

Resultaten enquête A&L- jaarbeeld 2023

Inleiding

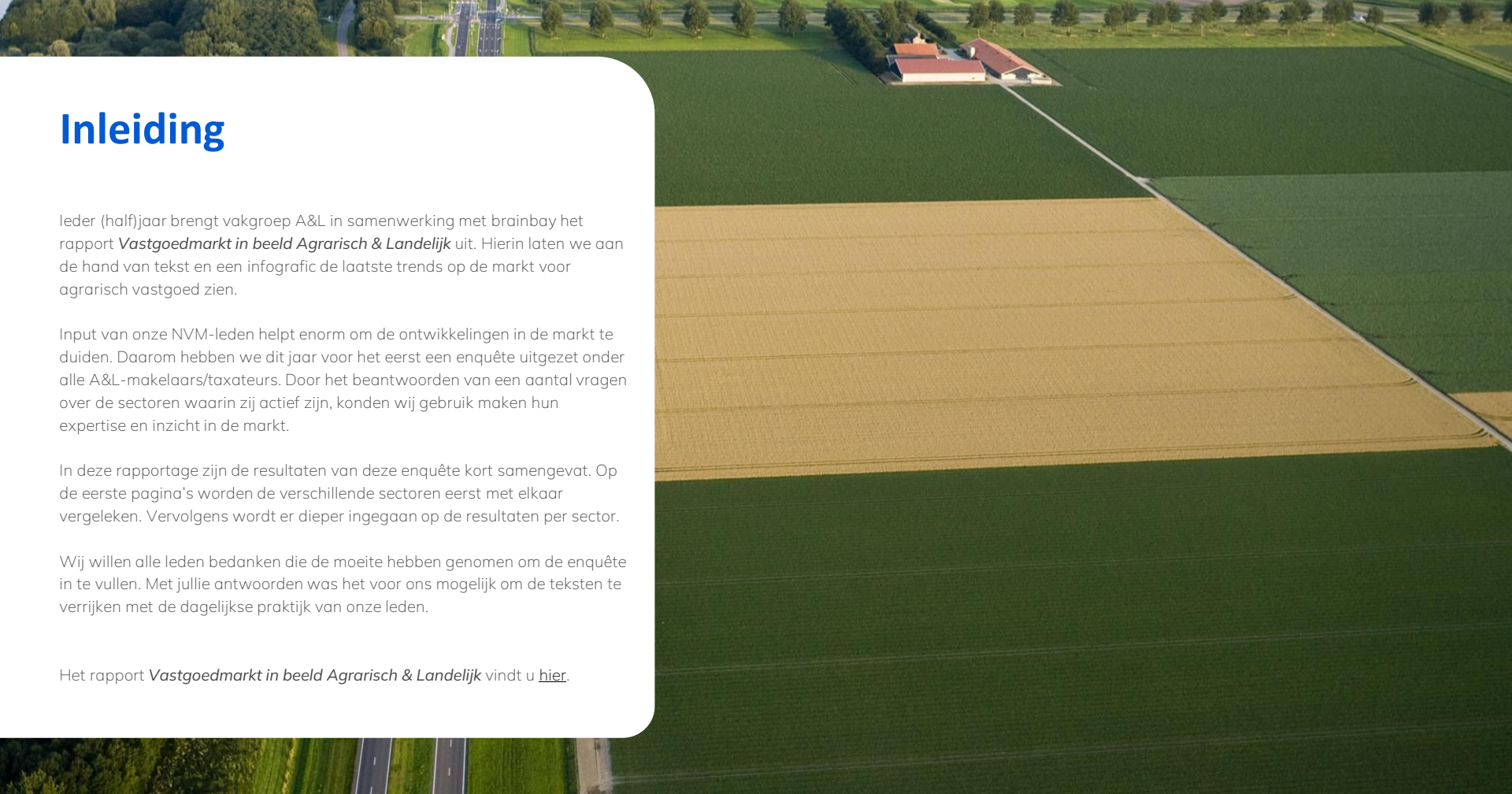
Ieder (half)jaar brengt vakgroep A&L in samenwerking met brainbay het rapport *Vastgoedmarkt in beeld Agrarisch & Landelijk* uit. Hierin laten we aan de hand van tekst en een infografic de laatste trends op de markt voor agrarisch vastgoed zien.

Input van onze NVM-leden helpt enorm om de ontwikkelingen in de markt te duiden. Daarom hebben we dit jaar voor het eerst een enquête uitgezet onder alle A&L-makelaars/taxateurs. Door het beantwoorden van een aantal vragen over de sectoren waarin zij actief zijn, konden wij gebruik maken hun expertise en inzicht in de markt.

In deze rapportage zijn de resultaten van deze enquête kort samengevat. Op de eerste pagina's worden de verschillende sectoren eerst met elkaar vergeleken. Vervolgens wordt er dieper ingegaan op de resultaten per sector.

Wij willen alle leden bedanken die de moeite hebben genomen om de enquête in te vullen. Met jullie antwoorden was het voor ons mogelijk om de teksten te verrijken met de dagelijkse praktijk van onze leden.

Het rapport *Vastgoedmarkt in beeld Agrarisch & Landelijk* vindt u [hier](#).



Periode en respons

De enquête heeft uitgestaan tussen 7 en 16 februari.

134 A&L-leden ontvingen de uitnodiging in hun mailbox.

62 leden zijn begonnen aan de enquête en 44 hebben hem afgerond. De respons kwam hiermee uit op 33%.

Van de respondenten is 86% actief als makelaar én taxateur, 14% is enkel actief als taxateur.

De benodigde tijd voor het invullen (via mediaan berekend) was 9 minuten.



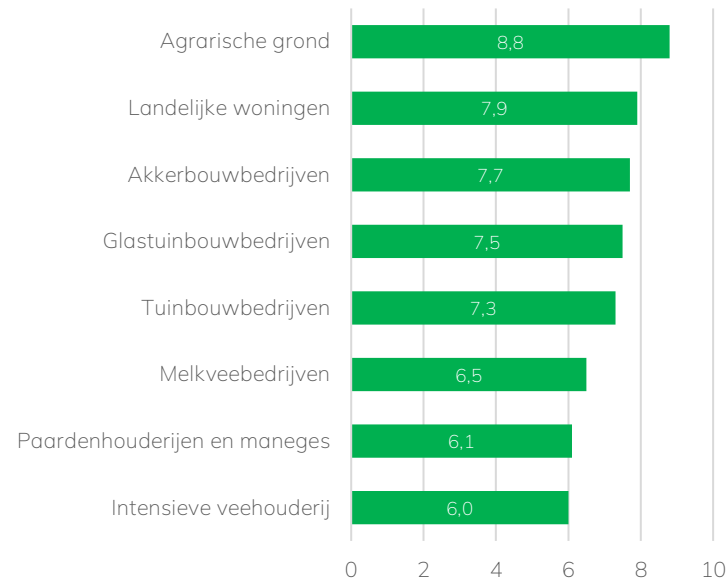
Agrarische grond verkoopt goed, veehouderijen minder

Voor elke sector is een beoordeling gevraagd van de huidige verkoopbaarheid van vastgoed, waarbij vervolgens het gemiddelde is berekend. In de rechter figuur is de verkoopbaarheid per sector gesorteerd van de hoogste naar de laagste score.

De verkoopbaarheid van agrarische grond valt op met een score van 8,8. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door de schaarste aan grond in combinatie met de hoge vraag. Akkerbouwbedrijven profiteren ook van deze situatie en ervaren goede verkoopcijfers. Het hoge cijfer van landelijke woningen is te verklaren door de zeer krappe woningmarkt van dit moment.

De verkoopbaarheid van veehouderijen blijft duidelijk achter. De opkoopregelingen en de algemene onzekerheid in de markt hebben geleid tot verminderde interesse in veehouderijbedrijven.

Verkoopbaarheid per sector



Bron: brainbay

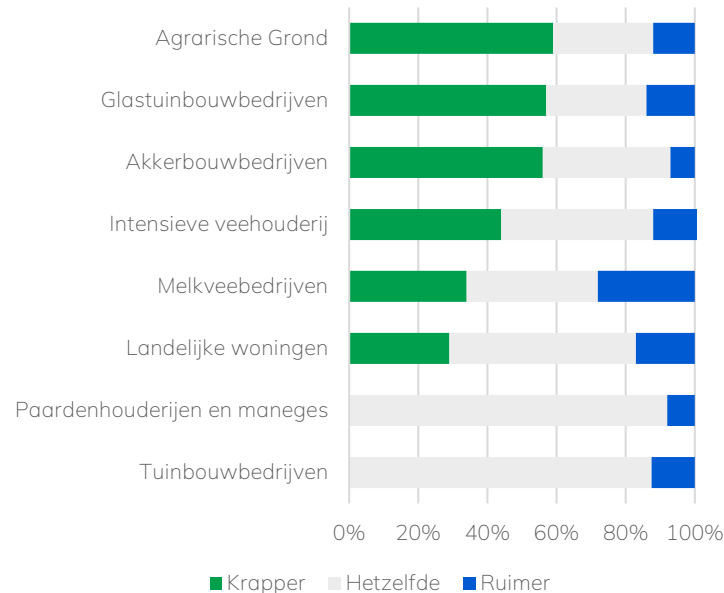
Markt voor glastuinbouw- en akkerbouwbedrijven krapper

De respondenten konden voor de sectoren waarin ze werkzaam zijn aangeven hoe de verhouding tussen vraag en aanbod zich heeft ontwikkeld ten opzichte van vorig jaar. Hierbij kon worden aangegeven of de markt op dit moment *krapper*, *ruimer* of *hetzelfde* is.

Naast de grondmarkt vertonen vooral de markten voor glastuinbouw- en akkerbouwbedrijven een toenemende krapte in vergelijking met vorig jaar. Ruim de helft van de respondenten (57%) meldt een hogere vraag dan aanbod in deze sectoren. Ook bij intensieve veehouderijen, melkveehouderijen en landelijke woningen signaleren meer leden een krapper wordende markt.

Alleen bij paardenhouderijen en maneges en tuinbouwbedrijven is de markt relatief stabiel gebleven. De ruime meerderheid rapporteert dat de verhouding tussen vraag en aanbod niet significant is veranderd.

Verhouding vraag en aanbod in vergelijking met vorig jaar



Bron: brainbay

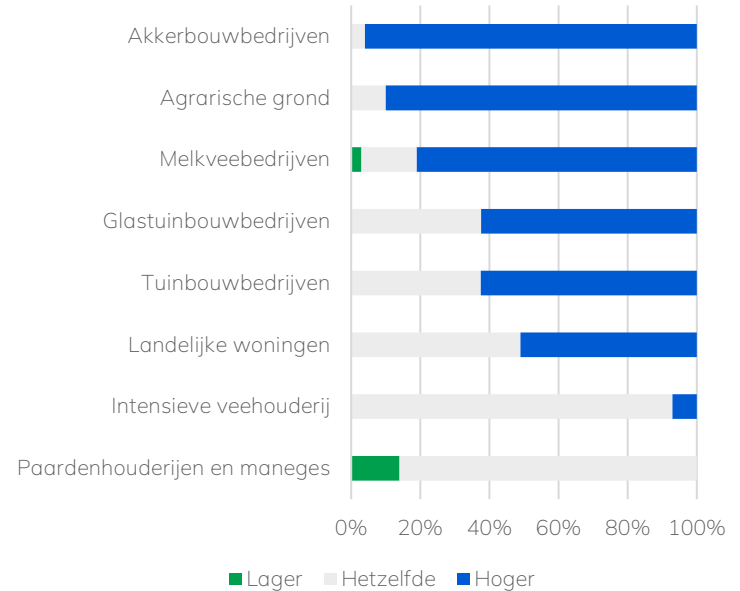
Prijzen stijgen, vooral bij bedrijven met grond

Daarnaast is voor elke sector gevraagd hoe de prijzen zich ten opzichte van vorig jaar hebben ontwikkeld. Bij deze vraag hadden de respondenten *lager*, *hetzelfde* of *hoger* als opties.

De invloed van de gestegen grondprijs heeft een duidelijk effect op de prijsstijgingen per sector. Bedrijven met veel grond, zoals in de akkerbouw en de melkveehouderij, zijn volgens onze leden sterk in prijs gestegen.

In de meeste andere sectoren wordt volgens de meerderheid van de respondenten eveneens een prijsstijging waargenomen. Alleen in de intensieve veehouderij, paardenhouderijen en maneges zijn er weinig tot geen veranderingen in prijs gemeld vergeleken met het afgelopen jaar.

Prijzen in vergelijking met vorig jaar



Bron: brainbay

Resultaten per sector

Melkveehouderij

Aantal respondenten: 31

Verkoopbaarheid: 6,5

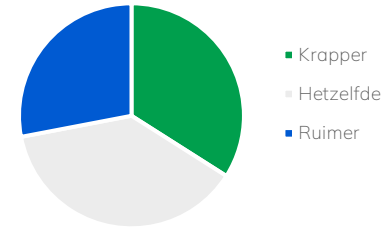
Welke ontwikkelingen en factoren bepalen momenteel de verkoopbaarheid en prijzen?

- Vanwege mestafzet blijft de vraag naar grond hoog, wat de verkoopbaarheid en prijzen van melkveebedrijven beïnvloedt.
- Ondanks de beperkte transacties tussen melkveehouders zelf, groeit de vraag naar complete melkveebedrijven, voornamelijk gedreven door de waarde van de grond en interesse van diverse kopers
- Goede bedrijven zijn zeldzaam, vooral op plaatsen zoals de Veluwe.
- Onduidelijkheid over regelgeving en financiering kan de verkoopbaarheid en prijzen beïnvloeden, vanwege de onzekerheid die dit creëert voor kopers en verkopers.

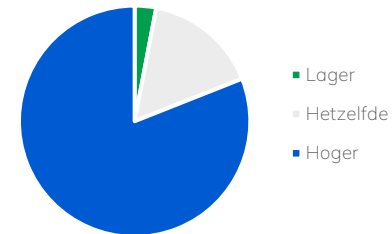
Wat is de impact van beëindiging derogatie en NV-gebieden op de melkveehouderij?

- Door het afschaffen van de derogatie en de invoering van NV-gebieden neemt de vraag naar grond toe, wat resulteert in krapte op de grondmarkt en een stijging van pachtprijzen.
- Het afschaffen van de derogatie leidt tot hogere mestafzetkosten, wat financiële druk veroorzaakt voor melkveehouders. Dit resulteert in een zoektocht naar pachtgronden vanwege beperkte financieringsmogelijkheden.
- Het lagere bedrijfsrendement als gevolg van hogere mestafzetkosten en financiële druk kan leiden tot een verminderde verkoopbereidheid van melkveebedrijven, omdat de verdien capaciteit te laag wordt geacht.
- Door de noodzaak om mestafzetkosten te beperken ontstaat er een grotere vraag naar vervangende grond, hoewel de impact hiervan nog niet merkbaar is in de verkoopbaarheid van melkveebedrijven.

Verhouding vraag en aanbod ten opzichte van vorig jaar



Prijzen in vergelijking met vorig jaar



Bron: brainbay

Akkerbouwbedrijven

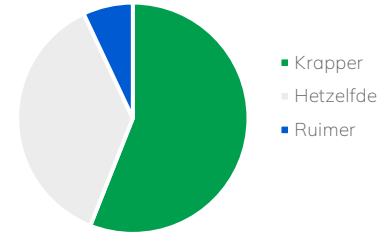
Aantal respondenten: 27

Verkoopbaarheid: 7,7

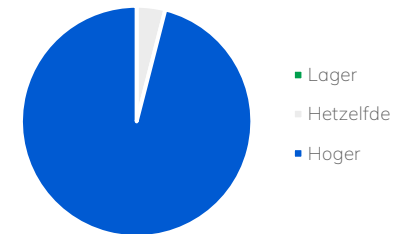
Welke ontwikkelingen en factoren bepalen momenteel de verkoopbaarheid en prijzen?

- Weinig aanbod van complete en courante bedrijven, met enorme druk op de grondmarkt in verschillende regio's.
- Schaarste aan grond zorgt voor blijvende vraag, vooral vanwege schaalvergroting en interesse van akkerbouwbedrijven die in de afgelopen jaren veel geld hebben verdiend.
- Akkerbouwers willen graag groeien in aantal hectares, maar concurreren ook met andere partijen op de grondmarkt.
- Ondanks gewijzigde regelgeving blijft de vraag naar grond hoog, vooral vanwege de behoefte aan meer grond voor bijvoorbeeld mestafzet.
- Goed uitgeruste bedrijven met kwalitatief goede opslagfaciliteiten zijn gewild en brengen goede prijzen op.

Verhouding vraag en aanbod ten opzichte van vorig jaar



Prijzen in vergelijking met vorig jaar



Bron: brainbay

Intensieve veehouderij

Aantal respondenten: 17

Verkoopbaarheid: 6,0

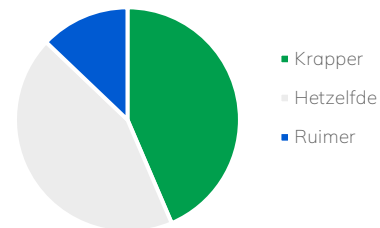
Welke ontwikkelingen en factoren bepalen momenteel de verkoopbaarheid en prijzen?

- Veel bedrijven worden uitgepond en nemen deel aan rood voor rood regelingen.
- Schaarste aan beschikbare bedrijven, met meer boeren die kiezen voor opkoopregelingen zoals LBV+ of VAB-regeling.
- LBV+ regeling kan verstorend werken bij de verkoop van bedrijven, met zorgen over toekomstige financierbaarheid.
- Gebouwen en vergunningen spelen een belangrijke rol bij de aantrekkelijkheid van bedrijven op de markt.
- Vleesvarkensbedrijven blijven goed in de markt liggen, terwijl overheidsoptreden een bodem legt in de markt en concurrentie veroorzaakt voor ondernemers die willen groeien.

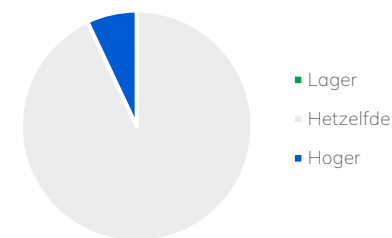
In 2023 hebben de opkoopregelingen voor de intensieve veehouderijen vorm gekregen. Kan je hieronder kort uiteenzetten welke gevolgen dit heeft gehad voor makelaars?

- Deelname aan opkoopregelingen zoals LBV en LBV+ heeft geleid tot verminderd aanbod voor vrije verkoop, met minder betaald werk voor makelaars.
- Makelaars zien hun rol verminderen bij de normale verkoop van agrarische bedrijven, maar er liggen kansen voor betrokkenheid bij rood voor rood of ruimte voor ruimte regelingen.
- Opkoopregelingen hebben ook geleid tot veel vragen van ondernemers over vergoedingen en herbestemmingsmogelijkheden.
- Weinig handel in agrarisch vastgoed, maar veel advies- en taxatiewerk vanwege gebrek aan aanbod.

Verhouding vraag en aanbod ten opzichte van vorig jaar



Prijzen in vergelijking met vorig jaar



Bron: brainbay

Glastuinbouwbedrijven

Aantal respondenten: 8

Verkoopbaarheid: 7,5

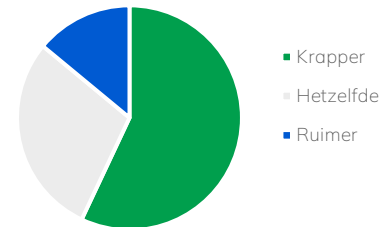
Welke ontwikkelingen en factoren bepalen momenteel de verkoopbaarheid en prijzen?

- Sterke vraag naar courant vastgoed vanwege goede rendementen in de afgelopen jaren. Belangrijke punten zijn hierbij: schaalgrootte, ligging met goede energie technische voorzieningen voor verduurzaming en huisvesting van medewerkers.
- Toenemende interesse in duurzame warmte/energie, vooral relevant voor glastuinbouwbedrijven met uitbreidingsmogelijkheden en mogelijkheid tot teruglevering van elektra via WKK

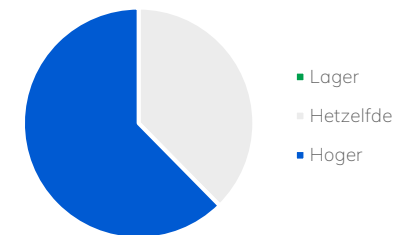
Hoe beïnvloedt de gas- en elektriciteitsprijs de verkoopbaarheid van glastuinbouwbedrijven?

- Er zijn goede rendementen behaald door het verkopen en later terugkopen van energieposities, maar bedrijven zonder duurzame energievoorzieningen zijn bij solitaire ligging moeilijker verhandelbaar.
- Ondanks recente daling van energieprijzen hebben ondernemers al flink geïnvesteerd in verduurzaming en energiebesparende installaties, vanwege hoge energiekosten.
- Bedrijven met langlopende energiecontracten zijn beter verkoopbaar.
- Glastuinders kijken kritisch naar energiehuishouding en locaties, met een voorkeur voor energieclusters en collectieve duurzame energieprojecten voor toekomstige kostenbesparing.

Verhouding vraag en aanbod ten opzichte van vorig jaar



Prijzen in vergelijking met vorig jaar



Bron: brainbay

Tuinbouwbedrijven

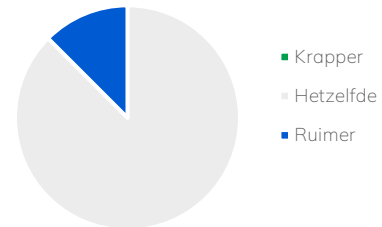
Aantal respondenten: 8

Verkoopbaarheid: 7,3

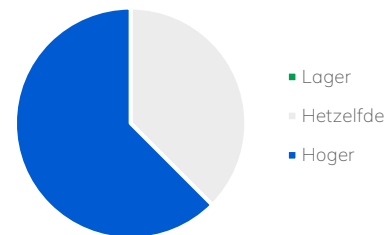
Welke ontwikkelingen en factoren bepalen momenteel de verkoopbaarheid en prijzen?

- Courante bedrijfsgebouwen blijven in trek ondanks hoge bouwkosten.
- Grond blijft een cruciale factor, met een sterke vraag die de prijzen opdrijft.
- De bouwkosten zijn gestegen, waardoor indirect de waarde van bestaand vastgoed is gestegen.
- Beperkte beschikbaarheid van personeel remt groei in de sector.

Verhouding vraag en aanbod ten opzichte van vorig jaar



Prijzen in vergelijking met vorig jaar



Bron: brainbay

Agrarische grond

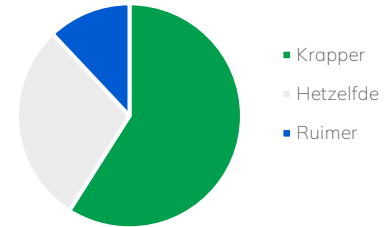
Aantal respondenten: 39

Verkoopbaarheid: 8,8

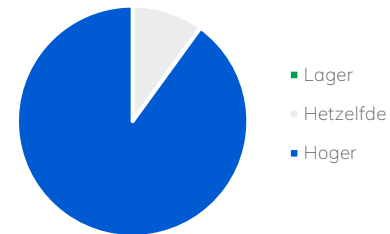
Welke ontwikkelingen en factoren bepalen momenteel de verkoopbaarheid en prijzen?

- Hoge gronddruk en stijgende prijzen door afschaffing van derogatie, toegenomen vraag vanuit diverse sectoren en beperkt aanbod van courante percelen.
- Vraag naar grond komt vanuit onder andere van beleggers, overheid (infrastructuur, woningbouw), omwonende en boeren die willen uitbreiden.
- Onderscheid tussen kwalitatief goede en minder goede percelen is niet altijd direct te maken, maar de vraag blijft hoog vanuit diverse hoeken ondanks strikter overheidsbeleid en strenger financieringsbeleid bij banken.

Verhouding vraag en aanbod ten opzichte van vorig jaar



Prijzen in vergelijking met vorig jaar



Bron: brainbay

Paardenhouderijen en maneges

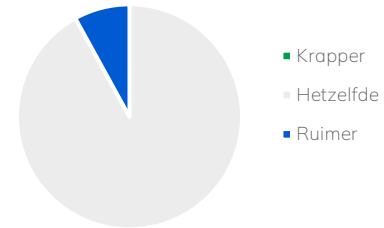
Aantal respondenten: 14

Verkoopbaarheid: 6,1

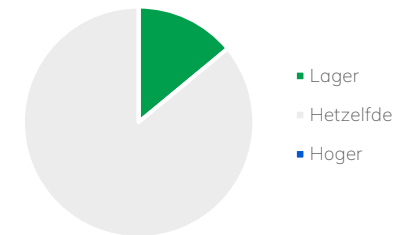
Belangrijkste ontwikkelingen die verkoopbaarheid en prijzen bepalen

- Financiering is cruciaal maar verloopt vaak moeizaam. Banken vragen om vergunningen, maar die zijn lang niet altijd op orde. Daarnaast heeft een paardenbedrijf weinig verdere exploitatiemogelijkheden.
- Paardenhouderijen, met of zonder rijhal, zijn over het algemeen redelijk courant.
- Hoge personeelskosten spelen maneges parten.

Verhouding vraag en aanbod ten opzichte van vorig jaar



Prijzen in vergelijking met vorig jaar



Bron: brainbay

Landelijke woningen

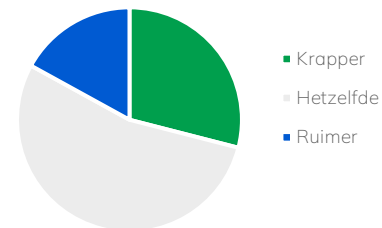
Aantal respondenten: 35

Verkoopbaarheid: 7,9

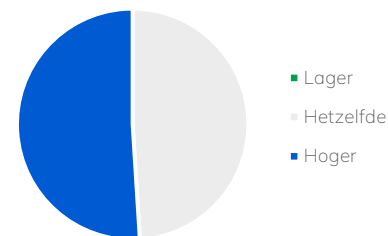
Welke ontwikkelingen en factoren bepalen momenteel de verkoopbaarheid en prijzen?

- Het beperkte aanbod van landelijke woningen leidt tot een krappe markt, wat de prijzen opdrijft en de verkoopbaarheid vergroot.
- De locatie blijft cruciaal, vooral de woningen nabij stedelijke voorzieningen liggen goed in de markt.
- Factoren zoals financieringsmogelijkheden, rente, energie-efficiëntie en onderhoudstoestand beïnvloeden ook de vraag en prijsvorming.
- Vergrijzing, stoppende agrariërs en migratie van eigenaren naar stedelijke gebieden beïnvloeden het aanbod en daarmee de prijzen van landelijke woningen.
- Een trend van mensen die op zoek zijn naar meer rust en ruimte, evenals een blijvende vraag naar landelijk gelegen woningen, dragen bij aan de verkoopbaarheid en prijzen.

Verhouding vraag en aanbod ten opzichte van vorig jaar



Prijzen in vergelijking met vorig jaar



Bron: brainbay

NVM in coproductie
met brainbay

(030) 608 51 85
info@nvm.nl

