



MEEP VAN VELDHUIZEN, VOORZITTER AFDELING AGRARISCH VBO MAKELAAR

‘Grondprijzen gro

De grondprijzen groeien naar elkaar toe, constateert Meep van Veldhuizen, voorzitter van de afdeling Agrarisch van makelaarsorganisatie VBO. ‘Bollengrond in het westen is gedaald van 20 euro per vierkante meter naar 10-12 euro. In delen van Brabant en Limburg is de prijs gestegen tot 6-7 euro. Ook in het noorden worden goede prijzen gemaakt.’

Tekst en fotografie:
Gerrit Wildenbeest

De grondprijs in Nederland varieert tussen de 40.000 en de 80.000 euro. Dat geeft aan dat er grote verschillen zijn. Kwaliteit, ligging, kavelgrootte, het zijn zo maar wat factoren die bepalen of een perceel voor de hoofdprijs weggaat. En nog altijd geldt het aloude adagium dat je buurmans grond maar een keer te koop is, zegt Meep van Veldhuizen, sinds begin dit jaar voorzitter van de sectie Agrarisch Vastgoed van Brancheorganisatie VBO Makelaar (circa 1000 aangesloten makelaars en taxateurs) en directeur eigenaar van het makelaarskantoor Van Veldhuizen Makelaardij in het Brabantse Leende.

Van Veldhuizen weet waarover hij praat: voordat hij de makelaardij instapte, had hij tot 2000 een biologische melkveehouderij. Bestuurlijk was hij actief op diverse niveaus van LTO en haar voorgangers, veehouderijproefbedrijf Cranendonck en Waterschap De Dommel. Hij ziet in de toekomst de regisseursfunctie van de agrarische makelaar belangrijker worden. “Aan- en verkoopdrachten worden complexer. Je wordt steeds meer de regisseur van een team van specialisten. Zo vind ik dat een accountant altijd deel moet uitmaken van zo’n team.”

De agrarische grondprijs steeg tot 2000, daarna volgde een daling tot 2005. Vervolgens toonde de prijs weer een stijgende tendens tot nu toe. Hoe is de situatie op dit moment?

“De grondprijs beweegt zich tussen de 40.000 en 80.000 euro per hectare. Ligging, kwaliteit, de regionale behoefte – ligt een perceel in een Landbouw Ontwikkelings Gebied (LOG) of niet? - zijn belangrijke factoren. En buurmans grond is altijd nog maar een keer te koop. Heb je een hectare in een natte hoek bij een bos te koop, of nabij een natuurgebied, dan wordt het lastiger. Belangrijk is ook de grootte van de kavel. Grote, gedraineerde kavels verkopen gemakkelijker, machines moeten hun werk kunnen doen. Bij complete bedrijven is het belangrijk dat ze snel instapbaar zijn voor de nieuwe eigenaar. Overigens is die markt momenteel beperkt. Er wordt weinig onteigend, dus weinig verplaatst.”

“Landelijk zie je wel dat de grondprijzen meer naar elkaar toe groeien. In de oude glastuinbouwgebieden is de grondprijs fors gedaald, met alle problemen voor ondernemers van dien. Ik hoor van prijzen van kassen plus opstallen plus de woning voor tussen de 50 en de 75 euro. Als je dan met aanloopkos-



eien naar elkaar toe'

ten zit van 200 euro, zit je er zwaar in. Bollengrond zat vijf jaar geleden nog op 18-20 euro, maar is nu gezakt tot 10-12 euro. In Limburg gaan courante percelen van de hand voor 7 euro, in de omgeving van Tilburg en in Bladel en Reusel, waar akkerbouw de vragende partij is, wordt 7-8 euro betaald. Ook in het Noorden worden goede prijzen betaald. De grondprijzen groeien naar elkaar toe."

"Hoe de grondprijs zich verder ontwikkelt wordt mede bepaald door sectorale ontwikkelingen, de geldstromen in de sector. De melkprijs is momenteel goed, maar misschien is het verstandiger om eerst het eigen vermogen op te krikken. Je ziet nu links en rechts boeren die niet kunnen uitbreiden omdat de bank niet wil financieren. Dan heb je maar één opdracht, investeer in je eigen vermogen. Sommige melkveehouders hebben hun stallen uitgebreid met het oog op na 2015 als de quotering wordt afgeschaft. Maar gezien de mogelijke aanschaf van dierrechten, ze praten over 5000 euro per koe, is dat een risico (inmiddels zijn de dierrechten voor melkvee van de baan; staatssecretaris Dijkema wil de grondgebonden melkveehouderij in combinatie met mestverwerking stimuleren g.w). Als de dierrechten komen - wat niet te hopen is, laat het maar een vrije markt worden - zal de grondprijs in de melkveehouderij niet doorstijgen. De akkerbouw blijft wel op de markt, die sector doet het goed."

De overheid en projectontwikkelaars zijn momenteel uit de markt, gemeenten moeten vers afboeken op de waarde van aangekochte gronden. Beïnvloedt dat de stemming?
"Op het moment dat projectontwikkelaars actief op de markt

zijn, heeft dat meer invloed dan wanneer ze niet actief zijn, dan is er gewoon een koper minder. Gemeenten hebben in het verleden grond te ruim gekocht voor allerlei projecten. Ja, die grond zie je her en der terugkomen, maar vaak liggen er afspraken onder in de geest van 'Ik heb het nu voor een tientje verkocht, als het terugkomt kan ik het voor zes terugpakken."

Is grond als beleggingsobject belangrijker geworden?

"Een ton op de bank geeft weinig rendement. Investeer je dat geld in grond, dan brengt een hectare van 50.000 euro zeg 1200 euro huur op, toch meer dan je op de bank krijgt. De grondprijs is een combinatie van rendement en verwachtingswaarde. In Nederland zal er altijd grondschaarste blijven, dus op de lange termijn is het een redelijke belegging."

Voor een boer of tuinder zijn de huidige grondprijzen zelden rendabel te rekenen...

"Een vuistregel is dat ongeveer 50 procent van de grondprijs bedrijfs-economisch gezien renderend is. Pak je grond voor 7 euro, dan is 3,5 euro je rendement, daar verlies je dus op. Je moet de rest halen uit de waardeverhoging door de tijd heen. Maar goed, voor een boer of tuinder spelen andere criteria: het genoemde 'buurmans grond één keer te koop', belastingtechnische redenen."

Is het voor iemand die nu denkt om te stoppen een goed moment om te verkopen of kan hij beter wachten op een (verder) stijgende grondprijs?

"Leeftijd, het al of niet beschikbaar zijn van een opvolger, rendement, zijn allemaal redenen om te stoppen. De afname van het aantal bedrijven is een proces dat al jaren

aan de gang is en altijd zal doorgaan. Een ondernemer met stopplannen adviseer ik: 'wees alert'. Hou in de gaten hoe de agrarische bedrijven in de omgeving zich ontwikkelen. Als je van je buurman weet dat hij ontwikkelplannen heeft, is het slim te peilen of hij soms interesse heeft in jouw locatie vóór hij misschien naar elders vertrekt. De makelaar kan daarbij van dienst zijn, hij kent de lokale situatie het best, het gaat toch vaak om gevoelige informatie. Ja, de makelaar als regisseur. Verkoop in elk geval als het rendement nog 100 procent is. Op de top, dan verkopen. Voor een instapklaar productieactief bedrijf is men doorgaans bereid meer te betalen."

Kan een ambitieuze jongere nog wel een bedrijf overnemen of kopen?

"Aan de koperskant zie ik wel steeds meer overnameproblemen. Wie kan als 25-jarige nog een miljoenen euro's overname betalen? De grote handicap van de landbouw is dat bedrijven vaak generatiebedrijven zijn, die per generatiewisseling worden leeg getrokken. We zullen misschien toemoeten naar andere structuren. In de industrie en ook al wel

in de glastuinbouw zie je steeds vaker structuren die het mogelijk maken dat bijvoorbeeld een persoon zijn deel kan doorverkopen naar externe partijen. Denk aan de BV-constructie met meerdere eigenaren die elk hun aandeel kunnen doorverkopen, zonder dat er kapitaal wegvloeit.

Ja, de rendementen in de land- en tuinbouw zijn vaak te laag voor externe partijen. Al wordt het toch wel aantrekkelijker. Je krijgt al gauw meer dan die een procent bij een bank. Sowieso zie je dat ondernemers steeds meer zoeken naar financieringsmogelijkheden buiten de banken. Een structuur waarbij de grond in handen is van externe partijen, en de bedrijfsgebouwen zijn gefinancierd uit eigen middelen is een mogelijkheid. Er komen andere structuren, als de landbouw zich doorontwikkelt, dat is zeker."

VBO Makelaar is naast de NVM en Pro Vastgoed een van de drie brancheorganisaties in de makelaardij. De wortels van VBO gaan terug tot 1985, toen een groep makelaars zich verenigde in de Stichting Belangenbehartiging Bemiddelaars Onroerend Goed (SBBO). Deze stichting was van mening dat de kwaliteit en integriteit van makelaars onvoldoende gewaarborgd werden door een eenmalige, verplichte beëdiging. Certificering en zelfregulering zouden daarvoor betere instrumenten zijn. Na de afschaffing van de verplichte beëdiging in 2001 werd dat gestalte gegeven in permanente opleidingstrajecten, verplichte certificeringen en een gedrag- en beroepscode. In 2009 werd de branchenaam gewijzigd in VBO Makelaar.