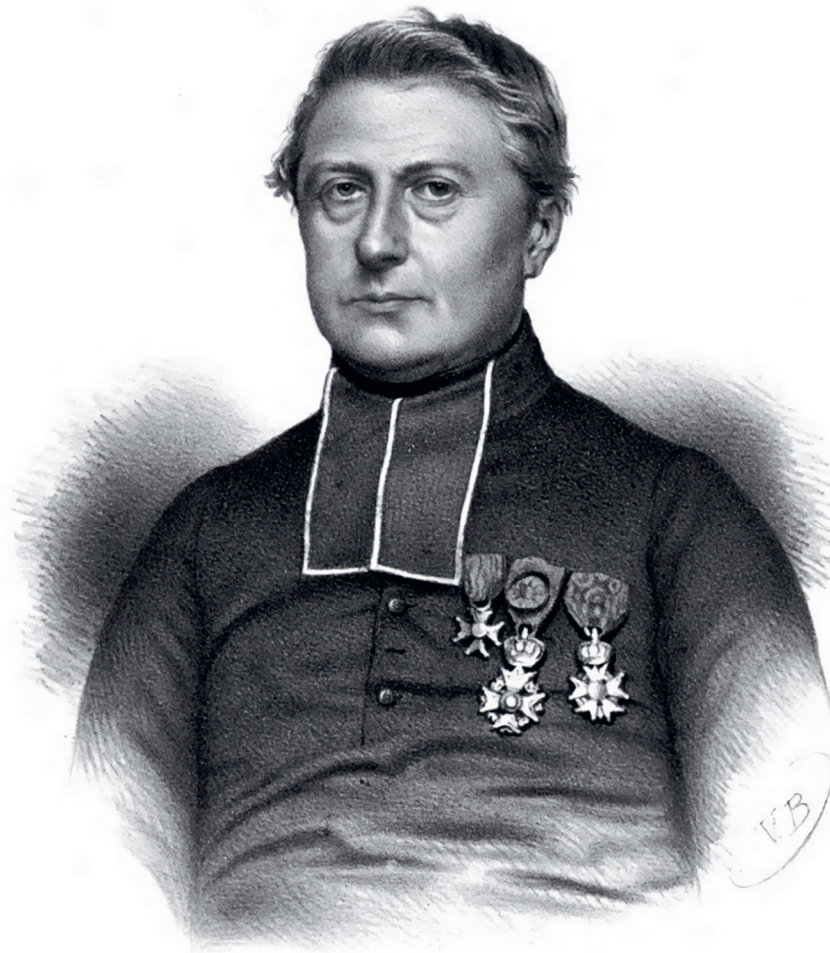




Jean-Joseph Delanghe, *Portret van Willem I Koning der Nederlanden* (1828), Collectie Yper Museum, inv. SM 002154.

Dit indrukwekkend statieportret (243 x 164 cm) van koning Willem I uit 1828, vervaardigd in opdracht van het leperse stadsbestuur, getuigt van zijn waardering voor de vorst. De regering investeerde opnieuw in leper als garnizoenstad, waardoor de koning er op veel sympathie kon rekenen.



V.B., Portret van Désiré De Haerne (1858), lithografie naar een foto van Brandt en Detrez.

Toen de regering in oktober 1829 een staatsschool wilde oprichten in Moorslede, kwam er een grote petitieactie op gang onder leiding van onderpastoor Désiré De Haerne. Er werden 360.000 handtekeningen verzameld, waaronder 100.000 in West-Vlaanderen. De Haerne bleef later politiek actief en was bijna vijftig jaar lid van de Kamer van Volksvertegenwoordigers.



Foto: Anton Hardy. In: Vic Goedseels & Luc Vanhaute (1978), *Hoeven op land gebouwd: een verhaal van boerderijen, landschappen en mensen*, Tielt/Leuven, p. 123.

Paardenstal in een grote boerderij. De boerenpaarden waren van groot belang. Ze waren niet alleen de pronkstukken, maar vooral de spil én de kostwinning van het bedrijf. Doordat ze zo belangrijk waren voor het economisch welzijn van de boerderij werden ze heel goed verzorgd.



Vlaswieden in Vlaanderen van Emile Claus (129 x 198 cm) illustreert de schoonheid van het plattelandsleven. Het benadrukt de agrarische cultuur van Vlaanderen en de belangrijke rol van vlas in de lokale economie.



Emile Claus, *Vlaanderen in Vlaanderen* (1887). Collectie KMSKA, inv.nr. 1011,
foto: Hugo Maertens.

Het laat een terugkeer naar tradities zien in een herstelperiode na de industrialisatie, een tegenbeweging tegen de snelle urbanisering van de samenleving en de vreemding van het platteland.

HOOFDSTUK II

Vergelijking evolutie verkoop- prijzen met andere economische indicatoren

Hoewel het boek opgesplitst is in twee honderdjarige periodes, namelijk van 1820 tot 1920 en van 1920 tot 2020, start de periode waarin ik de evolutie van de prijzen van landbouwgronden vergelijk met deze van andere activa pas in 1930. Dat heeft zo zijn redenen.

Pas in de tweede helft van de woelige jaren 20 was de Belgische frank in rustig vaarwater beland en gestabiliseerd. Dat de daaropvolgende periode van negentig jaar precies drie generaties eigenaars telt, komt de vergelijkingen die ik wil maken goed uit. Ondanks de wisselvalligheden van het leven lijkt het mij realistisch om ervan uit te gaan dat elke dertig jaar een nieuwe generatie aantreedt.

1930-2020: negentig jaar, drie generaties

Eigendomsoverdracht van generatie op generatie

Nemen we de eigendom van landbouwgrond als voorbeeld van eigendoms-overdracht van generatie tot generatie. Uiteraard kan elke eigenaar zijn grond op ieder ogenblik verkopen, en hoeft niemand deze dertig jaar te houden of hem door te geven aan de volgende generatie. Toch blijft landbouwgrond, in tegenstelling tot veel ander vastgoed, soms generaties lang in dezelfde familie.

Van generatie tot generatie, om de dertig jaar, gaat de grond over bij erfenis, of soms, als gevolg van een uitgekiende successieplanning, door schenking.

Ik verduidelijk dit met een hypothetisch voorbeeld. Josephus is landbouwer. In 1900, hij is dan 40 jaar oud, koopt hij een perceel landbouwgrond. In 1930 laat hij zijn hoeve over aan zijn zoon Joseph en tezelfdertijd schenkt hij hem in het kader van een familiale regeling eveneens de blote eigendom van dit perceel, waarvan hij zich het vruchtgebruik voorbehoudt. In 1945 sterft Josephus, en door zijn overlijden eindigt zijn vruchtgebruik en wordt zoon Joseph volle eigenaar. In 1960 schenkt Joseph, dan 70 jaar oud, dit perceel grond in blote eigendom aan zijn zoon Jozef, die 40 jaar oud is. Bij het overlijden van Joseph in 1975 bekommt Jozef de volle eigendom. In 1990 schenkt Jozef, dan 70 jaar oud, op zijn beurt de blote eigendom van dit perceel aan zijn zoon Joost, die bij het overlijden van Jozef in 2005 volle eigenaar wordt. In 2020 zal de intussen 70-jarige Joost de blote eigendom schenken aan zijn zoon Jef, in de hoop dat hij nog veel jaren zal kunnen genieten van zijn vruchtgebruik.

In veel gevallen is een schenking ‘met warme hand’, minstens voor een deel van het patrimonium, zowel om familiale als om fiscale redenen, te verkiezen boven een overgang bij erfenis (ook wel schenking ‘met koude hand’ genoemd).

Schenking met voorbehoud van vruchtgebruik

Dit is een techniek met een lange geschiedenis, waarbij de schenker zich enerzijds levenslang het gebruiksrecht van het goed of de opbrengsten ervan (bijvoorbeeld de jaarlijkse pacht prijs) voorbehoudt, en die anderzijds vaak fiscaal voordelig is, doordat op het geschonken onroerend goed bij het overlijden van de schenker – tenminste wanneer dat minstens drie jaar na de schenking

Henri Lafaut overleed in 2003, zijn echtgenote Marcella Hoflack in 2004. Zoals bij veel gepensioneerde boeren hing ook bij hen in de woonkamer een schilderij van de hofstede, gelegen tussen het gehucht Broodseinde en de dorpskom van Passendale, die zij bij hun huwelijk in 1948 hadden aangekocht. Vandaag, driekwart eeuw later, is niet alleen de omgeving waar de hofstede ooit stond helemaal opgeslorpt door de indrukwekkende bedrijfsgebouwen van Pasfrost, maar zijn al hun kinderen en kleinkinderen in heel de regio belangrijke spelers geworden in de sector van de diepvriesgroenten.

Dankzij de interne dynamiek van de sector bouwden de West-Vlamingen een sterk competitief voordeel op. De West-Vlaamse diepvriesbedrijven werden groot omdat ze kozen voor goedkope massaproductie. De onderlinge concurrentie zwoepte hen op, waardoor ze extreem goedkoop produceerden, wat de buitenlandse concurrentie verzwakte. Dit resulteerde in scherp geprijsde diepvriesproducten. De nabijheid van landbouwbedrijven resulteerde in lage transporttijden en -kosten. De aanwezigheid van de nodige knowhow, zowel bij de boeren als bij de ondernemers, versterkte de concentratie. Elk jaar worden nog vele miljoenen geïnvesteerd in opslagcapaciteit, verwerkingslijnen en milieuvriendelijke machines.¹⁷⁴

De Roeselaarse veiling en de diepvriesgroentesector spelen volgens het Centrum voor Agrarische Geschiedenis een complementaire rol. Niet alleen op het vlak van afzet (vers versus diepvries), maar ook voor de landbouwers. Deze zien de aanwezigheid van beide kanalen als een vorm van risicospreiding. De diepvriessector verzekert immers graag haar aanvoer door middel van contractteelt, en biedt boeren gegarandeerde prijzen nog voor het gewas gezaaid is. Zo is ook de boer verzekerd van een inkomen.

In 2005 verwerkten de diepvriesondernemingen groenten afkomstig van meer dan 50.000 hectaren tuinbouwgrond. Hiervan was meer dan 35.000 hectaren afkomstig uit België, waarvan de helft uit West-Vlaanderen.¹⁷⁵

In 2020 bedroeg het globale Vlaamse areaal diepvriesgroenten 33.800 hectaren, waarvan ruim de helft in West-Vlaanderen gelegen. In datzelfde jaar

bedroeg de totale omzet van voormelde diepvriesondernemingen in West-Vlaanderen bij benadering 1.350.000.000 euro (zonder de buitenlandse vestigingen) en stelden ze, gerekend in voltijdse eenheden, samen ongeveer 2.300 mensen tewerk.¹⁷⁶

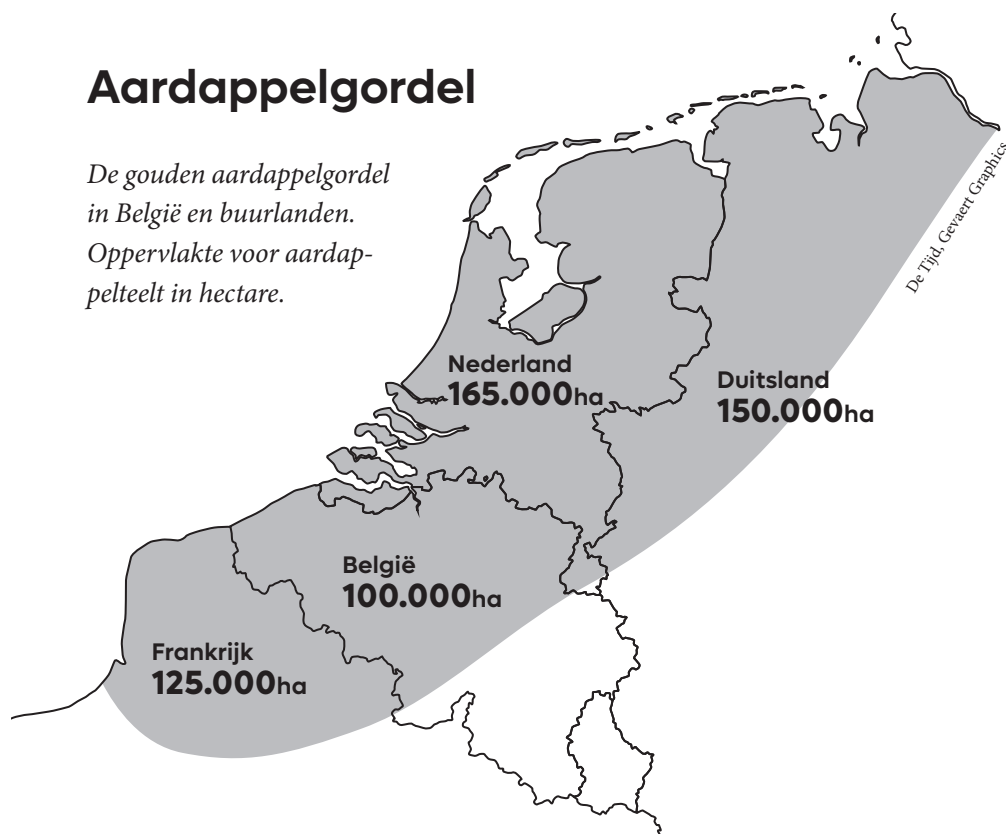
De gouden aardappelgordel of 'Potato Belt'

De belangrijkste teeltregio van aardappelen ter wereld loopt van Noord-Frankrijk (125.000 hectaren in de departementen Nord, Pas de Calais en Picardië) over het noordwesten van België (100.000 hectaren), Nederland (165.000 hectaren) en de Duitse regio's Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen (150.000 hectaren). Zo kunnen de aardappelverwerkende bedrijven in onze regio aardappelen betrekken van in een straal van 150 kilometer. In Noord-Frankrijk is nog ruimte voor uitbreiding van de aardappelteelt doordat de teelt van tarwe, koolzaad en verse tafelaardappelen er terrein verliest.

Aardappelgordel

*De gouden aardappelgordel
in België en buurlanden.*

*Oppervlakte voor aardap-
pelteelt in hectare.*



gesteldheid de pachter heeft, en welke werkwijze hij moet volgen. Uiteraard zullen weinig pachters de beslissing van de eigenaar om zijn grond te verkopen op gejuich onthalen.

Bij sommige pachters kan de notaris het dossier op een zakelijke manier benaderen, hen meedelen op hoeveel hij de waarde van het goed schat, deze schatting uitvoerig toelichten en motiveren, en erop rekenen dat de pachter ermee zal instemmen om de grond voor deze prijs of voor hoogstens een paar procenten lager te kopen. Mijn ervaring leert dat deze benadering kan worden gevolgd bij zowel wijze, zakelijk ingestelde landbouwers, als gemoedelijke mensen die de schatting door de notaris te goeder trouw aanvaarden.

Bij anderen daarentegen zal de notaris genoodzaakt zijn de lat 15 of 20% hoger te leggen omdat de pachter hoe dan ook de door de notaris gevraagde prijs als veel te hoog, als écht onredelijk zal bestempelen en de grond als van bedenkelijke kwaliteit, veel te nat, veel te zwaar, 'levende klytte' (kleigrond van slechte kwaliteit), enzovoort. Het is dan, zoals de streektaal in de regio waar ik opgroeide dit zo kleurrijk uitdrukt, 'een en al klagen en kermieten'.

Treffend is de getuigenis van een oude notaris, opgetekend door Bert Kruismans,²⁰¹ in zijn boek *Meneer de notaris*:

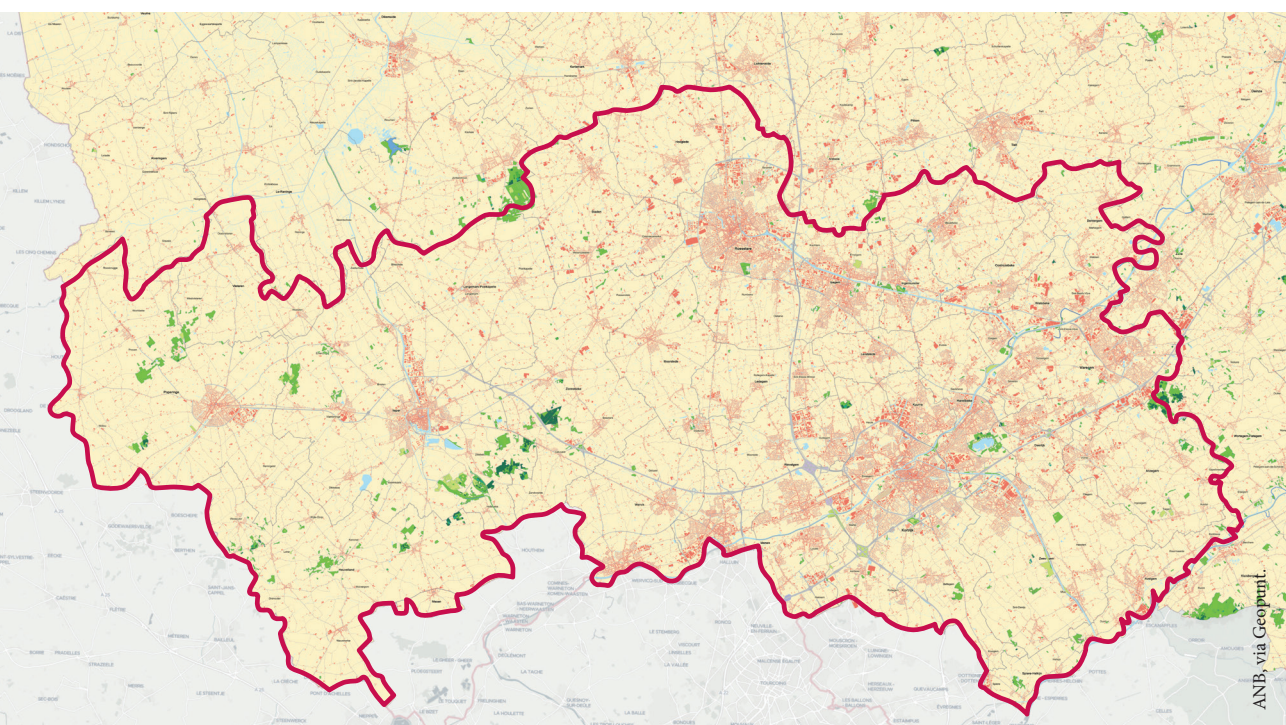
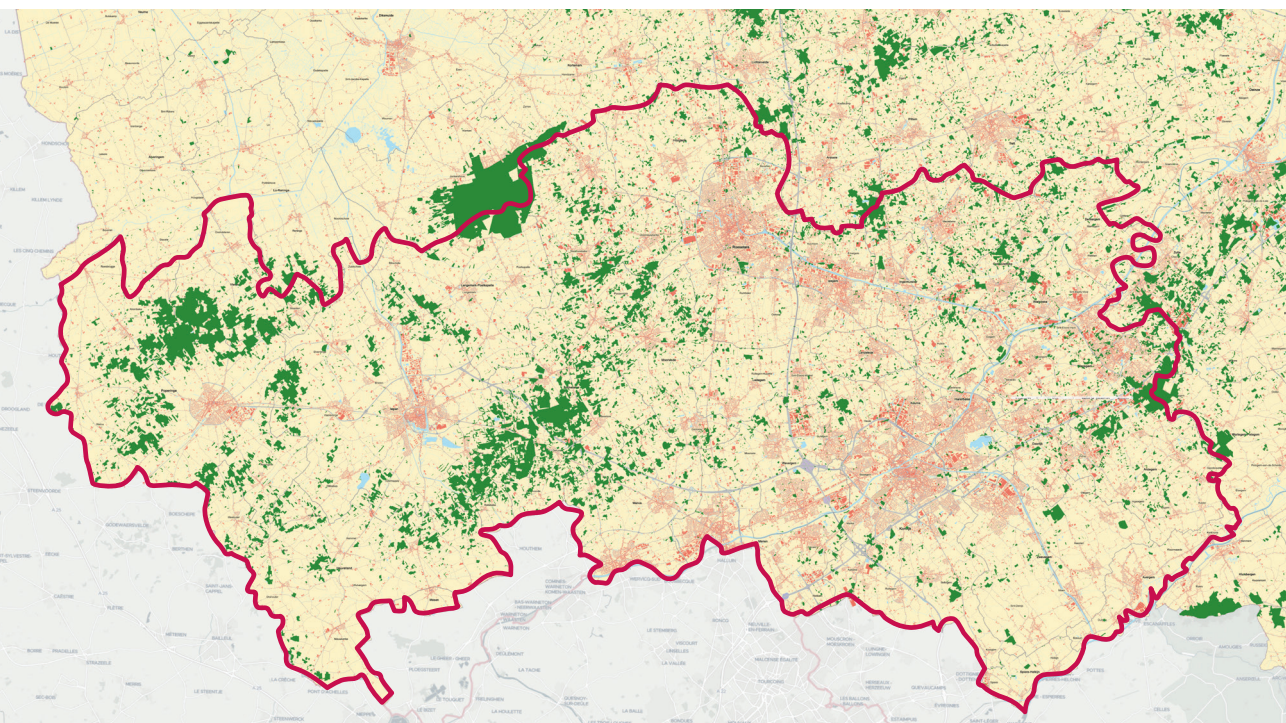
'Vooral bij de landbouwers had je vroeger echte rasacteurs. Zagen en klagen over hoe straatarm ze wel waren, tot de aap uit de mouw kwam. Ik kende zo een koppel boeren, met zes kinderen. Ieder jaar met tweede of derde kerstdag ging ik daar in opdracht van de eigenaar de pacht innen. Gezellig was dat niet. Die mensen zaten altijd eerst een uur te wenen en te klagen dat het toch zo'n slecht jaar geweest was, dat er niks in huis was en dat ze echt niet konden betalen. Ik zei dan altijd: "Dat kan wel zijn, maar het is zo en niet anders. Dat is de pacht die betaald moet worden." Dan kreeg ik met nog meer theater uiteindelijk toch een cheque, met de uitdrukkelijke vraag of ik alstublieft zeker een maand zou willen wachten om de cheque te innen. Ik wachtte dan twee weken en inde de cheque. Geen probleem, hij was altijd gedekt.

Op een dag overleed de landbouwer plots aan een hartinfarct. De vrouw belde mij: "Mijnheer de notaris, wilt ge onmiddellijk komen? Vraag wat ge wilt, 1 miljoen frank, 2 miljoen, geen probleem, het is voor u. Maar ge moet mij helpen." Ik reed naar de boerderij en de vrouw zei: "Onze ban-

kier wil de kluis niet openmaken zonder dat de fiscus erbij is.” Ik zei: “Mevrouw, ik geloof dat best. U hebt zes kinderen. Als er ruzie van komt, kan dat die bankdirecteur zijn job kosten.” Die vrouw was in alle staten: “Meneer de notaris, vraag wat ge wilt, maar zorg er alstublieft voor dat die kluis opengaat!” Ik hield voet bij stuk: “Mevrouw, excuseer, maar ik doe niet mee aan zulke praktijken.” Later werd die kluis officieel geopend en al snel bleek waarom de vrouw per sé de kluis open had gewild zonder de fiscus erbij. We haalden er 25 miljoen frank aan kasbons uit! En voor elk van zijn kinderen had de landbouwer ook nog eens tien hectare grond gekocht. Tijdens het regelen van die erfenis, op het einde van een familievergadering, zei ik tegen de weduwe: “Maria, nu moet er mij toch iets van het hart. Als ik die erfenis bekijk, wat was dat nu toch elk jaar voor drama met die paar franken pacht die gij moest betalen?” Die vrouw antwoordde zonder verpinken: “Meneer de notaris, ge zoudt eens moeten weten hoeveel geld wij al gespaard hebben met zo te wenen. Ge beseft niet hoeveel mensen er dan uit medelijden zeiden dat we de helft mochten betalen.”

Dat was vroeger de mentaliteit bij sommige landbouwers, heel zeker een minderheid, maar dit verhaal illustreert dat een jonge notaris zich het best goed voorbereidt vooraleer hij de onderhandelingen voor de verkoop van grond aanvat...

Meestal is er een tweede of soms zelfs een derde gesprek nodig om tot een ‘compromis’ te komen. Tijdens de onderhandelingen ben ik nog met de boer naar het land geweest, de spade in aanslag, om de beweerde nadelen te controleren. Ik zorgde ervoor ook steeds op de hoogte te zijn van de actuele prijzen van de tractoren, en toonde hem aan hoeveel hectare hij nu wel kon kopen voor de prijs van één tractor die binnen tien of twaalf jaar oud ijzer zou zijn. Het waren vaak vermoeiende onderhandelingen. Als de pachter echt onredelijk bleef, maakte ik luidop de bedenking dat er niets anders zou overblijven dan de grond openbaar te verkopen. Ik gebruikte dit argument niet graag, en in de meeste gevallen was het ook de bedoeling van mijn opdrachtgever om een openbare verkoop te vermijden. Maar meestal hielp het om de beslissing te forceren. De boer antwoordde wel dat hij niet bang was van een openbare verkoop, dat hij goed overeenkwam met al zijn burens en collega’s, en dat



ANB, via Geopunt.

Veranderingen in de bosverspreiding in zuidelijk West-Vlaanderen tussen 1850 en 2000.

Foto: familie Vande Vyvere



Gérard Vande Vyvere,
medeoprichter en bezieler
van Matexi, overleed in 1971.



Foto: ABS

Valère Quaghebeur (1924-2012, tweede van links) 'op dreef' tijdens een vergadering
die hij als nationaal voorzitter van het algemeen boerensyndicaat (ABS) voorzit.