

Biznes w czasie pandemii

PRAWO BRANŻOWE - NIERUCHOMOŚCI

Rynek pierwotny – na nabywcę lokalu czyhają pułapki

Deweloperzy wolą zerwać umowę, zapłacić karę umowną i sprzedać mieszkania drożej nowym nabywcom. Jak zabezpieczyć się przed taką praktyką na rynku nieruchomości?

ADRIANNA PERUZYŃSKA
MIKOŁAJ MUCHA

Jeżeli nabywca nowego mieszkania nie podejmie odpowiednich działań i w pełni zaufa deweloperowi, wówczas, nawet po przekazaniu środków finansowych na poczet zakupu nowego lokum możliwy jest „czarny scenariusz”, w którym deweloper zerwie umowę pod dowolnie sformulowanym pretekstem. A następnie sprzeda mieszkanie innemu kupującemu z większymi możliwościami finansowymi. Poniżej kilka wskazówek jak zabezpieczyć swoje interesy w kontaktach z deweloperami przy zakupie mieszkania.

1. Szczegółowa analiza zapisów umowy

Umawiając się na zakup mieszkania, w pierwszej kolejności warto zachować zdrowy rozsądek i nie ulegać sztucznie wywołanej presji na kupno ze strony sprzedającego. Jeżeli decyzja o zakupie mieszkania będzie obowiązywała kupującego do zawarcia z bankiem umowy o kredyt hipoteczny średnio na okres od 20 do 30 lat spłaty, wówczas warto przeznaczyć dodatkowy czas na analizę głównie umowy deweloperskiej oraz umowy kredytowej i to najlepiej z wyspecjalizowanym prawnikiem.

Dokument umowy zwykle zawiera mnóstwo niezrozumiałych pojęć oraz sformułowań, a także wiele odesłań do różnych załączników, które stanowią integralną część umowy. Nie wolno przy tym zapominać, że wzór umowy tworzony jest na potrzeby, jak i na zlecenie danego podmiotu i to właśnie interes banku czy dewelopera będzie w pierwszej kolejności zabezpieczony w umowie. Przykładem będą bardzo często spotykane zapisy dotyczące możliwości przesunięcia terminów zakończenia inwestycji z przyczyn niezależnych od dewelopera np. z decyzji organów administracji czy niesprzyjających warunków atmosferycznych. Tak sformułowane postanowienia stanowią niedozwolone klauzule umowne, bowiem tworzą dla dewelopera dogodną podstawę do uchylenia się od odpowiedzialności za nieterminowe wykonanie zobowiązania właśnie z uwagi na swobodę w interpretacji ogólnikowych przesłanek. W tej konkretnej sytuacji, konsument winien zwrócić uwagę deweloperowi na nieważność postanowień, wskazując na tożsame zapisy widniejące w Rejestrze klauzul niedozwolonych prowadzonym przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

2. Możliwości odstąpienia od umowy przez dewelopera przewidziane ustawą

Deweloper na podstawie przesłanek określonych w art. 43 ust. 7 oraz 8 ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym posiada jedynie dwie możliwości odstąpienia od umowy deweloperskiej, z kupującym mieszkanie. Katalog przesłanek przewidzianych w art. 43 ww. ustawy nadaje zdecydowanie większe uprawnienia do skutecznego wypowiedzenia umowy kupującemu niż deweloperowi.

■ **Pierwsza możliwość** skutecznego przerwania umowy przez dewelopera może pojawić się w przypadku niespełnienia przez nabywcę świadczenia pieniężnego w określonym przez strony terminie, ewentualnie w przypadku braku uregulowania płatności na poczet inwestycji mieszkaniowej w pełnej jej wysokości zgodnie z umową, czyli gdy kupujący nie chce zapłacić. W takim wypadku deweloper, chcąc zakończyć obowiązywanie umowy z kupującym, winien wystosować do nabywcy wezwanie do zapłaty brakujących płatności, wyznaczając przy tym kupującemu termin 30 dni na uregu-

lowanie zaległości w płatnościach. Termin wskazany w art. 43 ust. 7 ww. ustawy skutecznie rozpoczyna swój bieg dopiero od dnia doręczenia kupującemu pisemnego wezwania do zapłaty zaległości. Deweloper nie może uczynić tego w innej formie np. w wiadomości e-mail do kupującego. Również wyżej przewidziany termin 30 dni nie podlega możliwości skrócenia przez dewelopera. Dodatkowo warto wskazać, że możliwość dewelopera odstąpienia od umowy z kupującym będzie bezskuteczna, jeżeli kupujący dostatecznie wykaże, że opóźnienia w płatności były spowodowane działaniem siły wyższej. Pojęcie siły wyższej nie zostało uregulowane w ustawie o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym. Tym samym definicji i określenia zakresu znaczeniowego siły wyższej kupujący winien doszukiwać się w umowie zawartej z deweloperem. Brak określenia zakresu pojęcia przez dewelopera w umowie w wielu przypadkach może być działaniem korzystnym dla kupującego, który poprzez odwołanie się do działania siły wyższej może skutecznie zamknąć deweloperowi możliwość skorzystania z komentowanej przesłanki do skutecznego przerwania umowy.

■ **Druga możliwość** po stronie dewelopera na zerwanie umowy z kupującym mieszkanie jest przewidziana w art. 43 ust. 8 ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym. Przesłanka zaktualizuje deweloperowi możliwość wypowiedzenia umowy kupującemu w sytuacji, gdy nabywca lokalu nie stawi się do odbioru lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, lub podpisaniu aktu notarialnego przenoszącego na nabywcę praw wynikających z zawartej umowy z deweloperem. Analizując omawianą możliwość, należy zauważyć paradoks sytuacji, którą ona przewiduje. Bowiemy ciężko jest wyobrazić sobie sytuację, w której to kupujący oczekujący kilkanaście miesięcy, a nawet kilka lat na ukończenie inwestycji mieszkaniowej przez dewelopera, po dokonaniu często niemałej zapłaty za mieszkanie, tak po prostu nie będzie zainteresowany finalnymi czynnościami mającymi na celu odbiór mieszkania, czy uregulowania jego struktury właścicielskiej. Paradoks sytuacji dodatkowo potęguje ustawowe zachowanie przewidziane dla dewelopera w komentowanej sytuacji. To deweloper w przypadku absencji kupującego przy wyżej wskazanych czynnościach musi kupującego pisemnie zawiadomować do udziału w tychże czynnościach oraz wyznaczyć kupującemu termin 60 dni od każdorazowego wezwania do dokonania wskazanych czynności. Dwukrotny obowiązek pisemnego wezwania przy zachowaniu tak wskazanego terminu oznacza, że kupujący może zwlekać z odbiorem inwestycji mieszkaniowej przez okres około 120 dni i co ważne, deweloper wskazanemu terminu nie może w żaden sposób kupującemu skrócić. Podobnie jak w przypadku pierwszej przesłanki odstąpienia od umowy przez dewelopera należy wskazać na określone wymogi techniczne przewidzianych czynności (zachowanie konkretnego terminu, pisemna forma wezwania). Wymogów tych deweloper nie może w żaden sposób ograniczyć kupującemu w umowie pomiędzy stronami. Dodatkowo, podobnie jak w przypadku pierwszej możliwości, kupujący może uczynić starania dewelopera do zerwania umowy bezskutecznymi, jeżeli wykaże, że jego działania spowodowane były działaniem siły wyższej.

3. Klauzula waloryzacyjna

Ograniczone ustawowo możliwości odstąpienia od umowy z kupującym, deweloper może próbować zrehabilitować innymi zapisami

ZDANIEM AUTORÓW

Adrianna Peruzińska

radca prawny
Wojarska Aleksiejuk & Wspólnicy

Mikołaj Mucha

aplikant radcowski Wojarska
Aleksiejuk & Wspólnicy

Ostatnie lata na rynku nieruchomości udowodniły, że w przypadku zakupu nowych mieszkań dostojnie „wszystkie chwytły dozwolone”. Deweloperzy budują nowe inwestycje mieszkaniowe niemalże w każdym miejscu, nowe osiedla „wyrastają” nawet na najmniejszym skrawku miasta, zaś deweloperzy prześcigają się pomiędzy sobą z reklamą swojego produktu mieszkaniowego. Działalność deweloperów dodatkowo motywuje coraz to mniejszy zasób mieszkań na wynajem, spowodowany kryzysem migracyjnym, jak również stale rosnące zapotrzebowanie ze strony kupujących na nowe mieszkania oddane „pod klucz”. Paradoksalnie, obecnie popyt na pierwotny rynek mieszkaniowy nie słabnie, pomimo niesprzyjających okoliczności rynkowych takich jak rosnąca inflacja, drożące koszty materiałów budowlanych, czy piętujące się trudności w uzyskaniu kredytu hipotecznego. Obserwowany wzrost cen w sektorze budowlanym doprowadził do tego, że inwestycje mieszkaniowe deweloperów z dnia na dzień przestają być dla nich opłacalne. Widmo utraty potencjalnego zysku z danej inwestycji mieszkaniowej powoduje, że to właśnie sprzedający coraz częściej podejmują się wobec nabywców wielu nieczystych zagrywek. Głównym celem tej „nowej gry” deweloperów z kupującymi, jest doprowadzenie do zerwania umowy rezerwacyjnej bądź deweloperskiej. Pytanie dlaczego? Przy obecnym popycie na produkt dewelopera, przedsiębiorca ten woli rozwiązać umowę zawartą kilka czy kilkanaście miesięcy wcześniej, by następnie podjąć ryzyko i poszukać klienta, który mieszkanie zarezerwuje bądź kupi w wyższej cenie, przez co zyska oczywiście deweloper. Z kolei zadaniem potencjalnego kupującego, który w większości przypadków realizacją umowy kupna-sprzedaży występuje jako słabsza strona umowy, jest takie zachowanie dewelopera przewidzieć i odpowiednio wcześniej podjąć działania, które zabezpieczą jego interesy.

wprowadzonymi do umowy. Przykładowo, przy obecnym wzroście cen realizacji inwestycji czy materiałów budowlanych, taką możliwością może być wprowadzenie do umowy klauzuli waloryzacyjnej dotyczącej ceny nieruchomości. Zapis w umowie może doprowadzić do sytuacji, w której cena mieszkania, na przełomie miesięcy, wzrośnie o kilka, czy kilkadziesiąt tysięcy, co stanowi działanie niepożądane dla kupującego, który często związany jest już decyzją kredytową. Co jednak ważne, aby zapis waloryzacji ceny nieruchomości nie naruszał praw konsumenta, musi on odnosić się do powszechnie znanego, zrozumiałego dla przeciętnego człowieka wskaźnika jak choćby publikowanego przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych (CPI) w Polsce, z podaniem częstotliwości zmian, początkowego i końcowego biegu zmiany. Warto jednak w tym miejscu podnieść, że zgodnie ze stanowiskiem Sądu Najwyższego zawartym w wyroku z 2 kwietnia 2015 r. sygn. akt I CSK 257/14, w takim wypadku konsument wcale nie musi posiadać możliwości odstąpienia od umowy: „Waloryzowanie ceny przy wykorzystaniu zobiektywizowanych wskaźników, nawiązujących do charakteru umowy i przesłanek, które decydowały o określeniu jej wysokości w samej umowie nie jest równoznaczne z określeniem ceny lub jej podwyższeniem wyłącznie przez prowadzącego proces inwestycyjny kontrahenta konsumenta. Przyjęcie, że w takim przypadku konsument musi mieć zagwarantowane nieograniczone prawo odstąpienia od umowy byłoby równoznaczne z przyznaniem do kontrahenta konsumenta wszelkiego ryzyka związanego z działaniem czyn-

ników rynkowych, sprawiających, że wzajemne świadczenie kupującego tracilo na wartości przez czas związania umową. Ogólny wzorzec kontroli z art. 385¹ § 1 k.c. nie przewiduje obowiązku wprowadzania do umowy nieograniczonego uprawnienia do odstąpienia od niej w przypadku zastosowania waloryzacji umownej.”

4. „Zagrywka” dewelopera

Wskazując na możliwość występowania klauzul waloryzacyjnych w tego typu umowach zawieranych pomiędzy nabywcą a deweloperem oraz obecnym ich znaczeniu przy postępującej inflacji, należy dodatkowo uczulić potencjalnego kupującego mieszkania przed jeszcze innym możliwym scenariuszem. Deweloper może próbować rozwiązać umowę, tym bardziej jeśli nie przewidział zapisów dopuszczających zwiększenie ceny zakupu na danej inwestycji mieszkaniowej, uzasadniając to brakiem możliwości wybudowania danego mieszkania w kwocie pierwotnie wskazanej w umowie. Opisany scenariusz działań dewelopera, którego celem jest zakończenie obowiązywania umowy z kupującym należy traktować jako bezskuteczny oraz pozbawiony mocy prawnej. Zaś w przypadku utrzymującego się stanowiska dewelopera co do odmowy dokończenia inwestycji mieszkaniowej na warunkach wskazanych w umowie, kupujący może próbować skutecznie dochodzić roszczeń wobec drugiej strony na drodze postępowania sądowego.

Podsumowanie

Deweloper, by wypowiedzieć umowę zawartą z kupującym, może skorzystać z jednej z dwóch możliwości wskazanych w art. 43 ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym, ewentualnie przewidzieć inne pozaustawowe możliwości zakończenia umowy w jej treści. Jeżeli deweloper zdecyduje się na ujęcie w umowie swoich „autorskich” trybów jej zakończenia, wówczas winien zrobić to w sposób przystępny i zrozumiały dla kupującego poprzez dokładne opisanie procedury wypowiedzenia umowy. Jeżeli jednak on tej transparentności przy zapisach dotyczących pozaustawowej możliwości wypowiedzenia umowy z kupującym zaniecha, wówczas może okazać się, że większość tego typu rozwiązań będzie wobec kupującego pozbawionych mocy prawnej. Co więcej, jeśli deweloper nie wprowadzi do umowy z kupującym mieszkanie zapisów dotyczących możliwości waloryzacji ceny za inwestycję, to kupujący winien domagać się ukończenia umowy w postaci oddania inwestycji mieszkaniowej w umówionym terminie w pierwotnie ustalonej cenie.