

Privatisierung bei steigenden Preisen

BVVG mit neuen Grundsätzen und Akzenten

Seit 15 Jahren verwertet (sprich verkauft) und verwaltet (sprich verpachtet) die BVVG Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH in den fünf ostdeutschen Bundesländern die ehemals volkseigenen Flächen der DDR. Diese sind nach Einigungsvertrag in das Eigentum der Bundesrepublik Deutschland übergegangen. Ein Blick auf Bilanz und Perspektive der BVVG lässt heute deutliche Veränderungen im Privatisierungsgeschäft erkennen.

Ziele der Privatisierung ändern sich

Immer mehr wird die BVVG zu einem Immobiliendienstleister mit dem Ziel, das bestmögliche finanzielle Ergebnis für seinen Auftraggeber, die Bundesrepublik Deutschland zu erreichen. Die ehemals vorrangigen Ziele des Bundes waren es, den Aufbau einer zukunftsfähigen Land- und Forstwirtschaft in den neuen Ländern zu sichern. Dabei sollten sowohl die Alt-eigentümer entschädigt und der Neu- oder Wiederbeginn von Landwirten sowie die Weiterführung und Umwandlung von gemeinschaftlichen Agrarunternehmen ermöglicht werden.¹ Und das alles bei gleichzeitiger Vermögenszuordnung und -auseinandersetzung.

Diese Ziele, die 18 Jahre lang, zuerst von der Treuhandanstalt und seit 1992 von der BVVG mehr oder weniger konsequent und erfolgreich verfolgt wurden, treten jetzt offensichtlich immer stärker in den Hintergrund bzw. werden beschleunigt abgewickelt. Erste Anzeichen für diese Veränderungen waren schon in der „Flexibilisierung des Bodenmarktes“ seit 2004 zu entdecken.² Die Veränderungen haben verschiedene Ursachen:

1. Die ostdeutschen Agrarstrukturen und -unternehmen haben sich inzwischen weitgehend stabilisiert und der Bund sieht offensichtlich keine Gründe für eine besondere Behandlung mehr. Zu dieser Stabilisierung haben die langfristigen, günstigen BVVG-Pachtverträge (Anteil an den Pachtflächen insgesamt von 24 % in MV bis 6 % in TH)³ und der begünstigte Verkauf von bisher rund 300.000 Hektar landwirtschaftlicher Fläche durch die BVVG sicher beigetragen³.
2. Auch die Europäische Union akzeptiert nach dem Beitritt zahlreicher neuer Mitglieder mit einem ähnlichen agrarstrukturellen Hintergrund wie dem Ostdeutschlands keine Sonderbehandlung mehr. Sicher ist die („überraschende“⁴) Nichtbeachtung der besonderen Begünstigung für EALG-Käufe bei der Änderung des Rahmens für staatliche Beihilfen 2007 bis 2013 ein Zeichen dafür.⁵
3. Die Interessen der ostdeutschen Betriebe im Hinblick auf die Privatisierung ehemals volkseigenen Bodens sind zunehmend unterschiedlich. Besonders jene, die sich als zu kurz gekommen ansehen, werden gegen den begünstigten Flächenverkauf immer aktiver. Sie erhalten dabei politische Unterstützung z. B. von der Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft (AbL) und den Grünen.

¹ Gerade diese agrarpolitisch gewollten und sich in Gesetzen, Verordnungen und Handlungsanweisungen für die BVVG niederschlagenden agrarpolitischen Ziele sind es, die der Geschäftsführung der BVVG eine von der Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft (AbL) eingereichte Strafanzeige eingebracht haben (siehe NL-BzAR 6/2007, S. 251 f).

² Siehe W. Müller: Bodenprivatisierung durch die BVVG. In: Bodenmarkt 1, S 10 ff.

³ Siehe Bodenmarkt 2, S. 57.

⁴ So W. Horstmann: Pressekonferenz am 11. 7. 2007. Siehe auch NL-BzAR 7/2007, S. 258.

⁵ Siehe K. Böhme: Strategische Entscheidung zur weiteren Bodenprivatisierung, NL-BzAR 2/2007, S. 40.

Aber mit zunehmendem Abschluss der EALG-Verkäufe werden auch die Stimme, mit der die Interessen der EALG-Berechtigten zum Ausdruck gebracht wird, immer schwächer.

- Schließlich berichtet die BVVG auch von Betrieben, die offensichtlich wegen der Hürden bei der Antragstellung und der langfristigen Auflagenbindung in den Kaufverträgen lieber auf die Begünstigung verzichten und zum Verkehrswert kaufen.

Die Privatisierung durch die BVVG findet auf zwei unterschiedlichen Ebenen statt, die zwar zahlreiche Berührungspunkte haben, trotzdem aber unterschiedlichen Regeln folgen. Deshalb müssen die **Verkäufe nach dem EALG** und die **Verkäufe nach dem Verkehrswert** gesondert betrachtet werden.

Begünstigte Verkäufe nach klaren Regeln, aber mit neuen Akzenten

Mit dem Entschädigungs- und Ausgleichsleistungsgesetz (EALG) und der dazugehörigen Flächenerwerbsverordnung (FlERwV) sind für den begünstigten Erwerb ehemals volkseigener Flächen klare Regeln gesetzt. Wer von den Berechtigten bis zum 8. Ja-

nuar 2004 einen Antrag gestellt hatte, kann mit der Anwendung dieser Regeln rechnen. Die vorgesehene Novelle zum Ausgleichsleistungsgesetz wird an den Grundregeln des EALG-Verkaufs nichts ändern. Es gilt allerdings einige neue Akzente zu beachten:

1. Vorwegabzug ist weggefallen

Bereits seit März 2006 wird der **EALG-Kaufpreis anders berechnet**.⁶ Der 10%ige Vorwegabzug für die Nutzungseinschränkungen zur Sicherung der „Zweckbindung“ (§ 12 FlERwV) ist weggefallen, allerdings ohne dass gleichzeitig die Zweckbindung aufgegeben wurde. Ob ein Teil der Einschränkungen, wie die 20-jährige Ortsansässigkeit, entsprechend der Ankündigung mit der Novelle zum EALG abgemildert wird, muss man abwarten.⁷

2. Beschleunigte Abwicklung

Seit Bundesregierung und BVVG „entdeckt“ haben, dass durch die EU-Kommission mit dem Gemeinschaftsrahmen für die Förderung 2007 bis 2014 der Begünstigung für

⁶ Siehe NL-BzAR 4/2006, S. 172 und 6/2006, S.227f.

⁷ Der Deutsche Bauernverband erwartet, dass mit der Novelle generell die „unverhältnismäßig hohen“ Beschränkungen auf den Prüfstand gestellt werden (PI des DBV v. 12. 7. 2007).

Tabelle 1:
Stand bei den
EALG-Verkäufen
(gerundete
Werte)

Niederlassung/ Land	EALG-Anträge Anzahl	belegte Fläche in ha	voraussichtlich noch zu ver- kaufende Fläche in ha	seit 1996 verkaufte Fläche in ha	voraussichtlich insgesamt zu verkaufende Fläche in ha	bereits verkauft Anteil in %
<i>Schwerin/Rostock</i>	860		21.750	64.000	85.750	75
<i>Neubrandenburg</i>	500		18.250	42.000	60.250	70
Mecklenburg-Vorp.	1.360	85.800	40.000	106.000	146.000	73
<i>Brandenburg/Berlin</i>	725		34.000	54.200	88.200	61
<i>Cottbus</i>	530		18.400	14.200	32.600	44
Brandenburg	1.255	79.600	52.400	68.400	120.800	57
<i>Magdeburg</i>	710		25.000	31.200	56.200	56
<i>Halle</i>	650		19.500	23.500	43.000	55
Sachsen-Anhalt	1.360	64.800	44.500	54.700	99.200	55
Sachsen	1.000	48.100	25.000	34.700	59.700	58
Thüringen	400	18.000	13.200	12.900	26.100	49
BVVG insgesamt	5.375	292.300	175.100	276.700	451.800	61

Stand: 31. 5. 2007

Quelle: BVVG-Journal 7/07, BVVG-Geschäftsbericht 2006, S. 11.

EALG-Käufe der Boden entzogen ist, und Nachverhandlungen nur eine Verlängerung bis Ende 2009 brachten, konzentriert sich die BVVG auf die **Abwicklung der begünstigten EALG-Veräufe innerhalb von nur drei Jahren**. Aus den Schätzungen der Niederlassungen der BVVG rechnet der neue Leiter des Bereichs VV JENS REISE⁸ mit 175.100 Hektar noch nach EALG zu verkaufender Fläche (Tabelle 1). Das heißt, die BVVG geht davon aus, dass nur 60 % der beantragten Flächen (in Mecklenburg-Vorpommern sogar nur 47 %) tatsächlich nach EALG verkauft werden. Diese Angaben sind seit 2004 ständig nach unten korrigiert worden. Gründe dafür dürften großzügige Antragstellungen, fehlende Berechtigung und andere finanzielle Dispositionen der Antragsteller sein.

2007 wurden bis Mitte des Jahres erst 11.000 ha nach EALG verkauft. Man liegt damit deutlich hinter dem Ziel zurück. Das Interesse der betroffenen Betriebe beginne sich zu entwickeln, betonte Geschäftsführer DR. MÜLLER.⁹ Die Niederlassungen würden das Ziel, 2007 insgesamt mehr als 40.000 ha nach EALG zu verkaufen, noch für erreichbar halten. Allerdings müsse man 2008 schon 60.000 bis 70.000 ha verkaufen. Das erfordere bei der BVVG eine eindeutige Priorität für die EALG-Verkäufe.

Für die Antragsteller, die ursprünglich mit einer Abwicklung des EALG-Verkaufes – je nach Auslaufen der langfristigen Pachtverträge – bis 2014 gerechnet hatten, heißt das die Antragsunterlagen schnellstmöglich zu komplettieren, Bescheinigungen beizubringen und ein Finanzierungskonzept mit der Bank zu vereinbaren. Die Käufe müssen, wenn die 35 % Vergünstigung erreicht werden sollen, häufig auch vor Ablauf des Pachtvertrages abgewickelt sein. Der größte Teil der langfristigen Pachtverträge läuft bekanntlich zwischen 2010 und 2014 aus.

Es besteht zwar die Möglichkeit, dass bei unverschuldet eingetretenen Verzögerungen

von der BVVG vor dem 31. Dezember 2009 ein „zivilrechtlicher Beihilfebescheid“ ausgestellt wird, mit dem dann auch ein Vertragsabschluss mit 35 % Ermäßigung nach dem Endtermin noch möglich ist. Das soll allerdings der Ausnahmefall bleiben. BVVG-Geschäftsführer DR. HORSTMANN geht davon aus, dass es mit dieser Regelung gelingen werde, die Kaufverträge für alle EALG-Berechtigten abzuwickeln.¹⁰

Die betroffenen Betriebe sollten berücksichtigen, dass eine beschleunigte Abwicklung der EALG-Verkäufe für den Erwerber auch aus anderen Gründen Vorteile hat. Zum einen ist regelmäßig mit steigenden Bodenpreisen und noch rascher steigenden Pachtpreisen zu rechnen – d. h. je früher gekauft wird, desto niedriger der Preis und um so höher die Ersparnis an Pacht. Zum anderen befinden wir uns auch bei den Zinsen in einem länger anhaltenden Aufwärtstrend und jeder Monat Verzögerung führt zu höheren Kosten bei der Finanzierung des Bodenkaufes.

3. Höhere Ansätze für den EALG-Preis

Da sich in letzter Zeit die Rahmenbedingungen am Bodenmarkt ändern, sieht die BVVG auch Auswirkungen auf die **Kaufpreisermittlung für die begünstigten Verkäufe**. Neben seit mehreren Jahren kontinuierlich steigenden Preisen (siehe Tabelle 2) registriert die BVVG bei Ausschreibungen landwirtschaftlicher Flächen in letzter Zeit deutlich anziehende Preise. Die nach FlERwV als Preisgrundlage verwendeten Regionalen Wertansätze (RWA)¹¹ erfüllen die Anforderungen an eine realistische Preisgrundlage nicht. Um nicht Gefahr zu laufen, dass durch zu niedrig angesetzte Verkehrswerte die von der EU gesetzte Grenze von maximal 35 % Subventionierung des Bodenkaufpreises überschritten wird, hat die BVVG kurzfristig eine neue Regelung für die Preisfeststellung entwickelt. Das sei rechtlich ohne Gesetzesänderungen möglich, wurde auf der BVVG-Bilanzpressekonferenz betont.

Nach der neuen Regelung soll der Marktwert, auf dessen Grundlage durch einen Abschlag von 35 % der EALG-Kaufpreis ermittelt wird, künftig unter Beachtung von

⁸ J. Reise: Die Niederlassungen im Tagesgeschäft unterstützen (Interview), BVVG-Journal Nr. 73, 7/07, S. 3. Siehe auch NL-BzAR 5/2007, S. 178 ff. und 7/2007, S. 258.

⁹ W. Müller: Pressekonferenz am 11. 7. 2007.

¹⁰ W. Horstmann: Pressekonferenz am 11. 7. 2007.

¹¹ Siehe Bodenmarkt 2, S. 21.

Ergebnissen öffentlicher Ausschreibungen im Umkreis von in der Regel 20 km ermittelt werden. Ersatzweise können auch Kaufpreise berücksichtigt werden, die bei Direktverkäufen an Pächter vereinbart worden sind oder im Rahmen der alternativen Ausschreibungen zur Pacht oder zum Kauf geboten wurden.¹²

Als Beispiel dafür, dass die RWA in der Regel als Preisgrundlage nicht verwendet werden können, wurde von der BVVG-Geschäftsführung das Beispiel einer Ausschreibung aus dem Landkreis Demmin, Mecklenburg-Vorpommern, genannt. Für eine ausgeschriebene Fläche von mehr als 20 ha betrug der RWA 4.600 €/ha. An der Ausschreibung beteiligten sich 19 Bieter, überwiegend Agrarunternehmen aus der Region. Im Ergebnis der Ausschreibung wurde ein Preis von 9.050 €/ha erzielt. Besondere Effekte, wie z. B. die Errichtung einer Biogasanlage hat es nicht gegeben. Noch gibt es keine Resultate aus flächendeckenden Ausschreibungen, deshalb will die BVVG jetzt in allen Regionen auch in Fällen der Pachtaussschreibung alternativ zum Verkauf ausschreiben, um entsprechende Richtwerte zu erhalten.

Kompromiss zu Verkäufen nach dem Verkehrswert

Mit dem seit 1. Januar 2007 geltenden „Konzept für die weitere Privatisierung der landwirtschaftlichen Flächen der BVVG“¹³ ist ein Kompromiss zwischen den fiskalischen Interessen des Bundes und den agrarstrukturellen Interessen der ostdeutschen Länder gefunden worden. Letztere drücken sich darin aus, dass

- durch eine Versteigerung des Umfangs der nach Verkehrswert verkauften Fläche bei 25.000 ha/Jahr der Bodenmarkt nicht überfordert wird,
- die Ausschreibungslose 50 ha nicht überschreiten sollen,
- eine einzelbetriebliche Schutzkomponente den Pächter vor existenzbedrohenden Flächenverlusten schützt,
- in einer beschränkten Ausschreibung arbeitsintensive Betriebe Flächen erwerben oder pachten können und

- die Länder die Möglichkeit haben, von ihren Landgesellschaften für öffentliche Vorhaben vorab Flächen zum Verkehrswert erwerben zu lassen.

Die vorrangige Abwicklung der EALG-Verkäufe wird allerdings in den nächsten Jahren die Verkehrswertverkäufe nach diesem Konzept, zwar nicht völlig zum Erliegen bringen, aber doch wesentlich einschränken. Die vorgesehene Obergrenze von jährlich 25.000 ha verkaufter Fläche wird sicher bei weitem nicht erreicht, obwohl die BVVG ein hohes Interesse an Verkehrswertkäufen feststellt.

Außerdem führt die bereits angesprochene Entwicklung auf dem Bodenmarkt auch zu neuen ökonomischen Überlegungen hinsichtlich des Verhältnisses von Verkauf und Verpachtung.

Tabelle 2: Preisentwicklung für Verkehrswertverkäufe der BVVG

Jahr	x-Verkaufspreis (€/ha)		Vergleich ² BVVG/NBL in %
	BVVG	NBL insges.	
2000	4.913	3.631	135
2001	4.665	3.811	122
2002	4.514	4.014	112
2003	3.965	3.831	103
2004	4.142	3.944	105
2005	4.273	3.964	108
2006	4.436	–	–
2007 ¹	4.858	–	–

¹ erstes Halbjahr

² Der Vergleich ist nur bedingt aussagekräftig.

Quellen: Bodenmarkt 2, S. 46; BVVG

Grundsätzlich stellt sich eine Weiterverpachtung heute für die BVVG in der Regel ökonomisch günstiger dar, als der Verkauf. Die BVVG geht davon aus, dass bei einer Bestandhaltungsrendite (Summe aus Pachtrendite und der erwarteten Wertentwicklung) von 5 % einer Weiterverpachtung der Vorrang zu geben ist. Diese Verhältnisse werden bei den derzeitigen Marktverhältnissen in der weit überwiegenden Zahl der

¹² BVVG, PI vom 19. 7. 2007.

¹³ Abgedruckt in NL-BzAR 12/2006, S 488–491.

Fälle erreicht. Eine vorsichtige Schätzung der jährlichen Wertentwicklung von 2 % und die Pachtrendite von im Durchschnitt 3,5 % (Spitze 4,22 %) führen zu einer Bestandhaltungsrendite von über 5 %.

Aus diesem Grunde ist es für die BVVG auch günstiger, die mit dem Privatisierungskonzept eingeführte Möglichkeit des Direktverkaufs an langfristige Pächter einzuschränken, zumal jeder Direktverkauf gleichzeitig eine Strukturzementierung darstellt.¹⁴

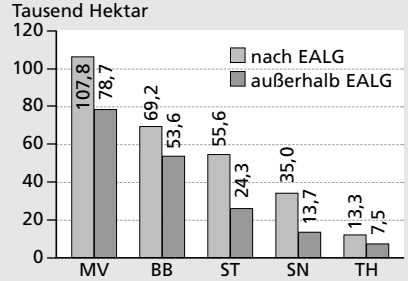
Die BVVG beobachtet eine deutlich anziehende Nachfrage nach ihren Flächen. Diese schlägt sich bereits in steigenden Preisen nieder. So betrug der durchschnittliche Kaufpreis für Landwirtschaftsflächen nach Verkehrswert 2006 mit 4.436 €/ha 163 € oder 3,8 % mehr als im Vorjahr. Im ersten Halbjahr 2007 wurde sogar ein Durchschnittspreis von 4.858 €/ha erreicht (Tabelle 2). Das sind 9,5 % mehr als 2006 und 13,7 % mehr als 2005. Bei den EALG-Verkäufen erzielte die BVVG einen Durchschnittspreis von 2.609 €/ha (+ 3,0 % zu 2005).¹⁵

In ersten Mitteilungen zu den Bodenpreisen 2006 in den Ländern insgesamt ergibt sich ein in der Tendenz ähnliches, allerdings differenziertes Bild. In Mecklenburg Vorpommern – wo die meisten BVVG-Flächen liegen – stiegen die vom statistischen Landesamt ausgewiesenen Kaufwerte im Vergleich zu 2005 um durchschnittlich 7 %, in Thüringen um 3,5 % und in Sachsen-Anhalt sanken sie um 2,7 %.¹⁶

BVVG 2006 mit guten Ergebnissen

Mit 277 Millionen € Überschuss erzielte die BVVG im Jahr 2006 das zweitbeste Resultat der Firmengeschichte. Das finanzielle Ergebnis lag 20 Millionen € höher als geplant und damit deutlich über den Erwartungen. Hauptgründe sind höhere Erlöse aus Verkauf und Verpachtung land- und forstwirtschaftlicher Flächen, der höhere Verkaufswert der EALG-Flächen durch

Verkauf von Acker- und Grünland in den neuen Bundesländern per 30. 6. 2007



Grafik: NL-BzAR, Quelle: www.bvvg.de

Wegfall des 10 %igen Vorwegabzuges, kontinuierlich gesunkene Kosten für Bewirtschaftung und Verwaltung der Flächen und weiter verringerter Aufwand für die Geschäftstätigkeit.

Außerdem schlugen große Einzelverkäufe wie

- der Verkauf von Flächen für einen Bodenfonds¹⁷ und
- der Verkauf eines Bergwerkseigentums für die Speicherung von Erdgas in Mecklenburg-Vorpommern an eine Gazprom-Tochter positiv zu Buche.

Erschwerend wirkte, dass vor allem im ersten Halbjahr 2006 vor den Verkäufen abgeklärt werden musste, ob die Flächen für das nationale Naturerbe zu reservieren sind.

In den 15 Jahren BVVG vom 1. Juli 1992 bis 30. Juni 2007 hat die BVVG an die Bundeskasse bisher rund 3,2 Milliarden € Überschuss überwiesen. Im Geschäftsjahr 2007 sollen weitere rund 255 Millionen € hinzukommen; davon wurden bis zum 30. Juni rund 127 Millionen – etwa die Hälfte des Planes – abgeführt. Wie die BVVG-Geschäftsführung bei der Vorstellung des Geschäftsberichts 2006 erklärte, ist der Punkt erreicht, an dem die abgeführten Überschüsse der BVVG den Aufwand der Privatisierung einschließlich der ersten Tranche erlassener Altschulden ausgleichen.

2006 wurden von der BVVG Flächen in einem Gesamtumfang von 55.100 Hektar zur weiteren landwirtschaftlichen Nutzung verkauft, davon fast 26.200 Hektar nach EALG. „Unter Berücksichtigung der Interessen und Rahmenbedingungen für die land-

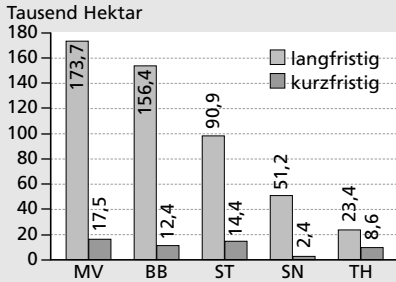
¹⁴ So W. Horstmann: Pressekonferenz am 11. 7. 2007.

¹⁵ Vgl. auch NL-BzAR 2/2007, S. 38.

¹⁶ Siehe die Information auf S. 347 f. in diesem Heft.

¹⁷ Siehe Neue Landwirtschaft 4/2007, S. 29 ff.

Verpachtung von Acker- und Grünland in den neuen Bundesländern am 30. 6. 2007



Grafik: NL-BzAR, Quelle: www.bvvg.de

wirtschaftlichen Betriebe – vor allem Finanzierungsmöglichkeiten am Kapitalmarkt, weiterhin bestehende Unsicherheiten über die wirtschaftlichen Auswirkungen aus der Neuausrichtung der EU-Agrarpolitik – sowie eigener wirtschaftlicher Interessen (hohe Pachtrendite im Verhältnis zum begünstigten Kaufpreis) hat die BVVG auch 2006 auf ein aktives Vorantreiben der EALG-Verkäufe verzichtet,“ heißt es im Geschäftsbericht 2006¹⁸. Bei der Auswahl der zum Verkehrswert zu veräußernden landwirtschaftlichen Flächen habe man zunehmend Renditegesichtspunkte berücksichtigt.

Trotz weiter abnehmender Attraktivität der Ausschreibungslose hinsichtlich Größe und Möglichkeiten zur Ausübung der Eigenjagd habe die BVVG 2006 fast 23.000 Hektar Wald verkauft. In diesem Segment habe die Holzpreisentwicklung nachfragesteigernd gewirkt. Die durchschnittliche Größe eines Verkaufsobjektes betrug 2006 nur noch rund zehn Hektar. Wald wird seit Oktober 2006 bei Objekten kleiner als 30 Hektar nur noch zum Verkehrswert veräußert. Ausgenommen hiervon sind lediglich Verkäufe an Alteigentümer und Bauernwalderwerber.

Ende 2006 lagen der BVVG noch rund 6.200 Anträge auf begünstigten Erwerb land- und forstwirtschaftlicher Flächen nach EALG vor. Diese zu weiten Teilen nicht flurstückskonkreten Anträge umfassen nach Angaben des Geschäftsberichts etwa 296.000 Hektar landwirtschaftliche Flächen und 18.000 Hektar Bauernwald. Die BVVG schätzt im Bericht noch ein, dass lediglich in einem Volumen von 200.000 Hektar diese

Anträge in konkrete Kaufverträge münden werden. (Siehe die aktualisierten Aussagen in Tabelle 1 und auf S. 320!)

Fast 20.400 Hektar land- und forstwirtschaftliche Flächen wurden im vergangenen Jahr auf Grund entsprechender Entscheidungen der Ämter zur Regelung offener Vermögensfragen beziehungsweise der Vermögenszuordnungsstellen an berechnigte Privatpersonen und Gebietskörperschaften rückübertragen.

Im Geschäftsbericht wird betont, dass die hohen Verkaufsleistungen zum Anstieg der im Vertragsmanagement zu betreuenden Verträge führte. Ende 2006 waren fast 115.680 Verträge im Bestand der BVVG, davon wurden mehr als 60.500 Vertragsmanagementvorgänge beendet. Aktuell werden rund 41.500 Kauf- beziehungsweise Tausch- sowie 13.700 Gestattungsverträge betreut.

Die BVVG will künftig Möglichkeiten zur Flexibilisierung der BVVG-Flächenprivatisierung verstärkt zur Verbesserung des Gesamtergebnisses aus der Verwaltung und Verwertung der übertragenen Vermögenswerte nutzen. Dabei sollen Renditegesichtspunkte, die sich aus der erzielbaren Pachtrendite und aus absehbaren mittelfristigen Wertveränderungen auf den regionalen Bodenmärkten ergeben, stärker als bisher die Verkaufsprioritäten der BVVG bestimmen. Besonders die erheblichen Potenziale im Bereich der nachwachsenden Rohstoffe sieht sie als zusätzliche Chancen für eine Belebung des Bodenmarktes. Die BVVG werde die Entwicklung aufmerksam beobachten und die Schwerpunkte ihrer Geschäftspolitik gegebenenfalls den veränderten Marktbedingungen anpassen.

Zeitweise befürchtete Preisrückgänge für landwirtschaftliche Flächen im Zusammenhang mit der Umstellung der Beihilfepolitik der EU hätten sich nicht bestätigt. Aus den optimistischen Einschätzungen der Zukunftsaussichten in der Agrar- und Ernährungswirtschaft hingegen sei ein positiver Einfluss auf den land- und forstwirtschaftlichen Bodenmarkt zu erwarten.

¹⁸ BVVG Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH: Geschäftsbericht 2006 (auch auf www.bvvg.de)