



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**
MAREK NIECHCIAŁ

Warszawa, 26 sierpień 2019 r.

DOZIK-5.071.60.2018. JTB. M. So

Pan Adam Abramowicz
Rzecznik Małych i Średnich
Przedsiębiorców

W odpowiedzi na uwagi zawarte w piśmie skierowanym do Sekretarza Stałego Komitetu Rady Ministrów (znak: RMSP-345/2019/WPL) dotyczące *projektu ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz o Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym (UD358)*, jak również uwagi branży deweloperskiej załączone do ww. pisma Pana Rzecznika, na wstępie pozwolę sobie przedstawić przyczyny i cel wprowadzenia Deweloperskiego Funduszu Gwarancyjnego a następnie wyjaśnię aktualne zmiany w projekcie ww. ustawy, które dotyczą obniżenia wysokości maksymalnych stawek procentowych, od których ma być obliczana składka wpłacana przez dewelopera na Deweloperski Fundusz Gwarancyjny.

Przyczyna i cel wprowadzenia Deweloperskiego Funduszu Gwarancyjnego

Pierwotna koncepcja wzmocnienia ochrony wpłat nabywców lokali mieszkalnych (zaprezentowana w *projekcie ustawy o zmianie ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego UD358*, który podlegał uzgodnieniom w 2018 r.) przewidywała zmianę katalogu środków ochrony wpłat nabywcy poprzez likwidację otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego (OMRP) oferowanego bez dodatkowego zabezpieczenia w postaci gwarancji bankowej albo ubezpieczeniowej. W przypadku likwidacji tego rodzaju rachunków na rynku dostępny byłby zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy (ZMRP) oraz OMRP z gwarancją bankową albo ubezpieczeniową. Tego rodzaju rachunki gwarantowałyby nabywcy ochronę wpłaconych przez niego środków zarówno w przypadku upadłości dewelopera jak i odstąpienia przez nabywcę od umowy.

Do tej koncepcji, w trakcie konsultacji publicznych i uzgodnień międzyresortowych, zostały zgłoszone liczne uwagi i zastrzeżenia ze strony rynku, a także przedstawiciele niektórych resortów. Dlatego też projektodawca zaczął analizować inne możliwe rozwiązania niwelujące zagrożenia wskazywane przez rynek a jednocześnie dające pełną ochronę środków finansowych nabywców lokali mieszkalnych.

Projektując rozwiązania alternatywne do likwidacji OMRP poszukiwano rozwiązania, które w pełni zabezpieczy wpłaty nabywców. Rozwiązanie to powinno zapewniać ochronę tych środków na takim samym poziomie jak ZMRP a jednocześnie umożliwiać deweloperom



zachowanie preferowanego przez nich sposobu finansowania inwestycji. Rozwiązaniem, które odpowiada założonym celom jest utworzenie w drodze przepisów ustawowych Deweloperskiego Funduszu Gwarancyjnego (DFG). Podobne instrumenty są wykorzystywane dla ochrony środków finansowych klientów rynku turystycznego czy klientów banków.

Mając powyższe na uwadze został przygotowany *Projekt ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz o Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym*, który przewiduje wprowadzenie alternatywnego do likwidacji OMRP rozwiązania polegającego na utworzeniu DFG. Projekt przewiduje pozostawienie OMRP oferowanego bez dodatkowego zabezpieczenia przy jednoczesnym nałożeniu na dewelopera obowiązku odprowadzania składek na DFG bez względu na wybrany typ rachunku.

Projekt ten ma na celu stworzenie w Polsce kompleksowego systemu ochrony wpłat nabywcy. Wszystkie zaproponowane w projekcie instrumenty tworzą jeden komplementarny system, który dla nabywcy oznacza to, że bez względu na wybrany przez dewelopera rodzaj mieszkaniowego rachunku powierniczego oraz zdarzenie uruchamiające wypłatę środków z DFG, nabywca otrzyma gwarancję bezpieczeństwa swoich środków na takim samym poziomie.

Jednocześnie proponowane rozwiązanie nie powoduje zmiany w systemie finansowania deweloperów, co tym samym eliminuje wystąpienie wskazanych przez branżę negatywnych zjawisk rynkowych. Celem proponowanych rozwiązań jest bowiem podniesienie bezpieczeństwa środków nabywców a nie osłabienie branży deweloperskiej. Rozwiązanie polegające na utworzeniu DFG stanowi możliwie najmniejszą ingerencję w rynek, która gwarantuje jednocześnie osiągnięcie tego celu.

Przedmiotowe rozwiązanie zostało zamieszczone w kolejnym Sprawozdaniu z realizacji Narodowego Programu Mieszkaniowego¹ oraz zaakceptowane przez Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów na posiedzeniu w dniu 24 kwietnia 2019 r.²

Celem proponowanych rozwiązań jest podniesienie bezpieczeństwa środków nabywców w momencie załamania na rynku, którego ze względu na jego cykliczny charakter nie można wykluczyć, a jego skutków bagatelizować.

Należy zwrócić też uwagę, iż upadłość, która faktycznie stanowi tu największe ryzyko, może być skutkiem bardzo różnych czynników, np. wzrostu cen usług podwykonawców, utraty płynności. Liczba upadłości w branży jest także pochodną fazy cyklu koniunkturalnego. Obecny cykl rozpoczął się w roku 2014 - po fazie ożywienia, od roku 2016 na rynkach największych polskich miast obserwowana jest ekspansja. Tak więc, dotychczasowy okres funkcjonowania ustawy przypadł na okres ożywienia i ekspansji, w okresie tym nie należy oczekiwać dużej liczby upadłości deweloperów (według danych Ministerstwa Sprawiedliwości w 2017 roku na terenie całego kraju odnotowano tylko 5 takich przypadków). Z logiki cyklu koniunkturalnego należy jednak wnioskować, że w kolejnych jego fazach liczba tego typu zdarzeń będzie rostała, a co za tym idzie pojawią się grupy poszkodowanych, w różnym stopniu, konsumentów.

To, że w ostatnich latach nie było spektakularnych upadłości deweloperskich nie oznacza, iż rynek wolny jest od wskazanego ryzyka. Istnienie cykli koniunkturalnych zarówno w całej gospodarce, jak i w poszczególnych branżach, w szczególności budownictwie, jest faktem, którego skutków nie można bagatelizować. Z drugiej strony można postawić pytanie: ile upadłości i związanych z nimi tragedii konkretnych ludzi stanowiłoby dostateczne uzasadnienie dla wprowadzenia przedmiotowych zmian.

¹ Sprawozdanie z realizacji działań w ramach Narodowego Programu Mieszkaniowego w 2018 r. przyjęte przez Radę Ministrów na posiedzeniu w dniu 17 kwietnia 2019 r.

² Protokół ustaleń z dnia 5 czerwca 2019 r., DA.0102.1.6.2019(2)



Należy mieć na uwadze, że ryzyko upadłości dewelopera nie jest jednak jedynym ryzykiem, na które narażone są wpłaty nabywców. Prace koncepcyjne nad projektem (przeгляд³, badanie rynku⁴, konsultacje⁵) a także wieloletnia praktyka pozwoliły zidentyfikować kolejne problemy związane z przekazywaniem nabywców wpłat na OMRP oferowany bez dodatkowych zabezpieczeń w postaci gwarancji bankowej albo ubezpieczeniowej. Ten rodzaj rachunku jest najczęściej stosowany przez deweloperów, a ryzyko utraty środków wpłacanych na niego obok wskazanej powyżej upadłości dewelopera materializuje się w także przypadku m.in.:

- nieprzeniesienia przez dewelopera na nabywcę własności lokalu lub domu w terminie określonym w umowie deweloperskiej,
- nierozpoczęcia przez dewelopera budowy albo braku kontynuacji budowy rozpoczętej,
- wypowiedzenia umowy o prowadzenie OMRP przez bank (w sytuacji np. zaprzestania budowy),
- oraz tak prozaicznej sytuacji, jak ujawnienie wad nieruchomości.

Istnieje również ryzyko utraty części kwot wpłaconych MRP w przypadku upadłości banku prowadzącego taki rachunek, w szczególności ZMRP. Ryzyko to nie jest obecnie nie niemożliwie.

Przepisy obowiązującej ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego w obecnym kształcie nie gwarantują jednak nabywcom stosownej ochrony w ww. sytuacjach, na co dobitnie wskazują ostatnie przypadki: inwestycja przy ul. Czapelskiej w Warszawie („Inwestplan - Czapelska 25 - problem z mieszkaniami”)⁶, inwestycja przy ul. Kawczej w Warszawie („Tajemniczy poślizg dewelopera”)⁷, inwestycja w dzielnicy Białota w Warszawie („Od miesiący nie mogą wprowadzić się na swoje - deweloper zrujnował nam życiowe plany”)⁸, inwestycja w Koszycach Wielkich („Mogą stracić mieszkania za które już zapłacili deweloperowi”)⁹, inwestycja w Bydgoszczy¹⁰. Jak pokazują powyższe przykłady „z życia wzięte” środki nabywców są narażone nie tylko w przypadku upadłości dewelopera. Analiza wskazuje, iż we wszystkich tych przypadkach sytuacja nabywców jest bardzo skomplikowana pod względem prawnym. W obecnym stanie prawnym, w skrajnych sytuacjach nabywcy mogą nie odzyskać żadnych środków wpłaconych na OMRP (o ile taki środek był w ogóle stosowany), ani nie zostać właścicielem nieruchomości. Pozostanie im natomiast kredyt hipoteczny do spłacenia. Z analizy wynika, iż we wszystkich tego rodzaju przypadkach interesy nabywców byłyby zabezpieczone, gdyby wprowadzono w życie instrumenty proponowane w Projekcie.

³ 10 października 2014 r. Sejm RP przyjął *Informację Rady Ministrów dla Sejmu o skutkach obowiązywania ustawy z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego wraz z propozycjami zmian.*

⁴ Raport z badania rynku pierwotnego nieruchomości UOKiK (2014), dostępny na stronie UOKiK https://www.uokik.gov.pl/analizy_ryнку2.php

⁵ Zob. OSR pkt 5.

⁶ <https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/inwestplan-czapelska-25-problem-z-mieszkaniami/6g8bys2>;

⁷ <https://www.rp.pl/Mieszkanie/306069848-Tajemniczy-poslizg-dewelopera.html>

⁸ <https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/arttykul/deweloperzy-opoznienia,195,0,2413251.html>

⁹ <https://gazetakrakowska.pl/koszycy-wielkie-moga-stracic-mieszkania-za-ktore-juz-zaplacili-deweloperowi/ar/13619098>;

<https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/arttykul/kupili-mieszkania-ich-blok-zostal-obciazony,123,0,2419067.html>

¹⁰ Dom M-4 Sp. z o.o. w restrukturyzacji z siedzibą w Bydgoszczy - nie zapewnił, pomimo obowiązku ustawowego żadnego środka ochrony (Prezes UOKiK prowadzi w tej sprawie postępowanie dot. praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów).

W relacji nabywca deweloper silna, a wręcz dominująca, pozycja przedsiębiorcy jest nad wyraz zauważalna. Należy jeszcze raz przypomnieć, że przyjęty na polskim rynku model finansowania działalności deweloperskiej polegający w większości przypadków na pobieraniu od nabywców środków finansowych na wybudowanie danego etapu inwestycji i tym samym przekładający ciężar utrzymania płynności finansowej danego dewelopera na środki finansowe nabywców jest ewenementem w skali europejskiej¹¹. Jak już wielokrotnie wskazywano, istniejący model finansowania powoduje, że na nabywcach (w przypadku środków wpłacanych na OMRP) spoczywa ciężar utrzymania płynności na rynku deweloperskim, co trudno jednak uznać za normalną sytuację rynkową. W takim układzie to nie deweloper ponosi ryzyko ekonomiczne, pomimo, że to on jest podmiotem profesjonalnym.

Należy podkreślić, iż zakup mieszkania jest dla wielu konsumentów największą inwestycją w życiu. Brak zabezpieczenia ze strony państwa tak ważnej inwestycji podważa zaufanie obywateli do jego instytucji.

W opinii Prezesa UOKiK, jest to odpowiedni moment, aby przesunąć ryzyka związane z finansowaniem branży ze środków nabywców z tych właśnie nabywców na podmioty profesjonalne. Jednocześnie jest to dobry moment na zapewnienie skuteczności i wydolności proponowanego systemu.

Oceniając sytuację na rynku w oparciu o opracowania Głównego Urzędu Statystycznego¹², Narodowego Banku Polskiego¹³, a także raporty branżowe takie jak na przykład firmy REAS|JLL Residential Advisory¹⁴ oraz doniesienia medialne dotyczące marż deweloperów, z których wynika, że branża deweloperska może poszczycić się ponad 20% marżą¹⁵ (co stanowi ewenement wśród pozostałych branż), należy stwierdzić, że branża ta znajduje się obecnie w dobrej kondycji, czemu sprzyjają także obecne warunki społeczno-gospodarcze. Sytuacja na rynkach mieszkaniowych jest monitorowana od wielu lat.

Z drugiej strony dane wskazują, iż obecnie, pomimo dość wysokich cen, lokale sprzedają się na etapie tzw. „dziury w ziemi” (tylko 7% to lokale gotowe)¹⁶. W praktyce oznacza to, że nabywcy wpłacają swoje środki na nieistniejące jeszcze nieruchomości, co przekłada się na wzrost poszczególnych ryzyk. Należy również pamiętać, iż po ponad siedmioletnim okresie obowiązywania przepisów u.o.p.n. deweloperzy nadal korzystają z przepisu przejściowego zamieszonego w art. 37 u.o.p.n., unikając stosowania środków ochrony wpłat nabywcy, w tym członkowie Polskiego Związku Firm Deweloperskich (na koniec II

¹¹ Por. Załącznik nr 1 do Oceny Skutków Regulacji do projektu ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego (...).

¹²M.in.: *Budownictwo mieszkaniowe w okresie styczeń-czerwiec 2019 roku*, GUS, Lipiec 2019 r. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/przemysl-budownictwo-srodki-trwale/budownictwo/budownictwo-mieszkaniowe-w-okresie-styczen-czerwiec-2019-roku,5,92.html>; *Obrót nieruchomościami w 2017 r.*, GUS, 2018 r. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/infrastruktura-komunalna-nieruchomosci/nieruchomosci-budynki-infrastruktura-komunalna/obrot-nieruchomosciami-w-2017-r-,4,15.html>.

¹³ M.in.: *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2017 r.*, NBP, 2018 r. (zgodnie z informacjami zawartymi ww. dokumencie od 2013 r. na rynkach mieszkaniowych największych miast w Polsce obserwujemy ożywienie, które w 2015 r. przerodziło się w ekspansję, str.22), https://www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/raport_2017.pdf; *Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w I kwartale 2019 r.*, NBP, Czerwiec 2019 r., https://www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/ceny_mieszkan_03_2019.pdf.

¹⁴M.in.: *Rynek mieszkaniowy w Polsce w I kw. 2019 r.*, <https://www.reas.pl/publikacje>.

¹⁵ <https://www.parkiet.com/Budownictwo/304159990-Sprzedawcy-mieszkan-raportuja-sowite-zyski.html>
<https://www.parkiet.com/Budownictwo/306059998-Budowniczo-wie-mieszkan-ciagle-raportuja-dobra-rentownosc.html>

¹⁶ <https://www.rp.pl/Mieszkaniowe/307259874-Sprzedaz-mieszkan-w-dol-ale-ceny-nadal-w-gore.html>



kwartału 2017 r. deweloperzy w ponad 13 % przypadków oferowanych na rynku pierwotnym lokali nie stosowali żadnego ze wskazanych w art. 4 u.o.p.n. środka ochrony¹⁷).

Biorąc jednocześnie pod uwagę zapewnienia branży deweloperskiej o dobrej kondycji firm deweloperskich a tym samym małym ryzyku upadłości należy zakładać, że ta sprzyjająca obecnie koniunktura rynkowa ułatwi zgromadzenie odpowiednich środków w DFG, bez konieczności obciążenia deweloperów maksymalnymi składkami. Co więcej jednym z założeń jest natomiast, że w okresie długookresowym, a nawet średniookresowym, **DFG będzie instrumentem samofinansującym się**, co w praktyce oznacza brak konieczności stosowania maksymalnych stawek procentowych, czego obawiają się deweloperzy. Dlatego tak istotne jest utworzenie proponowanego systemu ochrony wpłat nabywców w momencie dobrej koniunktury rynkowej, a nie w momencie załamania rynku.

Aktualne zmiany w projekcie ustawy dotyczące obniżenia wysokości maksymalnych stawek

W odniesieniu do przedstawionej w piśmie Pana Rzecznika obawy dotyczącej maksymalnej wysokości stawki procentowej, od której ma być obliczana składka wpłacana przez dewelopera na DFG, pragnę wyjaśnić, że w związku z zaleceniami Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 24 kwietnia 2019 r. Prezes UOKiK ponownie przeanalizował możliwości obniżenia wysokości maksymalnych stawek procentowych określonych w projekcie ustawy, poniżej przedstawiam wyniki tych analiz.

Przyjęta w Ocenie Skutków Regulacji do projektu ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego (...) wysokość stawek ustalona została po konsultacjach z Ubezpieczeniowym Funduszem Gwarancyjnym, przy udziale Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju oraz Ministerstwa Finansów na poziomie 1% w przypadku OMRP¹⁸ oraz 0,2% w przypadku ZMRP¹⁹ - są to faktyczne stawki, które powinny zostać przyjęte w rozporządzeniu (a maksymalne stawki określa ustawa). Przyjęty poziom powinien umożliwić zgromadzenie w DFG w kolejnych latach aktywów odpowiednich wobec przewidywanych wypłat. Przy szacowaniu średniej rocznej kwoty wypłat związanych z upadłościami deweloperów założono, że suma wpłat powinna być w stanie pokryć skutki upadłości jednego dużego i dwóch mniejszych deweloperów raz na pięć lat, a dla wypłat związanych z upadłościami banków, że dochodzić będzie do nie więcej niż jednej na 10 lat upadłości banku specjalizującego się w prowadzeniu ZMRP, w którym prowadzone są rachunki dla 5 inwestycji po 50 mieszkań w końcowej fazie realizacji.

Ponieważ faktyczne upadłości, tak deweloperów jak i banków, mogą występować z inną, niż przyjęta częstotliwością, a w czasie kryzysu może być ona istotnie wyższa niż przeciętna, niezbędne wydaje się zapewnienie pewnej elastyczności w zakresie wielkości pozyskiwanych rocznie środków. Elastyczność tę zapewniono proponując w ówczesnym projekcie ustawy maksymalną wysokość stawek składek od wpłat, jaką może wskazać w rozporządzeniu minister właściwy do spraw budownictwa, planowania i zagospodarowania przestrzennego oraz mieszkalnictwa w porozumieniu z ministrem właściwym do spraw instytucji finansowych oraz po zasięgnięciu opinii Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego i Prezesa UOKiK, na poziomie 5% w przypadku OMRP i 1% w przypadku ZMRP (była to propozycja zawarta w projekcie skierowanym w lutym 2019 r. na Staly Komitet Rady Ministrów).

¹⁷ Znaczenie budownictwa mieszkaniowego dla polskiej gospodarki Część II. Rola otwartych rachunków powierniczych w finansowaniu budownictwa mieszkaniowego w Polsce, przygotowano przez REAS dla Zarządu Głównego PZFD lipiec 2017, s.21

¹⁸ OMRP - otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy w rozumieniu art. 4 ustawy z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (Dz. U. z 2017 r., poz. 1468)

¹⁹ ZMRP - zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy w rozumieniu art. 4 ustawy z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego

W związku z rekomendacją KERM i po ponownym przeprowadzeniu analiz przyjęto, że można zmniejszyć maksymalne ustawowe wysokości stawek z 5% do 3% w odniesieniu do OMRP i z 1% do 0,6% w odniesieniu do ZMRP.

Dotychczas proponowane wysokości stawek stanowiłyby pięciokrotność przewidywanych w OSR prawdopodobnych stawek (określonych w rozporządzeniu) i pozwalałyby funkcjonować DFG w okresie, gdyby doszło do upadłości jednego dużego i dwóch mniejszych deweloperów średnio raz w roku (składki związane z OMRP) oraz, gdyby doszło do upadłości banku specjalizującego się w prowadzeniu ZMRP co 2 lata (składki związane z ZMRP). Sytuacja taka wydaje się mało prawdopodobna, lecz przyjęte rozwiązania tego typu miały stanowić gwarancję wypłacalności funduszu w sytuacjach kryzysowych.

Podkreślić należy, że DFG jest instrumentem mającym zapewnić nabywcom mieszkań pełną ochronę ich środków w oparciu o więcej, niż jeden mechanizm zabezpieczający jego funkcjonowanie w sytuacjach kryzysowych. W sytuacjach ekstremalnych, takich jak załamanie rynku, możliwe jest nie tylko zwiększenie przez właściwego ministra stawki wpłat, lecz także korzystanie przez DFG ze środków z pożyczek i kredytów jak również ze zwrotnego finansowania z Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego.

System zapewniający nabywcom ochronę ich środków za pośrednictwem DFG jest więc wieloelementowy, a elementy te mogą w pewnym zakresie zastępować się.

Wskazane powyżej zależności nie oznaczają jednak, że maksymalna stawka składek na DFG może być ustalona na dowolnie niskim przekraczającym zawarte w OSR wartości. DFG musi mieć realną możliwość spłacenia ewentualnych pożyczek na wypłaty w okresie kryzysu, a ostatecznie środki pochodzące na ten cel pozyskane muszą być ze składek.

Po ponownych analizach ustalono, że aby w okresie kryzysu DFG nie popadł w nadmiernie obciążające jego bieżące funkcjonowanie długi niezbędne jest ustanowienie maksymalnych stawek w wysokości nie mniejszej niż 3% w przypadku OMRP i 0,6% w przypadku ZMRP. Składki w tej wysokości pozwoliłyby w okresie 5 lat zgromadzić środki wystarczające na pokrycie wypłat związanych z upadłościami 3 dużych deweloperów i 6 mniejszych oraz upadłości banków specjalizujących się w prowadzeniu ZMRP, w których istniałoby w końcowej fazie 15 inwestycji po 50 mieszkań, co wciąż wydaje się mało prawdopodobne, lecz możliwe w okresie poważnych zaburzeń na rynku.

Mając to na uwadze w projekcie ustawy zaproponowano obniżenie wysokości stawek do 3% i 0,6%.

W odniesieniu do uwag branży deweloperskiej załączonych do pisma Pana Rzecznika należy wyjaśnić, że większość z przedstawionych uwag jest podnoszona przez przedstawicieli branży deweloperskiej od dnia udostępnienia projektu ustawy w ramach konsultacji publicznych. Prezes UOKiK przedstawił szczegółowe odniesienie się do zgłaszanych uwag, które dostępne jest na stronie www.legislacja.rcl.gov.pl pod projektem ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz o Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym (UD358).

Szereg z podnoszonych uwag została też wyjaśniona podczas konferencji uzgodnieniowej w styczniu br., w której uczestniczyli przedstawiciele branży deweloperskiej.

Podsumowując powyższe wyjaśnienia chciałbym mocno podkreślić, że zgodnie z art. 76 Konstytucji RP władze publiczne mają obowiązek ochrony konsumentów, użytkowników i najemców przed działaniami zagrażającymi ich zdrowiu, prywatności i bezpieczeństwu oraz przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi. Zakres tej ochrony określa ustawa.

Cytowany przepis Konstytucji RP nakłada na wszystkie organy publiczne, a w szczególności na Prezesa UOKiK, obowiązek ochrony podmiotów, które w szczególności w stosunkach



prywatnoprawnych, w relacji z innymi podmiotami, są stroną strukturalnie słabszą, jeśli chodzi o pozycję rynkową, ekonomiczną, negocjacyjną oraz w zakresie dostępu do informacji. Dotyczy to zwłaszcza stosunków z profesjonalistą, które charakteryzują się asymetrią pozycji rynkowej i informacji.

Niewątpliwie taki rodzaj stosunków, w których strona profesjonalna stosunku posiada znaczną przewagę kontraktową występuje pomiędzy nabywcą (konsumentem) a deweloperem w procesie nabywania lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego.

Ta przewaga dewelopera jest szczególnie wyraźna na tle obowiązującego na rynku modelu finansowania inwestycji deweloperskich, który w większości przypadków polega na pobieraniu od nabywców środków finansowych na wybudowanie danego etapu inwestycji i tym samym przekłada ciężar utrzymania płynności finansowej danego dewelopera na środki finansowe nabywców (dotyczy to środków wpłacanych na OMRP), co jest ewenementem w skali europejskiej i raczej trudno uznać takie działanie za normalną sytuację rynkową. W takim układzie to nie deweloper ponosi ryzyko ekonomiczne, pomimo, że to on jest podmiotem profesjonalnym.

Przewaga przedsiębiorców z branży deweloperskiej jest też mocno zaznaczona w dyskusji medialnej, gdzie prezentowane są jednostronnie argumenty i obawy tylko tej jednej strony, która jest doskonale zorganizowana i posiada profesjonalnych doradców, co w obecnym okresie koniunktury na rynku nie pozwala na odpowiednio mocne zaakcentowanie argumentów i obaw strony słabszej, czyli nabywców.

Działając więc jako przedstawiciele organów publicznych jesteśmy zobowiązani do uwzględnienia, z jednej strony, zarówno słusznym interesów deweloperów - jednak nie możemy dopuścić aby na rynku utrzymywała się praktyka zagrażająca środkom finansowym konsumentów przeznaczanym na zakup lokalu mieszkalnego i marginalizowanie głosu słabszej strony tych stosunków.

Stąd też skuteczne wprowadzenie, zaproponowanego w ww. projekcie ustawy, mechanizmu, który w 100% chroni środki konsumentów przeznaczone na zakup mieszkania powinno jak najszybciej zostać wprowadzone w życie.

Z poważaniem
Marek Jędrzejewski

Załącznik - informacje z mediów na temat problematycznych inwestycji deweloperskich.

Nowy przekręt mieszkaniowy

Klucze mają. Drzwi nie

Ludzie kupili mieszkania na czwartym, ostatnim piętrze. Ale drzwi zamurowano. Usłyszeli, że lokale z trzeciego piętra są dwukondygnacyjne. Zostali z niczym. Rząd ma projekt na lepszą ochronę klientów deweloperów. Kiedy go skończy?

Małgorzata Kolińska-Dąbrowska

W grudniu 2017 roku pani Anna kupiła mieszkanie w firmie Inwestplan Czapelska 25 należącej do Remigiusza Krakowskiego. Zapłaciła około 600 tys. zł. Wraz z córką Joanną oglądały plany budynku, a nawet co dwa-trzy tygodnie chodziły na budowę, by sprawdzić, jak postępuje praca. Wszystko było w porządku do 8 marca br. – Wtedy się dowiedziałam, że burzone są ściany w mieszkaniach na ostatnim piętrze. Deweloper stwierdził, że dostosowuje stan faktyczny do pierwotnego projektu, w którym na ostatnim piętrze mają być antresole. A z nami, nabywcami 14 przereblanych mieszkań, rozwiąże umowy i odda pieniędze – opowiada córka pani Anny.

Na trzecim i czwartym piętrze zaplanowane były mieszkania dwupoziomowe. Nie mogło być inaczej, bo w tym rejonie warszawskiej Pragi Południe zabudowa nie może być zbyt gęsta, czyli tzw. wskaźnik intensywności zabudowy nie powinien przekroczyć poziomu 3,0. W budynku przy Czapelskiej uzyskanie takiego współczynnika jest możliwe jedynie przy 42 mieszkaniach.

– Na pewno w pierwotnym planie były tu antresole. Inaczej deweloper nie dostałby pozwolenia na budowę. Potem – nie wiadomo jak – pojawił się plan sfalszo-

wany. Na jego podstawie ludzie kupowali mieszkania. Następnie po interwencji Powiatowego Inspektoratu Nadzoru Budowlanego trzeba było samowolkę wyburzyć i przywrócić stan pierwotny – dedukują lokatorzy.

Poszkodowani prowadzą własne śledztwo, aby się dowiedzieć, jak Krakowski mógł coś takiego zrobić mimo obowiązującej ustawy deweloperskiej. Dociekają, dla czego nadzór budowlany i Neobank, który udzielił kredytu, nie zauważyły zamiany antresoli w mieszkania.

W grudniu 2018 r. rząd ogłosił, że zmieni prawo, aby lepiej chronić nabywców mieszkań od deweloperów. W skrócie: ma powstać Deweloperski Fundusz Gwarancyjny. Do kasy funduszu deweloperzy mieliby wpłacać nawet 5 proc. od ceny lokalu. Z tych pieniędzy klienci bankruta dostawaliby solidne odszkodowania.

Jednak pomysł utknął. Najmiej się udało Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Według obecnych przepisów jest szansa, że bank odda pani Annie około 20 tys. z wpłaconych 600 tys. zł. o

• Jak to możliwe, że deweloper ogłosił nadzór budowlany | bank ► 11

Mają klucze, mieszkań nie. Mogą zostać z niczym

Przegląd prasy

6 cze, 07:41 14 402



Firma Inwestplan Czapelska 25 sprzedała w Warszawie 14 mieszkań na czwartym piętrze budynku. Po tym, gdy nowi właściciele mieszkań za nie zapłacili, (wybudowane już) lokale zniknęły. Teraz grozi im, że nie będą mieć ani mieszkań, ani pieniędzy. O sprawie szeroko pisze "Gazeta Wyborcza".

"Właściciel spółki Inwestplan Czapelska 25 sp. z o.o. Remigiusz Krakowski pojawił się na rynku deweloperskim mniej więcej cztery lata temu. Nie wiadomo skąd" - czytamy w gazecie. Przez kilka lat sprzedał 56 mieszkań. Problem w tym, że podstawowy projekt budowlany przewidywał jedynie 42 mieszkania.

Jak wyjaśnia "GW", na trzecim i czwartym piętrze zaplanowane były lokale dwupoziomowe. "W tym rejonie Pragi Południe zabudowa nie może być zbyt gęsta, czyli tzw. wskaźnik intensywności zabudowy nie powinien przekroczyć poziomu 3,0" - informuje dziennik.

Śledztwo trwa

Za budowę na warszawskiej Pradze odpowiada firma Inwestplan Czapelska 25

Foto: Shutterstock

Za budowę na warszawskiej Pradze odpowiada firma Inwestplan Czapelska 25

ZOBACZ TAKŻE



Mieszkania cały czas drożeją, ale tempo wzrostu wyhamowało



Fiskus upomni się o podatek od spłaconego długu

Jak doszło do tego, że wybudowane mieszkania zniknęły? Jak wyjaśnia gazeta, w ich miejsce pojawiły się antresole przynależące do lokali piętro niżej.

REKLAMA

Dziennik zauważa, że zdaniem niedoszłych lokatorów trzeciej i czwartej kondygnacji

"antresole - nieantresole to trik użyty przez dewelopera tylko po to, by Krakowski mógł zarobić na wirtualnych mieszkaniach".

Właściciele mieszkań prowadzą własne śledztwo. "Nikt z niedoszłymi lokatorami Czapelskie rozmawiać nie chce. Odsyłają ich jedni do drugich: bank do dewelopera, gmina do urzędu miasta, spółka do banku z powrotem. Nie do tego, który odpowiedziałby, kto, oprócz dewelopera, zawinił" - czytamy w "GW".

Zobacz też: 200 mln zł na mieszkania. Imigranci biorą kredyty hipoteczne w Polsce

Bank zapowiada, że zwróci część pieniędzy

Gazeta opisuje, że kredytu na budowę deweloperowi w wysokości ponad 30 mln zł udzielił NeoBank. Bank nie chciał rozmawiać z gazetą - zasłonił się tajemnicą bankową.

Rozmawiał za to z właścicielami mieszkań. Stwierdził, że "jeśli została wypłacona transza, to znaczy, że etap budowy został przeprowadzony zgodnie z dokumentacją, jaką miał bank". Zapewnił też, że "nie wypłaci deweloperowi już ani grosza z kolejnych transzy za znikające lokale i te pieniądze odda lokatorom, jeśli rozwiążą umowy deweloperskie z firmą Krakowskiego".

"GW" podaje przykład jednej z poszkodowanych - bank najprawdopodobniej odda jej ok. 20 tys. zł z 600 tys. zł.

Właściciele mieszkań, którym "dobudowano" antresole też mają problem. Powiększył się bowiem metraż mieszkań, a to oznacza, że będą musieli dopłacić nawet po pół miliona - pisze "Wyborcza".

Dziennik informuje, że deweloper Remigiusz Krakowski jest dla poszkodowanych nieuchwytny. Nie odebrał też telefonu od gazety. Wiceprezes spółki Piotr Gocłowski w jej zarządzie jest od niedawna. Uważa, że sprawa może być przekrętem i jest za wprowadzeniem do spółki syndyka.

INTERWENCJA: NIEDOKOŃCZONA BUDOWA W WAHSAWIE

Tajemniczy poślizg dewelopera

Klucze do mieszkań przy ul. Kawczej w stolicy klienci mieli dostać rok temu. Wciąż czekają. Firma chowa głowę w piasek.

ANETA GAWRUCHA

Przeprowadzkę do nowego budynku na Pradze-Południe nasi czytelnicy zaplanowali na lato ubiegłego roku. Do oddania lokalu w tym terminie, do kilku miesięcy od podpisania umowy deweloperskiej, zobowiązali się w ście notarialnym inwestor, mała spółka Duet Construction.

Transakcja wydawała się stuprocentowo bezpieczna. Pieniądza za mieszkania trafiały, jak mówią klienci, na obywatelskich powierzczy. Bank wypłacił firmie tranże zgodnie z postępami robót.

Mnożono przeszkody

Kiedy czytelnicy kupowali klucze, budynki już stały, poza stały drobne prace wykończeniowe. Na terenie inwestycji nie brakowało robotników, a mieszkania można było dołączyć obojętnie. No i cena: niespełna 7,5 tys. zł za m². Jak za gotowy prawie lokum niespecjalnie wygórowana. Czytelnicy już wrzucali się w trytych. Szukali ekipy wykonawczej.

- To miejsce bardzo mi się podobało - opowiada czytelnik. Inna zwłoka wadono-

ści redakcji. - Przy sąsiedniej ulicy laweltyje planował inny deweloper. Przechwiliż zaanawialam się nawet, czy tam nie byłoby lepiej. Ale wtedy to był puany plac budowy, a inwestycja, na którą się zdecydowałam, była w 99 proc. gotowa. Umieliśmy się szybko wyprawać. Wybór był oczywisty.

Tymczasem sąsiednia działka w zasadzie była zamknięta w oddany do użytku blok. W oknach pała się światła. - A raz że budówek, choć minęło prawie półtora roku od kupna mieszkania, jest w takim samym stanie jak wtedy - denerwuje się czytelniczka. - Deweloper nie oddał bloku na czas, ma już prawie roczny poślizg. Ciągłe podaje nowe terminy zakończenia budowy i przesilenia na nas własności lokali. Zapewnia, że opóźnienia nie wynikają z jego winy.

Najpierw poszła ponad o białe akceptacji MNWIK wczesniej ustalonych planów przyłaczny wodno-kanalizacyjnych. Inwestor musiał zaprosić i wybudować nowe. Problem, jak relacjonuje czytelniczka, został rozwiązany pod koniec 2018 r. Ale pojawił się nowy, tym razem związany z dostawą gazu i uruchomieniem instalacji. Kolejne miesiące czekania.

- W kwietniu tego roku dostaliśmy informacje, że budo-

wa dobiega końca, a deweloper jest w trakcie odbiorów, co ma potrwać do końca czerwca - mówi klientka. - Ale i ten termin jest mało realny. Deweloper twierdzi, że musimy czekać samych kilka miesięcy na zakończenie i urządzenie ostatecznego stanu użytkownika wieczystego gruntu pod blokiem we własność. Bez tego dokumentu nie może z nami podpisywać przyrzeczonej umowy sprzedaży mieszkań. Obawiamy się, że firma z jakichś powodów, nie wiem, może zadłużyć, ale jest w stanie wykonać ostateczną pracę w budynku. Niczego się nie możemy dowiedzieć. Pędzą wyminające odpowiedzialność do mieszkań, mimo że budynek nie jest oddany. Nie wszyscy mogą czekać.

Pan Janek wie wszystko

O terminie oddania praktycznego bloku i powody opóźnień chcemy zapytać władze Duet Construction. Nie jest to proste. Firma nie ma strony www. W internecie znajdujemy nieprzypisany nikomu numer telefonu komórkowego. Widnieli obok nazwy firmy, Odpiera mężczyzna. - Nie mam z tą firmą nic wspólnego - mówi.

OPINIA EKSPERTA

AGNIESZKA WOJCIECHOWSKA

advokat,
Kancelaria Złota & Partners



Deweloper jest upoważniony do wydania mieszkań nabywcom dopiero po uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie budynku. Po oddaniu lokalu strony zawierają umowę przenoszącą jego własność na nabywcę. Umowa deweloperska powinna określać maksymalne terminy oddania nieruchomości lokalu na nabywcę. Opisany budynek nadal jest w trakcie budowy. Za jego ewentualne użytkowanie grozi inwestorowi istotne karanie. Umowa deweloperska zapewnia nabywcom mieszkań ochroną prawnej w relacji z deweloperem. gwarantując im możliwość odstąpienia od umowy, gdy firma nie dokonała przeniesienia własności lokalu w terminie. Nabywcy przy zawarciu umowy deweloperskiej powinni negocjować, na swoją rzecz, klauzule umowne za ewentualne opóźnienia.

- To czemu pana telefon jest podany w internecie? - pytamy. Mężczyzna udziela, że ma tylko udział w spółce, która ma zarząd, jakiegoś właściciela. On nie wie, gdzie jest numer telefonu pana Jana. - Zawsze do niego dzwonię, on przekazuje informacje pani prezes. Pan Janek wie wszystko - zapewnia udziałowiec. Dzwonimy do pana Jana. - Pomylił - rozłącza się. Sprawdzamy numer. Klient podają ten sam. - To telefon pana Jana. To z nim się kontaktuje-

O Kawczej pytamy w urzędzie dzielnicy. Rzecznik Andrzej Opala informuje, że wniosek o wydanie zaświadczenia potwierdzającego zmianę użytkownika wieczystego nieruchomości we własność dewelopera złożył 7 stycznia. Ale nie dopełnił innych formalności. Zgodnie z ustawą jako przedsiębiorca mógł do końca marca złożyć oświadczenie o zamierzone wnoszenie opłaty przekształceniowej przez ponad 30 lat. Firma dokumentu nie złożyła.

- Urząd nie może wydać zaświadczenia z uwagi na konieczność udzielenia ewentualnej pomocy publicznej - wyjaśnia rzecznik. - Aby ją ustalić, urząd powinien dostać od przedsiębiorcy albo zaświadczenie o udzieleniu pomocy publicznej w ostatnich trzech latach, albo oświadczenie o nieudzieleniu takiej pomocy. Dokumentów nie złożono. A zgodnie ze stanowiskiem UOKiK zaświadczenie o udzieleniu pomocy winno być wydane jednocześnie z zaświadczeniem potwierdzającym przekształcenie gruntów. /80

-Ekonomicysta

AGNIESZKA WOJCIECHOWSKA
advokat, Kancelaria Złota & Partners

Kupili mieszkania, ich blok został obciążony hipoteką. Wkrótce może być licytowany

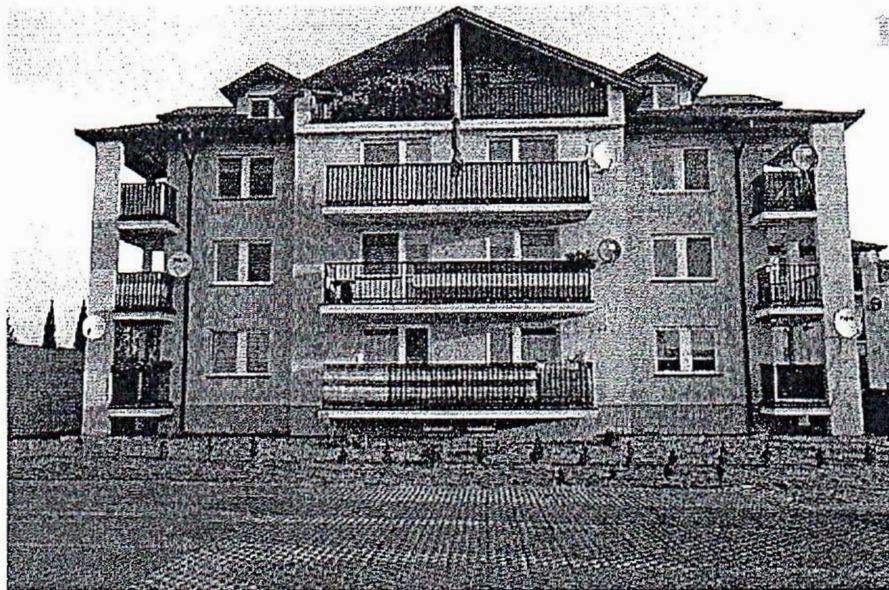
Czy można wykupić mieszkania, zameldować się w nich a mimo tego nie zostać ich właścicielem? Przykład z podtarnowskich Koszyc Wielkich pokazuje, że tak. Wystarczy zadłużony deweloper i niekorzystne decyzje sądu.

11

100

Podzieli się

156



Kupili mieszkania, ich blok został obciążony hipoteką. Wkrótce ma być licytowany. Czy można wykupić mieszkania, zameldować się w nich a mimo tego nie zostać ich właścicielem? Przykład z podtarnowskich Koszyc Wielkich pokazuje, że tak. Wystarczy zadłużony d

REKLAMA

Czuję się oszukana przez polskie prawo. Nie rozumiem, jak polskie sądy mogą dopuszczać do takiej sytuacji – mówi money.pl pani Monika z Tarnowa. Od kilku lat wraz z mężem walczy o prawo do swojego mieszkania. Żyją w nim, zapłacili za nie. Ale... nie są jego właścicielami. Podobnie jak 10 innych rodzin z bloku przy ulicy Stromej 15a w Koszycach Wielkich.

Wszystko zaczęło się w 2013 r. Pani Monika wraz z narzeczoną szukali dla siebie mieszkania. Mieszkanie w Koszycach wpadło im w oko, ale wiedzieli, że na kredyt nie mają większych szans.

- Pan powiedział jednak, że pomoże nam uzyskać kredyt. Zdziwiliśmy się, ale dlaczego mielibyśmy z tego nie skorzystać. Zdecydowaliśmy się na zakup – opowiada. Tym, który obiecał załatwić pożyczkę, był Andrzej K. z firmy

deweloperskiej Tel-Bud. Wtedy formalnie nie był jej właścicielem. W papierach firmy była nim jego matka, Andrzej K. występował jako pełnomocnik.



Dopiero co wyposażyli nowiutkie mieszkanie. Nie zdążyli się wprowadzić, a zostało zalane



Dopiero co wyposażyli nowiutkie mieszkanie. Nie zdążyli się wprowadzić, a...



Aronia - zapomniany superowoc



Kolejka po Jasona Doyle'a. Motor zapowiada, że też złoży mu ofertę

Po Bis "tę

Pani Monika i jej mąż zebrali pieniądze i zapłacili transze za mieszkanie w wysokości 70 tys. zł. Ale wtedy okazało się, że kredytu nie dostaną.

- Pan Andrzej K. zdecydował, że musimy i tak zapłacić za lokal. Przeznaczaliśmy na jego zakup nasze pieniądze na ślub oraz zwróciliśmy się ponownie o pomoc do rodziny. Po jakimś czasie udało się spłacić całą kwotę – mówi nam.

Seria niefortunnych zdarzeń?

Ale okazało się, że to nie koniec, a początek epopei tej i innych rodzin z bloku na Stromej 15a.

Przeniesienie praw własności miało nastąpić najpóźniej wiosną 2014 r. Nie nastąpiło do dziś.

Na początku problemem był przedłużający się odbiór techniczny budynku. Dopiero w listopadzie 2016 r. zostało wydane pozwolenie na użytkowanie budynku. Mieszkańcy wprowadzili się do mieszkań i zameldowali się w nich.

Nie był to jednak koniec, a dopiero początek kłopotów. W lipcu 2016 r. zmarła formalna właścicielka Tel-Budu, Stanisława K. To z kolei oznaczało rozpoczęcie procesu spadkowego.

W dodatku postępowanie zbiegło się z ukazaniem pierwszego wpisu hipotecznego w księdze wieczystej bloku na Stromej. Skąd on się wziął? To jeden z klientów Tel-Budu pozwał do sądu dewelopera. Jego roszczenia, w wysokości 160 tys. zł, zabezpieczył sąd. Rzeczony klient Tel Budu miał mieć mieszkanie w piątym bloku na osiedlu. Ale budowla po prostu nie powstała.

Mieszkanie z obcym długiem

Obciążenie budynku hipoteką i sprawa spadkowa wstrzymały możliwość przekazania mieszkań ich prawowitym właścicielom. Lokatorzy, 11 rodzin, postanowili się zjednoczyć w walce o prawa do własnych lokali.

Mieszkańcy próbowali porozumieć się z Andrzejem K. Propozycja była prosta. Zaoferowali się, że zrzucą się na pożyczkę, dzięki której będzie on w stanie spłacić należność. Właściciel Tel-Budu na taką propozycję nie przystał. Mieszkańcy próbowali więc skontaktować się bezpośrednio z jego wierzycielami. Oni także nie wyrażili zainteresowania ofertą spłaty długów.

W końcu Andrzej K. podpisał porozumienie z mieszkańcami i swoimi wierzycielami. Oprócz spłaty należności zobowiązał się do przeniesienia własności u notariusza do sierpnia 2017 r. Do tego czasu miał też uregulować część długów. Żadne z tych zobowiązań nie zostało przez niego dotrzymane.

Mieszkańcy skierowali więc sprawę do sądu. Ale rozprawa trwała bardzo krótko. Sąd stwierdził brak dokumentów z inwentaryzacji bloku. Powołał wobec tego biegłego, który miał zmierzyć mieszkania.

Tymczasem blok jest już zadłużony na 1,5 mln zł. - To jest dziwna sytuacja. Ktoś ośmielił kupować mieszkania w tym niepowstałym bloku i po paru miesiącach zostały wpisane w hipotekę naszego miasta mieszkańcy Stronicy.

REKLAMA

To jednak nie koniec, gdyż wierzyciele, wiedząc o toczącym się równoległym postępowaniu, postanowili zabezpieczyć swoje interesy. Pojawił się wniosek o licytację bloku na poczet spłaty długów Tel-Budu.

Wątpliwości? Pełno

W całej sprawie jest dużo niejasności. Po pierwsze, dlaczego obecni wierzyciele Andrzeja K. w ogóle kupowali mieszkania w nieistniejącym bloku, skoro w Tarnowie wiedza o jego problemach była już powszechna? W miejscowych mediach pojawiały się informacje o jego kłopotach. Były też ogłoszenia ludzi, którzy szukali innych poszkodowanych w wyniku działań Tel-Budu. Po drugie, dlaczego sąd wpisywał zadłużenie akurat do w całości wykupionego bloku na Stronicy skoro, jak twierdzą mieszkańcy, miał on wiele innych nieruchomości, np. wartą kilka milionów złotych działkę ze stadniną koni? Po trzecie, dlaczego mimo nadszarpniętej reputacji Tel-Budu urzędy wydawały pozwolenia na kolejne inwestycje?

Próbowaliśmy się skontaktować z Andrzejem K. Jednak obydwie dostępne w internecie numery do Tel-Budu nie odpowiadają.

Koszyce Wielkie. Mogą stracić mieszkania, za które już zapłacili deweloperowi

PAWEŁ CHWAŁ

26 października 2018Zaktualizowano 26 października 2018, 11:05



W bloku przy ul. Stromej mieszka 11 rodzin z dziećmi, w tym trzy kobiety w ciąży. Budynek czeka licytacja, bo deweloper narobił długów sprzedając mieszkania w kolejnym bloku, którego dotąd nie wybudował *Paweł Chwał*

Na wymarzone mieszkania wydali niemałe pieniądze. Niektórzy na poczet ich zakupu zadłużyli się, zaciągając kredyty. Od dewelopera otrzymali klucze, więc bez przeszkód je wykończyli i meblowali swoje cztery kąty. Wreszcie się w nich zamieszkali i mogli się zameldować. Teraz mogą wszystko stracić, bo blok został obciążony hipoteką i grozi mu licytacja.

REKLAMA

ZOBACZ GALERIĘ (7 ZDJĘĆ)

Jedenaście rodzin, które w 2012 i 2013 r. kupiły mieszkania od firmy Tel-Bud przy ul. Stromej 15a w Koszycach Wielkich dzisiaj drży o swój los.

- Cena była korzystna, a lokalizacja atrakcyjna. Deweloper wcześniej wybudował po sąsiedzku trzy inne budynki. Ich lokatorzy nie zgłaszali żadnych uwag. Nie kupowałem też przysłowiowego kota w worku, bo ten blok już stał. Finalizowane były przy nim ostatnie prace - opowiada Mateusz Kudrański.

Przeniesienie praw własności na lokatorów bloku miało nastąpić najpóźniej wiosną 2014 roku. Do dziś jednak to nie nastąpiło. Początkowo problemem był przedłużający się odbiór techniczny budynku, potem uchybienia, których dopatrzył się nadzór

budowlany. Na domiar złego w 2016 roku zmarła matka dewelopera, na którą figurowała firma, a to skutkowało przeciągającym się procesem spadkowym.

Najgorsze jednak dopiero miało nadejść. Był nim pozew do sądu, skierowany przez jednego z klientów Tel Budu, który zapłacił 160 tys. zł za mieszkanie w kolejnym bloku przy Stromej, którego budowa ostatecznie do dzisiaj nie ruszyła. Z czasem zaczęły spływać kolejne pozwy.

- Wierzycieli, którzy domagają się swoich roszczeń, jest sporo - przyznaje Andrzej Czosnyka, komornik sądowy w Tarnowie.

Lokatorzy z bloku przy Stromej 15a, próbowali porozumieć się z deweloperem. Zaoferowali, że zrzucą się nawet na pożyczkę dla niego, aby mógł spłacić należności, ale ten odrzucił ich propozycję. Gdy kolejny raz nie dotrzymał terminu przeniesienia u notariusza na nich prawa własności, wystąpili przeciwko niemu z pozwem grupowym do sądu

Sprawę założyli ponad rok temu, ale dotąd odbyła się tylko jedna, krótka rozprawa. Sąd w czerwcu zdecydował o powołaniu biegłego, który ma uzupełnić brakujące dokumenty.

- Postępowanie toczy się ślimaczym tempem. Sąd na dodatek odrzucił złożone przez nas wnioski o zabezpieczenie naszych roszczeń oraz o wstrzymanie egzekucji komorniczej. A ta, ku naszej rozpaczy, zbliża się nieubłaganie - martwi się Agnieszka Wojnicka, kolejna z lokatorek. Mieszkańcy drżą, że jeśli nawet sąd przyzna im rację i przeniesie na nich prawa własności, może się to okazać przysłowiową musztardą po obiedzie. Bo komornik wcześniej zajmie im mieszkania, zlicytuje je, a oni będą musieli zwrócić w trybie natychmiastowym zaciągnięte kredyty.

- Nie mogliśmy wstrzymać postępowania komorniczego, bo byłoby to formą faworyzowania jednej ze stron. Prawo na to nie zezwala nawet w sytuacji, kiedy wydaje się, że jedni są bardziej pokrzywdzeni niż pozostali - tłumaczy sędzia Irena Choma-Piotrowska z Sądu Okręgowego w Tarnowie. Twierdzi, że sprawa powinna znaleźć swój finał niebawem. Jak dodaje, gdyby okazało się, iż sąd przyzna prawo własności lokatorom ze Stromej do mieszkań, które w międzyczasie zlicytuje komornik, ludziom przysługiwać będzie prawo do roszczeń odszkodowawczych. - Ja sam takiego postępowania nie mogę wstrzymać, bo obliguje mnie do tego wniosek i tytuł wykonawczy, którym dysponuje wierzyciel - mówi Andrzej Czosnyka. Przy Stromej pojawi się 12 listopada, aby dokonać wyceny przed licytacją.

- Robimy wszystko, co możemy, aby uchronić się przed najgorszym. Sytuacja jest bardzo stresująca i odbija się coraz bardziej również na

naszym zdrowiu - mówi Mateusz Kudrański.

Wydali już fortunę a mieszkania wciąż nie są ich

Za mieszkania przy ul. Stromej 15a (mają od 40 do 60 metrów kw.) lokatorzy zapłacili od 140 do 180 tys. zł. Dodatkowo na prace wykończeniowe, każda z rodzin dołożyła średnio po ok. 50-60 tys. zł. Na tym jednak nie koniec wydatków mieszkańców feralnego bloku. Opłacenie prawników, pozwu grupowego oraz biegłego kosztowało ich już w sumie ok. 200 tys. zł.

W ocenie prokuratury deweloper nie oszukał

Z Andrzejem K. właścicielem Tel-Budu mieszkańcy bloku przy Stromej nie mają kontaktu od roku. My również próbowaliśmy dzwonić na dostępne w internecie numery telefonów, ale bez skutku. W lipcu 2017 r. złożony został wniosek do prokuratury o możliwości popełnienia przestępstwa przez dewelopera. Ta, po przesłuchaniu kilkudziesięciu osób, postępowanie umorzyła nie dopatrując się w jego działaniu znamion oszustwa.

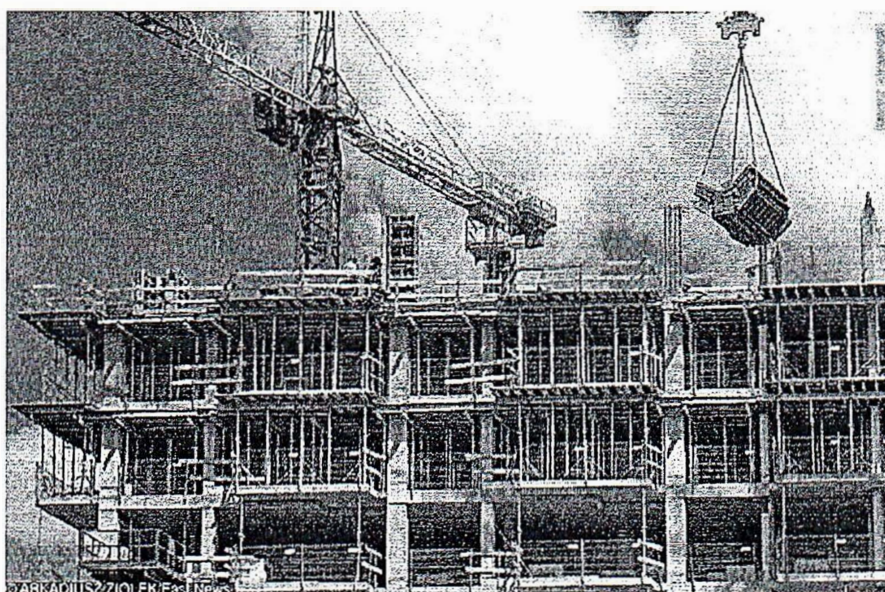
Od miesięcy nie mogą wprowadzić się na swoje. "Deweloper zrujnował nam życiowe plany"

Problemy z odbiorem mieszkań. J.W. Construction odsuwa w czasie przekazanie kluczy nabywcom mieszkań na warszawskiej Białolece. "Jesteśmy zdesperowani" - skarżą się poszkodowani.

1

Podział się

65



Deweloper opóźnia oddanie budynku. "Zrujnowane życiowe plany"

REKLAMA

W umowie deweloperskiej odbiór zapisany na kwiecień 2018 roku. Jest połowa sierpnia, a odbiór przesunięty na koniec grudnia. J.W. Construction ma problem z przekazaniem kluczy właścicielom mieszkań na warszawskiej Białolece. „Jesteśmy zdesperowani” - piszą nabywcy **ZAMKNIJ X**



anie od J.W. Construction. Dwupokojowe, że piszę ten list w akcie totalnej desperacji. ane, a deweloper nie widzi problemu. J 2018 roku. Syn od maja spłaca kredyt. A utrzymujemy sprzeczne informacje” -

POWIĄZANE NAJNOWSZE POPULARNE



Samorządy przeciw rządowym planom. Nie godzą się na wieszowce



Nie czekajmy na gwałtowny spadek cen mieszkań. "Musiałaby wybuchnąć ...



W programie Mieszkanie dla młodych od wtorku spore zmiany. Wyższe do...

napisała do nas na dziejesie.wp.pl zrozpaczona Pani Małgorzata, mama jednego z nabywców mieszkań na osiedlu Zielona Dolina na warszawskiej Białołęce.



Nie liczą na etat, stawiają na inne źródła dochodu. "Zanim kupię mie..."

Za inwestycję odpowiedzialny jest holding J.W. Construction. Jak dodaje Pani Małgorzata, deweloper winą za opóźnienie odbiorów mieszkań obarcza inne podmioty

REKLAMA



"Holding twierdzi, że firma Innogy (dostawca energii elektrycznej - przyp. red.) oraz Miejskie Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji są winne. Te z kolei twierdzą, że wina leży po stronie J.W. Construction. Jeszcze inni informują nas, że w budynku powstał grzyb i trzeba go wysuszyć. Dostajemy też informacje, że wszystko przez problemy w branży budowlanej. Nie wiemy, gdzie jest prawda. Faktem jest, że od miesiący odroczone jest przekazanie kluczy do domu" - relacjonuje nam kobieta.

Czytaj także: Ceny nieruchomości. Jest drogo, będzie jeszcze drożej

Z początku deweloper przesunął termin odbioru na wrzesień 2018 r. Niedawno kolejny raz odroczone termin odbioru na grudzień.

Dlatego poszkodowani napisali pismo do J.W. Construction. Domagali się jak najszybszego przekazania lokali. Jak twierdzą, dostali jednozdaniową odpowiedź: "Zarząd nie przychylił się do wniosku". - Plany życiowe ludzi zrujnowane, a deweloper nie widzi problemu, nie poczuwa się do winy. Nie odbiera maili ani telefonów. Czuje się bezkarnie - relacjonuje pani Małgorzata.

REKLAMA

Jak dodaje, mieszkanie miało być dla syga i jego partnerki startem w nowe życie. - Pod koniec marca syn sprowadził do Warszawy dziewczynę z Bydgoszczy. W kwietniu mieli się urządzić na swoim, a mieszkają kątem u mnie. Dziewczyna zostawiła pracę, by w Warszawie układać sobie życie. Syn jest schorowany. Ma chorobę Crohna. Każdy stres powoduje zaostrzenie objawów - podsumowuje pani Małgorzata.

Jeżeli i Wy macie problem z odbiorem mieszkania, a deweloper ciągle przesuwają termin, twierdząc, że to nie jego wina, dajcie nam znać na dziejesie.wp.pl.

Deweloper odpowiada

Zwróciliśmy się do dewelopera z prośbą o wyjaśnienie sytuacji. W przesłanym do nas piśmie zarząd J.W. Construction tłumaczy, skąd biorą się tak duże opóźnienia.

REKLAMA

Przedstawiciele spółki podkreślają, że spory problem stanowi przyłączenie budowanego osiedla do miejskiej kanalizacji.

„Mamy do czynienia z brakiem odpowiedniej infrastruktury wodno-kanalizacyjnej w tej części Białołęki. Jest to kłopot, z którym władze dzielnicy borykają się od lat” – czytamy w przesłanym do nas piśmie. Dlatego konieczne było zawarcie umowy konsorcjum z pięcioma innymi deweloperami oraz zawarcie z jeszcze innym inwestorem oraz MPWiK trójstronne porozumienie.

Dodatkowym kłopotem było to, że sieci wodno-kanalizacyjne przebiegały przez grunty o nieuregulowanym stanie prawnym lub przez grunty, które należało wywłaszczyć specustawą (ZRiD).

„Przeprowadzenie procedur wynikających ze ZRiD-u wydłużyło znacznie proces uzyskania zgód na wejście w teren oraz przekazanie kompletnej dokumentacji projektowej do MPWiK. W konsekwencji także uzyskanie pozwoleń na budowę sieci” tłumaczy zarząd spółki.

Zobacz też: [Lex deweloper zagrozi konkurencji na rynku mieszkaniowym](#)

REKLAMA

x

Problemy z generalnym wykonawcą

Przedstawiciele spółki zwracają też uwagę na problemy z generalnym wykonawcą inwestycji, jakim jest Instalbud-Rzeszów

„Dodatkowo na opóźnienie budowy miały wpływ kłopoty generalnego wykonawcy, wynikające z trudnej sytuacji w branży. Brak odpowiedniej liczby pracowników na budowie, rosnące ceny materiałów budowlanych i kosztów wykonawstwa. Wymusiło to na spółce JWCH renegocjację kontraktu, co miało swoje odbicie na harmonogramie prac na budowie” – tłumaczy zarząd holdingu J.W. Construction.

Przedstawiciel warszawskiego oddziału Instalbud-Rzeszów nie chciał z nami rozmawiać telefonicznie. Co prawda zaprosił do siebie do biura, ale dopiero po 27 sierpnia, kiedy to wróci z urlopu.

REKLAMA

- Nie będę dementował plotek. Nie interesują mnie, interesują mnie fakty - stwierdził w rozmowie z money.pl Piotr Styczyński, dyrektor warszawskiego oddziału Instalbud-Rzeszów, generalnego wykonawcy budowy.

Przedstawiciele J.W. Construction mówią o efekcie domina, przez który oddanie mieszkań do użytku znacznie się opóźniło.

„Nastąpił efekt domina – opóźnienia generalnego wykonawcy, opóźnienia w pracach nad siecią wodno-kanalizacyjną oraz infrastrukturą energetyczną leżącą obok infrastruktury kanalizacyjnej wpłynęły na opóźnienie harmonogramu prac” – podsumowują przedstawiciele spółki.

I jak zapewniają, sieci wodno-kanalizacyjne zostały wykonane. 13 budynków jest po odbiorach MPWiK. 21 budynków jest w trakcie procedury odbiorowej, a uzyskanie protokołów z nich planowane jest na 15 września 2018 r.

Pozwolenia na użytkowanie 21 budynków deweloper spodziewa się otrzymać 15 listopada 2018 r. i wtedy będzie mógł rozpocząć przekazywanie kluczy. - Lokale mieszkalne celem zagospodarowania planujemy wydawać nabywcom już od września – dodaje zarząd JWCH.

Co może nabywca?

Ci, którzy kupili lokale i od miesięcy czekają na ich odbiór, nie mają zbyt wielkiego pola do popisu. Skonsultowaliśmy się z prawnikami od prawa nieruchomości. Co prawda nabywcy mają kilka rozwiązań, jednak uzyskanie odszkodowań czy kar umownych od deweloperów jest trudne. Mimo że to deweloper, niezależnie od sytuacji, jest odpowiedzialny za opóźnienia.

Jak mówi nam adwokat Maciej Górski, ekspert prawa nieruchomości, jednym z rozwiązań przy wyżej wymienionym problemie jest odstąpienie od umowy deweloperskiej.

- Oczywiście celem zazwyczaj nie jest faktyczne odstąpienie. Środek ten, jako niewygodny dla deweloperów, może posłużyć jako wstęp do rozmów na temat porozumienia co do ewentualnej rekompensaty za przedłużający się termin przeniesienia własności – tłumaczy Górski.

Adwokat dodaje, że nabywcy przysługuje także możliwość sądowego przymuszenia dewelopera do przeniesienia własności. Niezależnie od tego, czy odbiór nastąpił, czy nie.

- Wyrok sądu zastępuje przeniesienie własności. Wiąże się to jednak z postępowaniem sądowym, mogącym trwać ok. 1,5-3 lata – podkreśla w rozmowie z money.pl adwokat Maciej Górski.

Umowy deweloperskie zazwyczaj mają zapisy o karach umownych za opóźnienia. Jednak najczęściej skonstruowane są w ten sposób, że uzyskanie jakichkolwiek pieniędzy jest praktycznie niemożliwe bez postępowania sądowego.

- Deweloperzy rzadko wprowadzają do umów niekorzystne dla nich zapisy dotyczące sankcji za ewentualne opóźnienia. W takiej sytuacji, gdy nabywcy nie udało się wynegocjować odpowiednich zapisów umowy, może on skorzystać z uprawnień wynikających wprost z kodeksu cywilnego, tj. art. 471 oraz 491 i domagać się zwrotu kosztów poniesionych w związku z nieterminowym oddaniem inwestycji. Takimi kosztami niewątpliwie są np. koszty wynajmu innego lokalu mieszkalnego lub koszty ubezpieczenia kredytu – tłumaczy w rozmowie z money.pl adwokat Emilia Górską-Krzysztofowicz, ekspert prawa nieruchomości kancelarii KOLS.

Jak dodaje, nabywca lokalu w pierwszej kolejności powinien skierować do dewelopera wezwanie do zapłaty. To zazwyczaj otwiera drogę do negocjacji. Jeśli jednak deweloper nie reaguje lub propozycja z jego strony jest nie do zaakceptowania, nabywca może dochodzić swoich praw przed sądem. Jednak, jak już wcześniej pisaliśmy, takie postępowanie ciągnie się latami.

Droga budowa

Na podwyższenie cen materiałów budowlanych ma wpływ znaczny wzrost inwestycji w tym sektorze. Jak mówi nam Norbert Kowalczyk, ekspert firmy JLL, zajmujący się rynkiem nieruchomości, przy tak dużym zapotrzebowaniu na materiały moce przerobowe producentów się zmniejszają, a za popytem idzie wzrost cen.

- Przy tak dużej liczbie inwestycji producenci materiałów mają podpisane zamówienia na kilka lub nawet kilkanaście miesięcy do przodu. Obecnie polski rynek chłonie każdą liczbę prefabrykatów i innych elementów używanych do budowy, a ich producenci mają ograniczone możliwości wytwórcze. I tu zaczyna działać prosty mechanizm modelu popytu i podaży, co skutkuje wzrostem cen – mówi money.pl ekspert JLL.

Jak podlicza CFE Polska, firma będąca generalnym wykonawcą wielu inwestycji budowlanych, koszty rosną w bardzo szybkim tempie. W ciągu ostatnich ośmiu miesięcy cena wełny mineralnej wzrosła aż o 38 proc. Za pręty zbrojeniowe trzeba zapłacić ok. 20 proc. więcej. A beton podrożał o ok. 9 proc.

Rosną również koszty pracy. Ten problem wynika z dynamiki zmian na rynku pracy. Stopa bezrobocia stale się zmniejsza, a społeczeństwo starzeje. W efekcie firmy mają ograniczony dostęp do pracowników.

Czytaj także: Sprzedaż mieszkań. Firmy deweloperskie biją kolejne rekordy

Jak zauważa Norbert Kowalczyk z JLL, nadal wielu wykwalifikowanych pracowników, którzy mogliby pracować w budownictwie, wyjeżdża do pracy za granicę. – Mniejsza dostępność pracowników przekłada się na rosnącą presję na podwyżki płac. Z kolei wyższe koszty pracy przekładają się na cenę produktu lub usługi, którą oferują przedsiębiorstwa – podkreśla ekspert.

Deweloper musi działać błyskawicznie

Na wydłużony czas realizacji inwestycji wpływa jeszcze jeden aspekt. Wyceny przedstawiane przez wykonawców drożeją z miesiąca na miesiąc. - Wynegocjowany dzisiaj kontrakt może znacznie różnić się wartością za kilka miesięcy. Dlatego istotno jest szybkie podejmowanie decyzji przez inwestorów – mówi Norbert Kowalczyk

REKLAMA

To nie tylko wydłuża czas realizacji budów. Wpływa również na podwyższenie cen czynszów. A przez napięte harmonogramy wielu deweloperów ma problem, by zagwarantować tak szybką realizację projektu, jak do tej pory. Dlatego terminy odbioru mieszkań zapisywane w umowach deweloperskich coraz częściej odwołane są miesiącami.

Masz newsa, zdjęcie lub filmik? Prześlij nam przez dziejesie.wp.pl

Tagi nieruchomości, wiadomości, gospodarka, najważniejsze, gospodarka polska

65	0	1	1	0	0	0
KOMENTARZE			WAZNE	SMUTNE	CIEKAWE	IRYTUJĄCE

Napisz komentarz

16-08-2018 gosc Ale macie 500+wiec czego narzekacie. Ne ma ludzi do pracy . Przez rozdawnictwo przez nasz rząd wszystko musi walnac, nie ma innej opcji.

16-08-2018 Zenek Tak to jest jak sloiki robią najazd na stolyce.

16-08-2018 qweewq Ukarać firmę na podstawie kosztów ponoszonych przez opóźnienie (np. najem innego mieszkania), zażądać dodatkowo kary w wysokości takiej samej jak kary ... Czytaj całość

REKLAMA

x

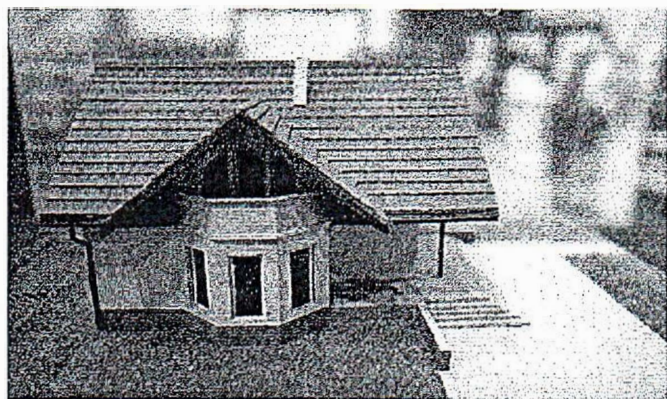
Mieszkaniowe

02.08.2019 NIERUCHOMOŚCI Mieszkaniowe

EKONOMIA

Aktualizacja: 06.06.2019, 19:55 Publikacja: 06.06.2019

Tajemniczy poślizg dewelopera



Fotorzepa/ Sławomir Mielnik



Aneta

Gawrońska

NAPISZ DO AUTORA

Klucze do mieszkań przy ul. Kawczej w stolicy klienci mieli dostać rok temu. Wciąż czekają. Firma chowa głowę w piasek.

Przeprowadzkę do nowego budynku na Pradze-Południe nasi czytelnicy zaplanowali na lato ubiegłego roku. Do oddania lokalu w tym terminie, po kilku miesiącach od podpisania umowy deweloperskiej, zobowiązał się w akcie notarialnym inwestor, mała spółka Duet Construction.

Transakcja wydawała się stuprocentowo bezpieczna. Pieniądze za mieszkania trafiały, jak mówią klienci, na otwarty rachunek powierniczy. Bank wypłacał firmie transze zgodnie z postępami robót.

MNOŻENIE PRZESZKÓD

Kiedy czytelnicy kupowali lokal, budynek już stał, pozostały

drobne prace wykończeniowe. Na terenie inwestycji nie brakowało robotników, a mieszkania można było dokładnie obejrzeć. No i cena: niespełna 7,5 tys. zł za mkw. Jak za gotowy prawie lokal niespecjalnie wygórowana. Czytelnicy już urządzali się w myślach. Szukali ekipy wykończeniowej.

RZECZPOSPOLITA

NIERUCHOMOŚCI NA LATO

Czym jest urbex? Kim są miejscy eksploratorzy?

Czytaj w piątek

Nieruchomości na Lato w "Rzeczpospolitej"

– To miejsce bardzo mi się podobało – opowiada czytelniczka (nazwisko do wiadomości redakcji). – Przy sąsiedniej ulicy inwestycję planował inny deweloper. Przez chwilę zastanawiałam się nawet, czy tam nie byłoby lepiej. Ale wtedy to był pusty plac budowy, a inwestycja, na którą się zdecydowałam, była w 97 proc. gotowa, mieliśmy się szybko wprowadzić. Wybór był oczywisty.

Tymczasem sąsiednia dziura w ziemi zdążyła się zamienić w oddany do użytku blok. W oknach palą się światła. – A nasz budynek, choć minęło prawie półtora roku od kupna mieszkania, jest w takim samym stanie jak wtedy – denerwuje się czytelniczka. – Deweloper nie oddał bloku na czas, ma już prawie roczny poślizg. Ciągłe podaje nowe terminy zakończenia

budowy i przeniesienia na nas własności lokali. Zapewnia, że opóźnienia nie wynikają z jego winy.

close

Najpierw poszło ponoć o brak akceptacji MPWiK wcześniej ustalonych planów przyłączy wodno-kanalizacyjnych. Inwestor musiał zaprojektować i wybudować nowe. Problem, jak relacjonuje czytelniczka, został rozwiązany pod koniec 2018 r. Ale pojawił się nowy, tym razem związany z dostawą gazu i uruchomieniem instalacji. Kolejne miesiące czekania.

– W kwietniu tego roku dostaliśmy informację, że budowa dobiega końca,

a deweloper jest w trakcie odbiorów, co ma potrwać do końca czerwca - mówi klientka. -- Ale i ten termin jest mało realny. Deweloper twierdzi, że musimy czekać nawet kilka miesięcy na zaświadczenie z urzędu miasta o przekształceniu użytkowania wieczystego gruntu pod blokiem we własność. Bez tego dokumentu nie może z nami podpisywać przyrzeczonej umowy sprzedaży mieszkań. Obawiamy się, że firma z jakichś powodów, nie wiem, może zadłużenia, nie jest w stanie wykonać ostatnich prac w budynku. Niczego się nie możemy dowiedzieć. Padają wymijające odpowiedzi. Niektórzy planują się wprowadzić do mieszkań, mimo że budynek nie jest odebrany. Nie wszyscy mogą czekać.

**PAN JANEK WIE
WSZYSTKO**

O termin oddania praskiego bloku i powody opóźnień chcemy zapytać władze Duet Construction. Nie jest to proste. Firma nie ma strony www.

W internecie znajdujemy nieprzypisany nikomu numer telefonu komórkowego. Widnieje obok nazwy firmy. Odbiera mężczyzna. – Nie mam z tą firmą nic wspólnego – mówi. To czemu pana telefon jest podawany w internecie? – pytamy. Mężczyzna odpowiada, że ma tylko udziały w spółce, która „ma zarząd, jakieś władze”. On nic nie wie. Podaje numer telefonu pana Jana. – Zawsze do niego dzwonię, on przekazuje informacje pani prezes. Pan Janek wie wszystko – zapewnia udziałowiec.

close

Dzwonimy do pana Jana. –
Pomyłka – rozłącza się.
Sprawdzamy numer. Klienci
podają ten sam. – To telefon
pana Jana. To z nim się
kontaktujemy – mówią.
Próbujemy jeszcze raz.
Nagrywamy się na pocztę
z prośbą o kontakt.

Nie oddzwania. Wybieramy
numer po kilku dniach. – Jestem
zajęty – rzuca.

Szukamy też prezes firmy.
Trafiamy do hotelu
w podwarszawskiej miejscowości.
Prezes ma zasiadać w zarządzie
związanej z obiektem spółki.
Dzwonimy pod numer podany na
stronie hotelu. Po drugiej stronie
kobiecy głos. – Czy może nas pani
skontaktować z panią C.? – Nie
mogę – ucina.

O Kawczą pytamy w urzędzie dzielnicy. Rzecznik Andrzej Opala informuje, że wniosek o wydanie zaświadczenia potwierdzającego zmianę użytkowania wieczystego nieruchomości we własność deweloper złożył 7 stycznia. Ale nie dopełnił innych formalności. Zgodnie z ustawą jako przedsiębiorca mógł do końca marca złożyć oświadczenie o zamiarze wnoszenia opłaty przekształceniowej przez ponad 20 lat. Firma dokumentu nie złożyła.

– Urząd nie może wydać zaświadczenia z uwagi na konieczność udzielenia ewentualnej pomocy publicznej – wyjaśnia rzecznik. – Aby ją ustalić, urząd powinien dostać od przedsiębiorcy albo zaświadczenie o udzielonej pomocy publicznej w ostatnich trzech latach, albo oświadczenie

o nieotrzymaniu takiej pomocy.
Dokumentów nie złożono.
A zgodnie ze stanowiskiem
UOKiK zaświadczenie
o udzielonej pomocy winno być
wydane jednocześnie
z zaświadczeniem
potwierdzającym przekształcenie
gruntów.

**AGNIESZKA
WOJCIECHOWSKA,
ADWOKAT,
KANCELARIA ZIĘBA &
PARTNERS**

close

- Zgodnie z przepisami „Ustawy o
ochronie praw nabywcy lokalu
mieszkalnego lub domu
jednorodzinnego” z 16 września
2011 roku” („Ustawa

deweloperska") nabywcy mieszkań po wpłacie całości ceny dokonują ich protokolarnego odbioru. Należy przy tym pokreślić, że deweloper jest formalnie uprawniony do wydania lokalu nabywcom dopiero po uzyskaniu decyzji o pozwoleniu na użytkowanie budynku.

Dopiero po odebraniu lokalu strony zawierają umowę przenoszącą jego własność na nabywcę. Umowa deweloperska powinna określać maksymalne terminy, w których ma nastąpić zarówno odbiór jak i przeniesienie własności lokalu mieszkalnego na nabywców.

Z przedstawionego stanu faktycznego wynika, że deweloper nadal nie uzyskał decyzji o pozwoleniu na użytkowanie budynku. Wydanie tej decyzji jest elementem wieńczącym proces inwestycyjny, który potwierdza,

że wybudowany obiekt jest zgodny z obiektem projektowanym, na który organ administracyjny udzielił pozwolenia budowlanego.

W związku z tym opisany budynek nadal jest obiektem w trakcie budowy, zaś za jego ewentualne użytkowanie grożą inwestorowi (tj. deweloperowi) istotne sankcje finansowe.

W przypadku obrotu pierwotnego (tj. ustanowienia odrębnej własności lokalu oraz następnie przeniesienia jego własności na nabywcę) do zawarcia umowy przenoszącej własność lokalu mieszkalnego znajdującego się na gruncie oddanym uprzednio w użytkowanie wieczyste niezbędne jest obecnie przedłożenie zaświadczenia potwierdzającego przekształcenie prawa użytkowania wieczystego w prawo własności, a to w związku z wejściem w życie „Ustawy z dnia 20 lipca 2018 roku o

przekształceniu prawa
użytkowania wieczystego
gruntów zabudowanych na cele
mieszaniowe w prawo własności
tych gruntów".

close

Praktyka pokazała, że np. w
Warszawie na zaświadczenia
trzeba czekać dłużej, niż
przewidział to ustawodawca. Nie
wszyscy deweloperzy
przygotowali się odpowiednio do
nowych przepisów. Nie wszyscy
przewidzieli w zawieranych przez
siebie umowach deweloperskich
odpowiednio dłuższe terminy na
zawarcie umów przenoszących
własność lokali mieszkalnych.

Należy jednak zwrócić uwagę, że
procedowana jest nowelizacja

w/w Ustawy, zgodnie z którą zbycie mieszkania będzie możliwe bez wcześniejszego przedłożenia zaświadczenia o przekształceniu. To na notariuszu będzie spoczywał obowiązek przekazania do właściwej gminy wypisu aktu notarialnego, a ta zaś wyda już zaświadczenie nabywcy.

Należy podkreślić, że ustawa deweloperska zapewnia nabywcom lokali mieszkalnych minimum ochrony prawnej w relacji z silniejszym deweloperem, gwarantując im m.in. możliwość odstąpienia od umowy w sytuacji, gdy deweloper nie dokonuje przeniesienia własności lokalu mieszkalnego w terminie określonym w umowie deweloperskiej.

Zważywszy, że opóźnienia w wydawaniu nabywcom lokali są najczęstszym problem występującym na gruncie stosowania w/w ustawy, nabywcy

chcąc chronić swoje interesy
powinni przy zawieraniu umów
deweloperskich negocjować na
swoją rzecz m.in. kary umowne
należne im od dewelopera za
ewentualne opóźnienie w
przeniesieniu na nich własności
lokalu mieszkalnego.

c10-6

W przypadku nieprzeniesienia na
nabywcę własności lokalu
mieszkalnego w terminie
wyznaczonym w umowie
deweloperskiej, nabywca zgodnie
z ustawą może od umowy
odstąpić. Jedynym co warunkuje
skuteczne odstąpienie jest (poza
wydaniem deweloperowi zgody
na wykreślenie roszczeń z księgi

wieczystej prowadzonej dla nieruchomości) wyznaczenie deweloperowi dodatkowego 120-dniowego terminu na zawarcie umowy.

W razie bezskutecznego upływu wyznaczonego terminu nabywca będzie uprawniony do odstąpienia od umowy.

Deweloper będzie zobowiązany do zwrotu nabywcy wszystkich uiszczonych kwot, jakie nabywca uiścił tytułem zapłaty ceny.

Dodatkowo jeżeli nabywca zastrzegł na swoją rzecz karę umowną za opóźnienie dewelopera w przeniesieniu własności, w sytuacji odstąpienia od umowy zachowuje on roszczenie z tytułu kary umownej za okres opóźnienia.

Ponadto, nabywcy w razie niezastrzeżenia na swoją rzecz stosownych kar umownych mogą dochodzić odszkodowania na zasadach ogólnych

przewidzianych w kodeksie
cywilnym oraz żądać naprawienia
szkody jaką ponieśli w wyniku
zwłoki dewelopera w wykonaniu
umowy, co w przypadku
ewentualnego sporu sądowego
będzie jednak wymagało od nich
udowodnienia takiej szkody.

© Licencja na
publikację

© © Wszystkie prawa
zastrzeżone

Źródło: Rzeczpospolita

WYWIAD | HENRYK URBAŃSKI

z prezesem Budimeksu Nieruchomości rozmawia Adam Roguski

Wprowadzanie nowych inwestycji do oferty wciąż jest wyzwaniem

W I półroczu sprzedaliśmy 731 mieszkań, o blisko 44 proc. więcej niż rok wcześniej. Jakie są zapędy na cały 2019 r.?

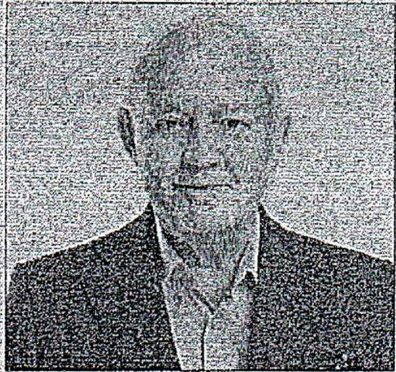
Spodziewamy się, że sprzedaż sięgnie 1,4-1,6 tys. wobec 1,21 tys. w 2018 r. Ostateczny wynik będzie zależał od tempa wprowadzania nowych mieszkań do oferty, ale i tego, czy w ogóle pewne przedsięwzięcia będą uruchamiane. Nie jesteśmy wyjątkiem, obserwujemy, że wielu deweloperów ma problemy, aby zamknąć przygotowywane projekty w sensownych parametrach finansowych.

Doszło do znacznego wzrostu kosztów wykonawstwa, gdyż ludzie chcą więcej zarabiać. Co więcej, wzrosły również ceny materiałów. To musi mieć przełożenie na ceny mieszkań - te wciąż mogą rosnąć. Dopóki sytuacja makroekonomiczna (niskie stopy procentowe, optymizm w społeczeństwie, niskie bezrobocie, skłonność do tego, by nie bać się zadłużania) się nie zmieni, nie widzimy obecnie większych zagrożeń dla popytu.

Je mieszkańcy chcielibyście wprowadzić na rynek w tym roku?

Plan na cały 2019 r. zakłada uruchomienie co najmniej kilkudziesięciu projektów, dużo więcej, liczących około 2 tys. mieszkań. Wiele będzie zależało od decyzji administracyjnych i, jak wspominałem, skalkulowania parametrów.

A czy nie macie łatwiej, skoro stali za wami największy w kraju generalny wykonawca?



CTH/AR/AG

To, że należymy do grupy Budimeksu, faktycznie daje nam pewne synergje. Razem łatwiej utrzymywać jakość, dbać o terminowość czy w końcu sprawować obsługę gwarancyjną. Ale Budimex nie jest instytucją non profit, dlatego czasami lepsze warunki możemy uzyskać od zewnętrznych wykonawców. Pracujemy z takimi podmiotami w Warszawie, Krakowie, Gdańsku i Poznaniu.

Pierwszą wrocławską inwestycję zdecydowaliśmy się realizować z Budimexem.

Czy po Wrocławiu pojawiacie się w kolejnym mieście?

Mamy potencjał, żeby się rozwijać - mamy dobry zespół, gotówkę i żadnego zadłużenia, 10 tys. mieszkań w przygotowaniu - rozglądamy się więc za nowymi gruntami. Wiem jedno, nie będą to jednak

zakupy rzędu ponad 200 mln zł, jak w minulych latach. Ale czy będziemy wchodzić na kolejny rynek? Myślę, że na razie skupiamy się na umacnianiu pozycji w tych pięciu lokalizacjach.

Wielu deweloperów narzeka na trudności natury administracyjnej. W którym mieście pracuje się wam łatwiej, w którym trudniej?

Wolałbym nie formułować takich ocen. Mogę odesłać do miarodajnego rankingu miast Polskiego Związku Firm Deweloperskich. Tam są dane od wielu spółek, bo doświadczenia jednej może być niemiarodajne.

Jak ocenia pan popyt na mieszkania?

Chociaż ceny mieszkań na rynku poszły w górę, popyt nie maleje. To ograniczona podaż (problemy deweloperów z

dostarczeniem nowej oferty) odpowiada za korektę sprzedaży na rynku deweloperskim.

Czynnik makroekonomiczny cały czas stwarza dobry klimat do kupowania lokali na własny użytek, jak i w celach inwestycyjnych. Dział kupujący docenia przede wszystkim lokalizację. Dlatego nasza strategia polega na budowaniu w dobrych miejscach, bliżej centrum miast, które pod względem sprzedaży obronią się nawet przy rosnących cenach. Większe problemy mają osiedla na obrzeżach, słabo skomunikowane - tam klientom trudniej zaakceptować konieczność płacenia więcej.

Czy jest jeszcze przestrzeń do podwyżek cen?

Gdybyśmy porównali ceny z zeszłego roku i przeczytali poprzednią historię dziesięć lat wcześniej, to mamy do czynienia jedynie z niewielkim nominalnym wzrostem cen mieszkań. Nie jest to jednak wzrost realny, gdyż przez dekadę mieliśmy do czynienia z inflacją czy rosnącym wynagrodzeniem, a ceny mieszkań w tym czasie rosły o wiele wolniej.

W 2018 r. marża brutto ze sprzedaży w Budimexie Nieruchomości wyniosła 23 proc., czego spodziewacie się w tym roku?

Spodziewamy się utrzymania średniej rentowności rzędu ponad 20 proc.

Jaką część waszej sprzedaży stanowią zakupy bez udziału kredytów?

Szacowaliśmy w 2018 r., że to 45 proc.

UOKiK dalej forsuje utworzenie Deweloperskiego Funduszu Gwarancyjnego. Czy to potrzebna inicjatywa? Podnieście ceny mieszkań?

Wydaje mi się, że rynek funkcjonuje poprawnie w oparciu o rachunki powiernicze i nie wydarzyło się nic, co nakazywałoby wprowadzić specjalny fundusz. Powołanie takiego funduszu bezpośrednio przełoży się na ceny mieszkań.

Swego czasu mieliście pomysły wykorzystania działki w Warszawie pod projekt biurowy. Na jakim to jest etapie?

Był, ale my skupiamy się na budowaniu mieszkań. Polityka grupy jest taka, że każdy ma się zajmować tym, na czym się zna najlepiej.

Nie przydałaby się wam dywersyfikacja? Niektórzy budują biurowe, niektórzy apartotele...

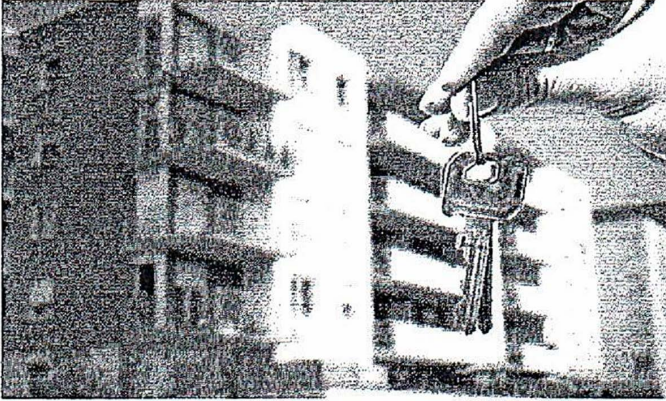
Trzeba na to spojrzeć z właściwej perspektywy. Jesteśmy częścią Budimeksu i to my jesteśmy elementem dywersyfikacji grupy, nasze zadania są ściśle określone. ☺

CV

Henryk Urbański kieruje Budimexem Nieruchomości od 2001 r. Jest też członkiem zarządu Budimeksu odpowiedzialnym za zarządzanie nieruchomościami grupy. Wcześniej odpowiadał za rozwój sieci handlowych, m.in. Makro i Praktiker Polska. Jest absolwentem Politechniki Warszawskiej. ☺

Aktualizacja: 26.07.2019, 08:48 Publikacja: 25.07.2019

Sprzedaż mieszkań w dół, ale ceny nadal w górę



Adobe Stock



Adam Roguski

NAPISZ DO AUTORA

Przy wciąż silnym popycie i wysokich kosztach wykonawstwa

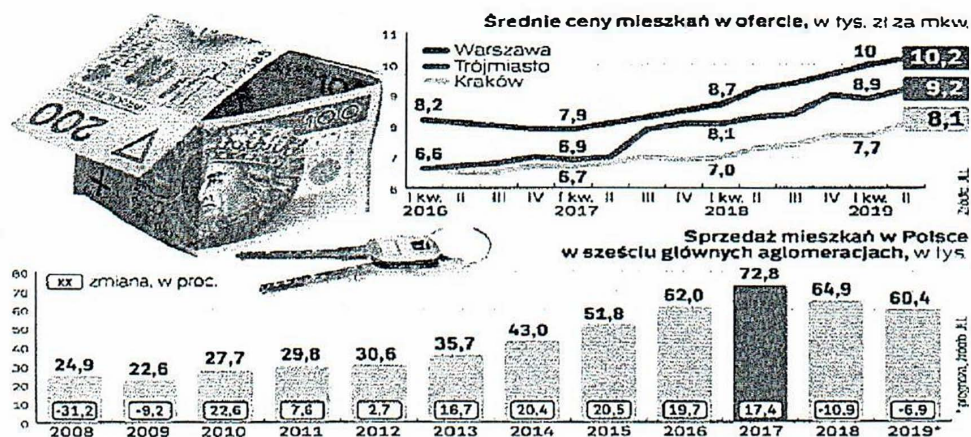
trudno oczekiwać korekty deweloperskich cenników. Wyższe ceny rekompensują firmom spadek liczby sprzedanych lokali.

Co będzie się działo z cenami mieszkań – to podstawowe pytanie, na które odpowiedź chcą poznać osoby myślące o zakupie lokum na własny użytek bądź jako inwestycję. Według najnowszych analiz trudno oczekiwać stabilizacji, a tym bardziej spadku. Eksperti przytaczają kilka argumentów na poparcie tej tezy.

– Nastroje konsumentów są bardzo optymistyczne, co pokazują badania GUS. Polacy są skłonni do dużych zakupów. Na lokatach

trzymają ponad 300 mld zł, a zważywszy na niskie stopy procentowe i inflację, są skłonni szukać relatywnie bezpiecznych form lokowania pieniędzy, a tak postrzegane są nieruchomości – mówi Katarzyna Kuniewicz,

dyrektor działu badań rynku mieszkaniowego JLL. – Ten potencjalny popyt i realna sprzedaż mieszkań rosły zgodnie, zwłaszcza dokąd działał program Mieszkanie dla Młodych, po czym po I kwartale 2018 r. wykresy się rozjechały. Powód to dynamiczny i odczuwalny wzrost cen mieszkań. Odczuwalny, bo lokale drożeją szybciej niż płace, co powstrzymuje wielu ludzi od zakupów mimo tej dużej chęci – tłumaczy ekspertka.



RZECZPOSPOLITA

NIERUCHOMOŚCI NA LATO

Czym jest urbex? Kim są
miejscy eksploratorzy?

Czytaj w piątek

Nieruchomości na Lato w "Rzeczpospolitej"

NIERUCHOMOŚCI.RP.PL

MARŻA MUSI SIĘ ZGADZAĆ

Wzrost cen obserwowany od połowy 2017 r. ma uzasadnienie – to skokowawyżka kosztów materiałów, pracy i gruntów. Koszty są wciąż wysokie, a o grunty coraz trudniej. – Żeby ceny mieszkań spadły, deweloperzy musieliby oddać część marży, a trudno tego oczekiwać. Mimo drugiego roku korekty sprzedaż lokali w Polsce wciąż jest bardzo wysoka. Deweloperzy notują niższe wyniki w ujęciu ilościowym, ale – dzięki rosnącym cenom – niekoniecznie w ujęciu wartościowym. Nie ma presji na obniżki – mówi Kuniewicz. Druga opcja to obniżenie jakości budowanych mieszkań, co dało się zauważyć w części projektów w zeszłym roku.

close

Na korzyść deweloperów działa równowaga między liczbą mieszkań wprowadzanych do oferty a sprzedawanymi. Lokale wciąż sprzedają się na etapie dziury w ziemi, te gotowe to zaledwie 7 proc. oferty. Gdyby dziś spółki przestały wprowadzać nowe inwestycje, całą ofertę wyprzedziłyby w niecałe cztery kwartały wobec ośmiu w skrajnie niekorzystnym III kwartale 2011 r.

Być może jednak równowaga zostanie zachwiana. Do użytkowania zaczynają być oddawane pierwsze mieszkania kupione z myślą o najmie w szczycie prosperity – czy wzrost podaży wpłynie na czynsze? Spadek rentowności najmu mógłby zniechęcić kupców inwestycyjnych, a to duża grupa klientów: wciąż co trzecie mieszkanie kupowane jest z myślą o wynajmie. Co więcej, szersza dostępność lokali na wynajem może być atrakcyjną ofertą dla osób szukających dla siebie pierwszego mieszkania. Z drugiej strony, ciekawy efekt może dać rozszerzenie programu 500+ na pierwsze dziecko.

Analitycy JLL prognozują, że w 2019 r. deweloperzy na sześciu głównych rynkach sprzedadzą 60,4 tys. mieszkań, o 6,9 proc. mniej rok do roku. Będzie to drugi rok korekty po dynamicznym boomie z lat 2013–2017, jednak wynik wciąż będzie zbliżony do bardzo dobrego 2016 r.

W I półroczu deweloperzy znaleźli nabywców na 31,7 tys. mieszkań, o 7 proc. mniej rok do roku. W samym II kwartale sprzedali 15,1 tys. lokali, co oznacza 3,2-proc. spadek.

close

Ceny transakcyjne w II kwartale urosły po kilka procent kwartał do kwartału, ceny mieszkań dostępnych do zakupu na koniec czerwca (to w sumie 51 tys. lokali) były po ponad 11 proc. wyższe rok do roku w Warszawie, Wrocławiu, Trójmieście i Krakowie. W stolicy średnia stawka za mkw. sięgnęła 10,2 tys. zł (przy medianie 9,2 tys. zł). Najtaniej jest w Łodzi, gdzie średnia cena to 5,8 tys. zł.

KOSZTY WCIĄŻ WYSOKIE

– Rynek mieszkaniowy w I półroczu zanotował bardzo dobre wyniki. Można się spodziewać, że cały rok zakończy się nieznacznym spadkiem sprzedaży przy istotnie wyższych cenach – ocenia Konrad Płochocki, dyrektor generalny Polskiego Związku Firm Deweloperskich. – Rosnące ceny to wynik wyższych kosztów pracy, cen materiałów, braku działek i trudności we wprowadzeniach nowych inwestycji. Od II kwartału 2017 r. do końca 2018 r. branża sprzedawała więcej, niż wprowadzała. Znaczące jest, że lokali

gotowych w ofercie jest najmniej od 11 lat. Trudno o lepszy dowód na to, że polityka wielu władz miejskich polegająca na ograniczaniu nowych inwestycji, często przy aktywnym wsparciu ruchów miejskich, prowadzi do mniejszej dostępności. Dla ograniczenia wzrostu cen potrzebne jest także uwolnienie gruntów zablokowanych pod program Mieszkanie+, większość i tak nie będzie wykorzystana i mogłaby trafić na wolny rynek – dodaje.

Płochocki zaznacza, że marże deweloperów na nowych projektach są coraz niższe i firmy rezygnują z uruchamiania projektów z powodu zbyt wysokich kosztów.

CORAZ MNIEJ LOKALI W BUDOWIE

W I półroczu deweloperzy w całej Polsce ruszyli z budową 66,6 tys. mieszkań, o 0,3 proc. więcej niż rok wcześniej – oszacował GUS. W samym czerwcu rozpoczęła się budowa 10,5 tys. lokali – jednak z miesiąca na miesiąc zauważalny jest spadek liczby wprowadzanych do budowy mieszkań wobec najlepszego w tym półroczu marca, kiedy ruszyło stawianie 13,2 tys. mieszkań.

close

Od stycznia do czerwca br. deweloperzy uzyskali pozwolenia na budowę 77,7 tys. lokali – to o 5,5 proc. mniej niż rok wcześniej. II kwartał okazał się jednak znacznie lepszy niż pierwsze trzy miesiące, kiedy firmy raportowały spadek uzyskanych zgód o 21 proc., do 34,9 tys. mieszkań. W maju rynek został zaskoczony skokiem pozwoleń – objęły one 16,7 tys. lokali. W czerwcu było to prawie 13 tys.

OPINIA DLA „RZ”

Iwona Sroka, członek zarządu Grupy Murapol

Na przełomie tego i zeszłego roku pojawiało się sporo głosów, że rynek mieszkaniowy zostanie zahamowany przez rosnące koszty wykonawstwa przekładające się na coraz wyższe ceny mieszkań. Jednak wyniki sprzedaży czołowych deweloperów wypracowane w I półroczu świadczą o tym, że mimo wyższych cen transakcyjnych popyt na rynku pierwotnym utrzymuje się na wysokim poziomie. Systematycznie rosnąca siła nabywcza Polaków oraz wciąż niskie stopy procentowe pozwalają sądzić, że podobnie będzie w kolejnym półroczu.

Sprzedawcy mieszkań raportują sówite zyski

Niemal wszyscy związani z rynkiem kapitałowym deweloperzy przekazali sprawozdania finansowe za 2018 r. Wynika z nich, że średnia rentowność brutto ze sprzedaży wypracowana przez spółki wyniosła 25,9 proc., o 0,7 pkt proc. więcej niż w 2017 r.

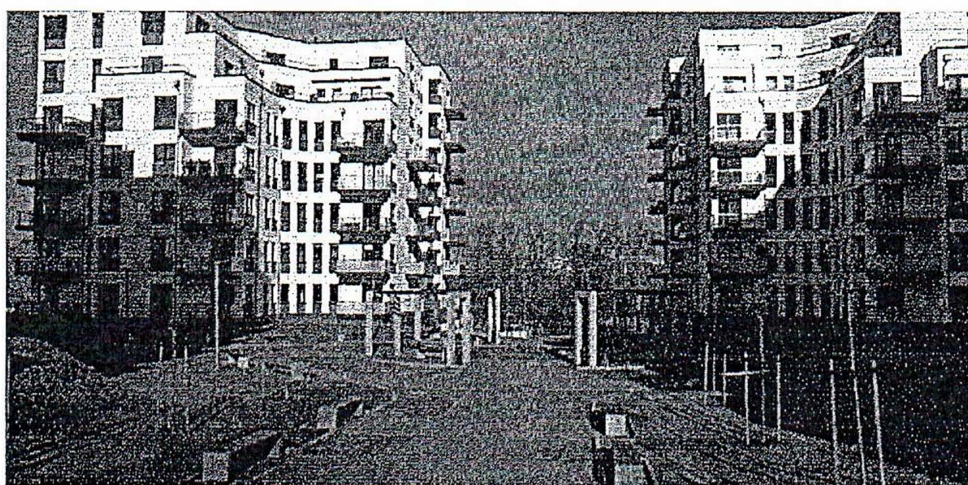


Foto: Fotorzepa, Marian Zubrzycki

Autor Adam Roguski

NAPISZ DO AUTORA

Najwyższą marżę uzyskał specjalizujący się w mieszkaniach o podwyższonym standardzie Lokum Deweloper, działający we Wrocławiu i

Krakowie. Ale i „masowi” deweloperzy, jak Dom Development i Atal, potrafili uzyskać dobre wskaźniki, rzędu 27 proc.

To tzw. pierwsza marża, czyli przed kosztami sprzedaży i marketingu, zarządzania spółką, kosztami finansowania i opodatkowaniem. To zarazem jedyny wskaźnik pozwalający na porównanie dokonań spółek. Część z nich prowadzi szerszą działalność (np. buduje nieruchomości komercyjne czy zarządza hotelami), ale na poziomie zysku netto udział linii biznesowych nie jest prezentowany.

Artykuł dostępny tylko dla e-prenumeratorów "Parkietu"

**Oferta specjalna:
Czytaj "Parkiet"
przez kw**

Budowniczowie mieszkań ciągle raportują dobrą rentowność

Branża powoli wkracza w fazę, kiedy dane w sprawozdaniach będą obejmować gorący okres przełomu lat 2017 i 2018, kiedy doszło do gwałtownego wzrostu kosztów wykonawstwa. Na razie wykazywane marże są wciąż wysokie.

5 zdjęć

Wzrost kosztów budowy firmy starają się przerzucić na klientów.

materiały

Autor Adam Roguski

NAPISZ DO AUTORA

W I kwartale 2019 r. większość
związanych z rynkiem kapitałowym

deweloperów uzyskało lepszą rentowność zysku brutto ze sprzedaży niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Średnia marża spółek sięgnęła 26,4 proc. wobec 24 proc. rok wcześniej i 24,7 proc. w całym 2018 r.

To pierwsza marża, czyli przed kosztami sprzedaży i marketingu, zarządzania, finansowania i opodatkowaniem – jednak jest to jedyny wskaźnik pozwalający na miarodajne porównanie. Wielu deweloperów prowadzi dodatkową działalność (m.in. buduje nieruchomości komercyjne czy zarządza hotelami), a tzw. sprawozdawczość według segmentów najczęściej nie sięga głębiej niż do wyniku brutto ze sprzedaży.

Wyniki deweloperów mieszkaniowych są też uzależnione od kalendarza – gros mieszkań przekazywanych jest w III i IV kwartale, pełnego obrazu dostarcza więc analiza w ujęciu rocznym.

Silni liderzy

Biorąc pod uwagę wyniki za pierwsze trzy miesiące tego roku, stawkę otwiera Lokum Deweloper, lider zestawienia za cały ubiegły rok. Spółka działająca we Wrocławiu i Krakowie zgodnie ze strategią stawia na klientów z zasobniejszymi portfelami. W I kwartale wypracowała 43,5-proc. rentowność, o 7,8 pkt proc. więcej rok do roku.

Marże, jakie osiągnęliśmy w I kwartale, wynikają z przyjętego modelu biznesowego i konsekwentnie realizowanej strategii. Spółka pozyskuje tereny pod inwestycje w atrakcyjnych lokalizacjach, często są to tereny przemysłowe, co pozwala uzyskać korzystne ceny zakupu – mówi Bartosz Kuźniar, prezes Lokum Deweloper. - Kolejnym istotnym elementem jest pełnienie przez spółkę funkcji generalnego wykonawcy dla wszystkich projektów. Taki model biznesowy umożliwia pełną kontrolę i optymalizację kosztów, skrócenie czasu realizacji oraz zapewnienie najwyższej jakości prowadzonych inwestycji. I wreszcie przemyślana i optymalna struktura produktu, którego

dostosowanie do potrzeb i wymagań rynku, wraz z dbałością o wykonanie i staranne zagospodarowanie części wspólnych, pozwala na osiągnięcie ponadprzeciętnych marż – wylicza.

Reklama



End of break ads in 12s

Na drugim miejscu znalazł się ogólnopolski LC Corp (firma zmieni wkrótce nazwę na Develia) z rentownością 36 proc., o 2,1 pkt proc. lepszą rok do roku.

– Koncentrujemy się na optymalizacji kosztów operacyjnych i wykorzystaniu efektów skali oraz synergii. Działamy na pięciu rynkach, co przekłada się na efektywność kosztową i ogranicza

negatywne efekty wzrostu cen wykonawstwa, który w każdym z tych miast występuje na innym poziomie – mówi Dariusz Niedośpiał, prezes LC Corpu. – Ze względu na dynamicznie zmieniającą się sytuację na rynku w zakresie cen gruntów i wykonawstwa czy kosztów pracy utrzymanie marży osiągniętej w I kwartale będzie zadaniem niezwykle trudnym, ale wierzymy, że realizacja strategii pozwoli zredukować wpływ niekorzystnych czynników na wyniki – dodaje.

Na trzecim miejscu znalazł się Unidevelopment kontrolowany przez giełdowy Unibep. Marża rok do roku skurczyła się o 3 proc., ale wciąż była na wysokim poziomie – 33,6 proc. Unidevelopment buduje w Warszawie, Poznaniu oraz – co nietypowe dla dużych graczy – w mniejszych miastach, jak Radom i Bielsk Podlaski.

- Recepta na marże jest banalnie prosta. Wierzymy, że dobrze zaprojektowane, funkcjonalne mieszkania w połączeniu z serwisem

na odpowiednim poziomie są kluczem do osiągnięcia ponadprzeciętnej rentowności – komentuje *Mariusz Przystupa, wiceprezes Unidevelopmentu*. - Uzyskana marża w I kwartale oczywiście nas cieszy, jednak uważamy, że ze względu na specyfikę naszej branży bardziej miarodajne są wyniki zanotowane w dłuższej perspektywie. Rentowność wypracowana w 2018 r. również plasowała naszą firmę w czołówce branży, co jest potwierdzeniem słuszności przyjętego kierunku rozwoju – dodaje.

Także deweloperzy z czołowych miejsc rankingu pod względem liczby sprzedawanych lokali, jak Dom Development i Atal, zanotowali dobrą rentowność rzędu **27-28** proc.

„Masowi” nie znaczy więc budżetowi – w Dom Development jedna trzecia bieżącej sprzedaży to mieszkania, na które trzeba wyłożyć ponad 550 tys. zł.

- Poprawa marży w I kwartale to efekt oddania osiedli o wysokiej

rentowności. Były to kolejne etapy dobrze znanych na tych rynkach i popularnych projektów, co pozwoliło na oferowanie wyższych cen wobec wcześniejszych faz – komentuje Zbigniew Juroszek, prezes Atalu. - Od początku naszej obecności na rynku deweloperskim skupiamy się na wypracowywaniu wysokich marż. To dla nas podstawowy wskaźnik, którym kierujemy się, prowadząc biznes. Mając na uwadze poziom sprzedaży i wydań pod względem osiąganego zysku, jesteśmy w ścisłej czołówce notowanych na giełdzie firm z branży. Wprawdzie wzrost kosztów prowadzenia inwestycji ogranicza perspektywy na wyższe marże w kolejnych okresach, jednak duży bank gruntów kupionych po atrakcyjnych cenach oraz dywersyfikacja geograficzna pozwolą nam zachować bardzo wysoką rentowność - dodaje.

Notowani na Catalyst Murapol i Robygnie nie publikują sprawozdań za I kwartał.

Zniekształcenia...

Warto pamiętać, że nawet na pierwszą

marżę mogą mieć wpływ czynniki o charakterze księgowym, które często potrafią mocno zniekształcić wynik operacyjny i netto.

Przykładem jest grupa Domu Development, która w I kwartale tego roku raportowała rentowność 27,4 proc., ale gdyby nie wpływ rozliczenia przejęcia trójmiejskiego Euro Stylu, marża wynosiłaby 28,5 proc. (w 2018 r. różnica była jeszcze większa (27,5 proc. wobec 30,6 proc.).

Z kolei Echo Investment wykazało zaledwie 10-proc. rentowność, jednak miało na to wpływ uwzględnienie wyższych kosztów projektów ukończonych w latach ubiegłych. Bez tego rentowność sięgałaby wysokiego poziomu 26,5 proc.

...i przesunięcia

W ostatnich kwartałach dyżurnym wątkiem jest presja na marże deweloperów, będąca pochodną wzrostu cen wykonawstwa i gruntów, obserwowanego wyraźnie od jesieni 2017 r. Spółki starają się reagować na

to, podnosząc ceny. Pytanie, czy skutecznie bronią rentowności.

Specyfika deweloperów polega na tym, że mogą oni księgować sprzedaż mieszkań dopiero po zakończeniu budowy i wręczeniu klientom kluczy. Ponieważ gros umów podpisywanych jest na etapie dziury w ziemi, wyniki raportowane w I kwartale 2019 r. pochodzą z inwestycji, które w ofertach pojawiły się najpóźniej przed wakacjami 2017 r. Dlatego wciąż przed nami raporty pokazujące, jak deweloperzy zmierzili się z nagłym wzrostem kosztów materiałów i robocizny – ale i gruntów.

A ceny mieszkań cały czas rosną. Jak komentuje Dariusz Książak, prezes firmy Emmerson Evaluation, możliwe jest wyhamowanie wzrostowego trendu kosztów wykonawstwa, ponieważ branża deweloperska przykręciła kurek z podażą. Z drugiej strony, wzrost cen gruntów zaczął się znacznie wcześniej niż wzrost kosztów budowy. Z racji kurczących się zasobów możliwych do szybkiego

zabudowania parceli, nie należy się
spodziewać korekty cen.

POWIĄZANE ARTYKUŁY