

Etapu transakcji nabycia nieruchomości we Włoszech

Po znalezieniu odpowiedniego domu dla siebie, przechodzimy do sedna negocjacji, poprzez szereg etapów, w których proces sprzedaży i zakupu nieruchomości jest wyartykułowany, podobnie jak na polskim rynku nieruchomości, z pewnymi aspektami typowymi dla włoskiego kontekstu prawnego i kulturowego.

Typowe etapy to:

- 1) Negocjacje przed zawarciem umowy
- 2) Propozycja zakupu;
- 3) Umowa przedwstępna;
- 4) Umowa przyrzeczona w formie notarialnej;

W niniejszym artykule omawiamy negocjacje przed zawarciem umowy oraz umowy wiążące kupującego.

Negocjacje

Pierwsza faza, zwana przedumowną, ponieważ poprzedza faktyczne zawarcie umowy, jeśli jest przeprowadzana za pośrednictwem agenta, zazwyczaj koncentruje się na cenie i terminach kolejnych faz, w tym wydaniu nieruchomości i sposobie zapłaty ceny, w tym zaliczek lub zadatków.

W trakcie negocjacji, nawet jeśli nie powstają żadne realne prawa i obowiązki, strony są jednak zobowiązane, zgodnie z art. 1337 Kodeksu cywilnego włoskiego, do działania w dobrej wierze.

Na tym etapie musimy zażądać licznych aktów od pośrednika, który niestety bardzo często niechętnie się nimi dzieli.

W każdym razie niezbędnymi aktami są wypis i plan z ewidencji gruntów i nieruchomości w celu oceny zgodności planu złożonego we właściwych urzędach administracji publicznej z rzeczywistością, gdyż stan faktyczny i stan prawny wynikający z planu muszą ze sobą korespondować. Jeśli tak nie będzie umowy może zostać unieważniona.

Propozycja zakupu

Zwykle, gdy zaangażowany jest agent nieruchomości, potencjalnemu nabywcy przedstawiana jest do podpisania propozycja zakupu skierowana do sprzedającego, wyrażająca jego zainteresowanie zakupem nieruchomości, ze wskazaniem terminu, do którego propozycja może zostać przyjęta.

Taka propozycja jest zdefiniowana w art. 1329 Kodeksu cywilnego jako nieodwołalna: „Jeżeli składający ofertę zobowiązał się utrzymać ją przez czas oznaczony, odwołanie jest bezskuteczne” (art. 1329, paragraf 1, Kodeksu cywilnego).

Sformułowanie propozycji zakupu jest jednym z najbardziej delikatnych etapów negocjacji, ponieważ od momentu jej podpisania zobowiązuje ona stronę proponującą do zakupu przez uzgodniony okres.

Jest ona wiążąca dla oferenta, ale jeszcze nie dla sprzedającego, który do momentu jej zaakceptowania i podpisania pozostaje wolny od wszelkich zobowiązań.

Po wygaśnięciu terminu, jeśli sprzedający nie zaakceptował, propozycja staje się nieskuteczna, a potencjalny nabywca nie ma absolutnie żadnych dalszych zobowiązań.

W przypadku korzystania z usług pośrednika, agent nieruchomości zazwyczaj nalega na podpisanie wcześniej wydrukowanego formularza. Jest to jeden z najdelikatniejszych momentów, ponieważ zaakceptowana propozycja oznacza zawarcie faktycznej umowy z obowiązkiem zakupu nieruchomości, która może kryć w sobie kilka problemów związanych ze zgodnością z przepisami urbanistycznymi lub przepisami dotyczącymi ewidencji gruntów. Oczywiście, jeśli jakiegokolwiek wady lub usterki w nieruchomości zostały przed Tobą ukryte, możesz spróbować rozwiązać umowę, ale lepiej jest zabezpieczyć się wcześniej i zwrócić szczególną uwagę na propozycję, którą agent nieruchomości przedkłada Ci do podpisu.

Pamiętaj, że możesz dowolnie modyfikować propozycję zgodnie ze swoimi potrzebami, aby chronić swoje interesy.

Konieczne jest zwrócenie szczególnej uwagi na zgodność z przepisami dotyczącymi planowania przestrzennego i ewidencji gruntów, w szczególności wprowadzenie klauzuli, która spowoduje rozwiązanie umowy w przypadku wystąpienia takich nieprawidłowości.

Należy podkreślić, że w momencie, w którym oferent dowiaduje się o przyjęciu przez sprzedającego nieodwołalnej propozycji kupna, dochodzi do zawarcia umowy i zawarcia prawdziwej umowy przedwstępnej, ponieważ jest to formalne spotkanie woli stron w celu podjęcia się przeniesienia własności nieruchomości.

Zazwyczaj propozycja przedstawiona przez agenta przewiduje wpłatę zaliczki lub zadatku (rozdzielenie i sposób płatności zostaną omówione w innym artykule).

Często, w celu uwzględnienia najbardziej zróżnicowanych wymagań stron, może zostać sporządzona nowa, bardziej szczegółowa i precyzyjna umowa przedwstępna, zastępująca wcześniej wydrukowany formularz i regulująca wszelkie aspekty niezawarte w propozycji.

Jednakże, w celu zawarcia nowej umowy przedwstępnej uzupełniającej i zmieniającej postanowienia zawarte w propozycji zakupu zaakceptowanej przez sprzedającego wymagana jest zgoda obu stron, w przeciwnym razie albo jedna z nich wycofuje się z transakcji (tracąc lub zwracając podwójny zadatek, jak zobaczymy dokładniej poniżej), albo jest zobowiązana do przestrzegania zobowiązań podjętych poprzez podpisanie propozycji zakupu. W tym drugim przypadku zaleca się unikanie podpisywania propozycji zakupu, których treść nie pokrywa się z treścią rzeczywistej umowy przedwstępnej (zwłaszcza w odniesieniu do warunków płatności ceny, opisu nieruchomości i gwarancji).

Kancelaria Niewadzi w Weronie jest do Twojej dyspozycji jeśli potrzebujesz pomocy przy negocjacjach i sporządzeniu propozycji zakupu.