

Kommunale Grundstücksgeschäfte im Spannungsfeld zwischen Politik, Städtebau, Wirtschaftsförderung und Recht

Von Dr. Beatrice Fabry

Die Beweggründe von Kommunen, Grundstücke als Bauland zu veräußern oder diese privaten Investoren langfristig durch Einräumung von Erbbaurechten zur Nutzung zu überlassen, sind vielschichtig. Je nach den kommunalen Aufgabenfeldern, die teils zum Pflichtenkreis von Kommunen gehören und teils der freiwilligen Daseinsvorsorge zuzuordnen sind, aber auch bei „bloßem“ kommunalem „Eigeninteresse“ an der Stärkung des örtlichen Wirtschaftsstandorts stehen Städte und Gemeinden sowie Landkreise vor der Frage, welche Ziele sie mit der Überlassung kommunaler Grundstücke an Dritte erreichen möchten und welche rechtlichen Vorgaben sie hierbei beachten müssen.

Die Antwort auf diese Frage hängt maßgeblich auch davon ab, für welche Zwecke das betreffende Grundstück zukünftig genutzt werden soll/kann. Aus rechtlicher Sicht kann es durchaus einen Unterschied machen, ob es beispielsweise um die Errichtung von Arzthäusern, Alten- und Pflegeeinrichtungen, Feuerwehrhäusern und integrierten Leitstellen, Frei- und Hallenbädern, Kindergärten, Krankenhäusern, Krematorien, Opernhäusern, Rathäusern, Schulen, Sporthallen, Stadtbibliotheken, Stadthallen, Theaterhäusern oder – last but not least – (bezahlbaren) Wohnraum geht.

Strategisches Liegenschaftsmanagement mit ämterübergreifender Abstimmung

Um das kommunalpolitisch und städtebaulich gewünschte Ergebnis unter Einhaltung aller rechtlichen Vorgaben erreichen zu können, sollten Kommunen ein strategisches Management ihrer Liegenschaften einrichten und hierbei verwaltungsintern ämterübergreifend alle im Einzel-

fall ggf. „betroffenen“ weiteren Fachämter (u. a. Hochbauamt, Wirtschaftsförderung, Kämmeri, Presseabteilung) in die Vorbereitung und Durchführung des Grundstücksgeschäfts frühzeitig einbinden. (Nur) dadurch wird sichergestellt, dass die Kommune einerseits „den Überblick über ihre verfügbaren Grundstücksflächen behält“ und andererseits den unterschiedlichen fachlichen Belangen, die in der Gesamtbeurteilung ebenfalls zu berücksichtigen sind, angemessen Rechnung getragen werden kann.

Aus rein rechtlicher Sicht können sich Vorgaben für die Veräußerung/Überlassung von kommunalen Grundstücken in erster Linie aus dem Vergaberecht (§§ 97 ff. GWB), dem EU-Beihilfenrecht, dem kommunalen Haushaltsrecht und § 19 GWB (Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung) ergeben.

Bindung an das Vergaberecht

Die Möglichkeit einer Bindung an das Vergaberecht erscheint auf den ersten Blick fernliegend, denn das Vergaberecht beinhaltet „öffentlich-rechtliche“ Spielregeln, die öffentliche Auftraggeber bei der Beschaffung von Leistungen beachten müssen. Das Vorliegen eines solchen Beschaffungsvorgangs leuchtet bei einem Grundstücksverkauf oder einer langfristigen Überlassung zur Nutzung ggf. nicht gleich ein, da die Kommune im Ausgangspunkt nichts beschafft, sondern ein Grundstück Dritten überlässt.

Nach der Rechtsprechung des EuGH genügt es beispielsweise für die Annahme eines öffentlichen (vergabepflichtigen) Bauauftrags jedoch, wenn der Grundstückseigentümer/Verkäufer als öffentlicher Auftraggeber ein unmittelbares wirtschaftliches Interesse an der Bauleistung hat, daher eine

einklagbare Bauverpflichtung vertraglich vereinbart wird und der Auftraggeber Einfluss auf die Konzeption/den Inhalt der Bauleistung nehmen kann. Diese kumulativen Voraussetzungen finden sich mittlerweile auch in § 103 Abs. 3 GWB wieder.

Die bloße Ausübung von städtebaulichen Regelungszuständigkeiten, etwa durch vertraglich vereinbarte Rückkaufrechte für den Fall, dass der Erwerber des Grundstücks die Bebauung des Grundstücks nicht innerhalb zugesagter Fristen in Angriff nimmt, ist dagegen weder auf den Erhalt einer vertraglich einklagbar zugesagten Bauleistung noch auf die Befriedigung des unmittelbaren wirtschaftlichen Interesses des öffentlichen Auftraggebers gerichtet und begründet somit nach der Rechtsprechung des EuGH keinen vergaberechtlich relevanten Bauauftrag.

Kommunal-, EU-Beihilfen- und Wettbewerbsrecht

Zu beachten sind indes auch kommunal- und EU-beihilfenrechtliche Vorgaben. Grundstücksgeschäfte unter Wert, d. h. zu nicht verkehrüblichen Konditionen, würden gegen kommunalhaushaltsrechtliche Vorgaben verstoßen und könnten zudem eine unzulässige staatliche Beihilfe nach Art. 107 AEUV beinhalten. Letzteres könnte im schlechtesten Falle auf der Grundlage der bisherigen Rechtsprechung des BGH die Nichtigkeit des Kaufvertrags nach sich ziehen. Die Kommune sollte daher (sowohl im eigenen Interesse als auch im Interesse des Erwerbers) entweder ein wettbewerbskonformes Bieterverfahren durchführen oder durch die vorherige Einholung von Wertgutachten bei unabhängigen sachverständigen Wertgutachtern sicherstellen, dass die im Grund-

stückskaufvertrag vereinbarten Konditionen marktüblich sind.

Sofern die Kommune im Einzelfall ggf. lukrative „Filet“-Grundstücke verkaufen bzw. zur Nutzung überlassen möchte, sollte sie ferner die langjährige Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zu den sog. Schilderprägefällen im Auge behalten. Derartige „Filet“-Grundstücke können eine marktbeherrschende Stellung der Kommune begründen mit der Folge, dass aus diesem Grund ein wettbewerbliches Bieterverfahren für den Grundstücksverkauf bzw. die -überlassung geboten sein kann, um allein schon dem Vorwurf des Missbrauchs dieser marktbeherrschenden Stellung vorzubeugen.



Die Autorin ist Rechtsanwältin und Fachanwältin für Vergaberecht in Stuttgart, Lehrbeauftragte an der Deutschen Universität für Verwaltungswissenschaften Speyer und ständige Mitarbeiterin der Zeitschrift VPR Vergabepaxis & -recht

Maßgebliche Entscheidungen:

Vergaberecht: EuGH, Urt. v. 25.03.2010 – Rs. C-451/08 (Helmut Müller/Bundesanstalt für Immobilienaufgaben), VPRRS 2010, 0096; VK Baden-Württemberg, Beschl. v. 02.02.2015 – 1 VK 65/14, VPRRS 2015, 0098.

EU-Beihilfenrecht: BGH, Urt. 04.04.2003 – V ZR 314/02, VPRRS 2003, 0715.

§ 19 GWB: BGH, Urt. v. 08.04.2003 – KZR 39/99 (Schilderpräger), VPRRS 2003, 0716.



Foto-Credit: Shutterstock

vpr-online.de: Die Datenbank für das gesamte Vergaberecht

Das Vergaberecht wird in der Praxis häufig als komplexe und unübersichtliche Rechtsmaterie angesehen. Das liegt zum einen daran, dass es in einer Vielzahl von Gesetzen und Verordnungen geregelt ist, und zum anderen an dem Umstand, dass es maßgeblich von der Rechtsprechung geprägt wird. Vergaberecht ist (auch) Richterrecht. Die Kenntnis der einschlägigen Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs, des Bundesgerichtshofs, der Oberlandesgerichte und der Vergabekammern ist daher für die rechtssichere Durchführung eines Vergabeverfahrens bzw. für eine erfolgreiche Teilnahme an einer öffentlichen Ausschreibung unerlässlich.

vpr-online ist die Datenbank für die Vergabepaxis und das Vergaberecht. Die Datenbank vpr-online enthält nicht nur eine Sammlung aller aktuellen Vergaberechtsentscheidungen, sondern bietet dem Nutzer darüber hinaus über eine vernetzte Suche zahlreiche Informationen zu vergaberechtlichen Fragestellungen, u. a. in dem be-

kannten Vergaberechtskommentar von Rudolf Weyand.

Darüber hinaus fassen erfahrene Vergaberechtspraktiker in den Rubriken Problem/Sachverhalt, Entscheidung und Praxishinweis das Wichtigste aus den relevantesten Entscheidungen für den beruflichen Alltag auf jeweils einer DIN A4-Seite in Beiträgen übersichtlich und kompakt zusammen. Die Fachinformationen aus der Datenbank vpr-online werden sechsmal im Jahr in der Zeitschrift VPR Vergabepaxis & -recht gebündelt.

Eine umfangreiche Gesetzesammlung, Arbeitshilfen und aktuelle Nachrichten runden das Angebot ab und machen vpr-online damit zu einem „must have“ für jeden Vergabepraktiker.

Ein Abonnement der Datenbank vpr-online kostet halbjährlich nur 149,50 Euro (zzgl. 19% MwSt.). Öffentliche Auftraggeber erhalten auf den regulären Abo-Preis einen Nachlass von 30%.

Unter www.vpr-online.de kann das Angebot über ein Probeabo 30 Tage lang kostenlos und unverbindlich getestet werden.

IBR-SEMINARE | Wissen kompakt.

IBR-Seminare zum Vergaberecht

2017 / 2018 Anmeldung: www.ibr-seminare.de

- 04.10.2017** **Vergaberecht 2016: Erste Erfahrungen und neue Probleme** – Lösungen für die Praxisprobleme des neuen Vergaberechts (Tobias Osseforth)
Mannheim
- 10.10.2017** **Der Planungswettbewerb**
(Dr. Tobias Hänsel; Matthias Horst)
Mannheim
- 17.10.2017** **Brennpunkte des neuen Vergaberechts**
Neue Probleme aus Auftraggeber- und Bietersicht
(Dr. Oliver Homann)
Düsseldorf
- 19.10.2017** **Bieterstrategien im öffentlichen Vergabeverfahren**
Tipps und Tricks zum Vergaberecht 2016
(Gerald Webeler)
Mannheim
- 25.10.2017** **Vergaberecht kompakt mit VOB/A 2016**
Grundlagen – aktuelle Fragen – Beispiele
(Prof. Dr. Christian-David Wagner)
Erfurt
- 08.11.2017** **WORKSHOP: Vergaberecht unterhalb der Schwellenwerte** – Rechtliche Grundlagen – aktuelle Entwicklungen – Beispiele aus der Vergabepaxis
(Dr. Matthias Krist)
Mannheim
- 22.11.2017** **Die Vergabe von Architekten- und Ingenieurleistungen nach der Vergaberechtsreform 2016**
(Dr. Tobias Hänsel)
Mannheim

- 28.11.2017** **Lücken im Leistungsverzeichnis** – Vertragsauslegung, Strategien zu Sach- und Bauzeitnachträgen bei Vergabe und Vertragsabwicklung unter Berücksichtigung maßgeblicher Aspekte des BGB-Bauvertragsrecht 2018 (Jarl-Hendrik Kues)
Nürnberg
- 30.11.2017** **Vergaberecht kompakt mit VOB/A 2016**
Grundlagen – aktuelle Fragen – Beispiele
(Dr. Thorsten Schätzlein)
Mannheim
- 06.12.2017** **Vergaberecht 2017** – Wichtige Entscheidungen des EuGH, des BGH, der OLG-Vergabesenate und der Vergabekammern (Heinz-Peter Dicks)
Düsseldorf
- 12.12.2017** **Vergaberecht für Auftraggeber** – Typische Praxisprobleme und -risiken erkennen und vermeiden
(Dr. Daniela Hattenhauer)
Mannheim
- 26.02.2018** **Sichere Vergabe unterhalb des Schwellenwerts nach der neuen Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) 2018** (Prof. Dr. Christian-David Wagner; Prof. Dr. Christopher Zeiss)
Düsseldorf
- 12.03. – 13.03.2018** **2-Tages-Seminar: Einführung in das Vergaberecht**
Für Einsteiger ohne Grundkenntnisse
(RA Dr. Martin Büdenbender)
Mannheim

- 14.03.2018** **Beschaffungspraxis und Vergaberecht 2018**
Düsseldorf
(Prof. Dr. Christian-David Wagner; Prof. Dr. Christopher Zeiss)
- 10.04.2018** **Sichere Vergabe unterhalb des Schwellenwerts nach der neuen Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) 2018** (Prof. Dr. Christian-David Wagner; Prof. Dr. Christopher Zeiss)
Mannheim
- 12.04.2018** **Die Vergabe von Architekten- und Ingenieurleistungen** (Dr. Tobias Hänsel)
Mannheim
- 24.04.2018** **Brennpunkte des Vergaberechts**
Neue Probleme aus Auftraggeber- und Bietersicht
(Dr. Oliver Homann)
Mannheim
- 24.04.2018** **Lücken im Leistungsverzeichnis** – Vertragsauslegung, Strategien zu Sach- und Bauzeitnachträgen bei Vergabe und Vertragsabwicklung
(Eva Bouchon; Dr. Thomas Hildebrandt)
Berlin

Unsere Preise:

je Seminar, 6 Zeitstunden – 2017: 399,- Euro zzgl. 19% MwSt.;
2018: Mannheim: 399,- Euro / andere Veranstaltungsorte: 429,- Euro zzgl. 19% MwSt.;
2-Tages-Seminare, 11 Zeitstunden: 649,- Euro zzgl. 19% MwSt.
Kommunen, Kreise, Landes- und Bundesbehörden erhalten auf vergaberechtliche Seminare einen Rabatt von 25% auf den regulären Preis. Rabatte sind nicht kombinierbar. Bereits reduzierte Preise sind nicht rabattierfähig.