

2. Bodenforum, 26. 1. 2005

Prof. Dr. Klaus Böhme

Anmerkungen in der Diskussion

Komponenten der Preisfindung auf dem Boden- und Pachtmarkt

- Ökonomie (Nutzen)
 - Emotion (Gefühl)
 - Region (Lage)
 - Wert des Prämienrechtes
 - Transaktionskosten
- + Sondereinflüsse (Gülleverwertung, steuerliche Vorteile etc.)

Beck 2003, Küpper 2004

Bodenmarkt und Entkopplung

- Zahlungsansprüche gehören dem Bewirtschafter (Betriebsinhaber).
- Betriebsinhaber kann seine Zahlungsansprüche ohne und mit Boden verkaufen oder mit Boden verpachten (wiederum nur an Bewirtschafter).
- Bei Ende eines Pachtvertrages entscheidet der Bewirtschafter, ob und welcher Zahlungsanspruch auf den neuen Bewirtschafter übergeht.
Beeinflusst von Interessenlage, ökonomischen Verhältnissen, regionalen Bedingungen

Einflussfaktoren auf den Bodenmarkt

- Getrennte Märkte für Flächen und Prämienrechte?
- Preisbildung für Prämienrechte
*anfangs praktisch keine Flächen ohne Zahlungsanspruch
unterschiedliche Höhe der Zahlungsansprüche (+Gleitflug)
Flächenentzug - mehr Zahlungsansprüche als Fläche
Zahlungsansprüche fallen in die nat. Reserve (Rotation)*
- Boden mit oder ohne Zahlungsansprüche,
bzw. mit welchen Zahlungsansprüchen?
- Keine dramatischen Veränderungen am Bodenmarkt,
aber er wird immer undurchsichtiger!

Expertenerwartungen 2009 zu 2001

• Pachtpreise (Neupachten)		2009
ABL Ackerland	+2,8%	295 Euro/ha
Grünland	+6,6%	172 Euro/ha
NBL Ackerland	+16%	157 Euro/ha
Grünland	+28%	78 Euro/ha
• Kaufwerte (FdIN)		
EMZ in 100		
ABL unter 30	-2%	13.181 Euro/ha
40 bis 50	+1%	15.832 Euro/ha
über 60	-2%	23.598 Euro/ha
NBL unter 30	+9%	2.559 Euro/ha
40 bis 50	+15%	4.738 Euro/ha
über 60	+17%	6.962 Euro/ha
		Hemmerling/Krüpper 2004

Gesamteinschätzung

Prof. Dr. V. Petersen, Bodenmarkt 1, S.23

Im Jahr 2010 beginnt der Einstieg in die regionale Einheitsprämie. Zugleich geht auf Dauer das Angebot an Boden zurück. Mittelfristig werden die kurzfristigen Eruptionen am Bodenmarkt durch einen stabilen Trend abgelöst – hin zu der heutigen Konstellation am Bodenmarkt. Die Akteure (Pächter, Verpächter) am Markt, in welcher Region auch immer, sind somit gut beraten, ihr hauptsächliches Augenmerk nicht auf den schnellen Vorteil zu richten – sondern langfristig stabile Vertragsverhältnisse im Auge zu behalten.