

Ny generation på gården **- en liten handbok om generationsväxling**

sid 2-3:

Att överlåta en gård utanför familjen är svårt. Att överlåta den inom familjen är kanske ännu svårare. Fast av andra orsaker.

Generationsväxling medför risk för missräkning, avundsjuka, intriger, osämja, ja t o m livslång fiendskap.

Så då är det väl lika bra att låta bli?

Tyvärr går det inte att låta bli. Förr eller senare måste gården överlåtas, med eller utan din medverkan. Och väntar du tills du är hinsides, blir risken för problem ännu större.

Men det finns en ljus sida av saken.

Genom att planera växlingen kan du undvika problemen. Det kan t o m öppna möjligheter som varken du eller dina anhöriga har tänkt på. Och det finns en plan för hur du går tillväga.

Den ska vi försöka beskriva i den här boken.

Sid 4-5

Undvik problem – öppna möjligheter

Generationsväxlingar kompliceras ofta av att man väntar för länge. Förhållanden och beteenden börjar sätta sig, vanor och bruk tas för givet, förväntningar och förhoppningar byggs upp – och kommer på skam. Växlingen blir smärtsam, åtminstone för någon av parterna. Kanske för alla.

T ex:

Ett av barnen bor kvar på gården och tycker sig ha större rätt. Han har ju lagt ner massor av olönat arbete i företaget. Medan syskonen ser det som att han har bott gratis och ätit mammas köttbullar i tio år. Eller – pappa har bestämt att ett av barnen ska ta över, fast han eller hon inte vill. Eller – barnen har använt gården som sommarställe i alla år, när föräldrarna till slut bestämmer sig för att sälja.

Genom att planera växlingen i tid, kan sådana här konfliktsituationer förutses och undvikas. Dessutom öppnar det möjligheter för ekonomiskt fördelaktiga lösningar. Investeringar kan göras i rätt tid och skatteeffekter kan planas ut.

Vem ansvarar?

Det är många intressen och många intressenter som ska tillgodoses vid en växling. Utöver överlåtare, övertagare och syskon kan även gårdens anställda, kommunen, banken, leverantörer och grannar komma att beröras. Men det är bara en som kan se till att den kommer igång. Och det är du, d v s ägaren. Om du inte vill, blir det ingen växling. Om du inte planerar kan ingen annan göra det

heller. Och omvänt – om du planerar och initierar växlingen, vet alla inblandade vad man har att förhålla sig till.

sid 6:

Planen

En generationsväxling kan delas upp i 10 steg. Och stegen bör tas i den ordning du ser här intill. Många tror att det är den andra halvan av planen som är svårast men så är sällan fallet. Det som tar tid och som innebär svåra ställningstaganden är de första stegen. De förberedande analyserna och besluten i familjerådet. Resten är tekniska frågor och beräkningar som faktiskt till största delen kan lämnas över till experter.*

Här ska vi därför fokusera på de första stegen. Det som brukar kallas ”de mjuka frågorna”.

Sid 7:

- 1: Föräldrarnas önskescenario
- 2: Förberedande rådgivning med föräldrarna
- 3: Familjeråd
- 4: Analys av nuläget
- 5: Planer för företaget
- 6: Tidsplan
- 7: Värdering och andra beräkningar
- 8: Sammanfattat förslag skickas till alla inblandade
- 9: Familjeråd 2
- 10: Teknisk lösning

** Experter på generationsväxling finns bl a hos LRF Konsult*

Sid 8-9:

(i faktaruta eller liknande:)

Fördelar med att planera i tid:

- + Minskar risken för framtida bråk
- + Möjliggör planering av barnens utbildning
- + Möjliggör förberedelser av framtida boende
- + Ökar möjligheterna till skatteplanering
- + Avverkning av ev skog kan anpassas till växlingen
- + Bokförda värden kan anpassas till verkliga värden
- + Växlingen kan genomföras i flera steg (vilket ofta är fördelaktigt)
- + Pensionsskyddet kan förberedas
- + Företagets framtida inriktning kan genomföras smidigare

Nackdelar med att planera i tid:

- Du måste ta stora beslut nu (i stället för i morgon)

sid 10-11:

Börja när du är på topp

Bästa tiden att börja planera ett skifte är i regel när du är runt 60 år. När de flesta maskiner och inventarier är betalda. När lånen är amorterade. När du börjar kunna unna dig semesterresor och annat som sätter guldkant. Kort sagt, när livet som bonde äntligen börjar bli rätt behagligt.

Då ska du börja tänka på att lämna över.

Det kan kännas jobbigt men det är en del av poängen. Det är nu du har den känslomässigt bästa förmågan att värdera vad du lämnar över. Hur mycket det är värt att något av barnen tar över. Hur mycket det är värt att få en större summa pengar. Hur mycket det är värt att kunna behålla jakträtt, del av skogen, en avstyckad tomt, o s v.

Hur mycket det är värt, för dig.

För den här, inledande delen av planeringen handlar först och främst om dig. Du och din maka/make – era behov och önskemål.

sid 12-13:

Vad vill du med gården?

Innan någon annan kan göra några anspråk eller komma med önskemål, behöver du göra klart vad du vill med gården. Är det din avsikt att sälja på marknaden, blir konsekvenserna helt annorlunda än om du vill att något av barnen tar över. Och i dina funderingar bör du även ta med vad du vill göra efter växlingen. Hur du ska bo, hur mycket du behöver ha att leva på, o s v.

Förutsättningarna är individuella och några generella rekommendationer går inte att ge. Använd frågeställningarna nedan som hjälp för dina tankar och beslut. Och kom ihåg att på det här stadiet behöver du inte fundera så mycket på konsekvenserna. Det kommer senare i processen och till det finns det proffs att anlita.

sid 14-15:

Hur ser din vision ut för gården?

Om du får önska fritt – hur skulle du vilja att gården såg ut om 20 – 30 år? Är det ett expanderat, vitalt lantbruksföretag du ser framför dig eller ett nedskalat fritidsjordbruk? Är det en utveckling du vill vara med och genomdriva eller kan du tänka dig att stå helt vid sidan av?

Sälja på marknaden eller till barnen?

Den kanske mest avgörande frågan. Säljer du till utomstående blir överlåtelsen en mera rationell affär än om något av barnen ska ta över. Den stora,

känslomässigt laddade frågan ligger då i dina händer – kan du tänka dig att gården går ur släktens ägo? Avgörande för det ena eller andra alternativet är förstås om något av barnen kan och vill ta över.

Bo kvar eller flytta?

Planering och beslut kring boendet tar ofta lång tid och är en viktig anledning till att starta processen i god tid. Vill du bo kvar på någon del av gården, blir köpeskillingen lägre men å andra sidan slipper du del av eller hela kostnaden för nytt boende.

Vad ska du göra efter överlåtelsen?

Efter överlåtelsen kommer du att få mycket ledig tid. Det kan låta som ett lyxproblem för den som slitit ett helt liv men innebär ofta en stor omställning. Försök att känna efter hur det kommer att bli, vad du ska fylla tiden med och hur du behöver planera för det. Vill du trappa ned successivt eller sluta tvärt? Vill du ha fortsatt inblick i verksamheten? Vill du ha kvar jakträtt eller annan nyttjanderätt, o s v.

Hur mycket pengar behöver du efter överlåtelsen?

Behovet av framtida pengar underskattas ofta av överlåtaren, kanske av omtanke om barnens plånböcker. Det är dock ett onödigt hänsynstagande eftersom de pengar du inte använder, så småningom kommer barnen tillgodo ändå. Ta därför hellre i för mycket än för lite när det gäller ditt behov av framtida pengar.

Tänkarna kring de här frågorna tar du med dig till nästa steg i processen; när du och din maka/make träffar en rådgivare för ett första förberedande möte.

sid 16-17:

Vad är det du överlåter?

En av de viktigaste frågorna vid en gårdsöverlåtelse är att fastställa ett pris. Hur mycket ska övertagaren betala och på vilka villkor ska det ske? Som grund för detta finns både känslomässiga och reella värden.

De känslomässiga värdena bestäms helt och hållet av din subjektiva uppfattning. Alla minnen som är förknippade med gården, all svett och möda som är nedlagd under åren, alla drömmar och planer som spunnits. Bara du vet det egentliga värdet av detta och hur tungt det väger om gården ska överlåtas inom eller utanför familjen.

Andra värden går att bestämma på mera objektiv grund men kräver vissa underlag för att fastställas. Innan det förberedande mötet med rådgivaren är det därför bra om du tar fram så mycket värdegrundande fakta som möjligt om din fastighet. Text senaste deklARATIONEN, kartor och ritningar, skogsbruksplan,

skördestatistik, ev arrendeavtal, m m. Det gör att du kan få en grov indikation på gårdens värde och förenklar den fortsatta processen.

sid 18 – 19

Familjerådet

Innan familjerådet bör du och din maka/make ha ett förberedande möte med en extern rådgivare. Det ger er möjlighet att gå igenom era önskemål och planer, diskutera konsekvenser och förbereda rådgivaren på förväntade reaktioner i familjerådet.

Vid familjerådet medverkar föräldrar och arvingar. Inga makar till arvingar eller andra utomstående (förutom rådgivaren) bör vara med eftersom det komplicerar förutsättningarna i onödan.

Familjerådet hålls lämpligen hemma på gården under informella former. Rådgivaren fungerar som ordförande och inleder med att redogöra för överlåtarens idé om hur överlåtelsen ska gå till. Därefter får varje intressent komma till tals, inte minst viktigt är det förstås att den som är tänkt att överta gården får framföra sina villkor.

Öppenheten och att alla får tala om vad man tycker i detta tidiga skede kan förebygga många uppslitande arvstvister längre fram. Erfarenheten visar också att syskon till övertagaren oftast har mycket rimliga krav, bara de får vara med från början.

Familjerådet är sällan beslutsfattande utan resultatet brukar bli att rådgivaren återkommer med en pm med några alternativa förslag till lösning.

sid 20-21

Nulägesanalys och framtidsplan

I rådgivarens pm bör såväl nuläge som framtidsplaner beskrivas. Det kräver givetvis en del samtal och överväganden tillsammans med överlåtaren och övertagaren.

Hur ser den nuvarande driften ut? Hur ser lönsamheten ut? Finns det några akuta renoveringsbehov? Vilka tillgångar finns? Vilka lån och andra fasta kostnader ska beaktas? O s v.

Och vilka idéer och behov finns för framtiden? Ska driften ställas om på något sätt? Vilka investeringar och andra kostnader medför det? Ska det göras tillköp eller avstyckningar? O s v.

Gårdens förutsättningar och den nye ägarens planer är viktiga faktorer när man ska bestämma till vilket pris överlåtelsen ska ske. Med en ordentlig genomlysning ökar möjligheten att skapa rättvisa mellan syskonen och olika parter intressen kan oftast lösas till allas belåtenhet.

sid 22-23

Tidsplan

Många delar behöver tid för att planeras och verkställas när en gård byter ägare. Generationsväxlingen underlättas därför om det finns en genomtänkt tidsplan.

En optimal tidsrymd från planeringsstart till genomförd växling är c a 5 år. Då hinner man

- lösa bostadsfrågan för föräldrarna
- anpassa föräldrarnas ofta dåliga pensionsskydd
- genomgå ev. utbildning (för övartagaren)
- dela upp överföringar av kapital (och därmed mildra skatteeffekter)
- anpassa bokförda värden till verkliga värden
- anpassa skogsavverkning till växlingen
- genomföra långsiktiga investeringar innan växlingen

O S V.

sid 24-25

Värdering

Rådgivarens förslag till lösning bör också innehålla en aktuell värdering genomförd av professionell värderingsman (t ex från Landshypotek).

Värderingen baseras på alla faktorer som påverkar priset. Man bedömer kvaliteten på byggnader, skog, åkrar och beten; skogens virkesfördelning och åkermarkens brukningsförhållanden; arrendeavtal, möjligheter till jakt och fiske och mycket annat.

Resultatet blir en neutral bedömning som kan ligga till grund för det värdebegrepp man bestämmer sig för att använda. För fastigheter finns det några olika begrepp att känna till:

- Marknadsvärde
- Nettovärde efter skatt
- Taxeringsvärde
- Avkastningsvärde

Med *marknadsvärde* menas det pris som man sannolikt skulle få vid en försäljning på öppna marknaden, till ett fritt antal konkurrerande köpare.

Problemet är att marknadsvärdet inte kan fastställas innan köpet är avtalat. Ett sätt att få grepp om marknadsvärdet kan vara att göra jämförelser med liknande fastigheter som sålts i närheten, den s k ortprismetoden. De senaste årens snabba värdestegring gör dock detta till en trubbig metod som kräver lång erfarenhet och god lokal marknadskänedom av bedömaren.

Taxeringsvärdet ger viss vägledning om marknadsvärdet men tar väldigt lite hänsyn till vad fastigheten kan ge i avkastning, vilket vid en generationsväxling kan vara av stort intresse.

Vid en generationsväxling är emellertid marknadsvärdet inte särskilt tillämpligt eftersom man har bestämt sig för en släktöverlåtelse och därmed begränsat antalet köpare kraftigt. *Avkastningsvärdet* kan då vara en lämpligare grund för prissättning. Det är en bedömning av hur stor köpeskillning en köpare skulle klara av att förränta och amortera, mot bakgrund av företagets förutsättningar. Avkastningsvärdet avser summan av kommande intäkter minus kostnader, diskonterat till försäljningsdagen med hjälp av en kalkylränta.

Ta hänsyn även till skulder

En vanligt förekommande värderingsgrund vid generationsväxling är *Nettovärde efter skatt*. Det är ett värde som tar hänsyn till gårdens latent skatteskuld, d v s den skuld som kommer fram först om gården säljs på öppna marknaden. Om exempelvis en fastighet med lån på 4 miljoner, värderas till 10 miljoner och säljs för detta belopp, ska först skatten dras från summan, d v s minus c a 2 miljoner. Därifrån ska sedan lånen reduceras (- 4 miljoner). Återstår alltså 4 miljoner vilket kan jämföras med marknadsvärdet som är 10 miljoner. Det är den här skillnaden som kan väcka en del diskussion om ett syskon ska ta över gården och lösa ut övriga. Syskonen kan ju tycka att övertagaren får stå för skatten den dag han/hon säljer, eftersom värdestegringen sannolikt kommer att vara betydande. Övertagaren, å sin sida, kan tycka att marknadsvärdet inte är relevant, eftersom gården inte säljs på öppna marknaden.

Här kommer rådgivarens erfarenhet att spela stor roll. Genom att peka på hur man löst liknande fall, skapas oftast förståelse och acceptans för en ersättningsnivå som gör att övertagaren kan driva företaget vidare. Kanske kan syskonen kompenseras med jakträtt, avstyckad fritidstomt eller annat som inte påverkar övertagarens likvida ställning.

sid 26-27

Teknisk lösning

När rådgivaren tagit in allas önskemål och definierat nuläge m m, skickas ett sammanfattat förslag – ibland flera förslag – till lösning till alla intressenter. Där redogörs för hur och när växlingen bör genomföras och vilka ungefärliga ersättningsnivåer som ska utgå till föräldrar och syskon.

När alla tagit del av sammanfattningen hålls ett andra familjeråd. Denna gång med beslutande uppgift. Antingen godtages rådgivarens förslag eller så skickas det tillbaka med anvisningar och förslag till ändringar.

När förslaget är godkänt återstår bara själva den tekniska lösningen, d v s ekonomiska beräkningar och juridiska avtal. Detta är en nog så viktig och komplicerad del av växlingen men den kräver väldigt lite engagemang av dig och dina anhöriga. Den tekniska lösningen kan med varm hand lämnas till experter.

sid 28-29

Vilken nytta kan du ha av Landshypotek?

Först och främst får du en bankkontakt som vet vad du pratar om. De flesta av oss som arbetar på Landshypotek har egen erfarenhet av lantbruksverksamhet. Dessutom är vi landets enda låneinstitut som enbart vänder sig till jord- och skogsägare. Det gör att vi snabbt kan förstå dina behov och förutsättningar, oavsett om du ska lämna över eller överta en gård.

Vederhäftig värdering

En av de viktigaste uppgifterna vid generationsväxling är att fastställa ett värde på fastigheten. Till det behöver du en neutral värderingsman med kunskap om den lokala marknaden. Landshypotek har ca hundra av landets bästa och mest erfarna värderingsmän till ditt förfogande vid generationsväxling och alla andra former av överlåtelser. Personer med både ekonomi- och agronomiutbildning och som dessutom oftast själva är lantbrukare. De kan hjälpa dig med en värdering som tar hänsyn både till känslomässiga och reella värden.

Jordnära finansieringar

En generationsväxling innebär att pengar ska frigöras och överföras. Övertagaren ska lösa ut överlåtaren och ev. syskon. Ofta är det också lämpligt att göra större investeringar i anslutning till växlingen. Här kan Landshypotek vara till hjälp på många olika sätt.

Bottenlån med återbäring (alt. *Flexibelt bottenlån med återbäring*) är ett praktiskt och ekonomiskt fördelaktigt sätt att frigöra kapital. 80% av fastighetens värde kan belånas och med Flexibelt bottenlån kan pengarna disponeras valfritt, på samma sätt som en checkkredit fast till lägre ränta.

Skogskonto för hantering av intäkter från avverkning i samband med växlingen. Skogen ger ju goda möjligheter att frigöra kapital och med Landshypoteks skogskonto kan skatteeffekterna minskas och fördelas över längre tid.

Vanliga *banktjänster* som checkkredit, rörelsekonto, likviditetskonto, lönekonto m m. Fördelen med att utnyttja dessa tjänster via Landshypotek är att du får en kontakt för alla dina bankärenden. En kontakt som kan se helheten och alla konsekvenser av generationsväxlingen.

Säker och trygg *kapitalplacering* medan du funderar över hur du ska disponera pengarna du får vid överlåtelser. Landshypoteks privatobligationer ger dig god och – framför allt – säker avkastning.

sid 30-31

Kapital, kunnande och kontakter

Landshypotek är ett låntagarägt finansieringsinstitut. Den som är kund här blir samtidigt medlem i Landshypotek ekonomisk förening och får dela på verksamhetens överskott. Affärsidén är att erbjuda marknadens mest förmånliga finansieringsvillkor. Med våra gårdar och skogar som säkerhet kan vi låna upp kapital till goda villkor. Detta kapital används sedan för utlåning till oss själva, till så låg ränta som möjligt. En enkel och sund affärsidé som burit sedan 1836.

Då, precis som nu, inleddes en ny era i det svenska lantbruket. Mekaniseringen började och det behövdes kapital för att driva utvecklingen framåt. De vanliga bankerna stod oförstående till detta så bönderna fick ta saken i egna händer. Man bildade Landshypotek.

Idag behövs kapital till utveckling, av helt andra storlekar och till helt nya områden. Landshypotek går i täten för att stötta denna utveckling med kapital, kunnande och kontakter. (Det är bl a därför vi gör den här boken.)

Kontakt

Vill du veta mer om vad vi kan göra, gå in på www.landshypotek.se eller ring 0771 – 44 00 20, så får du en personlig kontakt.