

## AANTAL GRONDGEBONDEN LANDBOUWBEDRIJVEN KAN ALLEEN VERDER DALEN

*Jan Luijt, Stijn Reinhard en Krijn Poppe*

Het aantal land- en tuinbouwbedrijven daalt al decennia lang. In 2003 zijn er, volgens voorlopige uitkomsten van de CBS- landbouwtelling, nog ruim 85.000 bedrijven. Dat komt neer op een halvering sinds 1970. Die aanhoudende daling is onder meer een gevolg van het grote verschil tussen de (hoge) verkoopprijs van met name het grondgebonden agrarische bedrijf en de (lage) waarde bij voortzetting van dat bedrijf als inkomensbron voor de ondernemer. Deze laatste waarde is de resultante van de lage beloning voor eigen arbeid en eigen vermogen in de grondgebonden landbouw. En wordt wisselend aangeduid met 'going concern'-waarde of 'agrarische waarde' of 'verpachte waarde'. Het verschil met de verkoopprijs van het bedrijf wordt mede in stand gehouden door de aloude gewoonte om bij de generatiewisseling het ouderlijk bedrijf tegen de relatief lage 'agrarische waarde' door te schuiven naar één van de kinderen.

### *Marginale kosten belangrijk*

De grondgebonden landbouw wordt gekenmerkt door lage marginale kosten per eenheid product ten opzichte van hoge gemiddelde kosten. Dat komt doordat bij de bepaling van de marginale kosten, in tegenstelling tot de gemiddelde kosten, de naar verhouding vrij hoge vaste kosten niet meegerekend behoeven te worden. De capaciteit van de bijvoorbeeld de gebouwen of het machinepark is dikwijls ook bij een wat grotere productie nog voldoende. Gezien de technologische ontwikkeling (machines worden steeds groter en efficiënter) is er op veel bedrijven ook voldoende arbeid beschikbaar voor extra productie. In de gebruikelijke overzichten van het LEI zijn genoemde marginale kosten bij benadering gelijk aan de variabele of toegerekende kosten. Wanneer die kosten substantieel lager zijn dan de gemiddelde kosten, is uitbreiding van de productie vaak lucratief. Er kunnen dan immers belangrijke schaalvoordelen worden gerealiseerd.<sup>1</sup> Dit geldt zowel voor melkveebedrijven<sup>2</sup> als voor akkerbouwbedrijven.

### *Marktprijs bedrijven hoger dan waarde op basis van opbrengend vermogen*

Om de productie te kunnen uitbreiden teneinde schaalvoordelen te realiseren, zijn er meestal extra productierechten nodig: melk- (en mest)rechten in de melkveehouderij, suikerrechten in de akkerbouw, enzovoort en doorgaans ook extra grond. Door de hoge marge in geval van een productieverhoging (opbrengsten van de extra productie minus lage toegerekende kosten, de eerdergenoemde marginale kosten), is de maximale biedprijs voor genoemde productierechten vrij hoog<sup>3</sup> en dat geldt ook voor de maximale biedprijs van landbouwgrond<sup>4</sup>. De verkoopprijzen van grondgebonden agrarische bedrijven, die voornamelijk worden bepaald door de verkoopprijzen van de afzonderlijke activa (vooral grond en productierechten, die aan verschillende kopers kunnen worden verkocht), liggen dan ook veel hoger dan de inkomensgenererende waarde van deze bedrijven.

### *Toetreding door derden vrijwel onmogelijk*

Vanaf de jaren vijftig is genoemd verschil tussen de 'going concern'-waarde of 'agrarische' waarde en de verkoopprijs van grondgebonden landbouwbedrijven alleen maar groter geworden. Nadat in de jaren zeventig de prijs van landbouwgrond al een sterke stijging vertoonde, nam vooral na 1984, toen de

<sup>1</sup> Dit betekent tegelijk dat kleine bedrijven in veel gevallen tegen te hoge kosten per eenheid product produceren en daardoor uiteindelijk in de moeilijkheden komen. Een potentiële opvolger schat terecht het toekomstperspectief voor het kleine bedrijf laag in en zoekt een betrekking buiten de landbouw.

<sup>2</sup> Jager en Van Everdingen, Agri-monitor, jrg 7, nr. 1, febr. 2001.

<sup>3</sup> Zie Boone in Agri-monitor jrg 2, nr. 4, augustus 1996 (melkrechten) en Agri-monitor jrg 8, nr 1, februari 2002 (suikerrechten).

<sup>4</sup> Ook de stedelijke druk stuwt de prijs van landbouwgrond in vele gebieden nog verder omhoog.

superheffing het licht zag, dit verschil toe door de prijs die voor melkquota kan worden ontvangen. Waar buiten de landbouw vaak het omgekeerde het geval is en er 'goodwill' wordt betaald, lijkt er bij landbouwbedrijven eerder sprake van 'badwill'. Gevolg is dat nieuwkomers, van buiten de familie van de beëindigende boer, financieel niet in staat zijn een compleet landbouwbedrijf over te nemen. Deze 'derden' treden niet toe omdat dat voor hen zeer onrendabel is. Dit geldt met name voor de grondgebonden bedrijven.

### *Bedrijfsovername alleen mogelijk tegen lage prijs*

Door de hoge marktprijzen van grond en productierechten kan een bedrijf bij de generatiewisseling alleen met voldoende toekomstperspectief worden overgenomen tegen een substantieel lagere prijs dan de (vrije) verkoopprijs. Dat voorrecht valt doorgaans alleen een familielid ten deel. De economische afweging van de opvolger is die tussen enerzijds het inkomens- en vermogensperspectief in geval van overname (mede bepaald door overnameprijs) en anderzijds het inkomens- en vermogensperspectief bij niet-opvolgen. Om de overnamekosten te drukken en voortzetting van het ouderlijk bedrijf mogelijk te maken, zien de overige kinderen welhaast traditioneel af van hun volledig erfdeel en wordt het bedrijf, veelal via een maatschapconstructie, tegen de relatief lage agrarische waarde overgenomen. Daarbij worden dan soms nog wel afspraken gemaakt over 'winstdeling', het verschil tussen de verkoopprijs en de overnameprijs, mocht het bedrijf binnen een bepaalde termijn (bijvoorbeeld 10 jaar) om een of andere reden toch op de markt komen.

### *Daling van het aantal grondgebonden landbouwbedrijven gaat door*

Aangezien toetreding door derden onrendabel is neemt het aantal grondgebonden bedrijven extra sterk af. Immers hierdoor worden de bedrijven die in principe voldoende groot zouden zijn voor overname door een derde, meestal in delen verkocht en aan bestaande bedrijven toegevoegd. Deze bedrijven komen op de markt van agrariërs die kinderloos blijven, of bij echtscheidingen en wanneer agrarische ondernemers arbeidsongeschikt worden. Een belangrijk deel van de daling van het aantal bedrijven wordt echter veroorzaakt door het feit dat potentiële opvolgers gezien de inkomensperspectieven van met name kleinere bedrijven besluiten het bedrijf niet over te nemen. Dit inkomensperspectief wordt uiteraard mede bepaald door ontwikkelingen in de markt, zoals de prijsontwikkeling van producten, en in het beleid, zoals eisen aan de wijze van produceren die tot extra investeringen en kosten leiden.

Al met al wordt het tempo waarin het aantal bedrijven in de landbouw afneemt toch vooral bepaald door:

- het aandeel oudere bedrijfshoofden. Naarmate dit aandeel hoger is, zijn er meer generatiewisselingen met het risico dat het bedrijf niet wordt overgenomen;
- het aandeel (kleine) bedrijven met zowel een minder gunstig inkomensperspectief als een minder gunstig lange termijn vermogensperspectief;
- de kansen op de arbeidsmarkt voor de potentiële opvolgers;
- de afnemende gezinsgrootte. Naarmate het aantal kinderen geringer is, is het gunstige vermogensperspectief bij opvolging voor de potentiële opvolger relatief kleiner ten opzichte van beëindigen;
- de geneigdheid van de overige kinderen om zich zakelijk op te stellen en het gehele 'rechtmatige' erfdeel op te eisen. Deze geneigdheid kan toenemen wanneer het aantal erfgenamen geringer is; het individuele belang van elk kind bij vrije verkoop van het bedrijf dan neemt immers toe. Bij een groter verschil tussen 'vrije verkoopprijs' en 'overnameprijs in familieverband' zal de neiging om zich zakelijker op te stellen ook groter worden (net als bij hoge huizenprijzen voor andere kinderen in stedelijke gebieden);
- het voortbestaan van de gunstige fiscale doorschuiffaciliteit en stimulering van hervestiging bij uitkoop.

### *Conclusie*

Wanneer de bedrijfsovername tegen 'vrije' marktprijzen geregeld zou worden, c.q. wanneer de overige kinderen hun volledig erfdeel zouden opeisen, kan bijna geen enkel grondgebonden bedrijf met succes worden overgenomen. Het gevolg is dat meer grondgebonden landbouwbedrijven worden beëindigd, waardoor er een grotere hoeveelheid productierechten en grond op de vrije markt wordt aangeboden. Daardoor zouden de quotum- en zeer waarschijnlijk ook de grondprijzen, afgezien van de effecten van verstedelijking en de invloeden van beleidsveranderingen in ook de EU, gaan dalen. De verkoopprijs van bedrijven zou zich dan richting de 'agrarische' waarde gaan bewegen, waardoor toetreding door nieuwkomers weer dichterbij zou komen.

De vraag is of het aantal bedrijven in een dergelijke situatie sterker of minder sterk zal gaan dalen dan nu het geval is? In ieder geval wel in het begin van een dergelijke verzakelijking binnen het agrarische gezin. Maar daarna? In Denemarken, waar fiscaal veelal overgedragen moet worden tegen marktprijzen, loopt het aantal bedrijven nog sneller terug dan in Nederland<sup>1</sup>. Ook de ontwikkeling in de minder-grondgebonden sectoren als glastuinbouw en intensieve veehouderij leert dat ook daar het aantal bedrijven sterk kan afnemen. In beide gevallen lijkt dit te wijzen op de overheersende rol van de tot schaalvergroting leidende technische ontwikkeling in dit proces.

Alleen wanneer grondgebonden bedrijven marktconform worden overgenomen, dalen de huidige toetredingsdrempels. Pas dan is het (na stabilisatie van de overgang) niet langer vanzelfsprekend dat het aantal grondgebonden bedrijven elk jaar weer in een vrij hoog tempo verder afneemt. Weliswaar worden er dan ook bedrijven opgeheven, maar tevens is er toetreding door derden.

---

<sup>1</sup> Het vermogenseffect voor de opvolger is, vanwege de marktconforme prijzen bij de overname, in Denemarken vrij beperkt.