

De waardering van een landbouwbedrijf

Een bedrijf correct waarderen is slechts het begin

Voor jonge starters staat of valt een overname met een realistische waardering. Maar hoe bepaal je de waarde van grond, stallen en installaties zonder te betalen voor de 'droomwaarde'? We zetten methodes, valkuilen en praktische stappen op een rij.



© SHUTTERSTOCK

Werk gelijktijdig je bedrijfsplan en je financieringsdossier uit en schaaft waardering, financiering en bedrijfsplan voortdurend bij, zodat ze perfect in elkaar passen.

🔗 **GERT VAN THILLO**
BUSINESS MANAGER AGRO SBB

De waardering als objectief startpunt

Voor jonge landbouwers is een bedrijfs-overname vaak de grootste financiële beslissing in hun carrière. Daarom is een correcte waardering geen detail, maar een basisvoorwaarde om te kunnen onderhandelen, de financiering rond te krijgen en op een gezonde manier aan het ondernemerschap te beginnen.

Maar er heerst geregeld een spanningsveld: terwijl de overlatende generatie kijkt naar hoeveel tijd en geld in het verleden geïnvesteerd werd om de waarde te bepalen, wil de starter weten welke prijs haalbaar is met het oog op diens bedrijfsplan en beschikbare cashflow.

Wat neem je (het eerst) over?

Bij de overname van een landbouwbedrijf wordt vaak eerst gekeken naar de roerende goederen. Dat zijn alle ('verplaatsbare') activa die nodig zijn om

het bedrijf operationeel voort te zetten, zoals dieren, machines, voorraden, teelt- of productierechten en andere exploitatiemiddelen. Pas in een volgende stap komt het onroerend vermogen in beeld, zoals de gebouwen en de gronden. Die gefaseerde aanpak maakt het mogelijk om eerst te beoordelen welke onderdelen noodzakelijk en financieel haalbaar zijn om over te nemen, en welke eventueel later kunnen volgen.

Boekwaarde, marktwaarde of landbouwkundige waarde

Een eerste belangrijk onderscheid is het verschil tussen boekwaarde, marktwaarde en landbouwkundige waarde. Bij onroerende goederen kijken we naar de boekwaarde, eventueel gecorrigeerd naar de marktwaarde. Een tractor van 20 jaar oud heeft vaak geen boekhoudkundige waarde meer, maar is op het bedrijf wel nog elke dag noodzakelijk. De courante marktwaarde van een goed kan vaak via de leverancier van de goederen besproken worden.

Bij onroerende goederen, zoals agrarisch vastgoed, spelen niet alleen de locatie en de staat van de gebouwen, maar ook de vergunde functie en de mogelijkheden binnen ruimtelijke ordening een rol. In waarderingsverslagen wordt daarom vaak expliciet gewaarschuwd dat deze waardering vertrekt vanuit de huidige agrarische functie en niet vanuit de opportuniteitswaarde als residentieel goed. Die afbakening is cruciaal: ze voorkomt dat er een prijs wordt gevraagd die eigenlijk gebaseerd is op een andere bestemming of een hypothetische functiewijziging.



Even belangrijk is de financiering en het bedrijfsplan van de overname.

Elk bedrijf is anders

Agrarisch vastgoed komt minder vaak voor op de vrije markt dan woningen. Veel overnames gebeuren binnen de familie en elk bedrijf is ingericht op maat van onder andere de gehouden dieren, teelten, mechanisatie, de gebruiken van een regio of de zienswijze van de ondernemer. Het is dus moeilijk twee boerderijen met elkaar te vergelijken. Daarom wordt in professionele waarderungen vaak gewerkt met een analytische methode binnen een kostenbenadering. Dat betekent dat men vertrekt vanuit de kosten van een fictieve nieuwbouw of vervanging (bijvoorbeeld per m² stal of per dierplaats), en die vermindert met slijtage, veroudering en functionele beperkingen. Een bedrijfsbezoek is dus noodzakelijk om de bruikbaarheid, staat van onderhoud, ligging en inrichting te beoordelen. Voor de onderliggende (landbouw)grond worden dan referentiewaarden uit de directe omgeving gebruikt.

Waardering is slechts het eerste puzzelstukje

Een waardering is nog maar het begin. Minstens even belangrijk is de financiering en het bedrijfsplan van de overname. De waardering dient als input voor je bedrijfsplan en bankdossier: de banken willen overtuigd worden dat de aankoop prijs in verhouding staat tot de rendabiliteit en dat er na overname nog ademruimte is voor werkkapitaal en investeringen. En ook op je effectieve bedrijfsplan word je beoordeeld. Voor starters is dat een aandachtspunt: een waardering geeft niet de totale financiële impact van een overname weer. Werk daarom gelijktijdig je bedrijfsplan en je financieringsdossier uit en schaaft waardering, financiering en bedrijfsplan voortdurend bij, zodat ze perfect in elkaar passen. ▶

Een bedrijf realistisch overnemen, hoe doe ik dat?

Een bedrijfsovername is meer dan cijfers alleen. Met heldere afspraken, een eerlijke waardering en een goed plan creëer je rust, vertrouwen en een stevige basis voor de toekomst. Hieronder enkele tips.

Do's

1 Maak een inventaris van alle mogelijke overnamecomponenten.

Allereerst loont het voor starters om gestructureerd te werk te gaan. Het moet duidelijk zijn wat de overname omvat en wat niet.

2 Maak vervolgens een waardering en bedrijfsplan van deze componenten.

Bekijk hoe haalbaar je bedrijfsplan is op basis van realistische opbrengsten en kosten.

3 Een laatste stap is dan een stappenplan maken voor overleg met familie, mede-eigenaars of externe partners.

De waardering kan je als instrument gebruiken om emotionele discussies te ontmijnen: als je het oneens bent over een stal of loods, kan je terugvallen op objectieve parameters zoals oppervlakte, dierplaatsen of renovatienoden. Zo wordt waarden geen 'prijskaartje plakken', maar een hefboom om een overname fair en transparant naar anderen te maken.

Don'ts

1 Je betaalt voor investeringen die economisch 'op' zijn.

Bij waarderungen komen enkele valkuilen vaak terug. Men betaalt bijvoorbeeld voor investeringen die economisch 'op' zijn. Een gebouw kan ooit duur geweest zijn, maar als het technisch verouderd is of niet meer past binnen toekomstige normen, kan de restwaarde beperkt zijn. De overlater, die emotioneel verbonden is met het gebouw, denkt vaak dat de waarde hoger ligt.

2 Je maakt geen duidelijke afspraken van wat wanneer en tegen welke prijs zal worden overgenomen.

Een tweede valkuil is onduidelijkheid over de precieze overnamedata: het bedrijf heeft pas waarde als geheel van de delen. Zo hebben gebouwen weinig waarde zonder de productierechten, of je kan wel dieren goedkoop overnemen, maar zal je nadien misschien te veel betalen voor de gebouwen. Spreek dus duidelijk af wat wanneer en tegen een prijs zal worden overgenomen.

3 Je houdt te weinig rekening met timing.

De waarde zou niet te fel mogen schommelen door conjunctuur, maar dient rekening te houden met gemiddeldes van de afgelopen jaren. Anders zal een van de partijen zich nadien bekocht voelen als de conjunctuur sterk wijzigt.