

# Maatilan myyminen vapailta markkinoilla



Satu ja Erkki Tanskanen, Valtimo  
kokemusasiantuntijat  
Asiakaslähtöinen omistajanvaihdos -hanke

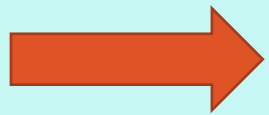
# Koskenkorvan tila:

- lypsykarjatila, n. 30 lehmää + nuori karja
- peltoa n. 70 ha + metsät
- rakennukset: päärakennus, vanha päärakennus, parsinavetta, konehalli, katetut laakasiilot, autotalli/varasto, saunatupa, savusauna ja leikkimökki
- tilan tarpeisiin hyvä konekanta
- perhe: isäntä ja emäntä + kaksi aikuista lasta puolisoineen

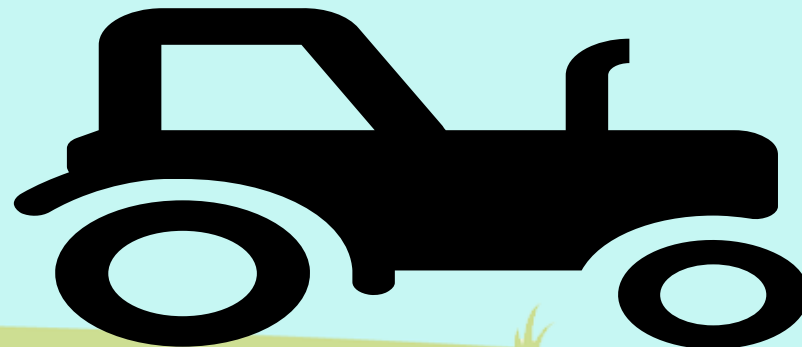


# Tilanpidon punaisena lankana:

- oman viljelijäuran jälkeen: spv omille lapsille tai myynti ulkopuolisille
- tilanpidosta luovutaan ajoissa mielenkiinto, jaksaminen ja terveys etusijalla
- tilakokonaisuus pidetään hyvässä kunnossa: hyvä jatkaa ja helpompi myydä



Tavoitteena vaihtaa tilinumero ja työrukkaset!



# Tilakauppoihin valmistautuminen

- lapsille realistinen kuva maatalousyrittäjän ammatista
- perheen yhteisiä keskusteluja/tunnusteluja
- jokainen vaihtoehto huomioidaan/punnitaan

## Jatkajasta ei vielä tietoa, mutta...

- tila-arvion laatiminen (realistiset arviot tilan eri osista) **ARVIOIJAN OSAAMINEN!**
- millaisena kokonaisuutena tila myydään?
- myyjien elämä tilakaupan jälkeen?
- jos tilakauppa ei toteudukaan? Millaisella aikajanelalla jatketaan/lopetetaan?



# Jos spv perheessä ei toteudu, miten yritän myydä maatilaaani?



# Koskenkorvalle ostajat?

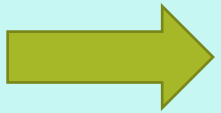
- Millainen myyntipuhe, jotta ostajat vakuuttuvat asiasta?
- MT:ssä ostoilmoitus: ”Ostetaan toimiva lypsykarjatila”
  - sähköpostilla napakka ja totuudenmukainen tilakuvaus
  - muutamia kuvia
  - rohkea lopetus myyntipuheeseen:

”tilamme ei ole mikään rytökasa! Tavoitteena on oikeasti ja aidosti vaihtaa tilinumero ja työrukkaset”



# Miten myyntiprosessi eteni?

- koko tilan myynti/osittainen myynti?
- tunnustelu, tutustuminen
- ostajien ja myyjien toiveet
- hinnasta päättäminen
- aktiivinen yhteydenpito ostajiin



SOPIVA TILA, TEHDÄÄNKÖ KAUPAT?

- asioiden nopea eteneminen, kun valmistelu tehty huolellisesti
- osaavien asiantuntijoiden käyttäminen
- asioiden tarkka selvittely – liian pientä kysymystä ei ole!
- esikauppakirja
- mahdollinen verottajan ennakkopäätös

# Kauppahinnan muodostuminen

- lähtökohtana tila-arvion osa-alueet
- verotustiedot
- alueen keskimääräiset pelto- ja metsähehtaarihinnat
- metsätaloussuunnitelma + puuston arvo
- liikevaihto (elinkelpoisuus)



Kun tila myydään kokonaisuutena, ajattele myös hinta kokonaisuutena!





# Mistä rahoitus?

- ostajien asia, mutta kuuluu myös myyjille
- tilan elinkelpoisuuden toteen näyttäminen
- ongelmana maatilayritysten alhaiset vakuusarvot
- rahoittajan asiantuntemus
- vaihtoehtojen etsintä rahoitukseen



Tilakauppa viedään maaliin tavalla tai toisella!



# Avaimia onnistuneen tilakaupan tekemiseen

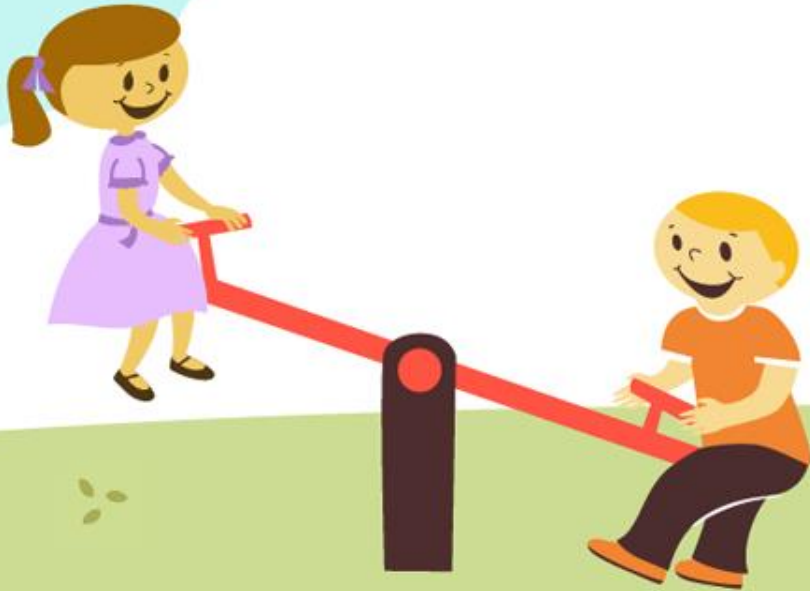
- Mitä haluan, että maatilalleni tapahtuu oman työurani jälkeen? (tilan elämänkaariajattelu)
- Raadanko hautaan saakka vai olisiko elämässä muutakin?

1. Pidä yrityksesi myyntikuntoisena, huolehdi myös itsestäsi
2. Päätä asioista hyvissä ajoin: ajattele järjellä, älä anna tunteiden viedä liikaa
3. Keskustele perheen jäsenten kanssa
4. Elämä tilakaupan jälkeen?
5. Käytä asiantuntijoita apuna
6. Luja tahtotila tilakaupan tekemiseen (sekä myyjillä että ostajilla)
7. Valmistaudu henkisesti: prosessi saattaa kestää ja tulee ns. iholle
8. Ole ylpeä yrityksestäsi, vähättely pois.
9. Tue uusia yrittäjiä (erityisesti toiselta paikkakunnalta tulevia)
10. Huomioi naapurit, kyläyhteisö



# Kun tilakauppa on tehty

- huokaise rauhassa
- nauti onnistumisesta, omasta työurasta
- kateellisia saattaa olla – älä välitä! Tiedät itse, mitä teet!
- rohkeasti eteenpäin uutta kohti
- pidä yhteyttä ostajiin, entisiin naapureihin



MAATILASI JA SINÄ ANSAITSETTE HYVÄN  
TULEVAISUUDEN!



Koskenkorvan tila  
on nyt  
Mäntysaaren tila