УПРАВЛЕНИЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКИ АКТИВИ ОТ „АГРИОН“

*Ирена Трифонова
„Агрион“*

MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ASSETS BY AGRION

*Irena Trifonova
“Agrion” Company*

DOI: <https://doi.org/10.36997/SLM2019.194>

Резюме

„Агрион“ е водещата компания за професионално управление на земеделски земи. За по-малко от 7 години дружеството успя да се утвърди като лидер на пазара и се ползва с най-голямо доверие от страна на клиенти и партньори. „Агрион“ предлага пълен набор от услуги за собственици на поземлени имоти и земеделски производители – покупка и продажба на земя, замени, отдаване под наем и аренда, кредитиране, лизинг на земя и др. Предлагат се и допълнителни възможности за активно управление на активи – отдаване под наем, аренда, замяна, покупка на земеделски стопанства и дори цели бизнеси. Компанията е първата, която въведе европейски стандарти за управление на поземлената собственост.

Ключови думи: *земеделска земя; покупко-продажба на земя; финансиране на покупка на земя*

JEL Класификация: *Q12; Q15*

Abstract

"Agrion is the leading professional agricultural land management company. In less than 7 years, the company has managed to establish itself as a market leader and is trusted by customers and partners. "Agrion offers a full range of services for landowners and farmers - land purchase and sale, land swaps, land rental and lease, lending, land leasing, etc. Additional options for active asset management are also available - renting, leasing, exchanging, buying farms and even whole businesses. The company was the first to introduce European standards for land property management.

Keywords: *agricultural land; purchase and sale of land; financing of land purchase*

JEL Classification: *Q12; Q15*

Земеделието винаги е било част от поминъка, но и от начина на живот на българския народ. От първия Земеделски закон, създаден през IX век до сегашните обществени отношения, земята винаги е била част от генетичния ни код, връзка с нашите деди, която никой, дори и управляващите преди 1989 година, не успяха да разкъсат.

В началото на демокрацията нашата държава осъмна с разкъсано земеделие и милиони парцели, разхвърляни в ръцете на неизброимо множество собственици.

Постепенно частната инициатива започна да надига глава и земеделието започна да се развива с бързи темпове. Този процес набра още повече сила с влизането на страната в Европейски съюз и земеделските субсидии. Все повече хора вече разбират, че земята е ценност и след 100 години ще струва по-скъпо и от златото, както е предрекъл и Уорън Бъфет. За да случи това обаче, тя трябва да се обработва и да произвежда национален продукт.

„Агрион“ е водеща българска компания, специализирана в професионалното управление на земеделски активи. Ние вярваме в максимата „земя в добри ръце“. Портфолиото ни включва широк набор услуги, свързани с покупко-продажбата на земи директно от собственик, от посредник или от корпоративен клиент. Предлагаме и възможности за активно управление на активи – отдаване под наем, аренда, замяна, покупка на земеделски стопанства и бизнеси.

Днес, „Агрион“ разполага с мрежа от офиси в цялата страна и високо квалифициран екип от специалисти в най-големите областни градове.

През 2019 г. Агрион получи престижната награда на КРИБ за растеж. Тя дойде като признание за впечатляващия ръст, който компанията постигна по всички ключови показатели, превръщайки се в земеделски бранд №1 на България.

Ценностите на „Агрион“

Нашето верую почива на три стълба - коректност, гъвкавост, отговорност. На тях държим в отношенията със служигелите, клиентите и партньорите на компанията (фиг. 1):

Фиг. 1. Фирмени ценности на „Агрион“

✓ **Загриженост.** Като българска компания, „Агрион“ вярва, че земята е най-голямата ценност и тя трябва да се обработва ефективно. Затова ние се грижим ежедневно за интересите на тези, които развиват българското земеделие - – фермери, стопани, собственици на земя, наши клиенти и партньори. Благодарение на техния труд икономиката на страната върви напред, но и хората получават качествената прехрана на достъпна цена. Затова ние сме благодарни на всички, които полагат усилия за развитието на селското стопанство в България.

✓ **Бързина.** Ние, в „Агрион“ вярваме, че добрите решения могат да се реализират и в бързи срокове. Затова в нашите офиси може да се получи коректна и бърза информация за цените на земеделски земи, варианти за тяхното управление и ценово предложение за закупуване конкретно на различни парцели.

✓ **Експертност.** „Агрион“ познава динамиката на пазара на земя в неговата същност и детайли. Благодарение на добрата си подготовка и професионален опит, нашите брокери предоставят висококачествени услуги, които най-точно отговарят на нуждите на всички стопани и собственици на земеделски земи.

✓ **Гъвкавост.** С индивидуален подход към всеки отделен клиент и гъвкави решения, ние се стремим да бъдем иноватор в сферата на модерното земеделие. Целта на компанията е да покаже всички възможности как от земята да се получи най-добра доходност, независимо в кой регион на България се намира и във възможно най-кратки срокове.

✓ **Проактивност.** За Агрион отговорното поведение не означава само поемане на инициативата, а активно участие в икономическия живот и реализирането на идеите в конкретни действия. Затова за нас е изключително важно да спазваме поетите ангажименти към клиентите си, партньорите и обществото като цяло.

✓ **Достъпност.** Със своите офиси във всички по-големи областни центрове на страната, в „Агрион“ се стремим да бъдем на „една крачка“ от всеки, който има нужда от експертен съвет и достъпно решение за управлението на земеделски актив.

✓ **Разбираме земеделеца.** Агрион говори на разбираем език с българския земеделец. Ние знаем пред какви предизвикателства е изправен той и какви трудности среща всеки ден. Познаваме проблемите с раздробените стопанства, разпокъсаната земеделска земя и неефективното им стопанисване и предлагаме варианти за разрешаването им.

✓ **Отговорност.** Ние вярваме, че всичко в нашата работа трябва да бъде подчинено на отговорността към хората, които ни се доверяват, към българската земя и

към обществото като цяло. Компанията иска да подкрепи ефективното използване на поземлените активи, да допринесе за опазването на природните ресурси и стимулирането на родното земеползване.

✓ **Коректност.** Бизнес моделът на „Агрион“ се базира на философията да работим заедно с клиента и за клиента, изграждайки коректни и дългосрочни отношения. Затова на всяка стъпка от сделката ние сме до тях и предоставяме юридически консултации и търговски съвети. Само така смятаме, че ще създадем условия за развитие на модерно и конкурентноспособно земеделие.

Моделът на „Агрион“

"Земя в добри ръце" - това е философията на „Агрион“. Дружеството се гордее с това, че е първата изцяло българска компания, която е изградила пълна мрежа от офиси на територията на цялата страна.

Основата на нашия модел е индивидуалният подход - разглеждаме всеки предложен парцел, без значение от неговия размер и местоположение. Нейните експерти могат да окажат пълно съдействие на собствениците, които не знаят какво да правят с притежаваната от тях земя – дали да я обработват, дали да я отдадат под наем или аренда, да я продадат или пък да изчакат с решението си, докато пазарът не им предложи подходящата възможност. Самата компания също придобива и наема земеделски парцели и в този случай също би могла да бъде от полза на притежателите на земеделски активи. Една от основните цели е подпомагане развитието на модерно земеделие в България, така че да има колкото се може повече обработваема земя и да се генерира добавена стойност за сектора.

Услугите на „Агрион“

1. Покупка на земеделска земя и ниви. Агрион извършва покупки на земеделски земи в цялата страна, от собственици, чрез посредник или от корпоративни клиенти. Също така предлага оферти за закупуване на идеална част от даден имот, в случай на съсобственост. Ако клиентът е стигнал до решение за продажба, фирмата се ангажира да му предложи адекватна цена и оферта, отговаряща на спецификите на конкретния земеделски актив. С помощта на специално разработен софтуер, компанията предлага безплатна оценка на земеделската земя. Експертите подпомагат клиента с изготвяне на необходимите документи за сделка. При упълномощаване от страна на клиента се

подготвя цялата сделка и продавачите се явяват лично, само за да си получат сумата от продажбата.

2. *Замени на земеделска земя.* Извършва замяна на земеделска земя в случаите, когато клиентът иска да размени имота си за друг в нова локация. Целта е да се улесни процесът по управление на земеделски активи, така че те да носят висока добавена стойност. Земеделските производители, които имат нужда да окрупнят обработваемите си площи, също могат да се обърнат към специалистите на компанията.

3. *Отдаване на земеделска земя под наем и аренда с цел устойчивото и дългосрочно развитие на родното земеделие.* Компанията предлага на земеделските производители окрупнени площи във всички краища на страната, чрез договори за наем или аренда. Всяка година „Агрион“ провежда търгове с тайно наддаване, като така постига справедлива цена, отговаряща на търсенето и потребностите на земеделските производители.

4. *Безплатни юридически съвети.* „Агрион“ предлага безплатни юридически консултации по въпроси и казуси свързани със земеделска земя.

5. *Консултации и предоставяне на информация за пазара.* В офисите на „Агрион“ всеки може да получи безплатна консултация кои са най-удачните възможности за стопанисване на земеделски имот.

6. *Съдействие при проверка на собствеността.* „Агрион“ извършва проверка на собствеността на земята в случай на наследяване. За целта клиентът трябва да разполага с имената на собственика и землището, в което се намира имота.

7. *Финансиране срещу обезпечение земеделска земя.* Един от големите проблеми на българските земеделци и достъпът до бързо и достъпно финансиране. За тях компанията предлага нова услуга - финансиране чрез универсален ипотечен кредит, кредит за оборотни средства, кредити срещу субсидии и лизинг на земя при изгодни условия с минимална документация и изключителна бързина на администриране.

Независимо дали земеделците се нуждаят от средства за предстоящия земеделски сезон, искат да закупят земя или да модернизират производството си, „Агрион“ ги подкрепя да получат нужните им средства при съкратени срокове, по-ниски лихви и облекчени условия на кандидатстване за финансиране, Огромно предимство е че „Агрион финанс“ отпуска до 100% от пазарната оценка на земята, обект на лизинга. Когато теренът съвпада с оценката, на лизингополучателя не се налага да участва със собствени средства в сделката, а директно започва да изплаща вноските по лизинга. Това дава глътка въздух на тези, които нямат свободен финансов ресурс и се налага да търсят банково или

друго финансиране, за да си осигурят нужното самоучастие. „Агрион Финанс“ не удържа такси за разглеждане на документите и за оценка на обезпечението. Пазарната оценка на желаната земеделска земя се извършва от експертите на „Агрион“ и е абсолютно безплатна за лизингополучателя. Размерът на отпуснатото финансиране не зависи от дохода на физическото лице, а се определя от стойността на имота, който се предлага за обезпечение. Това е крачка напред към подпомагането на предприемачи, които тепърва стартират своя бизнес. Предвидена е и възможност дружеството да финансира разходите по прехвърлянето на имота. Сериозно облекчение за фермерите е и изготвянето на индивидуален погасителен план за всеки лизингополучател. „Агрион Финанс“ може да разсрочи изплащането на земята за период до 10 години, като в зависимост от финансовите потоци на клиента, вноската може да се плаща веднъж годишно.

Проблеми на пазара на земеделска земя

- Силна разпокъсаност, объркани наследствени отношения и незаинтересованост - това са едни от основните фактори, които продължават да тежат на пазара на земи у нас.
- Обикновено средният размер на сделките у нас е около 15 дка, но това са пакетни покупко-продажби. Традиционно запитванията са за по-малки парцели – 3, 4 дка.
- На практика по-малко от половината собственици притежават земя, която е изцяло комасирана. Често тя е частично или напълно раздробена, което обяснява и разликите в цените на по-големите окрупнени парцели и по-малките.
- Проблем за пазара са нереалистичните очаквания за цените, особено на собственици, живеещи в по-големите градове.
- Друго често затруднение е липсата на необходими документи.
- Сделки със земя могат да се приключат и за ден, ако те са налице. Често обаче се оказва, че някой наследник е пропуснат и са необходими допълнителни справки и още документи. Друга особеност на пазара са обърканите наследствени отношения и липсата на разбирателство между наследниците. Затова и компаниите за управление на поземлени активи все по-често влизат в ролята на медиатори, за да успеят да реализират сделка. През годините „Агрион“ се специализира в решаването на казуси по т.нар. трудни сделки – както се наричат в бранша тези с много наследници.

Основни фактора, от които зависи цената на земеделската земя

1. Най-важният показател, по който се определя цената на земята, е годишният доход, който тя носи. За собственика на парцела това е размерът на рентата, а за арендатора това е чистият приход на декар от продукция, която е произведена.

2. Задължително при определянето на цената трябва да се вземе предвид местоположението на земеделската земя – съвсем логично районите с най-плодородни почви са и с по-високи цени. Значение има и размерът на парцела – купувачите предпочитат по-големите, окрупнени масиви, но често те са собственост на повече наследници и решението за управление на актива става по-сложно.

3. Ако земята е отдадена под аренда кандидат-купувачът трябва да вземе предвид и срока на договора с арендатора, възможността да си получи рентата и отговаря ли тя на пазара, тъй като при дългосрочни договори за аренда, ръстът на рентата чувствително изостава спрямо пазарната ситуация.

4. Критерий за определяне на стойността на земята е и начинът на трайно ползване (НТП). Обикновено той е записан в скицата на земеделския имот и според класификацията може да бъде нива, пасище, ливада, лозя, изоставена нива и др. Друго важно нещо: земеделските земи в България се разделят в 10 категории според продуктивните възможности на почвите, климатичните условия, технологичните качества, пригодността на земята за производство на различни култури. На практика, колкото по-плодородна е почвата, толкова по-висока е и крайната оценка на парцела.

5. При определяне на цената се взема предвид още дали масивът разполага с изградени системи за напояване – хидромелиоративни съоръжения и дали наблизо има наличието на път или друга инфраструктура.

6. Друг фактор, при това с голяма тежест, са субсидиите, които се изплащат на декар по СЕПП (Схема за единно плащане на площ). Те имат ключова роля от въвеждането им през стопанската 2006/2007 г. Изплащането им на реалния ползвател на земята индиректно увеличава дохода на декар, а това от своя страна води до възможността за плащане на по-висока цена за самата земя.

7. Съотношението на обработваемите към необработваемите земи на един собственик също има значение при определяне на общата цена на имотите И на финала - за да се стигне до обективна оценка за конкретен имот, трябва да се проследят и средните цени, на които са сключвани сделки в съответното землище през последната година.

Заклучение

„Агрион“ вярва в българското земеделие и най-вече в хората, чиито ръце ни хранят всеки ден. Благодарение на тях и на уникалния бизнес модел, който предложихме, успяхме да се превърнем земеделски бранд №1 на България.

Това се доказва и от маркетинговите проучвания. Над 50 на сто от арендаторите и над 75 на сто от собствениците на земеделска земя избират „Агрион“ за предпочитан партньор при сделки с поземлени имоти.

В стремежа ни да достигаме нови стандарти, въвеждаме постоянно иновации и пионерски подход във всяка дейност, защото знаем, че да бъдеш първи е нещо повече от това да печелиш повече.

Това, което ни прави щастливи, е именно доверието, което получаваме, за да продължим да предизвикваме себе си в търсене на по-висока стойност за всички – за нашите акционери, за нашите служители, за една по-добра България.

Информация за контакт с автора:

Ирена Трифонова

експерт

„Агрион“