

# Per Netzwerk zum Erfolg

«Durch Grundbesitz wurde mehr Geld gemacht als durch alle industrielle Unternehmung.» – Dieses Sprichwort von Andrew Carnegie (1835 bis 1919), schottisch-US-amerikanischer Stahlmagnat, impliziert, dass Grundeigentümer privilegiert sind und dass Grundbesitz per se die «Lizenz zum Gelddrucken» beinhaltet. Ohne Zweifel ist Grundbesitz eine bevorzugte Anlageform und wirft in überbautem Zustand eine vergleichsweise sichere und kalkulierbare Rendite ab. In unüberbautem Zustand kann Land, ähnlich wie Gold, für eine begrenzte Zeit eine relativ sichere Vermögensreserve darstellen.

Ungebaut wirft es in der Regel aber kaum Erträge ab. Zusätzlich muss der Grundbesitz, sofern er in der Bauzone liegt, als Bauland im Vermögen versteuert werden. Privater Landbesitz kann auch Probleme mit sich bringen, welche vom Eigentümer bis zum Verkauf, und damit zur Gewinnrealisierung, Geduld und finanzielle Reserven bedingen. Oftmals sind nämlich Grundstücke, welche sich in der Bauzone befinden, nur auf dem Papier baureif. In der Praxis stellen sich bis zur Realisierung zahlreiche Hürden für den Eigentümer. Dies beginnt bereits vor der Ein- oder Umzonung des Grundstücks in die Bauzone:

- Einzonungswillige Landeigentümer dürfen die Fristen zur Anmeldung ihres Begehrens bei der nächsten Ortsplanungsrevision nicht verpassen. Nicht immer liegt ihr Grundstück gerade so, dass sich eine Einzonung von Amtes wegen geradezu aufdrängt.
- Es gilt weiter, das Planungsverfahren aufmerksam weiterzuverfolgen. Ist die Einzonung/Umzonung vorgesehen? Welche Nutzung des Baulandes ermöglicht die Planänderung?
- Wenn die Einzonung nicht vorgesehen ist stellt sich die Frage: Sind dagegen Rechtsmittel zu ergreifen? Wenn ja, welche? Welche Fristen und Massnahmen sind zu berücksichtigen?
- Verlangt das zuständige Gemeinwesen bei einer geplanten Einzonung Gegenleistungen vom Grundeigentümer? In den Berner Gemeinden sind dabei die sogenannte Mehrwertabschöpfung von bis zu 50% gemäss Raumplanungsgesetz oder die Übertragung der Pflicht zur Erstellung der Erschliessungsanlagen zu beachten (vgl. Art. 109 ff Bern. BauG für die Übertragung der Pflicht zur Erschliessung vom Gemeinwesen an den Grundeigentümer).

## Klare Motive der Gemeinwesen

Das Motiv ist klar (und politisch gerade sehr aktuell, vgl. die Debatte in den Eidgenössischen Räten zur Verschärfung des Raumplanungsgesetzes): Der Mehrwert durch den hoheitlichen Verwaltungsakt der Umzonung in Bauland soll nicht allein den einzonungswilligen, privaten Grundeigentümern zugute kommen, welche auch noch davon profitieren, dass ihnen die Erschliessung ihres Grundbesitzes durch den Steuerzahler finanziert wird.

Noch vor der Planänderung resp. Einzonung stellen sich damit bereits wieder neue Hürden in rechtlicher und finanzieller Hinsicht:

- Abschluss von Verträgen mit dem Gemeinwesen (Mehrwertabschöpfung / Erschliessungsvereinbarung)
- Abgeltung des Mehrwertes oder Vorfinanzierung der Erschliessungsanlagen nach der Umzonung an das Gemeinwesen (je nachdem ohne einen einzigen Quadratmeter Bauland verkauft zu haben)
- Berechnung Baulandpreise unter Einbezug noch anfallender Kosten
- Promotion des Baulandes, Verhandlung mit Maklern und Investoren

- Allenfalls Erstellung von Erschliessungsanlagen auf eigene Kosten, Vertragsabschlüsse, Parzellierungen
- Steuerproblematik

## Beispiel aus der Praxis

Eine ältere Dame, nennen wir sie Frau Müller, ist Alleineigentümerin eines Grundstücks mit rund 3500 m<sup>2</sup>, welches in der Landwirtschaftszone liegt. Anlässlich der anstehenden Ortsplanungsrevision in der Gemeinde Kleinmüsterhausen hat Frau Müller den Wunsch nach Umzonung ihres landwirtschaftlichen Grundstücks in die Bauzone geäussert und dies den Behörden schriftlich mitgeteilt.

## Kleinmüsterhausen will es wissen

Die Gemeinde hat grundsätzlich ihr Einverständnis signalisiert, stellte aber an die einzonungswilligen Grundeigentümer Bedingungen:

- Frau Müller musste ihr Grundstück mit einem anderen Eigentümer eines landwirtschaftlichen Grundstücks abtauschen, wozu Verhandlungen mit dem anderen (nicht einzonungswilligen) Landeigentümer, einem Landwirt, erforderlich wurden.



- Gleichzeitig hat die Gemeinde Frau Müller mittels eines privatrechtlichen Erschliessungsvorvertrags die Pflicht zur Erschliessung der zukünftigen Baulandparzelle übertragen, verbunden mit der zusätzlichen Pflicht zur Überbauung innert 10 Jahren sowie verbunden mit einem Kaufrecht zu Gunsten der Gemeinde bei Nichterfüllung. So soll die unerwünschte Hortung von Bauland verhindert werden.

Frau Müller hat sodann den Wunsch geäussert, die gesamte Parzelle in einem Stück an einen Investor zu verkaufen. Die Parzelle von Frau Müller wurde jedoch in die Bauzone W2 (Einfamilienhauszone) umgezont. Die beschränkte Nutzbarkeit hat angefragte Investoren (Architekten, Baugeschäfte, Institutionelle Anleger) vorab abgeschreckt. Wenn trotzdem Offerten eingingen, fielen sie unvorteilhaft aus.

### Umfangreiche Abklärungen

Mit Frau Müller entwickelten wir ein Konzept, das Land zusammen mit der Eigentümerin selber zur Baureife zu entwickeln und zu verkaufen:

- Entwicklung des Baulandes zur Baureife und parzellenweiser Abverkauf innert 6 bis 8 Jahren;
- Erarbeitung verschiedener, zweckmässiger Erschliessungs- und Parzellierungsvarianten unter Einbezug diverser Kriterien, unter anderem vor allem einer grösstmöglichen Nutzung des vorhandenen Baulandes;
- Erlösberechnung unter Einbezug der anstehenden Kosten für Erschliessung, Marketing, Verkaufsprovisionen, rechtlicher Beratung, Notariats- und Geometerkosten sowie mutmasslicher Grundstückgewinnsteuern.

Zudem mussten folgende Fragen schlüssig beantwortet werden:

- Welche steuerlichen Konsequenzen hat der Abverkauf von Baulandparzellen? Wird die Grundeigentümerin unerwünschterweise als Liegenschaftshändlerin besteuert?
- Sind Regelungen für den Todesfall nötig?
- Mit welchen Kosten ist noch zu rechnen? Ist unter Einbezug dieser Kosten noch ein angemessener Marktpreis zu erzielen?
- Wie soll das Land vermarktet werden, welches Budget darf dafür aufgewendet werden? Welche Kosten entstehen bei Maklerverträgen?

### Konsequente Lösung

Der Steuerbehörde wurde zuerst eine Voranfrage unterbreitet, um sicherzustellen, dass Frau Müller mit dem Verkauf der Parzellen nicht als Liegenschaftshändlerin gilt.

Es folgte eine Aufteilung des Grundstücks in acht Baulandparzellen für Einfamilienhäuser und eine Erschliessungsparzelle (Quartierstrasse) unter Einbezug von Ingenieur und Architekt. Die maximale Ausnützung wurde ausgelotet und die Kosten für die Erschliessung abgeklärt.

Mit einem Makler wurden Vertragsverhandlungen geführt und ein Werbebudget abgesprochen. In Absprache mit den zuständigen Baubehörden (Erschliessungsvertrag) wurde das Baubewilligungsgesuch für die Erschliessungsanlagen beantragt. Sodann erfolgte die Promotion des Baulands. Nach und nach gelang es, Land abzuverkaufen. Zeitgleich mit dem Bau der ersten Einfamilienhäuser begann auch die Erstellung der Erschliessungsanlagen. Bezahlt wurden diese Anlagen mit dem Kaufpreis für die ersten Parzellen.

Gleichzeitig wurde bei den Steuererklärungen für Grundstücksgewinn beim Verkauf einzelner Parzellen jeweils ein Ergänzungsvorbehalt angebracht. Damit sind die Erschliessungskosten auch nach Abschluss einzelner Veranlagungen rückwirkend noch abziehbar.

Schliesslich wurde die gesamte Erschliessungsanlage mittels Handänderungsvertrag ins Eigentum der Gemeinde übertragen. Noch vor Ablauf des vereinbarten Zeithorizontes konnten alle Parzellen verkauft werden.

### Mit Spezialisten zum Erfolg

Mit einem klaren Konzept und dem frühzeitigen Einbezug von Spezialisten aus allen Bereichen (Ingenieur, Architekt, Marketing, Notar) können auch komplexe Grundstücke von Privateigentümern erfolgreich zu Baureife und Verkauf geführt werden, ohne dass die Kosten dafür vorfinanziert werden müssten. Der en-bloc-Abverkauf von Bauland mit ungünstiger baurechtlicher Nutzungsmöglichkeit ist damit keine Notwendigkeit. Für eine erfolgreiche Abwicklung muss jedoch ein angemessener Zeitrahmen gesetzt werden.



#### Dr. iur. Markus Meyer Rechtsanwalt

Er ist geschäftsführender Partner von Bracher & Partner, Advokatur und Notariat. Seine Beratungsschwerpunkte sind Bau- und Planungsrecht, Immobilienrecht, Wirtschaftsrecht sowie strategische und operative Unternehmensberatung.  
markus.meyer@bracherpartner.ch



#### Oliver Gafner Rechtsanwalt und Notar

Er ist hauptsächlich als Notar tätig, daneben als Rechtsanwalt auch im Straf- und Familienrecht.  
oliver.gafner@bracherpartner.ch

Bracher & Partner, Advokatur und Notariat  
Eisenbahnstrasse 11, 4901 Langenthal  
Telefon 062 916 50 00, Fax 062 916 50 05  
info@bracherpartner.ch  
www.bracherpartner.ch