



Hevige concurrentie op markt poot aardappelland

Telers betalen nu per hectare honderden euro's meer voor huurland dan een paar jaar geleden. De vraag is gegroeid en het aanbod gekrompen: veel veehouders willen hun land zelf benutten voor mestafzet. De concurrentie tussen telers is hevig. Jarenlange relaties tussen huurders en verhuurders worden vaak doorkruist met hogere biedingen.

„Het is een gekkenhuis”, zegt Ruthger Steenbeek van Flynth in Flevoland. „Ik krijg bijna dagelijks telefoontjes van pootgoedtelers over landhuur. De vraag naar grond van goede kwaliteit is groot, tegelijk is er minder beschikbaar. Dan zie je dat de prijs omhoog gaat. Als je als huurder niet mee stijgt, krijg je geen grond. Telers bieden elkaar uit de markt.

Er worden hele hoge prijzen betaald.” Verschillende bronnen noemen verschillende prijzen die telers betalen voor poot aardappelland. Volgens Steenbeek ligt de huurprijs in Flevoland nu vaak tussen 2.500 en 3.000 euro per hectare; voor goede grond worden zelfs afspraken gemaakt tussen 3.000 en 3.500 euro. „Drie jaar geleden lagen de prijzen

500 euro per hectare lager.” Zijn collega Erik Arts van Countus zegt dat de prijzen tussen 2.250 en 2.800 euro per hectare liggen. Telers betalen alleen prijzen boven 3.000 euro voor 'supergronden', dicht bij de huurder. De huurprijs van poot aardappelland nadert in Flevoland de prijs van bollenland. „Die prijs is nu nog hoger, maar de concurrentie met

Adviseur Harm Jan Schipper:
„Het prijsverschil tussen
goede en matige grond is
lang niet groot genoeg.“

Prijsverschil tussen goede percelen in 2011 en 2014.

Teeltregio	Prijs 2011 voor goede percelen in euro's	Prijs 2014 voor goede percelen in euro's
Waddenkust (Groningen en Friesland)	1.800-2.300	2.000-2.500
Flevoland	2.000-3.000	2.250-3.500
West-Brabant	1.350-1.800	1.600-2.200

pootaardappelland groeit”, zegt Steenbeek. „Een verhuurder heeft liever pootaardappelen dan bollen op zijn land, omdat bollen een slechtere structuur achterlaten.“

Hij ziet ook dat telers van pootgoed bereid zijn steeds verder te reizen om land te huren, vanwege een lagere prijs of een betere kwaliteit. „Telers uit de Noordoostpolder huren nu land in Oostelijk Flevoland. Dat was een paar jaar geleden nog niet zo.“

Matige grond te duur

Harm Jan Schipper van Acconavm ziet dezelfde ontwikkeling in de pootaardappelgebieden langs de Groninger en Friese Waddenkust. „Er is veel vraag. De prijzen stijgen. Dat komt onder andere omdat pootaardappel telers vrij stevig hebben geïnvesteerd in opslagcapaciteit en in hun machinepark. Er zijn goede jaren geweest; het was ook fiscaal interessant om daarin te investeren. Dan hoort daar ook grond bij.“

De adviseurs wijzen erop dat telers vooral veel over hebben voor grond van goede kwaliteit. „Voor goede grond kun je hogere prijzen betalen”, zegt Schipper. „Niet voor matige grond. Je kunt beter 2.500 euro per hectare betalen voor goede grond dan 1.700 euro voor matige grond. Toch wordt vrij stevig betaald voor matige grond.“

Hij verduidelijkt zijn stelling met een voorbeeld. „Stel dat je van goede grond 35 ton per hectare oogst en van matige grond 20 procent minder. Dat is 7 ton. Bij een prijs van 27,50 euro verschilt de bruto-opbrengst per hectare dan 1.925 euro. Dan is een verschil in huurprijs van 500 euro tussen goede en matige grond nog maar klein. Eigenlijk is het prijsverschil tussen matige en goede grond lang niet groot genoeg.“

Volgens de adviseur zou het voor veel ak-

kerbouwers wel eens een heel goede strategie kunnen zijn om afscheid te nemen van matige grond.

Hij kan zich wel voorstellen dat pootgoedtelers die een jarenlange relatie hebben met een verhuurder wel wat meer betalen voor matige percelen, maar tegelijk niet de topprijs betalen als op het bedrijf van de verhuurder de toppercelen aan de beurt zijn. Steenbeek stelt dat een bruto-omzet van 10.000 euro per hectare haalbaar moet zijn. „Dan is er ruimte om 3.000 euro voor huurland te betalen.“ Telers die door hun ondernemerschap en vakmanschap meer dan 10.000 euro van een hectare halen, hebben volgens de adviseur ruimte om prijzen tot 3.500 euro te betalen. „Een goede teler zal eerder bereid zijn om zo'n prijs te betalen dan iemand die een omzet van 8.000 euro per hectare haalt.“

Wat is de grens?

Volgens Arts maken weinig telers een berekening tot hoe ver ze kunnen gaan met de prijs. „De markt is veel bepalender”, stelt hij. „Bovendien hebben de meeste telers voldoende capaciteit in machines en bewaring. Ze nemen dan voor lief dat de laatste hectares huurgrond veel minder opbrengen. Als je puur naar het rendement zou kijken, zou een prijs van 500 euro lager dan de huidige prijs meer verantwoord zijn.“

Arts weet niet tot hoe ver een huurder kan gaan met de prijs. „De concurrentie is groot. Dat wordt alleen maar erger.“

Schipper benadrukt dat de huurprijs niet het enige is wat telt. Huurders die meedenken met de verhuurder, meestal een veehouder, kunnen makkelijker aan land komen. 'Conceptdenkers', noemt hij die. „Er zijn veel kleine dingen belangrijk naast de prijs.“

Schipper noemt diverse voorbeelden, zoals het moment van opleveren, hulp bij het laatste stukje mestafzet of bij de grondbewerking voor graslandvernieuwing, een keer spuiten, of het leveren van een paar wagens stro, of een keer helpen met een grote trekker. „Zulke dingen zijn vaak belangrijker dan de laatste 100 euro. Het gaat om win-win. Een pootaardappelteler had het laatst over het ontzorgen van zijn verhuurder.“

Markt krapper

De adviseurs merken dat veehouders nu minder genegen zijn om land te verhuren dan vorig jaar. „Zij willen zelf ook meer land voor mestafzet”, zegt Steenbeek. „Bovendien willen ze vooruitlopend op het nieuwe EU-landbouwbeleid geen risico's lopen met toeslagrechten. Daardoor moeten pootaardappeltelers meer land zoeken in hun eigen sector. Je ziet daardoor meer verdringing.“ Daar komt bij dat er goede percelen afvallen omdat er sprake is van aardappelmoetheid of een andere ziekte.

„De markt wordt krapper”, stelt Arts. Een mogelijkheid om de concurrentie met uitdijende melkveeouders te verminderen is het ruilen van land met hen. De pootgoedteler én de melkveeouder kunnen dan het areaal van hun belangrijkste gewas vergroten. Schipper geeft aan dat toeslagrechten geen probleem hoeven te zijn bij verhuur. „Die rechten komen in 2014 aan de verhuurder ten goede, inclusief de compensatie tot 2019. Hij kan die verzilveren. Dat is te regelen via de gecombineerde opgave 2014. Als je helemaal zeker wilt zijn, kun je een private overeenkomst sluiten tussen huurder en verhuurder, waarin je overeenkomt dat als iemand schade lijdt op dit punt de andere partij die zal vergoeden.“ ■

Tegen elkaar opbieden

Pootaardappeltelers zijn niet scheutig met informatie over de markt van huurland. Geen van de telers die de redactie ernaar vroeg, wilde met zijn naam in het artikel. Ze constateren allemaal dat de prijzen nu hoger liggen dan in de afgelopen jaren. Dat komt omdat veehouders terughoudender zijn en doordat telers bereid zijn meer te betalen.

Ze vertellen allemaal dat de concurrentie tussen telers heviger is dan vroeger. Vaste relaties tussen verhuurder en huurder werden altijd door anderen gerespecteerd. Nu niet meer.

Het komt voor dat telers die mondeling een prijs zijn overeengekomen met een verhuurder na enkele dagen tot hun schrik horen dat de verhuurder een deal heeft gesloten met een teler die meer wil betalen.

