

В целом, большую часть предложения (53%) составляли участки площадью **от 1 до 5 га**. На втором месте по количеству предложений были участки площадью от 0,5 до 1 га (14%), средняя площадь – 62,8 соток, третье место занимали участки площадью от 5 до 10 га (12%), средняя площадь которых – 6,3 га. **Наибольшими площадями** характеризовались участки, расположенные в Выборгском, Ломоносовском и Гатчинском районах области.

Ценовая ситуация

В декабре 2016 г. **средняя удельная цена** предложения участков из категории «земли промышленности» в Ленинградской области составила **130 тыс. руб./сот.** Наиболее высокий удельный показатель характерен для земель площадью до 15 сот. На втором месте по уровню цен – участки площадью от 50 сот. до 1 га, на третьем – от 5 до 10 га.

Распределение цен **по удаленности от КАД** находилось в основном в обратной зависимости от расстояния. Исключение составляли участки, находящиеся на расстоянии

30–50 км от КАД, где предложения были немногочисленны – всего 10% от общего числа.

Средняя удельная цена участков под промышленные и складские объекты с сопутствующей административной функцией составила 125 тыс. руб./сот. Аналогичный показатель для участков **под придорожный сервис и АЗС был выше на 44% – 180,5 тыс. руб./кв.м.**

Цены участков, расположенных на территориях **индустриальных парков** были ниже, чем участков, расположенных в промзонах и на других территориях, что обусловлено отсутствием таких предложений в поясе удаленности до 10 км от КАД. При этом, на расстоянии 30 и более км от КАД участки на территориях индустриальных парков предлагались по более высоким ценам, чем участки в промзонах и на остальных территориях.

Всеволожский, Волосовский и Выборгский районы лидировали по уровню цен предложений. Наименьшие цены были характерны для Лодейнопольского, Киришского и Тосненского районов области.



Краткий обзор рынка сельскохозяйственных угодий Самарской области: итоги 2016 года

Уsoleва Г.В.,

*практикующий оценщик, судебный эксперт,
член Правления Самарского отделения РОО,
ген. директор ООО «РЕГИОН», г. Самара*

Самарская область расположена в юго-восточной части европейской территории России на площади 53,6 тыс. кв.км. Область протянулась с севера на юг на 335 км, а с запада на восток – на 315 км. Климат – континентальный. Средние температуры января –13 °С, июля +21 °С. Вегетационный период – 180 дней. Почвенный покров представлен выщелоченными, типичными и южными черноземами, серыми лесными почвами, каштановыми почвами, а также солонцами и солончаками.

Сельскохозяйственные угодья занимают 71% от общей площади области¹, при этом на рынке земельных участков на долю этого сектора приходится чуть менее 4%. Струк-

тура предложений крайне неоднородна. Условно рынок предложений можно разделить на четыре ценовые группы.

Первая группа участков – это земельные участки небольшой площади, примыкающие к населенным пунктам или крупным автомагистралям, которые могут быть переведены в категорию земель населенных пунктов или земель промышленности в соответствии с принятой градостроительной документацией. Другими словами, предполагаемое использование этих участков не связано с ведением сельскохозяйственного производства.

При наличии реальной возможности перевода в земли вышеназванных категорий, **цены предложений** по таким участкам коле-

блются на уровне 800–1000 тыс. руб./га и более. Как правило, земельные участки этой группы расположены в инвестиционно привлекательных районах области – Волжском, Кинельском, Красноярском, Ставропольском.

Вторая группа участков – это земли сельскохозяйственного назначения, расположенные в живописных местах, вблизи водоемов или лесных массивов. Правообладатели таких участков позиционируют их как участки для организации садовых и дачных некоммерческих товариществ. Это позволяет избежать сложной процедуры перевода в земной категории. **Цены предложений** – на уровне 200–400 тыс. руб./га, для особо привлекательных мест – до 800 тыс. руб./га. Размеры таких участков составляют 10–40 га. Интерес к этой группе предложений в последние годы резко снизился по причине «перенасыщенности» рынка.

Третья группа – это так называемые земельные паи, то есть земельные участки в составе земель общей долевой собственности, не выделенные в натуре. Это самый дешевый сегмент рынка. По Самарской области в 2016 г. земельные паи предлагались в среднем по цене 45–80 тыс. руб. Размер пая в среднем от 7 до 11 га. То есть **средняя цена продажи** – около 4–11 тыс. руб./га. В депрессивных сельскохозяйственных районах области встречаются и более низкие цены: от 15 до 30 тыс. руб. за 1 пай. При этом стоит отметить, что в официальных источниках информации по продаже паев практически нет, в то время как это самый большой сектор предложений. Причина кроется в том, что правообладатели паев – это жители сельских населенных пунктов, не имеющие до-

ступа к интернету или возможности поехать в областной центр и разместить объявление в газете. Как правило, скупка паев проводится на месте, через посредничество кого-то из местных жителей или при участии представителя местной власти. Важной особенностью таких сделок является желание сторон избежать законодательных препон, предусматривающих необходимость получения отказа от покупки конкретного участка по заявленной цене администрацией муниципального района, затем – администрацией области. Это затягивает процедуру по времени и делает сделку рискованной для покупателя – а вдруг власти не откажутся? Такие примеры в Самарской области были. Поэтому оформляется сделка дарения, увеличивающая стоимость участка для покупателя примерно на 13% (п.18.1 ст. 217 НК РФ). Кроме того, в дальнейшем покупатель, консолидирующий в руках несколько паев, проводит процедуру их выдела из состава земель общей долевой собственности. Затраты на межевание и юридическое сопровождение процедуры сопоставимы с ценой «покупки». Таким образом, «на выходе», при получении статуса собственника земельного участка его стоимость обойдется покупателю в среднем в 8–22 тыс. руб./га.

Четвертая группа – это земельные участки, предназначенные для ведения сельскохозяйственного производства – выращивания сельскохозяйственных культур, выпаса скота, сенокосения. Другими словами, альтернативное использование таких участков не предусматривается. Как правило, такие участки сформированы в результате выдела земельных долей и их объединения одним собственником. Размеры таких участков могут быть самыми разными – начиная



от площади, приходящейся на одну долю (один пай), и заканчивая тысячами гектаров. В этом секторе рынка действует четкое правило – чем больше площадь, тем дешевле удельный ценовой показатель «руб./га». Парадокс: для целей ведения сельскохозяйственного производства участки площадью менее 100 га не представляют большого интереса, так как при небольших площадях снижается эффективность использования сельскохозяйственной техники и сложно соблюдать полноценный научно-обоснованный севооборот. Тем не менее, данные рынка идут вразрез с логикой. **Разброс цен** по этой группе в 2016 г. – от 8 до 50 тыс. руб./га, а по Ставропольскому району, географическое положение и почвенно-климатические условия которого оптимальны, – до 80 тыс. руб./га. Это тоже большой диапазон, но в нем работают ценообразующие факторы, позволяющие определить рыночную стоимость конкретного участка. К числу таких факторов относятся: местоположение (природно-климатический потенциал, удаленность от областного центра, от пунктов приема, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции), почвенное плодородие, рельеф, транспортная доступность, наличие орошения, техническое состояние угодий, инвестиционная привлекательность муниципального района и т. д.

Большая часть предложений приходится на долю первой и второй группы, то есть на земельные участки, в отношении которых их использование в сельскохозяйственном производстве не предполагается. По этой причине в настоящем обзоре этот сектор рынка не рассматривается. Предложения рынка по третьей ценовой группе в открытом доступе единичны по указанным выше причинам.

На долю четвертой группы в 2016 г. пришлось всего **25% от общего объема предложений на рынке земель сельхозназначения**. Именно об этих участках и пойдет речь.

В условиях кризиса, когда цены на недвижимость снизились по всем секторам рынка, **цены предложений на сельскохозяйственные угодья** по Самарской области в 2016 г. они выросли на 10–15%! (речь идет исключительно о четвертой группе земель, согласно вышеприведенной классификации).

Наиболее важными ценообразующими факторами для сельхозугодий являются почвенные и агроклиматические условия расположения участка, удаленность от пунктов приема, хранения и переработки продукции с/х производства, инвестиционная привлекательность района расположения земельного участка, площадь, близость дорог с твердым покрытием. На продуктивность сельскохозяйственных угодий влияют также рельеф и конфигурация, механический состав, степень эродированности, техническое состояние угодий, возможность орошения и т. д. Но, как правило, описание таких факторов в объявлениях отсутствует, а порой неизвестно и самому продавцу, поэтому в настоящем обзоре ограничимся только теми факторами, информация о которых доступна.

В пространственном отношении на территории Самарской области можно выделить южную, центральную и северную агроклиматические зоны, отличающиеся ценностью сельскохозяйственных земель¹.

Северная зона включает территорию восьми муниципальных районов: Елховского, Искалинского, Камышлинского, Клявлинского, Кошкинского, Сергиевского, Челновершинского, Шенталинского. Это зона повышенного увлажнения со среднегодовым количеством осадков 430–550 мм и среднегодовой температурой воздуха +3°. Биоклиматический потенциал продуктивности пашни северной зоны по зерновым культурам – 29,9 ц/га.

В состав **центральной зоны** входят Безенчукский, Борский, Богатовский, Волжский, Кинельский, Кинель-Черкасский, Красноярский, Похвистневский, Приволжский, Ставропольский, Сызранский и Шигонский районы. Среднегодовое количество осадков – 350–506 мм, среднегодовая температура воздуха +4,0–4,4°. Биоклиматический потенциал продуктивности пашни северной зоны по зерновым культурам – 24,7 ц/га.

Южная зона – это территория шести муниципальных районов: Алексеевского, Большеглушицкого, Большечерниговского, Красноармейского, Нефтегорского, Пестравского, Хвостянского. Среднегодовое количество осадков – 350–360 мм. Среднегодовая температура воздуха +4,6°. Биоклиматический потенциал по урожайности зерновых культур

¹ Некрасов Р. В. Пространственный аспект развития АПК Самарской области. Альманах современной науки и образования, № 3 (22) 2009, стр. 125–129.

на 35% ниже, чем в северной агроэкономической зоне (22,1 ц/га).

Лучшие природно-климатические условия для производства сельскохозяйственных культур отмечаются в северной агроклиматической зоне, где сосредоточено 23,3% сельскохозяйственных угодий Самарской области. Средняя цена предложений по зоне – 38 тыс. руб./га (без учета скидки на торг), интервал цен – от 34 до 57 тыс. руб./га. Количество предложений в этой зоне минимально – 5%.

В центральной зоне, на долю которой приходится основная часть с/х угодий области (42,9%) и основная часть предложений рынка (79%), средняя цена предложений – 32 тыс. руб./га. Интервал цен предложений очень широк – от 9 до 80 тыс. руб./га.

Худшие агроклиматические условия для агропроизводства отмечаются в южной зоне Самарской области. На долю этой зоны приходится 33,8% сельхозугодий области, а на долю рынка предложений – 16%. Средняя цена предложений по южной зоне – 25 тыс. руб./га. Интервал цен предложений – от 7 до 43 тыс. руб./га.

Данные рынка напрямую коррелируют с агроклиматическими условиями и почвенным плодородием региона, которые оптимальны для растениеводства именно в северной зоне области. Высокие цены на сельскохозяйственные земли обусловлены в этой зоне и ценностью почв, и умеренным климатом, а потому относительно высокой урожайностью и доходностью производства сельхозпродукции. Сравнение полученных данных с итогами ГКОЗ¹ приведено в Таблице 1.

По инвестиционной привлекательности для целей ведения сельскохозяйственного производства муниципальные районы Самарской области можно условно разделить на три группы:

1. Районы с высокой инвестиционной привлекательностью (Волжский, Ставро-

польский, Красноярский, Кинельский), тяготеющие к крупным агломерациям (Самара/Тольятти). На долю этой группы приходится почти 65% от общего объема предложений с/х угодий. Лидером по количеству предложений в этой группе является Ставропольский район – 45%, на втором месте Красноярский и Кинельский районы – по 22%, на третьем – Волжский – 11%. Цена предложений по этой группе – от 14 до 80 тыс. руб./га. Наиболее дорогие по ценам предложения характерны для Ставропольского района, наименее – для Кинельского и Красноярского.

2. Районы со средней инвестиционной привлекательностью (Безенчукский, Богатовский, Борский, Иса克林ский, Кинель-Черкасский, Красноармейский, Нефтегорский, Похвистневский, Приволжский, Сызранский, Челно-Вершинский). На долю этой группы приходится 22% от общего объема предложений. Наибольшее количество предложений по этой группе наблюдается по Красноармейскому (27%) и Безенчукскому (21%) районам. Цена предложений по районам со средней инвестиционной привлекательностью колеблется от 9 до 60 тыс. руб./га. Наиболее дорогие предложения земельных участков встречаются в Безенчукском районе.

3. Районы с низкой инвестиционной привлекательностью (Алексеевской, Большечерниговский, Большеглушицкий, Елховский, Клявлинский, Кошкинский, Нефтегорский, Пестравский, Камышлинский, Хворостянский, Сергиевский, Шенталинский, Шигонский). Предложения в аграрных районах с низкой инвестиционной привлекательностью, удаленных от Самары/Тольятти, составляют 13%. Здесь в тройке лидеров Большечерниговский и Шигонский районы, на долю кото-

Таблица 1

Агроклиматические зоны Самарской области	Средняя цена предложений по итогам мониторинга рынка в 2016 году, руб./га (без учета скидки на торг)	Средняя величина кадастровой стоимости, руб./га
Северный	38 000	33 300
Центральный	32 000	25 808
Южный	25 000	16 671

Таблица 2

Муниципальные районы Самарской области	Средняя цена предложений в 2016 году, руб./га ¹	Интервал цен предложений, руб./га
Районы с высокой инвестиционной привлекательностью	36 466	14 000–80 000
Районы со средней инвестиционной привлекательностью	33 747	9000–60 000
Районы с низкой инвестиционной привлекательностью	32 002	7000–45 000

¹ Без учета скидки на торг.

рых приходится по 27% от общего объема предложений по этой группе. По прочим муниципальным районам объем рынка остается на уровне 1–1,5%.

Цена предложений по районам с низкой инвестиционной привлекательностью колеблется от 7 до 45 тыс. руб./га. Наиболее дорогие предложения характерны для Шигонского района.

По размеру участков ситуация в 2016 г. складывалась следующим образом. Основной массив предложений представлен земельными участками размером до 30 га (60% всех предложений). Средняя цена предложений по этой группе самая высокая – 40 тыс. руб./га. На долю участков площадью от 30 до 100 га приходится чуть больше 21%. Средняя цена предложений – около 37 тыс. руб./га. Доля участков размером от 100 до 1000 га – около 14%, цена предложений – 34 тыс. руб./га. Самые крупные земельные массивы площадью более 1000 га занимают менее 5% от объема рынка сельхозугодий. Средняя цена предложений по ним – 22 тыс. руб./га.

Ценовая структура рынка предложений сельскохозяйственных угодий в 2016 г. показывает, что наибольшее количество предлагаемых к продаже участков находится в интервале 30–50 тыс. руб./га (35,2%). На долю участков стоимостью менее 20 тыс. руб./га

приходится 22,4% предложений. На долю участков, предлагаемых по ценам от 20 до 50 тыс. руб./га и от 50 до 80 тыс. руб./га – по 21,2%.

Близость автодорог с твердым покрытием снижает себестоимость перевозок и расходы на перепробег сельскохозяйственной техники в распутицу. Соответственно, этот фактор должен влиять на стоимость сельскохозяйственных угодий. Однако по данным мониторинга рынка определить степень влияния достаточно сложно, поскольку основная масса предложений не содержит информации о характере подъездных путей. В декабре 2016 г. автором настоящей статьи был проведен опрос участников рынка – риэлторов, оценщиков, фермеров, руководителей крупных сельскохозяйственных предприятий, специалистов районных управлений сельского хозяйства ряда муниципальных районов Самарской области. По итогам исследования установлено, что близость дорог с твердым покрытием **повышает стоимость сельскохозяйственных угодий** в среднем на 5–10%.

Как и в любом другом сегменте рынка, для земель сельскохозяйственного назначения при совершении сделки купли-продажи присутствует **скидка на торг**, ее величина – от 10–20%.

Рынок аренды сельхозугодий, принадлежащих гражданам и юридическим лицам, по-прежнему носит скрытый характер. Арендные отношения оформляются, как правило, между крупными сельскохозяйственными предприятиями, обладающими техникой, кадрами, базой для хранения продукции, и правообладателями земельных паев.

Договоры аренды заключаются ежегодно на срок, не превышающий один год, чтобы избежать процедуры регистрации договора в Росреестре. Оплата осуществляется натуральными продуктами (комбикормом, сеном, зерном) в конце сельскохозяйственного периода. В денежном выражении арендаторы получают около 400–500 руб. 1 га. Ряд объявлений по аренде, представленных на сайтах риэлторских агентств, содержит либо неполную, либо противоречивую информацию (к примеру, указывается плата за 1 месяц, а на деле – это плата за год).

В открытом доступе присутствует информация о передаче земель сельскохозяйственного назначения в аренду через процедуру проведения аукционов*. Как правило, это

участки из земель неразграниченной государственной собственности, распоряжение которыми осуществляется органами местного самоуправления.

В 2016 г. в Самарской области в аренду через процедуру аукциона был передан 51 земельный участок из категории земель сельскохозяйственного назначения. Исключив из массива данных информацию об аренде участков для целей строительства с/х зданий и сооружений, разведения рыбы, размещения теплиц, получим следующие **данные по арендным ставкам**: по северной агроклиматической зоне – 595 руб./кв.м, центральной – 1307 руб./кв.м, южной – 483 руб./кв.м.

Примечание:

Настоящее исследование основано на материалах размещенных в открытом доступе и не претендует на полную достоверность по причине закрытости рынка купли-продажи и аренды земель сельскохозяйственного назначения. Автор выражает благодарность разработчикам информационного ресурса С. А. Кузякину, Н. Б. Гордеевой, данные которого помогли в анализе размера арендных ставок.

В исследовании были использованы ресурсы следующих сайтов недвижимости: avito.ru, volga-info.ru, samara.barahla.net, dom.ru, samarskaya-oblast.unibo.ru, realtymag.ru, samarskaya-obl.irr.ru, samara.move.ru, agroservers.ru, realty.dmir.ru, nedvizhimost.mitula.ru, agroru.com/doska, samarskaya-oblast.doski.ru, unibo.ru, а также сайта земельные-аукционы.рф и информационного ресурса «OpenData».

¹ <http://земельные-аукционы.рф>

Проверка «чистоты» истории земельного участка (due diligence) в интересах покупателя

Анжела Полторак,

*старший юрист практики недвижимость,
юридическая фирма «Клифф»*

Покупка земельного участка, как и любого дорогостоящего актива, сопряжена с необходимостью для покупателя проявить должную осмотрительность относительно выбранного объекта во избежание неблагоприятных последствий в виде признания сделки недействительной, невозможности использования участка в целях, ради которых он приобретался (например, запрет на жилое строительство на данном участке), наличия прав и притязаний третьих лиц и т.п.

Согласно пункту 3 статьи 1 ГК РФ, при установлении, осуществлении и защите гражданских прав и при исполнении гражданских обязанностей участники гражданских правоотношений должны действовать добросовестно. В силу пункта 4 статьи 1 ГК РФ никто не вправе извлекать преимущество из своего незаконного или недобросовестного поведения.

При этом покупатель земельного участка должен понимать, что в случае возникно-

вения судебного спора относительно актива, суд будет оценивать действия обеих сторон сделки как добросовестные или недобросовестные, исходя из поведения, ожидаемого от любого участника гражданского оборота.

Таким образом, принимая решение о приобретении актива, покупатель в силу требований гражданского законодательства заинтересован проявить достаточную степень разумности и осмотрительности, проверив правовой статус и историю владения объектом, исследовав полномочия контрагента, оценив качественные характеристики земельного участка и т.п.

Пример

ООО «А» и физическое лицо Б. заключили сделку купли-продажи земельного участка по цене более чем в 360 раз меньше рыночной и кадастровой.

Один из участников ООО «А» оспорил сделку в судебном порядке.