

NÅR DU SKAL SÆLGE DIT LANDBRUG

LÆS OM NOGLE AF DE VIGTIGE OVERVEJELSER
I FORBINDELSE MED SALG AF DIT LANDBRUG

INDLEDNING

Vores guide er hverken en endelig eller en færdig løsning på salget af dit landbrug, da hvert eneste ejerskifte er forskelligt og skal tage hensyn til individuelle behov hos dig som sælger og hos den endelige køber.

Men guiden er ment som et overblik over nogle af de meget væsentlige overvejelser, som du i god tid bør gøre dig – gerne i fællesskab med din nærmeste familie og andre, som bliver påvirket af din beslutning.

Med guiden vil vi også gerne slå et slag for, at du kommer i gang med dine overvejelser i så god tid som muligt. Der kan være områder, der kræver længere tids planlægning og måske flere års implementering. For mange er der også tale om en pensionsopsparing, som skal håndteres på den rigtige måde og i god tid.

Vi håber, at du får glæde af vores input til de overvejelser, som du kan gøre dig inden et egentlig salg.



#1

**HAR DU LAGT EN
STRATEGI FOR
EJERSKIFTET?**

En ejerskiftestrategi er kort fortalt din og familiens afklaring i forhold til en række spørgsmål, som er vigtige for den efterfølgende salgsproces.

Man kan næsten ikke komme for tidligt i gang med at tale om indholdet i ejerskiftestrategien, som handler om en række bløde værdier og ikke så meget tal og paragraffer. Netop derfor kan det være svært at tage hul på og her kan en uvildig rådgiver tidligt i forløbet hjælpe med at komme godt i gang.

Ejerskiftestrategien handler også om overvejelser omkring, hvordan bedriften skal drives hen imod det kommende ejer- eller generationskifte. Handler det om at udnytte det eksisterende produktionsapparat til det yderste, optimere det eller måske vækste bedriften.

Måske har din ægtefælle en drøm om at bruge den tredje alderdom væk fra gården, mens du måske har udtrykt, at du vil blive på gården indtil du skal bæres væk. Hvad siger den øvrige familie til overvejelserne om at sælge? Og hvad skal du og din ægtefælle bruge tiden på?

Hvis dine overvejelser går på at næste generation skal overtage gården, så er det også vigtigt at drøfte jeres forskellige roller og rollefordelingen i forhold til at drive gården. Hvem har hvilke ansvarsområder, og hvordan sker overgangen i et glidende forløb til den nye generation?

Særligt i forbindelse med generationsskifte eller et ejerskifte, hvor du driver bedriften sammen med køberen i en periode inden ejerskiftet, er det afgørende, at du har styr på ejerskiftestrategien, en klar forventningsafstemning med konkrete milepæle samt en konkret exitmodel.

#2

**HAR DU TÆNKT
OVER HVAD
DU VIL SÆLGE?**

Ja, det kan jo lyde simpelt og banalt, men overvejelserne om, hvad man vælger at sælge sammen med ejendommen og hvad man eventuelt sælger uafhængigt af ejendommen, kan have stor økonomisk betydning for den samlede handel og de penge, som man står tilbage med.

Det kan være maskiner, besætning, avl på marken og mange andre ting, som måske er en del af den samlede pakke. Eller måske giver det mest mening at sælge noget af det separat. Og her er en tidlig dialog med eventuelle panthavere og långivere en god ide.

Svaret på spørgsmålet hænger også sammen med dine overvejelser om, hvorvidt du ønsker at sælge din bedrift med den produktion, der er i den, eller om du ønsker at afvikle produktionen og sælge bygningerne og eventuelt jorden.

Alle disse overvejelser kan også have betydning for den skat du skal betale ved salget.

#3

**HVEM VIL DU
SÆLGE TIL?**

Overvejelser om, hvem du forestiller dig vil købe din bedrift, har stor betydning for den efterfølgende salgsproces på flere områder:



Skal køberen kunne overtage den samlede bedrift eller vil du splitte bedriften op og sælge til flere købere?



Er du interesseret i en udlejningsaftale på produktionsapparatet eller en forpagtningsaftale med forkøbsret?



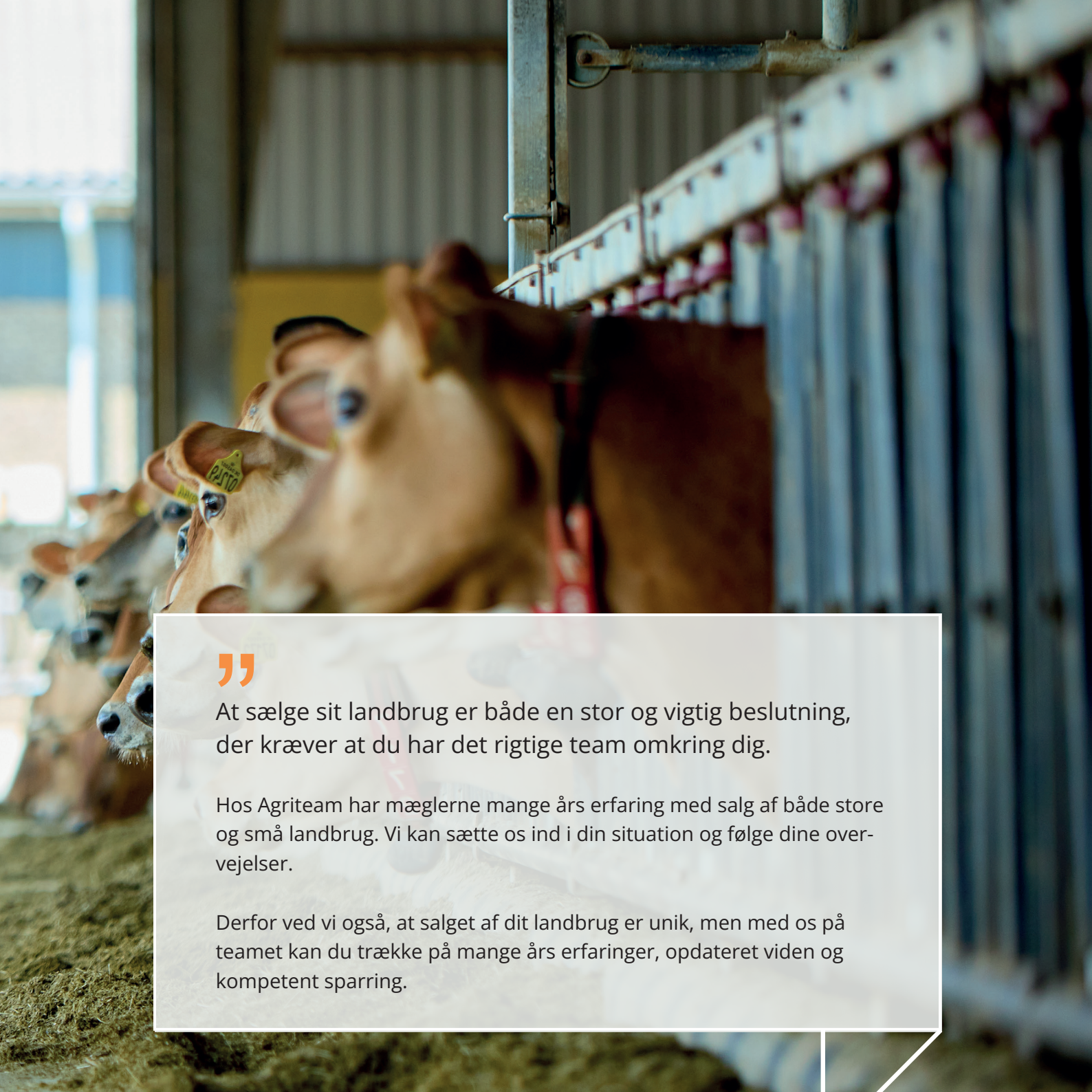
Indgår køber i et familiekøb, glidende generationsskifte, er der tale om fri handel, eller er køber en del af et kompagniskab i selskabsform?

Svarene på spørgsmålene har stor betydning for de juridiske muligheder, de skattemæssige overvejelser og ikke mindst, hvor du skal søge efter den potentielle køber.

Med et klart billede af, hvem du ønsker at sælge dit landbrug til, så er der også behov for at lægge en konkret handlingsplan for, hvordan bedriften skal udvikle sig frem til det konkrete salg.

Den plan og den efterfølgende proces kan sagtens ske flere år forud for et egentligt salg.





”

At sælge sit landbrug er både en stor og vigtig beslutning, der kræver at du har det rigtige team omkring dig.

Hos Agriteam har mæglerne mange års erfaring med salg af både store og små landbrug. Vi kan sætte os ind i din situation og følge dine overvejelser.

Derfor ved vi også, at salget af dit landbrug er unik, men med os på teamet kan du trække på mange års erfaringer, opdateret viden og kompetent sparring.

#4

**HVAD ER DEN
RIGTIGE PRIS?**

Som sælger har du helt sikkert en holdning til værdien af din bedrift og du er også den person, der ved mest om bedriften og de muligheder, der ligger i at drive den.

Men du er også ofte meget følelsesmæssigt engageret, og derfor vil din vurdering af bedriftens værdi og dermed den endelige salgspris også være subjektiv.

Det handler om at være realistisk i forhold til bedriftens værdi, som gerne må basere sig på en analyse af ejendommen og en objektiv vurdering af, om en given salgspris er realistisk ved blandt andet at kigge på:

- Aktivernes værdi
- Bedriftens potentiale
- Andre sammenlignelige bedrifter
- Et rimeligt afkastkrav til køber

Det giver også god mening at overveje en smertegrænse for den endelige salgspris. Også set i lyset af konsekvensen ved, at bedriften ikke kan sælges til den udbudte pris.

Der kan også være andre overvejelser, som spiller ind på din vurdering af salgsprisen, herunder om der behov for et provenu af en vis størrelse for at betale af avanceskat eller komme videre efter salget.

#5

HVORDAN SKAL KØBESUMMEN FORDELES?

Fordelingen af købesummen på jord, bygninger, stuehus m.v. har stor betydning for, hvordan en potentiel køber ser på købet af dit landbrug.

Derfor er det vigtigt, at der sker en skattemæssig optimering af salgsprisen efter gældende beskatningsregler.

Samtidig giver det også mening at kigge på de finansieringsmuligheder den ideelle køber har til rådighed, da de også kan give værdifulde input til, hvordan købesummen fordeles bedst.

Her er det vigtigt at have overblik over de mere traditionelle finansieringsmuligheder som realkreditinstitutter og banker, men også alternative finansieringsmuligheder som Dansk Landbrugskapital, Vækstfonden, AP Pension, leasingselskaber, bortforpagtning eller en ekstern investor.

I nogle tilfælde kan det være nødvendigt for at skaffe et provenu til dig som sælger, at du finansierer en del af salgsprisen. Det kan ske på forskellige måder, så som et anfordringslån, et sælgerpantebrev eller en såkaldt earn-out model.

#6

**ER DER STYR PÅ
FORMALITETERNE?**

At sælge et landbrug er en stor og kompleks proces, men det bedste udgangspunkt for et salg er at have styr på formaliteterne omkring ejendommen.

En af de vigtigste opgaver er at få opdateret ejendommens oplysninger i BBR registret, så det afspejler de faktiske forhold på ejendommen. En potentiel køber bryder sig ikke om hverken overraskelser eller usikkerhed omkring den ejendom, der købes.

En anden opgave handler om alle tilladelser, reguleringer og servitutter. Jo bedre overblik man kan give en potentiel køber over miljøtilladelser, eventuelle indskrænkninger i arealanvendelsen som følge af offentlige reguleringer og bestemmelser, der enten indskrænker rådigheden over ejendommen eller pålægger den nye ejer væsentlige byrder, jo bedre udgangspunkt har du som sælger af ejendommen. Også ved eventuelle forhandlinger.

Det gælder i væsentlig grad også velfærdsregler og krav. Her kan det være på sin plads at få særlig sagkyndige til vende potentialer og udfordringer.

AFSLUTNING

At sælge din bedrift er både en stor beslutning og en kompleks proces, hvor du skal træffe mange beslutninger og gøre dig endnu flere overvejelser. Både af den hårde og den bløde slags.

Der er mange muligheder for at gennemføre et ejerskifte og det handler langt fra kun om selve salget, men også om ejerform, finansieringsmuligheder, tidsfrister, skatteoptimering og dine ønsker til fremtiden. Én ting er dog sikkert og vist: I jo bedre tid du starter dine overvejelser, jo mere effektiv bliver hele processen efterfølgende. Særligt fordi nogle af overvejelserne kræver tid til eftertanke og samtaler med familien, men også fordi du måske skal bruge nogle år på at gøre din bedrift klar til det salg, som du drømmer om.

Vi håber, at du med denne guide har fået et lille overblik over nogle af de overvejelser og spørgsmål, som du som en start kan stille dig selv og din familie. Også selvom et ejerskifte ikke ligger lige for.

Hvis du gerne vil have en helt uforpligtende snak med en professionel rådgiver og autoriseret landbrugsmægler, som er vant til at hjælpe andre i din situation, så kan du udnytte en helt gratis samtale med din nærmeste Agriteam mægler.

Ellers vil vi bare ønske dig held og lykke med den videre drift af dit landbrug og det fremtidige ejerskifte, når den tid kommer.



KONTAKT

AGRITEAM SYD APS - BRØRUP

TLF.: 75 38 20 00

Nørregade 12, 6650 Brørup,
broerup@agriteam.dk

AGRITEAM SYD APS - VARDE

TLF.: 75 21 16 44

Borgpladsen 7A, 1. sal, 6800 Varde
varde@agriteam.dk

AGRITEAM BERNT VILLADSEN APS

TLF.: 44 22 99 13

RANDERS - Parkboulevarden 31, 8920 Randers NV
randers@agriteam.dk

