

ONDANKS SLAPPE TIJD WEINIG MOOIS TE KOOP

Het is relatief rustig in de agrarische makelaardij. Veehouders die op zoek zijn naar een nieuwe locatie of een nevenvestiging zijn op een paar handen te tellen. Het aanbod is daarentegen groot. Desondanks blijft het moeilijk om mooie percelen grond of een courant bedrijf te verwerven.

Tot voor enkele jaren waren relatief veel ondernemers op zoek naar een nieuwe locatie. “Dat dreef de prijzen op”, weet Jan Bart Smelt, zelfstandig makelaar en taxateur bij AgriTeam Makelaars Vriezenveen. “De Dienst Landelijk Gebied (DLG) van het ministerie van LNV was verantwoordelijk voor een groot deel van de bedrijfsverhuizingen. Bedrijven moesten plaatsmaken voor bijvoorbeeld natuurontwikkeling of uitbreiding van steden en dorpen en werden uitgekocht door onder andere projectontwikkelaars. De provincie Overijssel (het werkgebied van Smelt) heeft recent met onmiddellijke ingang alle aankopen stopgezet. En het is onbekend hoeveel geld het nieuwe kabinet in de komende jaren wil uittrekken voor de Ecologische Hoofdstructuur. Ook de projectontwikkelaars zijn thans weinig actief op de aankoopmarkt. De uitbreiding rond dorpen en steden is door de economische crisis vrijwel stil komen te liggen. Bovendien hebben veel projectontwikkelaars zoveel



Te koop aangeboden

De grond brengt meestal nog wel wat op. Voor de opstallen ligt dat anders.

Foto: Marcel Bekken

gronden aangekocht, dat zij daar de komende tien tot twintig jaar wel mee vooruit kunnen. Door enkele ontwikkelaars worden aangekochte grondposities die geen ontwikkelingsperspectief hebben weer in de markt gezet. Kortom, momenteel zijn er maar enkele ondernemers met genoeg geld om een nieuwe locatie aan te kunnen kopen. Dat betekent dat de vraag naar nieuwe locaties gering is. En dat stoppende ondernemers hun bedrijf dus moeilijker kwijt kunnen, in ieder geval voor veel minder geld dan enkele jaren terug. Wel zie je op dit moment dat beleggers in agrarische grond zich weer op de markt begeven. In de aandelen is het niets en de bank betaalt weinig. Agrarische grond zien zij met het groeiende aanbod wel als een aantrekkelijke belegging. Diverse stukken grond zijn door AgriTeam Makelaars verkocht aan beleggers die de grond weer verpachten aan agrariërs.

Adviezen bij aan- en verkoop

Smelt constateert dat er altijd wel een aantal ondernemers blijven die op zoek zijn naar een andere locatie. Deze ondernemers zitten 'vast' op hun huidige plek en zoeken een nieuwe bestemming met meer groei mogelijkheden. Op verschillende plekken heeft de regelgeving bedrijven op slot gezet. In andere regio's is het de torenhoge grondprijs die groei van bedrijven onmogelijk maakt. Die grondprijzen verschillen enorm in Nederland (in het tweede kwartaal van 2010 werd voor een hectare bouwland gemiddeld 40.000 euro betaald). "En banken zijn voorzichtiger met financieren van aankopen", ervaart Smelt.

Niet-courante bedrijven blijken op het ogenblik moeilijk te verkopen. Smelt adviseert in dat geval ook te kijken naar het uitpanden van het bedrijf, ofwel het in delen verkopen. Wanneer de grond slecht is verkaveld, levert het apart verkopen van de kavels soms meer op. Ook de opstallen met de huiskavel worden dan apart verkocht. "De grond brengt ook nu meestal nog wel wat op. Voor de opstallen ligt dat anders. Hier zul je heel scherp in de markt moeten zitten. Anders raak je die moeilijk kwijt." Creatief in oplossingen denken is op dit moment gewenst, bijvoorbeeld rood-voor-rood en de regeling voor ander gebruik van vrijkomende agrarische bedrijfsgebouwen. <

Adviezen bij aankoop

De wet- en regelgeving, zoals de milieuvergunning, blijft een moeizaam gebeuren. Die loopt jaren achter en het zal naar verwachting ook nog wel lang duren voor die is geactualiseerd. "Hier ondervinden kopers veel hinder van", stelt Smelt. Hij adviseert daarom altijd een quickscan te doen voor de aankoop van een nieuwe locatie. Wat houdt die in?

- 1. Kijk goed of de nieuwe plek bij je past en of je er wilt wonen en werken. Rijd er langs voor een eerste indruk. Het komt helaas een enkele keer voor dat de nieuwkomer 'struikelt' over het sociale gebeuren in de nieuwe regio.*
- 2. Onderzoek wat je op de nieuwe locatie maximaal vergund wordt. Sommige gemeenten hanteren een bouwblok van 1 hectare, in een andere gemeente is 1,5 hectare toegestaan. Bestudeer het bestemmingsplan en kijk naar eventuele structuurplannen van gemeente en provincie.*
- 3. Zoek precies uit welke mogelijkheden de milieuvergunning naar verwachting zal bieden in de toekomst. Met name bos of andere natuur in de nabije omgeving is, kunnen (in de toekomst) flinke beperkingen geven.*
- 4. Onderzoek goed of je op de bestemming met je ideeën uit de voeten kunt. Het moeten laten wijzigen van een bestemmingsplan is erg lastig en niet altijd mogelijk.*
- 5. Worden je plannen maatschappelijk aanvaard op de nieuwe locatie? Buurtbewoners hebben inspraak, waarmee veel rekening moet worden gehouden. Maak je plannen altijd kenbaar aan de buitenwereld. Door ze vooraf te bespreken met de burens, kweek je begrip.*
- 6. Neem een adviseur in de arm die bekend is met de materie, maar ook met de regio. Zo'n adviseur weet wat er plaatselijk speelt, 'hoe de hazen lopen', en wat er leeft aan toekomstplannen in dat gebied. "Plaatselijke kennis van de markt is heel belangrijk."*
- 7. Zorg voor een financiële buffer om tegenslagen op te kunnen vangen. Bijna altijd zijn er onvoorziene tegenvallers, zoals de kwaliteit van de grond die tegenvalt of de stal van de koeien die niet helemaal voldoet.*
- 8. Wanneer de grond van de buurman te koop komt: altijd kopen, mits je het kunt betalen. Zo'n kans krijg je niet vaak. Bij verder weg gelegen percelen goed kijken of het voldoet (grootte, verkaveling, ontsluiting (kun je er gemakkelijk komen), kwaliteit grond). In sommige regio's zijn de percelen enorm versnipperd. Een mooi en goed perceel op afstand kopen, kan dan best aantrekkelijk zijn. In bijvoorbeeld Drenthe vind je nog mooie stukken van 5 tot 10 hectare aan een stuk, waar de loonwerker efficiënt kan werken. In Twente is zo iets nog maar zelden te koop.*
- 9. In enkele gebieden is een gebiedsmakelaar aangesteld die door kavelruil probeert courantere percelen te realiseren voor de ondernemers in het gebied. Het betreffen alleen lokale initiatieven, maar deze optie valt wellicht voor meer gebieden te organiseren.*