



Berichte über Landwirtschaft

Zeitschrift für Agrarpolitik und Landwirtschaft

BAND 98 | Ausgabe 2

Agrarwissenschaft
Forschung

Praxis

Auktionen als Transaktionsform für landwirtschaftlichen Boden

von Katarina von Witzke, Günther Filler, Martin Odening, Stefan Seifert, Silke Hüttel, Reinhard Uehleke

1 Ausgangslage und Problemstellung

Die Entwicklungen landwirtschaftlicher Bodenmärkte in der letzten Dekade sind durch ausgeprägte Preissteigerungen gekennzeichnet. Eine Vielzahl von Studien hat sich bereits mit der dynamischen Entwicklung landwirtschaftlicher Bodenpreise befasst. Als wesentliche Preisdeterminanten gelten die Eigenschaften der Flächen wie Qualität und Größe (Hüttel et al., 2013; Lehn und Bahrs, 2018; Ritter et al., 2020), Flächenzahlungen im Rahmen von Agrarpolitiken (Lence und Mishra, 2003; Feichtinger und Salhofer, 2016), subventionierte Erzeugung von erneuerbaren Energien wie Biogas (Hennig und Latacz-Lohmann, 2017) und Urbanisierung (Livanis et al., 2006). Als weiterer Grund für die gestiegenen Bodenpreise wird die erhöhte Nachfrage durch landwirtschaftsferne und überregional agierende Investoren diskutiert, die vor dem Hintergrund wenig lukrativer Anlagemöglichkeiten am Kapitalmarkt in landwirtschaftlichen Boden investieren und über die Verpachtung des Bodens Renditen erwirtschaften (z.B. Tietz et al., 2013; Forstner et al., 2011). Curtiss et al. (2013) zeigen, dass in schwach regulierten Märkten höhere Preise zu beobachten sind, wenn landwirtschaftsferne Investoren an Transaktionen beteiligt sind. Erste empirische Evidenz für Deutschland liefern Hüttel et al. (2013). In dieser Studie wird am Beispiel von Landauktionen in Sachsen-Anhalt dargelegt, dass Preise maßgeblich durch Loseigenschaften bestimmt werden und höhere Preise erzielt werden, wenn der Anteil landwirtschaftsnaher Bieter an einer Auktion gering ist.

Als weiterer Einflussfaktor für die Preisbildung wird die Marktform diskutiert. Bezüglich des Einflusses des Marktmechanismus auf Bodenpreise wird in der einschlägigen Literatur die Hypothese vertreten, dass Auktionen im Allgemeinen höhere Preise erwarten lassen als andere Marktformen, z.B. Suchmärkte mit Preisverhandlungen (Bulow und Klemperer, 1996). Diese Hypothese wurde in internationalen Studien bezüglich Auktionen zu Grundbesitz bereits empirisch bestätigt (z.B., Chow et al., 2015). Für den deutschen Bodenmarkt zeigen Hüttel et al. (2016) am Beispiel Sachsens-Anhalts, dass Auktionen der BVVG (Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH) und der LGSA (Landesgesellschaft Sachsen-Anhalt) für die

Jahre 2009–10 höhere Preise erzielt haben als sonstige Landtransaktionen. Diese Autoren zeigen auch, dass keine unterschiedlichen Preise zwischen Landwirten und Nichtlandwirten bezahlt werden. Kahle et al. (2019) zeigen jedoch, dass es zu kleineren Unterschieden je nach Losgröße kommen kann. Croonenbroeck et al. (2019) hingegen analysieren das Verhalten unterschiedlicher Bietergruppen in BVVG-Auktionen zwischen 2007 und 2015. Die Autoren vergleichen dabei verschiedene Rechtsformen (natürliche versus juristische Personen), Bieter unterschiedlicher Herkunft (ausländische versus inländische Bieter) sowie Unterschiede im Pächterstatus (vormalige Pächter bei der BVVG versus Nichtpächter). Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass keine Asymmetrien zwischen diesen Gruppen bestehen, d.h., dass die Zahlungsbereitschaft sowohl im Mittel als auch für niedrig- und hochpreisige Flächen ähnlich ist.

Die bestehende Literatur liefert somit erste Anhaltspunkte bezüglich des Einflusses von Marktakteuren und -mechanismen auf Bodenpreise. Studien mit Fokus auf die Wettbewerbsposition aktiver Landwirte gegenüber Nichtlandwirten bei verschiedenen Marktmechanismen und bei Auktionen im Besonderen existieren hingegen nicht. Ebenso fehlen Untersuchungen für Regionen in Westdeutschland. Vor diesem Hintergrund besteht das erste Ziel dieses Beitrags darin, die empirische Basis für die Analyse der Preisbildung auf Bodenauktionen in Deutschland unter besonderer Berücksichtigung verschiedener Bietergruppen zu verbessern. Zweitens, soll die Wettbewerbsposition aktiver Landwirte im Vergleich zu Nichtlandwirten empirisch fundiert und diskutiert werden. Mit der vorliegenden Studie sollen folgende Forschungsfragen adressiert werden:

- Welche Bedeutung haben Auktionen auf dem Bodenmarkt in Deutschland, genauer gesagt, welchen Anteil haben sie an den durchgeführten Transaktionen und wie entwickelt sich dieser Anteil im Zeitablauf? Wie und durch wen werden Landauktionen organisiert und wer nimmt daran teil?
- Welche Vor- und Nachteile weisen Auktionen aus Sicht verschiedener Akteure im Vergleich zu anderen Erwerbsformen auf?
- Welche Teilnahme- und Bietstrategien verfolgen die verschiedenen Teilnehmer?

Vor dem Hintergrund der aktuellen Diskussion um eine Gefährdung einer nachhaltigen agrarstrukturellen Entwicklung durch Investoren und der damit einhergehenden Diskussion einer stärkeren Regulierung des landwirtschaftlichen Grundstücksverkehrs sowie der Übernahme von Geschäftsanteilen ist die Relevanz dieser Forschungsfragen offensichtlich: Nutzen etwa nichtlandwirtschaftliche Investoren öffentliche Auktionen als „Einfallstor“ in den landwirtschaftlichen Bodenmarkt und werden dabei Landwirte

verdrängt? Wenngleich sich diese Frage nicht abschließend und erschöpfend beantworten lässt, leistet die vorliegende Studie einen Beitrag dazu. Die Ergebnisse wurden im Rahmen eines Projektes erzielt, welches sich in eine Reihe von Forschungsaufträgen des BMEL einordnet, um unter anderem die Transparenz auf landwirtschaftlichen Bodenmärkten zu erhöhen. Konkret tragen die Ergebnisse dazu bei, den Kenntnisstand zur Bedeutung von Landmarktauktionen im weitesten Sinne sowie zu den Verhaltensweisen der beteiligten Akteure zu erhöhen und verbessern damit die politische Entscheidungsgrundlage.

Im folgenden Abschnitt werden zunächst die Informationsgrundlagen der Analyse dargestellt.

Im Anschluss werden in Abschnitt 3 mögliche Auktionsformen klassifiziert und die für Deutschland relevanten Ausprägungen herausgearbeitet. Darüber hinaus werden auf der Basis von Kaufpreissammlungen die Häufigkeit von auktionenbasierten Verkäufen und die dabei realisierten Preise abgeschätzt.

In Abschnitt 4 werden die Motive und Strategien verschiedener Auktionsteilnehmer auf der Grundlage einer Onlinebefragung und von Experteninterviews diskutiert.

Abschnitt 5 leitet Schlussfolgerungen und die politischen Empfehlungen ab.

2. Methoden und Daten

Zur Beantwortung der zuvor genannten Forschungsfragen wurden verschiedene Informationsquellen und Auswertungsmethoden verwendet. Neben Literatur- und Internetrecherchen wurden die zentralen und automatisierten Kaufpreissammlungen der (Oberen) Gutachterausschüsse für die Bundesländer Brandenburg, Sachsen-Anhalt und Niedersachsen ausgewertet. Diese Kaufpreissammlungen sind Datenbanken von Kaufverträgen und dienen als Grundlage amtlicher Wertermittlung von Immobilien sowie landwirtschaftlicher Flächen. Dafür werden wesentliche Vertragsdaten, Ordnungsmerkmale sowie preis- und wertbestimmende Merkmale erfasst und durch Angaben zu Bauleitplänen, zum Liegenschaftskataster und durch Mitteilungen der Gemeinden über die Erhebung von Erschließungsbeiträgen ergänzt. Weitere Daten, die sich nicht unmittelbar aus dem Kaufvertrag ergeben, erhalten die Gutachterausschüsse durch die Versendung von Fragebögen an die Eigentümer. Dies beinhaltet zum Beispiel auch Informationen, ob ein Käufer Landwirt ist und welche Rechtsform bei einem Käufer vorliegt.

Zur Ermittlung der Hintergründe zur Teilnahme an Landmarktauktionen wurde in Zusammenarbeit mit dem IAMO (Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Transformationsökonomien) Halle im Rahmen eines

weiteren vom BMEL geförderten Projektes zum Thema Marktmacht in landwirtschaftlichen Bodenmärkten eine Onlinebefragung durchgeführt.

Ziel dieses Teils der Onlinebefragung war es, explorativ zu untersuchen, ob sich Landwirte und Nichtlandwirte hinsichtlich folgender Punkte unterscheiden:

- (1) Motive und Ziele der Auktionsteilnehmer für Kauf und Pacht landwirtschaftlicher Flächen mittels Auktionen,
- (2) Suchkriterien bei der Entscheidung zur Auktionsteilnahme,
- (3) Einflussfaktoren für eine Teilnahme und die Bietstrategie,
- (4) Präferenzen hinsichtlich Bodenmarktauktionen als Marktmechanismus im Vergleich zu anderen Marktformen wie etwa einer Verhandlung,
- (5) Präferenzen hinsichtlich der Ausgestaltung von Bodenmarktauktionen. Der vollständige Fragebogen ist in Hüttel et al. (2020) dargestellt.

Die Onlinebefragung lief vom September 2019 bis Januar 2020. Potenzielle Teilnehmer wurden über direkte Kontaktaufnahme und indirekte Bekanntgabe in sozialen Medien oder andere Distributoren wie Berufs- und Erzeugerverbände sowie Interessenvertretungen adressiert. Dabei wurden sowohl Landwirte als auch Nichtlandwirte (z.B. Auktionshäuser) berücksichtigt. Des Weiteren wurden Teilnehmer über die Auslage und Verteilung von Flyern bei Veranstaltungen (z.B. GEWISOLA Jahrestagung, Informationsveranstaltungen des Ministeriums für Ländliche Entwicklung, Umwelt und Landwirtschaft des Landes Brandenburg (MLUL) und des Ministeriums für Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz des Landes Nordrhein-Westfalen) und Institutionen (z.B. Landwirtschaftskammern, Universitäten der Projektteilnehmer, Auktionshäuser) akquiriert. In sozialen Medien wurde der Link zur Umfrage beispielweise über das Netzwerk des IAMO verteilt. Durch eine Verlosung von je drei Einkaufsgutscheinen je 100 Teilnehmer im Wert von jeweils 50€ wurde eine Erhöhung der Teilnehmerzahl angestrebt.

Insgesamt haben 629 Teilnehmer den Fragebogen geöffnet (aktiv angeklickt); 153 Teilnehmer begannen die Beantwortung des Fragebogens, 103 Teilnehmer schlossen den Fragebogen ab. Durch die zufällige Zuteilung der Teilfragebögen zum Kaufmarkt bzw. Pachtmarkt wurden jedoch nicht alle Fragen durch alle Teilnehmer beantwortet. Da jedoch alle Teilnehmenden den Auktionsteil zugewiesen bekamen, so können im Folgenden auch unvollständige Fragebögen berücksichtigt werden, sofern relevante Fragen beantwortet wurden. Hierdurch können sich unterschiedliche Teilnehmerzahlen bei Teilfragen ergeben. Die Fragebögen wurden von 128 Landwirten und 25 Nichtlandwirten beantwortet. Da die Anzahl der

Antworten zwischen den Fragen variiert, wird die Teilnehmeranzahl bei der Auswertung jeder Frage für Landwirte (n_{LW}) und Nichtlandwirte (n_{NLW}) mit angegeben.

Die teilnehmenden Landwirte lassen sich wie folgt klassifizieren: ca. 48% haben angegeben, einen Gemischtbetrieb zu bewirtschaften, ca. 40% betreiben Marktfrucht-, und 10% Futterbau. Ca. 4% der Landwirte gaben an, Veredelungsbetriebe zu bewirtschaften. Die Teilnehmer gaben an, dass ihre Betriebsstätten hauptsächlich in Sachsen-Anhalt (30% der Teilnehmer), Mecklenburg-Vorpommern (22%), Niedersachsen (22%) und Brandenburg (13%) liegen. Wenige Teilnehmer aus Bayern, Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen und Sachsen nahmen ebenfalls teil (jeweils weniger als 5%). Die Betriebsgrößen der Teilnehmer liegen im Durchschnitt bei 894 ha. Der dazugehörige Median von 371 ha deutet auf eine schiefe Verteilung hin und die berichteten Betriebsgrößen variieren, wie in Tabelle 1 dargestellt, zudem deutlich mit der Rechtsform der Teilnehmer. Drei Einzelunternehmer gaben zudem an, ihre Betriebe im Nebenerwerb zu führen.

Tabelle 1:
Rechtsform und Betriebsgrößen teilnehmender Landwirte.

Rechtsform	Teilnehmer	Flächen in ha (Median)
Agrargenossenschaften	20 %	2250
Aktiengesellschaft	1 %	-*
Einzelunternehmen	55 %	195
Gesellschaft mit beschränkter Haftung	4 %	2000
Personengesellschaft (GbR, OHG, KG)	16 %	400
Sonstige	4 %	1300

* Angaben einzelner Beobachtungen werden zur Wahrung der Anonymität der Teilnehmer nicht dargestellt.

Es ist zu beachten, dass die nachfolgend dargestellten Ergebnisse der Onlinebefragung nur für den Teilnehmerkreis Gültigkeit haben und eine Verallgemeinerung auf die Grundgesamtheit nicht möglich ist. Des Weiteren muss von einer Selektionsverzerrung ausgegangen werden, da eine Teilnahme an der Befragung auf freiwilliger Basis erfolgte. Mögliche Motive für eine Nicht-Teilnahme sind nicht erfassbar und somit können diese bei der Auswertung nicht berücksichtigt werden. Weiterhin kann nicht ausgeschlossen werden, dass es trotz intensiver Prätest-Prozeduren zu einer Verständnisverzerrung bei den Teilnehmenden kommt.

In Ergänzung zu der Onlinebefragung wurden vertiefte leitfadengestützte Interviews durchgeführt. Sie sollen zur Beantwortung der Frage beitragen, inwiefern sich Landwirte und Nichtlandwirte in Auktionen hinsichtlich Motivation, Zielen und Strategien unterscheiden. Für vier Akteursgruppen, Käufer, Verkäufer, Dienstleister und Stakeholder wurden zielgruppenfokussierte Fragenkomplexe entwickelt, welche von

Landerwerbsmotiven über Begriffsdefinitionen und auktionsspezifische Informationen bis hin zu strategischen Überlegungen bei Auktionen als Transaktionsform reichen. Insgesamt wurden 20 Interviews geführt. Es wurden drei Landwirte, zwei Vertreter der Industrie, drei Auktionsplattformen, vier Maklerunternehmen, drei Vertreter von Landgesellschaften, ein Wissenschaftler, drei Vertreter aus den Bereichen Banken, genossenschaftliche Interessenvertretung, Beratung sowie ein Anbieter für Service für Zwangsversteigerungen befragt.

3. Auktionen im deutschen Bodenmarkt: Ausgestaltung und Marktanteile

3.1 Definition und potenzielle Auktionsformen

Auktionen stellen einen Allokationsmechanismus dar, bei dem Güter und Rechte unter Anwendung eines formalen Bietprozesses veräußert werden. Die konkrete Ausgestaltung des Bietprozesses ist sehr vielfältig. Unterscheidungsmerkmale für verschiedene Auktionstypen beziehen sich unter anderem auf die Art der Gebotsabgabe, die Bestimmung des Kaufpreises aus den Geboten, Teilnahmebeschränkungen oder das Vorhandensein von Mindestgeboten. Tabelle 2 gibt einen Überblick über mögliche Ausprägungen von Auktionen. Kleinster gemeinsamen Nenner aller Auktionsformen sind folgende Charakteristika:

- Es werden vorab feste Regeln für den Verkauf definiert, die einzuhalten sind;
- Der Preis wird durch die Gebote der Bieter ermittelt;
- Das höchste Gebot bekommt den Zuschlag; andere Zuteilungskriterien gelten nicht;
- Es gibt keine Nachverhandlungen.

In den durchgeführten Interviews hat sich gezeigt, dass Marktteilnehmer oft eine engere Begriffsdefinition verwenden und zum Beispiel ausschließlich eine englische (Präsenz)Auktion damit verbinden, während Bodenverkäufe der BVVG nicht als Auktion, sondern als Ausschreibungen eingestuft werden. Weiterhin ist zu betonen, dass es sich bei den in Tabelle 2 dargestellten Auktionsformen um idealtypische Ausprägungen handelt. Die in der Realität vorkommenden Anwendungen weichen davon mehr oder weniger stark ab. Zum Beispiel ist die BVVG nicht dazu verpflichtet, an den Höchstbietenden zu veräußern. Deshalb definieren wir in dieser Studie den Begriff „Auktion“ als „Auktionen im weiteren Sinne“.

Tabelle 2:
Klassifizierungskriterien sowie mögliche Ausprägungen von Auktionsformen.

Klassifizierungskriterium	Mögliche Ausprägungen			
Auktionsgegenstände	homogene Güter		heterogene Güter	
	single unit	multi-unit	einzelne Objekte	teilbare Güter
Teilnahmebeschränkung	Keine		ja	
Form des Gebots	Mündlich		schriftlich	Online
Gebotsreihenfolge	aufsteigend (English)		absteigend (Dutch)	simultan
Gebotsabgabe	verdeckt (sealed bids)		offen	
Mindestgebot	Ja		nein	
	verdeckt	unverdeckt		
Preisfestlegung	Höchstgebot (first price)		zweithöchstes Gebot (Vickrey Auktion)	Grenzgebot
Anzahl der Stufen	Einstufig		Mehrrundenverfahren	
Durchführung	Fremdauktion		Eigenauktion	
Rahmenbedingungen	einseitige Auktionen		zweiseitige Auktionen	

Tabelle 3 fasst potenzielle Vor- und Nachteile von Auktionen zusammen. Verkäufer erhoffen sich oft einen höheren Preis im Vergleich zu anderen Landtransaktionsformen, wie etwa dem Verkauf im Rahmen einer bilateralen Verhandlung. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Rahmenbedingungen (Termin, Laufzeit, Ort, Verkaufskonditionen) klar vorgegeben sind und Verkäufer gehen in der Regel von einem vergleichsweise schnellen Entscheidungsprozess (Käufer- und Preisfindung) aus. Allerdings ist der Handlungsspielraum während der Auktion eingeschränkt, und es kann keine persönliche Präferenz über die Erteilung des Zuschlags oder die Höhe des Preises einfließen, da gemäß vorgegebener Regularien der Zuschlag vom Höchstgebot abhängig ist (im Falle einer Erstpreisauktion). Bieterverfahren sind aus der Sicht von Käufern transparent, denn die Kriterien für den Erhalt des Zuschlages sind klar definiert. Nachteilig wird für Käufer wahrgenommen, dass es in der Regel keine Möglichkeit von Neu- und Nachverhandlungen oder etwaige Rabatte gibt.

Tabelle 3:

Potenzielle Vor- und Nachteile von Auktionen.

	Für Verkäufer	Für Käufer
Vorteile	<ul style="list-style-type: none">• Höhere Verkaufspreise erwartet• Verkäufer entscheidet Termin, Laufzeit und Ort• Kontrolle der Verkaufskonditionen• Verkürzung des Entscheidungsprozesses	<ul style="list-style-type: none">• Gute Möglichkeit, überhaupt Flächen zu finden• Transparenz
Nachteile	<ul style="list-style-type: none">• Eingeschränkter Handlungsspielraum während der Auktion• Anfallende Kosten und Gebühren (auch bei Misserfolg)	<ul style="list-style-type: none">• Keine Neuverhandlung und keine Rabatte• Keine Anonymität

Als Gestaltungsparameter aus der Sicht der Auktionsanbieter werden die Gebotsfrist und der Mindestpreis gesehen. Die Ausschreibungen der BVVG für landwirtschaftliche Flächen laufen im Regelfall 4 Wochen. Bei einem erhöhten Verwertungsinteresse oder zum Jahresende kann die Gebotsfrist auf 3 Wochen verkürzt werden. Bei Flächen die als sehr wertvoll eingeschätzt werden, kann die Frist auf 6 Wochen ausgeweitet werden. Begründet wird dies mit der Einschätzung, dass eine Gebotsbildung in diesem Fall zeitintensiver sei und ein erhöhter Informationsbedarf besteht. Auch das Prüfen bzw. Sicherstellen der Finanzierung nimmt bei höheren Kaufsummen wie sie bei wertvollen Losen zu erwarten sind mehr Zeit in Anspruch. Die Deutsche Grundstücksauktionen AG (DGAG) liefert den Katalog gewöhnlich ca. 5 Wochen vor der anstehenden Auktion.

Mindestpreise haben zum Ziel Anbieter davor zu schützen, dass das Höchstgebot für sie zu niedrig ausfällt. Bei der Festlegung ist folgendes zu bedenken: Falls der Mindestpreis zu niedrig gesetzt wird, kann ein für den Verkäufer unattraktiver Preis resultieren. Ist ein Mindestpreis dagegen zu hoch, können Gebote ganz ausbleiben und es kommt erst gar nicht zum Verkauf. Die befragten Anbieter landwirtschaftlicher Flächen haben aufgrund ihrer unterschiedlichen Aufträge in der Regel ihre eigene Vorgehensweise bei der Festlegung des Mindestpreises. Die BVVG veröffentlicht für unbeschränkte Ausschreibungen zwar keinen Mindestpreis, hat jedoch eine Vorstellung davon, welchen Verkaufspreis sie erzielen möchte (Orientierungswert ermittelt anhand der eigenen Kaufpreissammlung). So kann es sein, dass die Fläche an einen Auktionator weitergegeben oder nochmals ausgeschrieben wird, wenn dieser angedachte Preis nicht erzielt wurde. Im Gegensatz zu unbeschränkten Ausschreibungen ist der Teilnehmerkreis bei beschränkten Ausschreibungen auf bestimmte Betriebsformen (z.B. Gartenbau-, Dauerkultur-, Weideviehbetriebe, ökologische / biologische Produktion) und Junglandwirte begrenzt. Die BVVG legt bei ihren beschränkten Ausschreibungen einen Mindestpreis fest und veröffentlicht diesen. Der Hintergrund ist, dass durch die Beschränkung des Wettbewerbs (Junglandwirte, ökologisch wirtschaftende Landwirte

als Bietergruppe) kein Preisnachteil gegenüber den unbeschränkten Ausschreibungen entsteht. Die DGAG verwendet Erfahrungswerte aus dem eigenen Unternehmen, um den Reservationspreis festzulegen. Die Mindestpreise sind offen einsehbar für jedes Objekt. Bei der DGAG liegen die Zuschläge um ca. 23% über dem Mindestpreis. Dieser Wert bezieht sich nicht nur auf landwirtschaftliche Flächen, sondern auf alle Immobiliengattungen.

Das Mindestgebot bei Zwangsversteigerungen setzt sich meist aus den Verfahrenskosten zusammen. Sollte jedoch das Höchstgebot unter 70% des ermittelten Verkehrswerts liegen, kann der Rechtspfleger das Höchstgebot ablehnen (§ 33 ZVG). Auch bestimmte Gläubiger können einen Antrag auf Zuschlagsversagung stellen. Sollte dieser Antrag genehmigt werden, muss ein weiterer Termin angesetzt werden. Wurden 50% des Verkehrswertes nicht erreicht, muss das Amtsgericht den ‚Zuschlag von Amts wegen versagen‘. Diese beiden Regelungen existieren zum Schutz des Schuldners. Bei einem zweiten Versteigerungstermin gelten diese Regeln aber nicht mehr.

3.2 Akteure und Auktionsformen in Deutschland

Hauptakteure beim Austausch landwirtschaftlicher Flächen durch Auktionen in Deutschland sind die BVVG, Landgesellschaften (LG), Auktionsunternehmen sowie Maklerfirmen. Im Falle von Zwangsversteigerungen interagieren Amtsgerichte im Sinne von Auktionen zwischen Käufern und Verkäufern von Land (Abbildung 1).

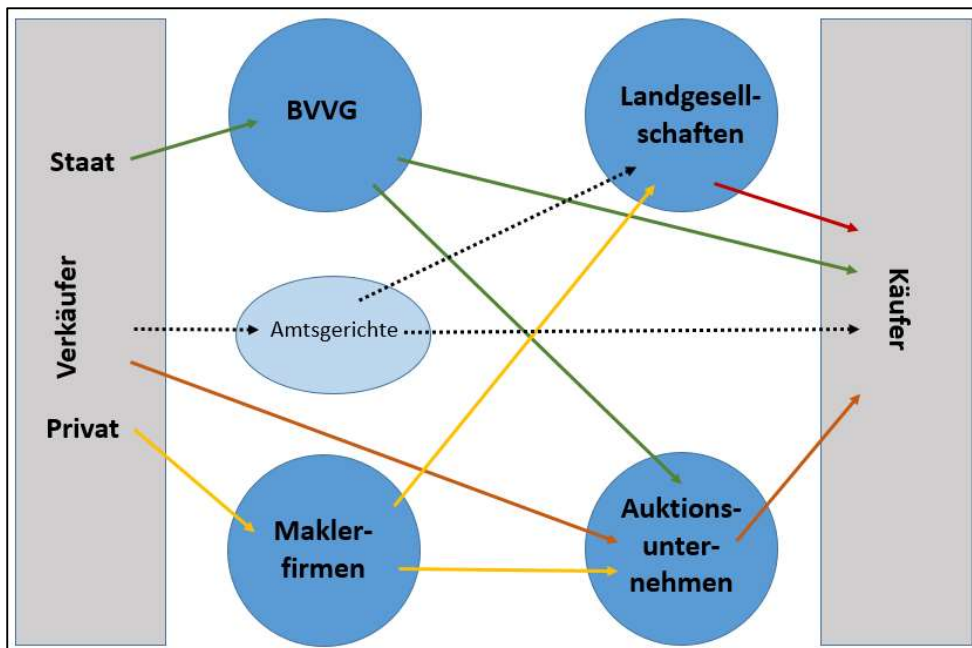


Abbildung 1: Wichtige Akteure auf dem Auktionsmarkt.

Die BVVG ist in Deutschland der größte Anbieter mit Ausschreibungen und auktionsähnlichen Formaten im Bodenmarkt (c. f. Bromley, 2019). Neben Auktionen führt die BVVG auch Direktverkäufe durch. Zwischen 1992 und 2018 wurden 869.100 ha Landwirtschaftsflächen, 596.000 ha Forstwirtschaftsflächen und 91.900 ha Umwidmungsflächen verkauft (BVVG, 2018).

Nach eigener Aussage zählen zu den Hauptaufgaben der Landgesellschaften die Landbeschaffung, Landverwertung und Bodenbevorratung für Strukturverbesserungsmaßnahmen in der Landwirtschaft sowie für kommunale und regionale Entwicklungsvorhaben, ökologische und andere öffentliche Vorhaben. Die gemeinnützigen Landgesellschaften sind mit dem Vorkaufsrecht nach dem Grundstückverkehrsgesetz ausgestattet. Sie erwerben Flächen u.a. im Rahmen von Zwangsversteigerungen.

Bei den Auktionshäusern ist die DGAG der bedeutendste Akteur. Die DGAG und ihre fünf Tochterunternehmen versteigern deutschlandweit im Auftrag ihrer freiwilligen Immobilienverkäufer Objekte (darunter auch landwirtschaftliche Flächen) auf öffentlichen Auktionen (Versteigerungen). Im Jahr 2017 hat die DGAG für die BVVG 368 Objekte im Wert von insgesamt EUR 2,6 Mio. versteigert. Im Jahr 2018 wurden 279 Objekte im Wert von EUR 3,8 Mio. von der DGAG im Auftrag der BVVG versteigert.

Der Auktionsmarkt für landwirtschaftliche Grundstücke ist vernetzt. Ein Beispiel ist die Vermittlung von Flächen von Maklern und der BVVG an Auktionshäuser. Die BVVG etwa hat einen Rahmenvertrag mit der DGAG u.a. für schwerverkäufliche Flächen und Flächen, bei denen Gebote ausbleiben. Durch die Vermittlung an Auktionshäuser versprechen sich die Akteure bessere Verkaufschancen, da die Nutzer von Auktionen andere Nutzungsinteressen haben als ihre eigenen Kunden. Makler empfinden den Verkauf kleinerer Flächen oft als zu aufwändig. Auch werden Restflächen von größeren Verkäufen an Auktionshäuser weitervermittelt. Dadurch entsteht ein Kreislauf, bei dem Auktionen zum Großteil genutzt werden um kleine, schwerverkäufliche Flächen zu veräußern. Die BVVG schreibt Flächen mit einer Größe von bis zu 15 Hektar aus, während die DGAG Flächen zwischen 1 und 10 Hektar anbietet. Die DIIA verkauft auch Kleinstflächen von ca. 500 qm.

Auf dem deutschen Bodenmarkt dominieren zwei Grundformen. Zum einen sind das BVVG-Ausschreibungen, welche einstufige Verfahren sind. Die BVVG führt sowohl unbeschränkte als auch beschränkte Ausschreibungen durch. Hier werden die Gebote simultan und verdeckt (sealed bids) innerhalb der Gebotsfrist in schriftlicher Form abgegeben. Unbeschränkte Auktionen haben keinen Reservationspreis, „um keinen Preisdruck zu erzeugen“ (BVVG, 2018). Die beschränkten Auktionen haben im Gegensatz dazu einen offenen Reservationspreis. Die BVVG orientiert zwar den von ihnen erteilten

Zuschlag am Höchstgebot, der Höchstbietende hat aber keinen Anspruch darauf und auch sonst ist die BVVG nicht dazu verpflichtet, das Objekt zu veräußern.

Zum anderen werden Auktionen durch die DGAG und deren Tochtergesellschaften (u.a. Deutsche Internet Immobilien Auktionen GmbH - DIIA) durchgeführt. Diese sind Mehrrundenverfahren ohne Teilnahmebeschränkung. Sollten diese Auktionen live durchgeführt werden, werden Gebote mündlich abgegeben. Im Falle der DIIA werden die Gebote auf ihrer Internetplattform, also online, abgegeben. Bei diesen Auktionen ist die Gebotsreihenfolge aufsteigend und die Gebotsabgabe offen, sowohl bei den Live-Auktionen als auch bei den Internet-Auktionen. Ein Mindestpreis ist auch festgelegt und ist offen einsehbar. Den Zuschlag bekommt der Bieter mit dem Höchstgebot.

3.3 Marktanteile und Auktionsergebnisse im deutschen Bodenmarkt

Die Ausführungen dieses Abschnitts stützen sich auf die Kaufpreissammlungen der Gutachterausschüsse für Grundstückswerte. Da es in den Kaufpreissammlungen keine Variable bzw. Merkmalsausprägung gibt, die ausschließlich den Verkauf durch eine Auktion markiert, kann die Bedeutung von Bieterverfahren nur indirekt bemessen werden. Ersatzweise wurde auf das Merkmal „Verkauf durch Makler/Auktionator“ zurückgegriffen, mit der Folge, dass die Verkäufe durch einen Makler nicht von Auktionskäufen getrennt werden können. Darüber hinaus wurden auch „Verkäufe der Treuhand, BVVG, BVS“ mitgezählt. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass die BVVG auch Direktverkäufe durchführt. Diese sind auch in diesem Merkmal nicht zu trennen von den Ausschreibungen. Die Daten wurden nach Erwerber (Landwirt bzw. Nichtlandwirt), Flächengröße und Grundstücksart sortiert. Die Fälle, die durch die Gutachterausschüsse als „ungeeignet für die Auswertung“ klassifiziert wurden, sind nicht in die Auswertung miteingeflossen.

Die Kaufpreissammlung Sachsen-Anhalt wurde für die Jahre 2011–2016 ausgewertet, weil eine Unterscheidung zwischen Landwirten und Nichtlandwirten erst ab dem Jahr 2011 möglich ist. Für Niedersachsen und Brandenburg hingegen wurden die Kaufpreissammlungen der Jahre 2008–2018 ausgewertet. Die Ergebnisse für die Gruppen „Landwirt“ und „Nichtlandwirt“ sind allerdings mit Vorsicht zu interpretieren, da diese Angabe auf Freiwilligkeit beruht und in Brandenburg gleichermaßen wie in Sachsen-Anhalt erst nach Einführung des Fragebogens 2011 systematisch abgefragt wird.

Tabelle 4 dokumentiert die Anzahl der Kauffälle und die Anteile von Auktionen an den Gesamtkauffällen der Akteursgruppen für Brandenburg (2008–2018), Sachsen-Anhalt (2011–2016) und Niedersachsen (2008–2018). In Brandenburg wurden in den Jahren 2008 bis 2018 17,8% der Kauffälle durch BVVG oder andere Auktionatoren und Makler veräußert (siehe letzte Spalte der Tabelle 4). Ein geringerer Anteil ergibt sich für Sachsen-Anhalt, wo in den Jahren 2011 bis 2016 12,8% der Gesamtkauffälle durch Auktionen

erworben wurden. Der Anteil an BVVG-Auktionen ist dabei gleichermaßen hoch, mit ca. 97% in Brandenburg und 93% in Sachsen-Anhalt. In Niedersachsen entfielen 2,8% der Gesamtkauffälle auf Auktionen. Diese Zahl ist gering, weil in Niedersachsen keine BVVG-Ausschreibungen stattfinden. In Bezug auf die Relevanz von Auktionen sind unsere Ergebnisse vergleichbar mit anderen Arbeiten, z.B. Croonenbroeck et al. (2020).

Gemäß der Kaufpreissammlung hat in Brandenburg die Käufergruppe „Landwirte“ 19,2% ihrer Flächen durch Auktionen erworben; bei der Gruppe „Nichtlandwirte“ liegt dieser Anteil bei 20,2%. Der Anteil an Käufen der BVVG liegt dabei für beide Akteursgruppen bei über 18%, wohingegen andere Makler und Auktionatoren geringe Anteile bei beiden Gruppen aufweisen (0,5 bzw. 2,1%). Landwirtschaftliche Bieter erhielten dabei in 64% der Kauffälle den Zuschlag. Ein etwas abweichendes Bild zeigt sich für Sachsen-Anhalt: dort wurden 10,2% bzw. 3,7% der von den Käufergruppen „Landwirte“ bzw. „Nichtlandwirte“ erworbenen Flächen in einer Auktion gekauft. Der Anteil von BVVG-Käufen durch Landwirte bzw. Nichtlandwirte an ihren Gesamtkauffällen betrug 9,5% bzw. 3,2%, und liegt damit deutlich unterhalb der Anteile in Brandenburg. Landwirtschaftliche Käufer erwarben 0,7% der Flächen mittels eines Maklers oder Auktionators; Nichtlandwirtschaftliche Käufer vollzogen auf diesem Weg 0,5% ihrer Flächenkäufe. Die Gruppe der landwirtschaftlichen Akteure haben den Zuschlag in 54% (1021 von 1861) der Käufe durch Auktionen erhalten. In Niedersachsen haben Landwirte 3,4% und Nichtlandwirte 1,7% ihrer Flächenkäufe durch Auktionen erworben. Landwirte erhielten in 75% (646 von 861) der Käufe durch Auktionen den Zuschlag gegenüber Nichtlandwirten.

Tabelle 4: Kauffälle und Anteile von Auktionen an den Gesamtkauffällen der Akteursgruppen für Brandenburg (2008–2018), Sachsen-Anhalt (2011–2016) und Niedersachsen (2008–2018).

Brandenburg (2008–2018)			
	Landwirt	Nichtlandwirt	Alle Erwerber
BVVG	1154 (18,7 %)	632 (18,1%)	6721 (16,6%)
Makler/Auktionator	32 (0,5%)	75 (2,1%)	161 (1,2%)
Sachsen-Anhalt (2011–2016)			
	Landwirt	Nichtlandwirt	Alle Erwerber
BVVG	1021 (9,5%)	840 (3,2%)	2940 (12%)
Makler/Auktionator	66 (0,7%)	86 (0,5%)	212 (0,8%)
Niedersachsen (2008–2018)			
	Landwirt	Nichtlandwirt	Alle Erwerber
BVVG*	-	-	8 (<0.1%)
Makler/Auktionator	646 (3,4%)	215 (1,7%)	2476 (2,8%)

*Alle BVVG-Kauffälle liegen in Amt Neuhaus, welches bis 1993 zu Mecklenburg-Vorpommern gehörte. Eine Unterscheidung nach Erwerber ist auf Grund fehlender Daten nicht möglich.

Tabelle 5 zeigt, dass der im Durchschnitt bei Auktionen gezahlte Kaufpreis für Ackerland in Brandenburg 35% über dem anderer Transaktionsformen liegt. Dabei ist der Unterschied bei Landwirten höher (42%) als bei Nichtlandwirten (27%). Für Grünland werden durchschnittlich 16% höhere Preise bei Auktionen erzielt. Auch hier ist der Aufschlag bei Landwirten höher (23%) als bei Nichtlandwirten (10%). In Sachsen-Anhalt ist der prozentuale Unterschied zwischen Auktionen und sonstigen Vermarktungsformen ausgeprägter als in Brandenburg. In diesem Bundesland zahlen sowohl Landwirte als auch Nichtlandwirte bei Auktionen gut 50% mehr als bei anderen Transaktionen, wobei das absolute Kaufpreisniveau bei Nichtlandwirten im Vergleich zu Landwirten niedriger ist. In Niedersachsen liegen die Preisauflschläge bei Auktionen zwischen denen von Brandenburg und Sachsen-Anhalt. An dieser Stelle ist allerdings anzumerken, dass die Preise nicht um Qualitäts- und Größenunterschiede der Lose bereinigt wurden.

Tabelle 5:
Absolute Preise in €/m² und prozentuale Abweichung des durch Auktionen erzielten Preises gegenüber sonstigen Vermarktungsformen nach Akteursgruppen für Brandenburg (2008–2018), Sachsen-Anhalt (2011–2016) und Niedersachsen (2008–2018).

	Preisbestimmende Grundstücksart					
	Ackerland			Grünland		
	Auktion / Makler (€/m ²)	Sonstige (€/m ²)	Differenz	Auktion / Makler (€/m ²)	Sonstige (€/m ²)	Differenz
Brandenburg (2008–2018)	0.92	0.68	35%	0.57	0.49	16%
Landwirt	0.98	0.69	42%	0.58	0.47	23%
Nichtlandwirt	0.80	0.63	27%	0.57	0.52	10%
Sachsen-Anhalt (2011–2016)	2.00	1.27	57%	0.78	0.61	27%
Landwirt	2.09	1.34	56%	0.77	0.58	33%
Nichtlandwirt	1.89	1.21	56%	0.79	0.63	25%
Niedersachsen (2008–2018)	3.62	2.55	42%	1.90	1.36	40%
Landwirt	3.74	2.67	40%	1.92	1.33	44%
Nichtlandwirt	3.11	2.35	32%	1.85	1.40	32%

4. Bodenauktionen aus Sicht der Akteure

4.1 Präferenzen und Einschätzung der Relevanz von Auktionen

Im Folgenden soll nun näher auf die ermittelten Präferenzen und die Einschätzung der Relevanz von Auktionen auf Basis des Onlinefragebogens sowie der Interviews eingegangen werden. 38% der Landwirte, die an der Onlinebefragung teilgenommen haben, haben bereits Erfahrungen mit Bodenmarktauktionen gemacht; 28% gaben an, bisher nicht teilgenommen zu haben, und 34% der Teilnehmer beantworteten diese Frage nicht. Unterschiede treten dabei für verschiedene Betriebsformen hervor: an der Befragung teilnehmende Veredelungsbetriebe haben, im Gegensatz zu anderen Betrieben, bisher keine Erfahrungen mit Bodenmarktauktionen gesammelt. Bei den Rechtsformen zeigt sich, dass insbesondere Agrargenossenschaften bereits an Auktionen teilnahmen (76%), während dies für Einzel- und Personengesellschaften zu einem geringeren Maße zutrifft (ca. 46%). Regionale Unterschiede sind ebenso zu finden: Landwirte aus den östlichen Ländern verfügen über umfangreiche Auktionserfahrung (über 65% haben bereits teilgenommen). Auch in Niedersachsen haben die teilnehmende Landwirte bereits Erfahrung mit Bodenmarktauktionen (42%). Keine Erfahrung mit Auktionen haben dagegen Umfrageteilnehmer aus Bayern, Hessen und Nordrhein-Westfalen aufzuweisen.

Teilnehmende Nichtlandwirte besitzen im Durchschnitt ca. 50 ha landwirtschaftlicher Fläche, wobei als Wohnort hauptsächlich die östlichen Bundesländer angegeben wurden (BB: 30%, SN: 30%, NI: 20%, ST: 20%, SH: 10%). Dabei ist zu berücksichtigen, dass nur acht der 25 teilnehmenden Nichtlandwirte diese Frage beantworten. Hinsichtlich ihrer Erfahrungen bei Bodenmarktauktionen unterscheiden sich Nichtlandwirte nur geringfügig von Landwirten. Ca. 28% führten an, bereits an Bodenmarktauktionen teilgenommen zu haben, 24% verneinten dies, und 48% beantworteten diese Frage nicht. Auf Grund der geringen Teilnehmerzahl unter den Nichtlandwirten wird bei der folgenden Auswertung des Fragebogens nicht weiter auf die Herkunft nach Bundesländern eingegangen.

Um Präferenzen für eine spezifische Marktform, also Verhandlung versus Auktion, zu erfahren, wurden im Fragebogen zwei Szenarien präsentiert: Im ersten Szenario wurde die Ausschreibung durch die öffentliche Hand organisiert. Im zweiten Szenario wurden Auktion und Verhandlung jeweils durch einen Makler durchgeführt. Die Teilnehmer wurden dabei gebeten, sich zwischen einer Ausschreibung bzw. Auktion und einer Verhandlung mit ungewissem Endtermin zu entscheiden. In Abbildung 2 sind die Ergebnisse differenziert nach Bietergruppen dargestellt. So scheinen teilnehmende Landwirte in beiden Szenarien die Verhandlung zu bevorzugen. Allerdings zeigen sich Verschiebungen in den erklärten Präferenzen zwischen den beiden Szenarien, d.h. eine deutlichere Steigerung in der relativen Anwohligkeit für die Verhandlung ist in Szenario 2 (Makler) zu erkennen (vgl. Abbildung 2). Das deutet darauf hin, dass der

jeweilige Anbieter bzw. Marktpartner eine Rolle für die Präferenzbildung spielen könnte. Mit anderen Worten, bei Verkauf durch die öffentliche Hand oder einen Landwirt (Szenario 1) scheinen mehr Antwortende keine klare Präferenz für eine der beiden Vermarktungsformen zu haben. Für teilnehmende Nichtlandwirte zeigen die Ergebnisse insbesondere im zweiten Szenario (Makler) eine starke Präferenz für Verhandlungen.

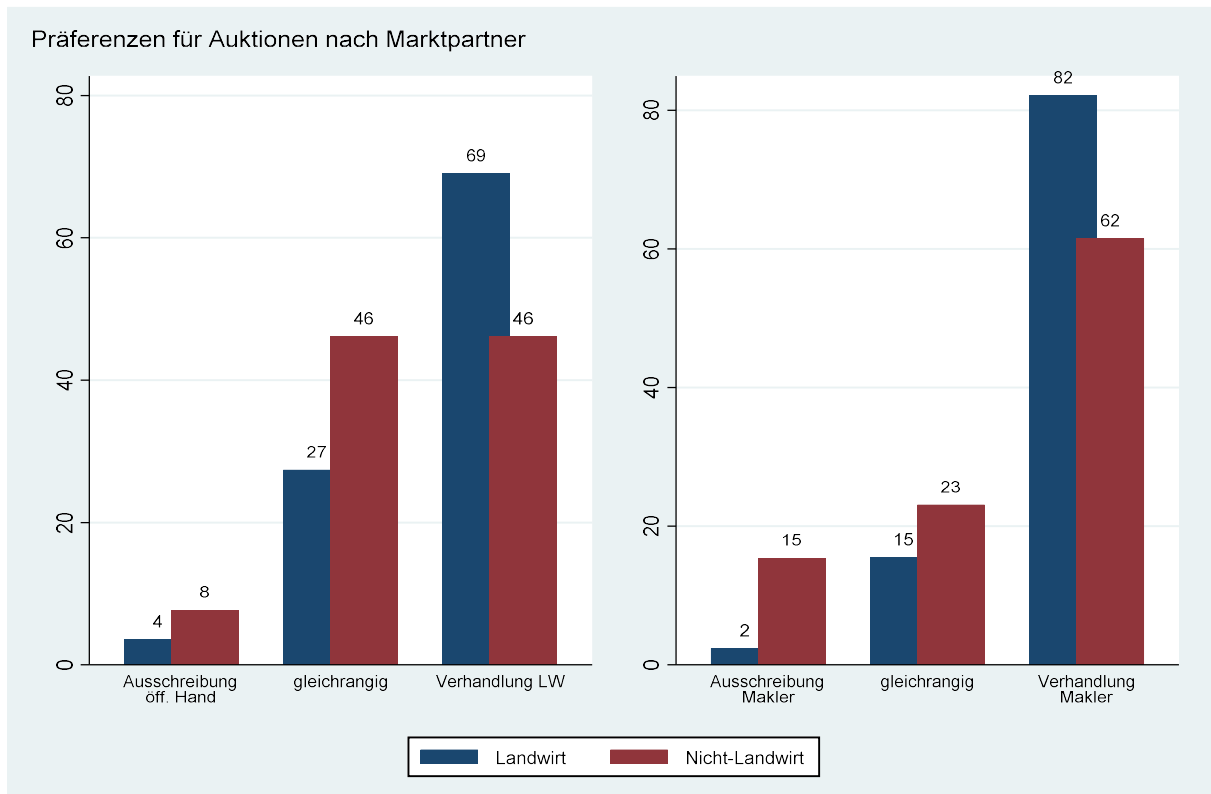


Abbildung 2: Präferenzen für Auktionen und Verhandlungen nach Bietertyp (Landwirt / Nichtlandwirt), Angaben in Prozent, $n_{LW} = 84$, $n_{NLW} = 13$.

Nach Einschätzung der interviewten Akteure erfolgt die Nutzung von Auktionen auf dem deutschen Bodenmarkt überwiegend aus den folgenden Anlässen:

(1) Privatisierungsaufträge

Die BVVG erfüllt über Ausschreibungen ihren gesetzlich vorgeschriebenen Privatisierungsauftrag und führt Ausschreibungen gemäß EU-Recht durch.

(2) Verkauf von Flächen mit verkaufshemmenden Eigenschaften

Hierzu zählen u.a. Flächen mit einer geringen Größe, einer ungünstigen Lage, speziellen Nutzungsaufgaben (z.B. Naturschutzgebiete) oder Flächen, die für den wirtschaftlichen Gebrauch ungeeignet sind. Kleinere Splitterflächen, die bei einem größeren Kauf erworben wurden, werden

auch oft bei Auktionen veräußert. Verkäufer beauftragen neben Auktionshäusern auch Makler mit der Veräußerung ihrer Flächen aus den folgenden Gründen:

- Die Fläche unterschreitet die von den Maklern selbst festgelegte Mindestgröße;
- Die Fläche ist schwerverkäuflich bzw. für ihre Klientel unattraktiv;
- Die Makler haben Schwierigkeiten bei der Preisfindung für die Fläche.

(3) Verkauf durch nichtlandwirtschaftliche Erben

Nichtlandwirtschaftliche Erben kennen in der Regel den regionalen Bodenmarkt nicht ausreichend und tendieren deshalb eher zur Nutzung von Auktionen (Zeit-, Such- und Transaktionskostensparnis).

(4) Zwangsversteigerungen

Genannte Gründe für Zwangsversteigerung sind Insolvenzen, Scheidungen sowie Erbgemeinschaftsaueinandersetzungen. Landwirtschaftliche Flächen sind dabei als relevant einzustufen bzw. Gegenstand der Streitigkeiten.

Trotz der verschiedenen Anlässe, an Auktionen teilzunehmen, sehen die befragten Experten insgesamt nur eine eher begrenzte Bedeutung von Auktionen auf dem deutschen Bodenmarkt. Genannte Gründe umfassen:

- In den neuen Bundesländern spielen Auktionen (historisch bedingt aufgrund des Anlasses der Privatisierung) eine wichtige Rolle, der Privatisierungsprozess ist allerdings zeitlich limitiert (Ziel: 2030). In anderen Gebieten sind Auktionen auch aus historischer Sicht unüblich oder nur im Rahmen von Zwangsversteigerungen bekannt. Dort werden Auktionen als Erwerbsform nicht in Erwägung gezogen.
- Die Akteure am Bodenmarkt verhalten sich konservativ (sowohl Landwirte als auch Nichtlandwirte). Diskretion hat - beim Handel mit Land einen sehr hohen Stellenwert -. Die Anonymität wird nach Einschätzung der Interviewpartner bei Auktionen nicht genügend gewahrt. Das heißt, der eingangs erwähnte potenzielle Vorteil der Transparenz ist aus der Sicht der Bieter eher ein Nachteil. Das gilt auch für Landwirte als Verkäufer, da die Veräußerung von Boden mit einem Verlust von Ansehen im sozialen Umfeld verbunden wird. Im Kauffall ist dieser Nachteil weniger ausgeprägt, da der Erwerbwunsch von Landwirten nicht überraschend ist.
- Beim Verkauf von Flächen durch Landwirte oder Nichtlandwirte spielen Faktoren wie etwa persönliche Beziehungen, Sympathien und die beabsichtigte Nutzung der Fläche durch den Käufer eine wichtige Rolle. Bei Auktionen haben sie allerdings darauf keinen Einfluss, da nur das Höchstgebot zählt.

- Landwirtschaftliche Flächen sind sehr heterogen. Der potenzielle Käufer benötigt daher längere Zeit, um alle Qualitätsmerkmale hinreichend beurteilen zu können. Diese Zeit ist bei Auktionen oft nicht gegeben. Insbesondere bei großen und (vor allem) überregionalen Käufen werden Makler einbezogen, um von deren Netzwerken und Erfahrung bei der Bewertung der Grundstücke zu profitieren.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die wichtigste Form des Landtransfers das strukturierte Verkaufsgespräch (Makler, Verhandlung) ist. Auktionen stellen für den Verkauf von Land- und Forstflächen, abgesehen von den regional und zeitlich befristeten Ausschreibungen der BVVG, eine Nische dar. Da die Nachfrage der Kunden (Verkäufer und Käufer) nach Auktionen gering ist, sehen Makler wiederum keine Motivation darin, diese Verkaufsform anzubieten oder zu propagieren. Auch sind Versuche, internetbasierte Auktionsplattformen zu etablieren, am geringen Umsatz gescheitert. Ob die massive Bereitstellung von Finanzmitteln in Folge der Covid-19 Pandemie zu einer steigenden Nachfrage nach landwirtschaftlichen Flächen und einem Bedeutungszuwachs von Auktionen führt, bleibt abzuwarten.

Auf Basis der Auswertungen des Onlinefragebogens kann allerdings festgestellt werden, dass Auktionen, insbesondere im Rahmen der Privatisierung, den Eintritt in den Bodenmarkt für Nichtlandwirte vereinfacht haben könnten. Zwei Drittel der an der Befragung teilnehmenden Landwirte und Nichtlandwirte stimmen der Aussage zu, dass Auktionen den Bodenmarkt für Nichtlandwirte interessanter gemacht haben. Dies geht einher mit der Aussage, dass sie Nichtlandwirten erst einen Zugang zum Bodenmarkt erlauben würden, der andernfalls nicht möglich wäre. Bei den Befragten scheint Einigkeit darüber zu bestehen, dass Auktionen den Wettbewerb erhöhen können (Abbildung 3). Während teilnehmende Landwirte der Aussage nicht zustimmen, dass Auktionen die Markttransparenz steigern, gaben mehr als die Hälfte der Nichtlandwirte an, unentschieden zu sein.



Abbildung 3: Wahrnehmung und Bewertung von Bodenmarktauktionen nach Bietertyp (Landwirt / Nichtlandwirt), Angaben in Prozent, $n_{LW} = 87$, $n_{NLW} = 15$.

Bei der Einschätzung der Relevanz der Ergebnisse zeigt sich jedoch, dass teilnehmende Nichtlandwirte Auktionen im Vergleich zu teilnehmenden Landwirten eher als fairer einstufen (vgl. Abbildung 4). Eine ausschließliche Preisbildung über Höchstgebotsverfahren könnte allerdings nach Ansicht der Teilnehmenden die Agrarstruktur gefährden.

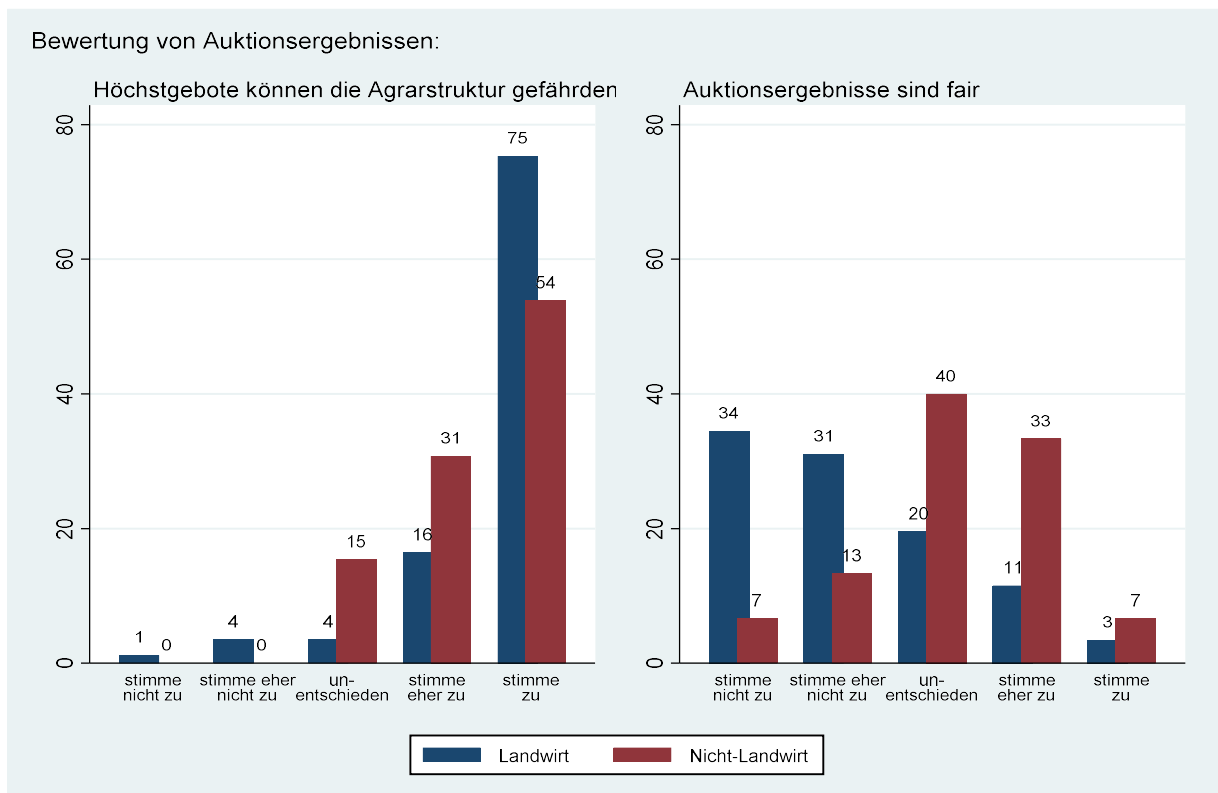


Abbildung 4: Fortsetzung: Wahrnehmung und Bewertung von Bodenmarktauktionen nach Bietertyp (Landwirt / Nichtlandwirt), Angaben in Prozent, $n_{LW} = 87$, $n_{NLW} = 15$.

4.2 Einschätzung der Gestaltung und Implikationen von Auktionen

In sechs Fragen wurden folgende Parameter der Auktionsgestaltung abgefragt:

- die Form der Gebotsabgabe (offen oder verdeckt),
- die Gebotsreihenfolge (simultan oder aufsteigend),
- die Auktionsgegenstände (Gebote für Pacht und/oder Verkauf),
- Vorkaufsrechte und Teilnahmebeschränkung (Pächtervorkaufsrecht, Teilnahmebeschränkung auf Landwirte bzw. ortsansässige Landwirte).

In den Fragen wurden den Teilnehmern jeweils zwei Extreme möglicher Auktionsgestaltung präsentiert. Abbildung 5 stellt die Ergebnisse der Befragung dar, wobei die beiden Extreme als Szenario A (links auf der Skala) und Szenario B (rechts auf der Skala) abgebildet sind.

Zunächst wurde abgefragt, ob offene Auktionen, d.h. die Kenntnis über alle Bieter und ihre Gebote, oder ob verdeckte Auktionen, d.h. die anonyme einmalige Gebotsabgabe bevorzugt werden. Hier zeigt sich ein Unterschied zwischen Landwirten und Nichtlandwirten: Während Erstere eher dazu neigen, der offenen

Auktion zuzustimmen, lehnen Nichtlandwirte diese tendenziell eher ab und bevorzugen eine verdeckte Gebotsabgabe.

Bezüglich der Möglichkeit zur mehrmaligen Gebotsabgabe zeigen sich beide Landwirte und Nichtlandwirte hingegen unentschlossen; beide Bietertypen zeigen mit nahezu identischen Verteilungen Ablehnung bzw. Zustimmung zur mehrmaligen Gebotsabgabe. Eine einmalige Gebotsabgabe bei offener Auktion ist jedoch unüblich, so dass sich auf Basis dieser erfassten Präferenzen nur schwer ein konkreter Ausgestaltungsvorschlag (für eine Auktion) erarbeiten ließe.

Im dritten Szenario wurde abgefragt, ob Lose entweder zum Kauf und zur Pacht gleichzeitig ausgeschrieben werden sollen (kombinierte Auktion) oder nur der Kauf oder nur die Pacht angeboten werden (Einzelauktion) sollen. Auch hier zeigt sich ein gemischtes Bild für beide Bietertypen: teilnehmende Nichtlandwirte scheinen tendenziell eher die Einzelauktion zu bevorzugen. Da diese Gruppe gleichzeitig die Möglichkeit zur Verpachtung als relevant eingestuft hat (vgl. (i)), könnte diese Antworttendenz damit erklärt werden, dass ein Ausschließen von Pachtgeboten insgesamt den Wettbewerb in der Auktion reduziert, was wiederum für diese Bietergruppe von Vorteil wäre.

Bezüglich der Einstellungen zu einem Vorkaufsrecht für Pächter zeigen sich ebenfalls Unterschiede zwischen den Gruppen. Die Ergebnisse der Befragung zeigen eine höhere Akzeptanz durch Landwirte (ca. 90% der Teilnehmer lehnen ein Vorkaufsrecht nicht ab), während sie unter den Nichtlandwirten eine deutliche Streuung aufweisen: begrüßen circa ein Viertel der befragten Nichtlandwirte ein Vorkaufsrecht, so lehnen mehr als 40% der Teilnehmer dieses Recht (eher) ab. Auch hier wird auf die geringe Teilnehmerzahl von Nichtlandwirten verwiesen, wodurch der Vergleich nicht verallgemeinert werden kann.

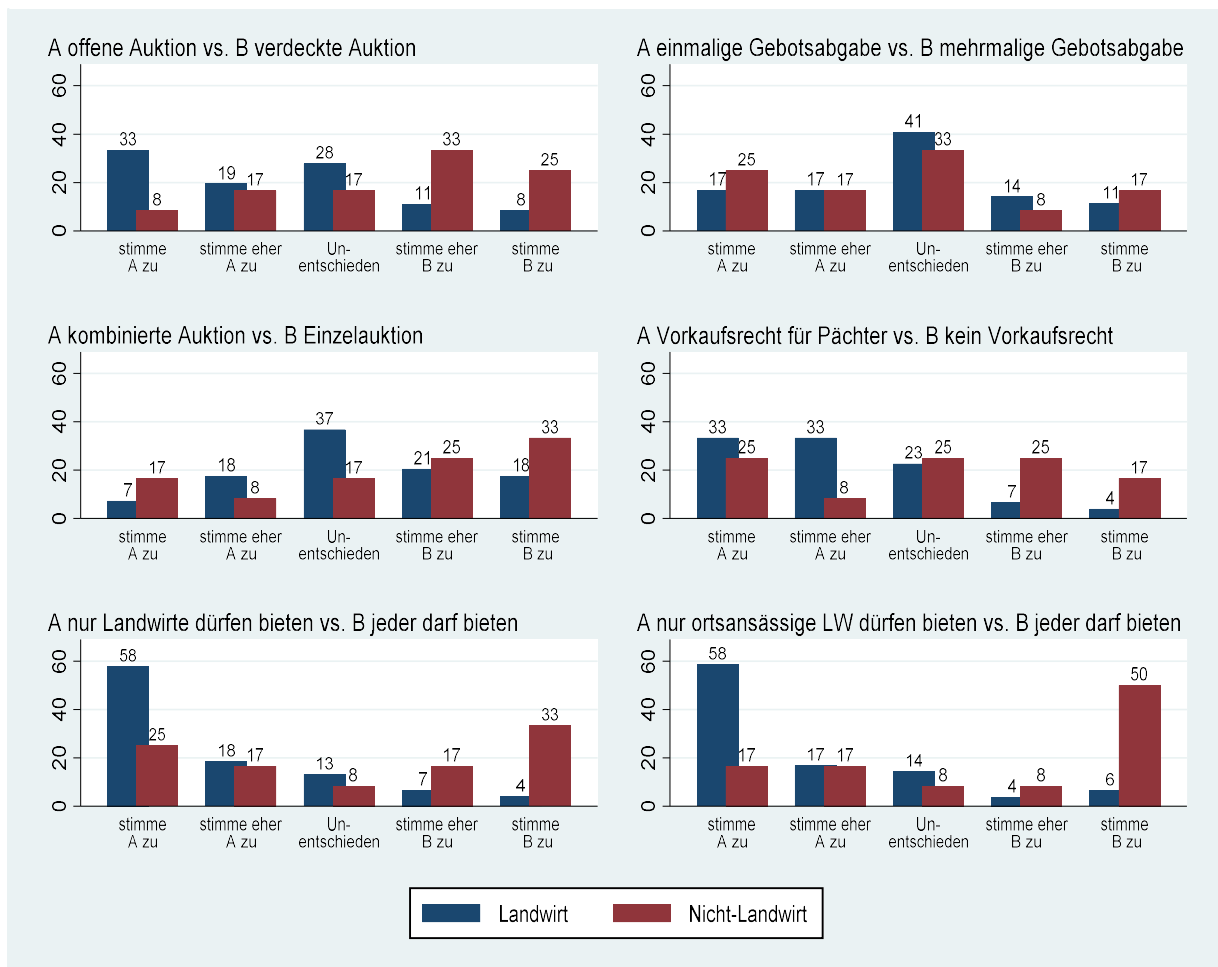


Abbildung 5: Präferenzen über Auktionsgestaltung nach Bietertyp (Landwirt / Nichtlandwirt), Angaben in Prozent, $n_{LW} = 67$, $n_{NLW} = 12$.

Auch bezüglich des Rechts zur Gebotsabgabe finden sich Unterschiede zwischen beiden Gruppen. Die Mehrheit der befragten Landwirte gibt an, es zu bevorzugen, wenn nur Landwirte oder nur ortsansässige Landwirte bieten dürfen. Unter den Nichtlandwirten ergibt sich erwartungsgemäß ein entgegengesetztes Bild: mehr als die Hälfte der teilnehmenden Nichtlandwirte bevorzugt, dass jeder in Bodenmarktauktionen mitbieten darf. Die Ergebnisse zeigen zudem, dass auch befragte Nichtlandwirte eine Beschränkung der Gebotsabgabe auf Landwirte bzw. ortsansässige Landwirte akzeptieren würden, obwohl sie sich selbst damit aus dem Bodenmarkt ausschließen würden. Dieses Ergebnis könnte allerdings durch institutionelle Teilnehmer der Befragung verzerrt sein und ist auf Grund der geringen Fallzahlen nicht verallgemeinerbar.

4.3 Motive, Teilnahme- und Bietverhalten bei Landauktionen

Zur Ermittlung der Motive für den Erwerb landwirtschaftlicher Flächen wurden die Teilnehmer der Onlinebefragung nach der Wichtigkeit der Möglichkeit zur Verpachtung und der eigenständigen wirtschaftlichen Nutzbarkeit der Flächen befragt. Abbildung 6 stellt die Antworten - unterschieden nach Landwirt und Nichtlandwirt - in Prozent der Befragten dar. Während für teilnehmende Landwirte die Möglichkeit zur Verpachtung nur eine geringe Rolle zu spielen scheint, ist sie für Nichtlandwirte wichtiger. Davon ausgehend, dass nur wenige Existenzgründer unter den teilnehmenden Nichtlandwirten sind, könnte diese Gruppe mehrheitlich durch Investoren geprägt sein. Nichtlandwirtschaftliche Investoren erwirtschaften in der Regel eine Rendite durch die Verpachtung des erworbenen Landes, was die starke Präferenz dieser Gruppe für die Möglichkeit der Verpachtung erklärt. Des Weiteren könnte der aufgezeigte Unterschied in den Präferenzen darauf hindeuten, dass sich Nichtlandwirte bei der Gebotsbildung an Pachtpreisen orientieren und die Möglichkeit zur Verpachtung eine relevante Komponente in der Bietstrategie darstellen kann.

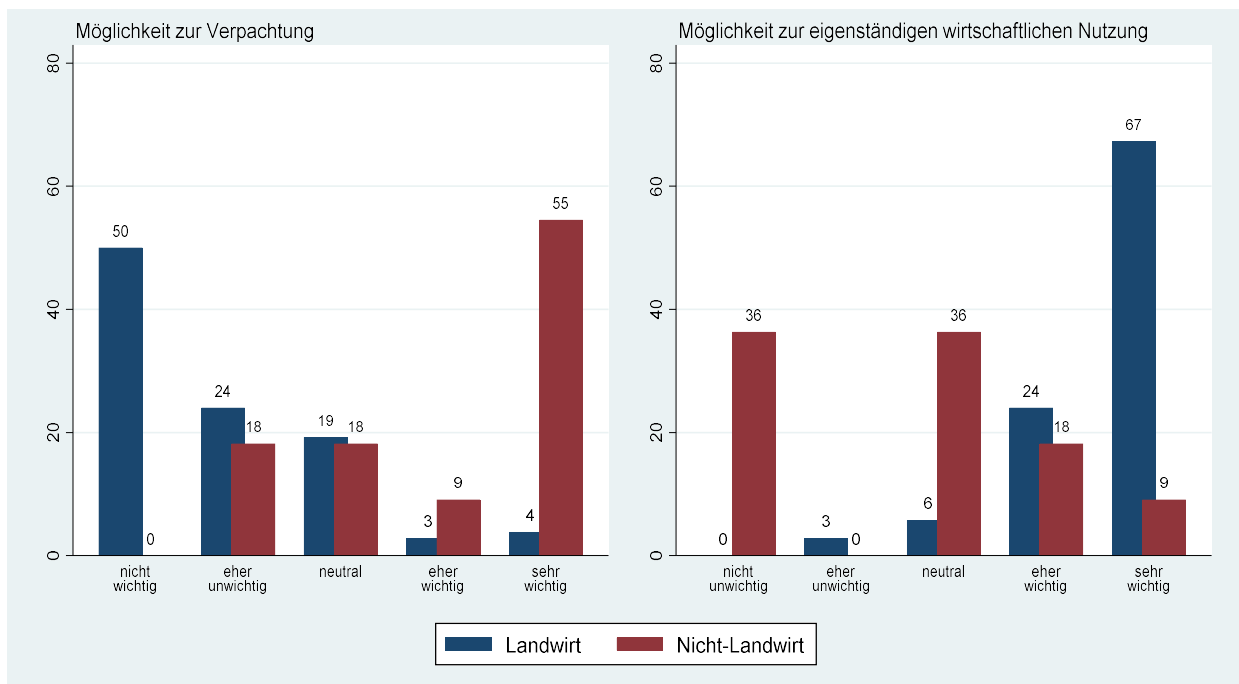


Abbildung 6: Motive zum Kauf landwirtschaftlicher Flächen nach Bietertyp (Landwirt / Nicht-Landwirt), Angaben in Prozent, $n_{LW} = 87$, $n_{NLW} = 15$.

Informationen über die Motive der Teilnahme an Bodenmarktauktionen wurden in zwei Fragen erlangt: Zum einen wurde abgefragt, ob Auktionen einen Zugang zum Landmarkt erlauben, der andernfalls nicht

möglich wäre. Zum anderen wurde abgefragt, ob Bodenmarktauktionen es erlauben, häufiger auf dem Bodenmarkt aktiv zu werden.

Die Ergebnisse zeigen (vgl. Abbildung 7), dass insbesondere für Nichtlandwirte Bodenmarktauktionen eine besondere Rolle spielen können. Der Zugang zum Bodenmarkt über Auktionen scheint dabei ein wichtiges Motiv zu sein. Unter den Landwirten zeigt sich dazu hingegen ein gemischtes Bild. Ca. 40% der Befragten stimmten der Aussage (eher) zu bzw. (eher) nicht zu. Ein ähnliches Bild ergibt sich für die zweite Frage: Auch hier zeigt sich eine klare Unterscheidung zwischen den beiden Bietertypen. Insbesondere teilnehmende Nichtlandwirte gaben an, dass Bodenmarktauktionen ihnen erlauben, häufiger auf dem Bodenmarkt aktiv zu werden. Dies lässt vermuten, dass mit der Möglichkeit von Auktionen der Wettbewerb steigt, da Nichtlandwirte sonst nicht als potenzielle Käufer aufgetreten wären.

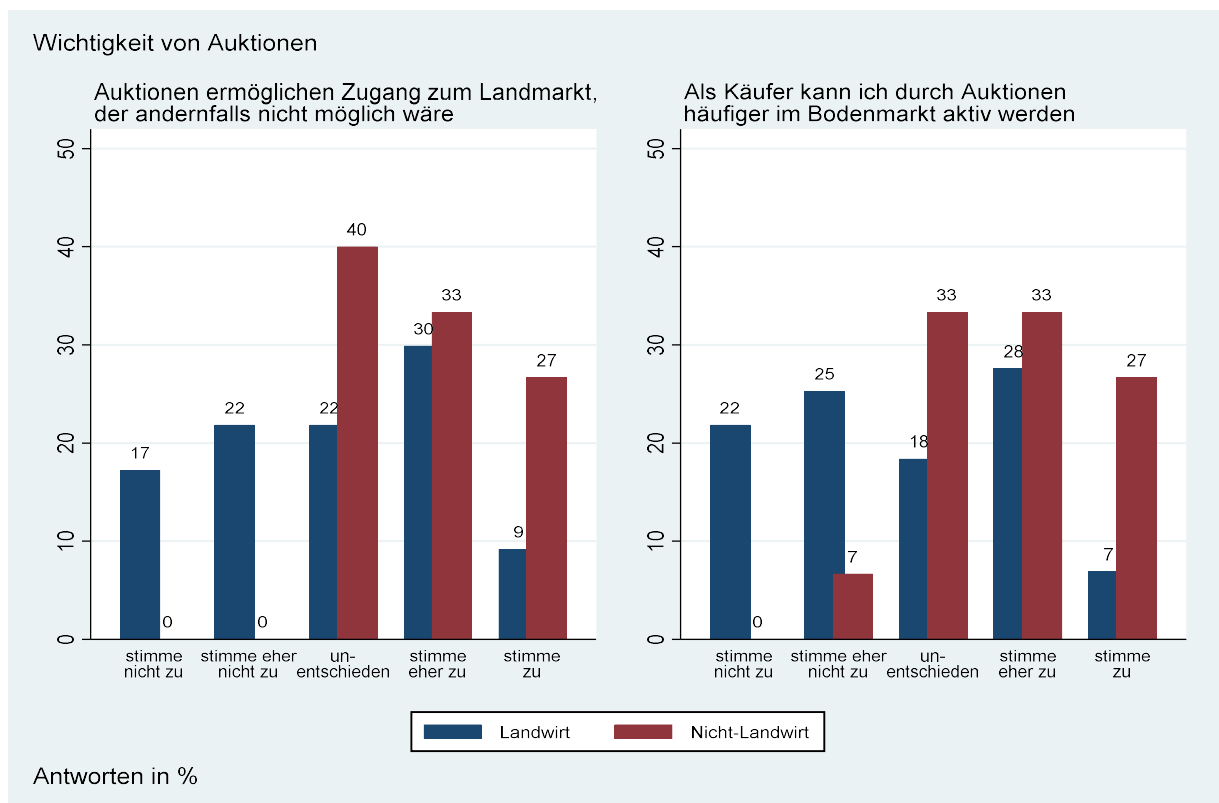


Abbildung 7: Motive zur Teilnahme an Bodenmarktauktionen nach Bietertyp (Landwirt / Nichtlandwirt), Angaben in Prozent, $n_{LW} = 87$, $n_{NLW} = 15$.

Suchkriterien von Auktionsteilnehmern wurden mehrdimensional abgefragt. Bezüglich der Wichtigkeit der Preise und des Investitionsvolumens in der Auktion, zeigt sich eine höhere Sensibilität von Landwirten für

diese Kriterien (vgl. Abbildung 8). Sowohl relative Bodenpreise als auch das Investitionsvolumen wird von Landwirten als geringfügig wichtiger eingestuft als durch Nichtlandwirte.

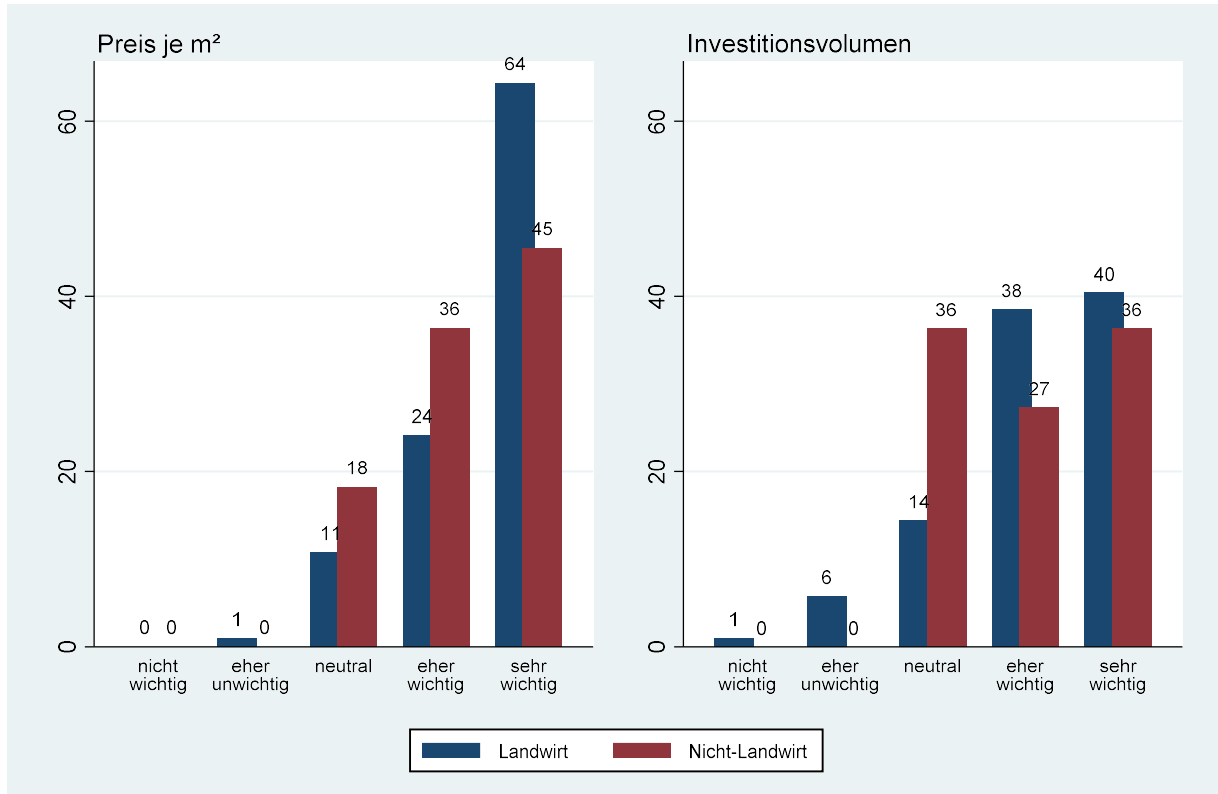


Abbildung 8: Gesuchte Auktionseigenschaften bei Bodenmarktauktionen nach Biertertyp (Landwirt / Nichtlandwirt), Angaben in Prozent, $n_{LW} = 104$, $n_{NLW} = 11$.

Es zeigen sich weiterhin Unterschiede zwischen den Bietergruppen nach Loseigenschaften (vgl. Abbildung 9). Hierbei sind zwischen den Bietergruppen insbesondere Loseigenschaften unterschiedlich, die die Bewirtschaftung der Flächen direkt betreffen. So spielt die Entfernung zur Wohn- bzw. Betriebsstätte, die Pachtfreiheit und die Topografie der Fläche für Landwirte eine wichtigere Rolle als für Nichtlandwirte. Starke Unterschiede ergeben sich insbesondere bezüglich der Möglichkeit zum Flächentausch, welche von teilnehmenden Nichtlandwirten als deutlich weniger wichtig eingestuft wird im Vergleich zu teilnehmenden Landwirten. Geringere Unterschiede ergeben sich hingegen bezüglich der Wichtigkeit von Losgröße und Bodenqualität. Sowohl Landwirte als auch Nichtlandwirte bewerten diese Eigenschaften zum Großteil mit neutral bis eher wichtig.

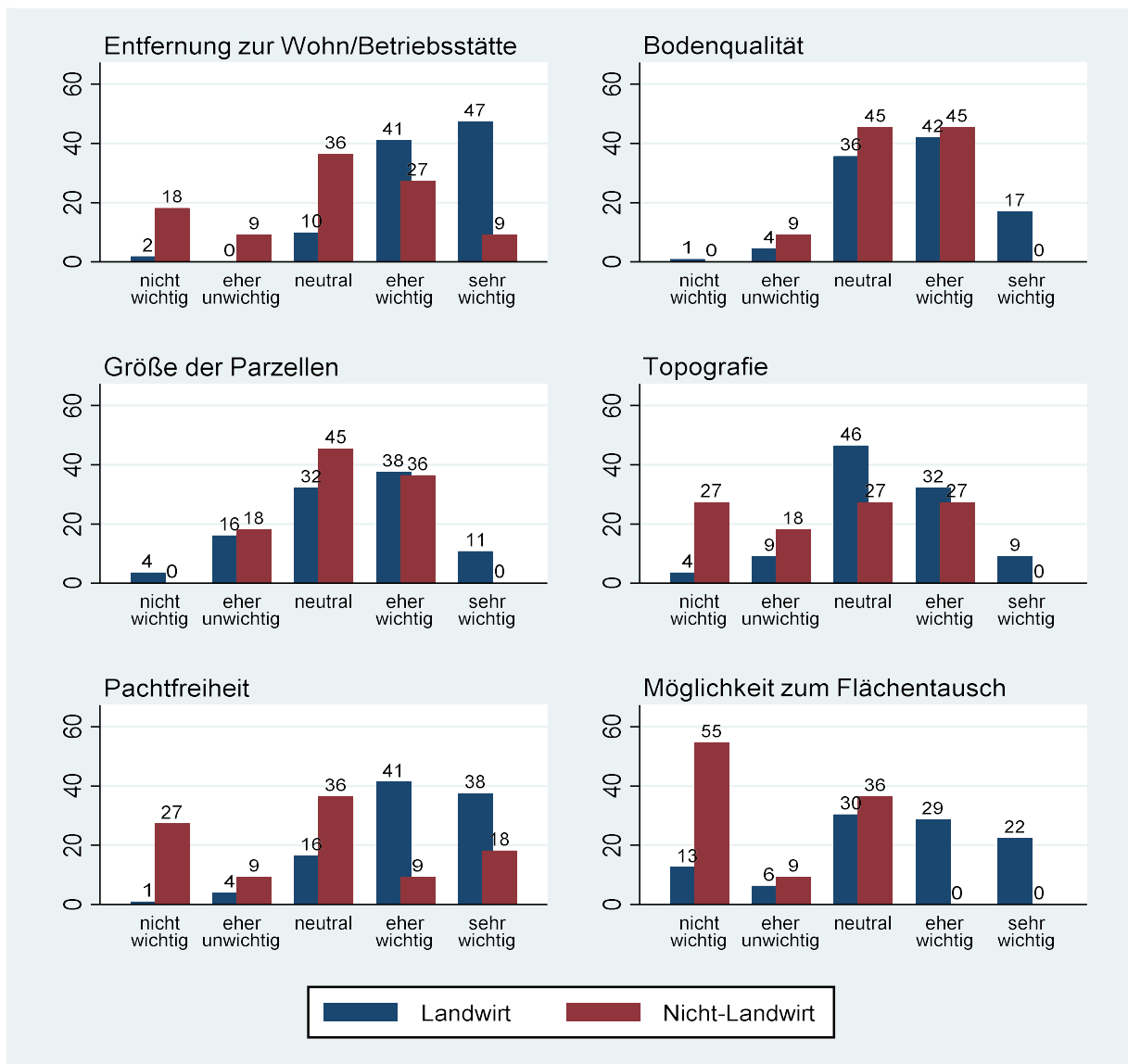


Abbildung 9: Gesuchte Loseigenschaften bei Bodenmarktauktionen nach Biertyp (Landwirt / Nichtlandwirt), Angaben in Prozent, $n_{LW} = 104$, $n_{NLW} = 11$.

Auf der Grundlage der Interviews konnten nur wenige Motive identifiziert werden, den Landerwerb durch eine Auktion zu realisieren. Wichtiger als der Erwerbsweg ist der Erwerb als solcher. Transaktionskosten, der Faktor Zeit und das Vorliegen spezieller Erwerbsanlässe wurden von Interviewpartnern als Beweggründe genannt, Auktionen als Erwerbsform zu präferieren. BVVG-Ausschreibungen sind provisionsfrei. Dies motiviert Käufer zusätzlich, an dieser speziellen Form des Landerwerbs teilzunehmen, da sie bei anderen Erwerbsformen u. U. eine Provision zahlen müssten, z.B. beim Erwerb durch einen Makler. Bei kurzfristigen Kaufzwängen, z.B. bei ablaufender Reinvestitionsfrist im Rahmen von § 6b EStG, wird die schnelle Kaufabwicklung bei Auktionen als vorteilhaft angesehen.

Landwirte tendieren eher zu Auktionen vor dem Hintergrund des sog. Ökokontos für den Flächenerwerb. Unter Ökokonto-Maßnahmen sind naturschutzfachliche Aufwertungsmaßnahmen zu verstehen, die freiwillig und auf Vorrat durchgeführt und später als Maßnahme zur Kompensation von Eingriffen in Natur und Landschaft verwendet werden. Im Rahmen eines Ökokontos ist die Lage und Qualität (u.a. Arrondierungsgrad, Bodenpunktzahl) weniger wichtig, da die Fläche nicht für Produktionszwecke gebraucht wird. Deshalb eignen sich dafür Flächen, die häufig im Rahmen von Auktionen gehandelt werden.

Ob potenzielle Bieter an einer Auktion teilnehmen oder nicht, kann vom Wissen über andere Mitbieter abhängen. Bei den Interviewpartnern liegt allerdings ein uneinheitliches Bild darüber vor. Einerseits wird eingeschätzt, dass Landwirte von einer Teilnahme absehen, wenn sie von der Teilnahme außerlandwirtschaftlicher Investoren wissen. Andere Interviewpartner betonen dagegen, dass Landwirte trotzdem mitbieten. Auktionshäuser schätzen ein, dass Landwirte bei Live-Auktionen kaum oder nie gegeneinander bieten. Eher würden Landwirte und Nichtlandwirte hier miteinander in Konkurrenz treten. Einige Makler vertreten die Auffassung, dass Landwirte doch miteinander um die attraktivsten Lose streiten. Andere Makler wiederum sind der Meinung, dass außerlandwirtschaftliche Investoren keinem Landwirt etwas „wegnehmen“ wollen. Deshalb würden sie beim Bieten nicht direkt mit Landwirten in Konkurrenz treten, sondern den Landwirten Vorrang geben. In den Interviews gab es Hinweise darauf, dass ein Anreiz zur Absprache zwischen Akteuren bei beschränkten BVVG-Ausschreibungen vorliegen kann. In diesem Fall könnte ein Landwirt an einer Auktion teilnehmen, um diese im Auftrag eines anderen Landwirts zu gewinnen, welcher nicht die Voraussetzung erfüllt, um selbst mitzubieten.

Auch wenn Landwirte und Nichtlandwirte beim Flächenerwerb grundsätzlich miteinander in Konkurrenz treten, rivalisieren sie oft um Lose mit unterschiedlichen Eigenschaften. Außerlandwirtschaftliche Investoren präferieren größere Lose (über 50 Hektar) und wählen deshalb möglicherweise andere Erwerbswege, z.B. den Kauf ganzer Betriebe. Im Gegensatz dazu kaufen u.a. Landwirte eher kleinere Flächen für den Eigengebrauch. Kleine Betriebe haben oft aufgrund des nötigen Finanzvolumens nicht die Möglichkeit, größere Lose zu erwerben. Darüber hinaus unterscheiden sich Landwirte und Nichtlandwirte nur wenig in den von ihnen als zentral angesehenen Merkmalen einer Fläche. Beide legen u.a. Wert auf den Arrondierungsgrad, die Bodenpunktzahl und die Größe der Fläche. Zukünftig gewinnt auch die Widerstandsfähigkeit der Flächen gegen klimatische Veränderungen an Bedeutung, z.B. Boden mit hoher Wasserkapazität bzw. gutem Wasserhaltevermögen bei Dürre. Landwirte, welche auf der Grundlage des §6b EStG reinvestieren oder ein Ökokonto anlegen wollen, achten möglicherweise weniger auf die Qualitätsmerkmale einer Fläche. Sie bevorzugen Auktionen vor allem, wenn die Frist zur Reinvestition abläuft. Für Landwirte ist zusätzlich die geografische Lage wichtig, da sie diese selbst bewirtschaften

wollen. Außerlandwirtschaftliche Investoren suchen nach Flächen, die möglichst attraktiv für die Verpachtung an Landwirte sind.

Weiterhin kann die Teilnahmeentscheidung durch die Verfügbarkeit von Informationen beeinflusst werden. Nicht jeder potenzielle Kaufinteressent informiert sich in gleicher Weise (z.B. über Kataloge oder Newsletter von Maklern oder Auktionshäusern) zu der jeweiligen Auktion. Auktionshäuser und Makler wiederum versenden wiederholt Informationsmaterial an den gleichen, ihnen aus vergangenen Geschäftsvorfällen bekannten Interessentenkreis. Große nichtlandwirtschaftliche Investoren besitzen möglicherweise einen Informationsvorsprung indem sie gezielt personelle sowie technische Ressourcen (Datenbanksysteme etc.) zur Marktanalyse einsetzen und dadurch in der Lage sind, schneller, breiter und tiefer das Angebot an Flächen zu filtern und ihren Vorstellungen entsprechende landwirtschaftliche Flächen zu finden. Sie können außerdem inhaltliche und organisatorische Vorteile (z.B. bei der rechtskonformen Gestaltung von Kaufverträgen) ausnutzen. Landwirte wiederum können Informationen haben, die Nichtlandwirte nur sehr schwer bzw. gar nicht ermitteln können. Der Wissensvorsprung durch Ortsansässigkeit, den Regionsbezug, das über viele Jahre generierte Wissen über die Vor- und Nachteile einzelner Flächen durch deren aktive Nutzung als Pächter lässt sich selbst durch professionelles Herangehen bei der Marktbeobachtung kaum kompensieren. Selbst im Falle des erlangten Zugangs zu alten Bodenbüchern beim Kauf ganzer Betriebe durch Nichtlandwirte bleibt viel von dem Hintergrundwissen des Landwirts den nichtlandwirtschaftlichen Akteuren verborgen.

Landwirtschaftliche Bieter orientieren ihr Gebot an den üblichen Lagewerten für Flächen. Zusätzlich beziehen sie bei ihrer Kalkulation die bereits genannten wertbeeinflussenden Merkmale und Zukunftserwartungen ein. Landwirte und Nichtlandwirte gehen von unterschiedlichen Kalkulationsgrundlagen bezüglich der Wertbestimmung landwirtschaftlicher Flächen aus. Landwirte und Nichtlandwirte die ihre Flächen selber bewirtschaften, suchen Flächen um ihre Betriebe zu erweitern. Sie rechnen auf der Basis einer Grundrente (Residualeinkommen). Nichtlandwirte, welche beabsichtigen, die von ihnen gekaufte Fläche zu verpachten, kalkulieren mit den von ihnen erwarteten Pachteinahmen.

Den interviewten Auktionshäusern und Maklern zufolge geben Landwirte bei Auktionen vorwiegend höhere Angebote ab als Nichtlandwirte. Diese Aussage deckt sich mit den Ergebnissen der Auswertung der Kaufpreissammlung der Gutachterausschüsse. Dabei spielt §6b EStG eine wesentliche Rolle für die Höhe der abgegebenen Gebote. Durch den entstehenden Zeitdruck für die Reinvestition neigen Bieter dazu, in manchen Situationen höhere Gebote abzugeben, als sie ohne den Druck für die Reinvestition sonst getan hätten. Auch persönliche Gründe (z.B. Verbundenheitsgefühl), die über die landwirtschaftliche Primärproduktion hinausgehen, können dazu führen, dass sowohl Landwirte als auch Nichtlandwirte über dem üblichen Marktwert bieten. Möchten z.B. Nichtlandwirte eine Fläche für die Pferdehaltung in der

Nähe ihres Ferienhauses erwerben, sind sie u.U. aufgrund der persönlichen Nutzung dazu bereit, mehr für die Fläche zu zahlen als für eine Fläche, die ausschließlich als Kapitalanlage erworben wird. Ein Beispiel für persönliche Motive eines Landwirtes ist der Wiedererwerb einer Fläche, die seine Familie aufgrund von Liquiditätsgründen in der Vergangenheit verkauft hatte.

5 Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Auktionen im weiteren Sinn werden aus verschiedensten Anlässen genutzt: Privatisierung ehemaliger staatlicher Flächen; Verkauf von Flächen mit verkaufshemmenden Eigenschaften; Verkauf durch nichtlandwirtschaftliche Erben; Nutzung steuerlicher Vorteile (§6b EStG); Kaufmöglichkeit von Flächen als Ausgleichsmaßnahme im Rahmen von naturschutz- bzw. baurechtlichen Eingriffsregelungen (Ökokonto); Zwangsversteigerungen. Auf dem untersuchten Auktions- bzw. Ausschreibungsmarkt sind die BVVG, Landesgesellschaften, Auktionsunternehmen, Maklerfirmen sowie Amtsgerichte die Hauptakteure. Als Auktionsmechanismen dominieren zwei Grundformen: einerseits einstufige, unbeschränkte bzw. beschränkte Ausschreibungen (z.B. BVVG), andererseits Mehrundenverfahren ohne Teilnahmebeschränkung (z.B. DGAG, Zwangsversteigerungen). Die Ausgestaltung von Mindestpreisen und Gebotsfristen ist heterogen und erfolgt anbieterspezifisch.

Regional spielen Ausschreibungen, Auktionen und auktionenähnliche Verfahren durchaus eine Rolle. Zum Beispiel wurden in Sachsen-Anhalt zwischen 2011 und 2016 ca. 13% der Flächen durch Ausschreibungen oder Auktionen veräußert, was sich maßgeblich durch die Privatisierungsgrundsätze der BVVG sowie den Ausschreibungen der Landesgesellschaft erklären lässt. Ausschreibungen, Auktionen oder auktionenähnliche Verfahren spielen hingegen, insbesondere in den alten Bundesländern, eher eine untergeordnete Rolle. Auf Basis der vorhandenen Daten und nach Einschätzung von Experten scheinen das strukturierte Verkaufsgespräch (Makler) und eine direkte Verhandlung nach wie vor die wichtigsten Landtransaktionsformen zu sein. Als Hauptgründe für die beobachtete Zurückhaltung bei der Wahl solcher Verfahren wurden von Experten insbesondere fehlende Diskretion und Anonymität, die Rahmenbedingungen von Auktionen (z.B. Druck durch Zeitlimits) sowie Wissensdefizite angeführt. Bezüglich der Teilnahmeentscheidung bei Auktionen konnten keine systematischen Unterschiede zwischen Landwirten und Nichtlandwirten festgestellt werden. Auch bezüglich der wertbestimmenden Merkmale sind die Unterschiede eher gering und beziehen sich auf spezielle Attribute wie die Nähe zur Betriebsstätte oder die Pachtfreiheit. Dies lässt vermuten, dass sich auch die Gebote in ihrer Höhe nicht systematisch unterscheiden. Der Vergleich der Preise aus der Kaufpreissammlung liefert bei aller

gebotenen Vorsicht aufgrund der Heterogenität der Lose keinen Anhaltspunkt dafür, dass Nichtlandwirte Landwirte bei Auktionen systematisch überbieten.

Aus unserer Sicht lassen sich aus den gewonnenen Erkenntnissen folgenden Empfehlungen ableiten:

- Erstens, die Transparenz der Preisbildung auf landwirtschaftlichen Bodenmärkten sollte, unabhängig von Folgestudien zu diesem Thema, durch eine verbesserte Datengrundlage erhöht werden. Unsere Analysen der Kaufpreissammlungen der Gutachterausschüsse haben gezeigt, dass die Kauffälle nur unvollständig hinsichtlich der verschiedenen Vermarktungswege unterschieden werden. Beispielweise wird nicht zwischen Transaktionen durch Makler und Auktionen differenziert, während BVVG Verkäufe nicht als Auktionsform eingestuft werden. Weiterhin ist die vorliegende Klassifizierung der Käufertypen nicht ausreichend präzise, um Aussagen über das Verhalten bestimmter Gruppen (z.B. überregional agierende Investoren) abzuleiten. Eine Umsetzung dieser Merkmale in das Erfassungssystem der Gutachter setzt allerdings klare, allgemein akzeptierte Begriffsdefinitionen voraus, die für den Auktionsbegriff derzeit (noch) nicht gegeben ist.
- Zweitens, Bodenauktionen haben nach derzeitiger Einschätzung eher in den neuen Bundesländern eine Bedeutung, und sie werden voraussichtlich aufgrund des avisierten Endes des Privatisierungsprozesses im Jahr 2030 auch dort an Bedeutung verlieren. Es könnte sich die Frage stellen, ob Maßnahmen angezeigt sind, die Verbreitung dieser unter bestimmten Bedingungen effizienten Verkaufsform zu fördern. Wir sehen dazu keinen Anlass, denn es ist weniger die Unkenntnis über die Auktionen, die zu einer Nichtakzeptanz führen, sondern vielmehr die Erwartung, dass die Nachteile aus Sicht der Marktteilnehmer überwiegen.
- Drittens, bieten unsere Ergebnisse keinen Anhaltspunkt für die Notwendigkeit der Regulierung von Bodenauktionen, die über die bestehenden Regelungen hinausgehen. Das schließt einen erhöhten Regulierungsbedarf in anderen Marktsegmenten wie etwa bei Anteilskäufen oder dem Erwerb ganzer Betriebe nicht aus. Der Grund liegt zum einen darin, dass außerlandwirtschaftliche Investoren Land nicht nur über Auktionen erwerben, d.h. der Wettbewerb findet nur zu einem Teil in diesem Marktsegment statt. Zum anderen geben die von uns analysierten Daten keinen Hinweis auf eine Diskriminierung von Landwirten bei Bodenmarktauktionen durch überhöhte Gebote von Nichtlandwirten.

- Viertens, unabhängig von den oben genannten Empfehlungen liefern die Ergebnisse dieser Arbeit einen Beitrag zur Versachlichung der in der Öffentlichkeit geführten Diskussion über den Ausverkauf der Landwirtschaft an nichtlandwirtschaftliche Investoren.

Zusammenfassung

Auktionen als Transaktionsform für landwirtschaftlichen Boden

Der vorliegende Beitrag untersucht die Bedeutung von Auktionen für die Veräußerung bzw. den Erwerb von landwirtschaftlichem Boden in Deutschland. Dabei wird der Auktionsbegriff weit gefasst und schließt beispielsweise Ausschreibungen der BVVG mit ein. Aufbauend auf Literaturanalysen werden zunächst grundsätzliche Vor- und Nachteile sowie mögliche Ausgestaltungsformen diskutiert. Auf der Basis von Experteninterviews und einer Onlinebefragung werden Motive für die Teilnahme an Auktionen und das Bietverhalten der Akteure untersucht. Von besonderem Interesse ist dabei der Vergleich zwischen Landwirten und Nichtlandwirten. Es zeigt sich, dass Auktionen in Ostdeutschland aufgrund der Privatisierung ehemals volkseigenen Bodens einen hohen Marktanteil aufweisen, während sie in Westdeutschland nur für spezielle Anlässe (z.B. Zwangsversteigerungen) genutzt werden. Bezüglich der Teilnahmeentscheidung bei Auktionen konnten keine systematischen Unterschiede zwischen Landwirten und Nichtlandwirten festgestellt werden. Der Vergleich von Preisen aus der Kaufpreissammlung der (Oberen) Gutachterausschüsse liefert bei aller gebotenen Vorsicht aufgrund der Heterogenität der Lose keinen Anhaltspunkt dafür, dass Nichtlandwirte Landwirte bei Auktionen systematisch überbieten. Unsere Ergebnisse bieten keinen Anhaltspunkt für die Notwendigkeit der Regulierung von Bodenauktionen, die über die bestehenden Regelungen hinausgehen.

Summary

Auctions in agricultural land markets

In this article, the significance of auctions as a means to buy and sell agricultural land in Germany is examined. A broad definition of the term auction is employed as it includes, for example, BVVG auctions. Fundamental advantages and disadvantages as well as possible specifications of auctions for land transactions are discussed based on a review of the literature. Participants' motivation for the participation in and bidding behavior during land market auctions are examined based on expert interviews with a special focus on the comparison between farmers and non-farmers. The analysis shows that auctions have a large market share in Eastern Germany due to the privatization of formerly state-owned land. In Western Germany, auctions are merely employed in special cases, such as foreclosures. No

systematic differences were found between farmers' and non-farmers' choice to participate in auctions. The comparison of prices provided by the Committees of Land Valuation Experts (Kaufpreissammlungen der (Oberen) Gutachterausschüsse) gives no indication that non-farmers systematically outbid farmers in auctions. This comparison, however, must be interpreted carefully due to the plots' heterogeneity. Our results do not indicate the necessity to impose further regulations on land market auctions.

Literatur

1. Bromley, J.E. (2019): German Reunification. Unfinished Business. London: Routledge.
2. Bulow, J., Klemperer, P. (1996): Auctions versus Negotiations. *American Economic Review*, 86(1), 180–194.
3. BVVG (2018): Zahlen und Fakten 2018.
[https://www.bvvg.de/INTERNET/internet.nsf/vSysDok/dPDFZahlenundFakten/\\$File/BVVG%20Zahlen%20und%20Fakten%202019%20Web.pdf](https://www.bvvg.de/INTERNET/internet.nsf/vSysDok/dPDFZahlenundFakten/$File/BVVG%20Zahlen%20und%20Fakten%202019%20Web.pdf).
4. Chow, Y. L., Hafalir, I. E., Yavas, A. (2015): Auctions versus negotiated sale: Evidence from real estate. *Real Estate Economics*, 43(2), 432–470.
5. Croonenbroeck, C., Odening, M., Hüttel, S. (2020): Farmland values and bidder behaviour in first-price land auctions. *European Review of Agricultural Economics*, 47(2), 558–590.
6. Curtiss, J., Jelínek, L., Hruška, M., Medonos, T., Vilhelm, V. (2013). The effect of heterogeneous buyers on agricultural land prices: the case of the Czech land market. *German Journal of Agricultural Economics*, 62, 116–133.
7. Feichtinger, P., Salhofer, K. (2016): The Fischler reform of the common agricultural policy and agricultural land prices. *Land Economics*, 92(3), 411–432.
8. Forstner, B., Tietz, A., Klare, K., Kleinhanss, W., Weingarten, P. (2011): Aktivitäten von nichtlandwirtschaftlichen und überregional ausgerichteten Investoren auf dem landwirtschaftlichen Bodenmarkt in Deutschland. *Landbauforschung Sonderheft*, 352, Braunschweig.
9. Hennig, S., Latacz-Lohmann, U. (2017): The incidence of biogas feed-in tariffs on farmland rental rates – evidence from northern Germany. *European Review of Agricultural Economics*, 44(2), 231–254.
10. Hüttel, S., Odening, M., Kataria, K., Balmann, A. (2013): Price Formation on Land Market Auctions in East Germany – An Empirical Analysis. *German Journal of Agricultural Economics*, 62(2), 99–115.
11. Hüttel, S., Odening, M., Filler, G., Seifert, S., Uehleke, R., von Witzke, K., Balmann, A., Graubner, M. (2020) Preisbildung bei Auktionen auf dem Bodenmarkt: Analyse der Unterschiede zwischen Landwirten und Nichtlandwirten. Abschlussbericht zum BMEL Projekt 2018HS001, mimeo.
12. Hüttel, S., Wildermann, L., Croonenbroeck, C. (2016): How do institutional market players matter in farmland pricing? *Land Use Policy* 59, 154–167.
13. Lehn, F., Bahrs, E. (2018): Analysis of factors influencing standard farmland values with regard to stronger interventions in the German farmland market. *Land Use Policy*, 73, 138–146.
14. Lence, S., Mishra, A. (2003): The impact of different farm programs on cash rents. *American Journal of Agricultural Economics*, 85(3), 753–761.
15. Livanis, G., Moss, C., Breneman, V., Nehring, R. (2006): Urban sprawl and farmland prices. *American Journal of Agricultural Economics* 88(4), 915–929.

16. Ritter, M., Hüttel, S., Odening, M. Seifert, S. (2020): Revisiting the relationship between land price and parcel size in agriculture, *Land Use Policy*, 97, 104771.
17. Tietz, A., Forstner, B., Weingarten, P. (2013): Non-Agricultural and Supra-Regional Investors on the German Agricultural Land Market: An Empirical Analysis of their Significance and Impacts. *German Journal of Agricultural Economics*, 62(2), 86–98.

Drittmittelfinanzierung:

Diese Forschung wurde durch das BMEL über den PT BLE im Projekt „AukLand – Preisbildung bei Auktionen auf dem Bodenmarkt: Analyse der Unterschiede zwischen Landwirten und Nichtlandwirten“ unter dem Kennzeichen 2818HS001 gefördert.

Danksagung:

Die Autoren danken Jana Demoustier, Marten Graubner und Alfons Balmann, IAMO, für die gemeinsame Durchführung der Onlinebefragung mit dem Forschungsauftrag des BMEL „Marktmacht in landwirtschaftlichen Bodenmärkten – Bedeutung, Messung, Abgrenzung“ mit dem Förderkennzeichen 2818HS002.

Anschrift der Autoren:

MSc. KATARINA V. WITZKE, witzkevk@hu-berlin.de

Humboldt Universität zu Berlin, Dep. für Agrarökonomie, FG Allgemeine Betriebslehre des Landbaus,
Philippstr. 13, Haus 12a, 10115 Berlin

Dr. GÜNTHER FILLER, guenther.filler@agrار.hu-berlin.de

Humboldt Universität zu Berlin, Dep. für Agrarökonomie, FG Allgemeine Betriebslehre des Landbaus,
Philippstr. 13, Haus 12a, 10115 Berlin

Prof. Dr. MARTIN ODENING, m.odening@agrار.hu-berlin.de

Humboldt Universität zu Berlin, Dep. für Agrarökonomie, FG Allgemeine Betriebslehre des Landbaus,
Philippstr. 13, Haus 12a, 10115 Berlin

Dr. STEFAN SEIFERT, s.seifert@ilr.uni-bonn.de

Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, Lehrstuhl für Produktionsökonomik, Meckenheimer
Allee 174, 53115 Bonn

Prof. Dr. SILKE HÜTTEL, s.huettel@ilr.uni-bonn.de

Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, Lehrstuhl für Produktionsökonomik, Meckenheimer
Allee 174, 53115 Bonn

Dr. Reinhard Uehleke, r.uehleke@ilr.uni-bonn.de

Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, Lehrstuhl für Produktionsökonomik, Meckenheimer
Allee 174, 53115 Bonn