Wenn niemand *den Hof übernimmt.*

Was mit Flächen, Hofstelle und Betrieb passiert, wenn die Nachfolge fehlt. Fünf Wege nebeneinander gestellt, für Landwirte und ihre Familien.

MAGMA ROCK CONSULT GMBH · PERSÖNLICHE UND PROFESSIONELLE BERATUNG

WORUM ES HIER GEHT

Der Betrieb läuft noch, aber niemand wird ihn weiterführen. Die Frage kommt so oder so, nur der Zeitpunkt ist offen.

Sie bewirtschaften Ihren Hof seit Jahrzehnten, vielleicht schon in der zweiten oder dritten Generation. Die Kinder haben andere Berufe gelernt und leben woanders. Die Maschinen sind abgeschrieben, einige Pachtverträge laufen in den nächsten Jahren aus.

Die Frage, was passiert, wenn Sie aufhören, wird oft Jahr um Jahr verschoben, weil die Antwort teuer aussieht. Das ist verständlich, aber es hat einen Preis: Wer nicht plant, dem nimmt am Ende ein Ereignis die Entscheidung ab, eine Krankheit, ein Todesfall, ein Angebot, das man unter Druck annimmt.

Dieses Heft ersetzt nicht Ihre landwirtschaftliche Buchstelle, also das Steuerbüro, das Ihre Bücher führt. Es zeigt, welche Wege es gibt, was jeder bedeutet und in welcher Reihenfolge man die Fragen stellt.

> WAS WIR MACHEN
>
> Dieses Heft erklärt Optionen und Größenordnungen.
>
> Wir beraten Sie gerne persönlich im Einzelfall zur wirtschaftlichen Perspektive Ihrer Immobilie.
>
> Eine Rechtsberatung ist Sache von Notar und Fachanwalt. Steuerfragen gehören zum Steuerberater.

> DAS WICHTIGSTE VORWEG
>
> Wer das Aufhören plant, entscheidet selbst über den Zeitpunkt. Und der Zeitpunkt sollte optimal gewählt werden, um gegebenenfalls Kosten zu vermeiden.

TEIL I

Die zwei Fragen vor allen anderen

Beide lassen sich in Ruhe klären, und beide Antworten sollten Sie kennen, bevor Sie mit einem Käufer sprechen.

I · DIE ZWEI FRAGEN VOR ALLEN ANDEREN

Erste Frage: Was gehört zum Betrieb und was Ihnen privat?

Auf dem Hof sieht alles aus wie ein Besitz. Steuerlich ist es das nicht. Ein Teil gehört zum Betriebsvermögen, ein Teil ist privat, und dieser Unterschied entscheidet später darüber, was von einem Verkauf übrig bleibt.

Flächen

Acker, Grünland und Wald, die Sie selbst bewirtschaften, gehören in aller Regel zum Betrieb. Auch verpachtete Flächen können dazugehören.

Hofstelle

Scheune, Stall und Maschinenhalle sind meistens Betriebsvermögen. Beim Wohnhaus kommt es darauf an, und das weiß Ihre Buchstelle.

Der Wert in den Büchern

Viele Flächen stehen mit einem Wert in den Büchern, der Jahrzehnte alt ist. Der Unterschied zum heutigen Wert heißt stille Reserve.

Warum das zählt

Wird eine Fläche aus dem Betrieb verkauft, wird diese stille Reserve sichtbar und in aller Regel versteuert, egal wie lange Sie die Fläche besitzen.

MERKSATZ

„Nicht der Verkaufspreis entscheidet, sondern was nach der Steuer bleibt.“

DIE ZWEITE FRAGE

Liegt eine Ihrer Flächen dort, wo die Gemeinde bauen will?

Viele Höfe haben Flächen am Ortsrand. Es lohnt sich, solche Grundstücke zusammen mit einem Projektentwickler zu prüfen: Bietet sich auf einer der Flächen eine Entwicklung an, kann sie einen besseren Verkaufswert erzielen als reines Ackerland.

Wichtig ist die Reihenfolge: erst prüfen und rechnen, dann verkaufen. Geht eine solche Fläche aus dem Betrieb heraus, kann die Steuer auf die stille Reserve einen spürbaren Teil des Erlöses kosten, und manche Gestaltung ist nur vorher möglich.

> BEIDE FRAGEN SIND BEANTWORTBAR, OHNE ETWAS ZU UNTERSCHREIBEN
>
> Was zum Betrieb gehört, steht in Ihren Büchern. Für Ihre Flächen ist eine professionelle Prüfung sinnvoll und zu empfehlen. Erst danach lohnt sich ein Gespräch mit einem Käufer.

TEIL II

Die fünf Wege

Grundsätzlich gibt es fünf Wege. Finden Sie den optimalen Weg für Ihre persönliche Situation.

II · DIE FÜNF WEGE

Die meisten Höfe gehen einen Mix aus zwei dieser Wege, etwa Flächen verpachten und die Hofstelle, also Wohnhaus und Wirtschaftsgebäude, verkaufen. Aber grundsätzlich setzt sich jeder Mix aus diesen fünf zusammen.

1 Weiter wirtschaften, so lange es geht

Kein Wechsel, solange die Kraft reicht, und das ist eine zulässige Entscheidung.

DAFÜR Der Betrieb bleibt, wie er ist, und nichts wird übereilt.

DAFÜR Sie behalten alle Möglichkeiten für später.

DAGEGEN Die Frage verschwindet nicht, sie kommt dann, wenn Sie sie sich nicht aussuchen.

DAGEGEN Wer ohne Plan ausfällt, hinterlässt den Erben eine Aufgabe, die sie nicht kennen.

FALL Wenn Sie gesund sind, gern arbeiten und die Nachfolge schriftlich vorbereitet ist.

2 Flächen verpachten

Das Land bleibt Ihres, bewirtschaften tut es ein anderer.

Der häufigste Weg. Ein Nachbarbetrieb oder ein Agrarunternehmen pachtet die Flächen und zahlt Ihnen jährlich einen Betrag. Verpachten heißt steuerlich nicht automatisch, den Betrieb aufzugeben.

DAFÜR Regelmäßige Einnahmen, und das Land bleibt in der Familie.

DAFÜR Die Entscheidung über einen Verkauf wird vertagt, nicht verloren.

DAGEGEN Die Pacht ist deutlich geringer als der Ertrag aus einem Verkauf, verteilt auf viele Jahre.

DAGEGEN Lange Pachtverträge binden, auch wenn später ein besseres Angebot kommt.

FALL Wenn das Land bleiben soll und eine laufende Einnahme zur Rente passt.

3 Schrittweise aufhören

Erst einzelne Zweige, dann einzelne Flächen, über mehrere Jahre verteilt.

DAFÜR Sie behalten die Kontrolle über Tempo und Reihenfolge.

DAFÜR Verkäufe lassen sich über Jahre verteilen, was die Steuer oft beeinflusst.

DAGEGEN Es braucht einen Plan und eine Buchstelle, die ihn über Jahre begleitet.

DAGEGEN Jeder einzelne Schritt ist eine eigene Entscheidung, mit eigenem Vertrag.

FALL Wenn noch Zeit ist und der Übergang ruhig verlaufen soll.

4 Die Hofstelle anders nutzen

Die Flächen gehen, die Gebäude bleiben und bekommen eine neue Aufgabe.

Eine Scheune im Dorf kann Wohnungen, Werkstätten oder Ferienunterkünfte aufnehmen. Ob das geht, entscheidet das Baurecht, und das ist im Außenbereich strenger als im Ort.

DAFÜR Die Hofstelle bleibt erhalten und kann Einnahmen bringen.

DAFÜR Im Dorf ist eine Hofstelle oft mehr wert als der Betrieb dahinter.

DAGEGEN Umbau kostet viel Geld und braucht eine Genehmigung, die nicht sicher ist.

DAGEGEN Aus dem Landwirt wird ein Vermieter, mit ganz anderen Pflichten.

FALL Wenn die Gebäude gut erhalten sind und jemand in der Familie das Vermieten übernehmen will.

5 Im Ganzen verkaufen

Der klarste Schnitt. Der Betrieb oder die Flächen wechseln den Besitzer.

DAFÜR Danach ist die Sache erledigt, und es fließt eine größere Summe.

DAFÜR Kein Pachtvertrag, keine Verwaltung, keine offenen Fragen.

DAGEGEN Die Steuer auf die stillen Reserven kann hoch sein, wenn vorher nicht gerechnet wurde.

DAGEGEN Beim Verkauf landwirtschaftlicher Flächen braucht es oft eine behördliche Genehmigung, und andere Landwirte können ein Vorkaufsrecht haben.

FALL Wenn niemand in der Familie den Hof will und die Steuerfrage vorher gerechnet ist.

Der Weg zur ersten Antwort

Eine Reihenfolge, keine Frist. Die ersten drei Schritte kosten fast nichts und zeigen, welcher Weg überhaupt in Frage kommt.

Schritt 1	Flächenliste machen
Schritt 2	Buchstelle fragen
Schritt 3	Flächen prüfen lassen
Schritt 4	Familie zusammen
Schritt 5	Entscheidung

SELBST RECHNEN

Verpachten oder verkaufen: wann ist die Pacht so viel wert wie der Verkauf?

Eine Rechenhilfe mit Beispielwerten. Den Abzug beim Verkauf für Steuer und Kosten nennt Ihnen Ihre Buchstelle, er ist der wichtigste Wert in dieser Rechnung.

Posten	Beispielwert
Fläche Hektar	20
Kaufpreis Euro je Hektar, Beispielwert	15000
Abzug beim Verkauf Prozent für Steuer und Kosten, von Ihrer Buchstelle	30
Pacht Euro je Hektar und Jahr, Beispielwert	250

Rechenhilfe ohne Zinsen und Preissteigerung, keine Steuerauskunft. Ob und wie viel Steuer anfällt, rechnet allein Ihre Buchstelle.

WELCHER WEG PASST WOZU

Suchen Sie Ihre Lage und lesen Sie die Zeile nach rechts

Diese Tabelle ersetzt keine Beratung, sie sagt nur, wo sich das Nachdenken zuerst lohnt.

Ihre Lage	Weiter wirtschaften	Flächen verpachten	Schrittweise aufhören	Hofstelle umnutzen	Im Ganzen verkaufen
Das Land soll in der Familie bleiben	+	+	~	~	–
Ich brauche eine laufende Einnahme zur Rente	–	+	~	+	–
Ich will einen klaren Schnitt	–	–	~	–	+
Eine Fläche liegt am Ortsrand	~	~	+	~	~
Die Gebäude sind gut erhalten	~	~	~	+	~
Meine Kraft reicht nicht mehr lange	–	+	~	–	+
Die Kinder sollen gleich behandelt werden	–	+	~	–	+
Ich will keine neuen Verpflichtungen	+	~	–	–	+

+ passt hier häufig · ~ kommt in Frage, hängt an Bedingungen · – passt hier selten

> DIE SPALTE MIT DEN MEISTEN TREFFERN
>
> ist Ihre Richtung, nicht Ihre Entscheidung. Sie sagt, wo sich das Nachdenken zuerst lohnt.

TEIL III

Bevor Sie entscheiden

Der teuerste Fehler: einen Vertrag unterschreiben, bevor ausgerechnet ist, was am Ende übrig bleibt.

III · BEVOR SIE ENTSCHEIDEN

Fünf Angaben für ein erstes Gespräch

Tragen Sie ein, was Sie wissen. Mehr brauchen Sie zu einem ersten Gespräch nicht mitzubringen.

1. Wie viel Fläche bewirtschaften Sie, und wie viel davon gehört Ihnen?

---

2. Wann laufen Ihre wichtigsten Pachtverträge aus?

---

3. Liegt eine Ihrer Flächen am Ortsrand oder direkt am Dorf?

☐ Ja
☐ Nein
☐ Weiß ich nicht

4. Brauchen Sie eher eine einmalige Summe oder eine laufende Einnahme?

☐ Einmalig
☐ Laufend
☐ Weder noch

5. Wer muss mitentscheiden?

> SO LESEN SIE IHRE ANTWORTEN
>
> Wer bei Frage 3 „Ja“ oder „Weiß ich nicht“ ankreuzt, spricht zuerst mit seiner Buchstelle, bevor irgendein Käufer davon erfährt.

III · BEVOR SIE ENTSCHEIDEN

Vier häufige Irrtümer

Diese vier Sätze hört man oft. Alle vier sind verbreitet, und alle vier stimmen so nicht.

„Wenn ich verpachte, habe ich den Betrieb aufgegeben.“
Nicht unbedingt. Steuerlich kann ein verpachteter Betrieb weiter als Betrieb gelten. Was bei Ihnen gilt und was Sie wählen können, klärt die Buchstelle, und diese Wahl sollte man bewusst treffen.

„Das Land habe ich seit vierzig Jahren, also ist der Verkauf steuerfrei.“
Das gilt für privates Vermögen, nicht für Flächen aus dem Betrieb. Dort zählt der Unterschied zum Buchwert, egal wie lange Sie die Fläche besitzen.

„Die Kinder, die nicht übernehmen, gehen leer aus.“
Nur, wenn es niemand regelt. Ausgleichszahlungen, Wohnrechte und Teilungen lassen sich vorher vereinbaren, am besten solange alle am Tisch sitzen.

„Mit Bauland verdient man immer.“
Erst nach der Steuer und nach dem, was die Erschließung kostet, weiß man, was bleibt. Manchmal ist Verpachten am Ende nicht schlechter.

WAS JETZT ZU TUN IST

In dieser Reihenfolge und die Reihenfolge ist der eigentliche Rat

1. **Eine Liste aller Flächen machen.** Mit Größe, Lage, Eigentum oder Pacht und Ende der Pachtverträge. Die Buchstelle hat das meiste davon schon.

2. **Die Buchstelle fragen, was Betrieb ist und was privat.** Und was ein Verkauf heute steuerlich bedeuten würde. Diese Rechnung ist die Grundlage für alles Weitere.

3. **Die Flächen professionell prüfen lassen.** Oft lassen sich an einzelnen Flächen noch Werte heben, die auf den ersten Blick nicht zu sehen sind.

4. **Mit der Familie sprechen.** Mit denen, die nicht übernehmen, genauso wie mit denen, die vielleicht doch wollen. Bevor ein Käufer auftaucht.

5. **Erst dann entscheiden.** Und für den rechtlichen und steuerlichen Teil Buchstelle, Steuerberater und Notar fragen. Das kostet weniger als der Fehler.

WO SIE SICH BERATEN LASSEN

Fünf Stellen, die Ihnen in dieser Situation helfen können

Was eine Beratung kostet, sagt Ihnen jede dieser Stellen vorab. Fragen Sie im ersten Telefonat danach.

1. Ihre landwirtschaftliche Buchstelle
Kennt Ihre Zahlen und kann rechnen, was jeder Weg steuerlich bedeutet. Die erste Adresse.

2. Kreisbauernverband
Berät Mitglieder zu Hofübergabe, Pachtfragen und Altersvorsorge, oft auch mit eigenen Veranstaltungen.

3. Gemeinde oder Bauamt
Für die Frage, was auf Ihrer Hofstelle und Ihren Flächen erlaubt ist.

4. Notar
Pflicht bei jedem Verkauf und jeder Übertragung von Land. Berät vorher neutral.

5. Fachanwalt für Agrarrecht
Wenn Pachtverträge, Vorkaufsrechte oder eine Hofübergabe in der Familie zu regeln sind.

> EIN HINWEIS IN EIGENER SACHE
>
> Wir können Sie hinsichtlich der wirtschaftlichen Perspektive Ihrer Immobilie beraten und Ihnen mögliche Wege aufzeigen. Wir können Ihnen Notare, Fachanwälte und Anlaufstellen empfehlen. Sollten Sie sich für einen Verkauf entscheiden, können wir Sie auch in diesem Prozess unterstützen.

Was Ihre Buchstelle nicht sagen kann, ist, was eine Fläche als Bauland wert ist und was ein Entwickler damit machen würde. Das schauen wir uns kostenlos an. Ob Sie danach verkaufen, verpachten oder nichts tun, ist Ihre Sache. Vereinbaren Sie gerne einen Termin bei uns.

Magma Rock Consult GmbH
Ansprechpartner: Rico Finster
Telefon: +49 (0)30 40 366 478
Email: info@magmaconsult.de

Das Heft weitergeben
Dieser Leitfaden ist kostenlos und soll Betroffenen einen ersten Überblick geben, wie es weitergehen könnte.

Herausgeber der Ratgeber-Reihe: Magma Rock Consult GmbH. Stand 18.09.2026. Dieses Heft informiert und ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Magma Rock Consult GmbH, Mühlenbecker Str. 27, 16348 Wandlitz, Handelsregister: HRB 15551 FF — Amtsgericht Frankfurt (Oder).