

Checklist per chi cerca un'azienda agricola

- Formazione quale agricoltore/agricoltrice con CFC o formazione equivalente ed esperienza lavorativa
- Decisione attiva e volontà di gestire una propria azienda
- Sapere quanto capitale proprio può venir investito
- Rispetto per l'opera di una vita di chi cede l'azienda
- Agire con tatto è la premessa per una buona cessione
- Affrontare con attenzione i cambiamenti
- Stabilire accordi chiari con chi cede l'azienda, giocare a carte scoperte
- Chiarire se si desidera o no un sostegno (ad es. rimpiazzo durante il fine settimana) da parte di chi cede l'azienda

Coinvolgere la consulenza agricola (non dev'essere per forza il/la consulente di chi cede l'azienda) sui seguenti temi:

- Piano aziendale
- Fattibilità/sostenibilità e finanziamento
- Forma giuridica
- Regolamentazione della situazione abitativa, eventuali possibilità per chi cede l'azienda di abitare in casa ma non concedere un diritto all'alloggio
- Fase transitoria: da quando, chi ha quale responsabilità e competenza

→ Meglio regolamentare e mettere per scritto troppo che troppo poco

Il «Punto di contatto per la cessione di aziende agricole fuori dalla famiglia» fornisce aiuto all'auto-aiuto e offre:

- Mediazione tra chi cede un'azienda e chi ne cerca una
- Contatto con consulenti competenti
- Contatto con fondazioni/associazioni per un sostegno finanziario

Il nostro punto di contatto è volentieri a vostra disposizione in caso di domande e per ulteriori informazioni.

Ma – gio: 9:00 – 17:00 | Tel. 031 533 47 77 (francese o tedesco) | info@cessionefattoria.ch

«La cessione/ripresa di un'azienda al di fuori della famiglia può funzionare solo in base al principio del dare e del ricevere.» Ruth Berchtold, Ried-Mörel, ha ceduto la propria azienda al di fuori della famiglia