

# Lassen Sie sich nicht verführen

Aktuell werden 2 000 bis 5 000 €/ha Pacht für PV-Freiflächenanlagen geboten. Soll man da einschlagen, oder doch selbst die Planung mit Partnern in die Hand nehmen? Volker Henties zeigt, worauf Sie dabei achten sollten.

**D**er Wettlauf um Land hat auch die Photovoltaik erreicht: Entwickler und Betreiber suchen händeringend nach Flächen. Die angebotenen Pachten klingen verlockend. Doch die Angebote haben ihre Tücken und schnell lassen die Landeigentümer Wertschöpfungspotentiale liegen.

**Flächennutzungsvertrag.** Die Flächenakquisiteure schwärmen aus und legen Ihnen meist einen vorgefertigten Nutzungsvertrag vor, dessen Inhalt vor allem vorteilhaft für den Planer selbst und die

finanzierende Bank ist. Natürlich ergeben sich auch neue Einkommenschancen für manche Landwirte. Dies verleitet dazu, den Vertrag nicht gründlich zu lesen und die Hintertüren, die sich der Planer lässt, zu übersehen oder leichtfertig hinzunehmen. Sie gehen damit oft auch unnötige Risiken ein. Das sind beispielsweise: Rückbaurisiko, Verlust des Ackerstatus, Erfüllungsriskien (z. B. durch vorrangige Grundbucheintragungen), weitreichende Kündigungs- und Pachtpreisanpassungsklauseln. Die Liste ließe sich fortsetzen.

Die Erlangung des Netzanschlusses und ein erfolgreich durchlaufenes Planungsverfahren mit vorliegender Genehmigung bringen den Planer in eine starke Position. Oft fängt dann im Rahmen der Finanzierung die Diskussion über die Pachthöhe an, mit dem Argument, dass die Bank bei der verabredeten Pacht das Projekt nicht finanziert. In dem Moment wird zu der vertraglich oft vereinbarten Ausstiegsklausel gegriffen. Dann sitzen Sie an ganz kurzen Hebeln. Sie können die Angaben von Planer und Bank nicht überprüfen und haben auch gar keinen Anspruch darauf. Sie stehen vor der Wahl, sich den Forderungen zu fügen oder die geringere aber immer noch interessante Zusatzeinnahme zu verlieren. Dies kann mit Sorgfalt bei der Auswahl des Partners, Anspruch auf Transparenz und andere Maßnahmen und Verabredungen vermieden werden.

**Weiteres rechtliches Problem:** Es gibt zu der Einordnung des Vertrages, den Sie abschließen, keine gesicherte höchstrichterliche Rechtsprechung. Die Palette der Vertragsvarianten reicht z. B. von einem gewerblichen Mietvertrag über einen Pachtvertrag bis hin zu einem Vertrag über die Bestellung einer beschränkt persönli-

*Durch eine gemeinschaftliche Entwicklung bzw. Beteiligung am Solarpark erhöhen Sie Ihre Gewinnchancen.*



Foto: goodluz - stock.adobe.com



chen Dienstbarkeit. Das hat rechtlich unfassbar unterschiedliche Konsequenzen. Das verdeutlicht: Die Angebote sind mit »Haken und Ösen« versehen. Betrachten Sie diese Verträge mit größter Sorgfalt!

**Zurück zur Wirtschaftlichkeit.** Die vermeintlich hohe Pacht ist zu relativieren. Denn Sie schließen einen Vertrag für einen Zeitraum von mehreren Jahrzehnten ab. Eine fixe Pacht übersieht die Inflationseffekte. Dies führt dazu, dass Sie über 30 Jahre sowieso ganz wesentliche Verluste hinzunehmen haben. Das ist unnötig, denn mit einiger Sicherheit wird in der gleichen Zeit der Strompreis steigen – und damit die Erlöse des Planers bzw. Betreibers. Hiervon sind Sie dann abgekoppelt.

Vereinbaren Sie prozentuale Stromerlösbeteiligungen oder – und das auch aus steuerlichen Gründen – eine nennenswerte Beteiligung am Planungs- und Betreiberunternehmen, was sogar fast ohne wirtschaftliche Risiken möglich ist, Ihnen aber nicht verraten wird.

**Gemeinschaftliche Projektentwicklung.** Besser als Nutzungsverträge mit Dritten abzuschließen, ist es, das Heft des Handelns mit Akteuren aus der Region selbst in die Hand zu nehmen. Sie vereinbaren eine vertraglich garantierte Pacht, die das Projekt niemals gefährdet. Diese liegt zwischen 1700 € und 2000 €. Daneben werden Sie Teil der Wertschöpfung bei der Realisierung und dem Betrieb des Solarparks. Strompreisentwicklung und weitere Einnahmen aus z.B. CO<sub>2</sub>-Zertifikaten oder Netzdienstleistungen, technischer Fortschritt – da sind über die Laufzeit erhebliche Synergien drin, von denen Sie profitieren. Im reinen Verpachtungssystem steckt sich das der Betreiber in die eigene Tasche. Nochmal: Lassen Sie sich nicht mit einer pauschalen Pacht abfertigen.

**In den Pachtverträgen wird oftmals eine Beteiligung angeboten.** Entscheidend ist: Zu welchem Zeitpunkt können Sie diese Beteiligung zeichnen? Bei dem System der gemeinschaftlichen Entwicklung zeichnen Sie sie zum Nulltarif, nämlich ganz am Anfang. Jede Wertschöpfung und Wertentwicklung im Projekt wird dann quotal verteilt. Wenn Sie die Beteiligung jedoch erst dann ausüben können, wenn das Planungsverfahren durchlaufen ist, dann liegt der Mehrwert, der sich aus der Genehmigung ergibt, allein auf der Planerseite.

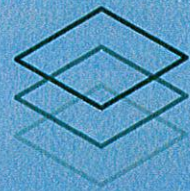
**Bilden Sie einen Flächenpool.** Einen entscheidenden Einfluss auf die Rentabilität der Anlage hat neben den Modulpreisen auch der Standort. Je größer die Anlage und je kürzer die Leitung zum Übergabepunkt, umso niedriger die Kosten. Daher kann es Sinn machen, sich zu einem Flächenpool zusammenzuschließen. Durch das gemeinschaftliche Vorgehen stärken Sie Ihre Verhandlungsposition, können Vertragsinhalte bestimmen und klare Vorgaben machen. Sie begegnen den Projektentwicklern auf Augenhöhe und erzielen bessere wirtschaftliche und rechtliche Ergebnisse.

**Akzeptanz fördern durch Anreize.** Seit dem vergangenen Jahr ist neben der Wind- auch die Solar-Gemeindeabgabe im EEG geregelt. Standortgemeinden von PV-Freiflächenanlagen erhalten bis zu 0,2 Ct/kWh erbrachte Leistung vom Betreiber. Neben den Behörden haben auch die Bürger in der Gemeinde ein Wörtchen mitzureden. Positiv wäre es daher, wenn Grundstücksbesitzer, Gemeinde und Anwohner die Anlagen gemeinsam bauen oder sich zumindest an ihnen beteiligen können. Ähnlich wie es bei Bürgerwindprojekten der Fall ist. Über direkte Bürgerbeteiligungen können Sie den Anwohnern eine Rendite ermöglichen. Das fördert die Realisierungswahrscheinlichkeit Ihres Projektes. Ihre Rentabilität muss darunter nicht leiden. Es kommt wie oben beschrieben darauf an, zu welchem Zeitpunkt die Beteiligung gezeichnet werden kann.

**Fazit.** Die Bequemlichkeit von Landeigentümern und die aus Sparsamkeit resultierende Risikobereitschaft an der falschen Stelle ist kaum zu übertreffen. Gleiches gilt für das naive Vertrauen, dass schon alles gut gehen wird. Zugegeben: Die Verträge haben eine enorme Komplexität, die gerne unterschätzt wird. Unterschätzt werden aber auch die Chancen, die eine sinnvoll ausgestaltete Projektbeteiligung bietet. Lassen Sie sich von erfahrenen Beratern unterstützen und unterschreiben Sie keinesfalls voreilig Verträge mit einer festen jährlichen Pacht.

*Volker Henties, Rechtsanwaltskanzlei  
Henties & Kollegen, Helmstedt*

Der Autor ist Vorsitzender des DLG-Ausschusses für Agrar- und Steuerrecht.



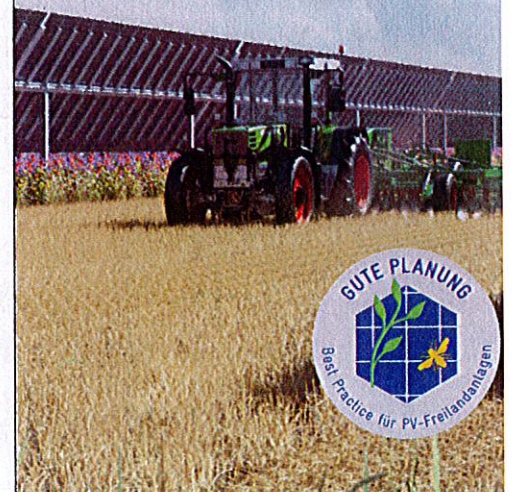
## ELYSIUM SOLAR

Solarprojekte einer  
neuen Generation

Wir suchen Betriebe,  
welche die gemeinsamen  
Chancen aus Landwirtschaft  
und Solarprojekten  
nutzen wollen

Gemeinsam erstellen wir individuelle  
landwirtschaftliche Nutzungskonzepte  
mit Agri-PV

90% der Flächen bleiben pachtfrei  
und mit Flächenprämien für die  
Landwirtschaft



info@elysium-solar.de  
www.elysium-solar.de