

Unikátní investice

Fond Verdant investuje do zemědělské půdy a zodpovědně i byznysově atraktivně s ní hospodaří, říká Karel Mičulka ze společnosti APF Group



Karel Mičulka je Valach narozený ve Znojmě, žije na Hané a své podnikání řídí z Brna. Mládí strávil prací na poli a statku, proto nechtěl o zemědělství nic slyšet. Přes kariéru v bankovníctví a v nemovitostech se k zemědělské půdě vrátil při studiu na České zemědělské univerzitě, a nakonec i v podnikání. „Více než deset let působím v oboru nemovitostí a stále častěji jsem se dostával k zemědělské půdě, až se z toho stala specializace. Díky zkušenostem jsem si uvědomil potenciál tohoto druhu nemovitosti. Po letech jsem zhmotnil myšlenku na vytvoření funkčního investičního modelu, který zodpovědně, ale zároveň byznysově zajistí budoucnost zemědělské půdy,“ popisuje Mičulka vznik Agrárního půdního fondu (APF Group), který se momentálně přetváří ve Verdant Group.

► Čím se zemědělská půda liší od jiných realitních oborů?

Zemědělská půda má relativně stabilní poptávku, často se financuje hotovostí, až na výjimečné případy se nefinancuje úvěrově. Je to segment, ve kterém když správně určíte tržní cenu a pohybujete se v lokalitách, kde má půda kvalitu i stabilní poptávku, pak je rychle likvidní. Prodej zemědělské půdy je technokratická záležitost, nevyvolává emoce jako byt či dům, je to spíš praktická záležitost, která vychází ze zápisu v katastru nemovitostí. Pachtovné, tedy zemědělský nájem, negeneruje příliš velký výnos,

nejčastěji kolem jednoho procenta z tržní ceny. Dříve to bylo ještě horší, za směšných podmínek.

Půda je jiná, neduplikovatelná, proto její cena roste a dříve či později nabídka ustrne a poptávka se bude týkat jen toho, kdo dá víc. Proto nespekulujeme na rozdíl v pořizovací a prodejní ceně, nevracíme půdu na trh, abychom rychle vydělali. Rozhodl jsem se být odvážnější, půdu si nechat, začít ji scelovat, vytvářet funkční půdní bloky a buď hospodařit sami, nebo uzavřít spolupráci se zemědělci, kteří nám na půdě hospodaří. Působíme v pásu od Hané přes okres Brno-venkov směrem na Znojmo, Břeclav, Hodonín a Uherské Hradiště.

► Kolik půdy dnes APF Group, respektive Verdant, vlastní?

Začínali jsme zhruba na 50, dnes jsme na více než 850 hektarech, které vlastníme, a nákupy pokračují. Vybrali jsme si zemědělce i zemědělské skupiny, se kterými budeme půdu obhospodařovat. Dál nakupujeme půdu v našich cílových oblastech, tedy na střední a jižní Moravě, kde jsou nadprůměrně bonitní pozemky a poměrně vysoká poptávka po zemědělské půdě. Snažíme se hospodařit sami, ale primárně kooperujeme s existujícími zemědělskými subjekty. V některých případech pomáháme zemědělcům finančně. Cashflow v tomto odvětví je náročnější než v běžné obchodní firmě se standardní komoditou. V zemědělství se první polovina

roku v podstatě týká jen výdajů a režijních nákladů, ať jde o mzdy, splátky leasingu, či pohonné hmoty. Zemědělci jsou také často podkapitalizovaní, nejsou schopní bez pomoci banky či dotací efektivně fungovat.

Potřebujeme investory vyplácet jednou ročně, takže se nabízí možnost prověřeným zemědělcům pomoci s cashflow a po sklizni si to od nich stáhnout, inkasovat pachtovné, a ještě třeba podíl na zisku. Čímž dokážeme provoz a cashflow zemědělce výrazně vylepšit. Není pod takovým tlakem banky a my zase víme, komu pronajmáme svou půdu. Časem můžeme se zemědělcem najít společnou řeč, namísto pachtovného si od něj koupit část pozemků, které mu zpět pronajmeme a může na nich dál hospodařit. Nemusíme řešit dotace na zemědělskou výrobu, farmář nemusí vyjednávat s bankou. Nejsem zastáncem dotací, ale zemědělec si nemůže dovolit je nevízt, protože jsou poskytovány plošně, a pokud je využívají všichni, ale vy ne, dostáváte se do tržní nerovnosti.

Zpět k Verdantu. Náš model funguje. Máme zdroje, chceme vlastnit půdu, zemědělci chtějí hospodařit a často nemají peníze si půdu kupovat. Budoucností je vzájemné spojování, využívání výhod jedné i druhé strany. Bohužel je pořád znát staré myšlení, kdy sedláci byli zvyklí, že si se vším pomohou sami, nic nepotřebují. Představujeme nový směr v přísunu

kapitálu, stabilní zázemí pro zemědělcce. Spojujeme svět nemovitostí a farmaření. Většina lidí vám řekne, že investice do půdy je dobrá, ale do zemědělství nikoli až tak výhodná, přestože je nutná. Investorům i zemědělcům ukazujeme, že tento obor má význam.

► Z pachtovného a příjmů z finančních operací si dokážete vydělat na deseti-procentní výnos, který Verdant slibuje klientům?

Ano, říkám tomu multiplikace výnosů z metru čtverečního. Spočívá v tom, že půdu koupíte, pronajmete a zařadíte ji do fondů kvalifikovaných investorů. Navíc jsme do tohoto oboru přišli - troufnu si říct jako první na světě - s tokenizací zemědělské půdy. Snažili jsme se spojit dva odlišné světy - ultrakonzervativní zemědělskou půdu a moderní kryptoměnový svět. Mění to pohled na financování farmaření, zjednodušuje spoluvlastnictví půdy i operace s ní. Svět kryptoměn je z různých důvodů přijímán poměrně negativně, ale snažíme se od tohoto stigma tu očistit.

Token bereme jen jako přenašeč vlastnictví nemovitosti, nikoliv jako předmět spekulace. Za každým tokenem je zemědělská půda, zároveň se pohybuje v systému, který generuje tržby, takže pokud někdo bude chtít token odprodat zpět, jsme schopní z výnosů odkup uskutečnit. Vytvořili jsme takzvaný Verdant standard, obdobu zlatého standardu v měnové politice, kdy měna byla kryta cenou zlata. Dodržujeme pravidlo, že cena tokenu je kryta cenou zemědělské půdy. Tato korelace se dlouhodobě sleduje a investoři toto číslo mají k dispozici.

► Když prodáte investorovi tokeny, musíte do majetku fondu vložit určité množství pozemků.

Vložíme buď zemědělskou půdu, nebo zainvestovaný projekt. Musí to mít reálnou cenu, která je jasně vyčíslitelná a k daným tokenům doložitelná. Token se stává nositelem podílu investora ve fondu kvalifikovaných investorů s minimálním rizikem. Investorům slibujeme desetiprocentní výnos, přičemž investice je zajištěna nemovitostí. Verdant zlatý standard v současnosti kryje cenu tokenu z 90 procent, tedy za každou investici je adekvátní výměr zemědělské půdy či farmářského byznysu. Fond každý měsíc aktualizuje seznam pozemků, které máme ve vlastnictví a jež jsou za tokeny. Dnes si může kdokoli v katastru zjistit detaily ke každému pozemku, ale proč by naši klienti měli utrácet za tyto výpisy,

když ta data máme. Transparentnost je jedna z hodnot, na které vztah mezi Verdantem a klienty stavíme.

► Za kolik se v současnosti prodává metr čtvereční půdy na jižní a střední Moravě, tedy kde investujete?

Záleží na lokalitě, to je primární parametr. Roli hraje také bonita půdy, výměr a umístění pozemku v katastrálním území a doplňující infrastruktura, jako jsou polní cesty, silnice, příjezdové komunikace. Hodnotí se také, zda se na půdě skutečně hospodaří, jaká je pachtovní smlouva. Pak jsou tu menší, ale také důležité parametry, třeba svažitost, protože pozemky v členitém terénu jsou hůře obdělávatelné, technika se k poli dostává obtížněji, případně vyžaduje více pohonných hmot než na rovině. Když je nějaký parametr výrazně horší, sráží cenu o několik korun. Tudíž neexistuje obecný mustr pro cenotvorbu, ale rozmezí, ve kterých se trh pohybuje.

Třeba na Hodonínsku je aktuální tržní cena metru čtverečního od 35 do 50 korun, na Břeclavsku mezi 50 až 65, někde až 70 korunami. Nedávno jsme kupovali poměrně velký blok půdy v Kobylí na Moravě, desítky hektarů v kuse, právě s touto cenou. Na Znojemsku cena roste až k 80 korunám, je tam znatelný převis poptávky, zejména díky investorům z Rakouska, vlastně jde o celý pás podél hranice. Pokud mají rádiu svých zemědělských podniků, nemají problém přeplatit lokální kupující a rozšířit své podnikání. Ceny v okrese Brno-venkov se pohybují od 60 do 80 korun, čím blíže Brnu, tím je půda dražší. A Haná je cenově nejvyšší, 70 až 90 korun. Podle Hanáků se totiž půda prodává, až když není na chleba. Navíc Haná je jednou z nejurodnějších oblastí v Česku. Je tam dobrý mix půdy, klimatických podmínek, nadmořské výšky a dalších parametrů pro pěstování zemědělských plodin.

► Řešíte také, co se na poli pěstovalo? Aby nebylo vyčerpané z opakovaného pěstování řepky či nestřídání plodin.

V současnosti máme přes 250 pachtovních smluv a nejsem schopen ohlídat každé pole každého zemědělce. Výhodou je, že nám pomáhají zákony o hospodaření, které musejí rolníci dodržovat. Pokud nedodržují například jiné střídání plodin, nedostanou dotace nebo je v případě opakovaného porušení mohou i vracet. Toho se každý zemědělec bojí. ●

Dál nakupujeme půdu v našich cílových oblastech, tedy na střední a jižní Moravě, kde jsou nadprůměrně bonitní pozemky a poměrně vysoká poptávka po zemědělské půdě. Snažíme se hospodařit sami, ale primárně kooperujeme s existujícími zemědělskými subjekty.