

GHID PENTRU CUMPARAREA UNUI APARTAMENT



CUPRINS:

A. Ce tip de locuinta? Imobil vechi sau nou? Acte in regula sau nu?

B. Valoarea apartamentului

- 1. Pretul**
- 2. Locatia**
- 3. Valorificarea investitiei pe viitor**

C. Etapele vanzarii-cumpararii

- 1. Oferta**
- 2. Contractul de rezervare**
- 3. Anteccontractul de vanzare-cumparare**
- 4. Contractul autentic de vanzare-cumparare**
 - 4.1. Actele necesare la notar pentru semnarea contractului autentic de vanzare-cumparare**
 - 4.2. Cota redusa de TVA 5% pentru locuinte**
 - 4.3. Taxe care trebuie achitate la notar in momentul semnarii contractului autentic de vanzare-cumparare**
 - 4.4. Conditii reglementate pentru cetatenii straini, in cazul cumpararii unui imobil in Romania**

D. Achizitionarea unui imobil prin credit bancar si "Prima Casa"

Stimate client,

Noi, echipa Vivacity Residence, dorim sa aducem pe piata imobiliara locala si nu numai, transparenta in prezentarea ofertei imobiliare si o informare cat mai complexa a tuturor factorilor care influenteaza decizia cumparatorului.

Astfel, din dorinta de a va transmite cat mai multe informatii pe care trebuie sa le cunoasteti in momentul achizitionarii unui imobil, s-a nascut acest ghid pentru cumpararea unui apartament.

Speram sa va fie de folos si va recomandam ca inainte de a decide acceptarea unei oferte imobiliare sa analizati cu atentie fiecare aspect si in detaliu, fiecare beneficiu care vi se ofera.

Mult succes!

www.vivacity.ro
Tel.: 0732.302.622



Primul pas: v-ati hotarat sa cumparati o casa



Un sfat deosebit de util, dar, aparent paradoxal, pe care-l dau multi consilieri imobiliari din tarile occidentale este:

Cand va cumparati o noua locuinta, alegeti-o ca si cand, peste o luna, ar trebui sa o revindeti !

Sfatul este doar aparent paradoxal pentru ca fiecare client care-l urmeaza cu sfintenie, va avea bucuria sa constate ca proprietatea pe care o cumpara isi sporeste continuu valoarea. Sau, in orice caz, nu si-o diminueaza.

Piata imobiliara locala cunoaste o varietate fara precedent. In cazul in care cumparatorul studiaza atent oferta extrem de vasta existenta acum pe piata, poate face o afacere buna in acest moment.

Consultantii imobiliari atrag atentia asupra particularitatilor unei tranzactii si considera ca cel interesat de achizitionare trebuie sa detina un set de informatii in scopul luarii unei decizii corecte, in completa cunostinta de cauza.

In cele ce urmeaza vom vedea impreuna aspectele cele mai importante de controlat sub profil comercial-tehnic-legal.

Simtiti-va indreptatiti de a cere documentele pe care vi le indicam de la dezvoltator, deoarece investiti multi bani si trebuie sa aveti siguranta de a nu cadea intr-o cursa cu surprize neplacute.

A. Ce tip de locuinta? Imobil vechi sau nou? Acte in regula sau nu?

Verificati actele pentru a vedea daca viitoarea locuinta pe care o veti cumpara a fost construita conform normelor legale.

Daca locuinta este construita intr-un imobil nou, constructorul insusi va va arata documentele care demonstreaza regularitatea edificiului, respectiv **autorizatia de construire**.

In caz contrar, cereti vanzatorului copia de concesiune de constructie si permisiunea de a putea viziona proiectul aprobat de Primarie. Daca gasiti rezistente, sa nu aveti incredere. Uneori constructiile de la ultimul etaj sau la parter corespund, in proiectul original, ca magazine, parcari, boxe sau mansarde. Constructorii fara scrupule le transforma in apartamente, dar in cartea funciara figureaza ca mansarda, parcari, boxe sau magazine. Deci, ati putea plati un magazin la pretul unui apartament, cu consecinte neplacute: nu puteti face legatura la gaz si va puteti trezi cu un imobil fara valoare si fara posibilitatea de a fi utilizat normal.

Verificati ca nu sunt ipoteci pe locuinta, ca proprietarul nu a facut imprumuturi oferind ca si garantie propriul apartament, realizand o verificare cadastrala si ipotecara in registrele imobiliare.

Daca apartamentul se afla intr-un imobil nou si constructia acestui intreg imobil a fost finantat de o banca, asigurati-va ca ipoteca se sterge in momentul in care se semneaza contractul autentic de vanzare-cumparare, iar ca CF-ul (carte funciara =CF= situatia juridica exacta si completa a unui imobil, cuprinzand trei parti: foaia de avere, foaia de proprietate si foaia de sarcini) pe care il primiti este liber de sarcini.

Daca apartamentul se afla intr-un imobil vechi, inainte de stipularea actului de vanzare-cumparare, **cereti de la administratorul blocului, o declaratie din care sa rezulte ca din partea vanzatorului nu sunt datorii la administratie**. In caz contrar, administratia trebuie sa fie despagubita de vanzator.

Verificati ca vanzatorul are titlul de vanzare. Daca nu este unicul proprietar este necesar acordul tuturor partilor, aveti nevoie de o declaratie scrisa si semnata cum ca acestia sunt de acord cu vanzarea acestui apartament in conditiile mentionate. In cazul in care cumparati de la o societate comerciala, aveti nevoie de o hotarare AGA semnata si stampilata de asociati, cum ca acestia sunt de acord cu vanzarea acestui apartament in conditiile mentionate. Lucrul acesta este valabil in cazuri de societati, de coproprietati si de bunurile in comun intre soti.

Un alt aspect de luat in considerare este: **provenienta apartamentului**, in mod particular in cazul in care a fost parvenit vanzatorului pe cale ereditara sau prin donatie. Fiecare mostenitor, considerandu-se tratat in mod necorespunzator in repartitia ereditara, are timp 10 ani, de la decesul persoanei care a lasat mostenirea sau donatia, pentru a cere drepturile sale, cerand ca valoarea apartamentului sa vina considerata in interiorul cumulului ereditar. In certe situatii, riscati de a fi constrans de a vinde apartamentul sau sa despagubiti pe mostenitorii recurenti cu valoarea echivalenta. Chiar daca va puteti adresa persoanei care v-a vandut apartamentul, veti putea sta linistiti doar in momentul in care vanzatorul depoziteaza la notar suma de la vanzare. In acest fel mostenitorii vor avea la dispozitie valoarea echivalenta si nu veti avea probleme.

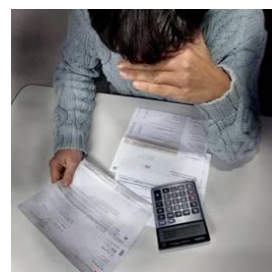
B. Valoarea apartamentului

Se spune ca sunt trei factori decizionali in procesul de cumparare al unui apartament:

1. Pretul
2. Locatia
3. Valorificarea investitiei pe viitor

1. Pretul

Este foarte important ca atunci cand doriti sa cumparati un apartament sa faceti un mic studiu de piata pentru a putea compara ofertele si a lua decizia corecta in functie de o serie de aspecte si detalii.



In primul rand trebuie sa va informati de **valorile medii ale apartamentelor din fiecare zona**, cartier unde doriti sa locuiti. Prin valoare medie se intelege pretul aproximativ pe mp pentru un apartament in conditii normale de mentenanta.

De obicei, cine vinde sau cumpara, se informeaza de pretul de pe piata, inmulteste valoarea medie cu suprafata totala a apartamentului, tinand cont ca valoarea poate sa varieze. **Valoarea apartamentului se poate reduce sau poate sa creasca, in functie de tipologia apartamentului, de orientare, de finisaje, de luminozitate, de forma peretilor (e extrem de important ca spatiul util sa fie cat mai bine gandit pentru a putea fi utilizat la maxim), de serviciul igienic, de conditiile cladirii in complexul sau, de proximitatea cladirilor din jur, precum si de apropierea de anumite institutii sociale**

importante care aduc un beneficiu in stilul de viata al locatarilor si prin accesibilitatea usoara la acestea: centre comerciale, parcuri, scoli, gradinite si multe altele.

Suprafata considerata pentru vanzare este aceea comerciala, care vine calculata in felul urmator: suprafata construita a apartamentului, 100% de la suprafata peretilor perimetrali si interni, respectiv 50% de la suprafata peretilor comuni cu alte apartamente.

Alte suprafete vin considerate orientativ dupa cum urmeaza:

Balcoane si terase	+50% din pretul /mp x suprafata aferenta
Curti interioare	+35% din pretul /mp x suprafata aferenta
Gradina exclusiva a apartamentului	+35% din pretul/mp x suprafata aferenta

Nota:

Deoarece pe piata libera nu exista valori obiective absolute fiind determinant acordul intre parti, indicatiile de mai sus, impreuna cu sugestiile urmatoare, au scopul de a va ajuta sa va formati o idee despre tot ceea ce poate sa constituie elemente de luat in considerare in momentul achizitionarii unui imobil.

Dupa ce v-ati informat cu privire la preturi si v-ati calculat disponibilitatile financiare, incercati sa va trasati ce fel de imobil doriti sa cumparati in ceea ce priveste: numarul de camere, zona, tipul de constructie, nivelul de finisaj, suma maxima pe care o oferiti.

Condițiile blocului

Starea de mentenanță a unui bloc este vizibilă, dar lucrările de efectuat sau defecte de structură, care vă vor angaja din punct de vedere economic după cumpărare, sunt greu de observat.

Astfel, informați-vă dacă sunt probleme de statică, dacă au fost efectuate modificările instalației electrice și termice și cele relative la prevenirea incendiilor, verificați dacă, instalația de încălzire este centralizată, ca asociația de locatari nu a deliberat dezactivarea și instalarea de instalații (centrale) autonome. Toate aceste aspecte constituie elemente de tratativă. Elemente identice de evaluare sunt reprezentate de la prezența sau absența gazului metan, a apei directe, a canalizării, etc.

Condițiile apartamentului

În ceea ce privește interiorul apartamentului, spiritul de observație are partea sa, și în el trebuie să vă încredeți, dacă nu aveți intenția de a cheltui ceva în plus pentru a-l evalua un expert (arhitect, inginer, geometru).

În cazul în care observați crapecuri difuze și groase pe pereți sau tavan, doar expertul va fi în măsură să evalueze dacă sunt crapecuri simple sau poate fi un adevărat semnal de alarmă.

Mult mai delicată este evaluarea instalației electrice, care trebuie să fie adecvată conform normelor de siguranță. O instalație de mai mult de douăzeci de ani trebuie să fie înlocuită deoarece componentele pot pierde capacitatea de izolare.

În cazul construcțiilor noi, constructorul trebuie să ofere achizitorului și harta instalației electrice. În cazul apartamentelor vechi se încearcă cu ajutorul

vanzatorului o reconstruire a hartii, deoarece va fi necesara in cazul interventiilor partiale sau totale. Un bun electrician este capabil oricum de a individualiza pozitia firelor electrice.

In ceea ce priveste instalatia hidrica, este necesar sa va informati de la locatarii care déjà traiesc in imobil de ceva timp. Frecventele pierderi sau infiltratii de apa demonstreaza ca tuburile sunt uzate si ruginite, si va fi nevoie sa fie inlocuite. Asadar, **pretul apartamentului vechi trebuie negociat in functie de imbunatatirile care trebuiesc facute.**

2. Locatia

Asa cum se stie foarte bine, **locatia unui apartament are o mare importanta in calcularea valorii de piata dar si in ce priveste evolutia pretului.**

Alegeti cu atentie locatia pentru a putea avea castiguri maxime in urma investitiei dumneavoastra. Este foarte importanta zona, precum si vecinii din aria primara pe care ii veti avea.

Ca puncte importante in cresterea valorii unei locuinte sunt: scoli, universitati, centre comerciale, centre medicale, spatii verzi, parcuri, lacuri, precum si alte puncte de interes care asigura confort datorita proximitatii lor fata de locuinta dvs.

3. Valorificarea investitiei pe viitor

Cel mai important avantaj in achizitionarea unui apartament nou inca din faza de proiect este **pretul mai mic si modalitatea de plata,** precum si **finisarea si compartimentarea uneori flexibila a spatiului interior, in functie de necesitatile clientului.** Dezvoltatorii proiectelor imobiliare noi vor scoate la vanzare apartamentele ce urmeaza sa fie construite la un pret mai mic decat in

mod normal pentru a face cat mai atractiv proiectul pe care il dezvolta. Un alt avantaj va fi reprezentat de cresterea pretului apartamentelor in intervalul de timp ce trece dintre semnarea contractului si finalizarea constructiei. La inceput veti plati doar un avans de 25-30%, restul pretului



urmand sa fie platit numai dupa ce constructia este finalizata (1-2 ani). In acest fel aveti timp sa strangeti bani pentru diferenta de pret sau sa indepliniti conditiile pentru obtinerea unui credit.

Nu este de neglijat nici faptul ca veti avea o locuinta noua, intr-o zona rezidentiala noua. Pretul unei astfel de proprietati va creste pe termen lung, lasand mult in urma pretul apartamentelor din blocurile vechi.

Puteti revinde apartamentul inainte de finalizare, incasand diferenta de bani rezultata din cresterea preturilor. In acest caz NU veti plati diferenta de pret (70-75%), singurii bani platiti de dumneavoastra fiind avansul initial.

Pentru a realiza un profit cat mai mare trebuie sa stiti cum sa EVITATI RISCURILE unor investitii din faza de proiect.

Potentialul cumparator trebuie sa se asigure ca locuinta pe care urmeaza sa o achizitioneze ii va oferi acestuia siguranta si confortul pe care si le doreste. Pentru aceasta este bine sa se documenteze cu privire la firma care urmeaza sa demareze proiectul, sa poata supraveghea si verifica pe parcursul executarii constructiei structura acesteia, calitatea materialelor folosite si altele, fiind de

preferat sa apeleze la persoane autorizate, care lucreaza in domeniul constructiilor.

Un developer nou nu necesita mereu mai multa precautie, dar este indicat ca potentialul cumparator sa se informeze in legatura cu investitiile pe care acesta le-a derulat in Romania sau in alte tari. Un cumparator al unui apartament in imobil nou trebuie sa se intereseze asupra mai multor factori care influenteaza calitatea constructiei: structura, grad de rezistenta la cutremure si altele. Un developer nou intrat pe piata, care nu prezinta credibilitate prin alte constructii dezvoltate anterior, trebuie sa convinga prin rigurozitatea intocmirii caietului de sarcini pentru constructia imobilului respectiv si printr-un contract care sa apere interesele cumparatorului in cazul in care proiectul nu este finalizat.

Ca orice investitie si cumpararea unui apartament nou inainte de a fi construit poate prezenta unele riscuri. Pentru a va pazi de ele trebuie sa stiti care sunt riscurile investitiilor Off Plan si cum pot fi ele evitate.

Printre aceste riscuri trebuie amintite:

- **Nerealizarea la timp a lucrarii**

Ca urmare a crizei financiare, multi dezvoltatori si-au pus proiectele in stand-by, asa ca viitorii cumparatori trebuie sa fie atenti si la stadiul constructiei, pentru ca ar putea sa cumpere locuinte in faza de proiect in blocuri a caror constructie a fost amanata.

Pentru a va proteja si a minimaliza potentialele pierderi materiale, insistati sa treceti in antecontractul de vanzare-cumparare si penalitati sau chiar returnarea avansului in proportie de 100% in cazul in care intarzierile sunt foarte mari. E posibil ca in functie de vreme, in cazul unor ierni foarte grele sa

se intarzie cu cateva luni predarea unui imobil, insa acestea trebuie previzionate si stipulate in contract, iar dupa perioada de gratie percepute penalitati de la dezvoltator.

- **Deficiente de constructie sau construirea apartamentului neconforma cu planurile initiale**

Inainte de semnarea contractului de vanzare-cumparare se va face intre dezvoltator si cumparator procesul verbal de predare-primire al apartamentului. In acest moment trebuie sa inspectati cu mare atentie apartamentul si daca exista nereguli sau deficiente de constructie solicitati sa fie remediate pe cheltuiala dezvoltatorului. Va recomandam sa nu semnati procesul verbal de predare-primire decat atunci cand sunteti multumiti de calitatea la care va este predat apartamentul.

Responsabilitatile vanzatorului si garantia

Cine vinde trebuie sa garanteze ca imobilul nu are vicii care pot compromite locuirea a ceea ce este destinat.

In cazul unui apartament nou, garantia de vicii oculte, care nu au fost relevate in momentul achizitionarii, dureaza doi ani si trebuie sa fie denuntate constructorului in termen de 60 de zile de la descoperire.

Responsabilitatea constructorului cu privire la structura edificiului, este in schimb de 10 ani si denuntul trebuie sa fie facut in termen de un an de la descoperire.

C. Etapele vanzarii-cumpararii

1. Oferta

Vanzarea-cumpararea poate fi efectuata la corp sau la masura. Pretul trecut si in actul notarial si in oferta, se poate referi la suprafata totala reala (vanzarea la masura) sau vanzarea la corp. In general se indica vanzarea “la corp”. In vanzarea la masura, una dintre parti poate cere reducerea sau cresterea pretului stabilit daca, la predare, suprafata comerciala rezulta superioara sau inferioara chiar si cu 0,5 mp fata de cea trecuta in actul notarial.

Suprafata si pret

Cumparatorul trebuie sa stie la ce tip de suprafata se aplica pretul/mp: suprafata utila, construita sau bruta. De obicei se negociaza suprafata construita/ mp. Specialistii Colliers au definit aceste suprafete in cel mai recent raport de piata.



Astfel:

- **suprafata utila** reprezinta suprafata neta a apartamentului, neincluzind terasele, peretii interiori si exteriori si peretii comuni.
- **suprafata construita** cuprinde suprafata utila la care se adauga aria construita a teraselor, toti peretii interiori, exteriori si 1/2 din peretii comuni, precum si alte patrunderi verticale.
- **suprafata bruta** este formata din suprafata construita a apartamentului plus o cota-parte din suprafetele comune (hol, casa scarii, spatiul de la intrarea in cladire etc.) si anexe (parcare, spatii de depozitare etc.).

In functie de suprafata la care se aplica, pretul pe mp poate varia semnificativ. **In ultima instanta, important este pretul pe unitate** si cele incluse (finisaje, parcari, boxe, gradini, etc.). Acest pret este cel mai transparent.

Pentru a evita situatiile neplacute, va recomandam intelegerea spatiului efectiv de locuit inca de la primele discutii cu agentul de vanzari.

Timpul creste tariful

Cu cit apartamentul se va achizitiona mai repede, cu atat pretul va fi mai mic.



Exista diferente de pret, date in general de faptul ca in momentul in care un proiect iese pe piata, preturile sint mai mici, iar cind este gata, sunt in general mai mari cu 200-500 de euro/mp construit. Intotdeauna un complex rezidential are preturi promotionale la

lansarea proiectului. Cu cat un cumparator achizitioneaza imobilul mai devreme, cu atat pretul acestuia este mai scazut. Uneori taxa pe valoarea adaugata nu este inclusa in preturile promovate si este un cost nedeductibil care creste pretul apartamentelor pentru persoanele fizice. La pretul stabilit se adauga de obicei TVA.

Cumparatorul, in momentul in care se hotaraste sa achizitioneze o proprietate, trebuie sa ceara informatii cu privire la pret, daca acesta este purtator de TVA, daca pretul anuntat se aplica pe metrul patrat construit al apartamentului sau si pe cota indiviza ce revine acestuia, daca gradina sau terasa, acolo unde este cazul, se vinde separat, la un alt pret, sau la acelasi pret ca al apartamentului.

Pret pe garaj, gradini si spatii de depozitare sau boxe

Exista si alte elemente care pot ridica pretul unei astfel de locuinte. In general,



cota indiviza din spatiile comune este cam 10-11% din suprafata apartamentului, iar garajul costa in functie de zona in care se afla imobilul. Spatiile comune (cota indiviza) pot fi incluse sau nu in pretul/mp promovat.

Specialistii spun ca in mod obisnuit pretul/mp pentru spatiile comune trebuie sa fie calculat ca jumatate din pretul/mp pentru suprafata construita. Totusi, si acest lucru depinde de dezvoltatorul proiectului.

Gradina presupune un cost suplimentar in cazul in care aceasta este una individuala, dedicata apartamentului.



In cazul in care vorbim de spatiile verzi comune intregului complex rezidential, acestea reprezinta un bonus al proiectului si nu presupun un cost suplimentar.

O persoana interesata de cumpararea unui imobil nou trebuie sa afle care este pretul final pe care trebuie sa il plateasca pentru apartamentul dorit, inclusiv TVA, spatii comune, costul gradinii, in cazul in care apartamentul beneficiaza de o gradina proprie, dar si care este costul spatiului de parcare, respectiv al boxei.

Agentia imobiliara

Complexitatea numeroaselor oferte si verificari pentru un apartament de achizitionat, si putinul timp la dispozitie, ne imping deseori sa ne adresam unei agentii imobiliare.

Agentii imobiliari autorizati sunt inscrisi la Camera de Comert, unde au trebuit sa sustina un examen, si au o legitimatie recunoscuta. Agentul imobiliar trebuie, conform legii, sa verifice provenienta apartamentului, titularitatea, daca sunt prezente ipoteci si sa garanteze investitia ca fiind oportuna atat pentru vanzator cat si pentru cumparator. Si des acelasi agent se intereseaza si pentru un imprumut bancar.

Comisionul pentru agentie corespunde fie din partea vanzatorului cat si a cumparatorului. Nici o lege nu stabileste cat poate sa ceara un agent. In mod actual, un comision care nu depaseste 2% din pretul de vanzare reprezinta o cerere corecta, dar multi agenti se multumesc cu 1-1,5%. Amintiti-va de a cere chitanta, deoarece cheltuielile de mediatie imobiliara sunt deduse din declaratia de venituri pana la un maxim de 1.000 euro. Nominativul agentului imobiliar, si comisionul varsat lui, trebuie sa fie indicate in actul notarial.

Din pacate in perioada pe care o traversam, putine agentii imobiliare ofera o consultant obiectiva referitor la proiectele de pe piata imobiliara.

Dezvoltatorii puternici negociaza cu agentiile imobiliare comisioane mai mari pentru ca acestea sa nu mai perceapa comision si de la cumparator, incercand in acest mod sa isi atraga clientii oferind comision zero la cumparare.

Cu toate acestea, **o agentie imobiliara va prezenta unui client in primul rand proiectele rezidentiale si ofertele de la care castiga un comision cat mai mare, deseori, chiar daca acestea sunt sub calitatea altor oferte de pe piata.**

Pentru o decizie buna si o cunoastere a pietei imobiliare in ansamblul sau, clientul trebuie sa consulte mai multe agentii imobiliare si chiar mai multe proiecte in mod direct, deoarece acum oferta este destul de mare si calitatea difera de la un dezvoltator la altul, de la o locatie la alta.

2. Contractul de rezervare

Specialistii considera ca este indicat ca inainte de a se incheia un contract sa fie culese cat mai multe informatii despre proiect. Din punct de vedere juridic, cumparatorul are dreptul sa ceara informatii cu privire la situatia legala a terenului si modul in care acesta va reveni cumparatorilor, precum si cu privire la autorizatia de constructie, in functie de existenta careia este recomandabila sau nu semnarea unui antecontract de vanzare-cumparare.

Etapele contractarii unui apartament aflat in stadiul de proiect sau de constructie incep prin semnarea contractului de rezervare, apoi a antecontractului de vanzare-cumparare insotit de anexele sale conform legii locuintei si sfirsesc cu semnarea contractului de vanzare-cumparare, care trebuie sa aiba un pret fix si nemodificabil.

Calitatea viitoarei locuinte si a cladirii este un alt aspect ce trebuie cunoscut in



detaliu. Componenta echipei care realizeaza cladirea, adica dezvoltatorul, proiectantul, constructorul, managerul de proiect, precum si experienta acestora sunt lucruri foarte importante. Acestia trebuie sa ofere, la cerere, detalii despre structura si finisaje, precum si

despre posibilitatea de personalizare a spatiului. Referitor la aceasta optiune, consultantii atentioneaza asupra faptului ca aceasta posibilitate trebuie oferita

intre anumite limite, deoarece o flexibilitate mare aduce cu sine riscul intarzierii predarii constructiei si afectarea calitatii acesteia.

In contractul de rezervare trebuie trecute obligatoriu toate elementele necesare in individualizarea apartamentului: descrierea si pozitia, suprafetele, planurile de nivel si individuale, regulamentul de condominiu, specificatiile tehnice ale cladirii si de asemenea vointa de a vinde si de a cumpara, precum si pretul stabilit de comun acord, respectiv data la care se va semna antecontractul de vanzare-cumparare.

Simplele chitante de plata pentru avans pot fi considerate nule daca in ele nu se specifica motivul platii si datele de identificare ale apartamentului. De aceea, este necesar sa se incheie un contract de rezervare, in care sa se mentioneze si obiectul vanzarii-cumpararii (oferta). Chiar daca nu reprezinta un pasaj obligatoriu pentru a ajunge la incheierea antecontractului de vanzare-cumparare, este totusi o garantie pentru achizitor.

In lipsa contractului de rezervare, acordul verbal sau simplele chitante de plata sunt considerate nule.

3. Antecontractul de vanzare-cumparare

Acest antecontract este o promisiune asumata de ambele parti de a incheia in viitor, la pretul convenit, contractul de vanzare- cumparare privind imobilul.

Datele trecute in contractul de rezervare vor fi aceleasi si in antecontract, respectiv contractul final de vanzare-cumparare:

- 1) **datele de identificare:** numele si prenumele partilor, data si locul de nastere, CNP, domiciliul, daca sunt personae fizice, precum si datele firmei: codul fiscal, punct de lucru, registrul comertului, etc. in cazul persoanelor juridice.



Este necesara si hotararea AGA, in cazul in care sunt mai multi asociati.

- 2) **descrierea apartamentului,** planul de nivel si schita apartamentului, categoria si extremele cadastrale, blocul, scara, etajul, anul de constructie, garantia vanzatorului ca nu sunt ipoteci, conformitatea urbanistica, daca este locuibil, datorii la asociatia de locatari si indicarea daca apartamentul este liber sau ocupat de vanzator sau de un chirias.
- 3) **pretul stabilit si modalitatile de plata.** Avansul pentru rezervare (in general de la 2.000 la 5.000 euro, este in orice caz proportionat cu valoarea imobilului) poate fi confirmatoriu sau penitenciar.
- Cu avansul confirmatoriu, daca este achizitorul cel care renunta la contract pierde avansul; daca este vanzatorul, cel care renunta va trebui sa restituie avansul dublu.
- Cu avansul penitenciar vine fixata o penalitate fixa, care va trebui sa fie varsata fara ulterioare agravari din partea celui care renunta la contract.
- 4) **stabilirea notarului** la care se va incheia contractul autentic de vanzare-cumparare
- 5) **daca vanzatorul ocupa apartamentul, este necesar a se stabili timpul si modalitatile de eliberare a apartamentului,** posibil inainte de semnarea contractului autentic de vanzare-cumparare.
- 6) **atentie la eventualele ipoteci:** este bine sa introduceti in contractul final de vanzare-cumparare o declaratie explicita a vanzatorului care declara

libertatea apartamentului de sarcini ipotecare. Daca apartamentul este ipotecat, se va cere eliberarea acestuia de sarcini, adica anularea ipotecii. **In caz contrar, in momentul stipularii notariale, va sfatuim de a retine suma corespunzatoare de la ipoteca, varsand-o la notar cu dispozitia de a o restitui vanzatorului in momentul in care acesta a obtinut anularea ipotecii.**

Daca imobilul este nou si s-a transferat imprumutul bancar de la vanzator la cumparator, sau in cazul achizitionarii de la un constructor, trebuie sa fie indicata precis valoarea imprumutului bancar. Daca ratele imprumutului, in asteptarea dividerii intre apartamentele blocului, vin platite direct de constructor la banca, **verificati la banca de unde este luat creditul daca plata a fost efectuata regulat**: uneori s-a intamplat ca, constructorul sa nu achite ratele, iar banca a cerut despagubiri cumparatorilor.

Principala capcana la semnarea antecontractului de vanzare-cumparare este **stipularea neclara a termenului sau conditiilor de finalizare.**

La ante-contract, cumparatorii trebuie sa aiba grija sa primeasca o anexa cu schita apartamentului, in care sa fie foarte clar precizate suprafata locuintei si specificatiile tehnice in care sunt trecute materialele de constructie folosite.

Cumparatorii trebuie sa verifice in contracte cum sunt asigurate datele de livrare, daca sunt prevazute penalizari pentru intarzieri si care este dreptul de intarziere.

4. Contractul autentic de vânzare-cumpărare

Este un contract prin care una din părți (vânzătorul) transferă proprietatea unui bun al său asupra celeilalte părți (cumpărătorul) care se obligă în schimb să plătească vânzătorului prețul bunului vândut. Contractul de vânzare-cumpărare este reglementat în cartea III, t. V, cap. I, art. 1294 și urm. Codul civil. Legea precizează obligațiile vânzătorului și ale cumpărătorului.



4.1. Actele necesare pentru semnarea contractului autentic de vânzare-cumpărare

Dezvoltatorul are obligația de a prezenta la notar:

- un act al terenului pe care s-a construit blocul, lipsit de sarcini, actul de dobândire
- autorizația de construire
- cartea funciara a apartamentului
- contractele de utilități încheiate cu firmele de profil
- actul constitutiv al societății
- certificatul de înregistrare al firmei
- hotărârea AGA de vânzare
- decizie pentru cine semnează și stampila firmei
- certificat de atestare fiscală de la primărie

Clientul are obligația de a prezenta la notar:

- CI a cumpărătorului în cazul persoanelor fizice

În cazul persoanelor juridice:

- actul constitutiv al societății
- certificatul de înregistrare al firmei
- hotărârea AGA de cumpărare

4.2. Cota redusa de TVA 5% pentru locuinte

ROMANIA - Ministerul Finantelor
Agentia Nationala de Administrare Fiscala
Directia Generala a Finantelor Publice a judetului Cluj
Activitatea de Metodologie si Administrarea Veniturilor Statului
Nr. 3871/02.02.2009

IMPORTANT

*In atentie persoanelor interesate in achizitionarea de locuinte cu cota de TVA de 5%.
In conformitate cu prevederile Codului Fiscal art. 140 alin 2[^]1, cota de 5% TVA se aplica la
livrarea de locuinte incepand cu data de 15 decembrie 2008.*

*Aceasta cota se aplica pentru vanzarea de locuinte care indeplinesc urmatoarele conditii:
suprafata utila maxima 120 mp, exclusiv anexele gospodaresti, valoarea, inclusiv valoarea
terenului pe care este construita locuinta nu depaseste 380.000 lei, exclusiv TVA, locuintele
pot fi locuite ca atare, terenul aferent nu depaseste 250 mp inclusiv amprenta la sol, poate fi
achizitionata cu cota de 5% doar o singura locuinta.*

*Cumparatorul va prezenta vanzatorului o declaratie pe proprie raspundere, autentificata
de un notar, din care sa rezulte ca sunt indeplinite conditiile stabilite de lege, care va ramane
la vanzator in vederea justificarii aplicarii cotei de 5% TVA.*

*In situatia in care s-au facut sau se fac plati in avans, acestea se factureaza cu cota de 19%,
deoarece in momentul emiterii facturii nu sunt indeplinite toate conditiile prevazute de lege,
locuinta nu poate fi locuita ca atare. Regularizarea TVA-ului la persoana fizica se face la
data cand are loc transferul dreptului de proprietate. La aceasta data, firma care vinde
locuinta va emite factura cu TVA de 5% pentru intreaga valoare iar platile facute in avans cu
cota de 19% vor fi stornate. In cazul in care din aceasta regularizare rezulta ca persoana
fizica a achitat in plus, diferenta va fi restituita de catre firma vanzatoare.*

*Firma vanzatoare beneficiaza de rambursarea de TVA in situatia in care din decontul de TVA
depus in perioada in care a facut vanzarea de locuinte cu TVA de 5%, rezulta TVA de
rambursat si societatea solicita rambursarea TVA.*

*In vederea solutionarii cererii de rambursare, organele de control vor verifica daca la
vanzarea locuintei sunt indeplinite toate conditiile prevazute de lege si daca societatea
detine documente justificative pentru aplicarea cotei de 5% TVA. In termen de 45 de zile de
la data depunerii decontului cu optiune de rambursare se va proceda la restituirea TVA-ului
in conditiile legii.*

DIRECTOR EXECUTIV,
Mihai Costin

4.3. Taxe care trebuie achitate la notar in momentul semnarii contractului autentic de vanzare-cumparare

Cheltuielile pentru contractul autentic de vanzare-cumparare sunt de raspunderea achizitorului si sunt procentual proportionate in functie de valoarea vanzarii imobilului.

Dupa eliberarea CF-urilor se va semna la notar contractul autentic de vanzare-cumparare. In acest moment, cumparatorul trebuie sa achite urmatoarele taxe:

- solicitarea extrasului de carte funciara pentru autentificare costa 40 lei in regim normal, respectiv 200 lei in regim de urgenta
- taxa de intabulare, care se achita in contul OCPI, este de 0,15% din valoarea imobilului in cazul in care cumparatorul este persoana fizica; in situatia in care cumparatorul este persoana juridica taxa de intabulare reprezinta 0,5 % din valoarea imobilului
- in cazul onorariului notarului modalitatea de calcul este urmatoarea:

pana la 13.696 lei	→ un procent de 2,5 %, dar minim 178,5 lei + tva
intre 13.696 lei si 27.499 lei	→ 342,40 lei + 2 % + tva
intre 27.499 lei si 54.891 lei	→ 618,46 lei + 1,5% + tva
intre 54.891 lei si 274.562 lei	→ 1.029,34 lei + 1% + tva
intre 274.562 lei si 549.231 lei	→ 3.226,05 lei + 0,75 % + tva
peste 549.231 lei	→ 5.286,07 lei + 0,5 % + tva

Informatiile prezentate mai sus au doar un caracter informativ si sunt valabile in acest moment, conform legii in vigoare. Acestea pot suferi modificari in timp, in functie de organele abilitate de a modifica aceste taxe.

Daca se doreste semnarea in fata unui notar si a antecontractului de vanzare-cumparare, acest lucru este posibil si un cost minim este de 30 de roni + TVA/ semnatura, achitati de catre cumparator.

4.4. Conditii reglementate pentru cetatenii straini, in cazul cumpararii unui imobil in Romania

Proprietatea privata reprezinta forma principala a proprietatii in Romania

Constitutia Romaniei stipuleaza ca economia tarii noastre este o economie de piata, care nu se poate dezvolta decat pe fundamentul proprietatii private, intrucat permite o circulatie rapida a bunurilor aflate in circuitul civil. Proprietatea privata se bucura astfel de un regim special de protectie de ordin constitutional. Astfel, art. 44, alin. 2 din Constitutie prevede ca « proprietatea privata este garantata si ocrotita in mod egal de lege, indiferent de titular ».

Cetatenii straini si societatile straine pot dobandi constructii in Romania, beneficiind in acelasi timp de un drept de folosinta asupra terenurilor pe care sunt situate, pe toata durata existentei constructiilor (dreptul de superficie).

Sub legea romana, membra a UE, nu exista nici o restrictie la dobandirea dreptului de proprietate asupra constructiilor, atat prin acte între vii cât și prin moștenire, insa acestia nu pot dobandi si terenul sau cota indiviza de teren corespunzatoare constructiei (Legea 54/1998 - Privind circulatia terenurilor, spune la Art. 3. - (1) Cetatenii straini si apatrizii nu pot dobândi dreptul de proprietate asupra terenurilor, cat si asupra cotelor parti indivize comune.)

Iata cateva conditii impuse de LEGEA nr. 312/2005 ce se refera la dobandirea dreptului de proprietate a cetatenilor straini:

Art. 3. - *Cetățeanul unui stat membru, apatridul cu domiciliul într-un stat membru sau în România, precum și persoana juridică constituită în conformitate cu legislația unui stat membru pot dobândi dreptul de proprietate asupra terenurilor în aceleași condiții cu cele prevăzute de lege pentru cetățenii români și pentru persoanele juridice române.*

Art. 4. - Cetățeanul unui stat membru nerezident în România, apatridul nerezident în România cu domiciliul într-un stat membru, precum și persoana juridică nerezidentă, constituită în conformitate cu legislația unui stat membru, pot dobândi dreptul de proprietate asupra terenurilor pentru reședințe secundare, respectiv sedii secundare, la împlinirea unui termen de 5 ani de la data aderării României la Uniunea Europeană.

Art. 5. - (1) Cetățeanul unui stat membru, apatridul cu domiciliul într-un stat membru sau în România, precum și persoana juridică constituită în conformitate cu legislația unui stat membru pot dobândi dreptul de proprietate asupra terenurilor agricole, pădurilor și terenurilor forestiere la împlinirea unui termen de 7 ani de la data aderării României la Uniunea Europeană.

D. Achiziționarea unui imobil prin credit bancar și "Prima Casa"

Dacă proprietatea vizată o achiziționați printr-un credit bancar luat în considerare oferta unui broker de credite, acesta are oferte de la majoritatea bancilor, iar dumneavoastră veți economisi astfel, timp și bani.



Tipul de achiziționare, **de la privat sau de la constructor**, depinde de bugetul financiar care-l avem la dispoziție.

Trebuie ținut cont că bancile nu finanțează, de obicei, pentru o valoare superioară de 70-75% din imobil, și că, în consecință, restul de 30-35% trebuie să îi aveți disponibili.

Tipologiile de taxe de interes aplicate de împrumuturi

Taxe fixe: taxa de interes rămâne fixă pe toată durata împrumutului.

Împrumutul la taxa fixă este indicat când:

- vrem sa platim rate egale si sa cunoastem imediat valoarea complexiva a debitului
- se prevede o crestere a inflatiei si deci a taxelor
- petitionarul este un muncitor dependent cu un salariu mediu

Avantaje: imprumutul la taxa fixa ofera posibilitatea de a planifica cu certitudine bilantul familial, eliminand riscul legat de cresterea taxelor.

Taxe variabile: taxa de interese variaza in functie de mersul unui sau mai multi parametri specifici indicati in contractul de imprumut (inflatiune, cresterea costului monedei etc.)

Imprumutul la taxa variabila este indicat cand:

- va riscati pe mersul economiei
- se prevede o scadere a inflatiei
- petitionarul are un venit mediu – inalt
- imprumutul este de un import inalt

Taxe mixte: Taxa fixata initial poate fi modificata la scadente.

Imprumutul la taxa mixta este indicat cand:

- se prevede o crestere la inceput si o reducere in anii succesivi
- petitionarul nu vrea sa prinda imediat o decizie definitiva in ceea ce priveste tipul de taxa

Diverse banci, cu scopul de a atrage majoritatea clientilor, propun o taxa de intrare, sau o taxa promotionala mica aplicata pe o perioada limitata. Dupa aceasta perioada, vine aplicata taxa prevazuta in contract.

Beneficiarii Programului "Prima Casa" trebuie sa dea de un avans de 5% din pretul de achizitie al locuintei daca acesta este mai mic sau egal cu 60.000 de euro, iar daca pretul locuintei este mai mare - un avans de 3.000 de euro plus diferenta dintre suma de 60.000 de euro si pretul de achizitie.

Durata maxima a unui credit contractat prin "Prima Casa" este de 30 de ani, iar contractul de credit nu trebuie sa contina clauze care sa permita modificarea unilaterala de catre banca a acestuia.

Totodata, beneficiarii Programului trebuie sa constituie un depozit colateral pentru garantarea dobanzii, cu o valoare minima egala cu trei rate de dobanda.

Cei care beneficiaza de programul "Prima Casa" se mai obliga sa nu instraineze locuinta achizitionata in primii 5 ani de la data dobandirii. De la expirarea acestui termen, in cazul preluarii contractului de credit de catre un tert, acesta trebuie sa intruneasca, de asemenea, conditiile de eligibilitate ale beneficiarilor Programului.

Bancile participante la program nu vor percepe comision de rambursare anticipata iar dobanda restrictionata de catre stat pentru acest produs se calculeaza pentru Euro ca valoare 3 ori Euribor plus o marja de siguranta de maximum 4,00 % pe an si ROBOR la 3 luni plus o marja de maximum 2,50 % pe an pentru creditele in lei; marja include si nivelul total al comisiunelor percepute de catre finantator. Statul percepe un comision de gestiune datorat FNGCMM de 0,37% pe an, calculat la soldul finantarii. Aceste informatii sunt cuprinse in totalitate si in detaliu in **HG nr. 717/2009 privind aprobarea normelor de implementare a programului Prima casa**. Aceste prevederi sunt cuprinse in normele de aplicare a Programului "Prima Casa", astfel incat statul sa poata garanta credite atat pentru locuinte finalizate

si inscrise in cartea funciara, cat si pentru cele aflate in constructie sau pentru cele care urmeaza a fi construite.

In ceea ce priveste locuintele aflate in constructie si cele care urmeaza a fi construite, beneficiarul trebuie sa depuna la banca o cerere de finantare insotita de un antecontract de vanzare-cumparare a locuintei, respectiv de un contract pentru construirea locuintei, incheiat cu o firma de profil. Statul nu garanteaza credite prin programul "Prima Casa" pentru locuintele construite in regie proprie.

Dupa ce banca verifica daca solicitantul se incadreaza in criteriile impuse, va emite o promisiune unilaterala de creditare sub conditia obtinerii unei promisiuni de garantare, iar Fondul National de Garantare va emite la randul sau o promisiunea de garantare.

Valabilitatea Promisiunilor Unilaterale de Creditare si a Promisiunilor De Garantare este de 18 luni. In aceasta perioada de 18 luni de la emiterea promisiunilor, clientul este obligat sa prezinte CF-ul constructiei contractate, pentru a completa dosarul de creditare. In acest moment banca se obliga sa finanteze creditul iar statul sa il garanteze.

In momentul cand locuinta este finalizata, promisiunea de creditare a bancii, impreuna cu promisiunea de garantare se transforma intr-un contract de garantare. Ca atare, persoana va intra in posesia banilor, va putea sa plateasca constructorului apartamentul pe care l-a facut, iar aceasta locuinta sa devina ipoteca de gradul I in favoarea ministerului de Finante. Pentru a completa garantia instituita de stat in favoarea bancii asupra imobilului creditat, cumparatorul este obligat sa instituie un depozit la vedere in valoare de 3 ori dobanda la momentul depunerii dosarului de creditare. Aceasta dobanda

asigurand banca in cazul in care se intarzie plata ratelor creditului timp de 90 de zile calendaristce.

Din momentul in care s-a lansat pe piata acest produs, bancile care nu au intrat in acest program, aduc pe piata credite imobiliare si ipotecare, ale caror dobanzi si conditii de creditare reprezinta un concurent serios pentru Prima Casa. In perioada ce urmeaza se estimeaza o relaxare in acordarea creditelor imobiliare cat si o scadere a dobanzilor crescute, din anul curent.

Din concurenta bancilor de pe piata, prin produsele orientate spre client si spre cererea tot mai mare, au de castigat clar cei care au nevoie de un credit pentru cumpararea unei locuinte in conditii de trai decente si linistite.

Mult succes in alegerea casei tale!