

Prodaja nepremičnin v insolvenčnih postopkih

Večina ljudi ima premalo znanja o načinu prodaje oz. nakupa nepremičnin v insolvenčnih postopkih in so do takšne ponudbe na trgu skeptični. S tem pa lahko zamudijo dobro priložnost za ugoden nakup.

Insolvenčni postopki so postopki, ki se vodijo zoper tiste gospodarske in druge subjekte, ki so postali prezadolženi ali dalj časa plačilno nesposobni - insolventni. Insolvenčni postopki so v slovenskem pravu urejeni predvsem v Zakonu o finančnem poslovanju podjetij, v Zakonu o prisilni poravnavi, stečajju in likvidaciji ter Zakonu o gospodarskih družbah. Po slovenskem pravu mednje štejemo: stečajni postopek, prisilno poravnavo in likvidacijo. Za t.i. prodajo v insolvenčnem postopku gre torej v primeru, ko nepremičnine prodaja gospodarski subjekt, ki je v postopku stečaja, prisilne poravnave ali likvidacije.

Danes se prodaja veliko takšnih nepremičnin, saj vemo, koliko gradbenih podjetij je v zadnjih letih končalo v stečaju ali likvidaciji, pri tem pa imajo ravno ta podjetja v lasti največ novih stanovanj, stanovanjskih hiš ali poslovnih prostorov, ki so jih gradili za trg in jim jih zaradi krize, v kateri smo se znašli, ni uspelo prodati.

Javna dražba ali zavezujoče zbiranje ponudb

Prodaja premoženja – nepremičnine - podjetja, ki se nahaja v insolvenčnem postopku, se lahko izvrši praviloma samo z javno dražbo ali zavezujočim zbiranjem ponudb. Sodišče izda Sklep o prodaji na predlog stečajnega upravitelja in na podlagi mnenja upniškega odbora. S Sklepom o prodaji določi način prodaje, izhodiščno ceno in višino varščine. Najpogostejši način prodaje v takšnem primeru je dražba. Izjemoma in zelo redko se zgodi, da pride do neposrednega pogajanja s kupcem. To je možno le, če je bila javna dražba ali postopek zavezujočega zbiranja ponudb neuspešen.

Kako sodelujete na dražbi?

Podatki o sodnih izvršbah v primerih stečajev so objavljene v Uradnem listu ali spletnem portalu AJPEŠ-a, ki objavlja sodne izvršbe v primerih stečajev, na oglasnih deskah na sodiščih ali v časopisih oziroma na spletu. Dražbe se lahko udeleži vsakdo, ki vplača varščino vsaj tri dni pred dražbo oz. v roku, določenem s Sklepom sodišča o prodaji nepremičnine na javni dražbi. Varščina načeloma znaša deset odstotkov od izklicne prodajne cene nepremičnine. Če pri draženju nepremičnine ne uspete, dobite znesek varščine povrnjen v roku 15 dni po končani dražbi. Če pa je nakup uspešen, se takoj oz. najkasneje v roku 15 dni sklene kupoprodajna pogodba in varščina se vračuna v kupnino. Če v 30 dneh od dražbe uspešni dražitelj ne vplača preostalega zneska kupnine, lahko ostane brez dela varščine ali celo celotne varščine. Iz varščine neplačnika se poravnajo stroški nove prodaje in nadomesti razlika med ceno, doseženo na prejšnji in novi prodaji. Cena na prvi dražbi ne sme biti nižja od ocenjene vrednosti, ki jo določi sodni cenilec. To je največkrat tudi razlog za to, da so večinoma prve dražbe neuspešne. Na drugi dražbi pa se nepremičnina lahko proda za polovico cenitvene vrednosti.

Pasti pri nakupu v insolvenčnem postopku oz. na javni dražbi

Bodite pazljivi pri določanju zgornje meje cene nakupa nepremičnine, da slednja ne bo višja kot na prostem nepremičninskem trgu. Tako bi lahko za nepremičnino plačali več kot pri običajnem nakupu.

Za določanje cene naj vam služi natančna analiza tržišča, pri tem pa vam je lahko v pomoč vaš nepremičninski posrednik.

Kadar je po neuspešni prvi dražbi razpisana druga ali celo tretja, se cena nepremičnine zniža, vendar pa se postopek nakupa podaljša. Če kupujete nepremičnino, ki jo nujno potrebujete v krajšem časovnem obdobju, se lahko zgodi, da bo postopek za vas preveč dolgotrajen.

Problem lahko predstavljajo tudi težave pri zapiranju finančne konstrukcije. Če ne uspete pravočasno zagotoviti celotnega zneska kupnine, lahko ostanete brez vplačane varščine. Pri tem ne morete računati na financiranje preko kredita, saj je to v obravnavanih postopkih praktično nemogoče. Banke financirajo nepremičnino samo pod pogojem takojšnje vknjižbe hipoteke v zemljiško knjigo, tega pa pri prodaji v insolvenčnem postopku ni mogoče zagotoviti.

Prednosti nakupa nepremičnine na javni dražbi

Običajno na javni dražbi lahko nepremičnine kupite ceneje kot na prostem trgu. To je zagotovo ena najmočnejših prednosti. Poleg tega pa je prednost takšnega nakupa tudi transparenten pregled nad vsemi kupci in interesom za nepremičnino. Vsi, ki so zainteresirani za nakup nepremičnine, kupujejo naenkrat. Pomembna prednost je tudi varnost. Kljub temu, da so takšne nepremičnine običajno obremenjene z številnimi hipotekami, dobi kupec nepremičnino prosto vseh bremen in zato velja takšen nakup za zelo varnega.

Stečajni upravitelji, upniki, kupci in nepremičninski posredniki

Zadnje čase smo priča številnim neuspešnim dražbam, ki so bile sicer po vseh pravilih objavljene na AJPES-u in oglasni deski, vendar to ni več dovolj. Tudi takšne nepremičnine je potrebno ponuditi trgu in iskati potencialne kupce na podoben način, kot to nepremičninski posredniki počnejo za ostale nepremičnine. Vendarle pa so pri taki ponudbi določene posebnosti. Sodelovanje med stečajnimi upravitelji in agencijami je velikokrat težavno in skoraj nemogoče. Stečajni dolžniki namreč agenciji ne morejo ponuditi plačila za njihovo posredovanje. Tukaj pa lahko odigra pomembno vlogo upnik – običajno banka, ki je v glavnem prva zainteresirana, da nepremičnino čim ugodneje proda in tako poplača svoje terjatve do stečajnega dolžnika. V primeru takšnega sodelovanja je možno najti potencialnega kupca že pred razpisom javne dražbe ali zbiranja ponudb in tako zagotoviti, da bo javna dražba uspešna. Seveda pa je potrebno potencialne kupce seznaniti z dejstvom, da gre za nepremičnino, ki se prodaja v insolvenčnem postopku in s pravili, ki veljajo v takšnem primeru.

Vsak kupec ima svoje zahteve in način izbire. Nekomu je pomembnejša cena, drugi pa bi želel prihraniti čas in mu nižja cena ne odtehta vseh skrbi, spremljanja ponudbe in udeleževanja na dražbi. Če kupujete nepremičnino, vsekakor ne zanemarite tovrstne ponudbe na trgu. Upoštevati velja tudi, da nepremičninski posredniki lahko pri teh ponudbah resnično naredijo veliko, na eni strani s tem, da poskrbijo, da takšna ponudba doseže potencialne kupce, na drugi strani pa pomagajo podjetjem v stečaju oz. njihovim stečajnim upnikom, da končno prodajo svoje nepremičnine in zmanjšajo svoje terjatve.

Tanja Tučič

Članica upravnega odbora Združenja družb za nepremičninsko posredovanje

GZS - Zbornica za poslovanje z nepremičninami