

**Landboudom  
Inspirationsaften generationsskifte  
21. januar 2025**

- **Markedsituation - kort**
- **3 gode råd**
- **Hvad skal man fokusere på ved ejendoms køb**

**Christian Schulin-Zeuthen  
Ejendomsmægler, HD, RT**

**Landbrugsmæglerne, Foerlev Møllevej 3B, 8660 Skanderborg  
Tlf. 4057 5107**



- Gift med Birgitte der er pædagog og har 4 børn
- Indehaver af Landbrugsmæglerne i dag – har været selvstændig siden 1. januar 2022.
- Uddannet landmand, ejendomsmægler, regnskabsteknolog(ABE) og HD1.
- Ansvarlig for landbrugets lederuddannelse på Asmildkloster landbrugsskole, startede AØ op
- Leder af teamet der startede ABM uddannelsen op på Vejlby
- Underviser på Vejlby i etableringsfag, økonomi og ledelse/strategi.
- Stort netværk både i sælger og køber segmentet og har beskæftiget sig med vurdering og salg af landbrug i mere end 15 år.

**Christian Schulin-Zeuthen**  
**Indehaver, Statsaut. Ejendomsmægler**  
**Tlf. 4057 5107**

**Landbrugsmæglerne**  
**Foerlev Møllevej 3B, 8660 Skanderborg**  
**8624 4000**



# Landbrugsmæglerne

- Vi er et team, som har specialiseret sig i handel med landbrugsbedrifter og skov.
- Har eksisteret siden 1970
- Vi er landsdækkende.
- Landbrugsmæglerne er uafhængige af kreditforeninger, forsikringselskaber og banker.
- Vi varetager kun vores kunders interesser.
- Vi er erfaringsramt – på den gode måde 😊. 1992, 2006, når noget ser ud til at være for godt til at være sandt...

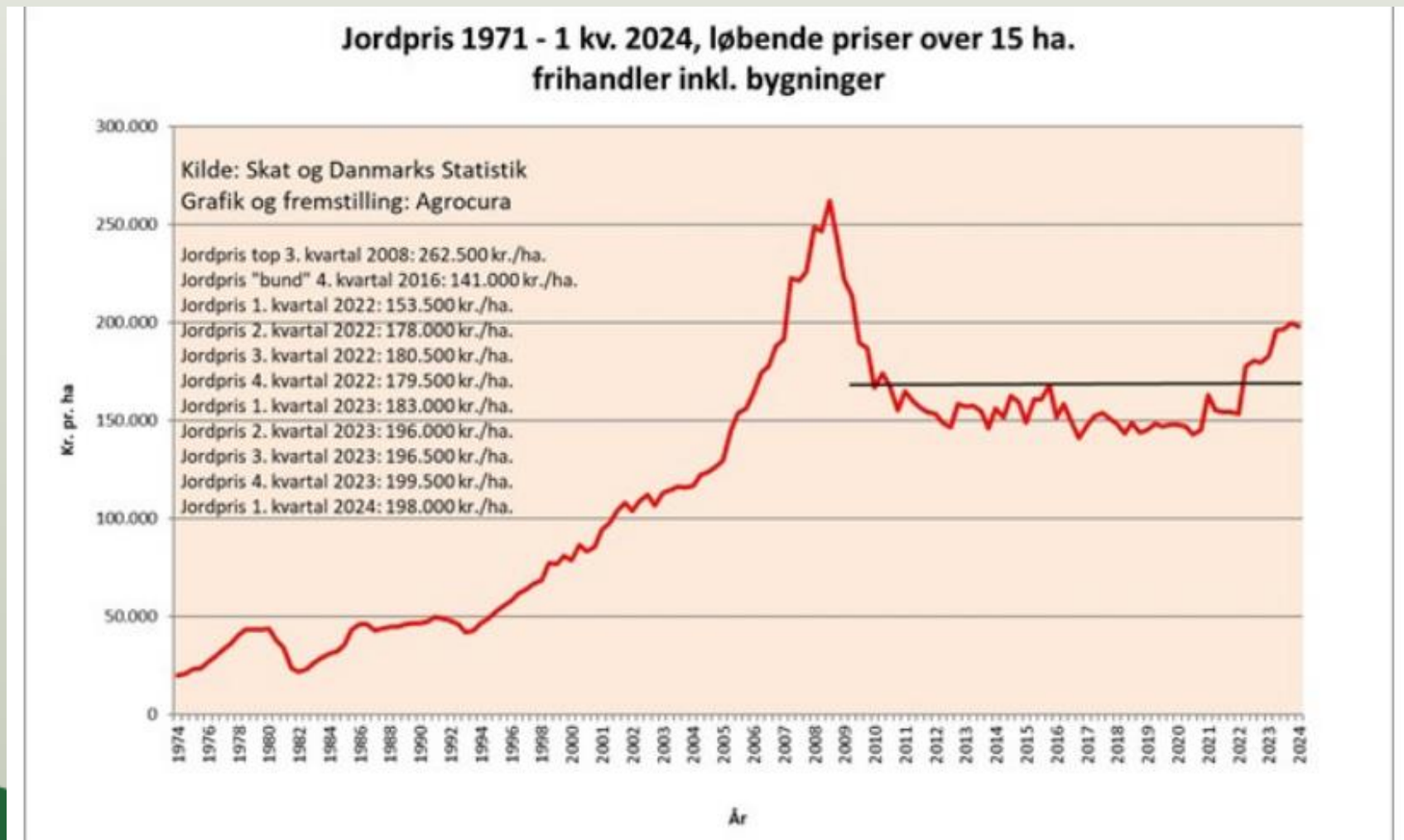


# Status på det nuværende marked

- Aktuelt – unge mennesker på banen pt.
- Efterspørgsel fra investorer
- Finansiering er vanskelig – men ikke umulig!
- Muligheder: samarbejdspartner, investor, sharemilker, medarbejder succession
- Ukendt stort udbud – alder/økonomi
- Jordprisen har været stærkt stigende på det seneste, og fortsat jævnt stigende



# Hvad er prisudviklingen? Prisudvikling på landbrugsjord - værdistigninger i sigte?"



# KOGT NED

## 3 råd



# 1.

- **Forberedelse Forberedelse Forberedelse** - Rettidig omhu - Ejendom til salg til 30 mio kroner - Så er prisen jo sat som den er og forefindes i dag.
- Gennemgå og undersøg ejendommen GRUNDIGT!
- er de støtteberettigede arealer som oplyst, miljøtilladelsen, produktionsomfang, er vedligeholdelsesgrad som beskrevet, servittutter, vejretter, mv.
- Hvis der er mangler så kan man spørge ind til disse ting og få manglen belyst, og benytte det som argumentation for forhandling.
- Vær ordentlig ved forhandling men stå også ved det du ønsker og dig selv så overtagelsesdagen bliver en god dag fordi der har været et måske hårdt men fair forløb hvor man har forhandlet men behandlet hinanden med respekt.



# 2

- Hav styr på finansiering inden – hvis du har forbehold for finansiering i bank, realkredit samt advokat forbehold så er der du mindre attraktiv for en sælger – hav styr på at når du byder så er der styr på finansieringen.
- Hvis diverse kautioner kræves af bank fra forældre, ægtefælle osv. så overvej lige om det er det værd.





# 3.

- Hav styr på familieretten. Hvad sker der hvis den ene dør, den anden dør, den ene bliver invalid osv. hvad sker ved skilsmisse
- Ægtepagt, og testamente der tager stilling til hvad der sker i forskellige situationer.
- Sørg for at have styr på forsikring og pension.



# Køber råd.

- Jeg er sælgers mand!
- I familie handler – få hver jeres rådgiver!
- Kill your darling – er familiebedriften den bedste mulighed? –
- Vær geografisk uafhængig.



# Fokuspunkter

- Der er ofte sket nedslidning i årene op til et salg uanset om det er fri handel...
- eller i forbindelse med salg af nødlidende ejendomme (dog særligt nødlidende)...
- og i familiehandler især ved overtagelse af ejendom 2 eller 3.



# Fokuspunkter

- Bid i spærene ved besigtigelse – det er økonomien de næste 30 år der dannes her! VÆR detalje orienteret!!!
- Man undervurderer nemmest vedligehold og omkostningen ved at få en ejendom i god drift.
- ”Going concern” eller ”going DOWN concern”?
- Likviditet! Indkøring!
- Der skal være plads til evt. investeringer og renoveringer til det der mangler ved købet. Lad jer **ikke** nødvendigvis forblænde af **100 %** finansiering.
- Forvent at der bliver stillet ekstremt høje krav til EK = virkeligheden i DK!
- Ekstern kapital en løsning? – måske...
- Rådgivning og konsulentbistand tager de flestes opsparing.
- En for høj pris for ejendommen vil forfølge jer – (afdrag)



# Fokuspunkter

- Se muligheder først!
- Ejendommen er sjældent perfekt.
- Del jeres kriterier op i krav og ønsker
- Hvad er krav – ”need to have”.
- Hvad er ønsker – ”nice to have”.



# Fokuspunkter

- Hvad er udfordringerne på ejendommen, rammer eller tilladelse – flaskehalse - konstater det konkret! - lovgivning, målebånd.
- Produktionsapparat/jorden danner grundlag for HELE indtjeningen.
- Er der grundlag her for at føre min vision ud i livet her de næste 30 år?



# Fokuspunkter

- Produktionsteknisk gennemgang.
- Besætningsgennemgang
  - normalhandelsværdi, dagsværdi, slagteværdi.
- Kurante dyr / ukurante dyr
- Beholdninger – opmåling – indhold
- Servitutter, markvanding, miljøgodk, leasingkontrakterne, vejadgange,



# Fokuspunkter

- Professionel kommunikation til dine interessenter.
- Materialet til banken skal være professionelt og i orden. Følsomhed, nulpunkt, cv, strategi
- Vær topforberedt og dermed topprofessionel når du taler med en samspilspartner.
- Relationer styrker kommunikation.
- Netværk giver muligheder.





# Tjekliste køber

- Hold 1: Huskeliste vedr. staldanlæg, bygninger, inventar, fodringsanlæg med siloer
- Hold 2: huskeliste vedr. besætning, sundhed, fremtoning, indeks, sygdom, miljøgodk.
- Hold 3: Huskeliste vedr. maskiner og markbrug
- Hold 4: Huskeliste vedr. Logistik i anlægget, arrondering, flaskehalse i produktionen, medarbejdere, professionel kommunikation i forbindelse med købsprocessen, interessenter.



# Afkastmetoden – for den nyetablerede

- Udfordringer i afkastmetoden
- Ved forhandlinger - argumenter sagligt for **din** prissætning.
- Udfordring på gennemsnitsrente –
- Du er nødt til at være dygtig i den primære produktion
- Dokumenteret dygtighed!



# Tak for Jeres opmærksomhed!

**Christian Schulin-Zeuthen**  
**Statsaut. Ejendomsmægler**  
**Tlf. 4057 5107**

**Landbrugsmæglerne**  
**Foerlev Møllevej 3B, 8660 Skanderborg**  
**8624 4000**



**Landbrugsmæglerne**