

Op zoek naar een nieuwe locatie en grond

MOOI GOED IS SCHAARS

Een tot twee decennia geleden kon je met de verkoopprijs van een bedrijf in Zuid-Nederland een twee tot drie keer zo groot bedrijf terugkopen in Noord-Nederland. Die tijd is voorbij. Het is nu in financieel opzicht veel moeilijker om een geschikte locatie te vinden. Hans Peters van Peters Vastgoed bv over de trends in de markt van onroerend goed.

Noord-Nederland is nog altijd de plek met de beste mogelijkheden, ervaart Hans Peters. Peters heeft zich toegelegd op de agrarische makelaardij, taxaties en productierechten. Ook begeleidt hij emigraties (Q&Q Farming). “In het noorden is er meer ruimte voor bedrijven om te groeien. In Zuid-Nederland is er al decennialang een grotere druk op de grondmarkt door de hogere intensiviteit.” Ondanks dat een nieuwe locatie vinden niet gemakkelijk is, is het volgens Peters nog altijd wél mogelijk. Opvallend is dat er de laatste tijd ook relatief jonge en grote bedrijven op de markt komen. Voorheen werden die eigenlijk niet te koop aangeboden. Peters heeft daar de volgende verklaring voor. “Je hoort zelden dat een ondernemer zijn bedrijf gedwongen moet verkopen. Waarschijnlijker is het dat men verkoopt omdat het bedrijf nu veel geld waard is en de melkprijzen te laag zijn.” Vanwege de hoge waarde kunnen slechts weinigen zoiets financieren. Met name voor uitgekochte ondernemers bieden deze moderne bedrijven kansen. Kleinere bedrijven gaan relatief gemakkelijker van de hand, zeker als de grond en het woonhuis met huiskavel apart kunnen worden verkocht. Peters adviseert veehouders die uitkijken naar een nieuwe locatie goed te kijken naar de toekomstmogelijkheden (zie ook kader). “In een regio waar veel grote bedrijven dicht bij elkaar liggen, kun je hoge grondprijzen verwachten. Iedereen wil grond die vrijkomt hebben.” Ook vindt hij dat ondernemers minder op de gebouwen moeten letten en meer op de grondkwaliteit. “Gebouwen kun je maken, grond niet.” De bemestingseisen op droge zandgronden bijvoorbeeld worden zo streng, dat het verstandig kan zijn om verder te kijken. En hoe zwaarder de kleigrond, hoe gevoeliger deze is als het net flink geregend heeft.” Gezien het nieuwe mestbeleid verwacht Peters dat de vraag naar grond groot zal blijven. Hij verwacht echter wel dat de prijzen in de komende tijd iets zullen zakken.

Vreemd investeringsgedrag

Als de prijzen stijgen, wordt er gekocht. Als de prijzen dalen, wordt er gewacht. “Toen half augustus 2009 de prijzen voor melkquotum gingen stijgen, trok de verkoop weer aan”, zegt Peters. “Op zich vreemd en qua investeringsmoment meestal niet zo gunstig, maar zo werkt het blijkbare.” Indicaties voor een aanstaande daling van de quotumprijzen heeft hij niet. “Het is al vaak geroepen dat de prijzen zouden zakken, maar het gebeurde niet. Nederland is wat quotumprijzen betreft enorm onvoorspelbaar.” <

Tips bij aankoop

1. *Bepaal de courantheid van het aangeboden. Een bedrijf van 100 hectare wordt al minder aantrekkelijk als de grond uit dertig verschillende percelen bestaat.*
2. *Praat met mensen uit de regio om onder andere een goed beeld te krijgen van de regio-cultuur en de kwaliteit van de grond.*
3. *Natura 2000-gebieden kunnen verdere bedrijfsontwikkeling in de weg staan. Ga na welke eisen er gelden vanwege natuurgebieden in de buurt.*
4. *Geregeld verwachten veehouders een locatie gevonden te hebben waar grootschalig gebouwd mag worden (in de buurt staan namelijk veel grote, nieuwe veestallen). De praktijk is vaak weerbarstiger. Doe een gedegen vooronderzoek naar de ruimte in de milieuvergunning en zorg dat de autoriteiten zwart op wit aangeven dat op de locatie gebouwd mag worden.*

Aandachtspunten bij de aankoop van grond:

5. *Let goed op het stikstofleverende vermogen van de grond. Dit blijft een bepalende factor in de uiteindelijke gewasopbrengst.*
6. *Let ook op de capillaire werking (vochtleverend vermogen).*



Grond in trek

In een regio met veel grote bedrijven kun je hoge grondprijzen verwachten.

Foto: Twan Wiemans