

РЫНОК ЗЕМЛИ УКРАИНЫ В СВЕТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

НАТАЛЬЯ ЗАВГОРОДНЯЯ

студентка 5 курса кафедры управления земельными ресурсами, Черноморский национальный университет имени Петра Могилы, г. Николаев, Украина

За время существования рынка земли в Украине с 1 июля 2021 года обошлось без катаклизмов — ни взрывного роста, ни катастрофических провалов. В рыночных реалиях фактически прижились только продажи и дарения. В целом же, количество заключенных договоров отчуждения сельскохозяйственной земли растет: если на 1 декабря 2021 года их насчитывалось 53,5 тыс., на 15 декабря – почти 64 тыс., на 17 декабря – 66. 641тыс., то на 18 февраля – 98618. Растет и количество проданных земельных участков для товарного сельскохозяйственного производства: по состоянию на 12 декабря - 21,98 тыс. по состоянию на 21 февраля 2022 года – 37, 352 тыс.

Фактически среди всех типов сделок с землей с переходом права собственности купля-продажа сегодня уступает только унаследованию. Динамика продажи сельскохозяйственной земли в Украине умеренная и оптимистична. В первый месяц после открытия рынка земли за неделю производилось не более 250 земельных операций, в сентябре - уже 700-1100, в ноябре – уже 1300 – 1700, в декабре – уже 2200 – 2500. Отсутствие ажиотажа на рынке обусловлено рядом причин.

Во-первых, законодательными ограничениями, то есть невозможностью покупки земли юридическими лицами и в объемах более 100 га «в одни руки».

Во-вторых, дисбаланс спроса и предложения. По подсчетам экспертов количество потенциальных покупателей земли в 2-2,5 раза превышает количество продавцов. Это не удивительно – владельцы земли ждут более привлекательных цен.

В-третьих, свободной земли на рынке практически нет. Она находится в аренде, эмфитевзисе. Чтобы продать землю, владельцам нужно закрыть все вопросы, касающиеся действующих соглашений.

В четвертых, у многих собственников были завышены ожидания от открытия рынка земли. Соответственно, цену за продажу земли они выставляют тоже завышенную, и до заключения сделок в подобных случаях дело не доходит.

И это далеко не все причины. Фактически реальными игроками на рынке являются только две категории собственников земли. Большинство соглашений, подписанных с 1 июля 2021 года, – это фиксация предварительных договоренностей между землепользователем и владельцем участка. На самом деле, эти земли были проданы раньше, а теперь законодательство позволило закрепить и оформить все юридически. Еще одна категория продавцов – люди, которым срочно нужны деньги. Причины могут быть разными. Например, лечение или погашение долга. Но основной фактор – острая потребность в средствах. Кроме того, на ситуацию влияет также то, что многие владельцы ориентируются на арендатора. Если арендатор готов выкупить, соответственно, и собственники готовы продавать, а если нет — люди не хотят вступать в конфликт и играть со своим правом на продажу.

Развитие рынка продажи сельскохозяйственных угодий в Украине определяется двумя основными факторами: доступностью капитала и перечнем ограничений оборота земель. Ожидается, что цена на землю в Украине будет существенно ниже, чем в западноевропейских странах, но примерно на уровне цен в Восточной Европе.

Научный руководитель - старший преподаватель кафедры управления земельными ресурсами, Мась Андрей