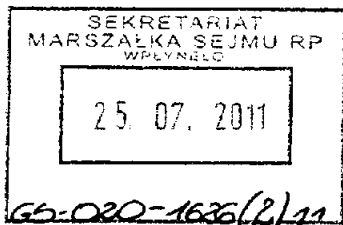




Warszawa, dnia 22 lipca 2011 r.

DDS/0191/07.11/AA/PR



Pan  
Grzegorz Schetyna  
Marszałek Sejmu RP

*panom Panu Marszałku,*

W związku z pracami nad projektem ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (druk nr 4349), Pracodawcy RP przesyłają swoje stanowisko do tego dokumentu wraz z opinią prawną.

*2 wypracowani w całości*

Prezydent  
Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej

*Andrzej Malinowski*  
Andrzej Malinowski

**Stanowisko Pracodawców RP do projekt ustawy o ochronie praw nabywcy  
lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (druk nr 4349)**

Projekt ustawy o ochronie praw nabywcy lokalnego mieszkalnego lub domu jednorodzinnego ma na celu określenie praw i obowiązków stron umowy deweloperskiej. W ocenie Pracodawców RP regulacja taka jest potrzebna, gdyż nieuporządkowanie tych relacji może być i jest polem do sporów między nabywcami a przedsiębiorcami. Musi jednak uwzględniać realia tej specyficznej działalności oraz równoważyć prawa i obowiązki stron dla zmniejszenia ryzyka obu partnerów.

Obecnie ryzyko jest znaczne po obu stronach transakcji – nabywcy nie mają dostatecznej kontroli nad procesem realizacji inwestycji, a deweloperzy obarczeni są wieloma ryzykami procesu przygotowania inwestycji. Ryzyko gospodarcze sprzedaży produktu jest naturalne w każdej działalności. Dodatkowym, zbędnym ryzykiem jest nieprzewidywalność terminów i rezultatu procesu przygotowania inwestycji wynikające ze złych przepisów i niesprawności administracji.

Projekt ustawy, w naszej ocenie, znacznie zwiększa ryzyko prowadzenia działalności deweloperskiej i prowadzi do wypadnięcia z rynku większości dobrze działających dziś firm.

Ustawa ma regulować:

- Obowiązki informacyjne dewelopera
- Treść umowy deweloperskiej
- Zasady ochrony wpłat nabywców na powstające mieszkanie
- Specjalne regulacje dotyczące upadłości dewelopera.

Kluczowymi są regulacje dotyczące bezpieczeństwa wpłat zaliczek. Projekt przewiduje obowiązek stosowania podwójnych zabezpieczeń – wraz z rachunkiem powierniczym otwartym (bank kontroluje wydatki dewelopera pochodzące z przedpłat, które muszą być przeznaczone jedynie na realizację danej inwestycji) deweloper musi zaoferować nabywcy gwarancję bankową lub polisę ubezpieczeniową zwrotu wpłaconych pieniędzy. Obecnie na rynku stosowane są otwarte rachunki powiernicze, lecz nie istnieją inne instrumenty czyli gwarancje bankowe zwrotu wpłat i polisy gwarantujące zwrot zaliczek. Oznacza to, że ustawodawca żąda wprowadzenia instrumentów finansowych nieistniejących, których wprowadzenie jest niepewne i o nieznanym kosztach. Znając realia rynku można być pewnym, że wymagania banków żądających dodatkowych zabezpieczeń przy

gwarancjach i towarzystw ubezpieczeniowych niemogących realnie oszacować ryzyka będą na tyle wysokie, że nie sprosta im wiele firm dobrze dziś prosperujących. W żadnym kraju europejskim nie ma regulacji kumulujących instrumenty bezpieczeństwa. Otwarty rachunek powierniczy bywa jedynym, skutecznym zabezpieczeniem zaliczek. Proponowany obowiązek podwójnych zabezpieczeń prowadzi będzie do oligopolizacji rynku przez duże firmy, zwłaszcza posiadających zagraniczne zaplecze kapitałowe. Skutkiem tego będzie znaczący wzrost cen spowodowany nie tylko kosztami bezpośrednimi zabezpieczeń, lecz przede wszystkim znacznego ograniczenia firm działających na rynku. Pracodawcy RP stoją na stanowisku, że należy dopuścić otwarty rachunek powierniczy jako samodzielne zabezpieczenie przedpłat nabywców.

Zwracamy także uwagę na niewłaściwy sposób pracy podkomisji powołanej do rozpatrzenia projektu. Wszystkie zmiany postulowane przez uczestników dyskusji są możliwe jedynie za zgodą przedstawicieli UOKiK. Jednocześnie, na żądanie tego organu, wykreślano zapisy z pierwotnej wersji projektu. Dotyczy to nawet propozycji Ministerstwa sprawiedliwości. Posłowie pracując pod presją czasu nie przeprowadzili rzetelnej analizy skutków omawianych regulacji. Potrzebna regulacja procedowana jest w tempie uniemożliwiającym rzetelną dyskusję i analizę wpływu na polski rynek mieszkaniowy i w sposób budzący obawy o jej jakość legislacyjną. W ostatecznym rozrachunku może działać przeciwko konsumentom.

W uzasadnieniu projektodawca twierdzi, że „projekt będzie miał wpływu na konkurencyjność gospodarki i przedsiębiorczość, w tym funkcjonowanie przedsiębiorstw”. Tymczasem jest to po prostu nie prawda. Przyjęcie ustawy w obecnym kształcie będzie miało negatywny wpływ na działanie wielu firm i znacząco zmniejszy dostępność mieszkań polskim rodzinom w perspektywie 2 – 3 lat, gdy z rynku znikną firmy dziś dobrze działające. Do projektu ustawy nie dołączono żadnych obliczeń i symulacji dotyczących realnego wpływu na koszty, ceny i liczbę nowych mieszkań.

Podkreślamy także, że szereg wątpliwości tak merytorycznych, jak i prawnych w stosunku do opiniowanego projektu ma prof. dr hab. Hubert Izdebski, którego opinię dołączamy do niniejszego stanowiska.

## Opinia

o skutkach rynkowych wprowadzenia ustaleń ustawy  
O ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub  
domu jednorodzinnego

Warszawa, Lipiec 2011

## 1. Informacje wstępne

Opinia niniejsza opracowana została w dniach 18-25 lipca 2011 na zlecenie Polskiego Związku Firm Deweloperskich przez zespół ekspertów firmy doradczej REAS pod kierunkiem Kazimierza Kirejczyka.

Celem opinii było określenie najbardziej prawdopodobnych skutków wprowadzenia Ustawy „O ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego”, nazywanej dalej w tekście opinii „Ustawą” dla rynku mieszkaniowego w Polsce i jego uczestników, w tym w szczególności dla firm deweloperskich. Opinia nie ma charakteru opinii prawnej, ani też nie ma na celu oszacowania skutków finansowych dla sektora, w tym w szczególności ewentualnych konsekwencji dla budżetu państwa.

Podstawą opracowania opinii był projekt Ustawy opublikowany jako Druk Sejmowy nr 4349 z dnia 17 lipca 2011 r.<sup>1</sup>

## 2. Wprowadzenie

Rynek deweloperski w Polsce jest wciąż relatywnie mało skonsolidowanym i ustabilizowanym rynkiem. Wynika to zarówno z jego genezy (w odróżnieniu od innych branż w tym przypadku sektor powstawał „od zera”, nie zaś w procesie transformacji poprzez prywatyzację), jak i z silnych wahań koniunkturalnych, powodujących dynamiczną wymianę dużej części podmiotów działających na tym rynku w okresie dekonunktury.

Wpływ analizowanej Ustawy na rynek może mieć miejsce poprzez następujące mechanizmy:

1. Wzmocnienie zjawiska cykliczności rynku lub jego złagodzenie (poprzez wpływ na podaż i popyt).
2. Pojawienie się lub poszerzenie skali takiej działalności deweloperskiej (czy szerzej – w budownictwie mieszkaniowym), które umożliwiłyby obejście przepisów Ustawy.
3. Zmiany w strukturze firm deweloperskich (np. przyspieszenie konsolidacji, nasilenie bankructw, wzmocnienie roli jednych firm kosztem drugich) i wpływ na konkurencyjność rynku (ułatwienie lub utrudnienie wejścia na rynek nowych podmiotów, oligopolizacja).
4. Wpływ na koszty i ewentualnie na ceny (zwiększenie lub zmniejszenie różnych składników kosztów).
5. Wpływ na rozkład ryzyka pomiędzy uczestnikami procesu deweloperskiego.

W podejściu do problemu minimalizowania ryzyka ponoszonego przez nabywców można wyróżnić generalnie dwa kierunki rozwiązań:

- prokonsumenckie, zmierzające do nieomal całkowitego przeniesienia ryzyka na dewelopera i bank, przy jednoczesnym zmniejszeniu do niezbędnego minimum zakresu informacji o przedmiocie sprzedaży,
- proinwestycyjne – w którym uznaje się prawo nabywcy do wejścia w rolę współinwestora, ponoszącego istotne ryzyko w procesie deweloperskim, przy czym rolę

---

<sup>1</sup> Nazwa pliku : SPR\_4349.DOC 2

ustawodawcy jest wówczas zapewnienie, że nabywca ma zapewniony dostęp do informacji pozwalających na prawidłową ocenę tego ryzyka.

Można także wyobrazić sobie sytuację, w której ustawodawca dopuszcza swobodny wybór, według której opcji nabywca będzie brał udział w procesie deweloperskim.

Zaproponowana Ustawa jest generalnie przepisem, w którym z jednej strony wprowadza się dość bezwzględną ochronę w duchu prokonsumenckim, ale jednocześnie nakłada na deweloperów niektóre obowiązki informacyjne w duchu proinwestycyjnym. Jednocześnie w toku prac nad Ustawą zauważalne jest zmniejszanie skali tych obowiązków.

Ad. 1.

Wzmocnienie zjawiska cykliczności rynku lub jego złagodzenie (poprzez wpływ na podaż i popyt).

Cykliczność rynku deweloperskiego, tak w Polsce jak i w innych krajach, ma charakter strukturalny, wynikający z długości okresu realizacji inwestycji, a więc tego, że kluczowe decyzje inwestycyjne podejmowane są najczęściej w zupełnie innym otoczeniu rynkowym niż to, w jakim inwestycja jest potem realizowana i sprzedawana. Jednak oddziaływanie regulacji prawnych na ten rynek może mieć albo charakter pogłębiający cykliczność rynku, albo łagodzący napięcia. Przykładem tego drugiego działania są modyfikacje programu Rodzina na Swoim, wprowadzone w momencie kryzysu zaufania bankowego na przełomie 2008 i 2009 roku i podtrzymujące popyt na mieszkania i kredyty hipoteczne w momencie, gdy popyt ten się gwałtownie załamał. Przykładem oddziaływania procyklicznego o najsilniejszym znaczeniu dla rynku deweloperskiego w minionej dekadzie było uchwalenie ustawy o Planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, likwidującej plany ogólne i szczegółowe, wprowadzającej natomiast z jednej strony instytucję planu miejscowego, a z drugiej – decyzje o warunkach zabudowy. W konsekwencji nastąpiło głębokie zahamowanie procesu wzrostu podaży, co wobec jednoczesnego wzrostu popytu, przyczyniło się do zwiększenia nierównowagi rynkowej i w konsekwencji szybkiego wzrostu cen.

Jaki będzie wpływ proponowanej regulacji na podaż? Po pierwsze, nie ulega wątpliwości, że spełnienie warunków Ustawy przez wszystkie firmy deweloperskie, obecne dziś na rynku lub przygotowujące swoją pierwszą (ew. drugą inwestycję) nie będzie możliwe. Na podstawie badań przeprowadzonych przez REAS wśród deweloperów aktywnych w największych aglomeracjach w Polsce można szacować, że:

- ok. 53% inwestycji jest realizowane bez korzystania z finansowania bankowego w formule *Project finance* (co nie wyklucza korzystania z linii kredytowych),
- korzystanie dziś z rachunku zastrzeżonego, będącego najbliższym funkcjonującym na rynku odpowiednikiem proponowanego w Ustawie rachunku powierniczego otwartego, jest rzadkością.

W miastach o średniej i mniejszej wielkości korzystanie z rachunków zastrzeżonych jest jeszcze rzadziej spotykane.

Jest wysoce prawdopodobne, że po uchwaleniu Ustawy podmioty dysponujące przygotowanymi inwestycjami zmobilizują się, aby:

- wprowadzić przygotowaną inwestycję (inwestycje) na rynek lub wykonać inne formalne działania w okresie *vacatio legis* zabezpieczające możliwość samodzielnej realizacji bez spełniania wymogów Ustawy;
- wykonać inne działania (jak np. fuzja z innym podmiotem, sprzedaż gruntu, itp.);
- przygotować się do zaprzestania lub zmiany zasad działania po zakończeniu realizacji inwestycji rozpoczętych przed wejściem w życie Ustawy.

Działania takie podejmą zapewne zarówno firmy przekonane o niemożności spełnienia warunków Ustawy, jak i te, które wprowadzić nie powinny mieć z tym problemów, ale będą „uciekać” przed dodatkowymi kosztami i komplikacjami wprowadzonymi przez Ustawę. To, jak bardzo firmy będą zdeterminowane do podjęcia działań zabezpieczających wynikać będzie m.in. z ich oceny skutków wprowadzenia Ustawy z punktu widzenia ich przedsiębiorstwa. To zaś w największym stopniu zależy będzie od kosztów i czasochłonności wdrożenia wymagań. Oczywiście, jakaś część firm podejmie także działania przygotowawcze do wdrożenia postanowień Ustawy w tym zakresie, w jakim zależą one od dewelopera.

**Podkreślić trzeba: jest wysoce prawdopodobne, że w krótkoterminowej perspektywie, określonej przez okres *vacatio legis* (przy jego obecnej długości), nastąpi gwałtowne przyspieszenie wprowadzania na rynek nowych przedsięwzięć lub podejmowania formalnych działań zabezpieczających firmy przed koniecznością przepisów Ustawy. Będzie to miało bardzo niekorzystne skutki dla sytuacji rynkowej, na której już obecnie mamy do czynienia z nadwyżką podaży nad popytem i z rekordowo wysoką ofertą.**

Wyniki monitoringu rynku przeprowadzonego przez REAS na koniec II kwartału 2011 roku <sup>2</sup> ukazują bowiem, że oferta mieszkań dostępnych w sprzedaży na sześciu największych rynkach (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań i Łódź) wzrosła siódmy kwartał z rzędu. Pomimo dość dobrej i regularnej sprzedaży wielkość oferty liczona łącznie dla sześciu aglomeracji przekroczyła na koniec II kwartału 2011 roku poziom 46 tys. mieszkań i osiągnęła najwyższą wartość w historii polskiego rynku deweloperskiego.

Jest to z jednej strony rezultatem utrzymania wysokiej liczby mieszkań wprowadzonych na rynek, z drugiej zaś wynikiem sprzedaży na poziomie nieco niższym niż w pierwszym kwartale, a zarazem wyraźnie niższym od liczby wprowadzonych na rynek mieszkań. W okresie ostatnich czterech kwartałów na wymienionych wyżej sześciu rynkach liczba lokali wprowadzonych do sprzedaży przekroczyła 37 tys., natomiast w tym samym czasie sprzedano łącznie ok. 29,9 tys. jednostek mieszkalnych.

Trudno bez przeprowadzenia dodatkowych badań dokonać precyzyjnych szacunków skali dodatkowej podaży w okresie *vacatio legis*, i w okresie ok. 12 miesięcy po wejściu przepisów Ustawy w życie, ale będzie ona z pewnością przewyższać rekordowe poziomy z okresu boomu. Wynika to z faktu zaangażowania przez firmy deweloperskie znacznych środków w zakup terenów i w przygotowanie inwestycji. Dla przykładu, w przypadku Warszawy, w której obecnie rocznie wprowadzanych jest na rynek ok. 13 tys. lokali, zaś sprzedaż kształtuje się na poziomie ok. 11,5 tys. jednostek, „zapas” terenów znajdujących się w bankach ziemi deweloperów ma chłonność szacowaną na ok. 35-40 tys. mieszkań.

Dla konsekwencji rynkowych wprowadzenia Ustawy istotne znaczenie będzie miała definicja pojęcia „rozpoczęcia przedsięwzięcia”. Przy obecnym, bardzo szerokim określeniu, oznacza to na dziś, że deweloper posiadający grunt nie będzie musiał ponieść istotnych dodatkowych nakładów, ani też wprowadzić projektu na rynek, aby zapewnić sobie możliwość przyszłej realizacji inwestycji bez konieczności spełniania wymogów Ustawy. Można sobie wyobrazić w tym kontekście sytuację kolejnych np.

---

<sup>2</sup> Por. „Sytuacja na rynku mieszkaniowym największych polskich miast po II kwartale 2011”, REAS, Lipiec 2011.

pięciu lat, jako taką, w której równolegle funkcjonują na rynku projekty inwestycyjne na starych i nowych zasadach. Jednak przeciwne rozwiązanie – objęcie regulacjami Ustawy inwestycji z już zakupionymi gruntami a także tymi, na których zakup poniesiono częściowe koszty (w szczególności zadatek) może grozić roszczeniami w stosunku do Skarbu Państwa.

Jeśli w uchwalonej wersji Ustawy pozostanie jako kryterium zwalniające z konieczności spełnienia jej wymogów fakt dokonania, w okresie *vacatio legis*, zakupu terenu pod inwestycję (nawet bez konieczności dokonania pełnej wpłaty należności) to może to, z dużym prawdopodobieństwem, spowodować krótkookresową destabilizację rynku obrotów terenami inwestycyjnymi.

W wariantcie silnie restrykcyjnym (6-miesięczne *vacatio legis*, uzależnienie uniknięcia wymogów Ustawy od wprowadzenia mieszkań/domów do sprzedaży) będziemy mieli do czynienia z bardzo silnym działaniem procyklicznym, a zatem zdecydowanie niekorzystnym dla rynku mieszkaniowego.

Ad. 2.

Pojawienie się lub poszerzenie skali takiej działalności deweloperskiej (czy szerzej – w budownictwie mieszkaniowym), które umożliwiłyby obejście przepisów Ustawy.

Zanim zostanie postawione pytanie o możliwe zmiany w strukturze rynku, należy, oceniając potencjalne skutki rynkowe Ustawy najpierw zadać pytanie, czy i jakie alternatywne możliwości prowadzenia działalności będą możliwe w nowym porządku prawnym, bez wypełniania postanowień Ustawy i bez wykorzystywania efektu "konsumowania zapasów przedustawowych".

Można w tym kontekście wskazać na następujące możliwe rozwiązania:

- budowanie i sprzedaż mieszkań gotowych,
- kontrakty dewelopersko-wykonawcze (o inwestorstwo zastępcze) z osobami fizycznymi,
- kontrakty o inwestorstwo zastępcze ze spółkami tworzonymi przez nabywców (wariant spółdzielczy w warunkach KSH).

**Budowanie i sprzedaż mieszkań gotowych** to w zasadzie rozwiązanie zgodne z intencją Ustawodawcy. Nabycie mieszkania ukończonego nie wiąże się z istotnym ryzykiem dla kupującego, zatem nadrzędny cel wprowadzenia Ustawy jest w takim przypadku spełniony. Jednakże ze względu na niedobór kapitału według takiego modelu będzie zapewne powstawało bardzo mało mieszkań i domów, w relatywnie niewielkich inwestycjach.

**Kontrakty dewelopersko-wykonawcze** (o inwestorstwo zastępcze), to rozwiązanie, w którym nabywca wchodzi w rolę współinwestora, zaś deweloper przejmuje rolę inwestora zastępczego. Nabywca jest dopisywany do pozwolenia budowę, nabywa po dokonaniu wpłaty praw do gruntu (np. na podstawie umowy użyczenia przez dewelopera) i całość procesu jest dalej realizowana jak obecnie. Ryzyko nabywcy pozostaje dość wysokie, choć nieco niższe, niż obecnie w przypadku podpisania zwykłej umowy cywilnoprawnej na zakup mieszkania. Zaletą takiego rozwiązania jest uczciwość biznesowa: docelowy właściciel mieszkania jest współinwestorem, zatem powinien być świadom ponoszonego ryzyka. Dla przypomnienia – wariant ten był dość powszechny w latach 90-tych w przypadku realizacji budynków z mieszkaniami na wynajem, których nabywcy-inwestorzy nabywali prawa do ulgi w PIT.

**Kontrakty o inwestorstwo zastępcze ze spółkami tworzonymi przez nabywców** (wariant quasi-spółdzielczy w warunkach KSH) to wariant stosunkowo najmniej



praktykowany. Pojawił się w bardzo wczesnej fazie tworzenia się rynku, zanim w 1994 roku została uchwalona ustawa o własności lokali. W modelu tym deweloper także staje się inwestorem zastępczym, ale na rzecz spółki prawa cywilnego, w której udziałowcami są przyszli właściciele mieszkań, zaś deweloper pełni rolę zarządu spółki. Zaliczki mają wówczas charakter dopłat do kapitału. Rozwiązanie takie ma dużo ryzyk dla dewelopera i raczej nie będzie się cieszyć większą popularnością.

Ad. 3.

#### Zmiany w strukturze firm deweloperskich i wpływ na konkurencyjność rynku.

W dłuższej perspektywie możliwe są dwa scenariusze:

- albo Ustawa okaże się nieskuteczna, czyli jedynie część produkcji mieszkaniowej będzie objęta zabezpieczeniami, zaś pozostała część będzie funkcjonować poza jej rygorami, albo
- Ustawa okaże się, być może po dodatkowych korektach, dość skuteczna, a w konsekwencji doprowadzi do poważnych zmian instytucjonalnych na polskim rynku deweloperskim. Zmiany te to przede wszystkim:
  - konsolidacja rynku przez najsilniejszych, obecnych na rynku w momencie wejścia Ustawy w życie, graczy,
  - zwiększenie barier wejścia (poprzez procedury bankowe i ubezpieczeniowe – z powodu wysokiej wyceny ryzyka dla nowego podmiotu), alternatywą będzie zakup spółek obecnych na rynku.

**Efektom takich zmian może być oligopolizacja rynku: stworzenie warunków, w których niewielka grupa firm będzie w stanie wykorzystywać sytuację rynkową, w tym np. podnosić ceny, z osłabieniem zasad wolnorynkowej konkurencji.**

Najbardziej na tym skorzystają zapewne firmy deweloperskie o powiązaniach własnościowych z sektorem bankowym oraz najsilniejsze kapitałowo spółki, dziś w większości silnie powiązane z kapitałem zagranicznym.

Ad. 5.

#### Analiza wpływu proponowanych regulacji na koszty prowadzenia inwestycji.

Z analizy projektu Ustawy wynika, że nabywca będzie mógł wybrać jedną z trzech opcji zabezpieczenia wpłat na poczet nabycia mieszkania (Art. 4).

#### **Opcja 1 – zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy**

Model finansowania w tej opcji oznacza przede wszystkim, w porównaniu do „standardowego modelu” finansowania projektów deweloperskich z wykorzystaniem wpłat nabywców w trakcie trwania budowy, wzrost kosztów finansowych dla dewelopera.

Na ich wzrost wpływają głównie dwa czynniki: (i) wykorzystanie wyższej kwoty kredytu budowlanego w procesie realizacji inwestycji oraz (ii) dłuższy okres spłaty kredytu przy jednoczesnym utrzymywaniu maksymalnego salda kredytu przez dłuższy, niż dotąd praktykowany, okres inwestycji<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Ustawodawca zakłada wypłatę środków zgromadzonych przez nabywców na rzecz dewelopera po otrzymaniu odpisu aktu notarialnego umowy przenoszącej własność lokalu (Art. 9 Ustawy).

Wyższa kwota i dłuższy okres spłaty kredytu oznaczać będzie:

- wyższe opłaty początkowe (prowizja, opłata za gotowość),
- wyższy koszt odsetek.

Ponadto należy przewidywać wzrost marży lub prowizji początkowej ze względu na dodatkowe ryzyko banku. Z analizy modeli finansowych dla projektów deweloperskich opartych o założenie Opcji 1, wynika, że koszty finansowe ulegną zwiększeniu o około 40% do 100% w stosunku do modelu finansowania inwestycji przy wykorzystaniu wpłat nabywców<sup>4</sup>. W skali inwestycji wzrost kosztów w Opcji 1 należy szacować do 5%.<sup>5</sup>, bez uwzględnienia niemożliwego do oszacowania na tym etapie wzrostu marży lub prowizji spowodowanego wzrostem ryzyka banku.

### **Opcja 2 – otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy i umowa ubezpieczeniowa**

Na obecnym etapie prac nad Ustawą konsekwencje zastosowania opcji drugiej są trudne do oszacowania. Głównym źródłem niepewności, co do skutków zastosowania powyższej opcji, jest brak praktycznych i już funkcjonujących rozwiązań w tym zakresie.

Aktualnie deweloperzy i firmy wykonawcze, korzystają najczęściej z polis ubezpieczeniowych od ryzyk budowlano-montażowych i OC polisy te pokrywają zupełnie inne ryzyka niż polisy określone w Ustawie. Wycena kosztu polisy w przypadku ubezpieczenia dewelopera od ryzyka niedostarczenia lokalu mieszkalnego w dużym stopniu może zależeć od szczegółowych regulacji, przyjętych w Ustawie. Przy obecnie proponowanych rozwiązaniach nabywca mógłby zażądać zwrotu środków w tak wielu przypadkach, że ubezpieczyciele zapewne dokonywaliby bardzo ostrożnej wyceny swojego ryzyka. **Należy przy tym uwzględnić fakt, że w obecnej chwili żadna z firm ubezpieczeniowych nie dysponuje zespołem pracowników przygotowanych do oceny takiego ryzyka, ani zestawem danych pozwalającym ocenić stopień szkodowości. W takiej sytuacji, zwłaszcza w początkowym okresie funkcjonowania Ustawy, koszt polisy byłby zapewne nie niższy niż koszt gwarancji bankowej na analogiczną kwotę, a najprawdopodobniej wyższy. Opcja 2 była zatem albo rzadko, albo wcale nie stosowana.**

### **Opcja 3 – otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy i gwarancja bankowa**

Podobnie jak dla poprzednich opcji, założenia dla Opcji 3 opisane w Ustawie są obecnie trudne do oszacowania.

Aktualnie banki korzystają zwykle z gwarancji bankowych dobrego wykonania kontraktu, które w formie cesji od wykonawców stanowią jeden z instrumentów zmniejszających ryzyko kredytodawcy. Bez wątplenia gwarancja bankowa przedstawiona w Ustawie powinna być innym instrumentem zabezpieczającym wypłatę środków wpłaconych przez nabywców. Rodzą się pytania o koszty związanej z wystawieniem gwarancji, jej zabezpieczenia i kontroli inwestycji w trakcie jej trwania.

---

<sup>4</sup> Szacunek kosztów dotyczył wyłącznie wysokości odsetek od kredytów, nie analizowano wpływu wzrostu kosztów np. prowadzenia przez bank odrębnych mieszkaniowych rachunków powierniczych dla każdego nabywcy (Art. 5.2 Ustawy)

<sup>5</sup> W projekcie ustawy nie sprecyzowano mechanizmu spłaty odsetek od kredytu w trakcie trwania inwestycji, wydaje się, że w Opcji 1 odsetki musiałyby być kapitalizowane lub spłacane na bieżąco przez dewelopera jako zwiększenie poziomu kapitału własnego.

**Ad.6.****Zmiany w rozkładzie ryzyka pomiędzy uczestnikami procesu deweloperskiego.** Wpływ na rozkład ryzyka pomiędzy uczestnikami procesu

Rozwiązania Ustawy generalnie istotnie zwiększą ryzyko prowadzenia działalności deweloperskiej a także ryzyko banków, zmniejszą zaś ryzyko ponoszone przez nabywców. Ponadto rozłożą ryzyko (w odpowiednich przypadkach) na dodatkowego uczestnika procesu: firmę ubezpieczeniową lub bank- gwarant.

Zwiększają one ryzyko prowadzenia działalności deweloperskiej, gdyż deweloper rozpoczynając proces inwestycyjny nie będzie miał pewności, co do możliwości spełnienia wymagań Ustawy. To ryzyko musi być zrekompensowane zwiększeniem wysokości marży zysku – w konsekwencji najprawdopodobniej zmniejszeniem dostępności mieszkań i skali rynku po okresie sztucznego zwiększenia podaży.

Ponadto, pomimo wprowadzenia obowiązku podpisywania umowy deweloperskiej o określonej zawartości Ustawa nie zmniejszy zagrożeń wynikających z możliwych działań UOKiK. Urząd zachowuje bowiem prawo do kwestionowania zapisów umów z nabywcami.

Korzystnym dla dewelopera rozwiązaniem może być natomiast to, że domaganie się od dewelopera gwarancji bankowej powinno dawać prawo deweloperowi domagania się od klienta gwarancji bankowej na kwotę równą cenie zakupu mieszkania, ewentualnie pomniejszoną o wysokość pierwszej raty, płatnej przy zawarciu umowy przedwstępnej. Z kolei podpisywanie umowy przedwstępnej w formie aktu notarialnego w połączeniu z gwarancją bankową daje deweloperowi prawo dochodzenia od nabywcy – np. pomimo zmiany jego planów życiowych – ustanowienia odrębnej własności i wypłaty ceny zakupu z gwarancji.

Znacznie wzrosnąć także ryzyko banków finansujących projekty deweloperskie zwłaszcza w sytuacji prowadzenia rachunku powierniczego otwartego. Co do zasady taką zmianę rozkładu ryzyka należy uznać za korzystną dla procesów rynkowych: ryzyko powinny bowiem ponosić instytucje wyspecjalizowane w ocenie ryzyka, i umiejące je wycenić. Problem polega jednak na tym, jakie procesy wystąpią w okresie przejściowym, oraz jakie koszty wygenerują rozwiązania wymuszone przez Ustawę.

**3. Podsumowanie i rekomendacje**

Nie ulega wątpliwości, że w obecnym stanie prawnym pozycja klientów firm deweloperskich jest nienależycie chroniona i że powinna zostać wzmocniona w sposób zapewniający równomierność praw i obowiązków stron – uczestników procesu deweloperskiego. Nie ulega także wątpliwości, że co do zasady to działalność deweloperska jest działalnością gospodarczą podwyższonego ryzyka, która powinna być premiovana ponadprzeciętną rentownością zaangażowanego kapitału, zaś dokonywanie zakupu mieszkania lub domu od dewelopera nie powinno nosić znamion wysoce ryzykownych działań inwestycyjnych, ale mieć charakter bezpiecznej transakcji nieruchomościowej, o ryzyku porównywalnym z zakupem lokalu na rynku wtórnym.

Podstawowe pytanie i kluczowe zagrożenie można dziś określić następująco: czy Ustawa, która ma przede wszystkim chronić potencjalnych nabywców przed konsekwencjami bankructw i niemożności zrealizowania w rozsądnym terminie inwestycji przez deweloperów nie spowoduje perturbacji w sektorze, które zaowocują bankructwami lub koniecznością ponoszenia przez nabywców dopłat w trakcie realizacji projektów inwestycyjnych nie objętych jeszcze ochroną? Innymi słowy – czy Ustawa nie spowoduje

szkód, przed którymi miałyby nabywców uchronić? W przypadku zbyt krótkiego *vacatio legis* i zbyt rygorystycznych uregulowań Ustawa miałaby dokładnie taki efekt.

Dlatego wydaje się słuszne zarekomendowanie następujących rozwiązań:

- rozważenie dłuższego *vacatio legis* lub zróżnicowania długości *vacatio legis* w odniesieniu do poszczególnych regulacji zawartych w ustawie (np. szybkie wprowadzenie wymogów dotyczących prospektów i umowy, dłuższy okres na przygotowanie mechanizmów związanych z rachunkami powierniczymi, gwarancjami lub ubezpieczeniem),
- zminimalizowanie do niezbędnego minimum wymogów powodujących wzrost kosztów działalności dla firm deweloperskich,
- rozważenie wprowadzenia na rynek państwowego funduszu ubezpieczeniowego z opcją jego prywatyzacji w kilkuletnim okresie. Podmiot taki mógłby zapewnić możliwość ubezpieczenia po umiarkowanych kosztach, a docelowo jego rolę przejęłyby podmioty prywatne,
- umożliwienie działania podmiotom nie zapewniającym ochrony nabywcom pod warunkiem spełnienia obowiązku wyraźnego udzielania informacji o braku takiej ochrony,
- nałożenie na samorządy obowiązku tworzenia baz informacji o realizowanych i planowanych inwestycjach, wymienianych w projekcie ustawy.



Kazimierz Kirejczyk,  
Prezes Zarządu REAS Sp. z o.o.

Warszawa, 22 lipca 2011 r.

**OPINIA W PRZEDMIOCIE POSELSKIEGO PROJEKTU USTAWY  
O OCHRONIE PRAW NABYWCY  
LOKALU MIESZKALNEGO LUB DOMU JEDNORODZINNEGO**

Niniejsza opinia – dotycząca, powołanego w tytule, projektu w brzmieniu przedstawionym w sprawozdaniu podkomisji nadzwyczajnej Komisji Infrastruktury Sejmu RP z dnia 14 b.m. (INF-0141-3-11), dostępnym w internecie od trzech dni, zawierającym redakcyjne, a w pewnym stopniu i merytoryczne, zmiany w stosunku do projektu wniesionego 10 ub.m. (druk Sejmowy nr 4349), którego pierwsze czytanie w Komisji Infrastruktury odbyło się w dniu 30 ub.m. – może, ze względu na czas, w jakim mogła być sporządzona, mieć jedynie charakter wstępny.

Nawet w stosunku do brzmienia pierwotnego mogłyby wystąpić, ze względu na krótkość czasu, trudności z przygotowaniem gruntownej opinii. Idzie bowiem o projekt, który wprowadza, i to poza Kodeksem cywilnym, a więc po części prowadząc do dalszej dekodyfikacji w sferze prawa cywilnego, unormowanie umowy deweloperskiej, zdefiniowanej (w art. 3 pkt 5 w brzmieniu obecnym) jako umowa, na podstawie której deweloper (zdefiniowany w art. 3 pkt 1) zobowiązuje się do ustanowienia i przeniesienia na nabywcę po zakończeniu przedsięwzięcia deweloperskiego (zdefiniowanego w art. 3 pkt 6, znacznie przeredagowanym w nowym brzmieniu w stosunku do projektu pierwotnego) prawa, o którym mowa w art. 1 (tj. odrębnej własności lokalu mieszkalnego albo własności nieruchomości zabudowanej domem jednorodzinnym lub użytkownika wieczystego nieruchomości gruntowej i własności, stanowiącego odrębną nieruchomość, domu jednorodzinnego posadowionego na tej nieruchomości gruntowej), a nabywca (może nim być, jak wynika z definicji art. 3 pkt 4, jedynie osoba fizyczna) zobowiązuje się do

spełnienia świadczenia pieniężnego na rzecz dewelopera „na poczet ceny nabycia tego prawa”.

Z proponowanych przepisów wynika, że umowa deweloperska może być zawarta jedynie w odniesieniu do nieruchomości gruntowej, dla której prowadzona jest księga wieczysta, jak również może ona być zawarta dopiero po uzyskaniu pozwolenia na budowę (zapewne ostatecznego, lecz niekoniecznie prawomocnego – użycie wyrazu „zapewne” wynika z nieprecyzyjnej redakcji art. 22 ust. 1 pkt 10). W związku z tym, zauważyć można, że nie jest bynajmniej oczywiste, także w świetle redakcji penalizującego przepisu art. 33 ust. 1, na ile zamiarem projektodawcy było wyeliminowanie z obrotu prawnego umów, które mają cechy umowy deweloperskiej, lecz mogłyby być zawarte w sytuacji nieuregulowania, w dacie ich zawarcia, stanu prawnego nieruchomości lub braku pozwolenia na budowę, a nawet wyeliminowanie możliwości zawarcia w takiej sytuacji, zwłaszcza w formie aktu notarialnego, przedwstępnej umowy deweloperskiej (do której przepisy o prospekcie informacyjnym mogłyby się stosować tylko odpowiednio).

Przyjęta konstrukcja umowy deweloperskiej „nakłada” się na wiele instytucji zarówno Kodeksu cywilnego (jak umowa przedwstępna, umowa rachunku bankowego, szczególna forma czynności prawnej w postaci aktu notarialnego, kara umowna, odstąpienie od umowy), jak i pozakodeksowych, w szczególności z zakresu prawa bankowego i ubezpieczeniowego, jak również prawa upadłościowego – co, niezależnie od tego, że w jego przedmiocie powinna móc się wypowiedzieć Komisja Kodyfikacyjna Prawa Cywilnego, nakłada na sporządzającego opinię szczególny obowiązek starannej weryfikacji rozwiązań projektu pod względem jego należytego umiejscowienia w systemie prawa, przy uwzględnieniu także prawa Unii Europejskiej. Tym samym, w krótkim czasie, jaki jest do dyspozycji, obecnie możliwe jest tylko podniesienie podstawowych kwestii w opinii o charakterze wstępnym.

Wskazana krótkość czasu niezbędnego do sporządzenia opinii nawet w stosunku do brzmienia druku nr 4349 oznacza zarazem, iż projekt w pierwotnym brzmieniu – który, jako projekt poselski, nie był poddany (ani tym bardziej jego założenia nie były poddane) przed wniesieniem odpowiednim do jego zakresu i znaczenia konsultacjom i zaopiniowaniu, nie mógł również stać się przedmiotem wystarczającego procesu opiniowania po wniesieniu.

Konieczne jest zauważenie, że w uzasadnieniu projektu (s. 29-30) jest – trafnie co do zasady, biorąc pod uwagę wskazane ostatnio okoliczności (choć także lista wskazanych podmiotów nie jest ścisła) - mowa o tym, iż „z uwagi na

fakt, iż projektowana materia dotyczy kwestii gospodarczo-społecznych powinna zostać skierowana przed pierwszym czytaniem przez Marszałka Sejmu, w szczególności, do konsultacji z następującymi podmiotami: (1) Narodowym Bankiem Polskim, (2) Krajową Radą Spółdzielczości, (3) Naczelną Radą Adwokacką, (4) [Krajową] Izbą Radców Prawnych, (5) Krajową Radą Notarialną, (6) Izbą gospodarczą”[?]. Nie jest znany fakt uzyskania (do tego byłoby to w ciągu mniej niż trzech tygodni od wniesienia projektu) odpowiednich, bardzo ważnych dla systemowości i realności proponowanych rozwiązań, opinii tychże podmiotów czy też innych podmiotów mogących w tym zakresie służyć niezbędną wiedzą (jak Polska Izba Ubezpieczeń i Związek Banków Polskich) – trudny zresztą do osiągnięcia w danym czasie.

Nie jest również znane stanowisko Rządu wobec projektu – wymagane, w szczególności, przepisami § 50 w związku z § 48 ust. 1 i 4 regulaminu pracy Rady Ministrów (uchwała nr 49 Rady Ministrów z 19 marca 2002 r. – M.P. Nr 13, poz. 221 z późn.zm.), którego nie może zastąpić udział przedstawiciela Rządu w pracach podkomisji czy komisji.

Nie wymaga uzasadnienia pogląd, że nadmierny pośpiech przy tworzeniu prawa – zwłaszcza prawa dotyczącego podstaw prawa cywilnego, fundamentu gospodarki rynkowej – nie może sprzyjać jakości tego prawa, nawet jeżeli za pośpiechem stoją hasła ochrony konsumentów, uznanej za zasadę konstytucyjną (art. 76 Konstytucji RP), współwystępującej jednak równolegle, w ramach zasady społecznej gospodarki rynkowej (art. 20 Konstytucji RP) z zasadą wolności działalności gospodarczej (art. 22 Konstytucji RP).

Należy zauważyć, że zagadnienie ochrony konsumentów w obrocie z deweloperami nie pojawiło dopiero obecnie, bowiem znane jest od dawna, co tym bardziej nakazywało by, z jednej strony, jego podjęcie, z drugiej jednak strony – odpowiednie przygotowanie i rozważenie jego proponowanych rozwiązań.

Pierwszy ze wskazanych aspektów zagadnienia ochrony, używając terminologii projektu, nabywców oznacza zarazem, że nie powinno być wątpliwości co do celowości unormowania przedmiotu projektu (choć rozważać można, czy to powinno nastąpić w drodze pozakodeksowej).

Nie powinno być również wątpliwości co do tego, że – biorąc pod uwagę długotrwałość procesu inwestycyjnego, a w kategoriach projektu tego, co określa się jako „przedsięwzięcie deweloperskie” – konieczne jest rozstrzygnięcie zgodnie z ustalonymi standardami konstytucyjnymi, w tym

również zasadą proporcjonalności, kwestii czasu wejścia w życie przepisów stosownej ustawy (odpowiednio długa *vacatio legis*) i kwestii zastosowania przepisów ustawy do procesu już rozpoczętego (w sposób odpowiadający orzecznictwu Trybunału Konstytucyjnego dotyczącemu ochrony interesów w toku jako istotnego aspektu zasady demokratycznego państwa prawnego). Zaproponowaną w art. 41 projektu *vacatio legis* można uważać za odpowiadającą minimum konstytucyjnemu – i to pod warunkiem zapewnienia należytej ochrony interesów w toku; ochrona ta jest zapewniona (choć jest kwestią dyskusji czy na poziomie minimalnym, czy wyższym niż minimalny) przez przepisy art. 39 i art. 40 – pod warunkiem jednak przyjęcia jednoznacznej definicji „przedsięwzięcia deweloperskiego”, spełnienie którego to warunku, o czym będzie zaraz mowa, nie jest oczywiste.

Z drugim aspektem łączą się natomiast, poza możliwymi uwagami natury czysto techniczno-legislacyjnej<sup>1</sup>, wątpliwości co do niektórych rozwiązań przyjętych w projekcie, które to wątpliwości dało by się zapewne wyjaśnić – także w kierunku usunięcia ich podstaw poprzez wprowadzenie odpowiednich zmian – w razie poddania projektu koniecznemu procesowi konsultacji.

Konieczne jest, przy zastrzeżeniu wstępnego charakteru niniejszej opinii, wskazanie wątpliwości dotyczących co najmniej następujących materii:

- (1) sama definicja przedsięwzięcia deweloperskiego (art. 3 pkt 6), aczkolwiek może się wydać, choćby ze względu na długość, precyzyjna, obejmuje m.in. „czynności faktyczne i prawne niezbędne do rozpoczęcia budowy”; choć dalsze wyliczenie tych czynności jest przykładowe, a więc otwarte, nie jest jasne, czy należy do nich, w sytuacji braku miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, uzyskanie ostatecznej decyzji o warunkach zabudowy, które może nastąpić zarówno po nabyciu praw do nieruchomości, na której realizowana ma być budowa (a to zaliczono do przedsięwzięcia), jak i przed tymże nabyciem, a którego istnienie stanowi warunek konieczny wystąpienia o uzyskanie pozwolenia na budowę; brak rozstrzygnięcia tej kwestii może spowodować różnego rodzaju praktyczne trudności w ewentualnym stosowaniu przepisów ustawy;
- (2) przyjęta konstrukcja zabezpieczenia wykonania zobowiązania wynikającego z umowy deweloperskiej (art. 4), która przewiduje na zasadzie alternatywy

---

<sup>1</sup> Razić musi np. sformułowanie art. 4 *in principio*: „nabywcy danego przedsięwzięcia deweloperskiego”, gdy nabywca nie nabywa procesu (a tak definiuje się przecież przedsięwzięcie deweloperskie), a określone prawo. Podobnie razi termin języka potocznego „rozpoczyna sprzedaż” (art. 17 ust. 1), zastosowany do sytuacji, w której nie można jeszcze zawrzeć umowy deweloperskiej, a do tego umowa ta, stając się umową nazwaną, tym bardziej nie będzie już mogła być kwalifikowana jako umowa sprzedaży.



rozłącznej następujące „środki ochrony”: (a) zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy (z którego, zgodnie z art. 10, bank wypłaca środki pieniężne wpłacone przez nabywcę jednorazowo, po otrzymaniu odpisu aktu notarialnego umowy przenoszącej własność), (b) łącznie otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy (z którego, zgodnie z art. 11, bank wypłaca deweloperowi środki po stwierdzeniu zakończenia danego etapu realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego) i umowa ubezpieczenia (art. 15 ust. 2), albo (c) otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy i gwarancja bankowa (o której mowa w art. 15 ust. 2) – tylko formalnie jest związana z dyspozycją funkcjonującego od 2004 r. art. 59 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz.U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665 z późn.zm.) przewidującej możliwość zawarcia umowy powierniczego rachunku bankowego między bankiem i powiernikiem (w tym przypadku deweloperem) wprowadza w istocie autonomiczną regulację dwóch form instytucji mieszkaniowego rachunku powierniczego;

projekt nakłada w każdym przypadku obowiązek zawarcia przez dewelopera (oczywiście nie przez bank) umowy rachunku powierniczego, dając tylko możliwość wyboru między rachunkiem zamkniętym i otwartym, przy czym od banków (i to z wyłączeniem banków hipotecznych, co wynika z art. 15 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o listach zastawnych i bankach hipotecznych – Dz.U. z 2003 r. Nr 99, poz. 919 z późn.zm.) zależy, czy w ogóle zaoferują produkty odpowiadające wymogom ewentualnej ustawy (wedle mojej wiedzy, obecnie w ogóle nie ma oferty powierniczego rachunku zamkniętego – którego koszty, zgodnie z art. 9, miałby do tego w znacznym stopniu ponosić deweloper, choć i tak w ostatecznym układzie obciążałyby one nabywcę);

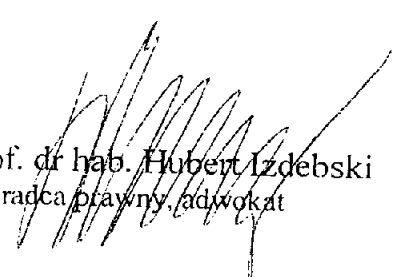
proponowane formuły podwójnego zabezpieczenia w razie przyjęcia formuły rachunku otwartego: gwarancja bankowa albo gwarancja ubezpieczeniowa nie tylko również podniosłyby koszty przedsięwzięć deweloperskich, gdyby je miano stosować, ale mogą okazać się praktycznie niestosowalne – tym bardziej że, przy w pewnym stopniu porównywalnej, sytuacji zabezpieczenia (jednego tylko) wymaganego od przedsiębiorcy wykonującego działalność w zakresie organizowania imprez turystycznych oraz pośredniczenia w zawieraniu umów o świadczenie usług turystycznych na podstawie art. 5 ust. 1 pkt 2 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o usługach turystycznych (Dz.U. z 2004 r. Nr 223, poz. 2268 z późn.zm.) wiele szczegółowych kwestii ma być unormowanych w przepisach wykonawczych, przy potraktowaniu ubezpieczenia jako obowiązkowego (art. 10 ust. 2 ostatnio powołanej ustawy);

(3) w kontekście powyższego, powinno też zastanawiać:

- a) na jakiej podstawie można było w uzasadnieniu projektu (s. 30) twierdzić, że proponowane rozwiązania, prowadząc do „ożywienia rynku pierwotnych inwestycji mieszkaniowych i ich zakupu na wcześniejszym etapie”, zarazem nie będą miały wpływu na funkcjonowanie przedsiębiorstw (można rozumieć, także deweloperów); uznać trzeba za oczywiste, że taka, bardzo wątpliwa, argumentacja wymagałaby, w ramach niezbędnych konsultacji, zweryfikowania przez podmioty posiadające wiedzę o problematyce (ich opinie, jak była o tym mowa, o ile są, to nie są znane) i niezależnych ekspertów z zakresu rynku mieszkaniowego i finansów;
- b) dlaczego, o ile przyjąć, w ślad za uzasadnieniem projektu, że instytucja mieszkaniowego rachunku powierniczego mieści się w zakresie unormowania art. 59 Prawa bankowego – wprowadzając szczególne obowiązki (i odpowiedzialność) banku w odniesieniu do otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego (w szczególności art. 12), niewystępujące w Prawie bankowym, nie zaproponowano żadnej zmiany w art. 59 Prawa bankowego, choćby nawet miała ona polegać na odesłaniu w określonym zakresie do przepisów odrębnych;
- (4) zmusza do podniesienia zastosowana redakcja takich przepisów jak art. 21 pkt 1: deweloper zapewnia *możliwość zapoznania* się w lokalu *przedsiębiorcy* (czy to inny przedsiębiorca niż deweloper?) z *aktualnym stanem księgi wieczystej* prowadzonej dla nieruchomości (co jest praktycznie niemożliwe w stosunku do ksiąg nieprowadzonych w systemie informatycznym) czy art. 25, w którym przewiduje się możliwość zastrzeżenia kar umownych płatnych przez nabywcę (który przyjął na siebie wyłącznie zobowiązanie pieniężne) na rzecz nabywcy, a jednocześnie zakłada się możliwość zapewnienia równej wysokości kar umownych i – jak by z tego wynikało, tak samo dających się z góry obliczyć - odsetek za opóźnienie spełnienia świadczenia pieniężnego; gdyby przepisy przyjęto w tej redakcji, musiałyby one rodzić najróżniejsze trudności w praktyce ich stosowania.

W konkluzji, mogę stwierdzić, że – przy niekwestionowanej potrzebie ustawowego unormowania stosunku prawnego łączącego deweloperów z osobami fizycznymi jako nabywcami oferowanych przez deweloperów nieruchomości lokalowych i budynkowych – rozważany projekt może budzić różnego rodzaju wątpliwości, które mogłyby ustąpić, także przez wprowadzenie odpowiednich zmian, po poddaniu jego treści odpowiednim konsultacjom. Gdyby projekt został uchwalony w obecnym brzmieniu, można, niezależnie od

możliwości wystąpienia problemów natury formalnoprawnej, oczekiwać wystąpienia wielu praktycznych trudności w jego stosowaniu.



prof. dr hab. Hubert Izdebski  
radca prawny, adwokat