



ARJAN VAN DER WAAIJ, VOORZITTER VAKGROEP NVM AGRARISCH & LANDELIJK VASTGOED

# ‘Euro kan wegvloei

De prijs voor bollen grond mag dan een dalende tendens vertonen, de gemiddelde grondprijs in Nederland stabiliseert. “Grond blijft liggen, het is een van de zekerste factoren”, zegt Arjan van der Waaij, voorzitter Vakgroep NVM Agrarisch & landelijk Vastgoed. “De agrarische sector houdt zelf het prijspeil op niveau”.

Tekst:  
Gerrit Wildenbeest  
Foto's: René Faas

**‘B**uurmans grond is maar een keer te koop. Het is een bekend argument voor bollenkwekers en andere agrariërs om net iets meer te betalen voor dat ene belendende perceel grond dan puur bedrijfseconomisch gezien misschien verantwoord is. Maar bij grondaankoop spelen tal van andere factoren een rol, zoals extra geld op de lopende rekening door een goede oogst of een verbetering van de bedrijfsvoering. De ondergrens is dat de aankoop van grond zelden een miskoop is.

“Grond blijft liggen. In de hele keten van de economie is grond een zekere factor die zijn waarde blijft houden”, zegt Arjan van der Waaij. In april loste hij Harry Boertjes af als voorzitter van de Vakgroep Agrarisch & Landelijk Vastgoed van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM). “Onze vakgroep telt 114 leden, waarmee we zo’n zestig procent marktaandeel hebben”, vertelt Van der Waaij in het karakteristieke pand van Drieklomp Makelaars te Eemnes, waarvan hij een van de in agrarisch onroerend goed gespecialiseerde makelaars is. Drieklomp Makelaars telt vijf vestigingen. Drie ervan, waaronder de vestiging te Eemnes, zijn actief in agrarisch en landelijk onroerend goed, inclusief rentmeesterij.

**De agrarische grondprijs steeg tot 2000, daarna volgde een daling tot 2005. Vervolgens toonde de prijs weer een stijgende tendens. Hoe zit dat momenteel? Vluchten mensen met geld in deze onzekere tijden behalve in goud ook in grond?**

“Grond is prijshoudend. De grondprijs zal stabiel blijven of stijgen. In de hele keten van de economie zien we dat de stabiele factoren steeds belangrijker worden en daarin is grond een van de zekerste factoren. Grond wordt een steeds belangrijker productiefactor. De transacties die momenteel gedaan worden zijn goede transacties. Maar de eigenaren die grond hebben hoeven er niet per se vanaf. Er zit geen rendement aan. Het vermogen is veilig in de grond gestald, zo kijkt men er naar. En zo kijken financiers er ook naar, want die zijn er altijd gek op als er een component grond in zit, dat geeft zekerheid. We merken ook landelijk dat er vanuit de beleggingswereld steeds meer naar grond wordt gekeken. Het blijft een hard ruilmiddel. De euro kan wegvloeien, grond blijft liggen”.

**Afgelopen zomer was de grondmarkt stroever door de droogte. Ik dacht altijd dat boeren en tuinders tegenwoordig investe-**



# ien, grond blijft liggen'

## ren op basis van een lange termijnvisie en niet op grond van incidenten?

"Het was een bijzonder jaar, met een droog voorjaar, een nat middestuk en nu weer een droog najaar. De oogsten zijn in het algemeen wel goed gelukt. De Nederlandse agrarische sector is een innovatieve, zeer flexibele sector. Zodra de opbrengstprijzen weer iets neigen naar winst, wordt er weer geïnvesteerd. Daar kan best een lange termijn visie achterzitten, alleen worden investeringsbeslissingen eerder of later uitgevoerd op basis van actualiteiten als extra geld op de lopende rekening door een goede oogst. Ook fiscale factoren spelen een rol. Je ziet dat door de schaalvergroting bedrijfsuitbreidingen in steeds grotere stappen gaan. In Noord-Holland heb je de AgriPort A7, daar ontstaan bedrijven van honderd hectare glastuinbouw. 25 jaar geleden was 1 hectare glas een gezinsbedrijf, tegenwoordig noemt men dat een bijkantoor."

## Bezien naar rendement op geïnvesteerd kapitaal zijn de meeste grondprijzen voor boeren en tuinders niet rendabel te rekenen..

"Een investering van 50.000 euro in 1 hectare grond tegen 2 procent rente, kost je al 1000 euro. Als je grond voor 800-900 euro kunt pachten is dat altijd goedkoper. Maar het rendement komt vaak uit het feit dat de bedrijfsvoering door een aankoop verbetert. En je moet het rendement van zo'n investering op de lange termijn bekijken."

## Woningbouwverenigingen, projectontwikkelaars en gemeenten moeten tegenwoordig fors afboeken op de waarde van aangekochte gronden. Beïnvloed dat de stemming op de grondmarkt?

"Het is niet zo dat die grond in waarde is gedaald. Ze hebben geïnvesteerd in een verwachting en daardoor aan hun grondaankopen een hele grote plus toegekend boven de landbouwkundige waarde. Maar de grondmarkt zakt niet, de verwachting zakt. Dat heeft niets te maken met de landbouwkundige waarde van de grond."

## Is er gezien de enorme prijsverschillen tussen de regio's wel sprake van een Nederlandse grondmarkt?

"Nee, de grondmarkt is een regionale markt. En zelfs binnen een regio zijn er nog grote verschillen. Kavelgrootte, kavelvorm, ligging, omgeving, ontwatering, zijn allemaal factoren die een rol spelen. Verschil maakt ook met wat voor ondernemers je te maken hebt. De grondprijs beweegt zich anders in een buurt met tien jonge ondernemers die er flink aan trekken dan in een buurt met ondernemers zonder opvolgers. Daarom is het voor een makelaar belangrijk het gebied te kennen. Daarin zie je ook het verschil tussen een agrarisch vastgoed makelaar en een woningmakelaar. De woningmakelaar begeleidt een eenmalige transactie, wij hebben vaak een langdurige relatie met een klant en een gebied."

## Het natuurbeleid van de overheid verandert, de Ecologische Hoofdstructuur wordt op sterk water gezet, het Europese landbouwbeleid gaat naar hectaretoeslagen, de melkquotering gaat verdwijnen. Hoe zal dat uitwerken op de grondprijs?

"De overheid en natuurorganisaties kopen nauwelijks nog grond. Toch heeft dat weinig invloed op het prijspeil: de sector houdt zelf de prijs op peil. Of de quotering er afgaat moet ik eerst nog zien, maar dat kan een positief effect

hebben op de grondprijs. Verder hebben boeren grond nodig voor mestplaatsingsruimte. Beheersvergoedingen en toeslagrechten in het kader van het Europese landbouwbeleid, dat speelt meer op bedrijfsniveau, dat is eigenlijk al verdeeld. Op termijn worden de toeslagen misschien gekoppeld aan de grond, maar dat is ook nog niet zeker. De markt heeft ook al rekening gehouden met de Natura 2000 gebieden. Wat betreft de Landbouwtontwikkelingsgebieden (LOG) zie je wel dat ondernemers die verder willen daar eerder investeren dan in een verwevingsgebied. Maar ik heb niet het idee dat in de LOG-gebieden de prijzen zoveel hoger zijn, alleen kunnen we het daar verkopen. In andere gebieden investeert men niet meer of voorzigtiger."

## Wat gaat het gemakkelijkst van de hand, hele bedrijven of kleinere losse percelen?

"Dat hangt ook weer helemaal af van de plaatselijke situatie. Een perceel van een hectare is hier in het Gooi gemakkelijker te verkopen dan in Oost-Groningen. Onlangs was ik nog bij een boer die een perceel van 1 hectare zo heeft liggen dat hij er niks mee kan. Maar het ligt toevallig wel langs een lint van vrijstaande villa's met verhoudingsgewijs kleine kavels. Die wilden allemaal wel een plukje kopen. Het is geen agrarische markt maar wel een markt. In het algemeen geldt wel hoe groter de te verkopen oppervlakte, hoe groter het gebied van potentiële kopers. Een bedrijf van 75 hectare, daar komt iemand vanuit Brabant ook naar toe. Dat is voor een veehouderij een mooie omvang, maar voor een akkerbouwbedrijf is dat alweer te klein. En 75 hectare in Flevoland is weer duurder dan 75 hectare in het Noorden. Dat geeft weer aan hoe belangrijk

het is dat je als agrarisch makelaar het gebied kent."

## Jaarlijks stopt zo'n 5-10 procent van de boeren en tuinders. Is het voor iemand die nu denkt over stoppen een goed moment om te verkopen of kan hij beter wachten op een stijgende grondprijs?

"Het is nooit een goed moment, grond overleeft ons altijd. Na de oorlog was de grond veel goedkoper dan nu, toen had je het hele dorp moeten kopen. Daar kunnen we allemaal niks mee. Als een ondernemer er aan toe is moet hij verkopen. Ook een bedrijf beëindigen is een vorm van ondernemen, ook daar moeten mensen een planning op maken. Naast grond is de fiscus de zekerste partner in het leven die je heb. De makelaar is naast de fiscalist heel belangrijk om samen met de ondernemen een plan en een visie op bedrijfsbeëindiging te ontwikkelen, mede op basis van zijn specifieke kennis van de omgeving."