



Piotr Krochmal

## ERA DEWELOPERA

Jak ustrzec się pułapek przy zakupie nowych mieszkań

Niebawem, z jakim rozmachem wróciły lata 90-te w branży krakowskiego wielorodzinnego budownictwa mieszkaniowego. Znow, zanim zostanie wbity pierwszy sztych pod budowę bloku połowa mieszkań jest już sprzedana. Jak grzyby po deszczu powstają przedsiębiorstwa realizujące inwestycje lokalowe na terenie miasta. Od tych najmniejszych jedno, dwu-osobowych budujących domy w których lokali nie więcej niż palców u ręki, po te, które rozwijają skrzydła realizując kolejną inwestycję w postaci całego osiedla.

Każdy budowniczy chce sprzedać swój produkt jak najdrożej – to oczywiste, ale nie każdy robi to uczciwie. Owczy pęd za własnym lokum nakręcany coraz łatwiejszym do uzyskania kredytem bankowym i brak szerokiej oferty powoduje, że część deweloperów stara się wycisnąć ze swojej inwestycji zyski, które niekoniecznie im się zawsze należą.

### Powierzchnia: użytkowa czy „po podłodze”

Do częstych należą próby oszustwa na powierzchni lokalu. Pomijam nieuregulowaną jednoznacznie sprawę wymiarowania lokali (równorzędne obowiązywanie dwu norm: PN-70/B-3365 i PN-ISO 9836) dzięki której co architekt – to inna powierzchnia, tu jednak rozbieżności są niewielkie. Najgorsze zaczyna się na poddaszu, które posiada przecież każdy budynek. Jak wiadomo przestrzeń pod skosem to nie to samo co na niższych kondygnacjach - obniża ona znacznie funkcjonalność mieszkań. Zostało to dostrzeżone w obowiązujących normach, które wyłączają te powierzchnie w całości lub części z powierzchni użytkowej lokalu. Ale nagminnie można się spotkać z sytuacją gdy oferent podaje powierzchnię „po podłodze” skrętnie nie używając żadnego przymiotnika przy słowie „powierzchnia”. I tu już nie jeden się dał się podejść – niska cena 1m<sup>2</sup> w ofercie kusi, jednak potem okazuje się że jest to najdroższy lokal w budynku (przy stosunku: cena/1m<sup>2</sup> pow. użytkowej). Wielu wpakowało się nawet w umowy przedwstępne z zadatkowaniem dużych kwot zanim zorientowali się że zostali wpuśczeni w maliny. Pozostają wtedy negocjacje z deweloperem a w skrajnych przypadkach ratunkiem jest dobry adwokat, który dość szybko potrafi zdopingować oszusta do renegeacji zawartej umowy.

### Piwnice, tarasy i balkony

Wymienione przynależności bezspornie uatrakcyjniają każdy lokal mieszkalny i podnoszą jego wartość, jednak liczenie ich osobno można potraktować jako kolejną próbę skoku na kasę klienta. Dość często można spotkać w ofertach sprzedaży bardzo konkurencyjną cenę 1m<sup>2</sup> lokalu po czym okazuje się że za każdy 1m<sup>2</sup> pomieszczenia lub powierzchni przynależnej trzeba zapłacić osobno (np. połowę ceny 1m<sup>2</sup> lokalu). Po zsumowaniu wszystkiego cena mieszkania nie wypadła już tak atrakcyjnie, a czasami okazuje się że to najdroższa oferta na rynku.

### Garaże i miejsca postojowe

Osoby przeprowadzające się do nowego budownictwa często zaskakuje fakt, że nie będą sobie mogły postawić swojego samochodu pod blokiem nie ponosząc konsekwencji finansowych. To co na starych osiedlach jest darmowe na nowych ma już wymiar finansowy. Udział ułamkowy w gruncie związany z lokalem nie wystarcza do zapewnienia swobodnego postoju własnego pojazdu pod blokiem. Deweloper nie odda centymetra ziemi za darmo jeśli będzie mógł go sprzedać w innej postaci, a możliwości są duże, choćby garaże podziemne i miejsca postojowe przy budynku. W większości przypadków sprzedawane są one osobno. Przy dużej ich ilości ceny nie są wygórowane, jednak zdarzają się inwestycje na bardzo ograniczonej powierzchni terenu i ich ilość nie zaspokaja potrzeb wszystkich mieszkańców, zwłaszcza w rodzinie są czasem dwa „cztery kółka”. Trzeba wtedy słono zapłacić za komfort postawienia własnego pojazdu bezpośrednio pod lub obok bloku. Tych, którzy na te miejsca się nie „załapią” czeka parkowanie z dala od bloku i przymusowe spacerki zakończone często niespodzianką, bo jest wielu amatorów pojazdu stojącego z daleka od siedlisk ludzkich.

## Ogródki przydomowe.

Dość często (w niskiej zabudowie) mieszkania położone na parterze uatrakcyjnia się możliwością wyłącznego posiadania terenu przylegającego do lokalu, czy to na zasadzie odrębnej własności czy tzw. „quod usum” czyli wyłącznego korzystania za zgodą pozostałych mieszkańców. Ustanowienie tych praw do dodatkowy wydatek - tu często zdarza się że cena takiego ogródka jest niemała a 1m<sup>2</sup> gruntu to wielokrotność tego co zapłacił deweloper przy jego nabyciu.

## „Tanie” chwytły

Sprzedający chcąc uatrakcyjnić swoją ofertę często aplikuje niezbyt kosztowne a „bijące po oczach” dodatki wykończenia. Najczęściej spotykane to „biały montaż” i „drzwi antywłamaniowe”. W pierwszym przypadku koszt muszli i umywalk nie przekracza 1tys. zł co przy cenie całego mieszkania jest kwotą śmieszną. W drugim najczęściej okazuje się że to jedyne drzwi w całym lokalu, ale reklama to przecież dźwignia handlu.

## (Nie)wygodne klauzule

To najczęściej te, które utrudniają odstąpienie od umowy. Deweloper nie powinien uzależniać wypłaty pieniędzy osobie, która rezygnuje z kupna mieszkania, od znalezienia jej następcy (a taka praktyka powszechnie). Klient ma prawo odstąpić od umowy, a przedsiębiorca powinien ponieść ryzyko z tym związane. Inwestor zastępczy w takiej sytuacji pobiera zwykle odstępnę, które rekompensuje mu koszty znalezienia nowego nabywcy (np. wydatki na reklamę). Bywa, niestety, że to odstępnę jest rażąco wygórowane, a nawet przekracza (sic!) wpłacone dotąd środki – bo np. wynosi ono 10% wartości lokalu, a kupujący wpłacił dopiero 5%. W tym skrajnym przypadku trzeba by dopłacić deweloperowi kolejne 5%, żeby móc zrezygnować z jego oferty. Zdarza się też, że realizatorzy inwestycji stosują tzw. sprzedaż wiązaną – kupując mieszkanie, klient musi obowiązkowo kupić również garaż. Taki zapis jest tzw. klauzulą abuzywną, gdyż nie można uzależniać podpisania jednej umowy od zawarcia innej.

## Koniec realizacji powodem do frustracji

Na szczęście nie często spotyka się w umowach zawieranych z inwestorem zastępczym pominięcie tak istotnej cechy lokalu jak wyposażenie w media. I tu kolejna niespodzianka, nabywcy po wpłaceniu lwiej części za nie wybudowany jeszcze lokal dowiadują się że jego cena nie obejmowała przyłączy i za wszystkie media należy płacić osobno firmom podwykonawczym z którymi umowę zawiera firma realizująca inwestycję. Nagminne jest też przerzucanie wszystkich kosztów podziału wybudowanego budynku, czyli kosztów związanych z ustanowieniem odrębnej własności lokalu na nabywcę. Powyższe zapisy powodują, że często kwota odłożona wcześniej przez kupujących na umeblowanie i wyposażenie lokalu ląduje w kieszeni dewelopera.

## Kupiłeś – płacz i płac

Po przedarciu się przez wszystkie meandry związane z nabyciem i urządzeniem wymarzonego lokalu, kiedy już wydaje się że nic nas nie zaskoczy nagle okazuje się że deweloper przygotował dla nas bombę z opóźnionym zapłonem: opłaty związane z użytkowaniem lokalu. Dopiero wtedy okazuje się że współdział w użytkowaniu wieczystym działki wiąże się z niemałymi opłatami rocznymi ponoszonymi na rzecz gminy która jest właścicielem gruntu. Dzieje się tak dlatego, że grunt nabyty na przetargu przez inwestora został kupiony za horrendalnie wysoką kwotę przy założeniu, że nabywca ponosi jedynie koszty tzw. opłaty pierwszej (15 - 25% ceny gruntu) a opłaty roczne (1% przez 99lat) będą już pokrywane przez nabywców lokali. Wielokrotnie zdarza się również że firma realizująca inwestycję zapewnia sobie wyłączność w administrowaniu obiektem po jego wybudowaniu. Prowadzenie takiej administracji to często lepszy biznes niż budowa i sprzedaż mieszkań (bo jest on rozciągnięty na lata), a stawki za usługi nierzadko przekraczają 5-krotnie rynkowe ceny takich usług.

## Jak nie dać się zaskoczyć ?

Aby ustrzec się opisanych wyżej i wielu innych pułapek nie żałujmy pieniędzy na dobrych doradców, zarówno prawników – którzy przejrzą umowę, jak i rzeczoznawców majątkowych - którzy pomogą wybrać korzystniejszą i bezpieczniejszą ofertę gdyż znają się na rynku i znają firmy, które na nim występują. Następstwa pozornego zaoszczędzenia kilkuset złotych na dobrego fachowca od nieruchomości bywają bardzo kosztowne, a wybór złej oferty może być przysłowiowym gwoździem do trumny rodzinnych planów mieszkaniowych.

Kraków 12.06.2005 r.

*Autor jest Rzeczoznawcą Majątkowym.*

Szukasz odpowiednich doradców?  
Znajdziesz ich na stronie [www.mrn.pl](http://www.mrn.pl)