

In geval van financiële problemen:

# Grondverkoop is niet dé oplossing

Sommige boeren komen het water financieel gezien aan de lippen te staan. Het te gelden maken van het vermogen dat de grond waard is, lijkt een interessante optie om liquiditeitsproblemen af te wenden. De financiële specialisten zijn echter eensgezind. „Grondverkoop is niet de eerste reddingsboei.”

Tekst: Martin de Vries  
Beeld: Susan Rexwinkel

**G**rondverkoop voor liquideit is van alle tijden. „Maar grondverkoop is niet de eerste optie zolang het langjarig gemiddelde voor het continuïteitsperspectief van het boerenbedrijf nog voldoende houvast biedt”, geeft agrarisch adviseur Marie-Christine Reuven van de Rabobank aan.

„Voor een onderneming met voldoende toekomstperspectief kunnen veelal liquiditeitsproblemen veelal prima opgelost worden met uitstel van aflossingen, het verruimen van de kredietfaciliteit of bijfinancieren. Als op basis van lange termijn uitgangspunten bancair financieren niet mogelijk is, is verkoop van grond een alternatief.”

**Gespannen voet**  
Akkerbouw en melkveehouderij zijn grondgebonden bedrijven en het rendement is voor een groot deel gekoppeld aan de hoeveelheid beschikbare grond. De vraag blijft of de verkoop van grond niet op gespannen voet staat met het toekomstperspectief van de ondernemer.

Marie-Christine Reuven: „Er zijn verschillende mogelijkheden om het opgesloten kapitaal in grond vrij te maken. Dit kan door de verkoop van het bloot eigendom en het recht van pacht of erfopacht voor te behouden. Wel moet de ondernemer zich realiseren dat de eventuele waardestijging van grond dan niet meer aan de ondernemer is, maar aan de belegger. Het is dus zeker geen

THEMA

**ONROEREND GOED**



Grondverkoop kan een oplossing bieden om lasten te verlichten op korte termijn, maar vaak is het niet voldoende als structurele oplossing voor de continue opkomende lasten.

Tekst: Martin de Vries  
Beeld: Susan Rexwinkel

er sprake van een te zware financiering en relatief veel hectares oppervlakte van productiecapaciteit ofwel de hoeveelheid melk die wordt geleverd. Belangrijk is echter altijd om helder te hebben of bepaalde stappen structurele oplossingen bieden.”

## Orzaken

Volgens Vic Boeren kunnen er verschillende oorzaken aan liggen. Een ondernemer die een te hoge kostprijs heeft of één die een grote investering gedaan heeft en nog niet volledig in productie is.

Grondverkoop kan een oplossing bieden om lasten te verlichten op korte termijn, maar vaak is het niet voldoende als structurele oplossing voor de continue opkomende lasten. Door de verkoop van de grond daalt de kostprijs per kilogram vlees of big afgezet moet worden.”

## HUUR, PACTH OF ERFPACHT

In de varkenshouderij is grondverkoop in de ogen van sector-expert Koen van Bergen van de Rabobank ook niet interessant. „Voor de varkenshouder betekent verkoop van grond dat er minder grond ter beschikking staat voor mestafzet. Dat is nadelijk. Door de verkoop van de grond daalt de kostprijs per kilogram vlees of big afgezet moet worden.”

In de melkveehouderij komt Vic Boeren, regiomanager rundvee van DLV Advies, zeer incidenteel gevallen tegen waar grondverkoop een optie is om liquide middelen vrij te maken. „Vaak is want elk bedrijf en iedere ondernemer is weer anders”, stelt Reuven. „Meestal zien we dat het in erfopacht geven van grond een oplossing is voor de huidige generatie, maar dat dit de kostprijs op termijn opstwt. Het kan wel een optie zijn voor bedrijven die door een algemene maatregel van bestuur niet kunnen verkopen, maar wel op zoek zijn naar lastenverlichting op korte termijn. De verwachting is dat in de toekomst ook wat meer gaat voorkomen.”

## Altijd nadelig

Voor de akkerbouw geldt dat grondverkoop altijd nadelig is. Rabobank-specialist Arjan Ausma: „De omzet van de akkerbouwer wordt voor het overgrote deel bepaald door het te benutten areaal landbouwgrond. Het verkopen van grond doet hier afbreuk

gen of verkoop van grond wel een optie is. „Als een hoger rendement niet haalbaar is, dan is grondverkoop ook geen mogelijkheid. De bedrijven zullen opnieuw in de problemen komen. Deze ondernemers moet een spiegel voorgehouden worden. Kijk eerst naar de oorzaak en probeer daar te veranderen. Als we uitgaan van een gemiddelde lange termijn melkprijs van 34 cent en de kostprijs ligt op 36 cent, dan biedt grondverkoop ook geen continue oplossing. In die gevallen moet er naar andere mogelijkheden worden gekeken”, zegt Boeren.

Ook voor melkveehouders, die met het oog op het wegval van het quotum, fors hebben geïnvesteerd, ziet Boeren grondverkoop voor liquiditeit niet als een eerste optie. „Er zijn veel onzekerheden op het gebied van regelgeving en grondgebondenheid. We koersen in Nederland toch steeds meer op een grondgebonden veenhouderij. Grondverkoop lijkt dan geen logische keuze. Natuurlijk komen er liquide middelen vrij bij grondverkoop, maar om op een andere manier grond onder het bedrijf te krijgen is niet eenvoudig.”

sproken voor melkveehouders niet interessant is om grond te verkopen. Uitgezonderd de zeer extensieve melkveehouders met een productie van 12.000 kilogram per hectare. „Wanneer men extensief boert, zou de invloed op de rentabiliteit mee kunnen vallen. Maar meestal is er na verkoop voeraankoop en mestafzet noodzakelijk. Hierdoor daalt de kostprijs niet of nauwelijks. Daar komt bij dat door de onlangs ingevoerde AWB Grondgebondenheid verkoop van grond ook een probleem kan opleveren voor het aantal koeien dat gehouden mag worden. Verkoop van grond tast dan het hart van de rentabiliteit van een melkveebedrijf aan. De mogelijkheden voor verkoop worden hiermee beperkt.”