



Foto: Thomas Aumann – Fotolia.com

Wer die Ausweisung eines Baugebietes auf eigenen Flächen vorantreiben will, sollte auf die Kommune zugehen.

Bauland auf eigene Faust entwickeln?

So manch ein Landwirt hat baulandfähige Flächen. Es ist dann ärgerlich, wenn die Gemeinde mit der Ausweisung auf sich warten lässt. Was Sie tun können, erklären Rechtsanwälte Josef Deuringer, Augsburg und Frank Sommer, München.

Landwirt Oliver Reimer (Name geändert) bewirtschaftet einen Schweinemastbetrieb im Außenbereich, in direkter Nähe zu einer größeren Stadt. Sein Sohn Henrik, 22 Jahre und ebenfalls Landwirt, wird demnächst in den Betrieb einsteigen. Reimer möchte deshalb in den nächsten Jahren einen neuen Maststall bauen und landwirtschaftliche Fläche zukaufen. Um diese Investitionen zu erleichtern, spekuliert der Landwirt schon seit Längerem auf die Baulandausweisung einer 1,4 ha großen Ackerfläche, die direkt an ein Wohngebiet angrenzt. Dann könnte er die Fläche gewinnbringend veräußern und das Geld in seinen Betrieb investieren. Leider lässt sich die Kommune mit der Ausweisung viel

mehr Zeit, als dem Landwirt lieb ist.

Wie Oliver Reimer warten auch andere Landwirte vergeblich darauf, dass ihre Fläche als Bauland ausgewiesen wird. Oftmals scheuen jedoch die Kommunen – denen die Planungshoheit für die Baulandentwicklung obliegt – den Aufwand und die Kosten für die Ausweisung neuer Baugebiete. In solchen Fällen kann es sinnvoll sein, dass der Landwirt auf die Gemeinde oder die Stadt zugeht und sich gegebenenfalls sogar selbst bei der Baulandentwicklung einbringt bzw. einen Investor dafür einschaltet. Dies erfolgt meist im Rahmen von städtebaulichen Verträgen zwischen Kommune und dem Grundeigentümer bzw. Investor. Für den Landwirt ist dies mitunter die einzige Chance, ein

Baugebiet und damit entsprechende Gewinne in absehbarer Zeit zu realisieren.

Auf der anderen Seite erfordert ein derartiges Vorgehen ein hohes Engagement und birgt erhebliche, insbesondere auch steuerliche Risiken.

Machbarkeit prüfen. Bevor Oliver Reimer mit seinem konkreten Wunsch auf die Kommune zugeht, sollte er abklären, ob das Grundstück überhaupt als Baugebiet geeignet ist und ob eine wirtschaftliche Umsetzung möglich ist. Der Landwirt kann dafür mitunter einen Architekten bzw. Städteplaner hinzuziehen, der auch die regionalen Gegebenheiten gut kennt. Dabei sollten vor allem folgende Aspekte unter die Lupe genommen werden:



Foto: Thaut Images - Fotolia.com

Die Kosten der Ausweisung muss oft der Grundeigentümer übernehmen.

Machbarkeit: Das geplante Baugebiet muss praktisch realisierbar sein. Dafür muss es sich in die Siedlungsstruktur einfügen bzw. an die vorhandene Bebauung homogen anschließen. Keine Chance auf Verwirklichung besteht, wenn Baugrundstücke von der vorhandenen Siedlung entfernt sind und wie ein isolierter Fremdkörper wirken würden. Ebenfalls nicht realisierbar ist ein Baugebiet, wenn es in einem landschaftlich besonders geschützten Bereich liegt oder z. B. in einem festgesetzten Überschwemmungsgebiet.

Kosten: Grundsätzlich lässt sich fast jedes Grundstück bebauen. Explodieren jedoch die technischen Kosten der Baulanderschließung, erweist sich die Realisierung des Baugebietes u. U. als unwirtschaftlich. Das kann z. B. der Fall sein, wenn weite Zufahrten zu den nächsten Erschließungsstraßen geschaffen werden müssen oder in hohem Maße in die Abwasserentsorgung investiert werden muss, weil die Dimensionierung des Kanalsystems für das neue Baugebiet zu gering ist. Gleiches gilt, wenn Lärmschutzwälle entlang von Straßen oder Bahnstrecken errichtet werden müssen.

Bauformen: Klären Sie, welche Bauformen möglich sein werden. Denn prinzipiell ist der Wert eines Baugrundstückes umso höher, je dichter und massiver die zulässige Bebauung sein darf. Bei den Bauformen kommt es aber sehr auf die örtliche Situation im Einzelfall an. So sind eben im Anschluss an eine kleinstrukturierte Ortsbebauung mit meist einstöckigen Gebäuden kaum mehrstöckige Wohnhäuser zulässig.

Nachbarn: Rückt das geplante Wohngebiet an einen bestehenden landwirtschaftlichen Betrieb mit Tierhaltung oder auch an ein Industrie- oder Gewerbegebiet heran, werden sich die betroffenen Unternehmer u. U. gegen das geplante Baugebiet zur Wehr setzen. Sie

müssen ansonsten mit erheblichen Aufträgen für Lärm- und Geruchsmissionen und mit ständigen Beschwerden der neuen Nachbarschaft rechnen.

Nachfrage: Entscheidend ist, dass in der örtlichen Umgebung eine Nachfrage nach Bauland besteht und der Baulandpreis hoch genug ist. Gerade im Bereich von Ballungsräumen ist die Nachfrage nach Wohnbauland zurzeit sehr hoch. Wenn man aber z. B. feststellt, dass in den Nachbargemeinden größere Baugebiete leerstehen, ist Vorsicht angebracht.

Interesse wecken: Kommt Reimer zu dem Ergebnis, dass die Baulandausweisung technisch und wirtschaftlich möglich ist, sollte er als Nächstes auf die Gemeinde zugehen. Er sollte Gespräche mit Ratsmitgliedern, dem Bürgermeister und den zuständigen Mitarbeitern führen. Es kommt darauf an, das Interesse der Gemeinde zu gewinnen. Außerdem sollte er ein Grobkonzept für das zukünftige Baugebiet entwerfen, um dies der Verwaltung beziehungs-

weise dem Bürgermeister vorlegen zu können.

Dabei sollte Reimer gegenüber der Kommune deutlich machen, dass er oder ein Investor wesentliche Kosten für die Aufstellung des Bebauungsplanes übernimmt. Die Kommune sollte ihrerseits schon einmal darlegen, ob sie das Baugebiet grundsätzlich für machbar hält und skizzieren, wie sie sich die Verteilung von Aufgaben und Kosten der Baugebietsentwicklung vorstellt.

Sind Landwirt und Kommune sich grundsätzlich einig, wird der Landwirt sich schon an dieser Stelle durch entsprechende vertragliche Regelungen verpflichten müssen, die wesentlichen Kosten für die Baugebietsausweisung zu übernehmen. Dann ist die Gemeinde der Erfahrung nach am ehesten bereit, einen Aufstellungsbeschluss für einen Bebauungsplan zu fassen. Ein solcher Beschluss ist dann für die Stadt bzw. für die Gemeinde zunächst einmal in keiner Weise belastend. Er ist aber in der Regel der Startschuss für die konkreten Planungen und Verhandlungen zur

STANDPUNKT

Das passende Maß finden!



Foto: Brüggemann

Anne Schulze Vohren, top agrar-Redaktion

Die Baulandentwicklung selbst vorantreiben, wenn die Gemeinde nicht in die Gänge kommt, kann für den ein oder anderen Landwirt attraktiv sein. So lassen sich Ausweisung und Satzungsbeschluss und die weitere Baugebietsentwicklung beschleunigen. Und am Ende winken trotz zusätzlicher Kosten auch deutlich höhere Vermarktungserlöse, die bestenfalls ohne große Steuerbelastung wieder reinvestiert werden können. Unterm Strich also ein prima Geschäft?

Ganz so einfach ist es leider nicht. Je stärker sich ein Landwirt selbst in die Durchführung der Ausweisung einschaltet, desto riskanter und teurer wird es. Vor allem braucht man eine extrem gute Liquidität, denn es muss viel Geld vorfinanziert werden.

Spätestens wenn es um die Beauftragung der Erschließung geht, wird es heikel. Das kostet schnell Millionen. Dazu kommen spezielle Wünsche der Kommunen. Und was ist, wenn die Kosten aus dem Ruder laufen, das Ganze länger dauert als geplant oder das Baugebiet noch platzt? Hinzu kommt das steuerliche Risiko, dass das Projekt gewerblich wird.

Landwirte sollten sich nicht voreilig in solche Projekte begeben. Unbedingt sollten sie sich vorab umfassend von Steuerberater und Rechtsanwalt beraten lassen. Sie sollten Chancen und Risiken abwägen und erst dann entscheiden, ob und wie weit sie selbst engagieren. Dabei kann weniger auch mehr sein. Viele Landwirte fahren sicherlich auch gut damit, die Flächen frühzeitig an einen Investor abzugeben.

Ausweisung des neuen Baugebietes.

Generell sind dabei unterschiedlich weit gehende vertragliche Regelungen zwischen Kommune und Grundeigentümer bzw. Investor möglich. Diese können auch aufeinander aufbauen. Im Prinzip lassen sich fünf verschiedene Vertragsmodelle unterscheiden:

- die Vorbereitung und Durchführung der Bauleitplanung,
- die gesonderte Bereitstellung von Grundstücken für Einheimische und/oder für sozial Benachteiligte,
- die Übernahme von Folgekosten z. B. für Kindergärten und Schulen,
- die Übernahme und Durchführung von Erschließungsmaßnahmen sowie
- die Grundstücksneuordnung.

Was hinter den einzelnen Vertragstypen steht, lesen Sie im nebenstehenden Kasten. Die städtebaulichen Verträge dienen der Entlastung der Kommune und führen meist zu einer erheblichen Beschleunigung der Baulandgebietsentwicklung. Dabei sind innerhalb eines vorgegebenen rechtlichen Rahmens ganz unterschiedliche Verteilungen der Aufgaben und Kosten möglich.

Wie entscheiden? Für Reimer geht es an dieser Stelle also darum, ob und inwieweit er sich – über die Übernahme der Planungskosten hinaus – in die verschiedenen Maßnahmen der Baulandentwicklung einbringt.

Denkbar ist, dass Reimer keine weiteren Verträge abschließt. Er könnte seine Fläche schon zu einem sehr frühen Zeitpunkt – nach dem Aufstellungsbeschluss – gewinnbringend an einen Investor oder gegebenenfalls an die Kommune veräußern. Seine Fläche hätte ja schon allein durch einen Aufstellungsbeschluss eine erhebliche Wertsteigerung erfahren (Rohbauland). Vorteil: Er bräuchte sich nicht weiter in die Planungen einbringen und hätte kein weiteres Kostenrisiko zu tragen.

Alternativ könnte Reimer sich aber auch über entsprechende städtebaulichen Verträge in die weitere Entwicklung des Baugebietes einbringen. Er muss sich dann mit der Kommune darüber einig werden, wer in welchem Umfang die mit der Baulandentwicklung verbundenen Planungsmaßnahmen übernimmt, ob und in welchem Umfang sich die Kommune in das zu entwickelnde Bauland einkauft, welche Folgekosten für die Infrastruktureinrichtungen zu übernehmen sind und von wem die Erschließung durchzuführen ist. Bringt der Landwirt sich hier in hohem Maße ein, kann er entsprechend Einfluss nehmen und die Planungen vorantreiben. Zudem erhöht sich der mög-

liche Vermarktungswert. Mehr vertragliche Verpflichtungen bedeuten aber auch ein höheres finanzielles Risiko. Insbesondere die steuerlichen Folgen (Stichwort Gewerblichkeit) werden von Landwirten vielfach unterschätzt.

Deshalb sollte Reimer spätestens bei den konkreten Vertragsverhandlungen sowohl Steuerberater als auch Rechtsanwalt hinzuziehen, um keine Fehler zu machen und um ggf. der Kommune ihre Grenzen aufzuzeigen. Außerdem sollte

er einen erfahrenen Architekten bzw. Städteplaner einschalten, der dann im engen Kontakt mit der Kommune die wechselseitigen Interessen der Vertragspartner berücksichtigen kann.

Vorsicht geboten: Auch zulässige Vertragsinhalte können zu einer beachtlichen Belastung des Grundstückseigentümers führen. Zwingend notwendig sind deshalb die rechtzeitige Hinzuziehung fachlichen Rates, viel Zeit, ein er-

Das können Sie vertraglich regeln

In städtebaulichen Verträgen mit der Gemeinde werden Aufgaben und Kosten der Baulandentwicklung verteilt.



Foto: imageteam – Fotolia.com

Verlangt die Kommune die Übereignung von Flächen, ist dies nur unter ganz bestimmten Bedingungen erlaubt.

Je nachdem, wie weit Sie bei der Baulandentwicklung aktiv werden wollen, können Sie unterschiedliche städtebauliche Verträge abschließen, die auch aufeinander aufbauen können. Hier ein Überblick über die wichtigsten Vertragsmodelle.

Bauleitplanung: Der Investor muss sich in der Regel mindestens dazu verpflichten, die (anteiligen) Planungskosten für die Aufstellung des Bebauungsplanes zu übernehmen. Das sind v. a. die Kosten für die Tätig-

keiten der Planungsbüros, also von Stadt- und Landschaftsplanern. Hinzu kommen ggf. Kosten für Gutachten z. B. zum Grundwasser-, Arten- oder Immissionsschutz. Zudem dürfen Kommunen die eigenen Verwaltungskosten auf den Investor abwälzen.

Die Vergabe und Koordination der Planungsarbeiten übernimmt die Kommune selbst oder sie gibt dem Investor die Möglichkeit, Planungsbüros mit der Erstellung des Bebauungsplanes zu beauftragen, wobei die Planungen dann dennoch in enger Abstimmung mit der

heblicher Kapitaleinsatz und eine hohe Risikobereitschaft. Je mehr ein Landwirt tatkräftig an Planung und Erschließung mitwirkt und je später er die Fläche verkauft, desto größer können die steuerlichen Nachteile sein, etwa wenn das Finanzamt von einem gewerblichen Grundstückshandel ausgeht. Dann kann der erwartete Gewinn schnell wieder dahin sein. Einzelheiten dazu lesen Sie in einer nachfolgenden Ausgabe von top agrar.

Schnell gelesen

- Weist die Kommune Ihre baulandfähige Fläche nicht aus, können Sie die Baulandentwicklung u. U. selbst vorantreiben.
- Bei der Baulandentwicklung können Sie sich auf eine Übernahme von Planungskosten beschränken oder selbst Maßnahmen in Auftrag geben.
- Ein Engagement verlangt Know-how, Zeit und Kapital.
- Es gibt viele finanzielle und steuerliche Risiken. Lassen Sie sich unbedingt vorab beraten!

Verwaltung erfolgen müssen. Für den Investor hat das eigene Engagement den Vorteil, dass er größeren Einfluss auf die zügige Abwicklung der Planungstätigkeiten hat.

Vom Aufstellungs- bis zum Satzungsbeschluss für den Bebauungsplan sollte letztlich nicht mehr als ein Jahr vergehen. Die Kosten für die Bauleitplanung sind noch vergleichsweise überschaubar. Sie belaufen sich für ein kleineres Baugebiet unter Umständen auf weniger als 50 000 €.

Einheimische & Co.: Entscheidend für die spätere Vermarktung der Grundstücke ist, ob die Kommune von dem Grundeigentümer die Übereignung eines bestimmten Anteils von Flächen verlangt, um damit z. B. Einheimische oder sozial schwächere Personen zu versorgen.

Wenn die Kommune das tut, muss sie die Grundstücke anschließend auch tatsächlich an die entsprechende Bevölkerungsgruppe veräußern. Ein freier Verkauf ist nicht erlaubt.

Außerdem muss die Kommune beim Ankauf einen angemessenen Preis für die Grundstücke zahlen. Je nach Vertragsgestaltung sind das Bodenwerte, die eine Bauerwartung bereits berücksichtigen. Insbesondere, wenn sich die Kommune erst später festlegt, ob sie kauft oder nicht, können die Werte ohne Weiteres höher angesetzt werden. Zahlt die Gemeinde oder Stadt nur den Wert für landwirtschaftliche Flächen, ist das vielfach nicht angemessen und im Einzelfall sogar sittenwidrig.

Folgekosten: Die Kommune zieht den Investor (anteilig) für Folgekosten der Baugebietsentwicklung heran. Folgekosten entstehen durch Investitionen z. B. für Einrichtungen, die unmittelbar durch das konkret in Rede stehende Baugebiet entstehen. Das sind typischerweise Kosten für zusätzliche Kindergarten- und Schulplätze.

In der Praxis gibt es allerdings immer wieder Streit darüber, für welche Einrichtungen und in welchem Umfang die Kommune eine Mitfinanzierung durch den Grundeigentümer bzw. Investor verlangen kann. Klar ist: Gemeinden dürfen keine allgemeine Folgekostenpauschale verlangen. Grundsätzlich ist eine Pauschalierung der Folgekosten zwar möglich. Dafür müsste die Gemeinde jedoch eine belastbare Prognose der Bevölkerungsentwicklung und eine Prognose der zu erwartenden Kosten liefern. Daran scheitern die Gemeinden regelmäßig.

Erschließung: Die Kommunen können dem Grundeigentümer bzw. dem Investor die Kosten zur Erstellung der Erschließungsanlagen bis zu 100% übertragen. Dabei geht es v. a. um die Kosten für die Herstellung von Straßen, Wegen und Plätzen sowie für Versorgungseinrichtungen – also Kanalanlagen, Wasser- und Stromleitungen. Dementsprechend bleibt der Gemeinde dann der Verwaltungsaufwand zur Umverteilung der Erschließungskosten und die vorherige Zwischenfinanzierung erspart.

Zusätzlich kann die Gemeinde auch die Durchführung der Erschließung, also die Vergabe der Planungs- und Bauleistungen, auf den Grundeigentümer bzw. Investor übertragen. In den Erschließungsverträgen werden Umfang und Ausstattung der Erschließungsanlagen dann detailliert geregelt. Die Kommunen wollen sich dadurch auch vom verfahrenstechnischen Erschließungsaufwand entbinden. Das ist legitim. Durch das eigene Engagement kann der Investor die Erschließung erheblich beschleunigen und vielfach auch kostengünstiger umsetzen.

Grundstücksneuordnung: Mit dem Erschließungsvertrag wird vielfach – soweit mehrere Grundeigentümer vorhanden sind – auch ein Vertrag zur Bo-

denneuordnung geschlossen. Hier müssen sich die Beteiligten einigen, wer nach der Umlegung welche Fläche erhält. Außerdem muss sich der Grundeigentümer bzw. Investor in aller Regel verpflichten, die künftig öffentlichen Flächen (Verkehrsflächen oder öffentliche Grünflächen) kostenfrei an die Kommune abzutreten. Das ist auch rechtmäßig. Gleiches gilt, wenn eine Kommune angesichts ihrer Fürsorgepflicht zusätzliche Flächen für z. B. Kindergärten kostenfrei einfordert. Allerdings muss die kostenfreie Abgabe noch angemessen sein. Dabei spielt zum einen der Wertansatz für die Fläche, aber auch der Umfang der vom Investor zu übernehmenden Folgekosten eine entscheidende Rolle. Grundsätzlich nicht zulässig ist, wenn eine Kommune von den Eigentümern pauschal die kostenfreie Übereignung von 1/3 des Baulandes verlangt.

Das ist nicht erlaubt! Wenn die Kommune – bevor sie überhaupt mit der Planung beginnt – die Übereignung von Grundstücken oder Grundstücksteilen zum Wert von landwirtschaftlichen Flächen verlangt, ist das kein angemessener Preis. Denn allein die Überlegung einer Planung rechtfertigt meist den Wert für Bauerwartungsland.

Es ist auch kein konkreter Zugriff auf Planungsgewinne durch die Gemeinde zulässig. Wenn also eine Gemeinde sich eine Bodenwertabschöpfung von 30% vorstellt und dies z. B. durch die Übereignung von 30% des Baulandes an die Gemeinde realisieren möchte, ist eine solche Klausel rechtswidrig.

Ebenfalls nicht rechtmäßig ist die vollständige Abwälzung der Planungs- bzw. Erschließungskosten, wenn auch die Kommune Eigentumsflächen im Planungsgebiet hat. Die Kosten müssen anteilig umgelegt werden.