

► *zostanie dotrzymana – twierdzi Aneta Biegańska. – Równie dobrze umowy takie mogłyby w ogóle nie zawierać cen i dat realizacji.*

Nierówne siły

Firmom deweloperskim jest trudniej, ceny podane w umowach cywilnoprawnych są wiążące (jeśli są indeksowane, to na ogół wskaźnikami GUS). Dlatego prawnicy tych firm przygotowują umowy tak, żeby ryzyko

wej, przytoczono sporo takich przykładów. Autorzy doradzają także, co powinno się znaleźć w dobrej umowie, chroniącej interesy obydwu stron.

Nawet najlepsza umowa nie zabezpieczy jednak przed utopieniem pieniędzy, jeśli inwestor nie zamierza jej dotrzymać. Ryszard K., sprzedawca aut i lodów, który założył w Krakowie w 1994 r. firmę deweloperską Budco, nie skąpił klientom obietnic, zobowiązywał się budować stosunkowo tanio i szybko (w ciągu 16 miesięcy). W praktyce z pieniędzy wpłaconych przez prawie 400 osób na inwestycje wydał tylko 3,6 mln zł. Według ubiegłorocznych ustaleń prokuratury ponad 20 mln zł poszło na luksusowe samochody, działki, nieruchomości. Kiedy klienci zaczęli się niecierpliwić i domagać mieszkań, Ryszard K. przepisał te dobra na rodzinę, a sprzęt biurowy sprzedał. Jak dotąd tylko kilkadziesiąt osób odzyskało swoje przedpłaty.

Przykłady można mnożyć. Na czele czarnej listy znalazłaby się zapewne warszawska Grupa Kapitałowa War-Invest, której długi przekraczają 120 mln zł. Prezes tej firmy Dariusz R., dwudziestokilkuletek ze średnim wykształceniem, ściągnął od 360 osób przedpłaty na mieszkania (na ogół połowę ceny) w osiedlu, na którego budowę nie miał pozwolenia. Z kolei ok. 500 osób wpłaciło niemal pełną cenę za mieszkania w domach, które najczęściej nie wyszły poza fundamenty. Na razie nie wiadomo dokładnie, ile wart jest majątek upadłego dewelopera, przejęło go i wyłączenia dwóch syndyków. Wiadomo jednak, że klienci odzyskują tylko niewielką część swoich pieniędzy. Od czasu ujawnienia nadużyć War-Investu, czyli od ponad roku, amatorzy nowych mieszkań zrobili się ostrożni: w Warszawie najlepiej sprzedają się lokale gotowe albo prawie gotowe.

Kłeska urodzaju

Szkopuł w tym, że mieszkania, na które nie było chętnych w czasie budowy, są, jak każdy przebrany towar, mniej atrakcyjne. Poza tym wszystko wskazuje na to, że gotowych lokali będzie ubywać. W ubiegłym roku zaczęto budować o 9,1 proc. mniej mieszkań niż w 2000 r. Tegoroczny spadek szacowany jest na 20 proc. Za dwa lata (tyle średnio trwa budowa domu) po kłesce urodzaju

nie będzie śladu. – *Rok 2004 zapowiada się jako najgorszy, jeśli chodzi o podaż mieszkań – przewiduje Kazimierz Kirejczyk, prezes spółki doradczej REAS. – Jednocześnie ożywienie gospodarki i poprawa nastrojów społecznych mogą zwiększyć popyt. Wtedy będziemy mieli powtórkę z 1996 r. z przewagą popytu i znacznym wzrostem cen mieszkań.*

Przedpłat na mieszkania nie da się raczej uniknąć, problem

rolą banku, który wypłaca deweloperowi zdeponowane przez klienta pieniądze w transzach, w miarę kończenia kolejnych etapów robót. Każda wypłata poprzedzona jest inspekcją placu budowy. I nie można liczyć na pobłażliwość, bo w przypadku bankructwa dewelopera bank przejmie jego zobowiązania.

– *Ustawa taka jest niezbędna, klient powinien mieć pewność, że z jego pieniędzmi nie stanie się*

Reputacja firm budowlanych okazuje się zawodna, trzeba stosować zabezpieczenia, które sprawdziły się w świecie. Na przykład rachunki powiernicze.



Marek Poddany, prezes firmy Sedno: – Na rynku inwestycyjnym źle się dzieje i coś trzeba z tym zrobić. Powinno to być jednak zrobione tanio.

w tym, żeby były bezpieczne. Według prof. Marka Bryxa, szefa Urzędu Mieszkalnictwa, najlepszym rozwiązaniem, powszechnie stosowanym na świecie, są mieszkaniowe rachunki powiernicze. W urzędzie dobiegają końca prace nad projektem ustawy, która ma wprowadzić takie rachunki także u nas. Obligatoryjnie, bo pewne próby są podejmowane bez czekania na ustawę. Projekt zapowiada przy tym dwa rodzaje rachunków powierniczych: zamknięty i otwarty. Zamknięty to taki, na który klient wpłaca pieniądze w czasie budowy, a bank przelewa je na konto dewelopera dopiero po przeniesieniu na klienta własności mieszkania lub domu. Natomiast otwarty przypomina kredyty hipoteczno-budowlane udzielane przez niektóre banki, ze znacznie jednak zwiększoną

nic złego – przyznaje Józef Wojciechowski, właściciel holdingu J.W.Construction. – Pojawia się jednak w nie najlepszym czasie. Chcieliśmy wprowadzić zamknięte rachunki powiernicze dla naszych klientów, ale 70–80 proc. środków na budowę musiałyby wtedy pochodzić z kredytu. Tymczasem banki niechętnie finansują inwestorów mieszkaniowych. To dobrze, że w projekcie ustawy przewidziano także drugą możliwość, rachunki otwarte.

– *Na rynku inwestycyjnym źle się dzieje i coś trzeba z tym zrobić – przyznaje również Marek Poddany, prezes firmy Sedno z Warszawy. – Powinno to być jednak zrobione tanio. Otwarte rachunki powiernicze byłyby dobrym rozwiązaniem, gdyby były oprocentowane tak samo jak lokaty terminowe. Jeśli systemy te staną się obligatoryjne, podniosą koszty inwestycji.*



Marek Bryx, szef Urzędu Mieszkalnictwa: – Klient, który wpłaca deweloperowi pieniądze na początek budowy, nie ma z nich korzyści, jakie przyniesie umieszczenie tej kwoty na rachunku powierniczym

ponosił głównie albo wyłącznie klient. Deweloper zobowiązuje się np., że inwestycja zostanie zakończona w ciągu 18 miesięcy od otrzymania pozwolenia na budowę, czyli stosunkowo szybko. Tyle że firma nie ma jeszcze pozwolenia i może je nieprędko dostać. Inny zapis zapowiada, że jeśli klient będzie załagał z wpłatami na mieszkanie, to zapłaci za każdy dzień zwłoki karne odsetki wynoszące np. 0,1 proc. Ale jeśli deweloper przeciągnie budowę, karne odsetki będą 10 razy mniejsze. W opracowaniu „System deweloperski w Polsce”, przygotowanym pod kierunkiem prof. Witolda Wernera przez Instytut Gospodarki Mieszkania-