Як агрокомпанії в Україні можуть контролювати оброблювані землі

Вступ

1. Купівля орендованих земель лояльними покупцями

2. Встановлення контролю над орендованими землями

3. Забезпечення переважного права орендодавця

4. Актуальність контролю над орендованими землями

В

З 1 липня 2021 року в Україні було законодавчо дозволено придбавати сільськогосподарські землі у приватну власність. Однак для основних користувачів такої землі – агрокомпаній – земля продовжить залишатися недоступною для придбання до 1 січня 2024 року. Для іноземців і компаній, які належать іноземцям, сільськогосподарська земля взагалі стане доступною тільки після проведення всеукраїнського референдуму з цього питання. Коли і як буде проведений такий референдум поки що невідомо.

1. Купівля орендованих земель лояльними покупцями

На практиці агрокомпанії в Україні, хоч і не придбавають у власність орендовані ними землі, проте встановлюють контроль над ними. Для цього вони стимулюють купівлю орендованих ними земель лояльними покупцями. Лояльність у даному випадку полягає в тому, що земля, придбана фізичними особами, буде негайно та на тривалий строк (більше 10 років) передана в користування агрокомпанії.

Головним інструментом, який дозволяє агрокомпанії контролювати процес викупу земель, які вона орендує, є переважне право придбання орендованої земельної ділянки. Використання цього права дозволяє агрокомпаніям в Україні обирати потенційного власника земельної ділянки і, по суті, встановлювати найважливішу для себе умову – негайну передачу новим власником придбаної землі в оренду агрокомпанії на тривалий строк.

Щоб ефективно реалізувати своє переважне право, а відповідно – контролювати продаж орендованих земель, агрокомпанії в Україні повинні ефективно організувати процес укладення договорів купівлі-продажу землі, договорів оренди й управління інформацією про свої права на землю.

2. Встановлення контролю над орендованими землями

Загалом, процес організації укладення договорів купівлі-продажу орендованих агрокомпанією земель виглядає так:

Вказана процедура, якщо вона проводиться агрокомпаніями в Україні з метою встановлення контролю над орендованими землями, має певні особливості.

1) Пошук потенційних продавців

На відміну від загального порядку, коли покупці шукають продавців через оголошення або ріелторів, в контрольованому процесі агрокомпанія сама здійснює цей пошук. Для цього використовується не лише повна база даних щодо власників орендованих земельних ділянок, але й інші інструменти. Уповноважені представники на місцях, керівники місцевих виробничих підрозділів, зазвичай, знають про наміри і настрої українських орендодавців, можуть особисто повідомляти про намір агрокомпанії організувати скупку землі, робити цільові оголошення.

2) Пошук потенційних покупців

Пошук потенційних покупців агрокомпанія проводить двома основними способами:

А) залучення довірених працівників агрокомпанії,

Б) залучення третіх осіб.

При цьому, залучення третіх осіб проводиться також в особливому порядку. Основна мета агрокомпанії в цьому процесі – це формування пулу лояльних орендодавців. Щодо третіх осіб основною стратегією їхнього залучення є позиціонування придбання землі як інструмент надійних інвестицій, прибутковість яких забезпечується не тільки зростанням ціни на землю, але й регулярними виплатами орендної плати. У цих відносинах українська агрокомпанія бере на себе пошук продавця, організацію процесу купівлі-продажу землі та, головне, передачу переважного права на придбання орендованої нею земельної ділянки потенційному покупцю.

3) Підготовка до укладення договору купівлі-продажу землі

Особливістю цього етапу є те, що агрокомпанія в Україні самостійно проводить підготовку до укладення такого договору, та, зазвичай, оплачує всі витрати продавця і (іноді, наприклад, у випадку продажу ділянки працівникам агрокомпанії) витрати покупця. Мова йде про витрати на експертну оцінку, послуги нотаріуса, присвоєння кадастрового номеру земельній ділянці (якщо його немає), реєстрацію права власності (якщо запис про таку реєстрацію в Єдиному реєстрі речових прав на нерухоме майно відсутній).

Також агрокомпанія може здійснити і попередню перевірку покупця (його повноважень, концентрації землі в одних руках, наявність запису в реєстрі боржників щодо сторін тощо). Це дозволяє підготувати угоду й уникнути ситуації, коли на підготовку витрачено чимало часу, покупець і продавець приїхали до нотаріуса за місцезнаходженням ділянки, а в нотаріуса виявляються обставини, які роблять укладення угоди неможливим.

Крім того, необхідно якісно підготувати проекти документів (про передачу агрокомпанії переважного права на придбання орендованої нею земельної ділянки, договору оренди землі з новим власником) і проконтролювати наявність у сторін банківських рахунків для проведення розрахунків між ними.

4) Укладення договору купівлі продажу землі

5) Реєстрація права власності за покупцем

6) Укладення договору довгострокової оренди землі

7) Реєстрація права оренди

Останні чотири етапи повинні проводитися одночасно або з невеликим часовим інтервалом. Агрокомпанія зацікавлена в тому, щоб договір оренди з новим власником був укладений негайно після реєстрації права власності на придбану земельну ділянку. Зазвичай, укладення договорів купівлі-продажу в такій процедурі супроводжують представники агрокомпанії.

Планування та структурування описаної вище процедури в рамках агрокомпанії є вкрай необхідним. Це пов'язано з тим, що доведеться підготувати, укласти та зареєструвати сотні (або й тисячі) угод і пов'язаних з ними документів. Кожна з таких угод – це окрема процедура, яка сама по собі складна.

Для цього агрокомпанії в Україні потрібно:

1) ефективно контролювати поточний стан прав на землю (в переважній більшості випадків – це права оренди),

2) мати чітко структуровану, забезпечену кадрами, бюджетом, інструкціями та типовою документацією, процедуру організації підготовки й укладення договорів купівлі-продажу землі.

3. Забезпечення переважного права орендодавця

З урахуванням особливостей купівлі-продажу землі в Україні контроль прав оренди агрокомпанії повинен, насамперед, стосуватися наступної інформації:

В

Особливості укладення договорів купівлі-продажу землі	Яка інформація повинна контролюватися

Перевірка документів, які засвідчують право власності, а саме:державний акт на право власності (якщо право власності було оформлене у 1992-2012 роках)витяг (свідоцтво) з Державного реєстру речових прав (на підтвердження внесення даних про земельну ділянку до Державного земельного кадастру)витяг із кадастру (якщо право власності було оформлене у 2013-2015 роках)витяг із Державного реєстру речових прав на нерухоме майно (якщо право власності було оформлене після 2016 року)	Відсутність дефектів у оформленні документів (відповідність реквізитів власника тощо),Наявність у земельної ділянки кадастрового номеру,Наявність реєстрації речових прав на земельну ділянку.

В

Відсутність будь-якої з цих умов може поставити під сумнів переважне право орендодавця і, відповідно, вивести питання продажу орендованої земельної ділянки з-під його контролю.

Процедура організації підготовки та укладення договорів купівлі-продажу землі повинна бути формалізованою. Для цього необхідно розробити відповідну політику, інструкції та чек-листи. Необхідність формалізації зумовлюється великою кількістю операцій і документів, з яких складається процедура. Крім того, така формалізація дозволить визначити відповідальних осіб, критерії їх мотивації, облік реалізованих угод та спланувати бюджет.

4. Актуальність контролю над орендованими землями

Треба зазначити, що описана вище процедура є актуальною не лише в період дії законодавчих обмежень щодо можливості українських юридичних осіб й іноземців придбавати сільськогосподарської землі. Існують також економічні, організаційні та соціальні фактори, через які процес придбання землі для агровиробників в Україні (особливо великих) залишатиметься тривалим і складним і після зняття законодавчих обмежень.

Навіть на цьому етапі, коли ще не сформувалася достатня ринкова динаміка

для встановлення цін на землю, ціна одного гектару достатньо висока, тому одночасне придбання усього земельного банку, яким користується агрокомпанія, є фінансово обтяжливим. А коли українські агрокомпанії почнуть масового викуповувати землі, ціни на землю ймовірно різко зростатимуть, особливо в регіонах, де за землю боротимуться великі агрохолдинги.