Preisbildung beim Verkauf größerer forstlicher Liegenschaften

Dipl. Kfm. Fridolin Angerer
Spiegelfeld Immobilien GmbH
Stubenring 20, 1010 Wien
01-5132313-0
fridolin.angerer@spiegelfeld.eu

Spiegelfeld International

Definitionen

➢ „größere forstliche Liegenschaft“

- *Eigenjagden > 115 ha*

➢ Unterscheidung

- *Verkäufer: Subjektive Preisvorstellung*
- *Vermittler: Einschätzung Angebotspreis*
- *Käufer: Individuelle Wertbeimessung*
- *VK / K : tatsächlicher Kaufpreis*

Österreich als Marktplatz für Forste
Waldbesitz überwiegend in privater Hand

Österreich

Waldfläche: 3.857.000 ha (46,78%)

Waldanteil:

öffentlich 22,25%
privat 77,75%

Waldfläche/EW: 4.618 m²

Deutschland

Waldfläche: 11.076.000 ha (31,76%)

Waldanteil:

öffentlich 51,53%
privat 48,47%

Waldfläche/EW: 1.354 m²

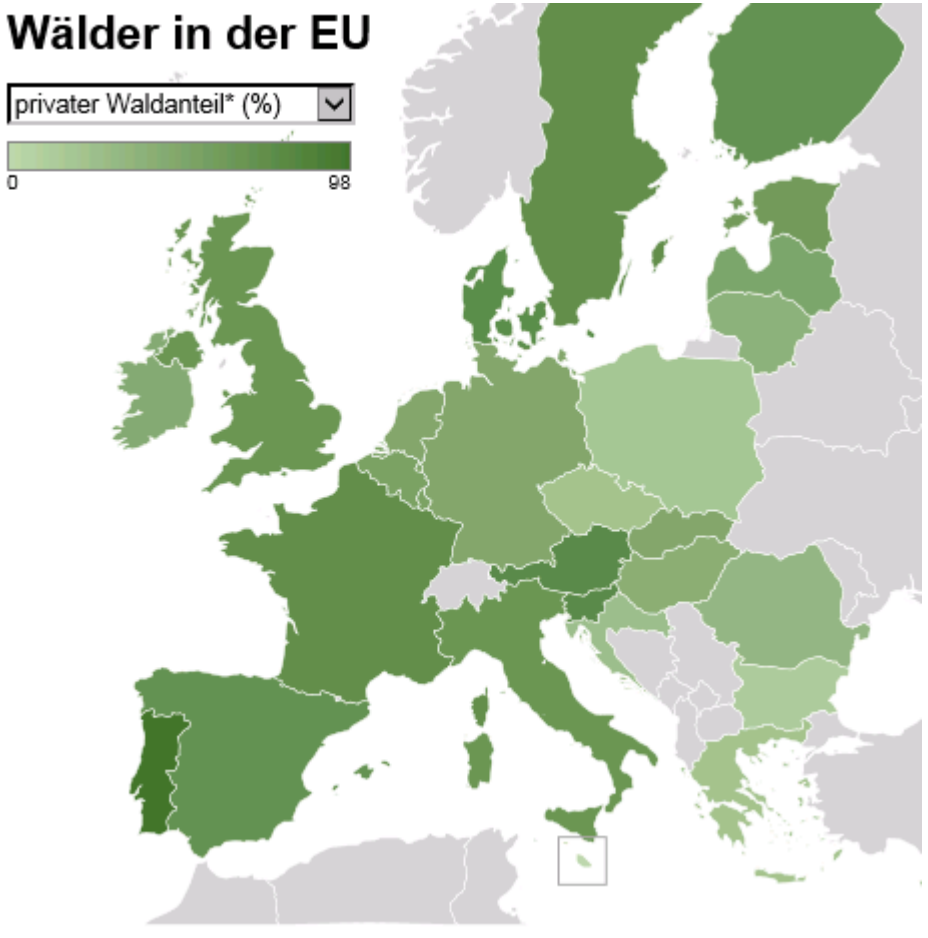
Tschechien

Waldfläche: 2.657.000 ha (34,39%)

Waldanteil:

öffentlich 76,82%
privat 23,18%

Waldfläche/EW: 2.540 m²

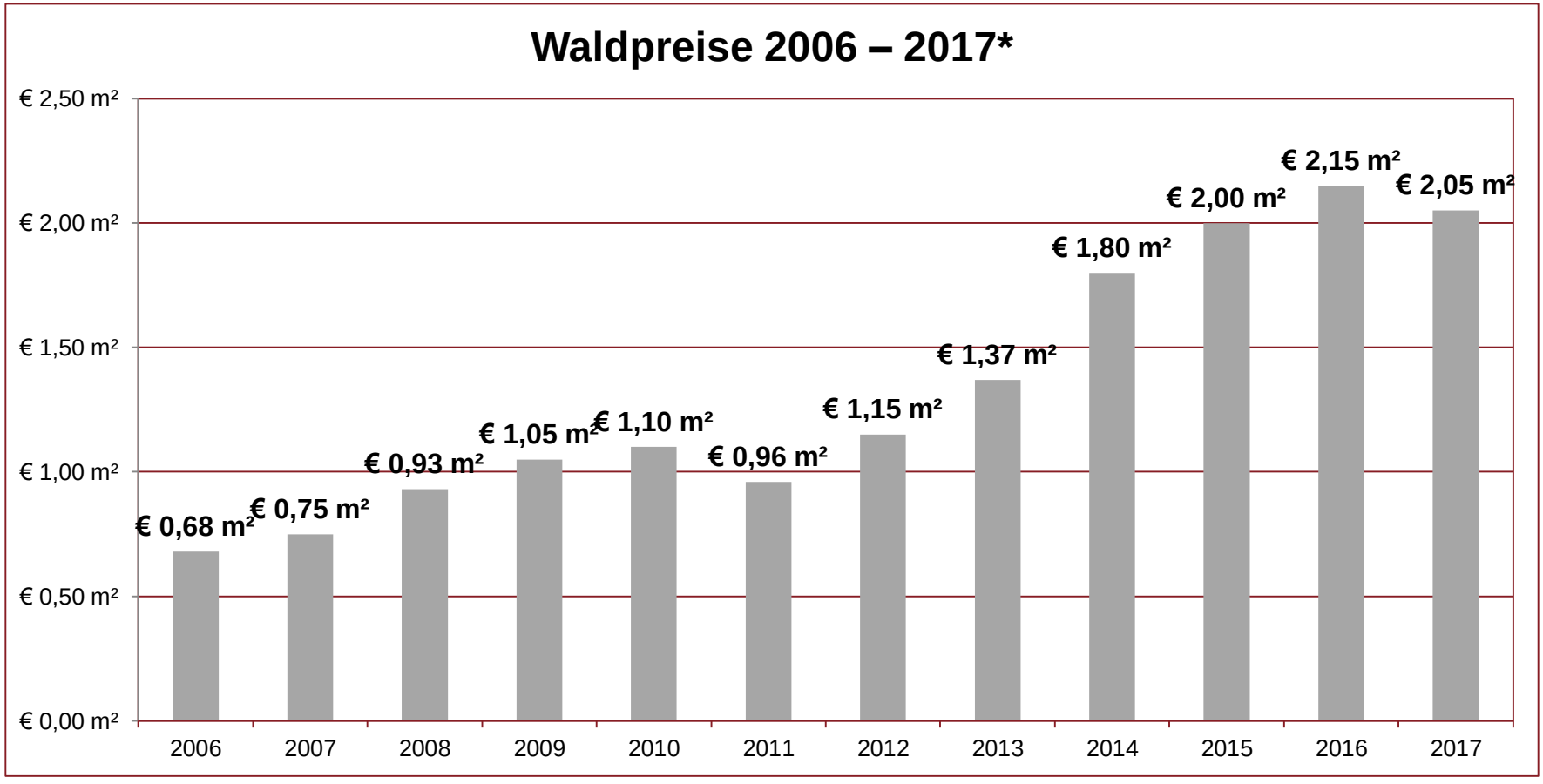


*besteht aus Privatwäldern und nicht öffentlichen Wäldern

Quelle: eurostat

Spiegelfeld International

Entwicklung der Waldpreise in Österreich



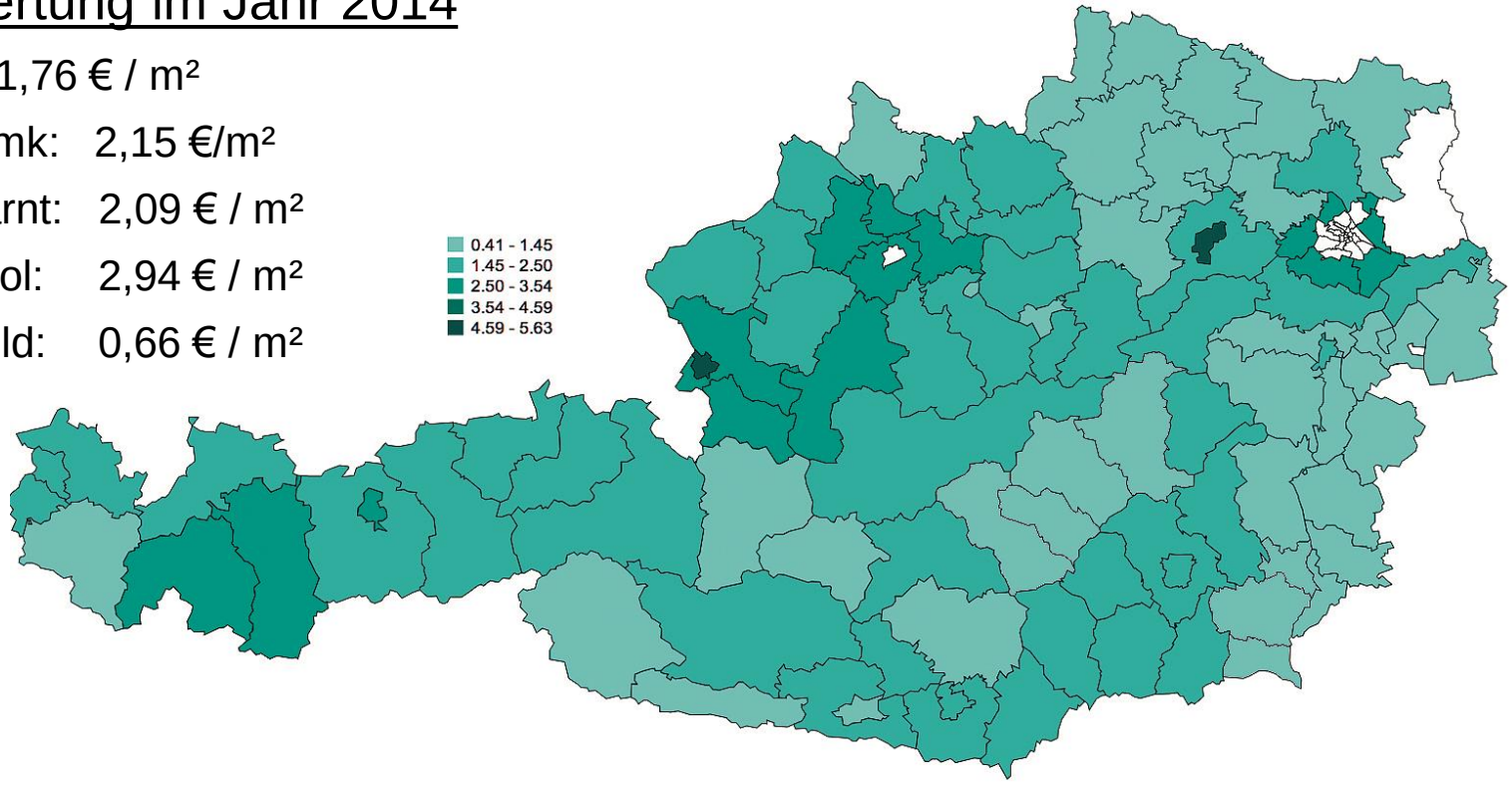
* Abschlüsse durch SPI Immobilien

Spiegelfeld International

Breites Preisband für Waldflächen in Österreich

Auswertung im Jahr 2014

- Ø 1,76 € / m²
- Stmk: 2,15 €/m²
- Kärnt: 2,09 € / m²
- Tirol: 2,94 € / m²
- Bgld: 0,66 € / m²



Quelle: Forstzeitung 2015

Spiegelfeld International

Wie kommt es zum Angebot
Gründe für Waldverkauf

- Erbfolge / Hofaufgabe
- Auswanderung und Umzug
- Verkauf von nicht betriebsrelevantem Vermögen
- Gewinnmitnahme nach Wertsteigerung
- Alternative Veranlagungen – höhere Rendite
- Überschuldung

Spiegelfeld International

Unterlagen Einschätzung Angebotspreis

- Grundbuchsauszüge
- Luftbilder / Kataster – u. Flächenwidmungsplan
- Waldwirtschaftsplan / Operat / Forstkarte
- Einheitswertbescheid - Hektarsatz
- GuV / Bilanz →Informationen Ertragslage
- Pläne zum Gebäudebestand
- Dienstbarkeits- /Miet-und Pachtverträge

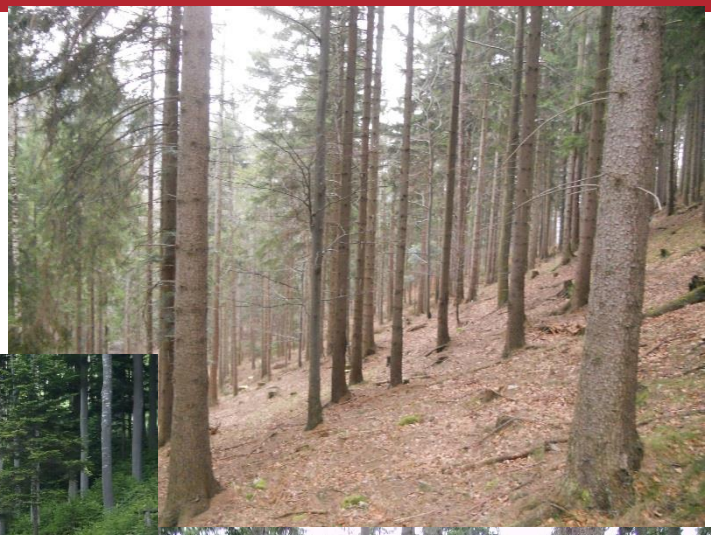
Spiegelfeld International

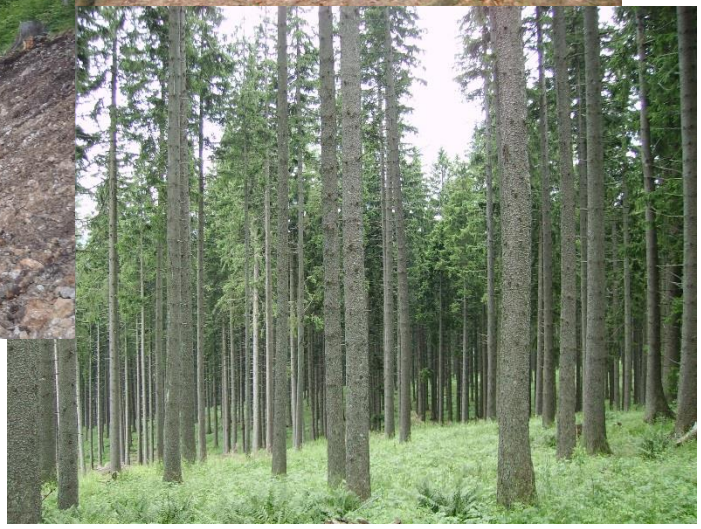
Analyse bei Besichtigung und Prüfung
Waldboden und Holzbestand

- Bodentyp, Geländebeschaffenheit
- Klima, Niederschläge und Seehöhe
- Flächenzusammensetzung und Betriebsklassen:

  Anteil Wirtschafts-, Schutzwald, Ödland, landwirt. Flächen/Wiesen
- Baumartenverteilung
- Bonitäten der einzelnen Baumarten
- Altersklassenverteilung, Kahlschläge/Kulturen
- Holzvorrat und nachhaltiger Hiebssatz
- Wild- / Waldschäden

Holzbestand





Spiegelfeld International

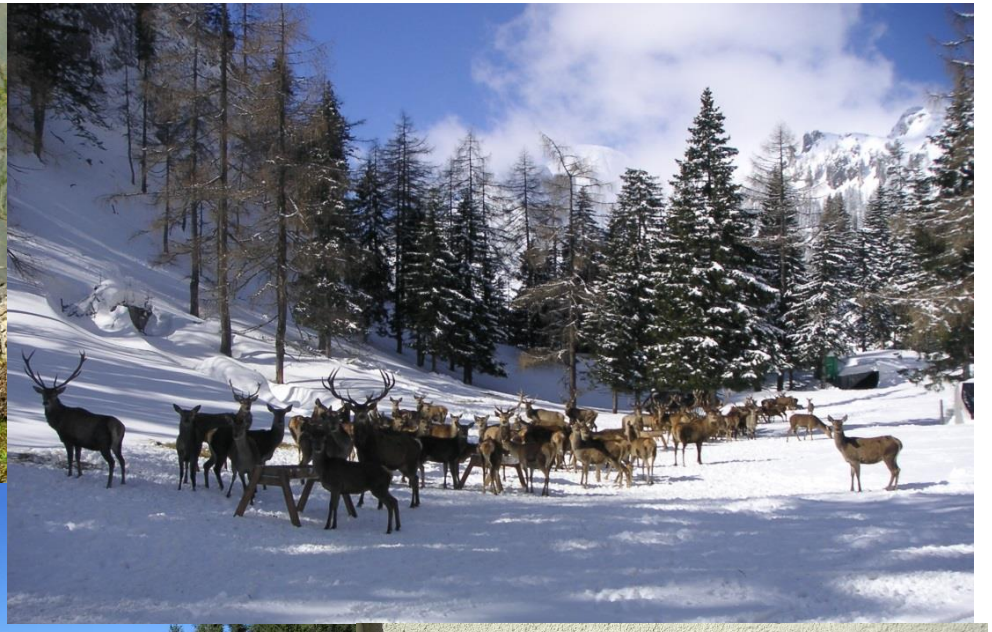
Analyse bei Besichtigung und Prüfung
Erschließung, Holzernte, Personal

- Erschließung mit LKW- befahrbaren Forststraßen
- Zustand der Forststraßen
- Erntemethoden / Ø Kosten der Holzernte
- Bestehender Fuhrpark, Maschinen und Geräte
- Personalbedarf (FM, Fö, FW oder Jäger)

Analyse bei Besichtigung und Prüfung
Jagd

- Wildarten & Bestand → Abschüsse / Trophäen
- Reh-, bewilligte Rotwildfütterung, Wintergatter
- Kosten der Fütterung
- Jagdeinrichtungen (Zustand und Zahl)
- Äsungsflächen und Wildwiesen vorhanden?
- Jagdeinschlüsse, Abrundungen, Jagdfläche
- Kosten/Einnahmen Jagdpacht

Jagd



Analyse bei Besichtigung und Prüfung
Zusatzinformationen

- Bodenschätze und Abbaurechte (Schotter,…)
- Fischereirechte, Quellen
- Wegerechte, Weiderechte, Holzbezugsrechte
- Arrondierung der Flächen
- gesicherte Grenzen, Vermarkung
- Nachbarschaft (Großbetriebe / Bauernwald)
- Erweiterungs- oder Zukaufsmöglichkeiten
- Andere Einnahmen bzw. Subventionen

Findung Angebotspreis

Erstellung Befund zur Liegenschaft

Einholung von Referenzwerten

- *Interne Datenbanken / Kaufpreissammlungen*
- *Externe Datenbanken / Grundbuch, Urkundensammlung*
- *Rücksprache SV- und Maklerkollegen*
- *Eigene Erfahrungswerte*

Bewertung

- *Berücksichtigung der vorliegenden IST-Situation*
- *Zu- / Abschläge zu Referenzliegenschaften*

Findung Angebotspreis
Problem: Differierende Preisvorstellung

Verkäufer

- *Subjektiv*
- *Orientiert sich an anderen Angebotspreisen / „Vergleichstransaktionen“*
- *Erlösmaximierung*

Vermittler

- *Objektiv, ggü. Käufer u. Verkäufer zur Neutralität verpflichtet*
- *Orientiert sich an abgeschlossenen Transaktionen unter Berücksichtigung der vorliegenden IST-Situation*
- *Einschätzung des Marktes*
- *Betrachtung auch aus der Käufersicht*

Pflichten des seriösen Vermittlers

- Gute Sachkenntnis / laufende Fortbildung
- Lückenlose Recherche
- Feststellung eines realistisch erzielbaren Preises
- Plausible Darstellung der Einschätzung
- Schlüssige Begründung

→ Auftrag zur Vermittlung

Spiegelfeld International

Verkauf der Liegenschaft
Wer kauft Wald?

- Land- und Forstwirte / Jäger
- Investoren u. Unternehmer
- Stiftungen
- Naturliebende Personen / Familien
- Sowohl In- als auch Ausländer

Spiegelfeld International

Gründe für Waldkauf

- Vergrößerung/Arrondierung des bestehenden Besitzes → Steigerung der Wirtschaftlichkeit
- Stabile Wertanlage (Grund und Boden als nicht vermehrbares Wirtschaftsgut)
- Diversifikation des Anlageportfolios
- Statussymbol Eigenjagd, Passion und Hobby auf eigenem Grund und Boden

Käufer
Suchkriterien / Wertbemessung

- Lage und Entfernung zum Wohnort
- Region (Nadel-/Laubwald, Gebirge, Wildarten)
- Wirtschaftlichkeit
- Investitionsvolumen / Größe in ha
- Gebäudebestand
- Wasser / Quelle/ Teiche
- Kein Konfliktpotential d. Nutzungsrechte Dritter

  → Hohe Privatsphäre

Unterstützung Vermittler
Entscheidungs- / Preisbildung des Käufers

- Besichtigung
- Informationsbeschaffung
- Due Diligence / Wertgutachten
- Evtl. Finanzierung
- Kaufentscheidung (rational/emotional)
- Erstellung und Höhe des Kaufangebotes

Conclusio

- Preiseinschätzung als Schlüssel zum Erfolg
- Ziel → tatsächlicher Verkauf
- Ergebnis → Zufriedenheit (K/V) / → Honorar

Spiegelfeld International