


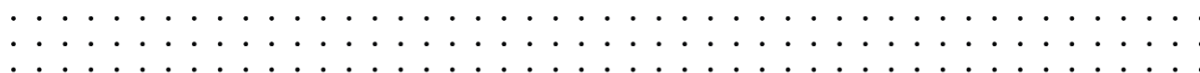
<p>Artykuł ekspercki:</p> <p>Zmiany w ustawie deweloperskiej - czy deweloperzy mają się czego bać</p>	<p>Data:</p> <p>26.03.2019</p>	<p>Quelle Locum</p> 
--	---------------------------------------	--

Zmiany w ustawie deweloperskiej - czy deweloperzy mają się czego obawiać?

Powstanie Deweloperskiego Funduszu Gwarancyjnego, uregulowanie kwestii umów rezerwacyjnych, a także możliwość zgłaszania wady istotnej - to główne z postulatów urzędników UOKiK. Czy konsumenci będą rzeczywiście lepiej chronieni, a planowane zmiany nie doprowadzą do wzrostu cen mieszkań? Co na to branża?

20 tys. zł do funduszu

Pod wpływem sprzeciwu branży deweloperskiej UOKiK wycofał się z propozycji likwidacji otwartych rachunków powierniczych bez zabezpieczenia. W zamian jednak proponuje powstanie Deweloperskiego Funduszu Gwarancyjnego, którego środki miałyby zabezpieczyć nabywców mieszkań na wypadek upadłości dewelopera lub niewywiązywania się z zawartych umów. Jak podaje



Rzeczpospolita, prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Marek Niechciał, twierdzi, że taki fundusz będzie w stanie pokryć koszt upadku jednej dużej firmy deweloperskiej oraz dwóch mniejszych raz na pięć lat, a roczna suma wpłat wyniesie około 140 mln zł. Obawy deweloperów budzi jednak proponowana przez UOKiK wysokość składki maksymalnej - 5 proc. w przypadku rachunku otwartego i 1 proc. dla rachunku zamkniętego.

- Niestety taki fundusz znacząco zwiększy koszty inwestycji, co w konsekwencji doprowadzi do wzrostu cen mieszkań, a nawet nierentowności całego przedsięwzięcia; na rynku pozostaną tylko zagraniczni giganci - tłumaczy Grzegorz Woźniak ze spółki Quelle Locum, realizującej inwestycję Park Leśny Bronowice. - Założmy, że składka na taki fundusz będzie kształtowała się na poziomie 1 proc., wtedy deweloper od mieszkania wartego 400 tys. zł będzie musiał odprowadzić do funduszu 4 tys. zł, ale w przypadku wartości maksymalnej, a więc 5 proc. kwota ta wzrośnie do 20 tys. - co siłą rzeczy odbije się na konsumentach - dodaje.

Podobnego zdania jest dr Iwona Sroka, członek zarządu Murapol SA: *Pomysł powstania Deweloperskiego Funduszu Gwarancyjnego zaprezentowany w najnowszym projekcie ustawy deweloperskiej jest nieco zaskakujący dla całej branży. W uzasadnieniu do projektu podaje się przykłady rynków mieszkaniowych w innych krajach, gdzie nie wskazano przypadków działania podobnego funduszu, natomiast zaprezentowane są przykłady państw, w których albo nie ma dodatkowych zabezpieczeń, albo deweloperzy posiadają gwarancję bankową bądź ubezpieczeniową. Naszym zdaniem, chcąc bardziej zabezpieczyć rynek, warto pójść w podobnym kierunku, tj. doszczelnić przepisy w tym zakresie. Jako przedstawiciel branży uważam, że utworzenie DFG będzie kosztownym rozwiązaniem, a*

.....

proponowana przez ministerstwo stawka dla deweloperów korzystających z OMRP na poziomie maksymalnym wynoszącym 5 proc., jest zbyt wysoka, dlatego też podczas konsultacji społecznych postulowaliśmy obniżenie jej maksymalnego poziomu. Tym bardziej, że blisko 90 proc. podmiotów działających na rynku korzysta z tego typu rachunków, a więc ta stawka odnosiłaby się w zasadzie dla całego rynku, mając niebagatelny wpływ na ceny mieszkań, ich dostępność, a więc ogólnie na sytuację mieszkaniową w Polsce.

Umowa rezerwacyjna pod lupą

Kolejna kwestia dotyczy pojawienia się w ustawie deweloperskiej zapisu na temat umów rezerwacyjnych, które obecnie nie są uregulowane prawnie, a praktyka deweloperska jest w tym przypadku zróżnicowana. Niektóre firmy pobierają opłatę w zamian za zarezerwowanie konkretnego lokalu, inne z kolei w ogóle takich umów nie zawierają. Zgodnie z nowymi przepisami, w przypadku podpisania umowy rezerwacyjnej, deweloper będzie zobowiązany wyłączyć lokal ze swojej oferty na określony czas. Opłata rezerwacyjna byłaby nieobowiązkowa, a jeśli zostałaby przewidziana przez strony umowy, to jej wysokość nie mogłaby przekroczyć 1 proc. ceny danego mieszkania i byłaby zwracana klientowi, jeżeli ten nie uzyskałby finansowania.

Jak podaje Rzeczpospolita, dr Iwona Sroka, członek zarządu Murapol SA, uważa, że może w tym przypadku dojść do sytuacji, w której deweloperzy nie będą chętni za taką kwotę rezerwować swoich najlepszych lokali, które będą woleli od razu sprzedać za gotówkę. Z kolei Grzegorz Woźniak ze spółki Quelle Locum pozostaje wobec tego zapisu całkowicie neutralny: *Dla nas kwestia regulacji umów*



rezerwacyjnych nie jest niczym nowym. Wszystkie proponowane przez UOKiK zapisy są już w naszej firmie standardem - mówi.

Wada istotna dla klienta

Zgodnie z nowymi zapisami, jeśli nabywca stwierdzi wadę istotną lokalu, ma prawo odmówić dokonania odbioru mieszkania. Deweloper natomiast jest zobligowany usunąć daną wadę w terminie do 30 dni od dnia przyjęcia zgłoszenia. W sytuacji niewywiązania się z tego zobowiązania, może on wyznaczyć kolejny termin, jeśli zgodzi się na to druga strona. Jeżeli deweloper nie dotrzyma również tego terminu, nabywca może wyznaczyć ponowny termin, a po jego upływie odstąpić od umowy.

Andrzej Prajsnar, ekspert portalu RynekPierwotny.pl jest zdania, że uregulowanie to jest korzystne dla konsumentów, jednak nie wyeliminuje ono sporów pomiędzy inwestorami oraz ich klientami, gdyż w zapisie tym brakuje m.in. zdefiniowania, co można, a czego nie można uznać za wadę istotną lokalu. Grzegorz Woźniak ze spółki Quelle Locum zauważa, że w ustawie brakuje również określenia nowego terminu wyznaczanego przez nabywcę. W praktyce może dojść do sytuacji, w której klient odstąpi od umowy np. po dwóch dniach niewywiązania się dewelopera ze zobowiązania.

Więcej informacji:

Aleksandra Maśnica

e-mail: aleksandra.masnica@primetimepr.pl

tel. 12 313 00 87

