

# Neue Baugebiete – warum und wie?

Allseitige Vorteile durch den privaten Erschließungsträger.

Neue Baugebiete sind ein wesentlicher Baustein der Stadtentwicklung. Sie sind wichtig, um den Wünschen von Familien nach einem Eigenheim gerecht zu werden sowie moderne und barrierefreie Wohnungen in Mehrfamilienhäusern für Singles, Senioren und Paare zu ermöglichen.“ Auch im Wettbewerb um Fachkräfte ist neuer und attraktiver Wohnraum ein Standortvorteil.

In Zeiten leerer Kassen und in Folge des Personalmangels haben immer mehr Städte/Gemeinden Probleme, die Erschließung von dringend benötigten Baugebieten selbst durchzuführen und zu finanzieren. Dem gegenüber steht eine Vielzahl von potentiellen Grundstückskäufern, die ihren Traum vom Eigenheim insbesondere in der aktuellen Niedrig-Zinsphase verwirklichen möchten. Sie wandern ggfs. in umliegende Gemeinden ab, wenn sich ihr Wunsch vor Ort nicht erfüllen lässt. Und auch für den Bau von Mehrfamilienhäusern werden neue Baugebiete benötigt, weil die gewünschte innerstädtische Nachverdichtung häufig an den individuellen Interessen der langjährigen Grundstückseigentümer scheitert.

Bevorzugt wird deshalb immer mehr die Variante, die Entwicklung von Baugebieten durch einen erfahrenen privaten Erschließungsträger durchführen zu lassen.

## Welche Flächen eignen sich für ein neues Baugebiet?

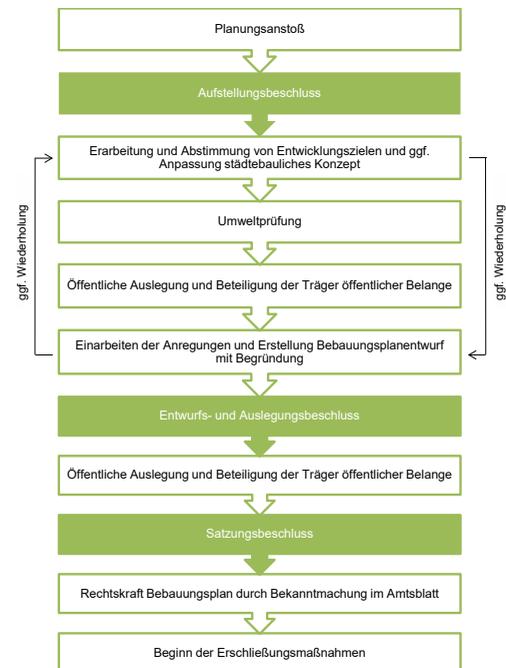
Häufig sind es bisher landwirtschaftlich genutzte Flächen am Stadt- und Ortsrand, die im Rahmen

der Flächennutzungsplanung und der Aufstellung eines Bebauungsplans in Bauland umgewandelt werden. Bisherige Eigentümer der Flächen können Landwirte, Privatpersonen, Erbengemeinschaften, Stiftungen, Kirchen oder die Stadt/Gemeinde selbst sein. Die Initiative zur Baulandentwicklung kann sowohl von der Gemeinde, als auch vom Grundstückseigentümer bzw. dem privaten Erschließungsträger ausgehen.

## Von der Idee zum Baugebiet – das Bebauungsplanverfahren (B-Planverfahren)

Voraussetzung ist die Bereitschaft der Grundstückseigentümer, ihre Ackerfläche an den privaten Erschließungsträger zu verkaufen und der Wunsch der Gemeinde/Stadt, ein neues Baugebiet entwickeln zu lassen. Darüber hinaus ist es in erster Linie die Politik, die über das Entstehen eines neuen Baugebietes im jeweiligen Bau-, Umwelt- und Verwaltungsausschuss sowie im Orts- und Stadtrat, entscheidet

Des Weiteren sind an einem B-Planverfahren die Träger öffentlicher Belange (z. B. Feuerwehr, Landkreis) sowie die Bürger in den einzelnen Verfahrensschritten beteiligt. So kann sich jeder in das B-Planverfahren einbringen und alle relevanten Meldungen werden im Wege eines Abwägungsprozesses im Bebauungsplan und seinen Textlichen Festsetzungen Berücksichtigung finden. Gute Nachbarschaft ist wichtig, so dass auch Anwohner Gehör finden, wenn auch nicht jedes individuelle Interesse eines Einzelnen, wie z. B. der bisher freie Blick aufs Feld, berücksichtigt werden kann. Möglicherweise übergeordnet steht das Interesse des Gemeinwohls, verbunden mit dem Wunsch der Realisierung eines neuen Baugebietes.



## Was gehört im Einzelnen zur Erschließung dazu?

Der Erschließungsträger hat u.a. gem. § 127 Abs. 2 BauGB und den üblichen Regelungen in Erschließungsverträgen selbst herzustellen bzw. zu koordinieren:

- Straßen, Wege und Plätze, Grünanlagen
- Nicht befahrbare Verkehrsanlagen, z. B. Fußwege
- Sammelstraßen, die zur Erschließung notwendig sind
- Parkflächen und Grünanlagen
- Anlagen zum Schutz von Baugebieten vor Immissionen
- Beleuchtungseinrichtungen nach DIN
- Straßenentwässerungsanlagen

- Straßenbenennungsschilder und Verkehrszeichen
- Öffentliche Abwasseranlagen (Schmutzwasser- und Regenwasserkanalisation; ggfs. Versickerungsanlagen für das Niederschlagswasser)
- Erwerb/Sicherstellung und Herstellung notwendiger Ausgleichs- und Ersatzmaßnahmen
- Versorgungsleitungen für Wasser, Strom, Gas oder andere Energieformen, Kabel für Medien wie Telefon und Daten sowie ggf. eine geeignete passive Netzinfrastruktur, ausgestattet mit Glasfaser.



Zur Sicherheit erhält die Gemeinde/Stadt von dem privaten Erschließungsträger vor Beginn der Erschließungsarbeiten eine Bankbürgschaft in Höhe seiner Erschließungskosten. Auch bankenseitig wird damit das Vertrauen zu dem privaten Erschließungsträger dokumentiert und bestätigt, dass er fachlich, organisatorisch und finanziell in der Lage ist, das geplante Baugebiet zu realisieren.

#### Worauf sollten Flächeneigentümer beim Verkauf ihrer Ackerflächen achten?

Der Verkauf von Ackerflächen, die zu einem Baugebiet entwickelt werden sollen, will immer gut überlegt sein. Er bietet die Möglichkeit, ein Vielfaches des Ackerlandpreises zu erzielen und mit dem Kaufpreiserlös in die Zukunft zu investieren. Mit professioneller Beratung und einem erfahrenen Erschließungsträger als Käufer, können die Verkäufer eine sehr gute Rendite erzielen.

Grundsätzlich ist jeder Eigentümer von Ackerflächen gut beraten, nicht selbst als Erschließungsträger aufzutreten und auch keine gemischten Varianten zu wählen. Aus Sicht des Finanzamtes sollte er selbst in keinerlei Hinsicht beim Erschließungsgeschäft und dem späteren Verkauf der einzelnen Grundstücke mitwirken, da er andernfalls im Rahmen des gewerblichen Grundstückshandels steuerpflichtig werden könnte.

Für den Fall, dass die Ackerfläche bereits mehr als 10 Jahre im Privatvermögen des Grundstückseigentümers war, ist der Verkauf steuerfrei. Hält dieser die Fläche in seinem Betrieb im Anlagevermögen, so kann er steuerfrei den Kaufpreis verwenden, wenn er ihn innerhalb der gesetzlich geregelten Frist (ca. 4 Jahre) in voller Höhe wieder in das Anlagevermögen seines Betriebes investiert. Dazu zählt z. B. der Bau von neuen Hallen, aber auch der Erwerb von Mehrfamilienhäusern, Eigentumswohnungen oder Ackerflächen. Ist der Erschließungsträger auch

Projektentwickler für Hochbauten, so erhält der Verkäufer von diesem viele Möglichkeiten aus einer Hand.

Bei der Kaufpreisfindung ist von beiden Seiten Augenmaß gefordert, schließlich stehen zum Zeitpunkt der Ankaufsverhandlungen die Nettobaulandquote, Folgekosten, die Dauer des B-Planverfahrens, die notwendigen Ausgleichsmaßnahmen, weitere Auflagen und die bis zur Rechtskraft gegebene Nachfrage nach Baugrundstücken, noch nicht fest.

Idealerweise kann der Erschließungsträger Referenzen in Form von realisierten Baugebieten vorzeigen und wird von bisherigen Verkäufern, dem Landvolk, Gemeinden/Städten oder Banken, empfohlen.

#### Welche Vorteile ermöglicht der private Erschließungsträger?

Der private Erschließungsträger handelt unternehmerisch denkend und spricht mit Empathie auf Augenhöhe mit den Verkäufern. Alle Beteiligten profitieren von seinen kurzen Entscheidungswegen, seiner langjährigen Erfahrung und seinem vorhandenen Spezialwissen.

Die wesentlichen Vorteile für den Verkäufer sind sicherlich ein hoher Kaufpreis, den er beim Verkauf an einen privaten Erschließungsträger erzielen kann, sowie eine unbürokratische Abwicklung. Der private Erschließungsträger wird sich auch bemühen, individuelle Wünsche des Verkäufers zu berücksichtigen und ihn über Chancen und Risiken aufklären. Das beginnt schon mit der Fragestellung, ob und seit wann sich die zu veräußernde Fläche im Privat- oder Betriebsvermögen befindet. Gepaart mit dem



### MARTIN STREPPPEL

Munte Immobilien GmbH & Co. KG  
Braunschweig

#### IMMOBILIENÖKONOM

Martin Streppel ist seit 27 Jahren gemeinsam mit Sven-Thomas Munte geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensgruppe MUNTE. Für seine privaten und institutionellen Kunden kümmert sich sein Unternehmen um die Vermögensverwaltung im Immobilienbereich, kauft Immobilien für die Aufteilung in WEG oder den eigenen Bestand und ist als Makler aktiv. Seine Munte Projekt GmbH steht für die Herstellung hochwertiger Eigentumswohnungen und die überregionale Erschließung neuer Baugebiete.

Steuerberater des Verkäufers lassen sich im Team gute Lösungen finden.

Auch die Surrogation kann eine gute Gestaltungsvariante sein, bei der der Verkäufer anstatt eines Kaufpreises auf einem Teil seiner bisherigen Ackerflächen als Gegenleistung erschlossene Baugrundstücke erhält.

Personelle Entlastung erfährt die Gemeinde/Stadt bei der Stadtentwicklung mit dem privaten Erschließungsträger. Dieser beauftragt, organisiert und koordiniert auf seine Kosten Stadtplaner, Gutachter, Sachverständige, so dass lediglich die wenigen hoheitlichen Aufgaben bei der Gemeinde/Stadt verbleiben.

Gem. § 129 Abs. 1 hat die Gemeinde einen 10%-igen Eigenanteil an den Erschließungskosten zu tragen. Im Regelfall nutzt sie jedoch per Vereinbarung im städtebaulichen Vertrag die Möglichkeit, dem Erschließungsträger alle Kosten, auch die von nicht beitragsfähigen Anlagen, ganz aufzulasten. Damit wird die Gemeinde von allen Kosten freigestellt und ausschließlich der Erschließungsträger zahlt diese für die erstmalige Herstellung der Erschließungs- und Abwasseranlagen gem. § 127 Abs. 2 BauGB.

Auch die späteren Grundstückskäufer profitieren von einem neuen Baugebiet und einem privaten Erschließungsträger, der die entstehenden Baugrundstücke i.d.R. bauträgerfrei verkauft. So können sie ihr lang ersehntes Traumhaus mit dem Bauträger/Architekten ihrer Wahl erstellen.

Im Ergebnis kommen Neubürger und Einheimische zu einem geeigneten Baugrundstück, der Bau von Miet- und Eigentumswohnungen wird ermöglicht, die Gemeinde/Stadt wird finanziell und personell entlastet und der Verkäufer der bisherigen Ackerflächen erhält ein Vielfaches des Ackerpreises, um in seine private oder betriebliche Zukunft investieren zu können.



### Fazit

Ein Baugebiet zu entwickeln ist eine sehr komplexe Aufgabe, die verschiedene Kompetenzen erfordert. Neben der gesicherten Finanzierung sollte der Erschließungsträger über langjährige Erfahrungen und das notwendige Spezialwissen verfügen. Er sollte kommunikativ sein, es verstehen, die verschiedenen Beteiligten an einen Tisch zu holen und lösungsorientiert arbeiten.

B-Planverfahren sind häufig langfristig angelegt – der Erschließungsträger sollte daher über Ausdauer verfügen sowie schnell und flexibel auf die Bedürfnisse der Beteiligten eingehen können, um maßgeschneiderte Lösungen zu erzielen.

Der private Erschließungsträger unterstützt die Kommunen bei der Stadtentwicklung und steht für marktgerechte Kaufpreiszahlungen an die veräußernden Flächeneigentümer ein. Er ermöglicht transparente B-Planverfahren für alle Beteiligten, leistet einen wichtigen Beitrag für die Versorgung der Bevölkerung mit attraktivem Wohnraum und bietet die Möglichkeit zur Eigentumsbildung als wichtigen Baustein der Altersvorsorge.

# MEIN ACKER. MIT MUNTE NEUE MÖGLICHKEITEN!

WIR KAUFEN ACKERFLÄCHEN UND ENTWICKELN DIESE ZU BAULAND



#### PROFITIEREN SIE VON

- + sehr guter Wertentwicklung
- + Erfahrungen aus erfolgreichen Erschließungsprojekten
- + partnerschaftlicher Abwicklung

#### VEREINBAREN SIE EINEN TERMIN

mit Martin Streppel

0531 - 120 64.21