



Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów



# JAK PORADZIĆ SOBIE NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

ANNA JACKOWSKA

Warszawa, sierpień 2012



# Jak poradzić sobie na rynku nieruchomości

Anna Jackowska



Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

Warszawa, sierpień 2012

© Copyright by Anna Jackowska and Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów  
plac Powstańców Warszawy 1  
00-950 Warszawa  
Tel. 22 55 60 800  
e-mail: [uokik@uokik.gov.pl](mailto:uokik@uokik.gov.pl)  
[www.uokik.gov.pl](http://www.uokik.gov.pl)

Opracowanie graficzne: Brygida Grodzicka  
Druk: Drukarnia Braci Grodzickich SJ  
ul. Geodetów 47a, 05-500 Piaseczno  
[www.dbg.com.pl](http://www.dbg.com.pl)

ISBN 978-83-60632-76-5

Nakład: 500 egzemplarzy

## Spis treści

|  |    |
|--|----|
| Wstęp .....  | 6  |
| Słowniczek .....   | 7  |
| 1. Rynek pierwotny .....                                     | 10 |
| 1.1. Przed zawarciem umowy .....                             | 10 |
| 1.2. Zawarcie umowy .....                                    | 19 |
| 1.3. Odpowiedzialność dewelopera za niewykonanie umowy ..... | 28 |
| 2. Rynek wtórny .....  | 30 |
| 2.1. Pośrednictwo.....                                       | 30 |
| 2.2. Pośrednik w obrocie nieruchomości.....                  | 31 |
| 2.3. Doradztwo w obrocie nieruchomości .....                 | 35 |
| 2.4. Umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomości .....        | 36 |
| 2.5. Odpowiedzialność pośrednika .....                       | 46 |
| 3. Niedozwolone postanowienia umowne .....                   | 48 |
| 4. Najważniejsze akty prawne .....                           | 55 |
| 5. Jesteś konsumentem – masz prawa .....                     | 56 |
| 6. Ważne adresy.....   | 57 |



# Wstęp

**P**odjęcie decyzji o zakupie nowego mieszkania czy domu powinno być poprzedzone znalezieniem przez konsumenta odpowiedzi na trzy podstawowe pytania:

- 1. Jaką kwotę można przeznaczyć na sfinansowanie transakcji?**
- 2. Na jakim rynku transakcja ma zostać przeprowadzona: pierwotnym czy wtórnym?**
- 3. Czy nieruchomość ma być lokalem docelowym, czy też tylko na okres przejściowy?**

Odpowiedzi na te pytania umożliwią podjęcie decyzji racjonalnej z punktu widzenia nabywcy. Jest to tym ważniejsze, że znaczna część transakcji wiąże się z koniecznością zaciągnięcia wieloletniego zobowiązania – kredytu bankowego. Niestety, pewność co do wskazanych powyżej założeń nie gwarantuje jeszcze sukcesu. Na rynku obrotu nieruchomościami czekają na konsumenta różne pułapki, wynikające nie tylko z jego stanu wiedzy, lecz także z praktyk stosowanych przez przedsiębiorców. Publikacja ta – mam nadzieję – pozwoli zwrócić uwagę na kilka z najistotniejszych – z punktu widzenia konsumenta i zawieranych przez niego umów – zagadnień dotyczących problematyki obrotu nieruchomościami.

**Deweloper** – przedsiębiorca, który w ramach prowadzonej działalności gospodarczej na podstawie umowy deweloperskiej zobowiązuje się do ustanowienia odrębnej własności lokalu mieszkalnego i przeniesienia tej własności na nabywcę albo do przeniesienia na niego własności nieruchomości zabudowanej domem jednorodzinny lub prawa do użytkowania wieczystego nieruchomości gruntowej i własności domu jednorodzinnego na niej posadowionego stanowiącego odrębną nieruchomość; działa na rynku pierwotnym.

**Konsument** – osoba fizyczna dokonująca czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio ze swoją działalnością gospodarczą lub zawodową.

**Mieszaniowy rachunek powierniczy** – należący do dewelopera rachunek bankowy, na którym są gromadzone wyłącznie środki pieniężne powierzone właścicielowi rachunku, na podstawie odrębnej umowy, przez osobę trzecią. Stronami umowy rachunku powierniczego są bank i właściciel rachunku (powiernik).

**Niedozwolone postanowienia umowne (klauzule abuzywne)** – postanowienia umowy, które nie zostały uzgodnione z konsumentem indywidualnie, nie wiążą go, jeżeli kształtują prawa i obowiązki konsumenta w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy.

**Nieruchomości** – części powierzchni ziemskiej stanowiące odrębny przedmiot własności (grunty), a także budynki trwale z gruntem związane lub części takich budynków (w tym odrębne nieruchomości lokalowe), jeżeli na mocy przepisów stanowią odrębny od gruntu przedmiot własności.

**Pośrednik w obrocie nieruchomościami** – osoba fizyczna, która ma licencję zawodową pośrednika w obrocie nieruchomościami, potwierdzającą kwalifikacje zawodowe, nadaną w trybie ustawy o gospodarce nieruchomościami, i z tego względu ma prawo do wykonywania czynności pośrednictwa w tym zakresie; tytuł zawodowy „pośrednik w obrocie nieruchomościami” jest prawnie chroniony.

**Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami** – zawodowe wykonywanie przez pośrednika w obrocie nieruchomościami czynności zmierzających do zawarcia przez inne osoby umów: nabycia lub zbycia praw do nieruchomości lub własnościowego prawa do lokalu, prawa do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej, a także najmu lub dzierżawy nieruchomości lub ich części i innych niż już wymienione, mających za przedmiot prawa do nieruchomości lub do ich części.

**Polski Związek Firm Deweloperskich** – powołany w marcu 2002 r. jako związek pracodawców. Jego członkowie stworzyli kodeks dobrych praktyk, będący standardem właściwych relacji pomiędzy firmą deweloperską a jej klientami. Polski Związek Firm Deweloperskich skupia kilkadziesiąt firm (lista znajduje się na stronie internetowej [www.pzfd.pl](http://www.pzfd.pl)).

**Przedsięwzięcie deweloperskie** – przedsięwzięcie, którego wynikiem jest ustanowienie lub przeniesienie na rzecz nabywcy prawa wynikającego z umowy deweloperskiej, obejmujące budowę oraz czynności faktyczne i prawne niezbędne do jej rozpoczęcia oraz oddania obiektu budowlanego do użytkowania; częścią przedsięwzięcia deweloperskiego może być zadanie inwestycyjne dotyczące jednego lub większej liczby budynków, jeżeli budynki te, zgodnie z harmonogramem przedsięwzięcia, mają zostać oddane do użytku w tym samym czasie i tworzą całość architektoniczno-budowlaną.

**Rozpoczęcie sprzedaży** – podanie do publicznej wiadomości informacji o lokalach mieszkalnych lub domach jednorodzinnych oferowanych w ramach określonego przedsięwzięcia deweloperskiego.

**Rynek pierwotny** – rynek, na którym sprzedawane są nieruchomości (z reguły nowe, odrębne nieruchomości lokalowe, czyli mieszkania, działki zabudowane nowo wzniesionymi domami) bezpośrednio przez właścicieli.

**Rynek wtórny** – rynek obrotu nieruchomościami używanymi.

**Trwały nośnik informacji** – materiał lub urządzenie umożliwiające przechowywanie informacji przez czas niezbędny, wynikający z ich charakteru oraz celu ich sporządzenia lub przekazania, w sposób uniemożliwiający ich zmianę lub pozwalający na ich odtworzenie w wersji i formie, w jakiej zostały sporządzone lub przekazane.

**Umowa deweloperska** – umowa, na podstawie której deweloper zobowiązuje się – po zakończeniu przedsięwzięcia deweloperskiego – do ustanowienia odrębnej własności lokalu mieszkalnego i przeniesienia jej na nabywcę albo do przeniesienia na nabywcę własności nieruchomości zabudowanej domem jednorodzinny lub prawa do użytkowania wieczystego nieruchomości gruntowej i własności domu jednorodzinnego na niej posadowionego stanowiącego odrębną nieruchomość.

**Umowa przedwstępna (przyrzeczenia)** – umowa, w której jedna ze stron lub obie zobowiązują się do zawarcia oznaczonej umowy; powinna określać istotne postanowienia umowy przyrzeczonej; umowa przedwstępna, której przedmiotem jest nieruchomość, a stroną deweloper, od dnia 29 kwietnia 2012 r. musi być zawarta w formie aktu notarialnego.

**Umowa przyrzeczona** – umowa, która ma być zawarta w wyniku podpisania umowy przedwstępnej.



# Skróty używane w tekście:

kc – Kodeks cywilny

kpc – Kodeks postępowania cywilnego

UOKiK – Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

uogn – ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (tekst jednolity, Dz.U. z 2010 r. nr 102, poz. 651 ze zm.)

uopn – ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (Dz.U. z 2011 r. nr 232, poz. 1377)

# 1. Rynek pierwotny



## 1.1. Przed zawarciem umowy

W ciągu bez mała 20 lat na rynku pierwotnym pojawiło się co najmniej kilkaset firm deweloperskich. Wiele z nich po krótkim okresie zaprzestało działalności. Niektóre pozostawiły niedokończone inwestycje i zdesperowanych klientów, którzy na uzyskanie nowego mieszkania lub domu przeznaczyci kilkuset tysięcy kwoty, niejednokrotnie pochodzące z kredytów bankowych, i zdążyli przekazać je deweloperowi. Inne kontynuują działalność, budując osiedla domów jedno- lub wielorodzinnych. Ich standard jest różny i chciałoby się powiedzieć, że są to mieszkania i domy „na każdą kieszeń”. Wszyscy wiemy, że nie zawsze okazuje się to prawdą.

Jeżeli podejmujemy decyzję o zakupie nowej nieruchomości, z reguły będziemy zmuszeni do zawarcia umowy z deweloperem, czyli podmiotem, który zawodowo trudni się budową i sprzedają nieruchomości nowych.

Do dnia 29 kwietnia 2012 r. sytuacja przeważającej liczby osób związanych umową z deweloperem była trudna, bowiem Polska była krajem, w którym ryzyko inwestycji deweloperskiej ponosił nabywca. W przypadku nierzetelności dewelopera nie mógł on skutecznie dochodzić przeniesienia własności nieruchomości, tracił oszczędności, ponadto musiał spłacać raty zaciągniętego kredytu bankowego.

Nabywcy z reguły nie zawierali z deweloperami umów w formie aktu notarialnego. Działo się tak z wyboru, ale wielokrotnie pod mniejszym lub większym wpływem dewelopera, który twierdził, że to tylko niepotrzebny wydatek i strata czasu. Nabywcy zadawalali się więc podpisaniem dokumentów, które przedstawiali im deweloperzy. Posługiwali się oni opracowanymi przez siebie wzorcami umów, zdecydowanie wzbranił przed ustalaniem z nabywcami treści z poszczególnych postanowień, zwłaszcza tych, które dawały im przewagę nad nabywcami, z reguły sprzecznych z dobrymi obyczajami i rażąco naruszających interes konsumenta. Przez lata wiele takich niedozwolonych postanowień umownych zostało zamieszczonych w rejestrze niedozwolonych postanowień umownych prowadzonym przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów<sup>1</sup>. Co prawda, w wyniku kontroli wzorców umów stosowanych przez deweloperów, prowadzonej przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, niedozwolone postanowienia były przez deweloperów, obawiających się znacznych kar pieniężnych, usuwane z wzorców, lecz pojawiały się nowe. Umowy przybierały różne formy: umów przedwstępnych, o których mowa w art. 389 kc, umów zawieranych w trybie art. 9 ustawy z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali, umów zobowiązujących nienazwanych. W praktyce wszystkie je określano mianem umów deweloperskich.

<sup>1</sup> Przykłady takich postanowień czytelnik znajdzie na stronie Urzędu, [www.uokik.gov.pl](http://www.uokik.gov.pl), w rozdziale „Niedozwolone postanowienia umowne” znajdującym się w zakładce „Konsumenty”.

Regułą stało się to, że nabywcy, zgodnie z zawartą umową, przekazywali deweloperom środki pieniężne w całości lub w ratach w trakcie inwestycji, nie zaś po jej zakończeniu i przeniesieniu własności nieruchomości, ponosili więc zwiększone ryzyko. Co ważniejsze, nabywcy, którzy nie zadbali o zawarcie umowy przyrzeczenia z zachowaniem formy aktu notarialnego, nie mieli prawa do domagania się od dewelopera, nawet na drodze sądowej, wywiązania się z umowy, przysługiwało im jedynie roszczenie odszkodowawcze.

Nierzadko deweloper z pieniędzy wpłacanych przez nabywców finansował poprzednią inwestycję. Dochodziło do powstania swego rodzaju piramidy. Jeżeli deweloper popadał w kłopoty finansowe, na zaspokojenie roszczeń wierzycieli nie starczało pieniędzy od nowych nabywców, groziła mu upadłość. Nie chcąc do niej dopuścić, opóźniał pod byle pozorem budowę lub w ogóle jej nie rozpoczynał, nie był także zainteresowany wyodrębnieniem lokali ani przeniesieniem ich własności na nabywców, bowiem umniejszałoby to wartość jego aktywów. Upadłość likwidacyjna dewelopera oznacza dla nabywców, którzy zawarli umowę bez zachowania formy aktu notarialnego, katastrofę. Syndyk przystąpi bowiem do sprzedaży przedsiębiorstwa i należących do niego nieruchomości w drodze przetargu, a z uzyskanych w ten sposób środków (masy upadłości) będzie sponował zobowiązania w kolejności uznanych kategorii. Nabywcy mieszkań i domów jednorodzinnych będą zaspokajani na równi z innymi wierzycielami dewelopera, np. dostawcami materiałów budowlanych lub usług<sup>2</sup>. Tak więc w przypadku upadłości dewelopera nabywcy co do zasady tracą prawo do uzyskania spodziewanego mieszkania (odrębnej własności lokalowej), nawet wówczas gdy deweloper wybudował budynek, lokal wydał nabywcom, jednak przed datą ogłoszenia upadłości nie przeniósł na nabywcę własności lokalu<sup>3</sup>.

W znacznie lepszej sytuacji znajdują się ci nabywcy, którzy zdecydowali się – a często wymogli to na deweloperze – na zawarcie umowy w formie aktu notarialnego, roszczenie zaś o ustanowienie odrębnej własności lokalu zostało ujawnione w księdze wieczystej nieruchomości. Ich roszczenia będą zaspokajane z sumy uzyskanej przez syndyka ze sprzedaży nieruchomości.

Zachowanie formy aktu notarialnego daje nabywcom także inną przewagę nad tymi, którzy o to nie zadbali. Akt notarialny gwarantuje niezmiennosc ceny i rodzi uprawnienie do domagania się ustanowienia odrębnej własności lokalu; prawo to może być dochodzone na drodze sądowej w trybie art. 64 kc w związku z art. 1047 kpc, a także ujawnione w księdze wieczystej prowadzonej dla nieruchomości. Roszczenie to może być jednak dochodzone w ten sposób tylko wówczas, kiedy deweloper budynek wybudował i bezpodstawnie uchylił się od przystąpienia do aktu notarialnego przenoszącego własność. W trochę lepszej sytuacji są nabywcy, którzy zdecydowali się na zawarcie umowy notarialnej w trybie art. 9 wspomnianej ustawy o własności lokali, mogą bowiem, gdy deweloper przerwał budowę lub w ogóle do niej nie przystąpił, wystąpić do sądu o powierzenie dalszego wykonania umowy – tylko jeżeli chodzi o wybudowanie domu na gruncie – innemu wykonawcy, a nawet nabywcom, którym przysługuje roszczenie

2 Art. 342 ust. 1 ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze (Dz.U. z 2003 r. nr 60 poz. 535 ze zm.).

3 Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 lutego 2008 r., sygn. akt II CSK 463/07, M.Prawn. 2008/7/341.

o ustanowienie odrębnej własności lokali w tym budynku<sup>4</sup>. W przypadku uchylania się dewelopera od ustanowienia odrębnej własności lokalu i jej przeniesienia nabywcy mają prawo złożenia wniosku o wydanie orzeczenia zastępującego oświadczenie woli dewelopera w tym zakresie. Należy podkreślić, że zawarcie umowy przyrzeczenia z zachowaniem formy aktu notarialnego, lecz niespełniającej wszystkich wymogów art. 9 ustawy o własności lokali, nie powoduje samo przez się nieważności takiej umowy, oznacza jednak, że przepis ten nie ma do niej zastosowania<sup>5</sup>.

Kryzys gospodarczy, który nie oszczędził także rynku nieruchomości, spowodował, że wiele firm deweloperskich zbankrutowało, przerwało wznoszenie zaplanowanych budynków lub nawet nie rozpoczęło inwestycji, choć na konto przyszłych mieszkań i domów pobrało od kandydatów na właścicieli znaczne kwoty. Ich odzyskanie okazywało się bardzo trudne, czasami wręcz niemożliwe. Sytuacja ta, jak również liczne nieprawidłowości w działalności deweloperów doprowadziły do uchwalenia przez Sejm obowiązującej od dnia 29 kwietnia 2012 r. ustawy z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (Dz.U. z 2011 r. nr 232, poz. 1377). Ustawa, którą można uznać za bez mała rewolucję, stawia deweloperom wiele wymogów, których niedotrzymanie może skutkować nawet prawem nabywcy do odstąpienia od umowy.

Należy podkreślić, że jej uregulowania mają zastosowanie jedynie do umów zawieranych z deweloperem po dniu 29 kwietnia 2012 r.

Sejm zobowiązał Radę Ministrów do dokonania przeglądu funkcjonowania przepisów ustawy i przedłożenia mu informacji o skutkach jej obowiązywania wraz z propozycjami zmian, w ciągu dwóch lat od wejścia jej w życie.

### Pamiętaj!

Ustawa reguluje zasady ochrony praw nabywcy, wobec którego deweloper zobowiązał się do ustanowienia odrębnej własności lokalu mieszkalnego i przeniesienia jej na nabywcę – osobę fizyczną – albo do przeniesienia na niego własności nieruchomości zabudowanej domem jednorodzinnym lub prawa do użytkowania wieczystego nieruchomości gruntowej i własności domu jednorodzinnego na niej posadowionego stanowiącego odrębną nieruchomość.

Ustawa zdefiniowała takie pojęcia, jak: deweloper, lokal mieszkalny, dom jednorodzinny, nabywca, umowa deweloperska, przedsięwzięcie deweloperskie, otwarty i zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy, określiła treść umowy deweloperskiej, zasady i tryb zawierania umów deweloperskich, obowiązki przedkontraktowe dewelopera, prawa i obowiązki stron tej umowy oraz zasady postępowania ze środkami nabywcy w przypadku upadłości dewelopera.

Do tej pory nabywca, zanim podjął decyzję o zawarciu z deweloperem stosownej umowy, musiał sam sprawdzić jego wiarygodność, rzetelność, kondycję finansową. Im piękniej

4 Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 16 maja 2008 r., sygn. akt III CZP 35/08, OSNC 2009/7-8/92.

5 Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 lutego 2008 r., sygn. akt II CSK 463/07, LEX nr 463366.

wydane prospekty, wspanialsze wizje przyszłego osiedla-ogrodu, oazy na betonowej pustyni, supernowoczesnego i najbezpieczniejszego, z tym większą ostrożnością powinien być podchodzić do zapewnień dewelopera. Żeby zabezpieczyć swój interes przed zawarciem umowy, konsument powinien być ustalić, czy deweloper wybudował wcześniej jakieś domy, a jeśli tak, to w jakim standardzie, czy dochował terminów, a jeżeli nie, to z jakich powodów, zapytać osoby mieszkające we wzniesionych przez dewelopera budynkach o ich opinię na temat jakości mieszkania/domu i doświadczeń z realizacji umowy, bardzo dokładnie zapoznać się z planami nie tylko konkretnego budynku, lecz także całego osiedla, ustalając, w jaki sposób mają być lub już są zagospodarowane sąsiednie działki, jaki jest obecnie i jaki ma być w przyszłości dojazd, gdzie są zlokalizowane sklepy, szkoły, przychodnie itp. Z nieufnością należało podchodzić do zapewnień deweloperów, którzy – traktując to jako chwyt reklamowy – przedstawiali pobożne życzenia potencjalnych kupujących jako zamierzenia niedalekiej przyszłości lub już realizowane, lecz „zapominali” zaznaczyć, że nowa droga czy szkoła będą pod warunkiem, że wybuduje je gmina, która z kolei nie ma tego w planach w dającej się określić przyszłości.

Ponadto w trosce o powierzane deweloperowi pieniądze trzeba było sprawdzić stan prawny gruntów, na których miało być wybudowane osiedle lub choćby konkretny budynek (odpis z księgi wieczystej danej nieruchomości, odpis z rejestru gruntów), a także aktualność decyzji zezwalającej na budowę i zatwierdzającej projekt techniczny; czy deweloper jest członkiem Polskiego Związku Firm Deweloperskich, zrzeszającego firmy, które zobowiązały się do dobrowolnego przestrzegania kodeksu dobrych praktyk, a więc – przynajmniej z założenia – czy daje rękojmię wyższej jakości usług. Jeżeli zaniedbało się ustalenie tych faktów i zawierzyło zapewnieniom dewelopera, wielokrotnie dochodziło do bardzo przykrych i kosztownych rozczarowań.

### Przykład 1

Kasia i Marek zachwycili się prospektem reklamowym nowego osiedla domków jednorodzinnych. Nie tylko dlatego, że miało być wzniesione w odległości kilkunastu minut jazdy samochodem od rejonu miasta, w którym pracowali, lecz także dlatego, że deweloper zapewniał, iż na terenie przeznaczonym do wspólnego użytku mieszkańców będą bogato wyposażone place zabaw dla dzieci, kort tenisowy, skwery i pasy zieleni, kryty basen. Ponadto powstanie osiedlowe przedszkole, szkoła podstawowa i ponadpodstawowa, a ulica dojazdowa zostanie znacznie poszerzona i wyasfaltowana. Zdecydowali się zawrzeć umowę z deweloperem. Kiedy jechali po to do jego biura, w autobusie spotkali znajomą, która opowiadała im o swoim nowym mieszkaniu. Była nim zachwycona, miało jednak dwie wady: dojazd do pracy i powrót do domu były horrorem – nie było komunikacji miejskiej, droga dojazdowa była wąska i została zdewastowana w trakcie budowy osiedla. Miasto nie planowało w najbliższym czasie remontu ulicy, deweloper twierdził, że to nie jego sprawa, bowiem zajmuje się tylko budową domów. Z okien mieszkania roztaczał się widok na plac budowy: zamiast obiecanego skweru z ławeczkami i placem zabaw dla dzieci wznoszony był kolejny budynek mieszkalny. Tym, którzy domagali się spełnienia obietnicy, deweloper tłumaczył, że grunt jest zbyt drogi, aby marnować go, przeznaczając na skwer.

## Przykład 2

Marcin od kilku miesięcy zamierzał kupić mieszkanie. Przeglądał oferty deweloperów, ale nie mógł znaleźć odpowiadającej jego wymaganiom: a to do pracy dojazd był z kilkoma przesiadkami, bo osiedle planowano wznieść w szczerym polu, a to zlokalizowano je w pobliżu torów kolejowych. W końcu trafił na ogłoszenie spółki deweloperskiej, która budowała budynek-plombę na skraju osiedla spółdzielczego. Marcin bez zagłębiania się w szczegóły szybko podpisał umowę, wielce zadowolony, że budynek ma już dwa piętra z planowanych sześciu, do pracy będzie miał dogodny dojazd, jego dzieci blisko do szkoły, a park znajduje się niemal po drugiej stronie ulicy. Spółdzielnia mieszkaniowa zadbała o to, by dla wygody mieszkańców były liczne sklepy, a nawet przychodnia lekarska. Okazało się wkrótce, że spółka budowę prowadziła ślamazarnie, opóźnienia były znaczne. Po pewnym czasie Marcin i inne osoby zainteresowane nabyciem w budynku mieszkań dowiedzieli się, że spółce realnie grozi upadłość i jeżeli nie chcą stracić wpłaconych deweloperowi pieniędzy, muszą sami dokończyć budowę, przeznaczając na ten cel dalsze – wcale niemałe – pieniądze. Kiedy zapoznali się z otrzymaną dokumentacją, porównali ją ze stanem faktycznym na budowie, przekonali się, że budynek posadowiony został na dwóch działkach: kupionej przez spółkę deweloperską oraz należącej do spółdzielni mieszkaniowej. Kiedy próbowali dociec, dlaczego tak się stało, okazało się, że operator koparki źle wykopał dziurę w ziemi pod fundamenty. Zarząd spółki uważał, że „jakoś” zatławi sprawę z władzami spółdzielni, bo przecież nic się wielkiego nie stało, to tylko kilkumetrowy pas gruntu, który prawdopodobnie spółdzielnia zbywa, bo zgodziła się na zajęcie go przez dewelopera na czas budowy. Niestety, spółdzielnia nie zgodziła się na sprzedaż pasa ziemi. Roboty budowlane zostały wstrzymane, a na wymarzone mieszkanie Marcin będzie musiał jeszcze długo poczekać.

Ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (zwana dalej ustawą deweloperską), przynajmniej w zamyśle ustawodawcy, ma ograniczyć samowolę deweloperów i poszerzyć prawa nabywców – osób fizycznych, będących w większości konsumentami.

## Mieszkaniowy rachunek powierniczy

Deweloper – po dniu 29 kwietnia 2012 r. – przed rozpoczęciem sprzedaży lokali lub domów mieszkalnych, będąc już właścicielem lub użytkownikiem wieczystym gruntu, na którym ma być wzniesiony budynek wielorodzinny lub budynki jednorodzinne, mając zatwierdzony projekt architektoniczno-budowlany oraz stosowne zezwolenia administracyjne i uzgodnienia przewidziane przez ustawę Prawo budowlane<sup>6</sup>, a także nabywszy konieczne materiały budowlane, musi z wybranym przez siebie bankiem zawrzeć umowę o prowadzenie rachunku mieszkaniowego powierniczego, na którym bank będzie ewidencjonować wpłaty i wypłaty odrębnie dla każdego nabywcy<sup>7</sup>. Prawo wypowiedzenia umowy o prowadzenie mieszkaniowego rachunku powierniczego przysługuje tylko bankowi, i to wyłącznie z ważnych przyczyn, umowa zaś nie może ulec zmianie bez zgody nabywcy<sup>8</sup>.

6 Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane (tekst jednolity, Dz.U. z 2010 r. nr 243, poz. 1623 ze zm.).

7 Na żądanie nabywcy bank zobowiązany jest informować nabywcę o dokonanych wpłatach i wypłatach.

8 Zmiana oprocentowania środków pieniężnych gromadzonych na rachunku nie wymaga uzyskania zgody nabywcy, z tym że sposób ustalania wysokości oprocentowania musi być określony w umowie.

Podkreślenia wymaga to, że nawet po wypowiedzeniu przez bank umowy deweloper nie otrzyma zgromadzonych na rachunku pieniędzy, bowiem zobowiązany jest do założenia takiego rachunku w innym banku (w terminie 60 dni). Środki zgromadzone na dotychczasowym rachunku zostaną przekazane przez bank na nowy rachunek powierniczy; bank nie robi jednak tego z własnej inicjatywy, lecz na polecenie przelewu wydane przez dewelopera. Jeżeli deweloper zlekceważy obowiązek i w ustawowym terminie nie założy nowego rachunku bądź założy, ale nie wyda polecenia przelewu środków najpóźniej 60 dnia od wypowiedzenia umowy, bank zwróci nabywcom pieniądze w kwocie znajdującej się w tym momencie na dotychczasowym rachunku.

Wszelkie koszty, opłaty i prowizje za prowadzenie mieszkaniowego rachunku powierniczego obciążają wyłącznie dewelopera. Nie ma on prawa przyjmowania od nabywców pieniędzy w inny sposób niż za pośrednictwem rachunku powierniczego. Ustawodawca wprowadził to obostrzenie, by zapewnić ochronę nabywcom i wpłacanym przez nich pieniądzom.

### Pamiętaj!

Mieszkaniowy rachunek powierniczy może być zamknięty (deweloper otrzymuje pieniądze po przeniesieniu własności) lub otwarty (deweloper otrzymuje zapłatę w ratach, po zakończeniu kolejnych etapów i dokonaniu kontroli przez bank). Dodatkowe zabezpieczenia otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego to gwarancja ubezpieczeniowa lub gwarancja bankowa.

Mieszkaniowy rachunek powierniczy może być zamknięty lub otwarty.

**Jeżeli rachunek ma charakter zamknięty**, to bank wypłaca deweloperowi zgromadzone przez nabywcę pieniądze po otrzymaniu odpisu aktu notarialnego umowy przenoszącej na nabywcę prawo będące przedmiotem umowy deweloperskiej, w stanie wolnym od obciążeń, praw i roszczeń osób trzecich, z wyjątkiem obciążeń, na które nabywca wyraził zgodę. Oznacza to, że deweloper musi w pełni sfinansować budowę z własnych środków finansowych, w tym kredytu bankowego zaciągniętego na budowę, gdyż bank wypłaci deweloperowi pieniądze zgromadzone na mieszkaniowym rachunku powierniczym dopiero po pełnym wywiązaniu się przez dewelopera z umowy zawartej z nabywcą. Deweloper, zaciągając kredyt bankowy na sfinansowanie budowy, musi uzyskać od kredytującego banku pisemne zapewnienie, że hipoteka obciążająca nieruchomość nie będzie obejmowała jednorodzinnych domów mieszkalnych ani mieszkań, objętych umowami deweloperskimi<sup>9</sup>. Nieruchomości te mogą natomiast być obciążone prawami i roszczeniami osób trzecich (np. służebnościami przechodu i przejazdu, przesyłu), jednak pod warunkiem, że nabywca na to się zgodzi.

<sup>9</sup> Zasadą jest to, że w razie podziału nieruchomości hipoteka obciążająca dotychczas nieruchomość obciąża wszystkie nieruchomości utworzone przez podział (hipoteka łączna), wierzyciel zaś, któremu przysługują hipoteka łączna, może według swego uznania żądać zaspokojenia w całości lub w części z każdej nieruchomości z osobna, z niektórych z nich lub ze wszystkich łącznie, może również według swego uznania dokonać jej podziału pomiędzy poszczególne nieruchomości. Jednakże do hipoteki zabezpieczającej kredyt udzielony na budowę domów mieszkalnych, jeżeli podział nieruchomości polega na przeniesieniu własności części nieruchomości zabudowanej domem mieszkalnym, zasady tej nie stosuje się; w takim wypadku hipoteka ulega podziałowi zgodnie z postanowieniami umowy zawartej między wierzycielem i dłużnikiem, art. 76 ustawy z dnia 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece (tekst jednolity, Dz.U. z 2001 r. nr 124, poz. 1361 ze zm.).

W przypadku **mieszkaniowego rachunku powierniczego otwartego** bank wypłaca pieniądze zgromadzone przez nabywcę etapami, po stwierdzeniu zakończenia danego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego. Wypłata musi być poprzedzona kontrolą dokonaną przez wyznaczoną przez bank osobę mającą odpowiednie uprawnienia budowlane. Osoba ta jest upoważniona do kontroli dokumentacji, ma prawo do wglądu w zapisy dziennika budowy i w rachunki bankowe dewelopera. Sprawdza więc nie tylko rzeczywisty stan robót i ich jakość, lecz także to, na co faktycznie deweloper przeznacza pieniądze otrzymane od nabywców za pośrednictwem otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego. Podkreślenia wymaga to, że deweloper ma prawo dysponować pieniędzmi wypłacanymi z otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego wyłącznie, by realizować przedsięwzięcie budowlane, dla którego prowadzony jest ten rachunek.

### Pamiętaj!

Istotą otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego oraz zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego jest doprowadzenie do takiej sytuacji, w której nabywca gromadzi środki na kupno na rachunku bankowym i przez ten rachunek przeprowadza rozliczenia z deweloperem.

Deweloper może nabywcom oferować także **otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy i gwarancję ubezpieczeniową** (wpłaty nabywców są ubezpieczone przez dewelopera) lub **otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy i gwarancję bankową** (deweloper wpłacił jako gwarancję kwotę pieniędzy odpowiadającą wpłatom dokonywanym przez nabywców). Gwarancja bankowa lub gwarancja ubezpieczeniowa wygasają w dniu podpisania aktu notarialnego umowy przeniesienia prawa będącego przedmiotem umowy deweloperskiej zawartej z nabywcą.

Podkreślenia wymaga to, że środki zgromadzone przez nabywców na mieszkaniowych rachunkach powierniczych nie podlegają egzekucji prowadzonej w stosunku do dewelopera ani nie wchodzi w skład masy upadłościowej dewelopera. Oznacza to, że w przypadku upadłości dewelopera nabywca odzyska środki finansowe znajdujące się na rachunkach, nieopbrane jeszcze przez dewelopera do chwili orzeczenia upadłości.

Jak wielką wagę ustawodawca przywiązał do zapewnienia bezpieczeństwa środków finansowych gromadzonych przez nabywców na mieszkaniowych rachunkach powierniczych, niech świadczy i to, że dokonanie z nich wypłaty deweloperowi wbrew postanowieniom ustawy deweloperskiej stanowi przestępstwo zagrożone m.in. karą pozbawienia wolności do dwóch lat.



### Przykład 3

Zosia i Maciek po latach wynajmowania różnych mieszkań postanowili kupić własne, jednak ich oszczędności były niewielkie. Wiedzieli, że na wymarzone mieszkanie, wielopokojowe, z zimowym ogrodem, w dającej się określić przyszłości nie jest ich stać, nawet jeśli zaciągną kredyt bankowy. Postanowili ograniczyć wymagania i zadowolić się mieszkaniem dwupokojowym, licząc, że w przyszłości będą mogli kupić większe. Zapoznali się z ofertami kredytów hipotecznych udzielanych przez banki. We wszystkich usłyszeli jednak, że kredyt być może otrzymają, jednak pod warunkiem, że zgromadzą większy wkład własny. Bliscy zgodzili się wspomóc finansowo, więc jeden z banków udzielił Zosi i Maćkowi kredytu na kupno mieszkania. Wybrali mieszkanie, które spełniało ich oczekiwania. Radość i obawa nawiedzały ich przemiennie. Bali się, że może spotkać ich los Krzyśka, który zaciągnął kredyt na kupno samochodu – auto ktoś ukradł, pozostaly raty kredytu, które należało spłacać. Okazało się, że obawy były zupełnie niepotrzebne, gdyż deweloper, oferujący mieszkanie, jako środek ochronny kwot wpłaconych przez nabywców miał zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy, co oznaczało, że pieniądze otrzyma dopiero po przeniesieniu – w drodze umowy notarialnej – na Zosię i Maćka własności wybranego przez nich mieszkania.

### Przykład 4

Lucjan marzył o własnym domu położonym pod miastem. Deweloperzy mieli różnorodną ofertę, domy w katalogach i na stronach internetowych wyglądały pięknie, wybór był więc trudny. Zdecydował w końcu, że jego wymagania spełni segment mający powstać na osiedlu Po Drugiej Stronie Lustra, bo i sąsiedzi blisko, i działka malutka, a więc będzie łatwo utrzymać ją w należytym porządku. Na budownictwie się nie znał, określenia typu „stan zamknięty otwarty”, wprawiały go w lekki popłoch. Skąd mógł wiedzieć, czy budowa jest prowadzona przez dewelopera prawidłowo? Rozważał nawet zatrudnienie fachowca, który w jego imieniu sprawdzałby stan i jakość prowadzonych przez dewelopera prac budowlanych. Bał się, że straci pieniądze wpłacone przedsiębiorcy. Okazało się jednak, że Lucjan nie musi angażować profesjonalisty, który będzie kontrolować postęp prac budowlanych, zrobi to za niego bank, w którym deweloper ma otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy. Deweloper będzie otrzymywał pieniądze Lucjana w transzach, po zakończeniu określonego etapu robót.

Deweloper nie ma obowiązku otwierania mieszkaniowych rachunków powierniczych dla przedsiębiorców, w odniesieniu do których rozpoczął sprzedaż nieruchomości przed dniem 29 kwietnia 2012 r. Informację o braku stosowania środków ochrony zobowiązany jest zamieścić w prospekcie informacyjnym. Nie może być zapisana drobnym druczkiem, ukryta gdzieś z boku, musi być łatwo widoczna dla osoby przeglądającej prospekt. Nabywca podejmie wówczas decyzję: zawiera umowę odnośnie mieszkania, domu jednorodzinnego „ze starych zasobów”, godząc się jednocześnie, na przekazanie pieniędzy bezpośrednio deweloperowi, czy też poczeka, aż deweloper rozpocznie sprzedaż nowych obiektów, a środki pieniężne będą objęte środkami ochrony.

## Prospekt informacyjny

Deweloperzy zamieszczają w prasie ogłoszenia reklamujące inwestycje, wydają ulotki, na targach mieszkaniowych można obejrzeć, oczywiście w miniaturze, przyszłe osiedla. Są interesujące, położone w zieleni, niekiedy mają niewielkie stawy, nad którymi poustawiano ławki zachęcające do wypoczynku. Zdarzało się często, że to, co przedstawiano, odbiegało daleko od rzeczywistości. Tarasy domów wielorodzinnych, choć w prospektach tonące w zieleni, okazywały się w rzeczywistości betonową platformą, której zagospodarowanie deweloper pozostawił inwencji nabywców mieszkań, oczywiście jeżeli znaleźli na to pieniądze i ochotę, zamiast zaś oczka wodnego, ławek i placu zabaw wznosił się następny dom wielorodzinny.

Ustawa deweloperska ma zmienić ten stan. Przed rozpoczęciem sprzedaży mieszkań i jednorodzinnych domów mieszkalnych deweloper musi sporządzić prospekt informacyjny dotyczący danego przedsięwzięcia deweloperskiego. Jeżeli przedsięwzięcie jest podzielone na części – zadania inwestycyjne – prospekt opracowany być musi dla każdego z nich. Nie może zrobić tego w sposób dowolny, lecz zgodnie z wzorem stanowiącym załącznik do ustawy deweloperskiej. Prospekt – podpisany przez dewelopera lub osobę uprawnioną do bycia jego reprezentantem i opatrzony pieczęcią firmową dewelopera – ma być podzielony na dwie części: ogólną i indywidualną, odnoszącą się do konkretnego lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego. W prospekcie – w części ogólnej – muszą zostać zamieszczone dane identyfikacyjne i kontaktowe dotyczące dewelopera, opisane i udokumentowane jego doświadczenie, wyszczególnione informacje dotyczące nieruchomości i przedsięwzięcia deweloperskiego oraz warunków odstąpienia od umowy. Odrębną część prospektu stanowi fragment, w którym znaleźć się muszą informacje odnośnie ceny za 1 mkw. powierzchni mieszkania lub domu jednorodzinnego, liczby kondygnacji, standardu prac wykończeniowych części wspólnej budynku i terenu wokół niego, liczby lokali w budynku, liczby miejsc garażowych, dostępnych mediów w budynku, a także określenie usytuowania mieszkania (w przypadku budowy lokali mieszkalnych) lub określenie powierzchni i układu pomieszczeń oraz zakresu i standardu prac wykończeniowych, do których wykonania zobowiązuje się deweloper.

Załącznikami do prospektu są rzut kondygnacji z zaznaczeniem lokalu mieszkalnego i wzór umowy deweloperskiej. Prospekt powinien być utrwalony na trwałym nośniku informacji.

Jak już wyżej zaznaczono, w prospekcie informacyjnym dotyczącym obiektów, których sprzedaż rozpoczęto przed 29 kwietnia 2012 r., musi znaleźć się wyraźnie widoczna informacja o niestosowaniu środków ochrony pieniędzy wpłacanych przez nabywcę.

Informacje podane w prospekcie muszą być rzetelne, bowiem podanie w nich nieprawdy lub zatajenie prawdziwych informacji stanowi przestępstwo zagrożone m.in. karą pozbawienia wolności do dwóch lat. Kary nie uniknie także deweloper, jego pracownik lub inna osoba obowiązana w ramach umowy z deweloperem do sporządzenia prospektu informacyjnego, jeżeli obowiązku tego nie spełni; jest to wykroczenie zagrożone karą grzywny.

Osoba zainteresowana zawarciem umowy deweloperskiej ma prawo domagać się od dewelopera bezpłatnego doręczenia prospektu informacyjnego wraz załącznikami, deweloper zaś nie może odmówić spełnienia tego żądania. Jeżeli deweloper przekazał prospekt na innym niż papier nośniku (np. płyta CD, DVD), na żądanie musi go udostępnić w postaci papierowej w lokalu przedsiębiorstwa. Nie każdy z konsumentów ma komputer, co więcej, nie musi umieć go nawet obsługiwać.

### Pamiętaj!

Przed rozpoczęciem sprzedaży mieszkań i jednorodzinnych domów deweloper musi sporządzić zgodnie z wzorem określonym przez ustawę deweloperską prospekt informacyjny dotyczący danego przedsięwzięcia deweloperskiego i doręczyć go na żądanie, bezpłatnie osobie zainteresowanej zawarciem umowy deweloperskiej. Wraz z załącznikami stanowi on integralną część umowy deweloperskiej.

Prospekt informacyjny wraz z załącznikami stanowi integralną część umowy deweloperskiej. Prospekt, co do zasady, powinien być niezmienny. Jeżeli jednak z jakiś powodów informacje zawarte w nim lub w załącznikach muszą ulec zmianie, deweloper powinien opracować nowy prospekt lub sporządzić do niego aneks. Musi je doręczyć osobie zainteresowanej zawarciem umowy deweloperskiej w czasie umożliwiającym zapoznanie się z treścią przed zawarciem tej umowy i na takim samym trwałym nośniku informacji jak poprzednio (w innej postaci tylko za zgodą potencjalnego nabywcy).

Nabywca nie musi już na własną rękę wyszukiwać informacji o kondycji finansowej dewelopera, bowiem deweloper zobowiązany jest przekazać nabywcy szczegółowe informacje o sytuacji prawno-finansowej przedsięwzięcia deweloperskiego, w szczególności oferowanego do sprzedaży mieszkania lub domu jednorodzinnego.

Osoba zainteresowana zawarciem umowy deweloperskiej może zapoznać się w lokalu przedsiębiorstwa z aktualnym stanem księgi wieczystej prowadzonej dla nieruchomości, kopią pozwolenia na budowę, projektem architektoniczno-budowlanym, kopią aktualnego odpisu z Krajowego Rejestru Sądowego (KRS) lub aktualnym zaświadczeniem o wpisie do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) oraz ze sprawozdaniem finansowym dewelopera za okres ostatnich dwóch lat (w przypadku realizacji inwestycji przez spółkę celową – sprawozdaniem spółki dominującej). Informacje te niewątpliwie pomogą nabywcy w wyrobieniu sobie poglądu, czy deweloper jest wiarygodnym kontrahentem i jego sytuacja finansowa jest na tyle dobra, że rokuje pomyślne zakończenie inwestycji.

## 1.2. Zawarcie umowy

Umowę deweloperską (także przyrzeczenia) – odmiennie niż poprzednio, kiedy była w tej kwestii dowolność – należy zawrzeć w formie aktu notarialnego. Jest to wymóg nałożony przez ustawodawcę. Jeżeli nabywca z własnej woli lub pod wpływem sugestii czy nacisków dewelopera zgodzi się na zawarcie umowy przedwstępnej bez zachowania wymogu sporządzenia aktu notarialnego, utraci prawa i gwarancje, o których mowa w ustawie; będzie więc ewidentnie działał na własną szkodę, a oszczędności wynikające z niepłacenia części opłaty notarialnej okażą się więcej niż iluzoryczne.

## Pamiętaj!

Umowa deweloperska (także przyrzeczenia) musi zostać zawarta w formie aktu notarialnego. Taką postać muszą mieć wszystkie zmiany poszczególnych postanowień umowy.

W przypadku zawarcia umowy przyrzeczenia w księdze wieczystej prowadzonej dla danej nieruchomości w dziale III (Prawa, roszczenia i ograniczenia) zostanie umieszczony stosowny wpis. Będzie on dla potencjalnych nabywców nieruchomości (działki z budynkiem w budowie) nie tylko ostrzeżeniem o roszczeniach osób trzecich, lecz także powiadomieniem, że z dniem podpisania umowy kupna przejdzie na nich obowiązek wywiązania się ze zobowiązania przeniesienia własności odrębnych nieruchomości lokalowych lub domów jednorodzinnych. Księgi wieczyste są prowadzone przez wydziały sądów rejonowych, właściwych miejscowo dla położenia nieruchomości.

Wszelkie zmiany umowy przyrzeczenia nie tylko wymagają zgody nabywcy, lecz także muszą mieć zachowaną formę aktu notarialnego.

Pamiętać trzeba o tym – i nie dość powtarzania – że deweloperzy, działając tylko i wyłącznie w swoim interesie, często namawiali (a i obecnie tacy się znajdują mimo rygorów nałożonych przez ustawę) nabywców do zawarcia umowy bez zachowania formy aktu notarialnego. Twierdzą przy tym, że dzięki umowie notarialnej nabywca nic nie zyskuje, niepotrzebnie zaś wydaje pieniądze na uiszczenie opłaty notarialnej. Umowa sporządzona jedynie w formie pisemnej nie gwarantuje nabywcy innej ochrony prawnej, poza ewentualnie odszkodowawczą, czyli żądaniem naprawienia szkody wyrządzonej przez dewelopera z tytułu niewykonania tej umowy. Nie warto żałować pieniędzy na pokrycie kosztów związanych z zawarciem umowy w formie aktu notarialnego, gdyż są one wielokrotnie mniejsze niż cena, którą trzeba zapłacić deweloperowi. Można je wręcz określić jako znikome, tym bardziej że deweloper i nabywca pokrywają w równych częściach wynagrodzenie notariusza, w tym koszty związane ze sporządzeniem wypisów aktów, a także koszty sądowe w postępowaniu wieczystoksięgowym.

## I. Treść umowy deweloperskiej

Umowa deweloperska jest umową cywilnoprawną. Składa się z dwóch części: w jednej są zamieszczone treści wymagane przez ustawodawcę, w drugiej – postanowienia uzgodnione przez strony. Postanowienia umowy konsument może, a nawet powinien negocjować. Wobec tego przed jej zawarciem konieczne jest bardzo dokładne zapoznanie się z jej treścią (konsument ma prawo zażądania od notariusza projektu umowy), przeanalizowanie jej postanowień (klauzul), w razie wątpliwości skonsultowanie się z miejskim lub powiatowym rzecznikiem konsumentów lub z organizacją konsumencką.

Ustawa deweloperska szczegółowo wymienia, co musi być zawarte w każdej umowie deweloperskiej, niezależnie od innych treści. Mimo że lista elementów, które powinny się znaleźć w umowie, jest długa, warto się z nią zapoznać, następnie zaś skontrolować, czy proponowana umowa rzeczywiście je obejmuje. To, że umowę spisuje notariusz, nie oznacza, że nabywca jest zwolniony z obowiązku zadbania o swoje interesy. Notariusz nie jest obowiązany do udzielania porad prawnych, w umowie zaś poza elementami, które ustawa wymienia jako obowiązkowe, zamieszcza oświadczenia stron.

I tak, w umowie **muszą się znaleźć**:

- określenie stron,
- miejsce i data zawarcia umowy,
- cena,
- informacje o nieruchomości, na której przeprowadzone ma być przedsięwzięcie deweloperskie, w tym informacje o powierzchni działki, stanie prawnym nieruchomości z podaniem właściciela lub użytkownika wieczystego, ewentualnych obciążeniach hipotecznych i służebnościach,
- określenie położenia, istotnych cech domu jednorodzinnego lub budynku, w którym ma znajdować się lokal mieszkalny, będący przedmiotem umowy,
- określenie usytuowania lokalu mieszkalnego w budynku,
- określenie powierzchni i układu pomieszczeń oraz zakresu i standardu prac wykończeniowych, do których przeprowadzenia zobowiązuje się wykonawca,
- termin przeniesienia prawa, którego dotyczy umowa,
- wysokość, termin i warunki spełnienia świadczeń pieniężnych przez nabywcę na rzecz dewelopera.

Dla określenia stron nie wystarczy podanie nazwy przedsiębiorcy oraz imion i nazwisk nabywców. Jeżeli deweloper prowadzi działalność gospodarczą na podstawie wpisu do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, zamieszcza się w umowie nazwę firmy, jej adres, numery REGON i NIP. W przypadku spółek prawa handlowego (np. spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, rzadziej spółek akcyjnych) niezbędne jest wskazanie siedziby spółki, numeru wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego, wymienienie nazwisk i funkcji osób występujących w imieniu spółki z podaniem podstawy do reprezentacji. W przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, akcyjnych i komandytowo-akcyjnych wymienia się także wysokość kapitału zakładowego i numer NIP.

W odniesieniu do strony umowy będącej osobą fizyczną wymienia się imię, nazwisko, adres zamieszkania, numer dowodu osobistego, numery PESEL i NIP. Jeżeli stroną umowy są małżonkowie, muszą podpisać ją oboje, chyba że jedno z nich udzieli pełnomocnictwa do zawarcia umowy.

Pamiętajmy, że im precyzyjniejsze zapisy w umowie, tym dla nabywcy lepiej. Warto np. zadbać o maksymalnie szczegółowe określenie standardu wykończenia, bowiem zapobiegnie to w przyszłości sporom (np. czy drzwi mają być wykonane z litego drewna sosnowego, czy z płyty obciążonej okleiną drewnopodobną, czy wstawiane okna mają być drewniane, czy z PCW, ile mają mieć szyb i jaki ma być ich współczynnik przenikania ciepła, jakie zabezpieczenia antywłamaniowe mają być zastosowane i przez którego producenta powinny być one wykonane, jaki rodzaj grzejników ma być zamontowany, z jakich materiałów i przez kogo powinny być one wyprodukowane). Brak dokładności w tych kwestiach może narazić nabywcę na znaczne straty, bowiem deweloper w ramach obiecanego standardu stosuje najtańsze materiały, a nabywca nie będzie mógł skutecznie kwestionować takiego postępowania.

Jednoznaczne określenie ceny należy do najważniejszych postanowień, które muszą znaleźć się w umowie. Podana cena powinna być ceną brutto, a więc zawierającą podatek VAT. Precyzyjnie musi także wynikać z umowy, czy w cenę mieszkania wliczona jest należność za balkon i inne części składowe lokalu, drogi dojazdowe, chodniki, oświetlenie itp. Jeżeli nie – konieczne jest dodatkowe, odrębne wskazanie ich ceny. Zasadą jest to, że określona umową cena nie może ulec zmianie bez zgody stron. Deweloper tak musi ją kalkulować, aby uwzględnić np. wzrost cen materiałów budowlanych, usług podwykonawców, nie może jej podnieść mimo wzrostu cen mieszkań na rynku. Od każdej zasady są wyjątki, także i w tym przypadku. W umowie może znaleźć się klauzula waloryzacyjna bądź postanowienie, że deweloper może cenę podnieść, lecz w takiej sytuacji konsument musi mieć zagwarantowane prawo do odstąpienia od umowy bez ponoszenia jakichkolwiek kosztów. Ograniczenie to dotyczy także nabywców; spadek cen mieszkań na rynku nie upoważnia nabywcy do zapłacenia niższej ceny, niż wynika to z umowy. Jeżeli cena ma być przez nabywcę uiszczana na mieszkaniowy rachunek powierniczy sukcesywnie, harmonogram wpłat powinien być zapisany w umowie.

**Umowa powinna także zawierać informacje o:**

- mieszkaniowym rachunku powierniczym, z podaniem numeru rachunku, zasad dysponowania środkami na nim zgromadzonymi i kosztami jego prowadzenia,
- gwarancji bankowej lub gwarancji ubezpieczeniowej – jeżeli deweloper oferuje ten środek ochrony – z podaniem nazwy banku (ubezpieczyciela), gwarantowanej kwoty, terminu obowiązywania gwarancji,
- numerze pozwolenia na budowę, organie, który je wydał, z zaznaczeniem, czy jest ono ostateczne,
- terminie rozpoczęcia i zakończenia prac budowlanych,
- warunkach odstąpienia od umowy deweloperskiej i warunkach zwrotu środków pieniężnych wpłaconych przez nabywcę na rzecz dewelopera,
- wysokości odsetek i kar umownych dla stron umowy deweloperskiej,
- terminie i sposobie zawiadomienia nabywcy o odbiorze lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego,
- zgodzie banku na bezobciążeniowe wyodrębnienie lokalu mieszkalnego i przeniesienie jego własności na nabywcę po zapłacie ceny (jeżeli takie obciążenie istnieje).

Należy zwrócić uwagę, że deweloperzy dość swobodnie podchodzili do terminów zakończenia inwestycji, podawanych przez siebie w umowach. Często się zdarzało, że od samego początku było oczywiste, że nie będą w stanie dotrzymać terminu. Następnie wielokrotnie, pod byle pretekstem przedłużali go. Nabywca nie mógł takiej praktyce skutecznie przeciwdziałać i w obawie, iż straci pieniądze przekazane deweloperowi, przyjmował do wiadomości, że inwestycja zostanie kiedyś, czasami po latach od wyznaczonego terminu, zakończona.

Po wprowadzeniu w życie ustawy deweloperskiej praktyka ta powinna zniknąć z uwagi na obostrzenia mieszkaniowego rachunku powierniczego.

Deweloper musi harmonogram prac ustalić realistycznie, nie zaś wedle pobożnych życzeń. Nie może się tłumaczyć, że opóźnienia nie dało się uniknąć, bo, przykładowo, w zimie panowały mrozy. Temperatury poniżej  $-10^{\circ}\text{C}$  w Polsce w zimie są zjawiskiem normalnym i w harmonogramie będzie trzeba uwzględnić mogące powstać z tego powodu opóźnienia.

Harmonogram przedsięwzięcia deweloperskiego określać musi nie tylko poszczególne etapy (co najmniej cztery) jego realizacji, lecz także ich procentowy, szacunkowy udział (nie niższy niż 10 proc. i nie wyższy niż 25 proc. wszystkich kosztów) w całkowitych kosztach przedsięwzięcia.

Najważniejsze są: termin zakończenia prac budowlanych i termin przeniesienia własności nieruchomości. W obu przypadkach najlepiej dążyć do wskazania konkretnej daty, a nie przedziału czasowego (np. w drugim kwartale 2013 r.).

Jeżeli deweloper nie dotrzyma terminu, nabywca będzie mógł odstąpić od umowy (o czym w dalszej części), a także dochodzić naprawienia ewentualnej szkody, którą poniósł wskutek niewykonania lub nienależytego wykonania umowy. Odpowiedzialność dewelopera z tego tytułu mogą wyłączyć jedynie okoliczności, na których wystąpienie nie miał on najmniejszego wpływu (tzw. siła wyższa, np. powódź, trzęsienie ziemi).

W umowie zamieszcza się także oświadczenie nabywcy o odbiorze prospektu informacyjnego wraz z załącznikami i o zapoznaniu się z ich treścią, w tym poinformowaniu nabywcy o możliwości zapoznania się z aktualnym stanem księgi wieczystej prowadzonej dla nieruchomości, kopią pozwolenia na budowę, projektem architektoniczno-budowlanym, kopią aktualnego odpisu z KRS lub aktualnym zaświadczeniem o wpisie do CEIDG, sprawozdaniu finansowym dewelopera za ostatnie dwa lata. Jeżeli w czasie między doręczeniem prospektu informacyjnego wraz z załącznikami a zawarciem umowy deweloperskiej nastąpiły zmiany w prospekcie bądź załącznikach, w umowie deweloperskiej notariusz jest zobowiązany do podkreślenia ich w sposób jednoznaczny i widoczny. Zmiany te wiążą nabywcę tylko wtedy, gdy zgodził się na włączenie ich do treści umowy.

Obowiązkową częścią umowy jest ponadto **zobowiązanie dewelopera** (zależnie od sytuacji) do wybudowania budynku, wyodrębnienia lokalu mieszkalnego i przeniesienia na nabywcę prawa jego własności oraz praw niezbędnych do korzystania z niego albo przeniesienia na nabywcę własności nieruchomości wraz z domem jednorodzinny lub prawa do użytkowania wieczystego nieruchomości gruntowej i własności domu jednorodzinnego stanowiącego odrębną nieruchomość lub przeniesienia ułamkowej części własności nieruchomości wraz z prawem do wyłącznego korzystania z części nieruchomości służącej zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych.

Kary umowne, jeżeli zostaną przewidziane umową, powinny dotyczyć obu stron w tym samym stopniu. Deweloper nie może bowiem wyłączyć swojej odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy, nakładając przy tym karę na nabywcę, np. za nieterminowe wpłacenie kolejnej raty. Bardzo ważne jest odpowiednie wyważenie wysokości kar umownych za opóźnienie w zakończeniu prac, zerwanie umowy przez dewelopera. Zbyt niska kara stanowi dla nierzetelnych przedsiębiorców pokusę do zerwania umowy i ponownej sprzedaży mieszkania, którego cena wzrosła. Może także

nie stanowi rekompensaty dla nabywcy, który z powodu przedłużających się prac poniósł szkodę.

Klauzula o karze umownej wyłącza dochodzenie wyrównania szkody w faktycznej wysokości, chyba że strony w umowie postanowiły inaczej (art. 483, 484 kc). Wprowadzając do umowy postanowienie, że uprawniony może dochodzić odszkodowania przenoszącego wysokość zastrzeżonej kary umownej, zapewniamy sobie możliwość całkowitego wyrównania szkody, która została nam wyrządzona.

Wysokość odsetek zastrzeżonych na rzecz dewelopera nie może przewyższać kary umownej zastrzeżonej na rzecz nabywcy.

Ustawa deweloperska wymienia sześć przypadków, w których nabywca ma prawo odstąpienia od umowy deweloperskiej. Aż cztery z nich dotyczą nieprawidłowości wiążących się z prospektem informacyjnym, co świadczy o tym, jak bardzo jest on ważny i jak wnikliwie nabywca powinien się z nim zapoznać. Tak więc **nabywca może odstąpić od umowy** w terminie 30 dni od jej zawarcia, jeżeli:

- informacje w niej podane nie są zgodne z informacjami zawartymi w prospekcie informacyjnym lub załącznikach do niego,
- deweloper nie doręczył nabywcy prospektu informacyjnego wraz z załącznikami, mimo że on tego żądał, ani nie przekazał w stosownym terminie ewentualnych zmian do tego dokumentu,
- informacje zawarte w prospekcie lub w załącznikach, na których podstawie zawarto umowę, są niezgodne ze stanem faktycznym i prawnym w dniu podpisania umowy deweloperskiej,
- prospekt nie zawiera informacji określonych we wzorze – załączniku do ustawy deweloperskiej.

W tym samym terminie **nabywca może odstąpić od umowy**, jeżeli brak jest w niej elementów wymienionych w ustawie deweloperskiej, opisanych powyżej. Ostatnim przypadkiem, niezmiernie ważnym, jest niedotrzymanie przez dewelopera terminu przeniesienia na nabywcę prawa własności lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, określonego bliżej w umowie. W takiej sytuacji nabywca zobowiązany jest wyznaczyć deweloperowi 120-dniowy termin do wykonania zobowiązania; w razie jego bezskutecznego upływu nabywca uprawniony jest do odstąpienia od umowy, przy czym zachowuje roszczenie z tytułu kary umownej za okres opóźnienia. Zakazane jest obwarowanie prawa do odstąpienia koniecznością zapłacenia przez nabywcę oznaczonej sumy (odstępnego). Umowa uważana jest za niezawartą; nabywca nie ponosi żadnych kosztów związanych z odstąpieniem od umowy.

Przyznanie nabywcy prawa do odstąpienia od umowy w przypadku opóźnienia przez dewelopera wywiązania się z umowy ma olbrzymie znaczenie. Powinno skutecznie zmuszać deweloperów do realistycznego planowania inwestycji i przeciwdziałać nieuzasadnionemu przeciąganiu prac budowlanych.



## Przykład 5

Tosia i Norbert postanowili kupić mieszkanie na nowym osiedlu, które właśnie powstawało w ich miejscowości. Zapoznali się z prospektem informacyjnym, księgą wieczystą nieruchomości, na której wzniesione miały zostać budynki wielorodzinne, planem architektoniczno-budowlanym, sytuacja finansowa dewelopera wydała im się dobra. Nie było to jego pierwsze przedsięwzięcie, rekomendacje miał dobre, a także – co wydało im się bardzo ważne – prowadził zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy. Wszystko zdawało przemawiać na korzyść zawarcia umowy. Kiedy nadszedł termin stawienia się w kancelarii notarialnej, by podpisać umowę deweloperską, ogarnęły ich wątpliwości: co będzie, jeżeli deweloper wbrew dotychczasowym zwyczajom zacznie przeciągać budowę, wzywać do podpisywania kolejnych aneksów przedłużających termin do przeniesienia prawa własności do lokalu mieszkalnego? Przypomniał im się przypadek kuzyna, który aż pięć lat czekał na mieszkanie, za które dawno zapłacił deweloperowi. Pełni wątpliwości poszli do notariusza. Wątpliwościami podzielili się z deweloperem, który ich uspokoił, mówiąc: jeżeli nie dochowam terminu, wezwiecie mnie na piśmie do wywiązania się z umowy i udzielicie mi na to dodatkowych 120 dni, jeżeli i tego terminu nie dotrzymam, odstąpię od umowy, a bank wypłaci wam pieniądze z mojego zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego.

Skuteczność odstąpienia – w przypadku wniosku o wpisanie do księgi wieczystej nieruchomości roszczenia nabywcy o przeniesienie na niego własności – jest uzależniona od zamieszczenia przez nabywcę w pisemnym oświadczeniu zgody na wykreślenie tego roszczenia; podpis musi być notarialnie poświadczony.

**Deweloper ma prawo odstąpić od umowy** zawartej z nabywcą w dwóch przypadkach. Pierwszy z nich to niedochowanie przez nabywcę terminów i wysokości świadczeń pieniężnych na rzecz dewelopera (wpłaty na mieszkaniowy rachunek powierniczy), do których zobowiązał się w umowie. Odstąpienie musi zostać poprzedzone pisemnym wezwaniem nabywcy do uiszczenia zaległych kwot w terminie 30 dni od doręczenia wezwania. Jeżeli jednak nabywca wykaże, że zaległości powstały w wyniku działania siły wyższej, deweloper nie może odstąpić od umowy.

W przypadku odstąpienia od umowy przez dewelopera nabywca jest zobowiązany wyrazić zgodę na wykreślenie z księgi wieczystej nieruchomości roszczenia o przeniesienie własności.

## Przykład 6

Pan Roman wybrał się na letni urlop. Pogoda była piękna, choć w innych rejonach kraju padały deszcze. Znajomi namawiali go, by jeszcze pozostał kilka dni. Argumentowali, że szkoda tracić słoneczne dni i wracać do zalanego deszczem miasta. Roman odmawiał zdecydowanie, gdyż przed wyjazdem w ferworze przygotowań nie dokonał przelewu na mieszkaniowy rachunek powierniczy dewelopera, z którym zawarł umowę. Chciał po powrocie szybko naprawić błąd. Niespodziewanie powrót okazał się niemożliwy, bowiem fala powodziowa dotarła do wsi, w której Roman spędzał urlop. Most został zerwany, jedyna droga przez wodę rozmyta. Wieś była na tyle mała, że brak w niej było nie tylko banku, lecz także poczty. Roman nie mógł przelać należności, czym bardzo się denerwował, obawiając się, że deweloper odstąpi od umowy. Kiedy w końcu Romanowi udało się dotrzeć do miasta, domownicy przekazali mu wezwanie od dewelopera do uiszczenia zaległości. Termin w nim wskazany już minął. Roman był przerażony. Myślał, że stracił szansę na stanie się właścicielem wymarzonego mieszkania. Uświadomił sobie jednak, że powódź to siła wyższa. Uspokojony pojechał do banku, aby przelać pieniądze, następnie do biura dewelopera, wytłumaczyć przyczyny opóźnienia.

Niestawienie się do odbioru lokalu mieszkalnego albo domu rodzinnego bądź do podpisania aktu notarialnego przenoszącego na nabywcę prawo opisane w umowie deweloperskiej nie jest powodem do odstąpienia dewelopera od umowy. Prawo to powstanie dopiero wówczas, kiedy nabywca nie stawi się mimo dwukrotnego doręczenia pisemnego wezwania w odstępie co najmniej 60 dni. Także i w tym przypadku niestawienie nabywcy jest usprawiedliwione, jeżeli zostało spowodowane działaniem siły wyższej. Nabywca zobowiązany jest wyrazić zgodę na wykreślenie roszczenia o przeniesienie własności wpisanego do księgi wieczystej. Uchylenie się przez nabywcę od udzielenia zgody, choćby z powodu dokuczenia deweloperowi, nie ma sensu, bowiem deweloper wystąpi do sądu o wydanie tzw. oświadczenia zastępczego.

W umowie deweloperskiej strony mogą przewidzieć jeszcze inne przypadki niż przewidziane w art. 29 ustawy deweloperskiej, dające im prawo do odstąpienia od umowy<sup>10</sup> (np. potwierdzona zaświadczeniem lekarskim konieczność przeprowadzenia się nabywcy w inne klimatycznie rejony Polski).

Odstąpienia od umowy nie należy mylić z rozwiązaniem umowy, które jest możliwe za zgodą stron umowy; z inicjatywą rozwiązania umowy może wystąpić każda z nich. Do rozwiązania umowy może dojść np. w sytuacjach losowych (ciężka choroba, podjęcie decyzji o emigracji na stałe).

W interesie nabywcy jest to, aby w umowie znalazła się klauzula wprowadzająca możliwość przeniesienia praw na osobę trzecią bez uzyskania uprzedniej zgody dewelopera. Deweloperzy niejednokrotnie, działając w swoim interesie, nakłaniają nabywcę do udzielenia zgody na postanowienie, na mocy którego zwrot kwot na jego rzecz nastąpi w nominalnej wysokości (bez waloryzacji, oprocentowania) i dopiero po wskazaniu przez niego osoby, wstępującej w jego miejsce, podpisaniu przez nią umowy i uiszczeniu określonej kwoty. Stąd wniosek, że deweloper na mocy takich postanowień

<sup>10</sup> Do takich przypadków będą miały zastosowanie postanowienia Kodeksu cywilnego.

gwarantuje sobie przekazywanie konsumentowi pieniędzy z kwot uiszczonych przez nowego kupującego i nie zwraca konsumentowi wpłaconych przez niego kwot niezwłocznie po złożeniu oświadczenia o odstąpieniu od umowy.

Nie należą do rzadkości postanowienia, w których deweloperzy domagają się zapłacenia przez odstępującego od umowy określonej kwoty, nazywając ją często dla pozorów opłatą manipulacyjną czy administracyjną.

Umowy deweloperskie są wielostronicowe. Wobec tego, że są sporządzane przez notariusza, będą przez niego odczytane. Notariusz zapyta także, czy strony wnoszą do treści jakieś uwagi. Nie należy wierzyć, że wszystko zapamiętamy, zauważymy ewentualne braki lub omyłki. Długość aktu notarialnego zniechęca do lektury. Jednak jej zaniechanie może być przyczyną ogromnych kłopotów i strat finansowych. Zważmy, że notariusz przygotowuje projekt umowy na podstawie wzorca umowy opracowanego przez dewelopera. Korzystanie przez dewelopera z wzorca jest uzasadnione, gdyż zawierać będzie wiele prawie identycznych umów. Pamiętajmy, że do obowiązków notariusza nie należy badanie, czy wzorzec nie zawiera klauzul abuzywnych, konsument jest świadomy ich istnienia i na takie zapisy się zgadza. We wzorcach niejednokrotnie mogą znajdować się także postanowienia w jawny sposób faworyzujące dewelopera, a krzywdzące konsumenta – nabywcę. Deweloper chce zarobić możliwie dużo na inwestycji i klauzule w umowie konstruuje tak, aby zamiar ten urzeczywistnić. W tym miejscu należy przypomnieć – umowy z deweloperami mogą, a nawet powinny być negocjowane. Jeżeli akt notarialny – umowę deweloperską – podpiszemy, oznacza to, że w pełni zgadzamy się z jego treścią, bowiem – co już wcześniej zaznaczono – notariusz spisuje oświadczenia stron, nadając im formę umowy<sup>11</sup>.

## II. Odbiór lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego

Deweloper obowiązany jest zawiadomić nabywcę o zakończeniu budowy domu jedno- lub wielorodzinnego i braku sprzeciwu ze strony właściwego organu administracyjnego lub uzyskaniu decyzji o pozwoleniu na użytkowanie.

W obecności nabywcy sporządzany jest z odbioru protokół, do którego nabywca może zgłaszać wady mieszkania lub domu jednorodzinnego. Deweloper musi w terminie 14 dni doręczyć nabywcy oświadczenie o uznaniu wad lub o odmowie ze wskazaniem przyczyn. Na usunięcie wad, które uznał, ma tylko 30 dni od podpisania protokołu. Jeżeli mimo zachowania należytej staranności nie zdołał ich usunąć w tym terminie, może wskazać inny, odpowiedni termin, podając jednocześnie przyczyny opóźnienia.

Do odpowiedzialności dewelopera za wady fizyczne i prawne lokalu mieszkalnego i domu jednorodzinnego stosuje się, poza przepisami ustawy deweloperskiej, postanowienia Kodeksu cywilnego o rękojmi (art. 556 i nast.).

<sup>11</sup> Taka jest zasada, należy jednak zważyć, że nie wyłącza ona przepisów Kodeksu cywilnego w sytuacji, gdy treść aktu notarialnego umowy deweloperskiej została przejęta z wzorca umowy opracowanego przez dewelopera.

### III. Zarząd nieruchomością

Każda nieruchomość, zwłaszcza ta, która składa się z wielu odrębnych lokali, powinna mieć gospodarza, który w imieniu mieszkańców będzie o nią dbał – chodzi oczywiście o zarządzanie nieruchomością. Zgodnie z ustawą o własności lokali właściciele lokali mogą:

- sami sprawować zarząd nieruchomością wspólną,
- określić w umowie o ustanowieniu odrębnej własności lokali albo w umowie zawartej później w formie aktu notarialnego sposób zarządu nieruchomością wspólną, np. przez powierzenie zarządu osobie fizycznej albo prawnej, a więc zarządcy nieruchomości mającemu licencję zawodową lub przedsiębiorcy prowadzącemu działalność gospodarczą polegającą na zarządzaniu nieruchomościami.

Deweloper często żąda od nabywców zaakceptowania w umowie zobowiązania do powierzenia mu lub osobie przez niego wskazanej zarządu nieruchomością przez określony czas, z reguły przez 36 miesięcy (takie postanowienia niejednokrotnie znajdują się już w umowie przedwstępnej). Klauzule tej treści zostały uznane za niedozwolone i wpisane do rejestru prowadzonego przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Należy więc dobrze przemyśleć konsekwencje postanowień dotyczących przyszłego zarządu nieruchomością, uważnie zbadać treść umowy pod tym względem i ewentualnie zakwestionować postanowienia niezgodne z interesem konsumenta.

Zamieszczone powyżej uwagi odnoszą się do umów przyrzeczenia przeniesienia własności domów jednorodzinnych i mieszkań.

#### 1.3. Odpowiedzialność dewelopera za niewykonanie umowy

Dewelopera i nabywcę łączy stosunek wierzyciela i dłużnika. Ogólne zasady wywiązania się z zobowiązań reguluje Kodeks cywilny. Wynika z nich, że wierzyciel może żądać od dłużnika świadczenia, które ten jest zobowiązany spełnić. Sposób spełnienia świadczenia nie jest pozostawiony jedynie uznaniu dłużnika. Przeciwnie, by chronić wierzyciela, przepisy wprowadzają odpowiednie zasady służące do oceny, czy dłużnik wykonał należycie swoje zobowiązanie. Należą do nich (art. 354 kc):

- wykonanie zobowiązania zgodnie z jego treścią,
- wykonanie zobowiązania w sposób odpowiadający jego celowi społeczno-gospodarczemu,
- wykonanie zobowiązania w zgodzie z zasadami współzycia społecznego,
- wykonanie zobowiązania w sposób odpowiadający przyjętym zwyczajom, jeżeli takie istnieją.

Deweloper jest profesjonalistą, stąd zobowiązany jest przy wywiązywaniu się z zobowiązania do zachowania należytej staranności właściwej dla zawodowego charakteru czynności. W przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania odpowiada za szkodę wyrządzoną z tego tytułu kontrahentowi i jest

zobowiązany do jej naprawienia. Może się uchylić od tej odpowiedzialności, jeżeli wykaże, że niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania jest następstwem okoliczności, za które nie ponosi odpowiedzialności (art. 471 kc).

Deweloperzy bardzo często wprowadzali do umów postanowienia ograniczające lub wyłączające odpowiedzialność wobec nabywcy, np. wówczas gdy mieszkanie znajduje się na innym piętrze, niż ustalono w umowie, czy w przypadku gdy w budynku nie będzie lokalnej kotłowni, wskutek czego właściciele mieszkań sami będą musieli rozwiązać problem ogrzewania. Takie ograniczenie odpowiedzialności dewelopera mogło być kwestionowane na gruncie przepisów o niedozwolonych klauzulach umownych, obecnie zaś w ogóle nie powinno znaleźć się w umowie. Pamiętać należy, że w umowie deweloperskiej, także przyrzeczenia, muszą znaleźć się stosowne zapisy określające m.in. położenie mieszkania, jego powierzchnię i układ pomieszczeń (art. 22 uopn), a integralną częścią umowy jest prospekt wraz z załącznikami (art. 20 ust. 2 uopn).

Jak już wspomniano, z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązań o charakterze niepieniężnym umowa może przewidywać obowiązek zapłaty kary umownej przez osobę, która zobowiązania nie wykonała lub wykonała je nienależycie. Zasada jest taka, że kara umowna powinna być zastrzeżona w wysokości oznaczonej z góry. Osobie uprawnionej należy się – bez względu na wysokość szkody – kara umowna w takiej wysokości, jaka jest wskazana w umowie.

Co do zasady, zamieszczenie w umowie postanowień dotyczących kary umownej wyklucza możliwość dochodzenia odszkodowania przenoszącego wysokość zastrzeżonej kary, chyba że strony postanowią inaczej (czyli wprowadzą do umowy przepis, który uprawnia z tytułu kary umownej do dochodzenia dodatkowo odszkodowania przenoszącego wysokość zastrzeżonej kary).

## 2. Rynek wtórny



### 2.1. Pośrednictwo

Ludzie od niepamiętnych czasów zajmowali się pośrednictwem, kojarzeniem stron transakcji, stwarzaniem sposobności do zawarcia przez nie oczekiwanej umowy sprzedaży lub zamiany. Rzadko byli przedsiębiorcami, których działalność gospodarcza polegała na świadczeniu pośrednictwa. Raczej były to dla nich działania uboczne, wynikające wielokrotnie z życzliwości. Z biegiem lat, wraz z postępującym rozwojem społeczeństw, pośrednicy nabierali większego znaczenia. Zaczęli się specjalizować w poszczególnych dziedzinach, np. obrocie surowcami, produktami żywnościowymi, zajmowali się także kojarzeniem małżeństw (swaci), wynajdywaniem osób parających się różnymi zawodami, np. kucharza, pokojówki, gubernera, a także kojarzeniem osób chcących sprzedać ziemię z tymi, którzy mieli zamiar ją nabyć. Wielu ludzi zajmowało się pośrednictwem przez dziesiątki lat, osiągało z tego tytułu niemałe dochody, zdobywało dużą wiedzę na temat rynku, na którym działali. Pośrednicy ze wszech miar byli użyteczni, jednakże niewielu cieszyło się uznaniem i szacunkiem. Nie należało do rzadkości przekonanie, że pośrednika za jego wiedzę i starania wystarczy wynagrodzić dobrym słowem, poczęstunkiem, drobną kwotą pieniędzy.

Z czasem pośrednikami stały się zarówno ogromne, wyspecjalizowane firmy o zasięgu światowym, jak i osoby, których zawodem było pośrednictwo, a uzyskanie stosownych uprawnień do wykonywania zawodu pośrednika było poprzedzone latami nauki, egzaminami, niekiedy także państwowymi.

Druga połowa XX w. i początek XXI w. to nie tylko szybki rozwój nauki i techniki, postępująca specjalizacja w stale zawężających się dziedzinach wiedzy i życia, lecz także kurczenie się czasu wolnego, który można byłoby przeznaczyć na załatwianie spraw prywatnych, np. przeglądanie ogłoszeń prasowych czy też zamieszczanych w Internecie, by znaleźć nabywcę na odziedziczony po przodkach kredens, samochód, dom, wyszukać osobę lub przedsiębiorcę mającego na zbyciu działkę, na której można wznieść dom marzeń. W takich sytuacjach niezbędnym jest pośrednik.

Kupno nieruchomości jest połączone z istotnym ryzykiem finansowym. Kwoty przeznaczane na kupno mieszkania, domu czy działki są bardzo duże i stale rosną<sup>12</sup>. Coraz częściej pochodzą z kredytów bankowych, które spłacane będą nierzadko przez długie dziesięciolecia. Banki, jeżeli w danym okresie jest to dla nich korzystne, kredytują nawet całość wydatków związanych z kupnem nieruchomości, spłata zaś rozkładana jest na 40 i więcej lat. W Japonii można było uzyskać kredyt, który spłacać będzie także następne pokolenie, bowiem raty rozkładano na 100 i więcej lat.

<sup>12</sup> Ceny na rynku nieruchomości, jak na każdym, podlegają wahaniom spowodowanym różnymi czynnikami. Jeżeli uwzględnimy dłuższe okresy, co najmniej kilkuletnie, przekonamy się, że obniżki cen są jedynie czasowe; po nich ceny wracają do poprzedniego poziomu, by po krótkiej stagnacji ponownie piąć się w górę. Oczywiście mogą się zdarzyć wyjątki w odniesieniu do poszczególnych nieruchomości, spowodowane np. degradacją środowiska.

Nie tylko kupno jest połączone ze znacznym ryzykiem finansowym – jest z nim związana także sprzedaż nieruchomości. Obawa przed oszustami udającymi godnych zaufania nabywców jest w pełni uzasadniona.

Do przeprowadzenia transakcji i zapewnienia jej bezpieczeństwa konieczne jest posiadanie znacznej liczby dokumentów, których zgromadzenie może być długotrwałe i pracochłonne, a weryfikacja dla nieprofesjonalisty – trudna. Pomoc w przebrnięciu przez różne prawne i faktyczne pułapki może okazać profesjonalny pośrednik w obrocie nieruchomościami.

Regułą jest, że zasady i sposób wykonywania zawodu, a także obowiązujące w nim standardy kształtowane są przez społeczeństwa przez dziesiątki, jeżeli nawet nie setki lat.

Niewiele zawodów ustawodawca uznał za ważne społecznie tak bardzo, że zasady ich wykonywania postanowił uregulować ustawowo. Do takich należą np. zawody prawnicze (sędziego, prokuratora, adwokata, radcy prawnego, notariusza), medyczne (lekarza, stomatologa, pielęgniarki i położnej), ale także zawody rynku nieruchomości (rzeczoznawcy majątkowego, pośrednika w obrocie nieruchomościami, zarządcy nieruchomości).

## 2.2. Pośrednik w obrocie nieruchomościami

Ustawodawca uregulował działalność pośredników w obrocie nieruchomościami w ustawie o gospodarce nieruchomościami (dalej zwaną uogn)<sup>13</sup>.

Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami uznane jest za działalność zawodową, a tytuł zawodowy „pośrednik w obrocie nieruchomościami” uzyskał ochronę prawną. Takie rozwiązanie ma z punktu widzenia ochrony konsumenta wiele zalet. Jeśli dana osoba ma tytuł pośrednika w obrocie nieruchomościami, to znaczy, że jest profesjonalistą i powinna wykonywać umowy stosownie do charakteru prowadzonej działalności. Stosuje się do takiej osoby wyższy miernik staranności przy wykonywaniu zobowiązań. Poza tym uzyskanie takiego tytułu gwarantuje, że pośrednik ma niezbędną wiedzę i doświadczenie do prowadzenia swojej działalności, co oznacza, że możemy mu zaufać. Z tych względów warto wiedzieć, czego ustawodawca wymaga od pośredników.

Przedsiębiorcy w obrocie nieruchomościami (ich firmy zwane są często agencjami nieruchomości, biurami nieruchomości itp.) mogą prowadzić działalność polegającą na pośrednictwie w obrocie nieruchomościami pod warunkiem, że **czynności dotyczące tego będą wykonywane przez pośrednika w obrocie nieruchomościami**, a więc nie każdego pracownika biura czy agencji, tylko przez osobę mającą tytuł zawodowy pośrednika w obrocie nieruchomościami. Takim pośrednikiem może być jedynie osoba fizyczna z licencją zawodową nadaną w trybie wspomnianej ustawy przez ministra właściwego do spraw budownictwa. Nie jest ona zezwoleniem na prowadzenie działalności polegającej na pośrednictwie w obrocie nieruchomościami, lecz potwierdzeniem kwalifikacji.

<sup>13</sup> Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (tekst jednolity, Dz.U. z 2010 r. nr 102, poz. 651 ze zm.; art. 179-183).

Jeżeli przedsiębiorca prowadzi działalność w kilku miejscach lub oddziałach, powinien w każdym z tych miejsc (nawet jeżeli oddziały mieszczą się w tej samej miejscowości czy dzielnicy) zapewnić, aby czynności pośrednictwa były wykonywane wyłącznie przez pośredników w obrocie nieruchomościami. Oznacza to, że w każdym z tych miejsc powinien działać taki pośrednik.

### Pamiętaj!

W biurze nieruchomości każdy pracownik może nas obsługiwać, ale czynności z zakresu pośrednictwa muszą być wykonywane przez pośrednika w obrocie nieruchomościami.

Pośrednik w obrocie nieruchomościami (zwany dalej pośrednikiem) nabywa prawo wykonywania zawodu i używania tytułu zawodowego z chwilą wpisania do centralnego rejestru pośredników w obrocie nieruchomościami, prowadzonego przez ministra właściwego do spraw budownictwa.

### Pamiętaj!

Centralny rejestr pośredników w obrocie nieruchomościami prowadzony jest przez ministra właściwego do spraw budownictwa – obecnie Ministra Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej.

Rejestr jest zamieszczony na stronie internetowej ministerstwa w zakładce „Uprawnienia i licencje zawodowe – Rejestry”.

Pośrednikiem może zostać każda pełnoletnia osoba fizyczna, mająca pełną zdolność do czynności prawnych, niekarana za przestępstwa przeciwko mieniu, dokumentom, za przestępstwa gospodarcze, fałszowanie pieniędzy, papierów wartościowych, znaków urzędowych, składanie fałszywych zeznań ani przestępstwa skarbowe, po spełnieniu warunków określonych w ustawie o gospodarce nieruchomościami. Należą do nich:

- wykształcenie wyższe specjalistyczne lub wykształcenie wyższe i ukończone studia podyplomowe z pośrednictwa w obrocie nieruchomościami,
- praktyka zawodowa, w której toku przyszły pośrednik opracuje, a następnie przedłoży Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej symulację transakcji.

Od 1 stycznia 2008 r. zniesiony został obowiązek zdania przed Państwową Komisją Kwalifikacyjną egzaminu, co szerzej otwiera dostęp do tego zawodu.

Pośrednik może wykonywać zawód, prowadząc jako przedsiębiorca działalność zawodową polegającą na pośrednictwie w obrocie nieruchomościami albo w ramach stosunku pracy lub umowy cywilnoprawnej (umowy-zlecenia, umowy o dzieło) u przedsiębiorcy prowadzącego taką działalność. Może także łączyć wykonywanie zawodu w obu formach. Cel wprowadzenia takich regulacji jest oczywisty – klienta ma obsługiwać profesjonalista.



## Pamiętaj!

Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami polega na zawodowym wykonywaniu przez pośrednika czynności zmierzających do zawarcia przez inne osoby umów:

- nabycia lub zbycia praw do nieruchomości,
- nabycia lub zbycia własnościowego prawa do lokalu (mieszkalnego, użytkowego), prawa do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej,
- najmu lub dzierżawy nieruchomości lub ich części,
- innych niż wyżej wymienione, mających za przedmiot prawa do nieruchomości lub do ich części.

Czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami mogą być wykonywane w stosunku do wszelkich nieruchomości, na rzecz osób fizycznych i prawnych oraz jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej.

Wskazany powyżej przedmiotowy zakres działalności pośrednika dowodzi, że taki profesjonalista może pomóc konsumentowi w znalezieniu kontrahenta każdej umowy dotyczącej obrotu nieruchomościami.

Pośrednik jest zobowiązany do wykonywania czynności pośrednictwa zgodnie z zasadami wynikającymi z przepisów prawa i ze standardami zawodowymi, ze szczególną starannością właściwą dla zawodowego charakteru tych czynności. Jest też ustawowo zobowiązany do stałego doskonalenia kwalifikacji zawodowych.

Staranność to dokładność, pilność, sumienność, troskliwość, gorliwość, dbałość o szczegóły. W znaczeniu potocznym szczególna staranność to staranność niezwykła, wyjątkowa, specjalna, nieprzeciętna. Tak więc ustawodawca nałożył na pośrednika obowiązek wykonywania swojej pracy w taki właśnie sposób. Podyktowane to zostało dbałością o interesy jego kontrahentów, którzy niejednokrotnie zawierają pośrednikowi dorobek życia.

Pośrednik zobowiązany jest do działania zgodnie ze standardami i z zasadami etyki zawodowej<sup>14</sup>. Zostały one wypracowane przez Polską Federację Rynku Nieruchomości i inne działające w Polsce federacje grupujące stowarzyszenia, do których należą pośrednicy w obrocie nieruchomościami, a następnie uzgodnione z Ministrem Infrastruktury<sup>3</sup> (dostępne m.in. na stronie [www.pfrn.pl](http://www.pfrn.pl)). Powinien także kierować się zasadą ochrony interesu osób, na których rzecz wykonuje czynności pośrednictwa (art. 181 ust. 1 uog).

<sup>14</sup> Standardy zawodowe i zasady etyki są stale doskonalone przez środowisko pośredników, dostosowywane do zmieniających się warunków na rynku nieruchomości i obowiązujących przepisów prawnych. Obecnie obowiązujące zawiera komunikat Ministra Infrastruktury z dnia 18 marca 2009 r. w sprawie uzgodnienia standardów zawodowych pośredników w obrocie nieruchomościami (Dz.Urz. Ml z 2009 r. nr 3, poz. 14). Obowiązują one wszystkie osoby wykonujące zawód pośrednika w Polsce.

Pośrednik wykonuje czynności pośrednictwa osobiście lub przy pomocy innych osób (zwanych niekiedy agentami, asystentami pośrednika, doradcami), wykonujących czynności pomocnicze i działających pod jego bezpośrednim nadzorem, oraz ponosi za ich działania odpowiedzialność zawodową. Jeżeli ciąży na pośredniku taka odpowiedzialność, to nadzór musi być sprawowany na bieżąco, czego nie da się spełnić, jeżeli takich pomocników będzie kilkunastu. Osoby te nie mogą zastępować pośrednika w wykonywaniu czynności pośrednictwa. Nie może on udzielić im pełnomocnictwa, tak jak lekarz nie może udzielić pełnomocnictwa do leczenia, a nauczyciel do nauczania.

Pośrednik, wykonując czynności pośrednictwa, zachowuje swobodę działania w doborze środków i metod działania (jako profesjonalista odpowiada za podejmowane przez siebie decyzje), przestrzega lojalności i uczciwości kupieckiej, ze szczególnym uwzględnieniem ochrony prywatności uczestników rynku nieruchomości. Dbą o ochronę interesów osób, na których rzecz pracuje, przestrzega zasad słusznego, sprawiedliwego obrotu prawnego poprzez m.in. dostarczanie stronom umowy informacji o okolicznościach mających wpływ na wartość nieruchomości, pilnowanie, aby strony były traktowane równoprawnie i działały w sposób racjonalny.

Pośrednik w obrocie nieruchomościami wykonuje czynności pośrednictwa osobiście.

Może posłużyć się innymi osobami pracującymi pod jego bezpośrednim nadzorem, wykonującymi czynności pomocnicze.

Nie podlega kierownictwu zamawiającego usługę pośrednictwa, zachowuje swobodę w doborze środków i metod działania.

Zobowiązany jest do kierowania się zasadą ochrony interesu osób, na których rzecz prowadzi czynności pośrednictwa.

Zobowiązany jest także do wykonywania czynności pośrednictwa zgodnie z zasadami wynikającymi z przepisów prawa i ze standardami zawodowymi, ze szczególną starannością właściwą dla zawodowego charakteru tych czynności oraz z zasadami etyki.

Zdefiniowanie czynności pośrednictwa jest niezwykle trudne – brak jest definicji ustawowej. Taki wysiłek podjął natomiast Sąd Apelacyjny w Katowicach, stwierdzając, że „pośrednik podejmuje się czynności faktycznych polegających na stworzeniu sposobności do zawarcia oczekiwanej przez zamawiającego umowy lub na pośredniczeniu przy jej zawarciu. Wymaga to od pośrednika wyszukania i wskazania osoby kontrahenta, komunikowania stron z sobą, przekazywania ofert, informowania o warunkach umowy, prowadzenia lub uczestniczenia w rokowaniach itd. Bezpośrednim celem aktywności pośrednika jest jedynie stworzenie określonej sytuacji faktycznej, w której zamierzony cel, tj. zawarcie umowy, może zostać osiągnięty, ale już z udziałem tylko samego zainteresowanego”<sup>15</sup>.

Do czynności pomocniczych, czyli tych, których pośrednik nie musi wykonywać sam, zalicza się w praktyce te, które nakierowane są na obsługę pośrednika, ułatwienie

<sup>15</sup> Wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z dnia 23 listopada 1993 r., sygn. akt ACr 672/93, LexPolonica

mu wykonywania czynności zawodowych, np. udzielanie osobom zainteresowanym informacji o oferowanych do zbycia nieruchomościach, aktualności ofert, uzgadnianie terminów spotkań, odbieranie dokumentów zamówionych przez pośrednika, prezentacja klientom oferowanych nieruchomości. Osoba dokonująca takich czynności powinna mieć ich pisemny wykaz wystawiony przez nadzorującego pośrednika (zakres czynności). Ponownego podkreślenia wymaga – osoba wykonująca czynności pomocnicze nie jest pełnomocnikiem pośrednika, nie zastępuje go, jedynie mu pomaga.

Pośrednik, wykonując czynności zawodowe, zdobywa wiedzę na temat rynku nieruchomości. Pozwala mu to na wykonywanie opracowań i ekspertyz (pamiętajmy jednak – nie są one tożsame z operatami<sup>16</sup> szacunkowymi wykonywanymi przez rzeczoznawców majątkowych, w których określana jest wartość nieruchomości) oraz świadczenie doradztwa w zakresie nieruchomości (art. 180 ust. 1a uogn), nie zastępuje tutaj jednak rzeczoznawcy majątkowego.

Inwestowanie w nieruchomości uważane jest za bezpieczne, pewne, aczkolwiek zyski uzyskuje się po stosunkowo długim okresie. Podjęcie trafnej decyzji o wyborze nieruchomości bez znajomości rynku nieruchomości jest bardzo trudne, przypomina loterię. Stąd zapotrzebowanie na usługi doradztwa świadczone przez pośredników ciągle rośnie. To jest właśnie przyczyna, dla której wskazane powyżej regulacje dotyczące pośredników są niezbędne, by zapewnić ochronę interesów ich klientów.

### 2.3. Doradztwo w obrocie nieruchomościami

#### Przykład 1

Henryka bardzo lubiła wycieczki poza miasto. Marzyła, aby kupić dom na wsi, lecz tak położony, żeby mogła z niego łatwo dojeżdżać do miasta do pracy. Planowała, że za lata, może kiedy przejdzie na emeryturę, urządzi w nim maleńki pensjonat, co pozwoli na uzyskanie dodatkowego dochodu. Zwróciła się do pośrednika w obrocie nieruchomościami, aby doradził jej w wyborze właściwego obiektu, takiego, który spełni jej oczekiwania, a ponadto w perspektywie kilkunastu lat nie straci na wartości. Chciała spełnić swoje marzenia, lecz także nie stracić na inwestycji. Uzyskać choćby tyle, co w banku na lokacie terminowej.

Nie wszyscy konsumenci kupują nieruchomość, by zaspokoić własne potrzeby mieszkaniowe. Coraz częściej spotyka się osoby, które traktują kupno nieruchomości jako inwestycję. Równie często, niestety, decyzje o kupnie nieruchomości podejmowane są spontanicznie, ze względów mniej istotnych. Niekiedy z niewiedzy, ale z reguły ze złe pojętej oszczędności indywidualni inwestorzy korzystają zbyt rzadko z profesjonalnego doradztwa.

Tymczasem by ocenić, czy zamierzona inwestycja spełni oczekiwania, niezbędne jest przeanalizowanie specyfiki regionu, istniejącej i planowanej infrastruktury, struktury zamieszkania i zatrudnienia ludności. Niekiedy nawet konieczne jest uwzględnienie uwarunkowań historycznych.

<sup>16</sup> Operat – pisemne opracowanie dotyczące stanu nieruchomości z wskazaniem podstaw prawnych i uwarunkowań prowadzenia racjonalnej gospodarki oraz optymalnego rozwiązywania różnorodnych, i związanych z tym problemów (za: <http://pl.wikipedia.org/wiki/Operat>).

Ponadto by podjąć właściwą decyzję inwestycyjną, nawet o kupnie działki z przeznaczeniem pod zabudowę mieszkaniową, bezpiecznie jest pozyskać informacje z różnych dziedzin: obrotu nieruchomościami, zarządzania, wyceny, prawa, marketingu, finansów, prowadzenia spraw administracyjnych i sądowych, do których dostęp może być dla konsumenta nieprofesjonalisty utrudniony.

Zgromadzenie informacji to jeszcze mało. Muszą one zostać przetworzone, do czego potrzebna jest wiedza fachowa, np. posiadana przez doradców rynku nieruchomości. Z doradcą należy zawrzeć pisemną umowę, w której będzie precyzyjnie określony przedmiot doradztwa i wynagrodzenie.

Wobec tego, że usługi doradztwa stają się modne, zwłaszcza w wielkich miastach, powstaje wiele firm reklamujących się jako świadczące tego rodzaju pomoc dotyczącą rynku nieruchomości. Choć działalność doradczą można prowadzić na podstawie wpisu do ewidencji działalności gospodarczej, ustawodawca jako uprawnionych wskazał – z powodu zawodowego wykonywania czynności, profesjonalnego przygotowania i wiedzy – rzeczoznawców majątkowych i pośredników w obrocie nieruchomościami (art. 174 ust. 3a pkt. 1, art. 180 ust. 1a uogn).

#### Pamiętaj!

Pośrednik w obrocie nieruchomościami może wykonywać opracowania i ekspertyzy oraz świadczyć doradztwo w zakresie rynku nieruchomości. Nie zastępuje jednak rzeczoznawcy majątkowego.

## 2.4. Umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami

### Przykład 2

Zosia postanowiła sprzedać domek, który otrzymała w spadku po babci. Wystąpiła e-mailem oferty z opisem nieruchomości i ceną do kilku biur nieruchomości, zaznaczając, że umowę pośrednictwa podpisze z tym pośrednikiem, który zorganizuje spotkanie z osobą zdecydowaną na kupno, i zawrze ją nie wcześniej niż po pierwszych negocjacjach z nabywcą dotyczących ceny. Prosiła o uszanowanie swojej decyzji o momencie zawarcia umowy pośrednictwa. Dziwiła się bardzo, że jej oferta nie wzbudziła zainteresowania pośredników.

W codziennym życiu zawiera się co najmniej kilka umów dziennie. Większość z nich ma formę ustną. Nie są one z tego powodu mniej ważne od umów sformułowanych na piśmie lub w formie aktu notarialnego. Od tej reguły, jak od każdej, istnieją wyjątki.

Umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami z uwagi na to, że jest bardzo ważnym dokumentem, zgodnie z wolą ustawodawcy, musi zostać zawarta na piśmie. Bez zachowania tej formy jest nieważna<sup>17</sup>. Pośrednik, który przystąpił do wykonywania czynności pośrednictwa, mimo że nie zawarł umowy pośrednictwa, naraża się na odpowiedzialność zawodową (będzie o tym mowa później w dziale „Odpowiedzialność dyscyplinarna”).

<sup>17</sup> Art. 180 ust. 3 uogn.

**Pamiętaj!**

Umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami musi mieć zachowaną formę pisemną.

Treść umów pośrednictwa opracowywana jest przez pośredników. Ich długość i szczegółowość są bardzo różne. Jednak nawet najdłuższą umowę należy bardzo uważnie przeczytać. Zawsze można poprosić o egzemplarz, przeanalizować postanowienia w domu, skonsultować się w razie wątpliwości z miejskim lub powiatowym rzecznikiem konsumentów. Postanowienia umowy zaproponowanej przez pośrednika nie są nienaruszalne, podlegają negocjacji. Jeżeli pośrednik nie chce bez przekonującego uzasadnienia wydać egzemplarza umowy, odmawia negocjowania jej postanowień, to należy rozważyć, czy korzystanie z usług tego pośrednika jest wskazane.

**Treść umowy pośrednictwa****I. Oznaczenie stron**

W umowie należy dokładnie określić strony transakcji. Wymogi w tym względzie nie różnią się od tych opisanych w odniesieniu do umowy zawieranej z deweloperem. Jak już wspomniano, przedsiębiorca nie musi sam podpisywać umów, także umów pośrednictwa, może udzielić pełnomocnictwa osobie fizycznej (np. pracownikowi, który nie musi mieć uprawnień pośrednika) do zawierania ich w swoim imieniu. W takiej sytuacji w umowie pośrednictwa musi zostać to odnotowane, zamawiający zaś ma prawo do żądania okazania pełnomocnictwa.

W umowie musi zostać wskazany pośrednik odpowiedzialny zawodowo za jej wykonanie, wymieniony numer jego licencji, a ponadto zamieszczone oświadczenie o posiadanym przez niego ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone w związku z wykonywaniem czynności pośrednictwa z wskazaniem towarzystwa ubezpieczeniowego.

**II. Przedmiot umowy**

Umowa określa zakres czynności pośrednictwa.

Przez umowę pośrednictwa pośrednik lub przedsiębiorca prowadzący działalność polegającą na pośrednictwie (właściciel agencji nieruchomości, biura nieruchomości) zobowiązuje się do dokonywania dla zamawiającego (sprzedającego/kupującego nieruchomość, wynajmującego lub najemcy, wydzierżawiającego lub dzierżawcy nieruchomości) czynności zmierzających do zawarcia przez niego oczekiwanej umowy, natomiast zamawiający zobowiązuje się do zapłaty ustalonego w umowie (kwotowo lub jako procent od ceny) wynagrodzenia, które zawsze musi mieć postać brutto, czyli zawierać podatek od towarów i usług (VAT) w stosownej, obowiązującej w dniu zawarcia umowy, wysokości.

Zdarza się, że w umowie pośrednik zobowiązuje się także do wykonania jeszcze innych czynności, niewchodzących w zakres pośrednictwa, np. udzielenia pomocy w uzyskaniu kredytu bankowego, opracowaniu pism procesowych w postępowaniu spadkowym.

Warto wówczas sprawdzić, czy oprócz pośrednictwa w obrocie nieruchomościami trudni się doradztwem lub pośrednictwem kredytowym oraz czy ma w tej dziedzinie stosowną wiedzę fachową.

Umowa pośrednictwa jest umową starannego działania. Zakres należytej staranności obejmuje powinność dokonania przez pośrednika w dostępny mu sposób m.in. oględzin przedmiotu pośrednictwa, zapoznania się z dotyczącą go dokumentacją. Pośrednik odpowiedzialny zawodowo za wykonanie umowy ma prawo – bez uzyskania pełnomocnictwa od właściciela nieruchomości – wglądu oraz pobierania odpowiednich odpisów, wypisów, zaświadczeń zawartych m.in. w księgach wieczystych, ewidencji gruntów, kartotece lokali i budynków, ewidencji sieci uzbrojenia terenu, planach miejscowych, studiach uwarunkowań, decyzjach o warunkach zabudowy, rejestrach członków spółdzielni mieszkaniowych, ewidencji ludności. Ustawodawca, przyznając pośrednikowi prawo wglądu i pobierania wspomnianych dokumentów, ustanowił dla niego nie przywilej, lecz obowiązek. Nawet wówczas gdy sprzedający przedłoży wszystkie niezbędne dokumenty, pośrednik ma obowiązek ich weryfikacji.

Jak już wspomniano, zakres czynności pośrednictwa określa umowa. Ich sprecyzowanie (nie ma potrzeby wyszczególniania wszystkich czynności, które pośrednik powinien wykonać, by zrealizować umowę) pozwala na uniknięcie nieporozumień czy wręcz konfliktów o to, czy pośrednik wywiązał się z zobowiązania.

Pośrednik może zobowiązać się jedynie do stworzenia zamawiającemu sposobności do zawarcia oczekiwanej transakcji. Jeżeli stroną umowy pośrednictwa jest kontrahent zainteresowany nabyciem nieruchomości, działania pośrednika będą wówczas polegały na samodzielnym poszukiwaniu ofert odpowiadających wymaganiom zamawiającego, a zobowiązanie będzie wykonane z chwilą ich przedstawienia konsumentowi. W umowie należy nie tylko możliwie dokładnie sprecyzować wymagania (np. dzielnica, a nawet ulica, piętro, liczba pokoi, metraż), lecz także określić liczbę ofert, bowiem może zdarzyć, że zamawiający będzie domagał się dalszych, w myśl zasady, że dobre jest wrogiem lepszego (a nuż dopiero 35. oferta będzie idealnie dopasowana, cena wyjątkowo korzystna). Pośrednik może też pośredniczyć przy zawarciu transakcji. W tym przypadku pośrednik przygotowuje transakcję od strony organizacyjnej i formalnej, bierze jako bezstronny doradca udział w rokowaniach między stronami, a także profesjonalnie pomaga stronom w podjęciu decyzji o formie zawarcia umowy przyrzeczenia (akt notarialny czy „zwykła”, pisemna umowa), pomaga w pisemnym sformułowaniu umowy przedwstępnej, następnie asystuje przy wydaniu nieruchomości. W umowie pośrednictwa, na życzenie zamawiającego, pośrednik może ograniczyć swoje czynności do niektórych tylko (wymienionych) dostępnych mu metod działania. Byłoby to usprawiedliwione zwłaszcza wyrażoną przez zamawiającego potrzebą zachowania szczególnej dyskrecji<sup>18</sup>.

### III. Czas trwania umowy

Umowa pośrednictwa może zostać zawarta na czas oznaczony oraz na czas nieoznaczony. Jeżeli ma obowiązywać przez czas oznaczony, winny się w niej znaleźć

<sup>18</sup> K. Górska, Stan prawny stron umowy o pośrednictwo w obrocie nieruchomościami, Przegląd Prawa Handlowego 2003/3/46.

klauzule określające sytuacje, w których obu stronom umowy przysługuje prawo jej wypowiedzenia. Jeżeli została zawarta na czas nieoznaczony, wywiązanie się z niej przez pośrednika (stworzenie sposobności do zawarcia oczekiwanej transakcji) stanowi zakończenie stosunku prawnego (zamawiającemu pozostanie wywiązanie się ze swojego zobowiązania: zapłacenie wynagrodzenia).

W umowach pośrednictwa możemy niejednokrotnie znaleźć postanowienia, które teoretycznie umożliwiają konsumentowi wypowiedzenie umowy lub odstąpienie od niej. W praktyce jednak skorzystanie z tego uprawnienia jest trudne i bardzo kosztowne, bowiem wiąże się z koniecznością uiszczenia pośrednikowi znacznych, rażąco wygórowanych kwot. W licznych umowach pośrednictwa można znaleźć postanowienie, że zamawiający, który wypowie umowę lub od niej odstąpi, zobowiązany jest do zapłacenia określonej kwoty, równej – przykładowo – trzykrotności lub dwukrotności wynagrodzenia pośrednika. Kwoty te są czasami nazywane karami umownymi. Bardzo rzadko mamy do czynienia z odstępny w rozumieniu art. 396 kc. W umowach z zasady nie ma klauzuli, że odstąpienie jest skuteczne tylko wtedy, gdy zostało złożone jednocześnie z zapłatą odstępnego. Zważyć nadto należy, że obowiązek uiszczenia w takich przypadkach określonej kwoty zostaje nałożony jedynie na konsumenta.

Tak więc w umowie pośrednictwa nie powinny znaleźć się postanowienia nakładające wyłącznie na zamawiającego obowiązek zapłaty ustalonej sumy na wypadek rezygnacji z zawarcia lub wykonania umowy bądź nakładające na zamawiającego, który nie wykonał zobowiązania lub odstąpił od umowy, obowiązek zapłaty rażąco wygórowanej kary umownej lub odstępnego. Są to bowiem klauzule, które mogą zostać uznane za niedozwolone na podstawie art. 385<sup>3</sup> pkt. 16 i 17 kc.

#### IV. Klauzula wyłączności

W umowie pośrednictwa zamawiający może udzielić konkretnemu przedsiębiorcy lub pośrednikowi wyłączności bądź zawrzeć umowy z kilkoma. Nie ma prawnych przeszkód, by udzielić wyłączności kilku pośrednikom, choć postępowanie takie trudno nazwać racjonalnym (wiązać się będzie z obowiązkiem zapłacenia wielu wynagrodzeń). W błędzie pozostają także te osoby, które uważają, że podpisanie umów pośrednictwa z możliwie dużą liczbą pośredników w sposób zdecydowany przyspieszy sprzedaż nieruchomości lub jej wynajęcie. Zdarza się, że ta sama nieruchomość jest oferowana do sprzedaży przez kilku pośredników, lecz ma różne – ustalone przez sprzedającego – ceny.

#### Przykład 3

Stanisław zamieścił w gazecie ogłoszenie o sprzedaży mieszkania. Odpowiedziało na nie kilkunastu pośredników. Umówił się z nimi w mieszkaniu kolejno, w odstępach kilkunastominutowych. Pośrednicy mieszkanie obejrżeli, poczynili notatki, zrobili zdjęcia, przejrżeli dokumenty, zaproponowali podpisanie umów pośrednictwa. Pan Stanisław, zadowolony, że jego mieszkanie cieszy się tak dużym zainteresowaniem, podpisując kolejne umowy, podwyższał cenę.

Kiedy następnie pośrednicy przybywali z potencjalnymi nabywcami, panu Stanisławowi myliły się ceny mieszkania; pośrednicy i osoby zainteresowane kupnem byli zdezorientowani i do sfinalizowania transakcji nie dochodziło.

Ustawa o gospodarce nieruchomościami (art. 180 ust. 3a) zezwala na zawarcie umowy pośrednictwa z zastrzeżeniem wyłączności na rzecz pośrednika lub przedsiębiorcy (art. 550 kc należy stosować odpowiednio). Umowy z opcją na wyłączność bywają niekiedy nazywane umowami otwartymi lub dostępnymi dla innych pośredników. Określenie to jest dla wielu osób mylące.

Tak więc zamawiający może zastrzec na rzecz pośrednika lub przedsiębiorcy wyłączność. Wyłączność jest zastrzegana w ten sposób, że pośrednik lub przedsiębiorca będzie jedynym uprawnionym do wprowadzenia nieruchomości stanowiącej przedmiot pośrednictwa do obrotu i wykonywania czynności pośrednictwa (mówiąc najkrócej, jest to wyłączność dla pośrednika przed innymi pośrednikami). Nie oznacza to jednak, że zamawiający nie ma prawa sam prowadzić czynności zmierzających do znalezienia nabywcy, np. zamieszczać ogłoszeń w prasie, w Internecie.

Tak więc pośrednikowi należeć się będzie wynagrodzenie wówczas, kiedy w wyniku jego starań strony zawrą spodziewaną umowę, chyba że co innego będzie wynikało z umowy zawartej z zamawiającym, np. pośrednik ma prawo domagania się wynagrodzenia za wykonanie określonych umową czynności.

Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów uznał za niedozwolone postanowienie umowne zapis: „Niniejsza umowa jest umową zawartą na wyłączność, co oznacza, że Zamawiający oddaje sprawę do prowadzenia tylko jednemu pośrednikowi i zobowiązuje się uiścić wyłącznie temu Pośrednikowi wynagrodzenie określone w punkcie 4, bez względu na to, w jaki sposób doszło do skojarzenia stron”.

W sytuacji, w której zamawiający udzielił pośrednikowi X wyłączności przed innymi pośrednikami, związał się ponadto ważnymi umowami pośrednictwa z innymi pośrednikami i któryś z nich doprowadził do zawarcia spodziewanej transakcji, zamawiający będzie musiał uiścić dwa wynagrodzenia: pośrednikowi X z uwagi na udzieloną wyłączność i pośrednikowi, który skutecznie doprowadził do transakcji. Jeżeli natomiast sam znajdzie nabywcę, to pośrednikowi, któremu udzielił wyłączności – podobnie jak i pozostałym pośrednikom, z którymi związał się umową – wynagrodzenie nie będzie się należało.

Umowy, w których zamawiający zastrzega wyłączność na rzecz pośrednika lub przedsiębiorcy, są zgodne z ustawą o gospodarce nieruchomościami i zapisami § 27-29 Standardów zawodowych pośredników w obrocie nieruchomościami uzgodnionych z Ministrem Infrastruktury.

Umowy z klauzulą wyłączności zawierane są obecnie stosunkowo często, zarówno z inicjatywy pośrednika, jak i zamawiającego.

Przed zawarciem umowy z klauzulą wyłączności pośrednik zobowiązany jest do uzyskania od zamawiającego informacji, czy uprzednio nie podpisał już takiej umowy z innym pośrednikiem lub przedsiębiorcą prowadzącym działalność gospodarczą polegającą na pośrednictwie w obrocie nieruchomościami. Musi także poinformować zamawiającego o konsekwencjach wynikających z zawarcia tego rodzaju umowy; stosowny zapis znaleźć się powinien także w treści umowy pośrednictwa.



Oczywiste jest, że także przy wykonywaniu umowy pośrednictwa na wyłączność pośrednik jest zobowiązany do wykonywania czynności pośrednictwa zgodnie z zasadami wynikającymi z przepisów prawa i ze standardów zawodowych, ze szczególną starannością właściwą dla zawodowego charakteru tych czynności oraz z zasadami etyki zawodowej. Musi także kierować się zasadą ochrony interesów osób, na których rzecz wykonuje czynności pośrednictwa. Zobowiązany jest ponadto do jak największego wyeksponowania oferowanej nieruchomości na rynku nieruchomości. Nie wolno mu utrudniać dostępu do informacji o nieruchomości, której dotyczy umowa z klauzulą wyłączności; odmienne postępowanie byłoby oczywistym działaniem na szkodę zamawiającego.

Jedynie wyjątkowo, po szczegółowym wynegocjowaniu odnośnego postanowienia umowy, sprzedający (z reguły ze swojej inicjatywy) może udzielić pośrednikowi pełnej wyłączności. To znaczy, zobowiąże się do zapłacenia wynagrodzenia nawet wówczas, kiedy sam, bez najmniejszego udziału pośrednika, sprzeda nieruchomość. W umowie, jeżeli taka będzie wola stron, mogą być określone przypadki wyłączone spod działania tej klauzuli.

#### Przykład 4

Wacława postanowiła sprzedać swój podwarszawski dom. Rozliczne zajęcia zawodowe bardzo ją absorbowwały. Na stałe mieszkała w Warszawie, przez kilka miesięcy nie przyjeżdżała do domu. Kuzynka, której powiedziała o swoich planach, wyraziła zainteresowanie kupnem domu, nie miała jednak wystarczającej kwoty na sfinalizowanie transakcji. Wobec tego, że Wacława była osobą zapracowaną i liczyła się z tym, że na kilka miesięcy wyjedzie za granicę, po dłuższych wahaniach zawarła z pośrednikiem w obrocie nieruchomościami umowę, na mocy której udzieliła mu szeroko pojętej wyłączności. Zastrzegła jednak, że w przypadku gdyby dom kupiła kuzynka, wynagrodzenia pośrednikowi nie zapłaci. Stosowna klauzula została zamieszczona w umowie. Kuzynka domu nie kupiła, bowiem nie uzyskała kredytu bankowego. Zrobiła to natomiast koleżanka z pracy Wacławy. W przypadkowej rozmowie Wacława zwierzyła się jej z zamiaru sprzedania nieruchomości. Kobieta zgodnie z treścią umowy uiściła pośrednikowi umówione wynagrodzenie.

Udzielenie pośrednikowi tak szeroko rozumianej wyłączności musi być poprzedzone głębokim namysłem. Należy się opierać namowom pośredników, nie kierować się jedynie emocjami, nie podejmować decyzji bez dokonania dokładnej analizy sytuacji. Pośrednicy często argumentują, że tylko ten rodzaj wyłączności zapewni szybkie i skuteczne sprzedanie nieruchomości. Zastrzeżenie wyłączności rodzi jednak dla pośrednika pokusę, aby nie podejmować czynności pośrednictwa, ograniczyć do minimum ogłaszanie oferty i oczekiwać, aż sprzedający zniecierpliwi się i sam znajdzie nabywcę, a wówczas zażądać wynagrodzenia, powołując się na tak skonstruowaną klauzulę wyłączności.

Przy okazji zawierania umowy z opcją na wyłączność pośrednik może zapytać sprzedającego, czy podpisał już inne umowy pośrednictwa. Nie ma prawa nakłaniać do ich wypowiedzenia, rozwiązania, namawiać do udzielenia mu w tym celu pełnomocnictwa, bowiem w ten sposób dopuściłby się czynu nieuczciwej konkurencji. Postąpi właściwie, jeżeli poinformuje konsumenta o konsekwencjach wynikających z zawarcia wielu umów pośrednictwa, w tym na wyłączność.

Określenie czasu, na jaki ma być zawarta umowa na wyłączność, jest trudne (regułą jest zawieranie ich na czas oznaczony). Pod uwagę należy wziąć wiele czynników, w tym rodzaj nieruchomości, jej położenie, stan techniczny, popyt na tego typu nieruchomości, cenę, okres konieczny do wyeksponowania nieruchomości na rynku. W żadnym przypadku czas obowiązywania umowy nie może być narzucony przez pośrednika, choć ma on prawo na podstawie doświadczenia i aktualnego rozeznania rynku nieruchomości sugerować niezbędny okres. Strony powinny ustalić go w drodze negocjacji, po rozważeniu argumentów obu stron.

## V. Wynagrodzenie po wygaśnięciu umowy pośrednictwa

W umowie strony powinny ustalić w drodze negocjacji, czy pośrednik może domagać się – a jeżeli tak, to przez jak długi okres – wynagrodzenia w sytuacji, kiedy doszło do zbycia nieruchomości po wygaśnięciu umowy pośrednictwa, lecz na skutek zabiegów pośrednika podjętych w czasie jej obowiązywania. Jeżeli kwestia ta nie zostanie w umowie ustalona, pośrednik po wygaśnięciu umowy nie może domagać się wynagrodzenia nawet wówczas, kiedy do transakcji doszło w wyniku jego działań.

### Przykład 5

Halina i Janusz obejrzeliby wiele domów, jednak żaden nie spełniał ich oczekiwań. Po kilkunastu miesiącach doszli do wniosku, że chyba znają już wszystkie domy wystawione na sprzedaż w interesującym ich rejonie. Ustalili, że dom to nie buty czy samochód, na import nie mają co liczyć, muszą więc wybrać dom spośród już obejrzanych. Wkrótce przekonali się, że część zmieniła już właściciela. Do sprzedania jednak pozostał dom, który oglądali przed trzema miesiącami. Co prawda był zbyt mały dla nich, ale za to położony w dużym ogrodzie. Doszli do wniosku, że działka jest na tyle duża, że mogą rozbudować dom i po zastanowieniu się podjęli decyzję o jego kupnie. Kiedy oglądali dom pierwszy raz, pozostawał on w ofercie agencji X, z którą właściciel zawarł umowę pośrednictwa na wyłączność. Za kupnem tego właśnie obiektu przemawiała także i ta okoliczność, że agencja X jako sposób na prowadzenie działalności przyjęła zasadę niepobierania prowizji od kupujących. Kiedy podjechali pod dom, aby go jeszcze raz obejrzeć przed powzięciem ostatecznej decyzji, spotkali właściciela. Dowiedzieli się, że umowa z agencją X wygasa, więc wszystkie formalności związane z przeniesieniem własności muszą przeprowadzić sami. Kiedy właściciel gromadził dokumenty konieczne do przeprowadzenia transakcji, natknął się w jednej z szuflad na leżącą tam w zapomnieniu umowę pośrednictwa z agencją X. Z ciekawości przeczytał jej treść. Wynikało z niej, że mimo wygaśnięcia umowy będzie musiał uiścić agencji X wynagrodzenie. Przypomniał sobie, jak przy negocjowaniu postanowień umowy pośrednik mówił: – Nawet ostatniego dnia mogę pokazać dom osobie zainteresowanej jego nabyciem. Nie wszyscy podejmują decyzje szybko, są tacy, którzy na to potrzebują nawet kilkunastu tygodni i z tego powodu w umowie powinien znaleźć się zapis umożliwiający mi otrzymanie wynagrodzenia także w takich przypadkach. Pośrednik proponował okres roczny, po negocjacjach skrócili go o połowę.

## VI. Wynagrodzenie

Przypomnijmy, że przez umowę pośrednictwa pośrednik lub przedsiębiorca prowadzący taką działalność obowiązują się do dokonywania dla zamawiającego czynności zmierzających do zawarcia przez niego oczekiwanej umowy. Natomiast zamawiający – konsument – zobowiązuje się do zapłaty ustalonego (kwotowo lub jako procent od ceny) w umowie wynagrodzenia. Jeżeli zamawiający i pośrednik lub przedsiębiorca nie rozstrzygnęli tej kwestii w umowie, pośrednikowi przysługuje wynagrodzenie zwyczajowo przyjęte<sup>19</sup> (obecnie w przypadku pośrednictwa przy kupnie lub sprzedaży nieruchomości wynagrodzenie kształtuje się na poziomie 2-3 proc. ceny ustalonej przez strony w oczekiwanej umowie, w przypadku zaś znalezienia chętnego do zawarcia umów najmu lub dzierżawy – od 50 do 100 proc. jednomiesięcznego czynszu). Nadto wynagrodzenie pośrednika nie może być niższe niż koszt świadczenia usługi<sup>20</sup>.

Sąd Apelacyjny w Katowicach w przywołanym już wyroku z dnia 23 listopada 1993 r.<sup>21</sup> wyraził pogląd, że skoro działanie pośrednika nakierowane jest na osiągnięcie konkretnego celu (stworzenie sposobności do zawarcia oczekiwanej umowy lub pośredniczenie przy jej zawarciu), to od tego uzależnione jest jego wynagrodzenie – nie od nakładu pracy lub wydatków. Realizacja celu jest warunkiem wypłacenia wynagrodzenia dla pośrednika. Tak więc wynagrodzenie przysługuje mu tylko wtedy, gdy umowa została zawarta dzięki jego zabiegom.

Podobne stanowisko zajął Sąd Najwyższy<sup>22</sup>, stwierdzając: „Przepisy art. 179-183 ustawy z 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (...) regulujące umowę pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, pozostawiają wyłącznej woli zamawiającego zawarcie umowy kupna-sprzedaży nieruchomości z osobą wskazaną przez pośrednika, co sprawia, że pośrednik nie ma także wpływu na to, czy za czynności pośrednictwa otrzyma umówione wynagrodzenie, które, o ile umowa nie stanowi inaczej, należy się jedynie w razie zawarcia przez zamawiającego umowy kupna-sprzedaży nieruchomości”.

Aczkolwiek wynagrodzenie pośrednika nie zależy od nakładów jego pracy lub wydatków, nie może jednak domagać się jego wypłacenia za bezczynność. Za niedozwolone postanowienie umowne, wpisane do rejestru klauzul niedozwolonych, został uznany zapis, że „prowizję należną pośrednikowi pobiera się z samego faktu skontaktowania się stron, które w wyniku tego zawierają umowę kupna-sprzedaży lub umowę najmu”.

Często pośrednicy wprowadzają do umów klauzulę, że należne im wynagrodzenie zamawiający zapłaci w dwóch ratach: pierwszą po podpisaniu umowy przedwstępnej lub przyrzeczenia, natomiast drugą – po zawarciu aktu notarialnego umowy sprzedaży. Tę pierwszą ratę należy traktować jako zaliczkę, którą pośrednik musi zwrócić, jeżeli strony nie sfinalizują transakcji. Oczywiście w umowie pośrednictwa strony mogą te kwestie uregulować inaczej, uznając, że zadaniem pośrednika jest stworzenie sposobności do zawarcia przez strony umowy przedwstępnej (przyrzeczenia).

<sup>19</sup> Art. 180 ust. 5 uogn.

<sup>20</sup> § 25 Standardów zawodowych pośredników w obrocie nieruchomościami.

<sup>21</sup> Wyrok Sądu Apelacyjnego Katowicach z dnia 23 listopada 1993 r., sygn. akt ACr 672/93, OSA 1994/11-12/63.

<sup>22</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 18 czerwca 2003 r., sygn. akt II CKN 240/01.

## Pamiętaj!

Wynagrodzenie należy się pośrednikowi tylko wtedy, kiedy oczekiwana przez zamawiającego umowa została zawarta w wyniku zabiegów pośrednika, chyba że co innego wynika z umowy pośrednictwa.

Jak już wspomniano, wynagrodzenie pośrednika może być określone kwotowo lub jako procent liczony od ceny transakcji – zawsze brutto. Cenę (wysokość czynszu) ustala właściciel. Pośrednik, korzystając z doświadczenia zawodowego, może służyć radą. Właściciel, określając cenę, musi wziąć pod uwagę to, że w trakcie negocjacji z nabywcą być może będzie musiał ją obniżyć, aby w ogóle doszło do sprzedaży, jak również to, że od ceny uiszczonyj przez nabywcę będzie naliczone wynagrodzenie pośrednika.

Pośrednik nie może ogłaszać nieruchomości, podając jej nieprawdziwą cenę<sup>23</sup> (np. cena ofertowa powstaje przez dodanie kwoty wynagrodzenia do ceny ustalonej przez właściciela). Jest to oczywiście wprowadzanie potencjalnych kupujących w błąd. Ponadto kupujący, który także miałby podpisaną umowę z pośrednikiem, zmuszony byłby zapłacić faktycznie zawyżone wynagrodzenie (naliczone od ceny powiększonej o wynagrodzenie należne od sprzedającego).

Sprzeczne z ustawą o gospodarce nieruchomościami<sup>24</sup> i ze standardami zawodowymi<sup>25</sup> jest zamieszczanie ogłoszeń sugerujących, że pośrednik nie pobiera wynagrodzenia (np. 0% prowizji). Należy pamiętać, że przez umowę pośrednictwa w obrocie nieruchomościami pośrednik lub przedsiębiorca prowadzący działalność polegającą na pośrednictwie w obrocie nieruchomościami zobowiązuje się do dokonywania dla zamawiającego czynności zmierzających do zawarcia przez niego spodziewanej umowy, a on sam zobowiązuje się do zapłaty pośrednikowi w obrocie nieruchomościami lub przedsiębiorcy wynagrodzenia; wysokość wynagrodzenia za czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami lub sposób jego ustalenia określa umowa pośrednictwa, a w przypadku nieokreślenia wynagrodzenia w umowie przysługuje wynagrodzenie zwyczajowo przyjęte w danych stosunkach. Przedsiębiorca, jak również pośrednik mogą prowadzić działalność w ten sposób, że wynagrodzenie będą pobierać tylko od jednej strony transakcji, jego wysokość zaś zostaje ustalona w drodze negocjacji; strona ta nie może się zobowiązywać do uiszczenia wynagrodzenia za drugą stronę transakcji, co najwyżej może zgodzić się na wynagrodzenie w większej wysokości. Nie oznacza to, że od drugiej strony nie będzie pobierane wynagrodzenie, tylko że nie zostanie z nią zawarta umowa pośrednictwa, co tylko z pozoru jest dla tej strony korzystne (nie poniesie wydatku na wynagrodzenie pośrednika). Trzeba pamiętać, że pośrednik nie wykonuje na jej rzecz jakichkolwiek czynności pośrednictwa (świadczy je tylko dla drugiej – płacącej strony), nie będzie ona również mogła dochodzić odszkodowania za ewentualne szkody powstałe w związku z wykonywaniem czynności pośrednictwa. Tak więc opatrywanie ogłoszeń, reklam przez przedsiębiorcę lub pośrednika hasłem „0% prowizji” jest co najmniej mylące. Jeżeli pobierane ma być wynagrodzenie jedynie od jednej strony transakcji, ogłoszenie, reklama muszą być zaopatrzone w wyjaśnienie (czytelne!), która ze stron będzie zobowiązana do jego uiszczenia<sup>26</sup>.

23 § 23 Standardów zawodowych pośredników w obrocie nieruchomościami.

24 Art. 180 ust. 4 i ust. 5 uogn.

25 § 25 Standardów zawodowych pośredników w obrocie nieruchomościami.

26 § 26 Standardów zawodowych pośredników w obrocie nieruchomościami.

## VII. Inne postanowienia

Przez wiele lat osoby zainteresowane kupnem/najmem/dzierżawą nieruchomości pozyskiwały potrzebną im informację od znajomych, z ogłoszeń prasowych zamieszczanych przez właścicieli lub od pośrednika w obrocie nieruchomościami. Regułą było to, że zawierały one umowę pośrednictwa, jeżeli informacją dysponował pośrednik. Obecnie właściciele i pośrednicy ogłoszenia zamieszczają w Internecie, ci ostatni na stronach firmowych i na różnych specjalistycznych portalach (np. na [www.fagora.pl](http://www.fagora.pl) pośrednicy publikują ogłoszenia o nieruchomościach, co do których zawarli umowy pośrednictwa na wyłączność). Pośrednik publikujący w Internecie ogłoszenie dotyczące oferowanej nieruchomości zobowiązany jest do opatrzenia go numerem licencji pośrednika odpowiedzialnego zawodowo za wykonanie umowy pośrednictwa zawartej z właścicielem (obowiązuje to także w przypadku stron firmowych)<sup>27</sup>. Natomiast pozostałe ogłoszenia, w tym prasowe, odnośnie oferowanych nieruchomości muszą zawierać informację, że zamieścił je pośrednik<sup>28</sup>, gdyż bez tego ich odbiorca mógłby mylnie przypuszczać, że pochodzą od właściciela.

Nierzadko zainteresowani, po wyszukaniu nieruchomości na podstawie ogłoszenia internetowego zamieszczonego przez pośrednika, odmawiają zawarcia umowy pośrednictwa, argumentując, że chcą obejrzeć nieruchomość i nie oczekują od pośrednika świadczenia usługi. Odmowa pośrednika dokonania prezentacji może być poczytana przez właściciela za utrudnianie zainteresowanemu dokonaniem transakcji dostępu do nieruchomości. Tak więc pośrednik może zaproponować zawarcie umowy pośrednictwa, wskazując na płynące z tego korzyści dla zainteresowanego, nie może jednak odmówić zaprezentowania nieruchomości.

Umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami zasadza się na lojalności i wzajemnym zaufaniu stron. Niektórzy z kupujących mieli wątpliwości, czy pośrednik będzie w należyty sposób dbał o ich interesy, skoro związany jest umową pośrednictwa także z właścicielem. W myśl § 24 Standardów zawodowych pośredników w obrocie nieruchomościami pośrednik może wykonywać czynności pośrednictwa na rzecz obu stron transakcji – a więc zawrzeć z obu stronami umowy pośrednictwa – tylko po uzyskaniu ich pisemnej zgody. Udzielenie takiej zgody lub jej odmowa powinny zostać zapisane w umowie pośrednictwa lub innym dokumencie.

Strony w umowie pośrednictwa mogą przewidzieć kary umowne, których wysokość będzie dla obu stron równa. Jej wysokość nie może być wyższa niż wynagrodzenie pośrednika. Określenie jej w większej wysokości zostało uznane za klauzulę abuzywną (np. „W przypadku zawarcia umowy, o której mowa w § 1 według oferty przedstawionej przez pośrednika z jego pominięciem, zamawiający zapłaci pośrednikowi prowizję w podwójnej wysokości”).

Na żądanie konsumenta pośrednik zobowiązany jest do wystawienia faktury potwierdzającej otrzymanie wynagrodzenia.

<sup>27</sup> § 20 standardów zawodowych pośredników w obrocie nieruchomościami.

<sup>28</sup> § 22 standardów zawodowych pośredników w obrocie nieruchomościami.

## 2.5. Odpowiedzialność pośrednika

### Ogólne zasady odpowiedzialności pośrednika za wykonanie umowy

Przedsiębiorca prowadzący działalność polegającą na pośrednictwie w obrocie nieruchomościami odpowiada za szkodę zgodnie z ogólnymi zasadami określonymi przez Kodeks cywilny.

Pośrednik w obrocie nieruchomościami odpowiada zawodowo za wykonanie umowy pośrednictwa oraz – na zasadach określonych przez Kodeks cywilny – za szkody wyrządzone w związku z wykonywaniem czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

Pośrednik zobowiązany jest do posiadania obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone w związku z wykonywaniem czynności pośrednictwa. Jeżeli pośrednik wykonuje czynności pośrednictwa przy pomocy innych osób, działających pod jego nadzorem, podlega również ubezpieczeniu od odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone działaniem tych osób.

### Odpowiedzialność dyscyplinarna

Pośrednik w obrocie nieruchomościami podlega odpowiedzialności zawodowej. Postępowanie wszczynane jest z urzędu (z reguły na skutek skargi na postępowanie pośrednika) przez ministra właściwego dla spraw budownictwa (obecnie Ministra Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej), prowadzone zaś przez Komisję Odpowiedzialności Zawodowej, której członków powołuje tenże minister. Wobec pośrednika mogą być orzeczone kary dyscyplinarne, z których najłagodniejsza to upomnienie, najsurowsza zaś – pozbawienie licencji zawodowej z możliwością ubiegania się o ponowne jej nadanie po upływie trzech lat od dnia jej pozbawienia (w brzmieniu obowiązującym od 1 stycznia 2008 r.).

Pośrednik ponosi odpowiedzialność zawodową, gdy wykonuje czynności pośrednictwa w sposób niezgodny:

- z zasadami wynikającymi z przepisów prawa,
- ze standardami zawodowymi,
- z zasadami etyki zawodowej,

a także gdy nie zachowuje szczególnej staranności właściwej dla zawodowego charakteru tych czynności, wbrew obowiązkowi nie kieruje się zasadą ochrony interesu osób, na których rzecz działa. Odpowiedzialność zawodową ponosi także wtedy, gdy uchybia obowiązkowi stałego podnoszenia kwalifikacji i posiadania ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone w związku z wykonywaniem czynności pośrednictwa.

Dodatkowo – prowadzenie bez licencji działalności zawodowej polegającej na pośrednictwie w obrocie nieruchomościami, powierzenie wykonywania tych czynności osobie, która nie ma takich uprawnień, jest wykroczeniem (art. 198 uogn).

Każdy konsument dotknięty działaniami pośrednika może złożyć skargę do Komisji Odpowiedzialności Zawodowej<sup>29</sup>. Procedura jest prosta: należy opisać swój przypadek, wskazać, jakich działań niezgodnych z prawem i z zasadami etyki zawodowej dopuścił się pośrednik, załączyć posiadane dowody i nadać pismo do Komisji listem poleconym.

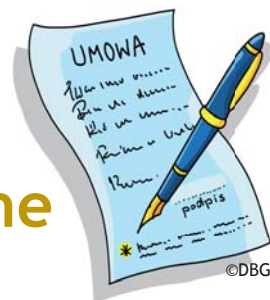
Pamiętać jednak należy, że działanie zbywcy lub nabywcy nieruchomości w zaufaniu do pośrednika nie oznacza, że zbywca lub nabywca dochował należytej staranności<sup>30</sup>. W każdym przypadku powinni oni co najmniej sprawdzić dokumenty dotyczące własności, np. zapisy w księdze wieczystej, rejestrach spółdzielni mieszkaniowej, rejestrze gruntów, miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego.

---

<sup>29</sup> Adres podano w części „Ważne adresy”.

<sup>30</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 27 stycznia 2004 r., sygn. akt II CK 381/02, OSNC 2005/2/37.

### 3. Niedozwolone postanowienia umowne



#### Przykład 1

Halina i Jan, Paulina i Wiktor oraz Sebastian i Honorata poznali się na urlopie. Okazało się, że choć byli w różnym wieku i pochodzili z różnych miejscowości, łączy ich bardzo wiele: wszyscy kupili mieszkania od deweloperów lub oczekiwali na sfinalizowanie umów. Pogoda nie dopisywała, lecz się nie nudzili. Dzielili się doświadczeniami w kontaktach z deweloperami, wymieniali uwagi o jakości materiałów wykończeniowych i mebli. Sebastian wspominał, ile trudu kosztowało go wytłumaczenie deweloperowi, że zupełnie bezpodstawnie domaga się uiszczania miesięcznego czynszu najmu oraz opłat za zarządzanie budynkiem. Deweloper twierdził, że choć nie ustanowił jeszcze odrębnej własności lokalu ani nie przeniósł jej na nabywców, a budynek nie tylko nie uzyskał zezwolenia na użytkowanie, lecz także nie jest nawet wykończony, to ponosi koszty związane z zarządem wspólną nieruchomością, a jeżeli wydał lokale poszczególnym ludziom, to słuszne jest to, aby do czasu zawarcia umowy przyrzeczonej uiszczali oni czynsz najmu. Dla Honoraty odbiór lokalu wiązał się z ogromnym stresem. Mieszkanie miało wiele wad, ujawniających się stopniowo, deweloper zaś wynajdywał różne preteksty, by reklamacji nie uznać. Powoływał się na klauzulę w umowie, że kupujący nie może odmówić odbioru lokalu podczas drugiego odbioru technicznego z powołaniem się na nowe wady, których istnienie mógł stwierdzić podczas pierwszego odbioru. Także Halina i Jan wspominali swoje kłopoty z odbiorem lokalu. Nie mogli stawić się w terminie wyznaczonym przez dewelopera i sporządził on protokół odbioru lokalu bez ich udziału. Według protokołu mieszkanie było w idealnym stanie, choć Halina i Jan mieli przygotowaną długą listę wad. Paulina i Wiktor, kiedy wysłuchali opowieści o perturbacjach, których doświadczyli znajomi, z dużymi obawami oczekiwali na to, jakie niespodzianki ich czekają. Wszystko przed nimi, więc po powrocie do domu postanowili jeszcze raz przeanalizować postanowienia umowy, którą zawarli z deweloperem, i odszukać pułapki, które na nich zastawił.

Dla porządku należy podkreślić, że opisana powyżej sytuacja (udostępnienie nabywcom mieszkań przed uzyskaniem zezwolenia na użytkowanie budynku) jest sprzeczna z prawem.

Uważna lektura umów proponowanych przez deweloperów bardzo często prowadzi do ujawnienia zamieszczonych w nich niedozwolonych postanowień umownych (klauzul abuzywnych).

Treść każdej umowy zawieranej na rynku nieruchomości powinna być indywidualnie uzgodniona. Jeżeli deweloper lub inny kontrahent konsumenta nie zgadza się na negocjacje dotyczące treści poszczególnych klauzul, należy poważnie rozważyć rezygnację z podpisania takiej umowy. Pamiętajmy jednak, że nie jesteśmy bezbronni. Warunki umowy, które nie zostały uzgodnione z konsumentem indywidualnie, nie wiążą



go, jeżeli kształtują prawa i obowiązki konsumenta w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy. To nie znaczy, że cała umowa jest nieważna – nieważne są tylko postanowienia abuzywne, a w pozostałej części jest ona obowiązująca. Za nieuzgodnione indywidualnie uważa się te postanowienia, na których treść konsument nie miał rzeczywistego wpływu, a zwłaszcza te, które zostały przejęte z wzorca umowy zaproponowanej konsumentowi (art. 385<sup>1</sup> Kodeksu cywilnego).

O abuzywności (nieważności) danego zapisu decyduje Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dokonując tzw. abstrakcyjnej kontroli). Klauzule takie zostają wpisane do rejestru niedozwolonych postanowień umownych, prowadzonego przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Przedsiębiorca, zamieszczający w swoich umowach postanowienia, które mają taką samą treść lub cel, co znajdujące się w rejestrze, naraża się na odpowiedzialność z tytułu naruszenia zbiorowych interesów konsumentów. Postępowanie w takich sprawach prowadzi Prezes Urzędu Konkurencji i Konsumentów.

W art. 385<sup>3</sup> kc ustawodawca wymienił przykładowo postanowienia, które mogą zostać uznane za niedozwolone. Należą do nich warunki umowy, które:

- wyłączają lub ograniczają odpowiedzialność względem konsumenta za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy,
- przewidują postanowienia, z którymi konsument nie miał możliwości zapoznać się przed podpisaniem umowy,
- uzależniają zawarcie umowy od podpisania przez konsumenta innej umowy, niemającej bezpośredniego z nią związku,
- uprawniają kontrahenta do jednostronnej zmiany postanowień bez podania ważnej przyczyny określonej w umowie,
- wyłączają obowiązek zwrotu konsumentowi uiszczonej zapłaty za świadczenie, które nie zostało spełnione w całości lub w części, jeżeli konsument zrezygnował z zawarcia umowy lub jej wykonania,
- pozbawiają wyłącznie konsumenta prawa do wypowiedzenia umowy, odstąpienia od niej lub rozwiązania,
- nakładają wyłącznie na konsumenta obowiązek zapłaty ustalonej w umowie sumy w przypadku rezygnacji z zawarcia lub wykonania umowy,
- nakładają na konsumenta, który nie wywiązał się z umowy lub od niej odstąpił, obowiązek zapłaty rażąco wygórowanej kary umownej,
- przyznają wyłącznie przedsiębiorcy uprawnienie do jednostronnej zmiany istotnych cech świadczenia,
- przewidują dla przedsiębiorcy uprawnienie do określania lub podwyższania ceny lub wynagrodzenia po zawarciu umowy bez jednoczesnego przyznania konsumentowi prawa do odstąpienia od tak zmienionej umowy,

- przewidują obowiązek wykonania przez konsumenta świadczenia mimo niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania przez jego kontrahenta,
- narzucają rozpoznanie sprawy przez sąd, który nie jest wedle ustawy właściwy miejscowo.

Jak już wyżej wspomniano, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów prowadzi rejestr niedozwolonych postanowień umownych, który jest na bieżąco aktualizowany i znajduje się na stronie internetowej Urzędu – [www.uokik.gov.pl](http://www.uokik.gov.pl). Analizując dany projekt umowy, warto z niej skorzystać.

W rejestrze znajdują się m.in. następujące postanowienia:

- „W przypadku odstąpienia od umowy przez kupującego, sprzedający zwróci mu sumę dokonanych przedpłat, bez rewaloryzacji i oprocentowania, pomniejszoną o 5 proc. wartości mieszkania oraz kwoty robót dodatkowych i zamiennych”.
- „Jeżeli umowa zostanie rozwiązana przez Zamawiającego (-cych), stosownie do postanowień § 9 ust. 1, Wykonawca zwróci Zamawiającemu (-cym) sumę wpłaconą przez Zamawiającego (-cych) na poczet wynagrodzenia za dokończenie domu, w terminie 30 dni od daty rozwiązania umowy, potrącając wynagrodzenie za roboty budowlane wykonane do dnia rozwiązania umowy, przy czym wynagrodzenie to zostanie ustalone w następujący sposób: za zużyte materiały budowlane, w wysokości kwot uiszczonych przez Wykonawcę za te materiały, powiększonych o 15 proc. kosztów zaopatrzenia i przy uwzględnieniu norm zużycia materiałów, za robociznę, w wysokości stawki ... zł (słownie: ...) za 1 normogodzinę i przy zastosowaniu Katalogów Nakładów Rzeczowych”.
- „Jeżeli umowa zostanie rozwiązana przez Wykonawcę stosownie do postanowień § 9 ust. 2, Wykonawca zwróci Zamawiającemu (-cym) sumę wpłaconą przez Zamawiającego (-cych) na poczet wynagrodzenia za dokończenie budowy domu, w terminie 30 dni od daty rozwiązania umowy, potrącając należne Wykonawcy odszkodowanie umowne oraz wynagrodzenie za roboty budowlane wykonane do dnia rozwiązania umowy, przy czym wynagrodzenie to zostanie ustalone w sposób jak w ust. 1 lit. a) i b)”.
- „W przypadku odstąpienia przez Echo Investment SA od niniejszej umowy, zgodnie z zapisami ust. 1 lub 6 niniejszego paragrafu, ze zwracanej kwoty zostanie potrącona należna Spółce kara umowna w wysokości równoważności 15 proc. ceny lokalu wyrażonej w USD według kursu średniego USD w NBP obowiązującego w dniu odstąpienia od umowy”.
- „W przypadku zawarcia umowy, o której mowa w § 1 oferty przedstawionej przez pośrednika z jego pominięciem, zamawiający zapłaci pośrednikowi prowizję w podwójnej wysokości”.

- „Zleceniodawca zobowiązuje się nie zawierać umów przeniesienia prawa własności z osobami figurującymi w rejestrze Pośrednika, którym nieruchomości wskazana została jako potencjalnym nabywcą, pod rygorem zapłaty prowizji w wysokości określonej w § 7 pkt 2 w potrójnej wysokości. Dotyczy to również członków rodziny i znajomych osoby wskazanej”.
- „Zleceniodawca zobowiązuje się do: (...) niezawierania umów przenoszących prawo własności z pominięciem Pośrednika, z osobami figurującymi w rejestrze Pośrednika, a których mieszkanie-nieruchomość zostały wskazane przez Pośrednika, pod rygorem zapłaty prowizji w wysokości określonej w pkt 2 w potrójnej wysokości, w terminie 7 dni od daty zawarcia aktu notarialnego. Zleceniodawca zobowiązuje się również nie zawierać takich umów w przypadku rozwiązania niniejszej umowy. Dotyczy to również małżonka, członków rodziny i znajomych”.
- „W razie wypowiedzenia niniejszej umowy przez Zleceniodawcę zobowiązuje się on do niezawierania umów przenoszących prawo własności nieruchomości (mieszkania) z osobami, które zostały wskazane przez Pośrednika jako sprzedający, figurującymi w rejestrze Pośrednika, pod rygorem zapłaty prowizji w wysokości określonej w § 3 pkt 2 w potrójnej wysokości liczonej od ceny ofertowej ustalonej dla danej nieruchomości (mieszkania). Powyższe postanowienie obejmuje również członków rodziny, krewnych, znajomych itp.”.
- „W razie rezygnacji z usług Pośrednika Zleceniodawca zobowiązuje się do powiadomienia o tym Pośrednika, jak również do niezawierania umów wynajmu z pominięciem Pośrednika z osobami, które wskazane zostały przez Pośrednika, figurującymi w rejestrze Pośrednika, pod rygorem zapłaty prowizji w wysokości określonej w § 3 pkt 2 w potrójnej wysokości”.
- „W razie rezygnacji z usług Pośrednika i wypowiedzenia umowy Zleceniodawca zobowiązuje się nie zawierać z pominięciem Pośrednika umowy najmu z osobami, którym wskazano przedmiotowy lokal. Dotyczy to również małżonka, członków rodziny, znajomych. Jednak w przypadku zawarcia umowy Zleceniodawca zapłaci Pośrednikowi prowizję w potrójnej wysokości”.
- „Sprzedającemu nie przysługuje prawo do wycofania oferty sprzedaży w okresie trwania umowy”.
- „W przypadku wycofania oferty w czasie trwania umowy sprzedający zobowiązany jest do zapłaty kary umownej w wysokości 20 proc. ceny gwarantowanej”.
- „Za każdy dzień zwłoki w uregulowaniu należności sprzedający zapłaci 2 proc. odsetek”.
- „W przypadku sfinalizowania przez Oferującego transakcji dotyczącej przedmiotu opisanego w § 1 bez uprzedniego powiadomienia o tym Pośrednika bezpośrednio lub pośrednio, tj. przez biuro współpracujące z Pośrednikiem, zapłaci tytułem odszkodowania kwotę w podwójnej wysokości prowizji określonej w § 5, lecz nie mniej

niż 5000 zł (słownie pięć tysięcy złotych) niezależnie od obowiązku zapłaty prowizji w pełnej wysokości wraz z należnymi za zwłokę umownymi odsetkami w wysokości 0,5 proc. (słownie pół procenta) za każdy dzień zwłoki”.

- „W przypadku sfinalizowania przez Poszukującego transakcji, dotyczących przedmiotów pokwitowanych w Karcie Poszukującego lub o których mowa w § 7 pkt 6, bez uprzedniego powiadomienia o tym Pośrednika Poszukujący zapłaci karę umowną w kwocie podwójnej wysokości prowizji określonej w § 7, lecz nie mniej niż 5000 zł (słownie pięć tysięcy złotych) niezależnie od obowiązku zapłaty prowizji w pełnej wysokości wraz z odsetkami”.

- „W przypadku sfinalizowania przez Oferującego transakcji dotyczącej przedmiotu opisanego w § 1 bez uprzedniego powiadomienia o tym Pośrednika bezpośrednio lub pośrednio, tj. przez biuro współpracujące z Pośrednikiem, zapłaci tytułem odszkodowania kwotę podwójnej wysokości prowizji określonej w § 5, lecz nie mniej niż 5000 zł (słownie złotych pięć tysięcy), niezależnie od obowiązku zapłaty prowizji w pełnej wysokości wraz z należnymi za zwłokę umownymi odsetkami w wysokości 0,5 proc. (słownie pół procenta) za każdy dzień zwłoki”.

- „Cena nabycia nieruchomości (lokalu mieszkalnego) ulegnie zmianie, jeżeli po zakończeniu budowy okaże się, że zakupione powierzchnie lokalu mieszkalnego ulegną zmianie w stosunku do powierzchni przewidzianej w projekcie o więcej niż 2,5 proc.”.

- „Kara umowna należna nabywcy w okolicznościach wymienionych w ust. 1 wynosi 0,1 proc. kwoty wpłaconej przez nabywcę za każdy dzień opóźnienia przekraczający 60 dni, nie więcej jednak niż 10 proc. tej kwoty”.

- „W przypadku znalezienia przez Pośrednika nabywcy (najemcy) deklarującego pisemnie wolę zakupu (najmu) za cenę ofertową lub do niej zbliżoną nie niższą niż 10 proc. oraz odmowy sprzedaży przez Zamawiającego za w/w kwotę prowizja jest płatna w 100 proc. ustalonej kwoty prowizji, najpóźniej w ciągu jednego miesiąca od dnia otrzymania oświadczenia woli zakupu lub siedmiu dni od dnia rozwiązania tej umowy. A po tym terminie 6 proc. ceny ofertowej nieruchomości, a w przypadku najmu – trzykrotną wartość czynszu”.

- „Spory mogące wyniknąć z realizacji niniejszej umowy rozstrzygane będą przez sąd właściwy miejscowo dla siedziby Pośrednika”.

- „W przypadku zmiany powierzchni lokalu wynikającej z inwentaryzacji powykonawczej cena ulegnie zmianie o wartość wynikającą z pomnożenia różnicy w powierzchni lokalu przez cenę jednego metra kwadratowego ustaloną w umowie”.

- „Sprzedający zastrzega sobie możliwość dokonania zmian w projekcie Budynku, zwłaszcza zmiany powierzchni lokali, a co za tym idzie, udziału w nieruchomości gruntowej. Zmiany te nie mogą spowodować konieczności zwiększenia podstawowej ceny o więcej niż 10 proc.”.

- „Sprzedający zastrzega sobie możliwość dokonania zmian w projekcie Budynku dotyczących projektowanych technologii i rozwiązań”.

- „W przypadku rezygnacji z kupna lokalu zwrot sum wniesionych na jego kupno (...) nastąpi: a) po odliczeniu kosztów obsługi, tj. 5 proc. planowanego kosztu lokalu w terminie 14 dni od daty wskazania przez rezygnującego innego Kupującego, który wnieśie równoważną sumę i podpisze ze spółką umowę, b) po odliczeniu kosztów obsługi, tj. 10 proc. planowanego kosztu lokalu w terminie 90 dni od dnia rezygnacji w przypadku niewskazania następcy”.
- „Koszt budowy 1 mkw. powierzchni całkowitej może się zmienić w zależności od wzrostu czynników cenotwórczych i budowlanych mających wpływ na koszt budowy”.
- „Umowa wygasa tylko i jedynie w przypadkach określonych w jej postanowieniach”.
- „W przypadku rozwiązania przez Spółkę umowy z przyczyn leżących po stronie Nabywcy Spółka zwraca Nabywcy wpłacone dotychczas przez niego kwoty dopiero po zawarciu umowy na sfinalizowanie zakupu Mieszkania z nowym nabywcą i po wpłaceniu przez niego na rachunek Spółki kwoty stanowiącej równowartość kwot wpłaconych Spółce przez dotychczasowego Nabywcę”.
- „Nabywca może umowę wypowiedzieć (...) rozwiązanie umowy następuje dopiero w dniu zawarcia przez Spółkę umowy dotyczącej finansowania zakupu Mieszkania z nowym nabywcą i po wpłaceniu przez niego na rachunek Spółki kwoty stanowiącej równowartość kwot wpłaconych Spółce przez dotychczasowego nabywcę”.
- „Zawiadomienie Spółki przez Nabywcę o wypowiedzeniu umowy nie zwalnia Nabywcy od obowiązku wpłaty ustalonych należności, zgodnie z terminarzem płatności, do chwili znalezienia przez Spółkę nowego nabywcy i rozwiązania niniejszej umowy”.
- „Zamawiający zobowiązuje się nie kontaktować z właścicielem nieruchomości wskazanym przez Pośrednika bez jego wyraźnej zgody”.
- „Prowizja należy się również w przypadku, gdy z oferty skorzysta osoba trzecia lub firma w jakikolwiek sposób związana z Zamawiającym”.
- „Zamawiający za wykonanie czynności objętych niniejszą umową zobowiązuje się zapłacić wynagrodzenie w wysokości 3 proc. (słownie: trzech procent) plus 22 proc. VAT ostatecznej ceny nieruchomości”.
- „Niniejsza umowa jest umową zawartą na wyłączność, co oznacza, że Zamawiający oddaje sprawę do prowadzenia tylko jednemu pośrednikowi i zobowiązuje się uiścić wyłącznie temu Pośrednikowi wynagrodzenie określone w punkcie 4, bez względu na to, w jaki sposób doszło do skojarzenia stron”.
- „W przypadku samodzielnego zawarcia umowy kupna-sprzedaży, darowizny, zamiany, w tym również zawarcia jej w przeciągu 12 miesięcy po rozwiązaniu niniejszego zlecenia z kontrahentem wskazanym przez Agenta Pośrednika, Zamawiający zapłaci karę umowną w wysokości 5 proc. wartości oferowanej nieruchomości i co do tego Zamawiający poddaje się dobrowolnie obowiązkowi zapłaty”.

• „Strony postanawiają, że wszelka korespondencja pomiędzy stronami odbywać się będzie za pomocą listów poleconych kierowanych na w/w adresy. Strony zobowiązane są do zgłaszania drugiej stronie każdą zmianę adresu. Strony postanawiają, że w przypadku niewykonania tego zobowiązania korespondencja, skierowana na adres wskazany w niniejszej umowie lub ostatni wskazany adres, która nie zostanie odebrana w terminie, uważana będzie za doręczoną z upływem ostatniego dnia, w którym możliwe było jej podjęcie z urzędu pocztowego”.

Jeżeli czytając projekt umowy proponowanej przez dewelopera lub pośrednika w obrocie nieruchomościami, konsument ma wątpliwości co do któregoś z postanowień, podejrzewa, że w grę może wchodzić klauzula niedozwolona, wskazane jest zasięgnięcie opinii miejskiego lub powiatowego rzecznika konsumentów.

Stosowanie postanowień wzorców umów o takiej samej treści co klauzule uznane za abuzywne może zostać potraktowane za praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów<sup>31</sup>. Oznacza to, że jeśli konsument zawrze z przedsiębiorcą umowę nienegocjowaną indywidualnie, która zawiera postanowienie abuzywne, już wpisane do rejestru klauzul niedozwolonych, możliwe jest złożenie do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów zawiadomienia o podejrzeniu stosowania przez przedsiębiorcę praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów.

W tym konkretnym przypadku praktyka będzie polegała na stosowaniu w umowach z konsumentami niedozwolonych postanowień umownych, które zostały wpisane do wskazanego powyżej rejestru. W przypadku uznania przez UOKiK, że dane zachowanie stanowi praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów, wydawana jest decyzja, w której nakazuje się zaniechanie jej stosowania. Skutek decyzji jest bardzo ważny z punktu widzenia konsumentów, gdyż obejmuje ona wszystkie transakcje danego przedsiębiorcy, a więc cały rynek produktowy, na którym działa.

---

31 Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 13 lipca 2006 r., sygn. akt III SZP 3/06.

## 4. Najważniejsze akty prawne

§ Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (Dz.U. z 2011 r. nr 232, poz. 1377)

§ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (tekst jednolity, Dz.U. z 2010 r. nr 102, poz. 651 ze zm.)

§ Ustawa z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali (tekst jednolity, Dz.U. z 2000 r. nr 80, poz. 903 ze zm.)

§ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r. nr 16, poz. 93 ze zm.)

§ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 września 2010 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej pośrednika w obrocie nieruchomościami (Dz.U. z 2010 r. nr 205, poz. 1358)

§ Komunikat Ministra Infrastruktury z dnia 18 marca 2009 r. w sprawie uzgodnienia standardów zawodowych pośredników w obrocie nieruchomościami wraz z załącznikiem: Standardy zawodowe pośredników w obrocie nieruchomościami (Dz.Urz. MI z 2009 r. nr 3, poz. 14)

## 5. Jesteś konsumentem – masz prawa... Jakie? Sprawdź:

### w Federacji Konsumentów

- > bezpłatna infolinia konsumencka 800 007 707
- > w oddziale na terenie całego kraju – adresy i telefony dostępne są na stronie [www.federacja-konsumentow.org.pl](http://www.federacja-konsumentow.org.pl)

### w Stowarzyszeniu Konsumentów Polskich

- > artykuły i publikacje dostępne są na stronie [www.skp.pl](http://www.skp.pl)

### u powiatowego lub miejskiego rzecznika konsumentów

- > swojego rzecznika znajdziesz w starostwie powiatowym lub urzędzie miasta, adresy i telefony wszystkich rzeczników na stronie [www.uokik.gov.pl](http://www.uokik.gov.pl)

### w Urzędzie Ochrony Konkurencji i Konsumentów

- > pytania i odpowiedzi oraz bezpłatne publikacje dostępne są na stronie [www.uokik.gov.pl](http://www.uokik.gov.pl)
- > filmy, testy, gry edukacyjne na stronie [www.konsumenckieabc.pl](http://www.konsumenckieabc.pl)

### w Europejskim Centrum Konsumenckim

- > prawa konsumentów w UE na stronie [www.konsument.gov.pl](http://www.konsument.gov.pl)

### na konsumenckim portalu edukacyjnym [www.dolceta.eu/polska](http://www.dolceta.eu/polska)

### w polubownym sądzie konsumenckim

- > na stronie [www.uokik.gov.pl](http://www.uokik.gov.pl) w zakładce →Konsumenci →Ważne adresy



## 6. Ważne adresy

### **Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej**

Komisja Odpowiedzialności Zawodowej – sekcja pośredników

ul. Wspólna 2/4, 00-926 Warszawa, tel. (+48 22) 661 81 98

### **Polski Związek Firm Deweloperskich**

ul. Żurawia 32/34, 00-515 Warszawa

tel. (+48 22) 622 53 49, 745 01 00

faks (+48 22) 625 37 81

[www.pzfd.pl](http://www.pzfd.pl)

### **Stowarzyszenia pośredników w obrocie nieruchomościami**

#### **Polska Federacja Rynku Nieruchomości**

ul. Świętokrzyska 36 lok. 8, 00-116 Warszawa

tel. (+48 22) 654 58 69

faks (+48 22) 654 58 71

e-mail: [federacja@pfrn.pl](mailto:federacja@pfrn.pl)

[www.pfrn.pl](http://www.pfrn.pl)

#### **Bielsko-Częstochowsko-Katowickie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**

ul. Matejki 2 – III piętro, 40-077 Katowice

tel. (+48 32) 781 51 33, 781 51 34

faks (+48 32) 781 51 33, 781 51 34

e-mail: [biuro@bck.pl](mailto:biuro@bck.pl)

[www.bck.pl](http://www.bck.pl)

#### **Dolnośląskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**

ul. Legnicka 46/46a lok. 16, 53-674 Wrocław

tel./faks (+48 71) 372 42 42

e-mail: [stowarzyszenie@dospon.pl](mailto:stowarzyszenie@dospon.pl)

[www.dospon.pl](http://www.dospon.pl)

### **Lubuskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**

ul. Kupiecka 57 lok. 2, 65-058 Zielona Góra

tel. (+48 78) 324 05 72, 400 30 15

e-mail: lubspon@o2.pl

[www.lubspon.pl](http://www.lubspon.pl)

### **Małopolskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**

ul. Lea 114 pok. 230, 30-133 Kraków

tel. (+48 12) 431 05 40

faks (+48 12) 429 03 80

e-mail: biuro@msson.krakow.pl

[www.msson.krakow.pl](http://www.msson.krakow.pl)

### **Opolskie Stowarzyszenie Rynku Nieruchomości**

ul. Krakowska 37, 45-075 Opole

tel. (+48 77) 441 79 40

faks (+48 77) 423 12 80

e-mail: osrn@osrn.opole.pl

[www.osrn.opole.pl](http://www.osrn.opole.pl)

### **Podkarpackie Stowarzyszenie Pośredników i Doradców Rynku Nieruchomości**

ul. Asnyka 10, 35-959 Rzeszów

tel. (+48 17) 852 55 54

[www.nieruchomoscipodkarpackie.pl](http://www.nieruchomoscipodkarpackie.pl)

### **Podlaskie Stowarzyszenie Rynku Nieruchomości**

ul. Skłodowskiej-Curie 3 lok. 111, 15-094 Białystok

tel. (+48 85) 745 13 47

faks (+48 85) 745 13 47

e-mail: psm@wp.pl

[www.psrn.pl](http://www.psrn.pl)

## **Poznańskie Stowarzyszenie Pośredników i Organizatorów Rynku Nieruchomości PSP**

ul. Ratajczaka 21 lok. 2, 61-814 Poznań

tel. (+48 61) 851 64 26

e-mail: [biuro@psp.net.pl](mailto:biuro@psp.net.pl)

[www.psp.net.pl](http://www.psp.net.pl)

## **Regionalne Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami w Lublinie**

ul. Chopina 17 lok. 17, 20-004 Lublin

tel./faks (+48 81) 534 28 28

e-mail: [rspon.lublin@gmail.com](mailto:rspon.lublin@gmail.com)

[www.rspon.lublin.pl](http://www.rspon.lublin.pl)

## **Rzeszowskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**

ul. Sobieskiego 16, 35-074 Rzeszów

tel. (+48 17) 852 37 84

faks (+48 17) 852 37 84

e-mail: [biuro@rspon.pl](mailto:biuro@rspon.pl)

[www.rspon.pl](http://www.rspon.pl)

## **Stołeczne Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**

Al. Jerozolimskie 44 lok. 724, 00-024 Warszawa

tel./faks (+48 22) 333 74 18

e-mail: [sspon.warszawa@gmail.com](mailto:sspon.warszawa@gmail.com)

## **Stowarzyszenie Pomorskie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**

ul. I Armii WP 13 lok. 206, 81-383 Gdynia

tel./faks (+48 58) 661 79 37

e-mail: [sppon@sppon.pl](mailto:sppon@sppon.pl)

[www.sppon.pl](http://www.sppon.pl)

### **Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami „Polonia”**

ul. Czapelska 38, 04-081 Warszawa

tel. (+48 22) 331 76 16, 331 76 11

e-mail: [biuro@spon-polonia.com.pl](mailto:biuro@spon-polonia.com.pl)

[www.spon-polonia.com.pl](http://www.spon-polonia.com.pl)

### **Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami Polski Centralnej**

ul. Piotrkowska 82, 90-102 Łódź

tel. (+48 42) 639 73 37

e-mail: [sponc@sponc.pl](mailto:sponc@sponc.pl)

[www.sponpc.pl](http://www.sponpc.pl)

### **Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami Pomorza i Kujaw**

ul. Batorego 2, 85-104 Bydgoszcz

tel./faks (+48 52) 321 09 75

e-mail: [poczta@sponpk.kip.pl](mailto:poczta@sponpk.kip.pl)

[www.sponpk.kip.pl](http://www.sponpk.kip.pl)

### **Stowarzyszenie Pośredników Obrotu Nieruchomościami „Wielkopolska Południowa”**

ul. Dobrzecka 95 lok. 9, 62-800 Kalisz

tel./faks (+48 62) 767 64 73

e-mail: [zarzad@sponwp.pl](mailto:zarzad@sponwp.pl)

[www.sponwp.pl](http://www.sponwp.pl)

### **Środkowopomorskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**

ul. Zwycięstwa 106/108 lok 29, 75-604 Koszalin

tel./faks (+48 94) 347 17 55

e-mail: [sspon@sspon.pl](mailto:sspon@sspon.pl)

[www.sspon.pl](http://www.sspon.pl)

**Świętokrzyskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**

ul. Wesota 27 lok. 13, 25-353 Kielce

tel. (+48 41) 344 98 98

e-mail: sekretariat@swietokrzyscyposrednicy.pl

[www.swietokrzyscyposrednicy.pl](http://www.swietokrzyscyposrednicy.pl)

**Warmińsko-Mazurskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**

pl. Konsulatu Polskiego 1 pok. 122, 10-532 Olsztyn

tel. (+48 89) 527 66 02

faks (+48 89) 527 66 02

e-mail: wamaspon@wamaspon.olsztyn.pl

[www.wamaspon.olsztyn.pl](http://www.wamaspon.olsztyn.pl)

**Warszawskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**

Al. Ujazdowskie 22, lok. 8, 00-478 Warszawa

tel. (+48 22) 625 54 00

faks (+48 22) 629 35 29

e-mail: wspon@wspon.org.pl

[www.wspon.org.pl](http://www.wspon.org.pl)

**Wielkopolskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**

ul. Grobla 1/5a, 61 858 Poznań

tel. (+48 61) 853 14 39, 853 14 34

e-mail: wspon@wspon.pl

[www.wspon.pl](http://www.wspon.pl)

**Zachodniopomorskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**

al. Bohaterów Warszawy 34/35 lok. 307, 70-340 Szczecin

tel./faks (+48 91) 485 04 59

e-mail: zspon@szczecin.home.pl; zspon@zspon.pl

[www.zspon.pl](http://www.zspon.pl)

## **Stowarzyszenia doradców rynku nieruchomości**

### **Polskie Stowarzyszenie Doradców Rynku Nieruchomości**

ul. Nowogrodzka 49, lok.5, 00-695 Warszawa

tel. (+48 22) 621 40 39

e-mail: [biuro@drn.pl](mailto:biuro@drn.pl)

[www.drn.pl](http://www.drn.pl)

### **Powszechne Towarzystwo Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości**

Al. Jerozolimskie 44 lok. 724, 00-024 Warszawa

Sekretariat zamiejscowy:

al. Kościuszki 3, 90-418 Łódź

tel. (+48 42) 632 72 34

faks (+48 42) 632 40 20

e-mail: [biuro@profesjonalista.net](mailto:biuro@profesjonalista.net)

[www.profesjonalista.net](http://www.profesjonalista.net)

### **Stowarzyszenie Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości „Polonia”**

ul. Czapelska 38, 04-081 Warszawa


tel. (+48 22) 33 17 616

faks (+48 22) 33 17 629

e-mail: [biuro@spon-polonia.com.pl](mailto:biuro@spon-polonia.com.pl)

[www.edn-polonia.com.pl](http://www.edn-polonia.com.pl)





Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów  
pl. Powstańców Warszawy 1 < 00-950 Warszawa  
tel. 22 55 60 800 < uokik@uokik.gov.pl  
[www.uokik.gov.pl](http://www.uokik.gov.pl)

© Copyright by Anna Jackowska and Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

ISBN 978-83-60632-76-5