen eine ordnungsgemäße Bewirtschaftung der Pachtflächen, die prompte Zahlung angemessener, d. h. das ortsübliche Niveau zumindest nicht unterschreitende Pachtpreise, das rechtzeitige Verhandeln über eine Pachtvertragsverlängerung und die regelmäßige Einladung der Verpächter.

regionalen Präferenzen ab. Um auf dem ausgewählten lokalen Markt zum Zuge zu kommen, sind diese Nachfrager sicherlich bereit, auch einen über das ortsübliche Niveau liegenden Kaufpreis zu zahlen. Letzteres wird primär durch den Transfer kleinerer Flächen bestimmt. Treffen diese Überlegungen zu, vermindert die überregionale Nachfrage nach größeren Flächen tendenziell die Preisstreuung zwischen den lokalen Bodenmärkten und hebt das Preisniveau für diese Flächen tendenziell über das ortsübliche Niveau. In der Praxis dürfte die Preisbildung für größere Flächen im Einzelfall erheblich abweichen, weil diese auch vom Verhandlungsgeschick des Anbieters und Nachfragers sowie den individuellen Wettbewerbsverhältnissen auf der Nachfrageseite bei einem gegebenen Angebot an größeren Flächen abhängt.

Sehr erfolgreich wirtschaftende Landwirte dürften vor allem an dem Erwerb größerer Flächen interessiert sein, wenn sie diese bereits selbst bewirtschaften oder von dem Standort des Unternehmens relativ problemlos bewirtschaften können. Ihre primären Konkurrenten sind ebenfalls in der näheren Umgebung wirtschaftende kapitalkräftige Landwirte. Sind diese nicht vorhanden, wird der Nachfrager einem Anbieter mit guter Marktübersicht und Verhandlungsgeschick mindestens den ortsüblichen, durch kleinere Flächenverkäufe bestimmten Kaufpreis bieten. Anderenfalls könnte der Anbieter sein Flächenangebot splitten und einen höheren Preis erzielen. Sind weitere Nachfrager in der näheren Umgebung vorhanden oder besteht eine konkrete überregionale Nachfrage, wird er möglicherweise ein über dem Durchschnitt liegenden Kaufpreis vereinbaren.

Ob das der Fall ist, hängt u. a. von wirtschaftlichen und Liquiditätsüberlegungen ab. Wenn der durch kleinere Flächenkäufe geprägte ortsübliche Kaufpreis wegen des scharfen Wettbewerbs um diese Flächen bereits sehr hoch ist, sind mit der Vereinbarung eines noch höheren Preises auch bei sehr erfolgreicher Unternehmensführung erhebliche finanzielle Risiken verbunden. Vor allem trifft das zu, wenn die Wettbewerber um angebotene kleine Flächen keine Voll- sondern Grenzkostenkalkulationen anstellen. Solche Kalkulationen sind bei kleineren Flächenkäufen weniger risikoreich und werden teilweise aus strategischen Gründen (z. B. Sicherung der langfristigen Unternehmensentwicklung), teilweise zwecks Vermeidung eines Entzugs bereits selbst bewirtschafteter Flächen nach Ablauf der vereinbarten Pachtdauer angestellt. Herrschen solche Marktgegebenheiten vor, dürften für große Flächentransfers kaum noch höhere als ortsübliche Verkehrswerte vereinbart werden.

Die angestellten Überlegungen über die Auswirkungen der lokalen und regionalen Gegebenheiten auf die Höhe der Kaufpreise für große Flächenangebote sind zweifellos rudimentär und bedürfen einer umfassenden empirischen Analyse. Als vorläufiges Fazit der Überlegungen wird die These aufgestellt, dass das Zusammenwirken von Angebot und Nachfrage auf den Bodenmärkten dazu führt, dass die Kaufpreise für größere im Vergleich

zu kleineren, ansonsten vergleichbaren Flächen überwiegend gleich hohe oder höhere Kaufpreise vereinbart werden dürften.

2.4.3 Kostengünstige Bewirtschaftung größerer Flächen

Grundsätzlich lassen sich große Schläge kostengünstiger bewirtschaften als kleine. Diese Vorteile lassen sich in jedem Fall realisieren, wenn sich die erworbene große Fläche in einem Schlag bewirtschaften lässt. Da in Ostdeutschland jedoch der Pflugtausch oder auch die Möglichkeit der Unterverpachtung durch den Pächter weit verbreitet sind, relativiert sich dieser Vorteil gegenüber dem Erwerb einer gleich großen Fläche mit mehreren Flurstücken in Streulage. Aus persönlichen oder anderen Gründen kann jedoch ein Pflugtausch oder eine Unterverpachtung auch scheitern oder zu weit unter dem Optimum liegenden Schlaggrößen führen. Insofern können für größere Flächen, die ausschließlich benachbarte, in einem Schlag zu bewirtschaftende Flurstücke umfassen, cet. par. höhere Kaufpreise erzielt werden. Auch mit Flurneuordnung kann dieses Ergebnis nur bedingt und mit z. T. erheblicher zeitlicher Verzögerung erreicht werden.

2.4.4 Sonstige Bestimmungsgründe

Bei den bisherigen Überlegungen zu Preiszu- und –abschlägen für große Flächen wurde davon ausgegangen, dass sich die angebotenen Flächen nur in der Größe unterscheiden und ansonsten vergleichbar sind. Das ist natürlich nicht der Fall. So beeinflussen die unterschiedliche Nutzungsart und Ertragskraft die Preise deutlich stärker. Auch Bewirtschaftungsauflagen und unterschiedliche Lieferrechte je Flächeneinheit können die Preise entscheidend beeinflussen (vgl. hierzu Doll und Klare, 1996). Die zahlreichen preisbestimmenden Faktoren und ihr Zusammenwirken erschweren die Isolierung des Preiseinflusses von transferierten unterschiedlichen Flächengrößen. Auf diese Zusammenhänge soll hier zunächst nur hingewiesen werden. Sie erschweren die nachstehende Interpretation der verfügbaren Kaufpreisstatistiken erheblich.

3. Auswertung von Kaufpreisstatistiken unter besonderer Berücksichtigung der veräußerten Flächengröße

Kaufwerte für landwirtschaftliche Flächen werden von den Finanzämtern auf der Basis des Preisstatistikgesetzes und von den Geschäftsstellen der Gutachterausschüsse für Grundstückswerte auf der Basis des Baugesetzbuches erfasst. Über die Aussagekraft der beiden, in zahlreichen Ländern getrennt erfassten Kaufpreissammlungen ist an anderer Stelle ausführlich eingegangen worden (vgl. Klare, 1999, S. 33-68). Da die Gutachteraus-

schüsse über eine umfassendere Informationsgrundlage verfügen[5], wird davon ausgegangen, dass diese Statistik das Marktgeschehen realitätsnäher erfasst. Dennoch werden zunächst Auswertungsergebnisse auf der Grundlage der von den Finanzämtern erfassen Kaufpreise dargestellt, da nur diese flächendeckend veröffentlicht werden. Anschließend werden dann auf der Basis uns verfügbarer Daten aus der Kaufpreissammlung der Geschäftsstellen der Gutachterausschüsse in Sachsen-Anhalt ausgewählte Ergebnisse präsentiert. Da uns diese Daten auf Einzelfallebene zur Verfügung stehen, werden auch einfache Regressionsanalysen durchgeführt.

3.1 Auswertung der veröffentlichten Kaufpreisstatistik[6]

Betrachtet werden die Verkehrswerte von Acker- und Grünland ohne Gebäude und Inventar ab einer Größe von 0,1 ha. Eine getrennte Erfassung der Verkehrswerte nach Nutzungsart erfolgt nicht. Deshalb kann lediglich eine Differenzierung der Kaufwerte nach der Größe der veräußerten LF und nach der Bonität dieser LF, ausgedrückt in Ertragsmesszahlen, vorgenommen werden.

Aus den Tabellen 2 und 3 wird folgendes ersichtlich:

– Zum Verkehrswert wurden in den Jahren 1997 bis 2000 überwiegend Flächen in der Größenklasse unter 20 ha veräußert, und die im Durchschnitt veräußerte Fläche betrug lediglich 6 ha LF. Auf die Größenklasse über 50 ha entfielen unter 1 % der Veräußerungsfälle und 10 bis 15 % der veräußerten Flächen. Die im Rahmen des EALG in den Jahren 1997 und 1998 veräußerte Fläche betrug dagegen im Durchschnitt rd. 40 ha und war zu rd. 70 % größer als 50 ha (vgl. Tabelle 2). Nicht in der Fallzahl (rd. 30 %), aber beim Flächenanteil dominierte somit die Veräußerung großer Flächen eindeutig. Hieraus wird die hohe Relevanz der diesem Papier zugrundeliegenden Fragestellung deutlich[7].

---

[5] Hierzu zählen insbesondere die mit den Kaufverträgen korrespondierenden Daten aus dem Liegenschaftskataster, der in den Ausschüssen versammelte Sachverstand und die Nachfrage bei den Kaufvertragsparteien zwecks Beseitigung ggf. bestehender Unklarheiten oder zusätzlicher Informationsbeschaffung.

[6] Auf die beschränkte Aussagekraft der Statistik weist das Statistische Bundesamt in den „Allgemeinen und methodischen Erläuterungen“ ausdrücklich hin (vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 3, Reihe 2.4, mehrere Jahrgänge).

[7] Da bei der Veräußerung von BVVG-Flächen zu Verkehrswerten wegen des Wegfalls von Auflagen bei Verkäufen im Rahmen des EALG vermutlich noch größere Flächen angeboten werden als bei den in der Tabelle ausgewiesenen EALG-Verkäufen, dürfte sich der Größenunterschied zu den anderen Anbietern noch erhöhen.

– Unterstellt man, dass die Ertragsunterschiede mit der EMZ ausreichend genau erfasst werden, wurden die höchsten Verkehrswerte für Flächen mit vergleichbarer Bonität im Durchschnitt der neuen Länder mit 195 DM je 100 EMZ und ha lediglich im Jahr 2000 bei Veräußerungen von 50 und mehr ha erreicht. In den anderen Jahren waren die Werte hier am niedrigsten und in der Größenklasse 20 bis 50 ha am höchsten. Dieses Ergebnis entspricht nicht den in Abschnitt 2 abgeleiteten Thesen.

– Entscheidenden Einfluss auf das unerwartete Ergebnis haben die sehr niedrigen Werte, die in Sachsen-Anhalt bei Veräußerung großer Flächen vor allem in den Jahren 1997 und 1998 vereinbart wurden (vgl. Tabelle 3). In Mecklenburg-Vorpommern wurden dagegen in dieser Größenklasse die höchsten (1997) oder zumindest überdurchschnittliche Preise je 100 EMZ und ha erzielt.

Mögliche Ursachen für die unterschiedlichen Länderergebnisse bei großen Flächenverkäufen könnten Sondereinflüsse gewesen sein. So könnten z. B. 1997 und 1998 in Sachsen-Anhalt außerhalb des EALG große BVVG-Flächen oder landeseigene Flächen in Natur- oder Wasserschutzgebieten mit nicht ausgleichsberechtigten Wirtschaftsauflagen veräußert worden sein. Deshalb sind weitergehende empirische Analysen erforderlich, um die These zu widerlegen, dass für große Flächen tendenziell höhere Verkehrswerte je 100 EMZ und ha vereinbart werden, zumal im Jahr 2000 in Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern für große Flächenveräußerungen die höchsten Verkehrswerte je 100 EMZ und ha vereinbart wurden. Dieses Ergebnis ist sicherlich auch auf die im Zeitablauf zunehmende Eigenkapitalbildung in sehr gut geführten Unternehmen zurückzuführen. In diesem Fall würde die aufgestellte These vor allem für große Flächenkäufe jüngeren Datums zutreffen.

3.2 Auswertung von Daten des Oberen Gutachterausschusses für Grundstückswerte in Sachsen-Anhalt

Die in Sachsen-Anhalt von den Geschäftsstellen der Gutachterausschüsse auf Kreisebene erfassten Daten wurden uns vom Oberen Gutachterausschuss auf Einzelfallebene zur Verfügung gestellt. Da für unsere Bodenmarktanalysen eine nach Acker- und Grünland differenzierte Analyse der kaufpreisbestimmenden Faktoren im Vordergrund stand, wurden von uns Kaufpreise für gemischt genutzte LF nicht angefordert. In diesen Fällen ist eine Preisdifferenzierung nach Acker- und Grünland wegen fehlender Angaben in den notariellen Kaufverträgen häufig nicht möglich[8].

[8] Zu getrennten Kaufpreisangaben für Acker- und Grünland sind die Vertragsparteien nicht verpflichtet.

Zu vermuten ist, dass eine gemischte Nutzung vor allem bei größeren Flächentransfers vorliegt. Dies wird durch die vergleichsweise geringe Anzahl erfasster Veräußerungsfälle in den Größenklassen 20 bis 50 ha und insbesondere 50 und mehr ha deutlich (vgl. Tabelle 2). Dadurch wird die Aussagekraft der Datengrundlage des Oberen Gutachterausschusses für die Beantwortung der zentralen Frage dieser Stellungnahme erheblich eingeschränkt, zumal es sich bei den BVVG-Flächen, die zum Verkehrswert veräußert werden sollen, ebenfalls zu einem großen Anteil gemischte Nutzungen handelt. Trotz dieser Schwächen wurden die verfügbaren Daten mangels geeigneterer Informationen ausgewertet. Die Zielsetzung wurde allerdings weiter gefasst. Zentrales Anliegen war die Beantwortung der Frage, ob die Größe der veräußerten Fläche generell einen signifikanten Einfluss auf die Kaufpreishöhe hat.

3.2.1 Durchschnittsergebnisse

Tabelle 4 vermittelt einen nach Größenklassen des veräußerten Acker- und Grünlandes differenzierten Überblick über die Anzahl der ausgewerteten Kauffälle und die vereinbarten Kaufpreise je ha bzw. je Ackerzahl (AZ), Grünlandzahl (GlZ) oder 100 EMZ und ha. Weil Grünland in Sachsen-Anhalt eine geringe Bedeutung hat und die Ertragskraft mit der GlZ nur sehr unzureichend erfasst wird, werden nachfolgend ausschließlich die Ergebnisse für Ackerland betrachtet.

Insgesamt wurden im Betrachtungszeitraum 1997 bis 2001 für veräußerte Ackerflächen zwischen 20 und 50 ha die mit Abstand höchsten und für 50 und mehr ha die mit Abstand geringsten Kaufwerte je AZ und ha vereinbart. Abgesehen vom Jahr 2001 (in der Größenklasse 20-50 ha) wies das Preisgefälle bei unterschiedlicher Ausprägung in jedem Kalenderjahr das gleiche Muster auf. Die erfasste geringe Fallzahl bei den Veräußerungsfällen über 50 ha Ackerland schränkt die Aussagekraft zwar ein. Die Ergebnisse erhärten jedoch die weiter oben geäußerte Vermutung, dass bei den Veräußerungsfällen über 50 ha preissenkende Sonderfaktoren eine entscheidende Rolle gespielt haben, zumal ausschließlich Ackerland veräußert wurde.

3.2.2 Schätzergebnisse von Einfachregressionen

In den Tabellen 5 bis 10 werden die Schätzergebnisse von Einfachregressionen mit dem Kaufpreis je ha Ackerland jeweils als endogener Variablen und der AZ (Tabelle 5) bzw. der Größe der veräußerten Ackerfläche (Tabelle 6 bis 10) als exogener Variablen verglichen. Einbezogen werden in

– Tabelle 5 und 6 alle Veräußerungsfälle;

- Tabelle 7 Veräußerungsfälle über 1 ha, weil die Kaufpreise für diese kleinen Flächen häufig überdurchschnittlich stark durch nicht landwirtschaftliche Bestimmungsgründe beeinflusst und ihr Anteil an der veräußerten Fläche insgesamt marginal ist;
- Tabelle 8 Veräußerungsfälle über 1 ha und unter 50 ha, weil bei den Fällen über 50 ha preismindernde Sondereinflüsse vermutet werden;
- Tabelle 9 Veräußerungsfälle über 1 ha in der Börde-Region mit generell hoch bonierten Ackerflächen, um den Korridor der Ertragskraftunterschiede bei den berücksichtigten Fällen und den damit ggf. einhergehenden Einfluss auf die Höhe des Kaufpreises einzuengen;
- Tabelle 10 die Veräußerungsfälle über 1 ha und einer durchschnittlichen AZ der veräußerten Ackerfläche von über 60 aus dem gleichen Grund.

Zusätzlich wurde in allen Tabellen bei den Veräußerern und Erwerbern zwischen Landwirten und Nichtlandwirten unterschieden, um diesbezügliche Beeinflussungen der Kaufpreise aufzuzeigen.

Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Der Einfluss der AZ auf die Kaufpreise ist bei allen Schätzergebnissen signifikant. Über alle Veräußerungsfälle wird die Streuung der Kaufpreise zu 28 % durch die unterschiedliche Ackerzahl erklärt (vgl. Bestimmtheitsmaß B in Tabelle 5) und der Erklärungsanteil steigt im Betrachtungszeitraum von 20 % (1995-1998) auf 38 % (1999 bis 2001). Am höchsten ist der Erklärungsanteil, wenn Landwirte Flächen veräußern und am geringsten, wenn Nichtlandwirte Flächen erwerben.
- Mit zunehmender AZ um einen Punkt steigt der Preis je ha Ackerfläche über alle Veräußerungsfälle um rd. 114 DM (vgl. den ß-Wert in Tabelle 5) und der Anstieg nimmt im Zeitablauf von rd. 101 auf 129 DM zu.
- Die Ergebnisse unterstreichen die Sachgerechtheit der vorgenommenen Staffelung der Kaufpreise für Ackerland bei den regionalen Wertansätzen nach der Höhe der Ackerzahl bei Flächenverkäufen im Rahmen des EALG. Der im Zeitablauf noch enger gewordene kausale Zusammenhang zwischen Kaufpreishöhe und Ackerflächenbonität ist möglicherweise eine Folge dieser Staffelung, weil die regionalen Wertansätze als Orientierungshilfe für die Kaufpreisfindung für Ackerflächenverkäufe außerhalb des EALG herangezogen werden.
- Im krassen Gegensatz zur AZ ist der Einfluss der Ackerflächengröße auf die Höhe des Kaufpreises in allen durchgeführten Schätzergebnissen entweder nicht signifikant, oder bei (schwacher) statistischer Absicherung des ß-Wertes wird die Streuung des Kaufpreises nur zu deutlich unter 1 % durch die unterschiedliche Größe erklärt. Auch wenn die Fälle mit 50 und mehr ha Veräußerungsfläche allesamt als Ausreißer

betrachtet werden und unberücksichtigt bleiben, ändert sich das Schätzergebnis nicht (vgl. Tabelle 8).

– Eine Staffelung der Kaufpreise nach der Größe der Fläche bei Veräußerungen im Rahmen des EALG wäre nach diesen Ergebnissen nicht sachgerecht.

4. Ergänzende Überlegungen

Endgültig lässt sich dieser Sachverhalt mit dem verfügbaren Datenmaterial für Sachsen-Anhalt zweifellos nicht beantworten. Hierauf wurde bereits hingewiesen. Die hierfür benötigten Einzelfalldaten müssten noch höheren Ansprüchen genügen:

– Wegen der geringen Anzahl müssten möglichst alle Flächenveräußerungen über 50 ha – noch besser über 20 ha – erfasst werden.

– Soweit gemischt genutzte Flächen veräußert werden, wäre mindestens eine sachgerechte Preisdifferenzierung nach Acker- und Grünland erforderlich.

– Alle wesentlichen preisbestimmenden Faktoren müssten erfasst werden, z. B. die genaue Erfassung der Ertragsfähigkeit von Grün- und Ackerland, auf dem Ackerland liegende Zuckerrüben- und Stärkelieferrechte, die Nutzung des Grünlandes als Weide für Milchvieh, auf der Fläche liegende Altlasten, nicht ausgleichsberechtigte Nutzungsbeschränkungen, das Erreichen von Umwelt-, Arbeitsmarkt- und sozialen Zielen bei Flächenveräußerungen der öffentlichen Hand etc..

– Auch die Anzahl der veräußerten Flurstücke je Veräußerungsfall und ihre Belegenheit in der Gemarkung müssten erfasst werden, auch wenn die Nachteile starker Flurstücke und ein ungünstiger Zuschnitt durch den häufig praktizierten Pflugtausch oder die Genehmigung zur Unterverpachtung vermindert werden können.

– Die realistische Abschätzung einer potentiellen Nutzung der veräußerten Flächen für nicht landwirtschaftliche Zwecke, insbesondere als Bauland.

Obwohl die Kaufpreissammlung der Geschäftsstellen der Gutachterausschüsse bereits zahlreiche Flächemerkmale und andere wichtige Kennziffern (z. B. Veräußerer und Erwerber) erfasst, gibt es dennoch bei wichtigen preisbestimmenden Faktoren Erfassungslücken. Die Schließung dieser Lücken erfordert einen hohen Aufwand, weil die hierfür notwendigen Informationen nicht den notariell beurkundeten Kaufverträgen zu entnehmen sind und Nacherhebungen nur auf freiwilliger Basis bei den Vertragsbeteiligten und ggf. anderer Personen und Institutionen durchgeführt werden können. Teilweise bestehen auch erhebliche Ermessungsspielräume, weil die Anwendung sachlicher Kriterien nicht zu eindeutigen Ergebnissen führt.

Um flächendeckend gesicherte Aussagen treffen zu können, müssten darüber hinaus für alle neuen Länder entsprechende Daten verfügbar sein, weil sich die Ergebnisse für Sachsen-Anhalt aus verschiedenen Gründen nicht verallgemeinern lassen.

So lange keine belastbareren Daten verfügbar sind – es müssten allerdings vermutlich nicht alle genannten Kennziffern erfasst werden -, lässt sich aus den Veräußerungsfällen zu Verkehrswerten nicht hinreichend sicher ableiten, ob Zu- oder auch Abschläge bei großen Flächenveräußerungen sachgerecht sind. Die aufgestellte These, dass aus wirtschaftlichen und anderen Gründen möglicherweise cet. par. höhere Verkehrswerte für größere Flächen vereinbart werden, wird mit den ermittelten Schätzergebnissen somit weder bestätigt noch widerlegt.

5. Fazit

Die verfügbare Datengrundlage reicht zur Beantwortung der Frage nach signifikanten Unterschieden bei den Verkehrswerten für vergleichbare Flächen, die sich nur in der Größe der veräußerten Fläche unterscheiden, nicht aus. Schätzergebnisse auf der Grundlage der verfügbaren Datenbasis in Sachsen-Anhalt deuten darauf hin, dass kein signifikanter Unterschied besteht. Aus wirtschaftlichen und sonstigen Überlegungen ergibt sich, dass für große Flächen (50 ha und mehr) durchaus auch höhere Verkehrswerte erzielt werden können.

Insgesamt rechtfertigen die Ergebnisse und angestellten Überlegungen keine Differenzierung der regionalen Wertansätze für im Rahmen des EALG veräußerten Flächen nach Größenklassen. Hierfür sind weitere Analysen auf der Basis belastbarerer Daten für Sachsen-Anhalt und andere neue Länder erforderlich.

Zu klären ist deshalb u. a. mit den Geschäftsstellen der Gutachterausschüsse bzw. den Oberen Gutachterausschüssen, den Finanzämtern bzw. den Oberen Finanzdirektionen, inwieweit dieses Ziel erreicht werden kann. Als weitere geeignete Datenquelle sind die Gutachten anzusehen, die die BVVG bei Verkäufen großer Flächen zu Verkehrswerten erstellen lässt, um die Preisverhandlungen auf einer fundierten Grundlage zu stellen.

Literatur

DLG-Mitteilungen (2002): Betriebsaufgabe oder –verlegung? Heft 2, S. 29.

Doll, H.; Klare, K. (1996): Empirische Analyse der regionalen landwirtschaftlichen Bodenmärkte in den neuen Bundesländern. – In: Kirschke, D.; Odening, M.; Schade, G. (Hrsg.): Agrarstrukturentwicklungen und Agrarpolitik. Schriften

der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 32, Münster-Hiltrup 1996, S. 221-230.

Klages, B. (1997): Wirkungsanalyse des landwirtschaftlichen Flächenerwerbsprogramms gemäß Entschädigungs- und Ausgleichsleistungsgesetz (EALG). Institut für Strukturforschung der FAL, Braunschweig 1997.

Klages, B. (2001): Die Privatisierung der ehemals volkseigenen landwirtschaftlichen Flächen in den neuen Bundesländern – Grundlagen, Rahmenbedingungen, Ausgestaltung und Wirkungen. - Institutioneller Wandel der Landwirtschaft und Ressourcennutzung, Bd. 5, Dissertation (Humboldt-Universität Berlin), Shaker Aachen.

Klare, K. (1989): Vor- und Nachteile einer Öffnung des landwirtschaftlichen Bodenmarktes für Nichtlandwirte. - Berichte über Landwirtschaft 67, S. 341-382.

Klare, K. (1994): Querschnittsanalyse der Preise für landwirtschaftliche Grundstücke in Niedersachsen. Institut für Strukturforschung der FAL. Braunschweig 1994 (vervielf. DFG-Abschlussbericht).

Klare, K. (1999): Kaufwertstatistik für landwirtschaftliche Grundstücke. Vorschläge zur Verbesserung der Aussagekraft. Landbauforschung Völkenrode, SH 201, S. 33-68.

Klare, K.; Doll, H.; Roggendorf, W. (2001): Potentielle Auswirkungen von Bodenfonds als Kapitalanlage auf landwirtschaftliche Betriebe. Arbeitsbericht 6/2001 aus dem Institut für Betriebswirtschaft, Agrarstruktur und ländliche Räume der Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft (FAL), Braunschweig.

Köhne, M.; Wesche, R. (1995): Landwirtschaftliche Steuerlehre. 3. Auflage. Stuttgart 1995.

Statistisches Bundesamt, Fachserie 3 (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei), Reihe 2.4 (Kaufwerte für landwirtschaftliche Grundstücke), Stuttgart, mehrere Jahrgänge.

Tabelle 2: EALG – Verkäufe (1997 u. 1998) und Verkäufe zum Verkehrswert (1997 bis 2000) in den neuen Ländern insgesamt

Größenklasse (ha LF)	Fälle %	ha LF %	ha LF ∅	Preis DM/ha LF	EMZ in 100	DM/EMZ in 100 und ha
			EALG – Verkäufe 1997			
< 20	46,2	9,7	8,5	3264	46,5	70
20 ≤ 50	23,9	18,7	31,7	3551	50,8	70
> 50	29,8	71,6	97,4	3500	50,2	70
insges. (abs.)	255	10339	40,5	3495	49,9	70
			EALG – Verkäufe 1998			
< 20	42,0	8,6	8,3	3272	45,4	72[1)]
20 ≤ 50	27,7	20,5	32,0	3404	48,6	70
> 50	32,2	70,9	88,2	3406	48,7	70
insges. (abs.)	738	29612	40,1	3385	48,4	70
			Verkehrswertverkäufe 1997			
< 20	96,3	74,4	4,7	6440	45,2	142
20 ≤ 50	3,1	15,0	29,7	6478	41,1	158
> 50	0,6	10,6	101,3	5429	44,1	123
insges. (abs.)	6917	41878	6,1	6338	44,5	142
			Verkehrswertverkäufe 1998			
< 20	95,9	72,6	4,6	6447	44,2	147
20 ≤ 50	3,4	16,2	29,2	6528	40,8	160
> 50	0,7	11,2	99,1	5405	43,4	125
insges. (abs.)	9113	55680	6,1	6365	43,6	146
			Verkehrswertverkäufe 1999			
< 20	96,2	69,3	4,2	6606	42,6	155
20 ≤ 50	3,1	15,9	30,0	6830	39,0	175
> 50	0,7	14,8	116,4	6930	44,5	156
insges. (abs.)	10708	63078	5,9	6690	42,3	158
			Verkehrswertverkäufe 2000			
< 20	96,0	67,9	4,1	6849	42,5	161
20 ≤ 50	3,2	16,9	30,1	7314	39,6	185
> 50	0,8	15,2	108,7	7995	40,9	195
insges. (abs.)	10531	60952	5,8	7101	41,7	170

1) Die Differenz zum erwarteten Wert 70 DM ergibt sich vermutlich daraus, dass die veräußerte Gesamtfläche im Jahr 1997 fühlbar größer war, als die den Berechnungen zugrunde liegende LF.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 3, Reihe 2.4; mehrere Jge.

Tabelle 3: Verkäufe zu Marktpreisen in Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen-Anhalt in den Jahren 1997 bis 2000

Jahr	Veräußerte LF				
	Anzahl Fälle		DM je EMZ in 100 und ha		
	20 – 50 ha	50 ha u. mehr	20 – 50 ha	50 ha u. mehr	insgesamt
Brandenburg[1)]					
1997	20	3	137	113	143
1998	72	7	139	141	139
1999	122	23	171	138	152
2000	80	9	171	166	151
Mecklenburg-Vorpommern[1)]					
1997	144	31	159	166	140
1998	153	38	171	157	148
1999	129	29	190	183	167
2000	175	59	200	207	182
Sachsen-Anhalt[1)]					
1997	36	66	148	76	131
1998	51	13	152	77	129
1999	62	23	147	123	138
2000	57	13	157	167	149
Sachsen-Anhalt[2)]					
1997	12	4	173	99	149
1998	18	8	175	137	154
1999	24	1	182	•	165
2000	19	2	197	•	160
2001	19	6	160	152	163
∅ 97/01	88	21	178	134	158

1) Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 3, Reihe 2.4; mehrere Jge.

2) Quelle: Der Obere Gutachterausschuss für Grundstückswerte im Land Sachsen-Anhalt, mehrere Jahre.

Tabelle 4: Kaufpreise für Acker- und Grünland in Sachsen-Anhalt, differenziert nach der Flächengröße 1997 - 2001

Größen-klasse	Ackerland			Grünland			LF		
	Anzahl Kauffälle	Kaufpreis in DM je ha	ha und AZ	Anzahl Kauffälle	Kaufpreis in DM je ha	ha u. GlZ	Anzahl Kauffälle	Kaufpreis in DM je ha	ha u. 100 EMZ
					Insgesamt				
> = 1qm=< 20ha	9012	10844	158	1189	6106	141	10201	10523	157
20 = < 50ha	88	11902	180	4	4960	114	92	11608	178
> 50 ha	21	9215	134				21	9215	134
insgesamt	9121	10845	158	1193	6043	140	10314	10545	158
					1997				
> = 1qm=< 20ha	1769	11032	150	206	5848	137	1975	10710	149
20 = < 50ha	12	13303	173				12	13303	173
> 50 ha	4	7056	99				4	7056	99
insgesamt	1785	10992	149	206	5848	137	1991	10703	149
					1998				
> = 1qm=< 20ha	1584	10926	155	214	6569	149	1798	10620	154
20 = < 50ha	18	11445	175				18	11445	175
> 50 ha	8	10848	137				8	10848	137
insgesamt	1610	10966	154	214	6569	149	1824	10713	154
					1999				
> = 1qm=< 20ha	1901	11076	164	224	6028	140	2125	10783	163
20 = < 50ha	22	11966	185	2	5736	128	24	11443	182
> 50 ha	1	13300	149				1	13300	149
insgesamt	1924	11203	166	226	5981	138	2150	10888	165
					2000				
> = 1qm=< 20ha	2203	10527	159	320	5861	137	2523	10144	158
20 = < 50ha	19	13075	197				19	13075	197
> 50 ha	2	10148	126				2	10148	126
insgesamt	2224	10706	161	320	5861	137	2544	10342	160
					2001				
> = 1qm=< 20ha	1555	10718	165	225	6441	147	1780	10450	164
20 = < 50ha	17	9865	165	2	4042	96	19	9275	160
> 50 ha	6	8028	152				6	8028	152
insgesamt	1578	10355	164	227	6095	140	1805	10101	163

Quelle: Der obere Gutachterausschuss ... a.a.O..

Tabelle 5: Schätzergebnisse einfacher Regressionsanalysen mit dem Kaufpreis je ha Ackerland als endogene und der **Ackerzahl (AZ) als exogenen Variablen** - Querschnittsanalyse für verschiedenen Veräußerer- und Erwerbergruppen Sachsen-Anhalts 1) - 1995 bis 2001 - Sachsen-Anhalt insgesamt: **Alle Veräußerungen** -

Marktteilnehmer	**Periode**	**Koeffizienten**[1]					**Veräußerungen**
		α	**β**	**B**	**r^2**	**AZ**	
Insgesamt	1995 bis 2001	2828	113,67	0,28	0,53	69	11436
Veräußerer Landwirtschaft							
- Landwirte		3252	122,57	0,38	0,61	69	690
- Nichtlandwirte		2726	114,72	0,29	0,53	69	9929
Erwerber Landwirtschaft							
- Landwirte		2556	120,95	0,29	0,54	71	4243
- Nichtlandwirte		3494	107,10	0,21	0,45	66	2959
Insgesamt	1995 bis 1998	3326	101,14	0,20	0,45	73	5714
Veräußerer Landwirtschaft							
- Landwirte		3348	115,81	0,28	0,53	71	259
- Nichtlandwirte		3246	102,21	0,21	0,45	73	5000
Erwerber Landwirtschaft							
- Landwirte		3176	104,96	0,23	0,48	73	2216
- Nichtlandwirte		3695	100,31	0,16	0,40	69	1756
Insgesamt	1999 bis 2001	2236	128,81	0,38	0,62	66	5722
Veräußerer Landwirtschaft							
- Landwirte		3115	128,05	0,46	0,68	67	431
- Nichtlandwirte		2137	129,54	0,38	0,62	66	4929
Erwerber Landwirtschaft							
- Landwirte		1609	143,77	0,39	0,62	68	2027
- Nichtlandwirte		3066	120,29	0,30	0,55	62	1203

1) Koeffizienten: α: Absolutglied; β: Regressionskoeffizient; B: Bestimmtheitsmaß; r^2: Korrelationskoeffizient. *) Bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % statistisch nicht signifikant.

Quelle: Oberster Gutachterausschuss beim Ministerium des Innern des Landes Sachsen-Anhalt in Magdeburg sowie eigene Berechnungen.

DOLL
FAL-BAL

Tabelle 6: Schätzergebnisse einfacher Regressionsanalysen mit dem Kaufpreis je ha Ackerland als endogene und der **Veräußerungsfläche als exogenen Variablen** – Querschnittsanalyse für verschiedenen Veräußerer- und Erwerbergruppen Sachsen-Anhalts1) - 1995 bis 2001 - Sachsen-Anhalt insgesamt: **Alle Veräußerungen**

Marktteilnehmer	**Periode**	**Koeffizienten**[1]				**∅**	**Veräußerungen**
		α	**β**	**B**	**r^2**	**AF**	
Insgesamt	1995 bis 2001	10690	8,90*)	0,00	0,01	3,3	11436
Veräußerer Landwirtschaft							
- Landwirte		11750	-16,56*)	0,00	-0,04	3,5	690
- Nichtlandwirte		10594	30,39	0,00	0,03	3,2	9929
Erwerber Landwirtschaft							
- Landwirte		11084	10,37*)	0,00	0,01	3,7	4243
- Nichtlandwirte		10438	61,89	0,00	0,05	2,8	2959
Insgesamt	1995 bis 1998	10599	20,96*)	0,00	0,02	3,4	5714
Veräußerer Landwirtschaft							
- Landwirte		11492	25,96*)	0,00	0,04	4,2	259
- Nichtlandwirte		10529	40,72	0,00	0,04	3,2	5000
Erwerber Landwirtschaft							
- Landwirte		10833	13,73*)	0,00	0,02	3,8	2216
- Nichtlandwirte		10474	59,49*)	0,00	0,05	3,0	1756
Insgesamt	1999 bis 2001	10770	-0,70*)	0,00	0,00	3,1	5722
Veräußerer Landwirtschaft							
- Landwirte		11823	-24,37*)	0,01	-0,07	3,1	431
- Nichtlandwirte		10663	18,55*)	0,00	0,02	3,1	4929
Erwerber Landwirtschaft							
- Landwirte		11354	7,80*)	0,00	0,01	3,6	2027
- Nichtlandwirte		10382	67,11*)	0,00	0,05	2,6	1203

1) Koeffizienten: α: Absolutglied; β: Regressionskoeffizient; B: Bestimmtheitsmaß; r^2: Korrelationskoeffizient. *) Bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % statistisch nicht signifikant.

Quelle: Oberster Gutachterausschuss beim Ministerium des Innern des Landes Sachsen-Anhalt in Magdeburg sowie eigene Berechnungen.

DOLL
FAL-BAL

Tabelle 7: Schätzergebnisse einfacher Regressionsanalysen mit dem Kaufpreis je ha Ackerland als endogene und der **Veräußerungsfläche als exogenen Variablen** - Querschnittsanalyse für verschiedenen Veräußerer- und Erwerbergruppen Sachsen-Anhalts 1) - 1995 bis 2001 - Sachsen-Anhalt insgesamt: **Veräußerungen ab 1 ha AF**

Marktteilnehmer	**Periode**	**Koeffizienten** [1]				**∅ AF**	**Veräußerungen**
		α	**β**	**B**	**r^2**		
Insgesamt	1995 bis 2001	10434	27,23	0,00	0,04	4,9	7215
Veräußerer Landwirtschaft							
- Landwirte		11945	-21,25*)	0,00	-0,07	5,6	405
- Nichtlandwirte		10241	62,82	0,00	0,07	4,7	6280
Erwerber Landwirtschaft							
- Landwirte		10745	34,25	0,00	0,05	5,3	2810
- Nichtlandwirte		10189	85,28	0,01	0,08	4,4	1788
Insgesamt	1995 bis 1998	10411	36,19	0,00	0,05	4,9	3707
Veräußerer Landwirtschaft							
- Landwirte		11101	47,12*)	0,01	0,08	5,5	187
- Nichtlandwirte		10345	57,56	0,00	0,07	4,8	3206
Erwerber Landwirtschaft							
- Landwirte		10638	27,37*)	0,00	0,04	5,4	1495
- Nichtlandwirte		10271	77,18	0,01	0,08	4,5	1072
Insgesamt	1999 bis 2001	10446	20,05*)	0,00	0,03	4,8	3508
Veräußerer Landwirtschaft							
- Landwirte		12416	-33,73*)	0,02	-0,14	5,7	218
- Nichtlandwirte		10131	68,74	0,01	0,07	4,6	3074
Erwerber Landwirtschaft							
- Landwirte		10861	43,53*)	0,00	0,06	5,2	1315
- Nichtlandwirte		10034	106,78	0,01	0,08	4,1	716

1) Koeffizienten: α: Absolutglied; β: Regressionskoeffizient; B: Bestimmtheitsmaß; r^2: Korrelationskoeffizient. *) Bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % statistisch nicht signifikant.

Quelle: Oberster Gutachterausschuss beim Ministerium des Innern des Landes Sachsen-Anhalt in Magdeburg sowie eigene Berechnungen.

DOLL
FAL-BAL

Tabelle 8: Schätzergebnisse einfacher Regressionsanalysen mit dem Kaufpreis je ha Ackerland als endogene und der **Veräußerungsfläche als exogenen Variablen** - Querschnittsanalyse für verschiedenen Veräußerer- und Erwerbergruppen Sachsen-Anhalts1) - 1995 bis 2001 –: **Veräußerungen ab 1 ha bis unter 50 ha AF**

Marktteilnehmer	**Region**	**Koeffizienten**[1]				**∅ AF**	**Veräußerungen**
		α	**β**	**B**	**r^2**		
Insgesamt	Sachsen-Anhalt	10255	67,21	0,00	0,06	4,6	7190
Veräußerer Landwirtschaft							
- Landwirte		11861	-6,40*)	0,00	-0,01	4,6	402
- Nichtlandwirte		10150	84,10	0,01	0,08	4,6	6266
Erwerber Landwirtschaft							
- Landwirte		10635	58,39	0,00	0,06	5,0	2796
- Nichtlandwirte		10080	112,46	0,01	0,09	4,2	1784

1) Koeffizienten: α: Absolutglied; β: Regressionskoeffizient; B: Bestimmtheitsmaß; r^2: Korrelationskoeffizient. *) Bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % statistisch nicht signifikant.

Quelle: Oberster Gutachterausschuss beim Ministerium des Innern des Landes Sachsen-Anhalt in Magdeburg sowie eigene Berechnungen.

DOLL
FAL-BAL

Tabelle 9: Schätzergebnisse einfacher Regressionsanalysen mit dem Kaufpreis je ha Ackerland als endogene und der **Veräußerungsfläche als exogenen Variablen** - Querschnittsanalyse für verschiedenen Veräußerer- und Erwerbergruppen Sachsen-Anhalts 1) - 1995 bis 2001 – Region Börde: **Veräußerungen ab 1 ha AF**

Marktteilnehmer	**Periode**	**Koeffizienten**[1]				**∅ AF**	**Veräußerungen**
		α	**β**	**B**	**r^2**		
Insgesamt	1995 bis 2001	13030	23,10*)	0,00	0,03	4,9	2846
Veräußerer Landwirtschaft							
- Landwirte		13085	-20,95*)	0,00	-0,03	5,0	244
- Nichtlandwirte		13012	29,21*)	0,00	0,03	4,9	2542
Erwerber Landwirtschaft							
- Landwirte		12992	25,48*)	0,00	0,03	5,4	1200
- Nichtlandwirte		13201	54,78*)	0,00	0,05	4,7	646
Insgesamt	1995 bis 1998	12707	-6,37*)	0,00	-0,01	5,2	1613
Veräußerer Landwirtschaft							
- Landwirte		12087	10,83*)	0,00	0,01	6,0	101
- Nichtlandwirte		12754	-4,96*)	0,00	-0,01	5,2	1481
Erwerber Landwirtschaft							
- Landwirte		12660	1,10*)	0,00	0,00	5,7	719
- Nichtlandwirte		13112	11,08*)	0,00	0,01	5,1	399
Insgesamt	1999 bis 2001	13272	108,70	0,01	0,10	4,4	1233
Veräußerer Landwirtschaft							
- Landwirte		13660	-21,73*)	0,00	-0,03	4,2	143
- Nichtlandwirte		13107	144,65	0,02	0,12	4,4	1061
Erwerber Landwirtschaft							
- Landwirte		13256	116,47	0,01	0,11	4,8	481
- Nichtlandwirte		13100	203,72*)	0,02	0,14	4,1	247

1) Koeffizienten: α: Absolutglied; β: Regressionskoeffizient; B: Bestimmtheitsmaß; r^2: Korrelationskoeffizient. *) Bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % statistisch nicht signifikant.

Quelle: Oberster Gutachterausschuss beim Ministerium des Innern des Landes Sachsen-Anhalt in Magdeburg sowie eigene Berechnungen.

DOLL
FAL-BAL

Tabelle 10: Schätzergebnisse einfacher Regressionsanalysen mit dem Kaufpreis je ha Ackerland als endogene und der **Veräußerungsfläche als exogenen Variablen** - Querschnittsanalyse für verschiedenen Veräußerer- und Erwerbergruppen Sachsen-Anhalts 1) - 1995 bis 2001 –: **Veräußerungen ab 1 ha AF: Bonität > 60 AZ**

Marktteilnehmer	**Region**	**Koeffizienten**[1]				**∅ AF**	**Veräußerungen**
		α	**β**	**B**	**r^2**		
Insgesamt	Sachsen-Anhalt	11879	35,73	0,00	0,05	4,94	4881
Veräußerer Landwirtschaft							
- Landwirte		13146	27,69*)	0,00	0,05	5,03	296
- Nichtlandwirte		11774	58,45	0,00	0,07	4,81	4240
Erwerber Landwirtschaft							
- Landwirte		12193	30,03*)	0,00	0,05	5,37	1938
- Nichtlandwirte		11595	130,01	0,01	0,12	4,54	1154
Insgesamt	Börde	13773	44,99	0,00	0,06	4,9	2335
Veräußerer Landwirtschaft							
- Landwirte		13945	4,9*)	0,00	0,01	4,86	197
- Nichtlandwirte		13742	53,59	0,00	0,07	4,89	2084
Erwerber Landwirtschaft							
- Landwirte		13951	51,74*)	0,01	0,08	5,34	941
- Nichtlandwirte		14260	121,97*)	0,01	0,01	4,83	482

1) Koeffizienten: α: Absolutglied; β: Regressionskoeffizient; B: Bestimmtheitsmaß; r^2: Korrelationskoeffizient. *) Bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % statistisch nicht signifikant.

Quelle: Oberster Gutachterausschuss beim Ministerium des Innern des Landes Sachsen-Anhalt in Magdeburg sowie eigene Berechnungen.

DOLL
FAL-BAL