

## Optimer din økonomi ved hjælp af forpagtning

**Forpagtning af jord kan give flere økonomiske fordele for forpagter og bortforpagter end et salg. En sammenligning mellem bortforpagtning af jord og et salg illustrerer denne pointe. Se, hvorfor forpagtning lige nu kan give flere fordele end køb.**

Forpagtning af jord kan give flere økonomiske fordele for forpagter og bortforpagter end et salg. Et simpelt eksempel på bortforpagtning af jord illustrerer, at det er muligt at optimere sin økonomi ved hjælp af forpagtning – for både forpagter og bortforpagter. Fordele og ulemper ved eksemplet diskuteres, ligesom det overvejes, om det simple eksempel kan overføres på andre forpagtningsformer. Endelig diskuteres muligheden for en elektronisk markedsportal for forpagtning.

### Hvorfor overveje forpagtning frem for salg/køb?

Uanset om du er en eksisterende landmand, eller om du skal ny-etablere dig, vil forpagtning i nogle tilfælde være et godt alternativ til at skulle købe produktionskapaciteten – hvad enten det er jord eller driftsbygninger. Ældre velkonsoliderede landmænd, der ønsker at pensionere sig, har ofte store finansieringsmæssige fordele i forhold til interesserede købere. Ved at forpagte fremfor at handle, vil det være muligt at udnytte formueforholdene til fordel for begge parter. Især efter finanskrisen vil den ældre generation måske have et større incitament til at forpagte billigt ud, indtil en evt. konjunkturstigning igen gør det aktuelt at sælge til en for dem acceptabel pris.

### Planteavl som eksempel

Det vil derfor være nærliggende at undersøge, om forpagtning kunne være et alternativ til handel med en ejendom. Til formålet benyttes et eksempel først præsenteret af Michael Friis Pedersen (2014) med følgende antagelser og forudsætninger:

<p>Udgangspunktet er en ældre velkonsolideret landmand, der ønsker at gå på pension. Vedkommende ejer en planteavlsejendom på 200 ha. Det er en forudsætning i eksemplet, at ejeren ikke længere har arbejdsevne eller ikke længere ønsker at arbejde i væsentligt omfang. Der er en yngre, dygtig landmand, der ønsker at overtage driften på gården. Den unge landmand har 1.000.000,- i egenkapital.</p> <p>Der er tre muligheder for at overtage driften på gården:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Den ældre landmand kan ansætte den yngre landmand som direktør på gården</li><li>• Den yngre landmand kan forpagte gården af den ældre landmand</li><li>• Den yngre landmand kan købe gården af den ældre landmand</li></ul>	<p>I eksemplet er det forudsat, at den yngre landmand kan opnå et dækningsbidrag, der er 10 % bedre end den ældre landmand, hvis den yngre landmand enten ejer eller forpagter ejendommen. Det bedre DB skal ses som et udtryk for øget motivation, når det er én selv, man arbejder for. Den yngre landmand kan opnå en højere EU-støtte i 5 år, hvis kriterierne herfor er opfyldt.</p> <p>Der er indregnet et arbejdsvederlag på 30.000 kr. for den ældre, hvis man fortsætter driften med en ansat ”direktør”, dette kan ses som et vederlag for at være bestyrelsesformand i egen virksomhed. Ved bortforpagtning og salg er dette vederlag sat til nul, fordi der ikke er samme behov for overvågning. For den yngre landmand er der sat et arbejdsvederlag på 290.000 kr. om året<sup>1</sup>.</p>
--	---

<sup>1</sup> Vederlag er formentlig ikke udtryk for en konkurrencedygtig timeløn. Omvendt er der sikkert motivation for at lægge flere interesselimer i egen virksomhed end i andres. Andre iværksættere regner sandsynligvis ikke

Købsfinansieringen er 100 % variabel og er sammensat af et realkreditlån på 60 % af fast ejendom og inventar og maskiner samt et banklån som restfinansiering udover sælgerpantebrev, leasing og anden gæld.

Kilde: Michael Friis Pedersen, VFL, *Måske er forpagtning af en ejendom et alternativ?*

Ud fra antagelserne og forudsætningerne i boks 1 opstilles en fiktiv resultatopgørelse og balance som vist i tabel 1. Der er opstillet fem beregninger, hvis overordnede præmis er bortforpagtning af en ejendom, som alternativt koster kr. 33 millioner.

Tabel 1:	Økonomi for den ældre generation (sælger?)			Økonomi for den yngre generation (køber?)	
	Forsat drift	Bortforpagtning	Salg	Forpagtning	Overtagelse
Dækningsbidrag	1.720.000	-	-	1.892.000	1.892.000
Løn	-320.000	-	-	-60.000	-60.000
Maskinstation	-160.000	-	-	-160.000	-160.000
Andre kontante kapacitetsomkostninger	-580.000	-120.000	-20.000	-580.000	-580.000
Afskrivninger	-340.000	-25.000	-	-315.000	-340.000
Kapacitetsomkostninger i alt	-1.400.000	-145.000	-20.000	-1.115.000	-1.140.000
Resultat før finansiering	320.000	-145.000	-20.000	777.000	752.000
EU-støtte	400.000	-	-	445.000	445.000
	720.000	-145.000	-20.000	1.222.000	1.197.000
Forpagtningsudgifter / indtægter	-	800.000	-	-800.000	-
Renteindtægter	35.000	87.500	572.500	-	-
Renteudgifter	-161.000	-161.000	-	-62.000	-1.170.000
Resultat efter finansiering	594.000	581.500	552.500	360.000	27.000
Ejers arbejdsvederlag	-30.000	-	-	-290.000	-290.000
Resultat efter aflytning af ejers arbejde	564.000	581.500	552.500	70.000	-263.000
Egenkapitalens forrentning, efter vederlag for ejers arbejde	5,13%	5,29%	5,02%	7,0%	-26,3%
Landbrugsaktiver					
Fast ejendom	30.000.000	30.000.000	-	-	30.000.000
Inventar og maskiner	2.000.000	-	-	2.000.000	2.000.000
Beholdninger	1.000.000	-	-	1.000.000	1.000.000
Andre, ikke landbrugsrelaterede, aktiver	2.000.000	5.000.000	3.000.000	-	-
Pantebrev	-	-	8.000.000	-	-
Aktiver i alt	35.000.000	35.000.000	11.000.000	3.000.000	33.000.000
Realkreditgæld	-12.500.000	-12.500.000	-	-	-19.200.000
Bank	-	-	-	-400.000	-3.200.000
Sælgerpantebrev	-	-	-	-	-8.000.000
Leasing	-	-	-	-1.000.000	-1.000.000
Anden gæld	-500.000	-500.000	-	-600.000	-600.000
Gæld i alt	-13.000.000	-13.000.000	-	-2.000.000	-32.000.000
Hensættelser	-11.000.000	-11.000.000	-	-	-
Egenkapital	11.000.000	11.000.000	11.000.000	1.000.000	1.000.000
Gældsprocent	37,1%	37,1%	0,0%	66,7%	97,0%

Kilde: Michael Friis Pedersen, VFL, *Måske er forpagtning af en ejendom et alternativ?*

Tabellen viser fem scenarier:

- Den ældres økonomi, hvis man ansætter en direktør
- Den ældres økonomi, hvis gården bortforpagtes
- Den ældres økonomi, hvis gården sælges
- Den yngres økonomi, hvis gården forpagtes
- Den yngres økonomi, hvis gården købes

### Hvad viser eksemplet?

med meget større lønninger i starten. Herudover er der sikkert mulighed for at supplere indtjeningen i vinterhalvåret på en planteavlsbedrift som den i eksemplet.

Som tabellen viser, vil såvel bortforpagter som forpagter opnå et bedre resultat efter ejers aflønning. Hvorvidt bortforpagterens merindtjening ved forpagtning frem for fortsat drift eller salg er signifikant større kan diskuteres, men det kan forpagters merindtjening ved forpagtning frem for overtagelse ikke. Forpagter opnår her et resultat, der er kr. 343.000 bedre, med en samlet indtjening på kr. 360.000, og som Michael Friis Pedersen nævner i sin artikel, er det tvivlsomt, om den yngre landmand overhovedet har mulighed for at erhverve sig ejendommen ved køb.

*Selvom resultatet før finansiering er højere for den yngre landmand end den ældre landmand, er resultatet efter finansiering ikke tilfredsstillende i en situation, hvor den yngre landmand køber ejendommen. Med den finansielle gearing, der er nødvendig for købet, er der formentlig ikke nogen finansielle partnere, der vil finansiere handlen. Scenariet for overtagelse er derfor et utopisk eksempel, der tjener et illustrativt formål.*

Forpagtningsituationen vil måske derfor være det eneste reelle alternativ, hvis bedriften skal omsættes for bortforpagter, og der ikke kan findes en velkonsolideret køber. Som eksemplet viser, bibeholder den ældre landmand sin indtjening, mens den yngre landmand har muligheden for at opnå et bedre resultat. På den måde kan han dels konsolidere sig ved opsparing inden for virksomhedsordningen og dels demonstrere sine evner som virksomhedsleder over for bank og realkreditinstitution. Faktorer, der begge kan spille positivt ind i forhold til et fremtidigt køb af ejendommen.

Et væsentligt element i diskussionen af for og imod ved forpagtning eller køb er eventuelle tab eller gevinster på fast ejendom. I nærværende eksempel skal ejendommen stige med omkring 1,5 % om året, før det bedre kan betale sig at købe fremfor at forpagte ejendommen. Det skal på den anden side ses i forhold til den yngre landmands meget store renterisiko ved at eje frem for at leje. I dag vil det nok også høre til de sjældne tilfælde, at køber kan opnå en 100 % variabel finansiering i CIBOR6M, som dette eksempel afspejler. I alt fald vil det være svært at opnå uden krav om afdrag på gælden. Alt andet lige vil det medføre, at køber hurtigt vil kunne imødesee likviditetsproblemer.

Analyserer vi mere på balancen, vil den unge landmand ved at forpagte - frem for at købe ejendommen - kunne holde sin balancesum i virksomheden nede. Således vil gældsprocenten kunne holdes på et acceptabelt niveau, selv med en sparsom startkapital, og herved vil forpagter stå i en stærkere position, hvis der opstår økonomiske eller produktionsmæssige udfordringer på bedriften.

### **Hvad med husdyrproduktion?**

Ovenstående eksempel er vejledende og omfatter kun salg eller bortforpagtning af en planteavlsejendom. Spørgsmålet er nu, om eksemplet også kan anvendes som rettesnor for en bedrift med husdyrproduktion.

#### *Forpagtningskontrakten*

Aftalemæssigt burde der ikke være stor forskel på, om der forefindes husdyrproduktion på ejendommen. Forpagtningskontrakten skal "blot" indeholde lidt flere elementer, hvilket naturligt gør pro-

cessen mere kompliceret. Her skal begge parter være opmærksomme på forudsætningerne og fundamentet for kontrakten. Det tænkes dog ikke at være anderledes, end hvis forpagtningen af jord og staldanlæg sker hos to forskellige bortforpagtere. Hvis forpagtningen kun sker hos én bortforpagter burde det alt andet lige være nemmere at nå en fælles forståelse af, hvor vigtig en god forpagtningskontrakt er. Samtidig bør bortforpagter selvfølgelig være opmærksom på, at han løber risikoen for, om forpagter er i stand til at honorere de aftalte betingelser i kontrakten.

### *Risikoen*

Det leder automatisk over til det næste aspekt i diskussionen omkring risiko. Jo flere elementer, der indgår i produktionen, desto mere kompleks bliver produktionen, og desto større risiko løbes der. Selvom nogle måske vil argumentere for, at landmanden ved at tilføje husdyrproduktion vil få flere indtjeningsmuligheder og endda få større budgetsikkerhed, fordi han selv kan levere en del af sit foderbehov, bliver risikoen alt andet lige større. Derfor er det vigtigt for forpagter at få defineret, hvor stor en produktion, der tillades på den bortforpagtede bedrift, og under hvilke vilkår. Denne faktor vil naturligvis kunne begrænse forpagters økonomiske potentiale på bedriften, men det kan være prisen for at imødekomme bortforpagters risici og muliggøre forpagtning af ejendommen.

### *Økonomien*

Økonomisk set vil der kunne opstilles en tilsvarende resultatopgørelse og balance som i tabel 1. Det tillader omfanget af artiklen desværre ikke. Ifølge en ren teoretisk betragtning vil tilføjelsen af husdyrproduktion dog medføre, at produktionen får et større økonomisk potentiale, men også (jf. sidste afsnit) en større risiko.

## **Konkluderende bemærkninger**

### *Fordele*

Der er åbenlyse fordele ved, at en eksisterende landmand kan forpagte sin bedrift ud til enten en kommende nyetableret eller nuværende landmand. F.eks. skal forpagter ikke rejse tilnærmelsesvist samme kapital som ved en tilsvarende handel. Bortforpagter har måske også en lav gældsprocent, som forpagter kan drage nytte af, fordi bortforpagter kan leje jorden ud til en lavere pris, end forpagter kan selvfinansiere ved køb af jorden. Hvis bedriftens nuværende gældsprocent er lav, og køber skal lægge et stort beløb til finansiering af købet, vil det sandsynligvis heller ikke være nemt for bortforpagter at få en handel igennem. Her vil det måske være svært for sælger at undgå at lade en del af fortjenesten blive i bedriften i form af et sælgerpantebrev, hvilket under de nuværende skatteregler medfører, at sælger får en skattemæssig udfordring.

Hvis bortforpagter beslutter sig for ikke at sælge bedriften, f.eks. fordi markedsprisen ikke er tilfredsstillende, kan bortforpagtning i en årrække være en løsning. En ejer, som gerne vil gå på efterløn, vil i samme situation kunne benytte bortforpagtning som en mulighed for ved hjælp af en uopsigelig forpagtningskontrakt at udskyde et salg i sin efterlønsperiode. Her vil en bortforpagter måske også være villig til at forpagte bedriften ud på fordelagtige vilkår.

### *Ulemper*

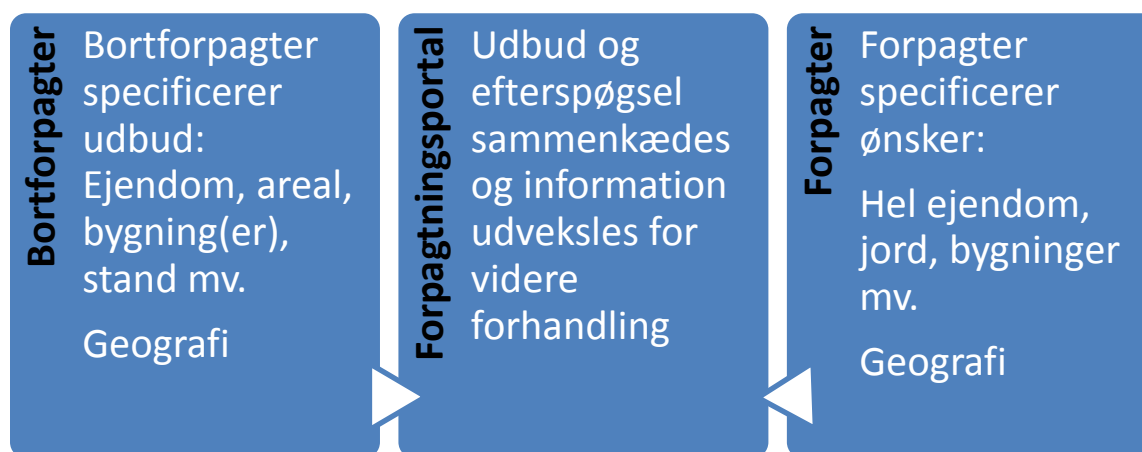
Fordelen ved forpagtningsløsningen kan blive til en ulempe på det tidspunkt, hvor forpagter og bortforpagter ikke vil det samme med bedriften. Hvis forpagter finder det nødvendigt at investere i produktionen og/eller i bedriften for at kunne opretholde en konkurrencedygtig produktion/økonomi, kan der opstå problemer, hvis ikke det er i bortforpagters interesse. I en forpagtningsituation vil

det kunne gavne bortforpagter, hvis der investeres i bedriften for forpagters regning, mens forpagter omvendt vil kunne høste produktionsmæssige frugter af investeringer i bedriften for bortforpagters regning. Hvem skal så stå for finansieringen af investeringen?

Forpagtning kan også blive til en ulempe, hvis forpagter i opstartsåret løber ind i økonomiske vanskeligheder og ikke formår at betale sin forpagtningsafgift. Her kan bortforpagter risikere at miste hele sin egenkapital og stå uden en bedrift. I den situation vil en ejer sandsynligvis stå stærkere end en forpagter, idet der sikkert vil være større forståelse fra den finansielle partners side for at udvide en ejers driftskredit fremfor at sælge.

### Elektronisk markedsportal for forpagtning

Hvis en forpagtningsløsning skal have mulighed for at blive en succes, er det nødvendigt at kunne samle forpagtere og bortforpagtere på en effektiv måde. Til optimering af en forpagtningsløsning kan tænkes flere forskellige løsningsmodeller. I øjeblikket har flere DLBR-virksomheder flere forskellige ad hoc-børser for alt fra forpagtning af jord, leje af stalde til køb og salg af foder og maskiner. Man kunne også forestille sig oprettelse af en fælles elektronisk markedsportal for forpagtning.



### Succes og risikofaktorer/barrierer

Den fælles portalløsning kræver brugere for at blive en succes. Derfor er det også vigtigt, at der skabes kendskab til portalen. Foruden krav til den rette markedsføring skal portalen også være brugervenlig og intuitivt opbygget. Det går ikke, at portalen ikke er overskuelig. Sidst, men ikke mindst, kræves det også, at såvel landmænd, konsulenter som landbrugsskoler tager portalen til sig og ikke opstiller for mange barrierer for at portalen får succes. Det er i alles interesse, at bedrifterne fortsat udvikler sig og ikke nedslides, da det på sigt risikerer at give mindre produktion, mindre udbud af bedrifter for kommende landmænd, mindre behov for elever samt færre rådgivningsopgaver.

Hvis vi ser specifikt på portalforslaget, kræver det, at der er nok potentielle forpagtere, der vil bruge portalen. De skal kunne se idéen med forpagtningstankegangen frem for ejer-tankegangen. I alt fald de første år af deres liv som selvstændig.

Som alle andre markedsportaler kræver løsningen også, at begge parter skal være villige til at benytte sig af portalen, og såvel udbud som efterspørgsel er til stede. Men med den nuværende markedssituation og alderssammensætning blandt de ældre landmænd synes der ikke at være så stor risiko for, at markedsudbuddet for portalen ikke er til stede. Risikoen set herfra er derfor mere om markedsportalløsning bliver markedsført på den korrekte måde.

For at lokke udbydere til, kræves sandsynligvis en anonym tilgang, da bortforpagtere måske ikke er så interesserede i at skilte med, at bedriften kan forpagtes ud. Det kan sagtens løses, og her vil en standardiseret markedsportal måske også åbne op for, at flere bortforpagtere melder sig på banen. Især hvis alternativet er, at de skal give deres interesse for forpagtning til kende i deres nabolag eller til den lokale konsulent eller rådgivningsvirksomhed. En markedsportal vil også kunne nå længere ud og afdække flere interesserede end eksempelvis den lokale rådgivningsvirksomhed, da den lokale konsulent højst sandsynligt ikke kender mulige forpagtere udenfor nærområdet. Her vil rådgivningsvirksomheden også kunne have en interesse i, at portalen formidler en kontakt til deres nuværende kunde, da det alt andet lige giver en god indgangsvinkel til at få en ny kunde.

Alt i alt synes der at være et potentiale for at oprette en elektronisk markedsportal for forpagtning, hvilket er en vigtig brik i puslespillet for at kunne udnytte de økonomiske fordele ved forpagtning.