

## HVAD MED FINANSIERINGEN?

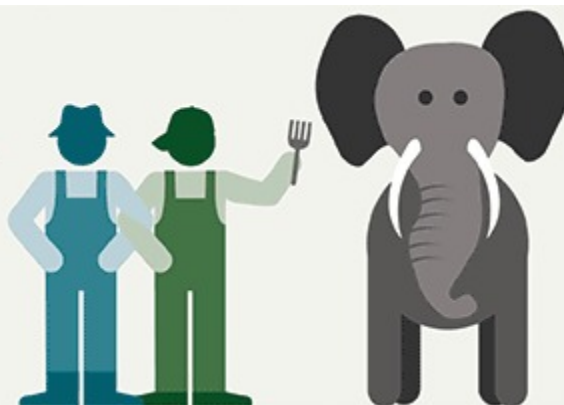
STØTTET AF

# Promilleafgiftsfonden for landbrug

Realkredit- og banklån har hidtil været vejen frem, når der skulle ejerskiftes. Men kravet om egenfinansiering er steget i kølvandet på finans- og landbrugskrisen. Køber og sælger må derfor se sig om efter andre måder at finansiere ejerskiftet på.

### TÆM ELEFANTEN!

Få inspiration til at tage dit ejer- eller generationsskifte én bid ad gangen.



I landbruget har sælger traditionelt ejerskiftet ved at sælge hele bedriften til én køber. Men siden gældskrisen satte ind i 2008, er det gradvist blevet vanskeligere for køber at finde tilstrækkelig finansiering til at overtage hele bedriften på én gang.

Som sælger eller køber kan du dog overveje andre muligheder end det traditionelle ejerskifte, når pensionen nærmer sig, eller drømmeejendommen er fundet. Løsninger som forpagtning, delsalg eller omdannelse til selskab kan bringe dig tættere på en finansiering af ejerskiftet. Men også sælgerpantebreve og crowdfunding kan overvejes.

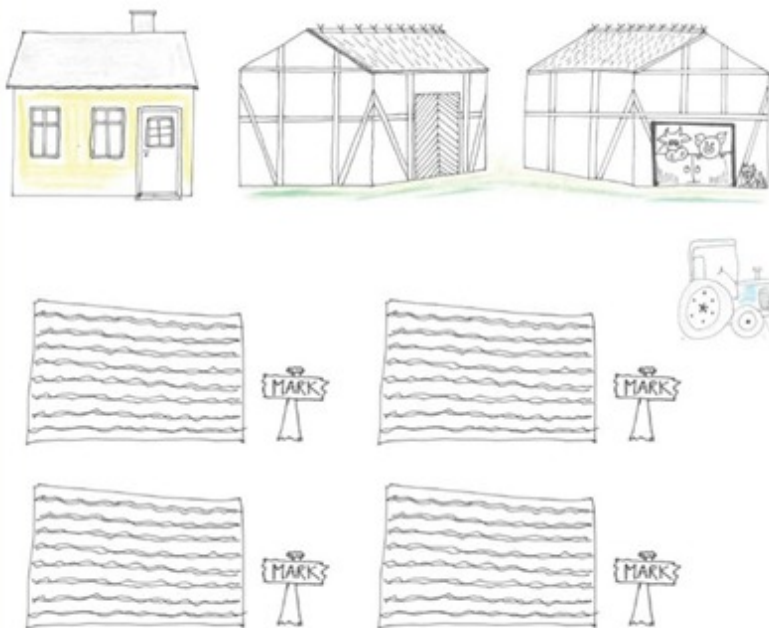
*"Det svære i ejerskifteprocessen er banken og den kontrol, som det kræver at låne i dag ... og det at skulle forsvare sine valg overfor banken. Det er én af de største grunde til ikke at købe gård."*

# FORPAGTNING, DELSALG ELLER SELSKAB

Bliv inspireret til, hvordan forpagtning, delsalg eller omdannelse til selskab kan indgå i finansieringen af ejerskiftet i artiklen "[Der er oplagte alternativer til den traditionelle ejerskiftemodel](#)".

Læs mere om, hvor afgørende afkast og risiko er for et vellykket ejerskifte i artiklen "[Fokus på afkast og risiko er alfa og omega, når ejerskiftet skal finansieres](#)".

Og få tips og gode råd til, hvordan du kommer i gang med finansieringsdelen i forbindelse med dit ejerskifte i folderen "[Sådan gennemfører du dit ejerskifte i landbruget – Tips og gode råd til køber og sælger](#)". Folderen giver dig input til, hvad du skal starte med at overveje, og hvad bankernes krav til køber er. Samtidig får du et overblik over oplagte ejerskiftemodeller for køber og sælger.



## SÆLGERPANTEBREV

Et sælgerpantebrev i en familiehandel kan indgå i sælgers virksomhedsordning, når blot pantebrevet er et erhvervsmæssigt lån. Det vil sige, at sælgerpantebrevet er indgået på markedsvilkår for afdrag og løbetid, at renten svarer til markedsrenten, og at sælgerpantebrevet er kursfastsat.

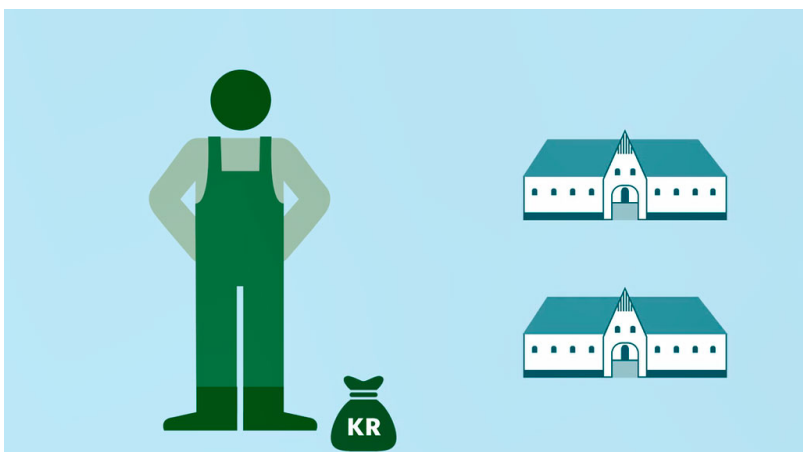
Se videoerne og hør mere om, hvad der karakteriserer et sælgerpantebrev, hvordan sælgerpantebrevet kan indgå i virksomhedsordningen samt fordele og ulemper ved at bruge et sælgerpantebrev:

[Et sælgerpantebrev kan være svaret](#)





Læg dit sælgerpantebrev i virksomhedsordningen



Hør mere om fordele og ulemper ved et sælgerpantebrev



**Et sælgerpantebrev har nogle klare fordele for sønnen Lars.**

1. Finansieringen kommer på plads.
2. Parterne kan frit aftale de vilkår, som passer dem bedst.
3. Et sælgerpantebrev er uopsigeligt.

## CROWDFUNDING

Er det en udfordring at rejse kapital til ejerskiftet (eller en ny forretningsidé) ad de mere traditionelle veje, kan crowdfunding måske være det svar, du er på jagt efter. Især hvis du har specialproduktion.

Læs mere i artiklen "[Har banken lukket kassen i, kan crowdfunding være et godt alternativ](#)".

Du kan også læse mere på [SEGES' side om crowdfunding på LandbrugsInfo](#).

# ANDRE ALTERNATIVER

Eller overvej om selveje med outsourcing, integration eller alternativ finansiering kunne være en idé for dig. Læs mere på siden "[Din alternative vej til at fremskaffe kapital](#)".

## Case: En traditionel familiehandel

Jens Thomsen ønskede at medfinansiere en del af sønnens køb ved at udstede et sælgerpantebrev, men kravet om personlig kaution medførte, at handlen blev sat på standby.

Familien kunne måske have undgået udsættelsen af generationsskiftet ved at inddrage Vækstfonden eller en ekstern investor til at styrke købers egenkapital.

Skal en ekstern investor inddrages, kræver det, at investor tror på køber, og at køber kan arbejde sammen med investor. Køber skal også være villig til at dele provenuet. Alle sammen forhold, som kan vanskeliggøre indskud af ekstern investorkapital.

Vækstfonden kan som finansieringspartner styrke købers ansvarlige kapital med op til 20 pct. af købesummen, under forudsætning af en godkendt kreditvurdering.

Et kapitalindskud fra ekstern investor eller Vækstfonden kan bidrage til helt eller delvist at afskaffe kravet om sælgerkaution, ligesom indskuddet kan være med til at nedsætte eller helt overflødiggøre sælgerpantebrevet.

Kom videre til andre dele af Inspirationssiden ved at klikke på emnerne nedenfor.

