

Landkauf - auch eine Frage der Liquidität

Die Entscheidung zum Kauf einer bisherigen Pachtfläche muss häufig kurzfristig entschieden werden. Emotionale Aspekte spielen bei diesem Prozess eine große Rolle. Das Für und Wider sollte jedoch gründlich abgewogen und für den Fall des Kaufs die Finanzierung auf die Kapitaldienstfähigkeit des Betriebes abgestellt werden.

Eine gute Flächenausstattung wird mehr und mehr zur Voraussetzung für die weitere betriebliche Entwicklung. Im Rahmen des Strukturwandels kommen zunehmend Flächen auf den Markt. Die Verkaufsbereitschaft der „Erbengeneration“ steigt. Häufig wird der bisherige Pächter als potentieller Käufer angesprochen. Mit dem Kauf der Pachtfläche kann er sich den Boden langfristig sichern und damit von weiter steigenden Pachtpreisen unabhängig machen. Würde er nicht zugreifen, würde er die Fläche wahrscheinlich in Zukunft verlieren. Zudem gehen viele Marktteilnehmer gerade bei landwirtschaftlichen Flächen von weiteren Wertsteigerungen aus. Die Investition in landwirtschaftliche Fläche wird daher zumindest als wertbeständig angesehen. Es gibt also gute Gründe, als einmalige Gelegenheit die Fläche „vor der Tür“ zu kaufen. Die Nachteile sollten jedoch nicht außer Acht gelassen werden. In der Vergangenheit haben sich nicht wenige Betriebe mit Flächenkäufen übernommen. Und eine einmal gekaufte Fläche wird so schnell nicht wieder verkauft, auch wenn sie im Wert deutlich gestiegen ist. Bei größerem Finanzierungsbedarf kann die betriebliche Entwicklung aufgrund fehlender Liquidität über Jahre hinweg verzögert oder sogar ganz blockiert werden. Die weitere Pacht der Fläche wäre kurz- und mittelfristig deutlich rentabler als der Kauf.

Fällt die Entscheidung für den Kauf, ist insbesondere die Finanzierung der speziellen Situation des Betriebes anzupassen.

Gestaltungsmöglichkeiten bei der Finanzierung

Bei der Finanzierung stellt sich die Frage, ob sich der Unternehmer den Kauf der Fläche überhaupt „leisten“ kann. Die Aufnahme von Fremdkapital belastet die Kapitaldienstfähigkeit des Betriebes. Insbesondere bei Erwerb bisheriger Pachtflächen verändert sich die Ertragslage im Unternehmen nur geringfügig. Häufig liegt der Pachtaufwand je Jahr bei etwa 1,5 % des Kaufwertes der Fläche. Das entspricht in etwa auch dem durchschnittlichen Zinsaufwand bei einer Vollfinanzierung. Der Gewinn verändert sich durch den Flächenkauf somit kaum, da die Pacht zwar wegfällt, jedoch die Zinsbelastung anfänglich in etwa gleicher Höhe hinzukommt.

Nachfolgendes Beispiel soll die Zusammenhänge erläutern. Ein Landwirt kann eine bisherige Pachtfläche von 10 ha käuflich erwerben. Der Kaufpreis soll insgesamt 450.000 € betragen. Die Nebenkosten aus Grunderwerbssteuer, Notar- und Grundbuchkosten sowie eventuell einer Courtage können durchaus 10 % des Kaufpreises und mehr ausmachen. Diese Nebenkosten möchte der Landwirt mit Eigenkapital finanzieren. Der Boden unterliegt betriebswirtschaftlich keiner Abnutzung und wird daher nicht abgeschrieben. Der Wert bleibt quasi erhalten. Die Finanzierung ist daher langfristig auszulegen. Es stehen drei Vorschläge, die sich im Wesentlichen in der Laufzeit und im Zinssatz unterscheiden, zur Auswahl. Mit einem Annuitätendarlehen (jährlich in der Summe gleichbleibende Belastung aus Zins und Tilgung) kann der Landwirt über 15, 20 oder 30 Jahre finanzieren (siehe Tabelle 1). Selten geht die Laufzeit der Kredite über den Zeitraum hinaus. Bei sehr langen Laufzeiten sollte eventuell über ein Zinsderivat der Zinssatz auch langfristig gesichert werden, um die Auswirkungen von Zinsänderungsrisiken zu begrenzen. Je länger die Finanzierung läuft, desto geringer ist die jährliche Belastung aus Zins und Tilgung. Sie sinkt etwa um ein Drittel, wenn die Laufzeit von 15 Jahren auf 30 Jahre verdoppelt wird. Der Kauf wäre somit einfacher zu verkräften.

Der Pferdefuß zeigt sich jedoch in dem Zinsaufwand, der über die gesamte Laufzeit anfällt. Er steigt von 95.129 € über 135.482 € bis auf 252.085 € mit Veränderung der Laufzeit von 15 Jahren auf 30 Jahren auf das 2,5-fache an. In diesem Zwiespalt zwischen liquiditäts- und kostenschonender Finanzierung muss im Einzelfall das Optimum gefunden werden. Dabei sind weitere Faktoren, wie beabsichtigte alternative Investitionsvorhaben (z.B. Stallbau), Alterungsgrad von Gebäuden und Maschinen sowie der Kapitaldienstverlauf aus bisherigen Belastungen zu berücksichtigen.

Wie sich die Liquidität verändert

Der Beispielbetrieb erwirtschaftet momentan einen Gewinn von 70.000 € und kann nach Entnahmen und Tilgung vorhandener Verbindlichkeiten einen Geldüberschuss von jährlich 40.000 € vorweisen (siehe Abbildung 1). Nur ein geringer Teil der Abschreibungen in Höhe von 40.000 € dient dazu, die Lücke zwischen dem tatsächlichen Kapitaldienst und der langfristigen Kapitaldienstgrenze zu schließen. Bei der für einen vollfinanzierten Bodenkauf geringen Laufzeit des Kredites von nur 15 Jahren wird die Liquidität stark angegriffen. Der bisherige Geldüberschuss sinkt auf nur noch 11.400 €. Damit können aufkommende Erlöseinbrüche nur in geringem Umfang abgepuffert werden. Zudem sind etwa drei Viertel der kompletten Abschreibungssumme zu veranschlagen, um den Kapitaldienst zu stemmen. Ein neuer Schlepper könnte somit nicht aus der Abschreibung bedient werden, sondern müsste wieder-

rum mit zusätzlichen Mitteln fremd finanziert werden. Entspannter sieht die Situation bei der Finanzierung mit einer Laufzeit von 30 Jahren aus, obwohl auch hier die langfristige Kapitaldienstgrenze deutlich überschritten wird. Der Spielraum für weitere Investitionen wird erheblich eingeengt.

Fazit

Die Investition in landwirtschaftliche Fläche stellt ein solides Investment dar. Emotionale Aspekte sollten aufgegriffen, die Entscheidung zum Kauf aber rational gefällt werden. Die Situation des Einzelbetriebes als Käufer ist entscheidend. Je mehr der Betrieb bei Gebäuden und Maschinen auf einem guten Stand ist, je geringer die vorhandene Belastung und je umfangreicher Eigenkapital beim Erwerb eingesetzt werden kann, desto eher sind Flächenkäufe finanziell verkraftbar. Über die mögliche Laufzeit der Fremdfinanzierung kann die Liquidität dann zusätzlich gesteuert werden.

Landkauf - Pro und Contra

Pro:

- Boden als solides Investment – wertbeständige Anlage
- Sicherung eines entscheidenden Produktionsfaktors
- Pachtpreisrisiko wird ausgeschaltet
- Historisch niedriges Zinsniveau
- Leichte Kapitalbeschaffung; einfache Besicherung
- Fläche „vor der Haustür“ nicht entgehen lassen

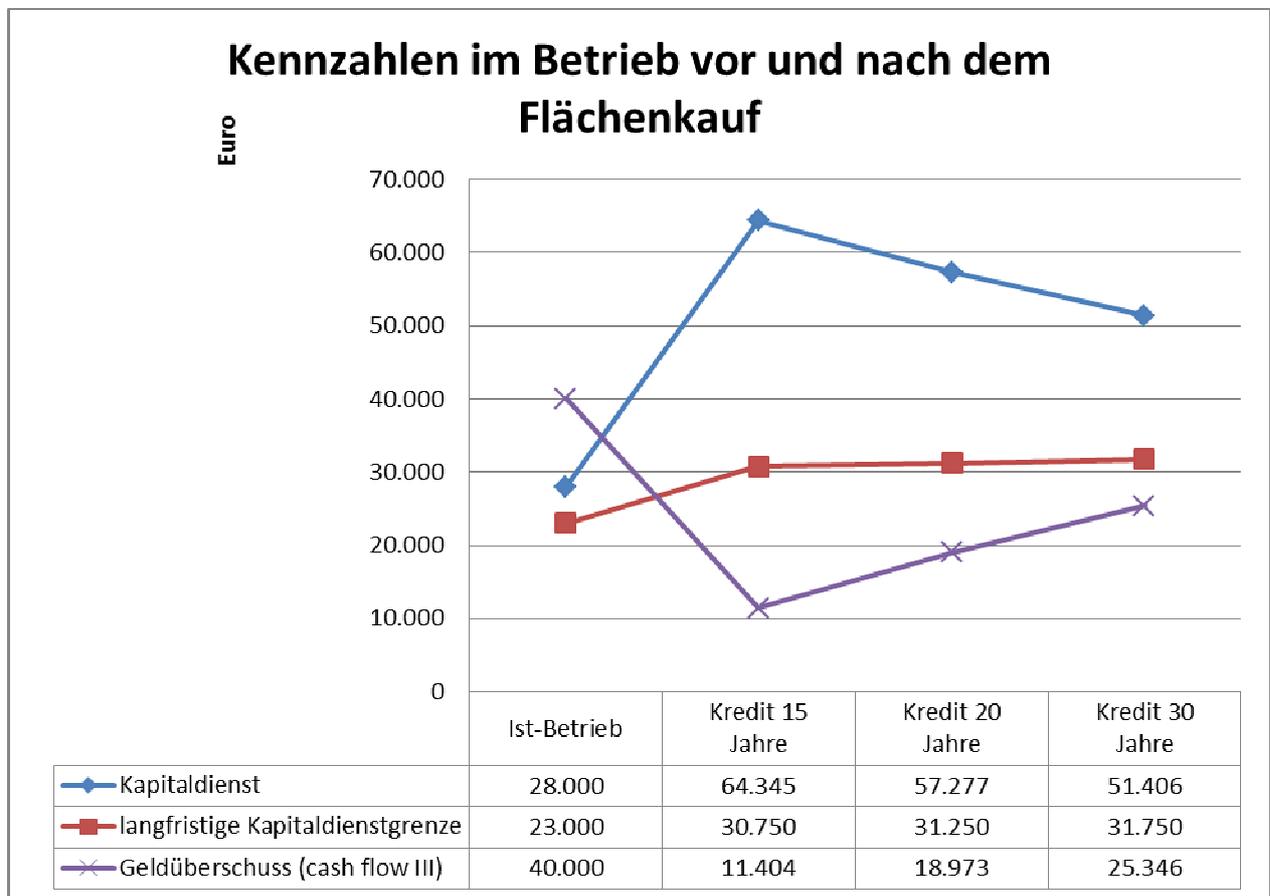
Contra:

- Liquide Mittel werden langfristig gebunden
- Handlungsspielraum für alternative Investitionen wird eingeengt
- Gefahr einer verzögerten oder gestoppten betrieblichen Entwicklung
- Pacht eventuell rentabler als Kauf

Tabelle 1: Finanzierung des Landkaufs von 450.000 € über ein Annuitätendarlehen

Finanzierung bzw. Pacht bisher	15 Jahre zu 2,50 %	20 Jahre zu 2,65 %	30 Jahre zu 3,15 %	Pacht
anfänglicher Zinsaufwand	11.219 €	11.892 €	14.136 €	
anfänglicher Tilgungsaufwand	25.126 €	17.385 €	9.270 €	
Kapitaldienst aus Zins u. Tilgung	36.345 €	29.277 €	23.406 €	
Zinssumme über die Laufzeit	95.129 €	135.482 €	252.085 €	
Durchschnittliche Zinsbelastung	6.342 €	6.774 €	8.403 €	
bisherige Pacht				6.750 €

Abbildung 1: Kennzahlen im Betrieb vor und nach dem Flächenkauf



Bernhard Gründken

LUB NRW GmbH, Nevinghoff 40, 48147 Münster

Telefon:0251/2376-321, bernhard.gruendken@lwk.nrw.de