

# Vânzarea terenurilor agricole situate în extravilan

## Aspecte particulare privind potențialii cumpărători în cadrul procedurii de vânzare a terenurilor agricole situate în extravilan

Mihaela Ispas (counsel Filip & Company), Simona Rezuș (associate Filip & Company)

O procedură specială privind vânzarea terenurilor agricole situate în extravilan este reglementată de Legea nr. 17/2014.

Deși în ultimii ani această lege a suferit numeroase modificări, încă există aspecte care necesită clarificare suplimentară din partea legiuitorului, printre altele, cu privire la potențialii cumpărători și drepturile și obligațiile aferente perioadei în care aceștia își pot exercita dreptul de cumpărare.

Ca urmare a acestei lipse de claritate, există decizii contrare la nivelul practicii direcțiilor agricole județene în cadrul procesului de vânzare a terenurilor agricole din extravilan. Retragerea ofertei, renunțarea la acceptarea ofertei, reluarea procedurii ca urmare a ofertării la un preț mai mare decât cel inițial în interiorul termenului dedicat potențialilor cumpărători, precum și posibilitatea acceptării ofertei în situația în care sunt îndeplinite atât condițiile privitoare la preemtori, cât și cele în legătură cu potențialii cumpărători, sunt aspecte parțial definite de Legea 17/2014, care încă necesită atenție suplimentară din partea legiuitorului.

### Categoriile de preemtori și potențialii cumpărători

Categoriile de persoane cu prioritate la cumpărarea terenurilor agricole situate în extravilan sunt (i) preemtorii prevăzuți în art. 4 alin. (1) din Legea 17/2014 și (ii) potențialii cumpărători.

**Preemtorii** sunt cumpărătorii pe care Legea 17/2014 îi prevede în mod expres în art. 4 alin. (1), având ranguri de la I la VII, în funcție de ordinea prioritară la cumpărare, după cum urmează:

- **Rangul I** din care fac parte coproprietarii, soții, rudele până la gradul al treilea și afinii până la gradul al treilea, în această ordine;
- **Rangul II** care cuprinde proprietarii investițiilor agricole pentru culturile de pomi, viță-de-vie, hamei, irigații exclusiv private,



Mihaela Ispas (counsel Filip & Company)



Simona Rezuș (associate Filip & Company)

aflate pe terenurile ce fac obiectul ofertelor de vânzare și/sau arendașii;

- **Rangul III** din care fac parte proprietarii și/sau arendașii terenurilor agricole vecine;
- **Rangul IV** cuprinde tinerii fermieri;
- **Rangul V** include Academia de Științe Agricole și Silvicultură Gheorghe Ionescu-Șișești și unitățile de cercetare-dezvoltare din domeniile agriculturii, silviculturii și industriei alimentare, precum și instituțiile de învățământ cu profil agricol, în scopul cumpărării terenurilor agricole situate în extravilan cu destinația strict necesară cercetării agricole, aflate în vecinătatea loturilor din patrimoniul acestora;
- **Rangul VI** cuprinde persoane fizice cu domiciliul/reședința în unitățile administrativ-teritoriale unde este amplasat terenul sau în unitățile administrativ-teritoriale vecine; și
- **Rangul VII** este reprezentat de statul român, prin Agenția Domeniilor Statului.

**Potențialii cumpărători** sunt acele persoane fizice sau juridice care au prioritate la cumpărare în situația în care niciunul dintre preemtori nu își manifestă intenția de a

cumpăra terenul agricol situat în extravilan în termenul de 45 de zile lucrătoare. Încadrarea în categoria potențialilor cumpărători este condiționată de o serie de reguli particulare stabilite de Legea 17/2014, după cum urmează:

- **persoanele fizice** trebuie: (i) să aibă domiciliul/reședința în România pe o perioadă de cel puțin 5 ani anterior înregistrării ofertei de vânzare; (ii) să desfășoare activități agricole în România pe o perioadă de cel puțin 5 ani, anterior înregistrării ofertei; (iii) să fie înregistrate de autoritățile fiscale române cu minimum 5 ani anterior înregistrării ofertei de vânzare;

■ **Vânzarea terenurilor agricole situate în extravilan este reglementată de Legea 17/2014 privind unele măsuri de reglementare a vânzării terenurilor agricole situate în extravilan și de modificare a Legii nr. 268/2001 privind privatizarea societăților ce dețin în administrare terenuri proprietate publică și privată a statului cu destinație agricolă și înființarea Agenției Domeniilor Statului, astfel cum a fost modificată prin Legea 175/2020.**

- persoanele juridice trebuie: (i) să aibă sediul social și/sau secundar în România pentru cel puțin 5 ani anterior înregistrării ofertei de vânzare; (ii) să desfășoare activități agricole în România pentru cel puțin 5 ani anterior înregistrării ofertei; (iii) să prezinte înscrisuri din care să reiasă că, din venitul total al ultimilor 5 ani fiscali, minimum 75% reprezintă venit din activități agricole; (iv) asociatul/acționarul, persoană fizică, care deține controlul societății să aibă domiciliul în România pe o perioadă de cel puțin 5 ani anterior înregistrării ofertei; (v) în cazul în care în structura persoanelor juridice, asociații/acționarii care dețin controlul societății sunt alte persoane juridice, asociații/acționarii, care dețin controlul societății, trebuie să facă dovada domiciliului/reședinței /sediului social/ secundar în România pentru cel puțin 5 ani anterior înregistrării ofertei de vânzare.

### Procedura de vânzare a terenurilor agricole situate în extravilan

Procedura debutează cu depunerea ofertei de vânzare la sediul primăriei din raza unității administrativ-teritoriale unde se află terenul. Oferta este afișată timp de 45 de zile lucrătoare, perioadă în care oricare dintre preemtorii prevăzuți la art. 4 poate depune declarația de acceptare. Dacă niciun preemtor nu acceptă oferta, termenul se poate prelunge cu 30 de zile, timp în care potențialii cumpărători își pot exprima opțiunea de cumpărare.

#### A. Ordinea de acceptare

Legea 17/2014 prevede că în situația în care mai mulți preemtori și-au exprimat opțiunea de cumpărare, prioritatea va fi stabilită în funcție de rang. Cu toate acestea, ca regulă generală, în situația în care rangul este identic, vânzătorul este liber să aleagă persoana căreia îi va vinde terenul.

Dacă în termen de 45 de zile lucrătoare, niciun preemtor nu și-a exprimat intenția de a cumpăra terenul, începe să curgă un termen nou de 30 de zile, în cadrul căruia potențialii cumpărători își pot exercita opțiunea de cumpărare.

De interes este faptul că Legea 17/2014 nu face nicio referire cu privire la situația în care o persoană întrunește atât condițiile referitoare la preemtori (în special rangurile I-IV), cât și cele referitoare la potențialii cumpărători. Cu toate acestea, deși există un vid legislativ, observăm că practica majoritară (decî nu unitară) a direcțiilor agricole județene este de a accepta posibilitatea de exprimare a opțiunii de cumpărare în calitate de potențial cumpărător, chiar

și în situația în care, în calitate de preemtor, persoana interesată a omis să depună declarația de acceptare în cele 45 de zile lucrătoare.

În cazul în care niciuna dintre categoriile menționate anterior nu își exprimă opțiunea de a cumpăra, atunci vânzătorul poate vinde oricărui terț, sub condiția păstrării prețului din ofertă (vânzare liberă).

#### B. Prețul vânzării

În ceea ce privește prețul vânzării, Legea 17/2014 stabilește în mod expres că vânzătorul are obligația de a menține același preț pe tot parcursul procedurii. Vânzarea terenului la un preț mai mic decât cel cerut în oferta de vânzare sau în alte condiții mai avantajoase decât cele arătate în aceasta, fără reluarea procedurii, atrage nulitatea absolută.

Cu toate acestea, în cazul în care un preemtor de rang inferior oferă un preț superior celui din oferta de vânzare sau celui oferit de ceilalți preemtori de rang superior lui care acceptă oferta, vânzătorul are posibilitatea de a relua procedura, cu înregistrarea ofertei de vânzare cu acest preț. Deși Legea 17/2014 nu prevede în mod expres, pentru identitate de rațiune juridică, considerăm că această regulă trebuie aplicată și în situația în care un preț mai mare este oferit de un potențial cumpărător în cele 30 de zile alocate potențialilor cumpărători sau chiar în cele 45 de zile lucrătoare alocate preemtorilor. Din practică, observăm că această opinie este împărtășită de majoritatea direcțiilor agricole județene.

#### C. Retragerea ofertei și renunțarea la acceptare

În situația în care vânzătorul nu mai dorește continuarea procedurii de vânzare, Legea 17/2014 permite vânzătorului să își retragă oferta de vânzare, înainte de împlinirea termenului prevăzut la art. 6 alin. (2), adică în termenul de 45 de zile lucrătoare alocat preemtorilor, chiar dacă au fost înregistrate declarații de acceptare până în acel moment. Așadar, nici în această situație Legea 17/2014 nu face nicio referire cu privire la termenul alocat potențialilor cumpărători. Deși există opinii diferite în practică, considerăm că dorința legiuitorului a fost aceea de a permite vânzătorului să se răzgândească oricând pe parcursul procedurii indiferent de orice acceptare, astfel că, oferta ar



trebui să poată fi retrasă și în cursul termenului de 30 de zile alocat potențialilor cumpărători, nu doar în termenul de 45 de zile lucrătoare.

Preemtorul poate renunța și el la acceptarea ofertei în termenul de verificare de 10 zile lucrătoare de la expirarea termenelor relevante, prevăzut la art. 10 alin. (1). Din identitate de rațiune, considerăm că această posibilitate trebuie recunoscută și potențialilor cumpărători, în special având în vedere că art. 10 alin. (1) face referire atât la termenul de 45 de zile lucrătoare aferent preemtorilor, cât și la termenul de 30 de zile aferent potențialilor cumpărători.

### Concluzie

Legea 17/2014 reglementează o procedură specială cu privire la vânzarea terenurilor agricole situate în extravilan care, în caz de nerespectare, atrage anularea vânzării. Cu toate acestea, situația potențialilor cumpărători este încă neclară și poate conduce la o practică neunitară a autorităților relevante, fapt pentru care sperăm că pe viitor legiuitorul va acorda mai multă atenție acestei categorii de cumpărători și va clarifica aspectele menționate mai sus. ■