

ROZWÓJ NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH – USTAWA DEWELOPERSKA OD TEORII DO PRAKTYKI

Streszczenie:

Niniejszy artykuł opisuje rozwój rynku nieruchomości w Polsce po 1989 r., kiedy nastąpiła transformacja gospodarki z centralnie planowanej do gospodarki rynkowej. Przełomowym momentem w rozwoju ww. rynku było wprowadzenie w dniu 16 września 2011r ustawy o ochronie nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego tzw. „Ustawa Deweloperska”. Artykuł ten ukazuje funkcjonowanie ustawy w praktyce i udowadnia, że ustawa nie chroni potencjalnego nabywcy, natomiast obciąża go dodatkowymi kosztami, których wcześniej nie ponosił. Obecnie koszty ponoszone są przez nabywcę i dewelopera. Te dodatkowe koszty to nic innego jak zyski poszczególnych grup interesu czyli: Urzędów Skarbowych, notariuszy, ubezpieczycieli, pośredników oraz banków. Reasumując, ustawa deweloperska przyczyniła się do umocnienia pozycji banków udzielających kredyty potencjalnym nabywcom lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz banków obsługujących rachunki powiernicze, zarówno otwarte jak i zamknięte, jednocześnie umożliwia pełną kontrolą nad nieswoimi środkami finansowymi.

Słowa kluczowe: deweloper, kupno, lokal mieszkalny, Ustawa Deweloperska

Wprowadzenie

Po roku 1989 gospodarka centralnie planowana przeszła w gospodarkę wolnorynkową, co przyspieszyło rozwój polskiego rynku nieruchomości. Zmiany te wpłynęły znacząco na pogłębianie się doświadczenia specjalistów, którzy wcześniej nie mieli możliwości na tak swobodne poruszanie się w tym segmencie gospodarki. Otwarcie się rynku nieruchomości wpłynęło jednocześnie na zwiększenie się liczby licencjonowanych pośredników, zarządców i rzeczoznawców. W roku 1990 było ich łącznie około 3 tysięcy, natomiast już w roku 2009 liczba ta wzrosła do 36 tysięcy. Przyrost ten pokazuje wyraźnie, a właściwie jest dowodem na to, jak młoda branża zaczęła dojrzewać i w jak krótkim czasie osiągnęła szerokie wymiary.

1. Ustawa deweloperska

W dniu 16 września 2011 roku weszła w życie Ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego. Formalnie zaczęła ona obowiązywać od 29 kwietnia 2012 roku. Oznacza to, że wszelkie transakcje związane z kupnem i sprzedażą lokali mieszkalnych i domów jednorodzinnych po 29 kwietnia 2012 roku miały obowiązek stosowania zasad określonych w ww. ustawie. Dla przybliżenia ustawy deweloperskiej winno się wprowadzić kilka pojęć z nią związanych, co z pewnością ułatwi jej rozumienie osobom niezwiązanym z tematyką.

1. Deweloper – przedsiębiorca w rozumieniu ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 roku, osoba prowadząca działalność gospodarczą, która jest obowiązana przeniesieniem prawa do własności lokalu mieszkalnego bądź domu jednorodzinnego na jego nabywcę.
2. Lokal mieszkalny – samodzielny lokal mieszkalny w rozumieniu ustawy z dnia 24 czerwca 1994 roku.
3. Dom jednorodzinny – dom mieszkalny, jak również samodzielna część domu bliźniaczego lub szeregowego przeznaczona przede wszystkim do zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych.
4. Nabywca – osoba fizyczna, która na podstawie umowy deweloperskiej uprawniona jest do przeniesienia na nią prawa do posiadania lokalu mieszkaniowego bądź domu jednorodzinnego i która zobowiązuje się do spełnienia świadczenia pieniężnego na rzecz dewelopera na poczet nabycia tego prawa.
5. Umowa deweloperska – umowa, na podstawie której deweloper zobowiązuje się do ustanowienia lub przeniesienia na nabywcę prawa do lokalu mieszkaniowego czy domu jednorodzinnego, po zakończeniu przedsięwzięcia deweloperskiego, a nabywca zobowiązuje się do spełnienia świadczenia pieniężnego na rzecz dewelopera na poczet ceny nabycia tego prawa.
6. Przedsięwzięcie deweloperskie – proces, w wyniku realizacji którego na rzecz nabywcy ustanowione lub przeniesione zostaje prawo do posiadania lokalu mieszkaniowego lub domu jednorodzinnego. Prawo budowlane (Dz. U. z 2010 r. Nr 243, poz. 1623, z późn. zm.3) oraz czynności faktyczne i prawne niezbędne do rozpoczęcia budowy oraz oddania obiektu budowlanego do użytkowania, a w szczególności nabycie praw do nieruchomości, na której realizowana ma być budowa, przygotowanie projektu budowlanego lub nabycie praw do projektu budowlanego, nabycie materiałów budowlanych i uzyskanie wymaganych zezwoleń administracyjnych określonych odrębnymi przepisami; częścią przedsięwzięcia deweloperskiego może być zadanie inwestycyjne dotyczące jednego lub większej liczby budynków, jeżeli budynki te, zgodnie z harmonogramem przedsięwzięcia deweloperskiego, mają zostać oddane do użytku w tym samym czasie i tworzą całość architektoniczno-budowlaną.

7. Otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy – należący do dewelopera rachunek powierniczy w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 roku, służący gromadzeniu środków pieniężnych wpłacanych przez nabywcę, na cele określone w umowie deweloperskiej.
8. Zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy – należący do dewelopera rachunek powierniczy w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 roku, służący gromadzeniu środków pieniężnych wpłacanych przez nabywcę na cele określone w umowie deweloperskiej, z którego wypłata zdeponowanych środków następuje jednorazowo, po przeniesieniu na nabywcę prawa do lokalu mieszkaniowego lub domu jednorodzinnego.
9. Trwały nośnik informacji – materiał lub urządzenie umożliwiające przechowywanie przez czas niezbędny, wynikający z charakteru informacji oraz celu ich sporządzenia lub przekazania, zawartych na nim informacji w sposób uniemożliwiający ich zmianę lub pozwalający na odtworzenie informacji w wersji i formie, w jakiej zostały sporządzone lub przekazane.
10. Rozpoczęcie sprzedaży – podanie do publicznej wiadomości informacji na temat rozpoczęcia procesu oferowania lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych w ramach określonego przedsięwzięcia deweloperskiego.

Ustawa deweloperska zakłada przede wszystkim sześć podstawowych punktów: po pierwsze skupia się na środkach ochrony wpłat dokonywanych przez nabywcę, następnie określa zasady i tryb zawierania umów deweloperskich, wyznacza obowiązki przedkontraktowe dewelopera, normuje treść umowy deweloperskiej, ustala prawa i obowiązki stron umowy deweloperskiej a także odnosi się do zasad postępowania ze środkami nabywcy w przypadku upadłości dewelopera [Kredzińska (red.), 2013, s.592].

Ustawa ta ma za zadanie chronić prawa konsumenta oraz zatroszczyć się o jak najlepsze i najdogodniejsze warunki dla niego. Nabywca wydaje się być najsłabszym ogniwem w porozumieniu między nim a deweloperem, ale czy do końca można uznać za słuszne takowe podejście? Jaką pozycję zajmuje w tej sytuacji deweloper? Odpowiedzią na niniejsze pytania będzie dokładne przeanalizowanie tejsze ustawy w dalszej części artykułu.

2. Rachunki powiernicze otwarte i zamknięte

Ważnym punktem odniesienia do sytuacji osoby nabywającej lokal (mieszkanie bądź dom jednorodzinny) a osoby oferującej jego sprzedaż będzie rozdział drugi ustawy z dnia 16 września 2011 roku, w którym mowa jest o mieszkaniowym rachunku powierniczym. Występują dwa rodzaje takowego rachunku: zamknięty i otwarty. Różnią się one przede wszystkim tym, że pierwszy z nich jest korzystniejszy dla nabywców nieruchomości. Wpłacone przez nich pieniądze nie mogą

być przez deweloperów w żaden sposób wykorzystane, aż do ukończenia i sfinalizowania transakcji. Natomiast rachunek powierniczy otwarty daje możliwość dysponowania określonymi sumami pieniędzy przez dewelopera. Warto tutaj zaznaczyć, że otworenie rachunku powierniczego jest procesem trwającym około trzech miesięcy, podczas którego deweloper jest wnikliwie sprawdzany przez bank, a jego koszt to około 10000 zł. Sam mechanizm rachunku powierniczego działa w następujący sposób: otóż każdy z deweloperów ma obowiązek przy prowadzeniu rachunków powierniczych przedstawić harmonogram prac związanych z inwestycją deweloperską, a co bezpośrednio się z tym wiąże, z transzami wypłat z tegoż rachunku. Wypłat ogółem może być maksymalnie dziesięć, gdyż ustawa jasno określa procentowy udział inwestycji: nie mniej niż 10% a nie więcej niż 25%. Unaocznia się więc fakt, że minimalna liczba rat wynosi 4 a maksymalna 10. Utrzymanie takiego rachunku przez dewelopera wynosi od 1600 zł do 3500 zł miesięcznie. Ważnym aspektem jest sytuacja, w której osoba nabywająca lokal mieszkalny lub dom jednorodzinny bierze kredyt (a takich osób jest przeważnie 90%), ponieważ płaci ona za kontrolę postępu prac budowlanych. Kontrola ta odbywa się za pośrednictwem banku, w którym dana osoba wzięła kredyt. Koszt takiej wizyty przedstawiciela lub osób z nim współpracujących wynosi od 200 zł. Na tym przykładzie doskonale więc widać, że dziesięć takich wizyt przedstawiciela na budowie będzie kosztowało klienta minimum 2000 zł. Klienci nabywający daną nieruchomość, chcąc obniżyć wydatki, decydują się na wyższe wpłaty transz na rachunek powierniczy otwarty, dokładnie 4 po 25%. Oczywiście bank prowadzący rachunek powierniczy dewelopera nie wypłaci więcej środków finansowych niż stan zaawansowania prac budowlanych, określony z transzami wypłat zgodnie z harmonogramem. Warto też pamiętać o tym, że rachunki powiernicze nie są w żaden sposób oprocentowane. Największe korzyści w tejże sytuacji odnosi bank.

Jak zostało już wcześniej wspomniane, rachunek powierniczy jest nieoprocentowany, należy go więc traktować jako depozyt, gdzie bank zarabia 2%. Warto wziąć też pod uwagę sytuację, w której bank udziela deweloperowi kredytu, na którym zarabia ok. 6%. Suma summarum czysty zysk banku to ok. 8%. Realizacja projektu w odniesieniu do bloku mieszkalnego to 15-18 miesięcy, gdzie łatwo można zauważyć, że bank zarabia na takiej inwestycji bardzo dobre pieniądze. Można też zaznaczyć, że każdy jeden blok, to jeden oddzielny rachunek powierniczy, czyli dodatkowe oprocentowanie i dodatkowy zysk. Sytuacja ta odnosi się do rachunku powierniczego otwartego. Bank wypłaca określone kwoty wraz z postępowaniem prac, co wiąże się oczywiście z kontrolami i komisjami, mającymi na celu sprawdzanie, na jakim etapie zatrzymały się roboty budowlane. Dla inwestycji takiej jak budowa bloku mieszkalnego, transz jest przeważnie od 8 do 10. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że wszystkie koszty związane z tego typu działalnością komisji określającej zakres dotychczas wykonanych prac ponosi deweloper.

Pieniądze wpłacane przez nabywców na konto nie są w żaden sposób dodatkowo oprocentowane, deweloper, tak jak już wcześniej zostało wspomniane, przy posiadaniu konta otwartego może dysponować określonymi sumami, które

są w odpowiedni sposób wyznaczane przez bank, natomiast w sytuacji posiadania rachunku powierniczego zamkniętego, sprzedający lokale nie ma do pieniędzy żadnych praw, dopóki nie zrealizuje projektu. Wpłaconymi przez nabywców pieniądze może dysponować w tym wypadku jedynie bank, w którym takie konto istnieje [Szymańczyk (red.), 2014, s. 384].

W sytuacji, kiedy deweloper nie może realizować prac budowlanych z powodu braku dalszych środków finansowych, musi wziąć kredyt, który suma summarum jest udzielany m.in. z pieniędzy wpłacanych przez nabywców, pojawia się, więc sytuacja absurda. Bank kredytujący dewelopera, tak jak zostało to wcześniej wspomniane, nie oprocentowuje rachunku powierniczego, natomiast sam kredyt wiąże się z oprocentowaniem, które w zależności od banku wynosi około 6%. W tej sytuacji w gorszej pozycji znajduje się sam realizator przedsięwzięć budowlanych, gdyż to on spłacając pobraną pożyczkę na realizację dalszych etapów prac, zostaje obciążony dodatkowymi kosztami jej spłaty.

3. Umowa deweloperska

Ważnym punktem Ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego jest rozdział szósty, w którym poruszony jest temat umowy deweloperskiej. Powinna ona zawierać określenie stron, miejsca i daty podpisania umowy, cenę nabycia nieruchomości, wszelkie informacje o prowadzonej inwestycji, termin przeniesienia na nabywcę prawa, wysokość i terminy lub warunki spełniania świadczeń pieniężnych przez nabywcę na rzecz dewelopera, wszelkie informacje dotyczące rachunku powierniczego a także banku, w którym takowy się znajduje, terminy rozpoczęcia i zakończenia prac budowlanych, określenie wysokości odsetek i kar umownych oraz wszelkiego rodzaju informacje odnoszące się do zobowiązań dewelopera względem nabywającego daną nieruchomość [Szymańczyk (red.), 2014, s. 384].

W Art. 24 tego rozdziału pojawia się także, część dotycząca harmonogramu przedsięwzięcia deweloperskiego. Ważnym aspektem jest tutaj sytuacja, w której harmonogram przedsięwzięcia deweloperskiego powinien zawierać, co najmniej cztery etapy realizacji. Koszt każdego z etapów nie może być wyższy niż 25% i niższy niż 10% ogólnej kwoty kosztów przedsięwzięcia.

Biorąc pod uwagę fakt, iż wszystkie umowy winny być sporządzane przez notariusza, pojawiają się koszty związane z jego opłaceniem, jak również związane z postępowaniem sądowym wieczysto-księgowym. Obciążeni są nimi deweloper jak i nabywca.

Na podstawie powyższych sytuacji widać więc wyraźnie, że deweloper w zasadzie pozostaje w zdecydowanie gorszym położeniu w stosunku do nabywcy. Tak naprawdę to on, biorąc dodatkowy kredyt, musi ponosić koszty związane z jego spłatą, jak również przy zawieraniu wszelkiego rodzaju umów zostaje obciążony dodatkowymi kosztami [Sadowska, 2014, s.230].

Długą listę podpunktów tworzy również rozdział siódmy, który nawiązuje do odstąpienia od umowy deweloperskiej. Przedsiębiorca realizujący dany projekt budowlany powinien przede wszystkim trzymać się informacji zawartych

w umowie, które muszą pokrywać się z tymi zawartymi w prospekcie. Powinien on również pamiętać, aby doręczyć nabywcy wszelkie niezbędne materiały na temat przedsięwzięcia, jak również przenieść na niego prawo nabycia lokalu w terminie wyznaczonym w umowie deweloperskiej. Natomiast sam deweloper może odstąpić od umowy w sytuacji, kiedy nabywca nie wywiązał się z uiszczenia kwot określonych w umowie w danych terminach, jak również w momencie, kiedy nabywca nie stawiał się do odbioru lokalu mieszkalnego albo domu jednorodzinnego lub podpisania aktu notarialnego przenoszącego na nabywcę prawa do tego lokalu.

Deweloper powinien, więc skrupulatnie trzymać się wszystkich punktów umowy, wszystkich zawartych w niej terminów oraz informacji dotyczących realizacji przedsięwzięcia. Względem nabywcy po raz kolejny znajduje się w gorszej pozycji, gdyż zakres jego obowiązków jest bardzo szeroki i odnosi się do całego projektu budowlanego. W jego gestii pozostaje stworzenie pewnego rodzaju zakresu prac, określenie przybliżonych kosztów, dokładne określenie położenia lokalu mieszkaniowego nabywanego przez kupującego i to właśnie deweloper winien jest bardzo sztywno trzymać się określonych terminów, a także musi umieć dobrze zaplanować wszystkie elementy związane z realizacją poszczególnych etapów budowy. Jest bardzo dokładnie kontrolowany przez bank. Każde jego niewłaściwe posunięcie może negatywnie wpłynąć na powodzenie realizacji projektu [Goldiszewicz, 2013].

W sytuacji upadłości dewelopera, w pierwszej kolejności zabezpieczony jest nabywca lokalu mieszkaniowego bądź domu jednorodzinnego. Wszelkie sumy pieniężne zebrane na koncie powierniczym, przez wpłacających je nabywców są w sytuacji upadłości firmy, przekazywane na rzecz kupującego daną nieruchomości. Zgromadzenie nabywców lokali mieszkaniowych może podjąć decyzję o zwrocie kosztów już poniesionych, jak również może zdecydować o dalszej realizacji projektu i ustaleniu sumy potrzebnej do jego kontynuowania.

Reasumując, warto zastanowić się czy najsłabszym ogniwem rzeczywiście jest nabywca. Zebrane punkty warto wziąć pod uwagę, jako ważne elementy układające się w logiczną całość. Ustawa deweloperska, która ma w rzeczywistości chronić konsumenta, w żaden sposób tego nie czyni. Deweloper, jako inwestor, początkowo nie zakłada, że jego inwestycja może zakończyć się fiaskiem. Zawiera umowę z bankiem, zakłada rachunek powierniczy otwarty, bądź zamknięty, w zależności od tego, jakimi zasobami pieniężnymi w danym momencie dysponuje. Nabywca wpłaca określone sumy na ten rachunek, spodziewając się oczywiście, iż w najbliższym czasie stanie się właścicielem lokalu mieszkaniowego lub domu jednorodzinnego. Często jednak bywa tak, że inwestor nie jest w stanie udźwignąć kosztów związanych z realizacją inwestycji i zaciąga kredyt, który jest udzielany częściowo z pieniędzy nabywców zgromadzonych na rachunkach powierniczych i jeszcze niewypłaconych deweloperowi ze względu na zaawansowanie prac budowlanych, jakie określa harmonogram. Kredyt ten jest dodatkowo oprocentowany, na czym zyskuje nie kto inny, jak bank [Strzelczyk, 2013, s. 439]. Problemy zaczynają się dopiero w momencie, gdy deweloper nie może kontynu-

ować prac budowlanych, a dodatkowo nie może spłacać zaciągniętego kredytu. Pojawiają się, więc schody. Nabywcy chcą realizacji przedsięwzięcia albo zwrotu pieniędzy, natomiast bank nie chcąc być w tej sytuacji stratnym, w odpowiedni sposób obciąża kosztami ich samych. Najgorszą, więc, w tej sytuacji pozycję zajmują deweloper, który staje się w jednej chwili dłużnikiem, oraz nabywcy lokali, którzy zamiast swojej nieruchomości, zostają obciążeni finansowo. Zdecydowanie wygrywa tutaj bank, który w żaden sposób nie będzie ponosił odpowiedzialności za niedokończoną inwestycję. Podnosi się więc kontrowersyjna kwestia tego, czy ustawa deweloperska nie jest ustawą chroniącą instytucje bankowe?

Podsumowanie

Istotnym, więc jest fakt, że rynek deweloperski zaczął rozwijać się i kształtować po roku 1989, czyli po zniesieniu systemu socjalistycznego w Polsce. Przejście od gospodarki centralnie planowanej do wolnorynkowej sprawiło, że wielu specjalistów pogłębiło swoją wiedzę w zakresie handlu nieruchomościami. Ważnym czynnikiem, który ułatwił deweloperom oraz innym zarządom promowanie swoich usług, stał się Internet. Rynek nieruchomości stał się, podobnie jak w krajach zachodnich, ważnym sektorem gospodarki. Wszelkie tendencje rozwojowe wpłynęły także na regulacje prawne, które stabilizują sytuację inwestorów. Tak więc, rynek nieruchomości będzie rozwijał się nadal, zwiększając wachlarz usług i starając się przyciągnąć klientów jak najdogodniejszymi ofertami.

Literatura

- Adamus Rafał, Groele Bartosz, Kuglarz Paweł, Machowska Aleksandra, Miczek Zbigniew, Ploch Janusz. 2012. *Upadłość deweloperska*. Warszawa: Difin.
- Bieranowski Adam, Królikowska-Olczak Maria, Zięty Jakub Jan. 2014. *Działalność deweloperska w praktyce obrotu gospodarczego – wybrane zagadnienia*. Warszawa: C.H. Beck.
- Bryx Marek. 2006. *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*, Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- Goldiszewicz Agnieszka. 2013. *Treść i charakter prawny umowy deweloperskiej*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Jamróz Paweł, Kowalczyk-Rólczyńska Patrycja, Ostrowska Dorota, Spigarska Ewa, Staniszevska Aleksandra. 2015. *Rynek nieruchomości w Polsce. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Kredzińska Iwona (red.). 2013. *Ustawa deweloperska. Komentarz praktyczny do ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego*. Warszawa: Wydawnictwo Komentarzy Praktycznych.
- Okolski Dariusz. 2013. *Umowa o roboty budowlane*. Warszawa: C.H. Beck.
- Pyzol B. 2013. *Opodatkowanie transakcji dotyczących nieruchomości. Zakup i sprzedaż. Budowa i przebudowa*. ODDK.
- Sadowska Joanna. 2014. *Usługi deweloperskie w ujęciu księgowym i podatkowym*, Warszawa: C.H.Beck.
- Strzelczyk Ryszard. 2013. *Ochrona praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (ustawa deweloperska). Komentarz*. Warszawa: C.H.Beck

- Szymańczyk Anna (red.). 2014. *Umowa deweloperska w praktyce*. Warszawa: Wolters Kluwer, Warszawa.

DEVELOPMENT OF RESIDENTIAL PROPERTIES – DEVELOPER ACT FROM THEORY TO PRACTICE

Summary:

The article describes the development of the real estate market in Poland after the year 1989 - the Polish economy was transformed from the one, which was centrally planned to the market economy. The Act on Protection of Rights of Buyers of Residential Units and Single-Family Houses of 16 September 2011, so called „The Developer Act” can be considered as a turning point in this process. The following work presents how this act functions in practice and, at the same time, proves that the regulation does not protect the potential buyers, but it charges them with additional costs, which were not paid before. Currently, the costs are born by the buyer and developer. These additional expenses are anything but the profit for specific groups of interest such as Tax Offices, notaries public, insurers, intermediaries and banks. To sum up, the Developer Act has contributed to strengthening the position of the banks, which grant credits to the potential buyers of residential premises or single-family houses as well as the banks, which serve both the developers - open and closed trust accounts; moreover, the regulation enables a full control over the financial resources of third parties.

Keywords: developer, buying, residential unit, The Developer Act