

Kā neiekrīst, pārdodot nekustamo īpašumu, arī mežu

Autors: Līva Kreituse

Viena no galvenajām problēmām šādos darījumos – cilvēki pārāk uzticas nekustamā īpašuma pircējam vai pārdevējam, nepievērš pietiekamu uzmanību līguma noteikumiem. Prakse liecina, ka lielākās riska grupas ir gados vecāki ļaudis, kā arī Latvijas lauku reģionu iedzīvotāji.

Dažādi riski

Daudzos gadījumos nekustamā īpašuma pircējs ir kāds uzņēmums, kam jau ir gatavs tipveida līgums. Nereti pircējs uzrāda to pārdevējam, izsakot standarta frāzes, ka ar līgumu viss ir kārtībā un ka tas atbilst noteikumiem. Pārdevējs līguma saturam nepievērš uzmanību un neizvērtē iespējamus riskus.

Nekustamo īpašumu kompānijas “MZM Capital” vadītājs Normunds Muskats, kuram ir vairāk nekā 10 gadu pieredze šādos darījumos, skaidro, ka vislielākais risks pārdevējam rodas, ja līgumā paredzēts, ka pārdevējs samaksu saņem tikai tad, kad īpašuma tiesības jau ir pārreģistrētas uz pircēja vārda.

Patlaban Latvijā nav konkrēta regulējuma, kā šādos darījumos veicami norēķini, – to nosaka pušu griba un abpusēja vienošanās. Arī nekustamo īpašumu kompānijas “Codo Real” vadītājs Tomass Riksis domā līdzīgi un uzsver, ka ļoti vērīgi jāizraugās personas, ar kurām sadarbojamies.

Ja darījuma dokumenti paredz, ka samaksa tiek saņemta tikai pēc nekustamā īpašuma reģistrācijas zemesgrāmatā, pastāv risks, ka šā procesa ietvaros pircējam var rasties finansiālas problēmas visdažādāko iemeslu dēļ (tiek izvirzītas prasības, ir nodokļu parādi u.c.). Tas var ļoti īsā laikā apturēt pircēja darbību, un pārdevējam paredzētā naudas summa var tikt aizturēta vai arī netikt saņemta vispār.

Vismaz trīs varianti

Pārdevēja drošībai iespējami vismaz trīs varianti, kas samazina darījuma un pārdevēja risku.

1. Vienošanās ar zvērinātu notāru par pirkuma summas glabāšanu pie notāra līdz brīdim, kamēr tiek izpildīti visi līguma nosacījumi.
2. Darījuma konta atvēršana kredītiestādē, kurā pircējs ieskaita pirkuma maksu, ko savukārt kredītiestāde pārskaita uz pārdevēja kontu, saņemot darījuma izpildi apliecinošus dokumentus. Izmaksas abām iespējām ir gandrīz vienādas, bet pārdevējs būs pasargāts no situācijas, kad pēc īpašuma pārreģistrācijas pircējam nav iespējas samaksāt visu summu uzreiz vai rodas samaksas kavējumi.
3. Ja kaut kādu iemeslu dēļ iepriekš minētie veidi nav iespējami, trešais, bet ne pilnīgi drošais variants ir risku sadalīt līdzīgi starp pārdevēju un pircēju. Pieprasiet pircējam pusi naudas samaksāt brīdī, kad parakstāt nostiprinājuma līgumu pie notāra (bez nostiprinājuma līguma nav iespējams iesniegt dokumentus zemesgrāmatā), bet otru pusi – pēc īpašumtiesību pārreģistrācijas.

Šādā veidā pārdevēja risks ir nesaņemt vai saņemt ar kavēšanos otru pusi pirkuma maksas, bet pircēja risks – nesaņemt vai saņemt ar kavēšanos jau samaksāto pirkuma maksas daļu gadījumā, ja īpašumtiesības kaut kādu

apsvērumu dēļ netiks pierēģistrētas, pircējs tāpēc nevēlēšies pabeigt nekustamā īpašuma iegādi un atcelt iepriekšējās vienošanās.

Darījumi ar mežiem

Vērtējot darījumus ar mežiem, arī šeit pārdevējam nezināšanas dēļ nereti iespējami riski. Lielākā problēma ir tā, ka nevar pilnībā uzticēties daļai meža izstrādātāju, kuri mēdz rīkoties negodprātīgi.

Mežus parasti pārdod trīs veidos:

- 1) kā meža izstrādi, proti, jūs vienojaties ar personu vai uzņēmumu, kas mežu izzāģē (zemesgabals paliek jūsu īpašumā) un naudu saņemat tikai tad, kad nozāģētie materiāli tiek pārdoti;
- 2) kā augošu cirsma: mežs tiek uzmērīts (dastošana), uzreiz tiek noteikta cena un arī saņemta samaksa (zemesgabals paliek jūsu īpašumā);
- 3) kā nekustamo īpašumu kopā ar zemesgabalu.

“MZM Capital” mežsaimniecības speciālistu Rolanda Muskata un Rolanda Šildera praksē uzipircēji lielākoties cenšas ar īpašniekiem vieneties par meža izstrādi, jo šis variants pircējam ir daudz izdevīgāks – nauda jāsamaksā tikai pēc materiālu pārdošanas. Šāds process nereti var ilgt pat dažus mēnešus. Savukārt meža pārdevējam ir divi riski: nav nekādas garantijas, ka materiāli tiks pārdoti par augstāko iespējamo cenu, jo tirgū iespējamās cenu svārstības, kā arī uzipircējs var rīkoties negodprātīgi un samaksāt pārdevējam tikai daļu no iegūtās summas vai uzrādīt mazāku materiālu daudzumu.

Ja tomēr izvēlaties darījumu ar meža izstrādi, ļoti rūpīgi jāseko līdzi, ko un kādā apjomā izzāģē, lai meža izstrādātājs neapkrāptu ar realizēto koku kubatūru. Drošāk ir mežu pārdot, kā augošu cirsma, kad sākumā speciālists veic meža dastošanu (augošu koku uzmērīšanu un kubatūras noteikšanu). Zinot kubatūru, iespējams aprēķināt naudas summu, kādu var iegūt par cirsma, un, zinot vērtību, to var pārdot uzreiz – nav jāuzņemas risks, kā un kad un vai vispār materiāls tiks pārdots.

Meža kā nekustamā īpašuma pārdošana ir iespējama, taču pircējs to iegādāsies tikai tad, ja meža platība būs pietiekami liela un cirsma būs pietiekami vērtīga, lai pircējam atmaksātos to pirkt kopā ar zemesgabalu. Taču arī šajā gadījumā nevajag aklī uzticēties tikai pircējam.

Ir iespējams saņemt neatkarīga speciālista novērtējumu, un pēc tam pārdevējs varēs lemt, par kādu cenu īpašumu pārdot.

Sadarbība ar starpniekiem

Riski iespējami, arī sadarbojoties ar nekustamo īpašumu starpniekiem. Privātpersonas, kas saved kopā pircēju un pārdevēju, komisijas maksu parasti vēlas saņemt skaidrā naudā.

Šajā gadījumā risks pastāv tāpēc, ka starpniekam maksā brīdī, kad tiek noslēgts pirkuma līgums, nevis tad, kad īpašumu pārreģistrē. Tādējādi, ja samaksa notiek skaidrā naudā, bet kaut kādu iemeslu dēļ darījums netiek pabeigts, starpnieks bieži vien atsakās atdot saņemto komisijas maksu, jo, viņaprāt, savu uzdevumu ir veicis, bet pārdevējam ir grūti pierādīt maksāšanas faktu.

Ieteicams arī ar starpniekiem slēgt rakstisku vienošanos, precizējot komisijas naudas apmēru, samaksas brīdi un atdošanas nosacījumus, ja darījums nenotiek.