

# Kwalifikacje umów deweloperskich

**Mimo** wieloletniej już praktyki gospodarczej wciąż toczą się spory co do charakteru prawnego zawieranych w praktyce umów deweloperskich, co ma kluczowe znaczenie nie tylko dla zakresu odpowiedzialności ich stron, ale nawet dla samej ważności takich kontraktów

Tomasz M. Szczurowski

Podstawowym instrumentem prawnym organizującym współpracę pomiędzy deweloperami i nabywcami lokali jest umowa regulująca z jednej strony zasady realizacji inwestycji budowlanej przez dewelopera i jego obowiązki dotyczące przeniesienia własności lokalu na nabywcę, a z drugiej – zasady finansowania inwestycji przez kontrahenta dewelopera. W praktyce obrotu umowy deweloperskie najczęściej nazywane są umowami sprzedaży lub przedwstępnymi umowami sprzedaży. I rzeczywiście – ostatecznym celem, do realizacji którego dążą strony takich umów, jest nabycie przez jedną z nich własności nieruchomości lokalowej w zamian za świadczenie pieniężne.

## Umowa deweloperska a umowa sprzedaży

Należy jednak zauważyć, że w momencie zawierania umowy deweloperskiej lokal jeszcze nie istnieje. Najczęściej nie tylko prawnie, jako odrębna od budynku i nieruchomości gruntowej rzecz, ale także fizycznie. Może być zatem kwalifikowany wyłącznie jako rzecz przyszła. Zobowiązanie do przeniesienia jej własności jest jak najbardziej dopuszczalne. Niemniej prawnicy są zgodni co do tego, że umowa sprzedaży rzeczy przyszłej ma charakter warunkowy. Oznacza to, że sprzedawca w ramach tego rodzaju umowy ma obowiązek przenieść na kupującego własność rzeczy będącej towarem, o ile taka rzecz przyszła faktycznie powstanie. Jeśli nie – kupujący zostaje z niczym. Tymczasem oczywiste wydaje się, że typowym zamiarem stron umowy deweloperskiej nie jest doprowadzenie do tego, aby klient oczekiwał na to, czy deweloperowi uda się wybudować budynek, a w nim lokal, ale nałożenie na dewelopera obowiązku wybudowania takiego budynku i lokalu.

Ustalenie takiego układu wzajemnych praw i obowiązków stron wyklucza zatem możliwość kwalifikowania umowy deweloperskiej jako umowy sprzedaży. W konsekwencji strony chcące rzeczywiście zawrzeć umowę sprzedaży lokalu powinny zadbać w szczególności o to, aby wyraźnie w treści kontraktu podkreślić charakter lokalu jako rzeczy przyszłej oraz ograniczyć zakres zobowiązania dewelopera do przeniesienia jego własności na nabywcę, pozostawiając poza nim obowiązek doprowadzenia do wybudowania budynku, a w nim lokalu.

## Umowa przedwstępna czy stanowcza?

Umowy deweloperskie jeszcze częściej nazywane są przedwstępnymi umowami sprzedaży, czyli umowami zobowiązującymi do zawarcia w przyszłości nowej umowy – umowy sprzedaży lokalu. Umowa przedwstępna wykonywana jest zatem jako taka przez samo złożenie oświadczeń woli przez strony, czyli zawarcie uzgodnionej umowy. Tymczasem typowa umowa deweloperska owszem, zobowiązuje strony do dokonania przeniesienia własności lokalu na nabywcę, co wykonywane jest najczęściej przez zawarcie umowy o ustanowieniu odrębnej własności lokalu w majątku nabywcy. Niemniej zobowiązuje także do innych świadczeń:

- nabywcę – do zapłaty wynagrodzenia deweloperowi (zwykle w powiązaniu z postęпами w budowie)
- dewelopera – do wybudowania budynku, a w nim lokalu, a niekiedy i do innych świadczeń, np. związanych z zagospodarowaniem terenu inwestycji.

Takie sformułowanie treści praw i obowiązków stron przesądza o tym, że wspomniany kontrakt ma charakter umowy stanowczej, a nie przedwstęp-

nej. Zawierając umowę należy zatem pamiętać, że to jej rzeczywista treść, a nie nazwa przesądza o charakterze prawnym zawieranej umowy, a w konsekwencji o układzie wzajemnych praw i obowiązków stron.

Wykluczenie typowych umów deweloperskich z zakresu umów przedwstępnych nie pozostaje bez znaczenia w szczególności dla zakresu odpowiedzialności odszkodowawczej stron, który w wypadku umów stanowczych obejmuje typowo pełną szkodę (pełne straty i utracone korzyści), podczas gdy w wypadku umów przedwstępnych odszkodowanie typowo ogranicza się do ujemnego interesu umownego poszkodowanego. Kwalifikacja kontraktu jako umowy stanowczej ma także kluczowe znaczenie dla formy umowy. Każda umowa deweloperska zawiera w sobie wszakże zobowiązanie do przeniesienia własności nieruchomości, a tego typu zobowiązania mogą być zaciągnięte skutecznie wyłącznie w formie aktu notarialnego. Kwalifikacja taka wyklucza zatem – pod rygorem nieważności – możliwość wykorzystania przy zawarciu umowy deweloperskiej formy zwykłej umowy pisemnej, co jest obecnie praktyką dość powszechną. Oczywiście z punktu widzenia ekonomicznego ustalenie nieważności umowy jest zapewne bardziej dotkliwe dla nabywcy lokalu, zazwyczaj już zaangażowanego faktycznie w finansowanie inwestycji, niż dla dewelopera. Jest tak przynajmniej w sytuacji względnej równowagi podaży i popytu na rynku, względnie przewagi strony popytowej. Niemniej, brak podstawy prawnej dokonywanych działań i rozliczeń skutkować będzie niepewnością co do treści wzajemnych praw i obowiązków pomiędzy stronami oraz co do zakresu ich odpowiedzialności. Nie pozostanie również bez znaczenia z punktu widzenia poprawności rachunkowej obsługi prowadzonej przez dewelopera inwestycji.

### **Umowa deweloperska jako umowa zlecenia**

Na kanwie powyższych problemów kwalifikacyjnych w orzecznictwie sądowym ujawniają się również tendencje motywowane dążeniem do ochrony interesów konsumentów, będących typowymi klientami deweloperów, aby umowy dewelo-

perskie traktować jako umowy zlecenia sensu largo, czyli umowy o świadczenie usług, do których odpowiednio stosuje się przepisy o zleceniu. Kwalifikacja taka może powodować szereg problemów, związanych choćby z ograniczeniami możliwości posługiwania się podwykonawcami w sytuacji, gdy umowa wyraźnie nie przewiduje takiej możliwości, czy też unormowaniami dotyczącymi zakresu swobody (częściowo niemożliwej do ograniczenia) wypowiedzenia takiej umowy przez strony. Oczywiście odpowiednie stosowanie przepisów o umowie zlecenia oznaczać będzie ich stosowanie z uwzględnieniem specyfiki stosunków deweloperskich. W konsekwencji niektóre z tych unormowań mogłyby znaleźć zastosowanie w odniesieniu do takich stosunków jedynie w części albo nawet nie mieć go w ogóle. I istnieją podstawy, aby argumentować za taką właśnie interpretacją. Jednak w obecnym stanie prawnym nie jest możliwe dokonanie jednoznacznych ustaleń w tym zakresie, co nieodłącznie wiąże się ze zwiększeniem ryzyka normatywnego, a co za tym idzie – ryzyka gospodarczego przedsiębiorcy. Można co najwyżej próbować minimalizować to ryzyko, formułując treść kontraktu w sposób zmierzający do tego, aby sąd – w razie sporu – przyjął zamierzoną przez daną stronę kwalifikację prawną umowy oraz aby w najszerszym możliwym zakresie zniwelować negatywne skutki ewentualnej odmiennej kwalifikacji.

Możliwość kwalifikowania umów deweloperskich jako umów zlecenia sensu largo wydaje się przy tym problematyczna ze względu na istotę takich kontraktów zawieranych typowo w praktyce obrotu, którą jest zobowiązanie dewelopera do osiągnięcia określonego rezultatu w postaci co najmniej budynku i lokalu o określonych cechach. Przedmiot świadczenia dewelopera nosi więc cechy dzieła, a nawet obiektu w rozumieniu przepisów o umowie o roboty budowlane. Uzasadnione byłoby zatem zaliczenie omawianych kontraktów do katalogu umów o dzieło lub o roboty budowlane. Przy czym dotychczasowe orzecznictwo sądowe skłaniało się raczej ku uznaniu, że inwestycje budowlane realizowane

na podstawie projektów nie pochodzących od inwestora (w przypadku umów deweloperskich – od nabywcy lokalu) są zamawiane na podstawie umowy o dzieło. Trybunał Konstytucyjny podał w wątpliwość taką interpretację, wskazując na okoliczności uzasadniające zaliczanie również takich umów do katalogu umów o roboty budowlane. A ustalenia w tym zakresie mają kluczowe znaczenie, choćby ze względu na różnice w długości terminu przedawnienia roszczeń stron umów o dzieło i umów o roboty budowlane.

### **Zastosowanie szczególnych unormowań Kodeksu cywilnego**

Zarówno w przypadku przyjęcia jednej, jak i drugiej kwalifikacji, do rozstrzygnięcia pozostanie także problem, w jakim zakresie do umów deweloperskich będą mogły znaleźć zastosowanie przepisy Kodeksu cywilnego o umowie o dzieło czy umowie o roboty budowlane. Trudno bowiem mieć wątpliwości, że – dla przykładu – deweloper nie będzie uprawniony do żądania udzielenia mu przez klienta gwarancji zapłaty za roboty budowlane, do czego miałby prawo jako typowy wykonawca budowlany. Kwestią pozostanie jednak m.in. to, w jakim zakresie obciążać będą dewelopera obowiązki informacyjne, którymi typowo obarczany jest wobec kontrahenta wykonawca w toku realizacji dzieła lub obiektu, albo to, czy i w jakim zakresie klient ma możliwość odstąpienia od umowy deweloperskiej. Dla tej ostatniej kwestii istotne znaczenie ma regulacja art. 9 ust. 3 ustawy o własności lokali, przewidująca szczególną procedurę ustanawiania wykonawstwa zastępczego w wypadku, gdy deweloper realizuje inwestycję nieprawidłowo lub w sposób sprzeczny z umową. Wyklucza ona zastosowanie art. 636 Kodeksu cywilnego, umożliwiającego w takim wypadku inwestorowi także odstąpienie od umowy o dzieło. Daje również podstawę, by twierdzić, że uprawnienia kontrahenta dewelopera do odstąpienia od umowy także w innych przypadkach należy interpretować w sposób zawężony lub nawet wykluczyć. W związku z powyższym, korzystne byłoby z pewnością uregulowanie problematycznych kwes-



Działalność  
rynkowa  
dewelopera  
obarczona jest  
szeregiem  
dodatkowych  
aspektów ryzyka  
prawnego,  
związanych  
z ograniczeniem  
swobody  
kontraktowania  
z klientem  
będącym  
konsumentem.

---

tii w samej treści kontraktu tak, aby zamiar i wola stron zostały wyrażone w tym zakresie jednoznacznie, co ograniczy zakres swobody w ocenie dokonywanej w razie sporu przez sąd, ułatwiając zarządzanie ryzykiem w omawianym obszarze.

Przedstawione w zarysie problemy związane z kwalifikacją prawną kontraktów deweloperskich i związane z tym konsekwencje dla treści praw i obowiązków stron takich umów stanowią przy tym jedynie punkt wyjścia szeregu dalszych kwestii spornych. Skąpa regulacja prawna dotycząca wszelkiego rodzaju kontraktów budowlanych od lat wzbudza bowiem kontrowersje w literaturze prawniczej i orzecznictwie. W takich okolicznościach kluczowe znaczenie ma posługiwanie się przy prowadzeniu własnej działalności umowami skonstruowanymi w sposób przewidujący możliwe przyszłe komplikacje i kierujący ich ewentualne efekty w z góry przygotowane kanały burzowe.

#### **Zagrożenia związane z obrotem konsumentem**

Pamiętać przy tym należy, że uzgodnienie umowne dokonane przez dewelopera z klientem będącym konsumentem może okazać się nieskuteczne ze względu na szczególną ochronę, jaką prawo przyznaje tej kategorii podmiotów. Kodeks cywilny przewiduje szereg klauzul niedozwolonych (abuzywnych) w relacjach z konsumentami, których katalog jest sukcesywnie uzupełniany przez wpisywanie kolejnych postanowień tego typu do rejestru prowadzonego przez Prezesa UOKiK. Charakterystyczne dla nich jest jednak to, że indywidualne uzgodnienie z klientem takich postanowień (ciężar dowodu co do przeprowadzenia takiego uzgodnienia spoczywa na deweloperze) wyłącza je z kręgu postanowień niedozwolonych. Z punktu widzenia konsumenta zastrzeżenie klauzuli abuzywnej w umowie nie wywołuje żadnych skutków prawnych, a materia nią objęta pozostaje nieunormowana. Nie zwalnia to jednak stron z obowiązku wykonania umowy w pozostałym zakresie. Podobnie rzecz się ma zresztą i z – nierzadko stosowanym w praktyce – umownym ograniczeniem

odpowiedzialności z tytułu rękojmi za wady fizyczne czy prawne przedmiotu świadczenia dewelopera, które byłoby dopuszczalne wyłącznie w zakresie przewidzianym przez przepisy szczególne, aktualnie nieistniejące.

Stosowanie klauzul abuzywnych może być przy tym także praktyką naruszającą zbiorowe interesy konsumentów, której stosowanie może kosztować przedsiębiorcę nawet do 10 proc. rocznego przychodu. Podobnie, jak i naruszanie obowiązku udzielenia konsumentom rzetelnej, prawdziwej i pełnej informacji czy stosowanie nieuczciwych praktyk rynkowych. Przy czym nieuczciwą praktyką rynkową może być nawet zaniechanie wprowadzające w błąd konsumenta, występujące w sytuacji, gdy praktyka rynkowa przedsiębiorcy pomija istotne informacje potrzebne przeciętnemu konsumentowi do podjęcia decyzji dotyczącej umowy i tym samym powoduje – lub może powodować – podjęcie przez przeciętnego konsumenta decyzji dotyczącej umowy, której inaczej by nie podjął. Wydaje się, że powyższa regulacja może odnosić się także do wiadomych deweloperowi okoliczności, które skutkować miałyby nieważnością umowy – czy to z powodów wskazanych powyżej, czy ze względu na naruszenie któregoś z warunków ważności umów deweloperskich przewidzianych przez ustawę o własności lokali.

Działalność rynkowa dewelopera obarczona jest więc szeregiem dodatkowych aspektów ryzyka prawnego, związanych z ograniczeniem swobody kontraktowania z klientem będącym konsumentem. Aktualizacja tych zagrożeń może skutkować tak nieosiągnięciem za pomocą zawieranych umów zamierzonych celów, jak i kosztami finansowymi. Dążenie do ich uniknięcia zawczasu ma więc także istotne znaczenie z punktu widzenia biznesowego powodzenia realizowanej inwestycji.



dr Tomasz M. Szczurowski  
Trinity  
Kancelaria Prawna Waluga  
i Wspólnicy sp. k.

# Stagnacja na rynku

**Zmiany** w sposobie życia społeczeństwa, inna, niż jeszcze kilkanaście lat temu, rola nieruchomości oraz większa mobilność ludzi wymusza zmiany w podejściu do planowania rozwoju budownictwa. Niestety – dzisiejszy rynek nieruchomości ciągle tkwi w schematach sprzed kilkunastu lat.

Jarosław Mydlarczyk

**S**truktura popytu na rynku nieruchomości w małych miastach zlokalizowanych w różnych częściach województwa małopolskiego wykazuje znaczne podobieństwo. Niewielka ilość mieszkań do sprzedaży i wynajęcia, działki niedostosowane do oczekiwań kupujących oraz zbyt drogie domy – to codzienność rynku nieruchomości, którą spotkamy niemal w każdym małym mieście zlokalizowanym w Małopolsce.

## Trudno sprzedać, jeszcze trudniej kupić

Na rynku nieruchomości nie zaobserwowano istotnych zmian w popycie oraz znaczących ruchów cenowych w okresie ostatniego roku. Analizując ceny ofertowe mieszkań w największych miastach Polski można zauważyć różnice w cenach o wysokości około 2–3 proc.

Przykładem mogą być Katowice, gdzie średnia cena ofertowa z poziomu 4100 zł/m<sup>2</sup> w styczniu 2010 roku podniosła się o 100 zł w okresie 12 miesięcy. Podobna sytuacja występuje też w Łodzi. Natomiast w Poznaniu ceny nie uległy zmianie w ciągu ostatnich 12 miesięcy.

Jedynym miastem, w którym nastąpił wzrost cen ofertowych, była Warszawa. W stolicy średnia cena 1m<sup>2</sup> od stycznia 2010 do stycznia bieżącego roku podniosła się z 8600 zł do poziomu 9100 zł. Wpływ na ceny w Warszawie mają nieco inne czynniki, niż w pozostałych miastach w Polsce. Ceny są mniej podatne na czynniki natury gospodarczej, a poziom zamożności społeczeństwa jest wyższy, niż w innych miastach.

Mieszkania w najbliższych miesiącach nie powinny drożeć. Struktura popytu jest obecnie inna, niż kilka lat temu. Zdecydowaną większość kupujących stanowią osoby nabywające nieruchomości na własny użytek. Inwestorów pragnących czerpać korzyści z najmu lub kupujących mieszkania w celach spekulacyjnych trudno obecnie znaleźć.

## M2 pilnie poszukiwane

Uboga oferta lokali mieszkalnych przeznaczonych do sprzedaży i wynajęcia powoduje, że w niektórych miasteczkach

ceny takich nieruchomości są porównywalne lub nawet wyższe, niż w dużych miastach.

– W niewielkim Wolbromiu za mieszkanie z lat 70., o powierzchni 60 m<sup>2</sup>, trzeba zapłacić 280 tys. zł, czyli ponad 4600 zł za m<sup>2</sup>; to tyle, ile kosztuje nowe mieszkanie w granicach administracyjnych Krakowa – mówi Klaudia Sikorska-Maciąg, kierownik biura PÓLNOC Nieruchomości w Olkuszu. – Niska podaż mieszkań podnosi ich ceny, a brak rozsądnej cenowo alternatywy dla rodzin planujących nabycie własnego lokum nie sprzyja rozwojowi miasta. Podobna sytuacja jest w wielu innych miejscowościach. Bochnia czy Myślenice to miejscowości, w których powstaje niewiele nowych mieszkań, podczas gdy popyt na ten rodzaj nieruchomości rośnie.

Brak nowych inwestycji mieszkaniowych oraz ograniczone możliwości finansowania budowy własnych domów sprawiają, że młodzi ludzie często opuszczają małe miejscowości w poszukiwaniu lepszych warunków życia, co jest ogromną stratą dla każdej społeczności lokalnej.

## Wysokie ceny działek

Konsekwencje zaostżenia polityki kredytowej oraz inne czynniki natury ekonomicznej już od kilku miesięcy wpływają na obniżenie, a raczej na urealnienie cen na rynku nieruchomości w Polsce. Ten trend wydaje się omijać małe miejscowości. Sprzedający nie biorą pod uwagę zmian, które zaszły w ostatnich 2 latach, utrzymując wysokie ceny pomimo braku zainteresowania ze strony klientów. Niektóre nieruchomości, zlokalizowane w Myślenicach oraz w okolicy, czekają na kupujących ponad 12 miesięcy. Dopiero w tym roku można zaobserwować większą skłonność właścicieli do obniżenia cen.

Działki oferowane do sprzedaży w małych miastach znajdziemy przede wszystkim na obrzeżach miejscowości. Niestety, ich wielkość oraz przeznaczenie nie spełniają oczekiwań potencjalnych nabywców. Parcele są duże, często przekraczają kilkadziesiąt arów i tylko część jest przeznaczona pod zabudowę jednorodziną. To