

PROBLEME ALE RESTITUIRII PROPRIETĂȚILOR: RAPORTURILE DINTRE PROPRIETARI ȘI CHIRIAȘI ȘI VÂNZAREA PROPRIETĂȚILOR RECUPERATE

de Monica Livescu

Un subiect arzător pentru mulți dintre românii aflați dincolo de granițe, care se află în situația de a-și fi recuperat proprietățile imobiliare din țară, este acela al reglementării raporturilor dintre ei și chiriașii ce folosesc imobilele în cauză.

În acest domeniu a fost emisă Ordonanța de urgență a guvernului 40/1999, ordonanță ce a fost aprobată prin legea 241/16.05.2001 privind protecția chiriașilor și stabilirea chiriei pentru spațiile cu destinația de locuințe.

Legea a adus și câteva modificări importante acestei ordonanțe.

* O primă modificare este aceea că a fost majorat termenul de valabilitate a contractelor de închiriere încheiate în baza legii 17/1994, de la 3 ani la 5 ani, ceea ce înseamnă că sunt valabile până în aprilie 2004. Prolungirea se face la cererea chiriașilor.

* Chiria se stabilește prin negociere între proprietar și chiriaș cu ocazia încheierii noului contract de închiriere, dar ea este plafonată la un nivel maxim ce a fost diminuat prin noua modificare legislativă. Astfel, nivelul maxim al chiriei nu poate depăși :

- 15% din venitul net lunar pe familie - în cazul în care venitul mediu net lunar pe membru de familie nu depășește salariul mediu net lunar pe economie;
- 25% din venitul net lunar pe familie - în cazul în care venitul mediu net lunar pe membru de familie se situează între venitul mediu net pe economie și dublul acestuia.

- stabilirea unei chirii al cărui cuantum se situează sub aceste plafoane atrage scutirea de impozitul pe clădire, teren și chirie pentru imobilul în cauză, pe durata contractului de închiriere respectiv.

Ce trebuie să cunoască proprietarii imobilelor recuperate în proprietate, dar care sunt ocupate de chiriași ? Care sunt opțiunile de acțiune ale acestora?

Proprietarii care și-au recuperat proprietățile au următoarele opțiuni:

1. să mențină închirierea, cu aplicarea termenului de prelungire și modului de calcul al chiriei arătat anterior. Într-o astfel de situație, proprietarul trebuie să notifice chiriașului - prin executorul judecătoresc, că dorește încheierea noului contract de închiriere. Termenul pentru notificare este de 30 zile de la deschiderea rolului fiscal al proprietarului.

2. să refuze reînnoirea contractului de închiriere, refuz ce este posibil în următoarele situații:

- când locuința îi este necesară pentru a satisface nevoile de locuit ale sale și ale familiei sale;
- când locuința urmează a fi vândută de proprietar, vânzare ce poate fi făcută numai în condițiile speciale ale acestei legi. În acest caz trebuie știut că este prevăzut un drept de prioritate la cumpărare în favoarea chiriașului. În acest sens i se va face o ofertă de vânzare de către proprietar.

În situația neacceptării ofertei de către chiriaș, proprietarul va putea să vândă și altei persoane la un pret ce nu poate fi inferior celui din oferta făcută chiriașului.

Refuzul reînnoirii contractului de închiriere în aceste situații se notifică chiriașului cu cel puțin un an înainte de expirarea contractului;

3. să acționeze chiriașul în judecată civilă solicitând evacuarea acestuia în situațiile culpabile arătate mai jos, deoarece în aceste cazuri nu se aplică prelungirea legală a contractelor de închiriere pe termenul de 5 ani prevăzut de noua lege:

- când chiriașul nu a achitat chiria cel puțin 3 luni consecutive în executarea contractului de închiriere;
- când chiriașul a subînchiriat locuința fără acordul scris al proprietarului;
- când chiriașul a schimbat total sau parțial destinația sau structura interioară a locuinței fără consimțământul scris al proprietarului și fără aprobările legale;
- când chiriașul a produs degradări imobilului;
- când chiriașul are un comportament ce face imposibilă conviețuirea sau împiedică folosirea normală a locuinței.

În aceste cazuri refuzul reînnoirii contractului de închiriere se notifică chiriașului cu cel puțin 60 de zile înainte de expirarea contractului.

4. Să pună la dispoziția chiriașului în folosință o altă locuință în aceeași localitate sau într-o altă localitate cu acordul chiriașului, cu asigurarea normei locative minimale prevăzute de legea locuinței.

În situația refuzului chiriașului de a accepta acest schimb obligatoriu de locuință, proprietarul îl va putea acționa în judecată pentru evacuarea sa din imobil.

Chiriașul nu va putea să invoce, ca motiv al refuzului de a se muta, faptul că locuința oferită este situată

într-un cartier periferic, că este mai puțin confortabilă datorită felului diferit de încălzire, că nu are curte ori datorită etajului la care se află locuința oferită în schimb.

Un alt subiect de interes pentru românii domiciliați în afara granițelor României este și acela al posibilităților de înstrăinare a proprietăților imobiliare ce le dețin în țară în situația că nu se pot deplasa personal să se ocupe de aceste demersuri. Recomandările mele în această privință ar fi următoarele:

- este de preferat ca împuternicirea (procura) acordată în acest sens să fie dată unei persoane specializate (avocat sau agent imobiliar autorizat), date fiind demersurile destul de complicate ce trebuie urmate;

- o procedură obligatorie prealabilă vânzării constă în întocmirea schiței cadastrale a imobilului de către experți autorizați și transcrierea actelor de proprietate în cartea funciară a Judecătoriei în raza căreia se găsește imobilul, operațiune de care se poate ocupa avocatul sau persoana împuternicită să supravegheze și să perfecteze vânzarea;
- procura trebuie să conțină mențiunea expresă că este dată în vederea vânzării imobilului identificat prin adresă și proveniență.

Procura notarială poate fi dată:

a) în limba țării unde locuiește proprietarul, urmând a fi apoi tradusă de un traducător autorizat de Ministerul Justiției din România și legalizată la un notar din țară;

b) în limba română - la un notar al țării unde locuiește proprietarul, legalizarea făcută de acesta urmând a fi apoi tradusă în țară și legalizată de un notar român.

Recomand, ca o măsură de protecție pentru proprietarul vânzător, ce nu poate fi prezent la negocierile privind vânzarea, realizarea a două procuri. Una obișnuită și una care să conțină (după o informare prealabilă privind prețurile de vânzare pe piața imobiliară) menționarea expresă a sumei minimale la care împuternicitul are dreptul să vândă imobilul.

Copyright 2000-2001 Daliv Group
www.law-counsel.com - Informatii juridice de drept roman

(Continuare din pag. 23: M. Livescu.)

◆ Să solicite o notă detaliată a costurilor procesului, cu menționarea distinctă a onorariului avocatului și a cheltuielilor probabile ce urmează a fi făcute de acesta în numele clientului (obligatie prevăzută și de statutul profesiei noastre).

Bineînțeles că există posibilitatea apariției unor costuri suplimentare în derularea procesului. Vorbeam mai sus de o adevărată luptă pe care trebuie să o duci pentru a te descurca în hățișurile (uneori cu aspecte de junglă) justiției. Când mersul unui proces pare mai simplu, atunci apare o surpriză care îți dă peste cap toată strategia apărării și ești nevoit să acționezi și printr-un proces separat care implică alte costuri.

Vă dau un exemplu: pornești un proces de revendicare a unui imobil naționalizat abuziv. Constați în timpul procesului că primăria l-a vândut (uneori chiar cunoscând situația litigioasă a imobilului) către chiriaș. Într-o astfel de situație ești nevoit ca avocat să promovezi un alt proces pentru a se constata nulitatea vânzării.

Când clienții află de astfel de complicații - care implică costuri suplimentare (ce nu au putut fi

prevăzute la momentul avansării notei de costuri) sunt neîncredători, deși o astfel de situație are o motivație foarte justificată în realitate.

O garanție specială pentru clienții care apelează la serviciile avocaților români a apărut de curând prin introducerea în modificările statutului profesiei a obligativității asigurării pentru răspundere profesională.

Dar pentru o eventuală angajare a răspunderii avocatului trebuie să existe un raport contractual bine precizat. Obligația asumată de avocat este una de diligență, adică de a face tot ce poate în obținerea rezultatului; ea nu este una de rezultat, adică nu poate garanta obținerea rezultatului în vederea căruia a pornit procesul.

Dincolo de aspectele negative care pot apare în relația avocat-client sau de percepția pregnant negativă a acestei profesii de către cei care apelează la aceste servicii, cred cu toată convingerea în rolul avocatului de a fi - mai ales în condițiile societății de tranziție în care ne aflăm - una din puținele profesii al cărui scop, consacrat legislativ, este: apărarea drepturilor, libertăților, intereselor legitime ale persoanelor; să acționeze pentru asigurarea accesului liber la justiție și a dreptului la un proces echitabil.

Cred că există în rândurile noastre suficient de mulți profesioniști pentru care regula statutară - de a baza relațiile dintre avocat și clienții săi pe onestitate, probitate, corectitudine, sinceritate și confidențialitate - are puterea legii și conștiinței sale morale.

Eu consider relația avocat-client similară cu cea care trebuie să se stabilească între medic și pacient, între preot și enoriaș, ceea ce face ca o astfel de relație să excedă datelor ce le presupune o simplă relație contractuală sau de prestare a unor servicii pentru cetățean. Cred că nu întâmplător misiunea avocatului este definită în statutul profesiei noastre ca "o misiune socială, pusă în slujba adevărului și a justiției." Doresc cititorilor revistei dvs. să găsească astfel de avocați, care să le reprezinte interesele.

S.C.: Cum vedeți venirea pe piața română a avocaților, reprezentanților firmelor de consultanță juridică din alte țări? Ce probleme ridică aceasta ?

M.L.: Din punctul meu de vedere, o astfel de implicare a firmelor străine de consultanță este benefică pentru toți cei care au tangență cu activitatea juridică, atât profesioniștii dreptului cât și cetățenii.

Avocații străini pot oferi - în relațiile de colaborare pe care le au cu avocații români -