

УДК 349.412.2

DOI <https://doi.org/10.24144/2307-3322.2023.78.1.59>

## **ПРАВОВИЙ МЕХАНІЗМ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ ЯК СКЛADOVA ЧАСТИНА РИНКУ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ**

**Швець О.М.,**

*кандидат юридичних наук, доцент кафедри правових природоохоронних дисциплін  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8806-0646>  
e-mail: [o.m.svets@nuwm.edu.ua](mailto:o.m.svets@nuwm.edu.ua)*

**Ліщинський А.Г.,**

*кандидат технічних наук, доцент кафедри землеустрою, кадастру,  
моніторингу земель та геоінформатики  
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0002-0289-1567>,  
e-mail: [a.g.lischinskiy@nuwm.edu.ua](mailto:a.g.lischinskiy@nuwm.edu.ua)*

**Ярошик О.А.,**

*здобувач II рівня освіти за спеціальністю 193 Геодезія та землеустрій,  
Національний університет водного господарства та природокористування,  
e-mail: [yaroshyk.o\\_az21@nuwm.edu.ua](mailto:yaroshyk.o_az21@nuwm.edu.ua)*

**Швець О.М., Ліщинський А.Г., Ярошик О.А. Правовий механізм купівлі-продажу земельної ділянки як складова частина ринку земель в Україні.**

Стаття присвячена узагальненню та структуризації правового механізму процесу купівлі-продажу земельних ділянок в Україні.

На підставі аналізу нормативно-правових засад купівлі-продажу земельних ділянок в Україні визначено двоякість процесу (тобто можливість продажу земельної ділянки на конкурентних засадах та за цивільно-правовою угодою) і встановлено основні орієнтири, що визначають сутність процесу купівлі-продажу земельної ділянки: форма власності, суб'єкт правонабуття, існуючі умови використання земельної ділянки, волевиявлення сторін угоди, наявність арешту або інших зобов'язань щодо земельної ділянки.

Визначено, що процедурно простішим та менш затратним по часу виглядає процедура купівлі-продажу земельної ділянки за цивільно-правовою угодою.

Нормативні засади процесу купівлі-продажу земельної ділянки визначаються в результаті поєднання вимог Земельного кодексу України та Цивільного кодексу України.

На основі аналізу земельного та цивільного законодавства систематизовано дії продавця земельної ділянки – суб'єкта права приватної власності – у випадку її продажу за цивільно-правовою угодою у вигляді алгоритму дій. Зазначено, що земельна ділянка може бути предметом угоди щодо купівлі-продажу лише за умови, що вона відповідає вимогам цивільних правовідносин (наявність кадастрового номера та зареєстрованого права власності). Акцентовано увагу на виборі нотаріуса та підготовці необхідних документів.

Встановлено багатофакторність процесу продажу земельної ділянки (або права на неї) на конкурентних засадах. Визначено суб'єктів, які беруть участь у земельних торгах та встановлено, що основним інструментом реалізації земельних торгів є електронна торгова система, що є власністю держави. На основі узагальнення норм Земельного кодексу сформульовано процесуальний порядок продажу земельної ділянки на конкурентних засадах.

Проведено порівняльний аналіз процесів продажу земельної ділянки за цивільно-правовою угодою та на земельних торгах, який засвідчив, що процедура продажу земельної ділянки на конкурентних засадах є процесуально складнішою та більш затратною по часу, аніж при її продажу за цивільно-правовою угодою за участі нотаріуса.

Підкреслено важливість державного значення процедури купівлі-продажу земельних ділянок та прав на них.

**Ключові слова:** земельна ділянка, купівля-продаж, аукціон, конкурентні засади, цивільна угода, нотаріус, ринок земель.

**Svets O., Lischinskiy A., Yaroshyk O. Legal mechanism for the sale and purchase of land as a component of the land market in Ukraine.**

The article is sanctified to generalization of legal mechanism of process of purchase and sale of lot lands in Ukraine. On the basis of analysis of normative grounds of purchase and sale of lot lands in Ukraine certainly, that it has a process two sides (auction or agreement), basic signs that determine maintenance of process of purchase and sale of lot land are set: pattern of ownership, subject, that acquires right, terms of the use of lot land, desire of parties of agreement, presence of arrest or other obligations in relation to lot land.

Certainly, that more simple and less expense on time procedure of purchase and sale of lot land looks on a civil agreement. Normative principles of process of purchase and sale of lot land are determined as a result of combination of requirements of the Landed code of Ukraine and Civil code of Ukraine.

On the basis of analysis of land and civil legislation the actions of salesman of lot land – legal of peculiar subject are systematized - in case of her sale on a civil agreement as an algorithm of actions. It is marked that lot land can be the article of agreement in relation to a purchase- sale only if she answers the requirements of civil legal relationships (presence of cadastre number and registered right of ownership). Attention is accented on the choice of notary and preparation of necessary documents.

The authors establishes the multifactorial nature of the process of selling a land plot (or the right to it) at an auction. The authors identifies the entities participating in land auctions and establishes that the main instrument for implementing land auctions is an electronic trading system owned by the State. Based on the generalization of the provisions of the Land Code, the author formulates the procedural procedure for the sale of a land plot on a competitive basis.

A comparative analysis of the processes of selling a land plot under a civil agreement and at an auction is made, which shows that the procedure for selling a land plot at an auction is more complicated and time-consuming than when it is sold under a civil agreement with the participation of a notary.

The authors emphasizes the importance of the state significance of the procedure for sale and purchase of land plots and rights thereto.

**Keywords:** land plot, sale and purchase, auction, competitive principles, civil transaction, notary, land market.

**Постановка проблеми.** Придбання земельної ділянки за договором купівлі-продажу, відповідно до Земельного кодексу України, є однією з підстав набуття права власності на неї для кожного із суб'єктів зазначеного права (стаття 81 ч. 1, ч. 3; стаття 82 ч. 1; стаття 83 ч. 5; стаття 84 ч.5). В той же час, процедура купівлі-продажу земельних ділянок та прав на них є основним функціональним елементом ринку земель, який попри військову агресію на території України достатньо активно функціонує і є предметом прискіпливої уваги як в межах країни, так і на Європейському просторі. Адже саме євроінтеграційний курс України обумовив відкриття ринку сільськогосподарських земель в Україні.

**Стан опрацювання** цієї проблематики. Дослідженням процесів купівлі-продажу земель в Україні займалися Борисова В.О., Долинська М.С., Каракаш І.І., Погрібний С.О., Мірошниченко А.І., Носік В.В. та інші. Переважна більшість наукових досліджень зосереджена на суб'єктно-об'єктних правовідносинах щодо купівлі земельної ділянки, на процесах укладання угод купівлі-продажу земельних ділянок, їх нотаріального посвідчення тощо. В той же час науковими працями недостатньо охоплений процес купівлі-продажу земельних ділянок як єдиний механізм.

**Метою нашого дослідження** є узагальнення та систематизація нормативно-правових засад купівлі-продажу земельних ділянок та прав на них в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу.** Нормативно-правова база України щодо визначення порядку купівлі-продажу землі від моменту прояву ініціативи однієї із можливих сторін угоди до моменту сплати вартості об'єкта угоди і реєстрації переходу права власності на нього включає земельне, цивільне, податкове та фінансове законодавство. Дотримання вимог кожного з них є важливим на відповідному етапі укладання договору купівлі-продажу земельної ділянки з огляду на достовірність процесу. При цьому провідну роль у процесі купівлі-продажу земельної ділянки, як особливого об'єкта правового регулювання, відіграє земельне законодавство, яким визначено, «маршрут» купівлі-продажу землі.

Залежно від форми власності земельної ділянки, яка може бути предметом договору купівлі-продажу Земельний кодекс визначає двоякість процесу:

- 1) за цивільно-правовими угодами (порядок визначено Главою 20 Земельного кодексу);
- 2) на конкурентних засадах (порядок визначено Главою 21 Земельного кодексу).

Відтак, аналіз зазначених глав Земельного кодексу дозволяє виділити такі основні орієнтири, що визначають сутність процесу купівлі-продажу земельної ділянки залежно від форми власності на неї:

1) Форма власності, суб'єкт правонабуття та існуючі умови використання земельної ділянки: Земельні ділянки державної та комунальної власності, а також права на них, відповідно до ч. 1 статті 134 Земельного кодексу України підлягають продажу на конкурентних засадах (на земельних торгах) [1], окрім випадків, що визначені ч. 2 цієї ж статті (наприклад, у випадку «розташування на земельних ділянках об'єктів нерухомого майна (будівель, споруд), що перебувають у власності фізичних або юридичних осіб [1]»).

2) Волевиявлення сторін угоди: Землі приватної власності відповідно до статей 131 та 135 (ч. 1) можуть продаватися за вибором власника як за цивільно-правовими угодами, так і на конкурентних засадах.

Наявність арешту або інших зобов'язань: На конкурентних засадах також здійснюється продаж земельних ділянок, прав емфітевзису, суперфіцію на них державним виконавцем або приватним виконавцем під час виконання рішень, що підлягають примусовому виконанню в порядку, встановленому Законом України «Про виконавче провадження [2]».

Процедурно простішим та менш затратним по часу виглядає процедура купівлі-продажу земельної ділянки за цивільно-правовою угодою.

Порядок укладання цивільно-правових угод щодо продажу земельних ділянок визначається Цивільним кодексом України з урахуванням вимог Земельного кодексу. Відповідно до статті 657 Цивільного кодексу України договір купівлі-продажу земельної ділянки укладається у письмовій формі і підлягає нотаріальному посвідченню [3].

Варто зазначити, що чіткого алгоритму дій суб'єктів купівлі-продажу земельних ділянок законодавством не визначено. Аналізуючи вимоги земельного та цивільного законодавства до процесу купівлі-продажу земельної ділянки, спробуємо систематизувати дії продавця земельної ділянки – суб'єкта права приватної власності – у випадку її продажу за цивільно-правовою угодою у вигляді алгоритму дій:

- 1) підготовка документів на земельну ділянку;
- 2) пошук покупця (наприклад через оголошення);
- 3) вибір нотаріуса;
- 4) укладення договору купівлі-продажу земельної ділянки та посвідчення переходу права власності.

На етапі планування продажу земельної ділянки слід зауважити, що відповідно до статті 79<sup>1</sup> Земельного кодексу, земельна ділянка може бути об'єктом цивільних прав за наявності таких ознак, як кадастровий номер (присвоюється при внесенні даних про земельну ділянку в Державний земельний кадастр) та за умови державної реєстрації права власності на неї в Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно. За відсутності хоч однієї з названих характеристик земельна ділянка не є об'єктом цивільних правовідносин, та, відповідно, не може бути предметом купівлі-продажу. Саме цей аспект визначає обсяг підготовчого етапу. Адже, якщо земельна ділянка відповідним чином зареєстрована в Державному земельному кадастрі, а свідченням цього є наявність кадастрового номера в земельній ділянці, і право власника зареєстроване в Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень, продавець, переважно, легко та швидко долає цей етап і може рухатися далі. У випадку недооформленості прав на земельну ділянку (наприклад, є Державний акт на право власності на земельну ділянку старого зразка, тобто без кадастрового номера) спочатку необхідно виготовити необхідну технічну документацію щодо встановлення (відновлення) меж земельної ділянки в натурі, результатом якої є державна реєстрація земельної ділянки в Державному земельному кадастрі та присвоєння кадастрового номера земельній ділянці, і лише потім переходити до наступного етапу. При цьому процес, як правило сповільнюється від 1 до 3-х місяців.

На підготовчому етапі процесу продажу земельної ділянки сторони угоди повинні підготувати документи, які посвідчують права осіб щодо земельної ділянки та особисті документи сторін угоди. До переліку таких документів відносяться:

- витяг з Державного реєстру прав на нерухоме майно – для підтвердження права власності на земельну ділянку;
- витяг з Державного земельного кадастру, який містить основні характеристики земельної ділянки, та, основне – її кадастровий номер;

- технічна документація щодо формування земельної ділянки (проект відведення, технічна документація щодо встановлення (відновлення) меж земельної ділянки) в натурі;
- документи, що посвідчують право власності на нерухоме майно (будівлі та споруди), розташоване на цій земельній ділянці (у разі наявності на земельній ділянці будівель, споруд);
- документи, що посвідчують особи сторін угоди (для фізичних осіб – паспорти, для юридичних осіб – установчі документи) та реєстраційні номери облікових карток платників податків;
- документи для визначення ціни земельної ділянки (витяг з технічної документації про нормативну грошову оцінку, звіт з експертної грошової оцінки) – обов’язково при відчуженні земельної ділянки сільськогосподарського призначення;
- у разі купівлі-продажу земельної ділянки сільськогосподарського призначення - документи, що підтверджують джерела походження коштів (інших активів) покупця.

Наглядно механізм купівлі-продажу земельної ділянки за цивільно-правовою угодою можна представити у вигляді схеми (рисунк 1):

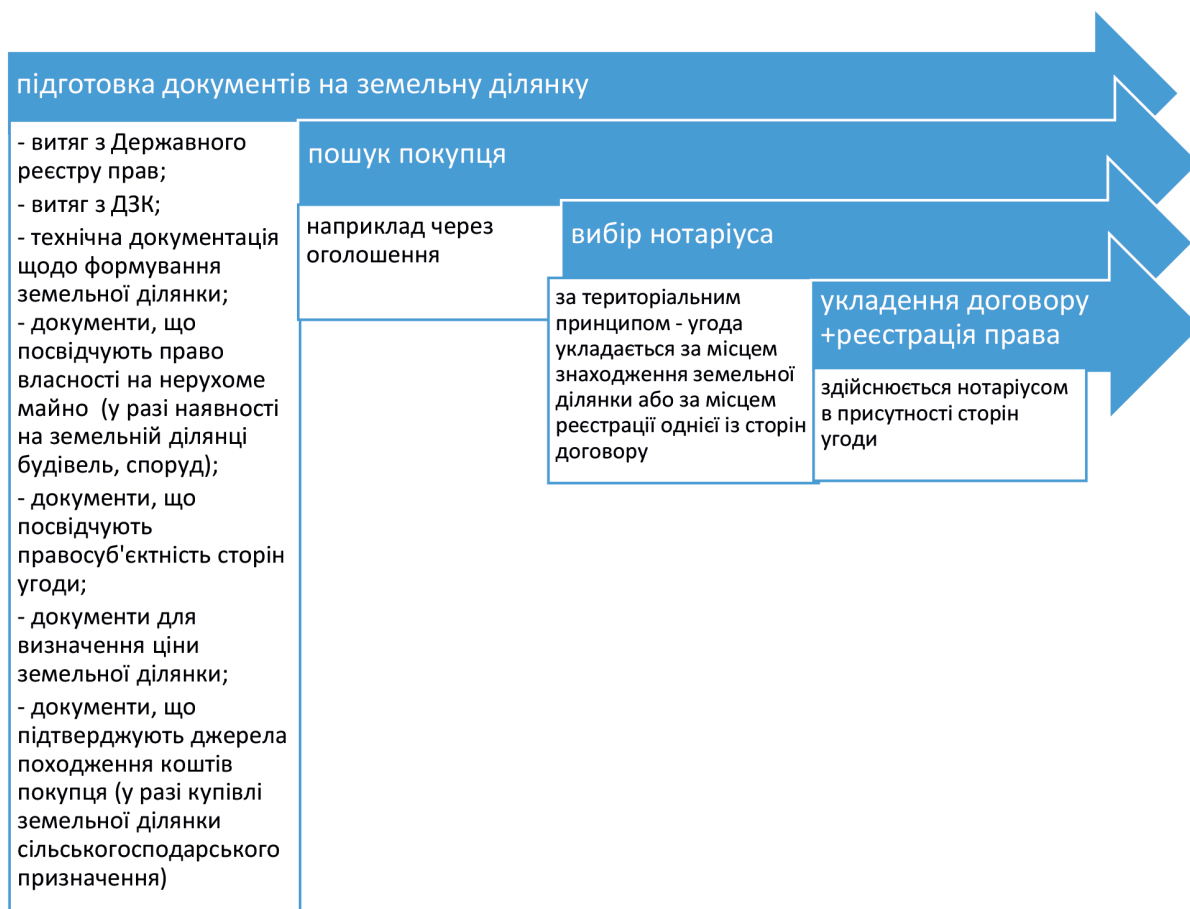


Рисунок 1. Алгоритм продажу земельної ділянки за цивільно-правовою угодою

Важливо також зазначити, що відповідно до статей 130<sup>1</sup> та 131 Земельного кодексу України купівля-продаж земельної ділянки сільськогосподарського призначення здійснюється з урахуванням переважного права купівлі земельної ділянки, яке може належати особі, що має спеціальний дозвіл на видобування корисних копалин загальнодержавного значення або орендарю земельної ділянки. У випадку наявності суб'єкта переважного права щодо купівлі земельної ділянки ситуація дещо ускладнюється, тобто уповільнюється, адже за вимогою закону (ч. 3 ст. 130<sup>1</sup> Земельного кодексу): «власник зобов'язаний не пізніше як за два місяці до дня укладення договору купівлі-продажу земельної ділянки зареєструвати намір щодо продажу земельної ділянки у Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно» [1].

Етап вибору нотаріуса, який буде супроводжувати угоду купівлі-продажу земельної ділянки обумовлюється територіальним принципом - угода укладається за місцем знаходження земельної ділянки

або за місцем реєстрації однієї із сторін договору. Загалом можна стверджувати, що нотаріус є ключовою особою процесу купівлі-продажу земельної ділянки. Адже саме нотаріус перевіряє сторони угоди на предмет їх відповідності вимогам закону щодо суб'єктів правочину, саме нотаріус реєструє намір продавця земельної ділянки сільськогосподарського призначення щодо її продажу в Державному реєстрі речових прав, нотаріус укладає угоду, посвідчує її та виконує роль державного реєстратора, вносячи необхідні відомості до державних реєстрів.

В процесі укладання договору купівлі-продажу земельної ділянки здійснюється сплата вартості товару та реалізуються всі передбачені законом податкові зобов'язання, а саме: 1% вартості земельної ділянки, яка зазначена у договорі – державне мито, 5% вартості земельної ділянки – податок на доходи фізичних осіб та 1,5% вартості земельної ділянки – військовий збір. Зазначені платежі здійснюються до моменту нотаріального посвідчення угоди. Сторонам угоди важливо звертати увагу на момент оплати вартості товару. Адже внесення інформації про перехід права власності до Державного реєстру речових прав нотаріусом проводиться після передачі (переведення) коштів від покупця до продавця земельної ділянки та підписання угоди обома сторонами.

Порядок реалізації земельної ділянки (права на неї) на конкурентних засадах визначається статтями 135–139 Земельного кодексу України. Аналіз зазначених статей свідчить про можливу варіативність (доповнення або спрощення). При цьому, відповідно до частини 1 статті 135 Земельного кодексу: «визначений Земельним кодексом порядок проведення земельних торгів є обов'язковим при продажі земельних ділянок (прав на них) державної та комунальної власності, а також при продажі земель сільськогосподарського призначення (прав на них) всіх форм власності, та у випадку продажу земельних ділянок (прав на них) державним виконавцем [1]».

Важливою особливістю процесу продажу земельної ділянки (або права на неї) на конкурентних засадах є його багатофакторність, так би мовити «розподіл ролей» та набір інструментів. Зміст земельних торгів визначається частиною 2 статті 135 Земельного кодексу: «земельні торги проводяться у формі електронного аукціону в режимі реального часу в мережі Інтернет, за результатами проведення якого укладається договір купівлі-продажу, оренди, суперфіцію, емфітевзису земельної ділянки з переможцем земельних торгів, який запропонував найвищу ціну за земельну ділянку, що продається, або найвищу ціну за придбання прав емфітевзису, суперфіцію, або найвищий розмір орендної плати, зафіксовані під час проведення земельних торгів [1]».

Основним інструментом реалізації земельних торгів є електронна торгова система, що є власністю держави. Суб'єктів, які беруть участь у земельних торгах, дозволяє визначити аналіз статей 135 та 137 Земельного кодексу (рисунок 2):

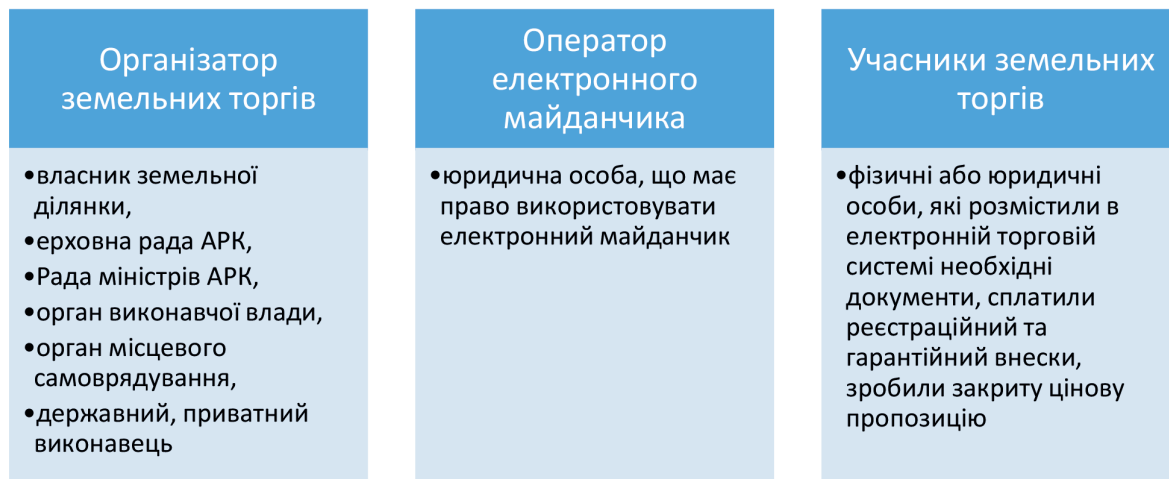


Рисунок 2. Суб'єкти земельних торгів

Як видно з рисунка, організатором земельних торгів може бути – суб'єкт права розпорядження земельною ділянкою відповідно до закону. Учасники земельних торгів, окрім виконання вимог, що відображені на схемі, мають відповідати вимогам закону щодо можливості набувати ними у власність чи користування земельної ділянки, яка виставляється на земельні торги. До учасників земельних торгів також відноситься суб'єкт переважного права за умови виконання ним вимог до учасників земельних торгів.

Узагальнюючи норми Земельного кодексу, сформулюємо процесуальний порядок продажу земельної ділянки на конкурентних засадах (рисунок 3):



Рисунок 3. Алгоритм продажу земельної ділянки на земельних торгах

У процесі підготовки земельної ділянки (лота) до продажу на земельних торгах організатор готує такі документи: землевпорядну документацію щодо формування земельної ділянки; витяги із ДЗК про земельну ділянку та з Держреєстру прав про право власності; витяг про нормативну грошову оцінку земельної ділянки; результати експертної грошової оцінки земель (за потреби); інформацію про стартову ціну лота; інформацію про реєстраційні та гарантійні внески, номери рахунків для їх сплати; контактні дані особи, в якій можна ознайомитися з документами та матеріалами щодо лота; проект договору, що пропонується укласти на торгах та інші відомості.

Особливістю земельних торгів є те, що вони проводяться в електронній торговій системі в режимі реального часу в мережі Інтернет. Земельні торги проводяться за процедурою визначення переможця, під час якої учасники мають можливість поетапного збільшення своїх цінових пропозицій протягом трьох раундів торгів [1].

Продаж земельних ділянок державної та комунальної власності громадянам та юридичним особам у випадках, які не передбачають обов'язковості продажу через аукціон (частина 2 статті 134 Земельного кодексу) має свої особливості. Порядок укладання таких угод визначається статтею 128 Земельного кодексу України і передбачає наступні кроки:

1) подання заяви зацікавленою особою до відповідного органу державної влади чи місцевого самоврядування, який володіє правом розпоряджатися такою земельною ділянкою (ст. 122 Земельного кодексу). При цьому до заяви додаються документи, які посвідчують особу, документ, що посвідчує право користування земельною ділянкою (у разі його наявності), та документи, що посвідчують право власності на нерухоме майно (будівлі та споруди), розташоване на цій земельній ділянці (у разі наявності на земельній ділянці будівель, споруд).

2) розгляд заяви відповідним органом та прийняття рішення «про надання дозволу на розроблення проекту землеустрою щодо відведення земельної ділянки (якщо такий проект відсутній) та/або про проведення експертної грошової оцінки земельної ділянки (крім земельних ділянок площею понад 50 гектарів для розміщення відкритих спортивних і фізкультурно-оздоровчих споруд) чи про відмову в продажу із зазначенням обґрунтованих причин відмови [1]»;

3) сплата авансового платежу;

4) укладання договору-купівлі-продажу із його нотаріальним посвідченням та реєстрацією набутого права.

Таким чином, варіант вибору процедури продажу земельної ділянки можливий лише для суб'єктів права приватної власності на землю. Основні відмінності порядку купівлі-продажу земельної ділянки за цивільно-правовою угодою і на конкурентних засадах відображено в таблиці 1.

Таблиця 1

#### Порівняльний аналіз процесів продажу земельної ділянки за цивільно-правовою угодою та на земельних торгах

Критерій	за цивільно-правовою угодою	на конкурентних засадах
Процесуальний порядок	визначається цивільним законодавством на підставі вимог Земельного кодексу	чітко визначено Земельним кодексом
Ціна продажу земельної ділянки	встановлюється за домовленістю сторін угоди із врахуванням мінімального порогу ціни для земельних ділянок сільськогосподарського призначення, виділених в натурі (на місцевості) власникам земельних часток (паїв)	визначається на конкурентних засадах з врахуванням мінімального порогу стартової ціни земельної ділянки державної та комунальної власності і земельних ділянок сільськогосподарського призначення
Кількість учасників	3-4	необмежена
Технологічна складність організації	покладається на нотаріуса	складна для всіх учасників

Отже, як видно з таблиці, процедура продажу земельної ділянки на конкурентних засадах є процесуально складнішою та більш затратною по часу, ніж при її продажу за цивільно-правовою угодою за участі нотаріуса. Саме тому можна передбачити, що приватним власникам земельних ділянок простіше скористатися послугами нотаріуса, а ніж виставляти свою земельну ділянку на торги. В той же час земельні торги є ефективним інструментом прозорого продажу земельних ділянок державної та комунальної власності, а також прав на них, який ефективно протидіє корупційним схемам у сфері купівлі-продажу земель.

**Висновки.** Таким чином, можна зробити висновок, що процес купівлі-продажу земельної ділянки є складним багатофакторним процесом, який достатньо конкретизовано законодавством України, хоча, для пересічних громадян не завжди просто зорієнтуватися в правовому полі розглянутого процесу.

Позитивним аспектом процедури купівлі-продажу земельних ділянок та прав на них, на нашу думку, є її державне значення при забезпеченні достатньої прозорості процесів.

**Список використаних джерел:**

1. Земельний кодекс України : Закон України № 2768-III від 25.10.2001. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text>.
2. Про виконавче провадження: Закон України № 1404-VIII від 2.06.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1404-19#Text>.
3. Цивільний кодекс України: Закон України № 435-IV від 16.01.2003. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.