

## **Процедура підготовки до продажу земельної ділянки на земельних торгах**

**Підготовку продажу земельної ділянки здійснює організатор торгів, а саме:**

- власник ділянки (для приватної землі);
- орган виконавчої влади (для державної землі);
- ОМС або уповноважений орган (для комунальної землі).

### **1. Організатор торгів забезпечує підготовку лоту до продажу:**

- виготовлення та затвердження документації із землеустрою, якщо потрібно сформулювати земельну ділянку або змінити цільове призначення або внести ділянку до Державного земельного кадастру;
- державну реєстрацію ділянки;
- державну реєстрацію речового права на ділянку;
- проведення експертної грошової оцінки земельної ділянки.

### **2. Потім організатор встановлює стартову ціну продажу ділянки та визначає дату проведення земельних торгів.**

- стартова ціна ділянки не може бути нижчою за експертну грошову оцінку ділянки.
- дата торгів - не раніше 30 днів та не пізніше 45 днів з дня оприлюднення оголошення.

### **3. Організатор приймає рішення про проведення земельних торгів.**

Рішення має містити:

- інформацію про документацію із землеустрою, якщо така розроблялася;
- інформацію про стартову ціну ділянки;
- обмеження у використанні земельної ділянки;
- відомості про особу, уповноважену організатором на підписання договору.
- проект договору купівлі-продажу

**4. Організатор реєструється в ЕТС “Прозорро.Продажі” на одному із авторизованих електронних майданчиків та укладає з цим майданчиком договір про надання доступу до ЕТС.**

**5. Організатор опубліковує в ЕТС “Прозорро.Продажі” оголошення про проведення земельних торгів та документацію щодо лота, а саме:**

- фотографічні зображення земельної ділянки,
- копії документів та матеріалів на лот;
- проект договору купівлі-продажу.

**6. Якщо є потреба, Організатор повідомляє осіб з переважним правом про проведення земельних торгів за 30 календарних днів до дня проведення торгів. Порядок реалізації переважного права знаходиться [за посиланням](#).**

**7. Потенційні учасники торгів можуть подати запитання в ЕТС через майданчик до 18 години завершення дня, що передує дню проведення торгів, в текстовому вигляді без можливості приєднання файлів.**

**Протягом 5 робочих днів організатор надає відповіді на запитання потенційних покупців.** Доступ до відповідей на запитання є відкритим для всіх осіб. Організатор також надає доступ до документів, що стосуються лота.

**8. ЕТС проводить торги (аукціон) в дату, встановлену організатором торгів.**

**9. Організатор торгів перевіряє переможця аукціону та укладає з ним договір купівлі-продажу.**

Якщо торги проводяться щодо ділянок с-г призначення, то переможця перевіряє нотаріус, а організатор укладає договір на підставі довідки нотаріуса про те, що переможець відповідає усім встановленим до нього вимогам.

## **Процедура підготовки до передачі в оренду земельної ділянки на земельних торгах**

Підготовку до передачі в оренду земельної ділянки здійснює особа, яка відповідно до закону може виступати орендодавцем ділянки.

### **1. Орендодавець забезпечує:**

- виготовлення та затвердження документації із землеустрою, якщо потрібно сформувати земельну ділянку або змінити цільове призначення або внести ділянку до Державного земельного кадастру;
- державну реєстрацію ділянки;
- державну реєстрацію речового права на ділянку;
- отримання витягу про нормативну грошову оцінку ділянки;

### **2. Потім орендодавець встановлює стартову річну орендну плату за користування ділянкою та визначає дату проведення земельних торгів.**

- стартова річна орендна плата не може бути меншою, ніж розмір орендної плати, визначений Податковим кодексом України, а щодо земельних ділянок державної та комунальної власності сільськогосподарського призначення сільськогосподарських угідь - не може бути меншою 7 % їх нормативної грошової оцінки.
- може виставлятися на торги право оренди земельної ділянки з площею не більше 20 гектарів.
- дата торгів - не раніше 30 днів та не пізніше 45 днів з дня оприлюднення оголошення.

### **3. Орендодавець приймає рішення (розпорядчий акт) про проведення земельних торгів.**

Рішення має містити:

- інформацію про документацію із землеустрою, якщо така розроблялася.
- інформацію про стартову річну орендну плату ділянки;
- строк оренди, інші умови оренди ділянки, обмеження у користуванні ділянкою;
- відомості про особу, уповноважену орендодавцем на підписання договору;
- проект договору оренди.

**4. Орендодавець реєструється в ЕТС “Прозорро.Продажі” на одному із авторизованих електронних майданчиків та укладає з цим майданчиком договір про проведення торгів.**

**5. Орендодавець опубліковує в ЕТС “Прозорро.Продажі” оголошення про проведення земельних торгів та документацію щодо лота, а саме:**

- фотографічні зображення земельної ділянки,
- копії документів та матеріалів на лот;
- проект договору купівлі-продажу.

**6. Потенційні учасники торгів можуть подати запитання в ЕТС через майданчик до 18 години завершення дня, що передує дню проведення торгів, в текстовому вигляді без можливості приєднання файлів.**

**Протягом 5 робочих днів організатор надає відповіді на запитання потенційних покупців.** Доступ до відповідей на запитання є відкритим для всіх осіб. Організатор також надає доступ до документів, що стосуються лота.

**7. ЕТС проводить торги (аукціон) в дату, встановлену орендодавцем.**

**8. Орендодавець перевіряє переможця аукціону та укладає з ним договір оренди земельної ділянки.**

**Хто фінансує підготовку земельної ділянки до продажу / передачі її в оренду?**

Фінансування підготовки земельної ділянки до проведення земельних торгів забезпечує організатор земельних торгів. Витрати на підготовку ділянки для продажу на земельних торгах (крім приватних ділянок), відшкодовуються переможцем торгів.