

1. Hvem er du?

Er du (angiv evt. flere svar)?:

- ☐ Ejendomsrådgiver
- ☐ Skatteekspert
- ☐ Selskabsekspert
- ☐ Virksomhedsrådgiver
- ☐ Medlem af Udviklingsgruppe, Skat
- ☐ Medlem af Udviklingsgruppe, Virksomhedsledelse
- ☐ Medlem af "det finansielle netværk" (L&F)
- ☐ Andet _____

2. Gruppen af potentielle sælgere**2.1 Frie handler**

Hvad er typisk sælgers baggrund for ønsket om et ejerskifte? (angiv gerne flere svar)

Efter din vurdering et væsentligt motiv i X % af tilfældene

	Mindre end 10	10-35	35-65	65-90	Større end 90	Ved ikke
Sælger er i økonomiske vanskeligheder (f.eks. tvangssalg)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Sælger har helbredsproblemer	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Sælger ønsker pension (aldersbetinget handel)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Sælger er utilfreds med økonomisk afkast	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Sælger er et dødsbo	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Andet	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Hvis andet, hvad? / Uddybende kommentarer:

9FAF-JZGE-4VNP

Vi har på VFL en drøftelse af, i hvilket omfang landbrugsvirksomheder sælges som en "virksomhed" eller som salg af en række aktiver, med "ejendommen" som det væsentligste aktiv. Med virksomhed forstås, at der er noget, som gør driften unik

(f.eks. en gårdbutik, et avlscenter eller en større bedrift med tilknyttede nøglemedarbejdere), og som tilfører driften en særlig værdi. Du bedes besvare spørgsmålene ud fra dine erfaringer med handler af hele ejendomme, dvs. uden at medtage handler hvor ejendom splittes op og/eller hvor tilknyttede aktiver sælges for sig.

Efter din vurdering et væsentligt motiv i X % af tilfældene

	Mindre end 10	10- 35	35- 65	65- 90	Større end 90	Ved ikke
Andele af handler hvor det unikke ved landbrugsvirksomheden bruges som salgsargument	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tilfælde hvor der er opmærksomhed på den merværdi der er knyttet til virksomheden	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Andele af handler hvor det er ren salg af ejendom og tilknyttede aktiver	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Hvad tror du, årsagen er hertil?

9FAF-JZGE-4VNP

Hvordan tror du, det ser ud om 10 år?

Efter din vurdering en væsentlig effekt i X % af tilfældene om 10 år

	Mindre end 10	10- 35	35- 65	65- 90	Større end 90	Ved ikke
Andele af handler hvor det unikke ved landbrugsvirksomheden bruges som salgsargument	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tilfælde hvor der er opmærksomhed på den merværdi der er knyttet til virksomheden	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Andele af handler hvor det er ren salg af ejendom og tilknyttede aktiver	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Hvad tror du, årsagen er hertil?

Hvad tror du, der er afgørende for sondringen af, **om** og **hvornår** der tænkes i af en række aktiver?

9FAF-JZGE-4VNP

2.2 Familieoverdragelser

Statistikken viser, at omfanget af familieoverdragelser er mere end halveret i forbindelse med finanskrisen og de faldende jordpriser, men hvad er årsagen hertil?

Efter din vurdering en væsentlig effekt i X % af tilfældene

	Mindre end 10	10-35	35-65	65-90	Større end 90	Ved ikke
Køber kan ikke finansiere familieoverdragelsen	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Sælger har ikke længere midler til at give store gaver	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Man er i et faldende marked og afventer en familieoverdragelse til et gunstigt tidspunkt forud for en forventet stigning i ejendomsvurderingen	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Den yngre generation ønsker ikke at købe (påtage sig den økonomiske risiko)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Den yngre generation ønsker ikke at være landmand/bo på landet	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Andet?	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Hvis andet, hvad? / Uddybende kommentarer:

9FAF-JZGE-4VNP

Op til de store stigninger i de offentlige ejendomsvurderinger i 2007 og 2009 var der en meget høj omsætning af landbrugsjord ved familieoverdragelser, typisk fra forældre til børn. Der har formentligt ikke i alle tilfælde været en intention om at drive landbruget for den yngre generation, men hvor ofte var dette ikke tilfældet?

Efter din vurdering i X % af tilfældene

	☐ Mindre end 10
	☐ 10-35
	☐ 35-65
	☐ 65-90
	☐ Større end 90
	☐ Ved ikke
Køber havde ikke en umiddelbar intention om at stå for driften af landbruget?	

9FAF-JZGE-4VNP

2.3 Elementer forud ejerskifteprocessen

Ved de følgende spørgsmål skal der tages udgangspunkt i sælgere, der har et frivilligt ønske om salg (dvs. ikke tvangssalg o.l.). I disse tilfælde er der flere elementer, som kan blokere for et ejerskifte. Hvilke barrierer mener du, der er de typiske?

Efter din vurdering et væsentligt element i X % af tilfældene

	Mindre end 10	10-35	35-65	65-90	Større end 90	Ved ikke
Sælgers prisforventninger er ikke realistiske	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Manglende salgsmodning/klargøring til salg	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Manglende kendskab til forskellige muligheder indenfor ejerskifte	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Det er svært at finde en køber	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Det er svært for køber at få finansiering	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Manglende planlægning af ejerskifte	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Manglende afklaring af evt. virksomheds økonomiske værdi	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ejerformer understøtter ikke et ejerskifte	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Andet	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Hvis andet, hvad?

Uddybende kommentarer:

9FAF-JZGE-4VNP

Efter din vurdering i X % af tilfældene

Hvor stor en del af de potentielle sælgere vurderer du kunne være interesseret i at bortforpagte som alternativ til et salg?

- ☐ Mindre end 10
- ☐ 10-35
- ☐ 35-65
- ☐ 65-90
- ☐ Større end 90

☐ Ved ikke

Efter din vurdering i X % af tilfældene

Hvor ofte har sælger forud for ejerskiftet en konkret plan for ejerskifte?

- ☐ Mindre end 10
☐ 10-35
☐ 35-65
☐ 65-90
☐ Større end 90
☐ Ved ikke

I de tilfælde, hvor sælger har en konkret plan for et senere ejerskifte; hvor lang tid forud for ejerskiftet er rådgivningen/planlægningen af ejerskiftet da gået i gang. Du bedes venligst selv fordele procentsatserne, så summen udgør 100 %.

Mindre end ½ år

½ -1 år

1-3 år

3-5 år

Mere end 5 år

9FAF-JZGE-4VNP

Hvor lang tid vurderer du, at en optimal ejerskifteproces typisk vil tage at gennemføre – fra overvejelse til planlægning og gennemførelse? Du bedes venligst selv fordele procentsatserne, så summen udgør 100 %.

Mindre end ½ år

½ -1 år

1-3 år

3-5 år

Mere end 5 år

Uddybende kommentarer hertil:

9FAF-JZGE-4VNP

Landmænds ejerskifte indenfor de næste 5 år i procent (sæt kryds)

Hvor stor en andel af landmænd tror du, der står overfor et ejerskifte indenfor de næste 5 år?

☐ Mindre end 10

☐ 10-35

☐ 35-65

☐ 65-90

☐ Større end 90

☐ Ved ikke

Landbrugsjord ejerskifte indenfor de næste 5 år i procent (sæt kryds)

Hvor stor en andel af den danske landbrugsjord tror du, der skal omsættes indenfor de næste 5 år?

☐ Mindre end 10

☐ 10-35

☐ 35-65

☐ 65-90

☐ Større end 90

☐ Ved ikke

9FAF-JZGE-4VNP

Har du indenfor det seneste år aktivt anbefalet kunder at planlægge et fremtidigt ejerskifte?

- ☐ Ja, men processen er ikke gået i gang
- ☐ Ja, processen er i gang
- ☐ Nej

Hvis du har svaret nej til ovenstående, hvad er da årsagen hertil?

Hvor mange ejerskifteprocesser har du pt. i gang? Sæt venligst ét kryds

- ☐ Ingen
- ☐ 1-5
- ☐ 5-10
- ☐ 10-25
- ☐ Flere end 25

Nævn venligst eksempler på typiske ejerskiftesituationer, som du har gang i:

9FAF-JZGE-4VNP

3. Gruppen af potentielle købere

Efter din vurdering i X % af tilfældene

Hvor ofte er køber en etableret landmand fra lokalområdet?

Mindre end 10	10-35	35-65	65-90	Større end 90	Ved ikke
☐	☐	☐	☐	☐	☐

Hvor ofte er køber nært beslægtet med, f.eks. barn af, en etableret landmand fra lokalområdet

Mindre end 10	10-35	35-65	65-90	Større end 90	Ved ikke
☐	☐	☐	☐	☐	☐

Hvis andre typiske købere, oplys da venligst hvilke:

Efter din vurdering i X % af tilfældene

Hvor stor en del af de potentielle købere vurderer du kunne være mere interesseret i at forpagte af sælger?

Mindre end 10	10-35	35-65	65-90	Større end 90	Ved ikke
☐	☐	☐	☐	☐	☐

Hvor stor en del af de potentielle købere vurderer du vil være interesseret i en løsningsmodel i stil med den model, som AP-pension tilbyder?

Mindre end 10	10-35	35-65	65-90	Større end 90	Ved ikke
☐	☐	☐	☐	☐	☐

Uddybende kommentarer hertil?

9FAF-JZGE-4VNP

Efter din vurdering i X % af tilfældene

Hvor ofte er køber interesseret i "virksomheden"

☐	Mindre end 10
☐	10-35
☐	35-65
☐	65-90
☐	Større end 90
☐	Ved ikke

Efter din vurdering i X % af tilfældene

- ☐ Mindre end 10
☐ 10-35
☐ 35-65
☐ 65-90
☐ Større end 90
☐ Ved ikke

Hvor ofte er køber (blot) interesseret i "aktiverne"

Hvorledes er fordelingen mellem køb i personligt regi og køb i selskabsregi. Du bedes venligst selv fordele procentsatserne, så summen udgør 100 %.

Personligt regi _____
 Selskabets regi _____

4. Finansiering

Efter din vurdering i X % af tilfældene

- ☐ Mindre end 10
☐ 10-35
☐ 35-65
☐ 65-90
☐ Større end 90
☐ Ved ikke

Hvor ofte har en nyetableret køber startkapital med fra familien?

9FAF-JZGE-4VNP

I hvor høj grad oplever du, at sælgerfinansiering er **nødvendig for at gennemføre** et ejerskifte

Efter din vurdering i X % af tilfældene

	Mindre end 10	10-35	35-65	65-90	Større end 90	Ved ikke
I frie handler	☐	☐	☐	☐	☐	☐
I familieoverdragelser	☐	☐	☐	☐	☐	☐

I hvor høj grad oplever du, at sælger er **indstillet på at medfinansiere** et ejerskifte

Efter din vurdering i X % af tilfældene

	Mindre end 10	10-35	35-65	65-90	Større end 90	Ved ikke
I frie handler	☐	☐	☐	☐	☐	☐
I familieoverdragelser	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Hvor mange handler af ejendomme over 30 ha indgår der sælgerpantebreve som en del af finansieringen?

Efter din vurdering i X % af tilfældene

	Mindre end 5	5-10	10-20	20-50	Større end 50	Ved ikke
I frie handler	☐	☐	☐	☐	☐	☐
I familieoverdragelser	☐	☐	☐	☐	☐	☐

I de tilfælde, hvor der indgår et sælgerpantebrev i finansieringen; hvor stor en procentdel af købesummen udgør sælgerpantebreve da i gennemsnit ved handler af ejendomme over 30 ha?

Efter din vurdering i X % af tilfældene

	Mindre end 5	5-10	10-20	20-50	Større end 50	Ved ikke
I frie handler	☐	☐	☐	☐	☐	☐
I familieoverdragelser	☐	☐	☐	☐	☐	☐

9FAF-JZGE-4VNP

5. Manglende gennemførelse af ejerskifter

Selvom køber og sælger har fundet hinanden og sat gang i en ejerskifteproces, kan der fortsat være langt til mål.

Efter din vurdering i X % af tilfældene

	Mindre end 5	5-10	10-20	20-50	Større end 50	Ved ikke
I hvor høj grad oplever du, at ejerskifter er blevet stoppet/forhindret under processen	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Hvad er årsagen til, at ejerskifteprocessen blev stoppet/forhindret (angiv gerne flere svar)

Efter din vurdering i X % af tilfældene

	Mindre end 5	5-10	10-20	20-50	Større end 50	Ved ikke
Manglende køberfinansiering (f.eks. manglende tilsagn fra bank, realkredit mv.)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Uenighed om pris	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Køber fortrød	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Sælger fortrød	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Manglende salgsmodning/klargøring til salg	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Manglende sælgerfinansiering (f.eks. løbende ydelse, sælgerpantebreve mv.)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Andet	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Hvis andet, hvad? / Uddybende kommentarer?

9FAF-JZGE-4VNP

6. Next step

Hvilke medier tror du, der kan bidrage til den bedste mulige rådgivning og kommunikation af viden omkring ejerskifter? (angiv gerne flere svar)

- ☐ Artikler på Landbrugsinfo
- ☐ Artikler i landbrugsmedier
- ☐ Magasiner (i stil med "For fuld ud fra krisen"-magasinet)
- ☐ E-papers
- ☐ Works-shops
- ☐ Teamdage
- ☐ App
- ☐ Rådgivningsværktøj, f.eks. i form af et spil e.l.
- ☐ Andet _____

Uddybende kommentarer:

9FAF-JZGE-4VNP

Der overvejes pt., om der skal oprettes en fokusgruppe indenfor projektet. Hvis du ønsker at deltage i en sådan gruppe, skriv da venligst dine kontaktoplysninger nedenfor.

Navn:

Email:

Tak for dine svar.

Du kan udskrive dine besvarelser ved at klikke her.



Den typiske baggrund for ønsket om ejerskifte er at sælger ønsker pension eller er i økonomiske vanskeligheder

Når sælgeren har et frivilligt ønske om salg, er det typisk følgende elementer, som kan blokere for et ejerskifte:

- Det er svært for køber at få finansiering
- Sælgers prisforventning er ikke realistisk
- Det er svært at finde en køber
- Manglende planlægning

Surveyen viser endvidere at der godt kunne være interesse for at bortforpagte som alternativ til salg.

Omfanget af familieoverdragelser er mere end halveret i forbindelse med finanskrisen og de faldende jordpriser. Dette vurderes at være begrundet i

- Køber kan ikke finansiere familieoverdragelsen
- Den yngre generation vil ikke påtage sig den økonomiske risiko der er ved at købe

Endvidere ses det, at der er mange, som forud for ejerskiftet ikke har en konkret plan for ejerskiftet.

Mange af ejerskiftesituationerne er generationsskifte mellem familiemedlemmer/nær medarbejder.

Man oplever en stor interesse i at forpagte af sælger (dog er man endnu ikke tilstrækkeligt oplyst om mulighederne?), hvorimod det vurderes, at det er færre, der er interesseret i den løsningsmodel AP-pension tilbydes.

Ved salg af landbrugsbedrifter er der primært tale om salg af fast ejendom og ikke virksomheden idet sælger ofte er en vigtig del af virksomheden særkende. I sjældne tilfælde er der tale om, at en landbrugsbedrift kan oppebære en pris, der er højere end de enkelte aktivers markedsværdi til sammen, dette gælder f.eks. ved større bedrifter hvor nøglemedarbejdere "følger med i handlen" eller i tilfælde hvor der er en særlig beliggenhed der f.eks. kan udnyttes til en gårdbutik e.l.

I langt de fleste handler er der tale om en jordværdi og en værdi af boligen, idet staldanlæg oftest er nedslidte for de bedrifter der handles i fri handel. Det vurderes at flere landbrugsbedrifter vil blive handlet som "virksomheder" frem for "fast ejendom" i fremtiden, men langt de fleste handler vil være med "fast ejendom" også på lang sigt.