

FISZKA I – SPRZEDAŻ MIESZKANIA NIETYBUDOWANEGO W SEKTORZE CHRONIONYM

Sprzedaż mieszkania jeszcze nietybudowanego może być przedmiotem umowy sprzedaży z zastrzeżeniem terminu lub umowy sprzedaży na podstawie planu. Sprzedaż budynku czy lokalu jeszcze nietybudowanego lub w trakcie budowy może podlegać zasadom systemu ogólnego lub systemu szczególnego, tzw. sektora chronionego.

Sprzedaż z zastrzeżeniem terminu jest umową, na podstawie której sprzedający zobowiązuje się przekazać budynek po jego wybudowaniu, zaś kupujący zobowiązuje się przejąć budynek i zapłacić jego cenę w dniu przekazania. Przeniesienie własności odbywa się na podstawie stwierdzenia ukończenia budynku w akcie notarialnym. Oznacza to, że kupujący nabywa nieruchomości dopiero w momencie ukończenia robót. Kwoty wpłacone w trakcie wykonywania robót są deponowane na koncie bankowym, a sprzedający otrzymuje je dopiero w momencie przekazania budynku. W sprzedaży z zastrzeżeniem terminu zapłata ceny sprzedającemu odbywa się po przekazaniu budynku, tj. po jego ukończeniu. Sprzedaż z zastrzeżeniem terminu wymaga sporządzenia dwóch aktów notarialnych: właściwego aktu sprzedaży i drugiego aktu mającego za przedmiot stwierdzenie ukończenia budynku i przeniesienie własności budynku.

Sprzedaż na podstawie planu to umowa, na podstawie której sprzedający bezzwłocznie przenosi na kupującego swoje prawa do gruntu, a także własność istniejącej zabudowy. Przyszła zabudowa staje się własnością nabywcy wraz z postępami robót; nabywca ma obowiązek dokonywać płatności ceny wraz z postępami robót. Sprzedający zachowuje jednak uprawnienia inwestora i ponosi ryzyko aż do odbioru robót. Cenę należy zapłacić sprzedającemu bez czekania na ukończenie budowy, w miarę postępów robót.

Podpisuje się jeden akt notarialny, który jest aktem sprzedaży na podstawie planu; w przeciwieństwie do sprzedaży terminowej w sprzedaży na podstawie planu nie ma obowiązku stwierdzenia ukończenia budowy aktem notarialnym.

W praktyce sprzedaż na podstawie planu występuje zdecydowanie częściej niż sprzedaż z zastrzeżeniem terminu.

W zależności od tego, czy umowa dotyczy budynku mieszkalnego czy budynku mieszkalno-użytkowego (w przeciwieństwie do budynku handlowego, rzemieślniczego lub całkowicie usługowego) różni się system ogólny i „system szczególny sektora chronionego” sprzedaży budynku jeszcze nietybudowanego.

W przypadku sektora chronionego (= budynki mieszkalne lub budynki mieszkalno-usługowe) reguły systemu prawnego są bezwzględnie obowiązujące i strony nie mogą od nich odstąpić. Niepodporządkowanie się tym regułom podlega sankcjom karnym.

Poza sektorem chronionym (= budynki handlowe, rzemieślnicze lub całkowicie usługowe) system ma charakter uzupełniający. W sprzedaży z zastrzeżeniem terminu można zatem przewidzieć płatności ceny na rzecz sprzedającego przed przekazaniem nieruchomości, a w sprzedaży na podstawie planu – płatności ceny, które nie uwzględniają postępów robót.

Należy zaznaczyć, że ustawodawca chciał zapewnić ochronę prawną o charakterze publicznym w sektorze chronionym, co oznacza, że wola stron nie może w całości regulować umowy, a ustawa narzuca przepisy, od których strony nie mogą odstąpić, a które w skrócie są następujące:

- zakaz dokonywania zapłaty tytułem płatności lub ustanowienia gwarancji przed podpisaniem umowy sprzedaży (jeżeli sprzedaż jest poprzedzona wstępną umową rezerwacji, depozyt można ustanowić na specjalnym koncie otwartym na nazwisko rezerwującego);
- płatności dokonywane w miarę postępów robót i płatności o ustalonej wysokości maksymalnej;
- mechanizm gwarancji na rzecz kupującego: albo gwarancja ukończenia, albo gwarancja zwrotu.

Przepisy mające zastosowanie w sektorze chronionym sprzedaży na podstawie planu

Zobowiązanie do zakupu lub sprzedaży inne niż przedwstępna umowa specjalna zwana „wstępną umową rezerwacji”, zawierające szczególne i obowiązkowe zapisy, jest obarczone bezwzględną nieważnością.

Sprzedaż na podstawie planu musi zostać obowiązkowo zawarta w formie aktu notarialnego, a umowa musi zawierać obowiązkowe informacje i dokumenty w załącznikach.

Umowa sprzedaży musi zawierać następujące informacje na temat mieszkania:

- adres nieruchomości i opis budynku,
- struktura budynku wynikająca z planów, przekrojów, rzutów i elewacji z wymiarami rzeczywistymi i wskazaniem powierzchni pomieszczeń,
- dane techniczne budynku wynikające z opisu zgodnego z wzorem zatwierdzonym rozporządzeniem ministerialnym.

Dokumenty, które należy obowiązkowo załączyć do umowy sprzedaży:

- uregulowanie współwłasności (polskim odpowiednikiem jest regulamin wspólnoty mieszkaniowej),

- zaświadczenie o ubezpieczeniu nieruchomości,
- rzut z opisem.

Umowa sprzedaży musi zawierać następujące informacje na temat przebiegu umowy:

- data przekazania i kary za zwłokę,
- cena i zasady płatności; określenie ceny stałej lub zmiennej i zasady zmiany,
- zasady rozłożenia płatności na raty,
- gwarancja ukończenia lub gwarancja zwrotu dokonanych wpłat.

Płatności są dokonywane w miarę postępów robót i mają ustaloną wysokość maksymalną.

Płatności nie mogą przekraczać łącznie:

- 35% ceny na etapie ukończenia fundamentów,
- 70% ceny na etapie stanu surowego zamkniętego,
- 95% ceny na etapie ukończenia budynku.

Pozostałe 5% zostaje wypłacone w momencie przekazania, chyba że kupujący przedstawi zastrzeżenia co do zgodności mieszkania z planem. Płatności można przewidzieć na różnych etapach budowy w granicy przewidzianych pułapów (X% na etapie ukończenia fundamentów, X% na etapie ukończenia parteru, X% na etapie ukończenia drugiego piętra itp.).

Gwarancja ukończenia lub zwrotu

Sprzedający ma obowiązek ustanowić na rzecz kupującego gwarancję ukończenia budynku lub gwarancję zwrotu wpłaconych środków. Chodzi o zewnętrzną gwarancję finansową udzielaną przez instytucję bankową.

Wnioski

Mechanizm działa doskonale, a spory należą do rzadkości. W sektorze chronionym notariusz odgrywa kluczową rolę. Ustawodawca wyraźnie domaga się udziału notariusza w celu zapewnienia ochrony kupującym. Notariusz najpierw ustala formalną prawidłowość sprzedaży, sprawdzając respektowanie przepisów z zakresu polityki publicznej dotyczących sektora chronionego. Ponadto interwencja notariusza pozwala nabywcy nieruchomości uzyskać dokładne i wiarygodne informacje; notariusz pełni wówczas swoją tradycyjną rolę doradcy.