Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

RAPORT Z BADANIA RYNKU BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO - RYNEK PIERWOTNY









Warszawa, marzec 2014 r.

Spis treści

Słowniczek 7

Wstęp 8

1. Geneza, metodologia i przebieg badania 10
   1.1. Geneza badania 10
   1.2. Metodologia i przebieg badania 12
2. Rynek budownictwa mieszkaniowego 17
   2.1 Ogólna charakterystyka rynku budownictwa mieszkaniowego w Polsce 17
   2.2. Liczba nowo wybudowanych mieszkań w latach 1991-2013 22
   2.3. Ceny mieszkań nowo wybudowanych w latach 2007-2013 31
   2.4. Polityka sektorowa i jej wpływ na rynek oraz kondycję finansową deweloperów w świetle analiz NBP 36
3. Struktura oraz zmiana wielkości rynku w latach 2010-2013 − analiza badanej zbiorowości 39
   3.1. Domy jednorodzinne 39
      3.1.1. Zasoby i sprzedaż domów jednorodzinnych 39
      3.1.2. Finansowanie inwestycji 47
   3.2. Lokale mieszkalne w budynkach wielorodzinnych 56
      3.2.1. Zasoby i sprzedaż lokali mieszkalnych 56
      3.2.2. Finansowanie inwestycji 62
   3.3. Postępowania upadłościowe i wnioski o upadłość 74
4. Rynek budownictwa mieszkaniowego w największych miastach Polski 77
   4.1. Warszawa 91
   4.2. Kraków 93
   4.3. Łódź 95
   4.4. Wrocław 98
   4.5. Poznań 100
   4.6. Gdańsk 103
   4.7. Szczecin 105
   4.8. Bydgoszcz 108
   4.9. Lublin 110
   4.10. Katowice 113
   4.11. Białystok 115
   4.12. Gdynia 118
   4.13. Radom 121
   4.14. Toruń 123
   4.15. Kielce 126

4.16. Gliwice 129
4.17. Rzeszów 131
4.18. Olsztyn 134
4.19. Bielsko-Biała 136
4.20. Płock 139
4.21. Zielona Góra 141
4.22. Włocławek 144
4.23. Koszalin 146
4.24. Legnica 148
5. Otoczenie instytucjonalno-prawne (zmiany wprowadzone u.o.p.n.) 152
5.1. Mieszkaniowe rachunki powiernicze − środki ochrony wpłat dokonywanych przez nabywcę 153
5.1.1. Wniosek o otwarcie mieszkaniowego rachunku powierniczego 155
5.1.2. Posiadanie mieszkaniowego rachunku powierniczego 159
5.1.3. Koszty związane z art. 4 u.o.p.n. (rodzaje i koszty rachunków) 162
5.1.4. Relacje z bankiem 165
5.2. Prospekt informacyjny oraz umowa deweloperska 172
5.2.1. Odstąpienia od umowy deweloperskiej 173
5.2.2. Zasady rozliczania różnicy powierzchni faktycznej w stosunku do powierzchni projektowej 176
5.2.3. Ujawnienie roszczeń nabywcy 180
5.2.4. Informacje o planowanych inwestycjach w promieniu 1 km 184
5.3. Wpływ sytuacji gospodarczej oraz otoczenia instytucjonalno-prawnego 198
5.3.1. Analiza czynników, które wpłynęły na działalność deweloperów, w tym na wybrane aspekty ich działalności 198
5.3.1.1. Siła wpływu wybranych czynników na działalność deweloperów 199
5.3.1.2. Wpływ czynników na wybrane aspekty działalności deweloperów 216
5.3.3. Formy i sposoby sprzedaży 231
5.3.4. Kwestie dotyczące obchodzenia przepisów przez uczestników rynku mieszkaniowego 235
5.3.5. Bariery wejścia na rynek 237
5.3.6. Prawne i pozaprawne czynniki negatywnie wpływające na rynek 242
5.3.7. Konkurencja ze spółdzielniami mieszkaniowymi 252
5.4. Opinie na temat konieczności wprowadzenia zmian legislacyjnych na rynku budownictwa mieszkaniowego, w szczególności przepisów u.o.p.n. 257
5.4.1. Propozycje zmian legislacyjnych w ustawie o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego zgłoszone przez deweloperów 259
5.4.2. Propozycje zamian w innych przepisach 284

5.5. Opinie na temat korzystnych rozwiązań wprowadzonych przez u.o.p.n. 286

6. Spółdzielnie mieszkaniowe na rynku budownictwa mieszkaniowego a ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego 292

6.1 Spółdzielnie mieszkaniowe jako deweloperzy w świetle przepisów prawnych..... 294

6.2 Stosowanie się spółdzielni mieszkaniowych do przepisów ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego w świetle wyników badania ankietowego 295

6.2.1 Mieszkaniowy rachunek powierniczy..... 297

6.2.2 Prospekt informacyjny 298

6.2.3 Wpływ ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego na realizację planów inwestycyjnych spółdzielni mieszkaniowych ... 299

6.2.4 Substytucyjności usług spółdzielni mieszkaniowych i deweloperów oraz jej implikacje..... 300

6.3 Postulowane przez spółdzielnie mieszkaniowe zmiany legislacyjne 301

6.4 Ustawa deweloperska w ocenie spółdzielni mieszkaniowych..... 306

7. Charakterystyka działalności banków na rynku usług finansowych dla budownictwa mieszkaniowego 309

7.1. Banki komercyjne 309

7.1.1. Liczba uruchomionych MRP 314

7.1.2. Cenniki i inne sposoby ustalania cen 316

7.1.3. Standardowy wzór wniosku 319

7.1.4. Liczba dni rozpatrywania wniosku o otwarcie MRP 319

7.1.5. Kontrola i monitorowanie 320

7.1.6. Ocena prospektu informacyjnego..... 327

7.1.7. Kontrola przed uruchomieniem środków MRP 329

7.1.8. Poziom przedsprzedaży a kredyt inwestycyjny 335

7.1.9. Kredyt inwestycyjny jako warunek otwarcia MRP..... 336

7.1.10. MRP jako warunek uzyskania kredytu inwestycyjnego..... 337

7.1.11. Rachunek bieżący lub pomocniczy jako warunek uruchomienia MRP 337

7.1.12. Problemy z zakresem informacji w prospekcie informacyjnym 338

7.1.13. Wypowiedzenie umowy na podstawie art. 5 ust. 4 340

7.1.14. Zmiany w zakresie rozpatrywania wniosków o udzielenie kredytu inwestycyjnego 340

7.1.15. Zmiany w zakresie rozpatrywania wniosków o udzielenie kredytu hipotecznego 341

7.1.16. Udzielanie kredytów hipotecznych na podstawie umów rezerwacyjnych ... 342

7.1.17. Udzielanie kredytów hipotecznych na zakup lokali nieukończonych..... 344

7.1.18. Liczba kredytów inwestycyjnych po wejściu u.o.p.n. 345

7.2. Banki spółdzielcze..... 346

7.2.1. Liczba uruchomionych MRP 351
7.2.2. Cenniki i inne sposoby ustalania cen 352
7.2.3. Standardowy wzór wniosku 354
7.2.4. Liczba dni rozpatrywania wniosku o otwarcie MRP 354
7.2.5. Kontrola i monitorowanie 356
7.2.6. Ocena prospektu informacyjnego 358
7.2.7. Kontrola przed uruchomieniem środków MRP 358
7.2.8. Poziom przedsprzedaży a kredyt inwestycyjny 362
7.2.9. Kredyt inwestycyjny jako warunek otwarcia MRP 363
7.2.10. MRP jako warunek uzyskania kredytu inwestycyjnego 363
7.2.11. Rachunek bieżący lub pomocniczy jako warunek uruchomienia MRP 364
7.2.12. Problemy z zakresem informacji w prospekcie informacyjnym 364
7.2.13. Wypowiedzenie umowy na podstawie art. 5 ust. 4 366
7.2.14. Zmiany w zakresie rozpatrywania wniosków o udzielenie kredytu inwestycyjnego 367
7.2.15. Zmiany w zakresie rozpatrywania wniosków o udzielenie kredytu hipotecznego 367
7.2.16. Udzielanie kredytów hipotecznych na podstawie umów rezerwacyjnych ... 368
7.2.17. Udzielanie kredytów hipotecznych na zakup lokali nieukończonych 369
7.2.18. Liczba kredytów inwestycyjnych po wejściu u.o.p.n. 370
8. Opinie banków na temat rynku budownictwa mieszkaniowego oraz u.o.p.n. 371
8.1. Banki komercyjne 371
8.1.1. Ryzyko kredytów inwestycyjnych 372
8.1.2. Ryzyko kredytów hipotecznych 375
8.1.3. Inne problemy związane z wprowadzeniem u.o.p.n. 377
8.1.4. Prawne czynniki wpływające negatywnie na konkurencję niezwiązane z u.o.p.n. 383
8.1.5. Pozaprawne czynniki wpływające negatywnie na konkurencję niezwiązane z u.o.p.n. 384
8.1.6. Trudności w dostępie do MRP 385
8.1.7. Postulowane zmiany legislacyjne 386
8.1.8. Korzystne rozwiązania w u.o.p.n. 398
8.1.9. Zakłócenia konkurencji 401
8.2. Banki spółdzielcze 401
8.2.1. Ryzyko kredytów inwestycyjnych 401
8.2.2. Ryzyko kredytów hipotecznych 404
8.2.3. Inne problemy wynikające z wprowadzenia u.o.p.n. 406

8.2.4. Prawne czynniki wpływające negatywnie na konkurencję niezwiązane z u.o.p.n. 407
8.2.5. Pozaprawne czynniki niezwiązane z u.o.p.n. wpływające negatywnie na konkurencję 407
8.2.6. Trudności w dostępie do MRP 408
8.2.7. Postulowane zmiany legislacyjne 409
8.2.8. Korzystne rozwiązania w u.o.p.n. 411
8.2.9. Zakłócenia konkurencji 412
8.3. Podsumowanie opinii banków 414
Podsumowanie 418

Słowniczek

Deweloper	zgodnie z definicją zawartą w art. 3 pkt 1 u.o.p.n., przedsiębiorca w rozumieniu przepisów k.c., który w ramach prowadzonej działalności gospodarczej na podstawie umowy deweloperskiej zobowiązuje się do ustanowienia odrębnej własności lokalu mieszkalnego i przeniesienia własności tego lokalu na nabywcę, albo do przeniesienia na nabywcę własności nieruchomości zabudowanej domem jednorodzinnym lub użytkowania wieczystego nieruchomości gruntowej i własności domu jednorodzinnego na niej posadowionego stanowiącego odrębną nieruchomość;
Dom jednorodzinny	zgodnie z art. 3 pkt. 3 u.o.p.n. dom mieszkalny, jak również samodzielna część domu bliźniaczego lub szeregowego przeznaczona przede wszystkim do zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych;
Lokal mieszkalny	zgodnie z art. 3 pkt. 2 u.o.p.n. samodzielny lokal mieszkalny w rozumieniu ustawy z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali (Dz. U. z 2000 r. Nr 80, poz. 903 oraz z 2004 r. Nr 141, poz. 1492), z wyłączeniem lokali o innym przeznaczeniu;
Lokale mieszkalne/ domy jednorodzinne gotowe	lokale mieszkalne/domy jednorodzinne, które w momencie sprzedaży posiadały prawomocne pozwolenie na użytkowanie;
Lokale mieszkalne/ domy jednorodzinne w trakcie budowy	lokale mieszkalne/domy jednorodzinne które w momencie sprzedaży nie posiadały prawomocnego pozwolenia na użytkowanie;
Otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy	zgodnie z ust. 7 art. 3 u.o.p.n. należący do dewelopera rachunek powierniczy w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. - Prawo bankowe (Dz. U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665, z późn. zm.[4]) służący gromadzeniu środków pieniężnych wpłacanych przez nabywcę, na cele określone w umowie deweloperskiej, z którego wypłata zdeponowanych środków następuje zgodnie z harmonogramem przedsięwzięcia deweloperskiego określonego w tej umowie;
Zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy	zgodnie z ust. 7 art. 3 u.o.p.n. należący do dewelopera rachunek powierniczy w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. - Prawo bankowe służący gromadzeniu środków pieniężnych wpłacanych przez nabywcę na cele określone w umowie deweloperskiej, z którego wypłata zdeponowanych środków następuje jednorazowo, po przeniesieniu na nabywcę prawa, o którym mowa w art. 1.

Wykaz skrótów:

GUS	Główny Urząd Statystyczny
MRP	mieszkaniowy rachunek powierniczy
OMRP	otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy
UOKiK lub **Urząd**	Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów
u.o.p.n.	ustawa z dnia 16 września 2011 roku o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (Dz. U. Nr 232, poz. 1377)
ZMRP	zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy

Wstęp

Badanie rynku budownictwa mieszkaniowego było prowadzone w okresie od marca do listopada 2013 r. w ramach postępowania wyjaśniającego. Za jego realizację odpowiedzialny był Departament Analiz Rynku (DAR) oraz Delegatury Urzędu. Niniejsze badanie objęło ponad 1000 podmiotów, wśród których znaleźli się deweloperzy, spółdzielnie mieszkaniowe, a także banki w formie spółek akcyjnych oraz banki spółdzielcze.

Głównym celem badania było przeprowadzenie analizy zmian jakie dokonały się na rynku w związku z wejściem w życie w dniu 29 kwietnia 2012 r. ustawy z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (Dz. U. Nr 232, poz. 1377)[1]. Tym samym, niniejsze opracowanie stanowi przegląd funkcjonowania przepisów Ustawy oraz analizę skutków jej obowiązywania. Dodatkowo, zawiera syntezę opinii na temat dokonanych zmian pozyskanych od podmiotów operujących na tym rynku, tzn. deweloperów, spółdzielni mieszkaniowych oraz banków.

Wspomniana Ustawa określa środki ochrony wpłat dokonywanych przez nabywcę, obowiązki przedkontraktowe dewelopera, zasady i tryb zawierania umów deweloperskich, treść umowy deweloperskiej, prawa i obowiązki stron umowy deweloperskiej oraz zasady postępowania ze środkami nabywcy w przypadku upadłości dewelopera.

Do opracowania raportu wykorzystane zostały informacje pozyskane w ramach badania ankietowego przedsiębiorców działających na rynku oraz ze źródeł wtórnych, takich jak raporty instytucji państwowych (m.in. Głównego Urzędu Statystycznego, Narodowego Banku Polskiego) oraz raporty prywatnych podmiotów (m.in. Polskiego Związku Firm Deweloperskich, REAS).

Niniejszy raport składa się z 8 rozdziałów. W rozdziale pierwszym opisane zostały: geneza, metodologia oraz przebieg badania. Rozdział drugi zawiera charakterystykę rynku budownictwa mieszkaniowego opracowywaną na podstawie ogólnodostępnych danych. W rozdziale trzecim skupiono się na analizie danych ilościowych na temat funkcjonowania na rynku deweloperów objętych badaniem ankietowym. Kolejny rozdział zawiera analizę rynku budownictwa mieszkaniowego w największych miastach Polski. Rozdział piąty obrazuje

[1] Dalej również: u.o.p.n.; Ustawa; ustawa deweloperska.

opinie ankietowanych deweloperów na temat zmian jakie wprowadziła u.o.p.n., zwłaszcza tych, które zdaniem uczestników rynku budziły najwięcej kontrowersji. Następny rozdział poświęcony jest analizie rynku budownictwa mieszkaniowego w oparciu o dane pozyskane od spółdzielni mieszkaniowych. Rozdział siódmy stanowi charakterystykę działalności banków, zarówno komercyjnych, jak i spółdzielczych, na rynku usług finansowych dla budownictwa mieszkaniowego, w szczególności opisuje kwestie związane z funkcjonowaniem mieszkaniowych rachunków powierniczych. Dodatkowo, rozdział ósmy ukazuje opinie ww. banków na temat rynku budownictwa mieszkaniowego oraz zmian jakie wprowadziła Ustawa oraz przedstawia zestawienie proponowanych zmian.

1. Geneza, metodologia i przebieg badania

1.1. Geneza badania

Przed uchwaleniem ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego Polska była jednym z ostatnich krajów Unii Europejskiej, w których brak było kompleksowych uregulowań, dotyczących stosunków między nabywcą a deweloperem, co skutkowało tym, iż to nabywca w praktyce ponosił ryzyko prowadzenia inwestycji deweloperskiej. W przypadku upadłości dewelopera był on bowiem najczęściej pozbawiony możliwości realizacji roszczenia o przeniesienie prawa własności lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego i jednocześnie obciążony koniecznością spłaty zaciągniętych zobowiązań finansowych w postaci kredytu hipotecznego. Wprowadzenie stosownych rozwiązań podyktowane było zatem faktem, iż obowiązujące dotychczas przepisy prawa w sposób niedostateczny chroniły interesy nabywców będących klientami deweloperów. Przepisy te nie regulowały w sposób wyczerpujący kwestii związanych z nabywaniem od deweloperów lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych. Podstawowym aktem prawnym, na którym wówczas nabywcy mogli opierać swoje roszczenia wynikające z tzw. umów deweloperskich był Kodeks cywilny, przy czym, co należy podkreślić, możliwość dochodzenia przez indywidualnych nabywców przysługujących im wobec deweloperów roszczeń zależała od formy zawartej umowy.

Na konieczność wprowadzenia rozwiązań prawnych regulujących kwestie dotyczące umowy deweloperskiej oraz ochrony środków wpłacanych przez nabywców zwrócił uwagę Trybunał Konstytucyjny w postanowieniu sygnalizacyjnym z dnia 2 sierpnia 2010 roku (sygn. akt S 3/10). W przedmiotowym postanowieniu Trybunał Konstytucyjny, obok wskazania braku w ówczesnym stanie prawnym uregulowania zagadnienia umowy deweloperskiej, czego skutkiem był niewystarczający poziom ochrony interesów nabywców lokali w umowach z deweloperem, podkreślił, iż obowiązujące przepisy nie zapewniały dostatecznej ochrony nabywcom mieszkań i domów od deweloperów również z powodu braku odpowiednich regulacji zabezpieczających środki finansowe nabywców w przypadku upadłości przedsiębiorcy. Przedmiotowym postanowieniem Trybunał Konstytucyjny zasygnalizował istnienie luki prawnej, powodującej niespójność systemu prawnego. Pochylając się nad poruszonymi w postanowieniu sygnalizacyjnym kwestiami Trybunał Konstytucyjny wskazał jednocześnie pośrednio, czego powinny dotyczyć stosowne regulacje, aby cel postanowienia

został osiągnięty. W opinii Trybunału Konstytucyjnego konieczne było zatem określenie wzajemnych praw i obowiązków stron umowy deweloperskiej, sposobu jej wykonania, a także odpowiedzialności stron w razie jej niewykonania lub nienależytego wykonania. Niezbędne było ponadto wprowadzenie mechanizmów ochronnych dla nabywców mieszkań, w sytuacji gdy umowa zobowiązująca lub przedwstępna nie zostały zawarte w formie aktu notarialnego[2].

Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego weszła w życie 29 kwietnia 2012 roku. Akt dotyczy zagadnień dotychczas nieuregulowanych w polskim porządku prawnym, a mianowicie dotyczących zasad ochrony praw nabywcy, wobec którego deweloper zobowiązuje się do ustanowienia odrębnej własności lokalu mieszkalnego i przeniesienia własności tego lokalu na nabywcę, albo do przeniesienia na nabywcę własności nieruchomości zabudowanej domem jednorodzinnym lub użytkowania wieczystego nieruchomości gruntowej i własności domu jednorodzinnego na niej posadowionego stanowiącego odrębną nieruchomość. Ustawa wprowadza szereg zmian – dotyczących przede wszystkim ochrony środków nabywcy poprzez nałożenie na deweloperów obowiązku posiadania mieszkaniowych rachunków powierniczych oraz zwiększenia obowiązków informacyjnych o inwestycji, a także o przysługujących nabywcy prawach.

Badanie, którego efektem jest niniejszy raport, było jednym z działań podjętych przez Prezesa UOKiK w celu wykonania rewizji funkcjonowania przepisów u.o.p.n., do której Rada Ministrów została zobowiązana w art. 40 ww. Ustawy. Zgodnie z tym artykułem, przegląd miał zostać dokonany w ciągu 2 lat od wejścia przepisów w życie. W tym miejscu warto podkreślić, że jest to bardzo krótki czas na dokonanie oceny funkcjonowania przepisów, zważywszy na obecność innych czynników, których zmiany w sposób istotny wpływały na obraz rynku mieszkaniowego, w tym działalności deweloperskiej. Ponadto, ocena skutków niektórych przepisów m. in. stosowania środków ochrony nabywcy (tzn. mieszkaniowych rachunków powierniczych) nie jest w pełni miarodajna, gdyż jedynie niewielki odsetek podmiotów w momencie badania posiadał tego typu zabezpieczenie, co w dużej mierze wynikało, z tego, iż duża część deweloperów chcąc uniknąć stosowania przepisów Ustawy do sprzedawanych mieszkań/domów jednorodzinnych wprowadziła do obrotu ich znaczące ilości

[2] UOKiK, Raport konsument na rynku deweloperskim, Warszawa, styczeń 2014 r.

jeszcze przed jej wejściem w życie. Zgodnie z art. 37 Ustawy przepisy dotyczące środków ochrony nabywcy (rachunków powierniczych) stosowane są do przedsięwzięć deweloperskich, w odniesieniu do których rozpoczęcie sprzedaży nastąpiło po dniu wejścia w życie Ustawy. Oba ww. czynniki sprawiły, że liczba mieszkań sprzedanych pod rządami nowej Ustawy była niewielka.

1.2. Metodologia i przebieg badania

W celu wytypowania podmiotów do badania Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów zwrócił się do Głównego Urzędu Statystycznego z prośbą o przekazanie informacji na temat podmiotów prowadzących aktywnie działalność deweloperską. W odpowiedzi GUS przekazał do Urzędu dwie bazy: bazę opracowaną na podstawie rejestru REGON, według stanu na 31 grudnia 2012 roku, zawierającą podmioty wybrane według Polskiej Klasyfikacji Działalności PKD 2007 dla przeważającej działalności 41.10.Z (baza zawierająca 19 793 rekordów) oraz bazę zawierającą listę inwestorów opracowaną na podstawie sprawozdań o symbolu WINS (wykaz 1914 inwestorów, którzy oddali do użytkowania nowe budynki wielorodzinne w okresie od 2010 r. do końca III kw. 2012 r.).

Główny Urząd Statystyczny, z uwagi na tajemnicę statystyczną, odmówił przekazania danych statystycznych dotyczących indywidualnych przedsiębiorców zajmujących się budową i sprzedażą mieszkań lub domów jednorodzinnych, na podstawie których możliwe byłoby wytypowanie podmiotów do badania, a także stworzenie odpowiednich kryteriów doboru podmiotów, działających na rynkach lokalnych, do dalszej analizy. Ponadto baza opracowana na podstawie sprawozdań WINS nie zawierała informacji na temat inwestorów zajmujących się budową i sprzedażą domów jednorodzinnych.

W związku z powyższym, Prezes UOKiK w marcu 2013 roku zwrócił się do 376 Powiatowych Inspektoratów Nadzoru Budowlanego z prośbą o przekazanie wykazu inwestorów, którzy w latach 2010-2012 oddali do użytkowania nowe budynki mieszkalne (z wyłączeniem podmiotów indywidualnych budujących na własne potrzeby), wraz z podaniem liczby oddanych do użytkowania budynków oraz wielkości powierzchni użytkowej mieszkań/domów. Na tej podstawie, po weryfikacji i uporządkowaniu nadesłanych

w okresie (marzec-kwiecień)[3] przez Inspektorów Nadzoru Budowlanego danych została stworzona baza umożliwiająca uszeregowanie podmiotów według kryterium wielkości oddanej do użytkowania powierzchni użytkowej w latach 2010-2012 (z wyjątkiem Warszawy dla której baza zawierała dane z lat 2011-2012). Z bazy usunięto podmioty, których przedmiotem działalności nie była działalność deweloperska, m.in. Towarzystwa Budownictwa Społecznego, urzędy miast, spółki Skarbu Państwa, i tym podobne podmioty.

Do dalszej analizy zakwalifikowano podmioty, które oddały do użytkowania w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców, w ww. okresie, powyżej 1 000 m^2 powierzchni użytkowej mieszkań/domów. Powyższe kryterium spełniło 937 podmiotów znajdujących się w opisywanej bazie, z czego 95 spółdzielni mieszkaniowych. Zasadniczo zakresem badania został objęty okres od początku 2010 roku do końca I połowy roku 2013.

Badanie podmiotów prowadzących działalność deweloperską, którego podsumowaniem jest niniejszy raport, miało formę badania ankietowego i zostało rozpoczęte w lipcu 2013 r. Pytania skierowane do tej grupy podmiotów dotyczyły głównie: oferty na rynku budownictwa mieszkaniowego, konkurencji na rynku, pozycji przedsiębiorcy oraz opinii na temat funkcjonowania tego rynku. Jak już wspomniano wcześniej, głównym przedmiotem zainteresowania były zmiany do jakich doszło na rynku po wprowadzeniu w życie przepisów u.o.p.n.

Następnie (we wrześniu 2013 roku) przesłano kwestionariusze do wszystkich banków działających w formie spółek akcyjnych (42 banki) oraz banków spółdzielczych, posiadających w swojej ofercie mieszkaniowy rachunek powierniczy (47 banków)[4]. Pytania postawione w kwestionariuszu dotyczyły przede wszystkim oferty skierowanej do deweloperów i ich klientów; w szczególności mieszkaniowych rachunków powierniczych, kredytów mieszkaniowych (hipotecznych), kredytów inwestycyjnych. Banki poproszono również o przedstawienie opinii na temat funkcjonowania przepisów Ustawy.

[3] Pozyskanie kompletu danych w niektórych przypadkach wymagało zaangażowania również Wojewódzkich Inspektorów Nadzoru Budowlanego, co wydłużyło proces.

[4] Z uwagi na bardzo dużą liczbę banków spółdzielczych w Polsce (544 banki spółdzielcze, wg stanu na sierpień 2013 r.) w badaniu ograniczono się tylko do podmiotów posiadających w chwili badania mieszkaniowy rachunek powierniczy o którym mowa w art. 4 u.o.p.n., w tym celu zwrócono się do 2 zrzeszeń banków spółdzielczych, funkcjonujących w Polsce, z prośbą o przekazanie informacji na temat podmiotów należących do zrzeszenia, które posiadają w swojej ofercie mieszkaniowy rachunek powierniczy.

Analiza ww. grup podmiotów miała istotne znaczenie, ponieważ u.o.p.n. wprowadziła daleko idące zmiany w ich dotychczasowej działalności. W przypadku pierwszej grupy, merytorycznych odpowiedzi udzieliło 608 deweloperów i 69 spółdzielni mieszkaniowych – pozostałe podmioty nie zostały uwzględnione z uwagi na: brak podejmowania korespondencji i niemożność ustalenia aktualnych danych kontaktowych, dużą zwłokę w dostarczeniu odpowiedzi do Urzędu[5], przynależność do jednej grupy kapitałowej[6], świadczenie usług wyłączne tylko dla swoich członków (w przypadku spółdzielni), wykreślenie likwidację działalności, w tym wykreślenie z rejestrów tj. KRS, CEIDG, prowadzenie innego rodzaju działalności niż przedmiot analizy. Dodatkowo, badaniem objęło 8 podmiotów, z różnych powodów nieobecnych na pierwotnej liście, które w opinii Urzędu mogłyby istotnie wpływać na analizę rynku w wybranych miastach. W przypadku drugiej grupy, zakwalifikowano do dalszej analizy tylko podmioty, które: w przypadku banków komercyjnych – oferowały produkty dedykowane dla deweloperów i/lub ich klientów (27 banków); w przypadku banków spółdzielczych – podmioty, które posiadały w ofercie mieszkaniowe rachunki powiernicze, o których mowa w art. 4 u.o.p.n. (43 banki).

Podsumowując, niniejszy raport opiera się na danych otrzymanych od 608 deweloperów, 69 spółdzielni mieszkaniowych oraz 70 banków (komercyjnych i spółdzielczych). Badanie deweloperów dotyczyło całych grup kapitałowych, natomiast w przypadku banków brane były pod uwagę pojedyncze spółki.

Klasyfikacje

W poniższej analizie zastosowano trzy kryteria podziału analizowanej zbiorowości (w niektórych przypadkach z uwagi na dużą zbieżność wyników pominięto wyniki szczegółowej analizy wewnątrz klasyfikacji i ograniczono się do analizy całej zbiorowości). Klasyfikacje zastosowano w tych przypadkach w których zachodziło domniemanie, że odpowiedzi poszczególnych grup respondentów mogą być istotnie różne.

[5] W opracowaniu uwzględniono jedynie tych przedsiębiorców, których odpowiedzi wpłynęły do Urzędu do końca listopada 2013 r.

[6] Jak podano już we wstępie analiza deweloperów dotyczyła całych grup kapitałowych, w przypadku gdy kilka spółek skupionych w ramach jednej grupy kapitałowej otrzymało wezwanie Prezesa, tylko jedna z nich zobowiązana była do udzielenia odpowiedzi zbiorczej.

1. Pierwszym zastosowanym kryterium było kryterium liczby sprzedanych mieszkań i domów jednorodzinnych[7]. Kryterium zostało wybrane, jako najlepsze możliwe na postawie posiadanych danych do określenia skali działalności danego podmiotu. Kryterium powstało na podstawie zsumowania danych na temat liczby wybudowanych lokali mieszkalnych i domów jednorodzinnych w okresie od 1 stycznia 2010 roku do 30 czerwca 2013 roku dla poszczególnych podmiotów, następnie dokonano uszeregowania otrzymanych informacji i podziału próby na trzy grupy:
   - podmioty duże – w grupie tej znalazły się podmioty, które w ww. okresie, sprzedały więcej niż 1 000 lokali mieszkalnych lub/i domów jednorodzinnych – w badanej próbie było 24 takich podmiotów;
   - podmioty średnie − w grupie tej znalazły się podmioty, które w ww. okresie, sprzedały od 100 do 999 lokali mieszkalnych lub/i domów jednorodzinnych – w badanej próbie były 242 takie podmioty;
   - podmioty małe − w grupie tej znalazły się podmioty, które w ww. okresie, sprzedały poniżej 100 lokali mieszkalnych lub/i domów jednorodzinnych – w badanej próbie były 342 takie podmioty.

Powyższe kryterium miało pokazać, czy występowały różnice w odpowiedziach pomiędzy podmiotami w zależności od wielkości skali działalności – istniało bowiem przekonanie, że podmioty duże mogły postrzegać zmiany związane z Ustawą w sposób zupełnie odmienny, niż podmioty małe. W czasie pracy nad Ustawą, a także po jej wprowadzeniu pojawiły się głosy, że Ustawa jest korzystna dla dużych podmiotów i przyczyni się do fali bankructw wśród małych podmiotów.

2. Drugim zastosowanym kryterium podziału było kryterium posiadania mieszkaniowego rachunku powierniczego. Próbę podzielono na dwie grupy: podmioty posiadające doświadczenie z zastosowaniem instrumentów ochrony nabywcy oraz podmioty, które jeszcze nie stosowały tego instrumentu. W badanej próbie 48 podmiotów w chwili badania

[7] Do celów niniejszego badania termin sprzedaż należy rozumieć szeroko, nie tylko jako podpisanie umowy sprzedaży w formie aktu notarialnego, której celem jest przeniesienie własności nieruchomości, ale także, jako zawarcie wszelkiego typu umów, które przewidują sprzedaż lub, których celem jest sprzedaż lokalu/domu w przyszłości, tj.: przedwstępne umowy sprzedaży nieruchomości zawierane w formie aktu notarialnego, jak i zwykłe umowy cywilnoprawne, umowy deweloperskie itd., z wyłączeniem umów rezerwacyjnych. W przypadku zawarcia z danym nabywcą wielu rodzajów umów na dany lokal, fakt sprzedaży identyfikowany był z datą pierwszej podpisanej umowy. Wyjątek stanowią dane dotyczące przychodów netto ze sprzedaży, w stosunku do których termin sprzedaż był rozumiany zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości.

posiadało, co najmniej jednej z instrumentów (rachunków powierniczych) wymienionych w art. 4 u.o.p.n.

Istniało duże prawdopodobieństwo, że podmioty które miały doświadczenie z zastosowaniem mieszkaniowego rachunku powierniczego będą posiadały inne opinie niż podmioty, nie posiadające takiego doświadczenia.

3. Trzecim kryterium był rodzaj budowanych obiektów („rodzaj działalności"). Próbę podzielono na trzy grupy:
   - podmioty, które oferowały w danym okresie tylko domy jednorodzinne (54 podmioty);
   - podmioty, które oferowały tylko lokale mieszkalne (401 podmiotów);
   - podmioty, które oferowały zarówno domy jednorodzinne, jak i lokale mieszkalne w budynkach wielorodzinnych (153 podmioty).

   Podmioty należące do poszczególnych grup mogły wykazywać inne problemy, z uwagi na występujące różnice w procesie budowy oraz sprzedaży domów i mieszkań.

2. Rynek budownictwa mieszkaniowego

2.1 Ogólna charakterystyka rynku budownictwa mieszkaniowego w Polsce

Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (u.o.p.n.) jest regulacją prawną uchwaloną w celu ochrony interesów konsumenta na konkretnym rynku: rynku sprzedaży osobom fizycznym (konsumentom) lokali lub budynków służących zamieszkaniu (zaspokajających potrzeby mieszkaniowe) przez przedsiębiorców (deweloperów). Chodzi przy tym o tzw. rynek pierwotny nieruchomości – lokale i obiekty nowo wybudowane, w związku z tym rynek ten w niniejszym raporcie nazywany jest **rynkiem budownictwa mieszkaniowego – rynek pierwotny**. Jeśli przyjmiemy, że umowa deweloperska określać może nie tylko warunki sprzedaży mieszkania, ale także (co w praktyce często ma miejsce) wykonanie usługi wybudowania mieszkania dopiero powstającego i oddania go do użytkowania rynek ten można również określić **rynkiem usług deweloperskich**. Ustawa definiuje **podmioty** uczestniczące w rynku w następujący sposób:

- **deweloper** (strona podażowa) – przedsiębiorca w rozumieniu ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93, z późn. zm.), który w ramach prowadzonej działalności gospodarczej na podstawie umowy deweloperskiej zobowiązuje się do ustanowienia odrębnej własności samodzielnych lokali mieszkalnych i przeniesienia tego prawa na nabywcę (albo do przeniesienia na nabywcę własności nieruchomości zabudowanej domem jednorodzinnym lub użytkowania wieczystego nieruchomości gruntowej i własności domu jednorodzinnego na niej posadowionego stanowiącego odrębną nieruchomość);
- **nabywca** (strona popytowa) – według definicji ustawowej, osoba fizyczna, która na podstawie umowy deweloperskiej uprawniona jest do przeniesienia na nią prawa własności lokalu lub budynku oraz zobowiązuje się do spełnienia świadczenia pieniężnego na rzecz dewelopera na poczet ceny nabycia tego prawa.

Z omawianym rynkiem powiązana jest również działalność innych podmiotów, dla których wprowadzenie u.o.p.n. oznaczało znaczne poszerzenie zakresu potencjalnych zadań i obowiązków:

- **bank** udzielając kredytów inwestycyjnych (inwestorskich) deweloperom i hipotecznych nabywcom (w związku z u.o.p.n. prowadzi mieszkaniowe rachunki

powiernicze, a w konsekwencji również kontrolę i monitorowanie przedsięwzięcia deweloperskiego);

- **wykonawca robót budowlanych** (w związku z u.o.p.n. podlega dodatkowej kontroli przez banki prowadzące mieszkaniowy rachunek powierniczy);
- **zewnętrzny kontroler działający na zlecenie banku** (w związku z u.o.p.n. wykonuje w imieniu banku kontrolę i monitorowanie);
- **notariusz** (w związku z u.o.p.n. poszerzył się zakres umów, które muszą być sporządzanie w formie aktu notarialnego).

Ustawa definiuje jako **przedmiot sprzedaży** na regulowanym przez nią rynku dwa rodzaje produktów – lokale mieszkalne oraz domy jednorodzinne:

- **lokal mieszkalny** – samodzielny lokal mieszkalny w rozumieniu ustawy z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali (Dz. U. Nr 85, poz. 388, z późn. zm.), z wyłączeniem lokali o innym przeznaczeniu. W świetle przytoczonej ustawy samodzielnym lokalem mieszalnym jest wydzielona trwałymi ścianami w obrębie budynku izba lub zespół izb przeznaczonych na stały pobyt ludzi, które wraz z pomieszczeniami pomocniczymi służą zaspokajaniu ich potrzeb mieszkaniowych. Spełnienie powyższych wymagań stawianych lokalowi mieszkaniowego, stwierdza starosta w formie zaświadczenia;
- **dom jednorodzinny** – dom mieszkalny, jak również samodzielna część domu bliźniaczego lub szeregowego przeznaczona przede wszystkim do zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych.

Powyższe kategorie należą do definiowanych przez GUS **zasobów mieszkaniowych**. Zasoby mieszkaniowe są ogółem mieszkań zamieszkanych i niezamieszkanych znajdujących się w budynkach mieszkalnych i niemieszkalnych[8]. Do zasobów mieszkaniowych nie zalicza się obiektów zbiorowego zamieszkania (tj. hoteli pracowniczych, domów studenckich, burs i internatów, domów pomocy społecznej), pomieszczeń prowizorycznych oraz obiektów ruchomych (tzn. barakowozów, wagonów kolejowych, barek i statków).

Jak wynika z powyższej definicji do zasobów mieszkaniowych należą mieszkania. Według GUS **mieszkanie** jest lokalem składającym się z jednej lub kilku izb i pomieszczeń

[8] http://www.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-1163.htm; data pobrania 24.01.2014 r.

pomocniczych, przeznaczonym na stały pobyt osób – wybudowany lub przebudowany do celów mieszkalnych; konstrukcyjnie wydzielony trwałymi ścianami w obrębie budynku, do którego to lokalu prowadzi niezależne wejście z klatki schodowej, ogólnego korytarza, wspólnej sieni bądź z ulicy, podwórza lub ogrodu. Jak wynika z powyższej definicji oraz wyjaśnień zawartych w publikacjach GUS[9], do mieszkań zalicza się też domy jednorodzinne.

W publikacjach statystycznych GUS, dotyczących liczby mieszkań, których budowę zainicjowano lub zakończono, wyszczególniana jest zwykle osobno kategoria budownictwa mieszkaniowego powstającego w ramach działalności deweloperów – określana skrótowo (ze względu na przeznaczenie mieszkań budowanych przez deweloperów): „sprzedaż lub wynajem". Należy jednak pamiętać, że w ramach tej kategorii GUS uwzględnia tylko przedsiębiorców, osoby prawne. **Budownictwo przeznaczone na sprzedaż lub wynajem (określane również w publikacjach GUS w skrócie jako budowa mieszkań deweloperskich)** definiuje się jako budownictwo realizowane w celu osiągnięcia zysku przez różnych inwestorów (np. firmy deweloperskie, gminy, spółdzielnie), **bez budownictwa osób fizycznych** prowadzących działalność gospodarczą, zaliczonego do budownictwa indywidualnego[10]. Do tej formy budownictwa zalicza się również budownictwo towarzystw budownictwa społecznego, realizowane w celu osiągnięcia zysku (z wynajmu lokali użytkowych lub z komercyjnej sprzedaży mieszkań) — z przeznaczeniem w całości na budowę domów czynszowych.

Definicja GUS **nie obejmuje zatem deweloperów – osób fizycznych**, którzy również są deweloperami w rozumieniu u.o.p.n. oraz wskazuje na to, że w ramach tej kategorii powstają głównie mieszkania w budynkach wielorodzinnych (wynika to również z przytoczonych dalej danych statystycznych). Ponadto określenie „sprzedaż lub wynajem" wskazuje na szerszy zakres usług deweloperskich niż te objęte regulacją u.o.p.n. dotyczącą samej sprzedaży. Nie mniej tę właśnie kategorię w dalszych analizach przyjmuje się jako najlepiej wskazującą na tendencje na rynku budownictwa mieszkaniowego – rynek pierwotny. W realiach polskiego

[9] W przypadku wieloizbowego lokalu lub domu indywidualnego (jednorodzinnego), w którym zamieszkiwało 2 lub więcej odrębnych gospodarstw domowych, zajmujących wyłącznie dla siebie odrębne izby i inne pomieszczenia, obowiązywała zasada, że jeśli w obrębie tego lokalu lub domu znajdowało się przynajmniej jedno pomieszczenie, takie jak: kuchnia, łazienka lub ustęp, użytkowane wspólnie przez te gospodarstwa, to taki lokal (dom) stanowił jedno mieszkanie; *Mieszkania*, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, GUS, Warszawa 2013, s. 10; http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PBS_nsp2011_mieszkania.pdf; data pobrania 24.01.2014 r.

[10] http://www.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-3116.htm; data pobrania 24.01.2014 r.

rynku, budowa mieszkań z przeznaczeniem na wynajem jest działalnością niszową[11]. Według NBP polski rynek mieszkaniowy nie ma w pełni rozwiniętego prywatnego sektora najmu lokali – mniej niż 10% zasobu mieszkaniowego[12], podczas gdy w Niemczech rynek mieszkań na wynajem obejmuje około 50% zasobu[13].

Budownictwo indywidualne jest budownictwem mieszkaniowym realizowanym przez **osoby fizyczne** (prowadzące i nieprowadzące działalności gospodarczej), fundacje, kościoły i związki wyznaniowe, z przeznaczeniem **na użytek własny** inwestora i jego rodziny lub na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych jego pracowników bądź **na sprzedaż lub wynajem** (w celu osiągnięcia zysku)[14]. Szczegółowe dane z okresu I-III kwartał 2013 r. wskazują na to, że są to **głównie mieszkania na własny użytek** (ponad 89%), a tylko co dziesiąte (niespełna 11%) budowane jest na sprzedaż lub wynajem[15]. Ponadto, szczegółowe dane GUS można interpretować w ten sposób, że w ramach tej kategorii buduje się głównie **domy jednorodzinne**. W budownictwie indywidualnym w okresie od I do III kwartału 2013 r., mieszkania w budynkach jedno- lub dwukondygnacyjnych stanowiły 68% mieszkań oddanych do użytkowania przez inwestorów indywidualnych, na jeden budynek przypadało 1,1 mieszkania[16]. Dla mieszkań innych niż indywidualne (czyli głównie powstające z inicjatywy deweloperów osób prawnych) udział mieszkań w budynkach jedno- lub dwukondygnacyjnych wyniósł tylko 1%, a na jeden budynek przypadało średnio 12,3 mieszkania.

Poza budownictwem **deweloperskim osób prawnych** (sprzedaż lub wynajem) i **indywidualnym** (na własne potrzeby lub na sprzedaż/wynajem przez deweloperów osoby fizyczne) wyróżnia się także **budownictwo spółdzielcze i pozostałe (zakładowe,**

[11] Według deweloperów wynika to z zakresu ochrony prawnej lokatorów oraz okresu amortyzacji dla mieszkań deweloperskich wybudowanych pod wynajem; *Sytuacja mieszkaniowa w Polsce 2012, Raport*, Polski Związek Firm Deweloperskich, s. 14; http://www.pzfd.pl/_files/img_sites/Raport_proc.20Sytuacja_proc.20mieszkaniowa proc.20w proc.20Polsce.pdf; data pobrania 27.01.2014 r.

[12] *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2012 r.*, NBP, Warszawa, Sierpień 2013 r., s. 6., http://www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/raport_2012.pdf; data pobrania 24.01.2014 r.

[13] http://www.fgn.org.pl/wiadomosci/813/budowa-mieszkan-na-wynajem-najlepszym-sposobem-na-kryzys-gospodarczy/; data pobrania 23.01.2014 r.

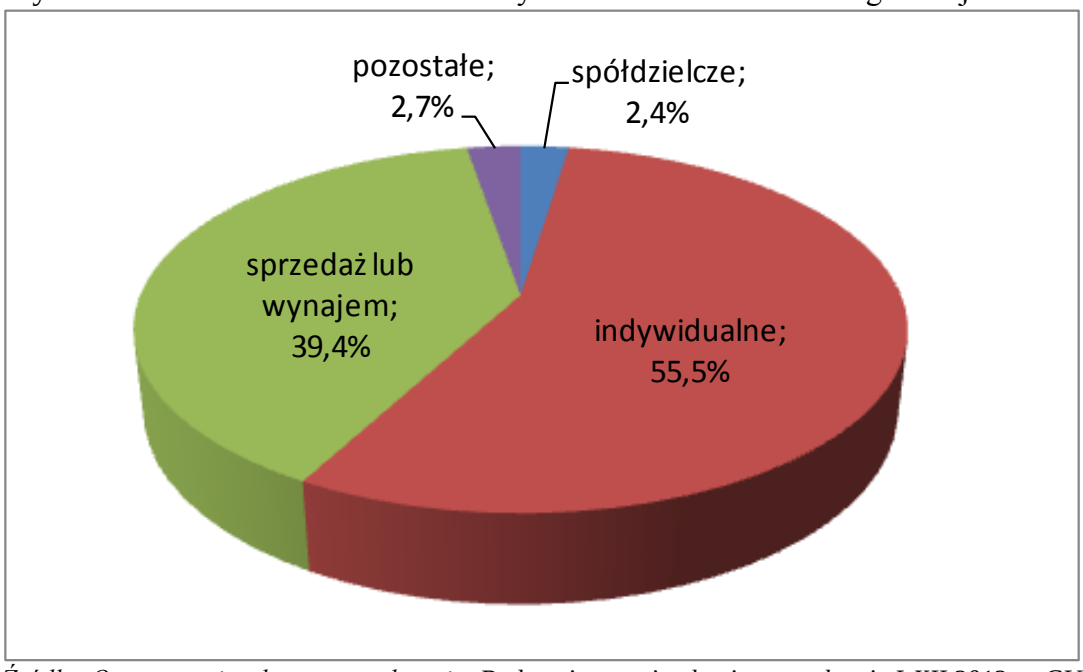
[14] http://www.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-3114.htm; data pobrania 24.01.2014 r.

[15] *Budownictwo mieszkaniowe, I-III kwartał 2013 r.*, GUS, Warszawa 2013 r., s. 10; http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PBS_budownictwo_mieszk_1-3kw_2013.pdf; data pobrania 23.01.2014 r.

[16] Ibidem, s. 14.

komunalne, społeczne czynszowe). Strukturę budownictwa mieszkaniowego (na podstawie liczby lokali oddanych do użytku) przedstawia poniższy wykres.

Wykres 2.1. Mieszkania oddane do użytkowania w 2013 r. według rodzaju inwestora



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Budownictwo mieszkaniowe w okresie I-XII 2013 r., GUS, Warszawa, 17.01.2014 r.; http://www.stat.gov.pl/gus/5840_906_PLK_HTML.htm; data pobrania 23.01.2014 r.

Według danych GUS mieszkania deweloperskie osób prawnych (sprzedaż lub wynajem) stanowiły blisko 40% mieszkań oddanych do użytkowania w 2013 r. Największy udział miało jednak budownictwo indywidualne, czyli głównie domy jednorodzinne budowane przez osoby fizyczne w celu zaspokojenia własnych potrzeb mieszkaniowych – ponad 55%. Popularne jeszcze na początku lat 90. XX w. (do 1993 r. była to najliczniejsza kategoria) mieszkania spółdzielcze stanowiły mniej niż 3%.

Według danych GUS budynek mieszkalny deweloper buduje przeciętnie[17] **25 miesięcy, gdy jest to deweloper osoba prawna, a 25,1 miesiąca, gdy deweloper jest osobą fizyczną[18].** W tym okresie deweloper może prowadzić sprzedaż i przedsprzedaż lokali mieszkalnych, które fizycznie jeszcze nie powstały.

[17] Przeciętny (średni) czas trwania budowy budynków obliczono jako średnią ważoną czasu trwania budowy budynków oddanych do użytkowania przyjmując jako wagi kubaturę poszczególnych budynków.
[18] *Budownictwo mieszkaniowe, I-III kwartał 2013 r.*, op. cit., s. 12.

Poza statystykami mieszkań oddanych do użytkowania, GUS wyróżnia następujące kategorie mieszkań, których budowę dopiero rozpoczyna się lub planuje:

- mieszkania, których budowę rozpoczęto,
- mieszkania, na realizację których wydano pozwolenia.

Mieszkania, których budowę rozpoczęto są to mieszkania mające powstać w wyniku budowy, rozbudowy (budynków mieszkalnych i niemieszkalnych) lub przebudowy (pomieszczeń niemieszkalnych oraz mieszkań większych na mniejsze), przy realizacji których rozpoczęto, zgodnie z Prawem budowlanym, prace budowlane. Do 1998 r. w budownictwie indywidualnym jako mieszkania, których budowę rozpoczęto przyjmowano mieszkania, na których budowę wydano pozwolenia.

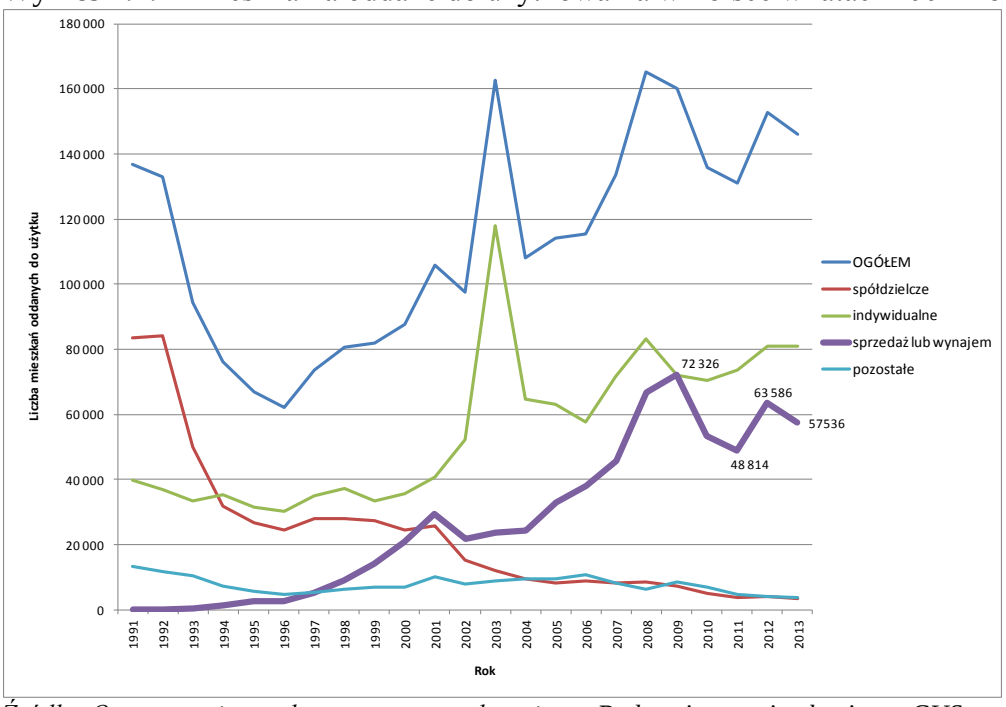
Pozwolenie na budowę jest decyzją administracyjną, wydaną przez organy administracji architektoniczno-budowlanej, zgodnie z ustawą Prawo budowlane[19], zezwalającą na rozpoczęcie i prowadzenie budowy lub wykonywanie robót budowlanych innych niż budowa obiektu budowlanego. Prezentowane przez GUS dane określające liczbę decyzji dotyczą decyzji ostatecznych[20].

2.2. Liczba nowo wybudowanych mieszkań w latach 1991-2013

W związku z przyjętym uprzednio definicjami i podziałami, na poniższym wykresie przedstawiono liczbę mieszkań oddanych do użytkowania w latach 1991-2013 ogółem oraz według rodzaju inwestora.

[19] Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane (Dz. U. 2010 r. Nr 243 poz. 1623, z późn. zm.).
[20] *Budownictwo – Wyniki działalności w 2012 r.*, GUS, Warszawa 2013; http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PBS_budownictwo_wyniki_dzialalnosci_w_2012.pdf; data pobrania 23.01.2014 r.

Wykres 2.2. Mieszkania oddane do użytkowania w Polsce w latach 1991-2013

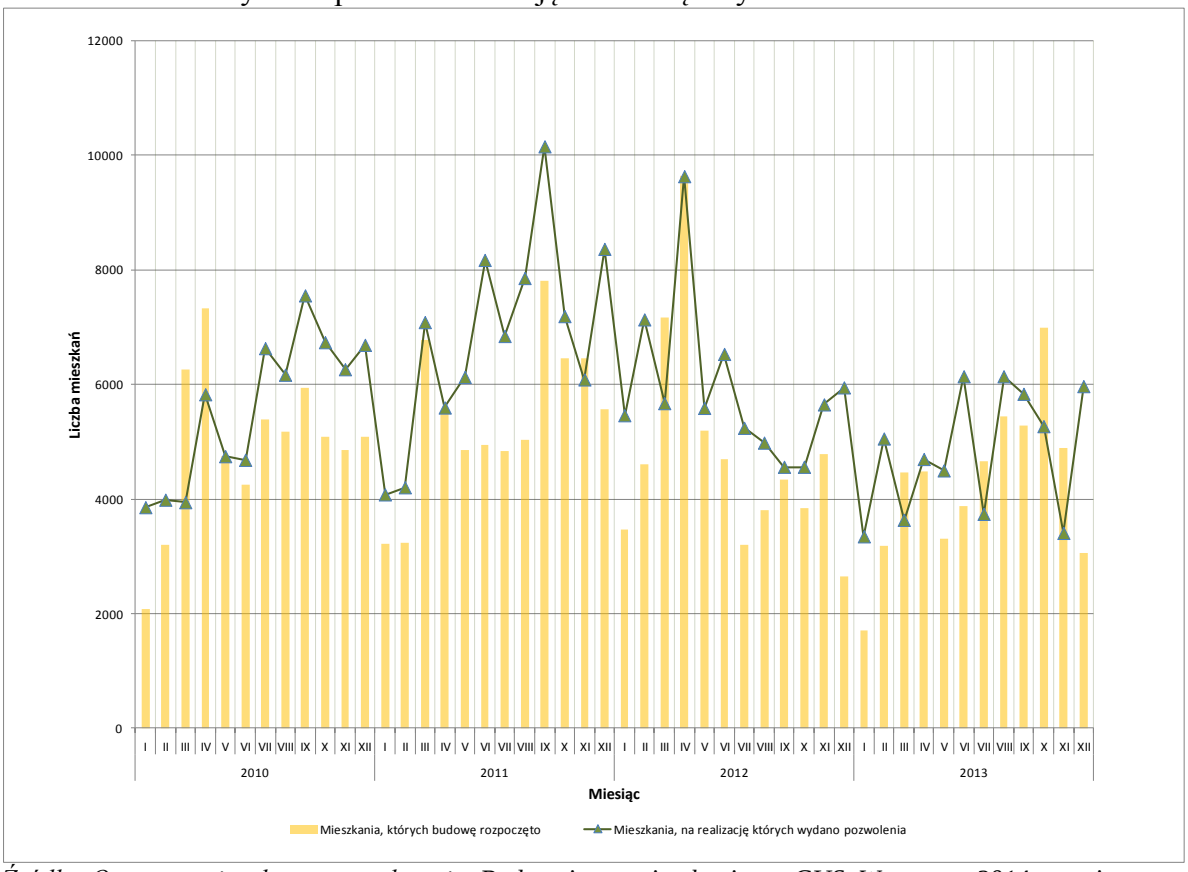


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Budownictwo mieszkaniowe, GUS, Warszawa 2014, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_906_PLK_HTML.htm; data pobrania 23.01.2014 r.

W pierwszej połowie lat 90. XX w. nastąpił gwałtowny spadek w budownictwie mieszkaniowym, związany z trudnościami gospodarczymi w okresie transformacji. Przeszło dwukrotnie zmniejszyła się liczba mieszkań oddawanych do użytku przez spółdzielnie oraz pozostałych inwestorów, w tym budownictwo zakładowe i komunalne. Począwszy od 1994 r. najwięcej mieszkań oddawało do użytku budownictwo indywidualne. Najmniej mieszkań oddano do użytku w 1996 r. tj. mniej niż 65 tysięcy, a najwięcej około 165 tys. w 2008 r., co było efektem dobrej koniunktury gospodarczej w kilkuletnim okresie poprzedzającym ten rok. Dla budownictwa przeznaczonego na sprzedaż lub wynajem rekordowy był rok 2009, gdy liczba mieszkań przekroczyła 72 tysiące. W kolejnych latach obserwować można zmniejszającą się liczbę wybudowanych mieszkań. Jednym z czynników takiego kierunku zmian, była recesja na świecie i w efekcie spowolnienie dynamiki wzrostu gospodarczego w Polsce.

Na poniższym wykresie przedstawiono wielkości wskazujące na liczbę inicjowanych inwestycji mieszkaniowych w ciągu ostatnich czterech pełnych lat. Jest to okres ponad dwóch lat przed wejściem w życie u.o.p.n. i niespełna dwóch lat po jej wprowadzeniu.

Wykres 2.3. Liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto oraz mieszkań, na które otrzymano pozwolenie w ujęciu miesięcznym w latach 2010-2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Budownictwo mieszkaniowe, GUS, Warszawa 2014, op. cit.

Tendencje w zakresie liczby uzyskanych pozwoleń oraz rozpoczętych inwestycji były zwykle zbliżone. Zwraca uwagę, że dwa miesiące o najwyższym poziomie rozpoczętych inwestycji mieszkaniowych oraz otrzymanych pozwoleń miały związek z u.o.p.n. Był to wrzesień 2011 r., kiedy uchwalono Ustawę oraz kwiecień 2012 r., pod koniec którego Ustawa weszła w życie. Ustawa chroniąc konsumentów, stawia określone wymagania i ogranicza w pewnych dziedzinach swobodę prowadzenia działalności (ze względu na ważny interes publiczny), nie dziwi zatem fakt, że deweloperzy starali się rozpocząć inwestycje przed wejściem w życie u.o.p.n. Dodatkowym czynnikiem mogło być to, że we wcześniejszych latach deweloperzy kupowali dużą ilość terenów pod budowę, licząc na kontynuację trendów wzrostowych w sektorze[21]. W konsekwencji w kolejnych kwartałach, na przełomie 2012 i 2013 r. nastąpił spadek liczby inwestycji nowo rozpoczętych. Ożywienie pod tych względem pojawiło się dopiero w drugiej połowie 2013 r.

[21] A. Bechciński, *Ryzyko działalności deweloperskiej*, 23.08.2008 r.; http://www.bankier.pl/wiadomosc/Ryzyko-dzialalnosci-deweloperskiej-1820053.html; data pobrania 27.01.2014 r.

Abstrahując od krótkookresowego efektu wprowadzenia u.o.p.n. na rynek budownictwa mieszkaniowego, głównym czynnikiem stymulującym liczbę nowo wybudowanych mieszkań jest ogólna koniunktura w gospodarce, co zostanie dalej przedstawione na przykładzie danych liczbowych. Ponadto w literaturze ekonomicznej wyróżnia się następujące czynniki, które częściowo są również konsekwencją koniunktury gospodarczej:

1. o charakterze popytowym:
   - dochody (w sposób bezpośredni związane z koniunkturą gospodarczą)[22],
   - podaż kredytu oraz wpływający na nią nadzór bankowy i polityka kredytowa państwa[23],
   - preferencje konsumenta odnośnie konsumpcji innych dóbr i usług mieszkaniowych,
   - liczba urodzeń dzieci[24];
2. o charakterze podażowym:
   - sytuację na danym lokalnym rynku nieruchomości, na którym działa deweloper,
   - koszty krańcowe i cena (wpływają na kształt krzywej podaży),
   - dostępność zewnętrznego finansowania[25].

Na wielkość i strukturę podaży na tym rynku wpływa **ryzyko działalności deweloperskiej.** Wysoka ekspozycja na czynniki ryzyka tej działalności, wynika z jej kapitałochłonności, jak i długości procesu inwestycyjnego, konieczności zaangażowania i koordynacji pracy z wieloma uczestnikami rynku oraz relatywnie niewielką możliwością modyfikacji produktu końcowego, która spada wraz z postępem prac, gdy coraz trudniej przenieść inwestycję w inną lokalizację, podobnie jak od pewnego etapu coraz trudniej zmienić określoną koncepcję architektoniczną.

Ryzyko działalności deweloperskiej ma zasadnicze znaczenie zarówno dla samego dewelopera, jak i dla banku, który na podstawie ryzyka rozpatruje możliwość finansowania

[22] W świetle badań ekonomicznych elastyczność dochodowa popytu na mieszkania wynosi ok. 1; Lin, C. i S. Lin (1999), *An Estimation of Elasticities of Consumption Demand and Investment Demand for Owner-Occupied Housing in Taiwan: A Two-Period Model,* International Real Estate Review, Vol. 2, s. 110-125.
[23] *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2012 r.*, NBP, op. cit., s. 134.
[24] *Sytuacja mieszkaniowa w Polsce 2012, Raport*, Polski Związek Firm Deweloperskich, s. 12; http://www.pzfd.pl/_files/img_sites/Raport%20Sytuacja%20mieszkaniowa%20w%20Polsce.pdf; data pobrania 27.01.2014 r.
[25] *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2012 r.*, NBP, op. cit., s. 140-142.

danego podmiotu i przedmiotu inwestycji. Z odpowiedzi banków na badania ankietowe UOKiK wynika (zob. rozdział 7), że branża deweloperska należy do najbardziej ryzykownych. Wobec tego zwłaszcza w okresie dekoniunktury banki z dużą ostrożnością podchodzą do finansowania inwestycji deweloperskich. To z kolei w dalszej kolejności przekłada się na zmniejszającą się liczbę nowo podejmowanych inwestycji. Wyróżnić można trzy zasadnicze **rodzaje ryzyka** deweloperów:

- operacyjne,
- rynkowe,
- finansowe[26].

Ryzyko operacyjne występuje niezależnie od okoliczności rynkowych. Obejmuje ono organizację specyficznych dla branży procesów wewnętrznych, takich jak: właściwy wybór i pozyskiwanie gruntów pod inwestycje, wybór architekta i generalnego wykonawcy, czy też sprawna koordynacja prac procesu budowlanego. Z ryzykiem wiąże się również obowiązek uzyskania pozwoleń, zezwoleń i opinii, często w formie decyzji administracyjnych.

Długi okres realizacji inwestycji deweloperskich sprawia, że działalność deweloperów jest szczególnie narażona na zmienność sytuacji na rynku, a zatem występuje **ryzyko rynkowe.** Ryzyko zmiany sytuacji gospodarczej w bezpośredni sposób wpływa na kształtowanie się poziomu cen sprzedaży oraz na relacje pomiędzy popytem a podażą mieszkań. Wskaźniki gospodarcze, takie jak: tempo wzrostu PKB, poziom inflacji i wysokość stóp procentowych mają bezpośrednie przełożenie na zachowania uczestników rynku nieruchomości, a szczególnie na siłę nabywczą potencjalnych klientów. Ryzyko to może dotyczyć zmian na rynkach powiązanych – np. na rynku produkcji i sprzedaży materiałów budowlanych oraz na rynku pracy. Przykładowo w 2007 r. wystąpił nadspodziewany wzrost cen materiałów budowlanych oraz trudności z pozyskaniem wykwalifikowanej siły roboczej, skutkujące wzrostem kosztów robocizny.

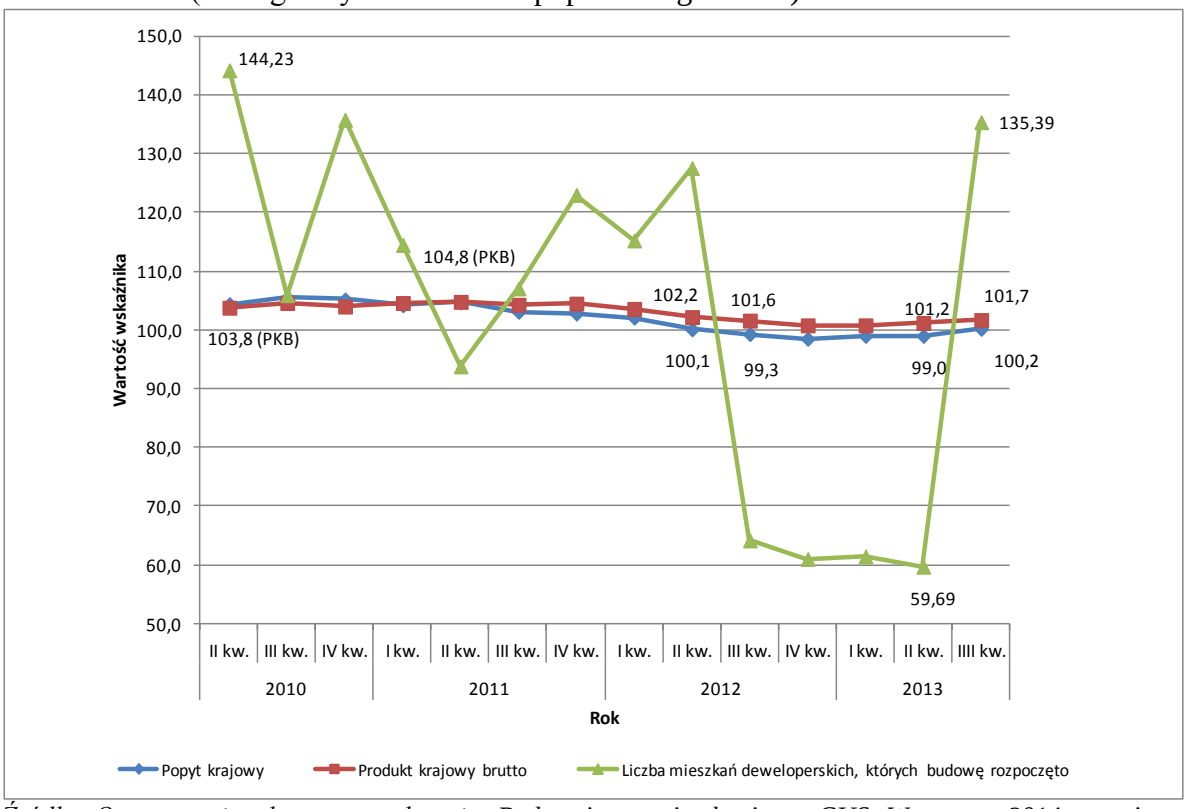
Ryzyko związane jest również z **finansowaniem** inwestycji przez banki i inne instytucje finansowe oraz klientów. Jest ono szczególnie dotkliwe zwłaszcza w momencie nagłego pogorszenia sytuacji na rynku. Może pojawić się ryzyko braku wpłat nabywców, jako konsekwencja opóźnień we wpłatach bądź zerwania umowy przez klienta. W przypadku

[26] A. Bechciński, *Ryzyko działalności deweloperskiej*, op. cit.

finansowania kredytem inwestycyjnym, ryzykiem może okazać się wzrost stóp procentowych i wynikający z niego wzrost kosztów obsługi długu.

Jak wynika z powyższych rozważań, zarówno na popyt, jak i na podaż nowych mieszkań wpływ mają czynniki o charakterze koniunkturalnym. Na poniższym wykresie porównano wskaźnik zmian liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto oraz wskaźniki dynamiki produktu krajowego brutto (PKB) i popytu krajowego.

Wykres 2.4. Dynamika realna PKB i popytu krajowego (analogiczny kwartał roku poprzedniego = 100) wyrównane sezonowo (ceny stałe przy roku odniesienia 2005) oraz dynamika liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto (analogiczny kwartał roku poprzedniego = 100)

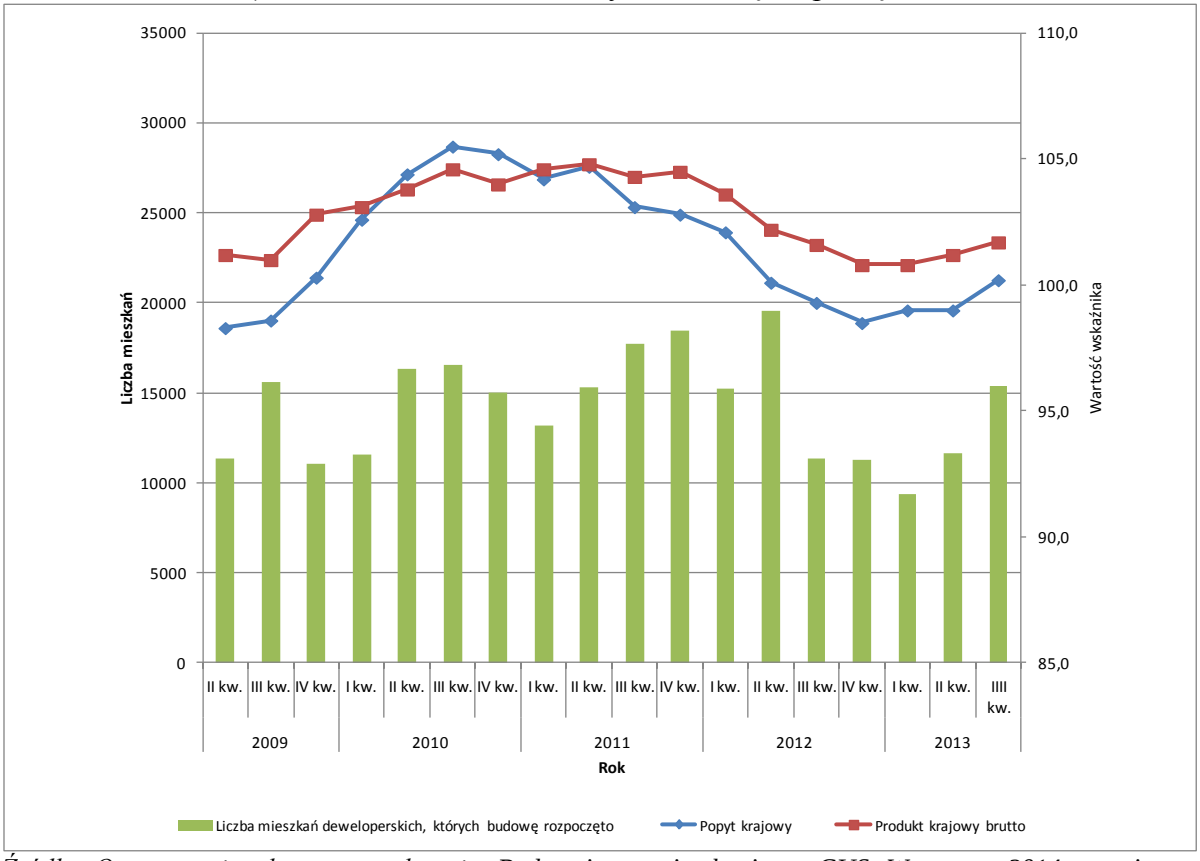


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Budownictwo mieszkaniowe, GUS, Warszawa 2014, op. cit. oraz Rachunki Narodowe, GUS, Warszawa, 2014; http://www.stat.gov.pl/gus/rachunki_narodowe_PLK_HTML.htm; data pobrania 23.01.2014 r.

Rok 2012 był okresem zmniejszającej się dynamiki wzrostu gospodarczego. Jednocześnie począwszy od III kwartału zaczął zmniejszać się popyt krajowy, względem analogicznego kwartału 2011 r. Popyt krajowy zmniejszał się aż do II kwartału 2013 r. Wzrost PKB opierał się zatem na handlu zagranicznym. W tym samym okresie (III kw. 2012 r. – II kw. 2013 r.) nastąpił również gwałtowny spadek liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto, o ok. 40%. W III kw. 2013 r. nastąpił zarówno wzrost popytu krajowego, jak i powrót liczby oddawanych

mieszkań do poziomu z 2011 r. (wzrost o 35% względem analogicznego kwartału 2012 r.). Na kolejnym wykresie dynamikę PKB oraz popytu krajowego porównano do tendencji w zakresie nowo powstających mieszkań w liczbach bezwzględnych.

Wykres 2.5. Dynamika realna PKB i popytu krajowego (analogiczny kwartał roku poprzedniego = 100) wyrównane sezonowo (ceny stałe przy roku odniesienia 2005) oraz liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto

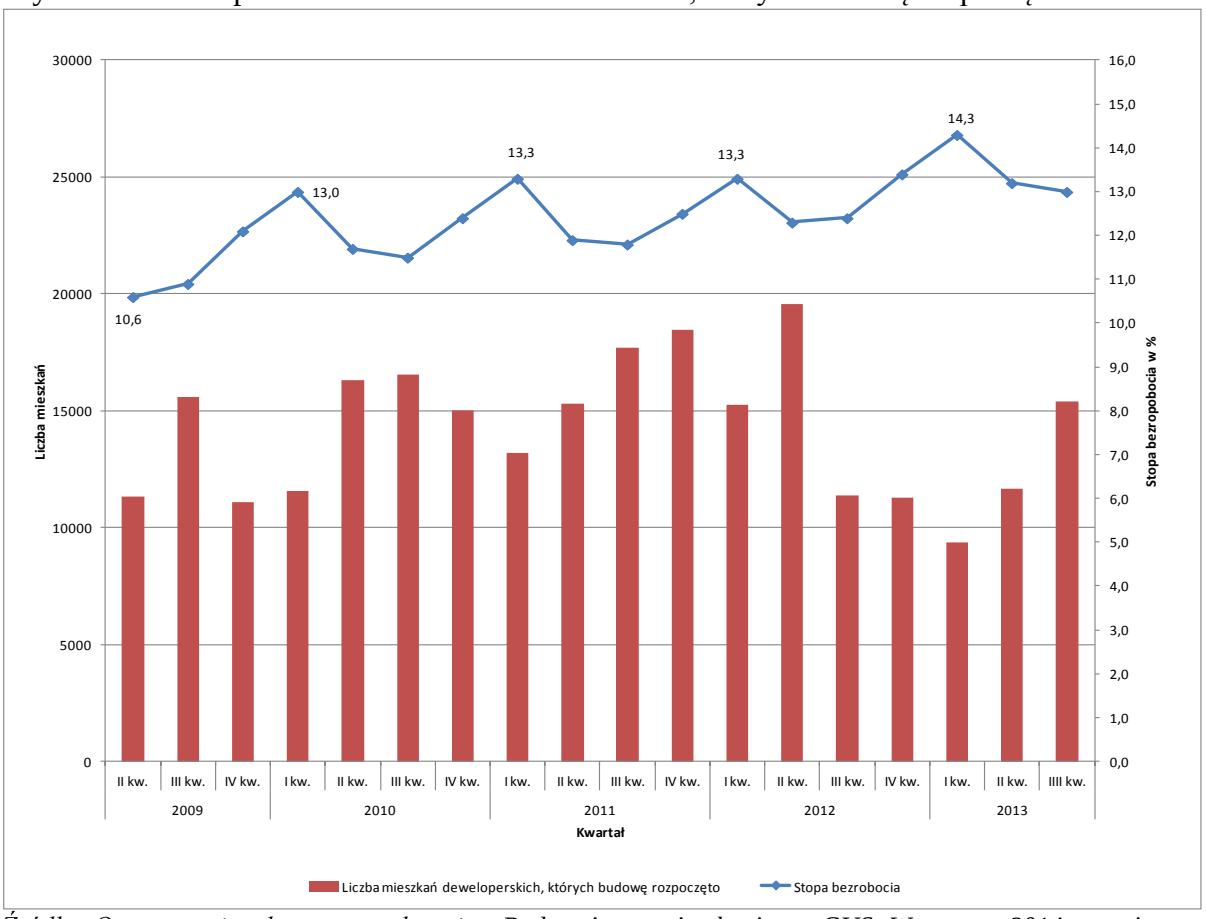


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Budownictwo mieszkaniowe, GUS, Warszawa 2014, op. cit. oraz Rachunki Narodowe, GUS, Warszawa, 2014; http://www.stat.gov.pl/gus/rachunki_narodowe_PLK_HTML.htm; data pobrania 23.01.2014 r.

Jak wynika z powyższego wykresu, tendencje w zakresie dynamiki PKB i popytu krajowego oraz w zakresie liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto były zbliżone. Jedyną wyraźną anomalią jest II kw. 2012 r., o najwyższej liczbie rozpoczętych inwestycji – co mogło mieć związek z wejściem w życie u.o.p.n. Pomimo tego nietypowego zjawiska, można stwierdzić korelację między liczbą mieszkań a PKB według wskaźnika Pearsona na poziomie 0,54 (wskaźnik przyjmuje wartości od -1 do 1, gdzie 0 oznacza brak korelacji, a im wartość wskaźnika jest bliższa jedności tym silniejsza jest korelacja dodatnia).

Na koniunkturę gospodarczą wskazuje również stopa bezrobocia. Zestawienie tego wskaźnika z liczbą nowo powstających mieszkań przedstawiono na poniższym wykresie.

Wykres 2.6. Stopa bezrobocia oraz liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto

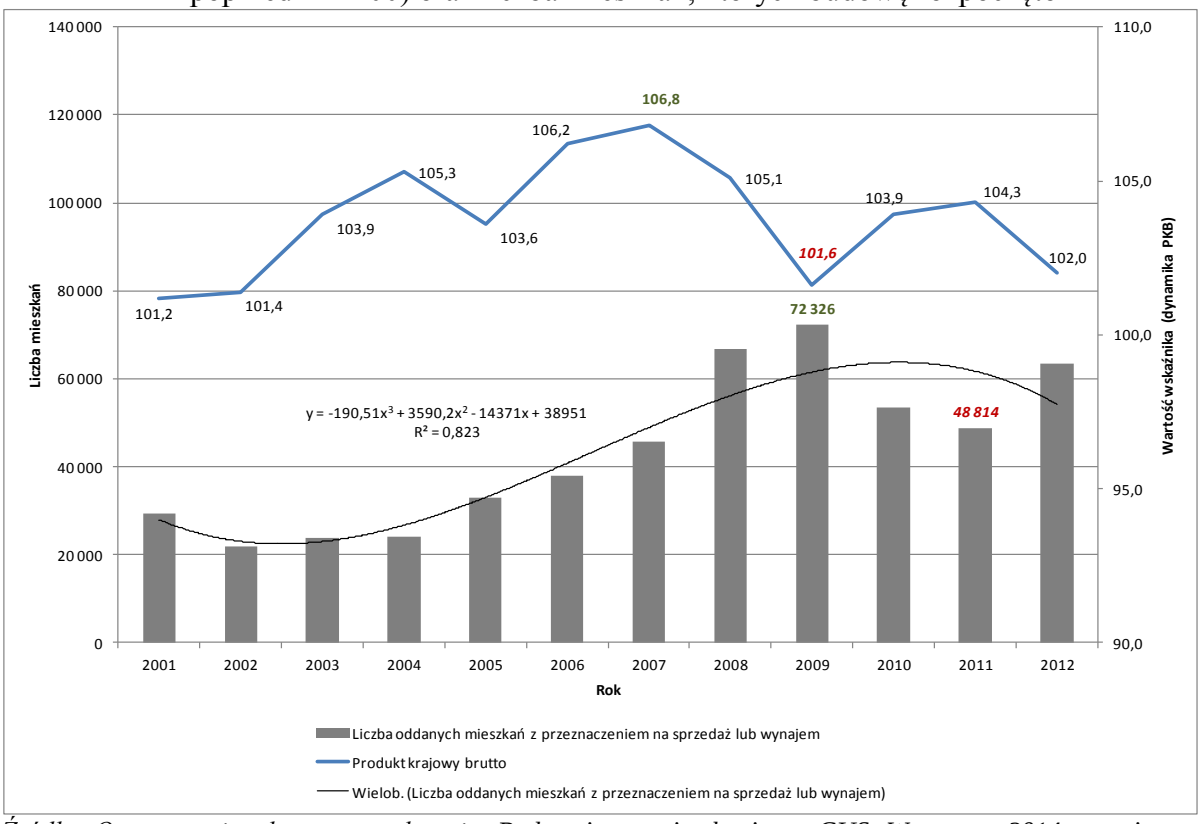


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Budownictwo mieszkaniowe, GUS, Warszawa 2014, op. cit. oraz Bezrobotni oraz stopa bezrobocia wg województw, podregionów i powiatów, GUS, Warszawa 2014; http://www.stat.gov.pl/gus/5840_1487_PLK_HTML.htm; data pobrania 23.01.2014 r.

Budownictwo mieszkaniowe, podobnie jak bezrobocie, charakteryzuje sezonowość związana ze zmiennością pór roku. Najwyższe bezrobocie występuje w pierwszych kwartałach, czyli w sezonie zimowym. Porównując same tylko pierwsze kwartały możemy zaobserwować wzrost bezrobocia o 0,3 pkt. proc. w 2011 r. Rok później (I kw. 2012 r.) wartość tego wskaźnika utrzymywała się na zbliżonym poziomie. W tym okresie (I kw. 2011 r. – I kw. 2012 r.) utrzymywała się też względnie dobra sytuacja pod względem liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto. W kolejnych kwartałach bezrobocie względem analogicznego okresu roku poprzedniego wzrastało osiągając w I kw. 2013 r. poziom wyższy o 1 pkt. proc. niż rok wcześniej. Był to również okres zapaści na rynku budownictwa mieszkaniowego.

Dla zilustrowania długookresowych tendencji w budownictwie mieszkaniowym i porównania go z koniunkturą, na poniższym wykresie przedstawiono roczną liczbę mieszkań oddanych do użytkowania w latach 2001-2012 oraz wartości wskaźnika wzrostu gospodarczego.

Wykres 2.7. Dynamika realna PKB w odniesieniu i w cenach z roku poprzedniego (rok poprzedni = 100) oraz liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Budownictwo mieszkaniowe, GUS, Warszawa 2014, op. cit. oraz Rachunki Narodowe, GUS, Warszawa, 2014; http://www.stat.gov.pl/gus/rachunki_narodowe_PLK_HTML.htm; data pobrania 23.01.2014 r.

Biorąc pod uwagę, iż przeciętny czas budowy mieszkania deweloperskiego według GUS to 25 miesięcy, wpływ dynamiki PKB na liczbę oddanych mieszkań rozpatrywać należy z dwuletnim opóźnieniem. Należy zwrócić uwagę, iż najwyższy (dla 11 rozpatrywanych lat) poziom wzrostu PKB miał miejsce w 2007 r., podczas gdy dwa lata później (2009 r.) wystąpiła najwyższa liczba oddawanych mieszkań. W 2009 r. wystąpił najniższy od 2003 r. poziom wzrostu PKB, a dwa lata później (2011 r.) najniższy poziom liczby oddawanych mieszkań dla lat 2008-2012.

Porównując szereg czasowy dotyczący dynamiki PKB w latach 2001-2010 oraz szereg określający liczbę mieszkań oddanych do użytkowania w latach 2003-2012 (zatem z dwuletnim przesunięciem) uzyskano wskaźnik korelacji Pearsona o wartości 0,74 (wskaźnik

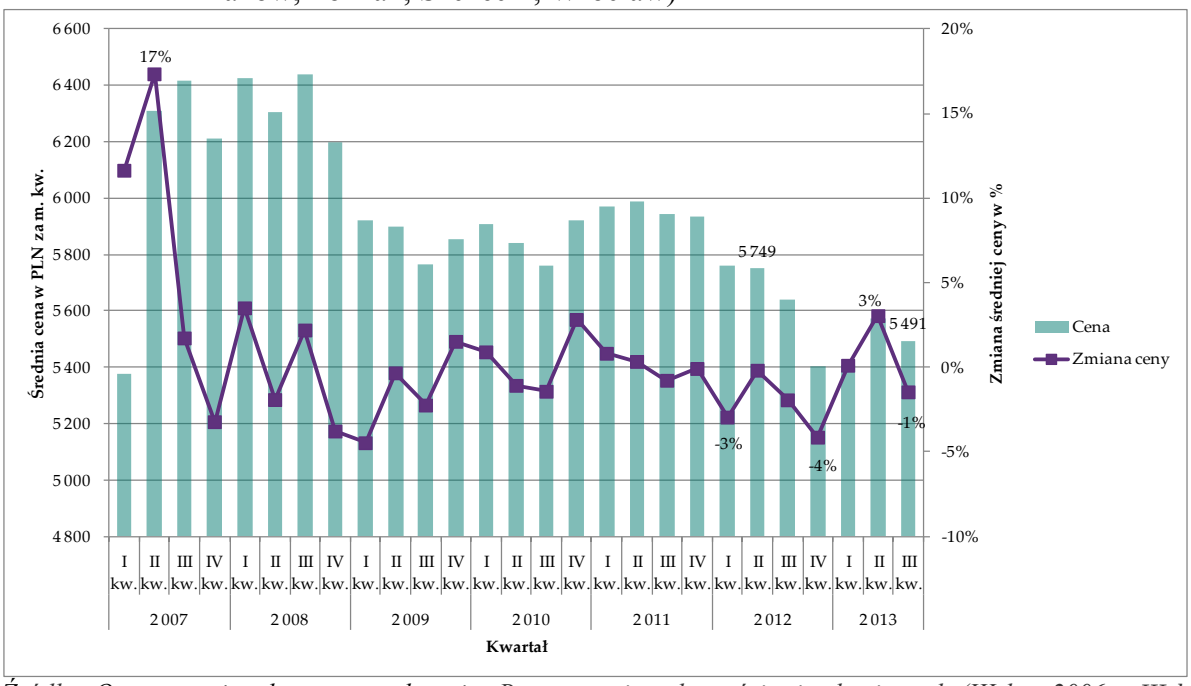
przyjmuje wartości od -1 do 1, gdzie 0 oznacza brak korelacji, a im wartość wskaźnika jest bliższa jedności tym silniejsza jest korelacja).

2.3. Ceny mieszkań nowo wybudowanych w latach 2007-2013

Dla scharakteryzowania tendencji cenowych na rynku nieruchomości w Polsce wykorzystano dane NBP. Ze względu na charakter lokalny, do analizy wybrano ceny w Warszawie oraz średnią ważoną zasobem mieszkań wybranych siedmiu miast (Gdańsk, Gdynia, Łódź, Kraków, Poznań, Szczecin, Wrocław). O doborze miast zadecydował ich udział w budownictwie mieszkaniowym w kraju. W ostatnich latach w Warszawie oddawano do użytku co czwarte nowe mieszkanie w budynkach wielorodzinnych (ok. 24% w II kw. 2013 r. i w okresie I kw. 2012 r. do II kw. 2013 r. oraz 28% w okresie od I kw. 2010 r. do II kw. 2013 r.)[27]. Biorąc pod uwagę dane kwartalne od I kw. 2012 r. do II kw. 2013 r. na pozycjach od 2. do 6. były następujące miasta: Gdańsk, Łódź, Kraków, Poznań, Szczecin, Wrocław. Łącznie ponad połowę mieszkań w Polsce oddawano w tych sześciu miastach. Pod uwagę wzięto również Gdynię (11. Miejsce w II kw. 2013 r.), której rynek nieruchomości powiązany jest z Gdańskiem. Łącznie osiem analizowanych miast stanowi o blisko osiemdziesięciu procentach budownictwa mieszkaniowego w Polsce (biorąc pod uwagę same tylko budownictwo wielorodzinne). W związku z powyższym, na poniższym wykresie przedstawiono informacje o średniej cenie transakcyjnej dla wybranych siedmiu miast (bez Warszawy).

[27] Obliczania własne na podstawie danych uzyskanych w wyniku badania ankietowego, zob. też rozdziały 3 i 5.

Wykres 2.8. Średnia cena transakcyjna mieszkań na rynku pierwotnym w zł za m kw. (ważona zasobem rynkowym) w siedmiu miastach (Gdańsk, Gdynia, Łódź, Kraków, Poznań, Szczecin, Wrocław)

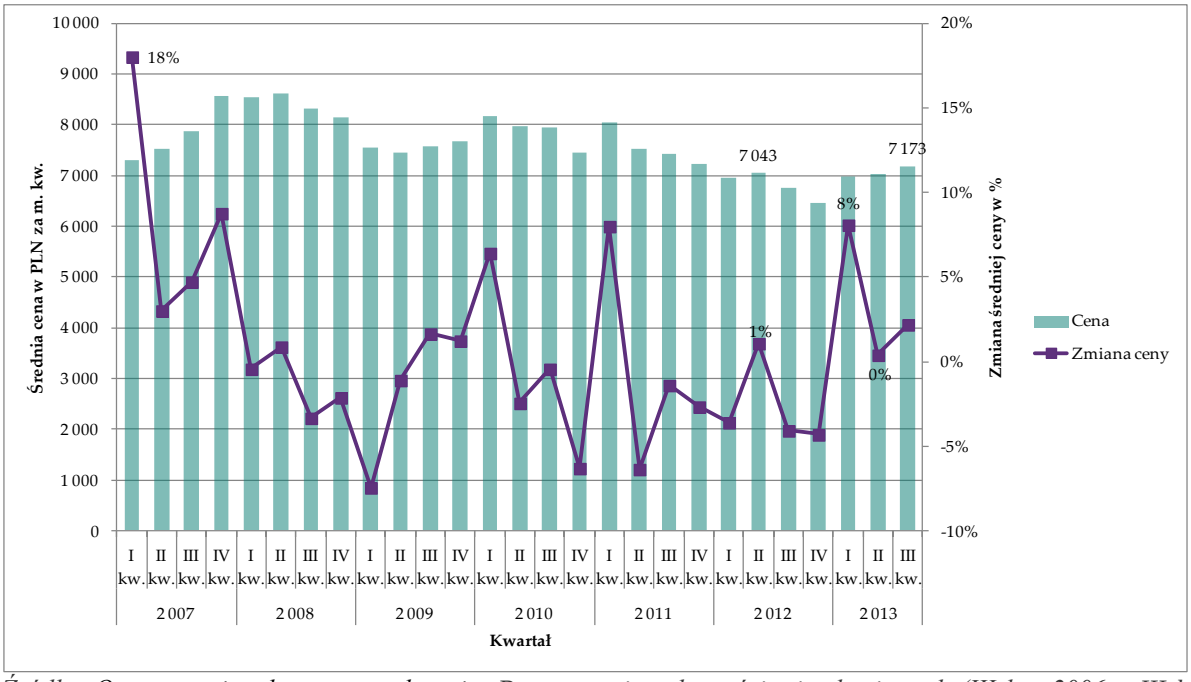


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Baza cen nieruchomości mieszkaniowych (III kw. 2006 – III kw. 2013), NBP; http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html; data pobrania 30.01.2014 r.

W pierwszej połowie 2007 r., w czasach dobrej koniunktury, kwartalne wzrosty cen przekraczały 10%. W kolejnych kwartałach można zauważyć stabilizację cen nieruchomości, które przekraczały poziom 6 200 zł za m^2. Począwszy od ostatniego kwartału 2008 r. przez dwa kolejne kwartały miał miejsce spadek cen o ok. 5%. W konsekwencji począwszy od 2009 r. aż do III kw. 2013 r. średnie ceny nie przekroczyły 6 000 zł, zbliżając się ponownie do tego poziomu dopiero w połowie 2011 r. Podobnie jak w przypadku danych o liczbie mieszkań, rok 2012 był okresem dalszych spadków cen do najniższego poziomu (5 400 zł) od II kw. 2007 r. W II kw. 2013 r. nastąpiła korekta o 3%, dzięki czemu poziom cen zbliżył się do 5 600 zł.

Na kolejnym wykresie przedstawiono, tendencje cenowe dla analogicznego okresu dla Warszawy.

Wykres 2.9. Średnia cena transakcyjna mieszkań na rynku pierwotnym w zł za m kw. w Warszawie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Baza cen nieruchomości mieszkaniowych (III kw. 2006 – III kw. 2013), NBP; http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html; data pobrania 30.01.2014 r.

W Warszawie w analizowanym okresie można było obserwować zarówno wyższe ceny w porównaniu ze średnimi cenami dla siedmiu uprzednio wymienionych miast, jak i większą amplitudę ich wahań. Podobnie jak na wcześniejszym wykresie, również w przypadku Warszawy, rok 2007 rozpoczął się od gwałtownych wzrostów cen mieszkań, które już wówczas przekraczały poziom 7 000 zł. Na przełomie 2007 r. i 2008 r. cena ta wzrosła do ok. 8 500 zł i utrzymała się na tak wysokim poziomie przez trzy kolejne kwartały. Na przełomie 2008 i 2009 r. nastąpił spadek do poziomu o ok. 1000 zł niższego. Następnie lata 2009-2010 charakteryzowały się wzrostem cen, a lata 2011-2012 ich spadkiem – zwłaszcza rok 2012, kiedy średnia cena osiągnęła najniższy poziom dla całego analizowanego okresu tj. ok. 6 500 zł. Rok 2013 przyniósł wzrost cen do poziomu przekraczającego 7 000 zł.

Cykle na rynkach nieruchomości, w tym mieszkaniowym, zazwyczaj są dłuższe i głębsze niż w przypadku pozostałych sektorów[28]. Jest to powodowane sztywną podażą, która w połączeniu z rosnącym popytem fundamentalnym i spekulacyjnym finansowanym przez system bankowy prowadzi do gwałtownych wzrostów cen, a następnie opóźnioną podażą,

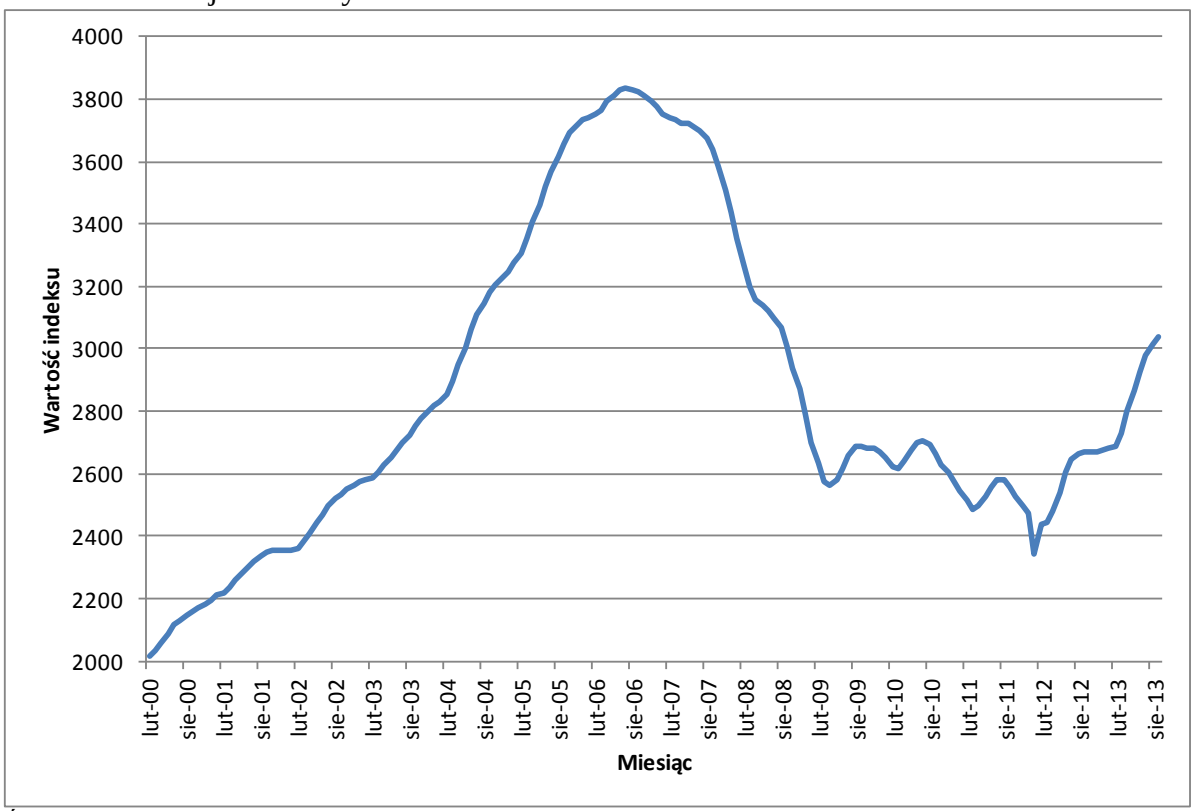
[28] *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2012 r.*, NBP, op. cit., s. 28; por. C. André, *A Bird's Eye View of OECD Housing Markets*, OECD Economics Department Working Papers, No. 746, OECD Publishing 2010.

która zaczyna w dużej skali trafiać na rynek w czasie gdy koniunktura już słabnie, ceny spadają, a banki ograniczają finansowanie.

Realizacja takiego scenariusza w Polsce została przerwana załamaniem się rynku amerykańskiego (2007-2008). Spowodowało to ograniczenie akcji kredytowej i spadek popytu, na który deweloperzy zareagowali ograniczeniem i zamrożeniem prowadzonych inwestycji. W konsekwencji rynek zaczął się równoważyć szybciej, bez pęknięcia narastającej bańki cenowej i związanych z nią negatywnych konsekwencji, jakimi zazwyczaj są gwałtowny spadek cen nieruchomości oraz pogorszenie jakości kredytów.

Poniżej na wykresie zilustrowano zmiany poziomu indeksu Case-Shillera cen nieruchomości mieszkaniowych w Stanach Zjednoczonych.

Wykres 2.10. Indeks Case-Shillera cen nieruchomości mieszkaniowych w Stanach Zjednoczonych w latach 2000-2013



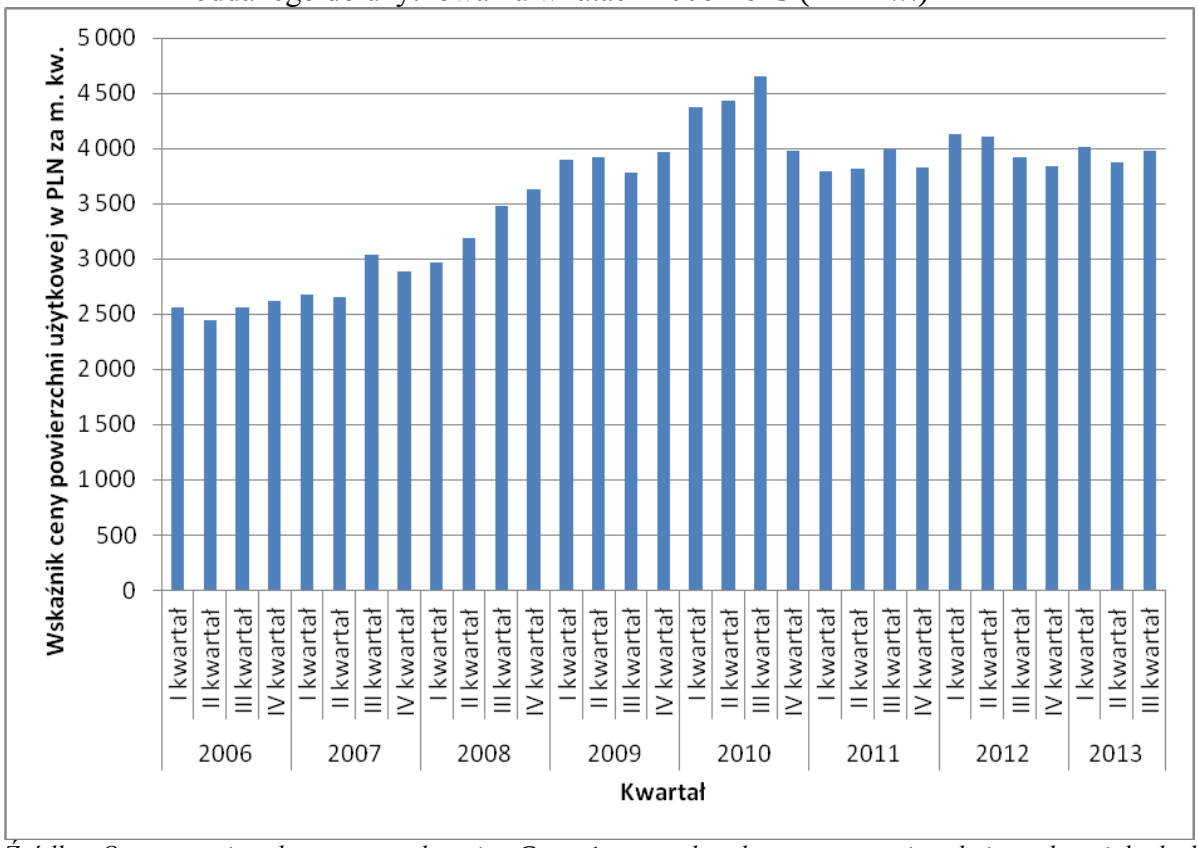
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: http://www.reuters.com/subjects/housing-market; data pobrania 27.01.2014 r.

Ceny nieruchomości w USA rosły w latach 2000-2006, na co wpływ miała ogólna koniunktura gospodarcza oraz polityka kredytowa państwa. Spadek cen rozpoczął się w drugiej połowie 2006 r. Poziom cen ustabilizował się na poziomie z przedziału wartości

wskaźnika od 2 500 do 2 700 w latach 2009-2010. Rok 2011 był okresem spadków – pod koniec tego roku wskaźnik osiągnął najniższą wartość od 2002 r. – a zatem w ciągu blisko dziesięciu lat. W latach 2012-2013 rozpoczął się regularny wzrost wartości tego wskaźnika, co wiąże się z poprawą koniunktury w gospodarce amerykańskiej i światowej.

Od strony podażowej na wielkość rynku mieszkań oraz ceny wpływają również koszty wznoszenia budynków mieszkalnych. W statystykach GUS na tendencje w tym zakresie wskazuje cena jednego metra kwadratowego powierzchni użytkowej budynku mieszkalnego oddanego do użytkowania. Zostały one zilustrowane na poniższym wykresie.

Wykres 2.11. Cena 1 metra kwadratowego powierzchni użytkowej budynku mieszkalnego oddanego do użytkowania w latach 2006-2013 (I-III kw.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Cena 1 metra kwadratowego powierzchni użytkowej budynku mieszkalnego oddanego do użytkowania, GUS; http://www.stat.gov.pl/gus/5840_4671_PLK_HTML.htm, data pobrania 30.01.2014 r.

W latach 2006-2010 obserwować można było coroczny wzrost ceny metra kwadratowego powierzchni użytkowej. W III kw. 2010 r. wskaźnik osiągnął najwyższy poziom dla analizowanego okresu – ponad 4 500 zł. Dopiero przełom lat 2010-2011 przyniósł wyhamowanie wzrostu. Od tego czasu wskaźnik ten utrzymywał się poniżej 4 000 zł,

z wyjątkiem I i II kw. 2012 r. i I kw. 2013 r. kiedy nieznaczenie poziom ten został przekroczony.

2.4. Polityka sektorowa i jej wpływ na rynek oraz kondycję finansową deweloperów w świetle analiz NBP

W wyniku spowolnienia gospodarczego problemem sektora deweloperskiego są zapasy niesprzedanych mieszkań oraz przygotowane inwestycje nierozpoczęte z uwagi na brak zainteresowania nabywców, ponadto spadek cen i popytu. W konsekwencji od 2008 r. stale rośnie udział dużych firm z negatywnym wynikiem finansowym (do około 20% podmiotów z tej branży) oraz negatywnym kapitałem własnym (do około 5%). W wyniku tego stale wzrasta też udział firm deweloperskich mających problemy z obsługą kredytów[29].

Według NBP na równowagę na rynku deweloperskim oraz sytuację finansową przedsiębiorców istotny wpływ, w ostatnich latach, miały również regulacje sfery publicznej, w tym:

- zakończenie programu Rodzina na Swoim (RNS),
- wchodzenie w życie programu Mieszkanie dla Młodych (MDM),
- wchodzenie w życie ustawy deweloperskiej (u.o.p.n.),
- rekomendacji S i T[30].

Według NBP regulacje te oddziaływały negatywnie na kontynuację procesów równoważenia się sektora mieszkaniowego po szoku kredytowym z lat 2005-2008. Ponowny wzrost zasobu niesprzedanych mieszkań na rynku, począwszy od 2009 r., oraz bardzo powolny spadek cen, był konsekwencją zmiany parametrów rządowego programu dopłat do odsetek od kredytów mieszkaniowych RNS. W konsekwencji przy dosyć stabilnym popycie i wypłatach kredytów spowodowało to szybkie narastanie zasobu niesprzedanych mieszkań.

W 2012 r. ograniczono nadmierną wysokość cen mieszkań dopuszczonych do programu RNS, co oddziaływało stabilizująco na rynek. Jednocześnie jednak ogłoszono oficjalne zakończenie tego programu dopłat z końcem 2012 r. Ponadto, w 2012 roku dało się zauważyć efekt

[29] *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2012 r.*, NBP, op. cit., s. 30.
[30] Ibidem, ss. 28-33.

wejścia w życie ustawy deweloperskiej jakim był niewielki boom budowlany (czyli szybki, ale nietrwały wzrost inwestycji mieszkaniowych), gdyż deweloperzy zgromadzili portfel projektów, w przypadku których nie muszą stosować rachunków powierniczych. W konsekwencji w 2012 r. nierównowaga na rynkach mieszkaniowych w największych miastach uległa pogłębieniu, a część firm deweloperskich zaczęła odczuwać problemy z płynnością. Pomimo stale rentownej produkcji mieszkań, deweloperzy mieli coraz większe trudności ze sprzedażą mieszkań, które wprowadzili na rynek. W 2012 r. banki zaczęły postrzegać sektor nieruchomości jako ryzykowny i ograniczały akcję kredytów mieszkaniowych dla klientów. Czynnikiem działającym w przeciwnym kierunku był natomiast wzrost kredytów RNS.

Na skutek widocznej nierównowagi na rynku nieruchomości kredyty deweloperskie notowały coraz wyższe wskaźniki zagrożenia spłaty. Banki ograniczały finansowanie inwestycji deweloperskich, ale saldo kredytów dla deweloperów, pomimo silnego wzrostu ich produkcji, pozostawało stabilne w 2012 r. W efekcie poszukiwania przez deweloperów alternatywnych źródeł finansowania, wzrosło ich zadłużenie w obligacjach, z ok. 1 mld zł na początku 2012 r. do ok. 1,9 mld zł pod koniec roku. Zanotowano także wzrost udziału papierów dłużnych w strukturze finansowania dużych deweloperów.

Równocześnie z ogłoszeniem zamknięcia programu RNS ogłoszono uruchomienie pod koniec 2013 r. nowego programu dopłat do kredytów na mieszkania z rynku pierwotnego Mieszkanie dla Młodych (MDM). NBP przypuszcza, że również ten program będzie negatywnie wpływał na proces równoważenia się rynku i spadek cen. Ponieważ znaczny wolumen subsydiowanych kredytów RNS został przeniesiony na 2013 r. (opóźniona realizacja wniosków kredytowych złożonych pod koniec 2012 r.), można przypuszczać, że najbliższe dwa lata będą sprzyjać szokom popytowym i kumulacji oczekiwań, co nie ułatwi sektorowi procesu dojścia do równowagi. Konsumenci mogą oczekiwać dalszych spadków cen oraz subsydiów rządowych, a więc przesuną w czasie decyzję zakupu. Natomiast deweloperzy mogą oczekiwać programów wspierających popyt i z tego powodu mogą zacząć przyśpieszać produkcję mieszkań oraz rozpoczynać nową.

Co się tyczy systemów dopłat, można zauważyć następujące różnice między RNS i MDM:

- różny zakres dotacji: dotacja odsetkowa w przypadku RNS, formuła dotacji grantowej – MDM (brak efektu odkładania na później i kumulowania się obciążeń budżetowych, mniejsze możliwości redystrybucji subsydiów na rzecz systemu bankowego),
- mniejsza skala programu MDM (mniejsza interwencja to mniejsze zakłócanie działanie wolnego rynku),
- dla MDM ograniczono grupę docelową do ludzi młodych.

Jako mankament nowego systemu dopłat NBP wskazuje, że nie wprowadzono kryterium dochodowego ani ostrzejszego ograniczania dopuszczalnego standardu, co oznacza, że subsydia w znacznej mierze dofinansują te gospodarstwa domowe, które zakupiłyby mieszkania nawet bez wsparcia z budżetu państwa. W konsekwencji popyt sektorowy wzrośnie w stopniu mniejszym, niż byłoby to możliwe gdyby wspierane były wyłącznie osoby, którym niski dochód uniemożliwia zaciągnięcie samodzielnego kredytu. Można się też spodziewać tendencji do podwyżek cen i ponownego zwiększania nadwyżki mieszkań na rynku, jako efektu związanych z nim oczekiwań oraz oddziaływania dodatkowego, realnego popytu.

3. Struktura oraz zmiana wielkości rynku w latach 2010-2013 − analiza badanej zbiorowości

Poniższa analiza opiera się na danych otrzymanych od 608 deweloperów, którzy zostali wytypowani na podstawie informacji dostarczonych przez Powiatowych Inspektoratów Nadzoru Budowlanego (patrz podpunkt 1.2).

Część przedsiębiorców miała trudność z podaniem danych w ujęciu historycznym, czasem byli oni w stanie jedynie dostarczyć dane dla całego roku – bez rozbicia na poszczególne kwartały.

Dodatkowo dane z niektórych okresów, z uwagi na ich nieporównywalność – na wykresach zostały wyróżnione na fioletowo. (Chodzi tu o dane z I półrocza 2013 roku w stosunku do danych z lat wcześniejszych oraz o dane z roku 2012 w podziale na okres przed i po wejściu w życie Ustawy).

3.1. Domy jednorodzinne

3.1.1. Zasoby i sprzedaż domów jednorodzinnych

Prezentację analizowanych przez UOKiK danych statystycznych rozpoczynamy od liczby domów jednorodzinnych znajdujących się w ***zasobach deweloperów na rynku pierwotnym***. Zostały one zdefiniowane jako domy znajdujące się w ofercie/sprzedaży tj. domy jednorodzinne gotowe oraz domy jednorodzinne znajdujące się w trakcie budowy, które wystawiono na sprzedaż. Warto jednak wspomnieć, że do wspomnianych danych należy podchodzić z pewną ostrożnością, w szczególności do zmiany tej wielkości pomiędzy poszczególnymi latami, która może być konsekwencją nie tylko wprowadzania nowych domów do sprzedaży (np. poprzez rozpoczęcie budowy) czy też sprzedaży tych domów, ale również szeregu innych czynników, np. związanych z wycofaniem domów ze sprzedaży. Dla przykładu spadek zasobów domów jednorodzinnych w danym roku w stosunku do poprzedniego, u danego dewelopera, może być wynikiem przeznaczenia tych domów na wynajem czy też rezygnacji z części projektu budowy domów. Stąd też jakkolwiek dane dotyczące zasobów domów jednorodzinnych pokazują określoną liczbę domów jednorodzinnych przeznaczonych na sprzedaż na koniec danego roku (półrocza w przypadku

2013 r.), to jednak już sama zmiana tego stanu rzeczy może wynikać także z szeregu innych czynników niż tylko z różnicy pomiędzy wprowadzaniem domów do sprzedaży oraz ich faktyczną sprzedażą.

Oprócz danych dotyczących zasobów deweloperów analizowano również informacje związane z szeroko pojętym wprowadzeniem domów jednorodzinnych do obrotu. W tym przypadku analizowano dwie wielkości tj. „liczbę domów jednorodzinnych wprowadzonych po raz pierwszy do sprzedaży" oraz „liczbę domów jednorodzinnych wprowadzonych do sprzedaży". Dane dotyczące ***liczby domów jednorodzinnych wprowadzonych po raz pierwszy do sprzedaży*** w danych okresie (np. kwartale, roku) zostały przekazane przez deweloperów. Wielkość ta została zdefiniowana jako domy jednorodzinne, które ***po raz pierwszy*** pojawiły się w ofercie sprzedaży, zarówno w trakcie budowy, jak i gotowe. ***Liczbę domów jednorodzinnych wprowadzonych do sprzedaży*** w danym okresie (np. kwartale, roku) obliczono natomiast powiększając sprzedaż mieszkań z tego okresu o różnicę pomiędzy zasobami z dwóch badanych okresów (np. różnica pomiędzy zasobami w II i I kwartale). Tym samym ***liczba domów jednorodzinnych wprowadzanych do sprzedaży*** oprócz liczby domów jednorodzinnych wprowadzanych do sprzedaży po raz pierwszy uwzględnia, także inne czynniki mające wpływ na zmianę zasobów np. wycofanie wprowadzonych już do sprzedaży domów jednorodzinnych czy ponowne wprowadzenie do sprzedaży domów jednorodzinnych (które wcześniej znalazły się w tych zasobach, ale z różnych względów np. przeznaczenia ich na wynajem zostały z nich wycofane).

Wymienionymi powyżej pojęciami posługujemy się również w przypadku analizy danych dotyczących lokali mieszkalnych w budynkach wielorodzinnych.

I tak, z zebranych od badanych przedsiębiorców, informacji wynika, że w latach 2010-2012 wystąpił znaczący wzrost liczby domów jednorodzinnych znajdujących się w zasobach deweloperów. W 2010 r. liczba domów znajdująca się w zasobach deweloperów wynosiła 2 441 domów, a dwa lata później już 3 596 domów (wzrost o 47%). Szczególnie jednak należy zwrócić uwagę na 2012 r., tj. rok w którym została wprowadzona u.o.p.n. Widać wyraźnie, iż w roku tym nastąpił gwałtowny wzrost liczby domów znajdujących się w zasobach (wzrost o 34% tj. ponad 900 domów jednorodzinnych). Dla porównania w 2011 r.

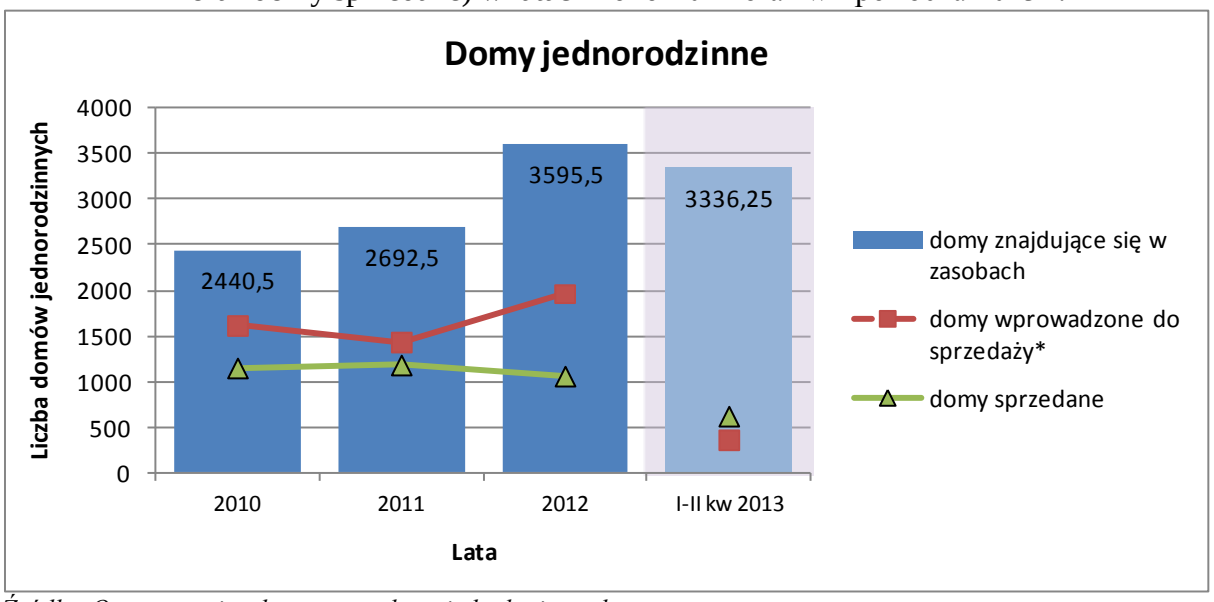
liczba domów znajdujących się w zasobach wzrosła o 252 domy (wzrost o 10%) w porównaniu do 2010 r.

Wzrost liczby domów jednorodzinnych znajdujących się w zasobach deweloperów, był wynikiem tego, iż w badanym okresie wprowadzano znacznie więcej domów do sprzedaży niż ich faktycznie sprzedawano. Szczególnie widoczny jest tu znaczący wzrost wprowadzonych do sprzedaży domów w 2012 r. w porównaniu do poprzednich lat. W 2010 r. wprowadzono do sprzedaży 1 615 domów, a w 2011 r. 1 434 domy (spadek o 11% tj. o 182 domy). W 2012 r. zaoferowano sprzedającym 1 963 domy (wzrost o 89% tj. 529 domów). W tym samym okresie na rynku sprzedawano mniej niż 1 200 domów rocznie. W 2010 r. sprzedaż wyniosła 1 149 domów, by rok później wzrosnąć do 1 182 domów. W 2012 r. ponownie zmalała i wyniosła 1 060 domów. Tym samym na omawianych wynikach dotyczących zasobów domów oraz domów wprowadzonych do sprzedaży, zaważył głównie 2012 r. Można domniemywać, że wzrost liczby domów jednorodzinnych wprowadzonych do sprzedaży w 2012 r., a co za tym idzie wzrost ich liczby w zasobach wynikał w głównej mierze z wprowadzenia w życie przepisów u.o.p.n. Deweloperzy chcąc zachować możliwość sprzedaży domów jednorodzinnych bez konieczności stosowania rachunków powierniczych, wprowadzili znaczną liczbę tych domów przed jej wejściem w życie. Zgodnie z art. 37 u.o.p.n. przepisy dotyczące środków ochrony (rachunków powierniczych) stosuje się do przedsięwzięć deweloperskich, w odniesieniu do których rozpoczęcie sprzedaży nastąpiło przed wejściem w życie Ustawy[31].

Oceniając przedstawione powyżej dane należy pamiętać, że rynek sprzedaży domów jednorodzinnych przez deweloperów jest niewielki w porównaniu do rynku sprzedaży mieszkań w budynkach wielorodzinnych. Powoduje to, że rynek ten może podlegać o wiele większym wahaniom niż rynek mieszkaniowy. Tak też było w 2012 r., w którym to roku liczba domów jednorodzinnych w zasobach oraz liczba domów jednorodzinnych wprowadzonych do sprzedaży uległa znaczącej zmianie, w wyniku realizacji projektów inwestycyjnych przez kilku zaledwie deweloperów.

[31] U.o.p.n. definiuje rozpoczęcie sprzedaży jako podanie do publicznej wiadomości informacji na temat rozpoczęcia procesu oferowania lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych w ramach określonego przedsięwzięcia deweloperskiego (art. 3 pkt 10 u.o.p.n.). Wspomniana kwestia rozpoczęcia sprzedaży została szerzej omówiona w raporcie UOKiK „Konsument na rynku deweloperskim" opublikowanym w styczniu 2014 r.

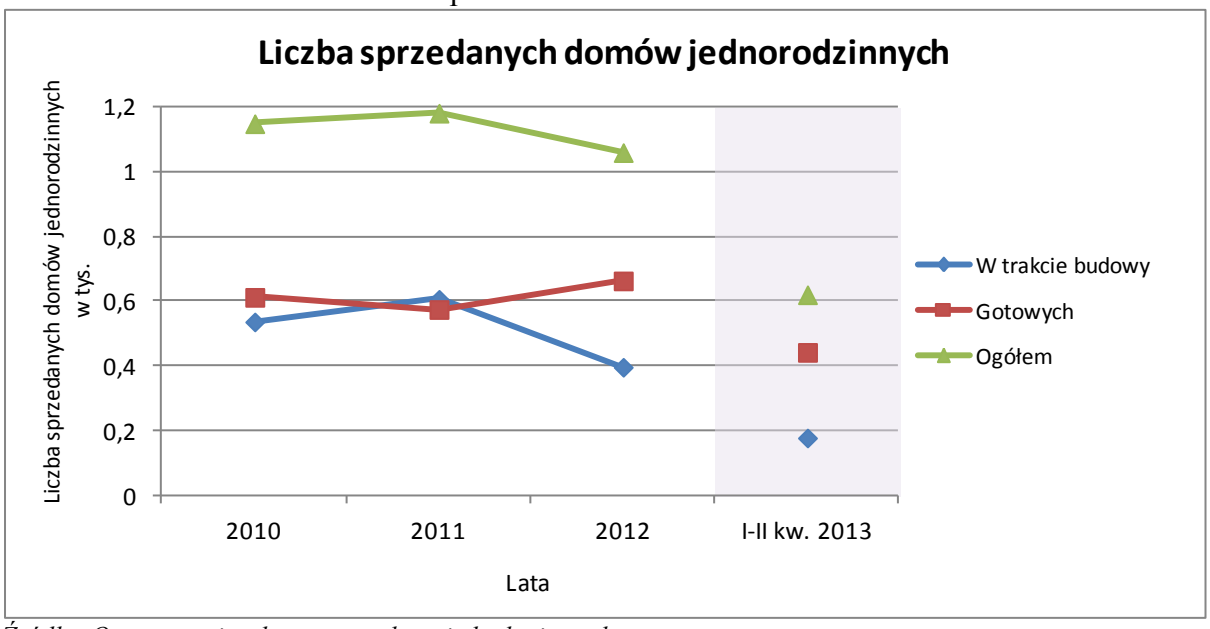
Wykres 3.1. Podstawowe informacje na temat liczby domów jednorodzinnych (domy znajdujące się w zasobach deweloperów, domy wprowadzone do sprzedaży oraz domy sprzedane) w latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
** Sprzedaż z danego okresu powiększona o różnicę pomiędzy zasobami z dwóch badanych okresów.*

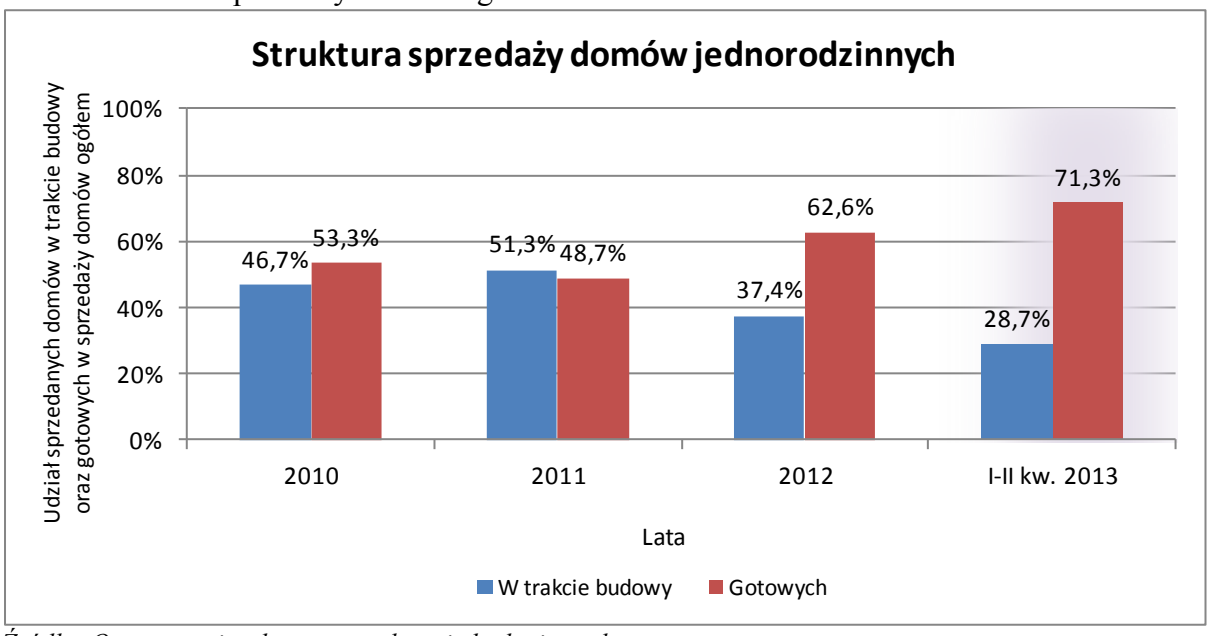
Interesujące wnioski można również wyciągnąć z analizy sprzedaży domów w podziale na sprzedane domy gotowe oraz sprzedane domy w trakcie budowy. Z danych przedstawionych na wykresie wynika, że w latach 2010-2011 na rynku sprzedawano zbliżoną liczbę domów gotowych oraz w trakcie budowy. W 2010 r. domy gotowe stanowiły 53% ogółu domów jednorodzinnych sprzedanych na rynku. W 2011 r. wskaźnik ten spadł do 49%. Od 2012 r. widać jednak wyraźny wzrost udziału sprzedaży domów gotowych w sprzedaży domów ogółem. W 2012 r. domy gotowe stanowiły już 63% wszystkich sprzedanych na rynku domów, a w 2013 r. (w I półroczu) wskaźnik ten wzrósł po raz kolejny do 71%. Dane te wskazują, że wprowadzenie przepisów u.o.p.n. miało prawdopodobnie wpływ na sposób finansowania domów przez deweloperów. Wzrost udziału sprzedaży domów gotowych w latach 2012-2013, a co za tym idzie spadek sprzedaży domów w trakcie budowy może sugerować, że deweloperzy przy budowie domów zmuszeni byli w większym zakresie niż w latach poprzednich, korzystać z finansowania własnego i kredytów niż z wpłat klientów lub zmuszeni byli do ograniczenia sprzedaży domów jednorodzinnych w trakcie budowy (co doprowadziło do wzrostu udziałów domów gotowych w sprzedaży ogółem).

Wykres 3.2. Informacje dotyczące liczby sprzedanych domów jednorodzinnych w latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Wykres 3.3. Udział sprzedanych domów w trakcie budowy oraz domów gotowych w sprzedaży domów ogółem

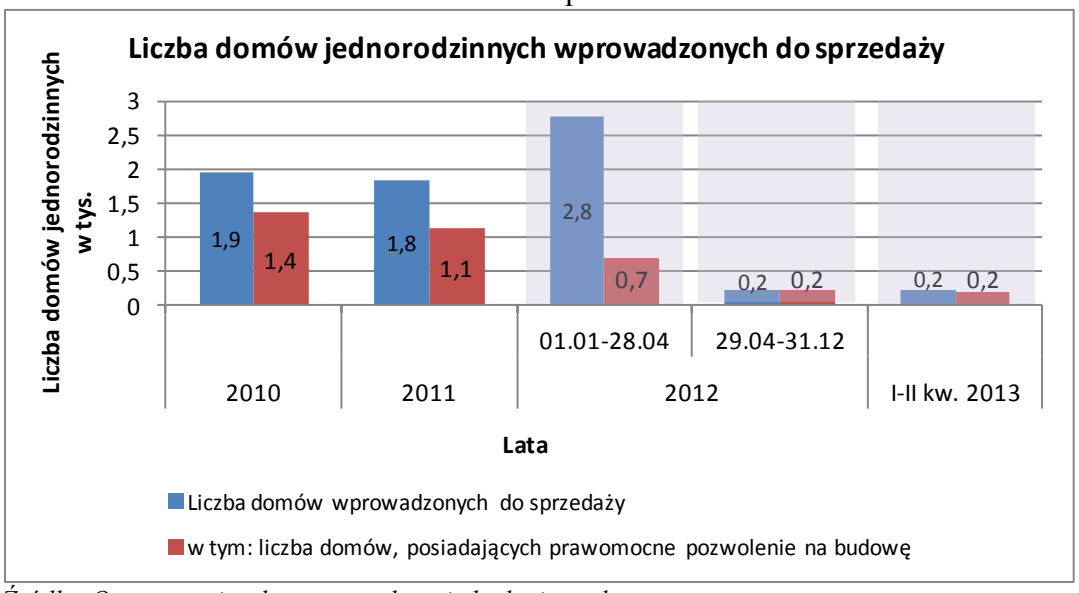


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Również z analizy danych dotyczących ***liczby domów jednorodzinnych wprowadzonych po raz pierwszy do sprzedaży*** wynika, że deweloperzy w celu uniknięcia konieczności stosowania środków ochrony nabywcy wymienionych w art. 4 u.o.p.n., wprowadzili przed wejściem w życie tej Ustawy znaczną liczbę domów do sprzedaży. W latach 2010-2011 liczba domów wprowadzanych po raz pierwszy do sprzedaży wynosiła około 1 800-1 900

domów. W 2012 r. wielkość ta zwiększyła się o około 1 000 domów tj. wprowadzono do obrotu około 2 800 domów. Potwierdzeniem tych wniosków są dane zamieszczone w tabeli dotyczące tego jaki procent wprowadzonych do sprzedaży domów jednorodzinnych posiadał pozwolenie na budowę w momencie rozpoczęcia sprzedaży[32]. I tak w latach 2010-2011 udział ten wynosił od 62% (w 2011 r.) do 70% (w 2010 r.). W samym okresie przed wprowadzeniem Ustawy tj. od 1 stycznia 2012 r. do 28 kwietnia 2012 r. udział ten spadł w znaczący sposób do zaledwie 25%, by w kolejnych okresach wzrosnąć do ponad 90%. Można zatem przyjąć, że znacząca liczba domów jednorodzinnych wprowadzonych do sprzedaży w tym okresie, była wprowadzana nie w odpowiedzi na zgłaszany popyt, tylko w celu zachowania możliwości sprzedaży bez konieczności stosowania rachunków powierniczych.

Wykres 3.4. Liczba domów jednorodzinnych wprowadzonych po raz pierwszy do sprzedaży w latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

[32] U.o.p.n. definiuje rozpoczęcie sprzedaży jako podanie do publicznej wiadomości informacji na temat rozpoczęcia procesu oferowania lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych w ramach określonego przedsięwzięcia deweloperskiego (art. 3 pkt 10 u.o.p.n.). Wspomniana kwestia rozpoczęcia sprzedaży została szerzej omówiona w raporcie UOKiK „Konsument na rynku deweloperskim" opublikowanym w styczniu 2014 r.

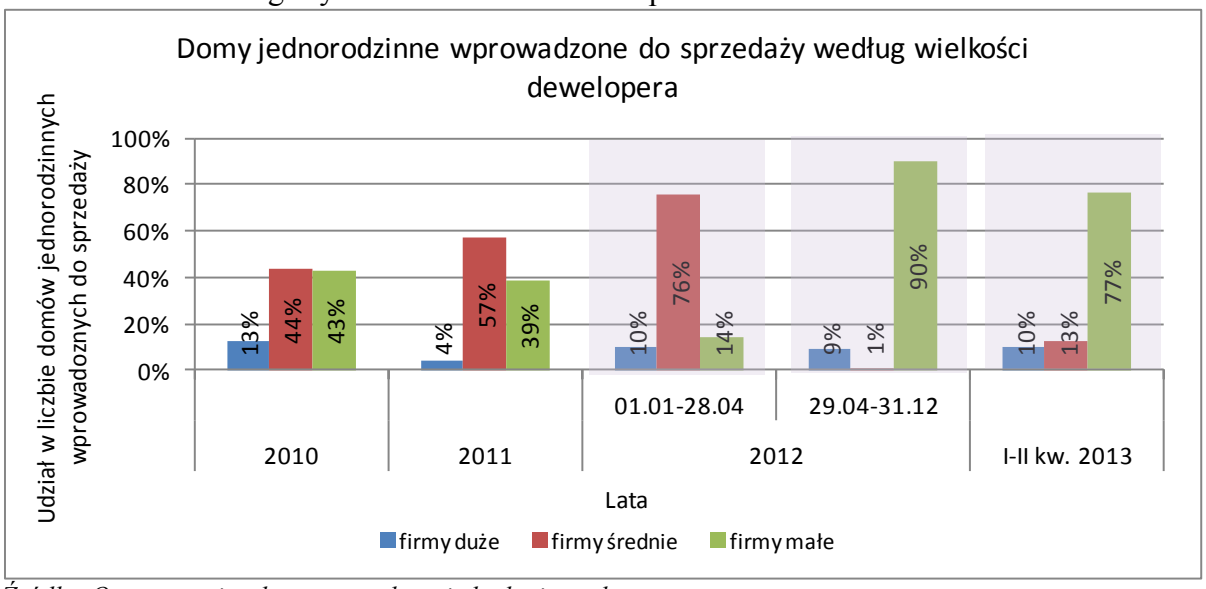
Tabela. 3.1. Domy jednorodzinne wprowadzone do sprzedaży po raz pierwszy, w tym liczba domów posiadających prawomocne pozwolenie na budowę oraz ich udział w liczbie domów wprowadzonych do sprzedaży po raz pierwszy

Wyszczególnienie	2010	2011	2012		I-II kw. 2013
			01.01-28.04	29.04-31.12	
Liczba domów wprowadzonych do sprzedaży	1 941	1 827	2 770	229	211
w tym: liczba domów, posiadających prawomocne pozwolenie na budowę	1 363	1 140	680	222	203
% domów wprowadzonych do sprzedaży w przypadku których posiadano prawomocne pozwolenie na budowę w momencie rozpoczęcia sprzedaży	70,2%	62,4%	24,5%	96,9%	96,2%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2011 większość domów jednorodzinnych została wprowadzona ***po raz pierwszy*** do sprzedaży przez średnie i małe firmy, przy czym udziały obu grup podmiotów były zbliżone. W 2010 r. udział ten wynosił 44% w przypadku średnich firm i 43% w przypadku małych. W 2011 r. udział średnich firm wzrósł do 57%, a małych zmalał do 39%. Udział dużych firm w 2010 r. wyniósł 13%, a w 2011 r. 4%. W 2012 r. nastąpiła jednak radykalna zmiana w przypadku grup podmiotów wprowadzających domy do sprzedaży po raz pierwszy. W okresie poprzedzającym wejście w życie u.o.p.n. tj. od 1 stycznia 2012 r. do 28 kwietnia 2012 r. znacząco wzrósł udział domów wprowadzanych przez średnie firmy. Można powiedzieć, że praktycznie większość (około 76%) wprowadzonych w tym okresie domów, wprowadzona była właśnie przez tą grupę podmiotów. Z kolei w kolejnych okresach (29.04-31.12.2012 oraz w I półroczu 2013 r.), większość domów została wprowadzona do obrotu głównie przez małe firmy.

Wykres 3.5. Liczba domów jednorodzinnych wprowadzonych po raz pierwszy do sprzedaży według kryterium wielkości dewelopera

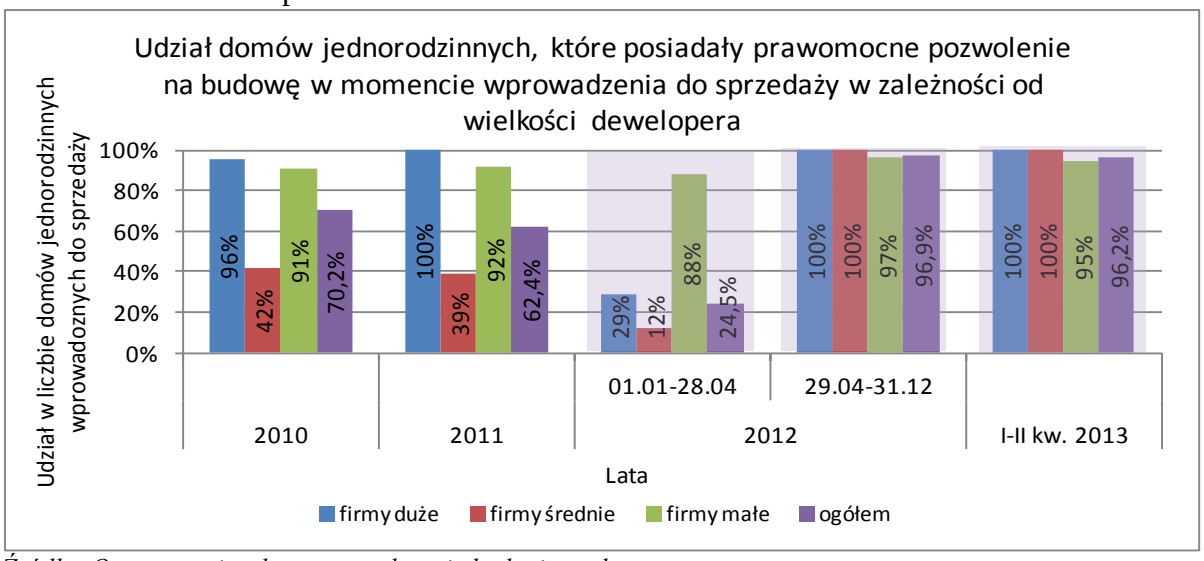


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Analizując udział domów jednorodzinnych, które w momencie wprowadzenia do sprzedaży posiadały prawomocne pozwolenia na budowę, w zależności od wielkości dewelopera, można zauważyć, że to przede wszystkim średnie oraz duże firmy deweloperskie wprowadzały takie domy jednorodzinne do sprzedaży, w okresie przed wejściem w życie u.o.p.n. W latach 2010-2011 udział domów jednorodzinnych, które w momencie wprowadzenia do sprzedaży posiadały pozwolenia na budowę, w przypadku dużych firm deweloperskich wynosił od 96% do 100%, by na początku 2012 r. (w okresie 1.01-28.04.2012) obniżyć się do 29%. Podobną tendencję odnotowano wśród średnich firm. W ich przypadku udział ten obniżył się z około 39%-42% w latach 2010-2011 do zaledwie 12% w pierwszych czterech miesiącach 2012 r. W przypadku małych firm udział ten spadł nieznacznie z 91%-92% do 88%. Dane te potwierdza liczba domów wprowadzonych do obrotu przez poszczególne grupy deweloperów na początku 2012 r. w stosunku do poprzednich lat. W pierwszych czterech miesiącach 2012 r., liczba domów wprowadzanych do sprzedaży po raz pierwszy przez średnie firmy deweloperskie była dwukrotnie większa niż w całym roku 2011. W przypadku dużych firm współczynnik ten był jeszcze większy i wynosił cztery. Z kolei małe firmy w tym samym okresie 2012 r. wprowadziły zaledwie połowę domów wprowadzonych w 2011 r. Na podstawie tych danych można wnioskować, że na możliwości sprzedaży domów jednorodzinnych bez konieczności stosowania rachunków powierniczych zależało przede wszystkim średnim i dużym deweloperom, co może świadczyć o tym, że były one najbardziej

zdeterminowane, ale również o tym, że one, w przeciwieństwie do małych, miały środki, aby takie działania podjąć.

Wykres 3.6. Udział domów jednorodzinnych, które posiadały prawomocne pozwolenie na budowę w momencie wprowadzenia do sprzedaży w zależności od wielkości dewelopera



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

3.1.2. Finansowanie inwestycji

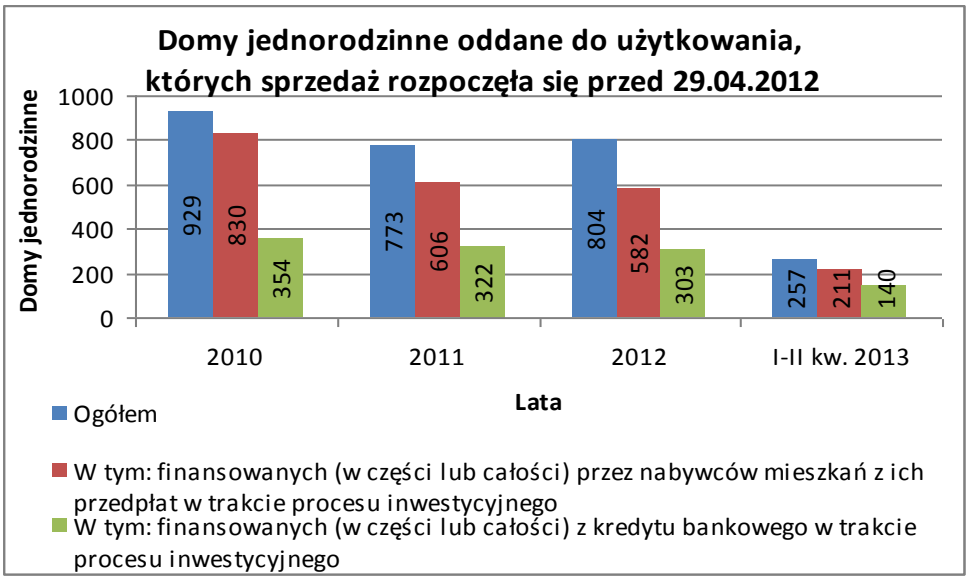
W ramach badania rynku postanowiono przeprowadzić analizę sposobu finansowania inwestycji przez deweloperów. W tym celu zadano pytanie o liczbę domów jednorodzinnych oddanych przez deweloperów do użytkowania w latach 2010-2013, z podziałem na domy jednorodzinne, których sprzedaż rozpoczęła się przed wejściem w życie Ustawy oraz domy, których sprzedaż rozpoczęła się już po wejściu w życie Ustawy. Dodatkowo, deweloperzy podając dane dotyczące liczby domów oddanych do użytkowania zobowiązani byli do podania tej liczby ogółem dla poszczególnych lat oraz podania liczby domów oddanych do użytkowania przy wykorzystaniu określonego sposobu finansowania tj. finansowanych w części lub całości przez nabywców domów z ich przedpłat[33] w trakcie procesu inwestycyjnego oraz finansowanych w części lub całości z kredytu bankowego w trakcie procesu inwestycyjnego.

[33] Udzielając odpowiedzi na to pytanie, deweloperzy zobowiązani byli pominąć w kategorii finansowane z przedpłat nabywców domy jednorodzinne, dla których pobrano tylko opłaty: manipulacyjne, rezerwacyjne oraz inne tego typu opłaty stanowiące niewielkie kwoty w stosunku do ceny mieszkania/domu.

Analiza sposobu finansowania inwestycji przez deweloperów miała dwa główne zadania. Pierwszym zadaniem było ustalenie, jaki procent domów jednorodzinnych oddanych do użytkowania w danym roku został sfinansowany w części lub całości w trakcie procesu inwestycyjnego przez nabywców domów z ich przedpłat lub z kredytu bankowego. Drugim zadaniem było ustalenie czy wprowadzona w życie u.o.p.n., wpłynęła (i w jakim zakresie) na ten sposób finansowania budowy domów jednorodzinnych w trakcie procesu inwestycyjnego przez deweloperów.

Z analizy danych wynika, że wśród domów jednorodzinnych oddanych do użytkowania, ***których sprzedaż rozpoczęła się przed wejściem w życie u.o.p.n.,*** większość domów jednorodzinnych finansowana była (w części lub w całości) przez ich nabywców z przedpłat w trakcie procesu inwestycyjnego. W ten sposób finansowane było od 70% do 90% domów jednorodzinnych oddawanych do użytkowania w latach 2010-2012. Po wejściu w życie Ustawy wskaźnik ten mieścił się w omawianym przedziale (wyniósł 82%). Zdecydowanie mniej domów w trakcie procesu inwestycyjnego, niż z wkładów nabywców, finansowanych było z kredytu bankowego. W latach 2010-2012 od 38% do 42% domów jednorodzinnych finansowane było w trakcie budowy kredytem bankowym. W 2013 r. współczynnik ten wzrósł do 54%[34].

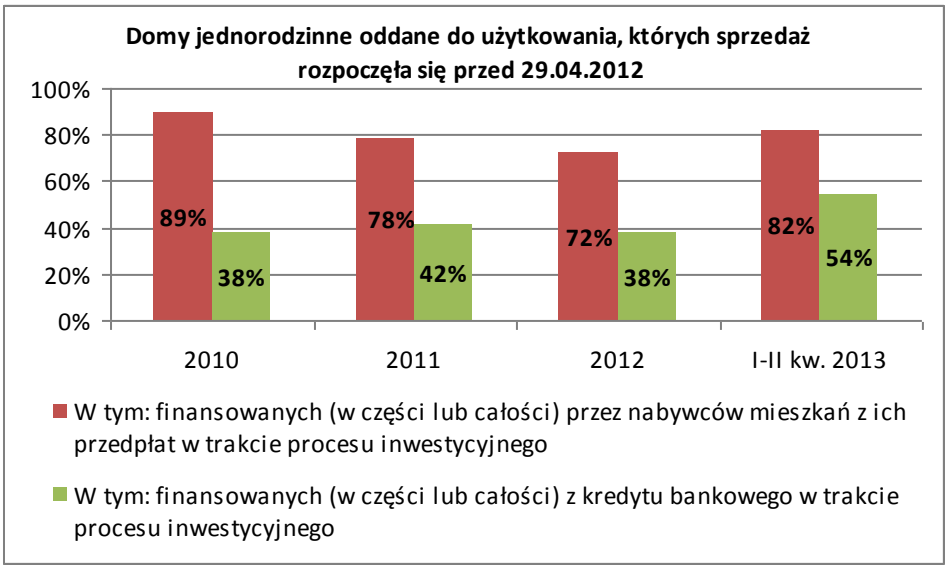
Wykres 3.7. Domy jednorodzinne oddane do użytkowania, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012 r., z uwzględnieniem formy finansowania inwestycji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

[34] Udział domów jednorodzinnych finansowanych w części lub w całości w trakcie procesu inwestycyjnego z przedpłat nabywców lub z kredytu bankowego nie sumuje się do 100% ponieważ budowa domu jednorodzinnego mogła być jednocześnie finansowana z przedpłat nabywców oraz kredytu bankowego.

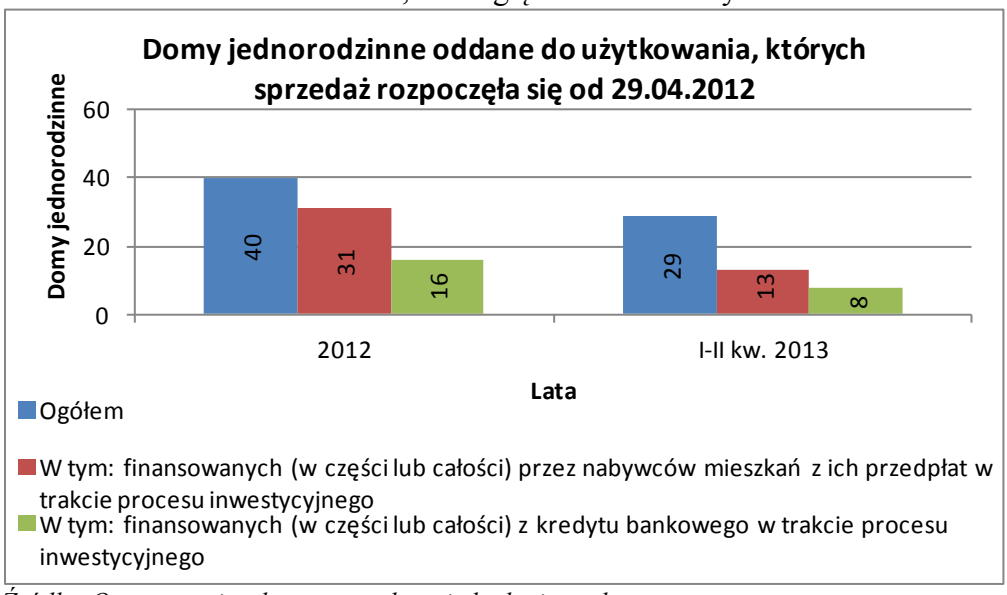
Wykres 3.8. Domy jednorodzinne oddane do użytkowania, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012 r., z uwzględnieniem udziału formy finansowania inwestycji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

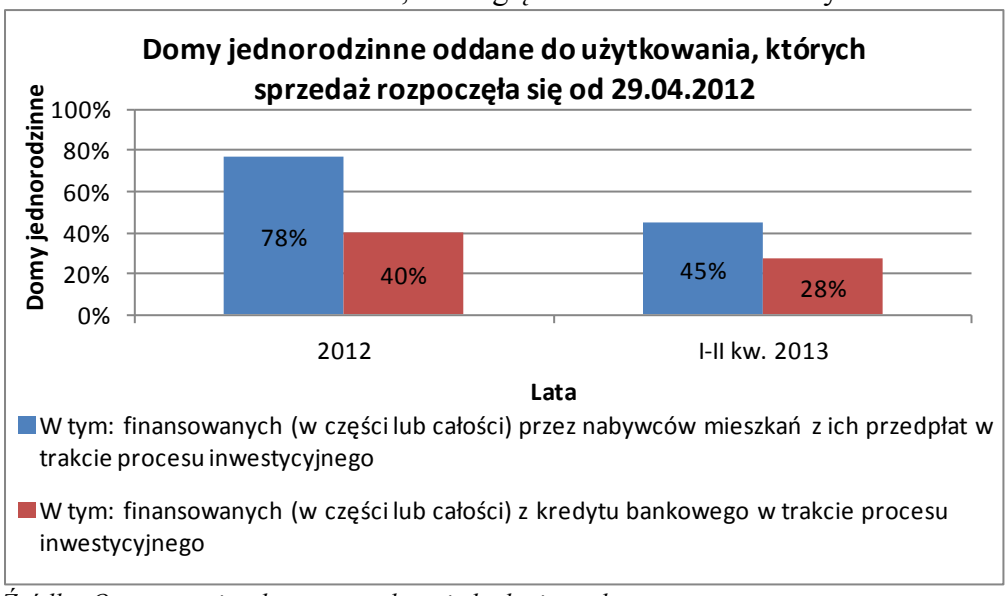
Z kolei analiza danych dotyczących domów jednorodzinnych oddanych do użytkowania w latach 2012-2013, ***których sprzedaż rozpoczęła się już po wejściu w życie u.o.p.n.*** daje rozbieżne rezultaty. W 2012 r. udział domów finansowanych w części lub w całości w trakcie procesu inwestycyjnego przez nabywców w liczbie domów jednorodzinnych, których sprzedaż rozpoczęła się po wejściu w życie Ustawy i oddanych do użytkowania w tym roku, wyniósł 78%, by w pierwszym półroczu 2013 r. spaść do 45%. Podobne tendencje zaobserwowano w przypadku finansowania domów jednorodzinnych kredytem bankowym. W tym przypadku wskaźnik ten wynosił w 2012 r. 40% by w I półroczu 2013 r. spaść do 28%. Należy jednak wyjaśnić, że wyniki dotyczące domów jednorodzinnych oddanych do użytkowania w latach 2012-2013, których sprzedaż rozpoczęła się po wejściu w życie Ustawy zostały obliczone na podstawie bardzo małej próby (40 domów jednorodzinnych w 2012 r. i 29 domów jednorodzinnych w I półroczu 2013 r.) i nie są reprezentatywne. Stąd też należy podchodzić do nich z dużą ostrożnością.

Wykres 3.9. Domy jednorodzinne oddane do użytkowania, których sprzedaż rozpoczęła się od 29.04.2012 r., z uwzględnieniem formy finansowania inwestycji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Wykres 3.10. Domy jednorodzinne oddane do użytkowania, których sprzedaż rozpoczęła się od 29.04.2012 r., z uwzględnieniem udziału formy finansowania inwestycji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Omówione powyżej wyniki/informacje, postanowiono podać dokładniejszej analizie poprzez podzielenie deweloperów na grupy pod względem wielkości sprzedaży oraz ustalenie w ramach tych grup jaki procent przedsiębiorców (deweloperów) oraz w jakiej części wybrał określony sposób finansowania inwestycji (z przedpłat nabywców lub kredytu bankowego). Zamierzano również porównać, czy wprowadzona w życie Ustawa miała wpływ na wyniki analizy. Stąd też analizowano dane dla domów jednorodzinnych oddanych do użytkowania, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29 kwietnia 2012 r. oraz po tej dacie. Jednak

w związku z bardzo niewielką liczbą domów jednorodzinnych (69 domów) oddanych do użytkowania, których sprzedaż rozpoczęła się po 29 kwietnia 2012 r., postanowiono zrezygnować z porównania. Niemniej jednak dokonano analizy danych na temat domów jednorodzinnych, których sprzedaż rozpoczęła się przed wejściem w życie Ustawy.

Z przeprowadzonej analizy można wyciągnąć dwa główne wnioski. Po pierwsze deweloperzy finansując swoje inwestycje, niezależnie czy to z przedpłat nabywców, czy to z kredytu bankowego stosują głównie dwa skrajne rozwiązania. Część deweloperów finansuje wszystkie swoje inwestycje przedpłatami nabywców lub kredytem bankowym, a pozostała część w ogóle nie korzysta z tych sposobów finansowania.

I tak na przykład w grupie dużych deweloperów, którzy w 2012 r. oddali do użytkowania mieszkania, 17% deweloperów w ogóle nie wykorzystywało przedpłat nabywców. Z kolei 83% deweloperów zrealizowało przy wykorzystaniu przedpłat nabywców wszystkie oddane przez siebie do użytkowania w 2012 r. domy jednorodzinne. Jeżeli chodzi o finansowanie kredytem bankowym, to w 2012 r. tylko 33% dużych deweloperów finansowało wszystkie swoje inwestycje kredytem bankowym, a pozostałe 67% w ogóle nie korzystało z tego sposobu finansowania.

Pozostałe dwie badane grupy deweloperów tj. średniej i małej wielkości finansując swoje inwestycje również stosują dwa skrajne rozwiązania.

Tabela 3.2. Procent domów jednorodzinnych oddanych do użytkowania, które były finansowane w dany sposób, wśród dużych deweloperów

Wyszczególnienie	Procent przedsiębiorców, którzy finansowali (w części lub całości) budowę z przedpłat nabywców				Procent przedsiębiorców, którzy finansowali (w części lub całości) budowę z kredytu bankowego			
Procent domów jednorodzinnych oddanych do użytkowania, które były finansowane w dany sposób	Domy, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012				Domy, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012			
	2010	2011	2012	I pół. 2013	2010	2011	2012	I pół. 2013
0% (brak finansowania)	**25,0%**	**42,9%**	**16,7%**	**20,0%**	**50,0%**	**42,9%**	**66,7%**	**60,0%**
0-10%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
11-20%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
21-30%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
31-40%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
41-50%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
51-60%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
61-70%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
71-80%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
81-90%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
91-100%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100% (wszystkie domy)	**75,0%**	**57,1%**	**83,3%**	**80,0%**	**50,0%**	**57,1%**	**33,3%**	**40,0%**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Drugim wnioskiem płynącym z analizy, jest również to, że deweloperzy bez względu na badaną grupę, częściej do finansowania swoich inwestycji wykorzystują przedpłaty klientów niż kredyty bankowe. I tak dla przykładu: 52% deweloperów należących do grupy średniej wielkości podmiotów sfinansowało wszystkie swoje oddane do użytkowania w 2012 r. domy jednorodzinne z przedpłat nabywców, podczas gdy kredytem bankowym finansowało je około 14% podmiotów. Podobne relacje występują w pozostałych badanych grupach (wśród małych i dużych deweloperów). Dodatkowo, w przypadku finansowania kredytem bankowym można zauważyć pewne różnice pomiędzy badanymi grupami deweloperów. Duzi deweloperzy, nieznacznie częściej, niż małe i średnie podmioty, finansują się kredytem bankowym. W I półroczu 2013 r. około 40% deweloperów należących do grupy dużych podmiotów sfinansowało w ten sposób wszystkie oddane do użytkowania domy jednorodzinne, podczas gdy w przypadku małych i średnich deweloperów było to około 30-33% podmiotów.

Tabela 3.3. Procent domów jednorodzinnych oddanych do użytkowania, które były finansowane w dany sposób, wśród średnich deweloperów

Wyszczególnienie	Procent przedsiębiorców, którzy finansowali (w części lub całości) budowę z przedpłat nabywców				Procent przedsiębiorców, którzy finansowali (w części lub całości) budowę z kredytu bankowego			
Procent domów jednorodzinnych oddanych do użytkowania, które były finansowane w dany sposób	Domy sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012				Domy, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012			
	2010	2011	2012	I pół. 2013	2010	2011	2012	I pół. 2013
0% (brak finansowania)	**26,9%**	**34,6%**	**19,0%**	**20,0%**	**69,2%**	**69,2%**	**71,4%**	**50,0%**
0-10%	3,8%	0,0%	4,8%	0,0%	0,0%	3,8%	0,0%	0,0%
11-20%	3,8%	7,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
21-30%	0,0%	0,0%	9,5%	0,0%	0,0%	0,0%	4,8%	10,0%
31-40%	0,0%	0,0%	4,8%	0,0%	0,0%	3,8%	0,0%	0,0%
41-50%	3,8%	3,8%	4,8%	10,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
51-60%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	10,0%
61-70%	0,0%	3,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,8%	0,0%
71-80%	0,0%	0,0%	4,8%	0,0%	3,8%	0,0%	4,8%	0,0%
81-90%	3,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
91-100%	0,0%	3,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100% (wszystkie domy)	**57,7%**	**46,2%**	**52,4%**	**70,0%**	**26,9%**	**23,1%**	**14,3%**	**30,0%**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Tabela 3.4. Procent domów jednorodzinnych oddanych do użytkowania, które były finansowane w dany sposób, wśród małych deweloperów

Wyszczególnienie	Procent przedsiębiorców, którzy finansowali (w części lub całości) budowę z przedpłat nabywców				Procent przedsiębiorców, którzy finansowali (w części lub całości) budowę z kredytu bankowego			
Procent domów jednorodzinnych oddanych do użytkowania, które były finansowane w dany sposób	Domy, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012				Domy, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012			
	2010	2011	2012	I pół. 2013	2010	2011	2012	I pół. 2013
0% (brak finansowania)	**31,3%**	**35,7%**	**41,1%**	**41,7%**	**68,8%**	**67,9%**	**58,9%**	**62,5%**
0-10%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,1%	0,0%	0,0%	0,0%
11-20%	0,0%	0,0%	0,0%	4,2%	2,1%	0,0%	1,8%	0,0%
21-30%	2,1%	1,8%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
31-40%	2,1%	1,8%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
41-50%	0,0%	1,8%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%
51-60%	0,0%	1,8%	1,8%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%
61-70%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%
71-80%	0,0%	3,6%	5,4%	0,0%	2,1%	0,0%	0,0%	0,0%
81-90%	2,1%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,2%
91-100%	2,1%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100% (wszystkie domy)	**60,4%**	**48,2%**	**46,4%**	**54,2%**	**25,0%**	**30,4%**	**35,7%**	**33,3%**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

3.2. Lokale mieszkalne w budynkach wielorodzinnych

3.2.1. Zasoby i sprzedaż lokali mieszkalnych

Zasób lokali mieszkalnych w budynkach wielorodzinnych nieustanie wzrastał z okresu na okres aż do końca II kwartału 2012 roku (w dniu 29 kwietnia 2012 roku zaczęły obowiązywać przepisy u.o.p.n.), po czym zaczął się kurczyć.

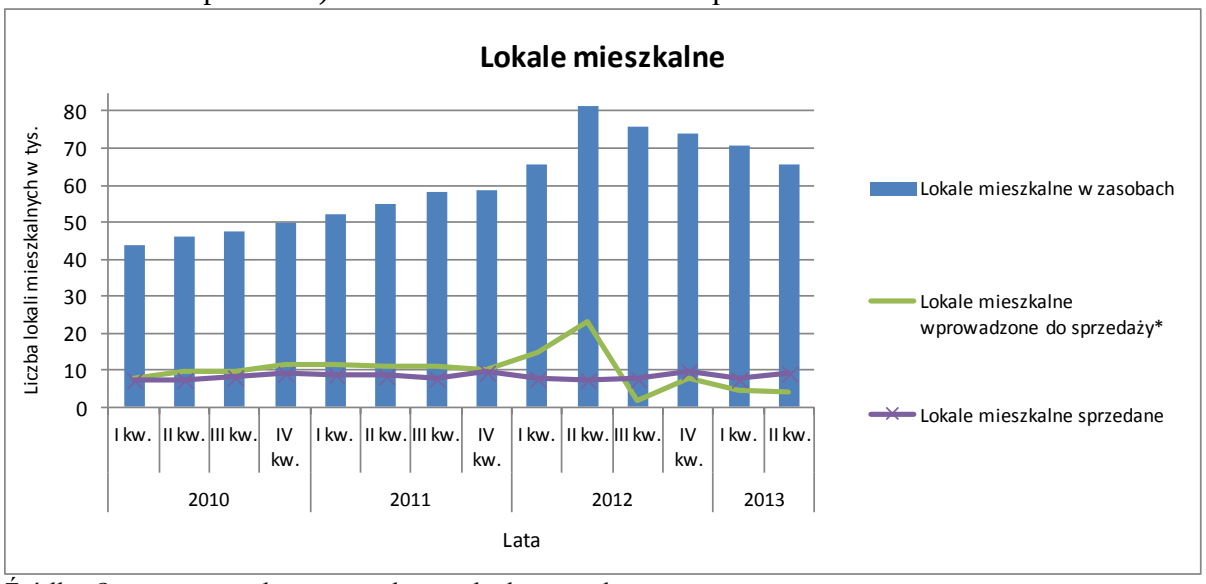
Oceniając przyrost zasobów mieszkań w dyspozycji deweloperów pomiędzy I kwartałem 2010 r. (stan na koniec kwartału), a II kwartałem 2012 r. (stan na koniec kwartału), można wyróżnić dwa okresy, różniące się dynamiką tego wzrostu. Pomiędzy I kwartałem 2010 r. a IV kwartałem 2011 r. występował stopniowy wzrost liczby mieszkań w zasobach deweloperów. Przyrost ich liczby z kwartału na kwartał zwiększał się, od kilkuset mieszkań do ponad trzech tysięcy, przy czym w większości kwartałów wzrost liczby mieszkań wynosił od około 1,5 tys. mieszkań do 2,5 tys. mieszkań. Łącznie w omawianym okresie tj. pomiędzy 31 grudnia 2009 r. a 31 grudnia 2011 r. liczba mieszkań znajdujących się w zasobach badanych podmiotów wzrosła o 34% z 43,7 tys. mieszkań do 58,8 tys. mieszkań (wzrost o 14,9 tys. mieszkań). W kolejnych dwóch kwartałach tj. w I i II kwartale 2012 r. nastąpił znaczący wzrost liczby mieszkań w zasobach deweloperów. Na koniec II kwartału 2012 r. liczba mieszkań w zasobach osiągnęła maksimum dla badanego okresu i wyniosła 81,5 tys. mieszkań. W I kwartale 2012 r. liczba mieszkań w stosunku do IV kwartału wzrosła o prawie 7 tys. (wzrost o 12%), a w II kwartale 2012 r. o kolejne 15,9 tys. mieszkań (wzrost o 24% w stosunku do I kwartału 2012 r.). Łącznie w I półroczu 2012 r. liczba mieszkań w zasobach deweloperów zwiększyła się o 22,7 tys., co stanowi wzrost rzędu 39% w stosunku do IV kwartału 2011 r. Warto podkreślić, że w I półroczu 2012 r. liczba mieszkań w zasobach deweloperów zwiększyła się w większym zakresie (wzrost o 22,7 tys. mieszkań) niż łącznie w całych dwóch poprzednich latach tj. 2010-2011 (wzrost o 14,9 tys. mieszkań).

Wzrostowy trend zasobów lokali mieszkalnych w dyspozycji deweloperów odwrócił się w III kwartale 2012 r. Ostatnim wzrostowym kwartałem był II kwartał 2012 r. tj. kwartał, w którym weszła w życie wspominana już Ustawa. Od tego kwartału następuje spadek liczby mieszkań w zasobach deweloperów. Łącznie pomiędzy 30 czerwca 2012 r. a 30 czerwca 2013 r. stan mieszkań w zasobach deweloperów zmniejszył się o 15,8 tys. mieszkań do 65,8 tys. mieszkań na dzień 30 czerwca 2013 r.

Wzrost zasobów lokali mieszkalnych w dyspozycji deweloperów w okresie od I kwartału 2011 r. do II kwartału 2012 r. był wynikiem tego, że ***liczba mieszkań wprowadzanych do obrotu*** była większa niż ich sprzedaż. W latach 2010-2011 deweloperzy wprowadzali do sprzedaży kwartalnie około 10-11,5 tys. mieszkań (z wyjątkiem I kwartału 2010 r. kiedy to wprowadzili na rynek niecałe 8 tys. mieszkań). Wyraźny wzrost liczby wprowadzanych mieszkań zanotowano w I i II kwartale 2012 r. W I kwartale liczba wprowadzanych do obrotu mieszkań wyniosła około 14,8 tys. a w II kwartale wzrosła jeszcze, do 23,5 tys. mieszkań. W kolejnych kwartałach liczba wprowadzanych do sprzedaży mieszkań spadła znacząco. W III kwartale 2012 r. na rynku pojawiło się zaledwie 2 tys. nowych mieszkań, a w IV kwartale było to około 8 tys. W I półroczu 2013 r. liczba kwartalnie wprowadzonych do obrotu mieszkań spadła do około 4,5 tys. mieszkań, czyli mniej niż połowy liczby mieszkań wprowadzanych w latach 2010-2011.

Zestawiając dane dotyczące wielkości zasobów i liczby wprowadzanych do sprzedaży mieszkań w danym okresie wyraźnie widać wpływ Ustawy na rynek – znaczący wzrost w kwartałach poprzedzających wejście w życie przepisów Ustawy i gwałtowny spadek w kwartałach bezpośrednio od rozpoczęcia obowiązywania nowych przepisów. Wynika to zapewne z tego, że deweloperzy chcąc zachować możliwość sprzedaży mieszkań bez konieczności stosowania rachunków powierniczych, przyśpieszyli realizację części inwestycji.

Wykres 3.11. Podstawowe informacje na temat liczby lokali mieszkalnych w budynkach wielorodzinnych (lokale mieszkalne znajdujące się w zasobach deweloperów, lokale mieszkalne wprowadzone do sprzedaży oraz lokale mieszkalne sprzedane) w latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r.

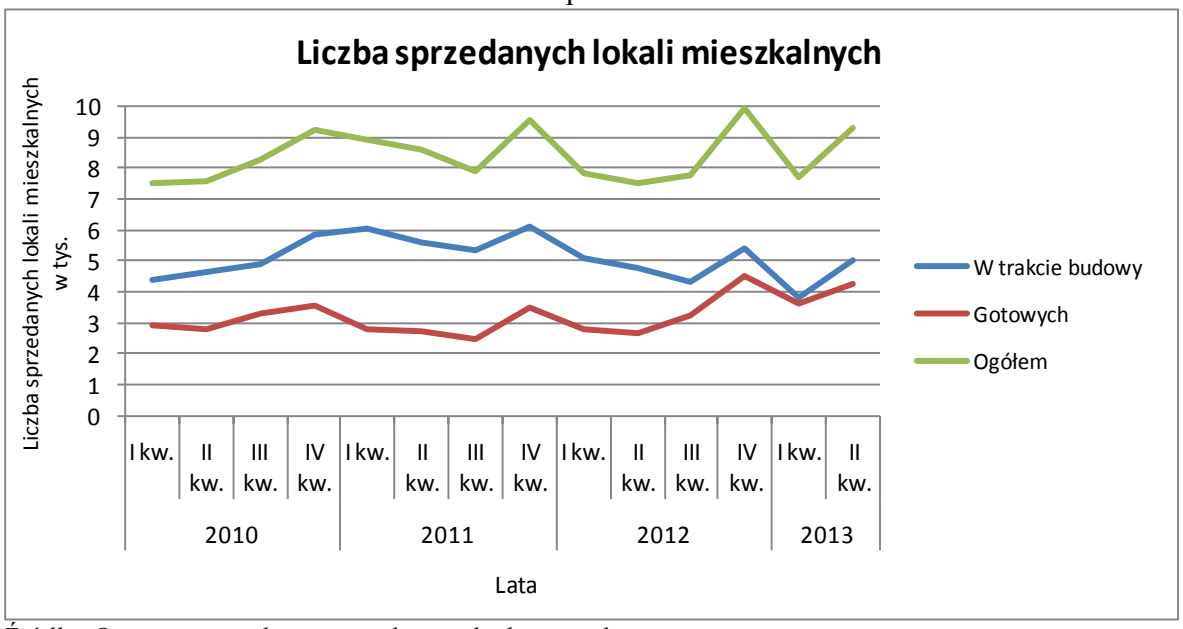


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
** Sprzedaż z danego okresu powiększona o różnicę pomiędzy zasobami z dwóch badanych okresów.*

Sprzedaż lokali mieszkalnych przez deweloperów w badanym okresie tj. pomiędzy I kwartałem 2010 r. a II kwartałem 2013 r. wahała się od 7 do 10 tys. kwartalnie sprzedawanych mieszkań. W całym 2010 r. badane podmioty sprzedały 32,7 tys. mieszkań. Rok później ich sprzedaż wzrosła o 7% do 35 tys. mieszkań, by w 2012 r. ponownie spaść do 33 tys. sprzedawanych mieszkań.

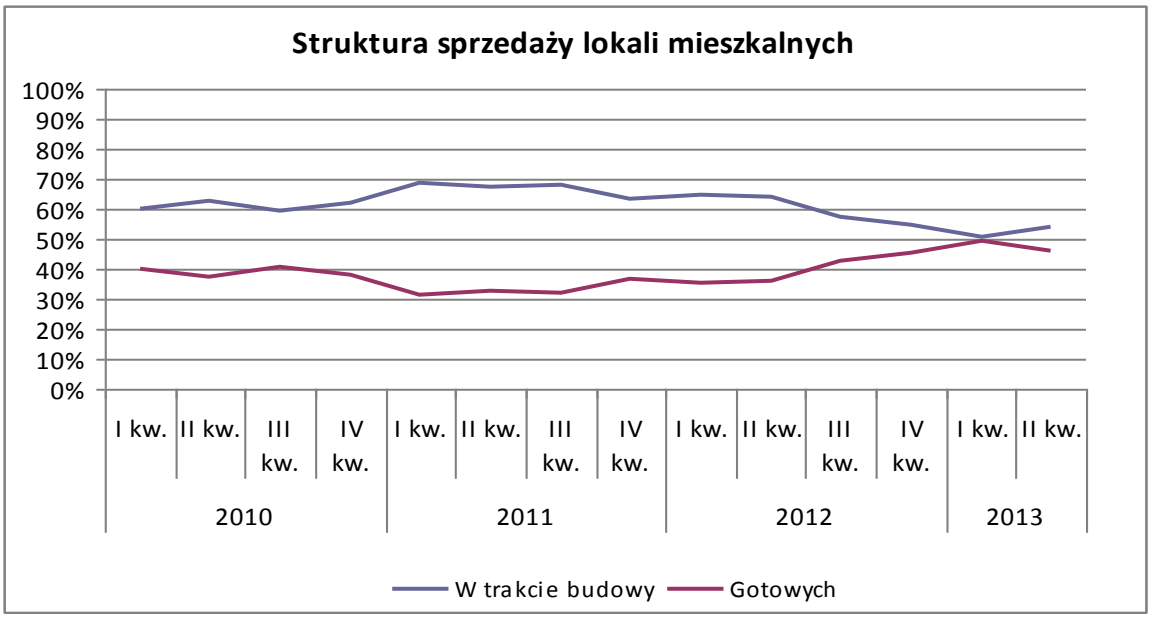
Analiza zgromadzonych danych, wskazuje, że wprowadzone w życie przepisy u.o.p.n. miały najprawdopodobniej wpływ na strukturę sprzedawanych mieszkań (tj. sprzedaż mieszkań gotowych lub trakcie budowy). W okresie poprzedzającym wprowadzenie w życie Ustawy, większość sprzedawanych na rynku mieszkań, to mieszkania w trakcie budowy. Ich udział w sprzedaży ogółem wynosił od 60% do 70% w zależności od badanego kwartału (pozostałą część stanowiły mieszkania gotowe). Od II kwartału 2012 r. udział mieszkań w trakcie budowy wyraźnie spadł do około 54% w II kwartale 2013 r. Jak już wspomniano, prawdopodobnie ma to związek z wprowadzoną w życie Ustawą, która wprowadziła obostrzenia w zakresie sprzedaży mieszkań w trakcie budowy.

Wykres 3.12. Informacje dotyczące liczby sprzedanych lokali mieszkalnych w budynkach wielorodzinnych (sprzedaż ogółem lokali mieszkalnych, sprzedaż lokali mieszkalnych w trakcie budowy oraz sprzedaż lokali mieszkalnych gotowych) w latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Wykres 3.13. Udział sprzedanych lokali mieszkalnych w budynkach wielorodzinnych znajdujących się w trakcie budowy oraz gotowych w sprzedaży lokali mieszkalnych ogółem

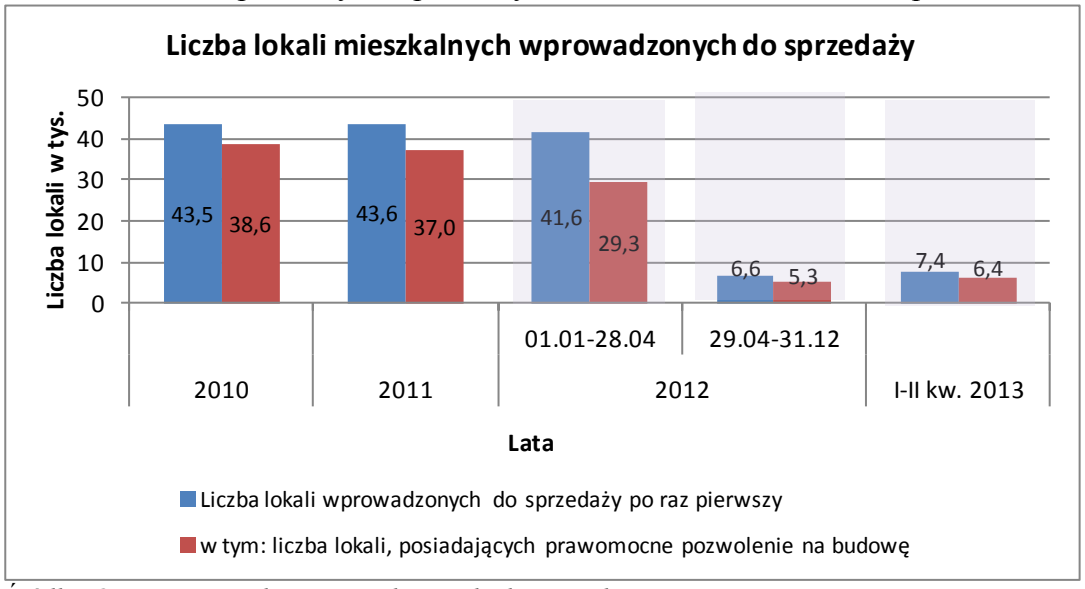


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Podobnie jak w przypadku domów jednorodzinnych, analiza danych dotyczących ***lokali mieszkalnych wprowadzonych do sprzedaży po raz pierwszy*** wskazuje, że deweloperzy wprowadzili do sprzedaży, znaczną liczbę mieszkań w celu uniknięcia stosowania art. 4

u.o.p.n. W okresie przed samym wejściem w życie Ustawy tj. przez cztery pierwsze miesiące 2012 r. wprowadzono do sprzedaży prawie tyle mieszkań (41,6 tys.), co w całym roku 2010 lub roku 2011 (43,5-43,6 tys. mieszkań). Sytuacja ta prawdopodobnie wpłynęła na liczbę wprowadzanych mieszkań, już po wejściu w życie Ustawy. Pomiędzy 29 kwietnia a 31 grudnia 2012 r. deweloperzy zaoferowali klientom zaledwie 6,6 tys. nowych mieszkań. Podobnie było w I półroczu 2013 r., w którym to okresie deweloperzy wprowadzili do sprzedaży 7,4 tys. mieszkań. Łącznie w przeciągu 14 miesięcy od wprowadzenia w życie Ustawy, deweloperzy wprowadzili do obrotu zaledwie 14 tys. mieszkań, co nie stanowi nawet połowy liczby mieszkań wprowadzonych przez deweloperów w 2010 r. czy 2011 r.

Wykres 3.14. Liczba lokali mieszkalnych w budynkach wielorodzinnych wprowadzonych po raz pierwszy do sprzedaży w latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Z danych przesłanych przez deweloperów, wynika, że w okresie przed samym wejściem w życie przepisów u.o.p.n., więcej z nich niż dotychczas, wprowadziło do sprzedaży lokale mieszkalne, które nie miały prawomocnego pozwolenia na budowę. W latach 2010-2011 od 11% do 15% lokali mieszkalnych wprowadzonych na rynek nie miało pozwolenia na budowę. Przed samym wejściem w życie Ustawy odsetek takich mieszkań wzrósł do 30%, by w pierwszym półroczu 2013 r. powrócić do około 14%.

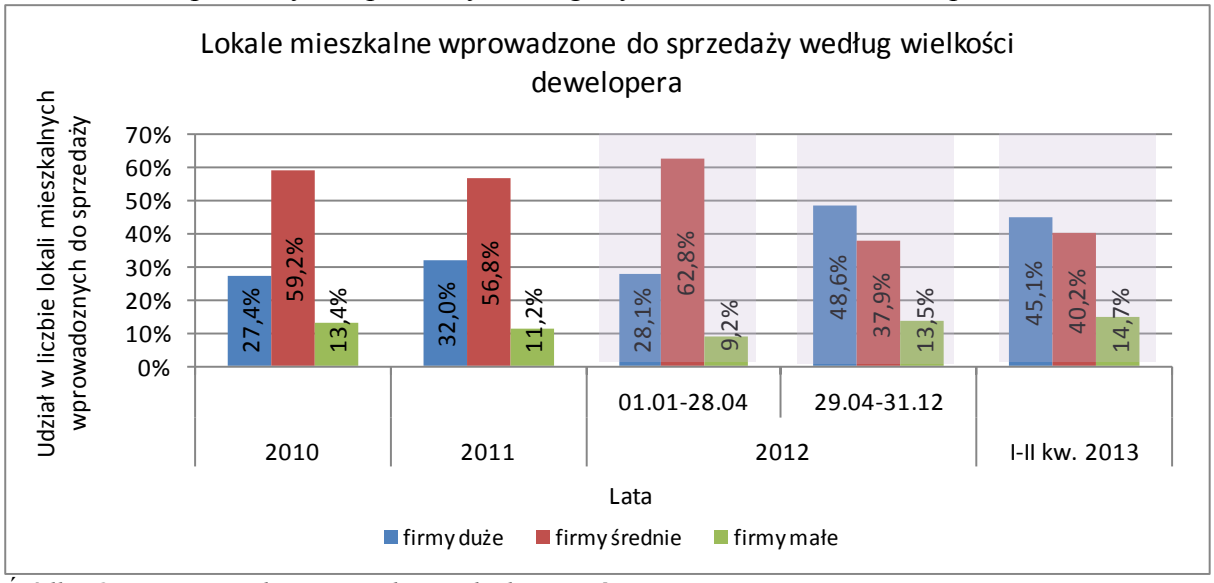
Tabela. 3.5. Lokale mieszkalne w budynkach wielorodzinnych wprowadzone do sprzedaży, w tym lokale mieszkalne posiadających prawomocne pozwolenie na budowę oraz ich udział w liczbie lokali mieszkalnych wprowadzonych do sprzedaży

Wyszczególnienie	2010	2011	2012		I-II kw. 2013
			01.01-28.04	29.04-31.12	
Liczba lokali wprowadzonych do sprzedaży	43 524	43 611	41 630	6 636	7 400
w tym: liczba lokali, posiadających prawomocne pozwolenie na budowę	38 579	37 035	29 268	5 299	6 364
% lokali mieszkalnych wprowadzonych do sprzedaży w przypadku których posiadano prawomocne pozwolenie na budowę w momencie rozpoczęcia sprzedaży	88,6%	84,9%	70,3%	79,9%	86,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przed wejściem w życie Ustawy, najwięcej lokali mieszkalnych do sprzedaży wprowadzanych było przez średniej wielkości deweloperów. W latach 2010-2011 wprowadzały one do sprzedaży około 57-59% ogółu mieszkań. Drugą w kolejności grupą były największe podmioty, które wprowadzały na rynek od 27% (w 2010 r.) do 32% (2011 r.) mieszkań. Wejście w życie Ustawy doprowadziło do zmian w kolejności grup podmiotów na rynku. Od tego momentu najwięcej mieszkań na rynek wprowadzają duże podmioty. Ich udział w porównaniu do okresu sprzed wejścia w życie Ustawy wzrósł o około 21 punktów procentowych do około 49%. Analogicznie spadło znaczenie deweloperów średniej wielkości. Ich udział zmniejszył się wyraźnie do 38%. Udział najmniejszej grupy deweloperów praktycznie się nie zmienił.

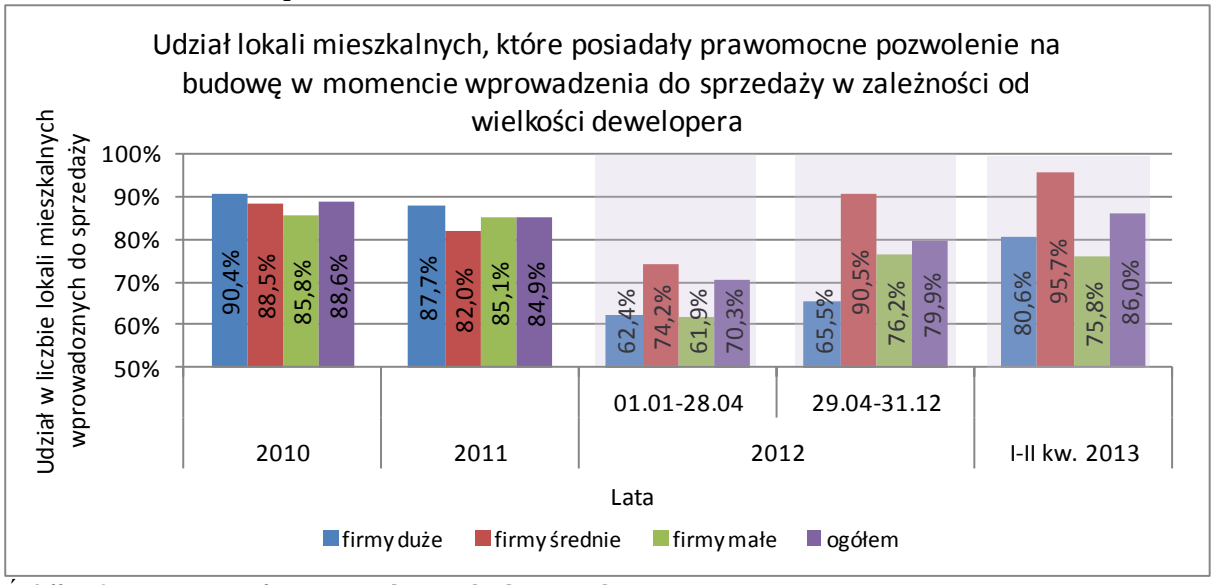
Wykres 3.15. Lokale mieszkalne w budynkach wielorodzinnych wprowadzone po raz pierwszy do sprzedaży według kryterium wielkości dewelopera



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Jak już wcześniej wspomniano wprowadzenie w życie przepisów u.o.p.n., doprowadziło w okresie czterech pierwszych miesięcy 2012 r. do zmniejszenia liczby mieszkań wprowadzanych do sprzedaży z prawomocnym pozwoleniem na budowę. Analiza tego wskaźnika w podziale na grupy deweloperów pod względem wielkości wskazuje, że wskaźnik ten w okresie przed samym wprowadzeniem Ustawy, uległ zmniejszeniu we wszystkich badanych grupach deweloperów. W największym stopniu zmniejszył się w przypadku dużych deweloperów z 88% do 62% oraz najmniejszych z 85% do 62%. Najmniejszy spadek tego wskaźnika odnotowała grupa średniej wielkości firm (spadek o 8 punktów procentowych z 82% do 74%). W kolejnych okresach wskaźniki wszystkich badanych grup deweloperów uległy zwiększeniu i w I połowie 2013 r. były zbliżone do wielkości z lat 2010-2011.

Wykres 3.16. Udział lokali mieszkalnych które posiadały prawomocne pozwolenie na budowę w momencie wprowadzenia do sprzedaży w zależności od wielkości dewelopera



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

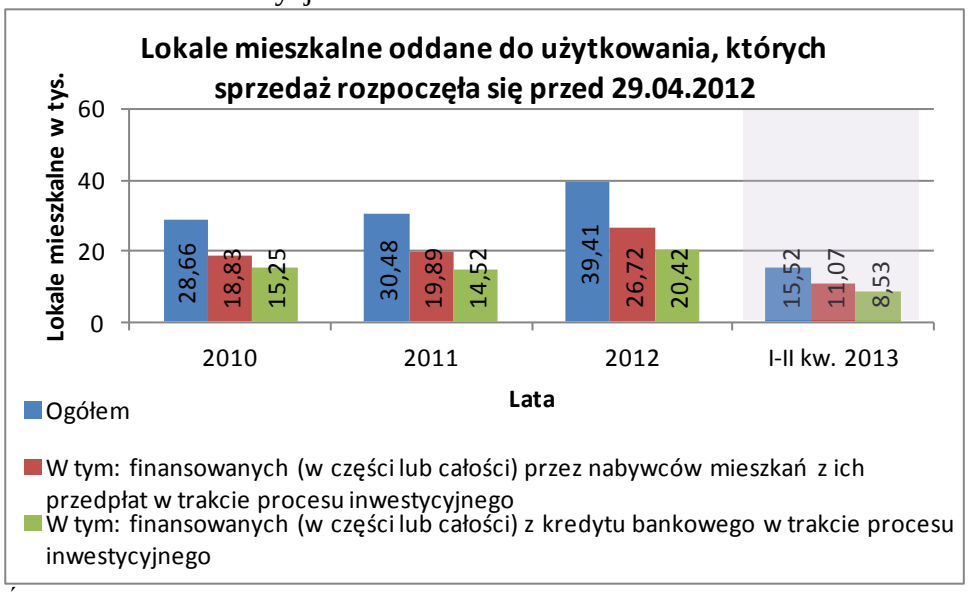
3.2.2. Finansowanie inwestycji

Podobnie jak w przypadku domów jednorodzinnych, postanowiono przeprowadzić analizę sposobu finansowania lokali mieszkalnych przez deweloperów w trakcie procesu inwestycyjnego. W tym celu zadano pytanie o liczbę lokali mieszkalnych oddanych przez deweloperów do użytkowania w latach 2010-2013, z podziałem na lokale mieszkalne, których sprzedaż rozpoczęła się przed wejściem w życie Ustawy oraz mieszkania, których sprzedaż

rozpoczęła się już po wejściu w życie Ustawy. Dodatkowo deweloperzy podając dane dotyczące liczby mieszkań oddanych do użytkowania zobowiązani byli do podania tej liczby ogółem dla poszczególnych lat oraz podania liczby mieszkań oddanych do użytkowania przy wykorzystaniu określonego sposobu finansowania tj. finansowanych w części lub całości przez nabywców mieszkań z ich przedpłat[35] w trakcie procesu inwestycyjnego oraz finansowanych w części lub całości z kredytu bankowego w trakcie procesu inwestycyjnego.

Dla przypomnienia, analiza sposobu finansowania inwestycji przez deweloperów miała dwa główne zadania. Pierwszym zadaniem było ustalenie, jaki procent lokali mieszkalnych oddanych do użytkowania w danym roku został sfinansowany w części lub całości w trakcie procesu inwestycyjnego przez nabywców mieszkań z ich przedpłat lub z kredytu bankowego. Drugim zadaniem było ustalenie czy wprowadzona w życie u.o.p.n., wpłynęła (i w jakim zakresie) na ten sposób finansowania budowy mieszkań w trakcie procesu inwestycyjnego przez deweloperów.

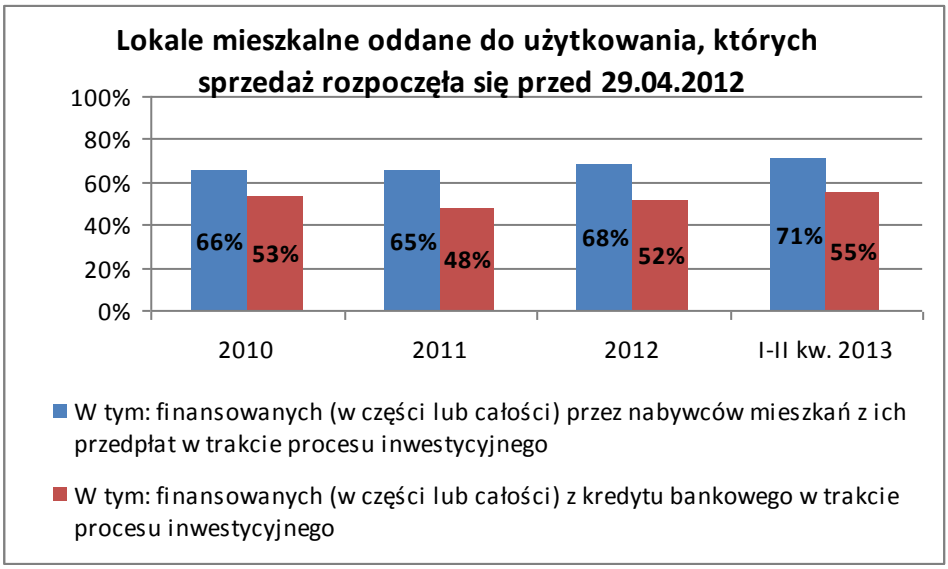
Wykres 3.17. Liczba lokali mieszkalnych oddanych do użytkowania, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012 roku, z uwzględnieniem formy finansowania inwestycji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

[35] Udzielając odpowiedzi na to pytanie, deweloperzy zobowiązani byli pominąć w kategorii finansowane z przedpłat nabywców lokale mieszkalne, dla których pobrano tylko opłaty: manipulacyjne, rezerwacyjne oraz inne tego typu opłaty stanowiące niewielkie kwoty w stosunku do ceny mieszkania/domu.

Wykres 3.18. Lokale mieszkalne oddane do użytkowania, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012 r., z uwzględnieniem udziału formy finansowania inwestycji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Spośród lokali mieszkalnych oddanych do użytkowania, ***których sprzedaż rozpoczęła się przed wejściem w życie przepisów u.o.p.n.*** zdecydowana większość lokali mieszkalnych była finansowana (w części lub w całości) przez nabywców w trakcie procesu inwestycyjnego. W latach 2010-2011 w ten sposób finansowanych było około 65-66% lokali mieszkalnych oddawanych do użytkowania. W kolejnych latach wskaźnik ten wzrósł do 68% w 2012 r. i do 71% w 2013 r. W przypadku lokali mieszkalnych oddanych do użytkowania, ***których sprzedaż rozpoczęła się już po wejściu w życie Ustawy***, wskaźnik ten był mniejszy. W 2012 r. około 48% tego typu lokali mieszkalnych było finansowanych w części lub w całości przez nabywców z przedpłat w trakcie procesu inwestycyjnego. W I półroczu 2013 r. wskaźnik ten wzrósł do 52%.

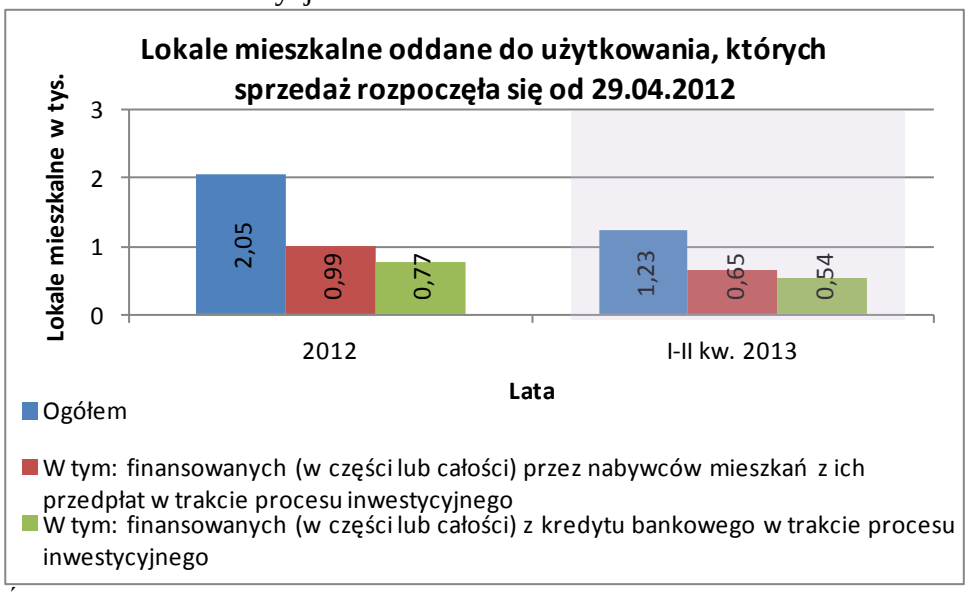
Podobne tendencje zaobserwowano w przypadku mieszkań finansowanych w całości lub części kredytem bankowym w trakcie procesu inwestycyjnego. Liczba mieszkań oddanych do użytkowania w latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r., ***których sprzedaż rozpoczęła się przed wejściem w życie Ustawy***, finansowane były w około 50% z kredytów bankowych[36]. W 2010 r. wskaźnik ten wyniósł 53%. W 2011 r. udział tych mieszkań spadł do 48%, by w kolejnym roku wzrosnąć do 52%, a w I półroczu 2013 r. wyniósł 55%. Mniejsze wielkości wskaźnika odnotowano dla mieszkań, ***których sprzedaż rozpoczęto już po wejściu w życie***

[36] Udział lokali mieszkalnych finansowanych w części lub w całości w trakcie procesu inwestycyjnego z przedpłat nabywców lub z kredytu bankowego nie sumuje się do 100% ponieważ budowa lokali mieszkalnych mogła być jednocześnie finansowana z przedpłat nabywców oraz kredytu bankowego.

Ustawy. W 2012 r. tym sposobem finansowane było około 37%. W I półroczu 2013 r. wskaźnik ten wzrósł do 44%.

Podsumowując, przedstawione wyniki sugerują, że wprowadzenie w życie omawianej Ustawy mogło wpłynąć na sposób finansowania procesu inwestycyjnego. Zmniejszył się udział liczby lokali mieszkalnych finansowanych w trakcie procesu inwestycyjnego przez nabywców mieszkań lub kredytu bankowego, na rzecz innych form finansowania (prawdopodobnie kapitałów własnych deweloperów). Jakkolwiek należy zaznaczyć, że do wspomnianych wniosków należy podchodzić ostrożnie, ze względu na krótki okres funkcjonowania Ustawy oraz niewielką liczbę obserwacji[37]. Stąd też wnioski te mogą się zmienić w kolejnych latach.

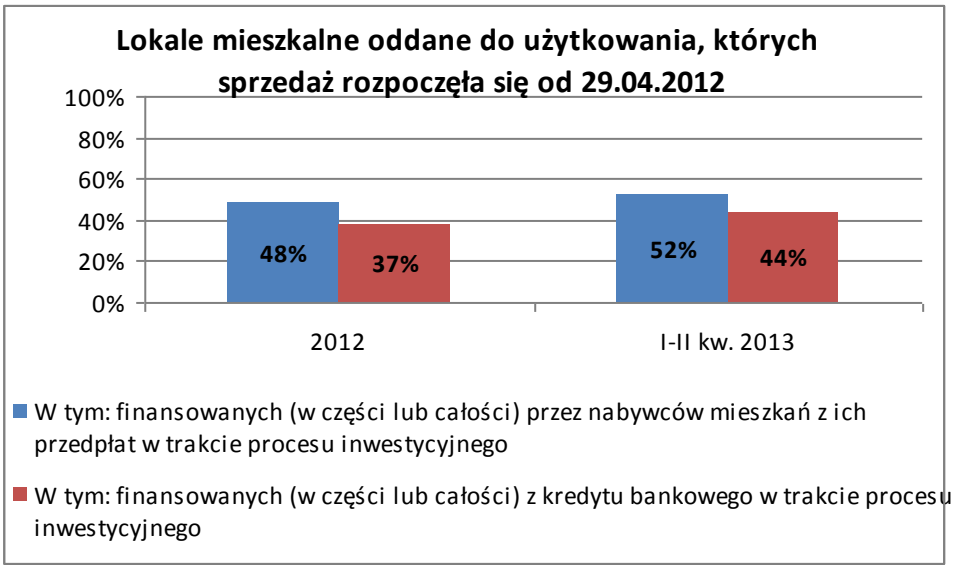
Wykres 3.19. Liczba lokali mieszkalnych oddanych do użytkowania, których sprzedaż rozpoczęła się od 29.04.2012 roku, z uwzględnieniem formy finansowania inwestycji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

[37] Wnioski te opracowano na podstawie około 3 tys. lokali mieszkalnych oddanych do użytkowania, których sprzedaż rozpoczęła się po wejściu w życie ustawy, podczas gdy w latach 2010-2012 oddawano do użytkowania 30-40 tys. lokali mieszkalnych.

Wykres 3.20. Lokale mieszkalne oddane do użytkowania, których sprzedaż rozpoczęła się od 29.04.2012 r., z uwzględnieniem udziału formy finansowania inwestycji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Omówione powyżej wyniki/informacje, postanowiono podać identycznej analizie jak w przypadku domów jednorodzinnych. Deweloperów podzielono na grupy pod względem wielkości sprzedaży, a następnie analizowano w ramach tych grup jaki procent przedsiębiorców (deweloperów) oraz w jakiej części wybrał określony sposób finansowania inwestycji (z przedpłat nabywców lub kredytu bankowego). Otrzymane wyniki analizowano również w kontekście ustalenia, czy wprowadzona w życie Ustawa miała wpływ na sposób finansowania deweloperów. Stąd też analizowano dane dla lokali mieszkalnych oddanych do użytkowania, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29 kwietnia 2012 r. oraz po tej dacie.

Z przeprowadzonej analizy można wyciągnąć kilka wniosków. Po pierwsze deweloperzy finansując swoje inwestycje (niezależnie od tego czy są to przedpłaty nabywców czy kredyt bankowy) wybierają głównie dwa skrajne rozwiązania. Część deweloperów finansuje wszystkie swoje inwestycje przedpłatami nabywców lub kredytem bankowym, a część w ogóle nie korzysta z tych sposobów finansowania. W szczególności dwa skrajne sposoby finansowania inwestycji dominują w przypadku małych i średnich deweloperów. Warto jednak zauważyć, że w odróżnieniu od danych dotyczących domów jednorodzinnych, w przypadku finansowania lokali mieszkalnych jest więcej sytuacji pośrednich tzn. występują deweloperzy, którzy częściowo wykorzystująca środki z przedpłat nabywców lub kredytu bankowego (np. w 50% mieszkań oddanych do użytkowania wykorzystano środki klientów).

I tak na przykład w grupie średniej wielkości deweloperów, którzy 2011 r. oddali do użytkowania mieszkania, 26,5% deweloperów w ogóle nie wykorzystywało tej metody finansowania. Z kolei 53,1% deweloperów zrealizowało przy wykorzystaniu przedpłat nabywców wszystkie oddane przez siebie do użytkowania w 2011 r. mieszkania. Jeżeli chodzi o finansowanie kredytem bankowym, to w 2011 r. tylko 30,9% średniej wielkości deweloperów finansowało wszystkie swoje inwestycje kredytem bankowym, a 54,3% w ogóle nie korzystało z tego sposobu finansowania.

Drugim wnioskiem płynącym z analizy, jest również to, że deweloperzy bez względu na badaną grupę, częściej do finansowania swoich inwestycji wykorzystują przedpłaty klientów niż kredyty bankowe. I tak dla przykładu 52% deweloperów należących do średniej wielkości podmiotów, sfinansowało swoje wszystkie oddane do użytkowania w 2012 r. mieszkania z przedpłat nabywców, podczas gdy kredytem bankowym finansowało się 29% deweloperów (tak sfinansowało wszystkie oddane do użytkowania mieszkania).

Analiza finansowania inwestycji środkami z przedpłat nabywców oraz kredytu bankowego prowadzi również do konkluzji, że wielkość podmiotu ma wpływ na to w jaki sposób podmiot finansuje swoje inwestycje. Generalnie duże podmioty w większym stopniu korzystają z finansowania zewnętrznego (przedpłat nabywców oraz kredytów bankowych) niż mali i średni deweloperzy.

Porównując dane dotyczące finansowania inwestycji środkami z przedpłat nabywców, widać że zdecydowana większość dużych deweloperów w latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r. finansowała wszystkie swoje inwestycje przedpłatami klientów. W badanym okresie przedpłatami klientów wszystkie swoje inwestycje w danym roku finansowało od 59% do 73% deweloperów (średnio 67% deweloperów[38]). Dla porównania ten sposób finansowania inwestycji wybrało od 52% do 57% średniej wielkości deweloperów (średnio 53% deweloperów) oraz od 44% do 55% małych deweloperów (średnio 49% deweloperów). Z kolei deweloperów, którzy w ogóle nie korzystali z tego sposobu finansowania inwestycji najwięcej było w grupie małych deweloperów tj. od 34% do 46% (średnio 39%) oraz średniej wielkości deweloperów tj. od 20% do 27% (średnio 24%). Dla dużych deweloperów odsetek ten wynosił od 5% do 14% (średnio 7%).

[38] Średnia arytmetyczna wyników z badanego okresu.

Podobne wyniki otrzymano w przypadku finansowania inwestycji kredytem bankowym. Wszystkie oddane do użytku mieszkania, w ten sposób finansowało od 45% do 57% dużych deweloperów (średnio 51% podmiotów), od 34% do 42% małych deweloperów (średnio 38% podmiotów) oraz od 29% do 33% średniej wielkości deweloperów (średnio 30% deweloperów). Podmiotów, które w ogóle nie korzystały z tego typu metod finansowania inwestycji było od 50% do 62% w grupie małych podmiotów (średnio 56% deweloperów), od 54% do 55% w grupie średnie wielkości podmiotów (średnio 55% deweloperów) oraz od 9% do 29% w grupie największych podmiotów (średnio 22% deweloperów).

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

Tabela 3.6. Finansowanie inwestycji środkami z przedpłat nabywców oraz kredytu bankowego wśród dużych podmiotów

Wyszczególnienie	Procent przedsiębiorców, którzy finansowali (w części lub całości) budowę z przedpłat nabywców mieszkań						Procent przedsiębiorców, którzy finansowali (w części lub całości) budowę z kredytu bankowego					
Procent mieszkań oddanych do użytkowania, które były finansowane w dany sposób	Mieszkania, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012				Mieszkania, których sprzedaż rozpoczęła się od 29.04.2012		Mieszkania, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012				Mieszkania, których sprzedaż rozpoczęła się od 29.04.2012	
	2010	2011	2012	I pół. 2013	2012*	I pół. 2013*	2010	2011	2012	I pół. 2013	2012*	I pół. 2013*
0% (Brak finansowania)	**5,0%**	**4,5%**	**4,5%**	**14,3%**			**25,0%**	**27,3%**	**9,1%**	**28,6%**		
0-10%	0,0%	4,5%	0,0%	4,8%			5,0%	4,5%	0,0%	0,0%		
11-20%	0,0%	0,0%	0,0%	4,8%			10,0%	0,0%	4,5%	0,0%		
21-30%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%			0,0%	0,0%	4,5%	0,0%		
31-40%	0,0%	0,0%	9,1%	0,0%			0,0%	9,1%	9,1%	4,8%		
41-50%	10,0%	4,5%	9,1%	4,8%			10,0%	4,5%	4,5%	0,0%		
51-60%	5,0%	4,5%	4,5%	0,0%			5,0%	0,0%	13,6%	4,8%		
61-70%	0,0%	4,5%	4,5%	4,8%			0,0%	0,0%	4,5%	0,0%		
71-80%	0,0%	0,0%	4,5%	0,0%			0,0%	0,0%	0,0%	0,0%		
81-90%	10,0%	0,0%	4,5%	0,0%			0,0%	0,0%	0,0%	4,8%		
91-100%	0,0%	4,5%	0,0%	0,0%			0,0%	4,5%	0,0%	0,0%		
100% (wszystkie mieszkania)	**70,0%**	**72,7%**	**59,1%**	**66,7%**			**45,0%**	**50,0%**	**50,0%**	**57,1%**		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

*W przypadku dużych deweloperów nie jest możliwe przedstawienie danych dla mieszkań których sprzedaż rozpoczęła się już po wejściu z życie Ustawy ponieważ, tylko jeden z badanych dużych deweloperów oddał do użytkowania lokale w 2012 r. i w I półroczu 2013 r.

W ramach analizy porównywano również czy wprowadzona w życie Ustawa doprowadziła do zmian w finansowaniu inwestycji środkami z przedpłat nabywców oraz kredytu bankowego, w zależności od wielkości dewelopera. Niestety w przypadku dużych deweloperów nie jest możliwe porównanie ponieważ tylko jeden z badanych dużych deweloperów oddał w 2012 r. i w I półroczu 2013 r. do użytkowania lokale, których sprzedaż rozpoczęła się już po wejściu z życie Ustawy. Jeżeli chodzi o pozostałe grupy podmiotów, to takie analizy okazały się możliwe jakkolwiek należy do nich podchodzić z pewną ostrożnością, ze względu na znacznie mniejszą liczbę podmiotów, które oddały do użytkowania mieszkania i których sprzedaż rozpoczęła się już po wejściu z życie Ustawy, niż w przypadku podmiotów, które sprzedaż rozpoczęły jeszcze przed wejściem w życie Ustawy.

I tak w przypadku średniej wielkości podmiotów można wnioskować, że najprawdopodobniej wprowadzenie Ustawy wpłynęło na sposób finansowania tej grupy podmiotów przedpłatami nabywców. Po wprowadzeniu w życie Ustawy zwiększył się udział podmiotów z około 20-27% do 44-47%, które nie wykorzystywały w ogóle tego środka finansowania mieszkań. Wzrost ten jednak nie spowodował znacznego spadku liczby podmiotów, w pełni finansujących się przedpłatami klientów. Dla mieszkań, których sprzedaż rozpoczęła się przed wejściem w życie Ustawy udział ten wynosił 52-57%, a po wejściu w życie Ustawy 47-52%. W zasadzie udział podmiotów wykorzystujących przedpłaty nabywców w przypadku wszystkich mieszkań był zbliżony przed i po wejściu w życie przepisów u.o.p.n. Stąd też wzrost udziału podmiotów w ogóle nie wykorzystujących przedpłat klientów w ramach inwestycji wynikał z tego, że zmniejszyła się liczba deweloperów częściowo wykorzystująca środki z przedpłat nabywców (np. w 50% mieszkań oddanych do użytkowania wykorzystano środki klientów). Jeżeli chodzi o kredyty bankowe to trudno, jest ocenić wpływ Ustawy, ze względu na niejednoznaczność wyników. W przypadku mieszkań, oddanych do użytkowania w latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r., ***których sprzedaż rozpoczęła się przed wejściem w życie Ustawy,*** udział podmiotów w ogóle nie finansujących kredytem bankowym inwestycji wynosił 54-55%. Po wejściu w życie Ustawy ***(tj. mieszkań, których sprzedaż rozpoczęła się od 29.04.2012 r.)*** udział ten dla mieszkań oddanych do użytkowania w 2012 r. wzrósł do aż 70%, by w I półroczu spaść do 53%. Podobne tendencje zaobserwowano w przypadku podmiotów, które finansowały w ten sposób 100% swoich inwestycji.

Z kolei w przypadku małych podmiotów, wpływ Ustawy widoczny jest dla finansowania inwestycji kredytem bankowym, a w przypadku finansowania inwestycji z przedpłat klientów wyniki są niejednoznaczne. Dla mieszkań oddanych do użytkowania w latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r., ***których sprzedaż rozpoczęła się przed wejściem w życie Ustawy,*** odsetek deweloperów niekorzystających z kredytu bankowego przy realizacji inwestycji wynosił 50-62%. ***Po wejściu w życie Ustawy*** wzrósł on do 72-73%. Dla deweloperów finansujących wszystkie swoje inwestycje w ten sposób odsetek spadł z 34-42% do 27-28%.

Udział deweloperów, którzy w pełnym zakresie korzystali z przedpłat nabywców, finansując tak 100% swoich inwestycji, ***w przypadku mieszkań których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012 r.*** wynosił 44-55%. Następnie udział ten dla mieszkań ***sprzedanych po wejściu w życia Ustawy*** i oddanych do użytkowania w 2012 r. spadł do 39%, by w I półroczu 2013 r. powrócić do 46%. W przypadku deweloperów, którzy nie finansowali się przedpłatami nabywców, nie odnotowano żadnych zmian.

Tabela 3.7. Finansowanie inwestycji środkami z przedpłat nabywców oraz kredytu bankowego wśród średnich podmiotów

Wyszczególnienie	Procent przedsiębiorców, którzy finansowali (w części lub całości) budowę z przedpłat nabywców mieszkań						Procent przedsiębiorców, którzy finansowali (w części lub całości) budowę z kredytu bankowego					
Procent mieszkań oddanych do użytkowania, które były finansowane w dany sposób	Mieszkania, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012				Mieszkania, których sprzedaż rozpoczęła się od 29.04.2012		Mieszkania, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012				Mieszkania, których sprzedaż rozpoczęła się od 29.04.2012	
	2010	2011	2012	I pół. 2013	2012	I pół. 2013	2010	2011	2012	I pół. 2013	2012	I pół. 2013
0% (Brak finansowania)	**27,0%**	**26,5%**	**24,7%**	**19,6%**	**43,5%**	**47,1%**	**54,7%**	**54,3%**	**53,5%**	**55,4%**	**69,6%**	**52,9%**
0-10%	1,5%	1,2%	2,4%	1,1%	0,0%	0,0%	1,5%	2,5%	0,0%	1,1%	4,3%	0,0%
11-20%	2,2%	1,2%	1,2%	3,3%	0,0%	0,0%	0,0%	1,2%	3,5%	2,2%	0,0%	0,0%
21-30%	2,9%	0,6%	3,5%	3,3%	0,0%	0,0%	2,9%	0,6%	2,9%	0,0%	0,0%	5,9%
31-40%	1,5%	4,3%	3,5%	2,2%	0,0%	0,0%	1,5%	1,9%	1,2%	3,3%	0,0%	0,0%
41-50%	1,5%	3,7%	2,4%	2,2%	0,0%	5,9%	2,2%	1,2%	2,9%	3,3%	0,0%	0,0%
51-60%	2,2%	2,5%	1,2%	5,4%	0,0%	0,0%	0,7%	1,2%	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%
61-70%	1,5%	1,9%	1,8%	3,3%	0,0%	0,0%	0,0%	1,9%	2,9%	1,1%	0,0%	0,0%
71-80%	2,2%	1,9%	4,1%	1,1%	0,0%	0,0%	2,2%	1,2%	0,6%	2,2%	0,0%	0,0%
81-90%	2,2%	0,0%	1,8%	1,1%	0,0%	0,0%	0,7%	2,5%	1,2%	2,2%	4,3%	0,0%
91-100%	2,9%	3,1%	1,8%	1,1%	4,3%	0,0%	0,7%	0,6%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%
100% (wszystkie mieszkania)	**52,6%**	**53,1%**	**51,8%**	**56,5%**	**52,2%**	**47,1%**	**32,8%**	**30,9%**	**28,8%**	**29,3%**	**21,7%**	**41,2%**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Tabela 3.8. Finansowanie inwestycji środkami z przedpłat nabywców oraz kredytu bankowego wśród małych podmiotów

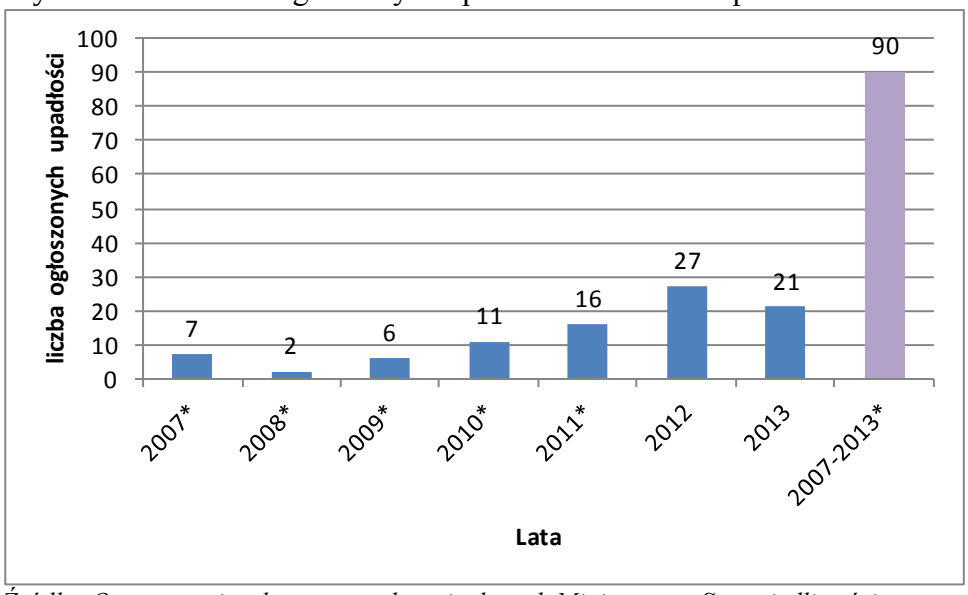
Wyszczególnienie	Procent przedsiębiorców, którzy finansowali (w części lub całości) budowę z przedpłat nabywców mieszkań						Procent przedsiębiorców, którzy finansowali (w części lub całości) budowę z kredytu bankowego					
Procent mieszkań oddanych do użytkowania, które były finansowane w dany sposób	Mieszkania, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012				Mieszkania, których sprzedaż rozpoczęła się od 29.04.2012		Mieszkania, których sprzedaż rozpoczęła się przed 29.04.2012				Mieszkania, których sprzedaż rozpoczęła się od 29.04.2012	
	2010	2011	2012	I pół. 2013	2012	I pół. 2013	2010	2011	2012	I pół. 2013	2012	I pół. 2013
0% (Brak finansowania)	**45,8%**	**33,7%**	**35,0%**	**39,5%**	**44,4%**	**36,4%**	**54,2%**	**62,4%**	**50,0%**	**58,1%**	**72,2%**	**72,7%**
0-10%	0,0%	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
11-20%	0,0%	1,0%	3,3%	2,3%	0,0%	0,0%	1,0%	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%
21-30%	1,0%	0,0%	3,3%	2,3%	5,6%	0,0%	0,0%	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
31-40%	1,0%	1,0%	3,3%	0,0%	0,0%	9,1%	0,0%	0,0%	2,5%	0,0%	0,0%	0,0%
41-50%	4,2%	4,0%	0,8%	2,3%	0,0%	0,0%	2,1%	0,0%	1,7%	0,0%	0,0%	0,0%
51-60%	1,0%	2,0%	2,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,0%	1,7%	0,0%	0,0%	0,0%
61-70%	0,0%	1,0%	2,5%	2,3%	5,6%	0,0%	1,0%	1,0%	0,8%	2,3%	0,0%	0,0%
71-80%	3,1%	0,0%	0,0%	0,0%	5,6%	0,0%	0,0%	0,0%	1,7%	2,3%	0,0%	0,0%
81-90%	0,0%	0,0%	1,7%	0,0%	0,0%	9,1%	0,0%	1,0%	2,5%	0,0%	0,0%	0,0%
91-100%	0,0%	2,0%	0,0%	2,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
100% (wszystkie mieszkania)	**43,8%**	**54,5%**	**47,5%**	**48,8%**	**38,9%**	**45,5%**	**41,7%**	**33,7%**	**38,3%**	**37,2%**	**27,8%**	**27,3%**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

3.3. Postępowania upadłościowe i wnioski o upadłość

Zgodnie z informacjami przekazanymi do Urzędu przez Ministerstwo Sprawiedliwości w latach 2007-2013 w Polsce sądy ogłosiły 90 upadłości firm deweloperskich (dane nie odejmują upadłości ogłoszonych przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie oraz Sąd Rejonowy Szczecin-Centrum w Szczecinie za lata 2007-2011). Najwięcej upadłości ogłoszono w roku 2012 (27 podmiotów). Jest jednak mało prawdopodobne, zwłaszcza biorąc pod uwagę liczbę założonych mieszkaniowych rachunków powierniczych (wykorzystanie tego instrumentu może przyczynić się do pogorszenia płynności deweloperów), aby było to związane z wprowadzeniem w życie przepisów u.o.p.n. Dodatkowo, należy wskazać, że trend słabnie w 2013 roku, kiedy to znacznie bardziej niż w 2012 r. mógłby uwidocznić się wpływ Ustawy na finanse deweloperów. W związku z powyższym zjawisko to można znacznie bardziej wiązać z wpływem recesji gospodarczej, niż ze zmianą przepisów.

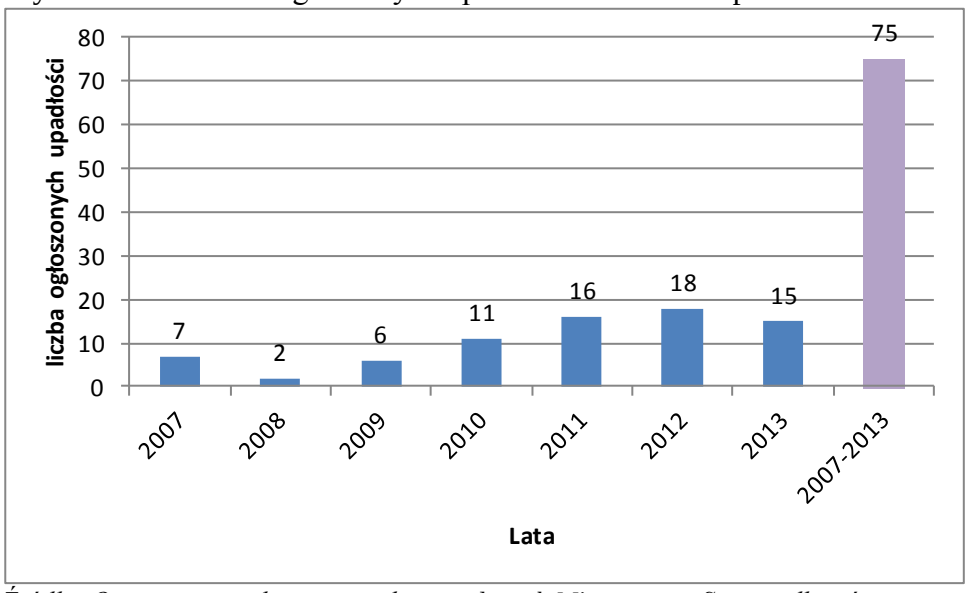
Wykres 3.21. Liczba ogłoszonych upadłości firm deweloperskich w latach 2007 – 2013*



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Sprawiedliwości.
**za lata 2007-2011 brak danych z Sądu Rejonowego dla m. st. Warszawy w Warszawie i Sądu Rejonowego Szczecin-Centrum w Szczecinie.*

Z uwagi na nieporównywalność danych na wykresie 3.21. z lat 2012-2013 z wcześniejszymi okresami, na wykresie 3.22. przedstawiono dane z pominięciem sądów dla których Ministerstwo Sprawiedliwości nie dysponowało pełnymi informacjami za cały okres od roku 2007 do 2013. Analizując poniższe dane, widać że trend wzrostowy liczby upadłości w latach 2009-2012 choć widoczny, nie jest już tak silny, jakby mogło wynikać z wcześniejszego wykresu.

Wykres 3.22. Liczba ogłoszonych upadłości firm deweloperskich w latach 2007 – 2013*

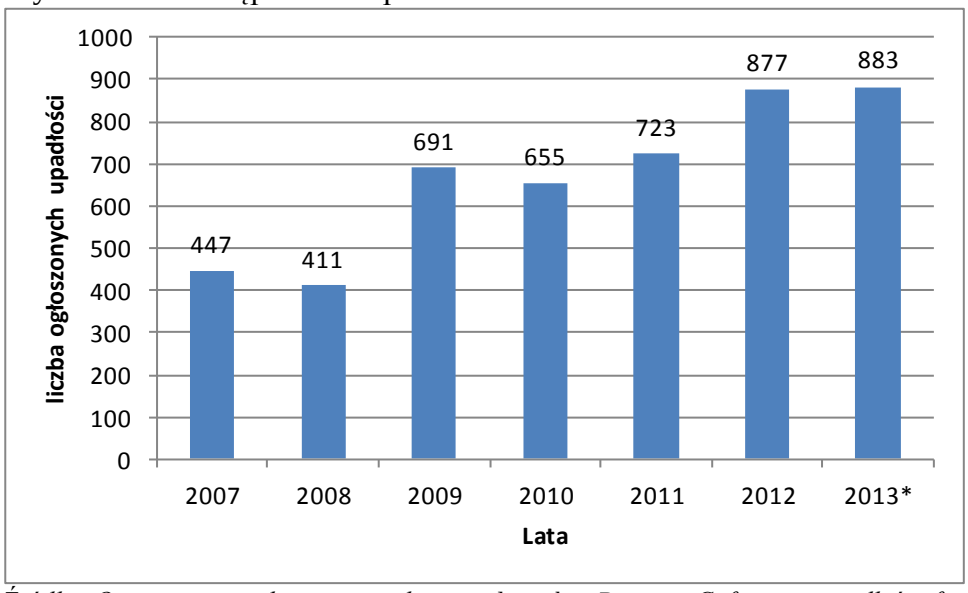


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Sprawiedliwości.
**na wykresie nie uwzględniono danych z Sądu Rejonowego dla m. st. Warszawy w Warszawie i Sądu Rejonowego Szczecin-Centrum w Szczecinie.*

Zestawiając powyższe dane z danymi o liczbie upadłości dla całej gospodarki wyraźnie widać że trend wzrostowy liczby upadłości rozpoczął się w roku 2009 i był z dużym prawdopodobieństwem związany ze spowolnieniem gospodarczym wywołanym kryzysem. Dodatkowo, należy stwierdzić, że liczba upadłości firm deweloperskich była niewielka w relacji do innych branż gospodarki (przykładowo w roku 2012 upadłości firm deweloperskich stanowiły około 3% wszystkich ogłoszonych upadłości w Polsce).

Należy pamiętać, że wyżej zaprezentowane dane dotyczą tylko liczby ogłoszonych upadłości firm deweloperskich (nie obejmują one zagadnień związanych z likwidacją działalności podmiotu w inny sposób, m.in. zmiany profilu działalności, ograniczenia zakresu działalności, samoistnego wyjścia z rynku), tak więc nie można ich utożsamiać z całkowitym ewentualnym negatywnym wpływem ustawy deweloperskiej na działalność tej grupy podmiotów.

Wykres 3.23. Postępowania upadłościowe w Polsce w latach 2007-2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Raportu Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2013 r., Warszawa, styczeń 2014 r.
**Dane za rok 2013 nie są ostateczne i należy się jeszcze spodziewać wzrostu o kilkanaście przypadków. Dane pochodzą z końca grudnia.*

Dodatkowo, ankietowanym przedsiębiorcom zadano następujące pytanie: „*czy wobec Państwa/podmiotu z Państwa grupy kapitałowej będącego deweloperem w świetle przepisów u.o.p.n. na dzień wypełnienia ankiety toczy się postępowanie upadłościowe lub czy został złożony wniosek o upadłość?”.* Wśród analizowanej zbiorowości wobec 11 podmiotów (co stanowiło około 2% badanych deweloperów) w momencie badania toczyło się postępowanie upadłościowe lub został złożony wniosek o upadłość.

4. Rynek budownictwa mieszkaniowego w największych miastach Polski

Częścią badania, którego wynikiem jest niniejszy raport, była analiza konkurencji pomiędzy deweloperami na poszczególnych rynkach lokalnych (tzn. w poszczególnych miastach). Zdecydowano o wyborze tego obszaru analizy, ponieważ deweloperzy co do zasady konkurują pomiędzy sobą lokalnie, a nie w skali całego kraju. W tym celu do analizy wybrano wszystkie największe miasta w Polsce tj. miasta[39], których liczba mieszkańców przekracza 100 tys. Według danych GUS udział mieszkań oddanych do użytkowania w tych miastach (mieszkania przeznaczone na sprzedaż lub wynajem), do ogółu mieszkań oddanych do użytkowania w Polsce wynosił od 66% w latach 2010-2011 do 68% w 2012 r.

Zanim jednak przejdziemy do analizy rynków lokalnych warto wyjaśnić, kilka istotnych kwestii, które mają wpływ na przedstawiane przez nas dane. Po pierwsze, szczególnie istotny wpływ na wyniki dotyczące poszczególnych rynków lokalnych, ma kwestia doboru próby do badania (liczby badanych przedsiębiorców). Ze względu na bardzo dużą liczbę podmiotów, działających na rynku, wystąpiła bowiem konieczność wyboru próby. Przyjęto, że badaniu będą podlegały podmioty, operujące w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców, które łącznie w latach 2010-2012, oddały do użytkowania powyżej 1 000 m^2 powierzchni użytkowej mieszkań. Stąd też w badaniu i analizie pominięto najmniejszych przedsiębiorców działających na rynku[40]. Po drugie, ze względu na specyfikę usług świadczonych przez spółdzielnie mieszkaniowe oraz wątpliwości interpretacyjne zgłaszane przez rynek, pominięto te podmioty w zasadniczej części raportu (zarówno przy ocenie rynku krajowego, jak i poszczególnych rynków lokalnych), działalność tej kategorii podmiotów opisano w osobnym rozdziale (6.), nie przesądzając jednocześnie o ich braku przynależności do tego samego rynku, na którym konkurują deweloperzy. (Z badania ankietowego wynika, że jest wręcz odwrotnie – deweloperzy i spółdzielnie mieszkaniowe zwykle postrzegają siebie wzajemnie jako konkurentów.)

[39] W Polsce jest 39 miast których liczba mieszkańców przekracza 100 tys. mieszkańców (stan na 31 grudnia 2012 r.). UOKiK przeprowadził analizę rynków lokalnych 38 miast. Pominięto miasto Dąbrowa Górnicza z tego tytułu, iż według pozyskanych danych w badanym okresie tj. w latach 2010-2012 na rynku tym nie dokonywano sprzedaży mieszkań lub sprzedaż ta była niewielka. Spośród 608 badanych deweloperów, żaden nie wskazał sprzedaży na obszarze tego miasta w badanym okresie. Dodatkowo, z danych GUS wynika, że w Dąbrowie w latach 2010-2012 oddano do użytkowania 16 mieszkań (mieszkania przeznaczone na sprzedaż lub wynajem), z czego wszystkie oddano w 2012 r.

[40] Szerzej metodologia doboru próby została omówiona w punkcie dot. metodologii i przebiegu badania.

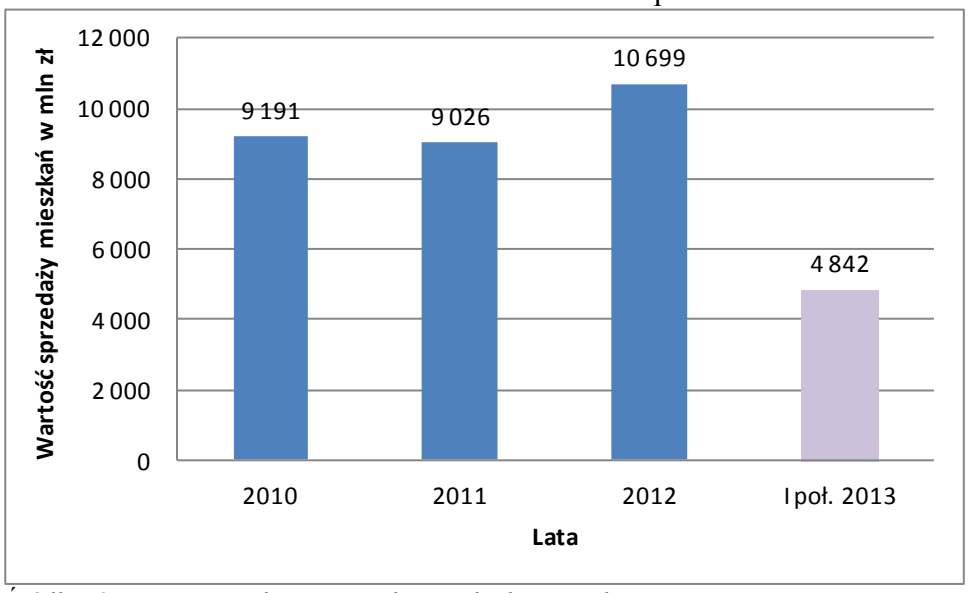
Zatem, w związku z powyższym przedstawione poniżej dane dotyczące rynków lokalnych są szacunkami, obarczonymi pewnymi błędami i dotyczą tylko deweloperów[41]. O ile w przypadku bardzo dużych miast błędy te są nieznaczne i można przyjąć, że przedstawione dane z dość dobrą dokładnością oddają rzeczywistość, o tyle w przypadku mniejszych miast (gdzie działa kilku deweloperów) błędy te mogą być większe. Dodatkowo na metodologię badania nakłada się również specyfika tego rynku, która może zniekształcać wnioski co do konkurencji panującej na tych rynkach (znów głównie w przypadku mniejszych miast). Należy pamiętać, że proces budowy mieszkań jest dość długim procesem inwestycyjnym[42], co powoduje, że sprzedaż deweloperów działających w mniejszych miastach (ze względu na niewielką pojemność tego rynku) może podlegać dużym fluktuacjom np. w jednym roku może wystąpić znacząca sprzedaż, a w kolejnym roku niewielka lub wcale. Stąd w przypadku mniejszych miast konkurencja może być w rzeczywistości większa niż wynika z przedstawionych danych. Dodatkowo, jak zostało już podkreślone w rozdziale 1., w punkcie dotyczącym metodologii badania, niniejsza analiza nie obejmuje podmiotów, które przekazały do Urzędu dane z dużym opóźnieniem czasowym.

Ponadto należy podkreślić, że prezentowaną analizę lokalną zawężono do danych dotyczących lokali mieszkalnych, czyli mieszkań w domach wielorodzinnych, a zatem pominięto, relatywnie mniejszy segment tego rynku, a mianowicie budownictwo deweloperskich domów jednorodzinnych.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że wartość sprzedaży mieszkań przez deweloperów w największych miastach w Polsce (miastach z liczbą ludności pow. 100 tys. mieszkańców) w latach 2010-2012 wzrosła o 16% z 9 191 mln zł do 10 699 mln zł. W 2011 r. wartość sprzedaży mieszkań w tych miastach wynosiła 9 026 mln zł. Spośród 38 badanych miast, wartość sprzedaży mieszkań wzrosła w dwudziestu jeden. Największy wzrost sprzedaży zanotowano w Warszawie, Gdańsku i Wrocławiu. Wzrost sprzedaży w tych miastach wyniósł od 395 mln zł do 468 mln zł. W pozostałych 17 miastach sprzedaż spadła, przy czym największy spadek odnotowano w Krakowie, Poznaniu i Katowicach.

[41] W przypadku większości rynków lokalnych włączenie do ich charakterystyki spółdzielni nie spowodowałoby istotnych ilościowych różnić – jak wynika z rozdziału 2. oraz 6. i zawartych w nich danych GUS i UOKiK, udział spółdzielni mieszkaniowych w krajowym budownictwie mieszkaniowych (w liczbie mieszkań) nie przekracza 3%.
[42] Według GUS, sama tylko budowa trwa średnio 25 miesięcy (zob. rozdział 2.).

Wykres 4.1. Wartość sprzedaży mieszkań przez deweloperów w największych miastach Polski w latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r. w mln zł

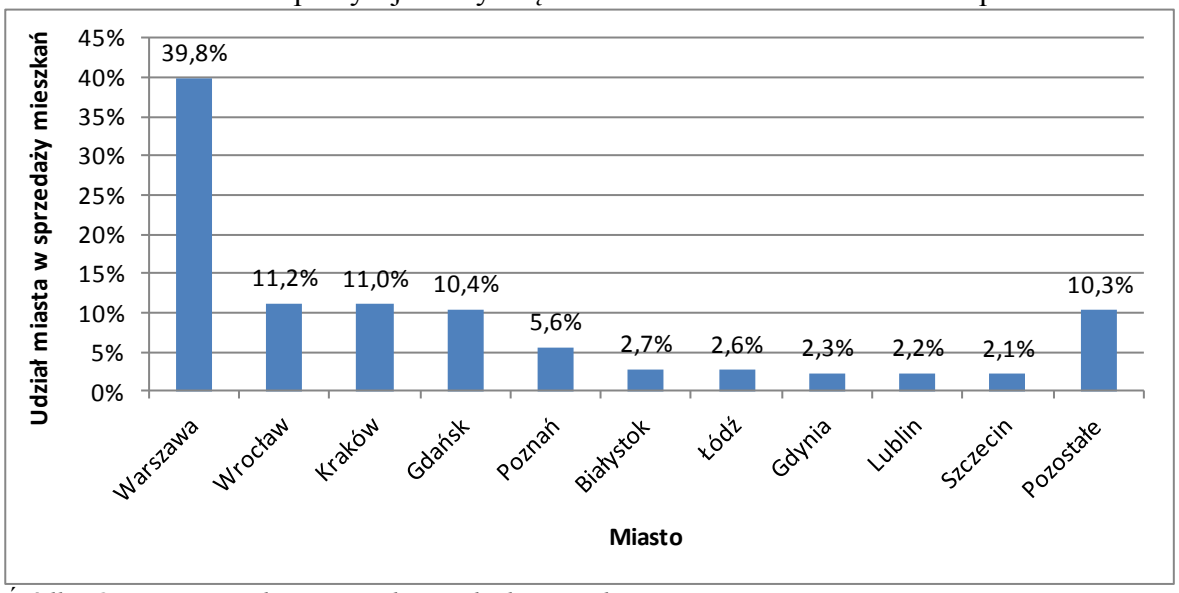


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Sprzedaż mieszkań skoncentrowana jest w kilku największych polskich miastach. W latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r., 5 miast o największej sprzedaży mieszkań generowało około 78% sprzedaży realizowanej we wszystkich miastach powyżej 100 tysięcy mieszkańców. Udział ten wzrasta do około 90% w przypadku 10 miast.

Największym lokalnym rynkiem spośród badanych miast jest Warszawa. Sprzedaż mieszkań w Warszawie stanowi około 40% łącznej sprzedaży w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców (w obrębie badanej próby). Kolejne miejsca zajmują Wrocław, Kraków i Gdańsk, przy czym sprzedaż na każdym z tych rynków jest prawie czterokrotnie mniejsza niż w Warszawie. Udział tych miast w sprzedaży ogółem wynosi od 10% do 11%. Udział piątego w kolejności pod względem sprzedaży miasta Poznania wynosi około 5%. Natomiast w przypadku pozostałych 33 miast nie przekracza 3%, przy czym w 25 przypadkach nie przekracza nawet 1%.

Wykres 4.2. Udział 10 miast o największej wartości sprzedaży mieszkań w sprzedaży[43] w miastach powyżej 100 tys. łącznie dla lata 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r.

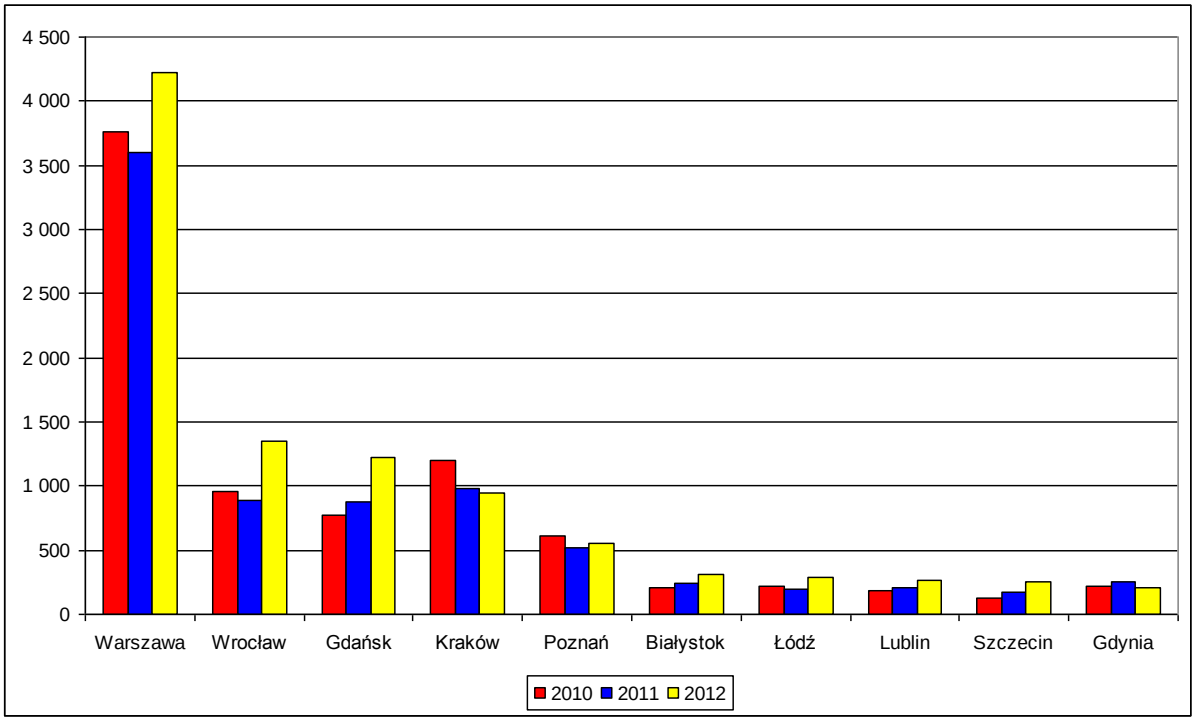


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Wartość rynku sprzedaży mieszkań w Warszawie w latach 2010-2012 wynosiła od 3,6 mld zł do 4,2 mld zł i była od 3 do 4 razy większa od drugiego w kolejności rynku Wrocławia, którego wartość wahała się od około 0,9 mld zł do 1,3 mld zł. Podobne różnice występowały pomiędzy Warszawą a Gdańskiem i Krakowem w przypadku, których miast wartość rynku wynosiła od 0,8 mld zł do 1,2 mld zł. Wartość rynku w Poznaniu w badanym okresie wynosiła około 500-600 mln zł oraz 130-310 mln zł w przypadku pozostałych miast.

[43] Do wyliczeń przyjęto łączną sprzedaż dla lat 2010-2012 oraz dla I półrocza 2013 r.

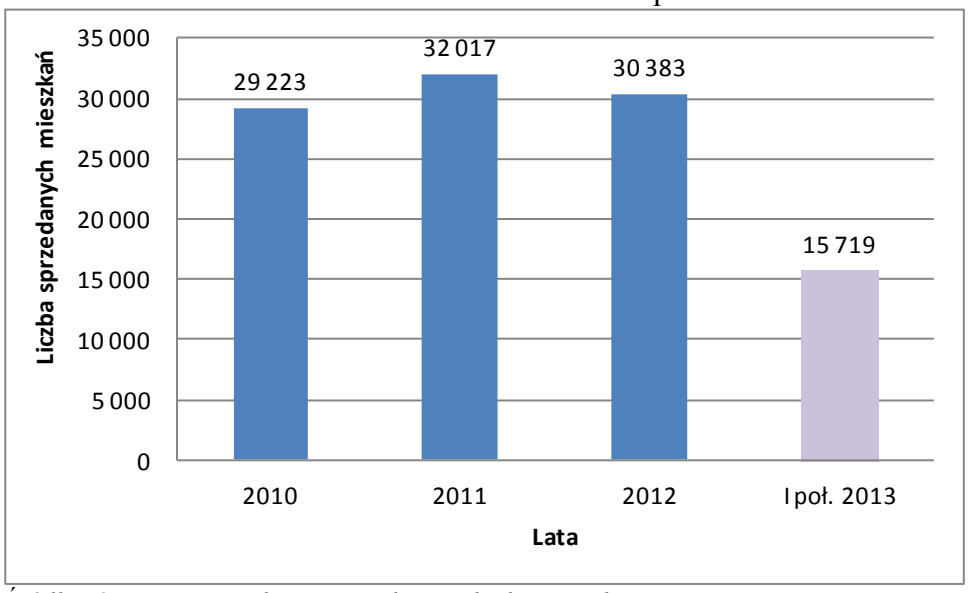
Wykres 4.3. Wartość sprzedaży mieszkań w 10 miastach o największej sprzedaży spośród największych miast polskich w latach 2010-2012 w mln zł



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Sprzedaż mieszkań w największych polskich miastach w ujęciu ilościowym (mierzonym liczbą sprzedanych mieszkań) w latach 2010-2012 wzrosła o niespełna 4%. W 2010 r. liczba sprzedanych mieszkań w tych miastach wyniosła 29,2 tys., a w 2012 r. 30,4 tys. Jednak najwyższy wolumen sprzedaży zanotowano w 2011 r., kiedy wyniósł on 32 tys. sprzedanych mieszkań. Wzrost sprzedaży mieszkań odnotowano w 20 miastach. Największy wzrost sprzedaży zanotowano we Wrocławiu, gdzie w latach 2010-2012 roczna liczba sprzedanych mieszkań (porównując pierwszy i ostatni rok w tym okresie) wzrosła o prawe 1,5 tys. sztuk. W przypadku drugiego w kolejności miasta, Szczecina, wzrost sprzedaży nie był już tak imponujący i wyniósł około 500 mieszkań. Spadek sprzedaży mieszkań wystąpił w 18 miastach, przy czym największy w Warszawie (spadek sprzedaży o prawie 1 tys. mieszkań) oraz w Krakowie (spadek sprzedaży o ponad 300 mieszkań).

Wykres 4.4. Liczba sprzedanych mieszkań przez deweloperów w największych miastach Polski w latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Warto tutaj zauważyć, że pomiędzy danymi liczbowymi i wartościowymi dotyczącymi dynamiki sprzedaży mieszkań występują pewne różnice. Wynikają one ze specyficznego charakteru działalności deweloperów i związanego z tym sposobem ewidencjonowania sprzedaży mieszkań. Pomiędzy sprzedażą mieszkań w ujęciu ilościowym i wartościowym mogą wystąpić przesunięcia w czasie (znacznie dłuższe niż w przypadku innych rynków). Dla przykładu sprzedaż mieszkań w trakcie budowy, jako wolumen może być ewidencjonowana w momencie podpisania umowy z klientem, podczas gdy przychody z tego tytułu (np. ich większość) mogą być ewidencjonowane dopiero po roku tj. w momencie oddania mieszkań do użytkowania.

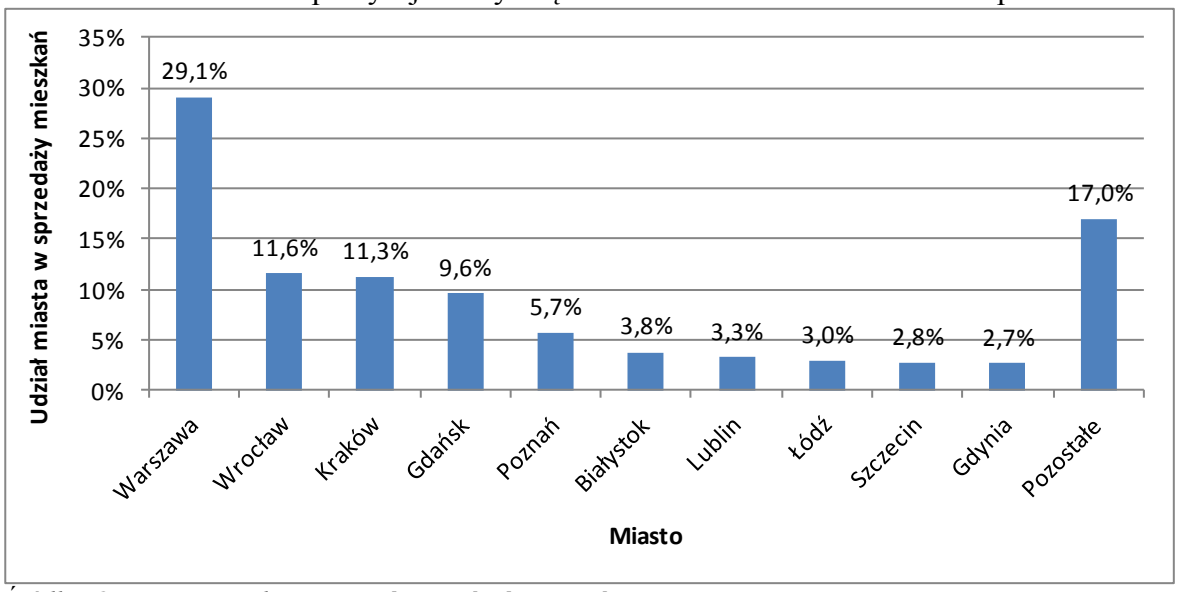
Analizując strukturę sprzedaży (liczbę sprzedanych mieszkań) w największych miastach, wyraźnie widać, że większość sprzedaży (podobnie jak w przypadku sprzedaży w ujęciu wartościowym) realizowana jest w kilku największych miastach. W całym okresie tj. w latach 2010-2012 i w I półroczu 2013 r., pięć pierwszych miast, pod względem wielkości sprzedaży, generowało około 67% przychodów ze sprzedaży wszystkich największych miast, a w przypadku pierwszych 10 miast było to około 83%.

Porównując omawiane dane do sprzedaży w ujęciu wartościowym, można zauważyć, że udział 5 lub 10 miast w sprzedaży miast o liczbie mieszkańców ponad 100 tys., był większy w przypadku sprzedaży w ujęciu wartościowym niż w przypadku sprzedaży wyrażonej liczbą

mieszkań. Wynika to stąd, że mieszkania w większych miastach są znacznie droższe niż w mniejszych miastach. W szczególności za tę różnicę odpowiada Warszawa.

Największy udział w sprzedaży mieszkań mierzony liczbą sprzedanych mieszkań posiada Warszawa. Jej udział w sprzedaży największych miast w okresie lat 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r. wynosił około 29%. Udział kolejnych trzech miast był około 3 razy mniejszy. Poniżej na wykresie prezentujemy udział 10 miast o największej sprzedaży mieszkań w sprzedaży w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców, łącznie dla lat 2010-2012 oraz w I półrocza 2013 r.

Wykres 4.5. Udział 10 miast o największej ilości sprzedaży mieszkań w sprzedaży[44] w miastach powyżej 100 tys. łącznie dla lata 2010-2012 oraz w I półrocza 2013 r.

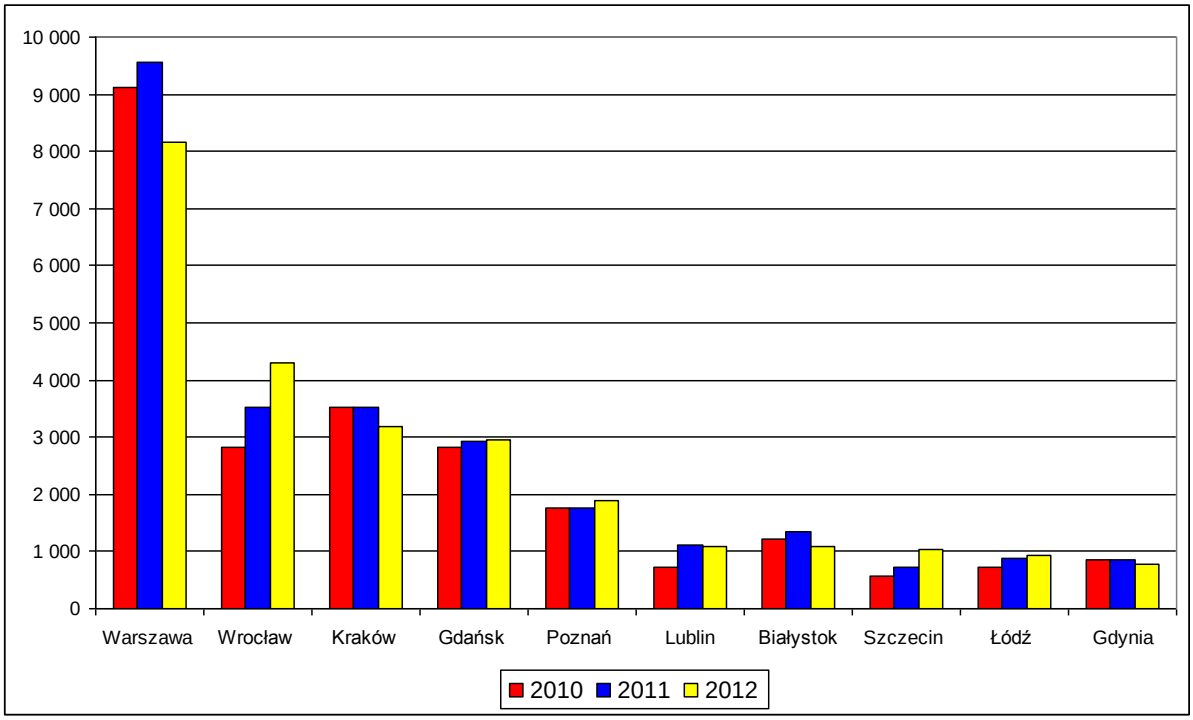


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 sprzedawano w Warszawie od około 8,2 tys. mieszkań do ponad 9,5 tys. mieszkań, czyli najwięcej w kraju. Na kolejnych miejscach znajdowały się miasta: Wrocław, Kraków i Gdańsk, w których sprzedawane było rocznie od około 3 do 4 tys. mieszkań. W Poznaniu sprzedaż wynosiła około 1,7-1,8 tys. mieszkań. W pozostałych pięciu miastach o największej sprzedaży wahała się ona od około 700 mieszkań do około 1 400 mieszkań.

[44] Do wyliczeń przyjęto łączną sprzedaż dla lat 2010-2012 oraz dla I półrocza 2013 r.

Wykres 4.6. Liczba sprzedanych mieszkań w 10 miastach o największej sprzedaży spośród największych miast polskich w latach 2010-2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W ramach badania rynków lokalnych przeprowadzono również analizę konkurencji na tych rynkach. Wykorzystano do tego, wskaźniki koncentracji, spośród, których najbardziej popularnymi są: wskaźnik dyskretny koncentracji (CR) oraz wskaźnik Herfindahla-Hirschmana (HHI). Dodatkowo oprócz wspomnianych wskaźników koncentracji badano również liczbę deweloperów działających na poszczególnych rynkach lokalnych.

Wskaźnik dyskretny koncentracji (CR) oblicza się poprzez zsumowanie udziałów rynkowych największych podmiotów działających na rynku. Najczęściej do obliczeń wykorzystuje się udziały czterech największych podmiotów (CR4). Im wskaźnik jest bardziej zbliżony do 0, tym rynek jest mniej skoncentrowany, a im bliżej 100% tym jest bardziej skoncentrowany.

Indeks Herfindahla-Hirschmana (HHI) jest funkcją udziałów firmy w rynku. Oblicza się go poprzez zsumowanie kwadratów udziałów wszystkich przedsiębiorców w danej branży. Jest wskaźnikiem znacznie bardziej precyzyjnym. Przypisuje on większą wagę udziałom w rynku większych podmiotów, co pozostaje w zgodzie z ich relatywnym znaczeniem na rynku.

Jeżeli wskaźnik przyjmuje wartości poniżej 1 000, wskazuje to na brak koncentracji na rynku. Przedział między wartością 1 000 a 1 800 charakteryzuje rynek umiarkowanie skoncentrowany. Zaś wartości indeksu powyżej 1 800 oznaczają silne skoncentrowanie na rynku i występowanie prawdopodobieństwa tworzenia lub umacniania siły rynkowej przedsiębiorstw. Ważne są też wzrosty HHI będące konsekwencją połączenia się przedsiębiorstw[45].

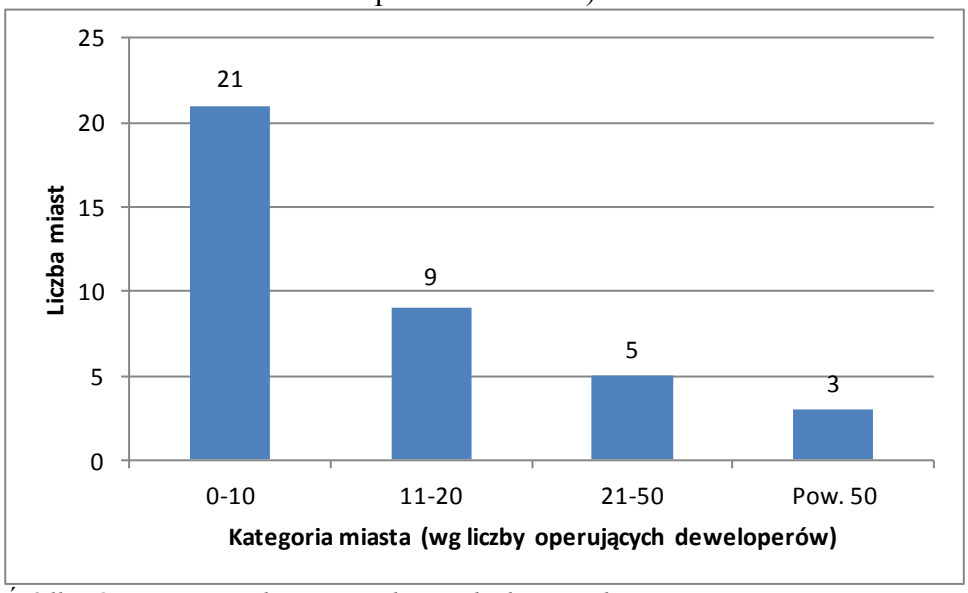
W pierwszej kolejności analizowano liczbę deweloperów działających na poszczególnych rynkach. ***Należy jednak przypomnieć, że zgromadzone przez nas dane są szacunkami (szerzej o tym, piszemy na początku niniejszego punktu) i należy je czytać, w ten sposób, że wskazują, liczbę deweloperów co najmniej działających na danym rynku.***

Z zebranych informacji wynika, że tylko w 3 miastach było więcej niż 50 deweloperów sprzedających mieszkania. Najwięcej z nich działało w Warszawie (ponad 100), Krakowie (ponad 90) oraz Wrocławiu (ponad 60). W kolejnych 5 miastach (Poznaniu, Gdańsku, Łodzi, Szczecinie i Kielcach) liczba deweloperów wynosiła od 21 do 50. Kilkunastu deweloperów (od 11 do 20) działa w następujących miastach: Lublin, Gdynia, Białystok, Rzeszów, Bydgoszcz, Katowice, Koszalin, Toruń, Olsztyn i Bielsko-Biała. Jednak na zdecydowanej większości analizowanych rynków (21 miast) działa kilku (poniżej 10) deweloperów. Na poniższym wykresie przedstawiono ile było miast o określonej liczbie deweloperów.

W analizowanym okresie w 21 analizowanych miastach działało co najwyżej 10 deweloperów, w dziewięciu od 11 do 20, w pięciu od 21 do 50 i w trzech powyżej 50.

[45] *Instrumenty ekonomiczne w prawie konkurencji*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2007, ss. 76-77.

Wykres 4.7. Liczebność miast o określonej liczbie aktywnych deweloperów (w latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r.)



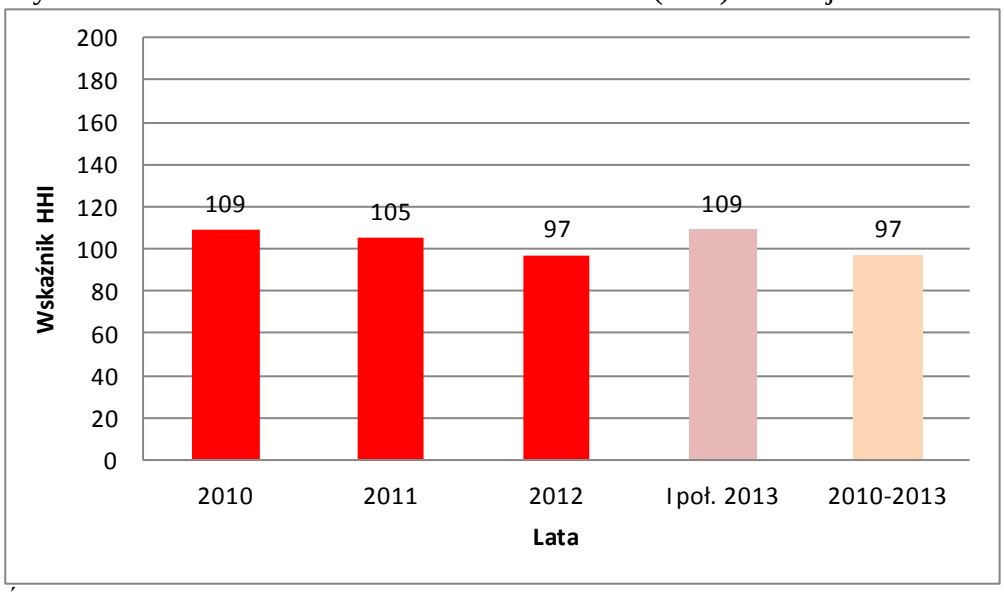
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Warto też wspomnieć, że spośród badanych kilkuset przedsiębiorców, zdecydowana większość działa tylko w jednym mieście (spośród największych miast polskich). Zaledwie 64 badanych deweloperów działa w co najmniej dwóch miastach, a 21 w co najmniej trzech miastach. Maksymalnie deweloperzy działają w sześciu największych polskich miastach. Takich deweloperów jest trzech.

Następnie analizowano wskaźniki koncentracji tj. wskaźnik udziału czterech największych podmiotów (CR4) w rynku oraz wskaźnik Herfindahla-Hirschmana (HHI). Wskaźniki te wyliczono na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (wolumenu sprzedaży). W pierwszej kolejności obliczono te wskaźniki dla kraju. ***Jakkolwiek jest to założenie hipotetyczne, ponieważ konkurencja pomiędzy deweloperami odbywa się lokalnie w miastach.*** Warto przypomnieć, że do badania ankietowego wybrano deweloperów działających w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców. Następnie zwrócono się do nich o podanie danych o ich działalności zarówno w tych miastach, jak i poza nimi. Nie byli zatem brani pod uwagę deweloperzy działający tylko w mniejszych miejscowościach (poniżej 100 tys.). Poza tym do badania wybrano podmioty od pewnego poziomu wielkości (największych deweloperów, którzy oddali do użytku ponad 1 000 m^2). **W związku z powyższym wyliczone wartości są z dużym prawdopodobieństwem przeszacowane i można stwierdzić, że na pewno wskaźniki wyliczone na podstawie pełnych danych o całej populacji nie przekroczyłyby ich poziomu.**

Wskaźnik HHI wyliczony dla kraju świadczy o niewielkiej koncentracji. W latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r., jak również łącznie w całym tym okresie nie przekroczył wartości 150 pkt., czyli poniżej 1 000 (w skali od 0 do 10 000), co oznacza brak lub bardzo niską koncentrację rynkową[46]. Podobne wnioski płyną z analizy wskaźnika CR4 dla kraju. Jego wartość w żadnym z badanych lat (jak również łącznie w całym badanym okresie) nie przekroczyła 20%, co wskazuje na bardzo dużą konkurencję na rynku. W tym miejscu warto wyjaśnić, że w związku z fluktuacją udziałów rynkowych w poszczególnych latach, w szczególności w mniejszych miastach, obliczono wskaźnik HHI i CR4 łącznie dla całego badanego okresu. Zabieg ten powinien wyeliminować wspomniany problem (w szczególności na poziomie rynków lokalnych).

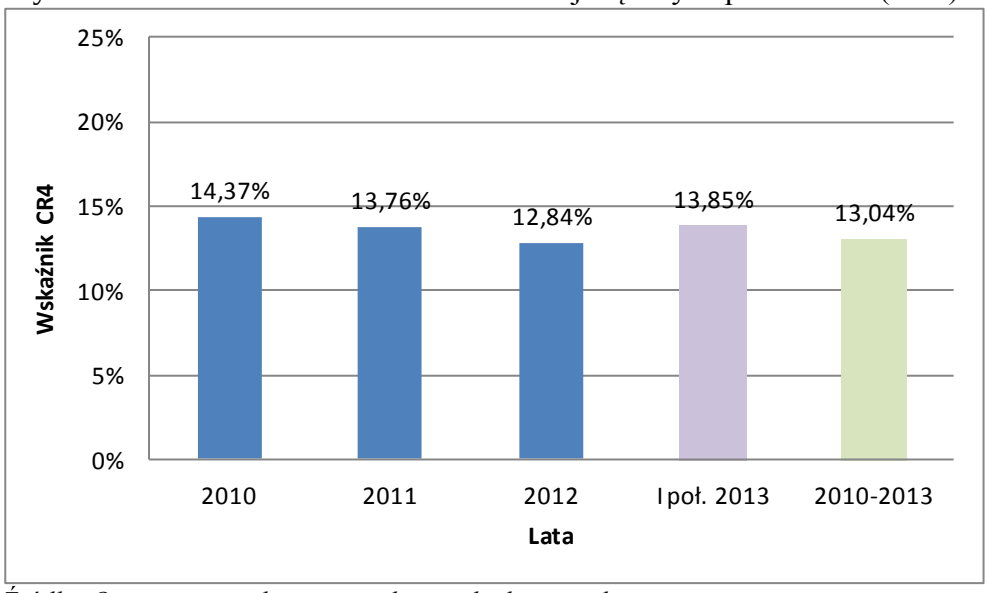
Wykres 4.8. Wskaźnik Herfindahla-Hirschmana (HHI) dla kraju



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

[46] Ibidem.

Wykres 4.9. Wskaźnik udziału czterech największych podmiotów (CR4) dla kraju

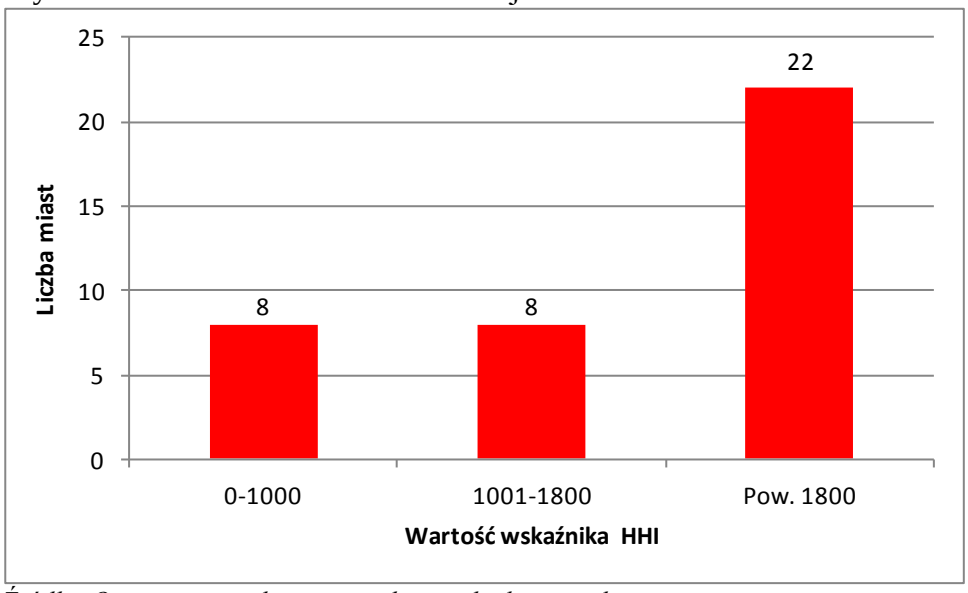


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

UOKiK przeanalizował wartość omawianych wskaźników koncentracji w poszczególnych miastach. Z uwagi na możliwe fluktuacje udziałów rynkowych w poszczególnych latach, w szczególności w mniejszych miastach, obliczono wskaźnik HHI i CR4 łącznie dla całego badanego okresu tj. dla lat 2010-2012 oraz I półrocza 2013 r.

Z obliczeń wynika, że wśród 38 badanych miast, osiem miast (Kraków, Wrocław, Poznań, Szczecin, Warszawa, Gdańsk, Kielce i Łódź) ma wartość wskaźnika HHI z przedziału 0-1 000, co świadczy o niskim stopniu koncentracji na tych rynkach. Kolejne osiem miast (Lublin, Bydgoszcz, Rzeszów, Katowice, Toruń, Białystok, Olsztyn i Legnica) posiada wskaźnik HHI z przedziału 1 000-1 800, co świadczy o umiarkowanym stopniu koncentracji rynku. Jednak w przypadku większości badanych rynków (22 miasta), wskaźnik ten przekracza poziom 1 800 pkt, co wskazuje na wysoki stopień koncentracji.

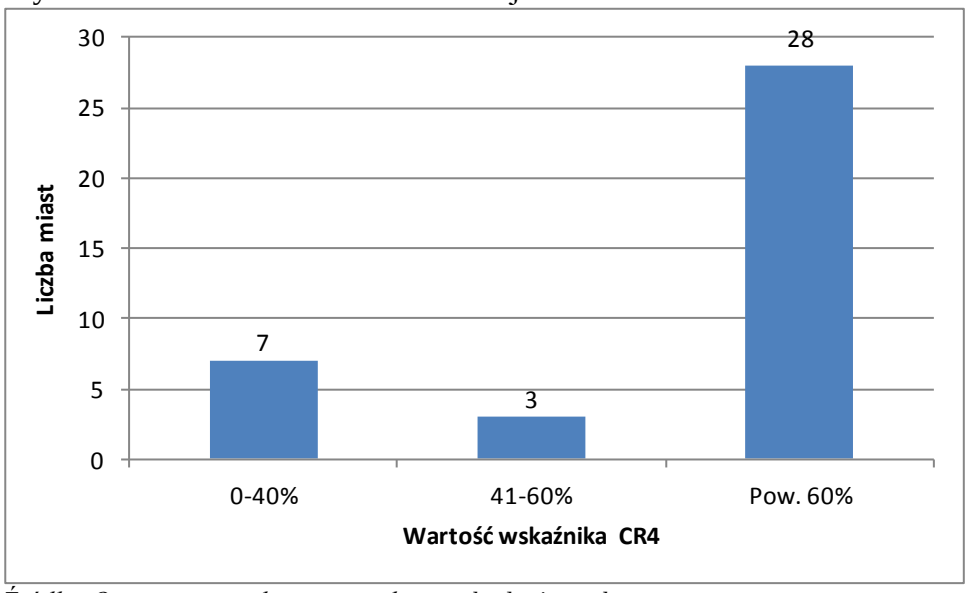
Wykres 4.10. Liczba miast o określonej wartości wskaźnika Herfindahla-Hirschmana (HHI)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Jeżeli chodzi o wskaźnik udziału czterech największych firm w rynku CR4 to w 7 miastach wskaźnik ten nie przekracza 40%. Są to wszystkie wymienione powyżej miasta (z wyjątkiem Łodzi, w której wskaźnik CR nieznacznie przekracza 40%), w których HHI nie przekraczał 1 000 pkt. Trzy miasta (Łódź, Lublin i Bydgoszcz) posiadały wskaźnik CR4 z przedziału 40-60%. W takich miastach jak Rzeszów, Katowice, Toruń i Olsztyn, dla których wskaźnik HHI wskazuje umiarkowaną koncentrację, a wskaźnik CR4 znalazł się w przedziale 60-70%. W Legnicy i Białymstoku, CR4 znalazł się w przedziale 70-80%, wynosił odpowiednio 76% i 78%. Należy jednak przypomnieć, że bardziej precyzyjnym miernikiem koncentracji niż CR4 jest wskaźnik HHI.

Wykres 4.11. Liczba miast o określonej wartości wskaźnika CR4



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Podsumowując przeprowadzone analizy wskaźników koncentracji w największych miastach Polski, wyraźnie widać, że duża konkurencja występuje na rynkach, na których sprzedawana jest duża liczba mieszkań. Osiem miast, w których wskaźnik HHI nie przekracza 1 000 pkt, generuje aż 74% sprzedaży mieszkań w największych miastach. Jeżeli weźmiemy pod uwagę 16 miast o wskaźniku HHI do 1800 pkt (miast o niskiej i umiarkowanej koncentracji) to generują one 91% sprzedaży. Zdecydowanie większa koncentracja (silna koncentracja) występuje na rynkach mniejszych miast (o mniejszej sprzedaży). Są to rynki o zdecydowanie mniejszej pojemności, stąd też siłą rzeczy liczba działających na tych rynkach deweloperów jest mniejsza (a co za tym idzie koncentracja jest większa). ***Z drugiej strony należy też pamiętać (o problemie tym wspomniano na początku rozdziału), że dane dotyczące rynków mniejszych miast obarczone są większym błędem i w rzeczywistości poziom konkurencji jest prawdopodobnie większy niż wynika to z zebranych danych.***

Poniżej prezentujemy szczegółowy opis wybranych największych polskich miast tj. z liczbą mieszkańców przekraczających 100 tys. (z wyłączeniem Dąbrowy Górniczej z wyjaśnionych wcześniej powodów), uporządkowane w kolejności od największego do najmniejszego (według stanu na 31 grudnia 2012 r.). W związku z potrzebą zachowania tajemnicy przedsiębiorstw, w poszczególnych podrozdziałach uwzględniono wyłącznie opisy miast, w których w okresie 2010 – I poł. 2013 oraz w każdym z pełnym lat 2010-2012 działały co najmniej trzy badane podmioty (czyli wykazywały w tym okresie oraz w poszczególnych pełnych latach zarówno sprzedaż lokali mieszkalnych, jak i przychody z tytułu sprzedaży).

Stąd w niniejszej wersji publicznej pominięte zostały następujące miasta (oprócz ww. Dąbrowy Górniczej; miasta uporządkowano według wielkości od największego): Częstochowa, Sosnowiec, Zabrze, Bytom, Ruda Śląska, Rybnik, Tychy, Gorzów Wielkopolski, Elbląg, Opole, Wałbrzych, Tarnów, Chorzów, Kalisz. Zatem choć na wstępie do niniejszego rozdziału dokonano zbiorczej analizy sytuacji w 38 miastach, szczegółowy opis rynków dotyczy 24 miast. Nazwy największych deweloperów w danym mieście podano w kolejności alfabetycznej.

4.1. Warszawa

W mieście stołecznym Warszawa, największym mieście w Polsce, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 1 715 517[47]. Oznacza to wzrost o 0,1% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 0,8% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziły 103 podmioty z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym.

Przychody w analizowanych okresie w Warszawie osiągnęło 97 z badanych deweloperów, z czego ponad jedna trzecia działała również w innych miastach (36 deweloperów). Ta grupa deweloperów (działających również w innych miastach) uzyskała łączny udział w przychodach ze sprzedaży mieszkań w Warszawie na poziomie 64%.

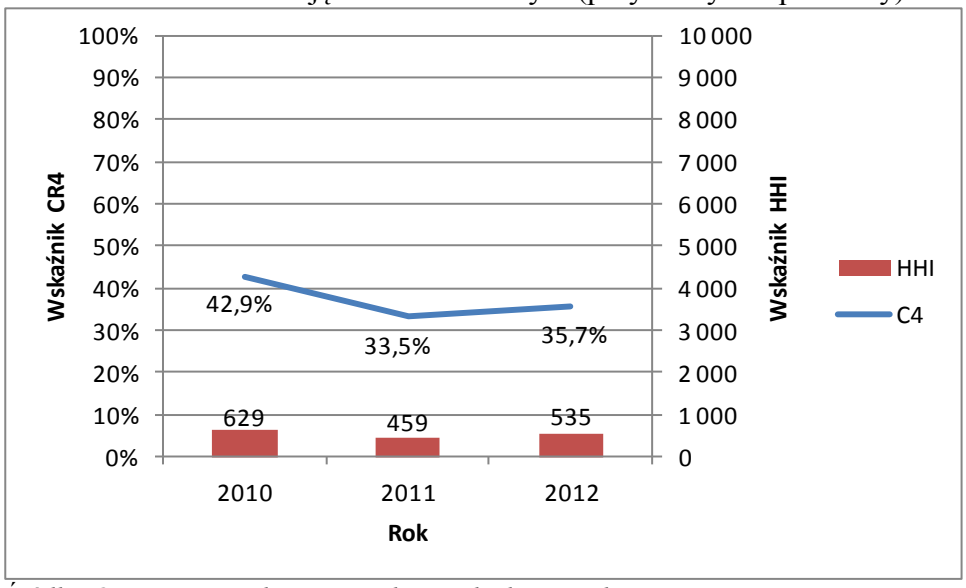
Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Warszawie (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 13,3 mld zł, w tym prawie 3,7 mld w 2010 r., 3,5 mld w 2011 i 4,2 mld w 2012 r., co wskazuje na wyraźny wzrost wartości rynku nieruchomości w Warszawie w 2012 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Warszawie w tym okresie łącznie 31 256 lokali mieszkalnych, w tym 9 120 w 2010 r., 9 562 w 2011 i 8 152 w 2012 r., co z kolei wskazuje na inne tendencje niż w przypadku przychodów ze sprzedaży.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Warszawie miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 10-20%. Cztery największe podmioty łącznie (Budimex

[47] *Stan i struktura ludności oraz ruch naturalny w przekroju terytorialnym* (stany w dniach: 31 XII 2006 r., 31 XII 2009 r. i 31 XII 2012 r.), GUS, Warszawa 2007, 2010, 2013;
http://www.stat.gov.pl/gus/5840_655_PLK_HTML.htm; data pobrania 11.02.2014 r.

Nieruchomości Sp. z o.o., Dom Development SA, J.W. Construction Holding SA, Robyg SA,), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Warszawie na poziomie 35,5%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 466, czyli poniżej 1 000 (w skali od 0 do 10 000), co oznacza brak lub bardzo niską koncentrację rynkową. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.12. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Warszawie w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

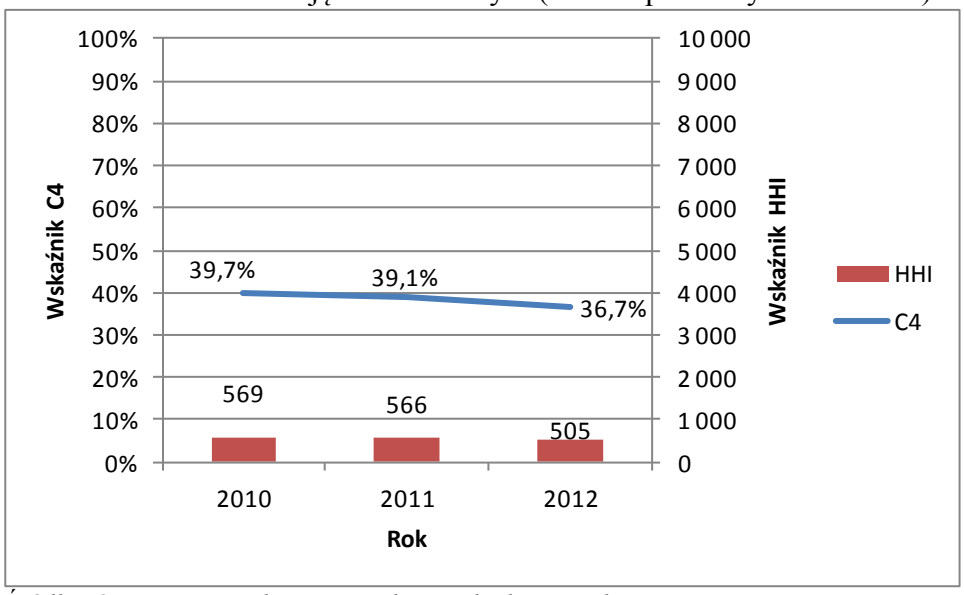


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji najwyższe wartości przyjęły w pierwszym analizowanym roku. Wówczas udział czterech największych podmiotów wyniósł ponad 40%, a wartość wskaźnika HHI ponad 600. W następnych latach zachodził podobny kierunek zmian, jak w przypadku wielkości rynku. Mniejszej sprzedaży ogółem w 2011 r. towarzyszyła zmniejszająca się koncentracja rynkowa, a wzrost wartości rynku w 2012 r. szedł w parze ze wzrostem koncentracji rynkowej. Oznacza to, że w pierwszym roku obowiązywania u.o.p.n. koncentracja wzrosła w porównaniu z 2011 r., ale do poziomu niższego niż w 2010 r.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Warszawie na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.13. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Warszawie w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 37,5%, a HHI 516, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była nieznacznie (o ok. 2,3 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 57 pkt. dla HHI) niższa niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu, koncentracja w latach 2010-2012 zmniejszała się, przy czym dużo większy spadek (niż w 2011 r.), nastąpił w 2012 r.

4.2. Kraków

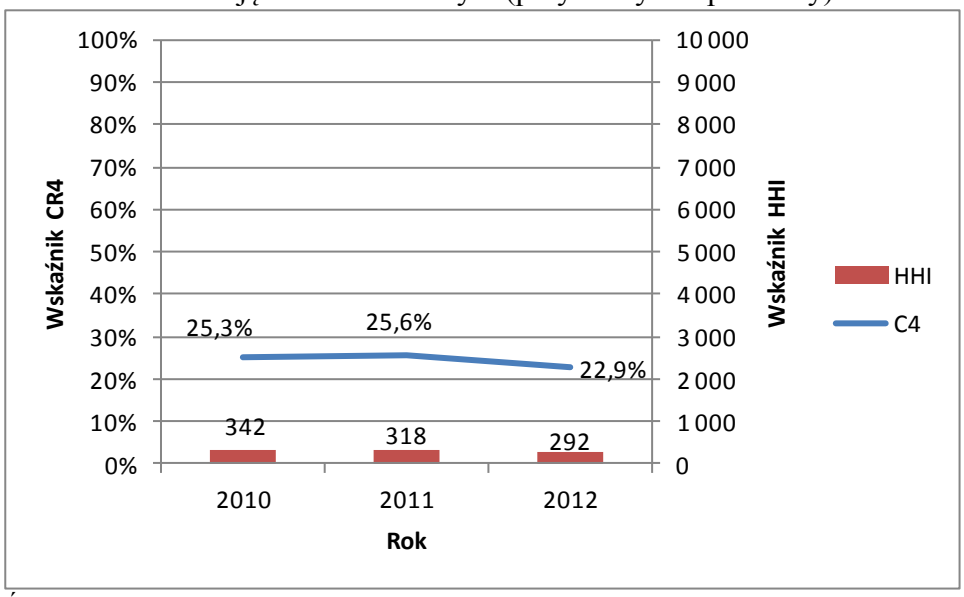
W Krakowie, w drugim co do wielkości mieście w Polsce i największym w woj. małopolskim, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 758 334[48]. Oznacza to wzrost o 0,4% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 0,3% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziły 93 podmioty z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie również 93 deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży tym mieście.

[48] *Stan i struktura ludności…*, op. cit.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Krakowie (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 3,7 mld zł, w tym prawie 1,2 mld zł w 2010 r., oraz niespełna 1 mld zł w każdym z kolejnych dwóch lat (980 mln zł 2011 r. i 950 mln zł w 2012 r.), co wskazuje na spadek wartości rynku nieruchomości w Krakowie (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Krakowie w tym okresie łącznie 12 159 lokali mieszkalnych, w tym 3 520 w 2010 r., 3 523 w 2011 r. i 3 192 w 2012 r.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Krakowie miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 0-10%. Cztery największe podmioty łącznie (Atal SA, Dom-Bud M. Szaflarski Sp.j., Instal Kraków SA, Inter-Bud Developer Sp. z o.o.), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Krakowie na poziomie 21,9%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 245, czyli poniżej 1 000 (w skali od 0 do 10 000), co oznacza brak lub bardzo niską koncentrację rynkową. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.14. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Krakowie w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)



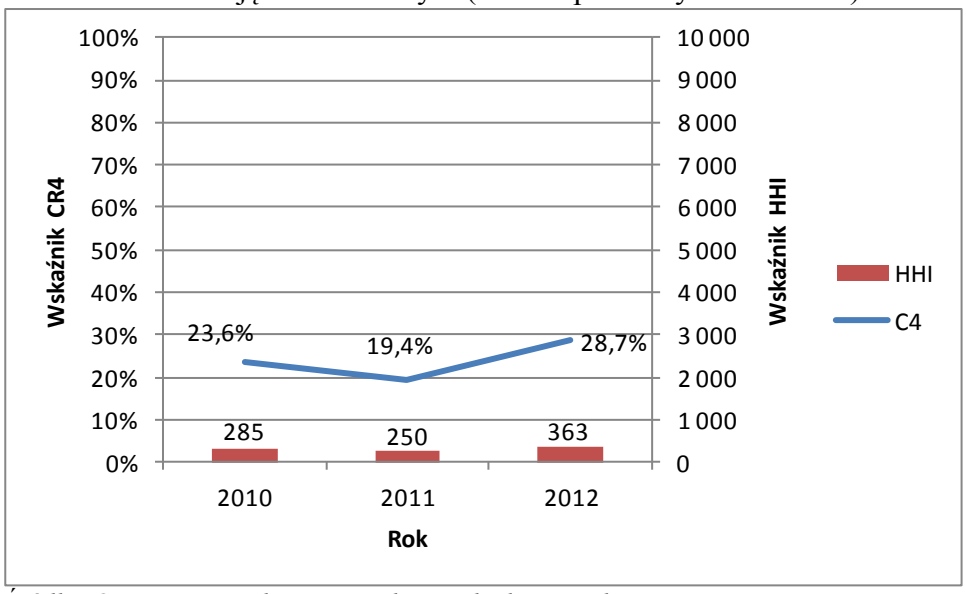
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji CR4 najwyższą wartość przyjął w drugim analizowanym roku. Wówczas udział czterech największych podmiotów wyniósł ponad

25,5%. Wskaźnik HHI natomiast najwyższą wartość osiągnął w pierwszym analizowanym roku – ponad 340. Oba wskaźniki zmniejszyły się i osiągnęły najniższą wartość w 2012 r.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Krakowie na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.15. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Krakowie w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 21,5%, a HHI 261, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była bardzo bliska koncentracji liczonej przychodami (CR4 był mniejszy o jedynie 0,3 pkt. proc., a HHI większy o 16 pkt.). Biorąc jednak pod uwagę wartości wskaźników w poszczególnych latach osobno, koncentracja wzrosła, w przeciwieństwie do tej liczonej przychodami. Wskaźnik CR4 w 2012 r. osiągnął poziom prawie 29%.

4.3. Łódź

W Łodzi, największym mieście woj. łódzkiego i trzecim w kraju, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 718 960[49]. Oznacza to spadek o 3,2% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 5,4% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-

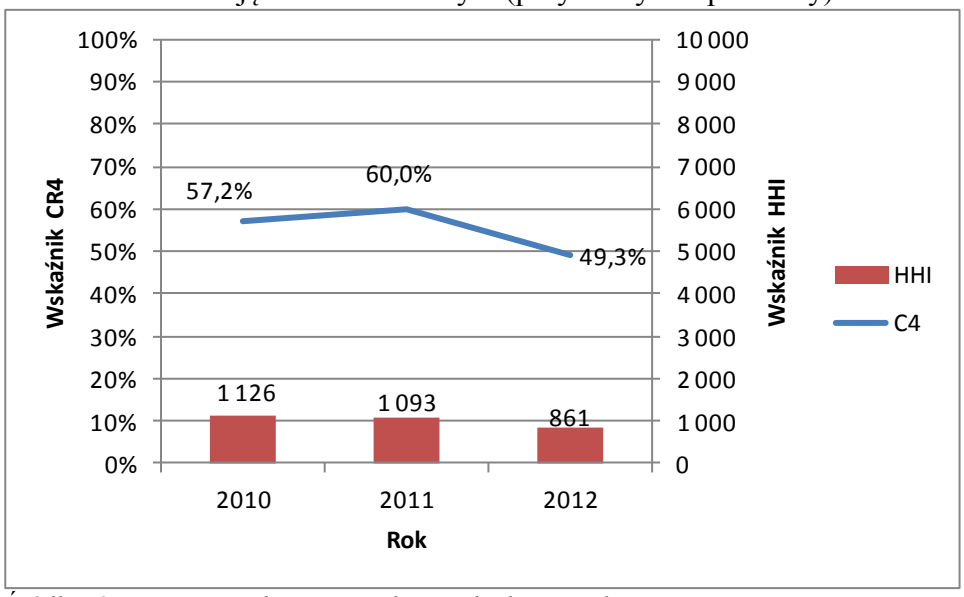
[49] *Stan i struktura ludności…*, op. cit.

2013 (I poł.) prowadziło 28 podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie 27 badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Łodzi (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 862 mln zł, w tym prawie 219 mln w 2010 r., 192 mln w 2011 i 286 mln w 2012 r., co wskazuje na wyraźny wzrost wartości rynku nieruchomości w Łodzi w 2012 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Łodzi w tym okresie łącznie 3 213 lokali mieszkalnych, w tym prawie 733 w 2010 r., 879 w 2011 i 925 w 2012 r., co z kolei wskazuje na podobne tendencje jak w przypadku przychodów ze sprzedaży.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Łodzi miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 10-20%. Cztery największe podmioty łącznie (Atal SA., MNE Investment Sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej, PD SA, SGI Sp. z o.o. SKA), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Łodzi na poziomie 42,8%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony wg przychodów. Przy powyższym założeniu, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 715, czyli poniżej 1 000 (w skali od 0 do 10 000), co oznacza brak lub bardzo niską koncentrację rynkową. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.16. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Łodzi w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

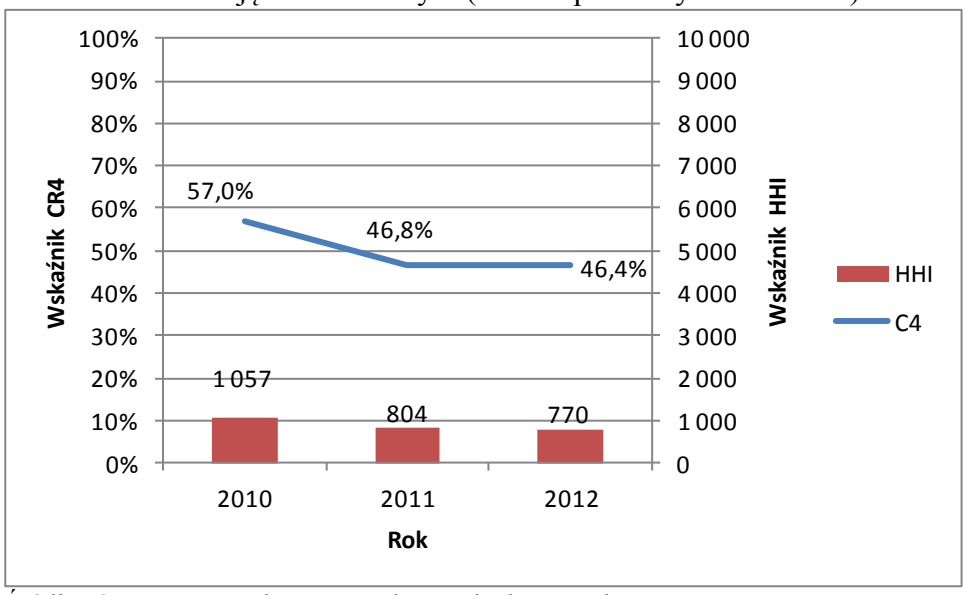


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźnik CR4 najwyższą wartość przyjął w 2011 r. (wówczas udział czterech największych podmiotów wyniósł 60%), a wartość wskaźnika HHI w 2010 r. (ponad 1 100). W 2012 r. roku nastąpił znaczący spadek koncentracji, w przypadku CR4 o ponad 10 pkt. proc., a w dla HHI o ponad 200 pkt. Oznacza to, że w pierwszym roku obowiązywania u.o.p.n. koncentracja osiągnęła najniższy poziom w analizowanym okresie.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Łodzi na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.17. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Łodzi w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 40,1%, a HHI 684, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była niższa (o 2,6 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 30 pkt. dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu, koncentracja w latach 2010-2012 zmniejszała się, przy czym dużo większy spadek (niż w 2012 r.), nastąpił w 2011 r.

4.4. Wrocław

We Wrocławiu, największym mieście woj. dolnośląskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 631 188[50]. Oznacza to spadek o 0,2% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 0,5% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziły 62 podmioty z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie 55 badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

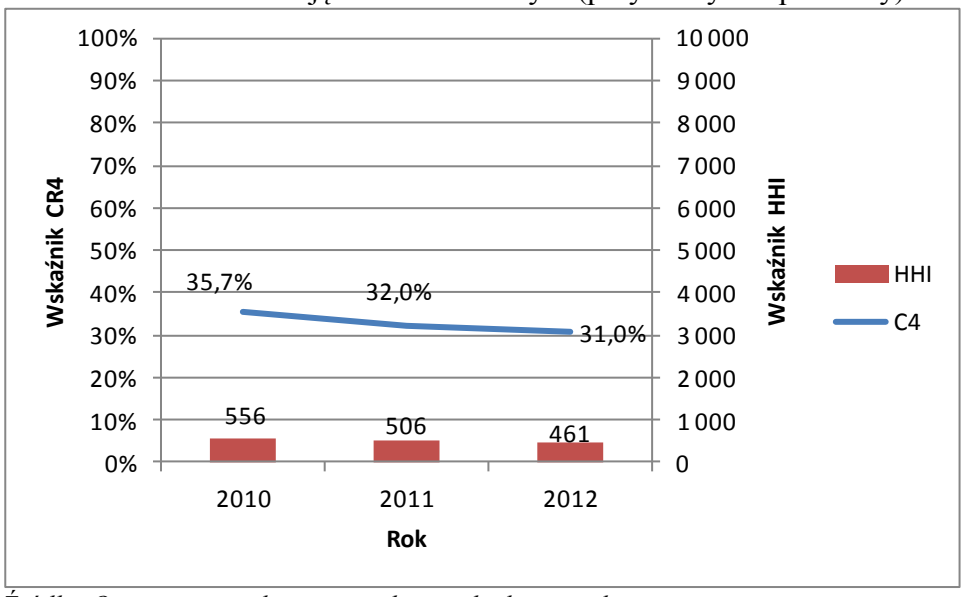
Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań we Wrocławiu (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 3,8 mld zł, w tym prawie 958 mln w 2010 r., 891 mln w 2011 i 1,4 mld w 2012 r., co wskazuje na wyraźny wzrost wartości rynku

[50] *Stan i struktura ludności…*, op. cit.

nieruchomości we Wrocławiu w 2012 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali we Wrocławiu w tym okresie łącznie 12 477 lokali mieszkalnych, w tym 2 835 w 2010 r., 3 524 w 2011 i 4 301 w 2012 r., co również wskazuje na tendencję wzrostową.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper we Wrocławiu miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 0-10%. Cztery największe podmioty łącznie (Archicom Sp. z o.o. SKA, Milart Sp. z o.o., Przedsiębiorstwa Budownictwa Ogólnego Dach Bud Sp. z o.o., Olczyk Sp. z o.o. Lokum SKA), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych we Wrocławiu na poziomie 24,8%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 358, czyli poniżej 1 000 (w skali od 0 do 10 000), co oznacza brak lub bardzo niską koncentrację rynkową. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.18. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 we Wrocławiu w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

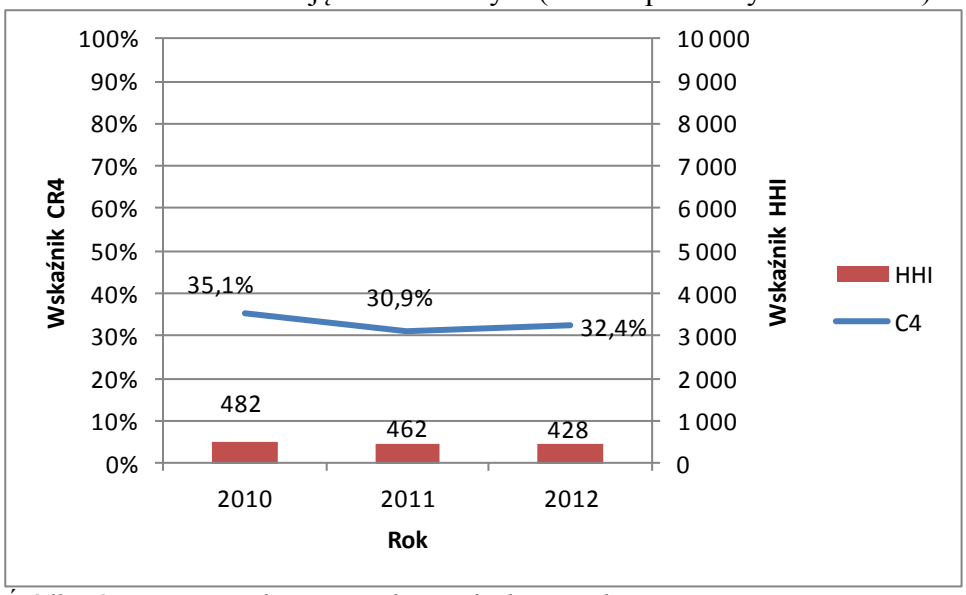


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji najwyższe wartości przyjęły w pierwszym analizowanym roku. Wówczas udział czterech największych podmiotów wyniósł ponad 35%, a wartość wskaźnika HHI ponad 550. W następnych latach wartości obu wskaźników koncentracji regularnie malały. Oznacza to, że w pierwszym roku obowiązywania u.o.p.n. koncentracja była najniższa dla całego analizowanego na wykresie okresu.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej we Wrocławiu na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.19. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 we Wrocławiu w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 31,5%, a HHI 409, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była wyższa (o 6,7 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 52 pkt. dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu, koncentracja w latach 2010-2012 zmniejszyła się, przy czym najniższy poziom wskaźnik CR4 osiągnął w 2011 r., a HHI w 2012 r.

4.5. Poznań

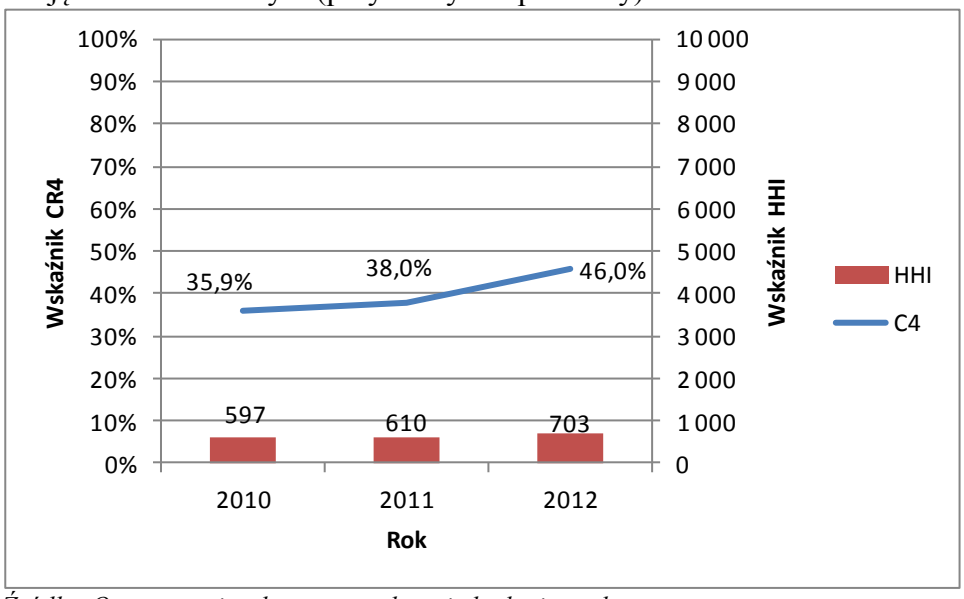
W Poznaniu, największym mieście woj. wielkopolskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 550 742[51]. Oznacza to spadek o 0,6% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 2,5% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziło 47 podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie 45 badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

[51] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Poznaniu (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły blisko 1,9 mld zł, w tym 614 mln w 2010 r., 522 mln w 2011 i 554 mln w 2012 r., co wskazuje na wyraźny wzrost wartości rynku nieruchomości w Poznaniu w 2012 r., w porównaniu z 2011 r., ale spadek w odniesieniu do 2010 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Poznaniu w tym okresie łącznie 6 103 lokali mieszkalnych, w tym 1 749 w 2010 r., 1 756 w 2011 i 1 889 w 2012 r., co z kolei wskazuje na inne tendencje niż w przypadku przychodów ze sprzedaży.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Poznaniu miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 10-20%. Cztery największe podmioty łącznie (Ataner Sp. z o.o., Echo Investment SA, Przedsiębiorstwo Budowlane Ekonbud-Fadom L.E. Jarząbek Sp.j., Wechta Sp. z o.o. SKA), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Poznaniu na poziomie 29,8%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 440, czyli poniżej 1 000 (w skali od 0 do 10 000), co oznacza brak lub bardzo niską koncentrację rynkową. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.20. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Poznaniu w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

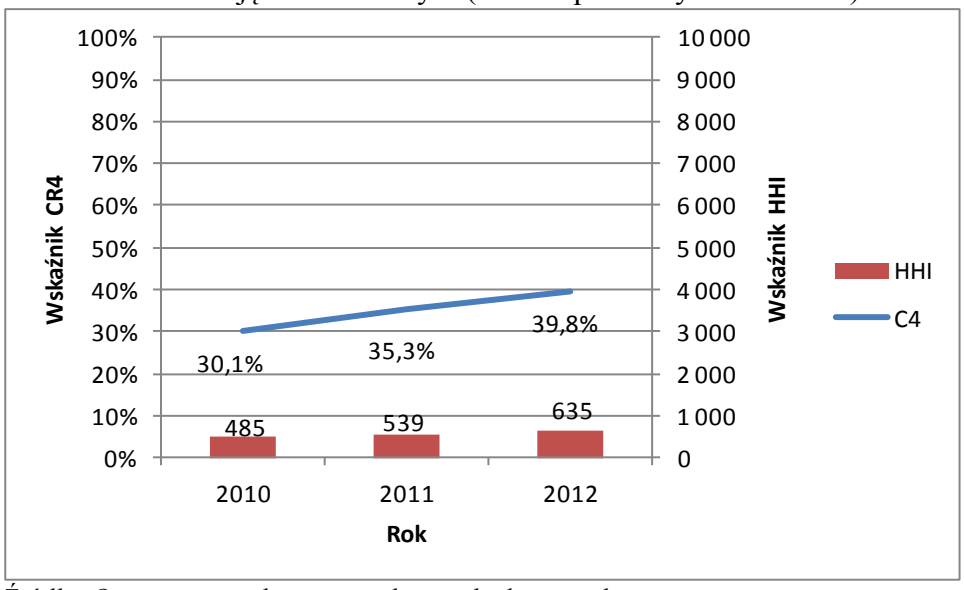


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji najwyższe wartości przyjęły w ostatnim analizowanym roku. Wówczas udział czterech największych podmiotów wyniósł ponad 45%, a wartość wskaźnika HHI ponad 700. Oznacza to, że w pierwszym roku obowiązywania u.o.p.n. koncentracja wzrosła zarówno w porównaniu z 2011 r. jak i w 2010 r.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Poznaniu na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.21. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Poznaniu w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 32,7%, a HHI 454, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była wyższa (o 2,9 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 14 pkt. dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu, koncentracja w latach 2010-2012, podobnie jak na poprzednim wykresie wzrastała zarówno w 2011 r. jak w 2012 r., w którym osiągnęła najwyższy poziom.

4.6. Gdańsk

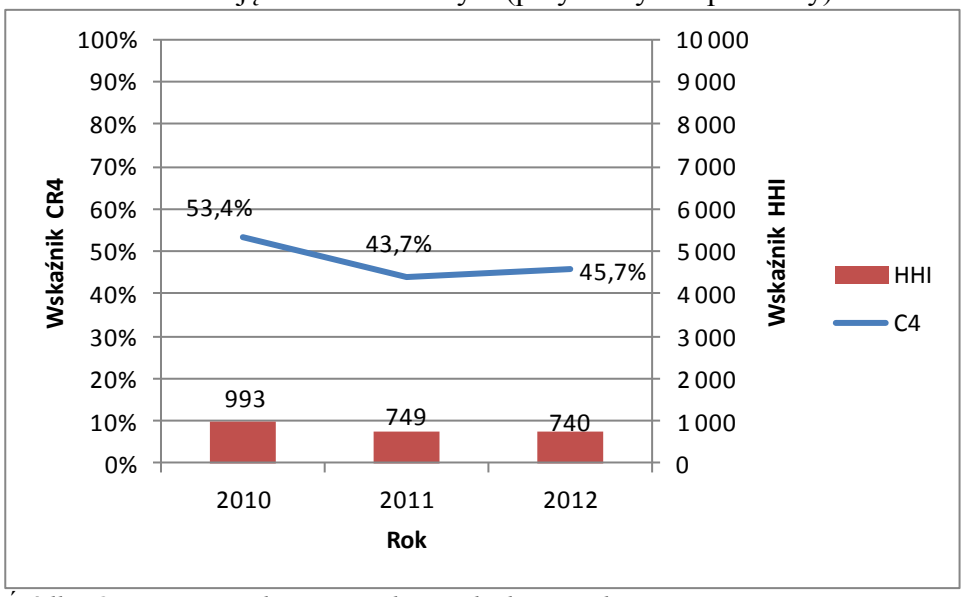
W Gdańsku[52], największym mieście woj. pomorskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 460 427[53]. Oznacza to wzrost o 0,8% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 0,8% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziło 47 podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie 45 badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Gdańsku (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 3,5 mld zł, w tym prawie 768 mln w 2010 r., 874 mln w 2011 i 1,2 mld w 2012 r., co wskazuje na wyraźny wzrost wartości rynku nieruchomości w Gdańsku w 2012 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Gdańsku w tym okresie łącznie 10 324 lokali mieszkalnych, w tym 2 824 w 2010 r., 2 931 w 2011 i 2 956 w 2012 r., co wskazuje na podobne tendencje jak w przypadku przychodów ze sprzedaży.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Gdańsku miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 10-20%. Cztery największe podmioty łącznie (Ekolan SA, Grupa Inwestycyjna Hossa SA, Inpro SA, Invest Komfort SA SKA), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Gdańsku na poziomie 43,9%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 715, czyli poniżej 1 000 (w skali od 0 do 10 000), co oznacza brak lub bardzo niską koncentrację rynkową. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

[52] W przypadku definiowania rynku właściwego na potrzeby postępowania antymonopolowego, można też rozważyć poszerzenie lokalnego rynku budownictwa mieszkaniowego o całe Trójmiasto.
[53] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

Wykres 4.22. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Gdańsku w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

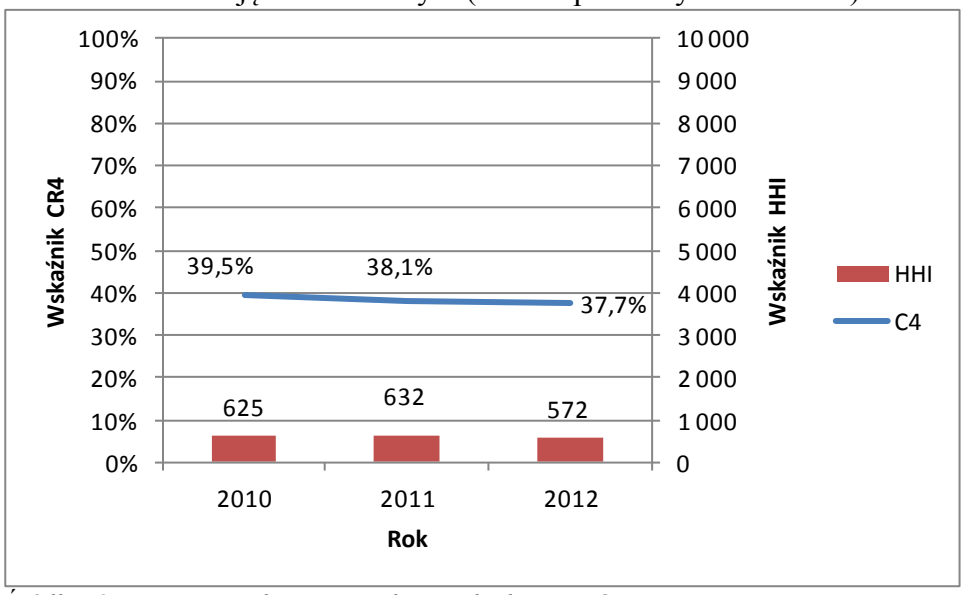


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji najwyższe wartości przyjęły w pierwszym analizowanym roku. Wówczas udział czterech największych podmiotów wyniósł ponad 53%, a wartość wskaźnika HHI prawie 1 000. W następnym roku koncentracja znacząco zmniejszyła się (o 10 pkt. proc. w przypadku CR4). W 2012 r. zmniejszyła się w przypadku HHI, a nieznacznie wzrosła (o 2 pkt.) w przypadku CR4.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Gdańsku na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.23. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Gdańsku w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 36,2%, a HHI 554, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była niższa (o 7,7 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 161 pkt. dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu, koncentracja w latach 2010-2012 zmniejszyła się w przypadku obu wskaźników, przy czym w przypadku CR4 był to regularny spadek, natomiast wskaźnik HHI odnotował w 2011 r. najwyższy poziom, a następnie 2012 r. spadł do najniższego poziomu dla analizowanego na wykresie okresu.

4.7. Szczecin

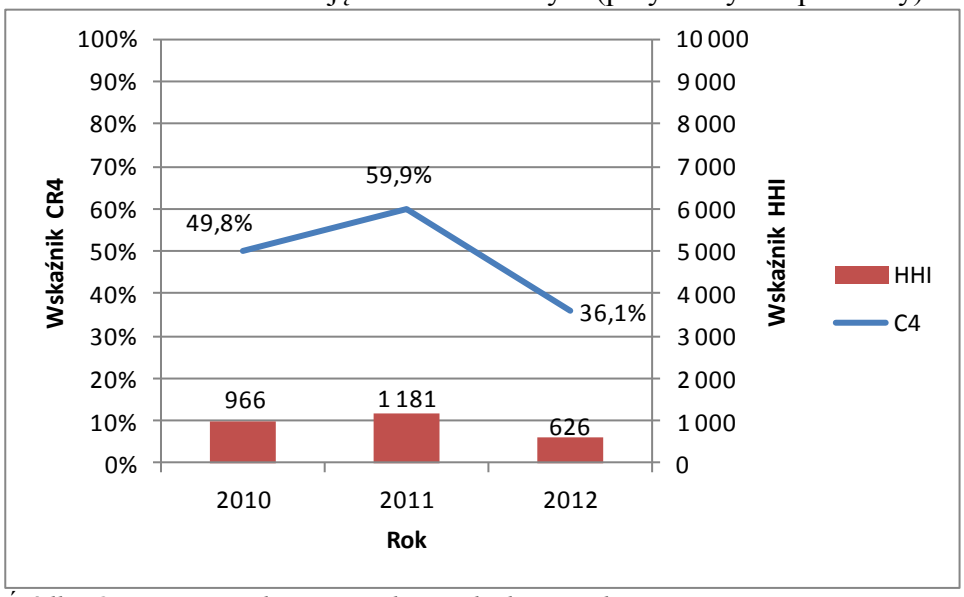
W Szczecinie, największym mieście woj. zachodniopomorskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 408 913[54]. Oznacza to wzrost o 0,6% w porównaniu z końcem 2009 r. i minimalny spadek o 0,04% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziło 26 podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie 25 badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

[54] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Szczecinie (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 714 mln zł, w tym 129 mln w 2010 r., 168 mln w 2011 i 255 mln w 2012 r., co wskazuje na wyraźny wzrost wartości rynku nieruchomości w Szczecinie w 2012 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Szczecinie w tym okresie łącznie 2 994 lokali mieszkalnych, w tym 561 w 2010 r., 719 w 2011 r. i 1 048 w 2012 r., co z kolei wskazuje na podobne tendencje jak w przypadku przychodów ze sprzedaży.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Szczecinie miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 0-10%. Cztery największe podmioty łącznie (F-B-H-U "Modehpolmo" Sp. z o.o., Mak Dom Sp. z o.o., Polnord SA, Siemaszko Sp. z o.o.), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Szczecinie na poziomie 35,0%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 567, czyli poniżej 1 000 (w skali od 0 do 10 000), co oznacza brak lub bardzo niską koncentrację rynkową. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.24. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Szczecinie w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

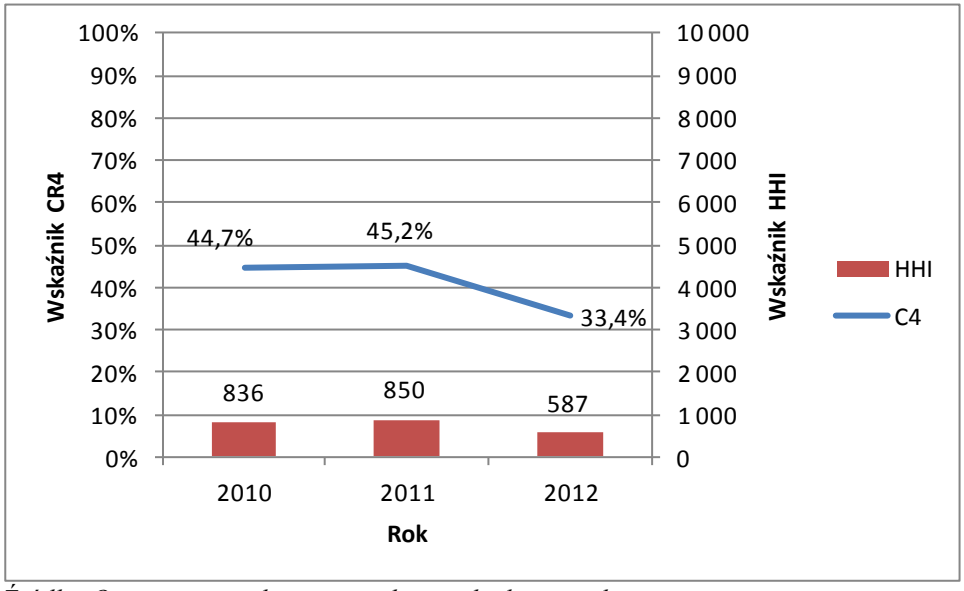


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji najwyższe wartości przyjęły w drugim analizowanym roku. Wówczas udział czterech największych podmiotów wyniósł prawie 60%, a wartość wskaźnika HHI ponad 1 100. W 2012 r., pierwszym roku obowiązywania u.o.p.n. koncentracja była najniższa dla całego analizowanego na wykresie okresu, HHI zmniejszył się blisko dwukrotnie a CR4 o jedną trzecią.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Szczecinie na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.25. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Szczecinie w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 30,5%, a HHI 499, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była niższa (o 4,5 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 68 pkt. dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu koncentracja w latach 2010-2012 zmniejszała się, przy czym dużo większy spadek (niż w 2011 r.), nastąpił w 2012 r.

4.8. Bydgoszcz

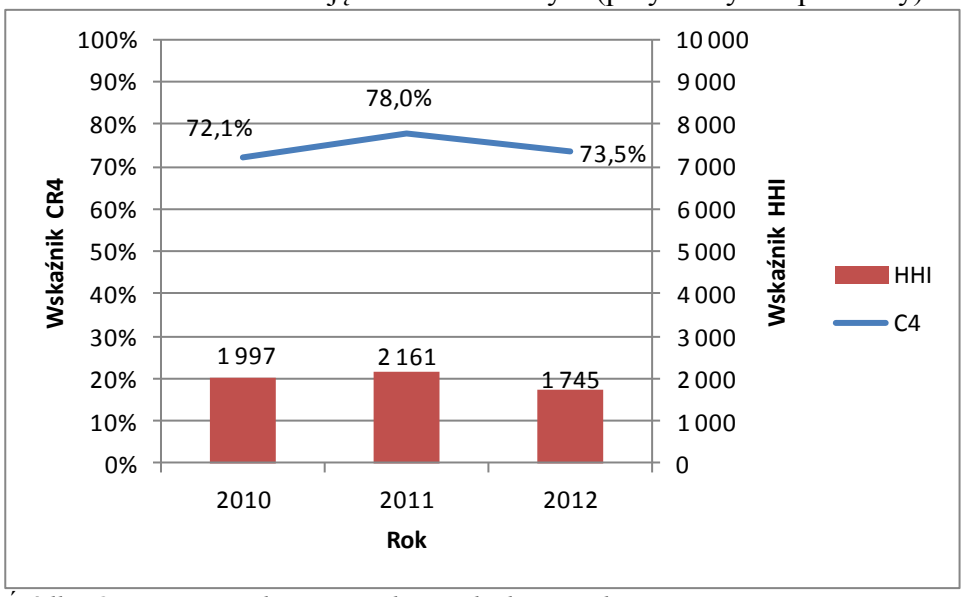
W Bydgoszczy, największym mieście woj. kujawsko-pomorskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 361 254[55]. Oznacza to wzrost o 1,0% w porównaniu z końcem 2009 r. i spadek o 0,6% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziło 15 podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie jedynie 9 badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Bydgoszczy (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 322 mln zł, w tym 85 mln w 2010 r., 89 mln w 2011 i 94 mln w 2012 r., co wskazuje na wzrost wartości rynku nieruchomości w Bydgoszczy (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Bydgoszczy w tym okresie łącznie 2 010 lokali mieszkalnych, w tym 594 w 2010 r., 612 w 2011 r. i 584 w 2012 r., co z kolei wskazuje na inne tendencje niż w przypadku przychodów ze sprzedaży.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Bydgoszczy miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 20-30%. Cztery największe podmioty łącznie (Budlex Bratek Sp. z o.o., Bydgoskie Przedsiębiorstwo Budownictwa Ogólnego Ogbud Sp. z o.o., Marbud Grupa Budowlana SA, Nordic Development SA), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Bydgoszczy na poziomie 74,8%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 1 719, czyli poziom z przedziału od 1 000 do 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na umiarkowanie wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

[55] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

Wykres 4.26. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Bydgoszczy w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

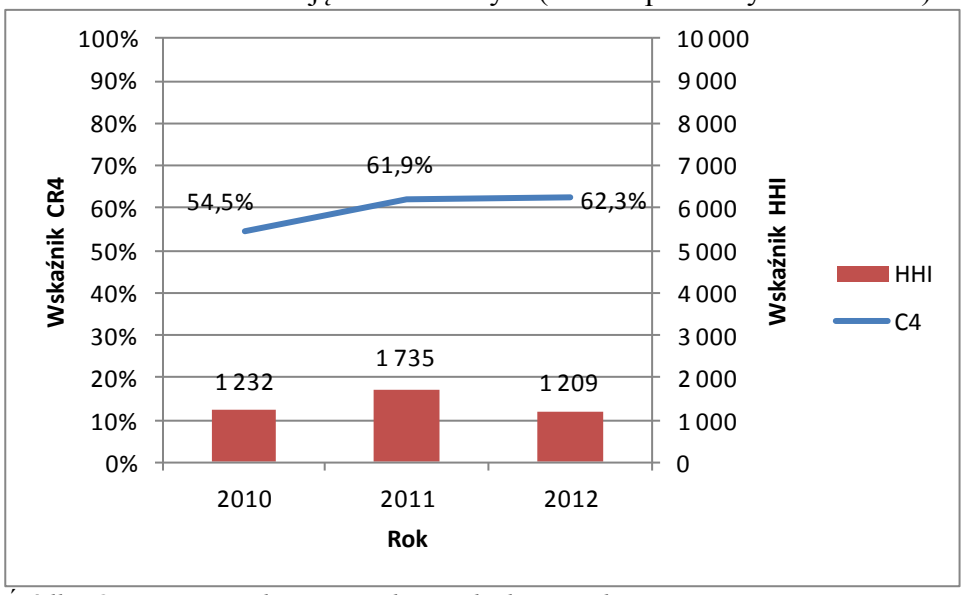


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji najwyższe wartości przyjęły w drugim analizowanym roku. Wówczas udział czterech największych podmiotów wyniósł ponad 78%, a wartość wskaźnika HHI ponad 2 100. W ostatnim analizowanym roku koncentracja zmniejszyła się w porównaniu z 2011 r., ale do poziomu wyższego niż w 2010 r.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Bydgoszczy na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.27. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Bydgoszczy w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 58,8%, a HHI 1 130, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była niższa (ok. 16,1 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 589 dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu, koncentracja w latach 2010-2012 systematycznie wzrastała w zakresie udziału czterech największych podmiotów (CR4), ale zmniejszyła się w zakresie wskaźnika HHI, co oznaczać może wzmożoną aktywność mniejszych podmiotów.

4.9. Lublin

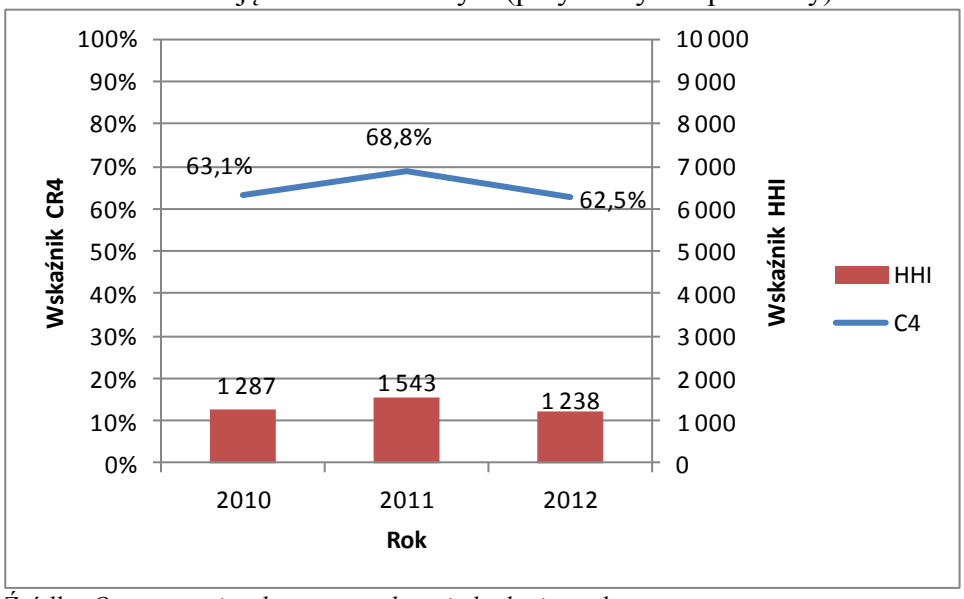
W Lublinie, największym mieście woj. lubelskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 347 678[56]. Oznacza to spadek o 0,5% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 1,6% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 prowadziło 18 podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie 17 badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

[56] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Lublinie (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 752 mln zł, w tym 180 mln w 2010 r., 212 mln w 2011 r. i 268 mln w 2012 r., co wskazuje na wyraźny wzrost wartości rynku nieruchomości w Lublinie (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Lublinie w tym okresie łącznie 3 537 lokali mieszkalnych, w tym 738 w 2010 r., 1 115 w 2011 i 1 094 w 2012 r., co oznacza podobny kierunek zmian jak w przypadku przychodów ze sprzedaży w 2011 r. oraz inny niż w 2012 r.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Lublinie miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 20-30%. Cztery największe podmioty łącznie (Edward Leńczuk Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe Orion, Interbud-Lublin SA, Wikana SA, Willowa II Sp. z o.o.), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Lublinie na poziomie 54,5%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 1 017, czyli poziom z przedziału od 1 000 do 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na umiarkowanie wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.28. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Lublinie w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

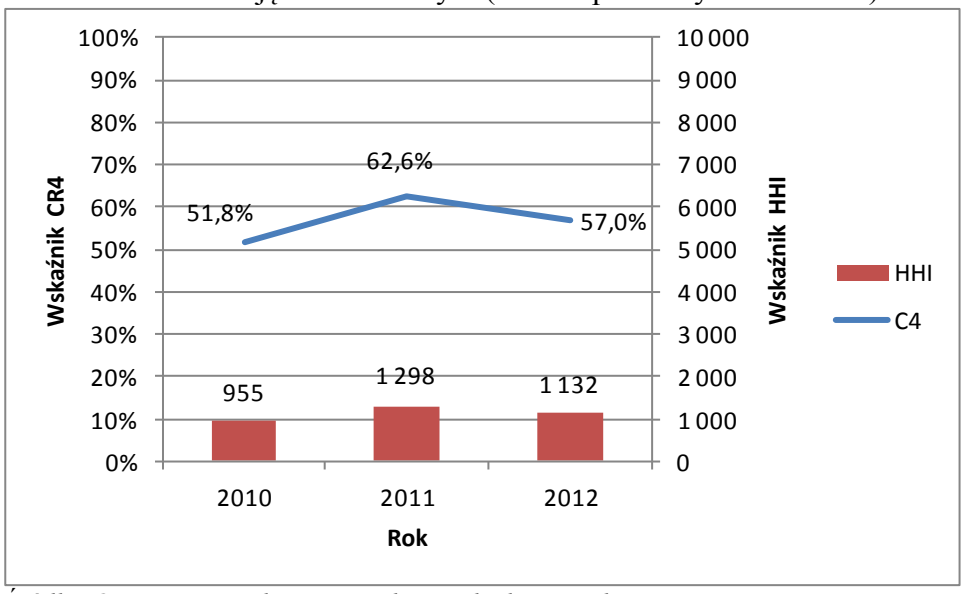


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji najwyższe wartości przyjęły w drugim analizowanym roku. Wówczas udział czterech największych podmiotów wyniósł ponad 68%, a wartość wskaźnika HHI ponad 1 500. W 2012 r. koncentracja mierzona obydwoma wskaźnikami zmniejszyła się zarówno względem 2011 r. jak i 2010 r.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Lublinie na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.29. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Lublinie w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 54,8%, a HHI 1 043, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była nieznacznie niższa (o 0,3 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 27 pkt. dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu, koncentracja w 2012 r. wzrosła w porównaniu z 2010 r., ale zmniejszyła się względem roku 2011.

4.10. Katowice

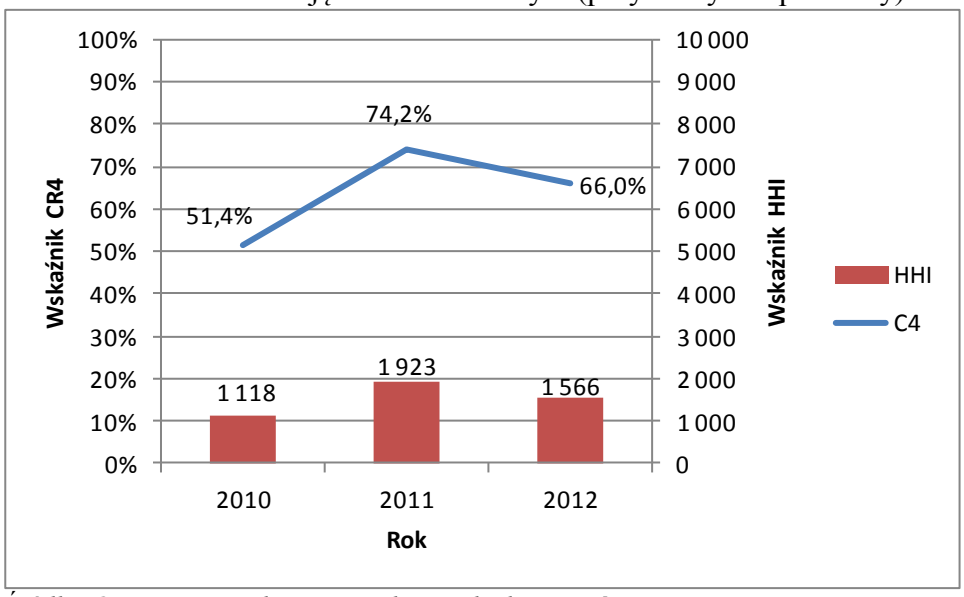
W Katowicach, największym mieście woj. śląskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 307 233[57]. Oznacza to spadek o 0,4% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 2,3% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 prowadziło 14 podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie 13 badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Katowicach (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 286 mln zł, w tym prawie 116 mln w 2010 r., 80 mln w 2011 i 73 mln w 2012 r., co wskazuje na wyraźny spadek wartości rynku nieruchomości w Katowicach (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Katowicach w tym okresie łącznie 1 206 lokali mieszkalnych, w tym 321 w 2010 r., 331 w 2011 i 339 w 2012 r., co z kolei wskazuje na inne tendencje niż w przypadku przychodów ze sprzedaży.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Katowicach miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 20-30%. Cztery największe podmioty łącznie (Activ Investment Sp. z o.o., Atal SA, Murapol SA, Piecexport-Piecbud SA w upadłości likwidacyjnej), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Katowicach na poziomie 58,7%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 1 264, czyli poziom z przedziału od 1 000 do 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na umiarkowanie wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

[57] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

Wykres 4.30. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Katowicach w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

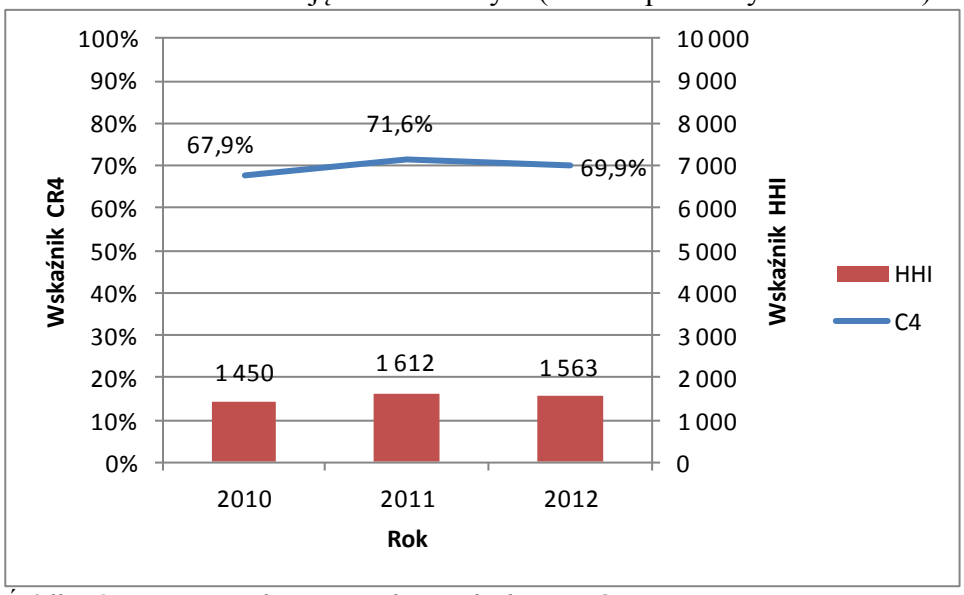


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji najwyższe wartości przyjęły w drugim analizowanym roku. Wówczas udział czterech największych podmiotów wyniósł ponad 74%, a wartość wskaźnika HHI ponad 1 900. W ostatnim analizowanym roku koncentracja zmniejszyła się w porównaniu z 2011 r., ale do poziomu wyższego niż w 2010 r.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Katowicach na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.31. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Katowicach w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 69,7%, a HHI 1 492, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była wyższa (o 11 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 229 pkt. dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego, podobnie jak w przypadku koncentracji liczonej na podstawie przychodów, w ostatnim analizowanym roku koncentracja zmniejszyła się w porównaniu z 2011 r., ale do poziomu wyższego niż w 2010 r.

4.11. Białystok

W Białymstoku, największym mieście woj. podlaskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 294 921[58]. Oznacza to wzrost o 0,1% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 0,03% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziło 17 podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie 16 badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

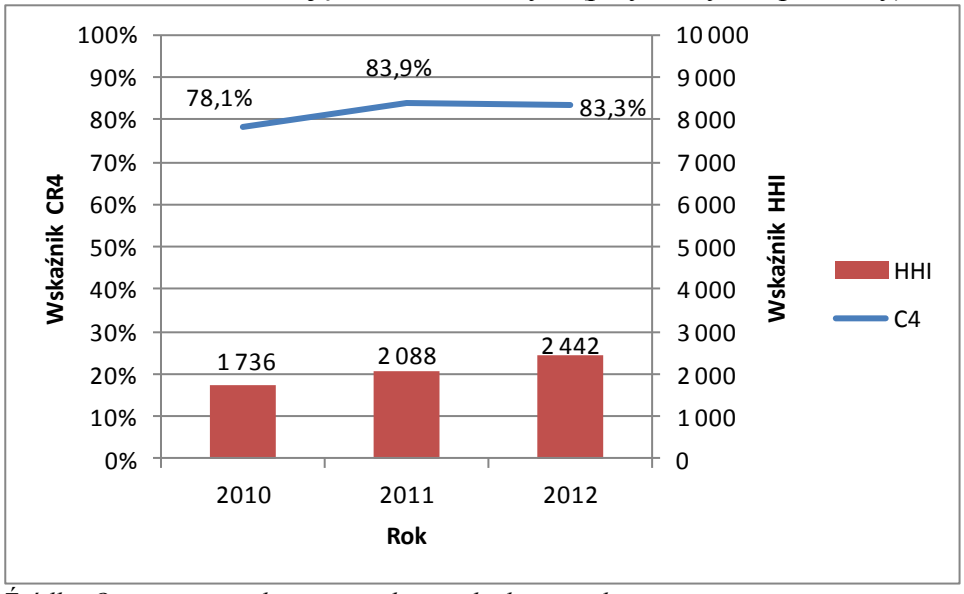
Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Białymstoku (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 890 mln zł, w tym prawie 210 mln w 2010 r.,

[58] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

244 mln w 2011 i 311 mln w 2012 r., co wskazuje na wyraźny wzrost wartości rynku nieruchomości w Białymstoku (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Białymstoku w tym okresie łącznie 4 098 lokali mieszkalnych, w tym 1 206 w 2010 r., 1 353 w 2011 i 1 090 w 2012 r., co z kolei wskazuje na inne tendencje niż w przypadku przychodów ze sprzedaży.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Białymstoku miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 30-40%. Cztery największe podmioty łącznie (Przedsiębiorstwo Budowlane Jaz-Bud Sp. z o.o., Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Usługowo-Handlowe Kombinat Budowlany Sp. z o.o., Rogowski Development Sp. z o.o., Yuniversal Podlaski Sp. z o.o.), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Białymstoku na poziomie 81,7%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 1 985, czyli poziom powyżej 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na bardzo wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.32. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Białymstoku w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)



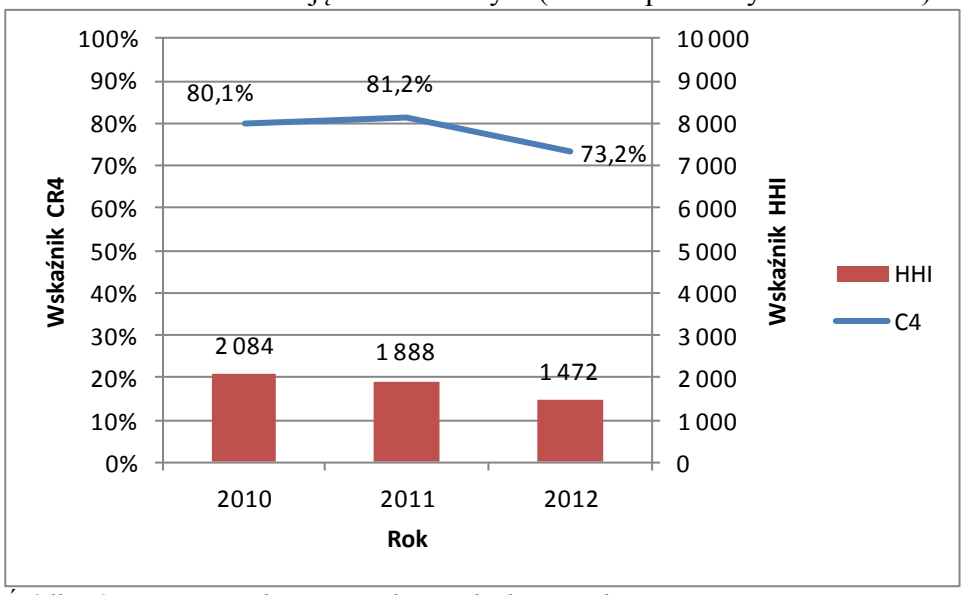
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźnik CR4 najwyższy poziom przyjął w 2011 r. (prawie 84%), a HHI w 2012 r. (ponad 2 400). W następnych latach zachodził podobny kierunek zmian, jak

w przypadku wielkości rynku. W związku z tym, w 2012 r. wartość wskaźnika CR4 zmniejszyła się, ale do poziomu wyższego niż w 2010 r., a wartość wskaźnika HHI rosła regularnie w latach 2011-2012.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Białymstoku na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.33. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Białymstoku w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 77,5%, a HHI 1 702 (czyli umiarkowany poziom koncentracji), co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była niższa (o 4,2 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 283 pkt. dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu, koncentracja w latach 2010-2012, zmniejszała się, przy czym spadek wartości wskaźnika HHI był regularny, natomiast w przypadku CR4 w 2011 r. nastąpił przejściowy nieznaczny wzrost (rzędu 0,1 pkt. proc.).

4.12. Gdynia

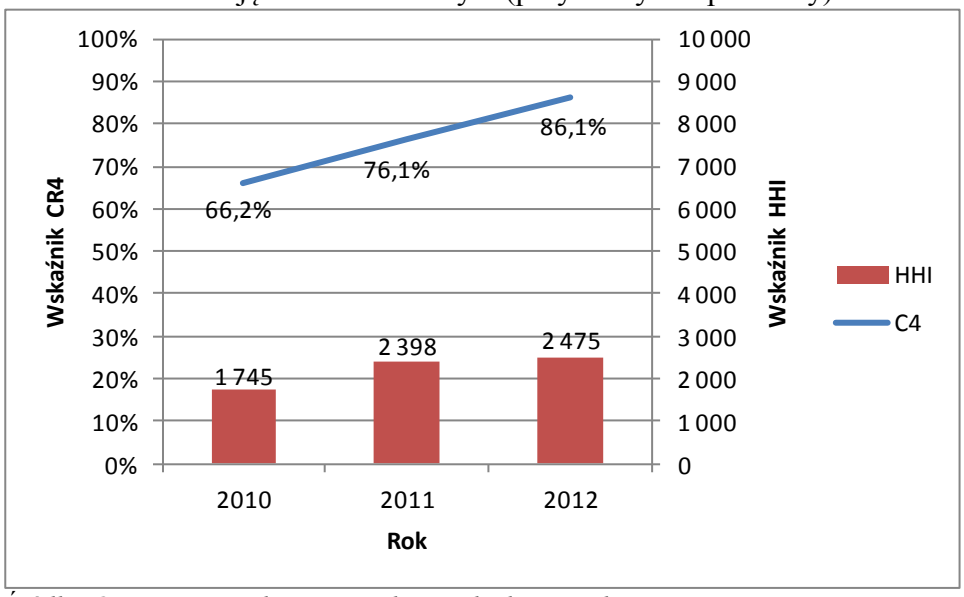
W Gdyni, drugim co do wielkości mieście woj. pomorskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 248 726[59]. Oznacza to wzrost o 0,3% w porównaniu z końcem 2009 r. i spadek o 1,2% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziło 18 podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie 16 badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

[59] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Gdyni (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 771 mln zł, w tym 219 mln w 2010 r., 258 mln w 2011 r. i 212 mln w 2012 r., co wskazuje na wyraźny spadek wartości rynku nieruchomości w Gdyni w 2012 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Gdyni w tym okresie łącznie 2 895 lokali mieszkalnych, w tym 865 w 2010 r., 844 w 2011 i 770 w 2012 r., co wskazuje na podobny kierunek zmian na rynku nieruchomości w 2012 r. jak przypadku przychodów ze sprzedaży.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Gdyni miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 30-40%. Cztery największe podmioty łącznie (Ekolan SA, Euro Styl Sp. z o.o. SKA, Grupa Inwestycyjna Hossa SA, "Przyorle" Sp. z o.o.), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Gdyni na poziomie 69,5%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 2 036, czyli poziom powyżej 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na bardzo wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.34. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Gdyni w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

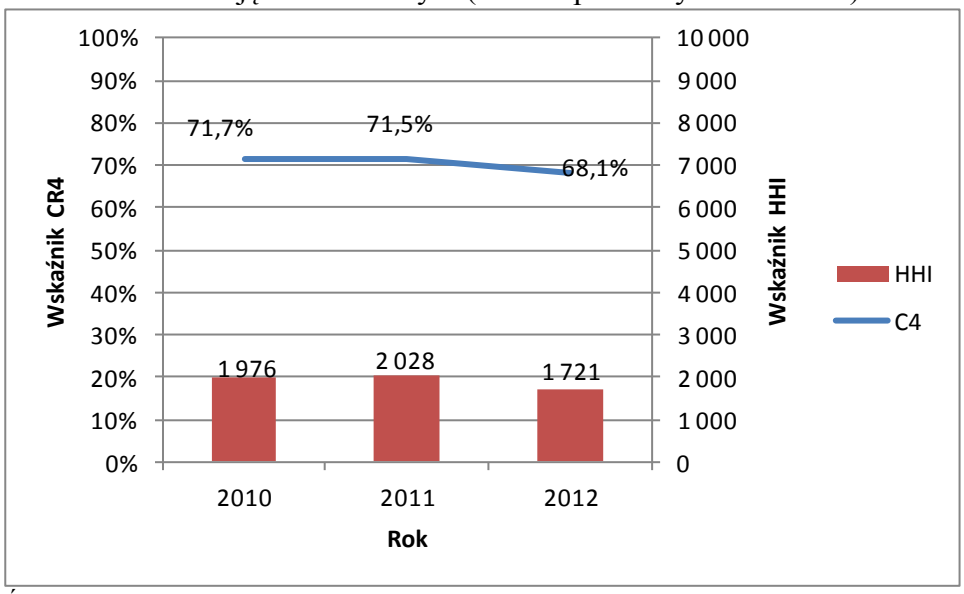


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji najwyższe wartości przyjęły w ostatnim analizowanym roku. Wówczas udział czterech największych podmiotów wyniósł ponad 86%, a wartość wskaźnika HHI blisko 2 500. Oznacza to, że w pierwszym roku obowiązywania u.o.p.n. koncentracja wzrosła zarówno w porównaniu z 2011 r., jak i względem roku 2010.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Gdyni na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.35. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Gdyni w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 66,0%, a HHI 1 921, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była niższa (o 3,5 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 116 dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu koncentracja w latach 2010-2012 zmniejszyła się, przy czym spadek wartości wskaźnika CR4 był regularny, natomiast w przypadku HHI w 2011 r. nastąpił przejściowy nieznaczny wzrost (rzędu ok. 50 pkt.).

4.13. Radom

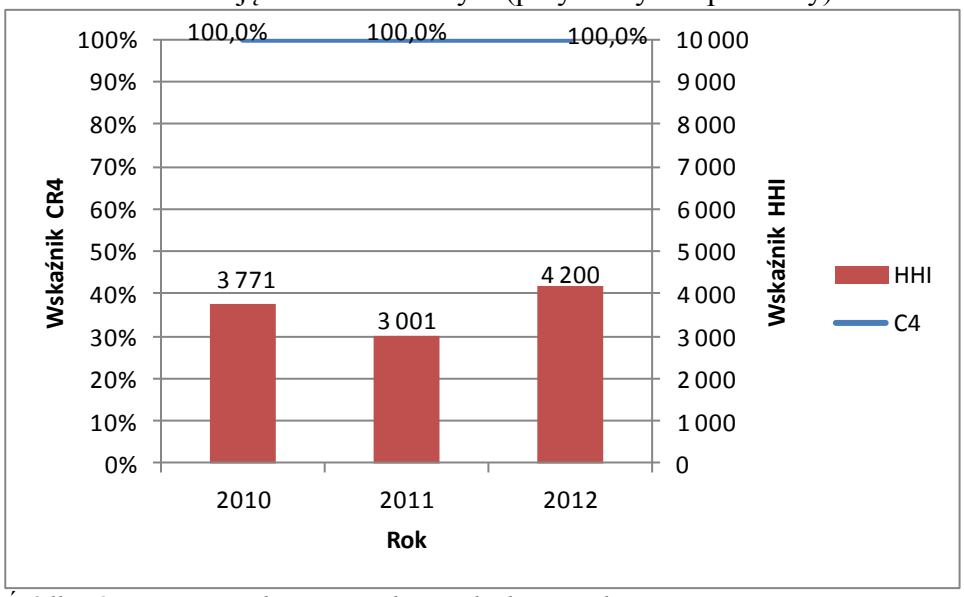
W Radomiu, w drugim co do wielkości mieście woj. mazowieckiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 219 703[60]. Oznacza to spadek o 1,7% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 2,7% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziły cztery podmioty z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie również czterech badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Radomiu (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 97 mln zł, w tym prawie 36 mln w 2010 r., 34 mln w 2011 r. i 19 mln w 2012 r., co wskazuje na wyraźny spadek wartości rynku nieruchomości w Radomiu w 2012 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Radomiu w tym okresie łącznie 462 lokale mieszkaniowe, w tym 155 w 2010 r., 201 w 2011 r. i 101 w 2012 r., co również wskazuje na relatywnie duże zmniejszenie się popytu na rynku budownictwa mieszkaniowego w Radomiu (biorąc pod uwagę działalność badanych deweloperów).

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Radomiu miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 30-40%. Tylko cztery podmioty (Arkada Development s.c. Marek i Jarosław Puternicki, Intersol Deweloper Sp. z o.o., Roza Development Sp. z o.o., TK Polska Sp. z o.o.), osiągnęły w Radomiu w analizowanym okresie przychody ze sprzedaży lokali mieszkalnych, a zatem wskaźnik CR4 liczony przychodami wyniósł 100%. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 2 691, czyli poziom powyżej 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na bardzo wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

[60] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

Wykres 4.36. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Radomiu w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

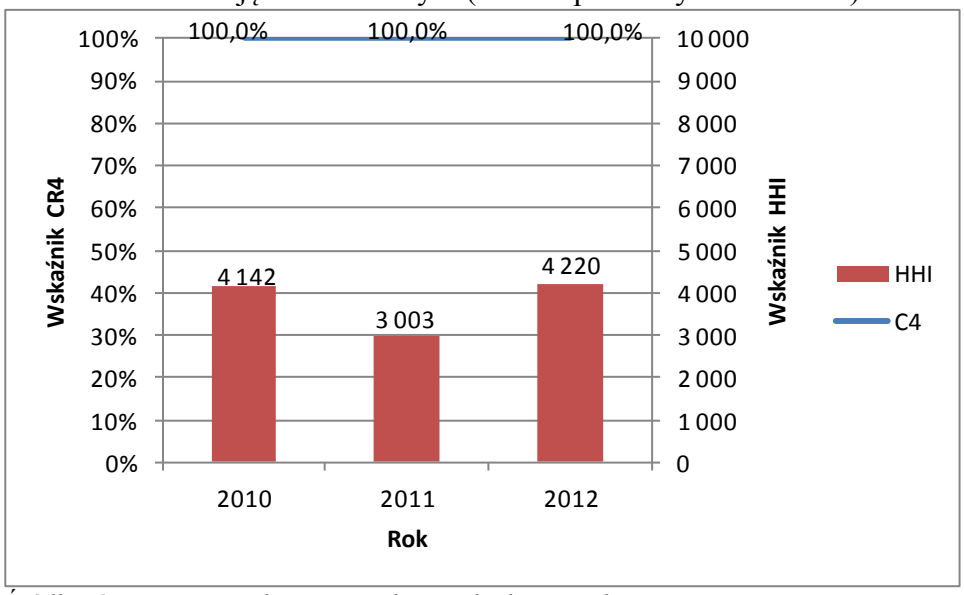


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W związku z tym, że w tym okresie przychody osiągnęły tylko cztery podmioty, wskaźnik CR4 wynosił stale 100%. Biorąc pod uwagę koncentrację mierzoną HHI, a zatem uwzględniającą zmiany udziałów poszczególnych podmiotów, w latach 2010-2012 najwyższa koncentracja wystąpiła w ostatnim analizowanym roku, gdy wskaźnik HHI osiągnął poziom 4 200. Sytuacja na tym rynku zmieniała się przy tym stosunkowo szybko. W 2011 r. koncentracja spadła o ponad 700 pkt., a w 2012 r. wzrosła o blisko 1 200 pkt.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Radomiu na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.37. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Radomiu w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 100%, a HHI 2 712, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była nieznacznie wyższa (o 22 pkt. wskaźnika HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu koncentracja w latach 2010-2012 podobnie jak w przypadku HHI liczonego przychodami, zmieniała się stosunkowo szybko. W 2011 r. koncentracja spadła o ponad 1 100 pkt., a w 2012 r. wzrosła o ponad 1 200 pkt.

4.14. Toruń

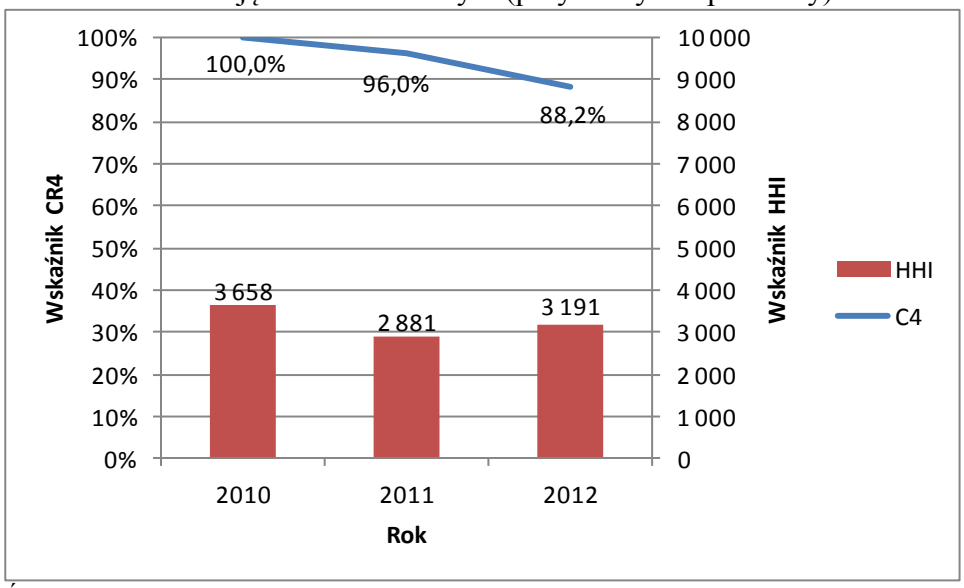
W Toruniu, drugim największym mieście woj. kujawsko-pomorskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 204 299[61]. Oznacza to spadek o 0,7% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 1,4% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziło 11 podmiotów z przebadanej próby które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie ośmiu badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

[61] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Toruniu (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 319 mln zł, w tym 50 mln w 2010 r., 127 mln w 2011 r. i 111 mln w 2012 r., co wskazuje na dwukrotny wzrost wartości rynku nieruchomości w Toruniu w 2012 r. w porównaniu z 2010 r. i dużo mniejszej wagi spadek (o ok. jedną dziesiątą) w porównaniu z 2011 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Toruniu w tym okresie łącznie 1 814 lokali mieszkalnych, w tym 553 w 2010 r., 542 w 2011 r. i 484 w 2012 r., co wskazuje na regularny spadek wolumenu sprzedaży mieszkań.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Toruniu miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 30-40%. Cztery największe podmioty łącznie (Budlex Bratek Sp. z o.o., GM Dom Sp. z o.o., Marbud Grupa Budowlana SA, MNP Pres Invest Sp. z o.o. i Wspólnicy Sp.j.), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Toruniu na poziomie 87,7%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 2 451, czyli poziom powyżej 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na bardzo wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.38. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Toruniu w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

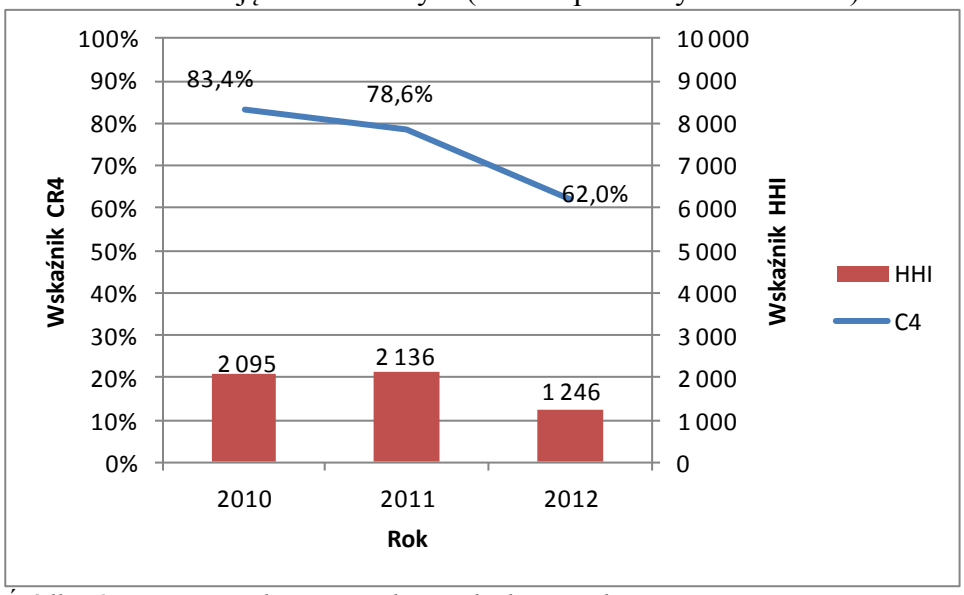


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji najwyższe wartości przyjęły w pierwszym analizowanym roku. Początkowo, czyli w 2010 r. w Toruniu przychody ze sprzedaży mieszkań osiągały tylko cztery badane podmioty, zatem CR4 (udział czterech największych podmiotów) wyniósł 100%, a wartość wskaźnika HHI ponad 3 600. W kolejnych latach liczba deweloperów osiągających przychody w tym mieście rosła (sześciu w 2011 r. i ośmiu 2012 r.), w konsekwencji miał miejsce regularny spadek poziomu wskaźnika CR4 do poziomu ok. 88% w 2012 r. Wskaźnik HHI znacząco zmalał, o blisko 800 pkt. w 2011 r., a następnie wzrósł w 2012 r. jedynie o ok. 300 pkt., osiągając poziom niespełna 3 200, czyli o niższy niż w 2010 r.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Toruniu na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.39. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Toruniu w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 69,3%, a HHI 1 540 (czyli wartość charakteryzująca rynek umiarkowanie skoncentrowany), co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była niższa (o 18,3 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 911 dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu w latach 2010-2012 miał miejsce regularny spadek poziomu wskaźnika CR4 do poziomu 62% w 2012 r. Wskaźnik HHI w relatywnie nieznacznym stopniu wzrósł o blisko 40 pkt. w 2011 r., a następnie zmalał w 2012 r. aż o blisko 900 pkt., osiągając poziom niespełna 1 250, najniższy dla analizowanego na wykresie okresu.

4.15. Kielce

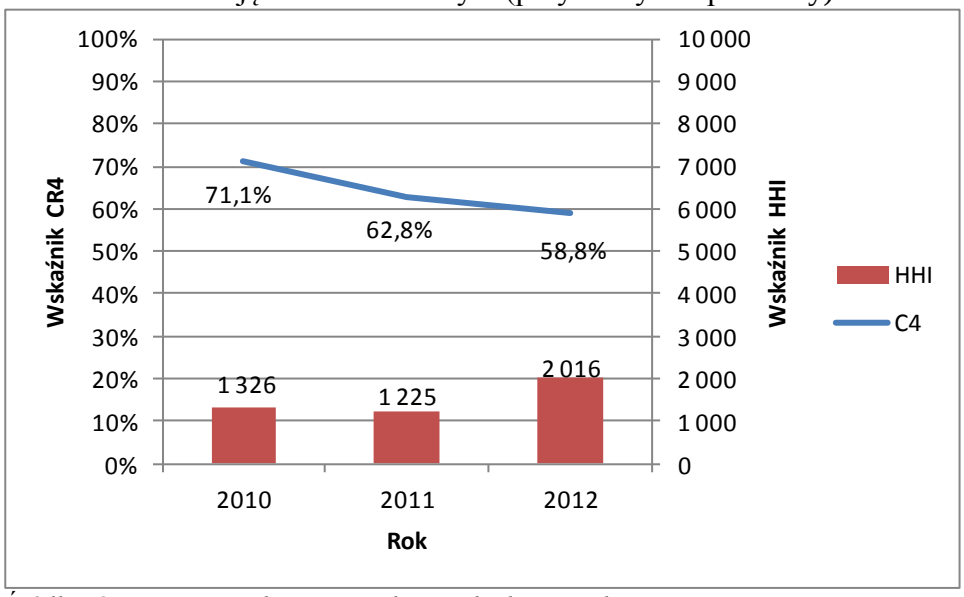
W Kielcach, największym mieście woj. świętokrzyskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 200 938[62]. Oznacza to spadek o 1,9% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 3,0% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziło 21 podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie również 21 badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

[62] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Kielcach (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 353 mln zł, w tym 76 mln w 2010 r., 130 mln w 2011 r. i 115 mln w 2012 r., co wskazuje na wzrost o połowę wartości rynku nieruchomości w Kielcach w 2012 r. w porównaniu z 2010 r. i dużo mniejszej wagi spadek (o ok. jedną dziesiątą) w porównaniu z 2011 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Kielcach w tym okresie łącznie 1 287 lokali mieszkalnych, w tym 378 w 2010 r., 477 w 2011 r. i 235 w 2012 r.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Kielcach miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 10-20%. Cztery największe podmioty łącznie (Condite Sp. z o.o. Development SKA, HSD Chałupka sp. j., Nieruchomości-Budowa, Kupno-Sprzedaż Ryszard Grzyb, Yu Long Construction Sp. z o.o.), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Kielcach na poziomie 38,7%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 700, czyli poniżej 1 000 (w skali od 0 do 10 000), co oznacza brak lub bardzo niską koncentrację rynkową. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.40. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Kielcach w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

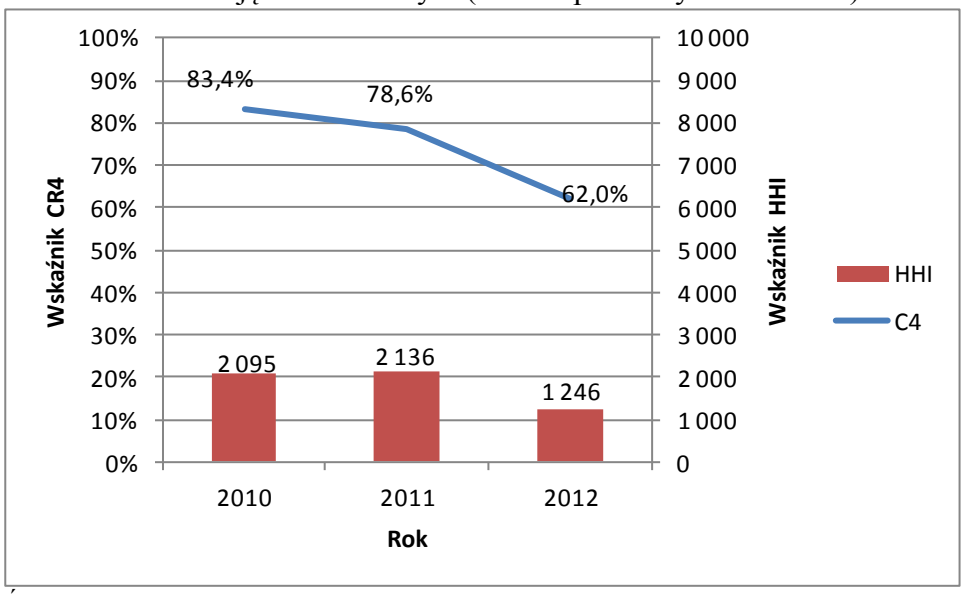


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźnik koncentracji CR4 najwyższą wartość przyjął w pierwszym analizowanym roku – ponad 70% a HHI w ostatnim – ponad 2 000. W tym okresie CR4 zmniejszał się regularnie przyjmując w 2012 poziom niespełna 59%. HHI zmniejszył się w 2011 r., a następnie wzrósł do najwyższego poziomu w analizowanym okresie.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Kielcach na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.41. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Kielcach w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 37,3%, a HHI 671, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była nieznacznie (o 1,4 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 29 pkt. dla HHI) niższa niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu, koncentracja w latach 2010-2012 zmniejszyła się.

4.16. Gliwice

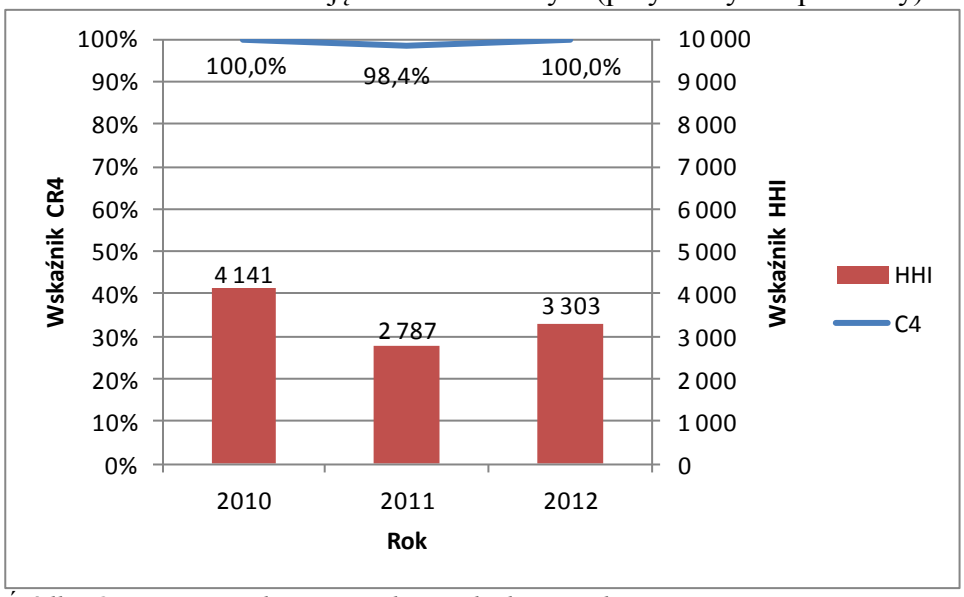
W Gliwicach, czwartym największym mieście woj. śląskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 186 210[63]. Oznacza to spadek o 5,1% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 6,2% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziło pięć podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie również pięciu badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Gliwicach (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły 75,7 mln zł, w tym 24 mln w 2010 r., 27,7 mln w 2011 r. i 14 mln w 2012 r., co wskazuje na wyraźny spadek wartości rynku nieruchomości w Gliwicach w 2012 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Gliwicach w tym okresie łącznie 276 lokali mieszkalnych, w tym 74 w 2010 r., 104 w 2011 r. i 69 w 2012 r., co wskazuje na podobne tendencje jak w przypadku przychodów ze sprzedaży.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Gliwicach miał udział w przychodach na poziomie 20-30%. Cztery największe podmioty łącznie (m.in. Hadex Development Sp. z o.o. sp.k., Miły Dom Sp. z o.o..), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Gliwicach na poziomie 94,2%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 2 253, czyli poziom powyżej 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na bardzo wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

[63] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

Wykres 4.42. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Gliwicach w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

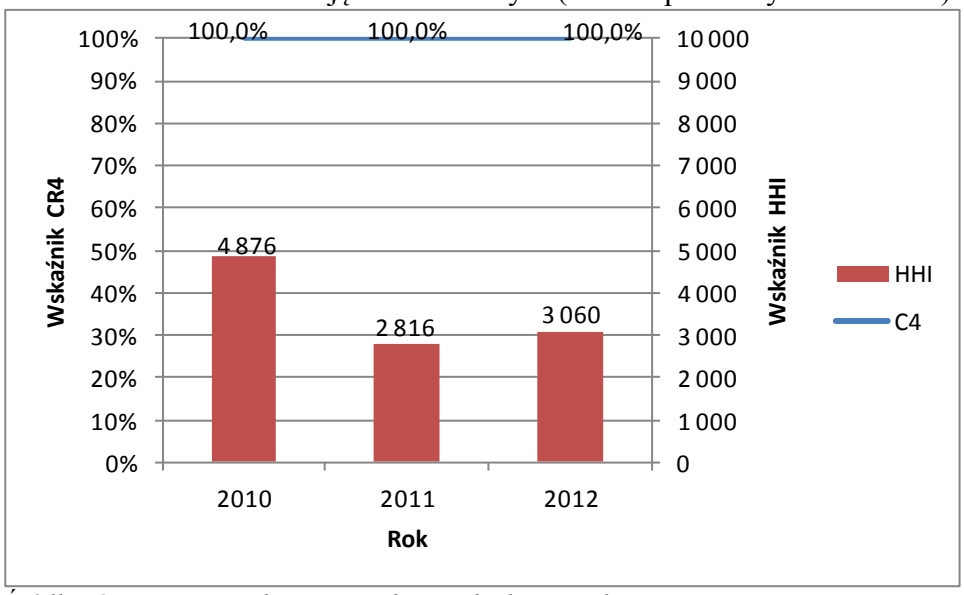


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźnik koncentracji CR4 najwyższą wartość przyjął w pierwszym i ostatnim analizowanym roku, wyniósł wówczas 100%, natomiast HHI był najwyższy w 2010 r. Taka fluktuacja wskaźnika CR4, wynikała z tego, że w 2010 r. i 2012 r., przychody ze sprzedaży mieszkań w Gliwicach osiągnęło czterech deweloperów, a w 2011 r. pięciu. W przypadku HHI wskaźnik ten obniżył swą wartość w 2011 r., a następnie wzrósł w 2012 r. do poziomu znacząco, ponad 800 pkt., niższego niż w 2010 r.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Gliwicach na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.43. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Gliwicach w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 98,6%, a HHI 2 475, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była wyższa (o 4,4 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 222 pkt. dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu, w latach 2010-2012, porównując pierwszy i ostatni rok, koncentracja zmniejszyła się w zakresie HHI, a pozostała na tym samym poziomie, 100%, w zakresie wartości wskaźnika CR4.

4.17. Rzeszów

W Rzeszowie, największym mieście woj. podkarpackiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 182 028[64]. Oznacza to wzrost o 5,4% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 11,3% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziło 17 podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie 16 badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

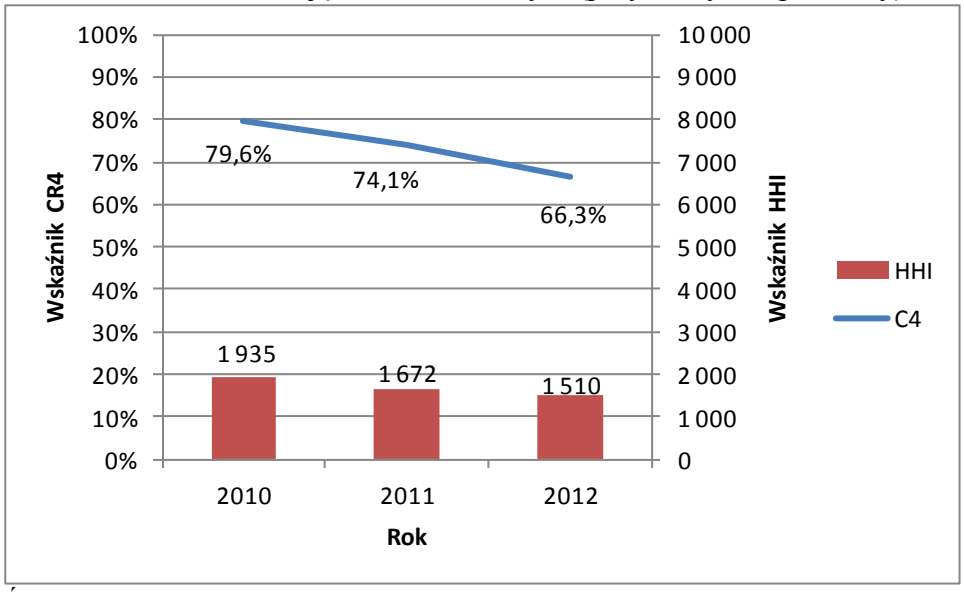
Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Rzeszowie (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 492 mln zł, w tym prawie 91 mln w 2010 r.,

[64] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

189 mln w 2011 i 168 mln w 2012 r., co wskazuje na wyraźny wzrost wartości rynku nieruchomości w Rzeszowie w 2012 r., w porównaniu z 2010 r. i stosunkowo niewielki spadek w porównaniu z 2011 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Rzeszowie w tym okresie łącznie 2 059 lokali mieszkalnych, w tym 613 w 2010 r., 690 w 2011 r. i 503 w 2012 r., co z kolei wskazuje na inne tendencje niż w przypadku przychodów ze sprzedaży.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Rzeszowie miał udział w przychodach na poziomie 20-30%. Cztery największe podmioty łącznie (Developres Sp. z o.o., Deweloper Apklan - Piotr Kawalec, Firma Budowlano-Usługowa Akro Sp. z o.o., Polservice Sp. z o.o.), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Rzeszowie na poziomie 67,3%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 1 385, czyli poziom z przedziału od 1 000 do 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na umiarkowanie wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.44. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Rzeszowie w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)



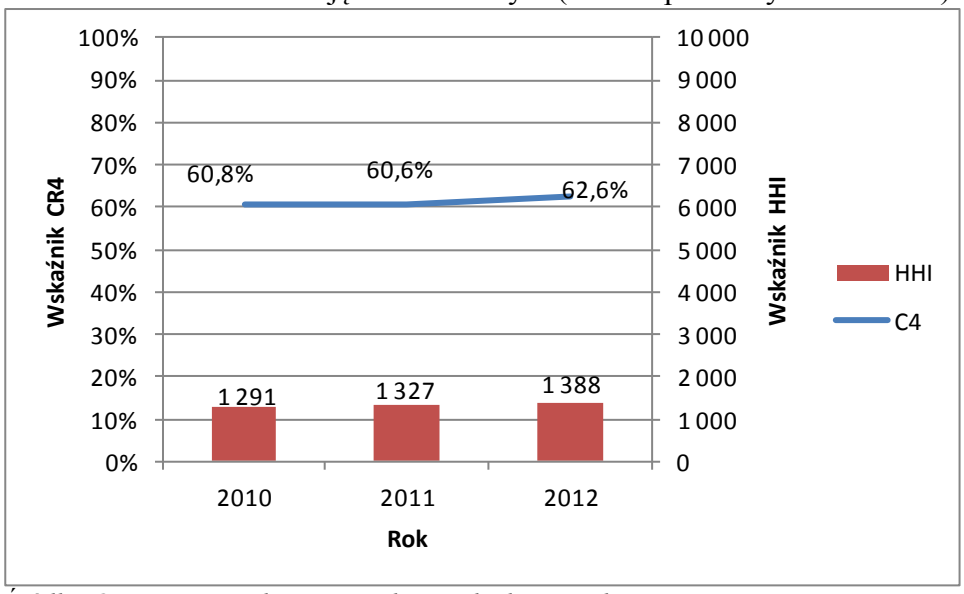
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji najwyższe wartości przyjęły w pierwszym analizowanym roku. Wówczas udział czterech największych podmiotów wyniósł ponad 79%,

a wartość wskaźnika HHI ponad 1 900. W następnych latach występował regularny spadek koncentracji mierzonej obydwoma wskaźnikami.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Rzeszowie na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.45. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Rzeszowie w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 61,8%, a HHI 1 324, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była niższa (o 5,5 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 61 pkt. dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu koncentracja w latach 2010-2012 zmniejszała się, przy czym dużo większy spadek (niż w 2011 r.) nastąpił w 2012 r.

4.18. Olsztyn

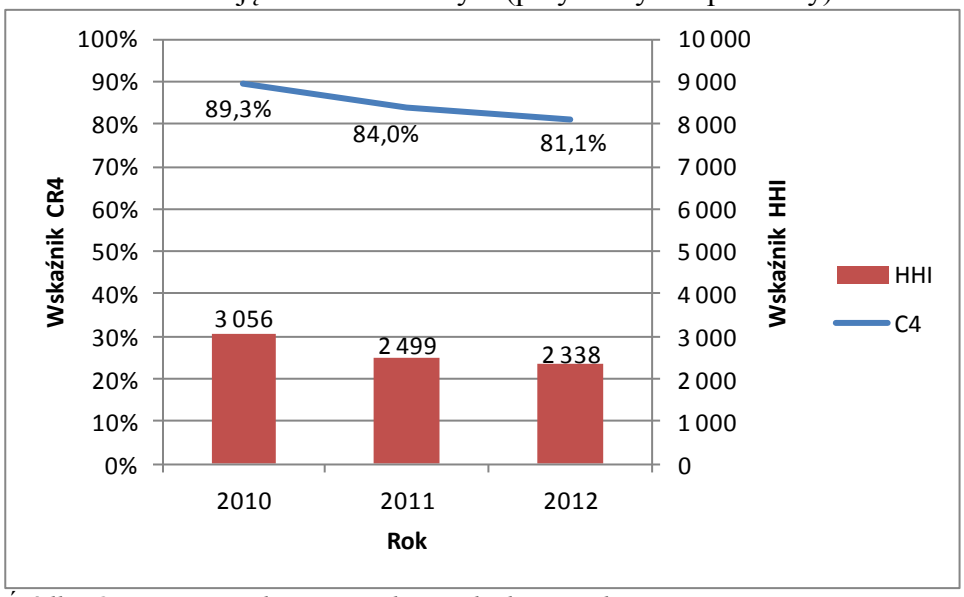
W Olsztynie, największym mieście woj. warmińsko-mazurskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 174 641[65]. Oznacza to spadek o 1,0% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 0,2% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziło 11 podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie dziewięciu badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Olsztynie (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły 424 mln zł, w tym prawie 138 mln w 2010 r., 104 mln w 2011 i 132 mln w 2012 r., co wskazuje na wzrost wartości rynku nieruchomości w Olsztynie w 2012 r., w odniesieniu do roku poprzedniego, ale spadek w odniesieniu do 2010 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Olsztynie w tym okresie łącznie 2 443 lokali mieszkalnych, w tym 627 w 2010 r., 942 w 2011 i 675 w 2012 r.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Olsztynie miał udział w przychodach na poziomie 40-50%. Cztery największe podmioty łącznie (Arbet Investment Group Sp. z o.o., Iławskie Przedsiębiorstwo Budowlane IPB Sp. z o.o., Przedsiębiorstwo Budowlane "Mas-Bud" Sp.j. M. Stawarczyk, A. Stawarczyk, Warmińskie Przedsiębiorstwo Budowlane SA), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Olsztynie na poziomie 79,0%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 2 636, czyli poziom powyżej 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na bardzo wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

[65] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

Wykres 4.46. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Olsztynie w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

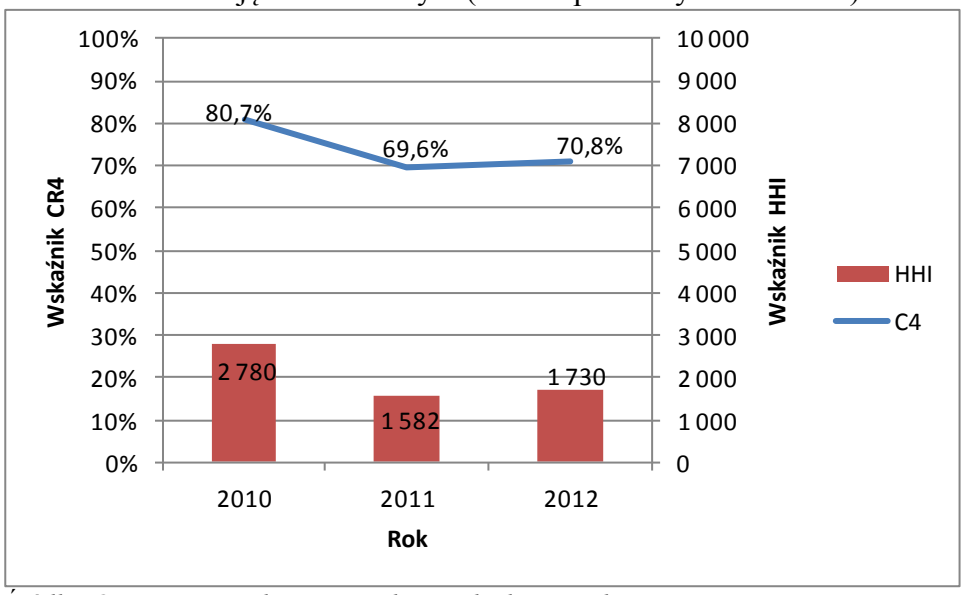


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji najwyższe wartości przyjęły w pierwszym analizowanym roku. Wówczas CR4 wyniósł ponad 89% a HHI ponad 3 000. W następnych latach wskaźniki koncentracji rynkowej przyjmowały coraz niższe poziomy. Oznacza to, że w pierwszym roku obowiązywania u.o.p.n. koncentracja zmniejszyła się.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Olsztynie na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.47. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Olsztynie w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 64,1%, a HHI 1 714 (rynek umiarkowanie skoncentrowany), co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była niższa (o 14,8 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 922 dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu, koncentracja w 2012 r. wzrosła w porównaniu z 2011 r., ale do poziomu niższego niż w 2010 r.

4.19. Bielsko-Biała

W Bielsku-Białej, siódmym największym mieście woj. śląskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 174 370[66]. Oznacza to spadek o 0,6% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 1,2% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziło 10 podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie również 10 badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

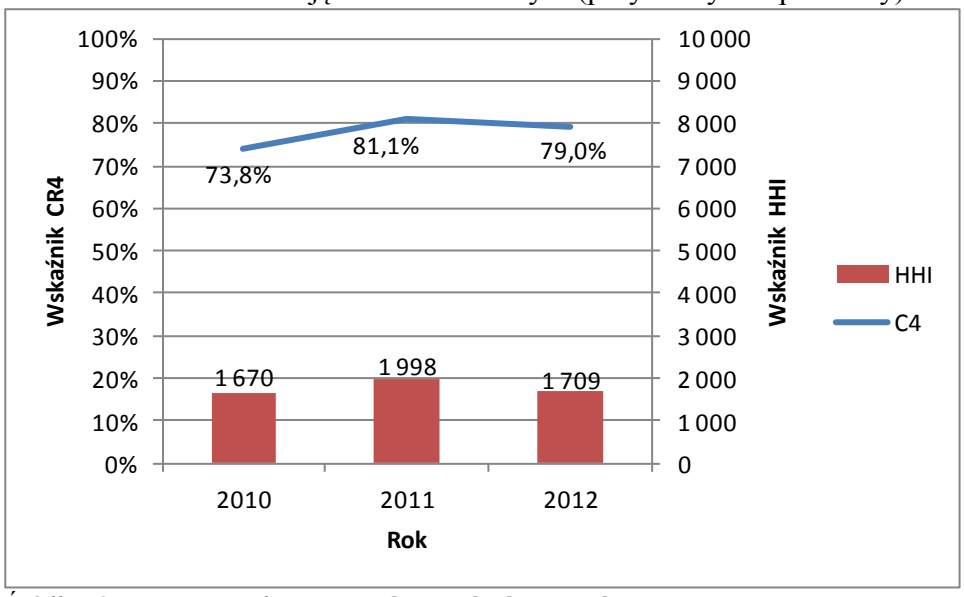
Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Bielsku-Białej (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 88 mln zł, w tym prawie 22 mln w 2010 r.,

[66] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

34 mln w 2011 r. i 24 mln w 2012 r., co wskazuje na spadek wartości rynku nieruchomości w Bielsku-Białej w 2012 r., w odniesieniu do roku poprzedniego, ale wzrost w odniesieniu do 2010 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Bielsku-Białej w tym okresie łącznie 414 lokali mieszkalnych, w tym 97 w 2010 r., 143 w 2011 i 118 w 2012 r., co wskazuje na podobne tendencje jak w przypadku przychodów ze sprzedaży.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Bielsku-Białej miał udział w przychodach na poziomie 20-30%. Cztery największe podmioty łącznie (Inbud Bielsko Sp. z o.o., Jan Nizio Zakład Ogólnobudowlany, Murapol SA, Wiesław Raczek Bonum R.), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Bielsku-Białej na poziomie 69,3%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 1 525, czyli poziom z przedziału od 1 000 do 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na umiarkowanie wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.48. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Bielsku-Białej w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)



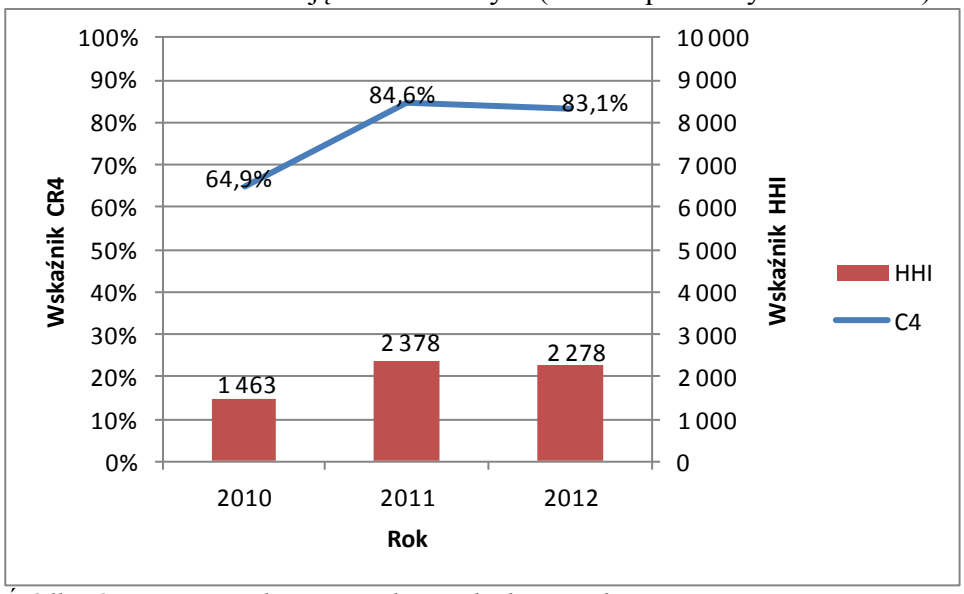
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji najwyższe wartości przyjęły w drugim analizowanym roku. Wówczas udział czterech największych podmiotów wyniósł ponad 81%, a wartość wskaźnika HHI blisko 2 000. W pierwszym roku obowiązywania u.o.p.n.

koncentracja zmniejszyła się w porównaniu z 2011 r., ale osiągnęła poziom wyższy niż w 2010 r.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Bielsku-Białej na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.49. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Bielsku-Białej w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 76,6%, a HHI 1 986, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była wyższa (o 7,3 pkt. dla wskaźnika CR4 i o 461 dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu w 2012 r., podobnie jak w przypadku wskaźników obliczonych na podstawie przychodów, koncentracja zmniejszyła się w porównaniu z 2011 r., ale osiągnęła poziom wyższy niż w 2010 r.

4.20. Płock

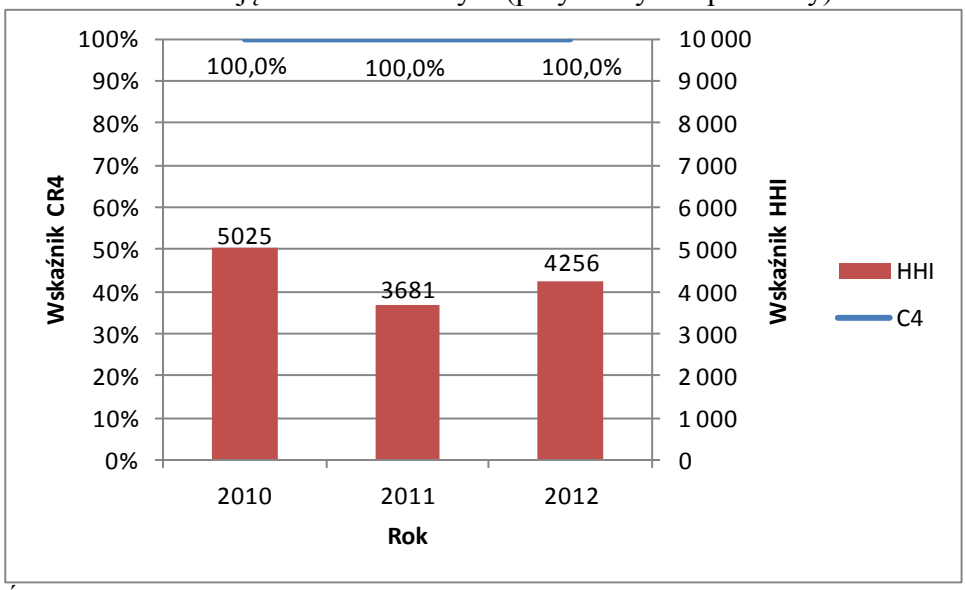
W Płocku, trzecim największym mieście woj. mazowieckiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 123 627[67]. Oznacza to spadek o 2,3% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 2,8% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziły trzy podmioty z przebadanej próby, które wykazały sprzedaż mieszkań. Również trzy podmioty wykazał przychody ze sprzedaży mieszkań w tym okresie.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Płocku (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 54 mln zł, w tym 14,8 mln zł w 2010 r., 18,3 mln zł w 2011 i 20 mln zł w 2012 r., co wskazuje na wyraźny wzrost wartości rynku nieruchomości w Płocku (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Płocku w tym okresie łącznie 273 lokali mieszkalnych, w tym 95 w 2010 r., 65 w 2011 i 70 w 2012 r., co z kolei wskazuje na inne tendencje niż w przypadku przychodów ze sprzedaży.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Płocku miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 40-50%. Tylko trzy podmioty osiągnęły przychód ze sprzedaży mieszkań (Amabud Sp. z o.o., Multiservice Sp. z o.o., PIK Patryk i Jerzy Dzwonek), a zatem wskaźnik CR4 liczony przychodami wyniósł 100%. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 4 217, czyli poziom powyżej 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na bardzo wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

[67] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

Wykres 4.50. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Płocku w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

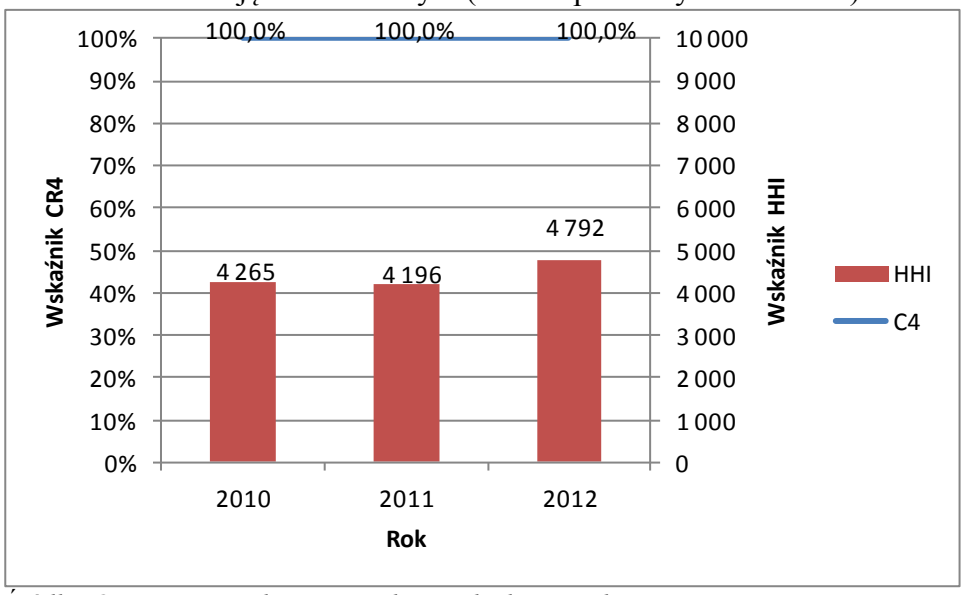


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W związku z tym, że w tym okresie przychody osiągały co najwyżej trzy podmioty, wskaźnik CR4 wynosił stale 100%. Biorąc pod uwagę koncentrację mierzoną HHI, a zatem uwzględniającą zmiany udziałów poszczególnych podmiotów, w latach 2010-2012 najwyższa koncentracja wystąpiła w pierwszym analizowanym roku, gdy wskaźnik HHI osiągnął poziom ponad 5 025. W 2011 r. wartość tego wskaźnika zmniejszyła się, a w 2012 r. wzrosła względem roku poprzedniego, ale do poziomu niższego niż w 2010 r.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Płocku na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.51. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Płocku w latach 2011-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 100%, a HHI 4 479, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była wyższa (o 1 097 pkt. dla wskaźnika HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu, koncentracja w latach 2010-2012 inaczej niż w przypadku HHI liczonego przychodami, zmniejszyła się w 2011 r., a następnie wzrosła w 2012 r. osiągając najwyższy poziom dla analizowanego na wykresie okresu.

4.21. Zielona Góra

W Zielonej Górze, drugim największym mieście woj. lubuskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 119 023[68]. Oznacza to wzrost o 1,3% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 0,8% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziło sześć podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie pięciu badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

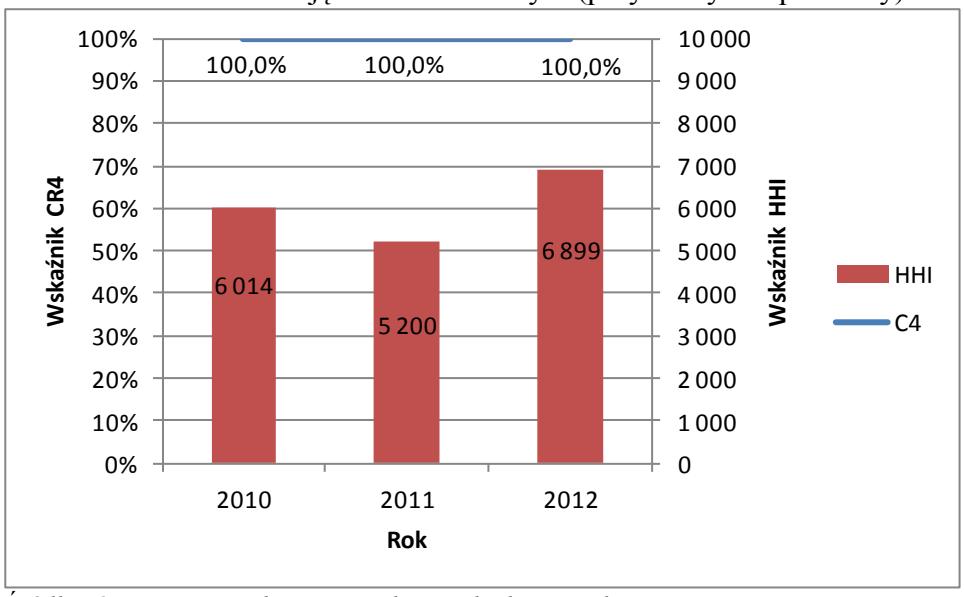
Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Zielonej Górze (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły 179,7 mln zł, w tym prawie 48,5 mln w 2010 r.,

[68] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

48,1 mln w 2011 i 58,6 mln w 2012 r., co wskazuje na wzrost wartości rynku nieruchomości w Zielonej Górze w 2012 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Zielonej Górze w tym okresie łącznie 1 134 lokali mieszkalnych, w tym 314 w 2010 r., 381 w 2011 i 284 w 2012 r., co z kolei wskazuje na inne tendencje niż w przypadku przychodów ze sprzedaży.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Zielonej Górze miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 60-70%. Cztery największe podmioty łącznie (m.in. Prywatna Korporacja Mieszkaniowa Sp. z o.o., Przedsiębiorstwa Budowlane Ekonbud-Fadom L.E. Jarząbek Sp.j.), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Zielonej Górze na poziomie 99,9%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 5 334, czyli poziom powyżej 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na bardzo wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.52. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Zielonej Górze w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)



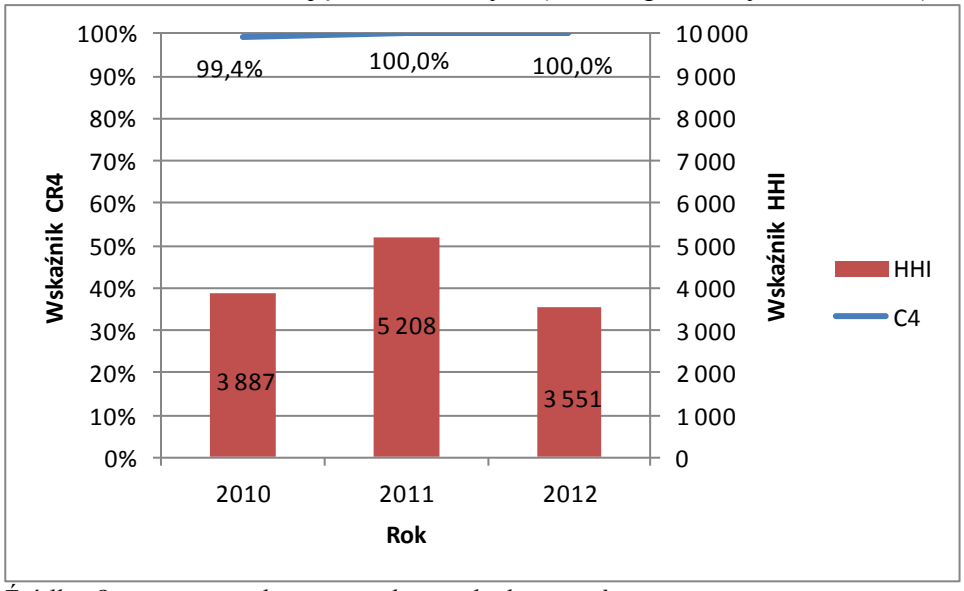
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W związku z tym, że w przedstawionym na wykresie okresie (2010-2012), przychody osiągały co najwyżej cztery podmioty, wskaźnik CR4 wynosił stale 100% (dopiero w I półroczu 2013 r. sprzedaż rozpoczął piąty deweloper). Biorąc pod uwagę koncentrację

mierzoną HHI, a zatem uwzględniającą zmiany udziałów poszczególnych podmiotów, w latach 2010-2012 najwyższa koncentracja wystąpiła w ostatnim analizowanym roku, gdy wskaźnik HHI osiągnął poziom prawie 6 900.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Zielonej Górze na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.53. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Zielonej Górze w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 99,9%, a HHI 4 136, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była niższa (o 0,9 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i o 1 198 pkt. dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu, koncentracja mierzona HHI w latach 2010-2012 zmniejszała się, porównując pierwszy i ostatni rok analizowany na wykresie (w 2011 r. nastąpił przejściowy wzrost). W przypadku CR4 w 2011 r. nastąpił wzrost do maksymalnego poziomu 100% – poziom ten utrzymał się również w 2012 r.

4.22. Włocławek

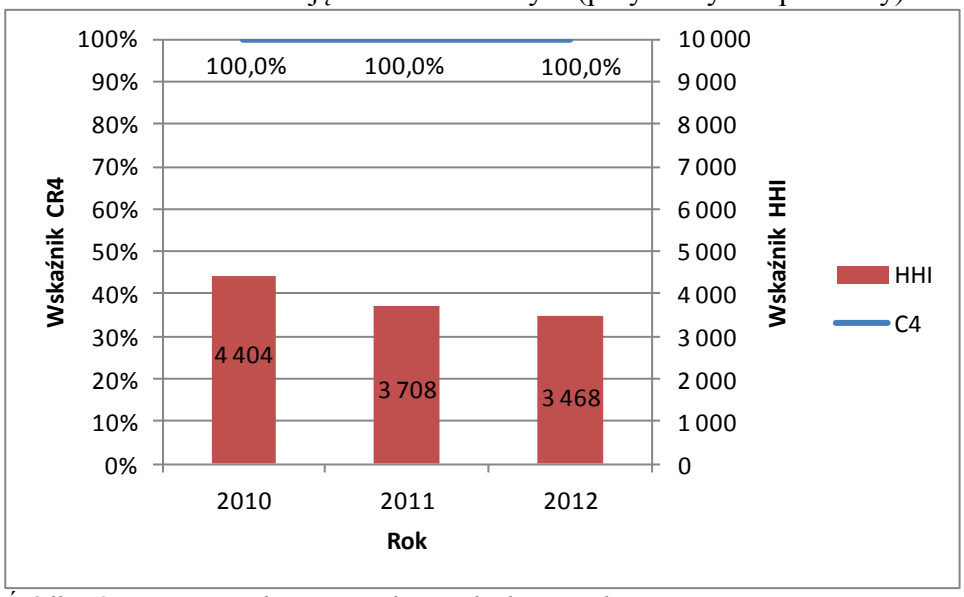
We Włocławku, trzecim największym mieście woj. kujawsko-pomorskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 115 546[69]. Oznacza to spadek o 1,6% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 3,1% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziło sześć podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie również sześciu badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań we Włocławku (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 55,1 mln zł, w tym prawie 17,9 mln w 2010 r., 11,1 mln w 2011 i 10,2 mln w 2012 r., co wskazuje na spadek wartości rynku nieruchomości we Włocławku (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali we Włocławku w tym okresie łącznie 318 lokali mieszkalnych, w tym 64 w 2010 r., 94 w 2011 r. i 68 w 2012 r.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper we Włocławku miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 20-30%. Cztery największe podmioty łącznie (Budizol sp. z o.o. SKA Handel Detaliczny i Hurtowy "Zimex" Mirosław Ziółkowski, Immobiliari Robert Rećko, Majster Atlas Kujawy P. Świec, G. Novaković Sp.j.), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych we Włocławku na poziomie 73,9%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 1 754, czyli poziom z przedziału od 1 000 do 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na umiarkowanie wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

[69] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

Wykres 4.54. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Włocławku w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

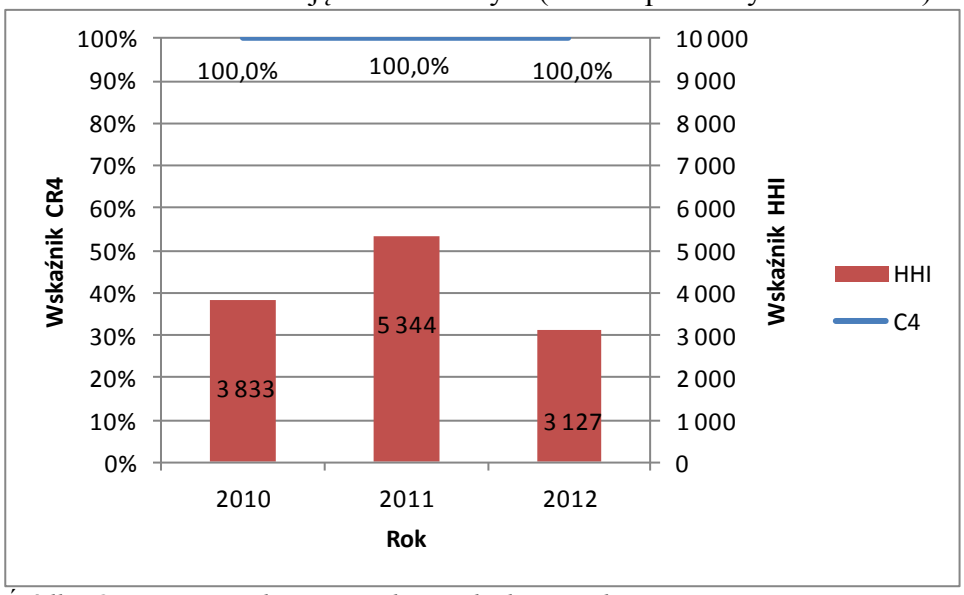


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W związku z tym, że w tym okresie przychody osiągały co najwyżej cztery podmioty (trzy podmioty w 2010 r. oraz cztery w 2011 i 2012 r., a dopiero w 2013 r. sprzedaż rozpoczął piąty deweloper), wskaźnik CR4 wynosił stale 100%. Biorąc pod uwagę koncentrację mierzoną HHI, a zatem uwzględniającą zmiany udziałów poszczególnych podmiotów, w latach 2010-2012 najwyższa koncentracja wystąpiła w pierwszym analizowanym roku, gdy wskaźnik HHI osiągnął poziom ponad 4 400. W kolejnych latach koncentracja ulegała obniżeniu.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Włocławku na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.55. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Włocławku w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 82,7%, a HHI 2 052, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była wyższa (o 8,8 pkt. proc. dla wskaźnika CR4 i 297 dla HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu koncentracja mierzona HHI w latach 2010-2012 zmniejszała się, porównując pierwszy i ostatni rok analizowany na wykresie (w 2011 r. nastąpił przejściowy wzrost).

4.23. Koszalin

W Koszalinie, drugim największym mieście woj. zachodniopomorskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 109 343[70]. Oznacza to wzrost o 2,2% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 1,5% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-2013 (I poł.) prowadziło 12 podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. Warto jednak zwrócić uwagę, że w tym okresie aż 14 badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

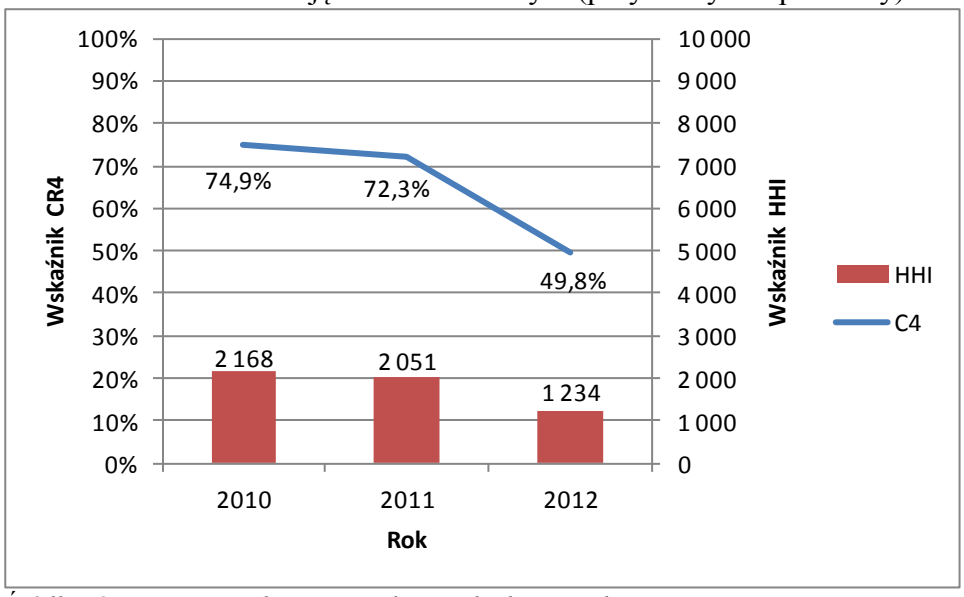
Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Koszalinie (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 132,5 mln zł, w tym prawie 30 mln w 2010 r.,

[70] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

31,6 mln w 2011 i 61,4 mln w 2012 r., co wskazuje na dwukrotny wzrost wartości rynku nieruchomości w Koszalinie w 2012 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Koszalinie w tym okresie łącznie 1 197 lokali mieszkalnych, w tym 258 w 2010 r., 287 w 2011 i 430 w 2012 r., co wskazuje podobne tendencje jak w przypadku przychodów ze sprzedaży

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 20-30%. Cztery największe podmioty łącznie (KPBP "Przemysłówka" Sp. z o.o., "Mat-Bet" Przedsiębiorstwa Zagranicznego Sp. z o.o., PRIiB "Infrabud" Janusz Kłosowski, Tomaszewicz Development Sp. z o.o.), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Koszalinie na poziomie 60,1%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 1 047, czyli poziom z przedziału od 1 000 do 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na umiarkowanie wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.56. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Koszalinie w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)



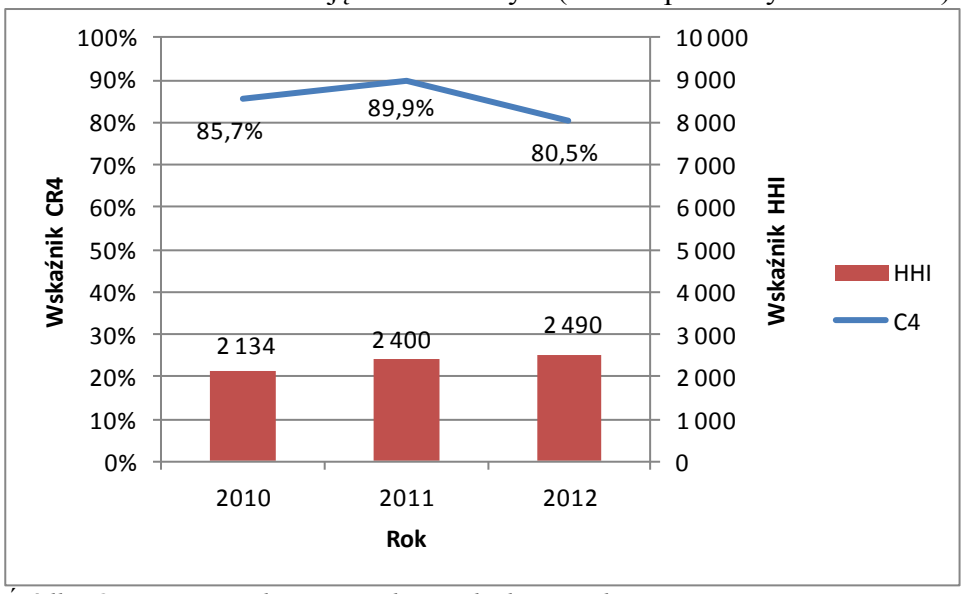
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji najwyższe wartości przyjęły w pierwszym analizowanym roku. Wówczas udział czterech największych podmiotów wyniósł ponad 74,9%, a wartość wskaźnika HHI ponad 2 100, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była wyższa (o 813 pkt. dla wskaźnika HHI) niż w przypadku koncentracji

liczonej przychodami. W następnych latach następowało obniżenie poziomu koncentracji, szczególnie silne w 2012 r.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Koszalinie na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.57. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Koszalinie w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 78,2%, a HHI 2 307, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była wyższa (o18,1 pkt. proc. dla CR4 i o 1 260 pkt. dla wskaźnika HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu, koncentracja w latach 2010-2012 mierzona CR4 obniżyła się, a określana za pomocą HHI wzrosła.

4.24. Legnica

W Legnicy, trzecim największym mieście woj. dolnośląskiego, liczba ludności wyniosła z końcem 2012 r. 102 422[71]. Oznacza to spadek o 1,7% w porównaniu z końcem 2009 r. i o 2,6% w odniesieniu do 2006 r. Działalność deweloperską w tym mieście w latach 2010-

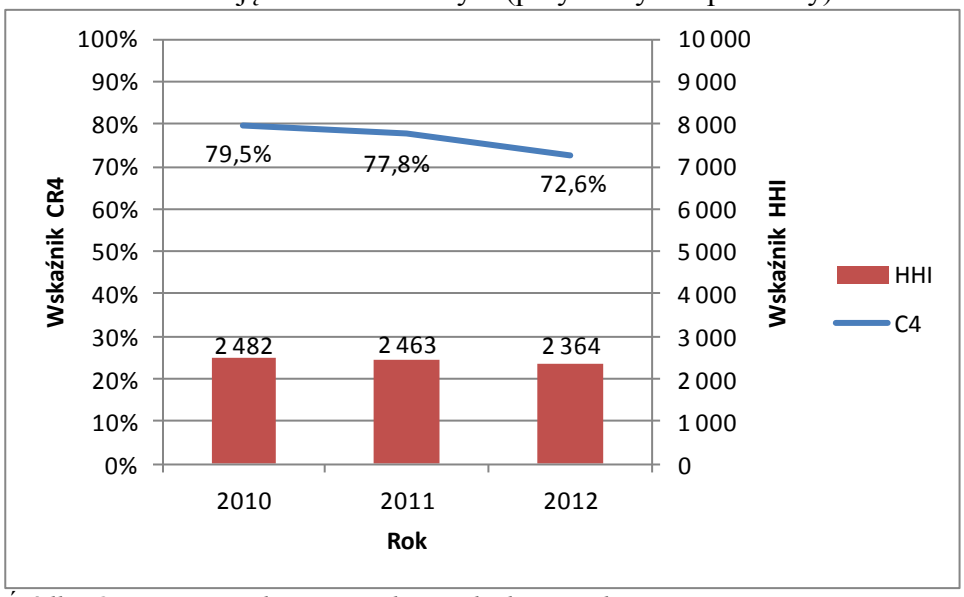
[71] *Stan i struktura ludności…,* op. cit.

2013 (I poł.) prowadziło dziewięć podmiotów z przebadanej próby, które dokonały sprzedaży mieszkań na tym rynku lokalnym. W tym okresie również dziewięciu badanych deweloperów osiągnęło przychód z tytułu sprzedaży mieszkań w tym mieście.

Łącznie przychody netto badanych przedsiębiorców ze sprzedaży mieszkań w Legnicy (za okres 2010 – I poł. 2013) wyniosły ponad 78,8 mln zł, w tym prawie 35,4 mln w 2010 r., 16,6 mln w 2011 i 22 mln w 2012 r., co wskazuje na wyraźny wzrost wartości rynku nieruchomości w Legnicy w 2012 r. w porównaniu z poprzednim rokiem, ale spadek w odniesieniu do 2010 r. (w obrębie badanej próby). Badani deweloperzy sprzedali w Legnicy w tym okresie łącznie 488 lokali mieszkalnych, w tym 144 w 2010 r., 88 w 2011 i 146 w 2012 r.

Gdyby przyjąć, że badane podmioty stanowią cały lokalny rynek deweloperski, w analizowanym okresie największy deweloper w Legnicy miał udział w przychodach na poziomie z przedziału 30-40%. Cztery największe podmioty łącznie (PHU Konkret Andrzej Pielich, Promocja Szwoleżerów Sp. z o.o., Modernbud Sp. z o.o., Wikana SA), osiągnęły udział w przychodach ze sprzedaży lokali mieszkalnych w Legnicy na poziomie 79,4%, a zatem tyle właśnie wyniósł wskaźnik CR4 liczony przychodami. Przyjmując powyższe założenia, wskaźnik HHI przyjął szacunkową wartość 2 149, czyli poziom powyżej 1 800 (w skali od 0 do 10 000), co wskazuje na bardzo wysoką koncentrację. Na poniższym wykresie przedstawiono zmiany wartości wybranych wskaźników koncentracji w poszczególnych latach.

Wykres 4.58. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Legnicy w latach 2010-2012 w ujęciu wartościowym (przychody ze sprzedaży)

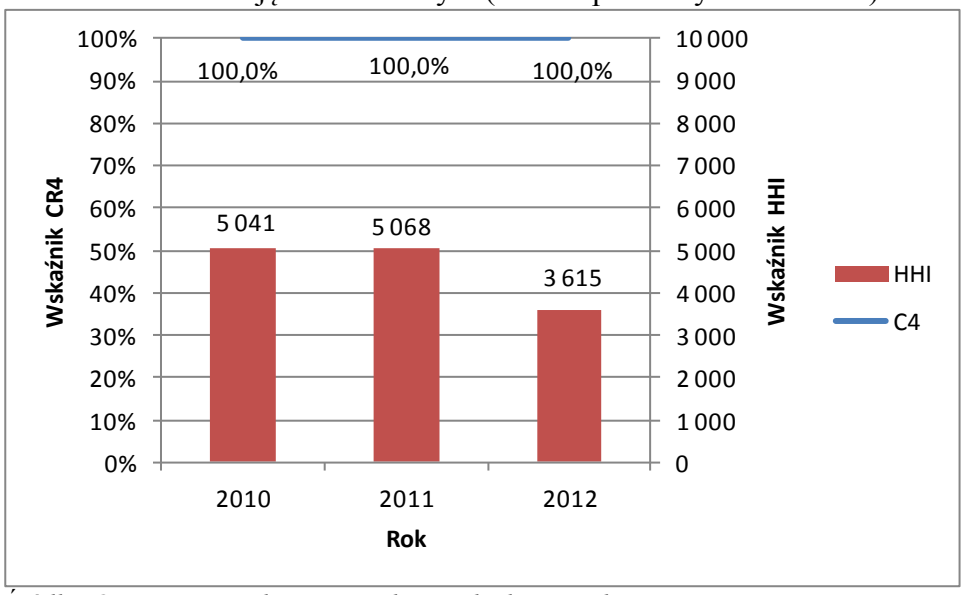


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W latach 2010-2012 wskaźniki koncentracji najwyższe wartości przyjęły w pierwszym analizowanym roku. Wówczas udział czterech największych podmiotów wyniósł blisko 80%, a wartość wskaźnika HHI 2 482. W następnych latach koncentracja mierzona obydwoma wskaźnikami systematycznie obniżała się. Oznacza to, że w pierwszym roku obowiązywania u.o.p.n. koncentracja osiągnęła najniższy poziom dla analizowanego na wykresie okresu.

Dla porównania i podania bardziej wyczerpującej relacji z sytuacji na rynku, na poniższym wykresie przedstawiono koncentrację branży deweloperskiej w Legnicy na podstawie liczby sprzedanych mieszkań (również w oparciu o próbę deweloperów).

Wykres 4.59. Wartości wskaźników koncentracji HHI i CR4 w Legnicy w latach 2010-2012 w ujęciu ilościowym (liczba sprzedanych mieszkań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przyjmując powyższe założenia odnośnie próby badawczej, wskaźnik koncentracji CR4, obliczony na podstawie liczby sprzedanych mieszkań, dla całego analizowanego okresu (lata 2010 – I poł. 2013) wyniósł 76,0%, a HHI 1 732, co oznacza, że w ten sposób liczona koncentracja była niższa (o 3,4 pkt. dla CR4 i o 417 pkt. dla wskaźnika HHI) niż w przypadku koncentracji liczonej przychodami. Jak wynika z powyższego wykresu, w latach 2010-2012 koncentracja mierzona HHI zmniejszała się, porównując pierwszy i ostatni rok.

5. Otoczenie instytucjonalno-prawne (zmiany wprowadzone u.o.p.n.)

Tak jak opisywano to wcześniej, ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego wprowadziła szereg zmian w funkcjonowaniu podmiotów na rynku pierwotnym budownictwa mieszkaniowego. Zgodnie z art. 2 ust. 1 Ustawa określa:

1) środki ochrony wpłat dokonywanych przez nabywcę;
2) zasady i tryb zawierania umów deweloperskich;
3) obowiązki przedkontraktowe dewelopera;
4) treść umowy deweloperskiej;
5) prawa i obowiązki stron umowy deweloperskiej;
6) zasady postępowania ze środkami nabywcy w przypadku upadłości dewelopera.

Poniżej zostały omówione główne obowiązki, jakie wprowadziła Ustawa oraz dotychczasowy sposób funkcjonowania deweloperów pod jej rządami.

Przeprowadzona w niniejszym rozdziale analiza opiera się na informacjach uzyskanych od **608 deweloperów** działających na rynku budownictwa mieszkaniowego (zajmujących się budową lokali mieszkalnych oraz domów jednorodzinnych). Podmioty te poproszono o przedstawienie opinii na temat najważniejszych obowiązków, jakie nałożyła na nich wspomniana Ustawa. Co do zasady, analizowano opinie grupy deweloperów jako całości. Niemniej jednak, dodatkowo w przypadku omawiania niektórych obowiązków nałożonych na deweloperów postanowiono przedstawić odpowiedzi deweloperów w podziale na trzy grupy ze względu na wielkość (liczbę) sprzedawanych przez nich mieszkań/domów jednorodzinnych. Zabieg ten wynikał przede wszystkim z oczekiwania, że opinie deweloperów na temat niektórych rozwiązań Ustawy mogą różnić się w zależności od wielkości badanych podmiotów. Dla przypomnienia, analizowano trzy grupy podmiotów:

- dużych deweloperów - podmioty, które w badanym okresie, sprzedały więcej niż 1 000 lokali mieszkalnych lub/i domów jednorodzinnych – w badanej próbie było 24 takich podmiotów;
- średnich deweloperów - podmioty, które w badanym okresie, sprzedały od 100 do 999 lokali mieszkalnych lub/i domów jednorodzinnych – w badanej próbie były 242 takie podmioty;

- małych deweloperów - podmioty, które w badanym okresie, sprzedały poniżej 100 lokali mieszkalnych lub/i domów jednorodzinnych – w badanej próbie były 342 takie podmioty.

5.1. Mieszkaniowe rachunki powiernicze − środki ochrony wpłat dokonywanych przez nabywcę

Zgodnie z art. 4, deweloper zapewnia nabywcom co najmniej jeden z następujących środków ochrony:
1) zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy;
2) otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy i gwarancję ubezpieczeniową;
3) otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy i gwarancję bankową;
4) otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy.

Przepis art. 4 Ustawy stosuje się do przedsięwzięć deweloperskich, w odniesieniu do których rozpoczęcie sprzedaży nastąpiło po dniu wejścia jej w życie (art. 37)[72]. W przypadku przedsięwzięć deweloperskich, w odniesieniu do których rozpoczęcie sprzedaży nastąpiło przed dniem wejścia w życie Ustawy, deweloper w prospekcie informacyjnym zamieszcza w sposób widoczny dla nabywcy informację o braku stosowania środków ochrony, o których mowa w art. 4 (art. 38).

Dodatkowo, art. 3 ustęp 10 zawiera definicję pojęcia „rozpoczęcie sprzedaży" – zgodnie z tym artykułem jest to podanie do publicznej wiadomości informacji na temat rozpoczęcia procesu oferowania lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych w ramach określonego przedsięwzięcia deweloperskiego.

Ustępy 7 i 8 art. 3 u.o.p.n. zawierają definicje podstawowych rachunków wprowadzonych przez przepisy Ustawy:

[72] Tym samym, jak zostało zaprezentowane w Rekomendacjach Zawiązku Banków Polskich z 14 lutego 2012 roku, w sprawie wybranych problemów interpretacyjnych w ustawie o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego z dnia 11 września 2011 roku (część 2) – rekomendacja nr 19 *„należy uznać, że dla przedsięwzięć deweloperskich, w odniesieniu do których nastąpiło już rozpoczęcie sprzedaży przed wejściem w życie Ustawy, nie należy otwierać „zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego" bądź „otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego."*

- otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy − należący do dewelopera rachunek powierniczy w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. - Prawo bankowe (Dz. U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665, z późn. zm.[4]) służący gromadzeniu środków pieniężnych wpłacanych przez nabywcę, na cele określone w umowie deweloperskiej, z którego wypłata zdeponowanych środków następuje zgodnie z harmonogramem przedsięwzięcia deweloperskiego określonego w tej umowie;
- zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy − należący do dewelopera rachunek powierniczy w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. - Prawo bankowe służący gromadzeniu środków pieniężnych wpłacanych przez nabywcę na cele określone w umowie deweloperskiej, z którego wypłata zdeponowanych środków następuje jednorazowo, po przeniesieniu na nabywcę prawa, o którym mowa w art. 1.

Ustawa bardzo szczegółowo reguluje zagadnienie mieszkaniowego rachunku powierniczego – rozdział 2, 3 i 4 Ustawy (od art. 5 do art. 16) opisują stosunki między nabywcą, deweloperem oraz bankiem, związane z wprowadzeniem do obrotu właśnie tego instrumentu. Z uwagi na fakt, że przepisy te dotyczą głównie relacji dewelopera i banku, zagadnienia te zostały szerzej omówione w rozdziale poświęconym bankom (patrz rozdział 7).

Celem niniejszego podrozdziału jest zobrazowanie jak funkcjonują przepisy dotyczące rachunków powierniczych w praktyce. Zwłaszcza, że właśnie ta zmiana jest fundamentalną zmianą na tym rynku i właśnie wokół tego przepisu w trakcie pracy nad Ustawą, a także obecnie było najwięcej kontrowersji.

Poniżej zacytowano fragment stanowiska Polskiego Związku Firm Deweloperskich wobec tzw. ustawy deweloperskiej, która obrazuje te kontrowersje: „*Najdonioślejszym w skutki rozwiązaniem przyjętym w ustawie jest uzależnienie możliwości prowadzenia działalności deweloperskiej od zgody banku na prowadzenie specjalnego rodzaju rachunku – mieszkaniowego rachunku powierniczego. Obowiązek uzyskania rachunku powierniczego w banku (czyli koncesjonowania i swoistej „licencji na działalność") może doprowadzić do znacznego ograniczenia liczby firm deweloperskich*"[73]. Dodatkowo, prasa donosiła, że nowe przepisy są praktycznie martwe, gdyż jedynie niewielka liczba podmiotów otworzyła mieszkaniowy rachunek powierniczy.

[73] http://www.pzfd.pl/strona,inicjatywy,ustawa_deweloperska.html, Data pobrania: 16.12.2013 r.

W celu zweryfikowania opinii takich jak przywołano powyżej oraz uzyskania rzeczywistego obrazu sytuacji na rynku, zadano deweloperom szereg pytań na temat mieszkaniowych rachunków powierniczych. Odpowiedzi na te pytania analizujemy poniżej.

5.1.1. Wniosek o otwarcie mieszkaniowego rachunku powierniczego

W pierwszej kolejności poproszono badanych deweloperów o podanie, czy występowały do któregokolwiek z banków z wnioskiem o otwarcie mieszkaniowego rachunku powierniczego. W przypadku odpowiedzi negatywnej na powyższe pytanie deweloperzy mieli uzasadnić przyczyny braku skierowania wniosku do banku oraz wskazać czy zamierzają wystąpić z takim wnioskiem w przyszłości.

Spośród ankietowanych przedsiębiorców, 80 firm (co stanowiło jedynie 13,2% badanej próby), do chwili wypełnienia ankiety, wystąpiło do banku z wnioskiem o otwarcie mieszkaniowego rachunku powierniczego. Pozostałe podmioty jako przyczynę braku zainteresowania podjęciem współpracy z bankami w tym zakresie, w większości (51% ankietowanych podmiotów) wskazywały brak takiego obowiązku, powołując się na zapisy art. 37 (zgodnie z którym, otwarcie rachunku powierniczego jest konieczne w przypadku tylko przedsięwzięć deweloperskich, w odniesieniu do których rozpoczęcie sprzedaży nastąpiło po dniu wejścia w życie Ustawy tj. po dniu 29.04.2012 roku)[74], a także w związku ze sprzedażą jedynie gotowych lokali (5,4% ankietowanych). Ponadto, 10% badanych stwierdziło, że obecnie nie prowadzi żadnej inwestycji, dlatego występowanie do banku byłoby bezcelowe. Część przedsiębiorców jedynie lakonicznie wskazała, że nie było takiej potrzeby/konieczności (ok. 13,5%), a blisko 20% podmiotów nie uzasadniło w żaden sposób swojej odpowiedzi.

[74] W tym miejscu warto podkreślić problemy związane z definicją terminu „ogłoszenia sprzedaży" – z uzyskanych odpowiedzi od przedsiębiorców wynika, że termin ten był przez nich bardzo swobodnie interpretowany: *"Nie było takiej konieczności ponieważ wszystkie grunty były nabyte wcześniej tj. przed wejściem w życie Ustawy o ochronie praw nabywców lub była opracowana koncepcja danego etapu sprzedaży oraz została ogłoszona sprzedaż przed wprowadzeniem wyżej wspomnianej ustawy."*; *„Obecnie jesteśmy na etapie poszukiwania działki inwestycyjnej. Jeśli nabędziemy działkę bez pozwolenia na budowę to będziemy zgodnie z ustawą zobowiązani do wystąpienia z wnioskiem o r-nek powierniczy."*.

Jeżeli chodzi o zainteresowanie skorzystaniem z takiego produktu w przyszłości − blisko 34,8% przedsiębiorców, którzy do tej pory nie występowali z wnioskiem do banku, zamierza to zrobić w przyszłości, gdy rozpoczną nowe inwestycje niepodlegające wyłączeniu z art. 37.

Część spośród 608 ankietowanych przedsiębiorców stwierdziła, że nie zamierza występować o otwarcie takiego rachunku, ze względu na:

1. prowadzenie budowy z własnych środków pieniężnych i sprzedaż jedynie gotowych lokali lub zamiar zmiany swojego dotychczasowego modelu sprzedaży: *„W związku z nieprzygotowaniem przez banki rachunków spełniających w pełni wymogi u.o.p.n., brakiem dostępności otwartych rachunków powierniczych, bardzo wysokim kosztem ich założenia i prowadzenia, ogromnymi barierami i dodatkowymi wymogami stawianymi przez banki do otwarcia rachunku, oraz tworzeniem rachunków wewnętrznych bankowych z ograniczonym dostępem do nich dewelopera. W związku z powyższym na dzień dzisiejszy Spółka nie planuje na dzień dzisiejszy rozpoczęcia nowej inwestycji ani otwarcia mieszkaniowego rachunku powierniczego. Będzie realizować kolejną inwestycje z własnych środków*" − opinie o zbliżonej treści wyraziło 5 deweloperów;
2. zamiar zakończenia działalności, w tym w związku z wprowadzeniem przepisów u.o.p.n. wyraziło 5 deweloperów − *„Planujemy zakończenie działalności deweloperskiej gdyż te przepisy nie dają możliwości działania małym firmom"; „Nie obejmuje nas ustawa Nie będziemy więcej budować w związku z wejściem w życie ustawy*"; *„W związku z ustawą nasza firma kończy działalność deweloperską, bo jest zbyt trudno spełnić wymogi do rachunku powierniczego"; „Nie występowaliśmy formalnie poprzez złożenie wniosku, ponieważ rozpoczęliśmy sprzedaż przed 29.04.2012 roku. Prowadziliśmy jednak rozmowy z bankami w kwestii rozeznania oferty na przyszłość dla kolejnych inwestycji. Z uwagi na problemy opisane […] prawdopodobnie nie wystąpimy z wnioskiem do banku o otwarcie mieszkaniowego rachunku powierniczego, ponieważ z uwagi na brak środków własnych na realizację inwestycji musielibyśmy skredytować się na budowę w tym banku, a oferty kredytów są niekorzystne, jeśli w ogóle kredyt zostałby przyznany. Poza tym banki nie przystosowały się do realiów obowiązujących w dniu dzisiejszym. Produkty kredytów deweloperskich nie zmieniły się od 10 lat, a uwarunkowania i rynek w przeciągu tego czasu zmieniły się radykalnie. Podaję przykład - deweloper ubiegając się o kredyt*

w banku X na realizację inwestycji deweloperskiej musi zaangażować 20% wkład własny w inwestycję oraz posiadać 20 % umów przedwstępnych. Obrazowo - przy założeniu, że całe koszty budowy wynoszą 8 mln zł i budynek ma 35 mieszkań, na dzień dobry deweloper musi wbudować 1,6 mln i mieć sprzedanych 7 mieszkań, żeby w ogóle mieć szansę na kredyt. Tylko pytanie co jeśli wbuduje 1,6 mln, a sprzeda 4 mieszkania? Kredyt stoi w miejscu, deweloper nie buduje dalej bo nie ma środków, nowi klienci nie przychodzą bo nie ma postępów na budowie. A jeśli nawet spełni oba warunki to i tak nie ma gwarancji, że kredyt dostanie - i jest „ugotowany" bo wywalił w błoto 1,6 mln. Jednym słowem mała firma deweloperska nie ma manewru i mimo, że jest rzetelna i od wielu lat dotąd prowadziła działalność, w obecnej chwili po wejściu w życie ustawy u.o.p.n. jej byt jest pod wielkim znakiem zapytania.";

3. koszt nowych rozwiązań – wysoki koszt obsługi „*nie (...) do zaakceptowania ze względów finansowych"* − taką opinie miało 5 deweloperów;
4. niską dostępność produktu w ofercie banków, co przekłada się na ich wysoką cenę oraz narzucanie deweloperom warunków – „*Ilość banków prowadzących rachunki powiernicze jest znikoma, nie wspominając o oferowaniu różnych ich form np. rachunek otwarty, zamknięty, rachunek powierniczy bez kredytu inwestycyjnego. Z powodu bardzo małej podaży tychże produktów bankowych cena ich jest bardzo wysoka a pozycja negocjacyjna dewelopera znikoma. Banki wpływają na możliwość − a w zasadzie jej brak uruchomienia sprzedaży i budowy inwestycji (bez przedsprzedaży bank nie uruchomi kredytu inwestycyjnego a przedsprzedaży nie można osiągnąć bez rachunku powierniczego czyli zgody na narzucone przez bank warunki).*"; *„nie wszystkie banki posiadają w swojej ofercie taki produkt, z uwagi na niejasne procedury dotyczące odpowiedzialności ze strony banku. Jest to dla spółki mało korzystna sytuacja, gdyż bank, który obsługuje spółkę (...) . nie posiada w swoim portfelu mieszkaniowych rachunków powierniczych*"; „*Firma otrzymała informację od banku kredytującego, że nie prowadzi on takich rachunków*"; *„Prowadziliśmy rozmowy wstępne, żaden bank nie godzi się na otwarcie rachunku otwartego a wszelkie negocjacje sprowadzają się do narzucenia przez bank swoich warunków*" − taką opinie miało 4 deweloperów;
5. dodatkowe kwestie formalne – 2 deweloperów;
6. brak chęci zabezpieczania przez klientów środków na rachunku powierniczym - *„klienci nie chcieli zabezpieczać środków na rachunku powierniczym*" − 1 deweloper;

7. przedkładanie przez przepisy Ustawy interesów nabywców nad interes dewelopera − *„przepisy są jednoznaczne tylko i wyłącznie na korzyść kupującego*" – 1 deweloper.

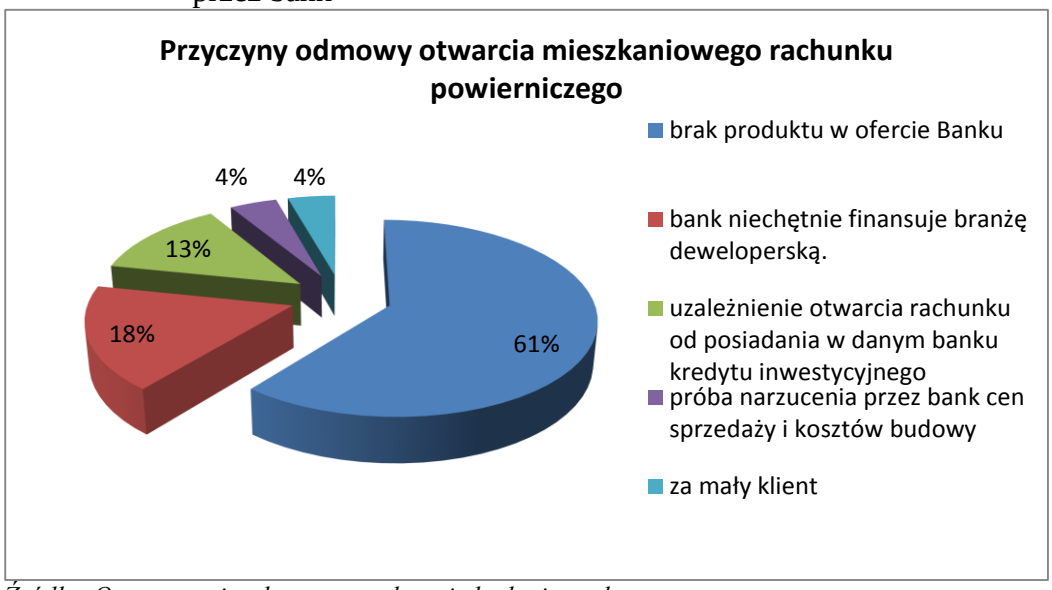
Pozostali przedsiębiorcy w momencie badania nie posiadali planów inwestycyjnych na najbliższe lata, bądź też nie ustosunkowali się do tej kwestii.

Przedsiębiorcom, którzy wystąpili do któregokolwiek banku z wnioskiem o otwarcie dowolnego mieszkaniowego rachunku powierniczego, o którym mowa w art. 4. u.o.p.n., zadano następujące pytanie: *czy spotkali się Państwo z sytuacją, w której bank odmówił Państwu otwarcia mieszkaniowego rachunku powierniczego*? Jeżeli odpowiedź była twierdząca, przedsiębiorcy mieli opisać przypadki, w których odmówiono im otwarcia mieszkaniowego rachunku powierniczego, w szczególności podać nazwę banku odmawiającego, typ rachunku o który się ubiegano, a także wskazać przyczyny odmowy podane przez bank.

Na tak postawione pytanie 15 przedsiębiorców odpowiedziało twierdząco. Stanowiło to co prawda niewielki procent (około 2,5%) wszystkich analizowanych podmiotów, ale aż 18,8% podmiotów, które formalnie wystąpiły do banku z wnioskiem o otwarcie rachunku powierniczego.

Firmy, którym banki odmówiły otwarcia rachunku, ubiegały się głównie o otwarcie otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego − 14 takich przypadków (dla porównania, o otwarcie zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego – 2 przypadki oraz 6 przypadków, w których ubiegano się o otwarcie dowolnego rachunku).

Wykres 5.1. Przyczyny odmowy otwarcia mieszkaniowego rachunku powierniczego podane przez bank



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Główną przyczyną odmowy otwarcia był brak produktu w ofercie banku (była to przyczyna odmowy w 61% przypadkach). Kolejnymi powodami odmowy były: uzależnienie otwarcia rachunku od posiadania w danym banku kredytu inwestycyjnego (18% przypadków); niechęć banków do finansowania branży deweloperskiej (13% przypadków); *„próba narzucenia przez bank cen sprzedaży i kosztów budowy" (1 przypadek)* oraz brak zainteresowania banku, ze względu na niewielką skalę działalności przedsiębiorcy (1 przypadek).

Dwa podmioty pomimo iż wskazały, że bank odmówił im otwarcia rachunku, nie podały szczegółowych informacji z jakich przyczyn.

5.1.2. Posiadanie mieszkaniowego rachunku powierniczego

Kolejne pytanie, skierowane do przedsiębiorców dotyczyło stosowania w chwili badania, bądź w przeszłości, co najmniej jednego z instrumentów ochrony nabywcy, o którym mowa w art. 4 u.o.p.n.

W momencie badania (sierpień/wrzesień 2013 r.), 48 firm posiadało aktywne mieszkaniowe rachunki powiernicze – MRP (żaden podmiot nie zamknął jeszcze rachunku powierniczego, w związku z tym, że nie zakończył inwestycji) – łącznie 79 otworzonych rachunków, z czego

blisko 76% stanowiły otwarte mieszkaniowe rachunki powiernicze (60 aktywnych rachunków).

Blisko 43% rachunków było otwartych przez duże firmy deweloperskie[75] – 13 firm posiadało łącznie 34 rachunki. Niecałe 42% rachunków posiadały firmy średnie[76] – 33 rachunki otworzyły 23 firmy. Małe firmy[77] posiadały 12 rachunków (15% otwartych rachunków) – po jednym otwartym rachunku każda. Z przedstawionych danych wynika również, że rachunki powiernicze posiadało 54% dużych deweloperów, 9,5% średniej wielkości deweloperów oraz około 3,5% małych deweloperów.

Wśród firm dużych tylko jedna posiadała zamknięty rachunek powierniczy, pozostałe firmy posiadały otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy. Wśród firm średnich również dominowały otwarte mieszkaniowe rachunki powiernicze (22 otwarty MRP i 11 zamkniętych MRP). Natomiast wśród firm małych popularniejszy był zamknięty MRP (7 zamkniętych MRP i 5 otwartych MRP).

Tylko jeden przedsiębiorca posiadał więcej niż jeden rodzaj środków ochrony nabywcy, o których mowa w art. 4.

Żaden przedsiębiorca nie posiadał otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego z gwarancją bankową, ani też otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego z gwarancją ubezpieczeniową, o których mowa w art. 4 u.o.p.n. pkt. 2 i 3.

Kilka kolejnych pytań zostało skierowanych tylko do podmiotów, które wykorzystywały chociażby jeden instrument wymieniony w art. 4 u.o.p.n.

Przedsiębiorców zapytano czym kierowali się przy wyborze danego środka ochrony nabywcy. Niektórzy deweloperzy podawali więcej niż jedną przyczynę wyboru danego instrumentu.

Podmioty, które korzystały z rachunku zamkniętego, jako powody wyboru tego typu rachunku wymieniały przede wszystkim niższe koszty tego rachunku w stosunku do

[75] Duża firma – firma, która wybudowała powyżej 1 000 mieszkań/domów w latach 2010-2013.
[76] Średnia firma – firma, która wybudowała od 100 do 999 mieszkań/domów w latach 2010-2013.
[77] Mała firma – firma, która wybudowała poniżej 100 mieszkań/domów w latach 2010-2013.

pozostałych rodzajów – 6 podmiotów wyraziło taką opinię. Drugą w kolejności przyczyną wyboru tego rodzaju rachunku było większe zaufanie klientów do dewelopera, który posiada zamknięty rachunek powierniczy – większe bezpieczeństwo środków klienta – 4 podmioty wyraziło taką opinię. Kolejnymi powodami wyboru tego instrumentu były: niewielka liczba banków oferujących inny rodzaj rachunku − 3 podmioty; mniejsza liczba formalności do spełnienia stawianych przez bank prowadzący zamknięty rachunek – 2 podmioty; oraz sugestia banku – 2 podmioty (*„Deweloper często nie ma wyboru [sic] na typ rachunku, gdyż to bank na etapie wstępnych rozmów określa jaki rodzaj rachunku jest w stanie zaproponować."; „jest on bezpieczny dla banków"*).

Dwie firmy nie ustosunkowały się do tej kwestii.

W przypadku posiadaczy otwartych mieszkaniowych rachunków powierniczych kluczowym czynnikiem determinującym wybór rachunku powierniczego był jego rzeczywisty koszt dla dewelopera, rozumiany nie tylko wąsko, jako opłaty z tytułu prowadzenia takiego rachunku, ale jako całkowite koszty współfinansowania przedsięwzięcia przez bank (w przypadku dewelopera sprzedającego mieszkania na etapie budowy korzystanie z rachunku powierniczego zamkniętego wiąże się z dodatkowymi kosztami kredytu bankowego, które można ograniczyć w przypadku posiadania rachunku otwartego wypłaty z którego można sukcesywnie przeznaczać na spłatę finansowania (np. kredytu inwestycyjnego), ograniczając w ten sposób koszty odsetek bankowych). W przypadku zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego wypłata środków następuje dopiero po otrzymaniu odpisu aktu notarialnego − umowy przenoszącej na nabywcę prawo o którym mowa w art. 1 u.o.p.n., a nie po ukończeniu danego etapu inwestycji, co ma miejsce w przypadku otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego. Tym samym w przypadku rachunków otwartych część inwestycji może być realizowana z wpłat nabywców, a nie tylko ze środków własnych lub zaciągniętych kredytów.

Biorąc powyższe pod uwagę część deweloperów uznała, że jest to rozwiązanie najtańsze, pozwalające zachować lepszą płynność finansową (jednocześnie często wskazywano na największą wadę rachunku zamkniętego − zbyt długi czas oczekiwania na środki finansowe zamrożone na rachunku) – 30 podmiotów (63% deweloperów posiadających rachunek powierniczy) wyraziło taką opinię. Dodatkowo, jedna z firm podniosła, że pomimo iż

rachunek otwarty ma swoje wady, to jest to rozwiązanie najbardziej zbliżone do dotychczasowej formuły finansowania inwestycji przy użyciu rachunku wyodrębnionych wpływów; inna firma stwierdzała, że wybór był podyktowany doradztwem ze strony banku kredytującego, natomiast jeszcze inna firma wskazała, że ze względu na niewielka ofertę tego typu produktów, trudno mówić o jakimkolwiek wyborze.

Ponadto, jedna z firm wskazała na zagrożenia jakie są związane z zamkniętym mieszkaniowym rachunkiem powierniczym, który według spółki nie chroni interesu dewelopera – *„Klient w każdym momencie może wycofać środki zgromadzone z rachunku i bank nie ma obowiązku badania przyczyny. Niesymetryczność rozwiązania deweloper jest związany, klient w zasadzie nie. Po wypłacie środków przez klienta dochodzenie zawarcia umowy nie będzie mieć sensu ekonomicznego."*

Do przyczyn braku zainteresowania deweloperów otwartym mieszkaniowym rachunkiem powierniczym z gwarancją bankową oraz otwartym mieszkaniowym rachunkiem powierniczym z gwarancją ubezpieczeniową należały: brak takich rachunków w ofercie banków (wskazane przez 3 firmy) oraz wysokie koszty tego typu rachunków (14 firm). Dodatkowo, ankietowani przedsiębiorcy wskazywali dodatkowe formalności związane z wystawieniem i utrzymywaniem gwarancji, które powodują wydłużenie procedury otwarcia rachunku (2 firmy) a także powodują trudność w zapewnieniu dodatkowego zabezpieczenia gwarancji bankowej (3 firmy).

5.1.3. Koszty związane z art. 4 u.o.p.n. (rodzaje i koszty rachunków)

Przedsiębiorcy zostali zobligowani także do podania szczegółowych informacji na temat posiadanych mieszkaniowych rachunków powierniczych, w szczególności kosztów tych rachunków[78]. ***Warto w tym miejscu podkreślić, że żaden z rachunków nie został zamknięty, tak więc trudno mówić tu o całkowitych kosztach tychże rachunków.***

Rozpiętość kosztów rachunku, wśród badanych przedsiębiorców, była bardzo duża (od 2 000 zł do 135 000 zł). Ich wysokość była uzależniona od wielkości inwestycji oraz innych

[78] Przedsiębiorcy powinni podać wszystkie koszty związane z otwarciem, prowadzeniem i zamknięciem rachunku, zarówno koszty dotychczas poniesione, jak i koszty przyszłe, które były im znane.

czynników: liczby subkont; liczby wpłat, itd. Średni koszt rachunku dla 53 rachunków[79] wynosił 32 803 zł, natomiast mediana 21 000 zł.

Udział kosztów rachunku w stosunku do szacowanych/faktycznych[80] kosztów danego projektu deweloperskiego (w %) wahał się od 0,01% do poniżej 5%. Średnia dla 61[81] rachunków wyniosła 0,36%, natomiast mediana 0,15%. Brak jest widocznej zależności między udziałem kosztu rachunku a typem rachunku (tzn. tym czy jest to rachunek otwarty czy rachunek zamknięty). Podobnie, nie zaobserwowano zmian udziału kosztów w czasie.

Najczęściej wybieranym bankiem, wśród posiadaczy mieszkaniowych rachunków powierniczych w analizowanej zbiorowości, był bank PKO BP SA (20 rachunków, zarówno rachunki otwarte, jaki i zamknięte). Następnymi w kolejności były Getin Noble Bank SA (13 rachunków, otwarte i zamknięte), Bank DnB Nord Polska SA (8 rachunków, otwarte), BRE Bank SA (7 rachunków, otwarte i zamknięte), Bank Millenium SA (4 rachunków, otwarte i zamknięte). Po trzy rachunki były otwarte w: Banku Polskiej Spółdzielczości SA (otwarte i zamknięte), BRE Banku Hipotecznym SA (zamknięte), Nordea Banku Polska SA (otwarte i zamknięte). Po dwa rachunki: Alior Bank SA (otwarte), Bank Handlowy w Warszawie SA (otwarte i zamknięte), BPH SA (otwarte), ING Bank Śląski SA (otwarte), Krakowski Bank Spółdzielczy (zamknięte). Po jednym rachunku otwartym (Bank Spółdzielczy w Oleśnicy, Caixabank SA Oddział w Polsce[82], Kaszubski Bank Spółdzielczy w Wejherowie, Polski Bank Spółdzielczy w Ciechanowie, Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski SA) lub zamkniętym (Bank Ochrony Środowiska SA, Bank Zachodni WBK SA, Śląski Bank Spółdzielczy "Silesia").

Dodatkowo, poproszono przedsiębiorców o podanie innych kosztów związanych z koniecznością wykorzystania środków ochrony nabywcy z art. 4 u.o.p.n. oraz określenie ich szacunkowego udziału w kosztach inwestycji. Spośród 48 firm, które posiadały rachunki

[79] Część przedsiębiorców nie podała wysokości ponoszonych kosztów w tego tytułu, bądź też podała koszty w ujęciu miesięcznym, jako udział w kosztach inwestycji albo przedstawiła zestawienie kosztów, które bez wiedzy na temat liczby subkont, wypłat itp. składników nie była możliwa do porównywania z kosztami innych przedsiębiorców.

[80] Szacowanych kosztów w przypadku budynków w trakcie budowy, faktycznych kosztów w przypadku ukończonych projektów.

[81] Pozostałe, 18 firm nie było wstanie oszacować udziału kosztu rachunku w stosunku do całkowitego kosztu inwestycji.

[82] Caixabank SA Oddział w Polsce jest oddziałem instytucji kredytowej w rozumieniu Artykułu 4 ust 1 pkt 18) Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. z 2002, Nr 72, Poz 665 z póź. zm.). Oddział rozpoczął swoją działalność 15 lipca 2007 r.

powiernicze, 21 firm podało także występowanie innych kosztów. Pozostałe stwierdziły, że nie ponoszą z tego tytułu dodatkowych kosztów (15 przedsiębiorców), bądź też koszty te nie są im znane (1 przedsiębiorca). Część przedsiębiorców (11 podmiotów) nie odniosła się do tej kwestii.

Wśród innych kosztów przedsiębiorcy wymieniali następujące:

1. Koszty związane z zawieraniem umów w formie aktów notarialnych – wskazane przez 6 podmiotów;
2. Koszty związane z przygotowaniem umowy rachunku zlecanym przez bank do zewnętrznych kancelarii prawnych − 1 podmiot;
3. Koszty związane z prospektem informacyjnym/umową lub inną wymaganą ustawowo dokumentacją:

- koszty związane z koniecznością sporządzania "raportów o otoczeniu" przygotowywanych przez specjalistyczną firmę zewnętrzną, stanowiących załącznik do prospektu informacyjnego przedsięwzięcia deweloperskiego oraz koszty związane z aktualizacjami ww. dokumentów − 4 podmioty;
- wyższe koszty obsługi klienta w związku z przygotowywaniem bardzo obszernych umów z dużą liczbą załączników – 1 podmiot;
- przygotowywanie bardzo szczegółowego harmonogramu realizacji inwestycji, przygotowanie biznesplanu wraz z modelem finansowym − 2 podmioty;
- koszt weryfikacji projektu przeprowadzonej przez niezależnego audytora budowlanego, który sprawdza wykonanie prac budowlanych w stosunku do założonego harmonogramu − 2 podmioty;
- koszty kontroli inspektora bankowego zakończenia poszczególnych etapów przedsięwzięcia deweloperskiego, przed wypłatą transz z rachunku − 4 podmioty;

4. Koszty związane z pozyskiwaniem środków na inwestycje:

- zwiększone koszty finansowania inwestycji środkami własnymi/obcymi do czasu uwolnienia środków z rachunku powierniczego (większy udział kredytu w finansowaniu inwestycji) − 8 podmiotów;
- *„założenie rachunku powierniczego bank uzależnił od założenia przez naszą firmę kolejnych płatnych rachunków związanych z prowadzeniem ww. rachunku. To się oczywiście wiąże z szeregiem dodatkowych kosztów”* − 1 podmiot.

5.1.4. Relacje z bankiem

Uzależnienie otwarcia mieszkaniowego rachunku powierniczego od posiadania kredytu inwestycyjnego

Przedsiębiorcy zostali poproszeni o wskazanie, czy spotkali się z sytuacją, w której bank uzależniał otwarcie mieszkaniowego rachunku powierniczego od posiadania w tym banku kredytu inwestycyjnego. Spośród ankietowanych przedsiębiorców, 41 spotkało się z taką sytuacją, wśród nich było 15 podmiotów, które miały założony co najmniej jeden rachunek, pozostali deweloperzy prowadzili rozmowy związane z otwarciem rachunku.

Uzasadnienia do swojej odpowiedzi przekazało 32 przedsiębiorców:
- w przypadku 13 przedsiębiorców bank poinformował, że posiadanie kredytu na realizację inwestycji jest jednym z warunków ewentualnego rozpatrzenia wniosku o otwarcie mieszkaniowego rachunku powierniczego – zacytowano wybrane wypowiedzi: *„Nieformalnie przekazywano nam to, jako podstawowy warunek pozyskania kredytu inwestycyjnego.*"; *„We wstępnych rozmowach przedstawiciele banków i pośrednicy finansowi sugerowali taką konieczność, jeśli deweloper nie posiada obecnie 100% środków finansowych na realizację inwestycji";* „*bank sugerował takie rozwiązanie"*; *„Bank finansujący różne aspekty naszej działalności warunkuje jakiekolwiek rozmowy na temat rachunku udowodnieniem posiadania w 100% środków finansowych na budowę lub staraniem się równocześnie o otwarcie rachunku i o kredyt na budowę w tym banku"*; „*w momencie złożenia wniosku w banku przedstawiono nam formę oraz rodzaj prowadzenia rachunku powierniczego sugerując, że jeżeli chcemy go otworzyć będzie się to wiązało z zaciągnięciem kredytu na realizację inwestycji. W tej sytuacji kredyt nie był nam potrzebny, lecz bank uzależnił otworzenie rachunku powierniczego od powyższego*"; *„bez kredytu w danym banku, bank oferował założenie jedynie mieszkaniowego rachunku powierniczego zamkniętego"*;
- 4 podmioty uznały, że taka sytuacja ma miejsce poprzez uzależnienie wysokości opłat i prowizji za otwarcie oraz za prowadzenie rachunku powierniczego od tego czy korzysta się jednocześnie z kredytu inwestycyjnego − *„Uzależnienie polegało na bardzo wysokich kosztach prowadzenia i obsługi rachunku powierniczego w przypadku braku kredytu inwestycyjnego. Problem polega dla banków również na fakcie, że deweloper nie może*

wypowiedzieć umowy rachunku powierniczego (może to zrobić jedynie bank) a w momencie udzielenia kredytu bank chce mieć również w swoim banku rachunek powierniczy dewelopera, który zakłada się wcześniej niż kredyt. To powoduje bardzo duże komplikacje procesu inwestycyjnego"; „Bank poprzez kilkukrotne zróżnicowanie ceny za prowadzenie otwartych rachunków mieszkaniowych w przypadku posiadania kredytu lub jego braku faktycznie warunkuje jego udzielenie skorzystaniem z kredytu."; „różnica wynosi 50%").

Pod względem powszechności tego zjawiska – zacytowano wybrane wypowiedzi przedsiębiorców:

- 4 podmioty spotkały się z taką praktyką w części banków − *„Szczególnie trudne w tym kontekście jest otwarcie rachunku powierniczego otwartego."*; *„Znane są nam tylko dwa banki, które oferują rachunek bez kredytu.");*
- 4 podmioty stwierdziły, że jest to zjawisko powszechne i prawie każdy bank wiąże te kwestie;
- 2 podmioty wskazały, że w przypadku wszystkich banków, z którymi się kontaktowali, istniał taki wymóg;
- 5 podmiotów wskazało na taką praktykę jednego z banków, który wymaga otwierania rachunków powierniczych przy finansowaniu projektów deweloperskich – „[bank] *uzależnił otwarcie konta powierniczego od kredytu inwestycyjnego mimo zapewnień, że posiadam środki na wybudowanie inwestycji"*.

Pod względem powodów stosowania takiej praktyki banki podawały deweloperom następujące przyczyny:

- *„bank nie chce prowadzić rachunków powierniczych dla inwestycji, których nie finansuje"*;
- *„zwiększone ryzyko prowadzenia rachunku powierniczego w sytuacji, gdy kredytodawcą jest inny bank oraz niską opłacalność dla banku prowadzącego wyłącznie rachunek powierniczy takiego rozwiązania"*; *„ryzyko banku jest zbyt duże w przypadku braku kredytu"*;
- *„Bank tłumaczył to „troską" o zabezpieczenie i kontrolę środków na inwestycję wobec ogromnej odpowiedzialności banku w związku z u.o.p.n. Ewentualność: zabezpieczenie w banku środków własnych inwestora (!?)"*.

Uzależnienie udzielenia kredytu inwestycyjnego od otwarcia mieszkaniowego rachunku powierniczego

Następnie zadano przedsiębiorcom pytanie o przypadki występowania odwrotnej zależności, a mianowicie o sytuacje, w których bank uzależniał udzielenie kredytu inwestycyjnego od otwarcia mieszkaniowego rachunku powierniczego w tym banku.

Na tak postawione pytanie 50 przedsiębiorców udzieliło twierdzącej odpowiedzi, w tym 14 podmiotów posiadających MRP, przy czym 22 deweloperów spotkało się z taką sytuacją we wszystkich bankach, w których wnioskowali o otrzymanie kredytu inwestycyjnego − poniżej przytoczono wybrane odpowiedzi: *„W ramach prowadzonych rozmów każdy bank wręcz uważa to za element tak oczywisty, iż nie podlega negocjacji”*; „*Banki uważają to za jednoznaczne, że skoro finansują inwestycję to rachunek powierniczy będzie prowadzony w tym samym banku. Nie spotkaliśmy się z odmową otwarcia rachunku powierniczego, gdyż już na etapie wstępnych rozmów banki deklarują gotowość lub brak gotowości do kredytowania inwestycji. W przypadku braku zainteresowania kredytowaniem przez bank rozmowy o zakładaniu rachunku nie były kontynuowane.”;* „*Nieformalnie tak. Przedstawiciele banków uważają to za rzecz oczywistą.”;* „*Zgodnie z przeprowadzonymi rozmowami, banki, które będą finansować projekty mieszkaniowe, będą wymagać aby mieszkaniowe rachunki powiernicze były otwarte w ich banku, ponieważ środki otrzymane od klientów stanowią jedno z zabezpieczeń spłaty kredytu.”; „Jeżeli rachunek jest otwarty w innym banku to - z naszych analiz rynku bankowego − żaden bank nie był zainteresowany udzieleniem kredytu. Deweloper nie ma prawa wypowiedzieć umowy rachunku i przenieść jego do innego banku co zamyka kompletnie jego możliwości organizowania i finansowania biznesu i bardzo niekorzystnie wpływa na koszty inwestycji*”; „*Zgodnie z naszą wiedzą, ze względów techniczno-organizacyjnych, bank nie zgodzi się na udzielenie kredytu w sytuacji, gdy rachunek powierniczy będzie prowadzony w innym banku.”;* „*Otrzymywaliśmy informacje od banków, stanowiące o konieczności powiązania dwóch produktów: kredytowania inwestycji z otwarciem rachunku powierniczego w danym banku*”; „*Banki, które są gotowe finansować projekty deweloperskie uzależniają podpisanie dokumentacji kredytowej od prowadzanie MRP w ich banku i oferują tylko zamknięte rachunki, tym samym wymuszają wyższe wykorzystanie kredytu budowlanego i zwiększają koszty finansowe dewelopera”; „Banki, do których zwróciliśmy się z prośbą o przygotowanie oferty na*

finansowanie projektu mieszkaniowego, uzależniły udzielenie kredytu od otwarcia mieszkaniowego rachunku powierniczego; nie dały możliwości finansowania inwestycji przy jednoczesnym prowadzeniu rachunku powierniczego przez inny bank".

Natomiast 8 deweloperów podało, że spotkało się z taką sytuacją w części banków, w tym 4 przedsiębiorców podało że był to warunek otrzymania kredytu w tym samym banku.

Wśród powodów, dla których banki stawiały taki warunek ankietowani przedsiębiorcy wymieniali kwestie dodatkowego zabezpieczenia kredytu (powód wymieniony przez trzech deweloperów, np. *„Bank w którym staraliśmy się o udzielenie kredytu inwestycyjnego uzależnił jego udzielenie od otwarcia mieszkaniowego rachunku powierniczego w tym banku, motywując to tym, że musi mieć wgląd i dostęp do pieniędzy klientów, traktując je jako dodatkowe zabezpieczenie spłaty kredytu. W konsekwencji sprzedaż budynków rozpoczęliśmy po zakończeniu budowy, a kredyt celowy zaciągnięty na realizację inwestycji będzie wkalkulowany w końcową cenę metra kwadratowego")* oraz formę spłaty tego kredytu (wymienione przez 2 deweloperów, np. *„Problem polega na tym, że kredyt deweloperski w rozumieniu banków musi być spłacany z wpłat nabywców na zakup lokali, stąd banki wymuszają prowadzenie r-ków powierniczych, aby mieć wgląd w te wpłaty. Jest to zupełną bzdurą, bo obecnie, gdy inwestycje częstokroć sprzedają się słabo i po wybudowaniu niejednokrotnie wiele mieszkań pozostaje w zasobach dewelopera, bank nie powinien narzucać takich rozwiązań, bo deweloperzy mogą oprócz budowania na własny rachunek mieć również zlecenia jako generalny wykonawca dla innych inwestorów, co zapewnia środki na spłatę kredytu deweloperskiego. Ale to co jest oczywiste dla deweloperów niekoniecznie jest tak oczywiste dla banków…")*.

Pozostali przedsiębiorcy nie podali żadnego uzasadnienia swojej odpowiedzi.

Zmiany w dotychczasowej działalności związane z wymogami art. 4 u.o.p.n

Przedsiębiorcom zadano pytanie, czy wymogi związane z otwarciem mieszkaniowego rachunku wymusiły zmiany w prowadzeniu ich dotychczasowej działalności (np. sprzedaż mieszkań możliwa jest dopiero na późniejszym etapie inwestycji). Na takie pytanie

odpowiedzi twierdzącej udzieliło 90 podmiotów (15% badanych deweloperów), w tym część przedsiębiorców podkreślała, że Ustawa wymusiła wiele zmian w ich działalności.

Deweloperzy wskazywali m.in. na (zacytowano wybrane reprezentatywne wypowiedzi przedsiębiorców):

1. Wydłużenie procesu sprzedaży (sprzedaż na późniejszym etapie), co wynika z następujących czynników:

- ogłoszenie sprzedaży mieszkań następuje dopiero po spełnieniu określonych wymogów wynikających z omawianej Ustawy (opracowaniu prospektu i otwarciu mieszkaniowego rachunku powierniczego) − „*Wskazanie powyższych danych przez spółkę w prospekcie informacyjnym, możliwe jest dopiero po ostatecznych uzgodnieniach z bankiem finansującym. Jednocześnie w praktyce procedowanie wniosku o kredyt w banku trwa kilka miesięcy, a uzgodnienia na przestrzeni czasu są modyfikowane.”* − 7 podmiotów;
- długie oczekiwanie na decyzję ze strony banku w kwestii otwarcia rachunku powierniczego jest przyczyną niemożności podpisywania umów deweloperskich i znacząco wpływa na rozpoczętą przez przedsiębiorcę inwestycję − *„oferta sprzedaży nie mogła ukazać się ze względu na brak rachunków powierniczych spowodowany wielomiesięcznymi bezskutecznymi negocjacjami z bankami"* – 3 podmioty;
- braku przygotowania banków (w początkowym okresie funkcjonowania przepisów Ustawy) w zakresie oferowania rachunków powierniczych *„banki były nie przygotowane do otwarcia rachunku powierniczego, w związku z tym konieczne było przesunięcie sprzedaży lokali do momentu, kiedy banki wprowadziły ten produkt do swojej oferty”* – 1 podmiot;
- skomplikowane procedury udzielenia kredytu i otwarcia rachunku powierniczego w bankach − *”ok. 5-6 miesięcy”*; „*otwarcie rachunku powierniczego jest możliwe dopiero po uzyskaniu ostatecznej decyzji o pozwoleniu na budowę budynku, a co za tym idzie zawieranie umów deweloperskich jest przesunięte w czasie. Skutkuje to wydłużeniem okresu do uzyskania kredytu hipotecznego na zakup mieszkań przez nabywców, a tym samym przesuwa moment dostępności wpłat za lokal i zwiększa koszty finansowe po stronie dewelopera. Konieczność zintegrowania posiadanego systemu do obsługi klienta z bankowymi systemami informatycznymi; nie wszystkie banki zapewniają oczekiwane funkcjonalności w zakresie obsługi rachunków powierniczych i wiąże się to ze zwiększonymi nakładami finansowymi po stronie Grupy”*; *„uzyskanie rachunku*

powierniczego wymaga przedłożenia szeregu dokumentów w tym umowy z generalnym wykonawcą oraz szczegółowego harmonogramu inwestycji, znacznie to opóźnia możliwość rozpoczęcia oferowania mieszkań do sprzedaży" – 5 podmiotów;

- sprzedaż dopiero po uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie (sprzedaż mieszkań po zakończeniu inwestycji) − 18 podmiotów.

2. Podniesienie kosztów budowy, wynikających z następujących czynników:

- wzrostu kosztów organizacyjnych firmy, związanych ze stosowaniem Ustawy *„konieczność zaangażowania w proces obsługi wszystkich pionów organizacyjnych Spółki"*; *„zwiększone nakłady czasu pracy w związku z dodatkową ilością obowiązków formalno-prawnych*" − 2 podmioty;
- duże koszty związane z prowadzeniem MRP oraz inspekcjami banków itd. – 6 podmiotów;
- kosztów wynikających z opłat notarialnych *„zwiększenie kosztów w postaci opłat notarialnych, kosztów informowania nabywców, kosztów finansowania inwestycji (brak możliwości finansowania budowy wpłatami nabywców)"* – 1 podmiot;
- kosztów dostosowania systemów informatycznych *„dostosowanie systemów informatycznych do nowych ewidencji płatności masowych zarówno w ramach obsługi klienta, jak i księgowości"* − 1 podmiot;
- zmiany w zakresie sposobu finansowania inwestycji, wynikające z braku możliwości korzystania ze środków znajdujących się na mieszkaniowym rachunku powierniczym, a zatem dodatkowych kosztów w związku z brakiem możliwości finansowania początkowego etapu budowy przez klientów − *„finansowanie budowy z kapitałów własnych spółki, które są najdroższym źródłem finansowania biznesu"*; *„firma przed rozpoczęciem procesu inwestycyjnego musi posiadać środki własne na poziomie 20% wartości zadania"* − 6 podmiotów.

3. Osłabienie pozycji negocjacyjnej w kontaktach z bankami *„deweloper jest bardziej zależny od banku finansującego, ponieważ bank ten prowadzi również rachunek powierniczy – wzrosła zależność dewelopera od banku."*; *„Przed zmianą, sprzedaż lokali/domów rozpoczynała się często przed rozpoczęciem negocjacji z bankami i, przy założeniu korzystnego odbioru inwestycji na rynku i dobrej sprzedaży, można było*

przystąpić do rozmów z bankiem mając silniejszą pozycję dzięki dobrej początkowej sprzedaży" − 3 podmioty.

4. Rezygnacja z nowych inwestycji/ograniczenie działalności − *„musieliśmy znacznie ograniczyć działalność i nie planujemy kolejnych inwestycji do czasu uzyskania finansowania zewnętrznego"*; *„Z uwagi na ograniczenia w finansowaniu inwestycji i ich kredytowania przez banki zmuszeni jesteśmy do ich finansowania ze środków własnych. Z tego powodu od roku nie rozpoczęliśmy nowych inwestycji w oczekiwaniu na sprzedaż mieszkań gotowych do odbioru w celu odzyskania zainwestowanych własnych środków finansowych."*; „*Spółka nie ma możliwości finansowych zaciągnięcia kredytu i nie posiada wystarczających środków własnych na prowadzenie inwestycji dla jej pełnego sfinansowania, dlatego na razie nie przygotowuje żadnej nowej inwestycji.*" – 3 podmioty.

5. Pozostałe zmiany wskazywane przez deweloperów:

- *„zwiększyły się obowiązki związane ze sprawozdawczością względem banku kredytującego inwestycję*" − 1 podmiot;
- „*zmiany wymuszone przez ustawę są oczywiste. Ustawa eliminuje skutecznie konkurencję dla dużych deweloperów, bo mali „zwijają żagle". Powiem więcej ustawa zapoczątkowała monopol dużych firm. Niedługo dojdzie do sytuacji, że ceny mieszkań znowu zaczną rosnąć ze względu na powstały monopol. Nawiasem mówiąc, to czy w ogóle ustawa dawałaby takie możliwości żeby sprzedawać gotowe mieszkania z pominięciem rachunków powierniczych? Żaden przepis ustawy o tym nie wspomina. Ale ustawa jest dziurawa jak ser szwajcarski, więc trudno się temu dziwić…"* − 1 podmiot;
- *„przy planowaniu kolejnej inwestycji, jeśli otwarcie rachunku powierniczego będzie niemożliwe lub drogie, trzeba będzie zawęzić zakres działalności lub obniżyć standard budynków i mieszkań o koszty obsługi rachunku"* − 1 podmiot;
- „*pozyskiwanie mniej atrakcyjniejszych lokalizacji pod budowę"* − 1 podmiot;
- *„pogorszenie pozycji klienta dysponującego gotówką, który do tej pory mógł negocjować cenę lokalu, klient mający gotówkę stracił bardzo mocną kartę przetargową"* – 1 podmiot;

Kilka podmiotów nie podało żadnego uzasadnienia, stwierdzając jedynie, że nowe przepisy wymusiły zmiany.

5.2. Prospekt informacyjny oraz umowa deweloperska

W rozdziale 5 u.o.p.n. opisano obowiązki dewelopera przed zawarciem umowy deweloperskiej. Zgodnie z art. 17 ust. 1 deweloper, który **rozpoczyna sprzedaż** obowiązany jest sporządzić prospekt informacyjny dotyczący danego przedsięwzięcia deweloperskiego. Deweloper jest obowiązany przekazać nabywcy szczegółowe informacje dotyczące swojej sytuacji prawno-finansowej oraz przedsięwzięcia deweloperskiego, w tym konkretnego, oferowanego do sprzedaży lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, w zakresie określonym w prospekcie informacyjnym, którego wzór określa załącznik do Ustawy (art. 20 ust. 1). Prospekt informacyjny wraz z załącznikami stanowi integralną część umowy deweloperskiej (art. 20 ust. 2). Załącznik do Ustawy określa jakie elementy muszą zostać uwzględnione w prospekcie informacyjnym (wzór prospektu informacyjnego), m.in. dane dotyczące dewelopera; historia i udokumentowane doświadczenie dewelopera; informacje dotyczące nieruchomości i przedsięwzięcia deweloperskiego, w tym informacje dotyczące gruntu, budynku**,** lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego; informacje o planowanych inwestycjach w promieniu 1 km. Ponadto, deweloper jest zobowiązany do podania wykorzystywanych środków ochrony nabywców, zasady funkcjonowania danego środka ochrony nabywcy, nazwy instytucji zapewniającej bezpieczeństwo środków nabywcy. Natomiast w przypadku przedsięwzięć deweloperskich, w odniesieniu do których rozpoczęcie sprzedaży nastąpiło przed dniem wejścia w życie Ustawy, zgodnie z art. 38 u.o.p.n., deweloper w prospekcie informacyjnym zamieszcza w sposób widoczny dla nabywcy informację o braku stosowania środków ochrony, o których mowa w art. 4. Dodatkowo, deweloper jest zobligowany m.in. do określenia w prospekcie zamierzonego sposobu i procentowego udziału źródeł finansowania przedsięwzięcia deweloperskiego, a także do podania warunków odstąpienia od umowy deweloperskiej.

Niezastosowanie się do tego obowiązku sankcjonowane jest poprzez przepisy karne Ustawy: *kto, będąc deweloperem, pracownikiem dewelopera lub inną osobą obowiązaną w ramach umowy z deweloperem do sporządzenia prospektu informacyjnego, wbrew postanowieniom art. 17 ust. 1, nie sporządza tego prospektu, podlega karze grzywny* (art. 32) i dodatkowo *kto, będąc odpowiedzialnym za informacje zawarte w prospekcie informacyjnym podaje nieprawdziwe lub zataja prawdziwe informacje, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2* (art. 33). Ponadto, zgodnie z art. 22 ust. 2 i 3

zmiany w treści umowy deweloperskiej, które nastąpiły w treści prospektu informacyjnego lub załączniku w czasie pomiędzy doręczeniem prospektu informacyjnego wraz z załącznikami, a podpisaniem umowy deweloperskiej, wiążą nabywcę tylko wtedy, gdy wyraził zgodę na włączenie ich do treści umowy.

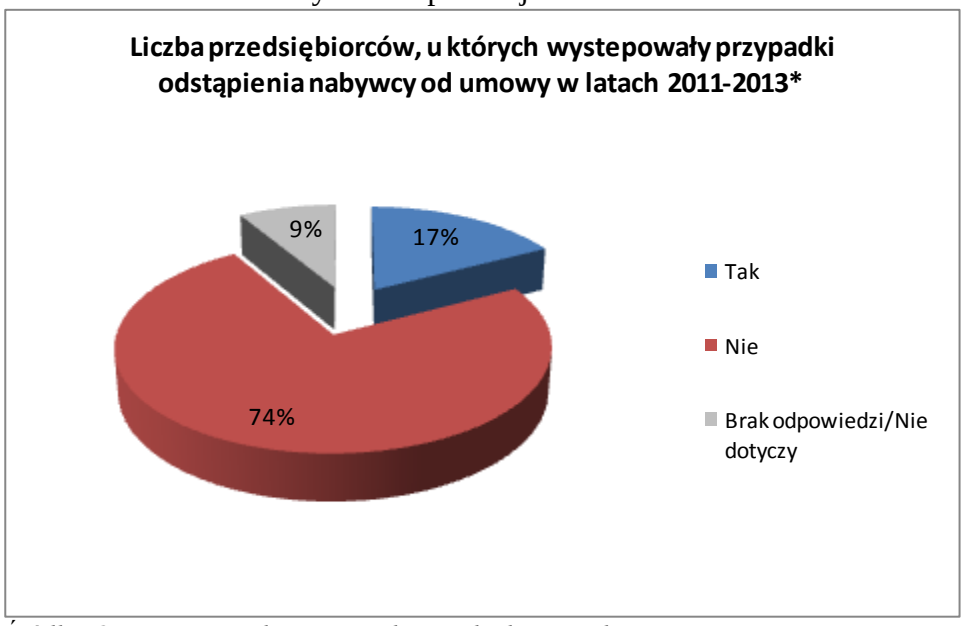
5.2.1. Odstąpienia od umowy deweloperskiej

Zgodnie z art. 29 ust. 1 „*nabywca ma prawo odstąpić od umowy deweloperskiej:*
1) jeżeli umowa deweloperska nie zawiera elementów, o których mowa w art. 22;
2) jeżeli informacje zawarte w umowie deweloperskiej nie są zgodne z informacjami zawartymi w prospekcie informacyjnym lub w załącznikach, za wyjątkiem zmian, o których mowa w art. 22 ust. 2;
3) jeżeli deweloper nie doręczył zgodnie z art. 18 i art. 19 prospektu informacyjnego wraz z załącznikami;
4) jeżeli informacje zawarte w prospekcie informacyjnym lub w załącznikach, na podstawie których zawarto umowę deweloperską, są niezgodne ze stanem faktycznym i prawnym w dniu podpisania umowy deweloperskiej;
5) jeżeli prospekt informacyjny, na podstawie którego zawarto umowę deweloperską, nie zawiera informacji określonych we wzorze prospektu informacyjnego stanowiącego załącznik do ustawy;
6) w przypadku nieprzeniesienia na nabywcę prawa, o którym mowa w art. 1, w terminie określonym w umowie deweloperskiej”.

Przedsiębiorcom zadano pytanie: *czy zdarzały się przypadki odstąpienia nabywcy od umowy deweloperskiej w latach 2011-2013. Pytano ogółem o nabywców, którzy z różnych przyczyn odstąpili od umowy, w tym o nabywców, którzy odstąpili od umowy na podstawie art. 29 omawianej Ustawy.*

W badanym okresie 105 przedsiębiorców (co stanowiło 17,3% analizowanej zbiorowości i 18,9% odpowiedzi bez uwzględnienia ankiet, gdzie respondent nie podał odpowiedzi merytorycznej − *brak odpowiedzi/nie dotyczy*) spotkało się z sytuacją, w której nabywca odstąpił od umowy (z różnych przyczyn). Zdecydowana większość – blisko trzy czwarte próby nie spotkała się z taką sytuacją.

Wykres 5.2. Liczba przedsiębiorców, u których wystąpiły przypadki odstąpienia nabywcy od umowy deweloperskiej w latach 2011-2013*



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
**Dane za rok 2013 obejmują dane do momentu badania (sierpień/wrzesień).*

W ww. okresie od umowy odstąpiło łącznie 1 378 nabywców. W roku 2012 liczba odstąpień wzrosła w stosunku do poprzedniego roku o blisko 10%. W roku 2012 procentowy udział odstąpień na podstawie art. 29 stanowił blisko 10% wszystkich odstąpień nabywców. Z cząstkowych danych dla roku 2013 widać, że odsetek osób odstępujących, zgodnie z tym artykułem, wzrósł w stosunku do roku poprzedniego i stanowił 12,6% odstąpień od umowy w tym okresie. W ramach omawianej kwestii analizowano również informacje, czy wśród nabywców odstępujących od umowy na podstawie art. 29, zdarzały się osoby, które równocześnie złożyły oświadczenie zawierające zgodę na wykreślenie swojego roszczenia wpisanego do księgi wieczystej. Z pozyskanych danych wynika, że w pierwszym roku funkcjonowania Ustawy (2012 r.) takich nabywców było jedynie 7,4%. W pierwszym półroczu 2013 roku liczba nabywców, którzy złożyli oświadczenie wzrosła do 43,9%.

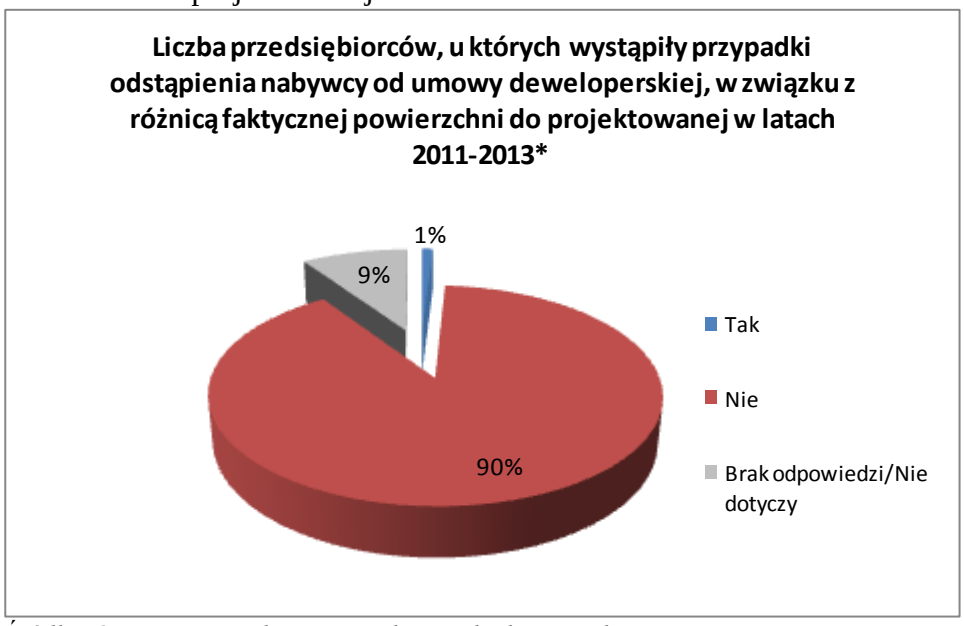
Tabela 5.1. Liczba nabywców, którzy odstąpili od umowy w latach 2011-2013

Wyszczególnienie		2011	2012	2013*
Liczba nabywców, którzy odstąpili od umowy		502	550	326
W tym:	na podstawie art. 29	0	54	41
	na podstawie art. 29 i złożyli oświadczenie zawierające zgodę na wykreślenie swojego roszczenia wpisanego do księgi wieczystej	0	4	18

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
**Dane za rok 2013 obejmują dane do momentu badania (sierpień/wrzesień).*

Następnie, przeanalizowano dokładnie kwestie związane z odstąpieniami od umowy w sytuacji, gdy faktyczna powierzchnia lokalu różniła się od projektowanej. W tym przypadku, przedmiotem zainteresowania był również okres od 2011 do 2013 roku. Kwestia ta była przedmiotem zainteresowań Urzędu w związku z licznymi obawami środowisk branżowych oraz samych deweloperów, że możliwość ta będzie nadużywana przez konsumentów. Sprawa zmian przepisów Ustawy w tym zakresie, była zresztą jednym z postulatów Polskiego Związku Firm Deweloperskich oraz Fundacji na Rzecz Kredytu Hipotecznego[83], tj.: *„przesądzenia, że w przypadku gdy wykonana powierzchnia lokalu różni się od projektowanej do 2 procent, klient nie może odstąpić od umowy ale następuje rozliczenie”*. Według Dyrektora Generalnego PZFD Pana Jacka Bieleckiego *„Koniecznym jest rozwiązanie tej kwestii ustawowo, ponieważ nie ma możliwości stworzenia lokalu z dokładnością w 100 proc. zgodną z projektem. Zawsze powinno przyjmować się pewien margines odchylenia od początkowych założeń budowlanych, co mówią także posiadane przez nas ekspertyzy z Politechniki Gdańskiej i Instytutu Techniki Budowlanej”*[84].

Wykres 5.3. Liczba przedsiębiorców, u których wystąpiły przypadki odstąpienia nabywcy od umowy deweloperskiej, w związku z różnicą faktycznej powierzchni do projektowanej w latach 2011-2013*



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
**Dane za rok 2013 obejmują dane do momentu badania (sierpień/wrzesień).*

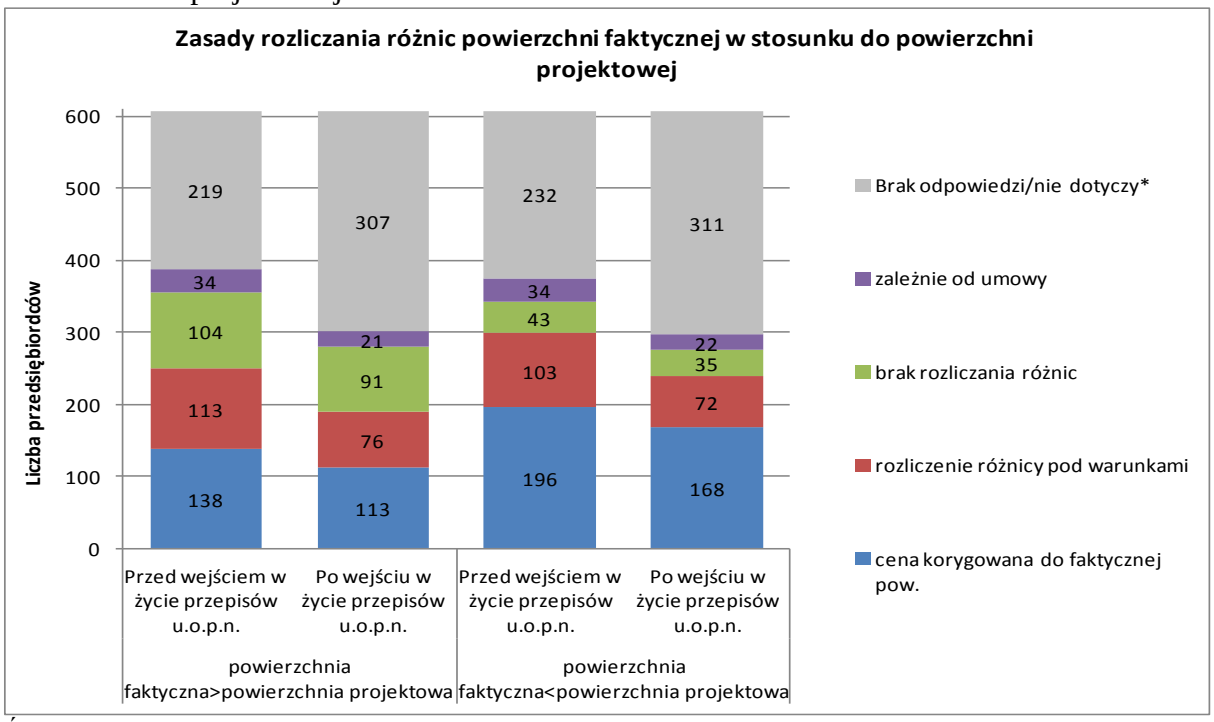
[83] Kwestia ta została szerzej omówiona w rozdziale 8.
[84] A. Osak, *Ustawa deweloperska wymaga nowelizacji. Są rekomendacje*; Polska, 22.01.2013 r.; http://www.polskatimes.pl/artykul/744927,ustawa-deweloperska-wymaga-nowelizacji-sa-rekomendacje,2,id,t,sa.html; data pobrania 18.03.2014 r.

W badanym okresie zaledwie 6 deweloperów (1% badanych podmiotów) spotkało się z sytuacją odstąpienia nabywcy od umowy, gdy powierzchnia faktyczna różniła się od projektowej. Od umowy z tymi deweloperami odstąpiło w badanym okresie łącznie 7 nabywców (w 2011 roku był jeden taki przypadek, w 2012 roku było pięć takich przypadków oraz jeden przypadek w 2013 roku (w miesiącach objętych badaniem). W tym miejscu warto podkreślić, że łącznie wszyscy badani przez UOKiK deweloperzy sprzedawali rocznie około 30 tys. lokali mieszkalnych. Najmniejsza różnica powierzchni będąca podstawą odstąpienia w latach 2011-2013, wynosiła 0,76% powierzchni mieszkania, a największa 2,6% powierzchni mieszkania.

5.2.2. Zasady rozliczania różnicy powierzchni faktycznej w stosunku do powierzchni projektowej

Przedsiębiorcy zostali poproszeni o opisanie jak wygląda sytuacja rozliczania różnic w faktycznej powierzchni lokalu w stosunku do powierzchni wynikającej z projektu, zarówno przed, jak i po wejściu w życie przepisów u.o.p.n.

Wykres 5.4 Zasady rozliczania różnic powierzchni faktycznej w stosunku do powierzchni projektowej



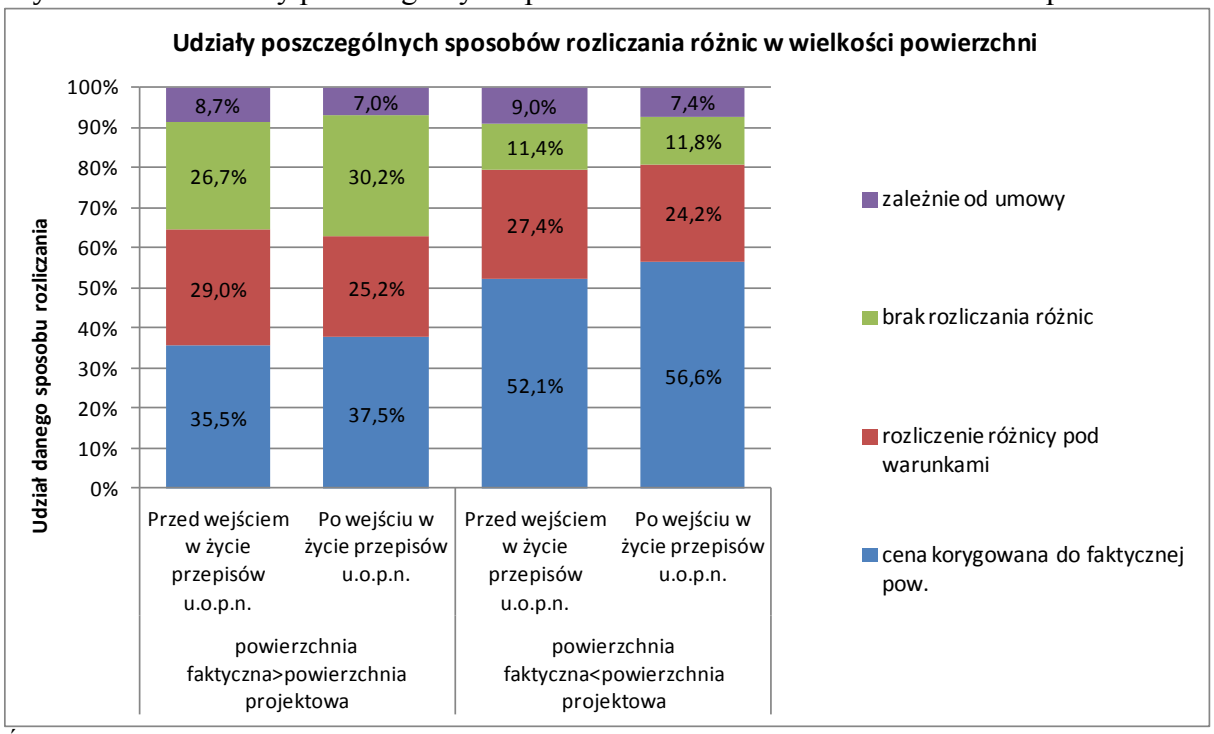
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
**Kategoria obejmuje także podmioty, które dokonywały sprzedaży wyłącznie gotowych lokali/domów lub też podały, że sytuacja występowania różnic nigdy się nie przytrafiła.*

Wzięto pod uwagę dwa przypadki. Pierwszy, w którym powierzchnia faktyczna była większa od powierzchni wynikającej z projektu oraz drugi, przedstawiający odwrotną sytuację, gdy powierzchnia faktyczna była mniejsza od powierzchni projektowej.

Rozpatrując postępowanie deweloperów w zależności od tego czy powierzchnia faktyczna była większa czy mniejsza od projektowej, widać istotne różnice. W przypadku przedsiębiorców, u których występowały różnice w powierzchniach (nie uwzględniając braku odpowiedzi/odpowiedzi „nie dotyczy"), w sytuacji ***gdy powierzchnia faktyczna była mniejsza od projektowej***[85] blisko 80% deweloperów dokonywało rozliczenia różnic (pod tym względem wprowadzenie Ustawy nie miało znaczenia), przy czym większość z nich dokonywała korekty ceny do faktycznej powierzchni (przed wprowadzeniem w życie przepisów u.o.p.n. udział tego sposobu rozliczania wynosił 52,3%, zaś po wprowadzeniu przepisów Ustawy udział ten wzrósł o blisko 4 pp. do poziomu 56,6%), natomiast część deweloperów dokonywała korekty wyłącznie w określonych warunkach (patrz następny akapit) – udział takiego sposobu rozliczania obniżył się z poziomu 27,5% do 24,2%. Pod tym względem można uznać, że Ustawa wywarła niewielki wpływ na poprawę ochrony praw konsumenta. Udziały odpowiedzi z kategorii brak rozliczania różnic oraz w zależności od umowy − zmieniły się jedynie w niewielkim stopniu.

[85] Tzn. nabywca zapłacił wyższą cenę niż wynikało to z zakupionej faktycznej powierzchni.

Wykres 5.5. Udziały poszczególnych sposobów rozliczania różnic w wielkości powierzchni



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W przypadku firm które rozliczały różnice w powierzchniach pod określonymi warunkami, w sytuacji ***gdy powierzchnia faktyczna była większa niż projektowa*** przed wejściem przepisów u.o.p.n. można wyróżnić dwa sposoby rozliczeń. Większość deweloperów tj. 95% (107 deweloperów[86]) posiadało próg, od którego następowało rozliczenie (poniżej tego progu nie następowało rozliczenie). Próg ten był ustalany procentowo od powierzchni mieszkania (np. rozliczenie powierzchni mieszkania następowało w sytuacji gdy powierzchnia faktyczna różniła się od powierzchni projektowej o więcej niż 1%) lub ilościowo od powierzchni mieszkania (np. rozliczenie powierzchni mieszkania następowało w sytuacji gdy powierzchnia faktyczna różniła się od powierzchni projektowej o więcej niż 1 m^2). Zdecydowana większość deweloperów z tej grupy (94 podmioty) stosowała próg procentowy. Wynosił on 0,01% do 5%, przy czym w przypadku 74% deweloperów próg ten nie przekraczał 2%. Próg ilościowy stosowało 10 deweloperów i wynosił on od 0,2 m^2 do 1 m^2. Drugim sposobem rozliczeń, była sytuacja, w której stosowano rozliczenie finansowe, gdy różnica nie przekraczała określonego w umowie progu (stosowano próg maksymalny do którego następowało rozliczenie), np. nabywca dopłacał w sytuacjach, gdy powierzchnia faktyczna była większa od projektowej maksymalnie do 2%. Powyżej tego progu nabywca był zwolniony z opłat lub mógł odstąpić od umowy.

[86] Ze 107 deweloperów, którzy stwierdzili, że taki próg istnieje, 3 deweloperów nie podało jego wielkości.

Po wejściu w życie przepisów, rozliczenie z nabywcami pod pewnymi warunkami stosowało 76 deweloperów, z czego 71[87] posiadało próg od którego następowało rozliczenie. Podobnie jak w omawianej wyżej sytuacji, najczęściej stosowanym przez deweloperów progiem było procentowe odchylenie od powierzchni projektowej mieszkania. Taki sposób rozliczeń wybrało 63 deweloperów (próg wynosił od 0,5% do 5%), spośród których 83% stosowało próg do 2% (włączenie). Ilościowy próg rozliczenia wybrało 7 deweloperów i wynosił on od 0,2 m^2 do 1 m^2. Natomiast 4 deweloperów stosowało próg maksymalny − rozliczenie różnicy następowało do progu 2-3% lub do 0,3 m^2. Dodatkowo jeden z deweloperów przyjął rozwiązanie pośrednie pomiędzy dwoma omówionymi sposobami rozliczeń. Polegało ono na tym, że zmiana powierzchni użytkowej do 2% nie wpływała na stan rozliczenia między stronami, a jeżeli powierzchnia wzrosła powyżej 2% to nabywca nie był zobowiązany do dopłaty.

UOKiK analizował również sytuację gdy ***powierzchnia faktyczna mieszkania była mniejsza od projektowej.*** I tak z zebranych danych wynika, że przed wejściem w życie Ustawy 103 podmioty, stosowały rozliczenie z nabywcami pod pewnymi warunkami. Wszystkie z tych podmiotów posiadały próg od którego następowało rozliczenie[88]. Najczęściej stosowanym progiem był próg procentowy (stosowało go 92 deweloperów), który wynosił od 0,01% do 5%, z czego w 73% przypadków próg ten nie przekraczał 2%. Ośmiu deweloperów stosowało próg ilościowy, który znajdował się w przedziale od 0,2 m^2 do 1 m^2. Po wejściu w życie Ustawy liczba podmiotów stosujących rozliczenie pod pewnymi warunkami uległa zmniejszeniu do 72[89]. Wszystkie podmioty stosowały próg od którego następowało rozliczenie, przy czym najczęściej stosowanym progiem był próg procentowy. Ten rodzaj rozliczeń wybrało 64 deweloperów. Stosowali oni próg procentowy w przedziale od 0,01% do 5%, z czego w 84% przypadków próg ten nie przekraczał 2%. Ilościowy próg rozliczenia wybrało 6 deweloperów i wynosił on od 0,2 m^2 do 1 m^2.

Zadano deweloperom także pytanie o wykorzystanie w praktyce prawa jakie daje im art. 29 ust. 5 u.o.p.n., czyli prawa do odstąpienia dewelopera od umowy na skutek, gdy nabywca nie

[87] Z 71 deweloperów, którzy stwierdzili, że taki próg istnieje, 1 deweloper nie podało jego wielkości.
[88] Z 103 deweloperów, którzy stwierdzili, że taki próg istnieje, 3 deweloperów nie podało jego wielkości.
[89] Z 72 deweloperów, którzy stwierdzili, że taki próg istnieje, 2 deweloperów nie podało jego wielkości.

przystąpił do odbioru lokalu[90]. Z takiego prawa do chwili badania skorzystało 3 przedsiębiorców (2 deweloperów miało po jednym takim przypadku, natomiast jeden z deweloperów nie podał liczby takich przypadków).

5.2.3. Ujawnienie roszczeń nabywcy

Umowa deweloperska, na podstawie art. 23 Ustawy, stanowi podstawę wpisu roszczeń do księgi wieczystej. Zgodnie z tym przepisem, *w księdze wieczystej prowadzonej dla nieruchomości, na której ma zostać przeprowadzone lub jest prowadzone przedsięwzięcie deweloperskie, ujawnia się roszczenie nabywcy o wybudowanie budynku, wyodrębnienie lokalu mieszkalnego i przeniesienie prawa własności tego lokalu oraz praw niezbędnych do korzystania z lokalu na nabywcę, albo przeniesienia na nabywcę własności nieruchomości wraz z domem jednorodzinnym lub użytkowania wieczystego nieruchomości gruntowej i własności domu jednorodzinnego stanowiącego odrębną nieruchomość lub przeniesienia ułamkowej części własności nieruchomości, wraz z prawem do wyłącznego korzystania z części nieruchomości służącej zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych.*

W przypadku odstąpienia nabywcy od umowy zastosowanie ma art. 31 Ustawy, zgodnie z którym „*oświadczenie woli nabywcy o odstąpieniu od umowy deweloperskiej jest skuteczne, jeżeli zawiera zgodę na wykreślenie roszczenia o przeniesienie własności nieruchomości złożone w formie pisemnej z podpisami notarialnie poświadczonymi, w przypadku gdy został złożony wniosek o wpis takiego roszczenia do księgi wieczystej."* Natomiast w przypadku odstąpienia od umowy deweloperskiej przez dewelopera na podstawie art. 29 ust. 4 i 5, nabywca zobowiązany jest wyrazić zgodę na wykreślenie roszczenia o przeniesienie własności nieruchomości.

Powyższe pytanie zostało zamieszczone w kwestionariuszu badawczym, z związku z pojawiającymi się w prasie wątpliwościami deweloperów, a także środowisk prawniczych i branżowych, dotyczących ewentualnych problemów z wykreśleniem roszczeń nabywcy

[90] Art. 29 ust 5. *Deweloper ma prawo odstąpić od umowy deweloperskiej w przypadku niestawienia się nabywcy do odbioru lokalu mieszkalnego albo domu jednorodzinnego lub podpisania aktu notarialnego przenoszącego na nabywcę prawo, o którym mowa w art. 1, pomimo dwukrotnego doręczenia wezwania w formie pisemnej w odstępie co najmniej 60 dni, chyba że niestawienie się nabywcy jest spowodowane działaniem siły wyższej.*

z księgi wieczystej. Tym samym postanowiono zidentyfikować istniejące problemy w tej materii oraz poznać skalę tego zjawiska.

Deweloperów zapytano, czy zdarzały się im problemy z wykreśleniem z księgi wieczystej roszczenia nabywcy o wybudowanie budynku, wyodrębnienie lokalu i przeniesienia jego własności z podziałem na sytuację w zależności kto odstąpił od umowy.

W sytuacji gdy nabywca odstąpił od umowy w badanej zbiorowości w analizowanym okresie 4 przedsiębiorców spotkało się z tym problemem, łącznie było 6 takich przypadków (2 przedsiębiorców po 2 przypadki oraz 2 po jednym takim przypadku). W 2 przypadkach problem ten dotyczył umów zawartych przed wejściem w życie Ustawy[91]. Pozostałe przypadki dotyczyły umów podpisanych po 29 kwietnia 2012 roku. W 2 przypadkach odstąpienie nastąpiło po ok. miesiącu, gdy bank odmówił udzielenia kredytu klientowi. U jednego dewelopera sytuacja polegała na przekroczeniu terminu złożenia oświadczenia o odstąpieniu tj. 30 dni od dnia zawarcia umowy deweloperskiej. Odstąpienie nabywcy nastąpiło po 5 miesiącach od zawarcia umowy deweloperskiej. Jeden przedsiębiorca nie podał szczegółowych informacji, podał jedynie informację, że odnotował 1 taki przypadek w trakcie obowiązywania zawartej umowy przedwstępnej.

W badanej próbie, 7 deweloperów spotkało się z problemami wykreślenia praw nabywcy z księgi wieczystej, gdy to oni odstąpili od umowy z nabywcą, w przypadku 6 z nich miało po jednym takim zdarzeniu, natomiast jeden przedsiębiorca 2 takie sytuacje. Wszystkie przypadki były związane z niewywiązaniem się przez nabywcę ze spełnienia, na rzecz dewelopera, świadczeń pieniężnych na poczet ceny, pomimo wezwań nabywcy do uregulowania należności, a na późniejszym, etapie wezwań dotyczących złożenia wniosku o wykreślenie z księgi wieczystej roszczenia (nabywca nie wyrażał zgody na wykreślenie roszczenia z działu III księgi wieczystej): *„taka sytuacja trwała rok”; „Klient nie widział potrzeby złożenia oświadczenia o wykreśleniu roszczeń gdyż w jego przekonaniu sam fakt niezapłacenia raty w wymaganym terminie był jednoznaczny z tym, że nie zamierza umowy kontynuować. Roszczenia udało się wykreślić dopiero po poinformowaniu klienta o możliwości skierowania sprawy na drogę sądową.”; „Po wykorzystaniu wszelkich procedur*

[91] W jednym przypadku pomiędzy spółką a klientem nadal toczy się postępowanie w przedmiocie zasadności odstąpienia od umowy przedwstępnej (obie strony dokonały odstąpienia), w drugim przypadku wykreślenie roszczenia z księgi wieczystej nieruchomości było możliwie dopiero po upływie terminu przedawnienia.

przewidzianych w umowie deweloperskiej, Spółka [w styczniu] 2013 r. złożyła oświadczenie o odstąpieniu od umowy, doręczone Kupującym [w styczniu] 2013 r. Kupujący podpisali zgodę na wykreślenie roszczeń [w lutym] 2013, ale nie poświadczyli podpisów notarialnie. Dokument z poświadczonymi notarialnie podpisami Spółka otrzymała dopiero [pod koniec maja] 2013 r. i dopiero wówczas mogła złożyć wniosek o wykreślenie roszczeń z KW").

W związku z mogącymi wystąpić wyżej opisanymi problemami, zapytano przedsiębiorców, *czy i w jaki sposób zabezpieczają się przed sytuacją niewyrażenia przez nabywcę zgody na wykreślenie jego roszczenia wpisanego do księgi wieczystej w przypadku odstąpienia od umowy deweloperskiej przez jedną z jej stron na podstawie art. 29 u.o.p.n.*

W analizowanej zbiorowości 393 podmioty udzieliły odpowiedzi na powyższe pytanie, pozostałych 215 znalazło się w kategorii „nie dotyczy" (głównie z uwagi na sprzedaż domów/lokali gotowych oraz brak sprzedaży po wejściu w życie u.o.p.n.). Spośród podmiotów, które udzieliły odpowiedzi twierdzącej 124 deweloperów (31,6%) stwierdziło, że nie zabezpiecza się przed taką sytuacją, 7,1% deweloperów wskazało, że stosuje zabezpieczenia poprzez pobieranie pełnomocnictw od nabywców, natomiast 3,3% zadeklarowało stosowanie kar umownych. W odpowiedziach wskazywano również na następujące sposoby zabezpieczeń:

- „*Zawieramy najpierw umowę rezerwacyjną, a z chwilą gdy nabywca ma zgodę na otrzymanie kredytu zawieramy umowę deweloperską"*;
- „*Jedynym zabezpieczeniem jest podpisywanie umowy deweloperskiej dopiero po uzyskaniu przez nabywcę pozytywnej decyzji kredytowej z banku (promesy), który będzie kredytował zakup mieszkania. Nie podpisujemy wcześniej umowy deweloperskiej, aby nie narażać na ewentualne straty ani firmy, ani naszych klientów. Nie stosujemy innych zabezpieczeń. Najlepszym zabezpieczeniem byłaby możliwość pobierania opłaty przed podpisaniem umowy deweloperskiej i wówczas zwrot wpłaconej zaliczki za mieszkanie następowałby dopiero po podpisaniu przez nabywcę zgody na wykreślenie jego roszczenia. W przypadku gdy pierwsza wpłata jest dopiero po podpisaniu umowy deweloperskiej, nie mamy żadnych środków od klienta, które moglibyśmy przetrzymać do czasu uzyskania zgody na wykreślenie roszczenia z księgi wieczystej."*;
- *„Obecnie opracowana jest umowa deweloperska dla nowych inwestycji, ale jeżeli klient nie wyrazi zgody w umowie to umowa nie będzie podpisana."*;

- „*Zapis zobowiązujący klienta do złożenia, w terminie 14 dni od odstąpienia, oświadczenia o zgodzie na wykreślenie hipoteki. W praktyce może być to trudne do wyegzekwowania w trybie pozaprocesowym. (Należałoby to uregulować w ustawie).*”;
- *„Jeżeli od umowy odstępuje nabywca, to skuteczność tego oświadczenia zależy od jednoczesnego złożenia przez niego oświadczenia o wyrażeniu zgody na wykreślenie z księgi wieczystej roszczeń − o ile były wpisane. Jeżeli od umowy odstępuje spółka, to zwrot kwot wpłaconych przez nabywcę następuje po doręczeniu spółce oświadczenia nabywcy o wyrażeniu zgody na wykreślenie z księgi wieczystej roszczeń − o ile były wpisane. Jeżeli od umowy chce odstąpić spółka, roszczenia w księdze wieczystej zostały wpisane, a nabywca nie dokonał żadnej wpłaty zaliczki i dodatkowo kontakt z nabywcą jest utrudniony (nie podejmuje korespondencji) – deweloper nie ma żadnego zabezpieczenia w tej sytuacji, a wykreślenie roszczeń będzie długotrwałe.*”;
- „*W przypadku niewyrażenia zgody przez nabywcę (w przypadku gdy to on dokonuje czynności odstąpienia) można uznać taką czynność za wykonaną nieprawidłowo i wezwać kupującego do uzupełnienia (oświadczenie o odstąpieniu od umowy nie zawiera elementów ustawowych). Niestety w wypadku odstąpienia od umowy, gdy został otwarty rachunek mieszkaniowy bank nie jest zobowiązany prawem do badania prawidłowości odstąpienia, co może spowodować, że środki zgromadzone na takim rachunku mogą zostać wypłacone nabywcy nawet w przypadku niewyrażenia zgody na wykreślenie roszczeń. Najbardziej problematyczna jest hipotetyczna sytuacja, w której to deweloper odstępuje od umowy np. ze względu na brak płatności przez nabywcę lub uporczywe niestawiennictwo na akt notarialny. Po dokonaniu odstąpienia należy wzywać nabywcę do doręczenia zgody na wykreślenie roszczeń, a w braku odpowiedzi należy ewentualnie zastosować pełnomocnictwo. Niestety skuteczność pełnomocnictwa do wykreślenia roszczeń może być kwestionowana przez sądy.”*.

Spośród podmiotów, które nie zabezpieczały się przed taką sytuacją część stwierdziła, że brak jest skutecznych metod zabezpieczenia, zaś część uznała, że nie istnieją skuteczne zabezpieczenia, które jednocześnie byłyby zgodne z Ustawą. Jeden z podmiotów z tej grupy wskazał natomiast: „*Brak innego zabezpieczenia, ponieważ ustawa u.o.p.n. wyraźnie zabrania stosowania innych niż opisane w art. 20 u.o.p.n. zapisów. Notariusze nie chcą zawierać innych wpisów.*”.

Poniżej przedstawiono wybrane odpowiedzi: *„Nie ma prawnej możliwości takiego zabezpieczenia. Jeśli kiedyś nastąpi taki przypadek, będzie to duży kłopot, prawdopodobnie wieloletnia droga sądowa.”; „Nie ma możliwości zabezpieczenia się przed sytuacją niewyrażenia zgody na wykreślenie roszczenia z działu III KW. Pozostaje jedynie droga sądowa*.”; *„Ustawa reprezentuje wyłącznie interesy nabywcy, nie ma możliwości aby skutecznie się zabezpieczyć przed niewyrażeniem zgody na wykreślenie roszczenia z KW przez nabywcę.”*.

5.2.4. Informacje o planowanych inwestycjach w promieniu 1 km

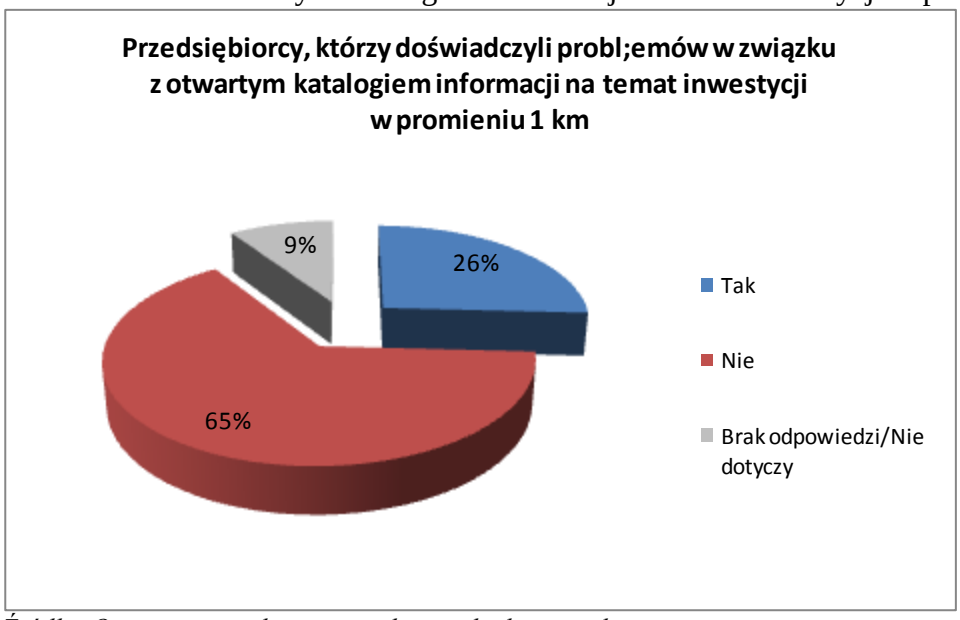
Zgodnie z częścią III wzoru prospektu informacyjnego „Informacje dotyczące nieruchomości i przedsięwzięcia deweloperskiego”, deweloper jest zobowiązany do podania informacji zawartych w publicznie dostępnych dokumentach, dotyczących przewidzianych inwestycji w promieniu 1 km od przedmiotowej nieruchomości, w szczególności o budowie lub rozbudowie dróg, budowie linii szynowych oraz przewidzianych korytarzach powietrznych, a także znanych innych inwestycjach komunalnych, w szczególności oczyszczalniach ścieków, spalarniach śmieci, wysypiskach, cmentarzach.

Jednym z postulatów, wielokrotnie pojawiającym się w mediach, było i jest wskazanie zamkniętego katalogu informacji, z jakich deweloper powinien korzystać przy informowaniu o planowanych inwestycjach w promieniu 1 kilometra od przedsięwzięcia deweloperskiego – *„niejasne są przepisy odnoszące się do zakresu obowiązków informacyjnych dotyczących otoczenia inwestycji [co] powoduje problemy interpretacyjne.”*[92]

W związku z powyższym, zapytano deweloperów, czy mieli problemy związane z otwartym katalogiem informacji, dotyczących przewidywanych inwestycji w promieniu 1 km od inwestycji, jakie należy zamieścić w prospekcie informacyjnym.

[92] http://zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/rady_i_komitety/finansowanie_nieruchomosci/raporty/Stanowisko_ZBP_ws._nowelizacji_ustawy_deweloperskiej_z_dn._21.02.2013.pdf; data pobrania 17.02.2014 r.

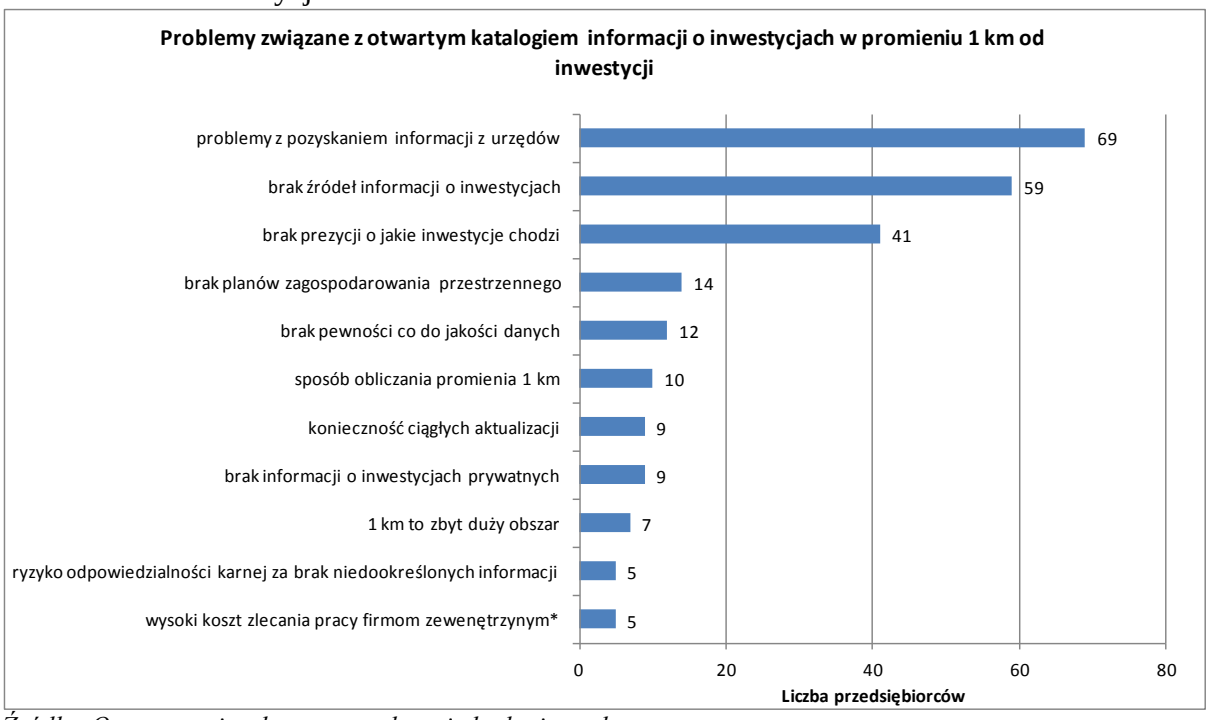
Wykres 5.6. Liczba przedsiębiorców, którzy doświadczyli problemów w związku z otwartym katalogiem informacji na temat inwestycji w promieniu 1 km



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Problemy zgłosiło 157 podmiotów, co stanowiło blisko 26% badanej zbiorowości[93]. Poniższy wykres prezentuje syntetyczne podsumowanie udzielonych odpowiedzi.

Wykres 5.7. Problemy związane z otwartym katalogiem informacji w promieniu 1 km od inwestycji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

[93] W tym zarówno podmioty duże (14 deweloperów z tej kategorii); podmioty średnie (95 deweloperów z tej kategorii); podmioty małe (48 deweloperów z tej kategorii).

Głównym problemem sygnalizowanym przez przedsiębiorców były trudności związane z pozyskaniem informacji z urzędów – 69 deweloperów zgłosiło takie przypadki. Najczęściej problemy związane były z brakiem udzielania informacji na wnioski przedsiębiorców, również *„w ramach dostępu do informacji publicznej z uwagi na fakt iż jest to informacja przetworzona, a jej udostępnienie nie jest szczególnie uzasadnione interesem publicznym”;* odsyłanie ich na strony internetowe (m.in. strony biuletynów informacji publicznej), gdzie informacje przedstawione są często w sposób nieuporządkowany, wybrakowany, a nierzadko są to informacje nieaktualne (*„Brak jest pomocy ze strony publicznych instytucji w uzyskaniu informacji dotyczących przewidywanych inwestycji w promieniu 1 km. Deweloper odsyłany jest do informacji dostępnych na stronach www Urzędu Miasta, które są niejasne i trudno dostępne.*”; „*Właściwe urzędy − w zdecydowanej większości − nie udzielają pisemnych informacji o planowanych i/lub realizowanych inwestycjach celu publicznego, odsyłając wyłącznie do informacji umieszczonych na swoich stronach internetowych, na których dane nie są uaktualniane na bieżąco. Nie można też uzyskać informacji o tym, czy dana inwestycja celu publicznego została już zrealizowana.”*). Ponadto, zgłaszano problemy techniczne związane z prowadzonymi przez urzędy ewidencjami (*„Urząd Miejski nie udziela takich informacji na zapytanie. Informacji trzeba poszukiwać samodzielnie w ewidencji Urzędu Miasta i może się zdarzyć, że nie wszystkie decyzje zostaną tam zarejestrowane lub też któraś zostanie przeoczona. Problemy pojawiają się również przy ustalaniu numerów działek sąsiednich – brak aktualizacji nowych podziałów geodezyjnych.”*), „*Brak uregulowań prawnych dotyczących pozyskania od odpowiednich instytucji informacji o planowanych inwestycjach w promieniu 1 km.*”.

Jeden z deweloperów opisał syntetycznie problem z dostępem, jakością oraz koniecznością aktualizacji danych w następujący sposób:

„*1) zbyt szeroki zakres i czasochłonne monitorowanie informacji publicznie dostępnych (MPZP*[94]*, Wieloletni Plan Inwestycyjny lub Strategiczny Program Transportowy, Studium Uwarunkowań i Kierunków Zagospodarowania Przestrzennego (SUiKZP), strony internetowe UM*[95]*, gestorów sieci, ogłoszenia w prasie m.in. o rozpoczęciu budowy przez innych deweloperów, itd.), 2) brak możliwości ustalenia jakie warunki zabudowy zostały lub zostaną wydane, w przypadku braku planu miejscowego, 3) brak możliwości uzyskania informacji o wydanych pozwoleniach na budowę, nie będąc stroną w postępowaniu, 4) utrudnione*

[94] Miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego.
[95] Urząd Miasta.

uzyskanie informacji o budowie lub rozbudowie dróg, budowie linii szynowych oraz przewidzianych korytarzach powietrznych, a także znanych innych inwestycji komunalnych, w szczególności oczyszczalni ścieków, spalarni śmieci, wysypisk, cmentarzy, ze względu na brak jednej bazy danych tego typu inwestycji, 5) nieczytelne informacje przedstawiane na stronach internetowych poszczególnych gestorów sieci oraz RDOŚ[96] *i w związku z tym utrudnione ustalenie czy dana informacja dotyczy interesującego nas obszaru, 6) informacje dotyczące planowanych inwestycji podane w dokumentach takich jak Wieloletni Plan Inwestycyjny lub Strategiczny Program Transportowy, mają charakter ogólnikowy, często ulegają zmianie a terminy realizacji w nich podane są nieprecyzyjne i z różnych względów ulegają wieloletnim przesunięciom w czasie.*".

Drugim najczęstszym problemem zgłaszanym przez przedsiębiorców było niedookreślenie w Ustawie kwestii, z jakich źródeł informacji dokładnie deweloper powinien korzystać przy sporządzaniu prospektu informacyjnego. Z takim problemem spotkało się 59 przedsiębiorców w analizowanej próbie. Jeden z przedsiębiorców zauważył: „*Przepisy wprowadziły obowiązek opisywania planowanych inwestycji w promieniu 1 km od inwestycji mieszkaniowej, którą realizuje deweloper. Nie wskazano przy tym z jakiego katalogu informacji deweloper ma skorzystać. Spowodowało to istotne problemy przy sporządzaniu takiej informacji oraz duże rozbieżności pomiędzy konkretnymi firmami. Niemożliwym jest właściwie przygotowanie w 100% prawdziwego i kompletnego prospektu informacyjnego, mimo najlepszych starań, przy czym grozi za to kara więzienia. Zmiana w tym zakresie jest konieczna.*". Jak wskazuje inny deweloper: „*Wszelkie informacje w temacie przewidywanych inwestycji w promieniu 1 km nie są ogólnie dostępne, jedynie w przypadku kiedy takie inwestycje są w trakcie realizacji. Jedyną możliwością jest analiza planu zagospodarowania przestrzennego. Informacje na temat planowanych inwestycji typu: spalarnie śmieci, wysypiska, czy cmentarze nie są ogólnie dostępne.*".

Ponadto, inwestorzy zgłaszali także problem z nieprecyzyjnym określeniem tego, jakie informacje są wymagane do zamieszczenia w prospekcie informacyjnym (41 przypadków), m.in.: „*Co to są «publicznie dostępne dokumenty», jakiego rodzaju inwestycje mają być wykazane, o jakiej skali, jaki charakter (nowopowstające/remonty/przebudowy lub publiczne/prywatne), na jakim etapie «przewidywania» mają być: zapisów*

[96] Regionalna Dyrekcja Ochrony Środowiska.

studium/MPZP/koncepcji/wniosków/pozwoleń?”. Inny deweloper wskazał na następujące wątpliwości: „*Brak jasnego określenia, o jakiego rodzaju inwestycje chodzi − czy chodzi wyłącznie o inwestycje publiczne, wymienione w prospekcie czy również o inwestycje prywatne – np. inwestycje deweloperskie innych firm, czy nawet budowa indywidualnego domu jednorodzinnego, czy zabudowań gospodarczych. Brak informacji, czy i jak często taka informacja powinna być uaktualniana.*”.

Pojawiały się również następujące problemy interpretacyjne: „*Brak jest definicji katalogu informacji ogólnodostępnych, brak jest również definicji, jakie inwestycje powinny być przez nas opisywane i jak ustawodawca konkretyzuje pojęcie «wpływu na inwestycję»*.”.

Inny deweloper wskazał na następujące problemy:
„1. W przepisach nie sprecyzowano co należy rozumieć pod pojęciem dokumentu. Czy należy brać pod uwagę tylko dokumenty urzędowe – zdefiniowane w przepisie art. 76 Kodeksu postępowania administracyjnego, czy mają to być wszelkie możliwe przedmioty zawierające treść (w tym elektroniczne nośniki informacji i całe zasoby internetu)?
2. Użyto dość problematycznego sformułowania stanowiącego, że dokumenty te mają dotyczyć inwestycji «przewidzianych», a nie, jak zdaje się powinno być – «planowanych». Słowo przewidywać (za Słownikiem języka polskiego) oznacza coś przypuszczać, domyślać się czegoś. Słowo to, w odniesieniu do lokalizacji elementów zagospodarowania terenu, powoduje zamęt. Niemożliwym jest uwzględnienie wszystkich inwestycji mogących przypuszczalnie kiedyś powstać w promieniu 1 km, na podstawie wszelkich dostępnych treści. Zgodnie z rzymską zasadą «impossibilium nulla obligatio est», prawo nie powinno wymagać czynienia rzeczy niemożliwych. Unormowaną prawidłowością jest to, że zagospodarowanie terenu, a więc także związane z nim inwestycje, są i być powinny następstwem planowania. Tymczasem można odnieść wrażenie, że wymagania dotyczące zawartości prospektu informacyjnego powstały w oderwaniu od przepisów dotyczących zagospodarowania przestrzennego, w tym ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. Należałoby zatem doprecyzować, posługując się terminologią zawartą już w przepisach odrębnych, z jakich konkretnie dokumentów osoby opracowujące prospekt mają czerpać informacje o planowanych w promieniu 1 km inwestycjach; czy mają to być miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego, decyzje o lokalizacji inwestycji celu publicznego, decyzje

o warunkach zabudowy, decyzje o środowiskowych uwarunkowaniach realizacji przedsięwzięć, czy decyzje o pozwoleniach na budowę.
3. Otwarty katalog inwestycji, o których informacje należy zawrzeć w prospekcie, może powodować to, że w obawie przed pominięciem jakiejś istotnej kwestii, autor prospektu zamieszcza setki informacji, w tym dotyczących szeregu drobnych inwestycji infrastrukturalnych. Tymczasem wydaje się, choć nie ma pewności, że z punktu widzenia celu, ustawodawcy chodziło jedynie o inwestycje mogące potencjalnie powodować konflikty przestrzenne w przypadku sąsiedztwa z zabudową mieszkaniową".

Kolejnym, pod względem częstotliwości uzyskanych odpowiedzi, był problem związany z brakiem planów zagospodarowania przestrzennego oraz innych kluczowych dokumentów, na podstawie których możliwe byłoby sporządzenie prospektu informacyjnego (14 deweloperów zgłosiło taką uwagę).

Przedsiębiorcy zagaszali także obawy w związku w brakiem pewności, co do jakości pozyskanych danych (12 podmiotów), m.in.: „*Trudności w dotarciu do instytucji posiadających aktualne, rzetelne informacje o przewidywanych inwestycjach (nie wiedzieliśmy, do jakich instytucji/departamentów mamy się zgłosić w celu uzyskania powyższych informacji)".*

Deweloperzy mieli też wątpliwości natury technicznej, a mianowicie, w jaki sposób powinien być liczony promień 1 km − od jakiego punktu (10 takich przypadków).

Innym zgłaszanym problemem była kwestia związana z brakiem informacji o inwestycjach prywatnych oraz koniecznością ciągłych aktualizacji informacji zawartych w prospekcie (po 9 takich przypadków). Podnoszono także, że informacje prywatnych inwestorów nie są dostępne w źródłach ogólnodostępnych. „*Ponadto niektóre inwestycje np. spalarnie śmieci mogą być przedmiotem inwestycji podmiotów innych niż podmioty publiczne. W takich przypadkach brak jest możliwości pozyskania informacji*".

W zakresie konieczności przedstawienia aktualnych wersji prospektu informacyjnego inwestorzy podnosili potrzebę uregulowania kwestii, jak często powinien być aktualizowany projekt, ponieważ w przypadku braku takiego określenia: *„deweloperzy muszą kontaktować*

się częściej, a tak naprawdę codziennie z urzędami miast, aby wychwycić moment, kiedy zapadnie decyzja na temat terenów, które są przedmiotem jednego z punktów w prospekcie informacyjnym – bo w momencie kiedy będzie przeglądany przez klienta musi być aktualny. „Nie jesteśmy w stanie stwierdzić na 100% kto i co tam kiedyś powstanie. Przykład: jeżeli chcielibyśmy się zwrócić do wydziału architektury z pismem musielibyśmy wybrać wypisy i mapę za kilkadziesiąt tysięcy złotych. I jeżeli na dany moment nie ma takich planów to mamy 100% pewności, ale jeżeli np. za miesiąc ktoś wystąpi o wydanie WZ[97] *to co wtedy? jak ją dostanie? jak ma wydane pozwolenie na budowę? Czyli musimy zwracać się codziennie z takim zapytaniem? bo same dokumenty, że ktoś ma to nic nie znaczy, a realizacja może nigdy nie nastąpić. Według nas nie ma możliwości udzielić rzetelnych informacji.*".

Dodatkowo, wyznaczenie obszaru w postaci 1 km, jest zdaniem 7 deweloperów zbyt dużym obszarem, zwłaszcza w przypadku centrów dużych miast *„sporządzenie takiego katalogu dla terenów miejskich, gdzie w promieniu 1 km od miejsca inwestycji mogą znajdować się tysiące nieruchomości i setki inwestycji, jest w praktyce niemożliwe. Wprowadzenie takiego zapisu do ustawy dowodzi braku wyobraźni ustawodawcy. Dodatkowym aspektem jest fakt, że organa administracji (...) odmawiają deweloperom podawania informacji na temat wydanych decyzji o pozwoleniach na budowę dla określonych nieruchomości, utrzymując, że nie jest to informacja publiczna. Od momentu wejścia w życie u.o.p.n. jeszcze żaden z naszych klientów nie był zainteresowany informacją o «przewidywanych inwestycjach w promieniu 1 km» od budynku, w którym nabywał mieszkanie. Klientów firm deweloperskich interesuje zabudowa i plany dotyczące najbliższego sąsiedztwa budynku. W większej odległości znaczenie dla nabywców ma jedynie lokalizacja obiektów o szczególnej uciążliwości czy znaczeniu (spalarnia śmieci, autostrada itp.)".*

Kilku przedsiębiorców poruszyło kwestię kosztów związanych z wypełnieniem obowiązku ustawowego, mając na uwadze wysokie wymogi, firmy często zlecają to zadanie firmom zewnętrznym: „*definicja zawarta w ustawie jest nieprecyzyjna. Rzetelne spełnienie tego wymogu wiąże się z koniecznością zlecania dogłębnych analiz, które w trakcie procesu sprzedaży trzeba aktualizować. Analizy te są kosztowne, a organy samorządów terytorialnych nie wykazują woli współpracy przy pozyskiwaniu informacji zasłaniając się, iż są to informacje publiczne, ale już „przetworzone". Tym samym koszty analiz wpływają na koszt*

[97] Warunki zabudowy.

sprzedaży mieszkań. Z naszego doświadczenia wynika, że klienci nie analizują tych opracowań.".

Wśród innych zgłoszonych przez deweloperów problemów były następujące: część przedsiębiorców zgłosiła problem z pozyskiwaniem danych i definicją korytarzy powietrznych; w związku z dużą liczbą podmiotów, do których należy się zwrócić, czas związany z uzyskaniem informacji jest bardzo długi.

Podsumowując, w związku z powyższymi problemami, przedsiębiorcy postulowali wskazanie, gdzie konkretnie należy poszukiwać przewidywanych inwestycji, jakie inwestycje trzeba wskazać (zamknięty katalog) oraz w jaki sposób określać promień 1 km. Ponadto, postulowano uregulowanie częstotliwości aktualizacji informacji zawartych w prospekcie. Brak jasnych wytycznych sprawia, że proces pozyskiwania danych staje się czasochłonny, pracochłonny i kosztowny – może prowadzić do zamętu informacyjnego nabywcy, który zmuszony jest zapoznać się z wielostronicowymi dokumentami. Należałoby zatem rozważyć doprecyzowanie zakresu informacji, jakie musi podawać deweloper w prospekcie informacyjnym, zwłaszcza, że obecnie niespełnienie ustawowych obowiązków w tym zakresie obwarowane jest sankcją karną.

Kwestionowanie informacji zawartych w prospekcie informacyjnym

Zapytano również deweloperów, czy zdarzały się przypadki, w których zostały zakwestionowane informacje podane przez nich w prospekcie informacyjnym (np. przez konsumentów, banki, instytucje kontrolne).

Wśród badanych przedsiębiorców wystąpił niewielki problem z kwestionowaniem informacji zawartych w prospekcie – jedynie 7 takich przypadków (w tym, podmioty duże – 3 przypadki, podmioty średnie – 4 przypadki). Przy czym, jeden z deweloperów zgłosił dwa problemy. W każdym z ww. przypadków informacje zostały zakwestionowane przez banki (w tym również banki kredytujące nabywcę).

Najczęściej kwestionowaną informacją były kwestie związane z opracowaniem harmonogramu realizacji inwestycji (wystąpiło 5 takich sytuacji).

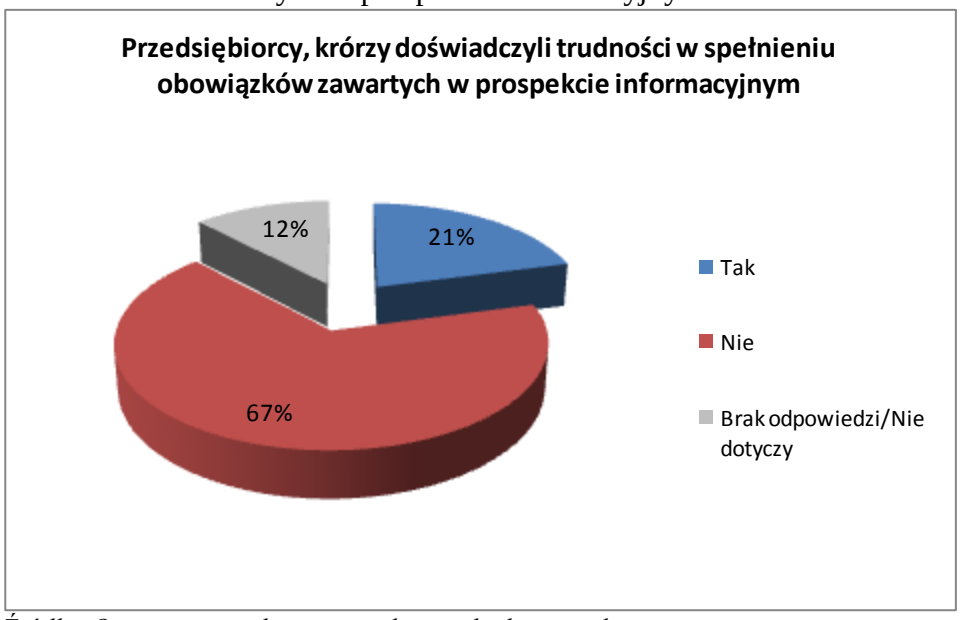
Trzech przedsiębiorców zgłosiło następujące problemy:

„*Bank nie zgodził się z zapisami w prospekcie dotyczącymi (...) pokazania ceny/m^2 lokali mieszkalnych w przedziale (od najtańszego do najdroższego) w części indywidualnej prospektu*"; „*Umieszczenie informacji o boksie garażowym zakwestionowane przez bank.*" A ponadto: „*Zdarzało się, że banki podnosiły istnienie rozbieżności pomiędzy ceną m^2 podaną w cz. indywidualnej prospektu, a ceną metra wynikającą z podzielenia ceny całości przyszłego przedmiotu sprzedaży (suma wartości lokalu, pomieszczeń przynależnych, etc.) przez powierzchnię lokalu. Spółka wyjaśniała w takich sytuacjach, iż: „Zgodnie z art. 17 Ustawy z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego (...), deweloper sporządza prospekt dla danego przedsięwzięcia/zadania deweloperskiego. Elementem prospektu, zgodnie z załącznikiem do ustawy, jest jego część indywidualna zawierająca rubrykę „cena m^2 powierzchni lokalu mieszkalnego (...)". W rubryce tej wpisywana jest ofertowa cena m^2 danego lokalu mieszkalnego; części indywidualne przygotowywane są wraz z prospektem – dla całego przedsięwzięcia/zadania i zawierają treść przeznaczoną dla każdego potencjalnego nabywcy, nie zaś dla konkretnej osoby. Cena „m^2" lokalu podana w prospekcie rzadko jest tożsama z ceną 1m^2 uzyskaną przez podzielenie ceny przedmiotu umowy deweloperskiej (rezerwacyjnej) przez metraż lokalu. Powody takiego stanu rzeczy są następujące: 1. przedmiotem umowy deweloperskiej (rezerwacyjnej) obok lokalu mieszkalnego, bywają bowiem również osobno wyceniane: pomieszczenia przynależne, miejsca parkingowe etc. Ich łączna cena może przewyższać iloczyn metrażu lokalu i ceny jego m^2, 2. na ostateczną cenę przedmiotu umowy mają też wpływ negocjacje nabywcy z deweloperem – łączna cena przedmiotu umowy może okazać się niższa niż iloczyn ofertowej (ukazanej w prospekcie) ceny m^2 i powierzchni lokalu.*".

Trudności w spełnieniu obowiązków zawartych w prospekcie informacyjnym

Wśród ankietowanych przedsiębiorców 127 doświadczyło trudności związanych ze spełnieniem obowiązków informacyjnych zawartych w prospekcie informacyjnym. W tej grupie znalazły się zarówno podmioty małe (35 deweloperów), średnie (79 deweloperów), jak i duże (13 deweloperów).

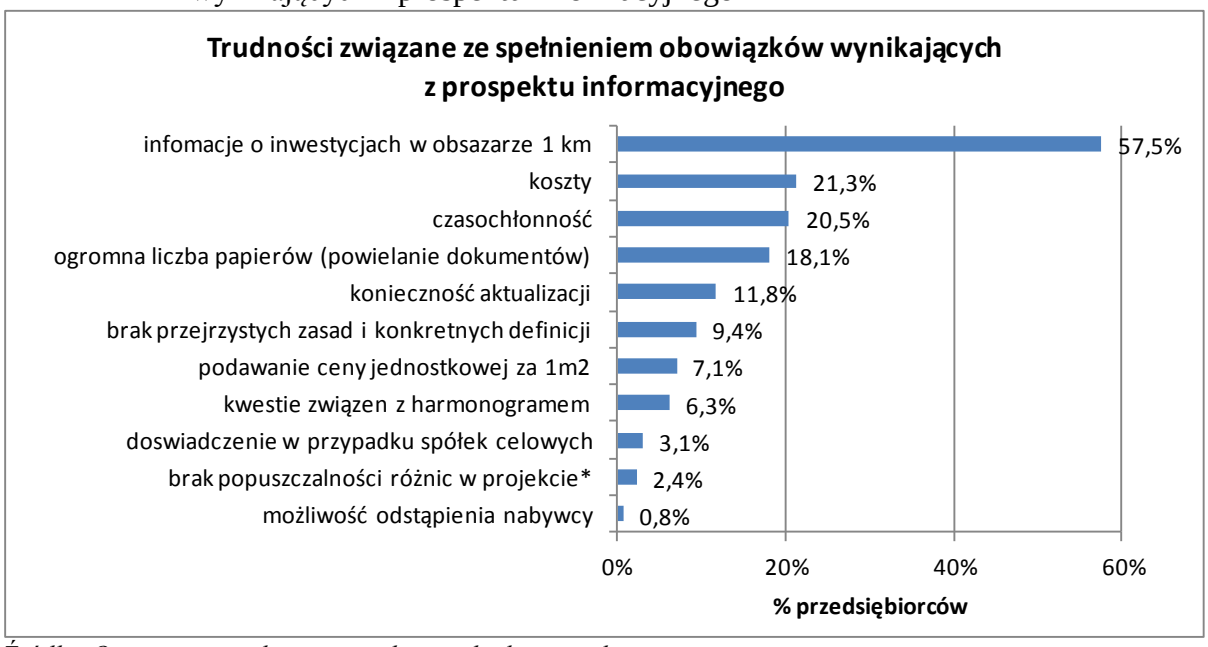
Wykres 5.8. Przedsiębiorcy, którzy doświadczyli trudności w spełnieniu obowiązków zawartych w prospekcie informacyjnym



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Największa liczba przedsiębiorców zgłosiła trudności wynikające z konieczności przygotowania informacji o inwestycjach w obszarze 1 km, a także dotyczących działek sąsiednich – takie trudności stwierdziło 73 deweloperów, co stanowiło 57,5% podmiotów, u których wystąpiły trudności związane ze spełnieniem obowiązków wynikających z prospektu informacyjnego (zagadnienie opisano szerzej w punkcie 5.2.5).

Wykres 5.9. Główne trudności przedsiębiorców związane ze spełnieniem obowiązków wynikających z prospektu informacyjnego



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Część deweloperów zwracała uwagę na koszty (21,3%) i czasochłonność (20,5%) przygotowania prospektu informacyjnego: „*przygotowanie prospektu informacyjnego jest długotrwałe i kosztowne. Ilość podawanych danych czyni go nieczytelnym dla nabywcy. Konieczne jest ograniczenie danych podawanych w prospekcie informacyjnym, tak aby prospekt nie miał więcej niż 2-3 strony. Załącznikiem do prospektu jest wzór umowy, a następnie prospekt wraz z tym wzorem jest załącznikiem do umowy deweloperskiej, co czyni ten dokument wielostronicowym.”*. Wzrost kosztów był związany koniecznością zatrudnienia kolejnych pracowników do obsługi klienta oraz do przygotowania wymaganych informacji, bądź zlecenie przygotowania takiego opracowania firmie zewnętrznej. Dodatkowo, przedsiębiorcy wymieniali koszty notarialne, które znacząco wzrosły w związku z obszernością niezbędnych dokumentów; a także koszty wydruków, płyt, zużycia sprzętu. Odnoście czasochłonności ankietowane podmioty podnosiły kwestie związane z wydłużeniem się procesu sprzedaży na skutek wymagań wprowadzonych przez u.o.p.n.; ale też wydłużenie obsługi klienta (*„Biurokracja wzrosła wielokrotnie, czas potrzebny na obsługę klienta wydłużył się kilkakrotnie, sprawy ważne są odkładane na rzecz procedur powstałych w wyniku konieczności realizacji ustawy, powstała konieczność wielogodzinnych konsultacji z prawnikami)”*.

Dodatkowo, zdaniem ponad 18% deweloperów, Ustawa nakłada na przedsiębiorców konieczność powielania tych samych dokumentów, co przekłada się na dużą liczbę wszystkich dokumentów i zakłóca percepcję nabywców: „*Jak wspomniano wyżej, prospekt jest bardzo rozbudowany, a klienci praktycznie go nie czytają. Ale nierozsądne zapisy u.o.p.n., które nakazują wręczać klientowi prospekt (ok. 20 stron), do którego załącznikiem jest projekt umowy deweloperskiej (ok. 40 stron), a potem ten prospekt wraz z projektem umowy jest załącznikiem do finalnej umowy deweloperskiej – powodują, że umowa załącznikami to gruba książka ok. 100 stron! Klienci, my i notariusze tracimy czas na czytanie praktycznie 2 razy tego samego tekstu, bo w załącznikach jest prospekt i ta sama umowa. A koszty wypisów notarialnych? W efekcie – podpisanie umowy deweloperskiej to praktyczne cały dzień spędzony w kancelarii notarialnej z klientem. Po co tak męczyć klienta?? Bo takie mamy prawo.”; „Ilość danych do wprowadzenia, nagrywanie danych na płytę, aktualizowanie danych w prospektach powoduje zwiększenie czynności administracyjnych w stosunku do czynności zmierzających do faktycznej sprzedaży lokali mieszkalnych. Klienci nie są zainteresowani danymi z prospektu, albowiem tego samego rodzaju informacje zawarte*

są we wzorach umów deweloperskich. Ilość tych samych danych powoduje nieczytelność informacji przekazywanych klientom.”.

Jeden z deweloperów wylicza negatywne konsekwencje wprowadzenie prospektu: „*1) Przygotowanie prospektu jest procesem długotrwałym i kosztownym. 2) Ilość zawartych informacji jest zbyt duża, prospekt mało czytelny. 3) Dublowanie dokumentów: prospekt wraz z załącznikami jest również załącznikiem do umowy deweloperskiej, w rezultacie Klient otrzymuje dwa razy te same dokumenty: a) zwiększone koszty wydruku, b) utrudnione przechowywanie i archiwizowanie dokumentacji. 4) Prospekt mało precyzyjny, dotyczy przedsięwzięcia deweloperskiego, zaś informacje podawane odnoszą się z reguły do zadania inwestycyjnego; wprowadza to chaos informacyjny i utrudnia wypełnianie obowiązków ustawowych.”.*

Kolejnym problemem, z jakim borykają się przedsiębiorcy, jest konieczność ciągłych aktualizacji informacji zawartych w prospekcie *„(...) Aktualność prospektu na dzień wydania w sytuacji, gdy codziennie może zajść sytuacja zmieniająca stan faktyczny np. nowe planowane inwestycje, zaskarżenie decyzji o pozwoleniu na budowę, o którym inwestor dowiaduje się wiele tygodni po czasie wniesienia skargi do sądu. Aktualność prospektu na dzień wydania jest nieosiągalna. Konieczność określenia liczby lokali i miejsc postojowych w budynku. Nie rzadko liczba ta nieznacznie (o 2,3 sztuki, dostosowanie do sytuacji rynkowej) zmienia się, co nie ma żadnego znaczenia dla nabywcy, a powoduje niezgodność prospektu z ostatecznym wykonaniem.”*; „*Zapisy w umowach, śledzenie zmian, konieczność aktualności dokumentów, niejasność intencji Ustawodawcy,… zrodzą zapewne negatywne skutki dla wszystkich średnich i małych deweloperów*”. Dodatkowo, wskazywano na „*konieczność przekazywania informacji o aktualizacji prospektu dla wszystkich potencjalnie zainteresowanych*”.

Blisko 10% deweloperów wskazało na brak przejrzystych zasad i konkretnych definicji, jako przyczyny trudności spełnienia obowiązków wynikających z prospektu informacyjnego. „*j.w. w związku z koniecznością wyszczególnienia informacji, dotyczących przewidywanych inwestycji w promieniu 1 km od inwestycji, jakie należy zamieścić w prospekcie informacyjnym. Ustawa w kilku miejscach jest nieprecyzyjna: co oznacza aktualny odpis z księgi wieczystej, lub aktualny wypis z KRS.”*; „*Brak jednolitych i przejrzystych zasad, które*

umożliwiałyby deweloperowi przygotowanie wiarygodnego i kompletnego prospektu informacyjnego"; „1. Pytania są zbyt ogólne np. „czy przeciwko deweloperowi prowadzono postępowanie egzekucyjne", jeśli deweloper prowadzi działalność od przeszło 20 lat ustalenie takich historycznych danych jest bardzo trudne, poza tym nawet jeśli 20 lat wcześniej prowadzono egzekucji co do kwoty np. 100 zł nie ma to żadnego znaczenia dla Nabywcy. (...) 4. Brak wiedzy czy pod pojęciem „zaskarżonego pozwolenia na budowę" mieszczą się tryby nadzwyczajne takie jak złożony wniosek o wznowienie postępowania, czy chodzi tu tylko o skargę do sądu administracyjnego.".

Innym ze zgłaszanych problemów była kwestia podawania ceny jednostkowej za $1m^2$ (problem zgłosiło ponad 7% ankietowanych): „*zgodnie z prospektem należy podać wyłącznie cenę jednostkowej $1m^2$ lokalu. Powoduje to, że w przypadku, gdy na cenę łączną składają się inne elementy (garaż, ogródek, taras) cena łączna nie odpowiada cenie jednostkowej $1m^2$ pomnożonej przez powierzchnie lokalu.*"; „*Nie wiadomo jak określić cenę 1 metra kwadratowego lokalu w przypadku gdy lokal posiada przynależności oraz z własnością lokalu związane są odpłatne prawa np. prawo do miejsca parkingowego."*. Dodatkowo podnoszono: „*W przypadku indywidualnie ustalanych cen w ramach negocjacji z Nabywcą, część indywidualna prospektu w której podawana jest cena m^2 danego mieszkania jest mało praktyczna."*.

Deweloperzy podnosili też problemy z kwestiami związanymi z harmonogramem inwestycji: „*Trudności w sporządzaniu harmonogramu przedsięwzięcia deweloperskiego w rozbiciu na etapy zgodne z harmonogramem budowy i harmonogramem dla banku. Trudności, gdy któryś z etapów niepodzielnych np. zakup gruntu przekracza 25% dopuszczone przez ustawodawcę."; „Zdefiniowanie zadania inwestycyjnego i przedsięwzięcia deweloperskiego w przypadku inwestycji wieloetapowych (realizowanych przez spółki celowe) przy braku ich jednoznacznego zdefiniowana budzi wiele wątpliwości pośród prawników. W inwestycji, która składa się z kilku etapów, z których każdy posiada odrębne pozwolenie na budowę, przy różnych interpretacjach można przyjąć, iż jeden etap może być traktowany albo jako przedsięwzięcie deweloperskie albo jako zadanie inwestycyjne.*"; „*Harmonogram przedsięwzięcia deweloperskiego, w etapach" – jest to podstawa do wypłat z rachunku otwartego i trudne jest jednoznaczne zdefiniowanie etapów a to będzie badane przez bank."*.

Poruszony został również problem doświadczenia w odniesieniu do spółek celowych (zgłoszony przez ponad 3% deweloperów): „*Co pisać w historii dewelopera, jeśli na realizację inwestycji są tworzone spółki celowe (brak konkretnych zapisów). Opisywanie zasad funkcjonowania wybranego rodzaju zabezpieczeń środków nabywcy.”;* „*Opis historii – w przypadku grupy i realizacji w spółkach celowych nie mamy możliwości wykazania się „historią i udokumentowanym doświadczeniem” – spółka celowa nie ma historii.”*.

Dodatkowo, deweloperzy zwrócili uwagę na problem braku dopuszczalności różnic w projekcie: „*Brak możliwości dokonywania jakichkolwiek zmian czy poprawek w projekcie budynków, zagospodarowania terenu czy standardzie wykończenia np. Poprawa błędu projektowego, zmiany nieistotne z punktu widzenia prawa budowlanego, zmiana powierzchni dopuszczalna przez prawo budowlane, zmiana materiału wynikająca z braku asortymentu w danej chwili czy jego wycofania z rynku – nastręczają trudności.”*; „*Ponadto, sformalizowana procedura polegająca na każdorazowym informowaniu klienta w formie pisemnej o zmianie prospektu informacyjnego przy sporej liczbie klientów jest uciążliwa, zwłaszcza, że niejednokrotnie są to zmiany, które nie mają dla klienta newralgicznego znaczenia (np. podanie numerów decyzji zamiennych, zmiana konta itd.). Kolejną kwestią jest opis konstrukcji budynku oraz wykończenia części wspólnych i przynależnych, a także standardu lokalu, pojawiają się wątpliwości co do szczegółowości wymaganych informacji (np. czy konieczne jest podawanie serii, firmy, danego materiału itd.) Idąc dalej, również wymogi dotyczące zamieszczenia informacji o MPZP sąsiednich działek budzi wątpliwości czy wystarczy jedynie wskazanie czy taki plan istnieje, czy też konieczne jest podanie jego istotnych postanowień, a jeżeli tak które należy uznać jako istotne.”;* „*Zamierzony sposób i procentowy udział źródeł finansowania …” – to może się zmieniać w trakcie trwania inwestycji – czy powinniśmy zmieniać prospekt i o tej zmianie informować klientów?*”.

Przedsiębiorcy kwestionowali również m.in.: możliwość odstąpienia nabywcy od umowy („*(...) nabywca zawsze może znaleźć powód do bezkarnego odstąpienia od umowy, co ma wpływ na stabilność firmy.*”). Kwestionowano także szczegółowość i zakres informacji wymaganych w prospekcie, które często nie są znane na etapie jego sporządzania: „*Planowany termin rozpoczęcia i zakończenia prac budowlanych” – dla konsumenta te daty nie mają znaczenia. Konsument w umowie deweloperskiej ma określony termin odbioru mieszkania i termin przeniesienia własności. Po zakończeniu prac budowlanych potrzebny*

jest czas na uzyskanie pozwolenia na użytkowanie i inne procedury administracyjne. Klienci nie rozumieją dlaczego podajemy datę zakończenia prac budowlanych, skoro termin wydania mieszkania jest dużo późniejszy.". „*W przypadku części finansowej, gdy Spółka składa wniosek kredytowy do dwóch różnych banków, do momentu uzyskania nawet wstępnych decyzji trudno wskazać bank w którym zostanie otwarty rachunek powierniczy, strukturę finansowania (zdarza się że w momencie procedowania wniosku kredytowego zmianie ulega np. wymagany przez bank poziom udziału własnego lub poziom przedsprzedaży). A więc nie samo spełnienie warunków zawartych w prospekcie jest trudne, a proces uzgodnienia i przygotowanie ostatecznej wersji prospektu informacyjnego jest czasochłonny i opóźnia moment rozpoczęcia sprzedaży, ale też moment rozpoczęcia realizacji inwestycji.”*.

5.3. Wpływ sytuacji gospodarczej oraz otoczenia instytucjonalno-prawnego

5.3.1. Analiza czynników, które wpłynęły na działalność deweloperów, w tym na wybrane aspekty ich działalności

W trakcie prac nad ustawą o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego podnoszono kwestię, że jej wprowadzenie w życie będzie miało negatywny wpływ na działalność deweloperów, jak również na cały rynek budownictwa mieszkaniowego, doprowadzając np. do wzrostu cen mieszkań czy spadku podaży mieszkań. Stąd też postanowiono poprosić deweloperów o opinie w tym zakresie. W związku jednak z tym, że w badanym okresie wpływ na działalność deweloperów, jak również na cały rynek mogły mieć inne czynniki takie jak spowolnienie gospodarcze, zaostrzenie polityki banków czy przerwa w programach rządowych dofinansowujących zakup mieszkań, postanowiono przeanalizować wspomniany problem kompleksowo. Oprócz wpływu wprowadzenia w życie przepisów Ustawy na działalność deweloperów, analizowano także wpływ innych czynników.

W celu analizy ww. kwestii zadano deweloperom dwa pytania. Pierwsze pytanie miało za zadanie ocenę siły wpływu wybranych przez Urząd czynników m.in. spowolnienia gospodarczego czy wprowadzenia w życie przepisów u.o.p.n. na warunki funkcjonowania i wyniki deweloperów (na działalność deweloperów traktowaną jako całość). Z kolei w drugim pytaniu, poproszono deweloperów o samodzielne wskazanie czynników, które w sposób istotny wpłynęły na wybrane przez UOKiK najważniejsze aspekty działalności

deweloperów m.in. ceny oferowanych mieszkań, marże deweloperów czy długość procesu sprzedaży.

5.3.1.1. Siła wpływu wybranych czynników na działalność deweloperów

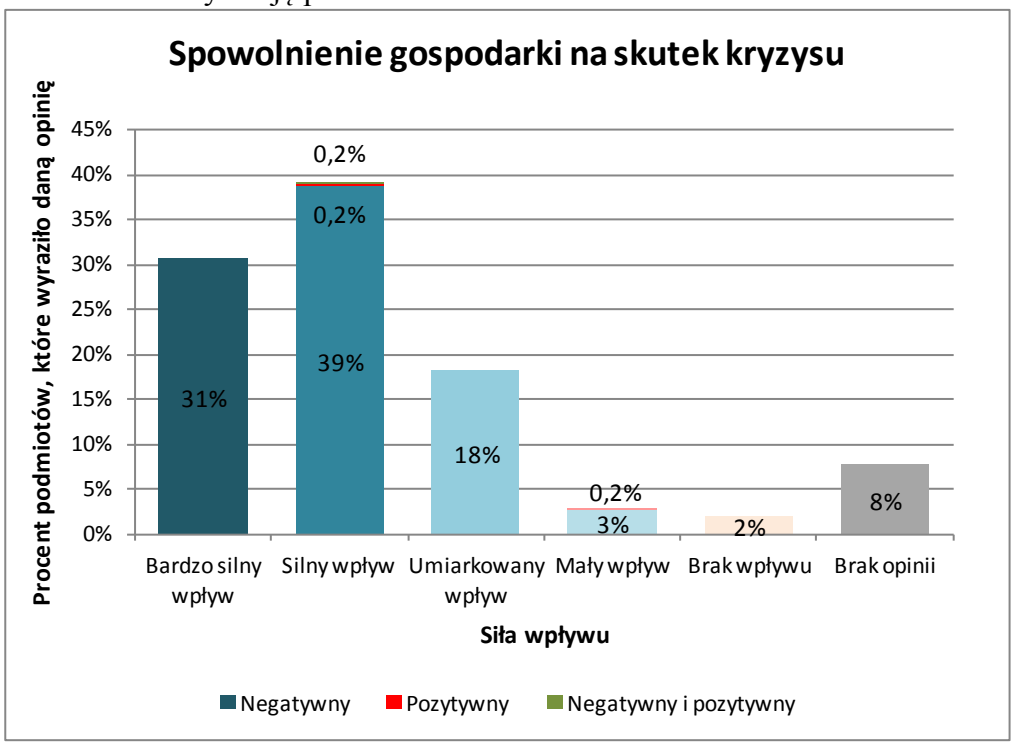
W ramach oceny siły wpływu czynników na działalność deweloperów badano wpływ następujących wskazanych przez Urząd w pytaniu czynników: spowolnienia gospodarki na skutek kryzysu; zaostrzenia polityki kredytowej banków wobec deweloperów; zaostrzenia polityki kredytowej wobec nabywców; przerwy w programie rządowym dofinansowania mieszkań oraz wprowadzenie w życie przepisów u.o.p.n. Dodatkowo, przedsiębiorcy zostali poproszeni o wymienienie także innych czynników które miały wpływ na sytuację ich firmy. Deweloperzy mieli określić kierunek wpływu (pozytywny lub negatywny) oraz siłę wpływu każdego z czynników (bardzo silny wpływ, silny wpływ, umiarkowany wpływ, mały wpływ i brak wpływu).

Spowolnienie gospodarki na skutek kryzysu

Pierwszym z analizowanych czynników był wpływ spowolnienia gospodarki na skutek kryzysu. Jest to jeden z najważniejszych czynników, który mógł mieć wpływ na działalność deweloperów. Szerzej kwestie związane ze spowolnieniem gospodarczym zostały poruszone w rozdziale 2 raportu.

W ocenie większości ankietowanych podmiotów spowolnienie gospodarki na skutek kryzysu miało silny negatywny wpływ na ich działalność – takiego zdania było około 69% przedsiębiorców (31% badanych oceniło ten wpływ na bardzo silny, 38% na silny). Jedynie 2% deweloperów stwierdziło, że czynnik ten nie miał wpływu na wyniki przedsiębiorstwa, co było związane głównie ze specyfiką prowadzonych inwestycji – *„[firma] buduje małe, niedrogie mieszkania na które zawsze jest popyt”*. Warto zauważyć, że 2 deweloperów oceniło ten czynnik jako pozytywny – ze względu na ograniczenie lub wstrzymanie inwestycji przez konkurencję. W przypadku jednej firmy był to silny pozytywny wpływ, natomiast w przypadku drugiej firmy mały wpływ. Dodatkowo, jeden przedsiębiorca stwierdził, że kryzys w sposób silny wpłynął na jego funkcjonowania zarówno pozytywnie, jak i negatywnie.

Wykres 5.10. Ocena wpływu spowolnienia gospodarczego wywołanego kryzysem na sytuację podmiotu

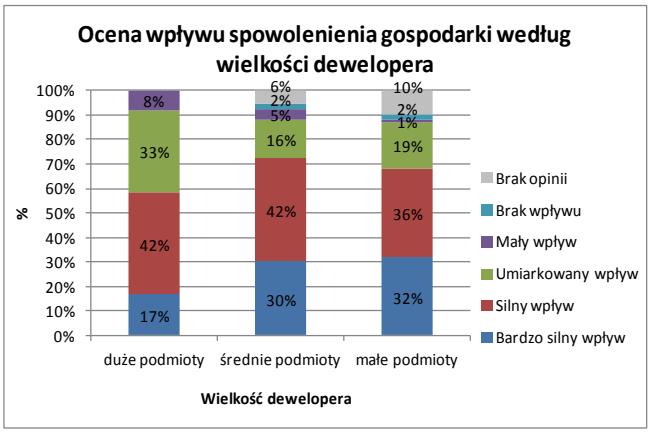


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

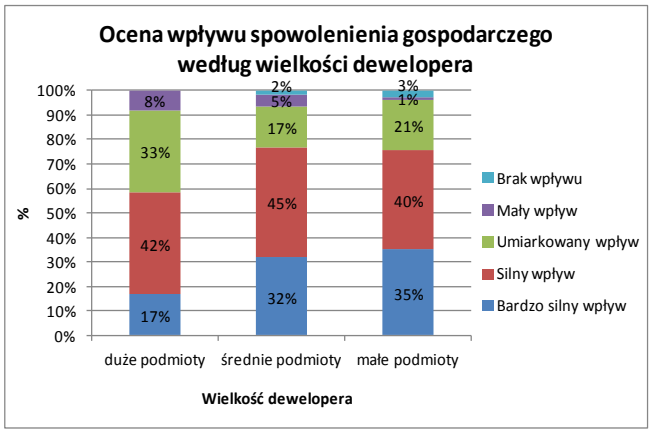
Analizując ocenę siły wpływu spowolnienia gospodarczego na działalność poszczególnych kategorii deweloperów w zależności od ich wielkości, widać następujące prawidłowości. Podmioty należące do grupy małych firm oceniły wpływ tego czynnika jako bardzo silny zdecydowanie częściej niż podmioty duże (35% wobec 17% przy uwzględnieniu tylko podmiotów, które wyraziły opinię w tym zakresie). Ponadto, żaden z dużych deweloperów nie uznał, że czynnik ten nie miał wpływu na jego działalność, podczas gdy w przypadku średnich podmiotów 2% i małych podmiotów 3% deweloperów stwierdziło brak wpływu spowolnienia gospodarczego na ich działalność.

Wykres 5.11. Ocena wpływu spowolnienia gospodarczego wywołanego kryzysem na sytuację podmiotu

A. Wszystkie podmioty



B. Podmioty, które posiadały opinię na dany temat



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Część deweloperów podało uzasadnienie do swojej wypowiedzi. Z tej grupy, największa liczba deweloperów − 105 podmiotów, zwróciło uwagę na kwestie związane ze zmniejszeniem popytu na mieszkania, wynikające m.in. z *„obawy potencjalnych klientów co do ich zawodowej przyszłości, ciągłości pracy, a co za tym idzie możliwości spłaty zaciąganych kredytów hipotecznych”*. Duża liczba przedsiębiorców (41 podmiotów) wiązała negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego z obniżeniem siły nabywczej wśród kupujących.

Na wykresie poniżej zestawiono opinie przedstawione przez ankietowanych przedsiębiorców.

Wykres 5.12. Wpływ spowolnienia gospodarki na skutek kryzysu na działalność deweloperów



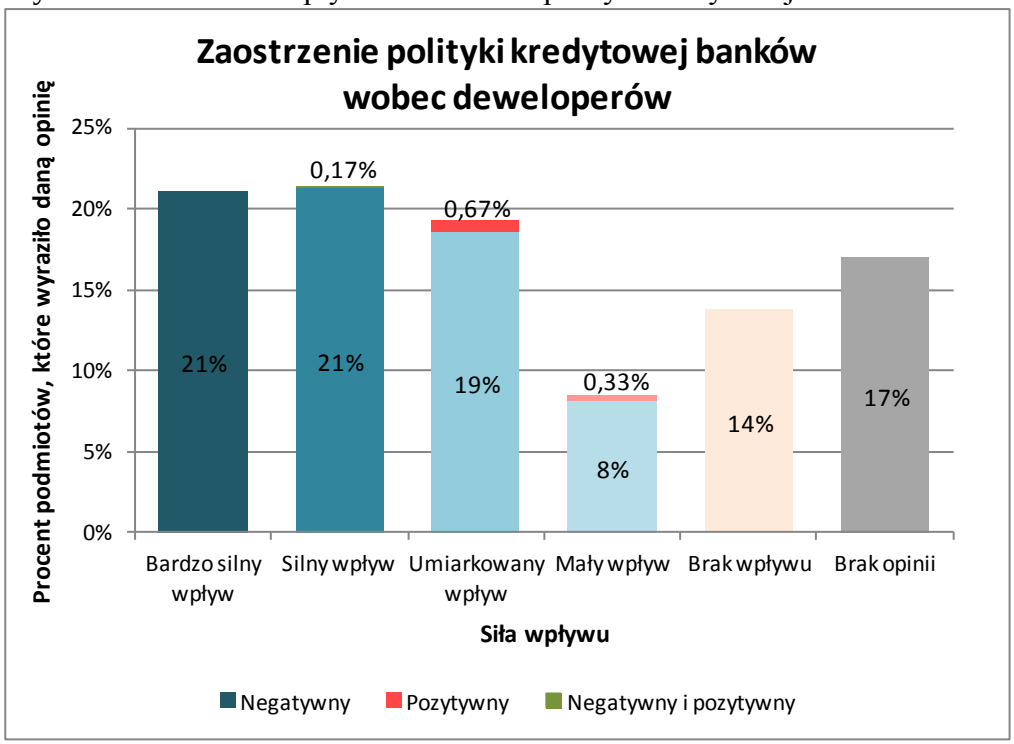
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Zaostrzenie polityki kredytowej banków wobec deweloperów

Kolejnym analizowanym czynnikiem było zaostrzenie polityki kredytowej banków wobec deweloperów. W tym przypadku, pozytywny wpływ tego czynnika na działalność swojego przedsiębiorstwa wskazało 6 podmiotów (*„Ugruntowana pozycja na rynku lokalnym ułatwia negocjacje z bankami kredytującymi”*; *„Utrudniony dostęp do kredytu wyeliminował słabą konkurencję.”*), dodatkowo jeden podmiot wskazał, że czynnik ten miał zarówno pozytywny, jak i negatywny wpływ na jego działalność. Pozostałe podmioty oceniły czynnik negatywnie.

Zdaniem 21% ankietowanych zaostrzenie polityki kredytowej wpłynęło bardzo silnie negatywnie na wyniki i działalność ich przedsiębiorstwa. Kolejne 21% oceniło, że był to wpływ silny. Ponad 17% deweloperów nie wyraziło na ten temat żadnej opinii, natomiast w ocenie 14% ankietowanych czynnik ten nie miał wpływu na wyniki ich przedsiębiorstwa.

Wykres 5.13. Ocena wpływu zaostrzenia polityki kredytowej banków wobec deweloperów

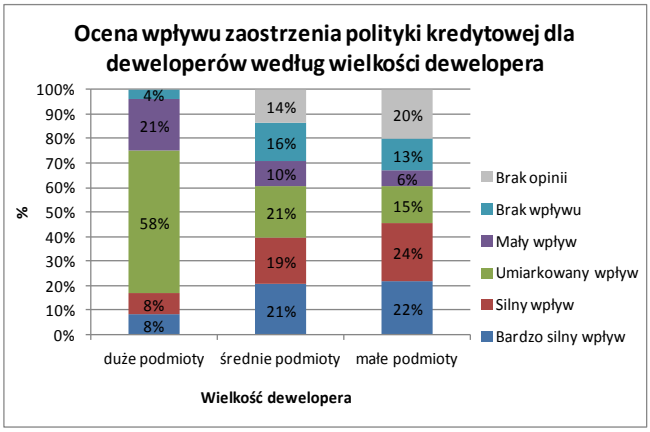


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

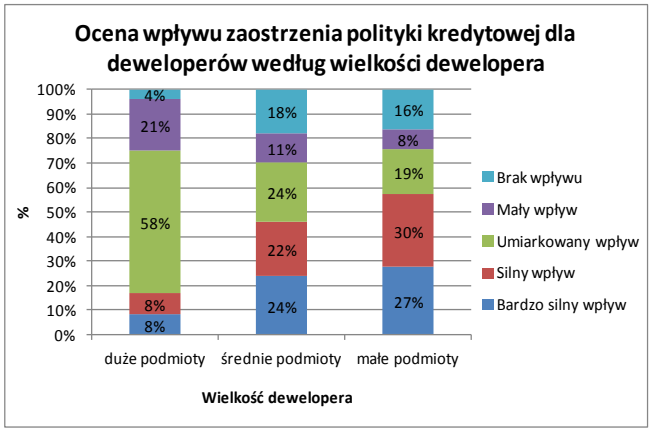
Opinie w tym zakresie były w sposób zdecydowany uzależnione od wielkości dewelopera. Podobnie jak w przypadku analizy spowolnienia gospodarczego, tak również tutaj zdecydowanie więcej podmiotów należących do grupy małych i średnich deweloperów, niż do grupy dużych deweloperów, oceniało ten wpływ jako bardzo silny lub silny.

Wykres 5.14. Ocena wpływu zaostrzenia polityki kredytowej przez banki na sytuację podmiotu

A. Wszystkie podmioty



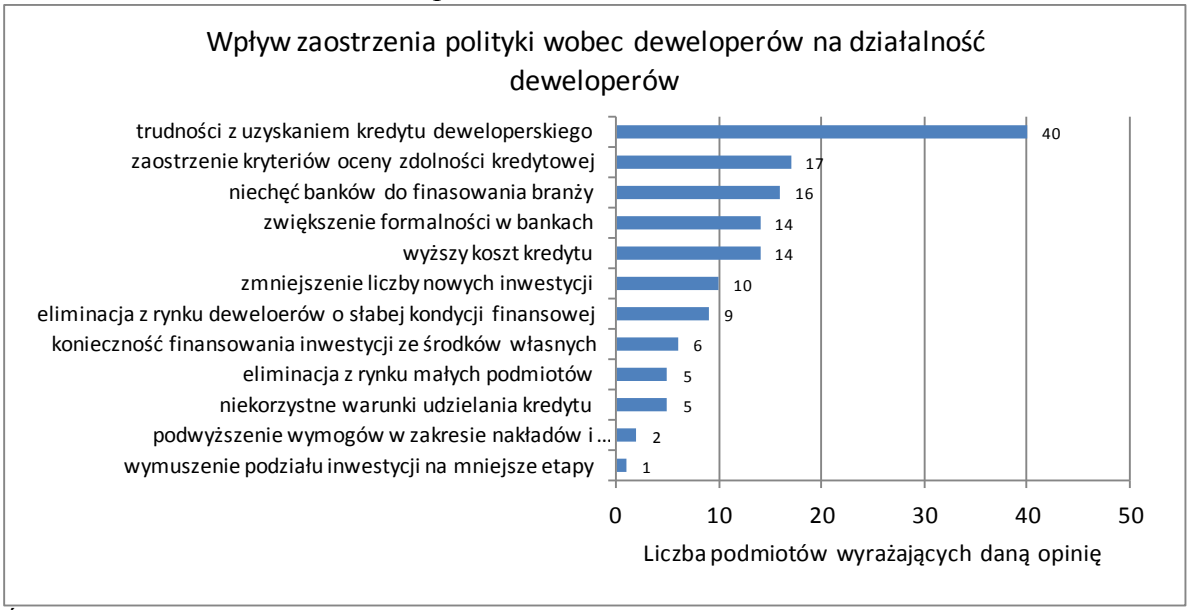
B. Podmioty, które posiadały opinię na dany temat



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Spośród podmiotów, które uzasadniły swoją odpowiedź, najwięcej, bo aż 40 wskazywało na trudności z uzyskaniem kredytu deweloperskiego – *„Brak możliwości pozyskania finansowania na nowe inwestycje = brak możliwości rozwoju spółki*". Drugim w kolejności przytaczanym uzasadnieniem (17 odpowiedzi) było zaostrzenie kryteriów oceny zdolności kredytowej − *„Pogorszenie warunków kredytowych, podniesienie zabezpieczeń*". Duża liczba respondentów wskazywała również na niechęć banków do finansowania branży, zwiększenie formalności w bankach czy wyższe koszty kredytu.

Wykres 5.15. Wpływ zaostrzenia polityki kredytowej banków wobec deweloperów na działalność deweloperów

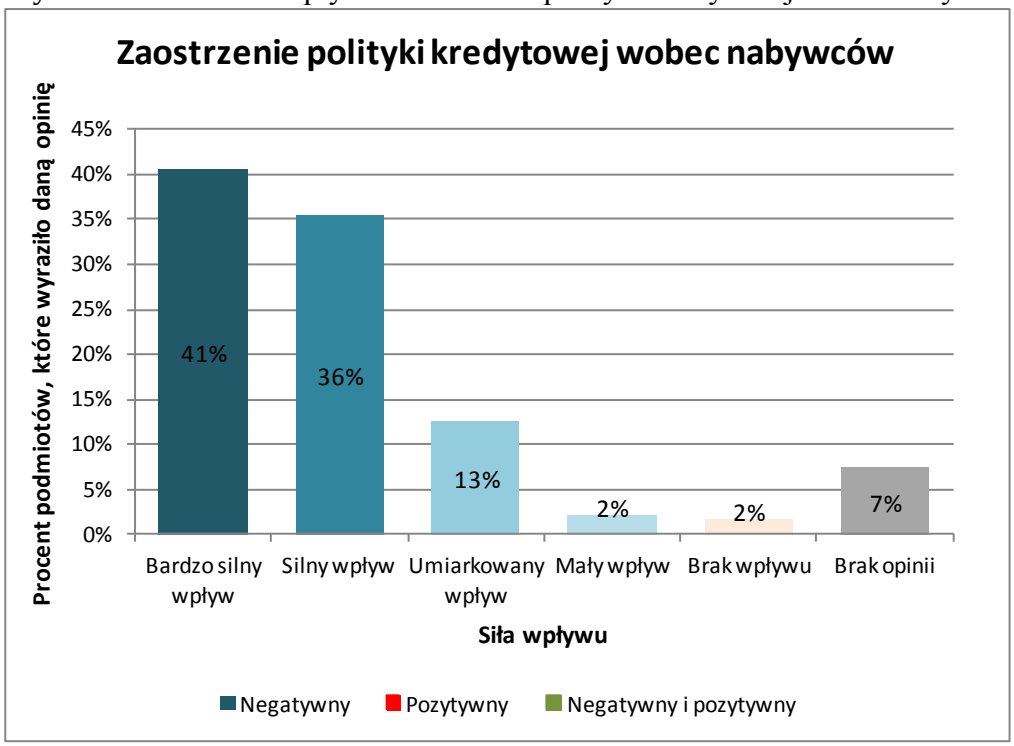


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Ocena wpływu zaostrzenia polityki kredytowej wobec nabywców

Następnie przeanalizowano wpływ zaostrzenia polityki kredytowej wobec nabywców. Wynikało ono przede wszystkim z wprowadzanych przez KNF rekomendacji dla banków, które miały ustrzec je przed podejmowaniem nadmiernego ryzyka. W tym przypadku żaden z ankietowanych przedsiębiorców nie ocenił pozytywnie tego czynnika. Spośród wszystkich czynników najwięcej opinii na temat negatywnego wpływu na działalność badanych deweloperów dotyczyły właśnie zaostrzenia polityki kredytowej wobec nabywców, aż 41% określiło siłę wpływu na bardzo silny, 36% uznało że wpływ ten był silny (co łącznie daje 77%). Zaledwie 2% ankietowanych nie stwierdziło wpływu tego czynnika na prowadzoną działalność.

Wykres 5.16. Ocena wpływu zaostrzenia polityki kredytowej wobec nabywców

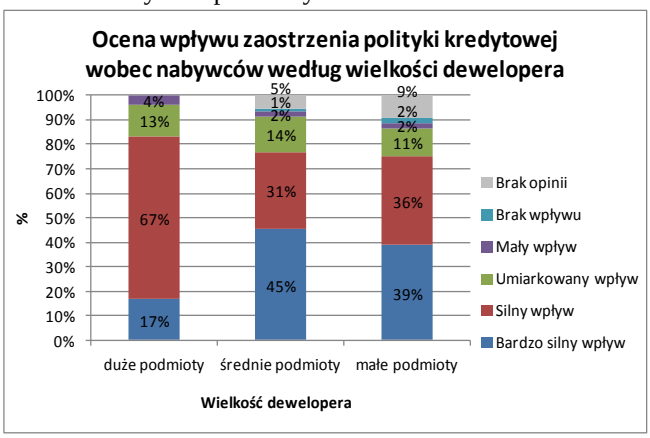


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

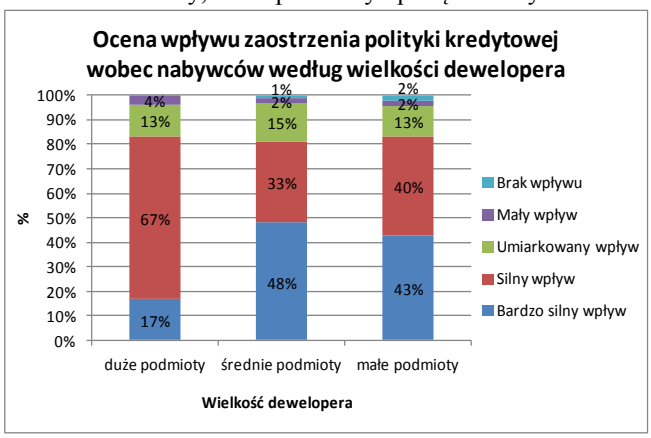
Przyglądając się ocenie wpływu analizowanego czynnika w zależności od wielkości dewelopera, widać bardzo zbliżony udział w każdej z grup podmiotów, które uznały że wpływ ten jest umiarkowany oraz mały. Natomiast widoczne są duże różnice w ocenie siły wpływu bardzo silnego i silnego − małe i średnie podmioty częściej określały siłę wpływu jako bardzo silną (odpowiednio 43% i 48% wobec 17% w przypadku podmiotów dużych).

Wykres 5.17. Ocena wpływu zaostrzenia polityki kredytowej wobec nabywców według wielkości dewelopera

A. Wszystkie podmioty



B. Podmioty, które posiadały opinię na dany temat



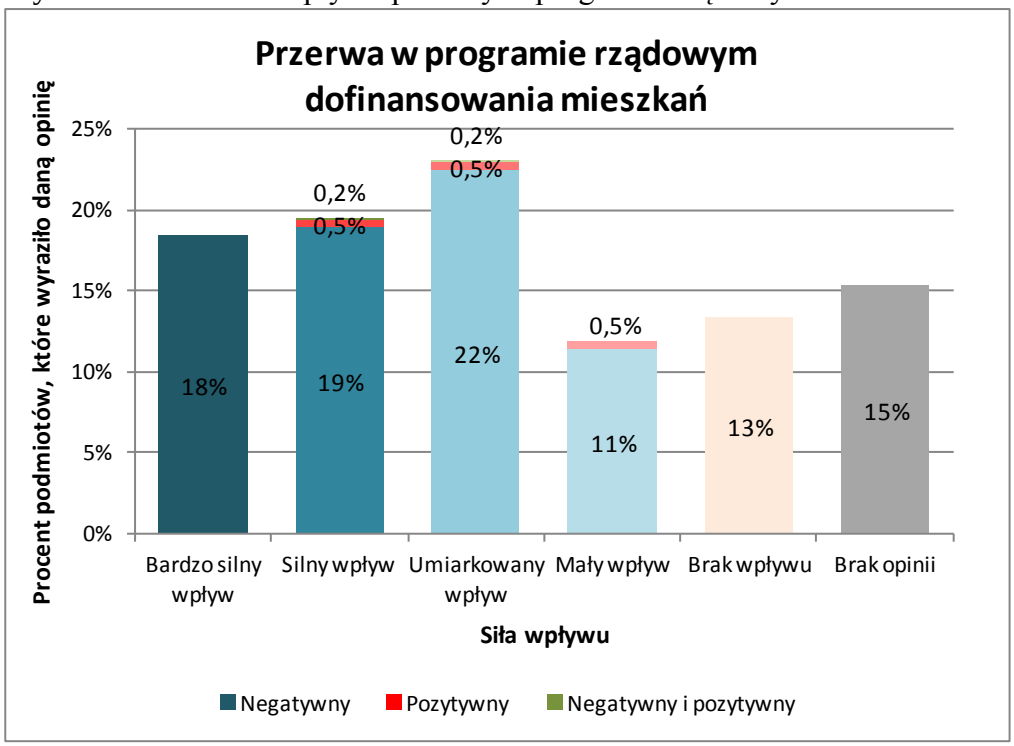
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Wśród przedsiębiorców, którzy w istotny sposób odczuli wpływ tego czynnika na prowadzoną działalność (w przypadku podmiotów, które podały uzasadnienie do swojej odpowiedzi), przeważali tacy, którzy zaobserwowali spadek liczby potencjalnych nabywców z uwagi na trudności w uzyskaniu kredytu, głównie w związku z zaostrzonymi kryteriami oceny zdolności kredytowej − brak zdolności kredytowej wśród klientów przekłada się na zmniejszenie liczby sprzedanych mieszkań. Zdaniem ankietowanych *„duża grupa potencjalnych nabywców została wykluczona z możliwości nabycia mieszkań*". Ponadto, cześć klientów w związku z ograniczeniami siły nabywczej decydowała się na zakup mniejszych mieszkań. Dodatkowo, część przedsiębiorców zaobserwowała wydłużenie się procesu sprzedaży, co z kolei było związane z wydłużeniem się okresu rozpatrywania wniosku kredytowego.

Przerwa w programie rządowym dofinansowania mieszkań

Przerwa w rządowym programie dofinansowania mieszkań miała mniejszy wpływ na warunki funkcjonowania i wyniki deweloperów niż czynniki związane ze spowolnieniem gospodarki na skutek kryzysu czy zaostrzenia polityki kredytowej banków wobec nabywców. Około 72% deweloperów uznało, że czynnik ten wpływa na ich działalność. Pozostałe podmioty albo były odmiennego zdania (13% odpowiedzi) lub nie miały na ten temat zdania (15% odpowiedzi). Spośród podmiotów, które uznały wpływ tego czynnika, najwięcej deweloperów wskazywało na bardzo silny wpływ i silny wpływ tego czynnika na swoją działalność. Łącznie opinię taką wyraziło około 37% respondentów. Dodatkowo podmioty te, w zdecydowanej większości przypadków, oceniając kierunek tego wpływu, uznały, że jest on negatywny. Tylko nieliczni deweloperzy (9 respondentów) ocenili ten wpływ jako pozytywny. Dla przykładu jeden z badanych podmiotów stwierdził, że *„Program rządowy sprzyjał rozwojowi «szarej strefy». Często dochodziło do zaniżania prawdziwej wartości mieszkania*". Respondentów, którzy uznali, że wpływ jest pozytywny i negatywny było 2.

Wykres 5.18. Ocena wpływu przerwy w programie rządowym dofinansowania mieszkań

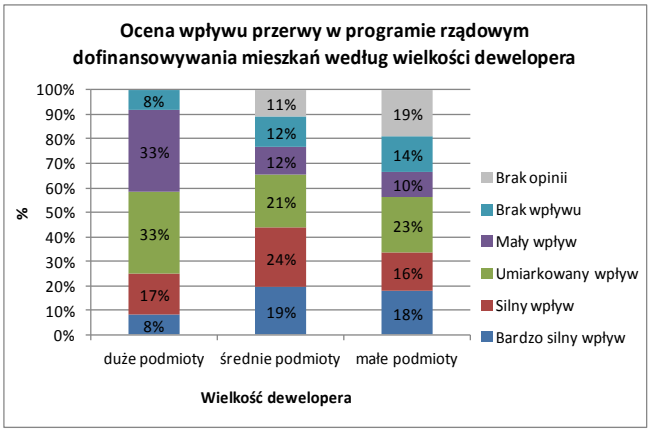


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

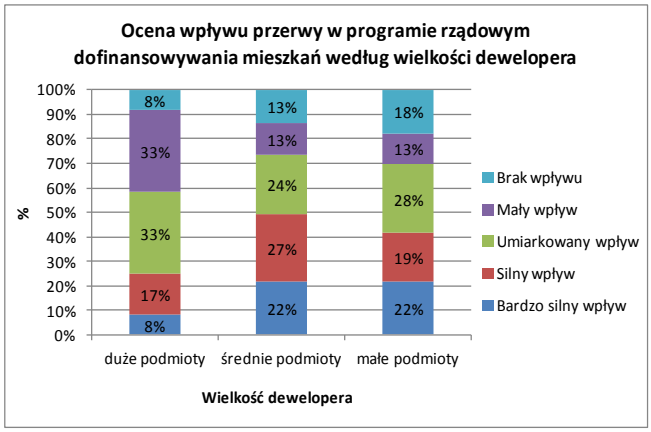
Analizując ocenę siły wpływu badanego czynnika w zależności od wielkości dewelopera, widać, że małe i średnie podmioty dostrzegały silniejszy wpływ tego czynnika niż duże podmioty. Na bardzo silny i silny wpływ tego czynnika wskazało 49% średniej wielkości deweloperów, 41% małych deweloperów i tylko 25% dużych podmiotów.

Wykres 5.19. Ocena wpływu przerwy w programie rządowym dofinansowywania mieszkań według wielkości dewelopera

A. Wszystkie podmioty



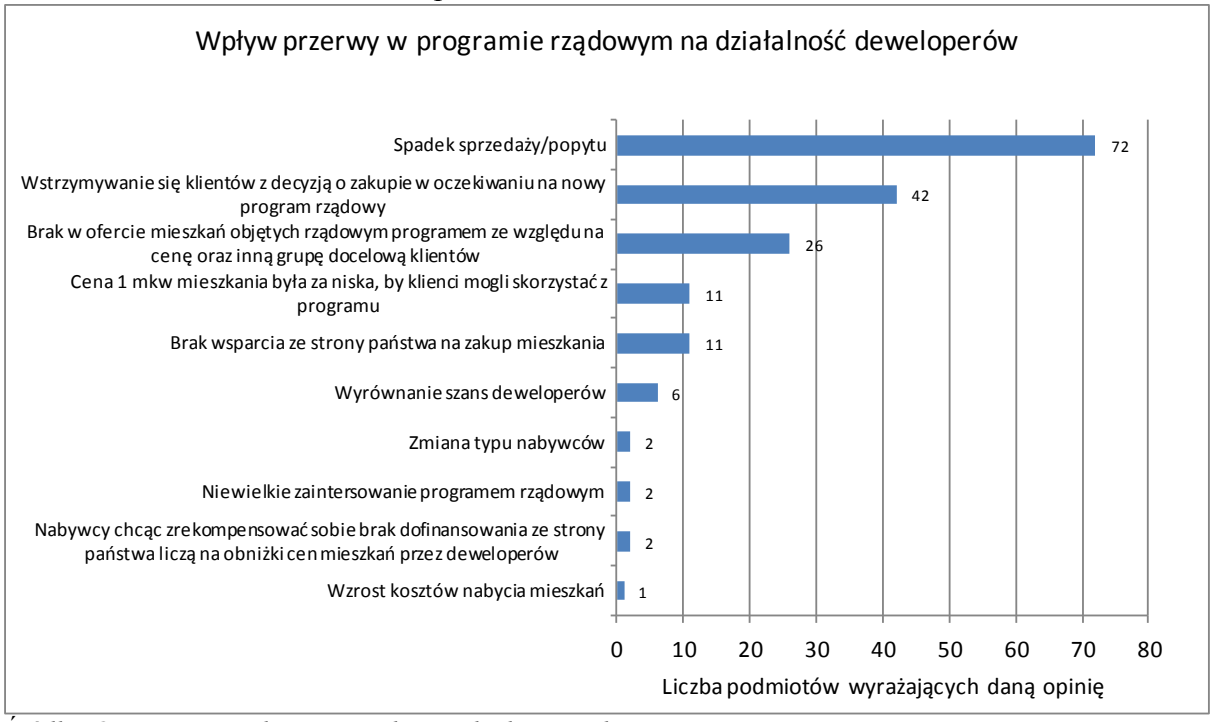
B. Podmioty, które posiadały opinię na dany temat



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Część spośród badanych podmiotów uzasadniła swoją odpowiedź. Najwięcej deweloperów stwierdziło, że przerwa w rządowym programie dofinansowania mieszkań wpłynęła przede wszystkim na spadek sprzedaży mieszkań czy popytu na mieszkania. Siedemdziesięciu dwóch deweloperów stwierdziło wprost, że przerwa w tym programie doprowadziła do spadku sprzedaży mieszkań, a kolejnych 42 respondentów wyjaśniło, że spadek sprzedaży/popytu wynikał z wstrzymywania się klientów z decyzjami o zakupie mieszkania z powodu oczekiwania na kolejny program rządowy. Dwudziestu sześciu deweloperów uzasadniło swoją odpowiedź brakiem w ofercie mieszkań objętych rządowym programem ze względu na cenę mieszkań (cena 1 m^2 mieszkania była za wysoka, żeby klienci mogli skorzystać z dofinansowania[98]) oraz inną grupę docelową.

Wykres 5.20. Wpływ przerwy w programie rządowym dofinansowania mieszkań na działalność deweloperów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

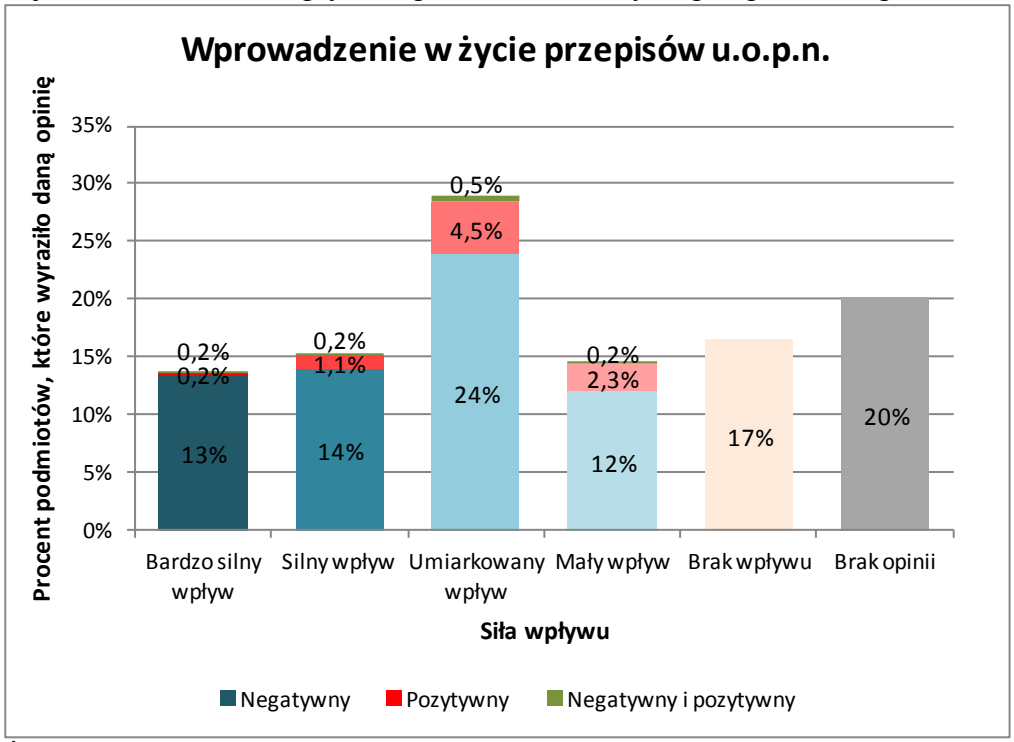
Wprowadzenie w życie przepisów u.o.p.n.

Kolejnym analizowanym przez UOKiK czynnikiem, był wpływ wprowadzenia w życie przepisów u.o.p.n. na warunki funkcjonowania oraz wyniki deweloperów. Spośród 608

[98] Jednym z warunków pomocy nabywcom w ramach programu rządowego „Rodzina na swoim" był punkt, że cena 1 m^2 mieszkania nie mogła przekraczać określonej kwoty. Stąd też część deweloperów oferujących mieszkania droższe (od przyjętych limitów) nie mogła skorzystać ze wzrostu popytu wywołanego rządowym programem.

badanych podmiotów, większość deweloperów (66% respondentów) uznała, że czynnik ten miał wpływ na ich działalność. Odmiennego zdania było 15% deweloperów, a 18% respondentów nie miało zdania na ten temat. Spośród przedsiębiorców, którzy uznali, że wprowadzenie w życie wspomnianej Ustawy wpłynęło na ich działalność, najwięcej podmiotów (około 22% deweloperów) stwierdziło, że wpływ był umiarkowany. Dla 13% respondentów wpływ ten był silny, a dla 12% bardzo silny. Podmioty oceniając wpływ tej Ustawy na ich działalność proszone były również o wskazanie kierunku tego wpływu. I tak dla większości badanych podmiotów tj. 353 deweloperów (58% ogółu badanych) wpływ ten był negatywny. O pozytywnym wpływie Ustawy na swoją działalność przekonanych było 45 deweloperów (7,4% badanych). Sześciu deweloperów (1% ogółu badanych) oceniło ten wpływ jako pozytywny i negatywny.

Wykres 5.21. Ocena wpływu wprowadzenia w życie przepisów u.o.p.n.



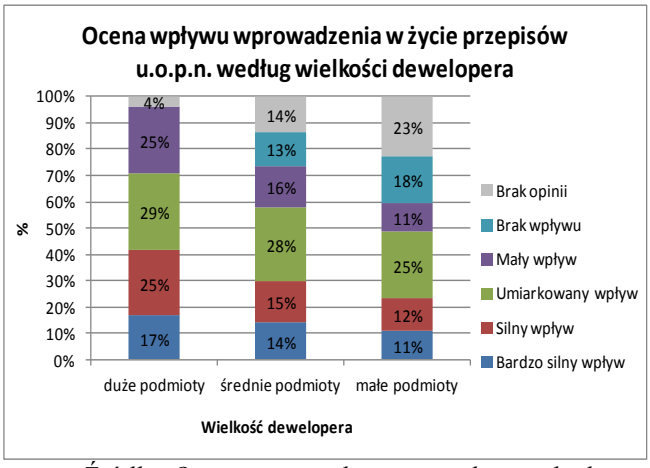
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Jeżeli spojrzymy na wyniki w rozbiciu na wielkość dewelopera widoczna jest następująca zależność: im podmiot większy, tym wpływ Ustawy był oceniony jako silniejszy (w przypadku uwzględnienia podmiotów bez opinii w tym zakresie: 42% dużych deweloperów oceniało, że Ustawa miała bardzo silny i silny wpływ, w grupie małych podmiotów takich odpowiedzi było już tylko 23%; natomiast w przypadku wzięcia pod uwagę jedynie respondentów, którzy posiadali opinię na ten temat odpowiednio 43% i 30%).

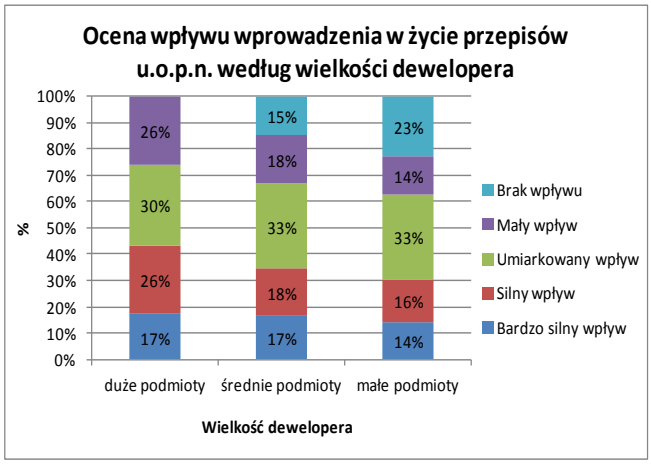
W grupie dużych podmiotów żaden z deweloperów nie ocenił wprowadzenia Ustawy jako pozbawionego wpływu.

Wykres 5.22. Ocena wpływu wprowadzenia w życie przepisów u.o.p.n. według wielkości dewelopera

A. Wszystkie podmioty



B. Podmioty, które posiadały opinię na dany temat



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Deweloperzy oceniając siłę oraz kierunek wpływu badanego czynnika na swoją działalność proszeni byli również o uzasadnienie swojej odpowiedzi. W związku z tym, że duża część deweloperów oceniła ten wpływ pozytywnie (w porównaniu do poprzednio analizowanych czynników), postanowiono oddzielnie przeanalizować uzasadnienia przedsiębiorców tj. przedsiębiorców, którzy ocenili wpływ tego czynnika jako negatywny oraz przedsiębiorców, którzy ocenili ten wpływ jako pozytywny.

Spośród przedsiębiorców, którzy negatywnie ocenili wpływ nowej Ustawy na ich działalność najwięcej przedsiębiorców (66 deweloperów) uznało, że doprowadziła ona do wzrostu kosztów prowadzenia działalności m.in. poprzez zwiększenie kosztów pozyskania kredytów czy znacznego sformalizowania procesu sprzedaży mieszkań. Poniżej prezentujemy wybrane odpowiedzi przedsiębiorców, które najpełniej oddają wyrażane przez nich opinie:

- *„Bardzo duży wpływ na warunki funkcjonowania firmy, mniejszy, choć dostrzegalny na wyniki. Wdrożenie zmian wymaganych ustawą w firmie spowolniło pracę, przysporzyło wielu nowych obowiązków i kosztów: - potencjalne nowe stanowisko pracy dla osoby opracowującej i koordynującej aktualizację prospektu, – potencjalne nowe stanowisko pracy dla pełnomocnika spółki stającego przed notariuszem/dla osoby wypełniającej teraz jego dotychczasowe obowiązki, - dodatkowe koszty związane z obsługą aktów notarialnych (koszty aktów, dojazdów), - dodatkowy czas*

pracy i koszty związane z produkowaniem prospektów: prospekt na żądanie wraz z załącznikami, prospekt, jako załącznik do umowy deweloperskiej wraz załącznikami (m.in. w postaci wzoru umowy (sic!) – wzór umowy załącznikiem do umowy ?!); warto pamiętać, że załączniki do umowy sporządza się w 4 egzemplarzach (dla stron, notariusza i sądu)!, - dodatkowy czas pracy i koszty związane ze zmianami umów deweloperskich, konieczność zachowania formy aktu notarialnego; - konieczność wzmożonego korzystania z pomocy prawnej, bądź stworzenia własnego działu prawnego (koszty!); - wdrożenie zmian wymaganych ustawą zahamowało też pracę banków kredytujących nabywców, bardzo wydłużyło to czas oczekiwania na decyzje kredytowe (przepływy)";

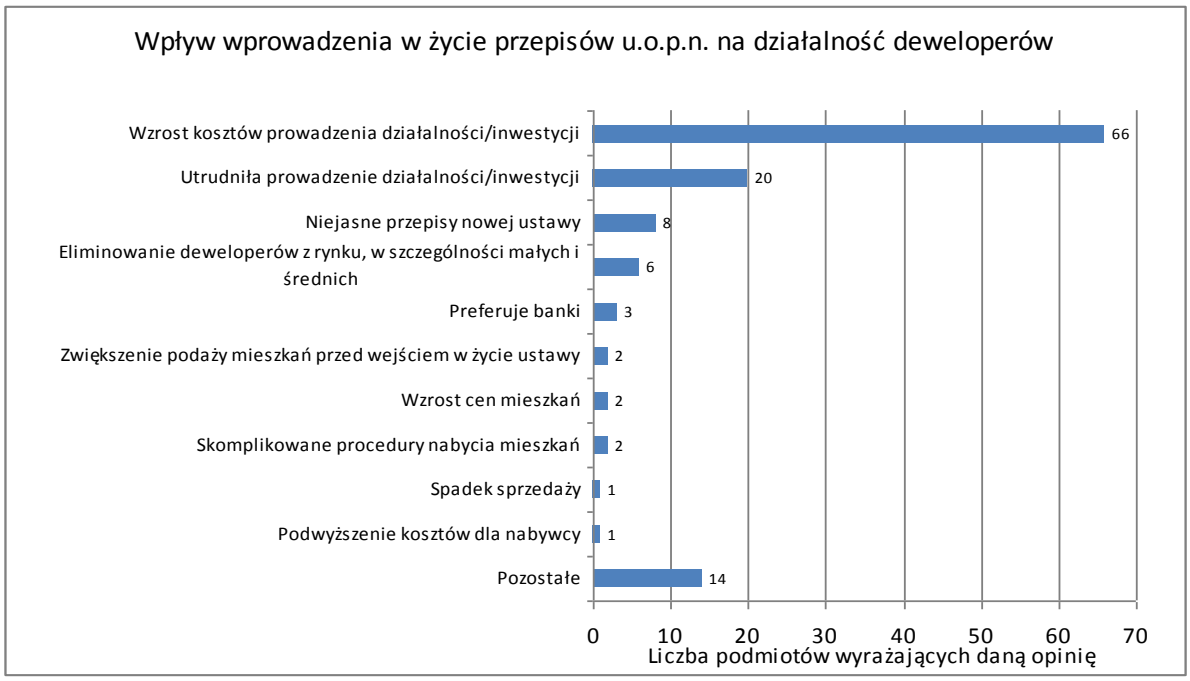
- *„Nowe przepisy wydłużyły proces uruchomienia finansowania bankowego, a co za tym idzie, wydłużyły długość procesu deweloperskiego. Dodatkowo nowe przepisy zwiększyły koszt prowadzonej działalności";*
- *„1/ zwiększenie kosztów, 2/ problemy z wyliczeniem m^2 pow. Mieszkaniowej, 3/ brak możliwości otwarcia rachunku powierniczego otwartego, 4/ zwiększenie czasu pracy przy podpisywaniu umów i ich przygotowywaniu, 5/ brak rozpoczynania nowych inwestycji";*
- *„Dodatkowe koszty zarówno dla nabywcy, jak i dewelopera. Wynikają one z konieczności zawierania umów w formie aktu notarialnego oraz prowadzenia rachunków powierniczych. Efekt - droższa cena 1 m^2 dla nabywcy, a dla dewelopera zmniejszenie sprzedaży";*
- *„Dodatkowe koszty związane z obowiązkiem przygotowywania memorandum informacyjnego i obowiązkach informacyjnych wobec klientów; dodatkowe koszty notarialne dotyczące podpisywania umów przedwstępnych w formie aktu notarialnego; wyższe koszty finansowania projektów mieszkaniowych związane z: 1) mniejszymi możliwościami wykorzystania środków klientów do finansowania kosztów budowy (możliwe jedynie w przypadku posiadania otwartych rachunków mieszkaniowych, ale nie w dowolnym momencie, ale w momencie zakończenia poszczególnych etapów budowy i po zgodzie banku, niemożliwe przy posiadaniu zamkniętych rachunków powierniczych); 2) zmniejszenie przychodów finansowych – odsetek od środków wpłaconych przez klientów: oprocentowanie mieszkaniowych rachunków powierniczych jest znacznie niższe niż oprocentowanie lokat w bankach".*

Drugim w kolejności wymienianym uzasadnieniem, było utrudnienie prowadzenia działalności/inwestycji po wprowadzeniu w życie Ustawy. Taką opinie wyraziło 20 przedsiębiorców. Dla przykładu jedna z firm wskazała na utrudnienia związane z prowadzeniem procesu inwestycyjnego. Według niego Ustawa wprowadza *„utrudnienia dla developerów i nakłada wiele niepotrzebnych obowiązków utrudniających prowadzenie inwestycji, co wydłuża cała procedurę z podjęciem inwestycji”*. Z kolei opinia innego dewelopera najpełniej prezentuje wymienione zagadnienie *„Regulacje ustawy w bardzo szerokim zakresie zwiększyły obowiązki deweloperów wobec klientów zwłaszcza w kwestiach czynności przed zawarciem umowy. Przygotowanie prospektów informacyjnych i konieczności ich ciągłej weryfikacji w sposób istotny wpływa na zdolności sprzedażowe i operacyjne. Przyjęta przez ustawodawcę forma umów deweloperskich powoduje ponadto wydłużenie procesu sprzedażowego poprzez ograniczone możliwości kancelarii notarialnych. Brak doregulowania w ustawie kwestii związanych z umowami przedwstępnymi (de facto winny one spełniać wymogi samej umowy deweloperskiej) powoduje wydłużenie procesu pozyskiwania przez klientów finansowania zakupu nieruchomości, zwłaszcza wobec różnych wymogów formalnych banków kredytujących”*.

Spośród innych wskazywanych przez deweloperów opinii na temat negatywnego wpływu Ustawy na ich działalność, często wskazywane były niejasne przepisy nowej Ustawy (8 wskazań) oraz eliminowanie deweloperów z rynku (6 wskazań). W przypadku opinii dotyczącej niejasnych przepisów najbardziej reprezentatywną wydaje się być następująca opinia: *„Niejasna i niezrozumiała treść ustawy oraz brak wytycznych umożliwiających jednoznaczność interpretacji jej treści”*. Z kolei opinia innego przedsiębiorcy najpełniej prezentuje wskazywany przez część deweloperów problem związany z eliminacją przedsiębiorców, szczególnie z sektora MSP *„Przepisy u.o.p.n. praktycznie przekreśliły możliwości prowadzenia działalności przez małe ale stabilne przedsiębiorstwa budujące na niewielką skalę finansując inwestycje głównie ze środków własnych, ale przy refinansowaniu części kosztów wpłatami klientów. Nie dość, że wprowadzenie przepisów u.o.p.n. realnie ograniczono możliwości korzystania z instrumentów finansowych takich jak mieszkaniowy rachunek powierniczy małym firmom, to dla nowych podmiotów podniosły bariery wejścia praktycznie to wejście uniemożliwiając. Przepisy u.o.p.n. spowodowały wzmocnienie pozycji monopolistycznej grup kapitałowych i dużych firm deweloperskich, które korzystając z szerszej palety usług bankowych i na co dzień współpracując z bankami otrzymują*

korzystniejsze finansowo warunki czy też w ogóle mają możliwość założenia mieszkaniowego rachunku powierniczego i kontynuowania działalności. Instytucje finansowe otrzymały w praktyce narzędzia do regulacji dostępu do świadczenia usług deweloperskich, co wypaczyło pojęcie rynkowej konkurencyjności w tym sektorze".

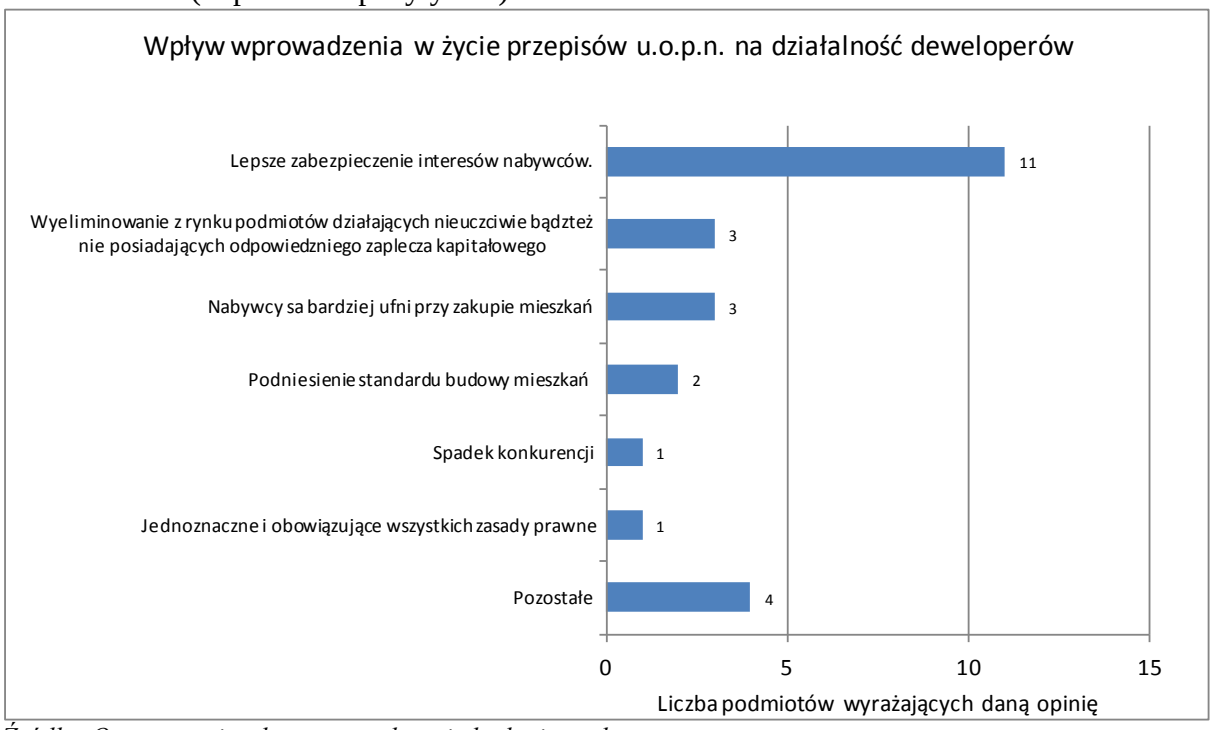
Wykres 5.23. Wpływ wprowadzenia w życie przepisów u.o.p.n. na działalność deweloperów (odpowiedzi negatywne)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Jak już wcześniej wspomniano, wprowadzenie Ustawy zostało ocenione również pozytywnie przez część deweloperów. Najwięcej deweloperów (11 wskazań), uznało, że wprowadzone w życie przepisy lepiej zabezpieczają interesy nabywców niż poprzednio. Według jednego z deweloperów, którego opinie można uznać za reprezentatywną dla odpowiadających w ten sposób deweloperów, wprowadzenie w życie przepisów spowodowało, że *„klienci czują się lepiej zabezpieczeni przed ewentualną utratą zainwestowanych środków".* Po 3 wskazania uzyskały opinie o wyeliminowaniu z rynku podmiotów działających nieuczciwie, bądź też nie posiadających odpowiedniego zaplecza kapitałowego (*„Uporządkowanie rynku, eliminacja nieuczciwych deweloperów"*) oraz opinie, o tym, że nabywcy są bardziej ufni przy zakupie mieszkań (*„W chwili obecnej brak bezpośredniego wpływu na firmę. W skali kraju: wzrost zaufania klientów do firm deweloperskich, wzrost poczucia bezpieczeństwa u kupujących").*

Wykres 5.24. Wpływ wprowadzenia w życie przepisów u.o.p.n. na działalność deweloperów (odpowiedzi pozytywne)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Ponadto, część przedsiębiorców (dokładnie 36 przedsiębiorców) wskazała dodatkowe czynniki, które w ich opinii miały wpływ na wyniki funkcjonowania ich organizacji, niektórzy z nich podali kilka dodatkowych czynników. Wśród odpowiedzi dominowały czynniki mające negatywny wpływ. Były to:

1. biurokracja (mnożenie procedur administracyjnych), obciążanie dodatkowymi obowiązkami informacyjno-sprawozdawczymi, formalizacja wszelkich procesów i zakazy/restrykcje, dodatkowo za dużo opłat od czynności cywilno-prawnych, skarbowych i innych parapodatków − 8 podmiotów;
2. przewlekłe procedury administracyjne (MPZP, WZ, itp.), niska wydajność urzędów − 3 podmioty; czasochłonność w uzyskaniu pozwolenia na budowę − 4 podmioty;
3. brak (spójnej) polityki rządu dotyczącej długofalowego programu w zakresie budownictwa mieszkaniowego; błędy popełniane przez Rząd w zakresie polityki budownictwa mieszkaniowego, co powoduje nienaturalne wahania popytu na mieszkania[99] − 4 podmioty; brak systemowych i prawnych warunków do rozwoju budowy „mieszkań na wynajem", w tym likwidacja zachęt do inwestowania w budowę mieszkań na wynajem (ulgi podatkowe) oraz skrajnie restrykcyjna

[99] *„Przedwczesna zapowiedź wprowadzenia programu Mieszkania dla Młodych spowodowała wstrzymanie się nabywców z zakupem mieszkania".*

w stosunku do właścicieli ustawa o najmie lokali, która praktycznie zlikwidowała ten rynek − 2 podmioty;

4. silna konkurencja na rynku związana z nadpodażą mieszkań powoduje presję na obniżanie cen, zmniejsza prawdopodobieństwo sprzedaży mieszkań przez co przekłada się na ograniczenie realizacji kolejnych inwestycji − 3 podmioty;
5. niestabilność prawna podatkowego utrudnia długoterminowe plany inwestycyjne i ich realizację − 3 podmioty;
6. zmniejszenie popytu: zatrudnienie nabywców w krajach Unii Europejskiej − 1 podmiot oraz ograniczenie siły nabywczej (wysoka stopa bezrobocia) − 1 podmiot; nowe rozwiązania dotyczące wkładu własnego skutecznie uniemożliwiają zakup dla rodzin z najmniejszym przychodem (rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego) − 2 podmioty; klienci są ostrożniejsi podczas podejmowania decyzji o zakupie lokalu od dewelopera – 1 podmiot;
7. medialne informacje o kryzysie (należy odróżnić od kryzysu faktycznego), przyczyniły się do rozbudzenia niepotrzebnych emocji związanych z kryzysem, nawoływanie do zaprzestania zakupu mieszkań, sugerowanie poziomu cen, przedstawianie deweloperów w złym świetle − 2 podmioty;
8. wzrost cen materiałów i usług budowlanych − 1 podmiot;
9. brak orzecznictwa, które mogłoby pomóc w interpretacji niedookreślonych przepisów − 1 podmiot;
10. przerzucanie zadań własnych gminy na deweloperów: w warunki zabudowy wpisywane są zobowiązania na rzecz inwestorów, które w poprzedniej ustawie były zabronione. Powoduje to nierównomierne traktowanie podmiotów gospodarczych i różnych mieszkańców danej gminy − 1 podmiot;
11. brak uregulowania prawnego w kwestii przejmowania gruntów przez gminę: *„zapis, że «drogi publiczne przechodzą z mocy prawa na własność gminy» jest przepisem martwym, gdyż żadna droga w chwili zatwierdzenia projektu podziału nie jest drogą publiczną, bo staje się nią dopiero po ewentualnej uchwale rady gminy. W skali kraju wydawane są skrajnie różne decyzje o maksymalnym odszkodowaniu i braku odszkodowania”* − 1 podmiot;
12. spowolnienie spowodowało brak środków na budowę infrastruktury finansowanej przez samorządy. Budowa ulic i kanalizacji odbywa się kosztem budowy mieszkań.

Ten stan przyjęto jako standard zobowiązując deweloperów odpowiednimi umowami – 1 podmiot;

13. *„brak wydawania merytorycznych decyzji przez organy II instancji, tj. SKO i wojewodę, II instancja co najwyżej wydaje decyzje kasacyjne, co powoduje, że organ I instancji przez kilka lat może nie wydawać decyzji merytorycznych wg własnego woluntarystycznego uznania”* − 1 podmiot;
14. brak zainteresowania ze strony samorządu lokalnego przygotowaniem tanich terenów uzbrojonych z przeznaczeniem na budownictwo mieszkaniowe − 1 podmiot.

Wśród pozytywnych czynników mających wpływ na działalność deweloperską znalazły się:

1. obniżenie stóp procentowych dla kredytów hipotecznych, które korzystnie wpływa na zdolność kredytową nabywców, dodatkowo, coraz słabsze warunki lokowania pieniądza powodują zwiększający się wolumen klientów inwestujących w rynek nieruchomości − 2 podmioty;
2. sukces dotychczasowych inwestycji − 1 podmiot.

5.3.1.2. Wpływ czynników na wybrane aspekty działalności deweloperów

W ramach kolejnego pytania postanowiono ocenić wpływ czynników na wybrane aspekty działalności deweloperów. Respondentów poproszono o wskazanie dowolnych czynników, które w sposób istotny wpłynęły na 9 wybranych przez UOKiK aspektów ich działalności. Dodatkowo podmioty te mogły wskazywać inne aspekty nie wymienione przez Urząd. Z możliwości tej skorzystało zaledwie około 30 deweloperów, przy czym w większości przypadków twierdzili oni, że istnieją co prawda inne aspekty działalności, jednak ich nie wskazali. Podmioty, które je wskazały, zwracały m.in. uwagę na: wewnętrzne aspekty działalności przedsiębiorstwa czy zbiurokratyzowany proces inwestycyjny. Tym samym analizę wpływu czynników na określone dziedziny działalności deweloperów ograniczono do aspektów wybranych przez UOKiK. Aspekty te można w zasadzie zaklasyfikować do dwóch zakresów działalności deweloperów. **Pierwszym zakresem** są aspekty działalności deweloperów związane ze sprzedażą mieszkań tj. wielkość sprzedaży mieszkań/domów na rynku pierwotnym, ceny oferowanych mieszkań, wysokość stosowanych marż, długość procesu sprzedaży oraz pozycja rynkowa podmiotów/grup kapitałowych. **Drugi wspomniany zakres** działalności deweloperów związany jest z procesem inwestycyjnym (budową mieszkań) oraz finansowaniem tego procesu. Aspekty analizowane w tym zakresie to:

długość procesu deweloperskiego, rozpoczynanie nowych inwestycji, skala prowadzonych przedsięwzięć oraz sposób finansowania inwestycji.

Deweloperzy omawiając wybrane przez UOKiK aspekty swojej działalności wskazywali czynniki, które w istotny sposób na nie wpłynęły np. na wielkość sprzedaży mieszkań. Respondentom pozostawiono możliwość wskazania dowolnie wybranego czynnika/ów, jakkolwiek mogli oni również wykorzystać czynniki podane w pytaniu omawianym w poprzednim punkcie niniejszego raportu tj. spowolnienie gospodarki na skutek kryzysu, zaostrzenie polityki kredytowej banków wobec deweloperów, zaostrzenie polityki kredytowej wobec nabywców, przerwa w programie rządowym dofinansowania mieszkań oraz wprowadzenie w życie przepisów u.o.p.n. ***Zdecydowanie większość deweloperów skorzystała z tej możliwości tj. wybierała czynniki spośród ww. pięciu zaproponowanych przez Urząd***, jakkolwiek zdarzały się też podmioty, które wskazywały inne czynniki istotnie wpływające na analizowane aspekty działalności. W prowadzonej przez UOKiK analizie, której wyniki przedstawiamy poniżej, czynniki te sklasyfikowano jako pozostałe. Wśród czynników wymienianych przez deweloperów, a sklasyfikowanych jako pozostałe są: przewlekłe procedury administracyjne, wzrost podaży mieszkań, spadek cen mieszkań, spadek popytu, czynniki wewnętrzne firmy, przerzucenie zadań własnych gminy na deweloperów (np. finansowanie infrastruktury miejskiej). Ponadto do liczby wskazań w kategorii „wpływ pozostałych czynników" dodano te, które nie dały się w sposób czytelny zinterpretować. Poniżej przedstawiamy analizę dającą odpowiedź, które czynniki w największym stopniu wpłynęły na poszczególne aspekty obu analizowanych zakresów działalności deweloperów tj. działalność związaną ze sprzedażą mieszkań/domów oraz działalność związaną z procesem inwestycyjnym oraz finansowaniem tego procesu. W sumie odpowiedzi na to pytanie udzieliło 91% deweloperów.

Zakres działalności deweloperów związany ze sprzedażą mieszkań/domów

W ramach tego zakresu analizowano 5 aspektów działalności deweloperów tj. wielkość sprzedaży mieszkań/domów na rynku pierwotnym, ceny oferowanych mieszkań, wysokość stosowanych marż, długość procesu sprzedaży oraz pozycja rynkowa podmiotów/grup kapitałowych.

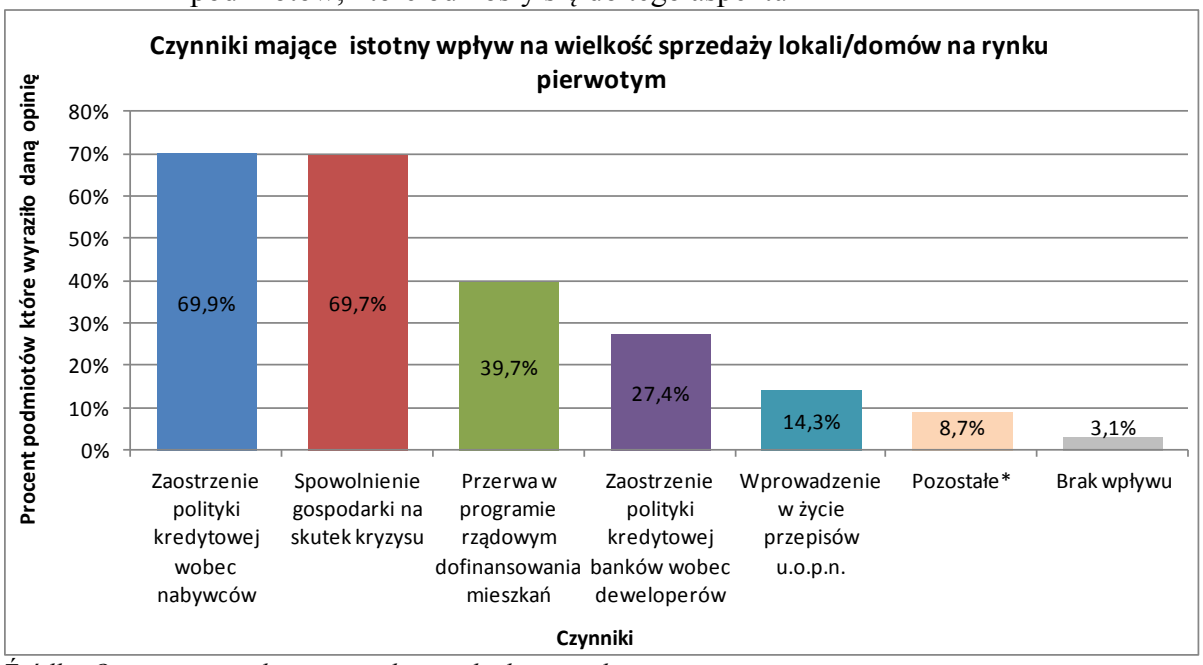
Wielkość sprzedaży mieszkań/domów na rynku pierwotnym

W pierwszej kolejności badano jakie czynniki miały istotny wpływ na ***wielkość sprzedaży mieszań/domów na rynku pierwotnym***. Do tego aspektu działalności odniosło się 85% deweloperów, pozostałe podmioty nie udzieliły odpowiedzi[100].

Spośród podmiotów, które udzieliły odpowiedzi, najwięcej respondentów wskazało na zaostrzenie polityki kredytowej wobec nabywców oraz spowolnienie gospodarki na skutek kryzysu, jako czynniki, które w istotny sposób wpłynęły na sprzedaż mieszkań i domów. Odpowiedzi takiej udzieliło po około 70%[101] badanych podmiotów. Trzecim i czwartym najczęściej wskazywanym czynnikiem o istotnym wpływie na sprzedaż dewelopera była przerwa w programie rządowym dofinansowania mieszkań (około 40% odpowiedzi) oraz zaostrzenie polityki kredytowej banków wobec deweloperów (około 27% odpowiedzi). Wprowadzenie w życie przepisów u.o.p.n. miało znaczenie dla 14% respondentów. Z kolei około 9% podmiotów wskazało również inne istotne czynniki, przede wszystkim wzrost konkurencji, spadek popytu czy wzrost podaży. Oceniając wpływ tych czynników na wielkość sprzedaży większość respondentów, wyjaśniła, że czynniki te miały wpływ negatywny, doprowadzając do spadku popytu, a co za tym idzie spadku sprzedaży mieszkań.

[100] Różnica w liczbie podmiotów, które odniosły się do badanego aspektu (w stosunku do liczby podmiotów, które udzieliły odpowiedzi na omawiane pytanie kwestionariusza) wynika stąd, że część podmiotów, która udzieliła odpowiedzi na pytanie, udzieliła jej tylko dla części wskazanych przez UOKiK dziedzin/aspektów działalności deweloperów.
[101] Respondenci udzielając odpowiedzi mogli wskazać kilka czynników.

Wykres 5.25. Procent respondentów stwierdzających istotny wpływ danego czynnika na wielkość sprzedaży mieszkań/domów na rynku pierwotnym, wśród podmiotów, które odniosły się do tego aspektu



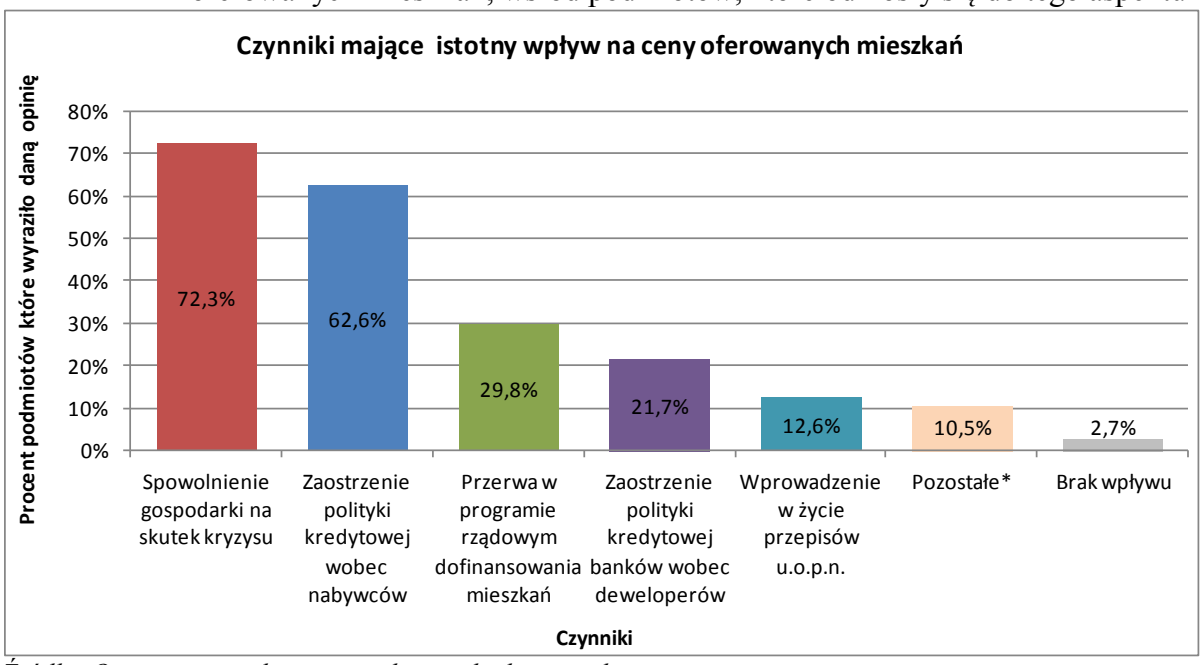
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
* M.in. wzrost konkurencji, spadek popytu czy wzrost podaży

Ceny oferowanych mieszkań

Kolejna analiza skoncentrowała się na ustaleniu czynników, które w istotny sposób wpłynęły na ***ceny mieszkań***. Wyniki tej analizy bazują na odpowiedzi udzielonej przez 80% badanych podmiotów. Najczęściej wymienianym czynnikiem, który miał istotny wpływ na ceny mieszkań było spowolnienie gospodarcze. Odpowiedzi takiej udzieliło aż 72% respondentów. Drugim w kolejności wymienianym czynnikiem było zaostrzenie polityki kredytowej wobec nabywców. Odpowiedź tą wskazało około 63% respondentów. Pozostałe czynniki o istotnym wpływie na ceny mieszkań, były wskazywane znacznie rzadziej. I tak około 30% deweloperów przyznało, że istotny wpływ na ceny mieszkań miała przerwa w rządowym programie dofinansowania mieszkań, a 22% było zdania, że istotny wpływ miało również zaostrzenie polityki kredytowej banków wobec deweloperów. Wprowadzenie w życie przepisów u.o.p.n. miało istotne znaczenie tylko dla około 13% respondentów. Opisując wpływ ww. czynników na ceny mieszkań, respondenci w zdecydowanej większości przypadków stwierdzili, że czynniki te doprowadziły do obniżek cen mieszkań. Tylko nieliczne podmioty twierdziły, że ceny się ustabilizowały czy też nawet wzrosły. Wskazując na spadek cen, część deweloperów uzasadniała, że jest on wynikiem spadku popytu (np.

wynikającym ze spowolnienia gospodarczego, czy zaostrzenia polityki wobec kredytobiorców), a pozostała część wskazywała na wzrost podaży mieszkań na rynku (np. kilka badanych podmiotów stwierdziło, że uchwalenie przepisów u.o.p.n. doprowadziło do przyspieszenia wdrożenia oferty przez deweloperów przed wejściem w życie Ustawy, co spowodowało wzrost podaży).

Wykres 5.26. Procent respondentów stwierdzających istotny wpływ danego czynnika na ceny oferowanych mieszkań, wśród podmiotów, które odniosły się do tego aspektu



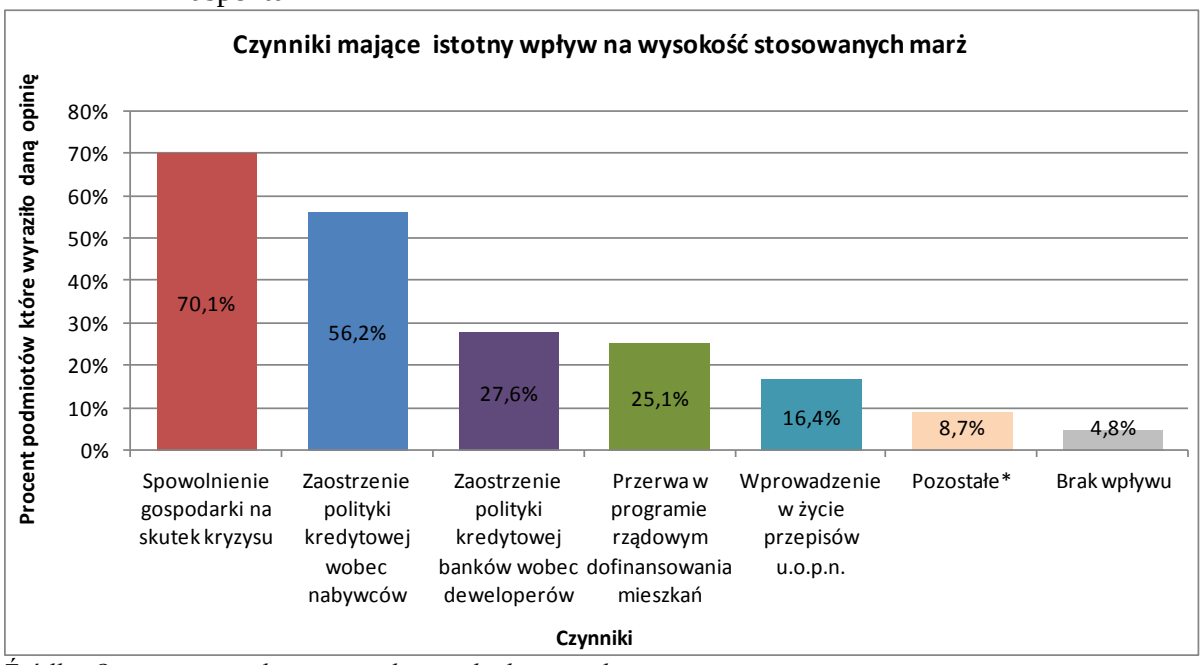
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
*M.in. wzrost podaży mieszkań na rynku.

Wysokość stosowanych marż

Spośród badanych podmiotów, czynniki istotnie wpływające na wysokość ich ***marż*** wskazało około 72% respondentów. Kolejność tych czynników jest podobna, jak w przypadku omówionych powyżej dwóch aspektów wpływających na działalność przedsiębiorstwa. Najczęściej wskazywanymi przez deweloperów czynnikami istotnie wpływającym na wysokość marż są spowolnienie gospodarki na skutek kryzysu (około 70% wskazań) oraz zaostrzenie polityki kredytowej wobec nabywców (około 56% odpowiedzi). Kolejnymi wymienianymi przez respondentów czynnikami były zaostrzenie polityki kredytowej banków wobec deweloperów (około 28% odpowiedzi) oraz przerwa w programie rządowym dofinansowania do mieszkań (około 25%) odpowiedzi. Wprowadzenie w życie przepisów u.o.p.n. było ważnym czynnikiem dla około 16% deweloperów. Opisując wpływ

wymienianych czynników na wysokość stosowanych marż, zdecydowana większość deweloperów stwierdziła, że nastąpił ich spadek wynikający głównie ze spadku cen mieszkań. Część deweloperów stwierdziła, że spadek marż był wynikiem wzrostu kosztów lub jednoczesnego wzrostu kosztów i spadku cen mieszkań.

Wykres 5.27. Procent respondentów stwierdzających istotny wpływ danego czynnika na wysokość stosowanych marż, wśród podmiotów, które odniosły się do tego aspektu



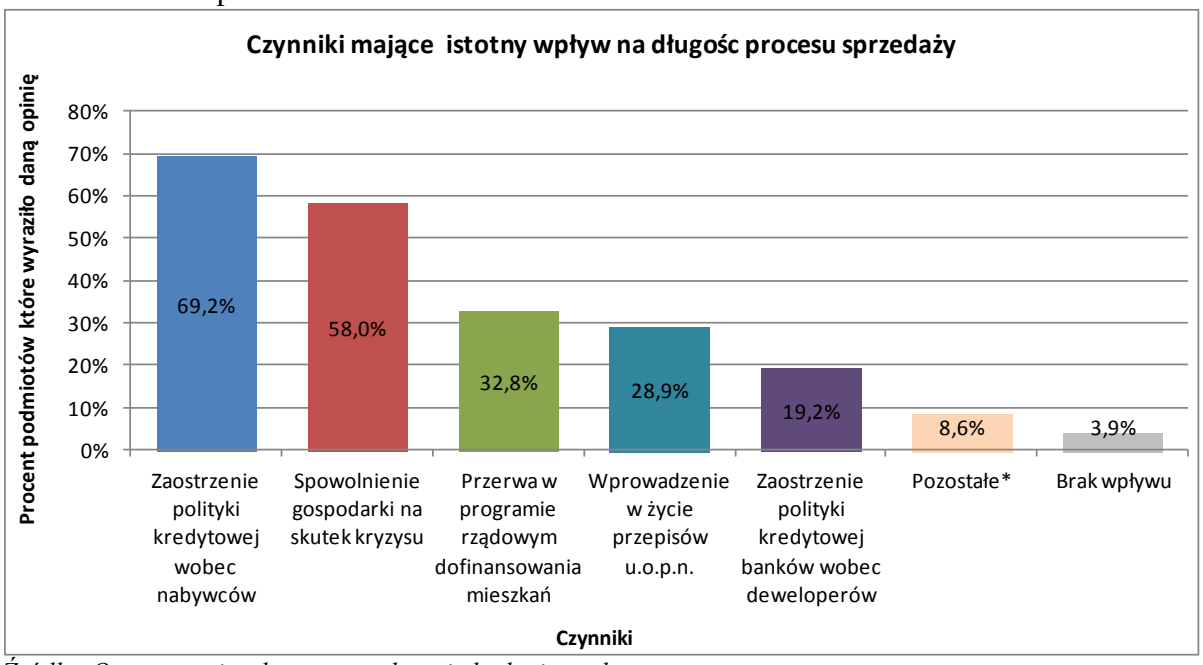
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
*M.in. wzrost kosztów i spadek cen mieszkań.

Długość procesu sprzedaży

Z kolei najczęściej wymienianym czynnikiem, istotnie wpływającym na ***długość procesu sprzedaży*** jest zaostrzenie polityki kredytowej wobec nabywców. Takiego zdania było około 69% respondentów. Dopiero na drugim miejscu znalazł się czynnik związany ze spowolnieniem gospodarczym. Na jego istotny wpływ na długość procesu sprzedaży wskazało około 58% deweloperów. Trzecim i czwartym w kolejności wskazywanym czynnikiem była przerwa w programie rządowym dofinansowania mieszkań oraz wprowadzenie w życie przepisów u.o.p.n. Czynniki te wymieniło odpowiednio 33% i 29% deweloperów. Z kolei 19% respondentów wskazało, że zaostrzenie polityki kredytowej banków wobec deweloperów istotnie wpłynęło na długość procesu sprzedaży. Większość badanych deweloperów, którzy udzielili odpowiedzi, uznała, że proces ten w wyniku

zaistnienia omawianych czynników wydłużył się. Wyniki tej analizy bazują na odpowiedzi udzielonej przez 76% badanych podmiotów.

Wykres 5.28. Procent respondentów stwierdzających istotny wpływ danego czynnika na długość procesu sprzedaży, wśród podmiotów, które odniosły się do tego aspektu

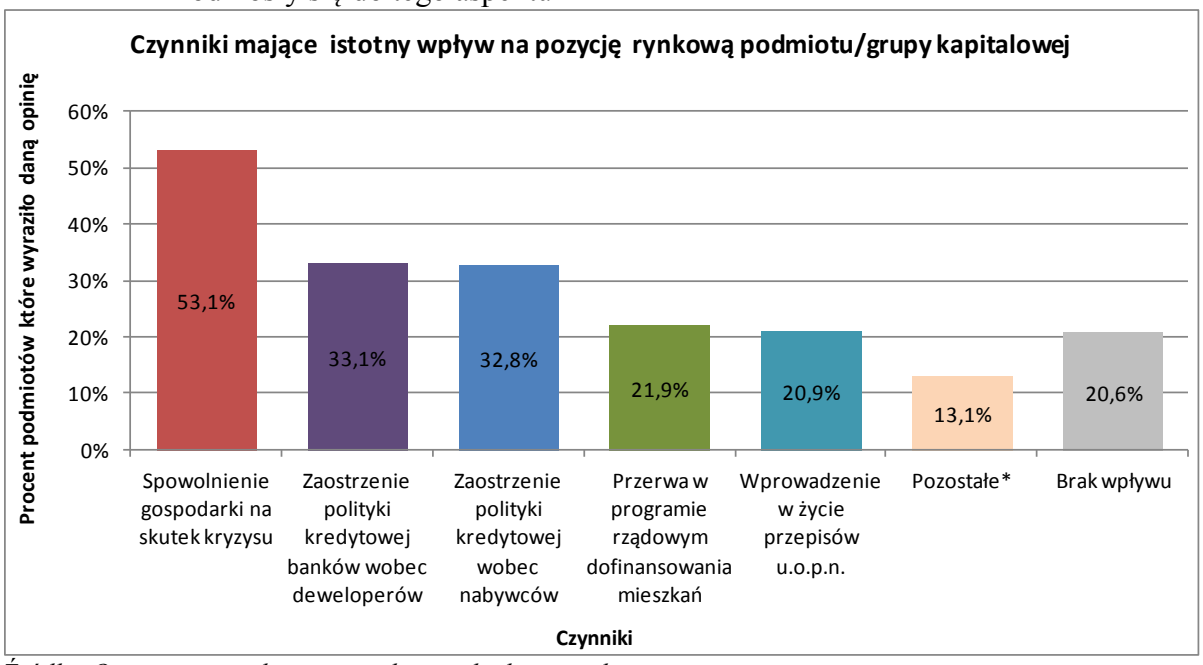


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
*M.in. konkurencja.

Pozycja rynkowa podmiotów/grup kapitałowych

Ostatnim badanym przez UOKiK aspektem była pozycja rynkowa podmiotu/grupy kapitałowej. Odpowiedzi na pytanie dotyczące tego aspektu działalności udzieliło zaledwie około połowy badanych podmiotów. Spośród respondentów najczęściej wymienianym czynnikiem, który istotnie wpłynął na pozycję rynkową podmiotu/grupy kapitałowej było spowolnienie gospodarcze. Takiej odpowiedzi udzieliło około 53% podmiotów, którzy odnieśli się do tego aspektu działalności. Na zaostrzenie polityki kredytowej banków wobec deweloperów oraz zaostrzenie polityki kredytowej wobec nabywców, wskazało około 33% deweloperów. Przerwa w programie rządowym dofinansowania mieszkań oraz wprowadzenie w życie przepisów u.o.p.n. było ważnym czynnikiem dla 22% i 21% podmiotów. Warto podkreślić, że aż 21% deweloperów, uznało, że żaden czynnik nie miał wpływu na ich pozycję rynkową.

Wykres 5.29. Procent respondentów stwierdzających istotny wpływ danego czynnika na pozycję rynkową podmiotu/grupy kapitałowej, wśród podmiotów, które odniosły się do tego aspektu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
*M.in. konkurencja.

Zakres działalności związany z procesem inwestycyjnym oraz finansowaniem tego procesu

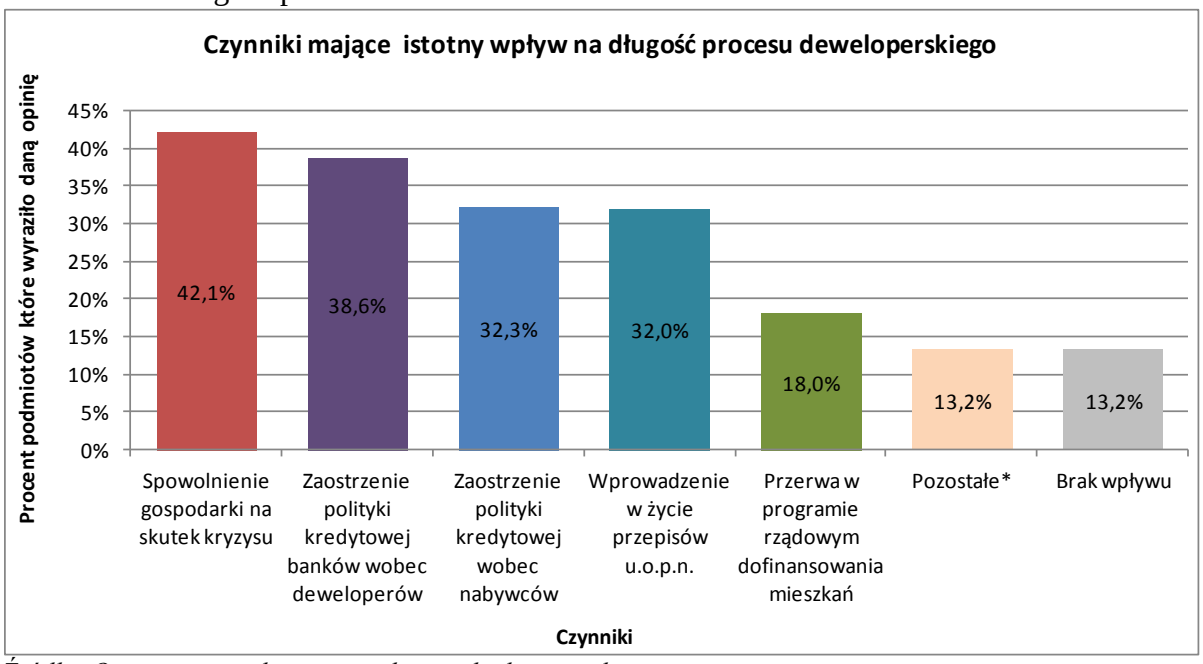
Drugi ważny zakres działalności dewelopera związany jest z procesem inwestycyjnym oraz finansowaniem tego procesu. W ramach tego zakresu analizowano 4 aspekty działalności deweloperów tj. długość procesu deweloperskiego, rozpoczynanie nowych inwestycji, skalę prowadzonych przedsięwzięć oraz sposób finansowania inwestycji.

Długość procesu deweloperskiego

Analizę tej grupy rozpoczęto od ustalenia, jakie czynniki miały największy wpływ na ***długość procesu deweloperskiego.*** Przedstawione wyniki pochodzą od około 62% badanych podmiotów. Również tutaj, najczęściej wskazywanym przez deweloperów czynnikiem mającym istotny wpływ na długość tego procesu było spowolnienie gospodarki wynikające z kryzysu gospodarczego. Czynnik ten wybrało około 42% podmiotów, które odniosły się do tego aspektu działalności deweloperów, czyli zdecydowanie mniej niż w poprzednio analizowanych aspektach działalności. Niewiele mniej respondentów (około 39%) uznało, że istotny wpływ na długość procesu deweloperskiego miało zaostrzenie polityki kredytowej banków wobec deweloperów. Dla około 32% podmiotów, które udzieliły odpowiedzi, istotne

znaczenie miało też zaostrzenie polityki kredytowej wobec nabywców oraz wprowadzenie w życie przepisów u.o.p.n. Z kolei przerwa w programie rządowym dofinansowania mieszkań, była ważna dla około 18% podmiotów. Oceniając wpływ poszczególnych czynników na długość procesu deweloperskiego, większość badanych uznała, że proces ten uległ wydłużeniu jakkolwiek zdarzały się podmioty, które uznały, że długość tego procesu nie uległa zmianie.

Wykres 5.30. Procent respondentów stwierdzających istotny wpływ danego czynnika na długość procesu deweloperskiego, wśród podmiotów, które odniosły się do tego aspektu



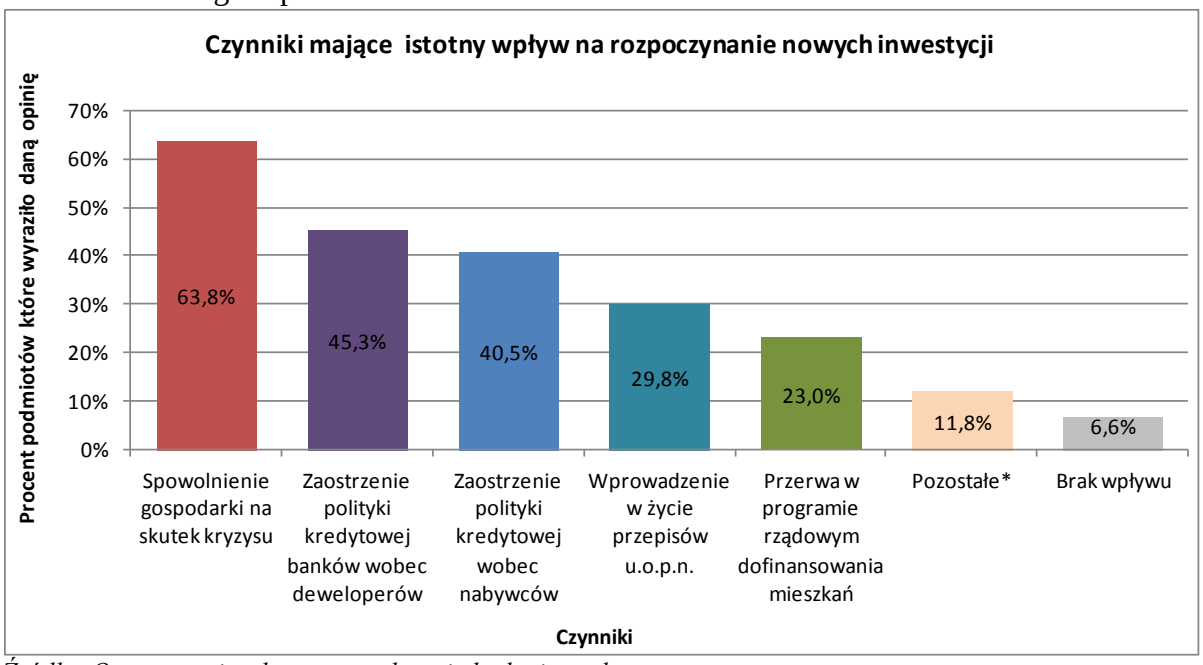
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
*M.in. obowiązujące prawo.

Rozpoczynanie nowych inwestycji

Spośród badanych podmiotów, czynniki istotnie wpływające na ***rozpoczynanie nowych inwestycji*** wskazało około 72% respondentów. Według znacznej części odpowiedzi, czynniki te miały wpływ negatywny doprowadzając do wstrzymania nowych inwestycji. Pozostałe 28% badanych deweloperów nie odniosła się do tego aspektu swojej działalności. Najważniejszym czynnikiem dla deweloperów (około 64% wskazań) istotnie wpływającym na proces inwestycji było spowolnienie gospodarcze. Równie ważne było zaostrzenie polityki kredytowej banków wobec deweloperów (około 45%) oraz zaostrzenie polityki kredytowej wobec nabywców (około 41% wskazań). Wprowadzenie w życie przepisów u.o.p.n. było

istotne dla 30% podmiotów, a przerwa w programie rządowym dofinansowania mieszkań dla 23% respondentów.

Wykres 5.31. Procent respondentów stwierdzających istotny wpływ danego czynnika na rozpoczynanie nowych inwestycji, wśród podmiotów, które odniosły się do tego aspektu

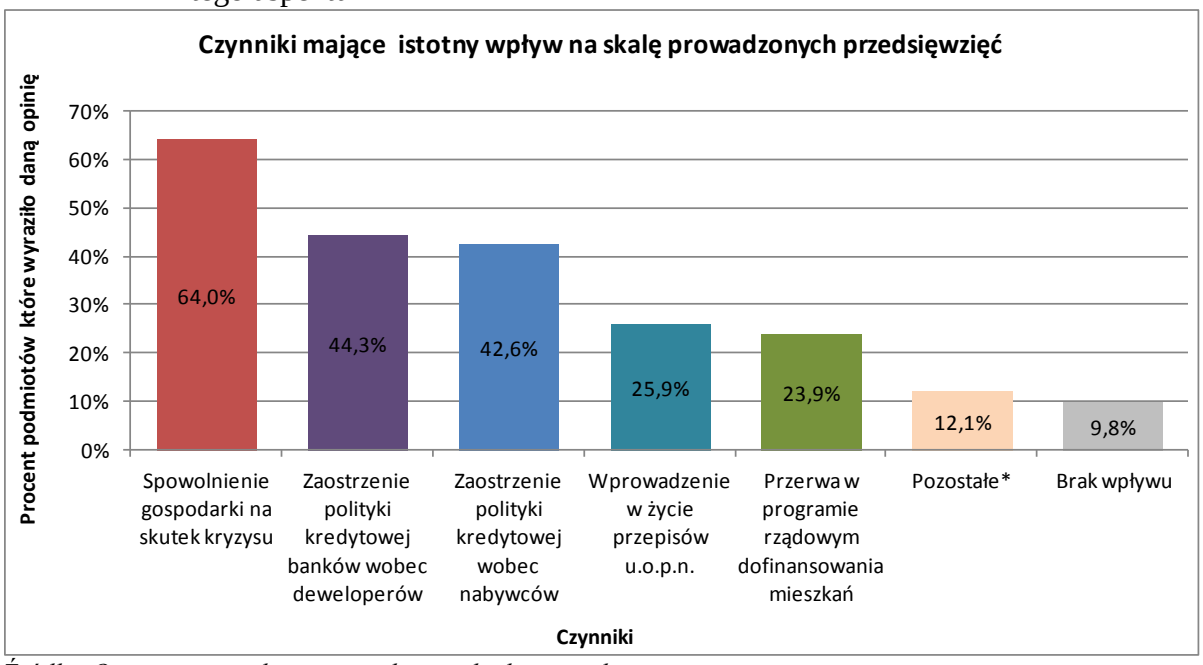


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
*M.in. niestabilność prawna (podatki).

Skala prowadzonych przedsięwzięć

Zbliżony rozkład odpowiedzi co w przypadku rozpoczynania nowych inwestycji, uzyskano dla ***skali prowadzonych przedsięwzięć***. Również tutaj najistotniejszym czynnikiem wpływającym na analizowaną dziedzinę działalności dewelopera jest spowolnienie gospodarcze, a kolejność poszczególnych czynników jest identyczna jak dla poprzednio analizowanego aspektu działalności deweloperów. Odpowiedzi na ten aspekt działalności udzieliło około 65% badanych podmiotów.

Wykres 5.32. Procent respondentów stwierdzających istotny wpływ danego czynnika na skalę prowadzonych przedsięwzięć, wśród podmiotów, które odniosły się do tego aspektu

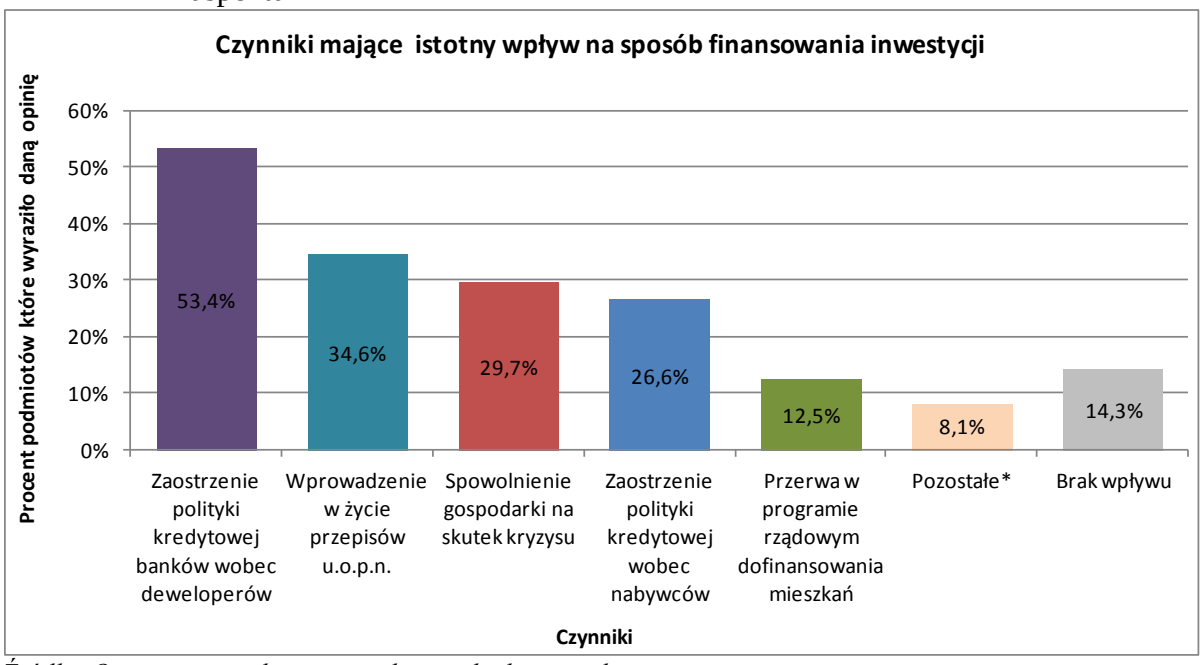


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
*M.in. uzyskanie pozwolenia na budowę.

Sposób finansowania inwestycji

Ostatnim analizowanym aspektem działalności deweloperów był **sposób finansowania inwestycji.** Z odpowiedzi przekazanych przez deweloperów (odpowiedzi udzieliło 63% badanych podmiotów), wynika, że największy wpływ na sposób finansowania inwestycji miało zaostrzenie polityki kredytowej banków wobec deweloperów. Czynnik ten wskazało 53% podmiotów, które udzieliły odpowiedzi. Równie ważnymi czynnikami, wskazanymi przez dużą część respondentów było wprowadzenie w życie przepisów u.o.p.n. (35% wskazań), spowolnienie gospodarcze (30% wskazań) oraz zaostrzenie polityki kredytowej wobec nabywców (27% wskazań). Na przerwę w programie rządowym dofinansowania mieszkań wskazało tylko 13% respondentów. Analizując wpływ czynników na sposób finansowania inwestycji, warto zauważyć, że spowolnienie gospodarcze, które było najważniejszym czynnikiem wpływającym na większość omawianych już aspektów działalności dewelopera, w tym przypadku znalazło się dopiero na trzecim miejscu w kolejności.

Wykres 5.33. Procent respondentów stwierdzających istotny wpływ danego czynnika na sposób finansowania inwestycji wśród podmiotów, które odniosły się do tego aspektu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
*M.in. wewnętrzna sytuacja w firmie.

Podsumowując przeprowadzoną analizę, należy zauważyć że najważniejszym czynnikiem wpływającym na warunki funkcjonowania i wyniki deweloperów było spowolnienie gospodarcze na skutek kryzysu. Z dziewięciu analizowanych aspektów działalności dewelopera, aż w sześciu przypadkach, czynnik ten okazał się najważniejszy. Z kolei w dwóch aspektach działania deweloperów (cenach oferowanych mieszkań oraz wysokości stosowanych marż) przekonanie o istotnym wpływie tego czynnika wyrażało ponad 70% respondentów, a w pięciu kolejnych aspektach (wielkości sprzedaży mieszkań/domów na rynku pierwotnym, długości procesu sprzedaży, pozycji rynkowej podmiotu/grupy kapitałowej, rozpoczynaniu nowych inwestycji oraz skali prowadzonych przedsięwzięć) ponad 50% respondentów. Średnio około 58%[102] respondentów uważało, że spowolnienie gospodarcze ma istotny wpływ na analizowane aspekty działalności dewelopera. W szczególności znaczenie tego wpływu widać, w zakresie działalności związanej ze sprzedażą mieszkań (tutaj przekonanie o istotnym wpływie tego czynnika wyrażało średnio 65%[103] deweloperów).

[102] Wyliczono jako średnia arytmetyczna wyników uzyskanych dla tego czynnika w 9 badanych obszarach działalności deweloperów.
[103] Wyliczono jako średnia arytmetyczna wyników uzyskanych dla tego czynnika w grupie obszarów działalności deweloperów związanych ze sprzedażą mieszkań/domów.

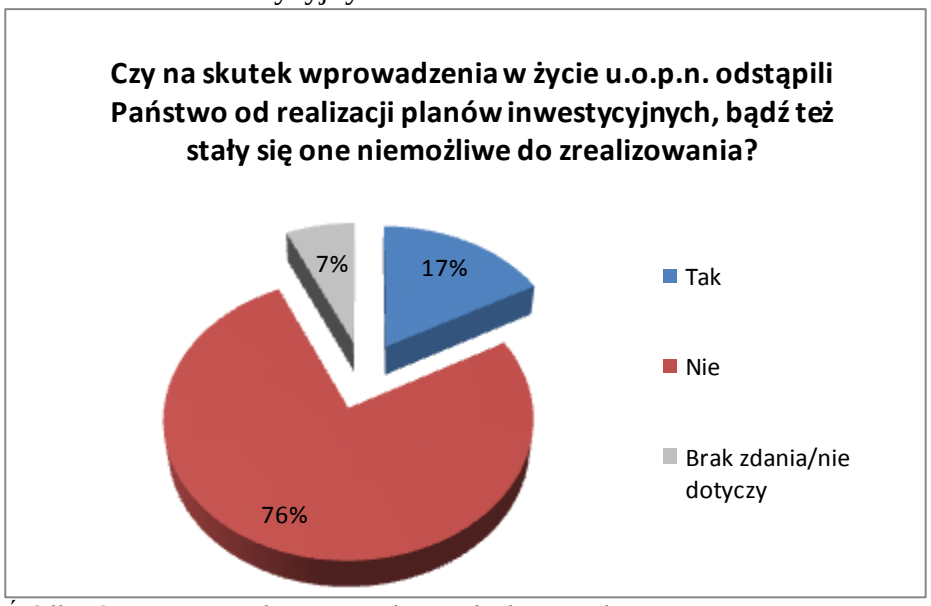
Drugim najczęściej wymienianym przez badane podmioty czynnikiem, było zaostrzenie polityki kredytowej wobec nabywców. Czynnik ten miał największy wpływ na aspekt działalności deweloperów związanych ze sprzedażą mieszkań/domów na rynku pierwotnym oraz długością procesu sprzedaży. Z kolei w czterech na dziewięć badanych aspektów oddziaływania, przekonanie o istotnym wpływie tego czynnika wyrażało ponad 50% respondentów. Średnio czynnik ten jako istotny uznawało około 48% respondentów, przy czym jego wpływ był większy w zakresie działalności związanej ze sprzedażą mieszkań (średnio 58% wskazań). W zakresie działalności dewelopera związanej z procesem inwestycyjnym (budową mieszkań) oraz finansowaniem tego procesu, czynnik ten wymieniany był jednak dopiero jako trzeci z kolejności. W przypadku tej grupy częściej wymieniany był czynnik związany z zaostrzeniem polityki kredytowej banków wobec deweloperów (drugi w kolejności). Czynnik ten był wymieniany jako najważniejszy w przypadku sposobu finansowania inwestycji (ponad 50% wskazań). Średnio analizowany czynnik wybierany był przez około 35% respondentów. Pozostałe czynniki były wymieniane rzadziej przez deweloperów (średnia wskazań tych czynników nie przekraczała 30%).

W tym miejscu warto też podać analizie wpływ czynnika związanego z wprowadzaniem w życie przepisów u.o.p.n. na badane zakresy działalności deweloperów. I tak z analizy odpowiedzi badanych przedsiębiorców wynika, że czynnik ten najczęściej wskazywany był przez deweloperów jako 4. lub 5. w kolejności (pozycję taką uzyskał w 8 na 9 badanych aspektach działalności). Tylko w przypadku sposobu finansowania inwestycji, wprowadzanie w życie przepisów u.o.p.n. było drugim najczęściej wskazywanym czynnikiem, uzyskując największy odsetek wskazań spośród wszystkich badanych aspektów wynoszący około 36%. W pozostałych aspektach działalności dewelopera procent wskazań tego czynnika nie przekraczał 30%, za wyjątkiem czynnika związanego z długością procesu deweloperskiego (niewiele ponad 32% wskazań). Średnio około 24% respondentów uważało, że wprowadzanie w życie przepisów u.o.p.n. ma istotny wpływ na analizowane aspekty działalności dewelopera. Czynnik ten miał jednak większe znaczenie w zakresie działalności związanym z procesem inwestycyjnym oraz finansowaniem tego procesu. Tutaj średnia wskazań respondentów wynosiła około 31%, podczas gdy w zakresie związanym ze sprzedażą mieszkań około 19%.

5.3.2. Plany inwestycyjne

Zapytano przedsiębiorców czy na skutek wprowadzenia w życie u.o.p.n. odstąpili od realizacji planów inwestycyjnych, bądź też stały się one niemożliwe do zrealizowania. W badanej próbie 103 podmioty, co stanowiło około 17% próby, stwierdziło, że wprowadzenie przepisów Ustawy przyczyniło się do odstąpienia przez nich od realizacji planów inwestycyjnych.

Wykres 5.34. Odstąpienie lub niemożność realizacji dotychczasowych planów inwestycyjnych



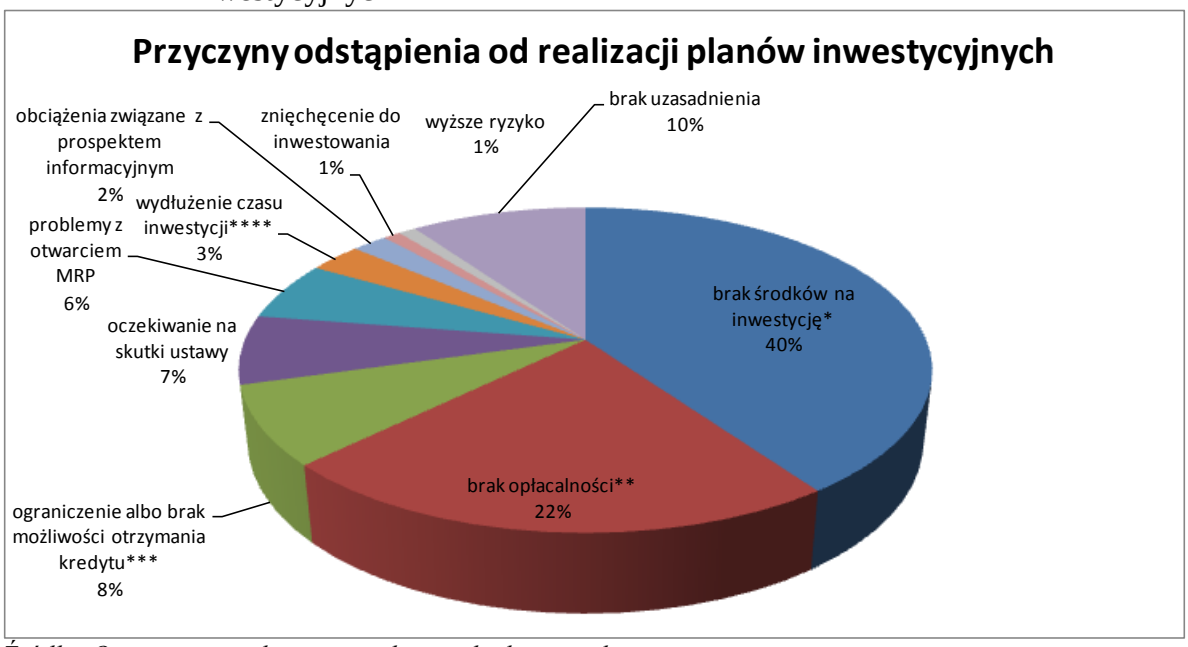
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Jako przyczyny odstąpienia od realizacji dotychczasowych planów 41 deweloperów (40% odpowiedzi) podało brak możliwości finansowania inwestycji z przedpłat nabywców co przekłada się na brak środków na inwestycję. Kolejnym powodem odstąpienia, zgłoszonym przez 23 przedsiębiorców (23% próby), był brak opłacalności inwestycji co związane było w wyższymi kosztami budowy po wprowadzeniu przepisów Ustawy.

Zdaniem 8% przedsiębiorców przyczyną odstąpienia od realizacji planów były niemożliwe do spełnienia warunki narzucane przez banki, co w efekcie wpływało na ograniczenie albo brak możliwości otrzymania kredytu, w tym brak możliwości zaciągnięcia większej ilości kredytów na różne inwestycje (tzn. bank nie udziela kolejnego kredytu).

Część podmiotów (7 podmiotów) postanowiło wstrzymać się z realizacją inwestycji do czasu, kiedy będą znane skutki wprowadzonej Ustawy.

Wykres 5.35. Przyczyny odstąpienia przedsiębiorców od realizacji dotychczasowych planów inwestycyjnych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
**brak możliwości finansowania z przedpłat nabywców; **wyższe koszty budowy; ***niemożliwe do spełnienia warunki narzucane przez banki; ****opóźnia to realizację nowych zamierzeń.*

Problemy z otwarciem mieszkaniowego rachunku powierniczego były przyczyną rezygnacji z dotychczasowych planów dla 6 deweloperów.

Pozostali przedsiębiorcy wskazali następujące czynniki: wydłużenie się czasu realizacji dotychczasowych inwestycji – wskazane przez 3 przedsiębiorców (*„w wyniku wprowadzenia nowych przepisów znacznie wydłużył się proces inwestycyjny. Blokada środków na rachunku powierniczym oraz brak możliwości zainwestowania niniejszych środków spowodowała ograniczenia w zakupie gruntu pod nowe inwestycje. W obecnym czasie należy skupić się na realizowanej inwestycji, wykonać ją, odebrać i przekazać nowym nabywcom. Owe przepisy potęgują trudności, jakie napotyka inwestor w związku z procedurami administracyjnymi tj. uzyskaniem decyzji o warunkach zabudowy, pozwolenia na budowę itp. tym samym ograniczając przyszłe inwestycje.”)*; obciążenia związane z prospektem informacyjnym – wskazane przez 2 przedsiębiorców; zniechęcenie do inwestowania ze względu na panujący system prawny i finansowy w Polsce – 1 przedsiębiorca oraz wzrost ryzyka prowadzonych przedsięwzięć −1 przedsiębiorca.

Część deweloperów (10 podmiotów) nie podało uzasadnienia swojej odpowiedzi.

5.3.3. Formy i sposoby sprzedaży

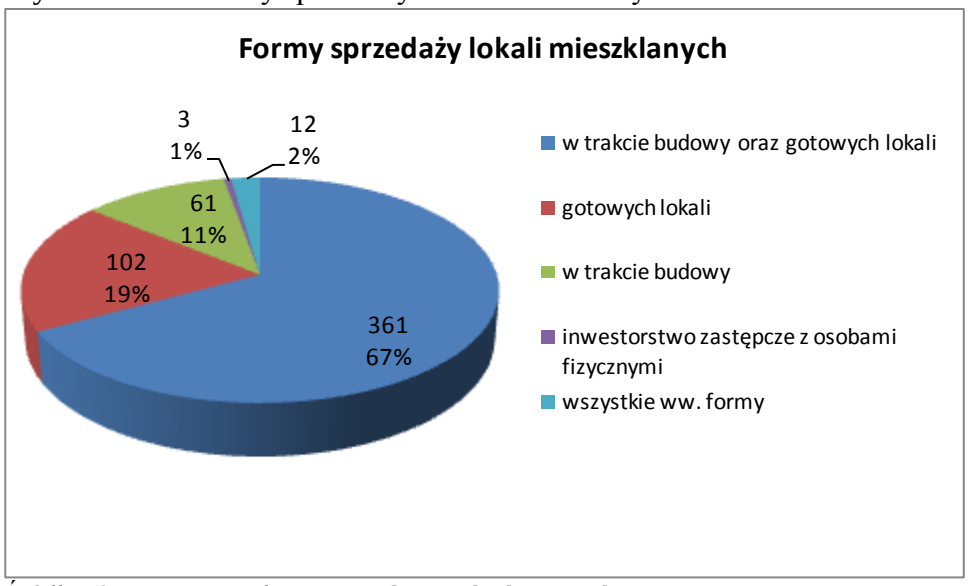
Przedsiębiorców zapytano o stosowane przez nich formy sprzedaży: sprzedaż przed ukończeniem inwestycji (w trakcie budowy); sprzedaż lokali/domów gotowych; zawieranie kontraktów dewelopersko-wykonawczych (inwestorstwo zastępcze) z osobami fizycznymi; zawieranie kontraktów o inwestorstwo zastępcze ze spółkami tworzonymi przez nabywców oraz o podanie innych wyżej nie wymienionych.

Kontrakty dewelopersko-wykonawcze (inwestorstwo zastępcze) z osobami fizycznymi to rozwiązanie, w którym nabywca wchodzi w rolę współinwestora, zaś deweloper przejmuje rolę inwestora zastępczego. Nabywca jest dopisywany do pozwolenia na budowę, nabywa po dokonaniu wpłaty, prawa do gruntu i całość procesu jest dalej realizowana tak jak obecnie. Z kolei *kontrakty o inwestorstwo zastępcze ze spółkami tworzonymi przez nabywców* (wariant quasi-spółdzielczy w warunkach KSH) to rozwiązanie, w którym deweloper również 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[104].

Wśród deweloperów, którzy oferowali na sprzedaż lokale mieszkalne w budynkach wielorodzinnych (539 podmiotów), największa liczba deweloperów oferowała lokale mieszkalne, zarówno a trakcie budowy, jak i mieszkania gotowe (67%). Deweloperów, którzy oferowali nabywcom sprzedaż jedynie gotowych lokali było 19%, natomiast deweloperów oferujących jedynie lokale mieszkalne w trakcie budowy było 11%. Jedynie 1% firm dokonywał sprzedaży lokali mieszkalnych wyłącznie poprzez kontrakty o inwestorstwo zastępcze z osobami fizycznymi. Pozostałe podmioty (2%) dokonywały sprzedaży poprzez wszystkie wyżej wymienione formy.

[104] REAS, Opinia o skutkach rynkowych wprowadzenia ustaleń ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, Warszawa, Lipiec 2011.

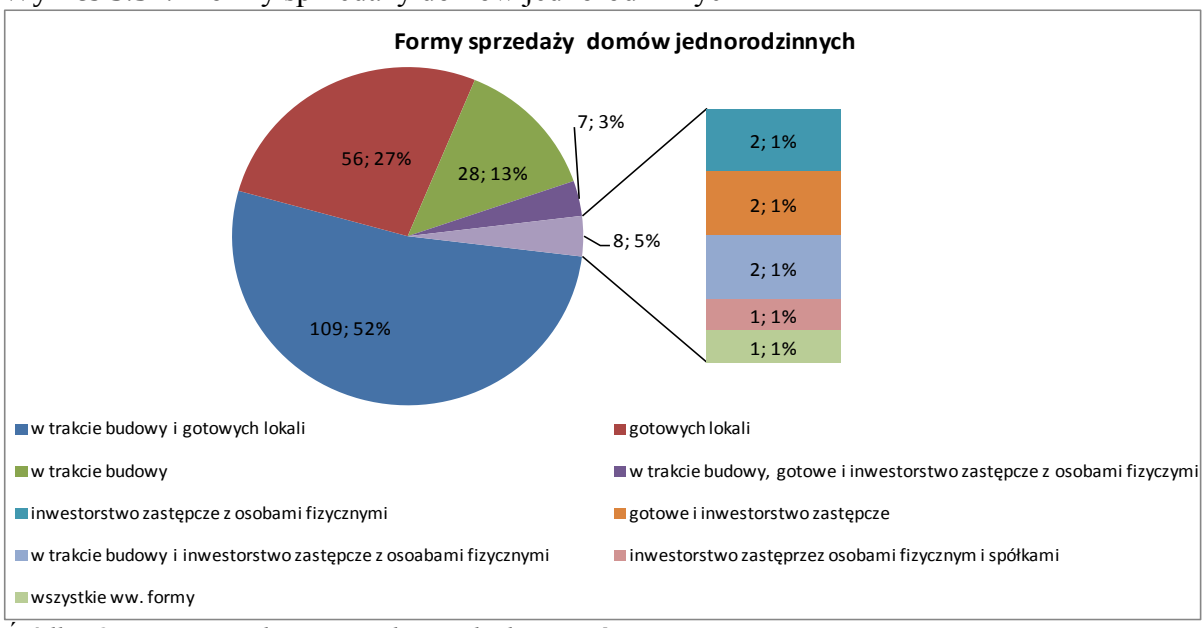
Wykres 5.36. Formy sprzedaży lokali mieszkalnych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Wśród deweloperów oferujących domy jednorodzinne – 208 podmiotów, dominującą formą sprzedaży, podobnie jak w przypadku podmiotów oferujących lokale mieszkalne, była sprzedaż zarówno w trakcie budowy, jak i inwestycji ukończonych (52% wykorzystywało obie metody sprzedaży). Wyłącznie gotowe domy sprzedawało 27% deweloperów, zaś wyłącznie w trakcie budowy 13% deweloperów. Zawieranie kontraktów dewelopersko-wykonawczych (inwestorstwo zastępcze) z osobami fizycznymi oferowały 2 podmioty (1% deweloperów). Pozostałe podmioty korzystały z mieszanych form sprzedaży tworzonych przez kombinacje trzech ww. sposobów sprzedaży (patrz wykres 5.37.).

Wykres 5.37. Formy sprzedaży domów jednorodzinnych

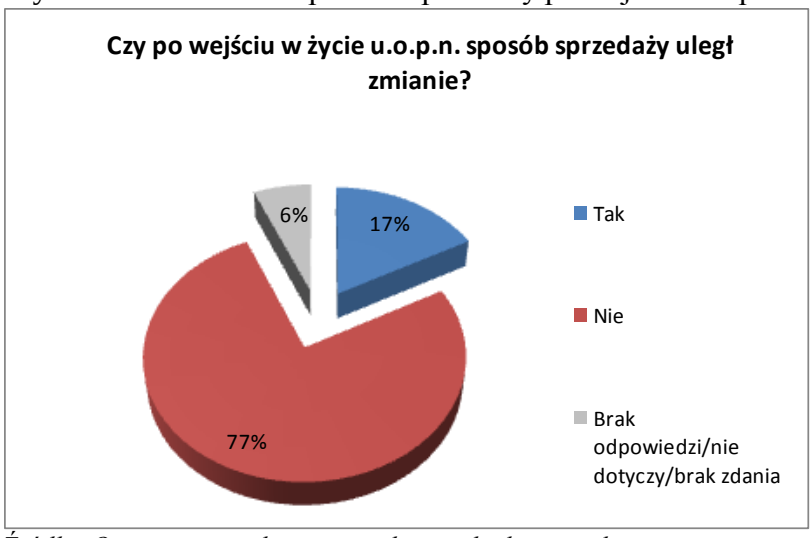


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Reasumując, zdecydowana większość sprzedawanych lokali mieszkalnych i domów jednorodzinnych to sprzedaż lokali gotowych lub w trakcie budowy. Kontrakty dewelopersko-wykonawcze z osobami fizycznymi stosowało jedynie 22 deweloperów budujących lokale mieszkalne w budynkach wielorodzinnych i 15 deweloperów wznoszących domy jednorodzinne. Kontrakty o inwestorstwo zastępcze ze spółkami tworzonymi przez nabywców stosowane były tylko w przypadku budowy domów jednorodzinnych i to tylko przez dwóch deweloperów. Żaden z ankietowanych deweloperów nie stosował innych, poza ww., form sprzedaży.

Następnie poproszono deweloperów o wskazanie, czy po wejściu przepisów u.o.p.n. nastąpiła zmiana sposobu sprzedaży. W przypadku 104 deweloperów (17% badanych) taka zmiana wystąpiła, przy czym 77% deweloperów nie zanotowało zmian w tym zakresie.

Wykres 5.38. Zmiana sposobu sprzedaży po wejściu u.o.p.n.



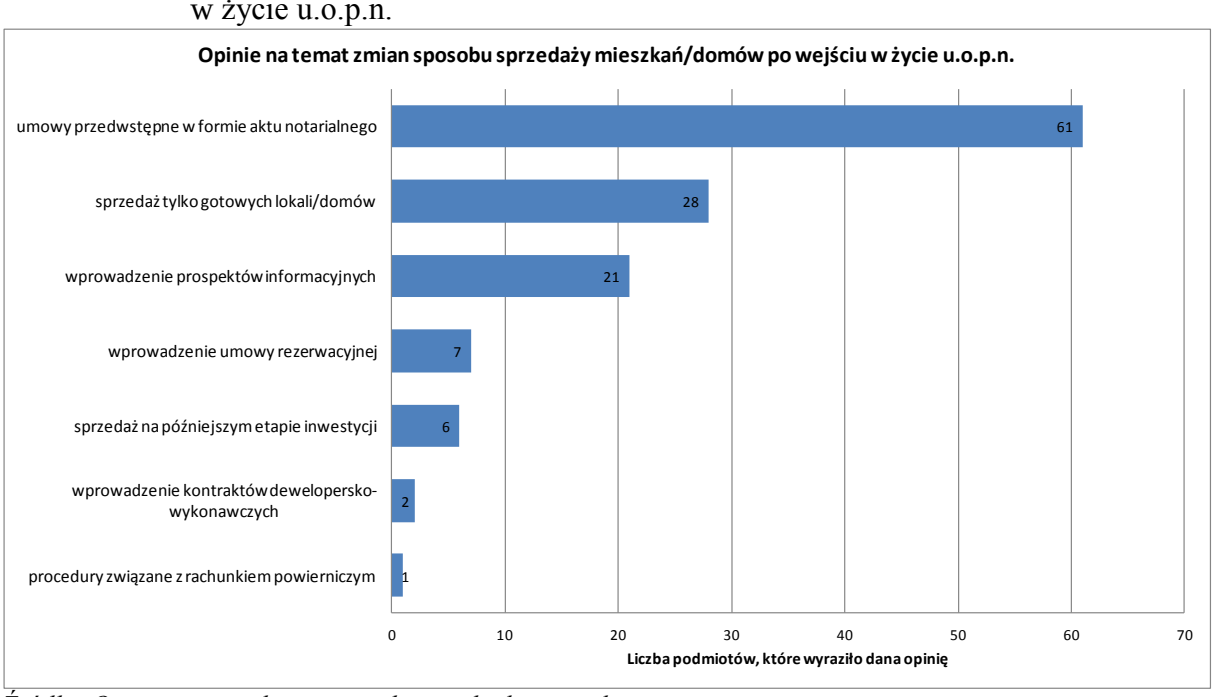
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Odpowiedzi deweloperów, którzy przyznali, że taka zmiana nastąpiła można w zasadzie podzielić na dwie grupy. Część deweloperów utożsamiała zmianę sposobu sprzedaży ze zmianą formy umowy: w tym przypadku 61 deweloperów wskazało na zawieranie umów przedwstępnych w formie aktu notarialnego, 21 na wprowadzenie prospektu informacyjnego, 7 na wprowadzenie umowy rezerwacyjnej. Pozostała część deweloperów za taką zmianę uważała zmianę formy sprzedaży inwestycji: 28 deweloperów zdecydowało o zmianie dotychczasowej formy sprzedaży na rzecz sprzedaży wyłącznie ukończonych inwestycji[105];

[105] Np.*„Na skutek wejścia w życie u.o.p.n. nową inwestycję zmuszeni jesteśmy zrealizować ze środków własnych. Przedtem finansowaliśmy inwestycje ze środków własnych i ze środków wpływających od klientów, jako kolejne*

6 o sprzedaży inwestycji na późniejszym etapie[106]; natomiast 2 deweloperów zdecydowano się na wprowadzenie kontraktów dewelopersko-wykonawczych.

Wykres.5.39. Opinie na temat zmian sposobu sprzedaży mieszkań/domów po wejściu w życie u.o.p.n.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Podsumowując, wejście w życie Ustawy spowodowało niewielkie zmiany w sposobie sprzedaży lokali mieszkalnych/domów jednorodzinnych. W zasadzie tylko 30 przedsiębiorców wprowadziło zmiany w tym zakresie (28 deweloperów zdecydowało się sprzedawać wyłącznie ukończone inwestycje, a dodatkowo 2 deweloperów zdecydowało się na wprowadzenie kontraktów dewelopersko-wykonawczych), co stanowi około 5% badanej populacji. Dla części przedsiębiorców zmiana w sposobie sprzedaży lokali mieszkalnych/domów jednorodzinnych wiązała się wyłącznie z koniecznością zmiany stosowanej formy umowy, co jest rzeczą oczywistą ponieważ Ustawa wprowadziła rozwiązania w tym zakresie[107].

---

raty wynikające z umów zawartych jeszcze w trakcie budowy, co pozwalało nam realizować inwestycje bez zaciągania kredytów. Nie zaciągaliśmy kredytów, więc nie mamy „historii kredytowej", co uniemożliwia nam otwarcie rachunku powierniczego, a to z kolei nie pozwala nam na sprzedaż mieszkań w trakcie budowy. Pozostaje nam jedynie sprzedaż mieszkań gotowych".

[106] Np. *„Zmiana sposobu inwestycji polegała na konieczności zawierania umów deweloperskich w formie aktu notarialnego. Z uwagi na nieprecyzyjność zapisów u.o.p.n. nie zawieramy przedwstępnych umów deweloperskich przez uzyskaniem ostatecznego pozwolenia na budowę".*

[107] Wydaje się, że część respondentów potraktowała pytanie w sposób szeroki, przyjmując za zmianę sposobu sprzedaży również konieczność zmiany formy zawieranych umów, która wynika z wprowadzonej w życie Ustawy.

5.3.4. Kwestie dotyczące obchodzenia przepisów przez uczestników rynku mieszkaniowego

Badanym przedsiębiorcom zadano następujące pytanie: *czy spotkali się Państwo z próbami „obchodzenia" przepisów u.o.p.n. przez innych uczestników rynku?* Na tak postawione pytanie 28 deweloperów (4,6% próby) odpowiedziała twierdząco, 549 podmiotów udzieliło przeczącej odpowiedzi (90,3%), natomiast 31 podmiotów nie wyraziło żadnej opinii na ten temat (5,1%).

Ponadto, przedsiębiorcy zostali poproszeni o opisanie na czym owo „obchodzenie" przepisów polegało (26 podmiotów opisało to zagadnienie, natomiast 2 podmioty nie uzasadniło swojej odpowiedzi). W swoich odpowiedziach, część przedsiębiorców zwróciła uwagę na problem „sztucznego" wprowadzania do sprzedaży mieszkań, tak aby ich sprzedaż mogła być określona jako rozpoczęta przed wejściem w życie przepisów Ustawy – takie uzasadnienie wskazało 12 podmiotów: *„zamieszczanie ogłoszeń o sprzedaży mieszkań przed datą 29.04.2012 r., aby inwestycja była zwolniona z przestrzegania warunków Ustawy"; „kupno działki z pozwoleniem na budowę przed wejściem Ustawy"; „zamieszczenie ogłoszenia o rozpoczęciu sprzedaży mieszkań w prasie przed datą wejścia w życie u.o.p.n."; „nie stosowanie rachunków powierniczych, interpretowanie „wprowadzenia inwestycji"; „grupy deweloperów przed wejściem w życie ustawy, wykupywały tereny pod budownictwo i występowały o pozwolenie na budowę przed datą wejścia w życie ustawy aby mogli prowadzić sprzedaż z jej pominięciem"; „wielu deweloperów przyspieszyło rozpoczęcie sprzedaży i realizację inwestycji przed wejściem w życie ww. przepisów"*; *„zamieszczanie ogłoszeń o sprzedaży niegotowych projektów przed wejściem ustawy w życie"; „sztuczne wprowadzanie inwestycji przez deweloperów tuż przed wejściem ustawy"; „podanie do publicznej wiadomości informacji o sprzedaży gruntów przed uzyskaniem pozwoleń na budowę, aby sprzedawać na starych zasadach, nie stosowanie prospektu informacyjnego i umów deweloperskich, brak wpisywania roszczeń do KW podpisując umowę deweloperską"; „pozorne rozpoczęcie sprzedaży przed 30.04.2012, aby nie musieć korzystać z rachunku powierniczego"; „rozpoczynano sprzedaż nie przygotowanych inwestycji"; „wykorzystywanie art. 37 ustawy, poprzez pokazanie w ogłoszeniach prasowych w kwietniu 2012 wszystkich planowanych inwestycji (nawet bez pozwolenia na budowę) w celu zwolnienia się z wymagań art. 4"; „wprowadzanie na rynek produktu bez pozwoleń na*

budowę z dużymi opłatami rezerwacyjnymi (na poziomie 30 tys. zł)”. Dodatkowo, jeden z przedsiębiorców podał swoje przypuszczenia: *„z powszechnie dostępnych informacji (m.in. informacji prasowych) wynika, iż tylko niewielki procent nowych inwestycji prowadzonych jest przy pomocy rachunków powierniczych. Może być to związane z faktem, iż część deweloperów ogłosiła rozpoczęcie sprzedaży inwestycji/etapów inwestycji, podczas gdy nie miała nawet planów mieszkań. Obchodzenie przepisów przez nieuczciwych deweloperów powoduje, że podmioty działające w myśl u.o.p.n. ponoszą większe koszty związane z prowadzeniem i obsługą rachunków powierniczych, jak również obsługą finansowania zastępującego możliwość finansowania się wpłatami od klientów*”.

Zdaniem 7 podmiotów, niektórzy przedsiębiorcy nie zastosowali się do przepisów Ustawy, pomimo takiego obowiązku, i wręcz celowo wprowadzali konsumentów w błąd*: „niektóre firmy konkurencyjne unikają podpisywania umów deweloperskich poprzez informowanie nabywców, iż mają oni wybór i sami mogą zadecydować, czy chcą podpisać umowę deweloperską, z zastrzeżeniem, iż przy podpisaniu umowy przedwstępnej sprzedaży nie poniosą dodatkowych kosztów”; „«antydatowanie» umów, pomijanie ustawy przy zawieraniu umów w trakcie budowy lokali”; „brak umów deweloperskich, brak rachunków powierniczych”; „niestosowanie się do obowiązku zawierania umów deweloperskich”; „część tzw. mniejszych firm, które budują 1-3 domy rocznie, nie przekazuje nabywcom prospektu informacyjnego, nie zawiera umów przedwstępnych w formie notarialnej i tym samym do momentu zapłaty całej kwoty nie zgadza się z wpisaniem roszczenia nabywcy do księgi wieczystej”; „przy płatności gotówką omijanie ustawy”; podpisywanie umów przedwstępnych na zasadach obowiązujących przed wejściem w życie u.o.p.n.”*. Bądź też stosowali się jedynie do wybranych przepisów Ustawy: *„brak fachowej i szczegółowej informacji dla klienta, braki w dokumentach np. Prospekt informacyjny”*.

Dwóch przedsiębiorców zwróciło uwagę, na brak zastosowania przepisów u.o.p.n. przez spółdzielnie mieszkaniowe: *„spółdzielnie mieszkaniowe realizujące inwestycje na podstawie przepisów ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych zawierają spółdzielcze umowy o budowę lokali, które – w opiniach środowisk spółdzielczych i reprezentujących je związków rewizyjnych – nie podlegają reżimowi u.o.p.n. Tymczasem umowy o budowę lokali, zdefiniowane w ustawie o spółdzielniach mieszkaniowych, są typowymi umowami zobowiązującymi do wybudowania budynku i ustanowienia odrębnej własności lokalu*

mieszkalnego w tym budynku na rzecz jego nabywcy, za odpowiednim wynagrodzeniem. Powinny zatem być objęte regulacją u.o.p.n. Umowy te zawierane są w zwykłej formie pisemnej i odpowiadają jedynie wymogom określonym w przepisach ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych – zakres ochrony nabywcy lokalu w takim wypadku jest niewspółmiernie mniejszy od określonego u.o.p.n. Mimo tego, spółdzielcze umowy o budowę lokali są nadal stosowane w obrocie prawnym przez spółdzielnie mieszkaniowe"; „spółdzielnie mieszkaniowe − nie stosują ustawy".

Dodatkowo, jeden podmiot wskazał na *„zawieranie kontraktów dewelopersko-wykonawczych (inwestorstwo zastępcze) z osobami fizycznymi".*

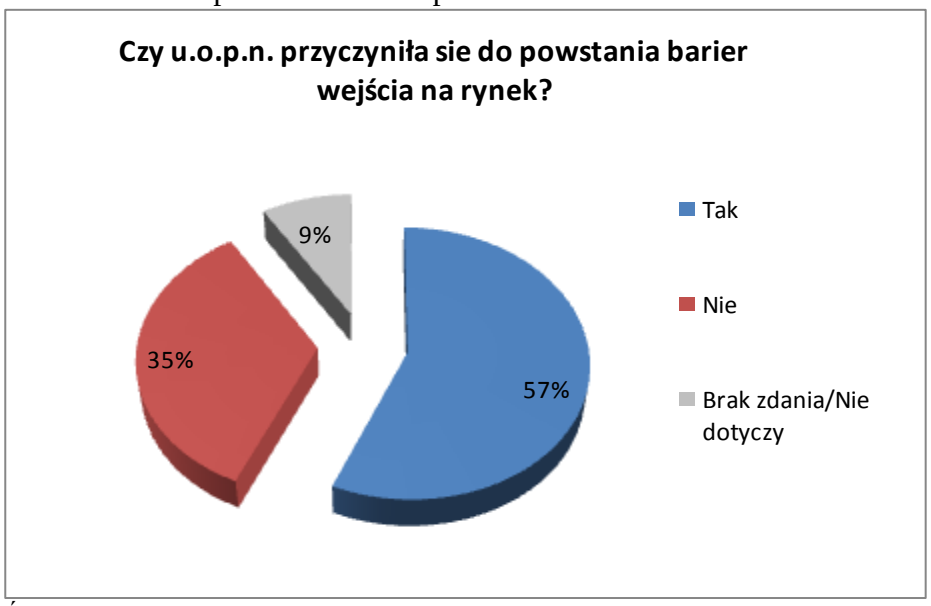
Ponadto, jeden z deweloperów podniósł że: *„w powszechnej opinii przepisy ustawy deweloperskiej są w wielu punktach niejasne, nieścisłe, niedoprecyzowane, a nawet sprzeczne, co stwarza zagrożenie ich interpretacji na wiele sposobów. Sugerowane że nie zastosowanie przepisów wynikało z w/w powodów oraz z nieznajomości Ustawy".*

5.3.5. Bariery wejścia na rynek

W ramach prowadzonego przez UOKiK badania rynku, deweloperom zadano również pytanie, o to czy wprowadzenie w życie omawianej Ustawy przyczyniło się do powstania barier wejścia na rynek. Dodatkowo, przedsiębiorców poproszono o uzasadnienie swojej odpowiedzi, pozostawiając im pełną swobodę w tym zakresie (tzn. nie wskazano opcji do wyboru).

W opinii 345 deweloperów, czyli blisko 57% badanej zbiorowości, przepisy u.o.p.n. przyczyniły się do powstania barier wejścia na rynek. Taką opinię miało 18 dużych deweloperów (tj. 75% podmiotów należących do tej grupy), 161 podmiotów średnich (66,5% podmiotów z tej grupy) oraz 166 podmiotów małych (48,5% podmiotów z tej grupy).

Wykres 5.40. Opinia przedsiębiorców na temat powstania barier wejścia na rynek na skutek wprowadzenia u.o.p.n.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Przedsiębiorcy, którzy stwierdzili, że wprowadzenie w życie przepisów u.o.p.n. przyczyniło się do powstania barier wejścia na rynek, w przeważającej mierze wskazywali jako barierę wejścia barierę finansową (139 deweloperów). Zdaniem ankietowanych podmiotów, Ustawa ograniczyła możliwość wykorzystywania środków nabywcy w finansowaniu budowy, które były istotnym źródłem finansowania dla wielu deweloperów. W obliczu nowych przepisów przedsiębiorcy zmuszeni są poszukiwać finansowania z innych źródeł, co też bywa utrudnione − 53 podmiotów wskazało na problemy z dostępem do kredytowania bankowego branży deweloperskiej, zwłaszcza małych podmiotów, które nie posiadają zdolności kredytowej oraz podmiotów bez historii kredytowej i doświadczenia na rynku, Poniżej zacytowano wybrane odpowiedzi: „*Kredyty dla deweloperów będą musiały opiewać na 100% wartości inwestycji bez wkładu klientów w początkowej fazie inwestycji. Żaden bank w Polsce nie skredytuje inwestycji w 100%, a także nie udzieli kredytu nowemu deweloperowi.*”, „*W związku z finansowaniem zewnętrznym konieczność ustanowienia szeregu zabezpieczeń na rzecz podmiotu finansującego*”, „*Ustawa deweloperska przyczyniła się do zwiększenia znaczenia banków, jako podmiotów kontrolujących proces inwestycyjny. Stało się tak z uwagi na fakt, że finansują one deweloperów poprzez rachunki powiernicze, a tym samym biorą na siebie zarówno część ryzyka finansowego, jak i ryzyko utraty reputacji. Konsekwencją tego jest wprowadzenie bardziej restrykcyjnych zasad weryfikacji projektów, wniosków kredytowych pod inwestycje/zakup nieruchomości. Taka polityka stanowi barierę zarówno dla małych, jak i średnich oraz zamierzających wejść na rynek deweloperów”*). Wobec

powyższego podmioty, które zamierzają wejść na rynek muszą posiadać wysoki kapitał własny lub posiadać zdolność kredytową. Taki system, zdaniem części ankietowanych deweloperów „*preferuje deweloperów długo działających na rynku.”* oraz „*duże, istniejące firmy. Nie umożliwia wejścia na rynek nowym podmiotom ze względu na brak historii i niemożność uzyskania jakiegokolwiek kredytu.”, „Warunek udokumentowania zrealizowanych inwestycji przez spółkę wchodzącą na rynek jest niemożliwy do spełnienia dla nowych podmiotów. Ograniczenie możliwości otwierania mieszkaniowych rachunków powierniczych tylko dla dużych firm i grup kapitałowych oraz firm posiadających kredyty inwestycyjne w bankach. Tworzenie z udziałem banków spółek deweloperskich, którym banki prowadzą mieszkaniowe rachunki powiernicze na preferencyjnych warunkach, narusza zasadę konkurencyjności.”, „Ustawa potencjalnie stwarza problem z wejściem na rynek małych podmiotów realizujących niewielkie inwestycje (np. domy jednorodzinne), które nie mają doświadczenia we współpracy z bankami oraz struktur dla obsługi rozbudowanej administracji sprzedaży zgodnej z u.o.p.n. Koszty początkowe związane z rozpoczęciem inwestycji wykluczają udział małych podmiotów, np. firm rodzinnych, które – bez odpowiednich środków finansowych dla zapewnienia odpowiedniej sprzedaży, bez doświadczenia w relacjach z bankami i urzędami – nie są w stanie rozpocząć inwestycji, które do tej pory nie wymagały podejmowania tak złożonych działań*”, „*W rezultacie tylko duże firmy o wielomilionowym kapitale mogą wejść na rynek*”, „*Zdecydowanie ogranicza ona wejście małym deweloperom, którzy nie uzyskają kredytu a nie mają wystarczających środków na samodzielne ukończenie inwestycji. Możliwość sprzedaży na późniejszych etapach realizacji zmniejszają rentowność takich inwestycji. Spotykamy się z ofertami sprzedaży przygotowanych inwestycji, których mali deweloperzy w obecnych realiach nie chcą już rozpoczynać i próbują je sprzedać większym «graczom» rynkowym funkcjonującym już na rynku.”*, *„Tylko firmy z bardzo długą historią kredytową i dużym kapitałem własnym mogą funkcjonować na rynku. W związku z tym rynek zmierza w kierunku monopolu kilku dużych graczy. Będzie to w krótkim czasie prowadzić do wzrostu cen mieszkań. Oklaski dla ustawodawcy!”*.

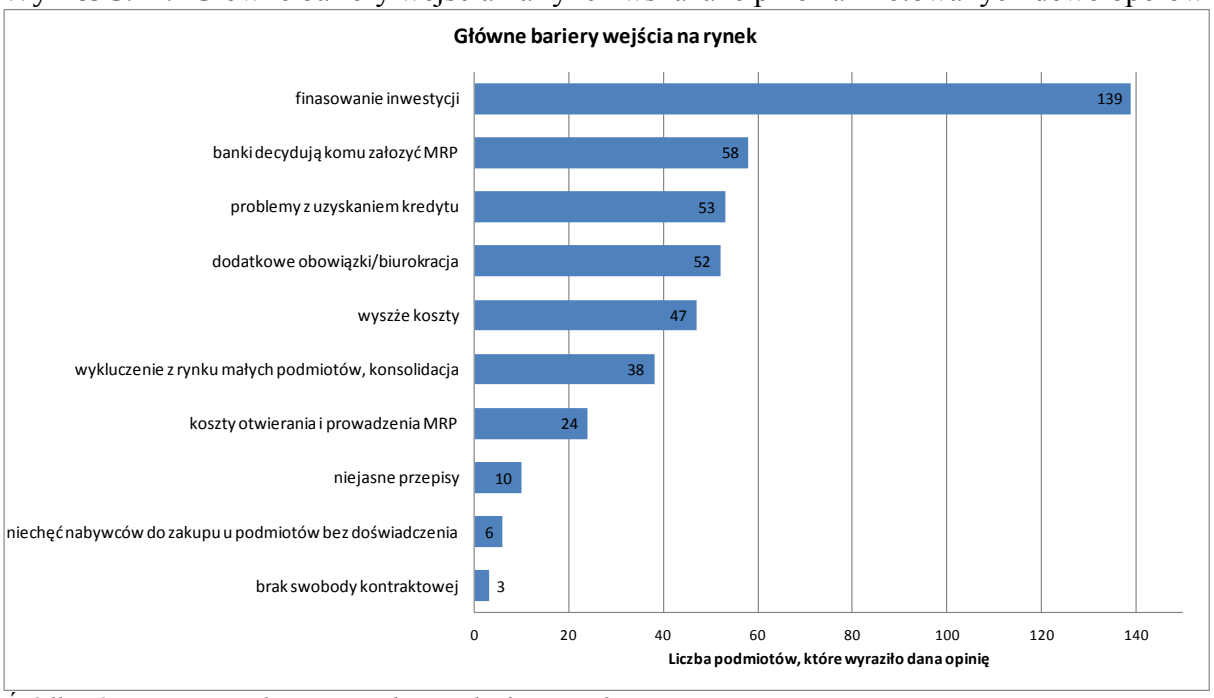
Takie rozwiązanie, zdaniem niektórych deweloperów ma też swoje dobre strony – „*u.o.p.n. doprowadziła do zmian w sposobach finansowania inwestycji, wyeliminowując z rynku deweloperów bez zabezpieczeń finansowych, zwiększając bezpieczeństwo kupujących”*.

Ankietowani przedsiębiorcy podkreślali problemy związane z „uznaniowością" banków odnoście opiniowania wniosków o otwarcie MRP. Zdaniem 58 podmiotów „*banki stały się swego rodzaju regulatorami rynku. Jeśli deweloper wprowadzając do sprzedaży nową inwestycję nie zawrze z bankiem umowy o prowadzenie rachunku powierniczego, zostanie tym samym wyeliminowany z rynku.", „banki decydują o otwarciu rachunku powierniczego. Brak możliwości otwarcia takiego rachunku uniemożliwia wejście na rynek z taką działalnością. Zachodzi sytuacja w której inny podmiot gospodarczy – bank «licencjonuje» możliwość działalności innego podmiotu*", dodatkowo zdaniem jednego z przedsiębiorców „*podmioty bez historii nie mają większych szans na uzyskanie rachunku. Winna nastąpić zmiana przepisów w tym zakresie uniezależnić proces uzyskania rachunku od banków. Bank winien prowadzić rachunki powiernicze w sposób techniczny a przekazywanie środków z tych rachunków należy powierzyć innym podmiotom (np.: inspektorom nadzoru budowlanego, którzy faktycznie sprawują kontrolę w imieniu i na rzecz banków). Banki winne prowadzić politykę czysto rozrachunkową."*. Po części związane było to z odczuciem, że oferta banków w zakresie mieszkaniowych rachunków powierniczych jest bardzo ograniczona – niewiele podmiotów posiada w ofercie ten produkt, co przekłada się na brak presji konkurencyjnej i utrzymujące się wysokie ceny, które są często nie do zaakceptowania przez deweloperów – skorzystanie z takich produktów przesuwa zysk z inwestycji na granicę opłacalności.

Na bariery wejścia związane ze zwiększoną ilością obowiązków (biurokratyzacja i sformalizowanie całego procesu sprzedaży), zwłaszcza ze sporządzaniem obszernego prospektu informacyjnego, zwróciło uwagę 52 przedsiębiorców. Niektórzy z nich widzieli w tym pozytywne aspekty: *„u.o.p.n. bezwzględnie wymaga od deweloperów podniesienia standardów w prowadzonej działalności i większego profesjonalizmu i tym samym kreuje jakieś bariery wejścia na rynek podmiotom niedoświadczonym i nieposiadającym odpowiedniego zaplecza finansowego*".

Zdaniem 47 deweloperów, istotną barierą obniżającą zainteresowanie wejściem na rynek są wysokie koszty związane z nowymi obowiązkami, w tym koszt finansowania, opłat notarialnych, dodatkowo 24 przedsiębiorców zwróciło uwagę na koszty otwarcia i prowadzenia MRP. Wyższe koszty przekładają się na obniżoną opłacalność inwestycji.

Wykres 5.41. Główne bariery wejścia na rynek wskazane przez ankietowanych deweloperów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

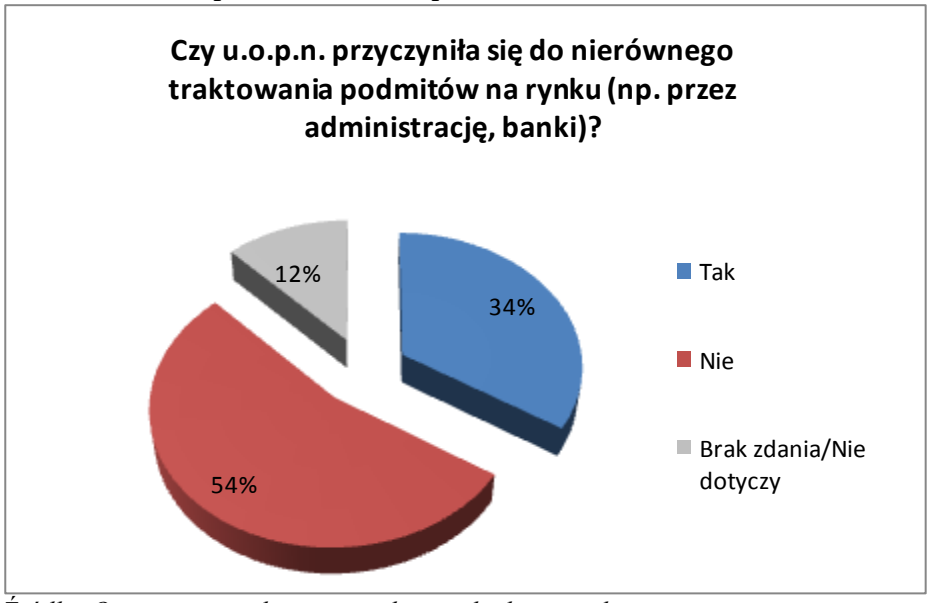
Wszystkie wyżej opisane problemy mogą, w opinii 38 podmiotów, doprowadzić do wykluczenia z rynku małych firm, uniemożliwić wejście na rynek nowym podmiotom i przyczynić się do konsolidacji rynku. W rezultacie na rynku pozostanie bardzo ograniczona liczba dużych deweloperów.

Część deweloperów stwierdziło, że barierą wejścia mogą być: niejasne przepisy (10 opinii); niechęć do zakupu mieszkania od podmiotów bez doświadczenia – nabywca, poprzez konieczność wykazania w prospekcie informacyjnym danych na temat ostatnich inwestycji dewelopera, jest lepiej poinformowany (6 opinii); brak swobody kontraktowej (3 opinie) – *„ustawa wprowadziła bariery wejścia na rynek, zabrała decyzyjność biznesowi co do różnych możliwości budowania procesu inwestycyjnego i oferowania klientom różnych warunków transakcji a tym samym różnych cen.”*.

Ponadto, jeden z przedsiębiorców zwrócił uwagę na problem nowych podmiotów wchodzących na rynek, które zobowiązane są do stosowania wszystkich regulacji przewidzianych w u.o.p.n., podczas gdy firmy, które były obecne na rynku przed wejściem przepisów i mogły zastosować rozwiązania, aby uniknąć konieczności stosowania wszystkich przepisów Ustawy.

Badanym deweloperom zadano również pytanie o to, czy omawiana Ustawa przyczynia się do nierównego traktowania podmiotów na rynku (np. przez administrację, banki). Twierdzącej odpowiedzi na to pytania udzieliło 207 deweloperów (34% badanych). Odmiennego zdania było 327 respondentów (54% badanych). Pozostałe podmioty nie miały zdania na ten temat. Deweloperzy, którzy twierdzili, że Ustawa przyczynia się do nierównego traktowania podmiotów podawali głównie dwa uzasadnienia. Dla dużej części podmiotów wprowadzona w życie Ustawa negatywnie wpływa na działalność małych firm deweloperskich, stawiając je w gorszej pozycji na rynku niż duże firmy deweloperskie. Równie duża część podmiotów uznała, że Ustawa preferuje banki poprzez wzmacnianie ich pozycji negocjacyjnej co prowadzi do zwiększenia kosztów finansowania deweloperów.

Wykres 5.42. Opinia na temat nierównego traktowania podmiotów na skutek wprowadzenia u.o.p.n.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

5.3.6. Prawne i pozaprawne czynniki negatywnie wpływające na rynek

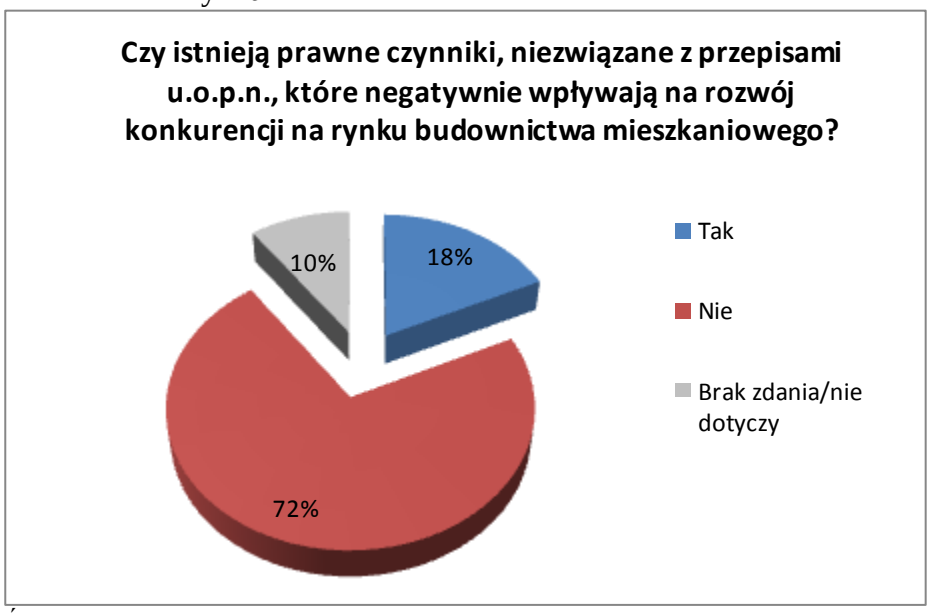
W dalszej kolejności zadano przedsiębiorcom pytania o inne czynniki, prawne (poza u.o.p.n.) i pozaprawne, które negatywnie wpływają na rynek. Zacytowano wybrane reprezentatywne opinie przedsiębiorców.

Czynniki prawne

W przypadku pytania o uwarunkowania prawne negatywnie wpływające na rynek 110 podmiotów stwierdziło występowanie takich czynników, co stanowiło 18% badanej

zbiorowości i ponad 20% podmiotów, które wypowiedziały się w tej kwestii. Większość odpowiedzi była na bardzo dużym poziomie ogólności i czasem ograniczała się jedynie do stwierdzenia że jakiś konkretny akt prawny powinien ulec nowelizacji, lecz nie wskazano w jakim zakresie.

Wykres 5.43. Opinia na temat występowania prawnych czynników, niezwiązanych z przepisami u.o.p.n., które negatywnie wpływają na rozwój konkurencji na rynku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Największa liczba podmiotów (po 23 firmy) zwróciła uwagę na problemy wynikające z braku planów zagospodarowania przestrzennego oraz trudności w uzyskaniu pozwolenia na budowę *(„Sytuacja prawna w dziedzinie zagospodarowania przestrzennego fatalnie wpływa na działalność deweloperską i ogromnie zwiększa ryzyko prowadzenia tej działalności. Chodzi o to, że kupując teren deweloper nigdy nie ma pewności czy będzie mógł na nim budować. Przed wejściem w życie Ustawy o zagospodarowaniu przestrzennym teren całego kraju pokryty był planami ogólnymi, które w wystarczającym stopniu regulowały rodzaj zagospodarowania a w przypadku terenów budowlanych – rodzaj i gabaryty zabudowy. Tam gdzie gmina chciała, mogła uchwalać plany szczegółowe, które bardziej precyzyjnie określały parametry zagospodarowania. Plany te musiały być zgodne z planem ogólnym. Wspomniana ustawa zniosła te plany, wprowadzając w ich miejsce Studium Uwarunkowań i Kierunków Zagospodarowania Przestrzennego, które jest wiążące dla sporządzanych planów miejscowych, jednak nie jest wiążące dla decyzji wz. Decyzje te muszą być wydane w oparciu o istniejącą zabudowę na podstawie analizy urbanistycznej. Zatem decyzje wz są zgodne ze*

Studium tylko tam, gdzie przypadkowo sąsiednia zabudowa zgodna jest z tym co przewidzieli w danym miejscu planiści w Studium.”).

Dodatkowo, część przedsiębiorców (12 podmiotów) podkreślała występowanie problemów z uzyskaniem warunków zabudowy oraz długotrwały proces uzyskania wszelkich uzgodnień z gestorami mediów (5 podmiotów) − „*nadmiernie zbiurokratyzowane i przewlekłe w czasie procedury prawne” postępowania w celu uzyskania decyzji o warunkach zabudowy i decyzji o pozwoleniu na budowę przez gminę/powiat, a także zatwierdzenia projektów inwestycyjnych przez przedsiębiorstwa przesyłu mediów (prąd, gaz, woda, kanalizacja sanitarna, telekomunikacja)*”.

Zdaniem 6 podmiotów brak jest uregulowań prawnych dotyczących polityki mieszkaniowej, zwłaszcza dla młodych rodzin. Ponadto, *„miniony program «Rodzina na swoim» jak też przyszły program «Mieszkanie dla Młodych» preferują inwestycje w określonym przedziale cenowym, co znacząco ogranicza konkurencję w tym przedziale cenowym.”*. Do tego dochodzi *„zaostrzona polityka finansowa dla deweloperów i nabywców”*.

Wskazywano też na problemy z uznaniowym traktowaniem przepisów przez instytucje (18 opinii), opieszałością urzędów (13 opinii), brakiem stabilności prawa (6 opinii), niespójnością przepisów (4 opinie). Ww. problemy zostały w sposób skondensowany wraz z przykładami opisane przez jednego z deweloperów: „*Podstawowym problemem branży deweloperskiej (który jednocześnie przekłada się negatywnie na rozwój konkurencji) jest niedostateczna jakość regulacji prawnych oraz zmienność interpretacji przepisów przez organy administracji. Dla przykładu ustawa prawo budowlane przez swoje liczne zmiany przestała być aktem spójnym i funkcjonalnym. Dodatkowo jej ogólność sprawia, iż organy administracji publicznej na terenie kraju (a czasem nawet na terenie jednego miasta) stosują różną wykładnię tej ustawy. (...) Dla zobrazowania: możliwość łączenia hal garażowych jest interpretowana różnie - zależnie od dzielnicy, miasta oraz osoby urzędnika. Część organów administracji stoi na stanowisku, że lokal garażowy jest samodzielny mimo, iż wjazd do niego odbywa się za pomocą służebności ustanowionej przez inny lokal (wcześniej wybudowaną halę garażową), podczas gdy inne stoją na stanowisku, że tego typu lokal nie może zostać uznany za samodzielny. Dodatkowo niektóre organy wychodzą z założenia, iż służebność ustanowiona „na lokalu garażowym” nie jest służebnością gruntową. Należy podkreślić, iż interpretacja zmienia się w czasie i w dużej mierze zależna jest od osoby urzędnika. Opisane*

zjawisko ma bezpośredni wpływ na rentowność prowadzonych inwestycji. Jeśli hala garażowa byłaby lokalem samodzielnym należałoby założyć dla niego księgę wieczystą i zbywać udziały w takim lokalu (udziały w lokalu garażowym objęte są stawką 23% VAT). W przypadku braku możliwości uzyskania samodzielności lokalu hala staje się częścią nieruchomości wspólnej, która to przyznawana jest w ramach prawa do wyłącznego korzystania (takie prawo objęte będzie stawką 8% VAT). W tym miejscu warto zaznaczyć, iż opisywana powyżej interpretacja odbywa się w trakcie uzyskiwania zaświadczeń o samodzielności lokali tj. po zakończeniu budowy. W praktyce sprawia to trudności w konstruowaniu umów oraz budżetowaniu projektów. Jednocześnie branża deweloperska nie posiada narzędzia umożliwiającego wystąpienie o dokonanie wiążącej wykładni przepisów prawa np.: przez właściwego Ministra, a w konsekwencji nie ma realnej możliwości zabezpieczenia się przed zmianami interpretacji przepisu. Na marginesie należy podkreślić, iż ciągłe zmiany rozporządzeń zawierających przepisy techniczno-budowlane także negatywnie wpływają na rozwój branży. Kolejnymi czynnikami znacznie ograniczającymi branżę są okresy oczekiwania na wydanie orzeczeń administracyjnych i sądowych, które niekiedy na długie lata blokują możliwość rozpoczęcia inwestycji lub też w praktyce uniemożliwiają deweloperowi obronę swoich słusznych praw. Dodatkowym dotkliwym dla branży faktem jest częsta interpretacja przepisów prawa przez organy administracji w sposób niekorzystny dla deweloperów – niejednokrotnie jest to jednocześnie interpretacja stojąca w sprzeczności z przyjętymi powszechnie zasadami współżycia społecznego. Dla przykładu: według art. 3 ust. 4 ustawy o podatkach i opłatach lokalnych, w przypadku gdy nieruchomość stanowi współwłasność lub znajduje się w posiadaniu dwóch lub więcej podmiotów, stanowi odrębny przedmiot opodatkowania, a obowiązek podatkowy od tej całej nieruchomości ciąży solidarnie na wszystkich współwłaścicielach lub posiadaczach. Przepis przewiduje zastrzeżenie (ust. 5), że w przypadku wyodrębnienia własności lokali obowiązek w zakresie podatku od nieruchomości, od gruntu oraz części budynku stanowiących współwłasność ciąży na właścicielach lokali w zakresie odpowiadającym częściom ułamkowym wynikającym ze stosunku powierzchni użytkowej lokalu do powierzchni użytkowej całego budynku. Organ administracji (...) w celu oszczędzenia sobie trudu dochodzenia roszczeń o zapłatę podatku od kilkuset osób fizycznych (którym zostały sprzedane miejsca postojowe w tym garażu), postanowił wezwać do zapłaty dewelopera, któremu pozostało do sprzedaży jedynie kilka miejsc postojowych”. Powyższe problemy dotyczące niepewności prawnej *„narażają przedsiębiorcę na nieprzewidziane koszty lub niemożność wywiązania się z zawartych umów*

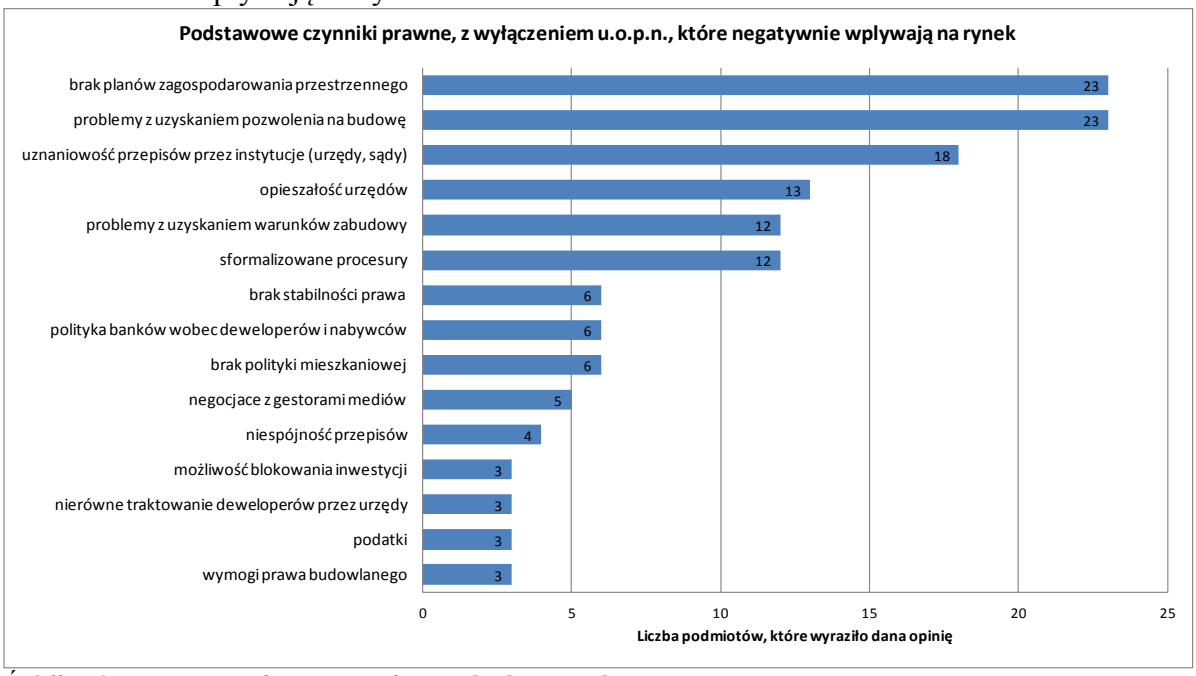
a w skrajnych przypadkach na poważane problemy finansowe/konieczność zakończenia działalności/bankructwa.”. Dodatkowo, przedsiębiorcy wskazywali, że (...) *wbrew deklaracjom rządowym, następuje wydłużenie, zamiast skracania, terminów uzyskiwania niezbędnych pozwoleń oraz zwiększanie ilości dokumentów potrzebnych do uzyskania zgód i zezwoleń. Procedura odwoławcza również przekracza obecnie granice zdrowego rozsądku (w przypadku wystąpienia sytuacji odwołania się od jakiejś decyzji, proces przed kolejnymi instancjami ciągnie się latami).”*. Do tego, *„brak przesyłu informatycznego w urzędach administracji - wielokrotne powielanie dokumentów, które się powtarzają.”* oraz *„uznaniowe traktowanie firm deweloperskich przez organy wydające decyzje administracyjne takie jak WZiZT i pozwolenia na budowę – firmy są traktowane nierówno, tzn. w tych samych warunkach prawnych jeden podmiot otrzyma decyzję inny jej nie otrzyma.”*.

Niewielki odsetek przedsiębiorców akcentował także występowanie następującego problemu – *„możliwość w nieskończoność odwoływania się stron od decyzji o warunkach zabudowy i pozwolenia na budowę przez strony postępowania. Brak kosztów dla stron, które celowo blokują latami inwestycje, np. odwołanie do SKO*[108] *powinno być odpłatne, a wpis sądowy do WSA powinien być uzależniony od wartości inwestycji a nie jak obecnie być symboliczną kwotą stałą.”*.

Deweloperzy sygnalizowali także problemy w związku z polityką podatkową, a przede wszystkim wzrost obciążeń z tego tytułu w ostatnich latach. Ponadto, jeden z przedsiębiorców wskazał: *„przepisy podatkowe o amortyzacji nieruchomości do celów podatkowych – obniżenie minimalnej ilości lat amortyzacji może zachęcić rynek inwestorów (zarówno indywidualnych jak i instytucjonalnych) do inwestycji w nieruchomości”*.

[108] Samorządowe Kolegium Odwoławcze.

Wykres 5.44. Podstawowe czynniki prawne, z wyłączeniem u.o.p.n., które negatywnie wpływają na rynek



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Wśród innych zgłoszonych czynników prawnych wywierających negatywny wpływ na rynek były:

- *„Zbyt wysoka opłata za użytkowanie wieczyste - 3 % od wartości gruntu. Toczące się spory co do momentu, w którym można zmienić wysokość stawki za użytkowanie wieczyste z 3% na 1%.”*;

- *„Nieprecyzyjność ustawy o własności lokali w zakresie dot. funkcjonowania wspólnot mieszkaniowych.”;*

- *„Zmiana dofinansowania dopłat do kredytów przez Państwo poprzez ustalenie realnej kwoty za 1 m^2 dostosowanej do ceny rynkowej 1 m^2 w dużych miastach”*;

- *„(...) zapisy dotyczące najmu, które wręcz zabiły ten segment rynku. Brak ochrony dla właścicieli lokali mieszkalnych i ponadnormatywna ochrona dla osób wynajmujących pozwalająca im wręcz bezkarnie nie płacić za wynajmowane mieszkania skutecznie zablokowały proces jakiegokolwiek rozwoju tego segmentu rynku. Dlatego też zakupy inwestycyjne lokali na wynajem praktycznie nie istnieją.”*;

- *„Nie dostosowana do obecnych realiów ustawa o własności lokali pozwalająca na pełną dowolność interpretacji.”*;

- *„Prawo do bezprzetargowego nabywania terenów na tzw. Cele statutowe spółdzielni mieszkaniowych i z dużymi bonifikatami.”*;

- *„Art. 16 ustawy o drogach publicznych do bezwzględnej zmiany (niekonstytucyjny).”*;

- *„Zmiana Prawa budowlanego konieczna - szczególnie w zakresie przepisów pożarowych i tzw. ochrony przyrody.”*;

- *„Nie możemy sami decydować jakiej wielkości działki chcemy wydzielić oraz mamy ograniczoną decyzję co do wielkości budowanych domów jednorodzinnych. Decyzje te leżą po stronie Gminy, która wydaje decyzję o warunkach zabudowy lub uchwala miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego. Ma to bardzo duże znaczenie zwłaszcza przy budownictwie jednorodzinnym.”*;

- *„Gminy wskazując w dużych miastach obowiązek zapewnienia miejsc parkingowych, co w obecnych warunkach oznacza miejsca garażowe, ograniczają konkurencyjność nowych inwestycji. Żądanie 1,5 garażu do kawalerki o powierzchni 30 m^2 czyni inwestycję nieopłacalną ekonomicznie.”*;

- *„Prawo spółdzielcze.”*;

- *„Przepisy Ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów również ograniczają swobodę zawierania umów przez co ograniczają rynek.”;*

- *„Problemem jest nabywanie gruntów przez deweloperów co do których sprzedającemu przysługuje prawo użytkowania wieczystego. W takim przypadku najczęściej dochodzi do zmiany celu na jaki grunt oddany został w użytkowanie wieczyste wymagające zmiany umowy z właścicielem (gmina, Skarb Państwa) od której pobiera się opłaty, które w Warszawie wynoszą 12,5%, zaś w Krakowie nawet 25% wartości gruntu pomimo tego, że planowana inwestycja jest zgodna z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego.”;*

- *„koncesjonowanie pośrednictwa w branży”*;

- *„Spółdzielnie mieszkaniowe, realizujące inwestycje na zasadzie bez wynikowej, są w stanie oferować lokale w podobnych lokalizacjach i standardzie poniżej cen, które proponują deweloperzy. Koszty ponoszone przez deweloperów są niewspółmiernie większe od ponoszonych przez spółdzielnie mieszkaniowe, przy czym różnice nie wynikają z nieprawidłowej gospodarki, a z uwarunkowań prawnych i faktycznych. Spółdzielnie dysponują bowiem wieloma nieruchomościami, nabytymi ze znacznymi bonifikatami od gmin, które są w stanie obecnie wykorzystywać na cele budownictwa mieszkaniowego. Pamiętać przy tym należy, że lokale budowane przez spółdzielnie oferowane są nie tylko członkom, ale przede wszystkim – osobom nie posiadającym członkostwa w spółdzielni. Stąd oferta spółdzielni ma w tym zakresie charakter oferty typowo deweloperskiej*”;

- *„przepisy o wymogach energetycznych budynków”*;

- *„prawo związane z ochroną konserwatorską, prawo związane z planami miejskimi”*;
- *„Stosowanie przepisów ustawy z dnia 06.07.1982 r. o księgach wieczystych i hipotece w związku z przepisami ustawy z dnia 24.06.1994 r. o własności lokali, znacząco utrudnia prowadzenie inwestycji kilkuetapowych, gdzie poszczególne budynki są oddawane do użytkowania pojedynczo po kolei. Uprzywilejowuje to deweloperów dużych, których stać na budowę osiedli wielobudynkowych jednoetapowo.”*;
- *„ograniczanie terenów inwestycyjnych pod budownictwo wielorodzinne - dotyczy głównie mniejszych gmin.”*;
- *„Zmniejszenie konkurencyjności poprzez narzucenie konieczności wykonania sieci uzbrojenia i dróg dojazdowych, które to zadania powinny być w gestii miasta.”*.

Czynniki pozaprawne

Występowanie pozaprawnych czynników ograniczających konkurencję stwierdziło 103 deweloperów, czyli około 17% badanej zbiorowości i ponad 19% podmiotów, które udzieliło odpowiedzi na to pytanie. Część odpowiedzi była w znacznym stopniu zbliżona do opinii dotyczących prawnych czynników negatywnie wpływających a na rynek opisanych powyżej.

Wykres 5.45. Opinia na temat występowania pozaprawnych czynników, niezwiązanych z przepisami u.o.p.n., które negatywnie wpływają na rozwój konkurencji na rynku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Wśród najczęściej wskazywanych pozaprawnych czynników, które negatywnie wpływają na rynek, ankietowani przedsiębiorcy wymienili politykę kredytową banków, zarówno w stosunku do deweloperów, jak i do nabywców – 25 takich opinii. Zdaniem ww. przedsiębiorców, zaostrzenie polityki tychże instytucji, na skutek wydania Rekomendacji KNF wprowadzanych w życie od 2010 roku, wpływa negatywnie na rynek i w sposób zdecydowany utrudnia rozwój rynku budownictwa mieszkaniowego, a w konsekwencji rozwój konkurencji − banki niechętnie finansują projekty deweloperskie oraz udzielają kredytów hipotecznych na mieszkania.

Kolejnym czynnikiem negatywnie wpływającym na rynek, w opinii 15 przedsiębiorców, był brak długofalowej polityki mieszkaniowej państwa (przerwy w programach wywołujące chaos na rynku, poprzez silne wahania popytu na mieszkania) oraz niewłaściwe narzędzia tej polityki („*Limity cenowo powierzchniowe sztywno narzucane w programie rządowego wsparcia ograniczają konkurencję. Takie limity powinny dotyczyć tylko wysokości dofinansowania w wybór ceny i z tym związanej lokalizacji oraz powierzchni lokalu powinien być dla klientów dowolny, jeżeli stać ich na pokrycie różnicy między dofinansowanym limitem a ofertą rynkową. Mają szeroki wachlarz możliwości.”*, *„Sposób pomocy od państwa, mający na celu wsparcie zakupu mieszkań przez młode osoby, polegający na określaniu cen minimalnych, powoduje iż firmy próbują dostosować się do nich. Polega to na obniżaniu jakości wykonania, stosowania tańszych rozwiązań budowlanych aby móc obniżyć cenę. W perspektywie czasowej ze względu na sprzedaż po zbyt niskiej cenie firmy mające presję sprzedaży ze względu na wynik lub płynność finansową, mogą mieć problemy finansowe. Wielu deweloperów sugeruje, że program wsparcia który nie wpływa negatywnie na funkcjonowanie firm jest możliwość odliczeń z tytułu spłaty odsetek od kredytu, np. pierwszego kupionego mieszkania lub domu.”).*

Podobnie jak w przypadku prawnych czynników, przedsiębiorcy wymieniali problemy na linii deweloper-administracja, a mianowicie problemy z uzyskaniem odpowiednich zezwoleń, przewlekłość postępowań, brak kompetencji urzędników, a także brak samorządowej polityki urbanistyczno-przestrzennej, brak planów zagospodarowania przestrzennego, konieczność realizacji zadań należących do innych podmiotów, m.in. w zakresie budowy dróg dojazdowych i sieci uzbrojenia terenu. (*„(...) «gra» lokalnych samorządów z deweloperami i zmuszanie do finansowania na własny koszt budowy miejskich (publicznych) ulic i sieci*

(niezwiązanych z obsługą osiedla); odwołania od decyzji celem wymuszenia korzyści finansowych od dewelopera") oraz nierówne traktowanie podmiotów przez administrację *(„bezwład administracyjny, który wobec niektórych podmiotów nie występuje*", „*Nierówne traktowanie podmiotów przez organy władzy. Widoczne jest to przykładowo podczas realizacji zadań należących do zadań gminnych, a przerzucanych na inwestorów w zakresie realizacji zadań drogowych, rozbudowy sieci wodnej i kanalizacyjnej. Różnice widoczne są w ustalaniu zakresu realizacji tychże zadań dodatkowych poszczególnym uczestnikom rynku, ustalaniu wysokości odpłatnego przekazywania infrastruktury (partycypacji)*.").

Kilku przedsiębiorców wskazało na wpływ sytuacji ekonomicznej na rynku, a mianowicie: skutki kryzysu (niestabilność rynków, w tym rynku finansowego); barierę kapitałową: wysoki poziom bezrobocia, zwłaszcza wśród osób młodych.

Dodatkowo, 3 podmioty podały problemy związane z uzależnieniem od dostawców mediów i usług komunalnych − *„Bardzo często na rynku lokalnym działa jedna firma, która zajmuje się dostawą określonych usług (mediów) i zachowuje się wtedy jak monopolista – deweloper jest zupełnie uzależniony od tego podmiotu – zupełny brak konkurencji i dbałości o klienta (w tym przypadku dewelopera)"*; *„Problemy z przejmowaniem wybudowanej infrastruktury mediów przez przedsiębiorstwa przesyłowe."*.

Pozostali ankietowani przedsiębiorcy poruszali przeróżne zagadnienia, m. in.: „*łamanie zasad rzetelnej reklamy*"; *„(...) realizacja obiektów mieszkaniowych przez Inwestorów, którzy nie maja w tym zakresie odpowiedniego zaplecza finansowego, wyspecjalizowanych kadr"; „szara strefa w budownictwie, która powoduje, że budowa domu systemem gospodarczym w szarej strefie konkuruje istotnie z rynkiem lokali i domów, które muszą zapłacić CIT, VAT o koszty pracy (ZUS)"; „brak zaufania społecznego"; „brak alternatywnej formy budownictwa mieszkaniowego na wynajem. Oprócz tego w Polsce brakuje mieszkań socjalnych i komunalnych, prywatni deweloperzy mogliby wypełnić tę lukę pod warunkiem stworzenia odpowiednich warunków i programów (np. PPP)"; „monopolistyczne praktyki dużych, silnych finansowo deweloperów poprzez dampingowanie cen na naszym obszarze (dzielnica)"; „Dopuszczanie grup lobbystów do stanowienia prawa budowlanego"; „ogromna roszczeniowość nabywców oraz uczestników procesu inwestycyjnego tj. osób*

zawiadamianych przez urzędy przy uzyskaniu decyzji o warunkach zabudowy i pozwolenia na budowę. Słowo DEWELOPER jest źle kojarzone przez klientów".

Wykres 5.46. Podstawowe czynniki pozaprawne, z wyłączeniem u.o.p.n., które negatywnie wpływają na rynek

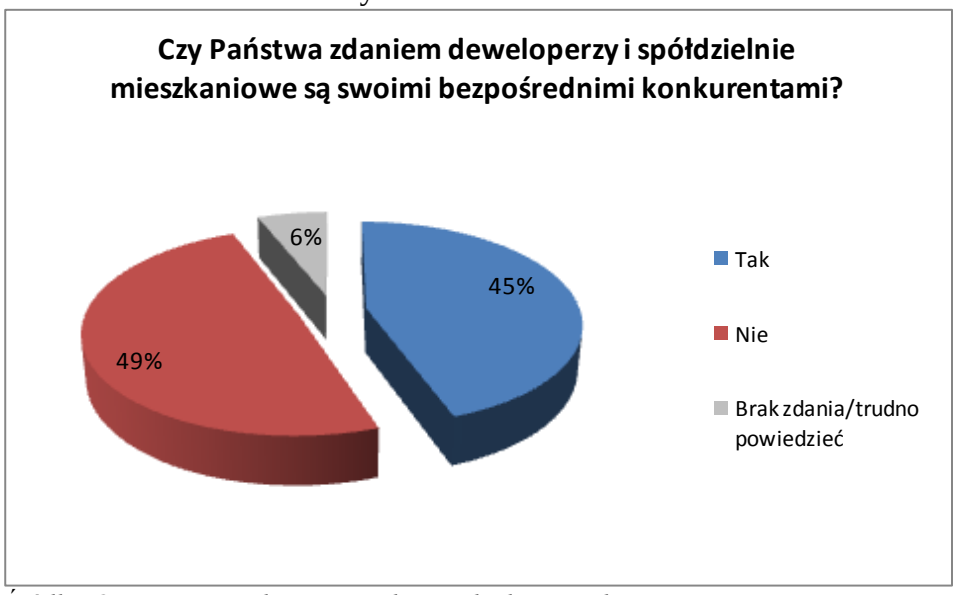


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
**M.in. w zakresie budowy dróg dojazdowych i sieci uzbrojenia terenu.*

5.3.7. Konkurencja ze spółdzielniami mieszkaniowymi

Przedsiębiorców zapytano o to, czy ich zdaniem spółdzielnie mieszkaniowe są dla nich bezpośrednimi konkurentami. Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że duża część respondentów postrzegała spółdzielnie mieszkaniowe jako potencjalnych konkurentów − taką opinię wyraziło 271 deweloperów, co stanowiło blisko 45% ankietowanych podmiotów i ponad 47% podmiotów, które wyraziły opinię na ten temat.

Wykres 5.47. Opinia deweloperów na temat konkurowania ze spółdzielniami mieszkaniowymi



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Blisko 60% ankietowanych deweloperów, którzy widzieli w spółdzielniach swoich konkurentów, stwierdziła, że spółdzielnie mieszkaniowe oferują ten sam produkt co deweloperzy, tak więc konkurowanie między nimi jest sprawą oczywistą. Podobieństwo w zakresie produktu, tzn. zbliżony standard, lokalizacja inwestycji, metraż oferowanego mieszkania, jego cena sprawiają, że *„klient nie wybiera między spółdzielnią i deweloperem. Wybiera przede wszystkim mieszkanie a rodzaj podmiotu realizującego inwestycję ma drugorzędne znaczenie.”*. Ponadto, *„spółdzielnie tak samo jak deweloperzy wykonują działania marketingowe m.in. uczestniczą w targach nieruchomości, (...), zakup mieszkania można sfinansować z kredytu bankowego, standard mieszkań często także oferowany jest jako «deweloperski». Różni je tylko status oferowanych lokali – «spółdzielcze własnościowe», zamiast «własnościowe»*”. W opinii przedsiębiorców klient często nie wie jaka jest różnica między zakupem mieszkania od spółdzielni, a od dewelopera. Poza tym przedsiębiorcy wskazywali, że analizując otoczenie konkurencyjne inwestycji biorą pod uwagę zarówno innych deweloperów, jak i spółdzielnie, gdyż kierują swoją ofertę do tego samego segmentu rynku. Natomiast zdaniem 1,5% ankietowanych oba podmioty konkurują ze sobą, ale tylko w przypadku mieszkań o niższym standardzie.

Dodatkowo, zdaniem prawie 10% ankietowanych, część spółdzielni działa w identyczny sposób jak deweloperzy, *„oferując budowane lokale na tych samych zasadach, co deweloperzy”*, a jedyną różnicą jest nazwa – dzieje się tak *„w przypadku, gdy spółdzielnia*

mieszkaniowa buduje i wyodrębnia lokale mieszkalne, a następnie sprzedaje ich prawo własności”.

Ankietowani przedsiębiorcy zwracali też uwagę na kwestie związane ze zwiększoną podażą mieszkań na skutek działań spółdzielni mieszkaniowych (16 deweloperów) − *„Zarówno deweloperzy jak i spółdzielnie mieszkaniowe wprowadzają na rynek podobne produkty w formie mieszkań przeznaczonych na sprzedaż. Z uwagi na fakt, iż popyt na rynku jest ograniczony zwiększona podaż powoduje bezpośrednią konkurencję powodującą m.in. obniżkę cen mieszkań, jak i innego rodzaju promocje zachęcające klienta do skorzystania z proponowanej przez dewelopera oferty, a nie z oferty konkurencji (m.in. spółdzielni mieszkaniowych).”*; *„Większa liczba inwestycji i więcej mieszkań na rynku przy jednoczesnym kryzysie i ograniczeniu dostępu klientów do kredytów zmusza deweloperów do ostrej konkurencji na płaszczyźnie architektonicznej (dopasowywanie mieszkań pod potrzeby rynku), marketingowej (agresywna, niebanalna reklama, aktywne wyszukiwanie klientów, akcje i eventy itd.) i finansowej (niższe ceny)*”.

Oprócz tego, część deweloperów zwróciła uwagę na nierówność/nieuczciwość tej konkurencji, co związane jest z kilkoma czynnikami (przedstawiono wybrane opinie):

1. spółdzielnie mieszkaniowe posiadają „darmowe” grunty – 8,9% podmiotów wyraziło taką opinię, m.in.: *„W zakresie sprzedaży lokali mieszkalnych oba podmioty działają na zasadach wolnorynkowych, jednakże spółdzielnie nabywają grunty z mocy ustawy w użytkowanie wieczyste, zaś deweloper musi ww. grunt zakupić. Zatem dochód spółdzielni z tytułu sprzedaży mieszkań jest większy niż dewelopera, bowiem ceny sprzedaży są niemal tożsame.”*; *„Obecnie, kiedy spółdzielnie nie zaspokajają potrzeb swoich członków, tylko budują mieszkania z myślą o ich sprzedaży na zasadach spółdzielczych (z końcowym rozliczeniem inwestycji) lub deweloperskich, stały się one bezpośrednim konkurentem firm deweloperskich, z tym że często mają znaczącą przewagę w postaci zasobów gruntowych pozyskanych kiedyś nieodpłatnie z myślą o realizacji celów statutowych”*; *„Spółdzielnie mieszkaniowe nie kupują gruntów na wolnym rynku. Dysponują swoimi gruntami, za które nie muszą płacić. To znacznie obniża koszty inwestycji. Są zdecydowanie konkurencyjne cenowo. Spółdzielnie nie ponoszą ryzyka działalności gospodarczej tak jak deweloperzy. Budując na swoich terenach, w otoczeniu swoich nieruchomości, nie borykają się z problemami odwołań*

przez sąsiadów. Spółdzielnie gwarantują sobie dodatkowy dochód za zarządzanie i administrację inwestycjami, czego deweloperom robić nie wolno."; *„Inwestycje spółdzielcze realizowane są na gruntach otrzymanych niemal nieodpłatnie na początku lat 90-tych w ramach tzw. ustawy min. Bratkowskiego są one najczęściej już przygotowane do realizacji za środki publiczne (plan, infrastruktura)"*;

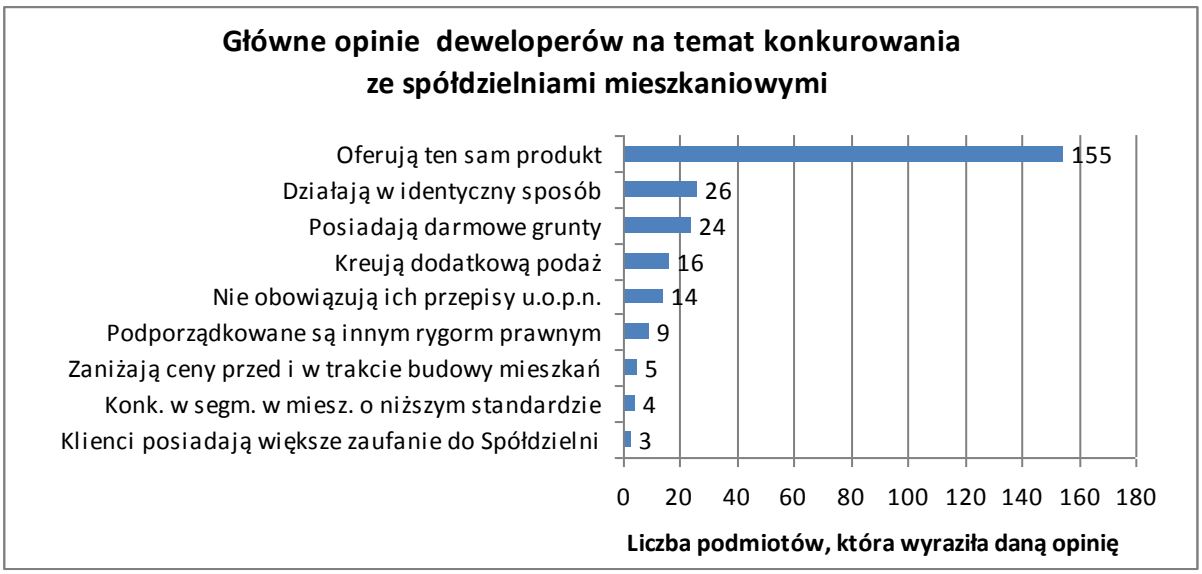
2. spółdzielnie mieszkaniowe nie są zobligowane do przestrzegania przepisów u.o.p.n. − 5,2% podmiotów wyraziło taką opinię: *„Wyłączenie Spółdzielni Mieszkaniowych spod wymogów ust., u.o.p.n. stwarza możliwość do nadużyć przez nieuczciwych przedsiębiorców. Osoby oferujące mieszkania pod szyldem Spółdzielni Mieszkaniowej swobodnie będą mogły manipulować nabywcami nie narażając się przy tym na sankcje wprowadzone ustawą, a ponadto nabywcy takich lokali będą pozbawieni środków ochrony nie mając często takiej świadomości. Pozostawienie takiego rozwiązania spowoduje stworzenie poważnej luki w przepisach, umożliwiającej działanie nieuczciwym przedsiębiorcom, przed którymi ustawa miała chronić."*;
3. spółdzielnie mieszkaniowe podporządkowane są innym rygorom prawnym – 3,3%: *„Spółdzielnie dla deweloperów to niezdrowa konkurencja. Spółdzielnie mają bardzo dużo ulg, które nie przysługują deweloperom."*.

Pięciu deweloperów zwróciło uwagę na następujący problem *„określanie ceny wybudowania po zakończeniu budowy i brak ceny docelowej mieszkania, co pozwala spółdzielniom na zaniżanie cen przed rozpoczęciem budowy i w trakcie jej realizacji"*; *„spółdzielnie, w przeciwieństwie do deweloperów, oferują niższe ceny za 1m^2, a ceny te nie mają charakteru ceny gwarantowanej (stałej), a w przyszłości podlegają z reguły podwyższeniu*"; *„możliwość żądania zapłaty za mieszkanie po przekazaniu mieszkania, w kwocie wyższej niż zawarta w umowie, na podstawie przepisów ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych, po rozliczeniu inwestycji*"; *„spółdzielnie mieszkaniowe nie musza podawać ceny ostatecznej, więc w fazie naboru ją zaniżają celowo, żądając potem dopłat. Tak dzieje się od 23 lat – jest to przejaw nieuczciwej konkurencji na rynku*".

Wszystkie ww. aspekty przekładają się na możliwość oferowania przez spółdzielnie tańszych lokali, na co nabywcy są szczególnie wrażliwi − *„spółdzielnie mieszkaniowe, sprzedając mieszkania na rynku pierwotnym, prowadzą działalność stricte deweloperską w zdecydowanie korzystniejszych warunkach prawnych i finansowych są poważnym konkurentem firm*

deweloperskich. Działalność ta jest wyjątkowo nieuczciwa w stosunku do innych firm deweloperskich.”. Dodatkowo, jeden z przedsiębiorców wskazał, że *„spółdzielnie mieszkaniowe realizując proces budowlany nie naliczają zysku i w związku z tym koszty budowy, a konsekwencji ceny nabycia mieszkań mogą być niższe niż u deweloperów.”*, natomiast inny wskazał na problem związany z możliwością wprowadzenia nabywcy w błąd – *„niejednokrotnie lokale oferowane przez spółdzielnie zbywane są pod szyldem dewelopera, który był inwestorem zastępczym.”*.

Wykres 5.48. Główne opinie deweloperów na temat konkurowania ze spółdzielniami mieszkaniowymi



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

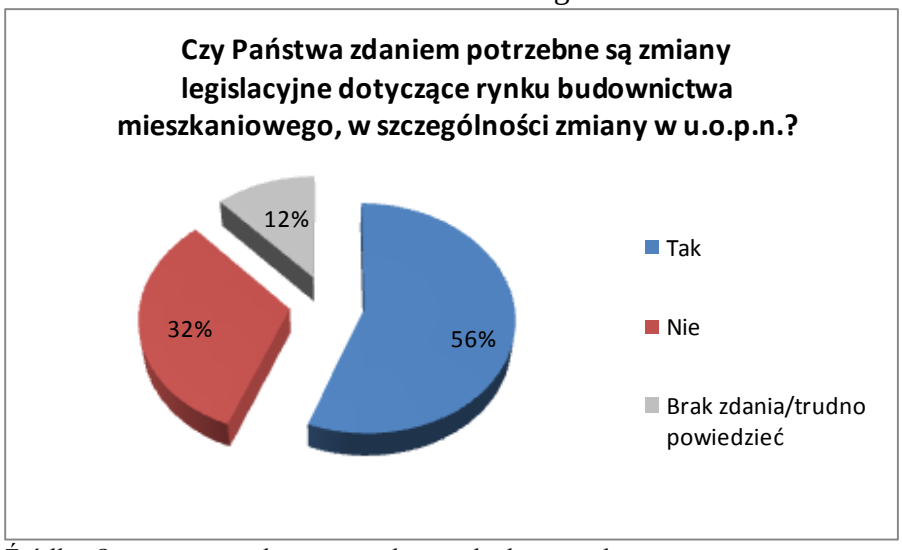
Podsumowując, około połowy deweloperów uważa spółdzielnie mieszkaniowe za swoich konkurentów. Swoją odpowiedź uzasadniali w ten sposób, że spółdzielnie oferują taki sam produkt jak deweloperzy oraz działają w identyczny sposób. Część deweloperów zwróciła uwagę na nieuczciwość tej konkurencji przejawiającą się m.in. podleganiu innym rygorom prawnym (otrzymują ulgi, które nie przysługują deweloperom), braku konieczności przestrzegania u.o.p.n. czy braku konieczności podawania ceny ostatecznej mieszkania, co umożliwia im zaniżanie jej w fazie naboru klientów.

5.4. Opinie na temat konieczności wprowadzenia zmian legislacyjnych na rynku budownictwa mieszkaniowego, w szczególności przepisów u.o.p.n.

Przedsiębiorcom zadano pytanie, czy ich zdaniem w związku z kwestiami problematycznymi poruszonymi w całym badaniu, potrzebne są zmiany legislacyjne dotyczące rynku budownictwa mieszkaniowego, w szczególności zmiany w u.o.p.n.
Pytanie spotkało się z bardzo żywym odzewem ze strony przedsiębiorców. Część podmiotów przedstawiła bardzo szczegółowe propozycje zmian, jakie ich zdaniem są konieczne do poprawy funkcjonowania rynku, część w swoich postulatach odwołała się w sposób mniej lub bardziej rozbudowany do propozycji zmian prezentowanych przez środowiska branżowe, w tym Polski Związek Firm Deweloperskich, Stowarzyszenie Budowniczych Domów i Mieszkań, natomiast część nie uzasadniła swojej odpowiedzi.

W sumie za potrzebą wprowadzenia zmian opowiedziało się 340 podmiotów, co stanowiło blisko 56% wszystkich ankietowanych deweloperów i ponad 63% deweloperów, którzy w tym zakresie wyraziło swoją opinię. Natomiast 196 deweloperów (32% badanych podmiotów i około 37% podmiotów, którzy wyrazili swoją opinię) uznało, że takie zmiany nie są potrzebne. Siedemdziesięciu dwóch deweloperów (12% badanych podmiotów) nie miało zdania na ten temat lub nie ustosunkowało się do pytania.

Wykres 5.49. Opinia deweloperów na temat potrzeby zmian legislacyjnych na rynku budownictwa mieszkaniowego

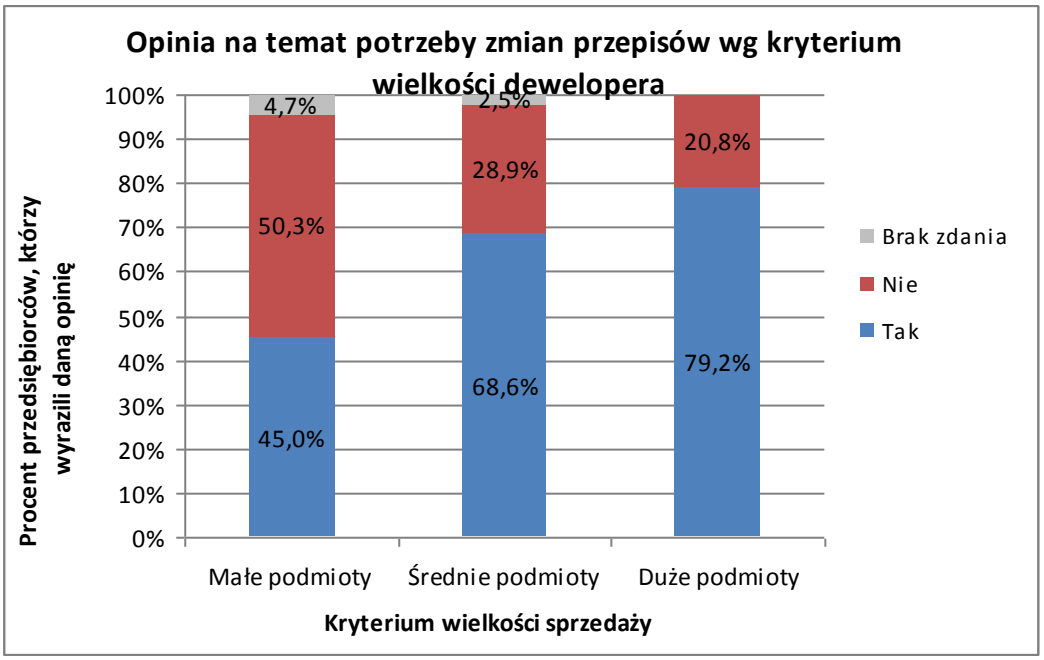


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Wśród podmiotów, które uznały, że zmiany są niezbędne 13 deweloperów uznało, że należy uchylić Ustawę i powrócić do przepisów sprzed jej obowiązywania. W ich opinii: „*Ustawa w obecnym kształcie jest szkodliwa dla rynku deweloperskiego i powinna zostać uchylona. Wraz z jej uchyleniem należałoby wprowadzić do kodeksu cywilnego precyzyjną definicję umowy deweloperskiej jako zobowiązania do wybudowania i przeniesienia własności*"; *„Uopn jest zbędna, gdyż w kodeksach cywilnym i postępowania cywilnego jest dostatecznie zabezpieczony interes nabywcy lokalu lub domu jednorodzinnego"; „u.o.p.n. jest powrotem do praw regulacji rynkowych stosowanych za czasów komuny (...)*", poza tym:*„(...) to taka sama działalność jak sprzedaż samochodów, butów czy bułki z masłem".*

Odsetek odpowiedzi stwierdzających potrzebę wprowadzenia zmian legislacyjnych był tym większy im większy był podmiot – w przypadku dużych podmiotów wynosił on ponad 79%, w przypadku średnich podmiotów niecałe 69%, natomiast wśród małych podmiotów zaledwie 45%. Jest to bardzo interesujące zjawisko biorąc pod uwagę pozostałe zaprezentowane w badaniu odpowiedzi, w których to szczególnie małe podmioty czuły się zagrożone wprowadzeniem Ustawy.

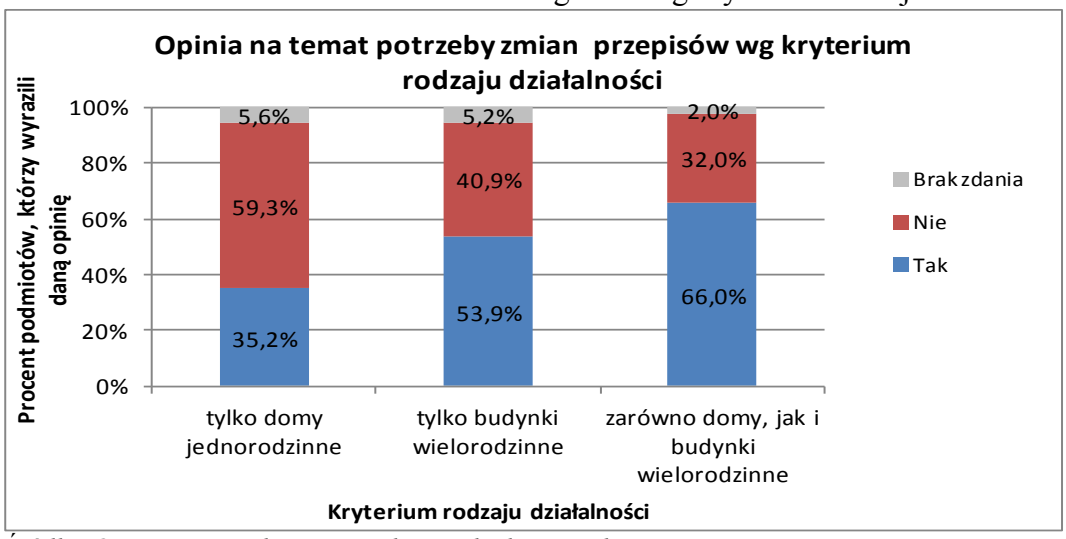
Wykres 5.50. Opinia deweloperów na temat potrzeby zmian legislacyjnych na rynku budownictwa mieszkaniowego według kryterium wielkości dewelopera



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W przypadku kryterium rodzaju prowadzonej działalności różnice w otrzymanych odpowiedziach też były znaczące – zaledwie 35,2% podmiotów oferujących tylko domy jednorodzinne podniosło potrzebę zmian.

Wykres 5.51. Opinia deweloperów na temat potrzeby zmian legislacyjnych na rynku budownictwa mieszkaniowego według kryterium rodzaju działalności



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Wśród przedsiębiorców, którzy założyli już mieszkaniowy rachunek powierniczy (48 przedsiębiorców w badanej próbie 608 podmiotów), 33 podmioty (68,8%) wyraziły pozytywną opinię na temat konieczności wprowadzenia zmian legislacyjnych, natomiast 15 podmiotów (31,2%) było zdania, że takie zmiany nie są potrzebne.

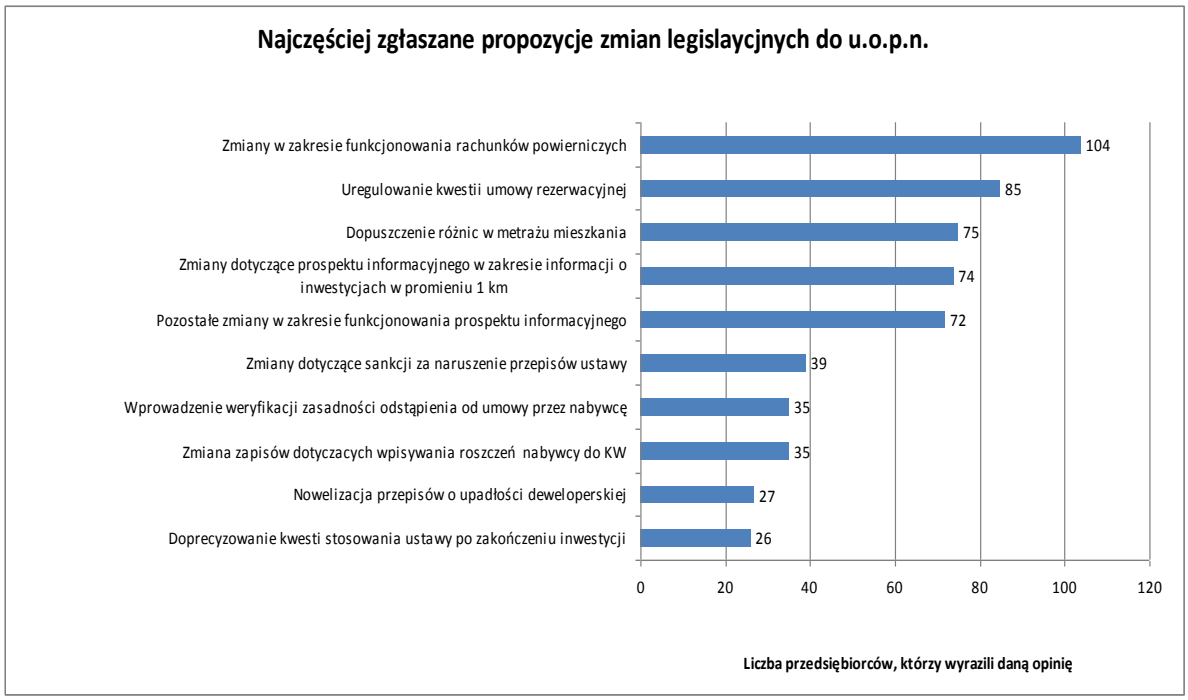
Jak to zostało powiedziane we wstępie przedsiębiorcy przedstawili szereg propozycji zmian do przepisów, zarówno do przepisów u.o.p.n., jak i innych przepisów, wykraczających poza ramy ww. Ustawy, dotyczących funkcjonowania rynku budownictwa mieszkaniowego. Poniżej przedstawiamy ich omówienie.

5.4.1. Propozycje zmian legislacyjnych w ustawie o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego zgłoszone przez deweloperów

Deweloperzy przedstawili szereg propozycji zmian przepisów Ustawy. Do najczęściej zgłaszanych propozycji należą m.in. zmiany w zakresie funkcjonowania rachunków powierniczych, uregulowanie kwestii umowy rezerwacyjnej, dopuszczenie różnic w metrażu pomiędzy powierzchnią projektową mieszkania a powierzchnią faktyczną, zmiany dotyczące

informacji o inwestycjach w promieniu 1 km czy zmiany w zakresie funkcjonowania prospektu informacyjnego. Wszystkie najważniejsze zmiany wraz z liczbą deweloperów wskazujących potrzebę zmian przepisów w tym zakresie zostały wymienione na poniższym wykresie. Oprócz wymienionych najważniejszych zmian deweloperzy zgłosili szereg innych propozycji zmian do Ustawy, które zostały potraktowane jako pozostałe propozycje. Poniżej przedstawiamy opis propozycji zmian do Ustawy zaproponowanych przez deweloperów.

Wykres 5.52. Najczęściej zgłaszane propozycje zmian legislacyjnych do u.o.p.n.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Zmiany w zakresie funkcjonowania rachunków powierniczych

Najwięcej z badanych deweloperów (104 respondentów) postulowała zmiany w zakresie funkcjonowania rachunków powierniczych. Poniżej przedstawiono zaproponowane przez przedsiębiorców propozycje zmian:

1. wprowadzenie gwarancji bankowej i gwarancji ubezpieczeniowej jako niezależnych środków ochrony nabywców bez konieczności łączenia z mieszkaniowym rachunkiem powierniczym (propozycja zgłoszona przez 16 przedsiębiorców);
2. *„Jeśli mają funkcjonować rachunki powiernicze, to banki powinny być ustawowo zmuszone do ich zakładania dla deweloperów, a koszty obsługi powinny być ograniczone ustawowo.”*;

3. *„wg nas wystarczyłoby jedno konto bankowe dla inwestycji, a nie indywidualne dla każdego klienta”*;
4. *„zobligować banki do oprocentowania środków znajdujących się na mieszkaniowych rachunkach powierniczych na poziomie WIBOR, a nie 0,1% (...)*”; *„środki na rachunkach powierniczych powinny być oprocentowane nie niżej niż kredyt wzięty na realizację inwestycji”*;
5. *„Rachunek powierniczy niekonieczny w przypadku developera o ugruntowanej pozycji na rynku mieszkaniowym (obowiązkowy dla nowo powstałych firm budowlanych).”*;
6. *„ustawa musi określać zadania banków dotyczące uruchomienia i prowadzenia rachunków powierniczych; ustawa musi określać wysokość opłat za prowadzenie rachunków powierniczych; ustawa musi określać wysokość wynagrodzenia inspektorów nadzoru z ramienia banków;(...) klient powinien decydować czy swoje środki chce wpłacać na konto dewelopera czy przez rachunek powierniczy; Rachunek powierniczy nie powinien stanowić obliga dla dewelopera - jeżeli klienci mają zaufanie do dewelopera i nie chcą swoich środków wpłacać na rachunek powierniczy, tylko bezpośrednio na rachunek dewelopera wiedząc, że wpłaty na rachunek powierniczy zwiększają cenę m^2 o koszty związane z prowadzeniem rachunku powierniczego to powinni mieć taką możliwość.”*;
7. *„jeżeli rachunek powierniczy ma dawać nabywcy poczucie bezpieczeństwa, chroniąc jego finanse i prawa, to powinien obowiązywać jeden typ rachunku powierniczego – istnienie wyboru wprowadza zamieszanie, a przeciętny Kowalski i tak będzie zdezorientowany”*;
8. *„zgodnie z zasadami wolnej gospodarki rynkowej deweloper powinien mieć również prawo wyboru, który bank będzie obsługiwał jego rachunki. Zatem należałoby zmienić zapis z art. 5 pkt 4, iż prawo wypowiedzenia umowy przysługuje obu stronom, oczywiście z uzasadnionych powodów.”*, *„Obecnie brak możliwości zmiany banku prowadzącego rachunek powierniczy w trakcie realizacji inwestycji, co daje bankom monopolistyczne uprawnienia”*, *„wprowadzenie możliwości swobodnej zmiany banku prowadzącego rachunek deweloperski bez konieczności uzyskania zgody banku”*, *„Rozważyć należy modyfikację przepisu zastrzegającego prawo wypowiedzenia umowy o prowadzenie bankowego rachunku powierniczego wyłącznie dla jednej strony takiej umowy, tj. dla banku (art. 5 ust. 4). Należy zauważyć, że w stosunku do okresu, w którym ustawę tworzono (lata 2010-2011) na rynku usług bankowych i finansowych również dają się zauważyć tendencje zniżkowe. Kazusy z zagranicy (nie wyłączając USA) dostarczają*

przykładów likwidacji nawet całych instytucji bankowych. Nie trudno zatem wyobrazić sobie przypadek, gdzie pomimo rozpowszechnionych wiadomości o trudnościach finansowych banku, z którym deweloper zawarł umowę o prowadzenie rachunku powierniczego, nie będzie możliwym przeniesienie tegoż do innego, bardziej stabilnego banku. W efekcie może to prowadzić do efektów sprzecznych z naczelnym motywem legislacyjnym ustawy, jakim jest ochrona środków pieniężnych wpłacanych przez nabywcę na poczet budowy. Z ważnych powodów umowę o prowadzenie b.r.p. powinien móc wypowiadać również deweloper.”, *„Art. 5.4 - w sytuacji, gdy z ważnych przyczyn deweloper nie jest zadowolony z prowadzenia danego rachunku powierniczego w danym banku i w związku z tym zamierza zmienić bank, który będzie prowadził ten rachunek, wówczas deweloper również powinien mieć możliwość wypowiedzenia takiego rachunku.”*;

9. *„ustawa u.o.p.n. lub inne przepisy prawa bankowego powinny wyeliminować dowolność banków przy konstruowaniu oferty rachunków powierniczych. Naszym zdaniem banki winny zostać zobligowane do oferowania wszystkich dopuszczonych ustawą rodzajów rachunków powierniczych, a ich wybór powinien należeć do dewelopera. Przepisy powinny również wyeliminować możliwość uzależnienia otwierania rachunków powierniczych od zaciągania kredytu w danym banku oraz możliwości uzależniania kredytowania inwestycji od zakładania rachunków powierniczych w danym banku. 8). Ustawa (lub zmiana przepisów bankowych) powinna określać górną granicę kosztów prowadzenia rachunków powierniczych oraz kosztów monitoringu inwestycji przez banki (np. procentowo od wielkości wpłat lub wartości inwestycji). Koszty te podlegałyby np. corocznej waloryzacji wg wskaźnika wzrostu cen i usług GUS.”*;
10. *„Zapewnienie bezpieczeństwa transakcji (art. 4 u.o.p.n.) leży w interesie nabywcy. Obciążenie kosztami z tego tytułu dewelopera jest nieuzasadnione. Poza nabywcą korzyści odnosi także bank prowadzący rachunki powiernicze, nie ponosi przy tym jednak żadnych kosztów. Koszty z tytułu zabezpieczeń (art. 4 u.o.p.n.) powinien ponosić w całości nabywca.”*, *„Skoro rachunek powierniczy ma chronić klienta i jest zakładany dla jego potrzeb to klient powinien ponosić koszty jego prowadzenia, a nie deweloper. W obliczu ciągłych spadków cen mieszkań, które wymusza rynek, nie jest w porządku fakt, iż mieszkania mają tanieć, a deweloper ma mieć wyższe koszty prowadzenia działalności (koszty kredytu, rachunków powierniczych) - bo to narzuca mu nowa ustawa”*;

11. *„Ustawa powinna dawać możliwość prowadzenia rachunków powierniczych i posiadania produktu kredytowego na budowę w różnych bankach*";
12. *„Ustawa powinna dawać możliwość prowadzenia rachunku powierniczego otwartego bez konieczności zaciągania kredytu na budowę. Po wykazaniu określonego zaangażowania w budowę środki z rachunku powierniczego otwartego powinny być wypłacane na konto dewelopera, aby mógł z nich korzystać przy realizacji kolejnego etapu inwestycji. Obecnie gdy deweloper chce skorzystać z rachunku powierniczego otwartego w danym banku - bank nakłada wymóg kredytowania inwestycji (w tym samym banku)"*;
13. *„Złagodzenie przepisów dla prowadzenia rachunków powierniczych, zasad rozliczenia ilości możliwych transz transferu środków, odejście od rozliczania każdego klienta z osobna, np. tak by banki nie pobierały opłat za rozliczenie każdego kontrahenta (...).";*
14. *„zmniejszenie w ustawie praw banków, które w warunkach ustawy mogą dzisiaj narzucać swoje warunki bez żadnych negocjacji – decydują wg własnych kryteriów czy firma dostanie rachunek powierniczy, o otwartych nie chcą rozmawiać w ogóle, żeby rozmawiać o kredytowaniu wymagają około 30% sprzedaży, którą z kolei można rozpoczynać tylko gdy firma posiada otwarte rachunki – błędne koło.";*
15. *„wprowadzić zmianę, która pozwalałaby uruchomić środki zgromadzone na rachunku powierniczym po przekazaniu mieszkania bez oczekiwania na akt notarialny."*;
16. *„Art.12 - inspektor nadzoru ze strony dewelopera powinien decydować o wypłacie środków, a nie pracownik banku."*;
17. *„Doprecyzowanie zakresu kontroli banku przy wypłacie środków z RMP - w umowie o prowadzenie rachunku powierniczego banki powinny wprowadzić dodatkowe warunki przy których wypłaty z rachunku nie będą realizowane. W opinii spółki te wymagania są wyższe, niż wynikające z u.o.p.n."*;
18. *„w ustawie powinien być zamknięty katalog przyczyn wypowiedzenia umowy rachunku przez bank, inaczej Art. 6 oznaczać będzie upadłość dewelopera";*
19. *„wypłata środków z rachunku powierniczego, przy rozwiązaniu umowy, powinna następować w terminach uzgodnionych przez strony z uwzględnieniem płynności dewelopera aby nie spowodować jego upadku"*;
20. *„Artykuł 13 i 14 - wypłata środków. Artykuły 13 i 14 stanowią jeden z najbardziej dobitnych przykładów niedokładności legislacyjnej. Na ich podstawie wypłata środków jest możliwa: a) w wypadku odstąpienia z art. 29 u.o.p.n. b) w przypadku rozwiązania umowy deweloperskiej, innego niż na podstawie art. 29 u.o.p.n. Ten drugi wypadek*

wymaga dla wypłaty środków „zgodnego oświadczenia woli o sposobie podziału środków pieniężnych zgromadzonych przez nabywcę na mieszkaniowym rachunku powierniczym". Oczywiste stosowane w obrocie przypadki odstąpienia od umowy przez Nabywcę, np.: z powodu różnicy stawek VAT czy powierzchni muszą być zatem zastępowane w umowach konstrukcjami opartymi na porozumieniach. O ile w poprzednim stanie prawnym Deweloper mógł przyznać Nabywcy prawo odstąpienia w przypadku różnicy powierzchni, w tym wypadku Nabywca zdany jest na konieczność porozumienia z Deweloperem, jeśli chciałby środki odzyskać. Oczywiście stosujemy bardzo automatyczne klauzule umożliwiające jak najszybsze zawarcie takiego porozumienia, ale mamy świadomość, że nie musi to być praktyka wszystkich podmiotów na rynku. Jesteśmy w stanie wskazać tu pole do nadużyć wymuszone zresztą przez samego ustawodawcę.".

Wśród deweloperów opowiadających się za zmianą przepisów dotyczących rachunków powierniczych, część deweloperów (40 respondentów) opowiadała się za potrzebą całkowitej likwidacji obowiązku posiadania rachunku powierniczego:

1. *„zniesienie obowiązku prowadzenia rachunków powierniczych, w zamian obowiązek korelowania wpłat klientów z postępami prac budowlanych udokumentowanych stosownymi wpisami w dzienniku budowy"* ;
2. *„zlikwidowania wymogu prowadzenie zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego (...)".*

Uregulowanie kwestii umowy rezerwacyjnej

Drugim najczęściej zgłaszanym problemem, który według ankietowanych podmiotów wymaga jak najszybszej zmiany była kwestia uregulowania ustawowego dopuszczalności stosowania umowy rezerwacyjnej – konieczność takiej zmiany postulowało 85 przedsiębiorców.

W większości cytowano postulaty przedstawiane przez związki branżowe. Na przykład zdaniem jednej z firm „*potrzebne są zmiany legislacyjne, o jakie wnioskuje Polski Związek Firm Deweloperskich, tj.: 1. Dopuszczenie stosowania odpłatnej umowy rezerwacyjnej. Brak uregulowania umowy rezerwacyjnej spowodował duże trudności dla potencjalnych nabywców na etapie starania się o uzyskanie kredytu mieszkaniowego. Część banków żąda umów*

deweloperskich na etapie składania wniosku o kredyt. Oznacza to, że nabywcy muszą ponieść koszt aktu notarialnego i zawrzeć umowę deweloperską przed uzyskaniem decyzji kredytowej, ryzykując tym samym utratę środków wydanych tytułem taksy notarialnej. Ponadto firmy budujące mieszkania nie mogą oferować niesprzedanego mieszkania do czasu usunięcia wszystkich konsekwencji zawartej już umowy deweloperskiej, którą nabywca chce rozwiązać z powodu braku kredytu. Taka sytuacja może zamrozić mieszkanie nawet na kilka miesięcy. Praktyka stosowania umów rezerwacyjnych była ugruntowana od wielu lat i bardzo dobrze funkcjonowała w praktyce. Dodatkowo firmy deweloperskie doświadczą istotnych problemów z zaciągnięciem i później z uruchomieniem kredytu inwestycyjnego bez zawartych odpłatnych umów rezerwacyjnych. Aby uzyskać kredyt inwestycyjny bank wymaga potwierdzonej przedsprzedaży rzędu 20-30% wszystkich mieszkań. Zawarcie umowy deweloperskiej w sytuacji, gdy inwestycja nie ma jeszcze zapewnionego kredytowania, a sposób finansowania będzie się istotnie zmieniał, jest niezwykle trudne. Bank przy badaniu przedsprzedaży wymaga także, aby klient, który zawarł umowę rezerwacyjną spełnił „test powagi", to jest aby jego zobowiązanie było w jakimś aspekcie wymagalne. Nieodpłatna umowa rezerwacyjna, z której klient mógłby się wycofać w dowolnym momencie jest „bezwartościowa" tak z punktu widzenia banku, jak i dewelopera. Należy wprowadzić jasno tą instytucję do reżimu ustawy, przy czym zasadnym jest wprowadzenie górnej wysokości opłaty rezerwacyjnej, to jest opłaty za wyłączenie lokalu z procesu oferowania na określony czas, na poziomie 5-10 % wartości mieszkania/domu jednorodzinnego. (...)"

Spośród innych propozycji w tym zakresie zgłoszono następujące postulaty:

1. *„wprowadzenie do ustawy przepisu dopuszczającego zawarcie umowy rezerwacyjnej na życzenie potencjalnego nabywcy lokalu wyrażone na piśmie. W praktyce niejednokrotnie zdarza się, że to klient przedsiębiorstwa deweloperskiego postuluje zawarcie umowy rezerwacyjnej w celu czasowego wyjęcia danego lokalu z oferty przedsiębiorstwa i zorientowania się co do rzeczywistych możliwości jego nabycia i pozyskania instrumentów finansowych do tegoż potrzebnych. Nie zawsze stroną inicjującą zawieranie tego rodzaju umów jest deweloper. Skoro zatem ratio legis ustawy polega na ochronie słabszej strony relacji gospodarczej, jaką jest Klient (nabywca lokalu mieszkalnego), celowym jest ustawowe umożliwienie mu zawarcia umowy rezerwacyjnej na jego żądanie wyrażone na piśmie"*;

2. *„należałoby być może wprowadzić do ustawy pojęcie umowy rezerwacyjnej, która mogłaby być zaliczona przez banki do sprzedaży z jednej strony, a z drugiej pozwalała nabywcom rozmawiać z bankami o kredytowaniu hipotecznym ich lokalu”*;
3. *„ustawa u.o.p.n. powinna dopuszczać możliwość zawierania odpłatnych umów rezerwacyjnych w formie cywilnoprawnej na czas określony (nie dłuższy niż 2 miesiące), wyłączonych z obowiązku ewidencjonowania na rachunku powierniczym. Powinna to być forma zadatku, którego wysokość określona byłaby w Ustawie w formie ryczałtu, tj. stałej kwoty (waloryzowanej corocznie wskaźnikiem GUS), niezależnej od ceny rezerwowanego lokalu/domu (np. na poziomie 2.500 zł) lub formie procentu od oferowanej ceny rezerwowanego lokalu/domu (np. 1 % ceny). W przypadku realizacji umowy opłata rezerwacyjna przekazywana byłaby na rachunek powierniczy. W przypadku odstąpienia nabywcy od umowy rezerwacyjnej lub bezskutecznego upływu jej terminu z winy nabywcy deweloper byłby uprawniony do zatrzymania zadatku, w przypadku odstąpienia dewelopera od umowy zadatek zwracany byłby nabywcy niezwłocznie (np. w ciągu 7 dni) w podwójnej wysokości”*.

Dopuszczenie różnić w metrażu mieszkania

Trzecim, pod względem częstotliwości (75 respondentów), postulatem było dokonanie zmian w zapisach regulujących kwestie braku dopuszczalności różnic w metrażu, między obmiarem projektowym, a końcowym. Deweloperzy zgłaszali następujące postulaty:

1. *„Ustawa u.o.p.n. winna uregulować kwestię dopuszczalnej tolerancji powierzchni do powierzchni projektowanej (naszym zdaniem tolerancja ta powinna wynosić +/- 2%). W takim przypadku różnica w powierzchni nie powinna uprawniać do odstąpienia od umowy, przy zachowaniu ceny ustalonej w umowie przedwstępnej (deweloperskiej). Przy odchyleniach +/- większych od 2% cena mogłaby ulec zwiększeniu lub zmniejszeniu, przy zastosowaniu prawa do odstąpienia nabywcy od umowy i zwrotu wpłaconych przez nabywcę środków.”*;
2. *„Ustawa powinna definiować maksymalne dopuszczalne odchylenie rzeczywistej powierzchni w stosunku do projektowanej powierzchni.”*;
3. „u*stalenie granicy procentowej do jakiej nie powinno być rozliczenia powierzchni lokalu w przypadku gdy powykonawcza powierzchnia różni się od projektowanej powierzchni lokalu. Uregulowanie w u.o.p.n. ustalenia granicy procentowej do jakiej nie powinno być*

rozliczenia powierzchni lokalu w przypadku gdy powykonawcza powierzchnia różni się od projektowanej powierzchni lokalu. Brak ustawowego uregulowania tej kwestii budzi problemy w relacjach nabywca-deweloper. W każdym aspekcie życia gospodarczego nie występują produkty idealne, choćby były wykonywane maszynowo. Tolerancje odstępstw są powszechnie przyjęte w wadze paczkowanych produktów, w mocy silników samochodowych, w wydajności urządzeń grzewczych, chłodzących, w projektach architektonicznych, w wykonanych działach, meblach itp. Wszędzie tam wystąpienie (najczęściej) uprawnienia do korekt cen. Założenie, że jakikolwiek produkt wykonywany w dużej mierze ręcznie jest idealny z projektem jest całkowitą fikcją. UOKiK regularnie obniża wysokość dopuszczalnego odstępstwa w powierzchni użytkowej wykonanej od powierzchni projektowanej. Zgodnie z badaniem wykonanym przez Politechnikę Gdańską na zlecenie UOKiKu przy zachowaniu należytej staranności dopuszczalna różnica w powierzchni wybudowanego lokalu może się wahać od 2 do 4% w zależności od wielkości mieszkania. Uważamy, że jasne przesądzenie, że dopuszczalna różnica w powierzchni wykonanej do powierzchni projektowanej wynosi poniżej tych granic i jest to 2% jest zasadne. Brak określenia dopuszczalnej różnicy podważa konstytucyjne prawa przedsiębiorców i powoduje brak stabilności gospodarczej i przewidywalności.";

4. *„Przepisy ustawy są sprzeczne z prawem budowlanym – ustawa nie dopuszcza norm, które obowiązują w prawie budowlanym – np. Dopuszczalne różnice w powierzchniach – zgodnie z ustawą powierzchnie nie mogą się w ogóle różnić – nawet jeśli różnica byłaby na korzyść klienta, to ma on prawo do odstąpienia od umowy), wprowadzanie zmian nieistotnych do projektu (najczęściej na wniosek klientów do ich lokalu czy budynku – ale zgodnie z ustawą inny klient, którego zmiana w ogóle nie dotyczy, ma prawo do odstąpienia z tego powodu od umowy), poprawki błędów projektowych, które są absolutnie konieczne itp. Zapisy z tym związane powinny być doprecyzowane i tożsame z prawem budowlanym. Powinna być określona możliwość zmiany rodzaju materiałów budowlanych chociażby w przypadku braku ich dostępności lub wycofania ze sprzedaży, zamiana na lepszy materiał itp.*".

Zmiany dotyczące prospektu informacyjnego w zakresie informacji o inwestycjach w promieniu 1 km

Czwartą w kolejności grupą postulatów (postulaty wskazane przez 74 deweloperów), dotyczyła zagadnień związanych z wymogami prospektu informacyjnego w zakresie podawania informacji na temat inwestycji w promieniu 1 km. Deweloperzy przedstawili zapotrzebowania na następujące zmiany:

1. *„zapis o planowanych inwestycjach w odległości 1 km, powinien być doprecyzowany – na podstawie jakich dokumentów i jak często powinien być aktualizowany.”*;
2. *„Wymóg ten jest uciążliwy do spełnienia (zwłaszcza w dużych miastach) i może rodzić również nieporozumienia, chociażby dlatego, że nie wszystkie inwestycje planowane doczekają się realizacji. Naszym zdaniem obowiązek informacyjny powinien być ograniczony do określenia realizowanych czy planowanych inwestycji lub przeznaczenia terenu w bezpośrednim sąsiedztwie realizowanej przez dewelopera inwestycji (tj. na sąsiednich działkach).”*;
3. *„Nie wskazano przy tym, z jakiego katalogu informacji deweloper ma skorzystać. Spowodowało to istotne problemy przy sporządzaniu takiej informacji oraz duże rozbieżności pomiędzy konkretnymi firmami. Niemożliwym jest właściwie przygotowanie w 100% prawdziwego i kompletnego prospektu informacyjnego, mimo najlepszych starań, przy czym grozi to karą więzienia. Zmiana w tym zakresie jest konieczna”*;
4. *„Artykuł 17 i następne - prospekt informacyjny. W naszej ocenie część informacji zawartych w prospekcie powinna znaleźć się jednak wśród danych z art. 20. Wypełnienie danych dotyczących nieruchomości sąsiednich i terenu 1 km powoduje, iż prospekt jest znacznej objętości, podnosi koszty aktu notarialnego (wypisów), jest nieklarowny i niezrozumiały. Artykuł 19 ustawy ze względu na swój sposób redakcji sprawia, iż nie ma jasności co do momentów, w których należy prospekt aktualizować i doręczać.”*.

Pozostałe zmiany w zakresie funkcjonowania prospektu informacyjnego

W dalszej kolejności znalazły się postulaty związane ze zmianą pozostałych przepisów dotyczących prospektu informacyjnego (taką zmianę postulowało 72 deweloperów). Większość tych wniosków dotyczyła uproszczenia prospektu informacyjnego. Poniżej załączamy przykładowe postulaty dotyczące tej kwestii:

1. *„Należy wyeliminować obligatoryjne załączanie wzoru umowy do umowy deweloperskiej - likwidacja zapisów ustawy, które powodują konieczność załączania do umowy deweloperskiej tej samej umowy jako części prospektu – kuriozalna sytuacja, w której akt notarialny zawiera dziesiątki stron – w tym umowę dwa razy.”*;
2. *„zgodnie z ustawą deweloper ma obowiązek przekazania prospektu na żądanie nabywcy. My prospekty przygotowujemy dla każdego klienta, choć żaden z nich nie prosił jeszcze o prospekt. Jest to dla klientów dokument niepotrzebny i niezrozumiały, niechętnie podpisywany. Najczęściej klienci pytają po co taki dokument i dlaczego muszą go podpisywać – podpis kojarzy im się z jakimś zobowiązaniem. Prospekt wraz z załącznikami w obecnej formie oraz załączanie go w całości do umowy deweloperskiej to powielanie dokumentacji i marnotrawstwo papieru. Klient podpisuje odebranie prospektu, potem ma ten prospekt wraz z załącznikami dołączony jako załącznik do umowy deweloperskiej, co sprawia że umowa ma kilkadziesiąt stron. Przepis regulujący to jest krytykowany przez klientów jako nieprzemyślany i niecelowy. Prospekt w wielu miejscach powiela umowę. Załącznikiem do prospektu jest umowa. Jest to niepotrzebne powielanie informacji i tworzenie zbędnej dokumentacji.”*:
3. *„Należy ograniczyć ilość i zakres informacji w prospekcie, żeby stanowił on źródło przydatnej wiedzy i był uzupełnieniem informacji w stosunku do umowy.”*;
4. *„Ewentualne dookreślenie/ograniczenie obowiązku sporządzenia prospektów informacyjnych wyłącznie dla zadań inwestycyjnych o ile inwestycja wykonywana jest etapowo zadaniami inwestycyjnymi.”*;

Poniżej przedstawiamy inne postulaty deweloperów dotyczące prospektu informacyjnego:

1. *„prospekt informacyjny nie powinien stanowić integralnej części umowy, z uwagi na fakt, że jeśli ma być rzetelnie sporządzony, nie może być w pewnych sprawach nazbyt precyzyjny - najistotniejsze elementy i tak znajdują się w treści umowy; obowiązek udostępnienia projektu może być czasami problematyczny, z uwagi na jego objętość”*;
2. Stworzenie możliwości podawania w prospekcie informacyjnym również trzech ostatnich inwestycji zrealizowanych nie przez podmiot wypełniający prospekt, ale także przez innych deweloperów (np. inne spółki celowe) z grupy kapitałowej. Zapisy prospektu, zdaniem kilku ankietowanych podmiotów, w tej materii dyskryminują dorobek grupy deweloperskiej, spółek celowych.

3. *„Brak jasnych regulacji w zakresie zmian prospektu np. w sytuacji, gdy w wyniku tzw. zmian lokatorskich połączone zostaną dwa lokale w jeden, i odwrotnie, a zatem zmieni się liczba lokali w inwestycji”*;
4. *„Należy jedynie wskazać, iż ustawodawca nie zachęcił do stosowania prawa. Kara za niesporządzenie prospektu jest bowiem niższa niż kara za niewłaściwe sporządzenie prospektu. Także krąg podmiotów odpowiedzialnych za kwestię prospektu informacyjnego wydaje się jednak nadmiernie poszerzony.”*;
5. *„Artykuł 22 ustęp 2 - w praktyce tzw. «tryb zmianowy» tj. wskazanie zmian, które nastąpiły w treści prospektu informacyjnego lub w załączniku w czasie pomiędzy doręczeniem prospektu informacyjnego wraz z załącznikami, a podpisaniem umowy deweloperskiej, powoduje praktyczne problemy. Ustawodawca nie wskazał metody uwidoczniania takich zmian, co powoduje dyskusje wśród notariuszy. Dla spółek nie ma to praktycznego znaczenia, mamy jednak świadomość iż dla notariatu jest to kłopotliwe – wykształciło się kilka rodzajów praktyk postępowania, niestety każda z nich jest daleka od doskonałości. Co więcej pojawia się praktyczny problem wobec klientów, którzy pierwszy prospekt odebrali np.: 6 miesięcy przed zawarciem umowy docelowej. Zmiany umowy deweloperskiej dotyczą także informacji technicznych, np.: odpisu z księgi wieczystej i opisu księgi, który siłą rzeczy zmienia się (np.: pojawiają się nowe wpisy i wzmianki).”*;
6. *„Modyfikacja art. 19 poprzez wskazanie osób wobec których ciąży na deweloperze obowiązek informowania o zmianie. Z obecnego brzmienia można by wywieść, że obowiązek ten dotyczy każdej osoby, której kiedykolwiek wręczono prospekt i to w każdym przypadku jego zmiany.”*;
7. *„określenie, kiedy ustaje obowiązek informowania potencjalnego nabywcy o zmianach w prospekcie informacyjnym (np. po zawarciu z inną osobą umowy deweloperskiej dotyczącej danego lokalu lub wycofaniu danego lokalu z oferty)”;*
8. *„wyraźne określenie, co rozumie się pod pojęciem «działek sąsiednich»”*.

Warto też w tym miejscu wspomnieć, że część badanych respondentów opowiadała się wręcz za koniecznością likwidacji prospektu informacyjnego.

Zmiany dotyczące sankcji za naruszenie przepisów Ustawy

Również jednym z częściej wymienianych postulatów, była propozycja zastąpienia kary ograniczenia i pozbawienia wolności karą grzywny. Taki postulat zgłosiło 39 deweloperów. Poniżej przedstawiamy przykładowe opinie deweloperów w tym zakresie: *„wprowadzenie kary finansowej skutecznie powinno oddziaływać na przestrzeganie przepisów ustawy podczas gdy kara więzienia jest nieadekwatna. Zmiana jest niezbędna zwłaszcza wobec niejasności wielu przepisów (jak choćby obowiązku podawania nieograniczonego katalogu inwestycji w promieniu 1 km)”*, *„Nowelizacja art. 33 ustawy poprzez wyeliminowanie braku sankcji w zakresie pozbawienia wolności za błędy w prospekcie informacyjnym z uwagi na nieproporcjonalność winy do kary”*. Z kolei jeden z deweloperów zaproponował *„ograniczenie odpowiedzialności karnej przewidzianej w uopn do przypadków rażąco szkodliwych społecznie, w pozostałych przypadkach wprowadzenie jedynie odpowiedzialności na zasadzie wykroczeń.”*.

Wprowadzenie weryfikacji zasadności odstąpienia od umowy przez nabywcę

Kolejnym często wymienianym postulatem przez deweloperów było wprowadzenie weryfikacji zasadności odstąpienia od umowy przez nabywcę. Taki postulat przedstawiło 35 deweloperów. Poniżej przedstawiamy propozycje/opinie deweloperów w tej sprawie: *„Konieczne jest wprowadzenie weryfikacji, czy oświadczenie nabywcy o odstąpieniu od umowy skierowane do banku wraz żądaniem wypłaty środków jest zasadne. Potrzebna jest zmiana w art. 13 wprowadzająca zasadę, że bank potwierdza u dewelopera zasadność odstąpienia przez nabywcę od umowy deweloperskiej. Do wypłaty koniecznym byłoby potwierdzenie dewelopera o zasadności odstąpienia. W przypadku braku takiego potwierdzenia bank przekaże środki do depozytu sądowego, a strony będą mogły rozstrzygnąć ewentualną kwestię sporną z udziałem sądu. Obecne uregulowania powoduje, że nabywca dysponuje możliwością błyskawicznego wycofania swoich środków bez żadnego powodu i braku możliwości interwencji dewelopera.”*; *„Rozważyć należy modyfikację przepisu nakazującego automatyczny zwrot środków pieniężnych zgromadzonych na rachunku powierniczym bez względu na przyczynę i zasadność bądź bezzasadność odstąpienia od umowy (art. 13). Automatyzm w wyżej wskazanym zakresie skutkuje niejednokrotnie koniecznością prowadzenia długotrwałych i kosztownych sporów sądowych, w których*

rozstrzygnięcia zapadają po wielu miesiącach, a czasem nawet latach, w zupełnie innych realiach gospodarczych i rynkowych niż te, które panowały w dacie odstąpienia od umowy. Przypadki bezzasadnych odstąpień od umowy ze strony niektórych nabywców nie należą do rzadkości, a w skrajnych przypadkach mogą powodować pogorszenie sytuacji pozostałych w danym przedsięwzięciu nabywców, którzy rzetelnie wywiązują się z przyjętych wcześniej zobowiązań. Stąd też celowym jest umożliwienie bankowi weryfikacji zasadności odstąpienia od umowy i dopiero po dokonaniu tejże, podejmowanie decyzji o zwrocie całości bądź części środków pieniężnych gromadzonych na dedykowanych rachunkach mieszkaniowych."; *„Żądanie przez nabywcę zwrotu środków wpłaconych na rachunek powierniczy powinno być obwarowane spełnieniem przez nabywcę odpowiednich warunków np. przedłożenia kopii potwierdzenia odbioru przez dewelopera/potwierdzenia nadania pisma zawierającego oświadczenie o odstąpieniu od umowy - w chwili obecnej może on bez żadnych uzasadnionych okoliczności wystąpić o zwrot nawet nie odstępując od umowy"; „Ustawa u.o.p.n. powinna wprowadzić mechanizm umożliwiający deweloperowi interwencję w razie nieuzasadnionego żądania wypłaty środków z rachunku powierniczego przez nabywcę. Zgodnie z ustawą bank jest zobowiązany wypłacić nabywcy środki na jego żądanie bez sprawdzania podstaw do takiego żądania. Powoduje to brak pewności dewelopera co do posiadanych środków, wobec możliwości natychmiastowej ich wypłaty przez nabywcę, choćby nie zaszły ku temu powody. Taka sytuacja może negatywnie wpływać na finansowanie całego przedsięwzięcia i zagrozić innym nabywcom, którzy zakupili swoje mieszkania w takiej inwestycji. W razie sporu pomiędzy nabywcą a deweloperem co do zasadności odstąpienia bank przekazywałby zgromadzone środki do depozytu sądowego do czasu rozstrzygnięcia sporu*."; *„Nieprecyzyjne sformułowania niektórych zapisów u.o.p.n. Proponowana zmiana brzmienia art. 13 u.o.p.n. na: «W przypadku odstąpienia od umowy deweloperskiej zgodnie z art. 29 przez jedną ze stron, bank wypłaca nabywcy przypadające nabywcy zgodnie z warunkami umowy deweloperskiej środki pozostałe na mieszkaniowym rachunku powierniczym niezwłocznie po otrzymaniu oświadczenia o odstąpieniu od umowy deweloperskiej.» Uzasadnienie: wątpliwości dotyczące określenia «…przypadające mu środki…» w treści art. 13 u.o.p.n. Proponowana zmiana brzmienia art. 14 ust. 2 u.o.p.n. na: «Bank wypłaca środki zgromadzone na mieszkaniowym rachunku powierniczym w nominalnej wysokości niezwłocznie po otrzymaniu oświadczeń, o których mowa w ust. 1 oraz art. 13.» Uzasadnienie: wypłata środków przez bank w nominalnej wysokości powinna nastąpić również w przypadku, o którym mowa w art. 13 u.o.p.n."*.

Zmiany zapisów dotyczących wpisywania roszczeń nabywcy do księgi wieczystej

Postulat zmiany zapisów dotyczących wpisywania roszczeń nabywcy do księgi wieczystej przedstawiło 35 deweloperów. Poniżej przedstawiamy ich wybrane postulaty:

1. *„Ustawodawca w ogóle nie wyposażył Dewelopera w jakiekolwiek środki egzekwowania doręczenia zgód na wykreślenie roszczeń z księgi wieczystej. Warto jednak byłoby zachowując choć minimum równości podmiotów wyposażyć Dewelopera w narzędzie pozwalające na wykreślenie z księgi wieczystej roszczeń Nabywcy w przypadku odstąpienia od umowy. Samo nieobarczone sankcją luźne zobowiązanie sprawia, iż jednym rozsądnym gospodarczo rozwiązaniem jest zawieranie porozumień (co w praktyce nie zawsze jest możliwe) – uwaga do art. 31.”;*
2. *„Ustawa powinna warunkować skuteczność odstąpienia od umowy przez nabywcę od wykreślenia przez niego roszczenia z KW.”*;
3. *„Brak ochrony dewelopera w przypadku odstąpienia przez dewelopera od umowy (wskutek zwłaszcza gdy nabywca nie płaci ceny, nie stawia się na odbiór lokalu), z jednoczesnym brakiem przekazania przez nabywcę oświadczenia o wykreśleniu roszczeń, co będzie powodowało możliwość procesów sądowych celem uzgodnienia treści księgi wieczystej, co również narazi nabywców na dodatkowe koszty. Sugerowane np. złożenie do depozytu notariusza przygotowującego umowę deweloperską odpowiedniego pełnomocnictwa dla dewelopera do złożenia oświadczenia o zgodzie na wykreślenie roszczeń w przypadku skutecznego odstąpienia od umowy deweloperskiej przez dewelopera.”*;
4. *„Art. 13 oraz 14.2*[109] *- należy dodać, że środki są wypłacone nabywcy, gdy nabywca dostarczy również zgodę na wykreślenie roszczeń z księgi wieczystej.”*;
5. *„Doprecyzowania w ustawie wymaga również taka sytuacja, że w razie gdy deweloper skorzysta z ustawowego prawa do odstąpienia od umowy deweloperskiej z winy nabywcy, bank prowadzący rachunek powierniczy przekazuje środki z rachunku deweloperowi. Do wypłaty konieczne będzie potwierdzenie nabywcy o zasadności odstąpienia. W przypadku braku takiego potwierdzenia bank przekaże środki do depozytu sądowego, a strony będą mogły rozstrzygnąć ewentualną kwestię sporną z udziałem sądu.”*;
6. *„Konieczne jest wprowadzenie zabezpieczenia na wypadek odstąpienia od umowy przez dewelopera i nie złożenia przez klienta zgody na wykreślenie roszczenia z KW, najlepiej*

[109] Art. 13 i 14 Ustawy dotyczą wypłaty nabywcom przez bank środków zgromadzonych przez nich na mieszkaniowym rachunku powierniczym w przypadku rozwiązania umowy deweloperskiej.

w postaci kary umownej. Według ustawy klient ma taki obowiązek, ale bez sankcji za jego niewykonanie - ten zapis jest martwy. Konieczne jest doprecyzowanie terminu «siła wyższa» – jest to furtka do niewypełniania obowiązków przez klienta pod byle pretekstem.";

7. *„Sprawa wykreślania roszczeń z KW w przypadku odstąpienia klienta od umowy deweloperskiej nie jest wystarczająco sformalizowana. Przepisy są niejasne, niekonkretne i na tym polu mogą powstawać problemy. Postulujemy zmianę: wpis roszczenia - dopiero po wpłacie min. 20% wartości lokalu."*;
8. *„Rozwiązanie problemu wykreślania roszczenia o ustanowienie odrębnej własności lokali w sytuacji śmierci nabywcy, bez potrzeby oczekiwania na ciągnącą się latami przewód spadkowy."*;
9. *„wprowadzenie obowiązkowych, nieodwołalnych pełnomocnictw do wykreślania roszczeń w przypadku rezygnacji nabywcy"*.

Nowelizacja przepisów o upadłości deweloperskiej

Zdaniem 27 deweloperów powstaje szereg wątpliwości dotyczących problemu upadłości deweloperów (co powoduje m.in. „*nieuzasadnione uprzywilejowanie części wierzycieli związanych z daną inwestycją"*). Warto zwrócić uwagę na następujące z nich:

1. brak przepisów zapewniających ochronę praw nabywcy udziałów w lokalach niemieszkalnych (garażach) wraz z prawem do korzystania z miejsc postojowych;
2. trudności z wyjaśnieniem istoty pierwszeństwa zaspokojenia nabywców lokali mieszkalnych w postępowaniu upadłościowym wobec dewelopera;
3. przepisy nie przewidują w jaki sposób nabywcy lokali mieszkalnych mają dochodzić swoich roszczeń przeciwko upadłemu deweloperowi czy w drodze zgłoszenia wierzytelności czy w drodze wniosku o wykonanie umowy wzajemnej zgodnie z art. 98 ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze;
4. brak przepisów regulujących sytuację prawną nabywców lokali mieszkalnych, jeśli upadłość dewelopera ogłoszono po wybudowaniu lokali i ich oddaniu do użytku.
5. brak przepisów przejściowych dotyczących zagadnień proceduralnych wprowadzonych przez u.o.p.n. do ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze. W obecnym brzmieniu Ustawy zachodzi pewna wątpliwość czy przepisy o upadłości wobec deweloperów należy stosować do postępowań wszczętych przed wejściem w życie Ustawy (a jeżeli tak to w jakim zakresie) czy jedynie do postępowań wszczętych po wejściu w życie Ustawy.

Doprecyzowanie kwestii stosowania Ustawy po zakończeniu inwestycji

Zdaniem 26 respondentów należy doprecyzować kwestię stosowania Ustawy po zakończeniu inwestycji. W tym zakresie przedsiębiorcy zgłaszali następujące problemy:

1. *„Zmian wymagają przepisy u.o.p.n. dotyczące stosowania przepisów u.o.p.n. do inwestycji ukończonych, tj. sytuacji, gdzie deweloper nie może zobowiązać się do zawarcia umowy deweloperskiej, zobowiązać się do wybudowania budynku, ponieważ już wybudował budynek – przepisy wysoce nieprecyzyjne. Brak jasnej regulacji jakie umowy zawierać w takich sytuacjach. Brak jasnych przepisów przejściowych dla inwestycji w toku. Brak informacji kiedy kończy się przedsięwzięcie deweloperskie. Sugerowane dookreślenie momentu, kiedy u.o.p.n. uznawałaby budynek za ukończony, a zatem nie zachodziłaby konieczność zawierania umów deweloperskich. Obecnie różna praktyka, nieliczne orzeczenia sądów powszechnych wskazują na uzyskanie np. decyzji o pozwoleniu na użytkowanie budynku, jako zakończenie przedsięwzięcia deweloperskiego. Stosowanie u.o.p.n. do inwestycji ukończonych nastręcza problemy interpretacyjne.”*;
2. *„Ustawa nie reguluje w ogóle kwestii sprzedaży lokali mieszkalnych gotowych, już oddanych do użytkowania- nie ma sensu w tym przypadku sporządzania umów deweloperskich wraz z prospektem, wpisem roszczenia o wybudowanie, bo tu nie potrzebna jest już ochrona nabywcy. Nabywca kupuje gotowy produkt, więc zasady sprzedaży powinny być identyczne jak sprzed wejścia w życie ustawy («na starych zasadach»).”*;
3. *„należy doprecyzować kwestię stosowania ustawy po zakończeniu inwestycji i po uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie mieszkań; wyraźne unormowanie, że umowa deweloperska dotyczy obligatoryjnie wybudowania lokalu (obecnie jest niejasne, czy uopn ma zastosowanie do lokali wybudowanych a niewyodrębnionych), „Art. 1 - zapis bardzo niejednoznaczny - poza lokalami mieszkalnymi położonych w budynkach będących w trakcie budowy nie wiadomo jakich innych konkretnych sytuacji ustawa dotyczy? (początkowo przepisy były interpretowane przez deweloperów i kancelarie notarialne tak, że jeżeli lokal mieszkalny został wyodrębniony z księgi wieczystej gruntowej oraz założona została dla niego nowa księga wieczysta, wówczas taki lokal nie podlega przepisom u.o.p.n. w praktyce, wobec ww. niejasności, odbywały się różne szkolenia dla pracowników kancelarii notarialnych, w trakcie których zinterpretowano ww. art., że u.o.p.n. nie dotyczy również lokali w budynkach, których budowa została zakończona*

poprzez wydanie ostatecznej decyzji pozwolenia na użytkowanie, przy czym lokal nie musiał być ani ujawniony w księdze wieczystej jako lokal samodzielny, ani też nie musiał być wyodrębniony z księgi wieczystej gruntowej wraz z założeniem nowej księgi wieczystej. Obecnie problemy interpretacji tego art. mają nadal przedstawiciele banków, a zwłaszcza analitycy, którzy żądają od dewelopera przygotowania prospektu dla inwestycji, których proces budowlany został zakończony poprzez wydanie pozwolenia na budowę (decyzja ostateczna).”.

Pozostałe propozycje deweloperów w zakresie zmian Ustawy

W ramach prowadzonego badania, deweloperzy zgłaszali również inne propozycje niż wymienione powyżej. Zostały one zaklasyfikowane jako „pozostałe propozycje deweloperów”. Poniżej przedstawiamy listę tych propozycji[110]:

1. konieczność objęcia Ustawą także innych podmiotów: „*ustawa powinna obowiązywać wszystkie podmioty realizujące budownictwo mieszkaniowe na rynku pierwotnym (również spółdzielnie)”*;
2. uregulowanie zasad ponoszenia kosztów zmian w umowie deweloperskiej *„w ten sposób, że koszt zmian ponosi strona występująca z wnioskiem o wprowadzenie zmiany”*;
3. zmiany przepisów dotyczących kwestii zawierania umowy deweloperskiej w formie aktu notarialnego. Proponowano rezygnację z obowiązku zawierania umowy deweloperskiej w formie aktu notarialnego, a także „*dopisać możliwość dokonywania zmian w formie oświadczenia woli stron bez konieczności zapisywania ich w formie aneksów do aktów notarialnych. W takim przypadku klienci nie ponoszą dodatkowych kosztów za podpisania takich aneksów u notariusza*.”; *„zniesienie obowiązku zawierania notarialnych aneksów dotyczących np. zmiany przez Nabywcę wpłaty kolejnej transzy, zmiany lokatorskie. W chwili obecnej rodzi to konieczność kolejnego spotkania w kancelarii notarialnej, co niejednokrotnie koliduje z pracą zawodową Nabywcy a ponadto naraża Nabywcę na dodatkowe koszty notarialne”*, *„Uważamy, że forma umowy deweloperskiej powinna zostać uzgodniona bezpośrednio pomiędzy klientem, a deweloperem, gdyż z naszego dotychczasowego doświadczenia wynika, że nie każdy z klientów chce podpisywać umowę u notariusza. Jest to spowodowane tym, że klienci podpisując umowę deweloperską nie mają 100% pewności, że otrzymają kredyt na finansowanie zakupu nieruchomości.*

[110] Część z tych postulatów się powtarzała, stąd też w niektórych przypadkach zamieszczono przykładowe, najbardziej reprezentatywne opinie deweloperów.

Jednocześnie wymaga się od nich, aby zaangażowali środki na opłatę za notariusza. Sam zamysł ustawy jest dobry. Klient faktycznie ma duże bezpieczeństwo zakupu, lecz zaproponowane przez nas zmiany odnoszą się bardziej do praktycznych problemów wynikających z jej zapisów, które według naszej opinii pomogłyby zarówno nabywcom jak i inwestorom określić i zaspokoić swoje wzajemne potrzeby oraz oczekiwania, a z drugiej strony z pewnością przełożyłoby się na skalę realizowanych inwestycji.". Inną propozycja dotyczyła obniżenia opłat notarialnych *„ustalić obniżoną stawkę taksy notarialnej za stronę wypisu umowy deweloperskiej – w wielu wypadkach umowy deweloperskie zawierane w formie aktu notarialnego liczą kilkadziesiąt stron. Koszty wypisów (3 egz.) ponoszone są po połowie przez dewelopera i przez nabywcę lokalu, jednak w takich wypadkach, koszty wypisów mogą przewyższać koszty taksy notarialnej za sporządzenie samej umowy."*; *„Obniżenie całkowitego kosztu umowy deweloperskiej oraz aneksu (taksy, wypisów, opłat sądowych) – najlepiej, gdyby to była jedna stawka w rozsądnej wysokości oraz umożliwienie notariuszom podpisywania umów poza ich kancelariami na większą skalę niż obecnie. Taka regulacja w dużym stopniu przyczyniłaby się do ułatwienia kupującym zawierania umów deweloperskich, gdyż pełna obsługa klienta odbywałaby się w biurze sprzedaży dewelopera."*;

4. zmiany przepisów dotyczących harmonogramu przedsięwzięcia deweloperskiego. Zaproponowano doprecyzowanie podziału wartości inwestycji i zasad rozliczania zadania inwestycyjnego: *„Proponuje się zastąpienie pojęcia «kosztu» pojęciem «wartości» w art. 24. Należy także doprecyzować, jak należy rozumieć wartość realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego oraz wprowadzić zasadę, że w przypadku wyodrębnienia zadań inwestycyjnych sporządza się odpowiednio harmonogram zadania inwestycyjnego. Konieczność uregulowania tego ostatniego zagadnienia wynika z wprowadzenia w trakcie prac legislacyjnych pojęcia zadania inwestycyjnego bez analizy konieczności dostosowania innych przepisów i luki technicznej w tym zakresie."*, *„nie zdefiniowane są koszty przedsięwzięcia deweloperskiego (Art. 24) dlatego trudno przedstawić rzetelne oczekiwane (jakie?) dane; nieuczciwe jest obciążanie kosztami zawarcia umowy dewelopera, w szczególności, że sama ustawa generuje mu koszty; przepisy karne odnośnie prospektu, są zdecydowanie przesadne, penalizując także bałaganiarstwo ustawodawcze"*. Inna propozycja dotyczyła uelastycznienia regulacji dotyczącej harmonogramu przedsięwzięcia deweloperskiego − na etapie planowania inwestycji, przed uzyskaniem pozwolenia na budowę, ciężko jest sprecyzować harmonogram prac

i udział procentowy poniesionych nakładów, *„sztuczny podział w harmonogramie inwestycji na przedziały od 10-25% uniemożliwia powstanie dokładnego harmonogramu co w przyszłości może być dla nas źródłem kłopotów finansowych”*, *„Obecna regulacja dotycząca ilości etapów i kosztu każdego z etapów nastręcza wiele trudności w przypadku przedsięwzięć deweloperskich wieloetapowych, realizowanych na jednej nieruchomości, na przestrzeni wielu lat, w szczególności gdy ich realizację rozpoczęto kilka lat przed wejściem w życie u.o.p.n.”*, *„Ewentualne dookreślenie/ograniczenie zakresu harmonogramów do zadań inwestycyjnych o ile inwestycja wykonywania jest etapowo zadaniami inwestycyjnymi”*;

5. kwestie związane wymogiem podawania ceny za 1m^2: *„Należy w sposób jasny uregulować problematykę statusu prawnego balkonów/tarasów/loggii (obecnie występują w tym zakresie zróżnicowane rozstrzygnięcia Sądu Najwyższego) w tym związaną z tym zagadnieniem kwestię wliczania ich powierzchni bądź nie wliczania do powierzchni użytkowej lokali. W obecnym stanie prawnym uregulowanym przez Rozporządzenie Ministra Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej z dnia 25.04.2012 r. w sprawie zakresu i formy projektu budowlanego (Dz.U. z 27.04.2012 pod poz. 462) oraz przez Polską Normę PN-ISO 9836:1997, wprowadzoną do obowiązkowego stosowania przez wzmiankowane rozporządzenie, istnieje rozbieżność interpretacyjna wynikająca z braku spójności pomiędzy w/w regulacjami. Zgodnie z § 11 ust.2 pkt 2) lit.a) Rozporządzenia zawierającym definicję lokalu mieszkalnego w jego skład nie wchodzi balkon, tymczasem Polska Norma PN-ISO 9836:1997 nakazuje do powierzchni użytkowej lokali mieszkalnych wliczać powierzchnię balkonów/tarasów/loggii.*”;
6. uregulowanie kwestii związanych z definicją ustawową nabywcy - w opinii niektórych przedsiębiorców należy znieść ochronę nabywcy wynikającą z u.o.p.n. w stosunku do osób fizycznych i spółek cywilnych, które zawierają umowę deweloperską w ramach prowadzenia działalności gospodarczej, natomiast jeden przedsiębiorca podniósł następującą kwestę – *„nieprecyzyjny przedmiot ustawy; ustawa dotyczy wyłącznie nabywców konsumentów, co uniemożliwia sprzedaż na etapie budowy innym nabywcom.”*;
7. Zmiana art. 37: *„Należy zdefiniować termin «rozpoczęcie sprzedaży», aby uniemożliwić obejście art. 4. Np. rozpoczęcie sprzedaży może dotyczyć tylko inwestycji posiadających ostateczne pozwolenie na budowę. W kwietniu 2012 pojawiło się dużo ogłoszeń prasowych o rozpoczęciu sprzedaży inwestycji, które do dnia dzisiejszego takiego*

pozwolenia nie posiadają. W opiniach prawnych jest to wystarczające do zwolnienia z wymagań art. 4.";

8. *„Należy doprecyzować pojęcia typu: publicznie dostępne dokumenty, promień 1 km od przedmiotowej nieruchomości (od granicy? środka?), liczba budynków (posadowione na wspólnej podziemnej hali garażowej wg Prawa budowlanego to jeden budynek mimo tego, że na powierzchni znajduje się kilka brył)."*;
9. precyzyjne określenie definicji „domu jednorodzinnego" np. poprzez odesłanie do funkcjonującej w przepisach prawa budowlanego";
10. „*Art. 3.6*[111] *- zmiana poprzez jednoznaczne oraz nie budzące wątpliwości zdefiniowanie pojęcia - «przedsięwzięcie inwestycyjne» - a w szczególności, w którym momencie procesu inwestycyjnego i to pod względem prawnym, a nie faktycznym następuje rozpoczęcie i zakończenie ww. przedsięwzięcia."*;
11. *„Art. 5.3 - bank informuje nabywcę o dokonanych wpłatach i wypłatach - powinien być określony zakres informacji czy dotyczy wszystkich wpłat, czy tylko wpłat dokonanych przez konkretnego nabywcę."*;
12. „*Art. 30.1 - niejasna treść - nie wiadomo czy poza przypadkami opisanymi w art. 29, w przypadku odstąpienia nabywcy od umowy deweloperskiej z przyczyn zawinionych przez nabywcę (np. nabywca zmienił plany życiowe lub ze względu na spadek cen lokali mieszkalnych spowodowanych kryzysem gospodarczym i nie jest zainteresowany nabyciem danego lokalu mieszkalnego) można stosować kary pieniężne obciążające nabywcę, ponadto w ustawie nie ma jasnych zasad odstąpienia od umowy deweloperskiej z ww. przyczyn - czyli również nie jasna i mało precyzyjna jest treść art. 14.1."*;
13. *„Art. 37 i art. 38 - niejasna treść w świetle art. 3.10 u.o.p.n. (nie wiadomo dokładnie w jakim momencie procesu budowlanego można podać do publicznej wiadomości informację dotyczącą sprzedaży oferowanych lokali mieszkalnych)."*;
14. *„Art. 39 i art. 22 pkt 14 - brak informacji na jakich zasadach dokonuje się pomiaru powierzchni użytkowej w sytuacji gdy wniosek o wydanie decyzji pozwolenia na budowę został złożony po dniu wejścia w życie ustawy."*;
15. *„Wprowadzenie możliwości przekazywania domów przed pozwoleniem na użytkowanie, ponieważ nabywcy czasem sobie tego życzą chcąc samodzielnie wykańczać dom"*; *„Powinny być wyjęte domy jednorodzinne gdyż klient przystępujący do kupna nie może mieć wpływu na wykończenie"*; *„Uzależnienia przeniesienia własności domu*

[111] W art. 3 pkt 6 Ustawy znajduje się definicja przedsięwzięcia deweloperskiego.

jednorodzinnego od oddania go do użytkowania przez dewelopera: Poruszana kwestia ogranicza swobodę sprzedaży, bądź zakupu nieruchomości przez strony. Obowiązek przeniesienia prawa własności od okazania pozwolenia na użytkowanie wymusza na stronach zakup nieruchomości w stanie określanym ogólnie jako deweloperski z całą infrastrukturą zewnętrzną tj. kostką, chodnikami, tarasem, ogrodzeniem itp. do tego balustrady zewnętrzne i wewnętrzne, tak aby nadzór budowlany zgodnie z prawem mógł odebrać budynek. Zupełnie zrozumiały jest dla nas taki zapis w przypadku lokali mieszkalnych, gdyż jest jedynym słusznym i prawidłowym rozwiązaniem."; *„odbiór budynku przez klienta przed uzyskaniem pozwolenia na użytkowanie, ponieważ klienci chcą wykańczać mieszkania jak najszybciej"*; *„Zdecydowanie chybionym pomysłem jest oddawanie mieszkań lokatorom dopiero po uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie. Powoduje to niezadowolenie nabywców i niepotrzebny przestój w wykańczaniu zakupionych przez nich mieszkań."*; *„Warto również zastanowić się nad kwestią dokonywanych przez Nabywców zmian w projekcie lokalu w tym instalacji, dokonywanych na etapie budowy – sposób zmian w umowie i rozliczeń."*;

16. *„W art. 27 ust. 6 u.o.p.n. wskazano, że do odpowiedzialności za wady lokalu stosuje się przepisy o rękojmi z kodeksu cywilnego. Nie zostało wyraźnie wskazane, które przepisy o rękojmi należy stosować, czy te uregulowane w umowie sprzedaży, czy w umowie o roboty budowlane. Nie jest do końca jednoznaczny charakter umowy deweloperskiej i nie do końca wiadomo, które przepisy o rękojmi należy stosować."*;
17. *„w ustawie nie rozwiązano kwestii w której wspólna (dewelopera i nabywcy) nieruchomość zostaje obciążona hipoteką"*;
18. *„wprowadzenie do ustawy obligatoryjnego zapisu na sąd polubowny (bądź innej metody alternatywnego rozwiązywania sporów poprzedzającej ewentualną drogę sądową). Ze względu na długotrwałość i kosztowność (również dla nabywców) sporów sądowych, w których rozstrzygnięcia zapadają po wielu miesiącach, a czasem nawet latach, w zupełnie innych realiach gospodarczych i rynkowych niż te, które panowały w dacie zainicjowania sporu, postuluje się wprowadzenie do ustawy przepisów umożliwiających rozwiązywanie sporów w drodze arbitrażu, mediacji lub innej - poprzedzającej ewentualną drogą sądową przed sądem powszechnym. Możliwym rozwiązaniem byłoby poddawanie sporu pod arbitraż przy Izbach Gospodarczych."*;
19. *„Ustawa nie precyzuje co w przypadku mieszkań z garażami. Czy garaż powinien być sprzedawany umową cywilnoprawną jako oddzielny lokal?"*;

20. *„Zmiana art. 25 u.o.p.n. z uwagi na zestawienie odrębnych instytucji prawnych, tj. odsetek i kar umownych, które są zupełnie inaczej liczone, objęte zupełnie innymi regulacjami prawnymi, nie są w ogóle tożsame, a ustawodawca je za tożsame uznał; brak precyzyjnej regulacji, niejasności interpretacyjne. Sugerowana zmiana, doprecyzowanie zapisu, iż np. wysokość odsetek i kar umownych powinna być identyczna.”*;
21. *„Ustawa oprócz regulowania relacji deweloper-nabywca powinna regulować też relacje bank-deweloper, tak aby było możliwe normalne funkcjonowanie w szczególności małych firm. Skoro ustawa nakłada szereg obowiązków na dewelopera w zakresie przymusowego korzystania z produktów bankowych, powinna również ściśle regulować na jakich zasadach ma się to odbywać, tak aby banki dawały w ogóle możliwość kontynuacji działalności w szczególności małych deweloperów (...).”*;
22. *„Koszty umów deweloperskich powinien ponosić w całości nabywca- to nabywcę umowa ma chronić więc powinien sam za tą ochronę płacić”*;
23. *„Artykuł 21 Na żądanie osoby zainteresowanej zawarciem umowy deweloperskiej, deweloper zapewnia możliwość zapoznania się w lokalu przedsiębiorstwa z:*

    1) aktualnym stanem księgi wieczystej prowadzonej dla nieruchomości;

    2) kopią aktualnego odpisu z Krajowego Rejestru Sądowego, jeśli podmiot podlega wpisowi do Krajowego Rejestru Sądowego lub aktualnym zaświadczeniem o wpisie do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej;

    3) kopią pozwolenia na budowę;

    4) sprawozdaniem finansowym dewelopera za ostatnie dwa lata, a w przypadku realizacji inwestycji przez spółkę celową - sprawozdaniem spółki dominującej;

    5) projektem architektoniczno-budowlanym.

    Zakładając logikę ustawodawcy należy wskazać, iż każdorazowo należałoby okazywać oryginał projektu budowlanego. Warto jednak zastanowić się nad objętością takiego projektu oraz jego zrozumiałością dla przeciętnej osoby. O ile okazanie oryginału na wezwanie jest uzasadnione, o tyle z założenia winna to być jednak kopia. Ustawa mówi o lokalu przedsiębiorstwa, a powinna o siedzibie Spółki. Nie jest możliwym posiadanie oryginału projektu budowlanego w każdym z biur sprzedaży abstrahując już od kosztów."; *„Dostosowanie art. 21 pkt 5 w zakresie konsekwentnego określenia w odniesieniu do pkt 2, 3 formy podsiadanych dokumentów – projektu - obecnie wprowadzono wymóg przedkładania oryginału*”;

24. *„Artykuł 30 ustęp 2 - przyjęcie skutku ex nunc dla odstąpienia z art. 29 ustęp 1 punkt 6) nie jest korzystne dla Nabywcy, gdy głębiej analizuje się skutki zapisu*.”[112];
25. *„wprowadzenie dopuszczalnego progu (ok. 5%) kar umownych, odstępnego i zadatku, w odniesieniu do konsumenta”*;
26. *„wprowadzenie zasady, że deweloperowi należą się odsetki ustawowe od konsumenta z tytułu niedochowania terminów wpłaty z tyt. umowy deweloperskiej, niezależnie od wysokości kar umownych przewidzianych w umowie na rzecz konsumenta”*;
27. *„wprowadzenie dopuszczalności domniemania doręczenia korespondencji stronom umowy deweloperskiej na ostatni znany adres”*;
28. *„W ustawie wprowadzono dla klienta prawo do niestawienia się na umowę ostateczną lub odbiór lokalu, a także do opóźnienia w płatności z powodu działania siły wyższej. Deweloper nie ma prawa do żadnych opóźnień, nawet jeśli wystąpiłyby z powodu działania siły wyższej. Jest to nierówność stron w umowie. Ustawowy obowiązek wzywania klienta do odbioru lub zawarcia umowy ostatecznej wysyłając dwukrotne wezwanie w odstępie 60 dni – termin jest stanowczo za długi. W takim przypadku deweloper zostaje na kilka miesięcy z lokalem z którym nic nie może zrobić. Może klient powinien być zobowiązany pokryć koszty utrzymania lokalu za ten czas. Doprecyzować co zrobić w przypadku odstąpienia od umowy, gdy nabywca nie chce wyrazić zgody na wykreślenie roszczenia pomimo, że jest do tego zobowiązany.”*;
29. *„Konieczność uwzględniania przez dewelopera ewentualnych komplikacji wynikających z realizacji procesu budowlanego. W obecnej sytuacji, gdy chcemy w pełni stosować się do zapisów ustawy przy podawaniu terminów musimy uwzględniać wszelkie ewentualne opóźnienia wynikające z realizacji procesu budowlanego, gdyż bierzemy za to odpowiedzialność (w szczególności: zmiany warunków atmosferycznych, przedłużających się spraw administracyjnych itp.). Należy to rozumieć w taki sposób, że klient ma otrzymać dom lub mieszkanie w nieprzekraczalnym terminie wskazanym w umowie. Proces budowlany jest jednak bardzo złożony. Składa się na niego bowiem wiele czynników od czynników pogodowych trudnych do przewidzenia po sprawy urzędowe, które również niekiedy mogą się skomplikować z niezawinionych przez dewelopera powodów. W obecnej sytuacji może należałoby wrócić do poprzedniej praktyki tj. sytuacji trudnych do przewidzenia występujących w postaci wyżej wspomnianych problemów tj.*

[112] Zgodnie z art. 30 ust. 2 u.o.p.n. *w przypadku skorzystania przez nabywcę z prawa odstąpienia, o którym mowa w art. 29, umowa uważana jest za niezawartą, a nabywca nie ponosi żadnych kosztów związanych z odstąpieniem od umowy.*

nieprzewidziane trudności formalno – prawne czy zmienne warunki atmosferyczne, które to niekiedy potrafią zatrzymać budowę nawet na kilka miesięcy. W takiej sytuacji żadna ze stron umowy nie powinna brać za te czynniki odpowiedzialności (oczywiście pod warunkiem, iż nie wynika to z zaniedbania dewelopera!!). Na dzień dzisiejszy stosując się do zapisów ustawy wydłużamy maksymalnie termin zakończenia budowy, oddania lokalu, bądź domów starając się przewidzieć wszelkie sytuacje zupełnie teoretycznie. Są to sytuacje, które mogą mieć miejsce, albo i nie. A praktyka jest taka, że klient, który kupuje dom czy mieszkanie w większości przypadków na tej podstawie dokonuje wyboru nt. zakupu danej nieruchomości, bądź nie. Wydłużając «sztucznie» termin realizacji inwestycji starając się uwzględnić w/w składniki niekiedy tracimy klientów, którzy zdecydowaliby się na zakup u nas nieruchomości, gdybyśmy wpisali przewidywany termin bez zapasu czasowego na ewentualne czynniki, które mogą go ewentualnie przedłużyć. Deweloper traci w wyniku tego część klientów bezpośrednio na starcie";

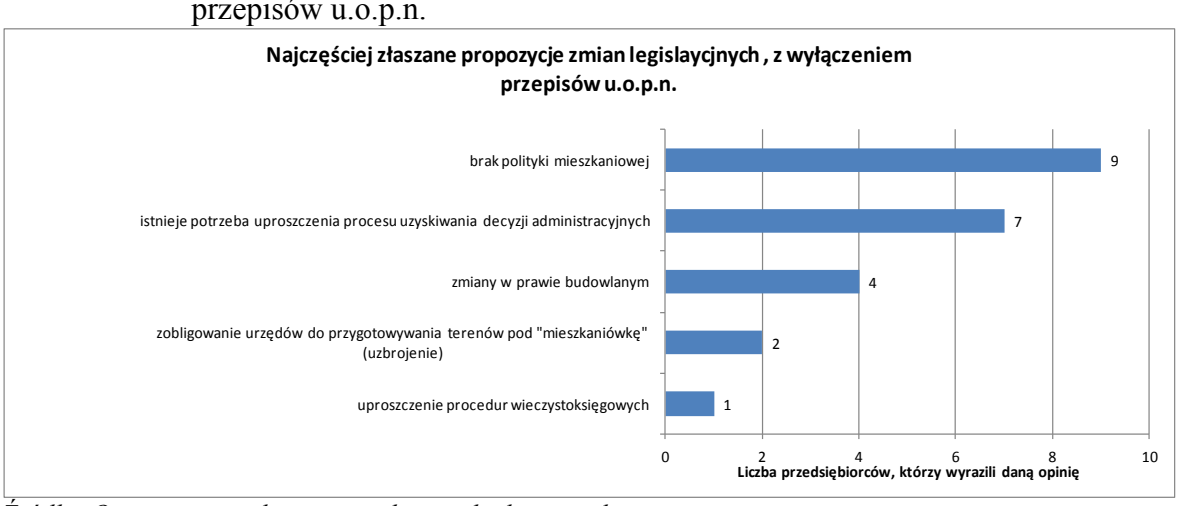
30. *„Wprowadzenie zmian w zakresie uregulowania w ustawie szczególnego trybu zmian umowy deweloperskiej w zakresie aranżacji lokalu bez konieczności każdorazowego aneksowania umowy deweloperskiej w formie aktu notarialnego, a więc dopuszczenie wprowadzenia takich zmian na etapie realizacji umowy i określenie tych zmian jako wiążących strony jeżeli zostały one określone w zwykłej formie pisemnej, a następnie wprowadzone do umowy deweloperskiej przed podpisaniem umowy przyrzeczonej."*;
31. *„Wyeliminowanie nieścisłości w zapisie art. 15 ustawy, który w jego obecnym literalnym brzemieniu jest niezgodny z zapisem art. 4 ustawy, co do zakresu obowiązkowych zabezpieczeń ustanawianych dla Nabywcy."*;
32. *„Celowe byłoby wprowadzenie umowy deweloperskiej do Kodeksu cywilnego oraz zmian w regulacjach dotyczących umowy sprzedaży oraz umowy o roboty budowlane; zmiany te powinny dotyczyć przede wszystkim tzw. aktów staranności nabywcy przy odbiorze lokalu, składania reklamacji, rękojmi i odpowiedzialności dewelopera na zasadach ogólnych a także w tym aspekcie relacji nabywca-deweloper-wykonawca (generalny wykonawca)"*;
33. *„Problemem ustawy jest niestety jej bardzo niechlujna redakcja. Przykładem niech będą definicyjne rozróżnienie pomiędzy «przedsięwzięciem» a «zamierzeniem» inwestycyjnym, którego to rozróżnienia w dalszych zapisach ustawy nie przestrzega sam ustawodawca, albo zapis art. 2 o umowie przedwstępnej zobowiązującej do zawarcia umowy deweloperskiej, dla której to umowy przedwstępnej obowiązują wszystkie zapisy dotyczące umowy deweloperskiej, co sprowadza rzecz do nierozwiązywalnego absurdu prawnego.*

Ustawodawca stworzył ustawę, nie przestrzegając podstawowych zasad redakcji tekstu prawnego, tworząc dokument o wadliwej strukturze, używając tych samych określeń w różnym kontekście, lub różnych określeń dla tego samego rozwiązania, tworząc interpretacyjny chaos i dokument pełen luk i niejasności. Równie istotną sprawą jest kiepska jakość proponowanych rozwiązań prawnych";

5.4.2. Propozycje zamian w innych przepisach

Kilkudziesięciu przedsiębiorców zwróciło uwagę na konieczność zmian innych przepisów niż ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego. W wielu przypadkach uzasadnienie zawierało jedynie nazwy aktów, które wymagają zmian, bez podawania ani konkretnych przepisów, ani zastrzeżeń, m.in. Prawo budowlane, Prawo energetyczne.

Wykres 5.53. Najczęściej zgłaszane propozycje zmian legislacyjnych, nie dotyczących przepisów u.o.p.n.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Wśród zgłoszonych postulatów dotyczących zmian legislacyjnych w innych aktach prawnych, najczęściej wymienianą była długoterminowa polityka mieszkaniowa państwa, a raczej jej brak. Przedsiębiorcy wymieniali konieczność wprowadzenia nowego programu dofinansowania lokali mieszkalnych dla rodzin:

1. wprowadzenie lub kontynuacja dodatkowych programów finansowych wspierających zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych m.in. preferencyjnych kredytów mieszkaniowych z dofinansowaniem z budżetu państwa;
2. możliwość odzyskiwania części wydatków poniesionych na zakup mieszkania/domu;

3. wprowadzenie ulg mieszkaniowych lub zwolnień podatkowych;

lub wprowadzenia zmian w dotychczasowych programach:

1. korekta wskaźników cen mieszkań/domów (trudno nam jest zaakceptować średnią cenę 1m^2 na naszym terenie była rażąco zaniżona), limitów wiekowych nabywców oraz limitów maksymalnej powierzchni mieszkania/domu w zakresie planowanych instrumentów wspierania zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych (MDM);
2. umożliwienie nabywcom, którzy już wcześniej korzystali z programów wsparcia (w ich ramach nabyli mieszkanie/dom) ponownego skorzystania z programu.

Poza tym, deweloperzy postulowali złagodzenie warunków kredytowania, zarówno dla deweloperów, jak i nabywców.

Drugim najczęściej wymienianym postulatem była potrzeba zmian przepisów Prawa Budowlanego, w szczególności dotyczących uproszczenia procedury otrzymywania decyzji pozwolenia na budowę i pozwolenia na użytkowanie. Zdaniem ankietowanych *„jak najszybciej należy opracować i wdrożyć nowe prawo budowlane, które w jednym akcie prawnym zawierałoby kompletny i spójny zbiór przepisów regulujących procesy inwestycyjne, budowlane oraz gospodarki nieruchomościami”*.

Ponadto, niezbędne są zmiany w kwestii planowania przestrzennego, przede wszystkim usprawnienie procesu ustalania planów przestrzennych miast, wsparcie inwestorów budownictwa mieszkaniowego w zakresie rozwoju infrastruktury towarzyszącej (stworzenie zasobu gruntów uzbrojonych pod budownictwo mieszkaniowe) celem obniżenia kosztów budowy oraz ułatwienie dostępu do nieruchomości gruntowych będących własnością miasta, gminy, a przed wszystkim uściślenia „*zasad na jakich w wyjątkowych wypadkach zadania własne samorządu w zakresie uzbrojenia terenu mogą być przerzucane na deweloperów”*. Jeden z deweloperów zaproponował wprowadzenie następującej regulacji − *„wprowadzenie obowiązku sporządzania przez gminy wykazu inwestycji publicznych, które będą wykonywane na danym terenie”*.

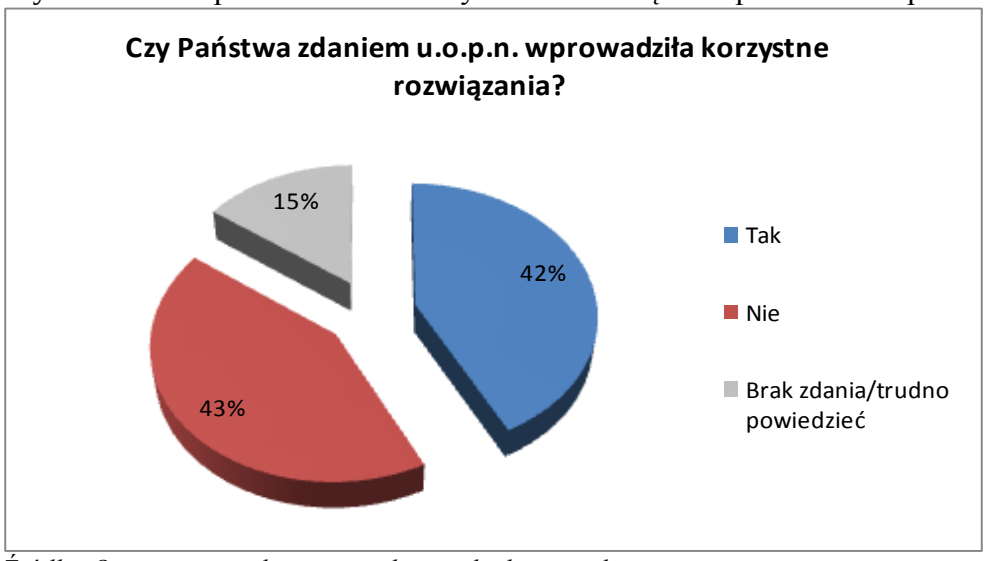
Dodatkowo, jeden z przedsiębiorców wskazał, że *„przydałoby się nakazać ustawowo przyjaźniejszą inwestorowi, szybszą i wydajniejszą pracę na płaszczyźnie z deweloperami”*.

Ponadto zdaniem deweloperów, *„konieczne są też dalsze zmiany regulacji w zakresie ustanawiania służebności przesyłu (drogi koniecznej) i kompetencji zarządów wspólnot mieszkaniowych w tych sprawach Celowe byłoby również doprecyzowanie kompetencji zarządów wspólnoty mieszkaniowej.”*.

5.5. Opinie na temat korzystnych rozwiązań wprowadzonych przez u.o.p.n.

Badanym przedsiębiorcom zadano następujące pytanie: *czy Państwa zdaniem u.o.p.n. wprowadziła korzystne rozwiązania?* Pomimo licznych uwag wyrażonych, szczególnie w pytaniach dotyczących koniecznych zmian w Ustawie (patrz punkt 5.4.1), duża część przedsiębiorców dostrzegała korzystny wpływ rozwiązań Ustawy – 258 podmiotów, co stanowiło 42% spośród wszystkich ankietowanych i blisko 50% podmiotów, które wypowiedziało się w tym zakresie. Przedsiębiorcy, w każdym wypadku, zostali poproszeni o uzasadnienie swojej odpowiedzi.

Wykres 5.54. Opinie na temat korzystności rozwiązań wprowadzenia przez u.o.p.n.

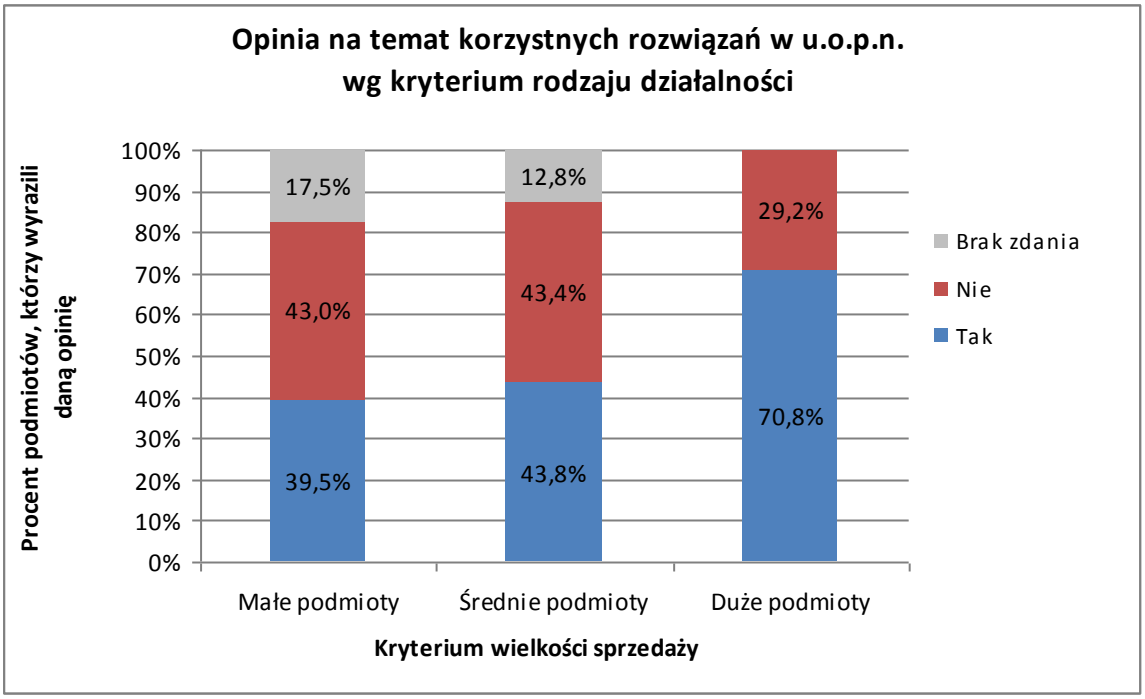


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W przypadku rozpatrywania tego zagadnienia w zależności od wielkości dewelopera, widać następującą prawidłowość – im więksi deweloperzy, tym większy udział podmiotów, które widziały korzystne aspekty wprowadzenia Ustawy w danej grupie – 39,5% w przypadku małych podmiotów, 43,8% w przypadku podmiotów średnich, 70,8% w przypadku podmiotów dużych. Jeśli weźmiemy pod uwagę jedynie odpowiedzi podmiotów, które

wyraziły swoją opinię na ten temat, powyższa prawidłowość została zachowana, choć jest mniej wyraźna – udziały wynosiły odpowiednio: 47,9%, 50,2%, 70,8%.

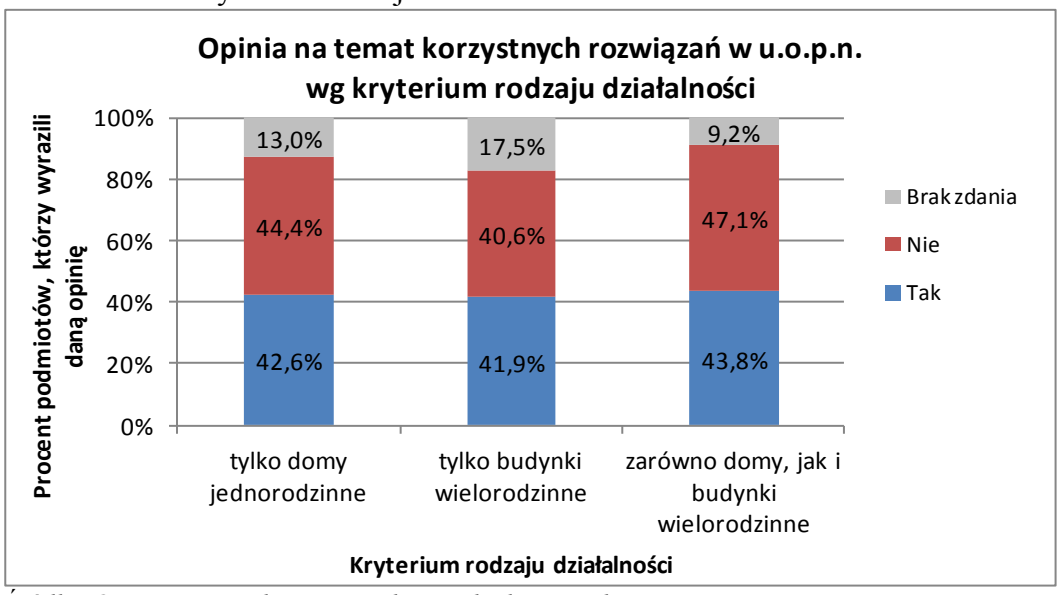
Wykres 5.55. Opinia na temat korzystności rozwiązań wprowadzonych przez u.o.p.n. według kryterium wielkości sprzedaży



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

W odniesieniu do podziału próby na podstawie kryterium „rodzaju działalności" rozkład odpowiedzi był do siebie zbliżony (wynosił od 41,9% w przypadku podmiotów budujących tylko budynki wielorodzinne do 43,8% podmiotów budujących zarówno domu jednorodzinne jak i budynki wielorodzinne), zwłaszcza w przypadku analizy podmiotów, które wypowiedziały się co do tej kwestii – 48,9% deweloperów oferujących tylko domy jednorodzinne, 50,8% deweloperów oferujących tylko lokale mieszkalne w budynkach wielorodzinnych, 48,2% deweloperów oferujących zarówno domy jednorodzinne, jak i lokale mieszkalne w budynkach wielorodzinnych.

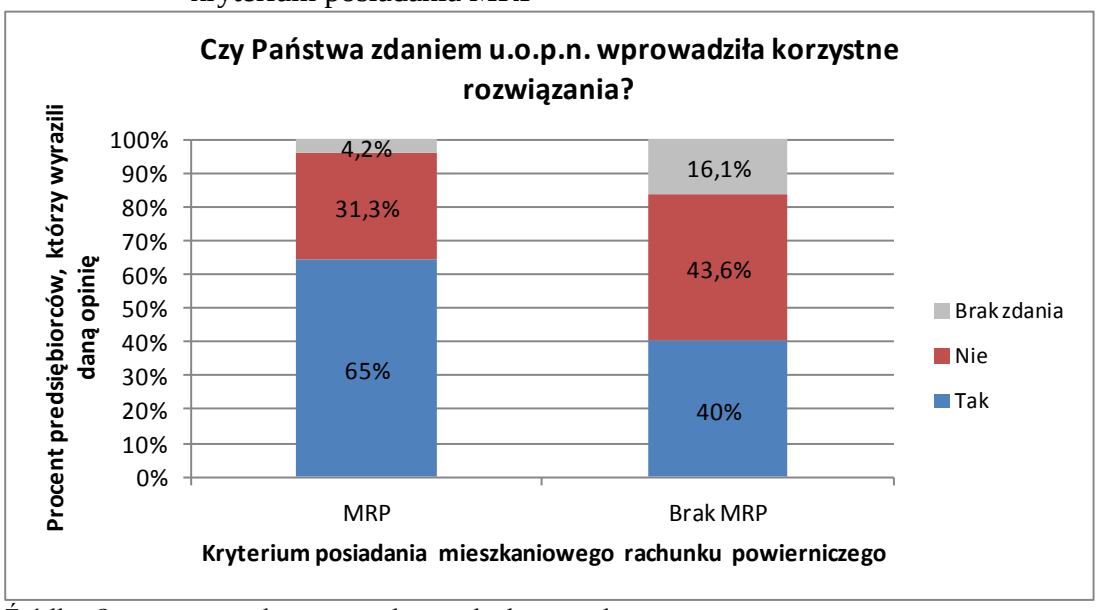
Wykres 5.56. Opinia na temat korzystności rozwiązań wprowadzonych przez u.o.p.n. według kryterium rodzaju działalności



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Patrząc na podział zbiorowości w zależności od tego czy dany podmiot posiadał w chwili badania lub wcześniej mieszkaniowy rachunek powierniczy, wyraźnie widać, że udział podmiotów, które ten rachunek posiadały i widziały w Ustawie korzystne rozwiązania był znacznie większy niż w przypadku pozostałych podmiotów – 65% i 40% biorąc pod uwagę wszystkich ankietowanych oraz 67,4% i 48,1% biorąc pod uwagę tylko podmioty, które wypowiedziały się w tym zakresie.

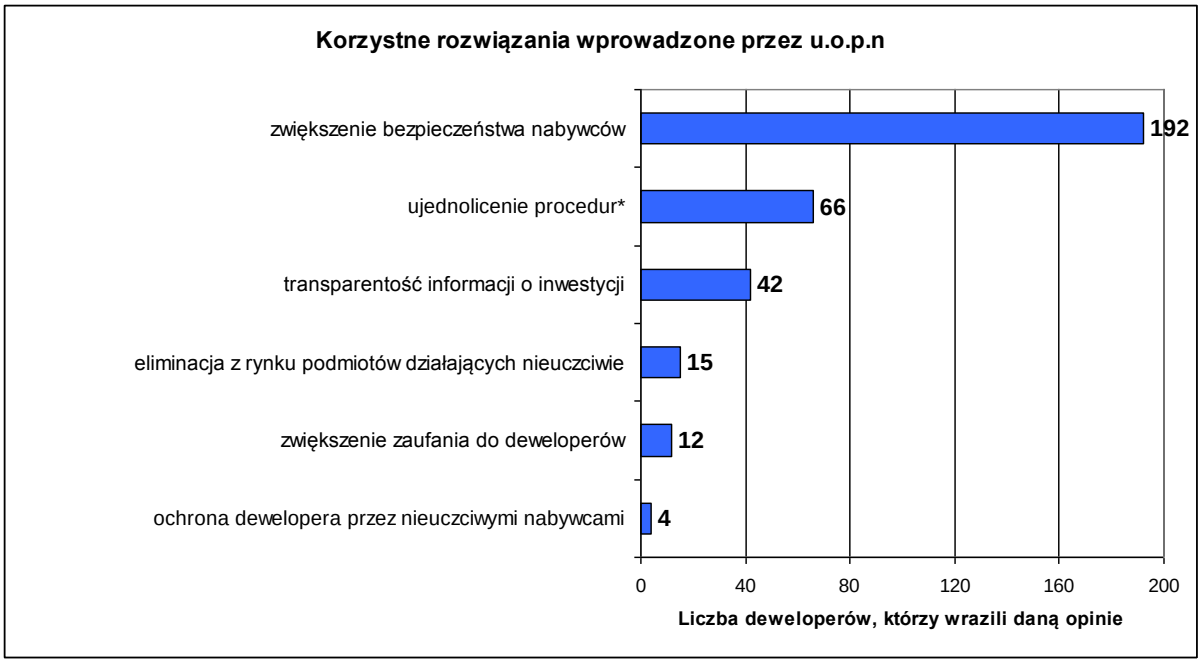
Wykres 5.57. Opinia na temat korzystności rozwiązań wprowadzenia przez u.o.p.n. według kryterium posiadania MRP



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Wśród rozwiązań korzystnych deweloperzy wskazywali głównie na zwiększenie bezpieczeństwa nabywców – 192 podmioty wyraziły taki pogląd, to stanowiło ponad 74% respondentów, którzy widzieli korzystne zmiany wywołane u.o.p.n. (np. *„Ustawa wymusiła podniesienie standardu ochrony klienta. Poprzez oderwanie finansowania inwestycji od wpłat klienta obniża ryzyko nieukończenia inwestycji deweloperskiej.”*; *„Wprowadzone zmiany są korzystne dla nabywców: Zawarcie umów w formie aktów notarialnych z wpisem roszczenia do KW. (...) Zwiększenie bezpieczeństwa nabywców przy upadłości dewelopera”*).

Pytanie 5.58. Główne opinie na temat korzystnych rozwiązań wprowadzenia przez u.o.p.n.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.
**regulacja dotychczas nieuregulowanych aspektów prawnych.*

Kolejnym korzystnym rozwiązaniem było ujednolicenie procedur, w tym przede wszystkim uregulowanie dotychczas nieuregulowanych aspektów prawnych, które zdaniem blisko 26% były niezbędne dla dalszego funkcjonowania tego rynku (np. *„nastąpiła pewna regulacja rynku”*, *„Jednoznaczne uregulowanie procedury odbioru lokalu mieszkalnego i zasad zgłaszania i rozpatrywania zastrzeżeń. Ujednolicenie katalogu informacji koniecznych do umieszczenia w umowie deweloperskiej”*, *„Jako korzystne należy (...) uznać unormowanie treści umowy deweloperskiej (dzięki temu stała się ona jedną z umów nazwanych w obrocie prawnym). Rozwiązanie to ułatwia i ujednolica praktyki związane z kontraktowaniem nieruchomości lokalowych do sprzedaży.”*, *„Ujednolicenie zasad obliczania powierzchni użytkowej”*).

Ponadto, 42 podmioty (czyli ponad 16%) zwróciły uwagę na korzyści wynikające z wprowadzenia obowiązku przedstawiania prospektu informacyjnego, a mianowicie transparentność informacji o inwestycji *(np.„Wprowadziła prospekt informacyjny, który dostarcza Nabywcy informacji na temat przedsięwzięcia deweloperskiego/zadania inwestycyjnego oraz pozwala na porównanie ofert poszczególnych deweloperów. Przyczyniła się do wzrostu świadomości klientów na temat formalnych kwestii związanych z zakupem mieszkania i bezpieczeństwem transakcji.", „Zwiększyła przejrzystość oraz bezpieczeństwo transakcji zawieranych na rynku pierwotnym nieruchomości.", „Doprowadziła do sytuacji gdy deweloper musi w sposób szczegółowy opisać inwestycję.", „W związku z istnieniem projektu informacyjnego i dostępności wielu informacji dla klienta na wstępie współpracy, współpraca jest transparentna zaś wątpliwości poszczególnych klientów nie angażują organizacyjnie pracowników spółki.", „Prospekt informacyjny pozwala klientowi w łatwy sposób porównać oferty deweloperów"*).

W opinii 15 podmiotów (co stanowiło niecałe 6% pozytywnych odpowiedzi), Ustawa przyczyni się do eliminacji z rynku podmiotów działających nieuczciwie (np. *„ograniczenie potencjalnych możliwości nierzetelnego działania", „Ustawa doprowadzi do wyeliminowania z rynku «niepewnych» deweloperów, których ze względu na konieczność spełnienia wymogów ustawowych, nie będzie stać na należyte zabezpieczenie interesów potencjalnych nabywców. W perspektywie kilku najbliższych lat na rynku prym będą wiodły największe firmy, o ugruntowanej i stabilnej sytuacji finansowej.(...)"*, „(...) *Generalnie wzrosła dyscyplina wśród firm deweloperskich, odnośnie relacji z Klientem. Wzrosła świadomość Klienta o zagrożeniach. Zmalała liczba firm nieuczciwie konkurujących na rynku, z którymi trudno było nam członkom PZFD*[113] *konkurować stosując kanony etyczne obowiązujące w Związku*, (...)", „*(...) Wzrost wymogów formalnych spowoduje uporządkowanie rynku, tzn. nie każdy mały podmiot, który chciałby prowadzić działalność deweloperską będzie to mógł zrobić i dzięki temu wyeliminowane zostaną podmioty mniej wiarygodne. Duży stopień sformalizowania sposobu zawierania umowy spowoduje, że część deweloperów, którzy wykorzystywali niską wiedzę prawną konsumentów, nie będzie mogła wprowadzać klientów w błąd – ci deweloperzy będą zmuszeniu w uczciwy sposób zabiegać o klientów"*).

Ustawa przyczyniła się także, zdaniem 12 deweloperów (czyli niecałe 5% pozytywnych odpowiedzi), do zwiększenia zaufania do deweloperów (np. *„Wzrosła wiarygodność*

[113] Polski Związek Firm Deweloperskich.

i zaufanie do dewelopera ze względu na obostrzenia nałożone u.o.p.n. i dbałość głównie o interesy konsumenta (kupującego), by w żaden sposób nie został «oszukany».”, *„Większe zaufanie Klientów względem Deweloperów wiąże się z odważniejszym podejmowaniem przez klientów decyzji o zakupie. Taka sytuacja ma korzystny wpływ na sprzedaż mieszkań przez Deweloperów.”*, *„(...) pozytywne postrzeganie deweloperów, którzy działają na rynku od wielu lat i są wiarygodni dla klientów, banków, urzędów.”*, *„Dzięki wpisaniu roszczeń do księgi wieczystej, klienci czując się bezpieczniej chętniej dokonują zakupu lokali będących w budowie – nie czekają z zakupem na zakończenie inwestycji (...)”*).

Co interesujące, 4 przedsiębiorców uznało, że Ustawa chroni dewelopera przez nieuczciwymi nabywcami (np. *„Nałożyła nie tylko obowiązki na przedsiębiorców (podmioty profesjonalnie prowadzące swoją działalność), lecz również na konsumentów, od których czasami nie można skutecznie wyegzekwować zachowania do którego się zobowiązali w umowie deweloperskiej. Uregulowania rozdziału 7 ustawy wprowadziły naszym zdaniem skuteczny środek zapobiegający w przyszłości podobnym problemom. Prospekt informacyjny, również poprzez swoją szczegółowość niweluje mogące powstać niejasności, czy niedomówienia.”*, *„notarialne umowa deweloperska -przedwstępna wiąże klienta na poważnie(...)”*).

6. Spółdzielnie mieszkaniowe na rynku budownictwa mieszkaniowego a ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego

Zgodnie z polskim prawem spółdzielczym, spółdzielnia jest dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą[114]. Ponadto, spółdzielnia może prowadzić działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków i ich środowiska[115]. Z takiego określenia celu i zakresu działalności spółdzielni wynika, że nadrzędny cel spółdzielni jest różny od celów aktywności ekonomicznej przedsiębiorców osób fizycznych oraz spółek, które dążą przede wszystkim do maksymalizacji zysku. Zatem podobnie jak banki spółdzielcze co do celu i charakteru różnią się od banków komercyjnych[116], tak i spółdzielnie mieszkaniowe różnią od innych inwestorów na rynku budownictwa mieszkaniowego.

Niektóre rodzaje spółdzielni zostały objęte szczegółowymi regulacjami, m.in. banki spółdzielcze oraz omawiane w niniejszej części opracowania, spółdzielnie mieszkaniowe, których to dotyczy ustawa z dnia 15 grudnia 2000 r. o spółdzielniach mieszkaniowych (u.s.m.)[117]. Zgodnie z art. 1. ust. 2 u.s.m. przedmiotem działalności spółdzielni mieszkaniowej może być:

- budowanie lub nabywanie budynków w celu ustanowienia na rzecz członków spółdzielczych lokatorskich praw do znajdujących się w tych budynkach lokali mieszkalnych (art. 1. ust. 2. pkt. 1 u.s.m.);

- budowanie lub nabywanie budynków w celu ustanowienia na rzecz członków odrębnej własności znajdujących się w tych budynkach lokali mieszkalnych lub lokali o innym przeznaczeniu, a także ułamkowego udziału we współwłasności w garażach wielostanowiskowych (art. 1. ust. 2. pkt. 2 u.s.m.);

- budowanie lub nabywanie domów jednorodzinnych w celu przeniesienia na rzecz członków własności tych domów (art. 1. ust. 2. pkt. 3 u.s.m.);

[114] Art. 1. § 1. ustawy z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze (Dz. U. Nr 30, poz. 210 z późn. zm.).
[115] Art. 1. § 2. ustawy z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze (Dz. U. Nr 30, poz. 210 z późn. zm.).
[116] Zob. rozdział 7.
[117] tekst jednolity: Dz. U. z 2013 r., poz. 1443.

- udzielanie pomocy członkom w budowie przez nich budynków mieszkalnych lub domów jednorodzinnych (art. 1. ust. 2. pkt. 4 u.s.m.);

- budowanie lub nabywanie budynków w celu wynajmowania lub sprzedaży znajdujących się w tych budynkach lokali mieszkalnych lub lokali o innym przeznaczeniu (art. 1. ust. 2. pkt. 5 u.s.m.).

Z treści art. 1 u.s.m. wynikają ponadto następujące prawa i obowiązki spółdzielni mieszkaniowych:

- Spółdzielnia ma obowiązek zarządzania nieruchomościami stanowiącymi jej mienie lub nabyte na podstawie ustawy mienie jej członków (art. 1. ust. 3. u.s.m.).

- Spółdzielnia może zarządzać nieruchomością niestanowiącą jej mienia lub mienia jej członków na podstawie umowy zawartej z właścicielem (współwłaścicielami) tej nieruchomości (art. 1. ust. 5. u.s.m.).

- Spółdzielnia może prowadzić również inną działalność gospodarczą na zasadach określonych w odrębnych przepisach i w statucie, jeżeli działalność ta związana jest bezpośrednio z realizacją celu, o którym mowa w ust. 1 (art. 1. ust. 3. u.s.m.).

Choć obecnie obowiązującą ustawę o spółdzielniach mieszkaniowych uchwalono kilkanaście lat temu, to objęte nią forma i zakres działalności mają swoją genezę jeszcze przed 1989 r. Jak wynika z danych liczbowych przedstawionych w rozdziale 2. (na podstawie publikacji GUS), jeszcze w pierwszych latach dekady lat 90. XX w. najwięcej mieszkań powstawało właśnie w spółdzielniach. Dopiero od 1994 r. większą liczbę mieszkań niż spółdzielnie zaczęło dostarczać budownictwo indywidualne (na potrzeby własne oraz deweloperzy osoby fizyczne), a począwszy od 2001 r. większą liczbę mieszkań niż spółdzielnie oddawali deweloperzy działający w formie spółek.

Według danych GUS, tylko 2,4% mieszkań w 2013 r. zostało oddanych do użytkowania w ramach budownictwa spółdzielczego (były to mieszkania wybudowane przez spółdzielnie mieszkaniowe dla swoich członków)[118]. Działalność podmiotów z tej kategorii odgrywa zatem stosunkowo niewielką rolę na rynku budownictwa mieszkaniowego. Niemniej jednak ze względu na specyfikę działalności spółdzielni mieszkaniowych, a także liczne wątpliwości

[118] *Budownictwo mieszkaniowe w okresie I-XII 2013 r.*, GUS, Warszawa, 17.01.2014 r.; http://www.stat.gov.pl/gus/5840_906_PLK_HTML.htm; data pobrania 23.01.2014 r.; zob. także wykres 2.1, w podrozdziale 2.1.

interpretacyjne, widoczne w opiniach deweloperów oraz ich samych, odnośnie podlegania tych podmiotów regulacjom ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (u.o.p.n.), tej właśnie kategorii podmiotów poświęcony został niniejszy rozdział.

6.1 Spółdzielnie mieszkaniowe jako deweloperzy w świetle przepisów prawnych

Działalność deweloperską w rozumieniu u.o.p.n. mogą prowadzić również spółdzielnie. Dokonując oceny, czy prowadzona przez nie działalność jest działalnością deweloperską, a zatem czy dana spółdzielnia mieszkaniowa ma obowiązek stosować przepisy u.o.p.n., należy w pierwszej kolejności uwzględniać przesłanki formalne[119]. Działalność i funkcjonowanie spółdzielni mieszkaniowych regulują przede wszystkim przepisy ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych (u.s.m.), zgodnie z którymi celem spółdzielni mieszkaniowej jest zaspokajanie potrzeb mieszkaniowych i innych potrzeb członków oraz ich rodzin, przez dostarczanie członkom samodzielnych lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych, a także lokali o innym przeznaczeniu (art. 1 u.s.m.). Przyjęte w tej regulacji rozwiązanie w zakresie przedmiotu działalności spółdzielni nie pozwala na podejmowanie przez spółdzielnie mieszkaniowe działalności innej, niż wymieniona w art. 1 ust. 2, 3, 5 i 6 u.s.m.[120], ale pozostawia wybór co do podejmowania lub niepodejmowania przez konkretne spółdzielnie określonych rodzajów działalności wymienionych w jej przepisach[121]. Zgodnie z art. 1 ust. 4 u.s.m., przedmiot działalności danej spółdzielni określa jej statut, co oznacza, iż każda spółdzielnia wybiera i formułuje przedmiot swojej działalności w tym dokumencie.

Przedmiotem działalności spółdzielni mieszkaniowej, zgodnie z powyższymi przepisami, może być między innymi budowanie lub nabywanie budynków w celu ustanowienia na rzecz członków spółdzielczych lokatorskich praw do znajdujących się w tych budynkach lokali mieszkalnych. Spółdzielnie mieszkaniowe mogą również budować lub nabywać budynki w celu wynajmowania lub sprzedaży znajdujących się w tych budynkach lokali mieszkalnych lub lokali o innym przeznaczeniu (art. 1 ust. 2 pkt 5 u.s.m.). **W tym przypadku spółdzielnia**

[119] Niniejszy podrozdział przygotowano w oparciu o interpretacje zawarte w raporcie Departamentu Polityki Konsumenckiej UOKiK: *„Konsument na rynku deweloperskim”* (ss. 13-14).
[120] Treść przytaczanych zapisów prawnych znajduje się we wstępie do niniejszego rozdziału.
[121] E. Bończak-Kucharczyk, *Komentarz do art. 1 ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych*, Komentarz LEX, stan prawny: 2007.08.3.

mieszkaniowa podejmuje działania „na zewnątrz", czyli nie na rzecz swoich członków, co pozwala przyjąć, iż działa ona wówczas tak jak deweloper na wolnym rynku. Interpretacja ta znajduje potwierdzenie w doktrynie:

„Przepis ten umożliwia spółdzielni zaspokajanie przez nią potrzeb mieszkaniowych osób nienależących do grona członków spółdzielni i ich rodzin. Dopuszczając możliwość budowania przez spółdzielnię mieszkaniową budynków w celu wynajmowania znajdujących się tam lokali (tak mieszkalnych, jak i niemieszkalnych) lub ich sprzedaży na rzecz takich niebędących członkami osób, przepis ten umożliwia spółdzielniom występowanie na rynku w charakterze zwykłego dewelopera lub kamienicznika. (...) umożliwia to spółdzielniom osiąganie dodatkowych dochodów z działalności deweloperskiej lub z wynajmu lokali, (...)"[122].

Przepisy u.s.m. dopuszczają zatem możliwość prowadzenia przez spółdzielnie mieszkaniowe działalności deweloperskiej. Jednocześnie przedmiotowe przepisy nie zawierają regulacji dotyczących umowy, której przedmiotem jest budowa lokalu, ustanowienie i przeniesienie odrębnej własności lokalu na klienta spółdzielni niebędącego jej członkiem. Pozwala to przyjąć, iż w takim przypadku powinny znaleźć zastosowanie przepisy u.o.p.n. Stanowisko takie zgodne jest z *ratio legis* u.o.p.n.

6.2 Stosowanie się spółdzielni mieszkaniowych do przepisów ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego w świetle wyników badania ankietowego

W wyniku badania ankietowego uzyskano informacje od 69 spółdzielni mieszkaniowych[123]. W związku z metodyką doboru próby spółdzielni mieszkaniowych w gronie tym znalazły się podmioty z dużych miast (powyżej 100 tys.).

[122] Ibidem.

[123] Zgodnie z metodyką opisaną w rozdziale 1., podobnie jak w przypadku deweloperów, do badania wybrano spółdzielnie z miast powyżej 100 tys. mieszkańców, które wybudowały w latach 2010-2012, powyżej 1 000 m^2 powierzchni użytkowej mieszkań. Ponadto początkowo założono, że szczegółowo analizowane będą spółdzielnie sprzedające mieszkania „na zewnątrz", czyli osobom i innym podmiotom niebędącym członkami spółdzielni. W efekcie badania ankietowego, część spółdzielni przekazała jedynie krótką informację, że przedmiotowej działalności nie prowadzą. Wśród spółdzielni, które odesłały wypełnione kwestionariusze były zarówno podmioty sprzedające mieszkania „na zewnątrz", jak i pozostałe. Odpowiedzi spółdzielni nieprowadzących tej działalności, ostatecznie również wzięto pod uwagę.

Badane spółdzielnie w latach 2010-2012 uzyskały pozwolenie na wybudowanie 5 262 mieszkań. W tym samym okresie według danych GUS na mieszkania w ramach kategorii budownictwa spółdzielczego (budownictwo mieszkaniowe realizowane przez spółdzielnie mieszkaniowe, z przeznaczeniem dla osób będących członkami tych spółdzielni) wydano 8 521 pozwoleń[124]. W praktyce część mieszkań sprzedawana jest na „zewnątrz", czyli nie są przeznaczane dla członków spółdzielni, zatem zgromadzone dane oraz informacje GUS nie są w pełni porównywalne. Gdyby jednak przyjąć, że wszystkie mieszkania, na które badane spółdzielnie otrzymały pozwolenie były przeznaczone dla członków spółdzielni, udział badanych podmiotów z tej kategorii wyniósłby 62% w spółdzielczym budownictwie mieszkaniowym w Polsce.

Warto ponadto nadmienić, że na podstawie zarówno informacji pozyskanych przez GUS, jak i UOKiK w latach 2010-2012 obserwować można było zmniejszającą się liczbę pozwoleń na budowę mieszkań spółdzielczych. W przypadku próby badanej przez UOKiK liczba ta wyniosła 2 253 w 2010 r., 1 837 w 2011 r. oraz 1 173 w 2012 r. Według GUS było 3 530 pozwoleń w 2010 r., 3 184 w 2011 r. oraz 1 807 w 2012 r. W tym samym okresie w przypadku kategorii mieszkania „na sprzedaż lub wynajem" (mieszkania deweloperskie[125]) w 2011 r. nastąpił wzrost o ponad 19% (w przypadku mieszkań spółdzielczych spadek o 10%), a w 2012 r. wystąpił spadek o 12% (w przypadku mieszkań spółdzielczych był spadek o 43%). Można z tego wnioskować, że uchwalenie w 2011 r. u.o.p.n. nie wpłynęło na krótkotrwałą wzmożoną aktywność spółdzielni w przeciwieństwie do pozostałych inwestorów (deweloperów), którzy wyraźnie starali się rozpocząć sprzedaż przed 29 kwietnia 2012 r.

W pierwszych pięciu kwartałach obowiązywania u.o.p.n. (29 kwietnia 2012 r. – 30 czerwca 2013 r.) 20 badanych spółdzielni wprowadziło do sprzedaży na rynku pierwotnym łącznie 865 lokali mieszkalnych (mieszkań w domach wielorodzinnych), z tego 16 spółdzielni rozpoczęło sprzedaż mieszkań, na które posiadało prawomocne pozwolenie na budowę (w momencie rozpoczęcia sprzedaży tych mieszkań). W tym okresie jedna spółdzielnia wprowadziła do sprzedaży jeden dom jednorodzinny, na który posiadała prawomocne pozwolenie na budowę (w momencie rozpoczęcia sprzedaży).

[124] *Budownictwo mieszkaniowe w okresie I-XII 2010 r.,(oraz 2011, 2012)*, GUS, Warszawa 2011-2013, 17.01.2014 r.; http://www.stat.gov.pl/gus/5840_1050_PLK_HTML.htm; data pobrania 23.01.2014 r.
[125] Wyjaśnienia kategorii GUS znajdują się w rozdziale 2.

6.2.1 Mieszkaniowy rachunek powierniczy

Na dzień wypełnienia ankiety **tylko jedna spółdzielnia stwierdziła, że posiada mieszkaniowy rachunek powierniczy (MRP) na podstawie art. 4 u.o.p.n.** Uruchomiła ona otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy w jednym z największych banków komercyjnych w grudniu 2012 r.

Biorąc pod uwagę III kwartał 2013 r. (czyli po 30 czerwca tegoż roku), w którym spółdzielnie wypełniały ankiety, jedna spółdzielnia złożyła wniosek do banku o otwarcie mieszkaniowego rachunku powierniczego i była to ta sama opisana powyżej spółdzielnia, która wcześniej korzystała z tego produktu bankowego. Żadna ze spółdzielni nie spotkała się z odmową banku otwarcia takiego rachunku w całym analizowanym okresie.

Ponadto, z odpowiedzi spółdzielni mieszkaniowych wynika, że dwie z nich prowadziły rachunki powiernicze działające na podobnych zasadach jak te przewidziane w art. 4 u.o.p.n., ale niezależnie od tego przepisu. Pierwsza z tych spółdzielni złożyła następujące wyjaśnienia: „*W związku z tym że realizując mieszkania na rzecz członków nie podlegamy pod ustawę deweloperską, w przypadku kredytu inwestycyjnego bank wymuszał otwarcie rachunku zastrzeżonego funkcjonującego na podobnych zasadach jak rachunek powierniczy*". Druga z tych spółdzielni wyjaśniała natomiast: „*Nie prowadzimy nowych inwestycji. Posiadamy rachunek nazwany powierniczym, ale otwarty [w] (...) 2005 roku, działający w oparciu o zawartą umowę, a nie u.o.p.n.*".

Jeśli chodzi o spółdzielnie, które nie posiadały MRP (a zatem niemal wszystkie badane), wyjaśniały to w następujący sposób:

- 19 spółdzielni poinformowało, że rozpoczęły sprzedaż przed 29 kwietnia 2012 r., więc zgodnie z art. 37 u.o.p.n., Ustawa ta nie dotyczy ich działalności.

- 11 spółdzielni stwierdziło, że u.o.p.n., w tym art. 4 ich nie dotyczy, ze względu na formę i podstawę prawną prowadzonej działalności przez spółdzielnie mieszkaniowe (cytujemy wybrane reprezentatywne odpowiedzi dla tej grupy respondentów: „*Większość inwestycji za wyjątkiem inwestycji realizowanej w latach 2007-2009 jest realizowana w oparciu o art. 18 ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych na rzecz członków spółdzielni*"; „*Nie dotyczy spółdzielczości mieszkaniowej*"; „*u.o.p.n. dotyczy deweloperów*"; „*Spółdzielnia*

realizuje potrzeby mieszkaniowe swoich członków wniesionych przez nich wkładów budowlanych w wysokości kosztów budowy"; „*nie realizujemy inwestycji deweloperskiej*").

- Siedem oświadczyło, że „*nie ma takiej potrzeby*" lub „*nie dotyczy*".
- Cztery spółdzielnie wykazały brak nowych inwestycji.
- Jedna spółdzielnia stwierdziła, że kwestia ta jest domeną jej kooperanta („*Zabezpieczeniem finansowym inwestycji zajmuje się nasz partner umowy o wspólnym przedsięwzięciu*".).
- Jedna spółdzielnia stwierdziła, że taki rachunek dopiero zamierza otworzyć („*Nie sprzedawaliśmy dotychczas mieszkań z zastosowaniem środków ochrony nabywcy wymienionych w art. 4 u.o.p.n. Jesteśmy w trakcie załatwiania formalności związanych z uruchomieniem mieszkaniowego rachunku powierniczego na rozpoczynaną inwestycję*").
- Pozostałe spółdzielnie nie złożyły żadnych wyjaśnień w tej sprawie.

6.2.2 Prospekt informacyjny

Jeśli chodzi o inny istotny wymóg wprowadzony przez u.o.p.n. (obok prowadzenia mieszkaniowego rachunku powierniczego), czyli prospekt informacyjny, potencjalne lub faktyczne trudności z nim związane zgłosiło pięć spółdzielni. Opisywały one następujące kwestie (cytujemy wszystkie wypowiedzi spółdzielni na ten temat):

- „*Brak współpracy administracji samorządowej w pozyskiwaniu ww. informacji*".
- „*Informacje o inwestycjach planowanych w obrębie 1 km od inwestycji. Nie ma jednej centralnej instytucji, która udzieliłaby takiej informacji*".
- „*Na podstawie art. 29. 1. 4) i art. 29. 2. nabywca ma prawo odstąpić od umowy deweloperskiej w terminie 30 dni od dnia jej zawarcia jeżeli informacje zawarte w prospekcie informacyjnym są niezgodne ze stanem faktycznym w dniu podpisania umowy deweloperskiej. Jednocześnie zapisy w art. 19. zobowiązują dewelopera do doręczenia informacji o zmianach w czasie umożliwiającym zapoznanie się z ich treścią przed zawarciem umowy. W aglomeracji miejskiej w promieniu 1 km występuje*

duża intensywność wszelkiego rodzaju inwestycji. Niestety zapisy ustawy nie wspominają, że informacje o drobnych inwestycjach (np. budowa 50 m odcinka ścieżki rowerowej, czy modernizacja wjazdu) można pominąć w prospekcie, a taki brak gradacji wprost sugeruje, że należy zamieszczać wszystkie. Ze względu na mnogość i szybkość pojawiających się tego typu informacji praktycznie nie można mieć pewności co do spełnienia ustawowych warunków o aktualności zebranych danych w prospekcie, bo nawet w dniu podpisywania umowy mogą pojawić się kolejne (w publicznie dostępnych dokumentach) o przewidzianych inwestycjach czy korytarzach powietrznych".

- „*Nieuregulowana sprawa współpracy administracji samorządowej w pozyskiwaniu przez deweloperów informacji*".
- „*Sporządzenie prospektu jest pracochłonne, część zamieszczanych danych pochodzi od odrębnych instytucji i organów, wymaga to prowadzenia w tych sprawach korespondencji, czasami ponawiania wniosku, dane zawarte w prospektach mogą się dezaktualizować z przyczyn niezależnych od dewelopera, co powoduje obowiązek ciągłego śledzenia zmian i informowania o zmianach; wszystkie te dodatkowe czynności odrywają od czynności podstawowych, polegających na przygotowaniu inwestycji, prowadzeniu procesu inwestycyjnego i procesu sprzedaży*".

6.2.3 Wpływ ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego na realizację planów inwestycyjnych spółdzielni mieszkaniowych

Na pytanie, czy na skutek wprowadzenia w życie u.o.p.n. spółdzielnia odstąpiła od realizacji planów inwestycyjnych, bądź też stały się one niemożliwe do zrealizowania, twierdząco opowiedziały dwa podmioty, wyjaśniając:

- „*Mały deweloper mimo długoletniej działalności ma stawiane przez banki wymagania przekraczające jego możliwości (przede wszystkim zabezpieczenie kredytu i jego wielkość)*".
- „*Wprowadzenie u.o.p.n. uniemożliwiło prowadzenie inwestycji przez spółdzielnię z wpłat członków bez konieczności otwierania rachunku powierniczego, a co za tym idzie spółdzielnia nie dysponowała innymi środkami na prowadzenie inwestycji*".

Szczególną uwagę warto zwrócić zwłaszcza na tę drugą odpowiedź, gdyż wynika z niej, że **spółdzielnia ta uznała, że również budowanie mieszkań na rzecz członków podlega rygorom u.o.p.n.** Zatem spółdzielnie nie były w pełni zgodne w twierdzeniu, że nie podlegają wymogom u.o.p.n. **Zwykle jednak twierdziły, że u.o.p.n. spółdzielni nie dotyczy w zakresie budowania mieszkań dla swoich członków.**

Dwie spółdzielnie nie widziały zagrożenia ze względu na dobrą własną sytuację ekonomiczną:

- „*Spółdzielnia nie pozyskuje nowych gruntów. Inwestycje prowadzimy na terenach własnych. Dokładnie analizujemy popyt dostosowując podaż naszych mieszkań do aktualnego zapotrzebowania rynku. Zakładamy zysk na średnim poziomie i unikamy dużego ryzyka*";
- „*Spółdzielnia realizuje swe zadania po kosztach jest znana w okolicy z solidności i terminowości realizowanych zadań nie ma problemów z płynnością finansową i wprowadzona ustawa nie ma wpływu na jej działania*".

Dla dwóch spółdzielni u.o.p.n. nie ma tak dużego wpływu na plany inwestycyjne, gdyż to kryzys w gospodarce jest „*hamulcowym*" inwestycji. Dodatkowym czynnikiem hamującym jest polityka kredytowa banków i brak czytelnych programów rządowych wspierających budownictwo. Jeden z przedsiębiorców wskazał ponadto, że u.o.p.n. też w pewnym zakresie przyczyniać się może do hamowania inwestycji: wprowadza dodatkową biurokrację, przedłuża proces inwestycyjny i proces pozyskiwania nabywców. Inne spółdzielnie w najbliższym czasie nie miały planów inwestycyjnych i w związku z tym nie określiły problemów, które mogą się wiązać z u.o.p.n.

6.2.4 Substytucyjności usług spółdzielni mieszkaniowych i deweloperów oraz jej implikacje

Spółdzielnie zwykle zgadzają się z przedstawioną wcześniej interpretacją UOKiK odnośnie obecnego kształtu Ustawy, tzn. twierdzą, że nie podlegają u.o.p.n., jeśli prowadzą inwestycje budowlane na rzecz członków spółdzielni. Warto jednak zauważyć, że **26 badanych spółdzielni uważa deweloperów za swoich konkurentów, co stanowiła blisko 46% respondentów, którzy wyrazili opinię na ten temat. Jednocześnie 271 deweloperów**

uważa spółdzielnie mieszkaniowe za swoich konkurentów, co stanowiło blisko 47% respondentów z tej kategorii, którzy wyrazili opinię na ten temat[126]**.** Ponadto spółdzielnie poproszone o wskazanie swoich bezpośrednich konkurentów częściej podawały nazwy deweloperów w formie spółek prawa handlowego niż spółdzielnie mieszkaniowe. Nawet jeśli proces inwestycyjny polega na budowaniu mieszkania dla członka spółdzielni, to jest to działalność blisko substytucyjna do budowy i przenoszenia praw na nabywcę w drodze umowy deweloperskiej. To podobieństwo dostrzegł też jeden z banków, który uzależnił udzielenie kredytu inwestycyjnego od otwarcia w banku przez spółdzielnię, dla wpłat członka spółdzielni, podobnego rachunku powierniczego, jak ten przewidziany w art. 4 u.o.p.n. W związku z powyższym warto rozważyć w przypadku ewentualnej nowelizacji ostateczne rozstrzygnięcie w jakim stopniu spółdzielnie powinny być objęte przepisami u.o.p.n. Należy jednak również brać pod uwagę, cechy spółdzielni mieszkaniowej odróżniającej ją od deweloperów komercyjnych, w tym względną stabilność finansową wynikającą, z tego, że obok działalności inwestycyjno-budowlanej spółdzielnie prowadzą zwykle też rozległą działalnością związaną z administrowaniem już istniejących budynków mieszkalnych i mają licznych członków – zamieszkujących gotowe mieszkania.

6.3 Postulowane przez spółdzielnie mieszkaniowe zmiany legislacyjne

Spółdzielnie, podobnie jak innych inwestorów (deweloperów) zapytano, czy ich zdaniem potrzebne są zmiany legislacyjne dotyczące rynku budownictwa mieszkaniowego, w szczególności zmiany u.o.p.n. Na to pytanie odpowiedziało 49 spółdzielni (spośród pozostałych jedna spółdzielnia, która nie odpowiedziała na pytanie napisała pod pytaniem „nie dotyczy", jedna napisała „brak zdania", a pozostałe nie pozostawiły żadnych wyjaśnień). W grupie spółdzielni, które odpowiedziały na to pytanie prawie dwie trzecie (63%) nie dostrzegało potrzeby zmian legislacyjnych. Przeciwnego zdania była ponad jedna trzecia respondentów, którzy udzielili odpowiedzi (37%).

W zakresie u.o.p.n. spółdzielnie zgłosiły następujące postulaty:

1. Wprowadzenie przepisów szczegółowych dotyczących spółdzielni mieszkaniowych. Taki postulat sformułowało pięć spółdzielni. Cztery z nich postulowały dodatkowo, aby przepisy te dotyczyły wyłączenia spółdzielni spod rygorów Ustawy.

[126] Szerzej w podrozdziale 5.3.7.

Za bezwzględnym wyłączeniem każdej spółdzielni, opowiadało się trzech respondentów, natomiast jeden respondent był za wyłączeniem spod rygorów Ustawy tylko określonych lepiej prosperujący spółdzielni. Poniżej cytujemy wypowiedzi spółdzielni na ten temat:

- „*Ustawa w wyraźny sposób musi określić czy przepisy w niej zawarte dot. takich spółdzielni jak nasza bądź uzupełnić te przepisy o odpowiednie zapisy uwzględniające naszą formę działania*".

- „*Z art. 4 u.o.p.n. wyłączyć spółdzielnie mieszkaniowe jako dewelopera ciszącego się zaufaniem społecznym*".

- „*Należy wyłączyć spółdzielnie mieszkaniowe z grona podmiotów podlegających u.o.p.n*.".

- „*Spółdzielnie mieszkaniowe nie podlegają przepisom u.o.p.n. jednakże brak wyraźnej regulacji w tym zakresie w przedmiotowej ustawie. Ustawodawca dał spółdzielniom mieszkaniowym możliwość budowania mieszkań i domów jednorodzinnych na rzecz swoich członków w oparciu o przepisy ustawy z dnia 15.12.2000 r. o spółdzielniach mieszkaniowych i zawiera z tymi osobami umowę o budowę lokalu, na mocy której członek spółdzielni nabywa prawo ekspektatywy*[127] *odrębnej własności lokalu. Umowa ta zawierana jest w formie pisemnej. Powyższe regulacje stanowią lex specialis w stosunku do przepisów u.o.p.n. brak jednak wyraźnego wskazania tego w ustawie, co w praktyce często wprowadza w błąd konsumentów (członków spółdzielni). Proponujemy zmianę ar. 3 pkt. 1) u.o.p.n. poprzez dopisanie:«… z wyjątkiem spółdzielni mieszkaniowych, działających w oparciu o przepisy ustawy z dnia 15.12.2000 r. o spółdzielniach mieszkaniowych»*".

- „*Nie powinna ustawa dotyczyć spółdzielni mieszkaniowych, których działalność odbywa się na podstawie ustaw o spółdzielniach mieszkaniowych i prawie spółdzielczym i których ta działalność prowadzona jest pod kontrolą wewnętrznych i zewnętrznych organów spółdzielczych oraz banków*".

[127] Oczekiwanie prawne/wierzytelność przyszła.

2. Wyłączenie spod rygorów u.o.p.n. podmiotów mających utrwaloną zdolność finansową niezależnie od formy prawnej: „*Zniesienie obowiązku zakładania konta powierniczego dla podmiotów mających utrwaloną zdolność finansową do przeprowadzenia inwestycji*".
3. Odnośnie umów:
    - Umożliwienie rezerwacji lokali bez konieczności zawierania aktów notarialnych.
    - Dopuszczenie umów rezerwacyjnych.
    - Zlikwidowanie obowiązku podpisywania umów w trybie u.o.p.n. dla mieszkań już zrealizowanych i odebranych przez PINB[128].
    - Ograniczenie możliwości rozwiązywania umów przez nabywców: „*Ustawa traktuje lokal mieszkalny jak buty lub spodnie. Nie jest to sprawiedliwa sytuacja, kiedy ustawa gwarantuje rozwiązanie umowy przez nabywcę w każdym momencie z jednoczesnym zobowiązaniem dewelopera do zwrotu całości wcześniej wniesionych środków. Jeśli aranżacja mieszkania była wcześniej dedykowana, to dlaczego nabywca zwolniony jest z odpowiedzialności finansowej na każdym etapie w przypadku rozwiązania umowy?*"; „*należałoby uwzględnić ryzyko jakie ponoszą deweloperzy, w przypadku odstąpienia od umowy przez nabywcę, np. pod koniec procesu inwestycyjnego, prowadzonego wyłącznie ze środków nabywców*";
    - Uproszczenie procedur związanych z odstąpieniem od umowy: „*zmiany wymaga art. 31 ust. 1 u.o.p.n.[129] tak, aby zagwarantować deweloperom wykreślenie roszczenia, np. bez udziału nabywcy w tej czynności*".
4. Odnośnie prospektów informacyjnych:
    - Zlikwidowanie wymogu opisywania zamierzeń realizacyjnych u sąsiadów („*jeżeli teren posiada plan zagospodarowania, to wystarczyłaby kopia planu*").
    - „*Odstąpienie od obowiązku sporządzania katalogu inwestycyjnego dotyczącego przygotowania inwestycji*".
    - „*Uproszczenie prospektu informacyjnego*".

128 Powiatowy Inspektorat Nadzoru Budowlanego.

129 Art. 31 ust. 1 u.o.p.n.: *Oświadczenie woli nabywcy o odstąpieniu od umowy deweloperskiej jest skuteczne, jeżeli zawiera zgodę na wykreślenie roszczenia o przeniesienie własności nieruchomości złożone w formie pisemnej z podpisami notarialnie poświadczonymi, w przypadku gdy został złożony wniosek o wpis takiego roszczenia do księgi wieczystej.*

5. Odnośnie mieszkaniowych rachunków powierniczych:
    - Wprowadzenie innych alternatywnych form zabezpieczenia interesów nabywców niż rachunek powierniczy.
    - „*Między innymi: zmiany wymaga art. 34 ponieważ nie jest precyzyjny*[130]*. Banki w obawie przed konsekwencjami oferują tylko rachunki zamknięte. Jest to dla banku bardziej korzystne, bo środki zgromadzone na takich rachunkach są oprocentowane nisko jak konto bieżące, co pozostaje w rażącej dysproporcji do wysokości oprocentowania kredytu inwestycyjnego*".
    - „*Art. 4 jest niekorzystny dla nabywcy, który chciałby finansować zakup lokalu bezpośrednio od dewelopera. Deweloperzy powinni mieć zagwarantowane prawo wyboru pomiędzy ochroną za pośrednictwem rachunków bądź też bez ochrony*".
6. Umożliwienie ustalenia ceny lokalu po wybudowaniu na podstawie rozliczenia kosztów („*Ustawa wyklucza ustalenie ceny lokalu po wybudowaniu na podstawie rozliczenia poniesionych kosztów inwestycyjnych*").
7. Dopuszczenie odchyleń powierzchni w realizowanych lokalach.
8. Wprowadzenie bardziej jednoznacznych regulacji, w związku z zagrożeniem odpowiedzialnością po stronie dewelopera.
9. Zniesienie u.o.p.n. („*Rynek nieruchomości winien być wolny od wszelkiej zewnętrznej ingerencji*").

Ponadto, osiem spółdzielni zgłosiło postulaty zmian prawnych wychodzące poza regulacje u.o.p.n. W przypadku pięciu były to postulaty dotyczące ogólnie prowadzenia działalności inwestorskiej (deweloperskiej), związane z procedurami i decyzjami administracyjnymi, polityką kredytową państwa. Poniżej cytujemy poszczególne postulaty (niektóre spółdzielnie zgłosiły po kilka z nich):

1. W zakresie dostępności mediów: „*zobowiązanie władz miast i gmin lub dostawców mediów do budowy z własnych środków sieci i innej infrastruktury technicznej, bądź zobowiązanie dostawców mediów do zakupu wybudowanych przez inwestorów sieci (notabene zgodnie z ich warunkami)*"; „*rozwój infrastruktury finansowanej ze środków publicznych*".

[130] Art. 34 u.o.p.n.: *Kto, wbrew przepisom ustawy wypłaca deweloperowi środki zgromadzone na zamkniętym mieszkaniowym rachunku powierniczym lub otwartym mieszkaniowym rachunku powierniczym, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2.*

2. W zakresie zezwoleń wynikających z prawa budowlanego i innych przepisów:
   - „*upraszczanie procedur, wynikających z prawa budowlanego oraz postępowania administracyjnego*";
   - „*nowelizacja prawa budowlanego dotyczące skrócenia procedury wydawania pozwoleń na budowę*";
   - „*usprawnienie procedur związanych z uzyskaniem pozwolenia na budowę*";
   - „*ewentualnie przygotowanie przepisu wyznaczającego termin wydania przez urzędy decyzji o warunkach zabudowy (po dostarczeniu przez inwestora kompletu dokumentów)*";
   - „*skrócenie procedur na etapie przygotowania inwestycji (...) m.in. przy: 1. uzyskaniu od gestorów*[131] *mediów warunków technicznych przyłączenia, poprzedzonych zawarciem stosownych umów, czego oczekują urzędy wydające decyzje o warunkach zabudowy; 2. ubieganiu się o decyzję o środowiskowych uwarunkowaniach przedsięwzięcia, jeśli taka jest wymagana; 3. wydawaniu decyzji o warunkach zabudowy; 4. decyzji o pozwoleniu na budowę*";
   - „*stworzenie regulacji wspierających budownictwo, upraszczających niezbędne procedury*".
3. W zakresie miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego: „*upraszczanie procedur związanych ze sporządzaniem miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego*".
4. W zakresie dostępności mieszkań dla konsumentów: „*uruchomienie rządowego programu pomocy w uzyskaniu własnego mieszkania. Budowa lokali socjalnych jest tylko tymczasowym rozwiązaniem problemów mieszkaniowych ludności. Tytuł własności do lokalu daje rodzinom poczucie stabilizacji i pewności. Ponadto uczy odpowiedzialności i dbania o własność*"; „*Przede wszystkim zmiany wymaga polityka kredytowa wobec nabywców i inwestorów oraz udzielanie pomocy państwa w zaspakajaniu potrzeb mieszkaniowych obywateli*".

Trzech przedsiębiorców postulowało ponadto zmiany prawne, szczegółowe, odnoszące się wprost do spółdzielni mieszkaniowych:

1. „*Zmiany konieczne są w ustawie o spółdzielniach mieszkaniowych – przywracające dla nowo wybudowanych lokali spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu*".

[131] Dysponent, zarządca.

2. „*Należałoby zwiększyć rolę spółdzielni mieszkaniowych na rynku budownictwa mieszkaniowego, gdyż budują tańsze lokale oraz mają długoletnie doświadczenie. W większości przypadków są wiarygodnymi inwestorami i zarządcami nieruchomości. Od lat obserwujemy zmiany w legislacji, które umniejszają rolę spółdzielni na rynku budownictwa mieszkaniowego. W naszym przekonaniu jest to zły kierunek działań, przy czym zmiany legislacyjne powinny dotyczyć przede wszystkim ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych, prawa spółdzielczego oraz prawa budowlanego i ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym*".
3. „*Wszystkie kolejne zmiany dotyczące w szczególności spółdzielni mieszkaniowych okazują się nie do końca przemyślane. Powodują zamęt prawny (powstają luki prawne bądź wzajemnie sprzeczne przepisy)*".

6.4 Ustawa deweloperska w ocenie spółdzielni mieszkaniowych

Spółdzielnie, podobnie jak pozostałych inwestorów (deweloperów), zapytano, czy u.o.p.n. wprowadziła korzystne rozwiązania. Na to pytanie odpowiedziało 46 spółdzielni. W grupie przedsiębiorców, którzy odpowiedzieli na to pytanie zdania były podzielone. Dokładnie połowa przedsiębiorców stwierdziła, że u.o.p.n. nie wprowadziła korzystnych rozwiązań, 46% była przeciwnego zdania, a 4% stwierdziło równowagę pozytywnych i negatywnych konsekwencji Ustawy.

Przedsiębiorcy, których zdaniem Ustawa nie wprowadziła korzystnych rozwiązań zwracali uwagę na następujące kwestie (uszeregowano w kolejności od najczęściej występujących):

1. Większe koszty zarówno dla sprzedającego i jak i kupującego – 10 spółdzielni (koszt notarialny umowy deweloperskiej i koszt mieszkaniowego rachunku powierniczego, zwiększenie kosztów budowy i wyższe ceny mieszkań, aktualizacja płatnych załączników, „*zużywanie ogromnych ilości papieru*").
2. Większa biurokracja – 10 spółdzielni (wydłużenie procedury nabywania lokali, zbyt daleko idące sformalizowanie, obowiązki sporządzenia: prospektu wraz z załącznikami i ich aktualizacja, szczegółowej informacji o sytuacji prawno-finansowej oraz o przedsięwzięciu deweloperskim, obszernej i skomplikowanej umowy deweloperskiej).

3. Pogorszenie pozycji dewelopera w stosunku do banku – 3 spółdzielnie: zaostrzenie polityki kredytowej banków, większa zależność dewelopera od banku, procedury banków (w większości nieznających realiów technologii i procesów budowlanych) opóźniające procesy inwestycyjne i mogące spowodować zatory płatnicze między inwestorem a wykonawcami.
4. Wyeliminowanie małych i średnich firm deweloperskich – 2 spółdzielnie.
5. Wyższe dochody tylko niektórych podmiotów: banków i kancelarii notarialnych.
6. Spadek liczby nowo rozpoczynanych budów.

Blisko połowa spółdzielni, które odpowiedziały na to pytanie była przeciwnego zdania, a zatem uważała, że u.o.p.n. przyniosła korzystne rozwiązania. W uzasadnieniu pisały zwykle o bezpośrednich korzyściach dla nabywców (14 spółdzielni), w szczególności zwracając uwagę na następujące kwestie:

- „*ustawa zapewnia ochronę wpłat nabywcy, porządkuje zakres i treść umów deweloperskich, szczegółowo określa prawa, obowiązki stron oraz sankcje w przypadku ich niedotrzymania*";
- w Ustawie zawarto „*jasne, dokładnie sprecyzowane zasady ochrony praw nabywcy, zawierania umów*";
- „*ustawa chroni nabywcę przed nieuczciwymi deweloperami*";
- ustawa „*wprowadziła minimalizację ryzyka utraty środków finansowych lub nieruchomości*";
- ustawa „*wprowadziła: prospekt inf., umowę deweloperską, rachunek powierniczy*";
- w Ustawie zagwarantowana została „*pełna ochrona nabywców*".

Jeden z przedsiębiorców zwrócił też uwagę na mniejsze ryzyko upadku dewelopera, które również prowadzi do poprawy sytuacji nabywcy – do jego większego bezpieczeństwa i mniejszego ryzyka: „*U.o.p.n. ucywilizowała zasady działania developerów, eliminując przy tym z rynku podmioty słabe czy też nieprzygotowane pod względem technicznym oraz finansowym do prowadzenia inwestycji mieszkaniowych. Ryzyko upadku podmiotów zostało znacznie zminimalizowane z korzyścią dla nabywców lokali mieszkalnych*". Ponadto, spółdzielnie wskazały następujące korzyści dla funkcjonowania rynku budownictwa mieszkaniowego:

- „*częściowo uporządkowała rynek deweloperski*";

- „*ujednolicone zasady i system zakupu lokalu*";
- „*oferta deweloperów stała się bardziej przejrzysta*";
- „*pozytywnie wpłynęła na rynek, a także pewność obrotu nieruchomościami na rynku pierwotnym*".

Część spółdzielni choć oceniało ustawę deweloperską pozytywnie, nie wskazywała konkretnych korzyści, twierdząc, że nie miały z nią jeszcze doświadczeń lub też oceniając, że za wcześnie jeszcze na podsumowanie efektów jej funkcjonowania.

Jak wcześniej wspomniano, dwóch przedsiębiorców stwierdziło równowagę między rozwiązaniami korzystnymi i niekorzystnymi. Jeden z nich napisał: „*Spółdzielnia uważa, że u.o.p.n. wprowadziła wiele korzystnych rozwiązań, które mają za zadanie ochronę nabywców, m.in. rachunki powiernicze, ale równocześnie zmiany te powodują lub mogą powodować zwiększenie kosztów inwestycji*".

7. Charakterystyka działalności banków na rynku usług finansowych dla budownictwa mieszkaniowego

Przeprowadzona w niniejszym rozdziale analiza opiera się na informacjach uzyskanych od **70 banków, w tym 27 banków komercyjnych** działających na rynku produktów bankowych dla budownictwa mieszkaniowego (oferujących kredyty inwestycyjne, hipoteczne, itd.) oraz **43 banków spółdzielczych** oferujących **mieszkaniowe rachunki powiernicze (MRP)** w rozumieniu u.o.p.n. W większości kluczowych obszarów badania obie kategorie banków są analizowane osobno, w związku z tym, iż:

- różna jest specyfika działalności obu kategorii banków oraz geograficzny zasięg działalności – lokalny[132] (banki spółdzielcze) lub krajowy (banki komercyjne),
- różne były założenia doboru próby: w przypadku banków komercyjnych chodziło o wszystkie podmioty świadczące jakiekolwiek usługi finansowe na rzecz budownictwa mieszkaniowego, a co się tyczy banków spółdzielczych – miały to być wszystkie banki oferujące MRP.

7.1. Banki komercyjne

Banki komercyjne są przedsiębiorcami świadczącymi na gruncie prawa bankowego[133] usługi bankowe, określane mianem czynności bankowych, działającymi w formie spółek akcyjnych[134]. Dla potrzeb niniejszego raportu są to banki podlegające polskiemu nadzorowi bankowemu[135].

[132] Zgodnie z art. 5 ustawy z dnia 7 grudnia 2000 roku o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (Dz. U. Nr 119, poz. 1252, z późn. zm.): bank spółdzielczy prowadzi działalność na terenie powiatu, w którym znajduje się jego siedziba oraz na terenie powiatów, w których w dniu wejścia w życie ustawy znajdują się jego placówki wykonujące czynności bankowe; bank spółdzielczy posiadający fundusze własne wyższe niż równowartość 1 000 000 euro, lecz niższe niż równowartość 5 000 000 euro, może prowadzić działalność na terenie województwa, w którym znajduje się jego siedziba oraz na terenie powiatów, w których znajdują się jego placówki wykonujące czynności bankowe; bank spółdzielczy posiadający fundusze własne równe lub wyższe niż równowartość 5 000 000 euro może prowadzić działalność na obszarze całego kraju.

[133] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz. U. z 2012 r. poz. 1376, z późn. zm.).

[134] Do banków komercyjnych zalicza się również banki działające w formie prawnej przedsiębiorstwa państwowego (np. według definicji GUS). Nie są one jednak uwzględniane w niniejszym raporcie. Jedyny bank państwowy tj. Bank Gospodarstwa Krajowego nie prowadzi działalności bankowej objętej badaniem.

[135] Zgodnie z prawem UE możliwa jest również działalność bankowa na polskim rynku podmiotów podlegających nadzorowi innego państwa z Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG). Zgodnie z art. 48 i ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe – odpowiadającym treści art. 23 Dyrektywy 2006/48/WE w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe – instytucja kredytowa może

Bank komercyjny jako przedsiębiorstwo jest organizacją nastawioną na zysk, prowadzącą równolegle różnego typu działalności, wykonującą operacje, z którymi wiąże określone z góry ryzyko finansowe (przede wszystkim bank przyjmuje depozyty od klientów i pożycza te pieniądze na procent innym zweryfikowanym klientom).

W związku z nałożeniem przez u.o.p.n. na deweloperów obowiązku otwierania w określonych sytuacjach mieszkaniowego rachunku powierniczego, można było zakładać, że skłonność banków do oferowania tego produktu oraz jego ocena będzie zależała od tego, czy i jakie usługi świadczą one na rzecz budownictwa mieszkaniowego, a przede wszystkim, czy udzielają **kredytów inwestycyjnych** oraz **kredytów hipotecznych**. Wśród 27 analizowanych banków komercyjnych działających na rynku usług finansowych dla budownictwa mieszkaniowego, 20 miało w ofercie MRP, a cztery inne zamierzały je zaoferować w przyszłości. Jeśli chodzi o obecność poszczególnych produktów bankowych dla budownictwa mieszkaniowego w portfelu banków, wyodrębnić można następujące kategorie:

- trzy banki oferowały kredyty inwestycyjne, a nie oferowały kredytów hipotecznych (w tym dwa oferowały również MRP) **– kategoria: „Oferujące tylko kredyty inwestycyjne”**;
- pięć banków oferowało kredyty hipoteczne, a nie oferowało kredytów inwestycyjnych (w tym dwa oferowały również MRP) – **kategoria: „Oferujące tylko kredyty hipoteczne”**;
- 17 oferowało zarówno kredyty hipoteczne jak i inwestycyjne (w tym 14 oferowało również MRP) – **kategoria: „Oferujące kredyty hipoteczne i inwestycyjne”**;
- dwa oferowały tylko MRP – **kategoria „Oferujące tylko MRP”.**

W ramach przeprowadzonego badania ankietowego podjęto się określenia, które rodzaje MRP są stosowane przez banki, spośród wymienionych w zamkniętym katalogu art. 4 u.o.p.n.:

- otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy (OMRP);
- zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy (ZMRP);
- otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy z gwarancją bankową (OMRP z gwarancją bankową);

prowadzić na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej działalność transgraniczną, w rozumieniu art. 4 ust. 1 pkt 21 ustawy.

- otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy z gwarancją ubezpieczeniową (OMRP z gwarancją ubezpieczeniową).

Tylko jeden bank komercyjny miał w ofercie OMRP z gwarancją bankową, ale na dzień wypełnienia ankiety żadnego takiego rachunku jeszcze nie otworzył. Żaden z tych banków nie oferował OMRP z gwarancją ubezpieczeniową. Wobec tego w dalszych analizach wyodrębniane są jedynie OMRP oraz ZMRP. Wśród banków komercyjnych 19 oferowało ZMRP (w tym jeden nie oferował OMRP), 17 oferowało OMRP (w tym trzy nie oferowało ZMRP). Podmiotów oferujących obydwa produkty jednocześnie było zatem 16.

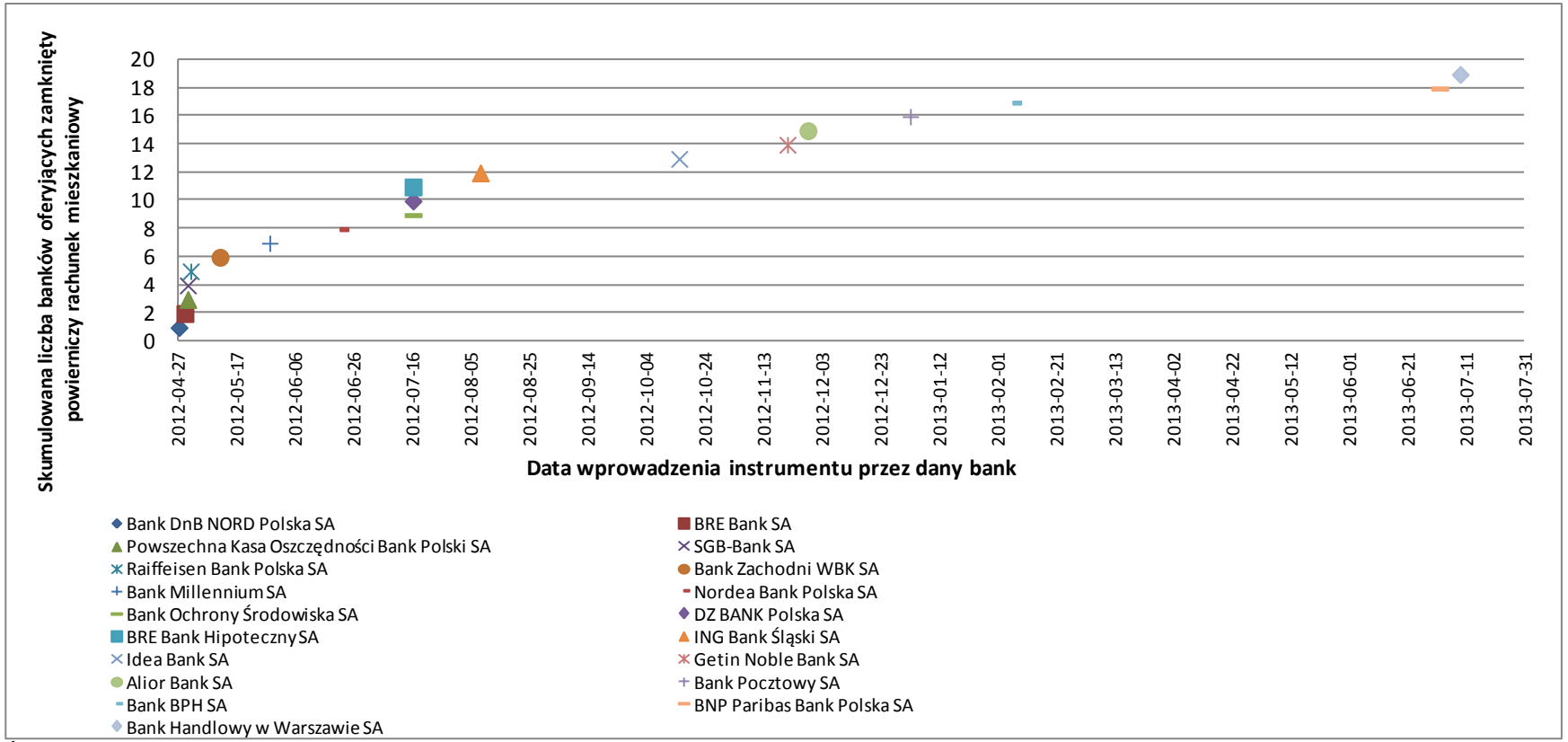
Spośród banków komercyjnych, w momencie badania, ***liczba banków które faktycznie prowadziły tego typu rachunki*** (tzn. otworzyły mieszkaniowe rachunki powiernicze dla deweloperów) kształtowała się następująco:

- trzy banki miały uruchomione tylko OMRP – **kategoria: „Prowadzące tylko OMRP";**
- cztery banki miały uruchomione tylko ZMRP – **kategoria: „Prowadzące tylko ZMRP";**
- 10 banków miało uruchomione jednocześnie OMRP i ZMRP – **kategoria: „Prowadzące OMRP i ZMRP";**
- 10 banków nie uruchomiło jeszcze żadnego MRP (w tej grupie były dwa oferujące już MRP) – **kategoria: „Nieprowadzące MRP".**

Wobec powyższego w dalszych analizach odnośnie banków komercyjnych wykorzystane zostały dwie klasyfikacje: według rodzaju oferowanych produktów bankowych oraz według rodzaju faktycznie uruchomionych MRP.

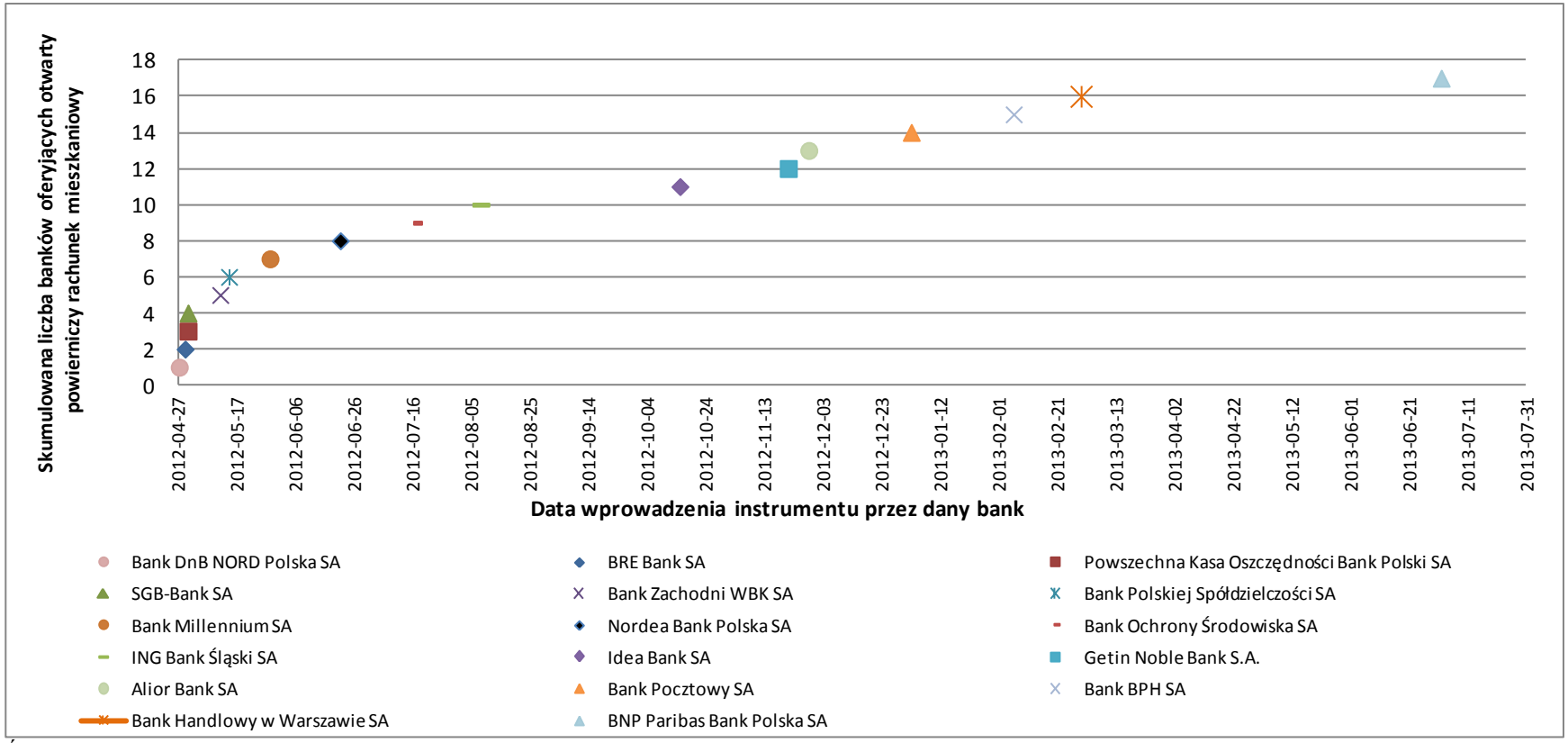
Na poniższych wykresach przedstawiono daty wprowadzania ZMRP oraz OMRP do oferty banków komercyjnych.

Wykres 7.1. Daty wprowadzenia ZMRP przez banki komercyjne



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Wykres 7.2. Daty wprowadzenia OMRP przez banki komercyjne



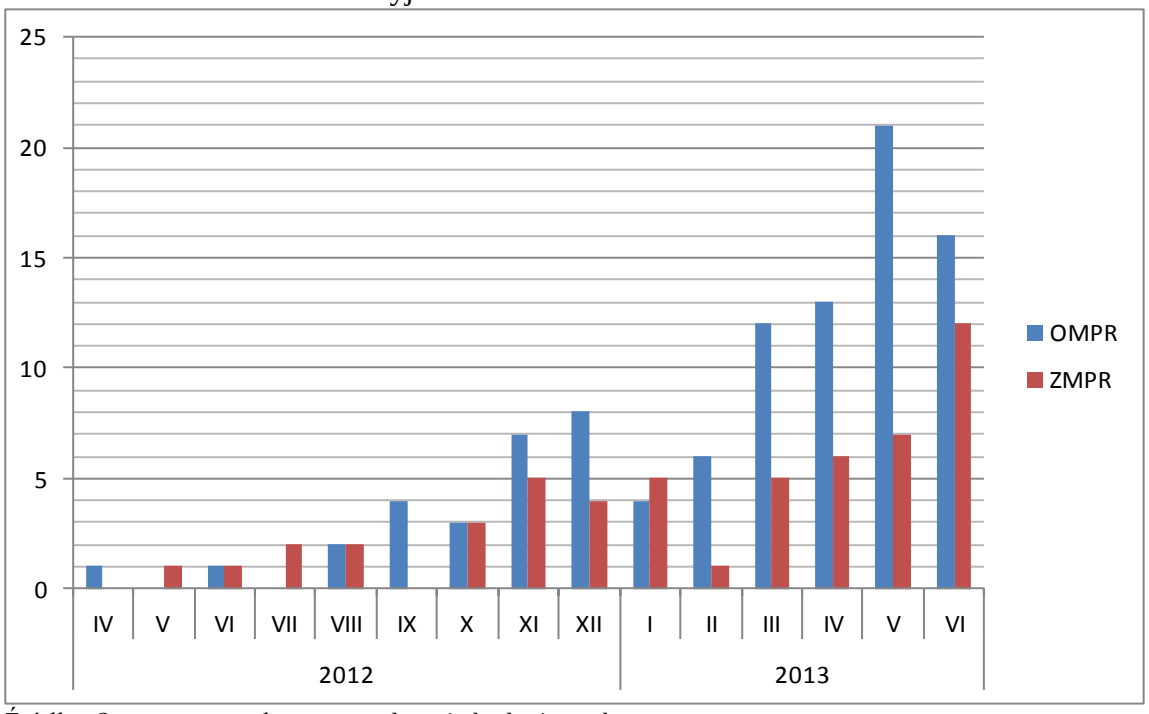
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Jak wynika z powyższych wykresów, tylko do końca 2012 r. większość z 27 banków komercyjnych prowadzących działalność na rynku finansowania budownictwa mieszkaniowego miała już w ofercie MRP, w tym ZMRP oferowało 15 banków, a OMRP 13 banków. MRP pojawiło się w ofercie banków już 27 kwietnia 2012 r., a zatem jeszcze na dwa dni przed wejściem w życie u.o.p.n. W dniu 11 lipca 2013 r. ZMRP było już w ofercie 19 banków, a OMRP w ofercie 17 banków komercyjnych. Wynika z tego, że system bankowy w sposób dostatecznie szybki wyszedł naprzeciw potrzebom rynku budownictwa mieszkaniowego wyznaczonym regulacjami u.o.p.n. Dla lepszego przedstawienia sytuacji na analizowanym rynku w dalszej części zaprezentowano wyniki badania współpracy banków z deweloperami, w kontekście wejścia w życie u.o.p.n.

7.1.1. Liczba uruchomionych MRP

Na poniższym wykresie przedstawiono liczbę MRP, poszczególnych rodzajów, otwieranych przez banki komercyjne w poszczególnych miesiącach.

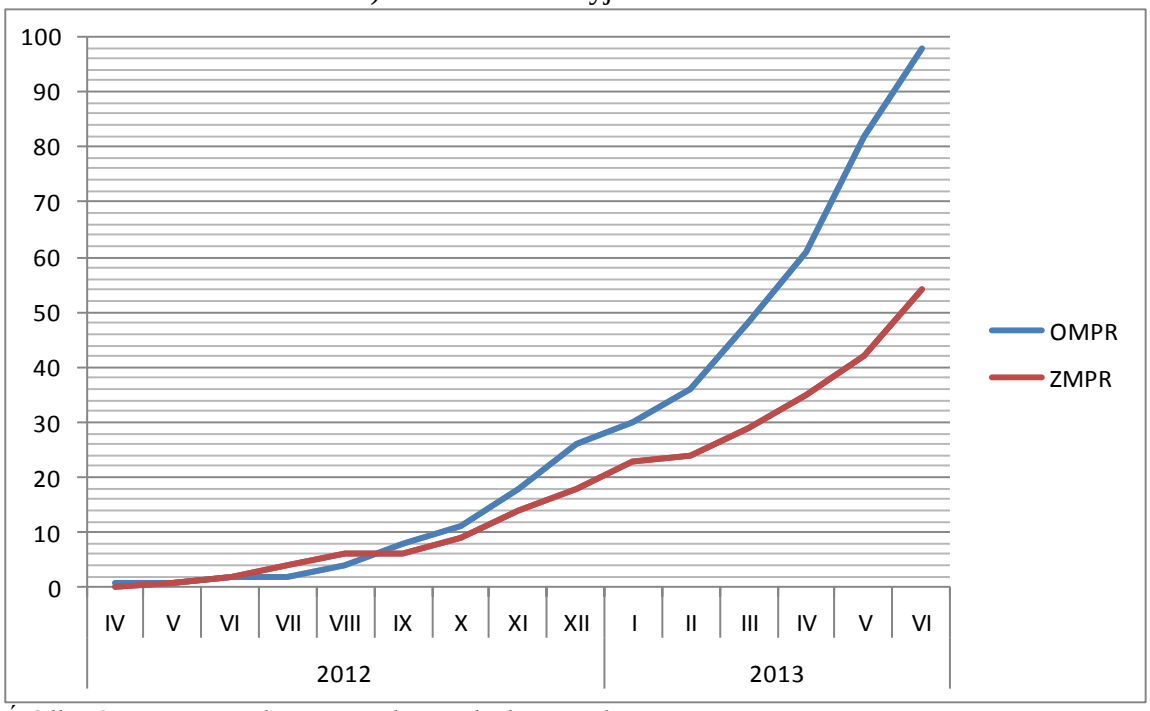
Wykres 7.3. Liczba uruchomionych MRP w poszczególnych miesiącach (IV 2012-VI 2013) – banki komercyjne



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Jak wskazują dane zilustrowane powyższym wykresem, do października 2012 r. banki łącznie otwierały miesięcznie mniej niż pięć rachunków OMPR, a także mniej niż pięć ZMPR. Stosunkowo nieduże ożywienie (nieprzekraczające dziesięciu rachunków każdego z rodzajów) przyniosły dwa ostatnie miesiące 2012 r. Wyraźny trend wzrostowy w liczbie otwieranych rachunków rozpoczął się w marcu 2013 r. Przez kolejne miesiące aż do końca badanego okresu (czerwiec), liczba nowo otwartych rachunków poszczególnych rodzajów wynosiła od 5 do nawet 21 (w przypadku OMRP, których otwierano więcej). W celu zilustrowania tempa, w jakim opisywany nowy produkt był wprowadzany do działalności banków komercyjnych, poniżej na wykresie przedstawiono skumulowaną liczbę uruchomionych MRP. W związku z tym, że jak wynika z badania zarówno banków, jak i deweloperów, w badanym okresie MRP nie były zamykane, można powiedzieć, że liczba MRP na wykresie np. dla ostatniego miesiąca (czerwca) odzwierciedla liczbę prowadzonych MRP przez banki komercyjne w Polsce.

Wykres 7.4. Skumulowana liczba uruchomionych MRP w poszczególnych miesiącach (IV 2012-VI 2013) – banki komercyjne



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Do końca 2012 r. liczba otwartych ZMRP nie przekraczała 20 (dokładnie wynosiła 18), a uruchomionych OMRP była mniejsza niż 30 (dokładnie wynosiła 26). W pierwszym półroczu 2013 r. liczba uruchomionych MRP wzrosła trzykrotnie, osiągając 152, w tym 98 rachunków OMRP.

7.1.2. Cenniki i inne sposoby ustalania cen

Spośród 19 banków mających **w ofercie ZMRP**, 10 (czyli **56%)** stosowało dla tego rachunku cennik. Spośród 17 banków mających **w ofercie OMRP**, 8 (czyli **47%)** stosowało dla tego rachunku cennik.

Wynika z tego, że blisko połowa banków komercyjnych nie ma cenników, oferując lub negocjując opłaty indywidualnie dla każdego klienta. Zwykle odbywa się to na podstawie regulaminów lub wytycznych o charakterze wewnętrznym. Z odpowiedzi banków wyłaniają się dwa zasadnicze sposoby ustalania cen: **wycena** oraz **negocjacje połączone z wyceną**. W obu przypadkach zwykle przyjęte są określone ceny wyjściowe (zawarte np. w wewnętrznej karcie produktu) lub przedziały cenowe. Następnie dokonywana jest wycena na podstawie przyjętych kryteriów dotyczących podmiotu i przedmiotu inwestycji. W przypadku negocjacji pracownicy banku otrzymują wewnętrzne wytyczne, w jakich granicach mogą negocjować względem ceny proponowanej na podstawie ceny wyjściowej ustalonej na podstawie wewnętrznych dokumentów oraz wyceny. Wysokość opłat wynika przede wszystkim z kosztów ponoszonych przez banki w związku z prowadzeniem rachunku np. w zakresie wynagrodzenia za usługę podmiotów zewnętrznych, którym zleca się część obowiązków ustawowych banku, w szczególności obowiązki kontrolne. Banki przyznawały również, że przy indywidualnej ocenie brana jest również pod uwagę współpraca dewelopera z bankiem w innych obszarach i wielkość wypracowanego w ten sposób zysku.

Dokumenty, na których opiera się wycena to przykładowo **„Taryfa Opłat i Prowizji”** (gdzie określone są przedziały lub ceny, będące punktem wyjścia do ustalania ceny ostatecznej lub wskazane są czynności, za które bank pobiera opłaty, natomiast ich wysokość jest ustalana każdorazowo z klientem w umowie), **„Karta produktu”** (rekomendowane opłaty i prowizje dla mieszkaniowych rachunków powierniczych, na podstawie analizy klienta; uwzględniając m.in. historię relacji z klientem, wielkość inwestycji, liczbę nabywców bank może zaproponować opłaty w innej wysokości niż wynika to z rekomendowanych stawek). Tylko jeden z banków stwierdził, że nie wprowadzono regulacji dotyczących ustalania wysokości opłat dla klientów, a wycena „ekspercka” jest dokonywana za każdym razem indywidualnie.

W przypadku banków, które pisały **wyłącznie o wycenie i nie uwzględniały elementu negocjacji,** wyróżnić można następujące elementy wpływające na ceny:

- czasu trwania, wartość i wielkość inwestycji w tym liczba subkont/rachunków wirtualnych w ramach danego MRP (tj. planowana liczba nabywców/liczba mieszkań lub domów), średnia wartość mieszkania;
- korzystanie z innych produktów w banku np. kredytu inwestycyjnego, stopień zaangażowania banku w obsługę klienta i wypracowywany w ten sposób zysk, możliwość *„cross-sell'u"* na innych produktach (np. operacje walutowe, kredyt);
- pracochłonność czynności związanych z przygotowaniem umowy oraz prowadzeniem rachunku;
- koszty kontroli prowadzonego przedsięwzięcia deweloperskiego wykonywanej np. przez podmiot zewnętrzny (koszty te zwykle są wyszczególnione w umowie rachunku MRP[136]);
- wysokość zdeponowanej kwoty, okres przechowywania środków, oprocentowanie środków, liczba otwieranych rachunków;
- stopień skomplikowania oraz ryzyko wynikające z realizacji warunków umowy.

Są też czynniki wpływające na cenę zależne **od konkretnego rodzaju MRP**, zwłaszcza w przypadku **OMRP**, a mianowicie wówczas dodatkowym kryterium jest **liczba etapów** przedsięwzięcia deweloperskiego.

W przypadku podmiotów, które jako element ustalania ceny wymieniły **negocjacje**, elementy wyceny były podobne. Opłata zależna jest od pracochłonności i kosztów obsługi rachunku, na którą ma wpływ m.in. wartość i wielkość inwestycji, w tym liczba mieszkań i nabywców, czas prowadzenia rachunku, rodzaj rachunku (otwarty/zamknięty), a w przypadku OMRP liczba etapów przedsięwzięcia deweloperskiego podlegających kontroli banku, oprocentowanie rachunku (rachunek oprocentowany albo nieoprocentowany), korzystanie przez klienta w danym banku z innych produktów bankowych i zysk banku na innych produktach, z których korzysta dany klient. Ponadto (w szczególności przy tzw. wycenie eksperckiej), banki brały pod uwagę następujące informacje ogólne dotyczące inwestycji i dewelopera:

[136] Zgodnie z art. 9 u.o.p.n. *koszty, opłaty i prowizje za prowadzenie mieszkaniowego rachunku powierniczego obciążają dewelopera. Jednocześnie art. 12 przewiduje obowiązki kontrolne banku, których koszty również ponosi deweloper, zgodnie z art. 12 ust. 3 koszty kontroli, o której mowa w ust. 1, ponosi deweloper.*

- województwo, w którym realizowane jest przedsięwzięcie deweloperskie,
- liczba budynków w przedsięwzięciu deweloperskim,
- źródło finansowania przedsięwzięcia deweloperskiego (np. środki własne, środki nabywców, kredyt),
- sposób prowadzenia rachunkowości (pełna albo uproszczona).

Jeden z banków w swoich wewnętrznych regulaminach odnośnie opłat za prowadzenie MRP, określił jedynie minimalny poziom opłaty, który standardowo nie powinien być przekraczany.

Według banków dodatkowe koszty i prowizje mogą wynikać z tego, że czynności na rachunku nie są automatyczne, wymagają podejmowania osobnych decyzji (np. przy wypłacaniu kolejnej transzy z OMRP): *„Z uwagi na manualny charakter operacyjnej obsługi rachunków powierniczych i zastrzeżonych rekomendowane jest ustalanie jednej prowizji, która będzie zawierała w sobie jednostkowe prowizje”*.

Banki zapytano również, czy od czasu wprowadzenia danego instrumentu do swojej oferty **zmieniały wysokość pobieranych opłat, ich liczbę bądź rodzaj**. Zmiany w opłatach przeprowadziły trzy podmioty, czyli **15% z oferujących MRP**, wszystkie one miały w ofercie kredyty inwestycyjne, hipoteczne, OMRP oraz ZMRP, a jeden z nich miał również OMRP z gwarancją bankową. Spośród tych banków dwa miały już uruchomione zarówno OMRP, jak i ZMRP, jeden miał uruchomiony tylko ZMRP. Banki opisały, z czego wynikały i jaki miały charakter przeprowadzone zmiany w zakresie polityki cenowej:

- *„Zmiana polegała na obniżeniu stawki minimalnej opłaty za prowadzenie rachunku i została wprowadzona po analizie stawek rynkowych oraz weryfikacji faktycznej pracochłonności związanej z obsługą tego typu rachunków”*;
- *„Zmiany były podyktowane koniecznością dostosowania do cen proponowanych przez konkurencyjne banki”;*
- *„Ustalono przedziały obowiązujących kwot opłat i prowizji”*.

7.1.3. Standardowy wzór wniosku

Na pytanie, czy bank używa **standardowego** wzoru wniosku o otwarcie mieszkaniowego rachunku powierniczego, twierdząco odpowiedziało 13, czyli **65%** respondentów oferujących MRP. Wśród podmiotów, które uruchomiły już zarówno OMRP, jak i ZMRP, 70% używało standardowego wzoru wniosku („tylko OMRP" – 67%, „tylko ZMRP" – 75%).

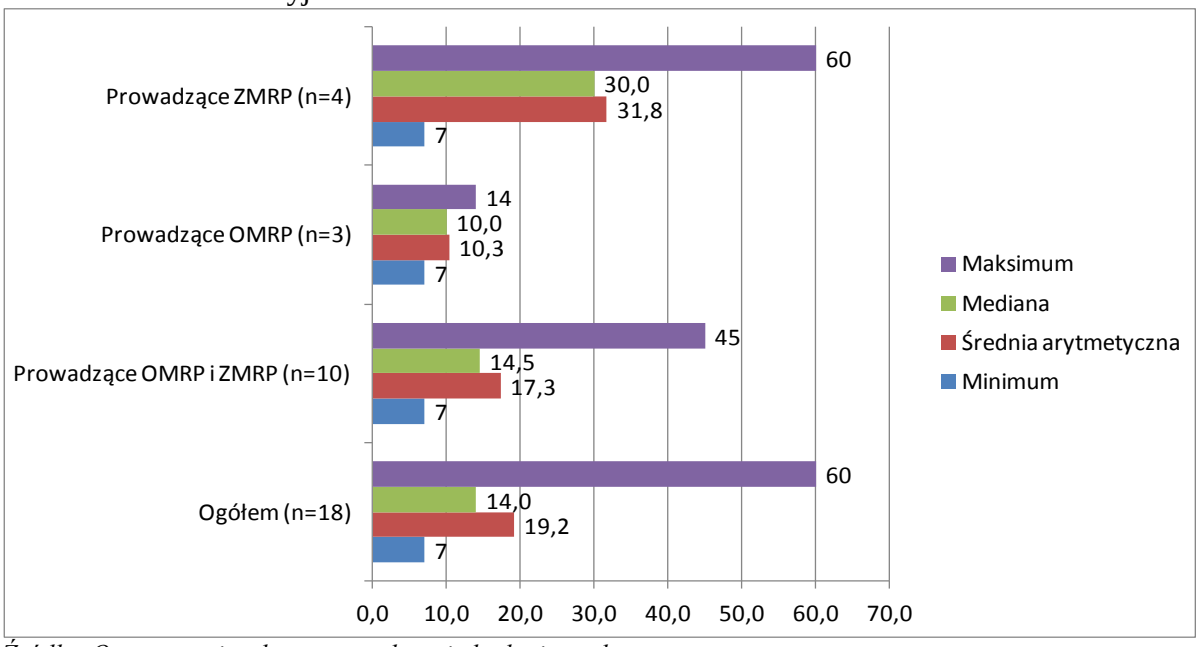
Jeden z podmiotów deklarował, że choć nie ma standardowego wniosku, podaje każdemu zainteresowanemu klientowi tę samą listę dokumentów i informacji:

1. podstawowe informacje o kliencie, nazwa i adres, NIP, REGON, strona internetowa, na której można obejrzeć zrealizowane projekty;
2. dane finansowe dewelopera – bilans z ostatniego roku;
3. dokumenty statutowe dewelopera (KRS), umowa spółki;
4. prospekt informacyjny dotyczący przedsięwzięcia deweloperskiego – informacja o realizowanym projekcie;
5. informacje o budżecie inwestycji i cenie sprzedaży lokalu za m^2.

7.1.4. Liczba dni rozpatrywania wniosku o otwarcie MRP

W celu określenia dostępności MRP dla deweloperów, przeprowadzono również analizę długości rozpatrywania wniosków o uruchomienie MRP. Miary skrajne (wartości najmniejsze i największe) i średnie (mediana oraz średnia arytmetyczna) tej zmiennej zostały przedstawione na poniższym wykresie.

Wykres 7.5. Liczba dni rozpatrywania wniosku o otwarcie MRP deklarowana przez banki komercyjne



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Z powyższego wykresu wynika, że rozpatrywanie wniosku trwa zwykle stosunkowo krótko, tj. 14-19 dni, a zatem w okresie, który nie powinien powodować znaczących opóźnień w harmonogramie inwestycji. Zdarzały się nawet przypadku, że deweloper mógł uzyskać odpowiedź po tygodniu. Tylko w dwóch bankach rozpatrywanie wniosku mogło trwać dłużej niż miesiąc. W jednym z tych banków wniosek rozpatruje się w przybliżeniu nawet 60 dni, a w drugim 45 dni. Drugi z tych banków wyjaśnił, iż założenie zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego wiąże się z zawarciem umowy o kredyt, a zatem nie można podać, ile dni przeciętnie trwa okres rozpatrywania wniosku o otwarcie takiego rachunku (nie rozpatruje się takich wniosków samodzielnie; średni czas rozpatrywania wniosku o kredyt, od złożenia kompletu dokumentów do podpisania umowy, wynosi 1,5 miesiąca).

7.1.5. Kontrola i monitorowanie

Banki komercyjne zapytano, jakie działania są przez nie podejmowane w celu kontroli i monitorowania przebiegu przedsięwzięcia deweloperskiego. Poproszono przy tym, aby w szczególności przedstawiły sposób realizacji obowiązków, o którym mowa w art. 12 u.o.p.n., w brzmieniu:

„1. Bank dokonuje kontroli zakończenia każdego z etapów przedsięwzięcia deweloperskiego określonego w harmonogramie przedsięwzięcia deweloperskiego, przed dokonaniem wypłaty

z otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego na rzecz dewelopera, na podstawie wpisu kierownika budowy w dzienniku budowy, potwierdzonego przez wyznaczoną przez bank osobę posiadającą odpowiednie uprawnienia budowlane.
2. W zakresie kontroli, o której mowa w ust. 1, bank uzyskuje prawo wglądu do rachunków bankowych dewelopera oraz kontroli dokumentacji.
3. Koszty kontroli, o której mowa w ust. 1, ponosi deweloper”.

Wyjaśnień w tym zakresie udzieliło 14 banków komercyjnych. Z odpowiedzi banków wynika, że czynności kontrolne są złożone i pracochłonne, w związku z tym banki:

- zlecają je podmiotom zewnętrznym (project monitor, kancelaria prawna, rzeczoznawca majątkowy itd.);
- powołują wyspecjalizowane jednostki bądź komórki lub zlecają czynności wyspecjalizowanej spółce zależnej;
- występują jednocześnie obie powyższe sytuacje, tj. w zakresie ogólnym i finansowym sprawę kontroli prowadzi jednostka banku, a w kwestiach szczegółowych i technicznych wspomaga ją podmiot zewnętrzny np. rzeczoznawca.

Bank może zatem dokonywać kontroli przedsięwzięcia deweloperskiego za pośrednictwem firmy zewnętrznej zwanej **„project monitorem”** (określanej też bankowym „inspektorem nadzoru”[137]), zajmującej się monitorowaniem kolejnych etapów prac dewelopera, określonych w harmonogramie. Umowa z tym podmiotem może być dwustronna lub trójstronna – zawierana pomiędzy bankiem, project monitorem i deweloperem. Umowa ta bywa nazywana „umową o nadzór inwestorski”.

Project monitor z którym bank zamierza podjąć współpracę oceniany jest pod kątem: posiadania odpowiednich uprawnień budowlanych, których aktualność i adekwatność bank weryfikuje w Polskiej Izbie Inżynierów Budownictwa; wiedzy, kompetencji i doświadczenia w zakresie oceny realizacji inwestycji mieszkaniowych na rynku polskim, potwierdzonych odpowiednimi referencjami.

Jednakże nawet w przypadku zlecania kontroli podmiotowi zewnętrznemu, bank w niektórych przypadkach (zależnie od oceny ryzyka współpracy z deweloperem) zastrzega

[137] Chodzi o podmiot prowadzący inspekcję odpłatnie na zlecenie banku, w związku z obowiązkami banku wynikającymi z u.o.p.n. Określenia tego nie można mylić z powiatowymi lub wojewódzkimi inspektorami nadzoru budowlanego, którzy są organami państwowego nadzoru budowlanego.

sobie również możliwość kontroli przedsięwzięcia deweloperskiego przez pracowników banku.

Banki mogą korzystać też z obsługi nawet kilku wyspecjalizowanych podwykonawców np. oprócz project monitora, może to być również **zewnętrzna kancelaria prawna**, której usługi są szczególnie pomocne w przypadku kontroli na etapie inicjacji współpracy oraz na jej zakończenie. **Przed podpisaniem umowy** rachunku prowadzone jest badanie, czy prospekt informacyjny oraz umowa deweloperska są kompletne i spełniają wszystkie wymagania określone ustawą deweloperską oraz innymi właściwymi przepisami. Badanie prowadzone jest przez prawników banku bądź zewnętrzną kancelarię prawną. Przed podpisaniem umowy rachunku odbywa się także analiza budżetu przedsięwzięcia deweloperskiego dla oceny wiarygodności danego projektu. Dokonuje tego pracownik banku zajmujący się tematyką deweloperską lub zewnętrzna firma doradcza (project monitor).
Po podpisaniu umowy prowadzone są kontrole na poszczególnych etapach oraz na zakończenie inwestycji:

- weryfikacja przez project monitora **zakończenia danego etapu** realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego, na podstawie przedstawionego **dziennika budowy oraz wizji lokalnej, a także dokumentacji rzeczowo-finansowej budowy**;
- weryfikacja przez project monitora **przeznaczenia środków** dla danej wnioskowanej przez dewelopera wypłaty z rachunku, na podstawie przedłożonych dokumentów (faktury, rachunku, umowa z generalnym wykonawcą) oraz oświadczenia dewelopera;
- weryfikacja, czy inwestycja została **ukończona,** tzn. czy deweloper dysponuje ostatecznym **pozwoleniem** na użytkowanie ostatniego z budynków składających się na przedsięwzięcie deweloperskie – realizacja przez **prawników banku bądź zewnętrzną kancelarię prawną**.

Banki zlecały też **kontrolę rzeczoznawcom** – w zakresie wykonania kontroli zakończenia danego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego. W takim systemie kontroli deweloper ma obowiązek przedstawienia bankowi **oświadczenia wskazującego generalnego wykonawcę i podwykonawców oraz dostarczenia potwierdzeń dokonania przelewów** – realizacji zobowiązań wobec wykonawców. Deweloper – na żądanie banku – przedstawia również **wyciągi ze swoich rachunków bankowych**. Bank dokonuje kontroli poprzez analizę opinii rzeczoznawcy, analizę rozliczeń dokonywanych przez dewelopera z wykonawcami przedsięwzięcia deweloperskiego.

Banki deklarując, że **samodzielnie dokonują kontroli**, stwierdzały przy tym, że określone czynności prowadzą **osoby z uprawnieniami** np. budowlanymi, z czego można wnioskować, że albo zleca się te czynności osobom z zewnątrz albo zatrudnia się do tego pracowników. W takiej sytuacji banki dzieliły czynności kontrolne odnośnie poszczególnych etapów na te wykonywane przez osoby z uprawnieniami budowlanymi oraz pozostałe (typowo bankowe np. analiza przepływów finansowych). W zakres pierwszej kategorii czynności kontrolnych (czynności osób z uprawnieniami) wchodzą następujące działania:

- weryfikacja dziennika budowy oraz innych dokumentów (czy są zgodne ze stanem faktycznym);
- potwierdzenie faktycznego zaawansowania przedsięwzięcia deweloperskiego na podstawie raportu z kontroli (przeprowadzonej na budowie);
- weryfikacja wpisów w dzienniku budowy i potwierdzenie tego faktu na oświadczeniu o gotowości do przeprowadzenia kontroli zakończenia etapu przedsięwzięcia deweloperskiego.

Do pozostałych czynności należy dokonanie weryfikacji wydatkowania środków na realizację przedsięwzięcia deweloperskiego faktur, umów i dowodów zapłaty, potwierdzających zapłacenie osobom trzecim w związku z realizacją etapu kwot obejmujących nie mniej niż 80% kwoty należnej za realizację danego etapu (20% kwoty należnej za realizację danego etapu jest weryfikowane poprzez oświadczenie dewelopera ze wskazaniem pozycji kosztów wymienionych w harmonogramie rzeczowo-finansowym).

Miała też miejsce sytuacja, gdy bank zlecał czynności kontrolne swojej **spółce zależnej**, wyspecjalizowanej w branży deweloperskiej. W celu realizacji obowiązków, o których mowa w art. 12 u.o.p.n. spółka świadczy usługę kontroli zakończenia danego etapu inwestycji. Usługa świadczona jest przez osoby mające wiedzę i stosowne uprawnienia budowlane.

Dla zilustrowania kontroli opartej tylko na zasobach własnych, poniżej przytoczono opis procedury stosowanej przez jeden z banków, w którym w roli kontrolerów występują wyłącznie pracownicy banku. Pierwsza kontrola jest dokonywana **przed podjęciem decyzji** o otwarciu MRP, w celu zapoznania się z przedsięwzięciem deweloperskim, co ma umożliwić płynne wykonywanie kontroli realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego przed udostępnianiem środków z rachunku powierniczego po kolejnych etapach jego realizacji.

Następne kontrole wymagane są po zrealizowaniu poszczególnych **etapów**, o ile deweloper wnioskuje o uwolnienie środków z rachunku powierniczego. Przedstawiciel banku przed udaniem się na miejsce realizacji przedsięwzięcia otrzymuje od banku potrzebne informacje, w tym również (o ile wystąpiło) o utracie kluczowych wykonawców lub kwestionowaniu przez nabywcę prawidłowości realizacji przedsięwzięcia. Dowodem przeprowadzenia kontroli jest złożenie w banku specjalnie opracowanego na te potrzeby **raportu z kontroli**, podpisanego przez przedstawiciela banku. Raport jest weryfikowany przez jednostkę banku, w szczególności w zakresie:

1. poprawności i kompletności,
2. wywiązania się przez rzeczoznawcę z nałożonych na niego obowiązków, w szczególności w zakresie potwierdzenia:
    a) dokonania zapisu w dzienniku budowy o wykonaniu kontrolowanego etapu przedsięwzięcia;
    b) faktycznego zaawansowania robót na poziomie wymaganym dla kontrolowanego etapu przedsięwzięcia wynikającego z oględzin na budowie;
    c) posiadania ważnego pozwolenia na budowę.

Zaakceptowanie pozytywnego raportu z kontroli jest równoznaczne z podjęciem decyzji o wypłacie środków z otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego, adekwatnych do danego etapu.

Uwolnienie środków w przypadku ostatniego etapu inwestycji odbywa się w oparciu o wniosek o wypłatę środków oraz dokument potwierdzający formalne zakończenie przedsięwzięcia (na ogół pozwolenie na użytkowanie).

Inny bank prowadzący monitoring inwestycji samodzielnie wyróżnił następujące elementy prowadzenia przezeń kontroli zakończenia etapu budowy, zwracając bardziej szczegółowo uwagę na proces weryfikowania dokumentów i innych dowodów rzeczowych (np. fotografii):

1. sprawdzenie ważności pozwolenia/pozwoleń na budowę na podstawie oświadczenia dewelopera o aktualności wydanych **pozwoleń administracyjnych** na realizację przedsięwzięcia deweloperskiego, przedstawionych do oceny przedsięwzięcia deweloperskiego; w przypadku zaistnienia zmian w pozwoleniu/pozwoleniach na budowę, deweloper przedstawia oświadczenie wskazujące zaistniałe zmiany,

2. **sprawdzenie wpisu kierownika budowy w dzienniku budowy** potwierdzającego zakończenie danego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego określonego w harmonogramie i innych istotnych wpisów w dzienniku budowy,
3. dokonanie bezpośredniej weryfikacji na budowie **zaawansowania rzeczowego** robót wymaganych dla zakończenia danego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego,
4. udokumentowanie za pomocą **zdjęć** faktu zakończenia danego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego,
5. w przypadku ostatniego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego dodatkowo potwierdzenie zgłoszenia zakończenia robót wraz z oświadczeniem dewelopera, że w ustawowym terminie **Urząd Nadzoru Budowlanego** nie zgłosił sprzeciwu w drodze decyzji, albo otrzymania przez dewelopera **pozwolenia na użytkowanie budynku**.

Ostatni z wymienionych uprzednio systemów kontroli polega na tym, że bank wprawdzie rozwija własną komórkę prowadzącą kontrolę i wyznacza wyspecjalizowanych pracowników, ale część działań kontrolnych zleca podmiotowi zewnętrznemu. Może to polegać na tym, że kontrola realizowana jest przez jednostkę banku, przy współpracy z zewnętrznym rzeczoznawcą (przedstawicielem banku). W ramach tego systemu kontroli niezbędne jest określenie podziału obowiązków między bankiem a podmiotem zewnętrznym. Z zasady banki specjalizują się w kwestiach finansowych a podmiotowi zewnętrznemu pozostawiają kwestie budowlane. W przypadku jednego z banków, którego procedura jest reprezentatywna dla tej grupy banków, kontrola z zakresu „gospodarki realnej" – sfery pozafinansowej, łącznie z dokumentami ze sfery projektów realnych, jest zlecana „project monitorowi", natomiast przepływy finansowe i dokumenty związane z działalnością dewelopera wchodzą w zakres pilnej i dokładnej kontroli samego banku.

W przypadku największych banków, duża liczba i zróżnicowanie klientów sprawiają, że procedury oraz wymagania kontrolne mogą się różnić w zależności od kategorii klienta. Podział na kategorie opiera się głównie na dwóch czynnikach: wielkości dewelopera (sektor małych i średnich przedsiębiorstw oraz klient korporacyjny) oraz korzystaniu z innych usług banku, w szczególności kredytów. W odniesieniu do klientów z segmentu małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), monitorowanie ma większy zakres. Bardziej szczegółowo kontrolowani są również deweloperzy, którzy chcą otworzyć MRP dla inwestycji niefinansowanej przez kredyt inwestycyjny w danym banku.

Immanentnym elementem kontroli i monitorowania prowadzonego przez bank jest analiza dokumentów. Mogą to być w szczególności następujące dokumenty (na podstawie odpowiedzi jednego z banków, którą należy uznać za reprezentatywną:

I) Dokumenty do opracowania raportów okresowych

1. Protokoły zaawansowania robót lub odbioru robót, podpisane przez kierownika budowy.
2. Potwierdzenie wpisu kierownika budowy w dzienniku budowy – świadczące o zakończeniu danego etapu inwestycji.
3. Protokoły konieczności wykonania robót dodatkowych – jeśli wystąpiły.
4. Informacja inwestora o realizacji harmonogramu inwestycji.
5. Informacja inwestora na temat zmiany stanu spraw formalno-prawnych, dotyczących inwestycji – jeśli wystąpiły.

II) Dokumenty do opracowania raportu końcowego

1. Dokumenty przekazane do sporządzenia raportu okresowego – jeśli zostały zaktualizowane.
2. Protokoły końcowe odbioru robót budowlanych i innych robót wykonanych w zakresie inwestycji.
3. Oświadczenie kierownika budowy o zgodności wykonania obiektu z projektem i warunkami pozwolenia na budowę, potwierdzone przez projektanta.
4. Oświadczenie inwestora o wykonaniu obiektów, informujące o osiągnięciu przez inwestycję zaplanowanych i przyjętych do umowy mieszkaniowego rachunku powierniczego parametrów.
5. Decyzja o pozwoleniu na użytkowanie, a w przypadku braku decyzji o pozwoleniu na użytkowanie:
   - Zawiadomienie przesłane przez inwestora do: PIOŚ; PIS; PIP; PSP o zakończeniu budowy obiektu budowlanego i zamiarze przystąpienia do jego użytkowania – o ile występują.
   - Opinie odpowiednich organów o braku sprzeciwu w sprawie przystąpienia do użytkowania obiektu.
   - Informacje przesłane przez inwestora do nadzoru architektoniczno budowlanego o braku sprzeciwu lub uwag ze strony organów

oficjalnych w przypadku nie zajęcia przez nie stanowiska w terminie 14 dni od ich zawiadomienia.

– Wystąpienie inwestora do odpowiednich organów i instytucji o uzyskanie ostatecznych pozwoleń na użytkowanie.

7.1.6. Ocena prospektu informacyjnego

Dodatkowo zapytano banki, czy w wyniku kontroli dewelopera przez ich instytucję zdarzały się przypadki, w których kwestionowały informacje podane przez dewelopera w prospekcie informacyjnym[138]. Dokument tego rodzaju jest przedstawiany do wglądu każdej zainteresowanej strony: zgodnie z treścią Ustawy, na żądanie osoby zainteresowanej zawarciem umowy deweloperskiej, deweloper musi doręczyć jej prospekt informacyjny wraz z załącznikami (art. 18 u.o.p.n.).

W praktyce bank jest jedynym podmiotem trzecim (poza deweloperem oraz zainteresowanym konsumentem), który dokładnie analizuje ten prospekt, gdyż jest to w jego interesie prawnym i ekonomicznym, ze względu na odpowiedzialność jaką ponosi na podstawie u.o.p.n. Dodatkowo bank, jako profesjonalista, ma większe niż konsument możliwości rozeznania, czy prospekt i informacje w nim zawarte gwarantują należytą rękojmię wykonania i przekazania kupującemu sprzedawanego lokalu. Wobec tego bank niejako staje się instytucją należąca do systemu ochrony konsumentów (taki charakter banku wynika również z innych obowiązków banku zawartych w u.o.p.n.).

Pięć banków, czyli 25% oferujących MRP i **29%, tych banków, które uruchomiły choćby jeden MRP**, stwierdziło takie uchybienia. Wśród podmiotów, które uruchomiły zarówno OMRP, jak i ZMRP, udział ten wyniósł 40% („tylko OMRP" – 0%, „tylko ZMRP" – 25%). Świadczy to z jednej strony o stosunkowo dużej liczbie uchybień, przynajmniej, co należy podkreślić, w początkowej fazie wprowadzania Ustawy. Z drugiej strony z udziałów tych wynika, iż banki spełniają założoną w u.o.p.n. funkcję kontrolną w sposób bardzo staranny. Wpływa to na ogólną jakość prospektu – deweloper musi go poprawić, aby uzyskać otwarcie MRP dla danej inwestycji.

[138] Obowiązek dewelopera sporządzania prospektu informacyjnego wynika z art. 17 u.o.p.n.

Równie istotną jak powyższe statystyki jest kwestia charakteru uchybień, jakie stwierdzały banki, dotyczących głównie prawidłowości (zgodnie z Ustawą) przygotowania harmonogramu, a także różnego rodzaju formalności (np. właściwych podpisów, pieczątek). Banki udzielały następujących odpowiedzi:

- *„(...) rozbieżności dotyczyły harmonogramu przedsięwzięcia deweloperskiego. W wyniku przeprowadzonej kontroli bank stwierdzał, że: harmonogram został sporządzony w sposób niezgodny z art. 24 u.o.p.n.;* ***ocena harmonogramu rzeczowo-finansowego*** *była rozbieżna w stosunku do* ***podziału przedsięwzięcia na etapy*** *dokonanego przez dewelopera”*;
- *„Najczęściej bank kwestionował* ***zgodność ze stanem faktycznym*** *informacji podawanych przez deweloperów w prospektach informacyjnych oraz wykazywał nieprawidłowości w sporządzanych przez deweloperów* ***harmonogramach*** *przedsięwzięć deweloperskich (niezgodność tych harmonogramów z ustawą)”*;
- *„Tak, występowały tego typu przypadki. Przede wszystkim dotyczyło to dokumentów przedkładanych przez deweloperów po wdrożeniu do oferty (...) w roku 2012 r. Nieprawidłowości polegały na* ***nie umieszczaniu w prospekcie wszystkich warunków*** *określonych w u.o.p.n.”*;
- *„W w prospekcie informacyjnym dotychczas kwestionowano:* ***brak wprowadzenia harmonogramu inwestycji*** *lub niewłaściwe jego określenie, brak informacji o* ***sposobie finansowania*** *inwestycji w przypadku, gdy deweloper korzysta z kredytu na realizację inwestycji, brak prawidłowego określenia etapów przedsięwzięcia tj.* ***procentowych udziałów podziału kosztów*** *dla poszczególnych etapów,* ***różne terminy zakończenia*** *inwestycji i przeniesienia prawa własności – w akcie notarialnym i w prospekcie informacyjnym,* ***rozbieżności w cenie*** *lokalu mieszkalnego z tytułu zaokrągleń w prospekcie i w akcie notarialnym”*;
- *„Weryfikacja prospektów informacyjnych najczęściej powoduje zgłoszenie przez bank potrzeby jego uzupełnienia – w zakresie np.* ***sposobu pomiaru powierzchni,*** *opisu sposobu funkcjonowania wybranego sposobu* ***zabezpieczenia*** *środków nabywcy”*.

7.1.7. Kontrola przed uruchomieniem środków MRP

Choć jak wcześniej wspomniano bank kontroluje i monitoruje działania dewelopera na różnych etapach (np. opisana wcześniej analiza prospektu – zwłaszcza harmonogramu), to najistotniejszym elementem systemu ochrony nabywcy (stworzonego przez u.o.p.n.) jest kwestia **wypłacania środków pieniężnych z MRP deweloperowi**. Mając na względzie wagę tej czynności ustawodawca w **art. 34 u.o.p.n., wprowadził sankcję karną**, a mianowicie: *„Kto, wbrew przepisom ustawy wypłaca deweloperowi środki zgromadzone na zamkniętym mieszkaniowym rachunku powierniczym lub otwartym mieszkaniowym rachunku powierniczym, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2”*.

Sankcja ta dotyczy zatem nie tyle banku jako instytucji, ale jego pracowników bezpośrednio zaangażowanych w tę czynność (działalności bankowej nie może prowadzić osoba fizyczna, a wyłącznie osoba prawna w postaci spółki akcyjnej bądź spółdzielni).

Banki zapytano, jak wygląda prowadzona przez nie **kontrola przed uruchomieniem środków** pochodzących od nabywców na rzecz dewelopera z rachunku powierniczego. Banki, które kontrolę zlecały **podmiotom zewnętrznym**, bazowały głównie na zaufaniu do tych podmiotów i ich pisemnych raportach. Z odpowiedzi na pytania ankiety wynika, że banki postępują zgodnie z podstawowymi wymaganiami Ustawy, a niekiedy nawet są bardziej ostrożne, weryfikując **ogólną kondycję kontrahenta czy prowadzonej inwestycji.** W praktyce dla ZMRP przesłane odpowiedzi banków mają charakter deklaratywny, niewynikający z doświadczenia (przy tego rodzaju rachunku środki wypłacane są po zakończeniu budowy, która trwa często nawet kilka lat, a Ustawa weszła w życie niespełna dwa lata temu).

Zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy (ZMRP)

W przypadku ZMRP (środki wypłacane są dopiero na koniec budowy), co do zasady sprawdzana jest hipoteka oraz jej ewentualne obciążenia (czy są to obciążenia zgodnie z wolą nabywcy) oraz akt notarialny przenoszący prawo do lokalu. Bank weryfikuje dostarczony przez dewelopera **odpis aktu notarialnego** przenoszącego własność w stanie wolnym od

obciążeń, z wyjątkiem obciążeń, na które wyraził zgodę nabywca oraz weryfikuje **treści księgi wieczystej** nieruchomości.

Kontrolowana jest też **wysokość środków wpłaconych** na rachunek, tj. czy zgadza się ze stanem środków wynikającym z innych dokumentów (sprzedażowych). Każdy MRP obejmuje określone przedsięwzięcie inwestycyjne, w ramach którego realizuje się zwykle budowę lokali kupowanych przez wielu konsumentów[139]. Wobec tego w praktyce deweloper ma obowiązek każdemu nabywcy nadać indywidualny numer **„rachunku wirtualnego"**, zwanego też **„indywidualnym rachunkiem nabywcy"** lub **„subkontem"**. Zasady wydzielania indywidualnych rachunków w ramach jednego MRP regulować może osobna umowa. Gdy na rachunku wirtualnym przypisanym do danego nabywcy saldo zaewidencjonowanych środków przekracza wysokość określoną w osobnej umowie, bank przekazuje deweloperowi środki wyłącznie w wysokości określonej w tej umowie. W przypadku gdy saldo zaewidencjonowanych środków jest mniejsze niż wysokość określona w umowie, bank przekazuje deweloperowi środki, wyłącznie do wysokości salda rachunku wirtualnego nabywcy.

Poza standardowymi wymaganiami (akt notarialny), banki sprawdzają kondycję dewelopera i stan inwestycji. Zakres tej kontroli w przypadki niektórych banków może się różnić w zależności od rodzaju dewelopera.

Do innych weryfikowanych przez banki dokumentów należały:

a. ostateczna decyzja w przedmiocie **pozwolenia na użytkowanie** dotycząca przedsięwzięcia deweloperskiego, wydana przez właściwy organ administracji publicznej albo w przypadkach wskazanych w ustawie z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane (tekst jedn. Dz. U. z 2010 r., Nr 243, poz. 1623 z późn. zm.), potwierdzenie zgłoszenia właściwemu organowi administracji publicznej zakończenia budowy dotyczącego przedsięwzięcia deweloperskiego (przy czym wypłata nie będzie dokonana przed upływem ustawowego terminu do wniesienia sprzeciwu przez przedmiotowy organ),
b. pisemne **oświadczenie**, iż wszystkie **umowy deweloperskie** objęte wnioskiem o wypłatę transzy, są nadal **wiążące**, nie zostało co do żadnej z nich złożone

[139] Art. 5 ust. 2 u.o.p.n.: *Bank prowadzący mieszkaniowy rachunek powierniczy ewidencjonuje wpłaty i wypłaty odrębnie dla każdego nabywcy.*

przez nabywcę lub dewelopera oświadczenie o odstąpieniu, o którym nie zostałby poinformowany bank, jak również żadna z nich nie została rozwiązana, o którym to fakcie nie został poinformowany bank,

c. pisemne **oświadczenie** potwierdzające, iż deweloper nie jest w stanie **upadłości lub likwidacji**, ani nie został złożony do sądu żaden wniosek w przedmiocie upadłości lub postępowania naprawczego, nie została podjęta żadna uchwała w przedmiocie rozwiązania spółki dewelopera oraz nie wystąpiła żadna inna okoliczność powodująca rozwiązanie spółki dewelopera,

d. pisemne **oświadczenie** zawierające **kwotę wypłaty** z rozbiciem na poszczególne umowy deweloperskie.

Otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy (OMRP)

Równie istotną, z punktu widzenia zabezpieczenia praw konsumentów, jest kwestia wypłacania środków deweloperowi z prowadzonego dla niego OMRP (stopniowa wypłata środków w transzach).

W związku z nałożonymi obowiązkami oraz odpowiedzialnością karną, banki duże znaczenie przywiązują do ograniczenia możliwości nieuzasadnionej wypłaty z środków z rachunku powierniczego, zawężając krąg osób uprawnionych do wypłaty i stosując szczegółowe procedury. Banki określają takie postępowanie wobec OMRP „blokadą rachunku", dlatego deweloper oraz nieupoważniony pracownik banku nie mogą wypłacić z niego środków. Banki tworzą przy tym procedurę, wskazując, którzy pracownicy i w jakich komórkach organizacyjnych podejmują decyzję o wypłacie. Przykładowo kompetencje w tym zakresie mogą być podzielone między departament centrali i dyrektora placówki banku. Wówczas czynności dokonuje wyłącznie wyznaczony departament centrali banku – na podstawie decyzji dyrektora placówki banku.

Czynności weryfikacyjne przed wypłatą można podzielić ze względu na komórkę organizacyjną lub osobę je wykonującą. Większość czynności prowadzi **placówka banku** dokonująca weryfikacja pod względem formalno-prawnym:

- weryfikacja **stanu księgi wieczystej**, z której mają być wyodrębnione lokale mieszkalne – informacja ta jest uzyskiwana z centralnej ewidencji ksiąg wieczystych;

- potwierdzenie że kwota wypłaty z rachunku powierniczego jest nie wyższa niż **wynikająca z harmonogramu** wypłaty z tytułu zakończenia danego etapu (i zgodna z harmonogramem rzeczowo-finansowym etapu);
- weryfikacja zaświadczenia o niezaleganiu z **zobowiązaniami publicznoprawnymi**;
- **weryfikacja dokumentów potwierdzających wydatkowanie środków** na realizację przedsięwzięcia deweloperskiego tj. faktur, umów i dowodów zapłaty, potwierdzających zapłacenie osobom trzecim w związku z realizacją etapu kwot obejmujących nie mniej niż 80% kwoty należnej za realizację danego etapu; 20% kwoty należnej za realizacje danego etapu jest weryfikowane poprzez oświadczenie dewelopera ze wskazaniem pozycji kosztów wymienionych w harmonogramie rzeczowo-finansowym.

Dla potwierdzenia prawidłowości czynności przeprowadzonych przez placówkę banku, **pracownik centrali banku** weryfikuje dyspozycję wypłaty środków z OMRP z **umową deweloperską lub z odpowiednim załącznikiem stanowiącym integralną część umowy deweloperskiej**.

Elementem weryfikacji jest też sprawdzenie stanu faktycznego. Kwestie budowlane zlecane są podmiotowi zewnętrznemu lub zatrudnionej osobie z odpowiednimi kwalifikacjami, określanej np. **inspektorem lub doradcą technicznym.** Osoba ta dokonuje kontroli, w zakres której wchodzi:

- weryfikacja dziennika budowy oraz innych dokumentów wystawionych przez kierownika budowy – czy są zgodne ze stanem faktycznym,
- potwierdzenie faktycznego zaawansowania przedsięwzięcia deweloperskiego w czasie inspekcji na budowie na podstawie raportu z kontroli,
- wprowadzenie przez osobę posiadającą odpowiednie uprawnienia budowlane wpisów w dzienniku budowy i potwierdzenie tego faktu na oświadczeniu o gotowości do przeprowadzenia kontroli zakończenia etapu przedsięwzięcia deweloperskiego.

Banki zwykle nie określały jak długo trwają opisywane przez nich czynności kontrolne (w kwestionariuszu ankiety nie było pytania wprost odnoszącego się do tej kwestii). Z odpowiedzi jednego z banków wynika, że proces weryfikacji może trwać w przybliżeniu około **dwóch tygodni tj. 11 dni roboczych**. W przypadku banku, który określił czas

poszczególnych czynności, procedura wypłaty środków przedstawia się w następujący sposób:

1. Deweloper informuje bank o zakończeniu etapu uprawniającego go do wypłaty środków z OMRP składając wniosek o wypłatę i określając kwotę wnioskowaną do wypłaty.
2. Pracownik oddziału, po otrzymaniu wniosku, wysyła drogą elektroniczną zlecenie dokonania kontroli realizacji inwestycji, nie później niż w następnym dniu roboczym.
3. Podmiot kontrolujący (dokonujący inspekcji stanu faktycznego) w ciągu 10 dni roboczych odsyła do oddziału banku raport z inspekcji, na podstawie którego bank wypłaci środki z OMRP.
4. Bank wypłaca deweloperowi środki zgromadzone na OMRP na rachunek pomocniczy po stwierdzeniu zakończenia danego etapu realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego (bank sprawdza kwotę do wypłaty, jej zgodność ze stanami indywidualnych subkont OMRP nabywców, harmonogramem przedsięwzięcia deweloperskiego oraz raportem z inspekcji).

Raporty inspekcji (raport okresowy) to standardowy dokument wykorzystywany przez banki zarówno, gdy chodzi o podwykonawstwo – project monitora lub podwykonawstwa spółki zależnej, jak i wówczas, gdy inspekcji stanu faktycznego dokonuje pracownik banku z odpowiednimi kwalifikacjami. Inspekcja obejmuje stan faktyczny zaawansowania prac, a zatem nie opiera się tylko na dokumentach budowy. Dodatkowo, inspekcji może towarzyszyć szczegółowa analiza od strony finansowej – deweloper musi wykazać, czy poprzednią transzę wydał zgodnie z przeznaczeniem, tzn. na inwestycję. **Raport z inspekcji** obejmować może:

a) potwierdzenie zakończenia ściśle określonego, zdefiniowanego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego, wynikającego z prospektu informacyjnego oraz umowy,
b) sprawdzenie zapisów kierownika budowy w dzienniku budowy na podstawie oględzin inwestycji (stan zaawansowania prac),
c) oświadczenie dewelopera o wykorzystaniu środków z poprzedniej wypłaty z OMRP w celu realizacji danego przedsięwzięcia deweloperskiego,

d) potwierdzenie ważności pozwolenia na budowę (w przypadku jednego z banków wystarczy oświadczenie) oraz wpisu KRS, czy deweloper nie jest w stanie upadłości.

Raporty takie mogą być bardziej szczegółowe, a jednocześnie przewidywać odchylenia – dopuszczalne odstępstwa od pierwotnych założeń, przyjętych w dokumentach określających planową inwestycję i jej etapy, np. w prospekcie informacyjnym, harmonogramie prac itd. Taki raport zawierać może zatem dodatkowo:

- sprawdzenie pod kątem rachunkowym, rzeczowym i finansowym faktur wystawianych przez wykonawców;
- ocenę zgodności prowadzonych prac z kosztami przedsięwzięcia deweloperskiego;
- odchylenia od harmonogramu prac – ocena wpływu odstępstw od pierwotnych założeń, które powstały lub są przewidywane, zarówno pod względem kosztowym, jak i czasowym;
- bieżące kwestie i działania – informacja o sprawach, o których zleceniodawca powinien być poinformowany i propozycje co do podjęcia przez inwestora lub bank odpowiednich działań, w szczególności informacja co do opóźnień i zagrożeń w realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego;
- dokumentację fotograficzną obrazującą dane przedsięwzięcie deweloperskie.

Niektóre banki wymagają od deweloperów większego zakresu i bardziej szczegółowych informacji (niż standardowo wśród banków komercyjnych). Jednocześnie te same banki relatywnie częściej, dla potwierdzenia części wymaganych informacji, uznawały same tylko oświadczeniach deweloperów. Wówczas ustalano przykładowo następujący zakres weryfikacji:

- **brak sprzeciwu Urzędu Nadzoru Budowlanego** dotyczącego danego etapu,
- potwierdzenie zgłoszenia zakończenia robót wraz z **oświadczeniem dewelopera, że w ustawowym terminie Urząd Nadzoru Budowlanego** nie zgłosił sprzeciwu w drodze decyzji,
- otrzymanie przez dewelopera pozwolenia na użytkowanie budynku – w przypadku **ostatniego etapu** przedsięwzięcia deweloperskiego,
- weryfikacja różnicy między kwotą wypłaty na dyspozycji a kwotą wypłat wskazaną w harmonogramie wypłat określonym w umowie – sprawdza się także, czy koszt realizacji danego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego nie jest *„niższy niż 10%*

i wyższy niż 25% ogólnej kwoty kosztów przedsięwzięcia deweloperskiego, określonego w umowie"[140].

7.1.8. Poziom przedsprzedaży a kredyt inwestycyjny

Banki komercyjne zapytano, czy wymagają, aby deweloper, który ubiega się o kredyt inwestycyjny, wykazał przedsprzedaż na określonym poziomie (wymóg przedstawienia określonej liczby zawartych umów). Spośród podmiotów mających w ofercie kredyty inwestycyjne 12, czyli **60%**, odpowiedziało twierdząco na to pytanie, przy czym jeden bank stosował ten wymóg tylko wobec klientów korporacyjnych – nie wymagał tego od podmiotów z sektora MSP. Wśród podmiotów mających w ofercie zarówno kredyty inwestycyjne, jak i hipoteczne udział ten wyniósł 65%, a tylko inwestycyjne – 33%. Wśród podmiotów, które oferowały kredyty inwestycyjne, a jednocześnie miały uruchomiony MRP wymagania takie stawiało 57% podmiotów (banki z uruchomionym zarówno OMRP, jak i ZMRP − 38% respondentów, tylko OMRP – 50%, tylko ZMRP – 100%). Jeden z badanych dodał, iż wykazanie przedsprzedaży nie jest warunkiem koniecznym do ubiegania się o kredyt inwestycyjny, lecz jest warunkiem niezbędnym do uruchomienia udzielonego kredytu, a zatem wymaganie co do wielkości przedsprzedaży jest nawet bardziej powszechne niż to wynika z powyższych statystyk.

Jak wynika z bardziej szczegółowych wyjaśnień banków, minimalna wielkość sprzedaży, którą musiał wykazać się deweloper, wynosiła:

- 10% powierzchni użytkowej (dwa banki),
- 10-20% powierzchni użytkowej w zależności od indywidualnej oceny dewelopera przez bank (jeden bank),
- 10-30% powierzchni użytkowej w zależności od indywidualnej oceny dewelopera (jeden bank),
- 20% powierzchni użytkowej (trzy banki),
- 20-30% powierzchni użytkowej w zależności od indywidualnej oceny dewelopera (jeden bank),

[140] Weryfikacja tej kwestii wynika z zapisów art. 24 ust. 2 u.o.p.n., a mianowicie: *harmonogram przedsięwzięcia deweloperskiego zawiera co najmniej cztery etapy realizacji. Koszt każdego z etapów nie może być wyższy niż 25% i niższy niż 10% ogólnej kwoty kosztów przedsięwzięcia deweloperskiego, wynikającej z harmonogramu.*

– kwestia indywidualnych rozstrzygnięć według oceny dewelopera (pozostali).

Banki wyjaśniały, że przedsprzedaż musi być wykazana **umowami deweloperskimi** w formie aktu notarialnego – zgodnie z u.o.p.n. Jeden z banków zastrzegał przy tym, że udokumentowanie sprzedaży **nie jest możliwe za pomocą umów rezerwacyjnych**. Trzy banki dopuszczały również udokumentowanie przedsprzedaży za pomocą **umów przedwstępnych**[141], w tym dwa uznawały tylko umowy zawarte zgodnie z u.o.p.n. (w formie aktu notarialnego), a jeden bank także na podstawie Kodeksu cywilnego (nienotarialne).

7.1.9. Kredyt inwestycyjny jako warunek otwarcia MRP

Banki zapytano również, czy posiadanie kredytu inwestycyjnego w ich instytucji kredytowej jest warunkiem koniecznym do otwarcia u nich mieszkaniowego rachunku powierniczego. Na to pytanie odpowiedziały twierdząco dwa podmioty, czyli 10% oferujących MRP oraz **13% oferujących jednocześnie kredyty inwestycyjne oraz MRP.** Wśród podmiotów, które otworzyły do tej pory tylko ZMRP, udział ten wyniósł 50%.

Wyjaśniając tę kwestię bardziej szczegółowo, jeden z banków stwierdził, że wymóg ten dotyczy wyłącznie OMRP. Drugi z banków, oświadczył, iż prowadzi rachunki bankowe tylko do obsługi projektów, które finansuje. Ta sama zasada obowiązuje w przypadku przedsięwzięć deweloperskich i rachunków powierniczych. W przypadku realizacji projektu z wykorzystaniem kredytu udzielonego przez bank źródła finansowania przedsięwzięcia deweloperskiego są zamknięte, gdyż wkład własny kredytobiorcy (do którego nie wlicza się wpłat nabywców) oraz kredyt bankowy pokrywają w 100% całkowity budżet inwestycji. Taka formuła pozwala na zakończenie procesu inwestycyjnego bez względu na tempo sprzedaży mieszkań i wpłaty nabywców. Środki ze sprzedaży mieszkań (po przeniesieniu własności na nabywcę) służą w pierwszej kolejności spłacie kredytu.

[141] Umowa, na podstawie której deweloper zobowiązuje się do zawarcia umowy deweloperskiej (art. 2 ust. 2 u.o.p.n.).

7.1.10. MRP jako warunek uzyskania kredytu inwestycyjnego

Banki zapytano, czy posiadanie w ich instytucjach mieszkaniowego rachunku powierniczego na dane przedsięwzięcie deweloperskie jest warunkiem koniecznym do uzyskania kredytu inwestycyjnego na nie. Na to pytanie odpowiedziało **twierdząco 11 podmiotów, czyli 41% badanych,** w tym 53% oferujących kredyty zarówno kredyty hipoteczne jak i inwestycyjne oraz 67% oferujących kredyty inwestycyjne (a nie oferujących hipotecznych).

Na podstawie udziału pozytywnych odpowiedzi banków oraz ich dodatkowych wyjaśnień można wnioskować, że prowadzenie dla danej inwestycji zarówno MRP jak i kredytu inwestycyjnego daje efekt synergii – większej kontroli i mniejszego ryzyka. Jeden z banków zadeklarował, że, wprowadził taki warunek ze względu na konieczność zachowania kontroli nad zaliczkami wpłacanymi na rachunek powierniczy, które są źródłem spłaty udzielonego przez bank finansowania. Dodatkowo bank wykorzystuje wyniki kontroli przedsięwzięcia deweloperskiego zarówno na potrzeby prowadzenia rachunku powierniczego, jak i udzielonego finansowania. Inny bank przyznaje, że prowadzenie MRP dla finansowanego przedsięwzięcia deweloperskiego *„umożliwia dokonywanie kompleksowego i systematycznego monitoringu ekspozycji kredytowej”*. Jeden z banków wskazał, że taka sprzedaż wiązana daje większe bezpieczeństwo zarówno bankowi jak i konsumentom: *„bank w ten sposób sprawuję pieczę i kontrolę nad środkami klientów i źródłem spłaty kredytu”*.

7.1.11. Rachunek bieżący lub pomocniczy jako warunek uruchomienia MRP

Banki zapytano, czy do otwarcia mieszkaniowego rachunku powierniczego wymagają posiadania rachunku bieżącego lub pomocniczego w ich instytucji. Twierdząco odpowiedziało **80%** oferujących MRP. Wśród podmiotów, które miały już otwarte jednocześnie OMRP i ZMRP udział ten wyniósł 90% (tylko OMRP 33%, tylko ZMRP – 75%, wśród tych, które jeszcze nie uruchomiły MRP – 18%).

7.1.12. Problemy z zakresem informacji w prospekcie informacyjnym

Banki zapytano, czy widzą problemy w związku z otwartym katalogiem informacji, dotyczących przewidywanych inwestycji w promieniu 1 km od inwestycji, jakie deweloper powinien zamieścić w prospekcie informacyjnym. **Takie problemy dostrzegało 7 podmiotów czyli 26% badanych**, w tym 5 spośród oferujących MRP. Ogólnie rzecz biorąc wyróżnić można następujące problemy:

- promień zbyt długi albo zbyt krótki,
- otwartość katalogu informacji,
- trudności ze zdobyciem informacji przez deweloperów,
- problem z określeniem kiedy informacje powinny być aktualizowane,
- problem z używaniem pojęć niewystępujących w innych przepisach.

Banki niekoniecznie uważały, że jest to problem dotyczący bezpośrednio ich działalności, wskazywały jednak, że takie kłopoty mają deweloperzy. Zdaniem banków zapisy prawne w tym zakresie są nieprecyzyjne, a źródła informacji są „nieograniczone" (tzn. nie zostały ograniczone lub precyzyjnie określone). Istnieją wątpliwości co do tego, jaki powinien być sposób postępowania w przypadku, gdy okoliczności **uległy zmianie w trakcie trwania inwestycji.** Ustawa nie precyzuje, czy i z jaką częstotliwością deweloper zobowiązany jest do monitorowania i aktualizowania zmian informacji, które podał w prospekcie.

Banki wskazywały, że zapis we wzorze prospektu przedsięwzięć deweloperskich w brzmieniu *„Informacje zawarte w publicznie dostępnych dokumentach dotyczących przewidzianych inwestycji w promieniu 1 km"* wydaje się niedostatecznie precyzyjny i wymaga uściślenia w przypadku nowelizacji u.o.p.n. Obowiązkiem dewelopera jest poinformowanie potencjalnego nabywcy o ewentualnych zagrożeniach dla prowadzonej inwestycji. Takie zdefiniowanie zakresu informacji może spowodować okoliczności, w których deweloper nie będzie dysponował kompletną wiedzą, która mu pozwoli na rzetelne sporządzenie prospektu. Obszar o promieniu 1 km to powierzchnia ponad 300 ha, którą trzeba poddać analizie pod kątem informacji zawartych w *„publicznie dostępnych dokumentach dotyczących przewidzianych inwestycji"*. Niektóre użyte określenia w otwartym katalogu inwestycji budzą wątpliwości, gdyż w przepisach prawa, nie występują takie pojęcia, jak np.: *„linie szynowe"*

(zamiast np. linie kolejowe i linie tramwajowe) czy *„wysypisko”* (zamiast składowisko[142] odpadów). Zakres wyżej wymienionego katalogu – zdaniem banków – powinien być ściśle określony.

Niektóre banki przyznawały, że nieprecyzyjność przepisów w tym zakresie do pewnego stopnia również powoduje trudności w ich działalności: *„Wymogi ustawowe dotyczące prospektu informacyjnego i obligatoryjnych zmian w prospekcie, są nadmiernie sformalizowane i zwiększają nieproporcjonalnie koszty projektu, utrudniają współpracę z bankami finansującymi”*.

Banki widzą zagrożenia tych zapisów również z punktu widzenia konsumentów oraz pracowników dewelopera: *„brak precyzji ustawodawcy przy konstruowaniu przepisów o prospekcie informacyjnym uznać należy za niepożądany nie tylko z uwagi na interes klientów dewelopera, ale także z punktu widzenia praw jego pracowników, którzy w świetle przepisów u.o.p.n. ponoszą odpowiedzialność karną[143] za zatajenie informacji w prospekcie informacyjnym lub podanie informacji nieprawdziwych. Wobec powyższego za zasadne uznać wypada doprecyzowanie przepisów o zawartości prospektu informacyjnego”*.

Jeden z banków popierał rozwiązanie otwartego katalogu informacji. Jednocześnie zwracał uwagę na problemy z uzyskaniem informacji od właściwych organów oraz sugerował potrzebę poszerzenia promienia z jakiego zbierane są informacje: *„W ocenie banku forma otwartego katalogu informacji ze wskazaniem propozycji inwestycji jest formą właściwą. Zwracamy jednak uwagę na trudności w weryfikacji danych zawartych w tym katalogu ze względu na problemy z uzyskiwaniem informacji od stosownych urzędów. Ponadto w ocenie banku promień 1 km jest zbyt mały, aby ocenić wpływ przewidywanych inwestycji mających mieć lokalizację w danej okolicy na dany projekt deweloperski”*.

[142] Pojęcie „składowisko” zdefiniowane zostało w ustawie o odpadach – pojęcie „wysypisko” w tym przepisach nie występuje. Podobnie w przypadku użytego w załączniku do u.o.p.n. sformułowania „spalarnia śmieci” – w przepisach prawa odnośnie odpadów pojęcie „śmieci” nie występuje.
[143] Art. 32-33 u.o.p.n.

7.1.13. Wypowiedzenie umowy na podstawie art. 5 ust. 4

Zgodnie z art. 5. ust. 4 u.o.p.n.: prawo wypowiedzenia umowy, o której mowa w ust. 1[144], przysługuje wyłącznie bankowi i tylko z ważnych powodów. Banki zapytano, czy zdarzały się przypadki w których w czasie trwania umowy wypowiedzieli umowę na podstawie art. 5 ust. 4. Jak wynika z przeprowadzonego badania, w badanym okresie), **takie zdarzenie nie wystąpiło.**

7.1.14. Zmiany w zakresie rozpatrywania wniosków o udzielenie kredytu inwestycyjnego

Banki zapytano, czy po wejściu w życie u.o.p.n. zmieniła się ich praktyka w przypadku rozpatrywania wniosków o udzielenie kredytu inwestycyjnego dla deweloperów budujących lokale mieszkalne/domy jednorodzinne. **Dla 14 badanych banków (czyli 52%) zaszła w tym względzie zmiana.** Wśród podmiotów oferujących zarówno kredyty hipoteczne, jak i inwestycyjne, liczba odpowiedzi pozytywnych wyniosła 71% (tylko inwestycyjne – 67%). Zmienił się przede wszystkim zakres dokumentów jakie muszą być dostarczone bankowi oraz kwestia respektowania obowiązku zastosowania środków ochrony przewidzianych w art. 4 u.o.p.n. (dla inwestycji, w przypadku których rozpoczęto sprzedaż po 29 kwietnia 2012 r.). Banki deklarowały, że postępują w zgodnie z wymogami u.o.p.n., a w przypadku swobody interpretacyjnej postępują zgodnie z rekomendacjami Związku Banków Polskich[145].

Dla inwestycji objętych u.o.p.n. (w przypadku rozpoczęcia przez dewelopera sprzedaży po 29.04.2012 r.) banki wymagają od konsumentów starających się o kredyt, dostarczenia prospektu informacyjnego z załącznikami oraz umowy deweloperskiej w formie aktu notarialnego. Ponadto dla takich inwestycji zmieniły się akceptowalne progi zaawansowania inwestycji. Dodatkowo weryfikowane jest spełnienie warunku stosowania przez dewelopera jednego ze środków ochrony wpłat nabywcy opisanych w art. 4 u.o.p.n.

Blisko połowa banków nie widziała potrzeby zmian w zakresie rozpatrywania wniosków, po wprowadzeniu u.o.p.n. Wyjaśniano to w następujący sposób: *„Przepisy u.o.p.n. chronią*

[144] Dla przedsięwzięcia deweloperskiego deweloper zawiera umowę o prowadzenie otwartego albo zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego, zwanego dalej „mieszkaniowym rachunkiem powierniczym".
[145] Rekomendacje ZBP z 24.01 i 14.02.2012 r.

wkłady nabywców natomiast nie mają wpływu na ocenę zdolności kredytowej danego wnioskodawcy” albo *„Nie było potrzeby wprowadzania zmian. Wejście w życie przepisów u.o.p.n. nie wpłynęło na szacowanie ryzyka banku”*.

7.1.15. Zmiany w zakresie rozpatrywania wniosków o udzielenie kredytu hipotecznego

Banki zapytano, czy na skutek wejścia u.o.p.n. zmieniła się ich praktyka w przypadku rozpatrywania wniosków o udzielenie kredytu hipotecznego. **Dla 19 badanych banków komercyjnych, tj. 70%, zaszła w tym względzie zmiana.** Wśród podmiotów oferujących zarówno kredyty hipoteczne jak inwestycyjne, udział odpowiedzi pozytywnych wyniósł 80% (tylko hipoteczne – 87%).

Według banków wprowadzenie Ustawy miało wpływ na wymogi dotyczące dokumentów związane z udzieleniem kredytu hipotecznego: konieczność dostarczenia prospektu informacyjnego z załącznikami oraz umowy deweloperskiej w formie aktu notarialnego. Banki zaznaczały przy tym, że wymogi te dotyczą tylko inwestycji objętych Ustawą. Opisały ponadto następujące zmiany, jakie zaszły w procedurze rozpatrywania wniosków kredytowych:

- zmiana akceptowalnych progów zaawansowania inwestycji: są one uzależnione od tego, czy inwestycja posiada co najmniej jeden ze środków ochrony nabywców zgodnie z art. 4 u.o.p.n.,
- wydłużenie procedury w związku z koniecznością analizy większej ilości dokumentacji oraz ustalenia zgodności finansowanej inwestycji z Ustawą,
- wdrożenie zmian procesowych w zakresie inwestycji prowadzonych w oparciu o mieszkaniowe rachunki powiernicze, w tym wymóg potwierdzenia cesji praw wierzytelności od banku prowadzącego MRP.

W przypadku jednego z banków zmniejszyły się wymogi stawiane konsumentowi: *„Po wejściu w życie przepisów u.o.p.n. została dopuszczona możliwość rozpatrzenia wniosku o udzielenie kredytu mieszkaniowego, przeznaczonego na sfinansowanie zakupu mieszkania wybudowanego w ramach projektu, do którego stosuje się przepisy u.o.p.n., po przedstawieniu przez klienta dokumentów dotyczących nieruchomości, mającej stanowić przedmiot kredytowania/zabezpieczenia. Na tym etapie odstąpiono od obowiązku*

przedstawienia: umowy deweloperskiej, promesy wydania zgody na bezobciążeniowe wyodrębnienie lokalu, którego zakup ma być sfinansowany przez Bank w sytuacji, gdy nieruchomość dewelopera obciążona jest hipoteką. Jeżeli powyższa weryfikacja ma pozytywny wynik, Bank wydaje klientowi promesę udzielenia kredytu, warunkując zawarcie umowy kredytu od przedstawienia umowy deweloperskiej oraz promesy wydania zgody na bezobciążeniowe wyodrębnienie lokalu. Po dostarczeniu tych dokumentów Bank zawiera z klientem umowę kredytu".

Banki, które stwierdziły braki zmian po wprowadzeniu Ustawy, odnosiły się głównie do faktu, że możliwość otrzymania kredytu przez konsumenta nie wiąże się z Ustawą, a z innymi regulacjami, a także polityką kredytową banku, w szczególności w zakresie podejmowania ryzyka:

- *„Przepisy u.o.p.n. chronią wkłady nabywców natomiast nie mają wpływu na ocenę zdolności kredytowej danego wnioskodawcy"*;
- *„Nie było potrzeby wprowadzania zmian. Wejście w życie przepisów u.o.p.n. nie wpłynęło na szacowanie ryzyka banku"*.

7.1.16. Udzielanie kredytów hipotecznych na podstawie umów rezerwacyjnych

Banki zapytano, czy udzielają kredytów hipotecznych na podstawie umów rezerwacyjnych, tj. umów, których przedmiotem jest wyłączenie danego lokalu na czas określony ze sprzedaży. Na to pytanie twierdząco odpowiedziało sześć banków komercyjnych (22% analizowanych banków), czyli **27% banków, które oferowały kredyt hipoteczny**, w tym 20% tych, które oferowały tylko kredyty hipoteczne (bez inwestycyjnych) oraz 29% tych, które oferowały zarówno kredyty hipoteczne, jak i inwestycyjne.

Banki, które odpowiedziały twierdząco zastrzegały jednakże, że przed wypłatą środków (ewentualnie przed podpisaniem umowy, ale już po pozytywnym rozpatrzeniu wniosku), musi być dostarczona umowa przedwstępna: *„Bank dopuszcza możliwość rozpatrzenia wniosku kredytowego na podstawie umowy rezerwacyjnej, przy czym najpóźniej przed wypłatą kredytu wymagane jest dostarczenie umowy przedwstępnej w formie aktu notarialnego"*.

Banki zastrzegały ponadto, że w przypadku wniosku opartego o umowę rezerwacyjną muszą być załączone dodatkowe dokumenty: *„jednostronne zobowiązanie/oświadczenie dewelopera do zawarcia umowy deweloperskiej na określonych warunkach lub prospekt informacyjny z wypełnioną częścią indywidualną”.* Inny bank jako dodatkowe dokumenty wymieniał*: „draft umowy deweloperskiej, z oświadczeniem dewelopera (druk bankowy) i prospektem informacyjnym”* (na podstawie tych dokumentów bank może wydać wstępną decyzję kredytową). Obowiązek dołączenia prospektu informacyjnego zastrzegają również inne banki, co świadczy o szerszym niż zakładano zastosowaniu tego dokumentu, dzięki któremu prawdopodobnie łatwiej jest się starać o kredyt hipoteczny na podstawie umowy rezerwacyjnej.

Jeden z banków stwierdził, że rozpatrywanie wniosków na podstawie umów rezerwacyjnych jest sytuacją szczególną i występuje tylko w wyjątkowych, indywidualnych przypadkach: *„Kredyty na podstawie umów rezerwacyjnych udzielane są ścieżką niestandardową, indywidualną. Kredyt uruchamiany jest po wcześniejszej weryfikacji umowy przedwstępnej/ deweloperskiej”*.

W przypadku banków, które **nie udzielają kredytów na podstawie umów rezerwacyjnych** (nie rozpatrują pozytywnie wniosku, uznając go za niekompletny), uzyskano następujące wyjaśnienia:

- *„Bank zawsze podpisuje umowę kredytową dopiero po uzyskaniu wysokiej pewności co do istnienia umowy kupna nieruchomości, a umowa rezerwacyjna nie daje takiej pewności”*;
- *„Umowa rezerwacyjna często podpisywana jest na etapie, w którym nie ma jeszcze wystarczającej pewności co do kształtu samej inwestycji, a jest to konieczne do pełnej oceny transakcji przez bank (np. brak warunków zabudowy)”*;
- *„Taka umowa zwykle nie przewiduje żadnych praw do lokalu”*;
- *„Wynika to z faktu, że umowa rezerwacyjna zazwyczaj nie zobowiązuje do zawarcia umowy przeniesienia własności, tylko wskazuje na zawarcie, pod pewnymi warunkami, umowy przedwstępnej”*;
- *„Bank wymaga umowy co najmniej przedwstępnej zawartej pomiędzy deweloperem a osobą fizyczną, w której deweloper zobowiązał się wybudować oraz przenieść na nabywcę prawo własności nieruchomości, a nabywca zobowiązuje się za tę*

nieruchomość zapłacić. Umowa rezerwacyjna nie zawiera tych elementów, a stanowi jedynie zobowiązanie dewelopera do czasowej rezerwacji nieruchomości na rzecz klienta”.

7.1.17. Udzielanie kredytów hipotecznych na zakup lokali nieukończonych

Banki zapytano, czy udzielają kredytów hipotecznych w przypadku inwestycji w trakcie budowy (nieukończonych). Na to pytanie twierdząco odpowiedziały 22 banki, czyli wszystkie banki oferujące kredyty hipoteczne. Z dodatkowych wyjaśnień banków wynika, że w przypadku inwestycji objętych w pełni Ustawą (rozpoczętych po 29 kwietnia 2012 r.), stopień zawansowania prac, co do zasady, może nawet być bliski lub wynosić 0%. Zerowe zaawansowanie prac może być definiowane w różny sposób, o czym świadczy wypowiedź jednego z banków: *„Obecnie, minimalny poziom zaawansowania inwestycji to stan zerowy (przy czym powinny być zakończone roboty ziemne, wylane fundamenty i ściany piwnic)”*.

W przypadku inwestycji, których nie obejmują w pełni zapisy u.o.p.n. (nie ma rachunku powierniczego), banki wskazywały różne progi: 10%, 20%, 30%, 40% (lub stan surowy zadaszony) wartości inwestycji. W przypadku ujęcia wartościowego, poziom zaawansowania inwestycji jest ustalany bez uwzględniania wartości działki oraz określonego przez rzeczoznawcę kosztu nadzoru i dokumentacji, w szczególności projektu budowy i pozwolenia na budowę. Jeden z przedsiębiorców wymagane zaawansowanie budowy określił jako wybudowanie przynajmniej 50% planowanej liczby kondygnacji naziemnych.

Poziom obniżony lub nawet 0% może być stosowany dla określonych inwestycji i deweloperów, również w przypadku inwestycji podjętych przed 29 kwietnia 2012 r. Banki stosowały różne warunki preferencyjnego traktowania, aczkolwiek wprost zwykle odnosiły się one do mniejszego ryzyka podejmowanego przez bank, w szczególności:

- deweloper jest wpisany do tzw. „białej księgi” zaufanych deweloperów,
- deweloper zakończył co najmniej trzy inwestycyjne o podobnej skali,
- deweloper posiada w banku „kredyt realizacyjny” (kredyt inwestycyjny), udzielony przez bank na inwestycji, której dotyczyć ma kredyt hipoteczny,

- deweloper działa co najmniej dwa lata i przez dwa lata uzyskuje dochód, wybudował minimum 250 mieszkań lub 50 domów jednorodzinnych.

7.1.18. Liczba kredytów inwestycyjnych po wejściu u.o.p.n.

Banki zapytano, czy na skutek wejścia w życie u.o.p.n. **wzrosła liczba kredytów** zaciąganych na realizację inwestycji budowlanych dla deweloperów. Tylko jeden podmiot, czyli **5% respondentów**, odpowiedział twierdząco na to pytanie.

Dwa banki w dodatkowych komentarzach stwierdziły wyraźny spadek kredytów inwestycyjnych. Według wiedzy banków za taką sytuację głównie odpowiada ogólna sytuacja na rynku budownictwa mieszkaniowego: *„Trudno jednoznacznie określić przyczyny takiego stanu rzeczy, gdyż składają się na ten stan prawdopodobnie nowe obowiązki nałożone przez u.o.p.n., a także niestabilna sytuacja rynkowa”*.

Dwa banki zauważały spadek, ale jeszcze w okresie przed wejściem w życie Ustawy, przyczyną mogła być zarówno ogólna sytuacja na rynku, jak i fakt wprowadzania nowych regulacji:

- *„Jeszcze przed wejściem w życie przepisów u.o.p.n. wysokie ryzyko branży spowodowało ograniczenie kredytowania projektów deweloperskich. Wejście ustawy w życie de facto nie zmieniło podejścia banku i liczba udzielonych kredytów przez Bank na realizację inwestycji budowlanych dla deweloperów nie wzrosła”*;
- *„Liczba zapytań o kredyty inwestycyjne pod u.o.p.n. nie wzrosła. Obserwujemy, że wielu deweloperów rozpoczęło inwestycje **przed wejściem w życie u.o.p.n. aby nie być objętymi nowymi przepisami ustawy**, ale faktyczne rozpoczęcie inwestycji ma miejsce obecnie”*.

Pozostałe banki stwierdzały, że nie obserwują wzrostu lub widzą utrzymujący się poziom liczby udzielanych kredytów. Z wielu odpowiedzi wynikało przy tym, że zmiany liczby udzielanych kredytów mają znikomy lub tylko częściowy związek z wejściem w życie u.o.p.n., gdyż decydujące znaczenie ma sytuacja na rynku oraz polityka banku wobec podejmowanego ryzyka. Ponadto, Ustawa wciąż jeszcze obejmuje małą część inwestycji (np.

jeden z banków oceniał, że tylko ok. 1% liczby kredytów inwestycyjnych licząc od maja 2012 r. dotyczył takich inwestycji):

- *„Zależy od wytycznych polityki kredytowej banku, od postrzegania danej branży: tu branży deweloperskiej”;*
- *„Według naszej analizy wejście w życie u.o.p.n. nie ma wpływu na liczbę kredytów zaciąganych na realizację inwestycji budowlanych przez deweloperów, bowiem (...) mało jest realizowanych inwestycji podlegających pod u.o.p.n.”.*

Jeden z banków stwierdził ponadto, że brak wzrostu liczby kredytów po wprowadzeniu Ustawy wynikać może z tego, iż u.o.p.n. oznacza dodatkowe koszty i ryzyko zarówno dla dewelopera jak i dla banku: *„Ustawa jest korzystna dla nabywców, niemniej jednak w przypadku deweloperów wiąże się z dodatkowymi znaczącymi kosztami (np. opłaty za środki ochrony), wymogami (np. w zakresie umów deweloperskich) i ryzykami (np. możliwość blokowania ponownej sprzedaży lokalu przez nierzetelnych nabywców poprzez brak zgody na wykreślenie roszczenia z księgi wieczystej). Również dla banków finansujących przedsięwzięcia deweloperskie wprowadzenie ustawy spowodowało pojawienie nowych znaczących ryzyk, które ograniczają skłonność banków do udzielania takiego finansowania (np. ryzyko utraty zabezpieczenia w postaci hipoteki[146])”.*

7.2. Banki spółdzielcze

Bank spółdzielczy jest jedną z prawnych form działalności banku, którą (obok spółki akcyjnej i przedsiębiorstwa państwowego) przewiduje polskie prawo bankowe. Podstawą prawną ich organizacji jest ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze (Dz. U. Nr 30, poz. 210 z późn. zm.), która określa, że spółdzielnia jest dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, prowadzącym w interesie swoich członków wspólną działalność gospodarczą na zasadach rozrachunku gospodarczego i mogącym prowadzić także na ich rzecz działalność społeczną i oświatowo-kulturalną. Z takiego określenia celu działalności spółdzielni wynika,

[146] Prawdopodobnie chodzi o art. 36 u.o.p.n., który w ustawie z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze wprowadza art. 425^2*”: „1. W przypadku ogłoszenia upadłości dewelopera środki zgromadzone na mieszkaniowych rachunkach powierniczych, prawo własności lub prawo użytkowania wieczystego nieruchomości, na której realizowane jest przedsięwzięcie deweloperskie oraz dopłaty wnoszone przez nabywców na podstawie art.* 425^4 *ust. 1 pkt 2, stanowią osobną masę upadłości, która służy zaspokojeniu w pierwszej kolejności nabywców lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych, objętych tym przedsięwzięciem”.*

że nadrzędny cel banku spółdzielczego jest różny od celów działalności banków w formie spółek akcyjnych czy przedsiębiorstwa państwowego, które dążą przede wszystkim do maksymalizacji zysku. W banku spółdzielczym maksymalizacja zysku powinna być jedynie środkiem do realizacji celów członków spółdzielni[147].

Drugą cechą (obok celu działalności), odróżniającą banki spółdzielcze od pozostałych, jest lokalny charakter ich działalności. Relatywnie mniejsze zasoby kapitałowe oraz regulacje prawne, w postaci ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (Dz. U. Nr 119, poz. 1252, z późn. zm.), sprawiają, że banki takie zwykle działają na rynku o zasięgu jednego powiatu.

Uprzednio przytoczony akt prawny, nakłada również na banki spółdzielcze o funduszach własnych poniżej 5 000 000 euro obowiązek zrzeszania się. W sierpniu 2013 r. działały w Polsce 544 banki spółdzielcze, prawie wszystkie skupione były w dwóch zrzeszeniach[148]:

- **Bank Polskiej Spółdzielczości SA** (BPS) zrzeszał 365 członków, z czego MRP oferowały 23 banki,
- **SGB-Bank SA** (Spółdzielcza Grupa Bankowa, SGB) zrzeszał 178 członków, z czego MRP oferowało 19 banków.

Jedynym niezrzeszonym bankiem spółdzielczym jest **Krakowski Bank Spółdzielczy** (współpracuje z Bankiem Polskiej Spółdzielczości). Bank ten również oferował MRP.

Wśród 43 analizowanych banków spółdzielczych (oferujących MRP):

- trzy oferowały kredyty inwestycyjne, a nie oferowały kredytów hipotecznych – **kategoria: „Oferujące tylko kredyty inwestycyjne";**
- jeden bank oferował kredyty hipoteczne, a nie oferował inwestycyjnych – **kategoria: „Oferujące tylko kredyty hipoteczne";**
- 39 oferowało zarówno kredyty hipoteczne, jak i inwestycyjne – **kategoria: „Oferujące kredyty hipoteczne i inwestycyjne".**

[147] J. Węcławski, *System bankowy w Polsce*, MIG, Rzeszów 2000, s. 30-34.
[148] Do czerwca 2011 r. działały trzy zrzeszenia banków spółdzielczych, w tym także – Mazowiecki Bank Regionalny, który połączył się z Gospodarczym Bankiem Wielkopolski (Spółdzielcza Grupa Bankowa).

W ramach przeprowadzonego badania ankietowego podjęto się określenia, które rodzaje MRP są stosowane przez banki, spośród wymienionych w zamkniętym katalogu art. 4 u.o.p.n.:

- otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy (OMRP),
- zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy (ZMRP),
- otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy z gwarancją bankową (OMRP z gwarancją bankową),
- otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy z gwarancją ubezpieczeniową (OMRP z gwarancją ubezpieczeniową).

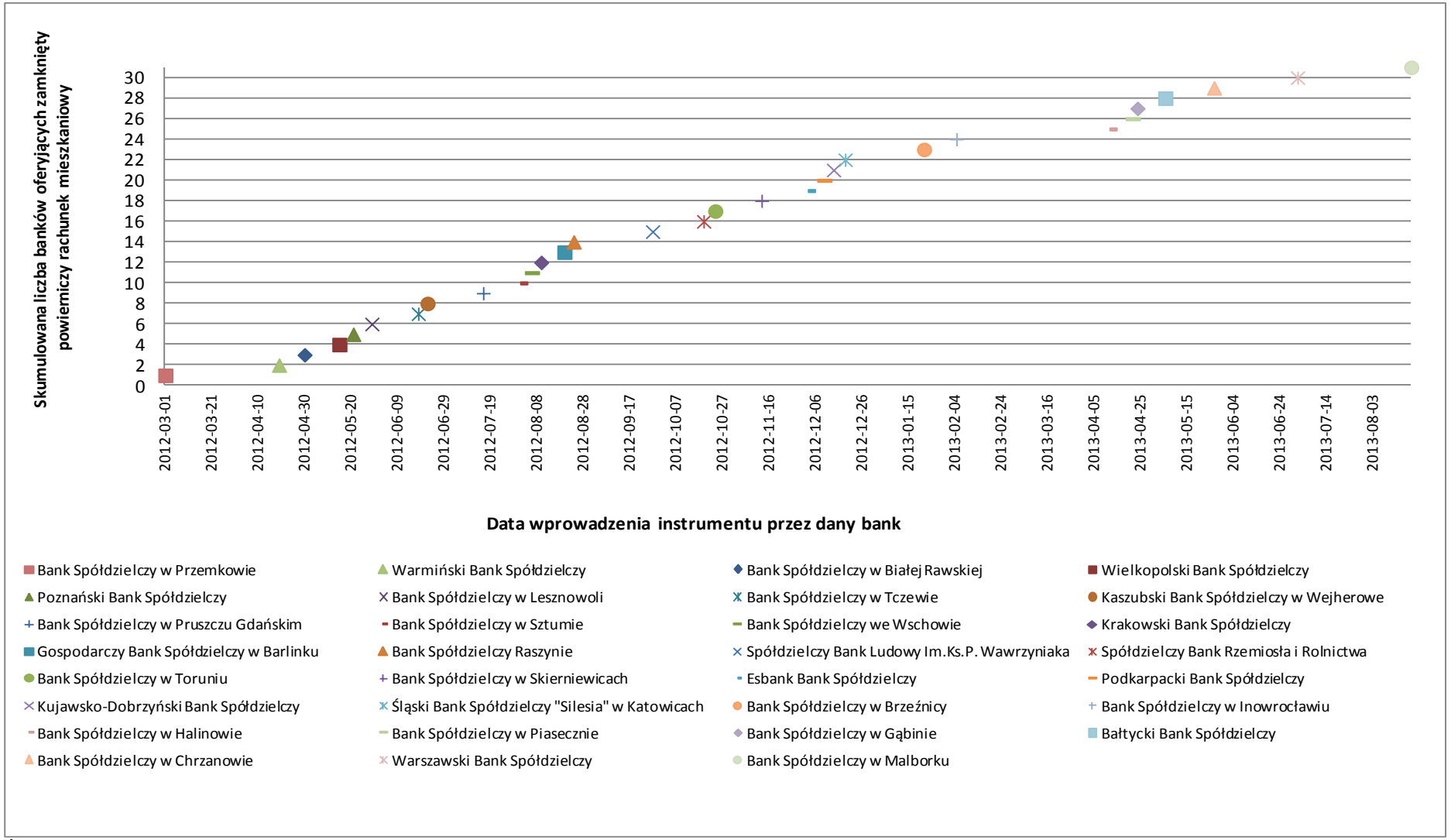
Dwa banki spółdzielcze miały w ofercie OMRP z gwarancją bankową, w tym jeden miał również OMRP z gwarancją ubezpieczeniową (zgodnie z tym, co wskazał w kwestionariuszu[149]), ale na dzień wypełnienia ankiety żaden z tych banków tego rodzaju rachunków nie otworzył. Wobec tego w dalszych rozważaniach wyodrębniane są jedynie OMRP oraz ZMRP. Spośród 43 banków spółdzielczych 31 banków oferowało ZMRP (w tym trzy nie oferowały OMRP), 40 oferowało OMRP (w tym 12 nie oferowało ZMRP). Podmiotów oferujących obydwa produkty jednocześnie było zatem 28. Spośród banków oferujących MRP:

- 14 uruchomiło tylko OMRP – **kategoria: „Prowadzące tylko OMRP";**
- sześć miało uruchomione tylko ZMRP – **kategoria: „Prowadzące tylko ZMRP";**
- dwa miały uruchomione jednocześnie OMRP i ZMRP – **kategoria: „Prowadzące OMRP i ZMRP";**
- 21 nie uruchomiło jeszcze żadnego MRP – **kategoria: „Nieprowadzące OMRP".**

Wobec powyższego w dalszych analizach odnośnie banków spółdzielczych wykorzystane zostały dwie klasyfikacje: według rodzaju oferowanych produktów bankowych oraz według rodzaju uruchomionych MRP. Na poniższych wykresach przedstawiono daty wprowadzania ZMRP oraz OMRP do oferty banków spółdzielczych.

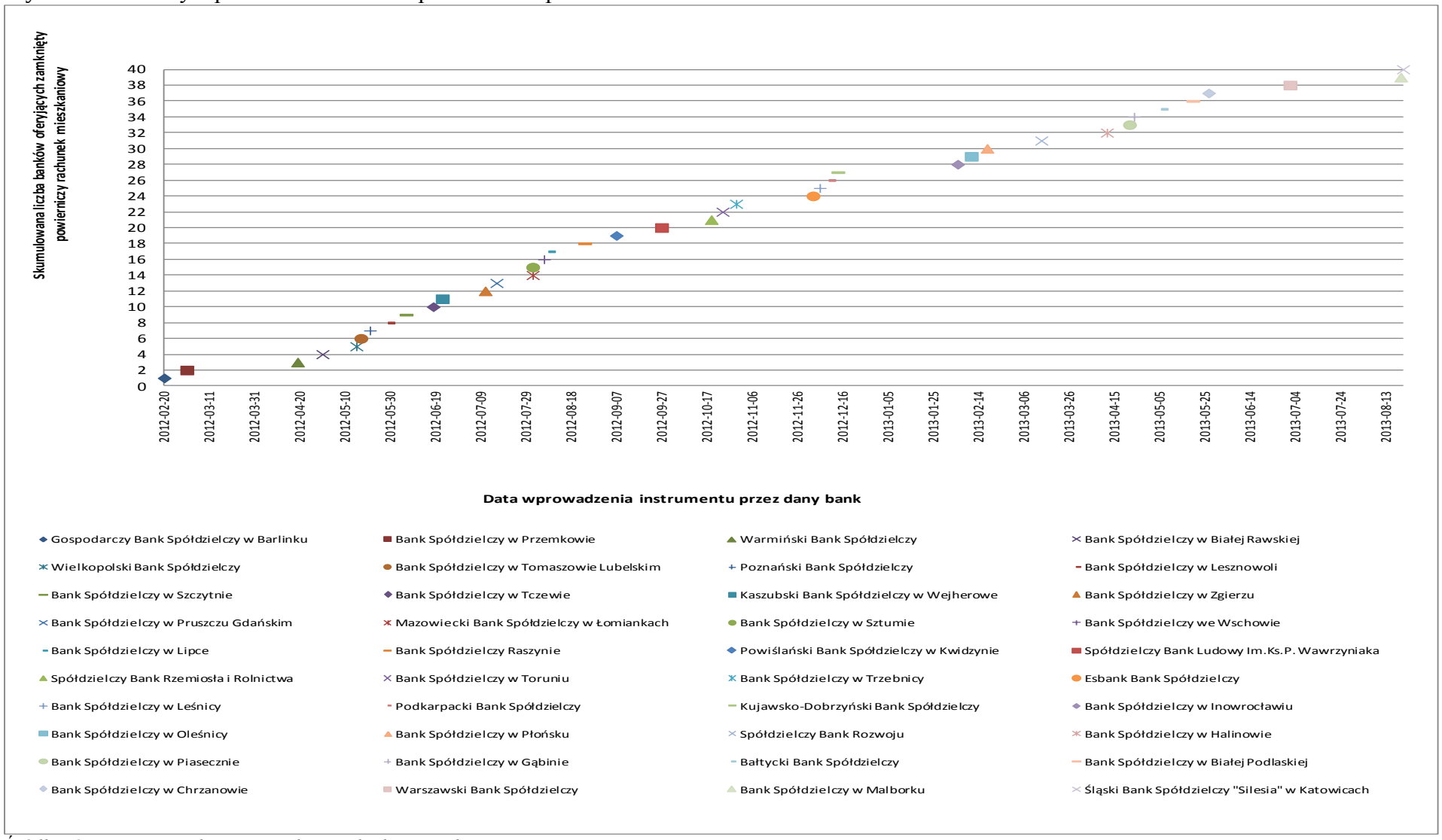
[149] W regulaminie banku oraz innych analizowanych dokumentach i odpowiedziach na inne pytania nie było wzmianki o tym produkcie.

Wykres 7.6. Daty wprowadzenia ZMRP przez banki spółdzielcze



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Wykres 7.7. Daty wprowadzenia OMRP przez banki spółdzielcze



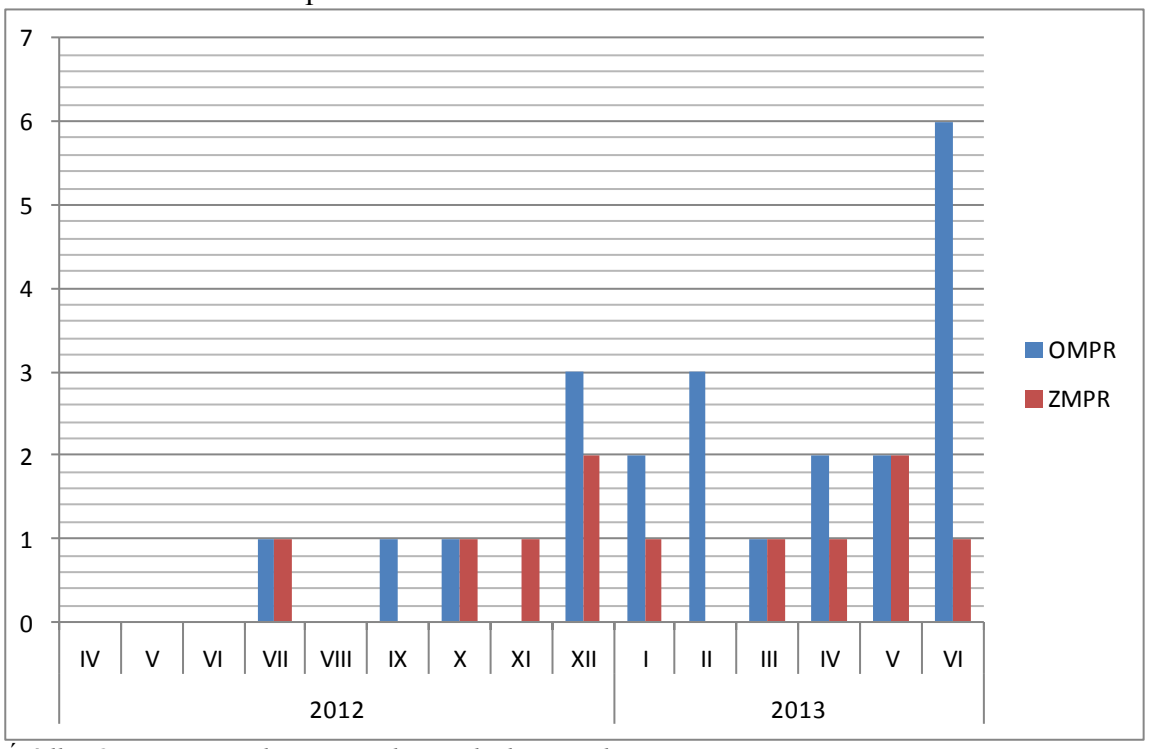
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Jak wynika z powyższych wykresów, tylko do końca 2012 r. ponad połowa badanych banków spółdzielczych miała już w ofercie MRP, w tym ZMRP oferowało 22 banków a OMRP 27 banków. MRP pojawiło się w ofercie banków już w lutym 2012 r., a zatem dwa miesiące przed wejściem w życie u.o.p.n. W sierpniu 2013 r. ZMRP było w ofercie 31 banków spółdzielczych, a OMRP – 40.

7.2.1. Liczba uruchomionych MRP

Na poniższym wykresie przedstawiono liczbę MRP, poszczególnych rodzajów, otwieranych przez banki spółdzielcze w poszczególnych miesiącach.

Wykres 7.8. Liczba uruchomionych MRP w poszczególnych miesiącach (IV 2012-VI 2013) – banki spółdzielcze

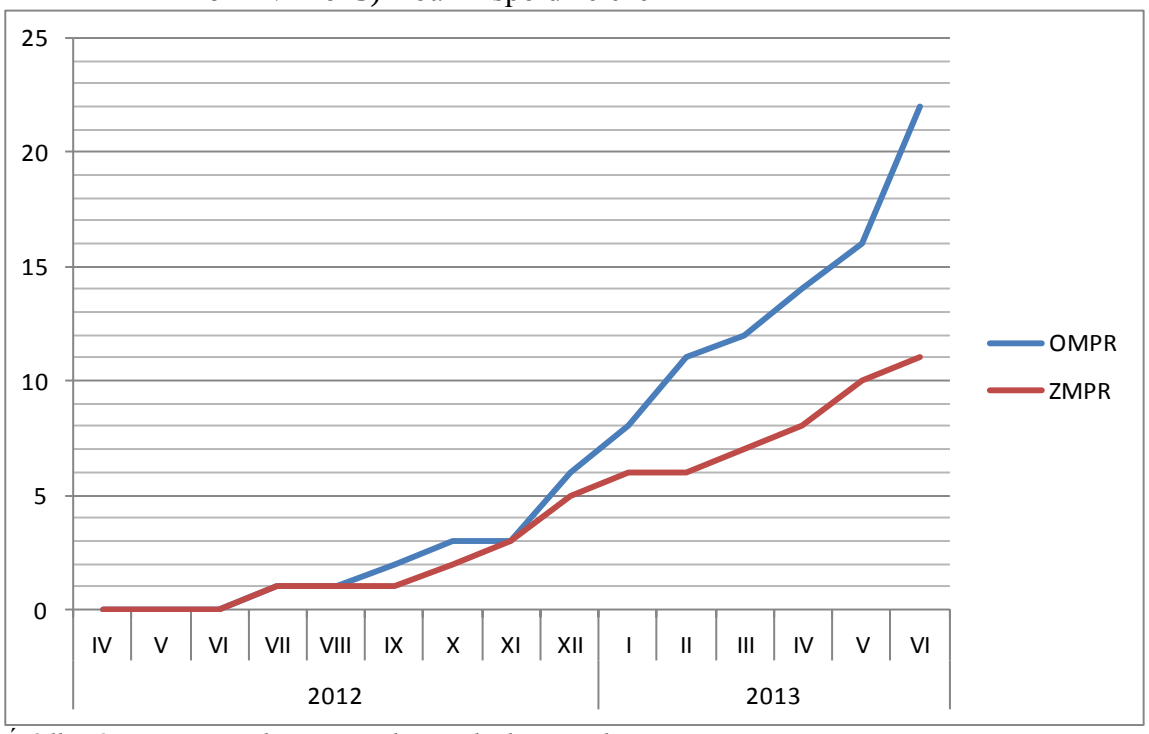


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Jak wskazują dane zilustrowane powyższym wykresem do listopada 2012 r. banki spółdzielcze łącznie otwierały miesięcznie co najwyżej dwa rachunki. Niewielkie ożywienie (nieprzekraczające pięciu rachunków każdego z rodzajów) przyniósł grudzień 2012 r. W 2013 r., nie można mówić o trendzie wzrostowym w liczbie otwieranych rachunków. Dopiero pod koniec badanego okresu (czerwiec), liczba nowo otwartych rachunków osiągnęła najwyższy poziom – siedem. W celu zilustrowania tempa w jakim opisywany nowy produkt

był wprowadzany do działalności banków, na poniższym wykresie przedstawiono skumulowaną liczbę uruchomionych MRP. W związku z tym, że jak wynika z badania zarówno banków jak i deweloperów w badanym okresie MRP nie były zamykane, można powiedzieć, że liczba MRP na wykresie np. dla ostatniego miesiąca (czerwca) odzwierciedla liczbę prowadzonych MRP przez banki spółdzielcze w Polsce w danym dniu.

Wykres 7.9. Skumulowana liczba uruchomionych MRP w poszczególnych miesiącach (IV 2012-VI 2013) – banki spółdzielcze



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Do końca 2012 r. liczba otwartych ZMRP wynosiła pięć, a uruchomionych OMRP była większa i wynosiła sześć. W pierwszym półroczu 2013 r. liczba uruchomionych MRP wzrosła trzykrotnie, osiągając 33, w tym 22 rachunków OMRP.

7.2.2. Cenniki i inne sposoby ustalania cen

Spośród 31 banków mających w ofercie **ZMRP**, 23 (**75%**) stosowało dla tego rachunku cennik. Spośród 40 banków mających w ofercie **OMRP**, 29, czyli **69%**, stosowało dla tego rachunku cennik. Oznacza to, że banki spółdzielcze stosowały wobec tych produktów cenniki częściej niż banki komercyjne (jedynie połowa banków komercyjnych oferujących MRP stosowała cenniki).

W przypadku czterech banków cena jest ustalona przez indywidualną decyzję zarządu banku (uchwałę), w tym w jednym z banków opiera się ona na dokumencie wewnętrznym: „Zasady ustalania szczególnych warunków umów rachunków bankowych". Dwa banki opisały czynniki, które brane są pod uwagę przy ustalaniu opłat:

- w zależności od wielkości przedsięwzięcia deweloperskiego,
- na podstawie przeprowadzonej analizy pracochłonności uzależnionej od wielkości zadania inwestycyjnego realizowanego przez dewelopera, planowanej ilości operacji oraz ilości wymaganych kontroli banku przed każdorazową wypłatą środków.

W jednym z banków indywidualną decyzję o wysokości opłaty podejmuje prezes lub wiceprezes zarządu banku. Opłata ta jest stała w trakcie trwania umowy. Ustalając wysokość opłaty bank bierze pod uwagę m.in.:

- liczbę lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych objętych przedsięwzięciem deweloperskim,
- wysokość i terminy spełnienia świadczenia pieniężnego przez poszczególnych nabywców,
- inne czynności, o które może wnioskować posiadacz rachunku.

Cztery banki spółdzielcze deklarowały, że ustalają cenę w drodze negocjacji z deweloperem:

- *„wysokość i rodzaj opłat i prowizji ustalamy indywidualnie podczas rozmów z klientem; uzależnione jest to m.in. od ilości lokali, odległości od placówki banku, finansowania inwestycji kredytem bankowym itp.";*
- *„Wysokość opłat jest negocjowana indywidualnie z klientem i zależy od ilości subkont nabywców lokali";*
- *„Ceny negocjowane indywidualnie z klientem (umowa)";*
- *„Zgodnie z obowiązującą w banku tabelą opłat i prowizji dla klientów instytucjonalnych oraz Tabelą oprocentowania środków na rachunkach; kwestie cennika za usługi związane z prowadzeniem OMRP zostały uregulowane w sposób elastyczny i podlegają każdorazowo negocjacjom. Koszt otwarcia rachunku, prowadzenia rachunku oraz oprocentowanie ustalane są indywidualnie i uzależnione od przewidywanej pracochłonności, kosztów własnych banku oraz ewentualnego korzystania z innych usług bankowych".*

W przypadku jednego z banków odpłatność za prowadzenie otwartych i zamkniętych mieszkaniowych rachunków powierniczych ustalana jest na poziomie odpłatności za prowadzenie standardowego rachunku pomocniczego dostępnego w ofercie banku. Deweloper ponadto ponosi koszty przeprowadzenia kontroli dokumentacji/inwestycji.

Banki zapytano również, czy od czasu wprowadzenia danego instrumentu do swojej oferty **zmieniały wysokość pobieranych opłat, ich liczbę bądź rodzaj.** Zmiany w opłatach przeprowadziło pięć podmiotów, czyli **11% analizowanych banków spółdzielczych**, wszystkie one oferowały zarówno OMRP jak i ZMRP. Żaden z nich nie uruchomił żadnego MRP (według stanu na dzień wypełniania kwestionariusza ankiety).

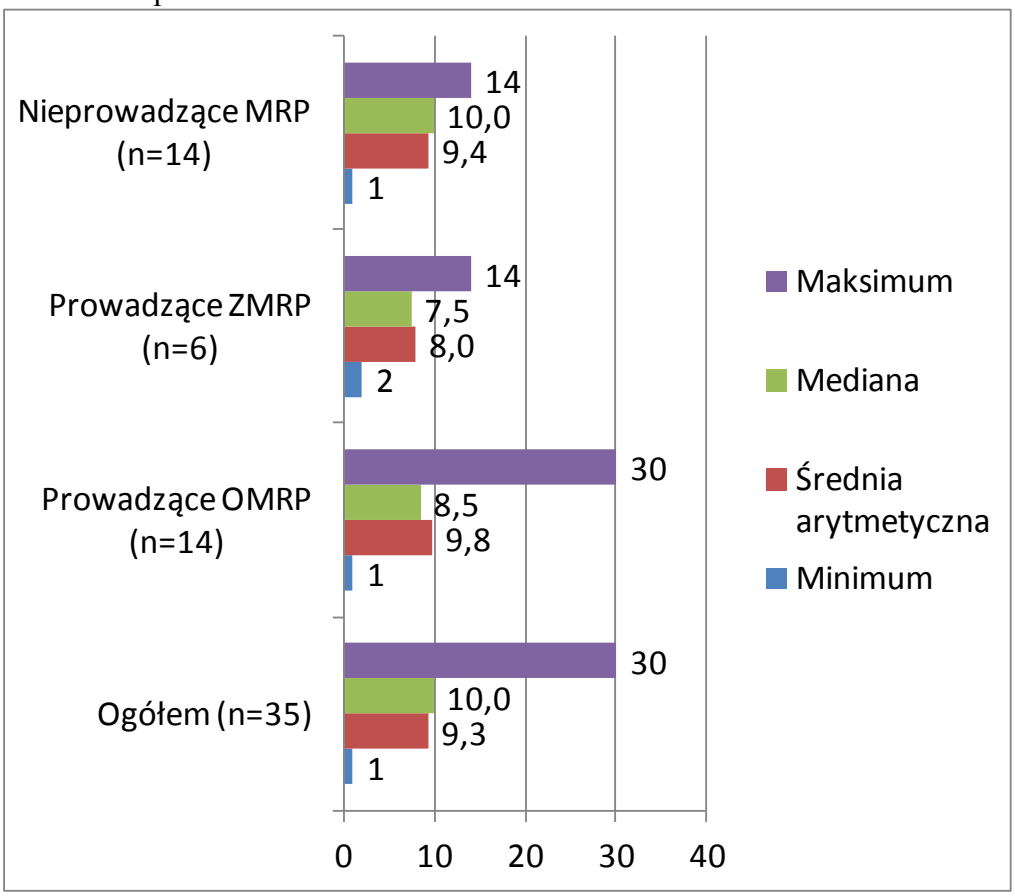
7.2.3. Standardowy wzór wniosku

Na pytanie, czy bank używa **standardowego** wzoru wniosku o otwarcie mieszkaniowego rachunku powierniczego, twierdząco odpowiedziały 42 banki spółdzielcze, czyli **95%** respondentów z tej kategorii.

7.2.4. Liczba dni rozpatrywania wniosku o otwarcie MRP

Na poniższym wykresie przedstawiono liczbę dni rozpatrywania wniosku o otwarcie MRP. Banków, które uruchomiły obydwa produkty na wykresie nie uwzględniono ze względu na małą liczebność tej kategorii – poniżej trzech.

Wykres 7.10. Liczba dni rozpatrywania wniosku o otwarcie MRP deklarowana przez banki spółdzielcze



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Jak wynika z powyższego wykresu, na decyzję banku spółdzielczego w sprawie uruchomienia MRP deweloperzy musieli czekać od 1 dnia do nawet 30 dni. Termin jednodniowy prawdopodobnie wynikał z tego, iż często banki spółdzielcze, działające lokalnie, obsługiwały tylko jednego dewelopera i specjalnie dla niego wprowadzały nowy produkt, czyli MRP. Najdłużej trzeba było oczekiwać, w jednym z banków, który uruchomił ZMRP. Porównując jednak banki, który uruchomiły ZMRP oraz te, które uruchomiły OMRP i biorąc pod uwagę miary średnie, czyli średnią arytmetyczną i medianę, można stwierdzić, że liczba dni oczekiwania była podobna – 7-10 dni. Podobną przeciętną długość oczekiwania (9-10 dni) deklarowały banki, które na dzień wypełniania kwestionariusza (październik 2013 r.), nie otworzyły jeszcze żadnego MRP – były to szacunki przewidywanej przez bank pracochłonności takiej procedury.

7.2.5. Kontrola i monitorowanie

Banki z tej kategorii zapytano, jakie działania są przez nich podejmowane w celu kontroli i monitorowania przebiegu przedsięwzięcia deweloperskiego. Poproszono przy tym, aby w szczególności przedstawili oni sposób realizacji obowiązków, o których mowa w art. 12 u.o.p.n., w brzmieniu:

„1. Bank dokonuje kontroli zakończenia każdego z etapów przedsięwzięcia deweloperskiego określonego w harmonogramie przedsięwzięcia deweloperskiego, przed dokonaniem wypłaty z otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego na rzecz dewelopera, na podstawie wpisu kierownika budowy w dzienniku budowy, potwierdzonego przez wyznaczoną przez bank osobę posiadającą odpowiednie uprawnienia budowlane.
2. W zakresie kontroli, o której mowa w ust. 1, bank uzyskuje prawo wglądu do rachunków bankowych dewelopera oraz kontroli dokumentacji.
3. Koszty kontroli, o której mowa w ust. 1, ponosi deweloper”.

Jak wynika z przeprowadzonego badania ankietowego, większość banków spółdzielczych zlecała przeprowadzenie kontroli realizacji poszczególnych etapów przedsięwzięcia deweloperskiego, zgodnie z jego harmonogramem podmiotowi zewnętrznemu, posiadającemu odpowiednie uprawnienia budowlane. Nie wszystkie banki podały nazwę podmiotu, z którym współpracowały. Te, które wymieniły kontrahenta z nazwy, korzystały z usług tego samego przedsiębiorcy. Kontrola zakończona jest raportem pokontrolnym (początkowym lub okresowym) podpisanym przez przedstawiciela podmiotu zewnętrznego.

Jeden z banków wyjaśnił również, że raport pokontrolny podmiotu zewnętrznego badany jest jeszcze pod kątem formalno-prawnym przez **kancelarię prawną.**

W trzech przypadkach kontrola była zlecana osobie fizycznej z określonymi uprawnieniami budowlanymi. W pierwszym przypadku bank określił tę osobę „**rzeczoznawcą budowlanym**, posiadającym odpowiednie uprawnienia budowlane”. Drugi z banków zdefiniował tą osobę jako: „posiadającą **aktualne uprawnienia budowlane** do kierowania robotami budowlanymi w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane odpowiednie dla charakteru przedsięwzięcia deweloperskiego w specjalności konstrukcyjno-budowlanej

i będącą aktywnym **członkiem izby zawodowej inżynierów budownictwa**". Inny bank powierzał kontrolę **rzeczoznawcom majątkowym**.

Można było przypuszczać, że tylko największe banki spółdzielcze będą skłonne samodzielnie prowadzić kontrole i tworzyć w tym celu stanowiska pracy. Tak jest w istocie, aczkolwiek w tej grupie obok banków spółdzielczych z listy dziesięciu największych, według sumy bilansowej w 2012 r., były także mniejsze (spoza listy 10 największych banków spółdzielczych)[150]. W przypadku jednego z banków, kontrola odbywa się m.in. na miejscu realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego przez pracownika posiadającego odpowiednie uprawnienia budowlane. Weryfikowana jest dokumentacja budowlana, w szczególności dziennik budowy oraz dokumentacja fotograficzna. Kontrola obejmuje jeden, wszystkie lub kilka spośród elementów wymienionych w „Regulaminie otwierania i prowadzenia MRP"; tj.:

a. stwierdzenie zakończenia etapu realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego ściśle określonego w wykazie wszystkich etapów przedsięwzięcia deweloperskiego zawartym w umowie, tożsamym (identycznym) z wykazem etapów, zawartym w prospekcie informacyjnym; dopuszczalna jest różnica w opisie etapów przedsięwzięcia deweloperskiego zawartych w umowie i prospekcie informacyjnym, o ile w umowie różnice te zostaną wskazane;
b. sprawdzenie, czy kwota środków, jakie bank ma postawić do dyspozycji posiadacza na podstawie jego wniosku jest zgodna z kwotą, wynikającą z zawartego w umowie harmonogramu wypłat z tytułu zakończenia danego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego;
c. sprawdzenie wpisów w dzienniku budowy, potwierdzające zakończenie określonego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego;
d. dokonanie bezpośredniej weryfikacji zaawansowania robót wymaganego dla danej raty wypłaty;
e. sprawdzenie pozwolenia na budowę;
f. dostarczenie przez posiadacza: pełnego odpisu z KRS (jeśli posiadacz podlega wpisowi do KRS) lub innego rejestru, do którego wpisowi podlega posiadacz; oświadczenia posiadacza o wykorzystaniu środków z poprzedniej wypłaty z MRP w celu realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego, w tym rozliczenia zobowiązań podatkowych i innych zobowiązań zrównanych z podatkowymi.

[150] *Ranking 100 Najlepszych Banków Spółdzielczych w Polsce*; http://bankpbs.pl/199-as-ranking_100_najlepszych_bankow_spoldzielczych_w_polsce.html; data pobrania 7.01.2014 r.

Jeśli w odpowiedziach banków pojawiała się kwestia kosztów kontroli, w każdym wypadku wyjaśniano, iż **koszty kontroli ponosi deweloper.**

7.2.6. Ocena prospektu informacyjnego

Dodatkowo zapytano banki, czy w wyniku kontroli banku nad deweloperem zdarzały się przypadki, w których kwestionowali informacje podane przez niego w prospekcie informacyjnym. Takie nieprawidłowości stwierdził tylko jeden bank (uruchamiając OMRP), a właściwie obsługująca go kancelaria prawna. Były to następujące mankamenty, które poprawiono:

- niezgodny z art. 24 pkt. 2 u.o.p.n. harmonogram przedsięwzięcia deweloperskiego;
- rozbieżność między treścią prospektu informacyjnego a umową deweloperską;
- główne zasady funkcjonowania wybranego rodzaju zabezpieczenia – należało dokładnie opisać;
- należało opisać na jakich warunkach można odstąpić od umowy deweloperskiej;
- inne informacje – brak informacji o możliwości zapoznania się z dokumentami wskazanymi w art. 21 ustawy z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego.

7.2.7. Kontrola przed uruchomieniem środków MRP

Banki spółdzielcze zapytano również, jak wygląda prowadzona przez nie kontrola przed uruchomieniem środków pochodzących od nabywców na rzecz dewelopera z rachunku powierniczego. Odpowiedzi banków można podzielić na te dotyczące ZMRP oraz OMRP, gdyż w przypadków każdej z tych kategorii rachunku wypłata środków następuje w różnych momentach (na końcu inwestycji lub na koniec poszczególnych etapów budowy). Jak wynika z przeprowadzonego badania, banki mają w tej sprawie konkretne dokumenty (instrukcje) i procedury.

W przypadku ZMRP, reprezentatywny przykład może stanowić procedura stosowana w jednym z banków:

1. Wypłata środków zgromadzonych na ZMRP następuje po zakończeniu przedsięwzięcia deweloperskiego na podstawie przedłożonych przez dewelopera następujących dokumentów:
    1) oświadczenia o spełnieniu warunków umowy, wg wzoru stanowiącego załącznik do instrukcji obowiązującej w banku,
    2) odpisów aktów notarialnych umowy przenoszącej na nabywcę prawo odrębnej własności lokalu mieszkalnego albo przenoszącej na nabywcę własność nieruchomości zabudowanej domem jednorodzinnym lub użytkowania wieczystego nieruchomości gruntowej i własność domu jednorodzinnego na niej posadowionego stanowiącego odrębną własność.
2. Po przedłożeniu przez dewelopera wymaganych dokumentów, pracownik placówki banku:
    1) przyjmuje oświadczenie,
    2) sprawdza, czy na oświadczeniu widnieją podpisy oraz pieczątka dewelopera, zgodne z podpisem oraz wzorem pieczątki na wniosku,
    3) sprawdza czy kwota wypłaty, o którą wnosi deweloper jest zgodna z:
        a) saldem zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego lub
        b) kwotami zaewidencjonowanych wpłat nabywców, których odpisy aktów notarialnych deweloper przedstawił,
    4) wykonuje kserokopie aktów notarialnych,
    5) potwierdza kserokopie za zgodność z oryginałem, odnotowuje datę, składa podpis oraz parafuje każdą stronę,
    6) oryginały zwraca deweloperowi.
3. W przypadku pozytywnej weryfikacji warunków wypłaty środków z zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego, dyrektor placówki banku lub zastępca dyrektora placówki banku wypełnia dyspozycję wypłaty, stanowiącą załącznik do instrukcji obowiązującej w banku.
4. Na podstawie, podpisanego przez dyrektora placówki banku lub zastępcę dyrektora placówki banku załącznika do instrukcji pracownik placówki banku:
    1) zdejmuje blokadę,
    2) realizuje dyspozycję wypłaty,
    3) po dokonaniu wszystkich wypłat zamyka rachunek w systemie operacyjnym banku.

5. Negatywna weryfikacja któregokolwiek z warunków wypłaty skutkuje odmową wypłaty środków przez placówkę banku.

Zbierane są zatem oświadczenia dewelopera odnośnie stanu faktycznego (spełnienia warunków umowy deweloperskiej), wyciągi dotyczące stanu rachunku oraz dokumenty notarialne. W przypadku innych banków dodatkowym elementem weryfikacji jest kontrola dokumentów związanych z budową oraz księgami wieczystymi, w szczególności: wpisu w dzienniku budowy o zakończeniu budowy; oświadczenie nie wnoszące sprzeciwu o pozwolenie na użytkowanie (dla domu jednorodzinnego) lub decyzja o pozwoleniu na użytkowanie (dla inwestycji deweloperskiej) wydane przez właściwy organ.

W przypadku wypłacania środków decydująca może być też opinia podmiotu zewnętrznego, wynajętego przez bank do kontroli wymaganych u.o.p.n., w szczególności wyniki raportu pokontrolnego. W związku z tym banki sprawdzają też jak różnią się koszty zapisane w umowie od faktycznie poniesionych kosztów. W tym celu, przed realizacją dyspozycji wypłaty środków, pracownik placówki banku sprawdza czy: kwota wypłaty na dyspozycji jest zgodna z harmonogramem wypłat, określonym w umowie oraz czy koszt realizacji danego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego nie jest niższy niż 10% i wyższy niż 25% ogólnej kwoty kosztów przedsięwzięcia deweloperskiego, określonego w umowie.

W przypadku OMRP, procedura może wyglądać w następujący sposób:

1. **Wypłata środków następuje etapowo** po spełnieniu przez dewelopera warunków określonych w umowie (po zakończeniu realizacji poszczególnych etapów przedsięwzięcia deweloperskiego zgodnie z harmonogramem przedsięwzięcia deweloperskiego), przy czym etapów przedsięwzięcia deweloperskiego nie może być mniej niż cztery i nie więcej niż 10[151].
2. Deweloper składa w placówce banku prowadzącej mieszkaniowy rachunek powierniczy **oświadczenie o spełnieniu warunków umowy**, według wzoru stanowiącego załącznik do instrukcji obowiązującej w banku.
3. Pracownik placówki banku przyjmujący oświadczenie sprawdza czy na oświadczeniu widnieją **podpisy oraz pieczątka dewelopera** zgodne z podpisem oraz wzorem pieczątki na wniosku.

[151] Zasady przestrzegane przez banki wynikają z art. 24 ust. 2 u.o.p.n.: „*Harmonogram przedsięwzięcia deweloperskiego zawiera co najmniej cztery etapy realizacji. Koszt każdego z etapów nie może być wyższy niż 25% i niższy niż 10% ogólnej kwoty kosztów przedsięwzięcia deweloperskiego, wynikającej z harmonogramu”.*

4. Po dostarczeniu przez dewelopera do placówki banku oświadczenia, a przed dokonaniem wypłaty środków, przedstawiciel **podmiotu zewnętrznego** (z uprawnieniami budowlanymi), na zlecenie placówki banku, przeprowadza kontrolę. Zakres kontroli obejmuje stwierdzenie zakończenia ściśle określonego etapu wskazanego w harmonogramie przedsięwzięcia deweloperskiego oraz sprawdzenie dokumentacji budowy w tym wpisu kierownika budowy w dzienniku budowy. Kontrola zakończona jest **raportem pokontrolnym** podpisanym przez przedstawiciela podmiotu zewnętrznego; raport pokontrolny jest sporządzany w dwóch egzemplarzach, po jednym dla banku oraz dewelopera.
5. Bank dokonuje wypłaty środków, nie później niż w terminie **siedmiu dni roboczych** od dnia **otrzymania raportu pokontrolnego**, wyłącznie w przypadku pozytywnego wyniku kontroli.
6. Przed realizacją dyspozycji wypłaty środków, pracownik placówki banku sprawdza czy:
    1) na oświadczeniu widnieją **podpisy oraz pieczątka dewelopera**, zgodne z podpisem oraz wzorem pieczątki na wniosku,
    2) **kwota wypłaty na dyspozycji jest zgodna z harmonogramem wypłat**, określonym w umowie oraz czy **koszt** realizacji danego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego nie jest niższy niż 10% i wyższy niż 25% ogólnej kwoty kosztów przedsięwzięcia deweloperskiego, określonego w umowie.
7. W przypadku pozytywnej weryfikacji warunków wypłaty środków z OMRP, **dyrektor** placówki banku lub zastępca dyrektora placówki banku wypełnia **dyspozycję wypłaty**, stanowiącą załącznik do instrukcji.
8. Na podstawie podpisanego przez dyrektora placówki banku lub zastępcę dyrektora placówki banku, załącznika do instrukcji **pracownik placówki** banku:
    a. zdejmuje blokadę,
    b. realizuje dyspozycję wypłaty,
    c. po wypłacie środków związanych z realizacją danego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego zakłada blokadę,

d. po dokonaniu wszystkich wypłat, związanych z realizacją poszczególnych etapów przedsięwzięcia deweloperskiego, zamyka rachunek w systemie operacyjnym banku.

Dyrektor placówki banku/zastępca dyrektora placówki banku odmawia wykonania dyspozycji wypłaty w szczególnie uzasadnionych przypadkach, w tym:

1) wystąpieniu niezgodności **podpisów oraz pieczątki** dewelopera na oświadczeniu z wzorami widniejącymi na wniosku,
2) przekazania do banku **nieprawdziwych informacji** w dotychczasowych oświadczeniach,
3) **negatywnego wyniku kontroli** realizacji danego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego,
4) brakiem zgodności **kwoty wypłaty z harmonogramem** przedsięwzięcia deweloperskiego,
5) **brakiem dostępnych środków** na realizację transakcji.

Poza dziennikiem budowy, elementem sprawdzania stanu faktycznego może być **opinia inżyniera budowlanego** o ukończeniu danego etapu, inspekcja na miejscu co najmniej dwóch pracowników banku, zdjęcia z budowy, do wglądu faktury potwierdzające zakup materiałów budowlanych lub wykonanych usług związanych z danym etapem.

7.2.8. Poziom przedsprzedaży a kredyt inwestycyjny

Przedsiębiorców zapytano, czy wymagają, aby deweloper, który ubiega się o kredyt inwestycyjny, wykazał przedsprzedaż na określonym poziomie (wymóg przedstawienia określonej liczby zawartych umów). Takie wymóg zadeklarowało sześć podmiotów, a zatem **14%** oferujących kredyt inwestycyjny.

W przeciwieństwie do banków komercyjnych banki spółdzielcze stosunkowo rzadko stosowały określony wymóg przedsprzedaży. Większość banków spółdzielczych wprawdzie traktuje wykazywanie określonej przedsprzedaży przez dewelopera jako czynnik zmniejszający ryzyko związane z udzieleniem kredytu, nie stanowi ona jednak warunku koniecznego dla uzyskania kredytu.

Jako dokumenty wymagane do potwierdzenia przedsprzedaży, wszystkie banki spółdzielcze uznają **umowy przedwstępne najmu/sprzedaży lub też w przypadku części banków, ich wykaz**, w zależności od ustaleń indywidualnych i od kwoty kredytu. Jeden z banków stwierdził nawet, że do wykazania poziomu przedsprzedaży wystarczą **umowy rezerwacyjne.**

Banki, które określały konkretne limity sprzedaży, jakie deweloperzy starający się o kredyt inwestycyjny powinni wykazać, podawały następujące wartości: 20% lokali na podstawie umów przedwstępnych w formie aktu notarialnego w przypadku jednego z banku lub umowy rezerwacyjne na co najmniej 10% lokali w wypadku innego. Jeden z banków wymagał wykazania określonego udziału środków własnych: *„Udział środków własnych plus wartość zawartych przedwstępnych umów sprzedaży jest większa niż 35% kosztów inwestycji”*.

Często wymagania nie były określane, gdyż banki spółdzielcze jako instytucje małe współpracowały często tylko z jednym deweloperem. Przykładowo, jeden z banków spółdzielczych wyjaśniał to w następujący sposób: *„Bank współpracuje (...) z jednym deweloperem, który posiadał większość przedwstępnych umów deweloperskich na sprzedaż lokali”*.

7.2.9. Kredyt inwestycyjny jako warunek otwarcia MRP

Banki pytano również, czy posiadanie kredytu inwestycyjnego w ich banku jest warunkiem koniecznym do otwarcia mieszkaniowego rachunku powierniczego. Taki wymóg deklarował **tylko jeden bank spółdzielczy**. W uzasadnieniu stwierdził, że dzięki temu: *„Bank ma większość możliwości kontroli nad daną inwestycją”*.

Inny bank, który nie deklarował obowiązywania takiego wymogu stwierdził: *„Jednakże wskazane jest, aby deweloper, który ubiegałby się o kredyt inwestycyjny posiadał rachunek powierniczy w naszym banku”.*

7.2.10. MRP jako warunek uzyskania kredytu inwestycyjnego

Banki zapytano, czy posiadanie w ich banku MRP na dane przedsięwzięcie deweloperskie jest warunkiem koniecznym do uzyskania kredytu inwestycyjnego na to przedsięwzięcie

deweloperskie. Na to pytanie odpowiedziało twierdząco siedem podmiotów, czyli **18% oferujących kredyty inwestycyjne**. Taki wymóg dotyczył 7% podmiotów mających uruchomione tylko OMRP i 17% mających uruchomione tylko ZMRP. Banki przedstawiły następujące powody wprowadzenia tego wymogu:

- *„Tak wynika z regulaminu kredytu deweloperskiego";*
- *„Udzielając kredytu inwestycyjnego deweloperowi na dane przedsięwzięcie deweloperskie zobowiązuje się go do otwarcia MRP w banku celem kontroli realizacji kredytowanej inwestycji";*
- *„Posiadanie w banku mieszkaniowego rachunku powierniczego na dane przedsięwzięcie wynika z u.o.p.n. Natomiast jednym z zabezpieczeń kredytu inwestycyjnego w banku jest pełnomocnictwo do rachunku bieżącego dewelopera, na który wpływają środki z rachunków powierniczych";*
- *„Bank wymaga posiadania mieszkaniowego rachunku powierniczego w Banku, w przypadku ubiegania się o kredyt na finansowanie przedsięwzięcia deweloperskiego, kierując się przesłanką* ***minimalizowania ryzyka związanego z danym kredytem****, dzięki stosowaniu postanowień u.o.p.n."*;
- *„Bank ma większość możliwości kontroli nad daną inwestycją".*

7.2.11. Rachunek bieżący lub pomocniczy jako warunek uruchomienia MRP

Banki spółdzielcze zapytano, czy do otwarcia MRP wymagają one posiadania rachunku bieżącego lub pomocniczego w ich instytucji. Na to pytanie twierdząco odpowiedziało **84%** banków (93% mających uruchomione tylko OMRP i 67% mających uruchomione tylko ZMRP).

7.2.12. Problemy z zakresem informacji w prospekcie informacyjnym

Banki spółdzielcze zapytano, czy widzą problemy w związku z otwartym katalogiem informacji, dotyczących przewidywanych inwestycji w promieniu 1 km od inwestycji, jakie

deweloper powinien zamieścić w prospekcie informacyjnym[152]. Problemy tego rodzaju dostrzegały cztery banki spółdzielcze, czyli **9% respondentów**.

Ponadto jeden z pozostałych banków, który nie miał negatywnych doświadczeń, w związku z tym przepisem i nie odpowiedział „tak" na to pytanie, dodał w uzasadnieniu, że *„jednak należałoby doprecyzować, jakie informacje o nowych inwestycjach w promieniu kilometra powinny znaleźć się w prospektach inwestycji"*. Również według instytucji dostrzegających problem w tej kwestii, przepisy powinny być **bardziej precyzyjne i szczegółowe.** Poniżej przytoczono wypowiedzi banków w tej sprawie:

- *„Bank widzi konieczność **wskazania zamkniętego katalogu informacji**, z jakich deweloper powinien korzystać przy informowaniu o planowanych inwestycjach w promieniu 1 kilometra od przedsięwzięcia deweloperskiego. W ustawie nie jest jednoznacznie określone, o czym deweloper powinien informować w prospekcie informacyjnym, a co jest zbędną informacją. Zmiana miałaby wnieść wymagane publiczne dokumenty, z których należy czerpać informacje o planowanych inwestycjach, np.: plany zagospodarowania przestrzennego lub decyzje środowiskowe";*
- *„Z uwagi na brak jasnych uregulowań w ustawie, co należy rozumieć pod pojęciem informacji zawarte w publicznie dostępnych dokumentach na temat przewidywanych inwestycji w promieniu 1 km od inwestycji, czy tylko **informacje zawarte np. w mediach,** czy również w planie zagospodarowania przestrzennego; trudno jest odnieść się bankowi do danych podanych w prospekcie informacyjnym (na ile są pełne i rzetelne)";*
- *„Dla dewelopera mogą istnieć trudności z powzięciem informacji nt. przewidywanych inwestycji w promieniu 1 km. **Zmiany warunków** zabudowy, zmiany decyzji budowlanych spowodują brak aktualności prospektu informacyjnego. Aktualizacja prospektu informacyjnego może się odbyć wg ściśle określonej procedury powiadomienia nabywców";*
- *„W naszej opinii dla niektórych branż **promień 1 km nie broni interesów** przyszłych mieszkańców".*

[152] Na podstawie załącznika do u.o.p.n. (wzór prospektu informacyjnego).

7.2.13. Wypowiedzenie umowy na podstawie art. 5 ust. 4

Zgodnie z art. 5 ust. 4 u.o.p.n. prawo wypowiedzenia umowy, o której mowa w ust. 1[153], przysługuje wyłącznie bankowi i tylko z ważnych powodów. Ważne powody nie zostały zdefiniowane w Ustawie. Banki wymieniają te powody w swoich regulaminach i innych dokumentach, przy czym katalog ten może mieć charakter zamknięty (katalog zazwyczaj rozpoczyna się od słów „w przypadku") lub otwarty (katalog zazwyczaj rozpoczyna się od słów „w szczególności").

Banki spółdzielcze określały przykładowo następujące okoliczności wypowiedzenia umowy w ww. trybie (w kolejności alfabetycznej, na podstawie dokumentów różnych banków):

- gdy mieszkaniowy rachunek powierniczy nie wykazuje obrotów przez nieprzerwany okres 12 miesięcy od dnia otwarcia mieszkaniowego rachunku powierniczego;
- w przypadku braku środków na wskazanym w umowie rachunku na należne bankowi prowizje i opłaty;
- w przypadku naruszenia postanowień umowy lub regulaminu,
- w przypadku przedłożenia bankowi fałszywych dokumentów lub dokumentów poświadczających nieprawdę;
- w przypadku rażącego naruszenia przez dewelopera warunków umowy, obowiązujących przepisów prawa, względnie popełnienia przestępstwa lub innego czynu prowadzącego do utraty zaufania banku do dewelopera;
- w przypadku stosowania, bez zgody banku, zmienionego wzoru umowy deweloperskiej, która była przedłożona przy otwarciu mieszkaniowego rachunku powierniczego dla danego przedsięwzięcia deweloperskiego;
- w przypadku udzielenia przez dewelopera niezgodnych z prawdą informacji przy zawieraniu umowy;
- w przypadku uniemożliwienia kontroli;
- w przypadku ustania celu gospodarczego, dla którego rachunek powierniczy został otwarty;
- w przypadku wejścia w życie przepisów uchylających możliwość prowadzenia mieszkaniowego rachunku powierniczego.

[153] Dla przedsięwzięcia deweloperskiego deweloper zawiera umowę o prowadzenie otwartego albo zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego, zwanego dalej „mieszkaniowym rachunkiem powierniczym".

W ramach badania ankietowego starano się zweryfikować również, jak przepis ten działa w praktyce obrotu gospodarczego. Banki spółdzielcze otrzymały pytanie, czy zdarzały się przypadki, w których w czasie trwania umowy wypowiedzieli oni umowę na podstawie art. 5 ust. 4. Takie zdarzenie nie wystąpiło.

7.2.14. Zmiany w zakresie rozpatrywania wniosków o udzielenie kredytu inwestycyjnego

Banki zapytano, czy po wejściu u.o.p.n. zmieniła się praktyka w przypadku rozpatrywania wniosków o udzielenie kredytu inwestycyjnego dla deweloperów budujących lokale mieszkalne/domy jednorodzinne. Pozytywnie odpowiedziało na to pytanie **13 banków, czyli 30%** tych, które udzielały kredytów inwestycyjnych.

Według banków, które twierdziły, że zmieniła się ich praktyka w tym zakresie, Ustawa ograniczyła możliwości finansowania budowy z wpłat nabywców, co spowodowało ograniczenia w zakresie określania zdolności kredytowej deweloperów oraz możliwości zabezpieczania udzielonego kredytu cesją z zawieranych umów z nabywcami lokali.

Banki, które uznały, że nie zaszły żadne zmiany twierdzili, iż warunkiem udzielenia kredytu inwestycyjnego jest ocena zdolności kredytowej oraz ocena projektu inwestycyjnego a rachunki powiernicze chronią nabywcę i nie mają związku z oceną projektu inwestycyjnego.

7.2.15. Zmiany w zakresie rozpatrywania wniosków o udzielenie kredytu hipotecznego

Banki zapytano, czy na skutek wejścia u.o.p.n. zmieniła się ich praktyka w przypadku rozpatrywania wniosków o udzielenie kredytu hipotecznego. Pozytywnie odpowiedziało na to pytanie 8 banków, czyli **18% tych, które udzielały kredytów hipotecznych.**

Według banków, które twierdziły, że zmieniła się ich praktyka w tym zakresie, przy udzielaniu kredytu hipotecznego, bank rozpatruje dodatkowe aspekty m.in. czy przedsiębiorca zobligowany jest do przestrzegania u.o.p.n. Ponadto banki wymagają przedłożenia przedwstępnej umowy zakupu nieruchomości w formie aktu notarialnego oraz prospektu informacyjnego.

7.2.16. Udzielanie kredytów hipotecznych na podstawie umów rezerwacyjnych

Banki zapytano, czy udzielają kredytów hipotecznych na podstawie umów rezerwacyjnych. Na to pytanie twierdząco odpowiedziało 13 banków spółdzielczych (30% badanych), **czyli 33% banków, które oferowały kredyt hipoteczny.**

Banki wyjaśniały, że umowa rezerwacyjna jest wystarczającym dokumentem do rozpatrzenia wniosku, gdyż jednym z warunków udzielenia kredytu jest udokumentowanie jego przeznaczenia a umowa rezerwacyjna potwierdza celowość udzielenia kredytu hipotecznego. Banki te nie uzależniają zatem możliwości uzyskania kredytu od aktualnego tytułu prawnego do nieruchomości. Stwierdzały ponadto, że taka jest realna potrzeba prowadzenia działalności kredytowej: *„Rynek kredytów hipotecznych wymaga stosowania tego typu umów”.*

Podobnie jak w przypadku banków komercyjnych, dostarczenie umowy sprzedaży lub umowy przedwstępnej (pomimo złożenia początkowo tylko umowy rezerwacyjnej) było obowiązkowe na różnych etapach współpracy kredytowej z bankiem. W przypadku jednego z banków dostarczenie umowy w formie aktu notarialnego wymagane było dopiero przy wypłacie ostatniej transzy kredytu: *„Do czasu ustanowienia hipoteki Bank dopuszcza ustanowienie innego zabezpieczenia. W umowie kredytobiorca zobowiązuje się do dostarczenia umowy sprzedaży w formie aktu notarialnego (jako warunek wypłaty ostatniej transzy kredytu)”.* Dla innego banku *„Umowa rezerwacyjna może być podstawą do podjęcia decyzji kredytowej. Warunkiem uruchomienia środków z kredytu jest przedłożenie późniejszej umowy przenoszącej własność nieruchomości”.* Z kolei jeden z banków zastrzegł, że *„Wypłata kredytu lub jego transzy następuje jednak nie wcześniej niż po przedłożeniu przez kredytobiorcę umowy deweloperskiej i z uwzględnieniem jej zapisów”*.

Banki spółdzielcze stosują również dodatkowe wymagania dla wniosków o kredyt opartych na umowach rezerwacyjnych np. dokument potwierdzający zabezpieczenie przejściowe: *„Decyzja o przyznaniu takiego kredytu poparta jest dokładną analizą transakcji, a w przypadku braku możliwości zabezpieczenia się na przedmiocie finansowania wymagane jest ustanowienie zabezpieczenia przejściowego”.* Inny bank stwierdza: *„Bank stosuje w takim przypadku alternatywne formy zabezpieczenia kredytu”*.

Jeśli chodzi natomiast o banki, które nie udzielały kredytów hipotecznych na podstawie umowy rezerwacyjnej, to trzy z nich motywowały ten fakt niepewnym statusem prawnym takiej umowy, a w szczególności brakiem definicji w u.o.p.n.:

- *„Bank nie udziela kredytów hipotecznych na podstawie umów rezerwacyjnych, ponieważ u.o.p.n. nie przewiduje podpisywania przez deweloperów z nabywcami takich umów”;*
- *„Przy rozpatrywaniu wniosków kredytowych wymagana jest umowa z inwestorem zastępczym, zawarta w formie aktu notarialnego lub umowy cywilno-prawnej, z zastrzeżeniem, iż możliwość przyjęcia umowy cywilno-prawnej dotyczy tylko inwestycji, co do których rozpoczęcie sprzedaży rozpoczęło się przed 28 kwietnia 2012 r. Przepisy ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (u.o.p.n.) nie posługują się nigdzie pojęciem tzw. umowy rezerwacyjnej. Mimo że nie oznacza to, że nie jest dopuszczalne ich zawieranie bank zrezygnował z udzielania kredytów hipotecznych na ich podstawie ze względu na konieczność ich indywidualnej, wnikliwej oceny prawnej”;*
- *„Bank nie udziela kredytów mieszkaniowych dla nabywców na podstawie umów rezerwacyjnych z uwagi na liczne wątpliwości co do formy zawarcia umowy rezerwacyjnej jak i skutków jej niedochowania wynikających z braku regulacji prawnej w tym zakresie”.*

Pozostałe wyjaśnienia można przyporządkować do następujących kategorii:

- nie było doświadczeń banku w tym zakresie (cztery banki),
- nie przewidują tego wewnętrzne regulacje/procedury (pięć banków),
- większe ryzyko banków (pozostałe udzielające wyjaśnień).

7.2.17. Udzielanie kredytów hipotecznych na zakup lokali nieukończonych

Banki zapytano, czy udzielają kredytów hipotecznych w przypadku inwestycji w trakcie budowy (nieukończonych). Na to pytanie twierdząco odpowiedziało 36 banków, czyli **90% banków spółdzielczych udzielających kredytów hipotecznych.**

Większość banków nie określała minimalnego poziomu zaawansowania budowy. Tylko trzy banki wymagały 30% zaawansowania, w tym jeden rezygnował z tego wymogu, gdy dla tej

samej inwestycji udzielał też kredytu inwestycyjnego. W przypadku jednego banku poziom wymaganego zaawansowania wynosił 20%. Dwa banki wymagały w przypadku inwestycji w budowie 20% wkładu własnego.

7.2.18. Liczba kredytów inwestycyjnych po wejściu u.o.p.n.

Banki zapytano, czy na skutek wejścia u.o.p.n. wzrosła liczba kredytów zaciąganych na realizację inwestycji budowlanych dla deweloperów. Na to pytanie twierdząco odpowiedziały dwa podmioty, czyli **5% badanych banków spółdzielczych udzielających kredytów inwestycyjnych.** Przedsiębiorcy ci wyjaśniali ten wzrost liczby kredytów w następujący sposób:

- *„Ograniczenie możliwości finansowania budowy ze środków nabywców, spowodowało wzrost zapotrzebowania na zewnętrzne źródła finansowania, w postaci kredytów";*
- *„Bank wprowadził nowy produkt otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy, co spowodowało zainteresowanie kredytami na realizację inwestycji budowlanych".*

W przypadku jednego z banków spółdzielczych w badanym okresie nastąpił wzrost liczby kredytów, ale nie miało to, zdaniem banku, związku z Ustawą.

W większości banki nie obserwowały zmian, głównie ze względu na małą skalę działalności (często obsługują tylko jednego dewelopera). Jeden z banków następująco wyjaśnił, dlaczego po w wejściu w życie Ustawy nie wzrosła liczba tych kredytów w analizowanym okresie: *„Na rynku jest obecnie znaczna ilość lokali i realizowane są inwestycje rozpoczęte jeszcze przed wejściem w życie ustawy".*

Tylko w jednym przypadku stwierdzono spadek liczby kredytów na skutek wejścia w życie Ustawy: *„Nowe przepisy ograniczyły zainteresowanie developerów zaciąganiem nowych kredytów na realizację inwestycji budowlanych, z uwagi na dodatkowe warunki i wymagania, które nakłada u.o.p.n."*.

8. Opinie banków na temat rynku budownictwa mieszkaniowego oraz u.o.p.n.

W niniejszym rozdziale przedstawione zostały opinie banków, które wyraziły one w odpowiedzi na pytania kwestionariusza ankiety skierowanego do nich w III kwartale 2013 r., czyli w szóstym z kolei kwartale obowiązywania u.o.p.n. Część pytań miała charakter ogólny, dotyczyła aktualnych tendencji i problemów na rynku budownictwa mieszkaniowego (rynek pierwotny) i powiązanego z nim rynku produktów bankowych. W szczególności, pytania miały na celu sprawdzenie, czy na rynkach tych występują praktyki niezgodne z prawem, zwłaszcza z ustawą o ochronie konkurencji i konsumentów[154]. W ramach badania ankietowego podjęto też próbę identyfikacji prawnych i pozaprawnych ograniczeń rozwoju konkurencji[155]. W pozostałych pytaniach Urząd zwrócił się do banków z prośbą o przedstawienie dostrzeganych przez nich skutków wprowadzenia u.o.p.n. Banki miały też możliwość przedstawienia swoich propozycji zmian w przypadku nowelizacji u.o.p.n.

Analogicznie jak w poprzednim rozdziale (rozdział 7), osobno przedstawiono odpowiedzi banków komercyjnych oraz spółdzielczych, które to banki różnią się przede wszystkim skalą i zasięgiem działalności. Niemniej pod koniec tej części opracowania, przeprowadzone zostanie podsumowujące porównanie odpowiedzi obu kategorii banków.

8.1. Banki komercyjne

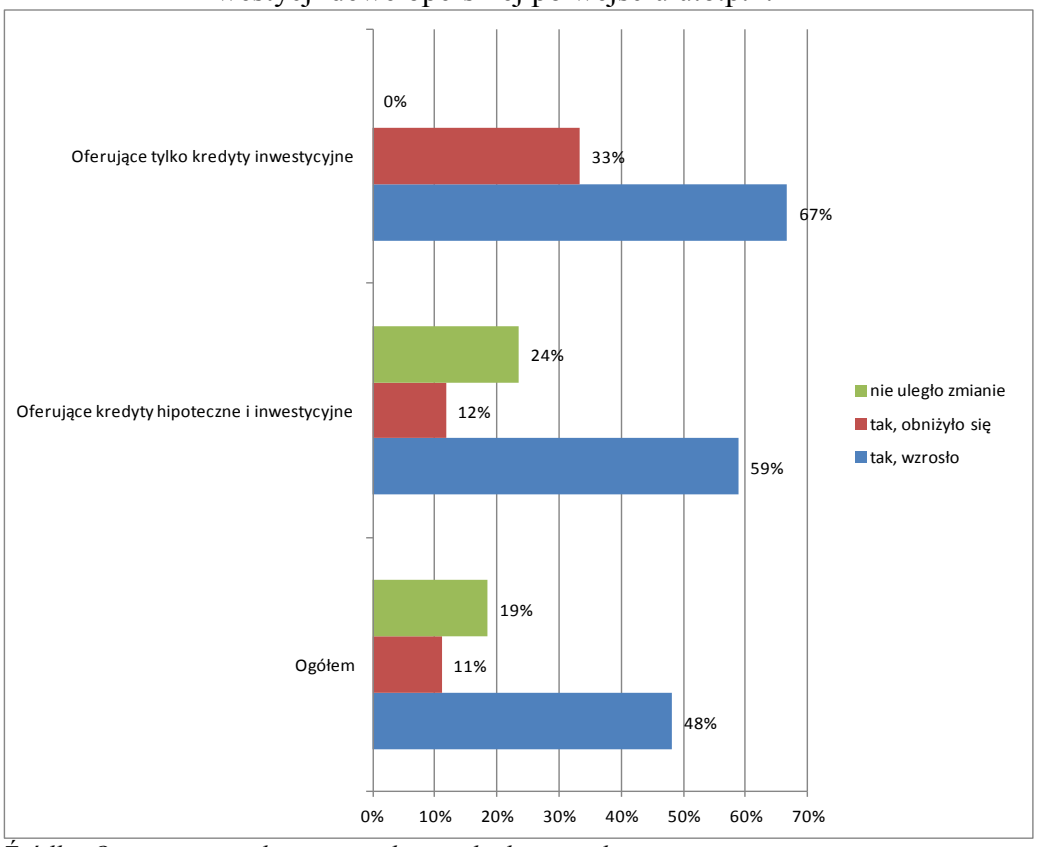
Przeprowadzona poniżej analiza opiera się na odpowiedziach **27 banków komercyjnych** działających na rynku produktów bankowych dla budownictwa mieszkaniowego (oferujących kredyty inwestycyjne, hipoteczne itd.). Banki komercyjne przedstawiły swoje doświadczenia związane z wprowadzeniem u.o.p.n., w szczególności określiły jej wpływ na działalność banków, w tym na podejmowane ryzyko. Odpowiedzi banków komercyjnych dostarczyły również długi katalog wątpliwości interpretacyjnych oraz propozycji zmian w Ustawie.

[154] Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331, z późn. zm.).
[155] Podstawa analizy tej kwestii została wyrażona w dokumencie rządowym „Polityka konkurencji na lata 2011-2013": „Głównym i nadrzędnym celem polityki konkurencji jest zapewnienie warunków do funkcjonowania konkurencji w gospodarce wszędzie tam, gdzie może ona wpływać na zwiększenie efektywności gospodarowania i innowacyjności, a co za tym idzie – dobrobytu konsumentów"; www.uokik.gov.pl/download.php?plik=10111; data pobrania 7.02.2014 r.

8.1.1. Ryzyko kredytów inwestycyjnych

Banki komercyjne zapytano, czy ich zdaniem na skutek wprowadzenia u.o.p.n. zmieniło się ryzyko banków związane z finansowaniem inwestycji dewelopera. Odpowiedzi banków ilustruje poniższy wykres 8.1.

Wykres 8.1. Opinie banków komercyjnych na temat zmiany poziomu ryzyka finansowania inwestycji deweloperskiej po wejściu u.o.p.n.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Po wprowadzeniu Ustawy ryzyko – wedle oceny banków komercyjnych – wzrosło dla 13 z nich (48%), obniżyło się dla trzech (11%), a nie uległo zmianie dla pięciu (19%). Na powyższym wykresie przedstawiono również odpowiedzi banków według kategorii do jakiej należeli (udzielające tylko kredytów inwestycyjnych; udzielające zarówno kredytów hipotecznych, jak i inwestycyjnych). Zatem w opinii blisko połowy banków komercyjnych, wprowadzony Ustawą rachunek powierniczy ma za zadanie chronić nabywców przed skutkami upadłości dewelopera (co często jest przez nie podkreślane), ale nie jest rozwiązaniem korzystnym dla banków finansujących deweloperów. Banki pisały o następujących rodzajach ryzyka:

1. Ryzyko **utraty zabezpieczenia w postaci hipoteki** w przypadku upadłości dewelopera i decyzji nabywców o kontynuowaniu przedsięwzięcia.
2. Ryzyko związane z koniecznością udzielania **wyższego finansowania oraz rzadszych spłat kapitału** ze względu na brak możliwości bieżącego korzystania z zaliczek nabywców (jednorazowa spłata balonowa[156] w przypadku zamkniętych rachunków powierniczych).
3. Potencjalne ryzyko **wycofania zaliczek przez nabywców** w przypadku wydłużenia okresu realizacji inwestycji o ponad 120 dni bez względu na rzeczywiste perspektywy przedsięwzięcia – szczególnie w przypadku spadku cen rynkowych nabywcy mogą masowo wycofywać środki po to aby zakupić tańszą nieruchomość.
4. Ryzyko negatywnego wpływu **blokowania ponownej sprzedaży lokalu** przez nierzetelnych nabywców na realizację przedsięwzięcia: nabywca uchylający się od płacenia zaliczek może po odstąpieniu przez dewelopera od umowy blokować dalszą sprzedaż lokalu poprzez brak zgody na wykreślenia jego roszczenia z księgi wieczystej (dochodzenie sądowne około 2 lata).
5. Ryzyko **operacyjne związane z wypełnieniem wymogów Ustawy przy wpłatach i wypłatach** środków z otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego:
   - ryzyko możliwych sporów sądowych w razie konieczności zwrotu środków zgromadzonych na rachunku w związku z rozwiązaniem lub odstąpieniem od umowy deweloperskiej (ocena prawidłowości rozwiązania lub odstąpienia od umowy i decyzja, czy i komu zwrócić środki);
   - ryzyko oceny zakończenia danego etapu inwestycji i wypłaty środków;
   - ryzyko nieprawidłowej wypłaty środków z rachunku (zagrożone sankcją karną);
   - ryzyko obowiązku kontroli przez bank etapów budowy (bank nie zatrudnia specjalistów budowlanych, którzy mieliby doświadczenie w tym zakresie, posiłkuje się umowami cywilno-prawnymi ze specjalistami sporządzającymi raporty z kontroli. Istnieje duże ryzyko

[156] Spłata balonowa – (ang. *Balloon Repayments*) – określenie to dotyczy skumulowanej, dużej łącznej kwoty płatności dokonanej pod koniec okresu spłaty kredytu. Poleganie na spłatach skumulowanych jest zasadne wtedy, gdy kredytobiorca uzyskuje znaczne nadwyżki finansowe, umożliwiające regulowanie zobowiązań finansowych związanych ze spłatą kredytu.

niewłaściwego wyboru firmy, a odpowiedzialność za wypłatę ponosi bank).

Jako główny czynnik wzrostu ryzyka banku wskazywano przy tym **kolejność zaspokajania roszczeń w przypadku bankructwa dewelopera,** czyli uprzywilejowane miejsce konsumentów względem banków. Hipoteka na nieruchomości, na której realizowane jest przedsięwzięcie deweloperskie nie jest już wystarczającym zabezpieczeniem kredytu (w szczególności kredytu inwestycyjnego) udzielonego deweloperowi. Interes banku nie jest zabezpieczony w przypadku upadłości dewelopera, gdy zgromadzenie nabywców w postępowaniu upadłościowym podejmuje uchwałę o kontynuacji przedsięwzięcia deweloperskiego. Bank zobowiązany jest bowiem do wyrażenia zgody na **bezobciążeniowe wyodrębnienie lokalu mieszkalnego** na rzecz nabywcy w przypadku uiszczenia przez nabywcę pełnej ceny lokalu mieszkalnego. Może się zatem zdarzyć tak, że wartość lokalu mieszkalnego zostanie wliczona do masy upadłości, a bank, którego kredyt nie zostanie spłacony przez dewelopera zmuszony będzie do tolerowania zmniejszenia zakresu zabezpieczenia hipotecznego. Obawy banków wynikają z tego, że w dalszej kolejności organ prowadzący postępowanie upadłościowe może wyodrębnić bezobciążeniowo lokal mieszkalny (z całego przedsięwzięcia deweloperskiego) i przenieść własność tego lokalu na nabywcę. W skrajnej sytuacji bank pozostanie wtedy z całkowicie niezaspokojoną wierzytelnością z tytułu kredytu i bez zabezpieczenia w postaci hipoteki.

Odpowiedzi banków były przy tym zależne **od struktury portfela kredytowego.** Jeśli bank finansował do tej pory wyłącznie deweloperów, a nie nabywców, to na skutek wprowadzenia ustawy deweloperskiej jego ryzyko wzrosło (odpowiedzialność za wypłaty z zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego; obowiązek zwrotu środków nabywcy).

W przypadku przedsiębiorców, których zdaniem ryzyko banków w tym zakresie **nie zmieniło się**, pojawiały się następujące uzasadnienia:

- krótki okres obowiązywania u.o.p.n., a zatem małe doświadczenie banków;
- stosunkowo mały udział kredytów udzielonych na nieruchomości z rachunkiem powierniczym;
- ryzyko związane *stricte* z finansowaniem inwestycji dewelopera nie uległo zmianie, pojawiło się tylko „ryzyko operacyjne" związane z prowadzeniem mieszkaniowego rachunku powierniczego.

Jako wyróżniającą się odpowiedź należy wskazać wypowiedź jednego z banków, który stwierdził, że teoretycznie, **ryzyko to powinno się obniżyć**, gdyż Ustawa wyraźnie wskazuje na narzędzie, jakim jest kontrola inwestycji. Kontrola ta ma na celu wykazanie, czy istnieją faktyczne przesłanki do tego, by poszczególne transze środków potencjalnych nabywców, zgromadzonych na mieszkaniowych rachunkach powierniczych, trafiły ostatecznie do dewelopera. Deweloperowi powinno zależeć na tym, aby tego rodzaju kontrola przebiegła bez wskazania nieprawidłowości. Można ostrożnie założyć, że wynik innego rodzaju kontroli, np. tej narzuconej przez warunki umowy kredytowej (kolejna transza kredytu – po zaakceptowaniu przez biegłych określonego stanu robót), będzie miał dla dewelopera równorzędne znaczenie. Niewykluczone, że w dłuższym okresie działanie Ustawy dostarczy wystarczających dowodów na to, że ryzyko finansowania deweloperów trwale się obniżyło.

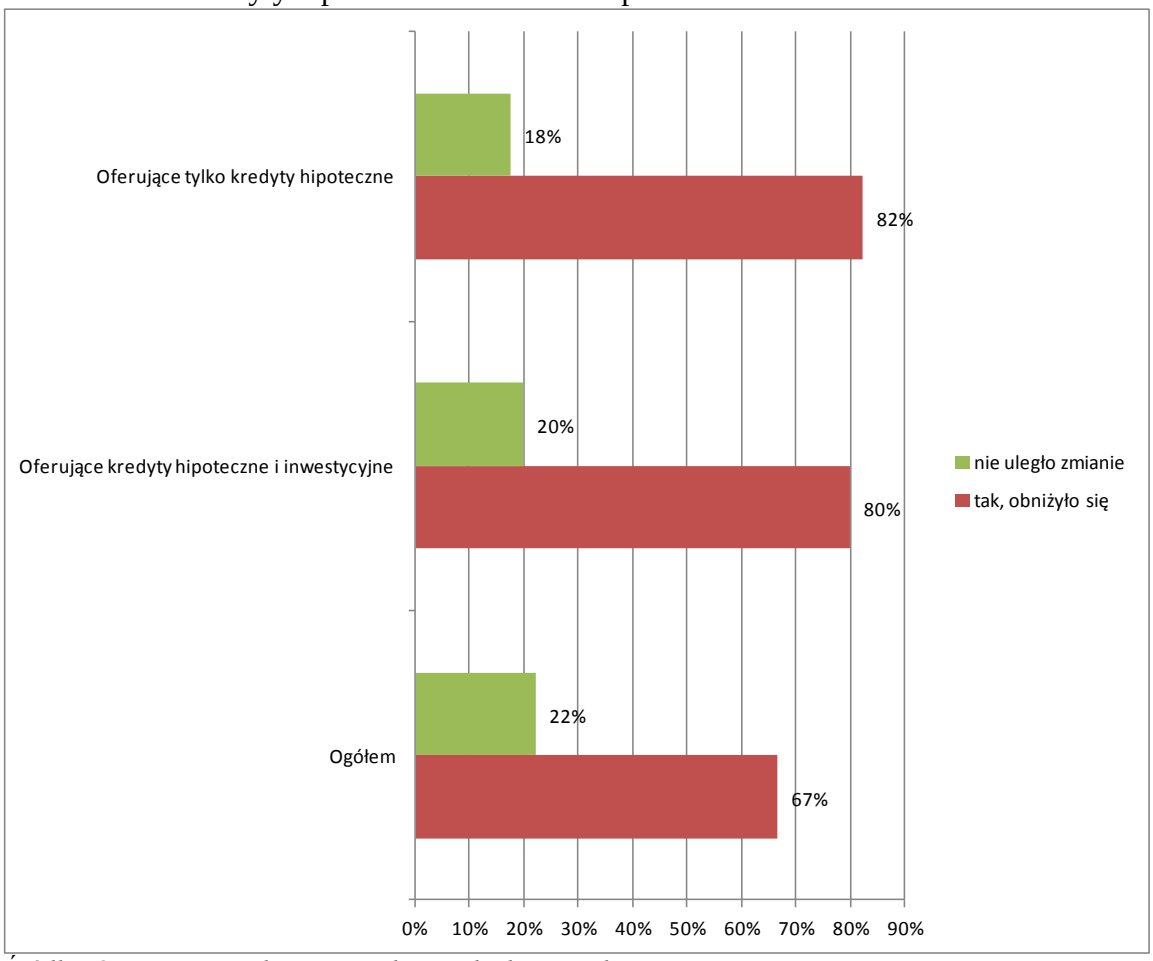
Dla innego banku, obniżenie ryzyka kredytowego jest efektem zmiany struktury finansowania inwestycji poprzez wymóg zwiększenia wkładu własnego inwestora na realizację inwestycji. Ryzyko banku obniżyło się z uwagi na wprowadzenie ustawowo obowiązku:

- przepływu środków przez rachunek powierniczy;
- sporządzania umowy deweloperskiej w formie aktu notarialnego.

8.1.2. Ryzyko kredytów hipotecznych

Banki zapytano również, czy ich zdaniem na skutek wprowadzenia u.o.p.n. zmieniło się ryzyko banków związane z kredytowaniem osób zaciągających kredyty hipoteczne. Odpowiedzi na to pytanie przedstawiono na poniższym wykresie.

Wykres 8.2. Zmiana ryzyka banków związana z kredytowaniem osób zaciągających kredyty hipoteczne na skutek u.o.p.n.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Żaden z banków nie stwierdził by ryzyko udzielania kredytów hipotecznych wzrosło na skutek wprowadzenia u.o.p.n. Jednocześnie tylko 22% banków udzielających kredytów hipotecznych, stwierdziła, że ryzyko banku nie zmieniło się. Większość z tych banków stwierdzała, że trudno jednoznacznie określić wpływ Ustawy, po tak krótkim okresie obowiązywania. Jeden z banków stwierdził, że Ustawa nie miała wpływu na ryzyko, gdyż udziela on kredytów hipotecznych tylko na mieszkania w stanie deweloperskim.

W opinii banków ryzyko związane z kredytowaniem osób zaciągających kredyty hipoteczne na finansowanie nieruchomości objętych wymogami Ustawy potencjalnie obniżyło się ze względu na:

- konieczność spełnienia przez dewelopera wymogów w zakresie samego przedsięwzięcia, **dokumentacji umownej oraz środków ochrony**, w tym obowiązek przedkładania nabywcy **większej ilości informacji o deweloperze** (np. prowadzonym

postępowaniu egzekucyjnym) i inwestycji (prospektu informacyjnego np. plan zagospodarowania w promieniu 1 km wokół inwestycji),

- **uprzywilejowanie wierzytelności nabywców** w przypadku upadłości dewelopera,
- **wypłaty środków z kredytu po ukończeniu danego etapu przedsięwzięcia** (po zakończeniu faktycznych robót, które w ramach prowadzenia rachunków powierniczych są weryfikowane przez inspektora budowlanego),
- **zabezpieczenia środków wpłaconych** na poczet zakupu lokalu mieszkalnego/domu,
- wprowadzenie ustawowo obowiązku **przepływu środków przez rachunek powierniczy**,
- sporządzania umowy deweloperskiej w formie **aktu notarialnego,**
- wprowadzenie **jednolitych zasad zawierania umów deweloperskich** zarówno co do treści jak i formy oraz stworzenie wzoru prospektu informacyjnego.

8.1.3. Inne problemy związane z wprowadzeniem u.o.p.n.

Banki zapytano, czy ich zdaniem wprowadzenie przepisów u.o.p.n. pociąga za sobą powstanie innych problemów, w tym natury: finansowej, organizacyjnej, prawnej, itd. Banki w odpowiedzi na to pytanie odnosiły się głównie do kwestii niedostatecznie precyzyjnych przepisów i wątpliwości prawnych. Zaznaczyć przy tym należy, że w związku z krótkim okresem obowiązywania przepisów, były to często problemy i wątpliwości hipotetyczne (banki nie miały jeszcze doświadczeń w danym zakresie) oraz wynikające z braku orzecznictwa odnośnie nowych przepisów (ryzyko prawne).

Obawy wynikające z nieprecyzyjności przepisów odnosiły się przede wszystkim do zakresu kontroli sprawowanej przez bank. Banki rozważają także jakie procedury i środki będą właściwe w sytuacjach nietypowych, np. upadłości dewelopera. W szczególności stawiane są następujące pytania:

1. W przypadku upadłości dewelopera i **zaspokojenia nabywcy lokalu** w pełnej, wpłaconej na zamknięty rachunek powierniczy kwocie:
    - Co stanie się **z odsetkami** na rachunku? Czy zostają podzielone (proporcjonalnie) na nabywców, czy wchodzą do ogólnej masy upadłości?

- Jeżeli nabywcy zabezpieczyli swoje wierzytelności hipotekami na inwestycji, to czy hipoteki te są wykreślone, czy też mogą je zgłosić na listę roszczenia z tytułu np. odsetek i żądać zaspokojenia tak jak wierzyciele zabezpieczeni hipotecznie?

2. W sytuacji gdy nabywcy decydują o wykorzystaniu środków z ZMRP na sfinansowanie **kontynuacji przedsięwzięcia** oraz o ewentualnych dopłatach niezbędnych do zbilansowania inwestycji:
   - Czy rachunek zamknięty przekształca się w rachunek otwarty? Kto odpowiada za wykorzystanie środków z rachunku?
   - Czy bank ma obowiązek wystawić promesy nowym nabywcom pozyskanym po ogłoszeniu upadłości dewelopera?
   - Czy nabywca może wycofać się z umowy deweloperskiej? Na jakich zasadach?
3. Czy możliwe jest, aby zgromadzenie nabywców zadecydowało o zaspokojeniu z otwartego rachunku powierniczego w odniesieniu do środków, które jeszcze się tam znajdują oraz przeznaczeniu **inwestycji do sprzedaży** i zaspokojeniu poprzez układ likwidacyjny w odniesieniu do kwot wykorzystanych?
4. Jeśli nabywcy zdecydują o **kontynuacji przedsięwzięcia** oraz o ewentualnych **dopłatach** niezbędnych do zbilansowania inwestycji:
   - Czy przedsięwzięcie kontynuowane jest w oparciu o rachunek powierniczy? Kto decyduje o wykorzystaniu środków?
   - Czy nabywcy zobowiązani są do ustalenia kwot dopłat na poziomie zabezpieczającym również spłatę wierzytelności banku posiadającego hipotekę na inwestycji?
   - Co, jeśli nabywca nie jest w stanie uiścić dopłat uchwalonych większością głosów przez innych nabywców?
   - Czy możliwe jest zabezpieczenie kredytu zaciągniętego na sfinansowanie inwestycji hipoteką na inwestycji?
   - Czy koszty dokończenia inwestycji są kosztami postępowania upadłościowego?
   - Co w przypadku, jeżeli bank posiadający hipotekę na inwestycji nie zgadza się na objęcie swojej wierzytelności układem? Czy bank rzeczywiście może prowadzić egzekucję w stosunku do inwestycji

wchodzącej w skład odrębnej masy upadłości, z której uprawnionymi do zaspokojenia są w pierwszej kolejności nabywcy? Jaki byłby podział środków z egzekucji?

Banki dostrzegają problemy natury organizacyjno-prawnej, w tym wynikające z niepełnej spójności przepisów u.o.p.n. z innymi **aktami prawnymi lub praktyką gospodarczą**. Podawały przy tym konkretne zapisy prawne budzące wątpliwości:

1. **Art. 6 ust. 4 u.o.p.n.** jest praktycznie niemożliwy do zastosowania, albowiem – w przypadku dużych inwestycji – nie ma możliwości **zebrania oświadczeń** o wyrażeniu zgody przez wszystkich nabywców, a możliwość dokonywania zmian bez zgody nabywców jest mocno ograniczona (strony np. nie mogą zmienić wysokości wynagrodzenia w umowie za świadczone usługi lub choćby wprowadzić zmian, które byłyby korzystne dla nabywców). Według jednego z banków, nabywca nie uczestniczy w negocjowaniu umowy rachunku powierniczego (jest to umowa między bankiem i deweloperem), a zatem nie powinno być wymogu, aby wyrażał zgodę na dokonywanie zmian w tej umowie.
2. **Art. 8 u.o.p.n.** Zgodnie **z art. 8 u.o.p.n. w związku z art. 12 u.o.p.n.** bank jest obowiązany do kontroli wykonania obowiązków dewelopera dotyczących przeznaczania środków z powierniczego rachunku otwartego na dane przedsięwzięcie deweloperskie. Po pierwsze, zadanie to jest wręcz niemożliwe do wykonania przez banki z uwagi na fakt, iż co do zasady banki **nie zajmują się w swojej profesjonalnej działalności**, limitowanej **art. 5 i 6 Prawa bankowego**, rozliczaniem inwestycji, a po drugie, nawet gdyby bank stwierdził, iż rzeczywiście dane środki nie zostały wydatkowane na poczet danego przedsięwzięcia deweloperskiego, brak jest z tego tytułu sankcji dla dewelopera (poza ewentualnym wypowiedzeniem przez bank rachunku powierniczego z ważnych powodów). W szczególności bank nie ma możliwości nie wypłacić deweloperowi z powyższego powodu środków z rachunku powierniczego, jeśli zostanie zakończony dany etap przedsięwzięcia deweloperskiego[157].
3. **Art. 11 u.o.p.n.** Zgodnie z **art. 11 u.o.p.n.** w przypadku otwartego rachunku powierniczego bank wypłaca środki jedynie po stwierdzeniu zakończenia danego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego, co musi odbyć się na podstawie wpisu

[157] Jest to sytuacja w gruncie rzeczy hipotetyczna, gdzie zakłada się, że deweloper był w stanie dokończyć kolejny etap, nie wydatkując środków z danej transzy przelewu z MRP przeznaczonej na ten etap, a zatem zgodnie z przeznaczeniem.

w dzienniku budowy, potwierdzonego przez osobę posiadającą odpowiednie uprawnienia budowlane. Nierzadko dzieje się tak, że strony, przed zawarciem umowy deweloperskiej zawierają **tzw. umowę rezerwacyjną**, z tytułu której nabywca wpłaca opłatę rezerwacyjną (ok. 5% ceny), która następnie – w razie zawarcia umowy deweloperskiej – jest zaliczana na poczet ceny. Deweloper, aby nie naruszyć Ustawy, winien tą kwotę przekazywać na MRP, z którego, niestety, nie może tych środków wypłacić (chociaż tak się umówił z nabywcą), albowiem – interpretując literalnie Ustawę – byłoby to możliwe jedynie po dokonaniu pierwszej kontroli przedsięwzięcia deweloperskiego przez osobę posiadającą odpowiednie uprawnienia budowlane.

4. **Art. 13 u.o.p.n.** Zgodnie **z art. 65 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe** (tekst jedn. Dz. U. z 2012 r. poz. 1376 ze zm.) bank dokonujący wypłat z rachunku bankowego jest obowiązany sprawdzić autentyczność i prawidłowość formalną dokumentu stanowiącego podstawę do wypłaty oraz tożsamość osoby dającej zlecenie. Z kolei zgodnie z **art. 13 u.o.p.n.** w przypadku odstąpienia od umowy bank jest zobowiązany do wypłaty środków niezwłocznie po otrzymaniu oświadczenia o odstąpieniu. Formalnie w przepisie tym nie ma wymogu, iż obok oświadczenia o odstąpieniu złożona powinna być również dyspozycja osoby żądającej wypłaty. Dyspozycja taka winna być złożona osobiście przez nabywcę, albowiem w innym przypadku bank nie jest w stanie zweryfikować wzoru podpisu nabywcy, jeśli **nie jest on jednocześnie klientem tego banku**, który prowadzi rachunek powierniczy.

Do innych problemów zidentyfikowanych przez banki zaliczyć można następujące kwestie:

1. Obowiązywanie „**personalnej sankcji”** za wypłacenie deweloperowi środków z mieszkaniowego rachunku powierniczego przez pracownika banku wbrew przepisom Ustawy (zapisy u.o.p.n. o karze ograniczenia wolności lub pozbawienia wolności do lat 2). Zdaniem banków nie ma uzasadnienia, dla którego akurat ta działalność wiązać się ma z zagrożeniem karą pozbawienia wolności, podczas gdy inne czynności bankowe taką sankcją nie są zagrożone, pomimo tego, iż niejednokrotnie wiążą się z operowaniem istotnymi środkami finansowymi. Odpowiedzialność Banku jako instytucji, której można dochodzić na drodze cywilnoprawnej, jest w tym wypadku wystarczającą. Wobec nabywcy powinien odpowiadać nie pracownik, ale bank z całym swoim kapitałem. *„Obecna sytuacja*

skutkuje trudnością w znalezieniu kompetentnych pracowników, którzy zgodzą się na autoryzowanie własnym podpisem decyzji wiążących się ze zwalnianiem środków, z uwagi na zagrożenie odpowiedzialnością karną za potencjalny błąd".

2. W przypadku **spółdzielni mieszkaniowych** brak jest jednoznacznego uregulowania, czy są one objęte Ustawą, co powoduje potencjalne ryzyko związane z ustaleniem czy bank powinien oczekiwać wypełnienia wymogów Ustawy przy udzielaniu finansowania w formie kredytu hipotecznego. Z praktyki banku wynika, że w większości przypadków spółdzielnie mieszkaniowe nie poddają się rygorom Ustawy, uważając że ich nie obowiązują.
3. **Gwarancja bankowa** dla nabywcy jest produktem **niestosowanym w praktyce** (dotyczy to również gwarancji ubezpieczeniowej), kreującym znaczne koszty po stronie dewelopera i trudne do oszacowania ryzyka po stronie banku. Deweloperzy unikają stosowania gwarancji bankowych (i ubezpieczeniowych) dla nabywców w sytuacji, w której gwarancje te nie są obligatoryjnie wymagane przepisami ustawy deweloperskiej, ponieważ nie są zainteresowani ponoszeniem kosztów gwarancji (choć koszty te byłyby przenoszone na nabywców i ukryte w cenach lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych). Koszty gwarancji spowodowałyby bowiem wzrost cen oferowanych przez deweloperów produktów – co przy rynku mieszkaniowym z silną konkurencją, na którym w segmencie podstawowym tego rynku konkuruje się głównie ceną lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, byłoby dla deweloperów bardzo trudno. Alternatywą dla wzrostu cen byłby spadek marży deweloperów.
4. Brak jest **doprecyzowania pierwszeństwa zaspokojenia wierzycieli** z zabezpieczeń na nieruchomości deweloperskiej (nabywca czy bank finansujący realizację inwestycji);
5. Brak jest precyzji **przepisów przejściowych,** co powoduje wątpliwości, co do jakich przedsięwzięć istnieje obowiązek otwierania mieszkaniowych rachunków powierniczych.

Banki wskazały również szereg wątpliwości odnośnie **umów i prospektów informacyjnych**:

- brak **uwzględnienia umów rezerwacyjnych**, jako dopuszczalnych w przepisach u.o.p.n, stworzył wiele kontrowersji w ostatnim okresie obowiązywania programu Rodzina na Swoim;

- nieprecyzyjny wymóg uwzględniania w prospekcie informacyjnym danych dotyczących **postępowania egzekucyjnego** prowadzonego w stosunku do dewelopera (powód, kwota, status) – deweloperzy niechętnie udzielają wyjaśnień;
- brak doprecyzowania, które z wyszczególnionych **elementów umowy deweloperskiej** stanowią o jej ważności, tym samym dają prawo nabywcy do odstąpienia w przypadku ich braku, a które są opcjonalne;
- brak precyzji w określeniu **etapu przedsięwzięcia**, co powoduje wątpliwości co do prospektu informacyjnego, czy koszty poszczególnych etapów trzeba podać w ujęciu tylko procentowym, czy także kwotowym.

Banki wskazywały też na problemy, które wynikają po prostu z konieczności poniesienia przez banki dodatkowych kosztów lub rozwiązania problemów pojawiających się w związku z wprowadzeniem Ustawy. Są to trudności i koszty natury organizacyjnej, operacyjnej lub też ryzyko poniesienia strat w związku z utratą reputacji (kwestie wizerunkowe):

- organizacyjne – konieczność technicznego dostosowania banku do obsługi rachunków powierniczych, implementacja narzędzia IT obsługującego te rachunki; w zakresie kredytów hipotecznych: większa ilość dokumentów do analizy/weryfikacji.
- operacyjne – konieczność prowadzenia subkont dla nabywców oraz indywidualnej ewidencji wpłat i wypłat, obowiązki związane z realizacją wypłat oraz kontrolą dewelopera itd. wymagają przygotowania skomplikowanych procedur wewnętrznych i ich skrupulatnego realizowania, gdzie występuje ponadprzeciętne ryzyko błędu;
- wizerunkowe – jakkolwiek banki nie udzielają gwarancji zwrotu środków, np. w przypadku, gdy deweloper sprzeniewierzy środki wypłacone mu z rachunku powierniczego lub zbankrutuje (a środki zostały wypłacone przez bank w dobrej wierze, po uprzedniej kontroli danego etapu inwestycji), to dla wielu nabywców sam udział banku i prowadzenie przezeń rachunku powierniczego może być utożsamiany z udzieleniem przez bank „gwarancji" powodzenia inwestycji bądź występowaniem w roli „partnera" inwestycji. Ewentualna upadłość dewelopera może powodować pretensje jego klientów w stronę banku.

Banki zwróciły również uwagę na **odpowiedzialność i obowiązki**, jakie ustawodawca nałożył na nie, stawiając je w roli **organów regulujących** i nadzorujących rynek:

- Ustawa – według respondentów – nadaje instytucji bankowej **funkcje organu,** którego potencjalnym zadaniem staje się nadzór nad na niemal całością działalności gospodarczej dewelopera;
- Ustawa spowodowała w praktyce powstanie **zjawiska „licencjonowania”** przez banki działalności deweloperów. Otwieranie mieszkaniowych rachunków powierniczych dla poszczególnych przedsięwzięć deweloperskich nie jest czynnością automatycznie wykonywaną przez banki. Banki badają ryzyko związane z obsługą deweloperów i poszczególnymi przedsięwzięciami deweloperskimi oraz podejmują decyzje w sprawie otwarcia mieszkaniowych rachunków powierniczych z uwzględnieniem tych ryzyk (choćby ze względu na ewentualne niebezpieczeństwa utraty reputacji w przypadku upadłości obsługiwanego dewelopera).

Banki zidentyfikowały również problemy dla **innych uczestników rynku.** Wprowadzenie u.o.p.n. powoduje, iż z rynku mogą zostać wyeliminowani **najmniejsi deweloperzy** realizujący niskobudżetowe inwestycje. Banki komercyjne niechętnie prowadzą OMRP na rzecz małych deweloperów, realizujących inwestycje z budżetem poniżej 5 mln, z uwagi na ryzyko reputacyjne i ewentualne późniejsze roszczenia nabywców w przypadku bankructwa takiego dewelopera.

8.1.4. Prawne czynniki wpływające negatywnie na konkurencję niezwiązane z u.o.p.n.

Banki zapytano, czy ich zdaniem istnieją prawne czynniki, niezwiązane z przepisami u.o.p.n., które negatywnie wpływają na rozwój konkurencji na rynku budownictwa mieszkaniowego.

Czynniki negatywne tego rodzaju dostrzegało **7%** banków komercyjnych. W przypadku podmiotów oferujących jednocześnie kredyty hipoteczne i inwestycyjne, a zatem silnie powiązanych z tym rynkiem, było to 12%. W grupie podmiotów mających uruchomione zarówno OMRP, jak i ZMRP udział ten wyniósł 10%, tylko OMRP – 33%, tylko ZMRP – 0%.

Banki zidentyfikowały następujące czynniki wpływające negatywnie na rozwój konkurencji:

- długotrwałe i kosztowne procedury prawne w zakresie uzyskiwania **pozwoleń na budowę**,

- **brak zachęt** podatkowych i programów pomocowych dla nabywców mieszkań[158];
- **niejasna sytuacja banku finansującego** i pewności jego zabezpieczeń w sytuacji upadłości dewelopera zmniejsza pewność prawną finansującego;
- opóźnienia w budowie **infrastruktury komunalnej** powodują presję na deweloperów w wykonywaniu wszelkich przyłączy mediów i w efekcie przerzucenie kosztów na nabywców mieszkań. Gminy przejmują infrastrukturę gotową, wybudowaną przez dewelopera ignorując swoje obowiązki w tym zakresie.

8.1.5. Pozaprawne czynniki wpływające negatywnie na konkurencję niezwiązane z u.o.p.n.

Banki zapytano, czy ich zdaniem istnieją inne, pozaprawne czynniki, nie związane z u.o.p.n., które negatywnie wpływają na rozwój konkurencji na rynku budownictwa mieszkaniowego.

Występowanie takich czynników **11%** badanych banków. W przypadku podmiotów oferujących jednocześnie kredyty hipoteczne i inwestycyjne, a zatem silnie powiązanych z tym rynkiem, było to 18%. W grupie podmiotów mających uruchomione zarówno OMRP, jak i ZMRP udział ten wyniósł 10%, tylko OMRP – 33%, tylko ZMRP – 0%. Należy zaznaczać, że wśród czynników pozaprawnych banki identyfikowały również problemy wynikające z przepisów lub aktów prawnych niższego rzędu lub decyzji administracyjnych:

- brak miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego,
- brak uregulowania sytuacji prawnej/własnościowej gruntów,
- brak elektronicznej ewidencji dotyczącej uzyskanych pozwoleń,
- spadek popytu na nowe mieszkania – powoduje, że banki niechętnie finansują nowe przedsięwzięcia deweloperskie, podnoszą poprzeczki udziału własnego i przedsprzedaży, rośnie koszt kredytu i rosną koszty finansowania inwestycji. Dodatkowo firmy budowlane jako wykonawcy inwestycji również nie mają dobrych notowań w bankach z uwagi na kryzys w branży wywołany stratami na budowach autostrad. W efekcie spadać będzie liczba jednostek mieszkalnych w ofertach deweloperów.

[158] Badanie ankietowe odbyło się w 2013 r., kiedy zakończył się już program „Rodzina na swoim", a nie rozpoczął się jeszcze program „Mieszkania dla młodych".

8.1.6. Trudności w dostępie do MRP

Banki zapytano, czy ich zdaniem na polskim rynku występują trudności w dostępie do mieszkaniowych rachunków powierniczych. Takie trudności na rynku dostrzegało **22%** banków. W przypadku podmiotów oferujących jednocześnie kredyty hipoteczne i inwestycyjne, a zatem silnie powiązanych z tym rynkiem, było to 29%. W grupie podmiotów mających uruchomione zarówno OMRP, jak i ZMRP udział ten wyniósł 20%, tylko OMRP – 0%, tylko ZMRP – 25%.

Banki, które nie stwierdziły występowania trudności z punktu widzenia deweloperów nie wyjaśniły bliżej tej kwestii lub twierdziły, że nie była ona przedmiotem analizy banku, stąd też bank nie jest w stanie udzielić odpowiedzi na to pytanie.

Jeden z banków stwierdził, że: *„oferta [mieszkaniowych rachunków powierniczych jest] dostępna w kilku bankach, np. PKO BP ma doświadczenie ponad10-letnie [w oferowaniu tego produktu], oferowali takie rachunki na zasadach dobrowolności jeszcze przed wejściem ustawy w życie”*. Należy jednak zauważyć, że w tym wypadku bank wskazał błędnie na inne produkty bankowe(być może o podobnej nazwie), funkcjonujące wcześniej i na innych zasadach niż te wymagane przez u.o.p.n. Według odpowiedzi banku PKO BP – wprowadził on MRP zdefiniowane w u.o.p.n., do swojej oferty 30 kwietnia 2012 r.

Przedsiębiorcy wskazywali również na informacje rynkowe uzyskane od swych klientów. Według nich tylko nieznaczna liczba banków oferuje rachunki powiernicze; najczęściej **oferta ta jest powiązana z udzieleniem deweloperom kredytu inwestorskiego.** Banki określały ten wymóg jako powszechny. Jednakże według wyników badania ankietowego, tylko dwa banki deklarowały, że otwierają MRP, tylko deweloperom, którzy korzystają w danym banku z kredytu inwestycyjnego (inwestorskiego)[159]. Rozbieżność tę można tłumaczyć albo niepełną wiedzą banków o polityce konkurentów albo wiedzą o nieformalnych zasadach i powodach odmowy otwarcia MRP.

Jeden z banków określił jakie wymagania stawia deweloperowi otwierającemu MRP – dotyczą one lokalizacji (duże miasta) i minimalnej wartości inwestycji.

[159] Zob. rozdział 7.1.9. Kredyt inwestycyjny jako warunek otwarcia MRP.

Banki wskazywały również, że niedostateczny dostęp do MRP i ograniczona konkurencja może skutkować wyższymi cenami dla nabywców mieszkań i domów: *„Dostęp do mieszkaniowych rachunków powierniczych jest ograniczony (szczególnie dla nowych lub małych firm). Przy relatywnie niewielkich projektach może to znacząco wpłynąć na cenę oferowanych przez dewelopera mieszkań/wysokości uzyskanej marży, a tym samym na powodzenie projektu i dalszy rozwój działalności”*.

8.1.7. Postulowane zmiany legislacyjne

Banki zapytano, czy ich zdaniem potrzebne są zmiany legislacyjne dotyczące rynku budownictwa mieszkaniowego, w szczególności zmiany w u.o.p.n. O potrzebie zmian w Ustawie przekonanych było **80% przedsiębiorców.** Instytucje bankowe zgłosiły następujące propozycje zmian legislacyjnych oraz kwestie wymagające doprecyzowania i problemy odnośnie konkretnych przepisów:

a. **Art. 4. u.o.p.n. Rozpoczęcie sprzedaży** definiowane jako podanie do publicznej wiadomości informacji na temat rozpoczęcia procesu oferowania lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych w ramach określonego przedsięwzięcia deweloperskiego, jest faktem w praktyce nie do udowodnienia i bardzo trudno egzekwowalnym od dewelopera, który najczęściej ogranicza się do oświadczenia, w którym podaje datę sprzed wejścia w życie Ustawy. Ustawa, stosownie art. 4, powinna uzależniać od dokumentu prawnego (np. aktu nabycia nieruchomości, ostatecznego pozwolenia na budowę), ponieważ wylegitymowanie się przez dewelopera takim dokumentem nie stwarzałoby żadnych problemów, a równocześnie nie dawałoby pola do różnych interpretacji.
b. **Art. 6 ust. 4 u.o.p.n.** Dokonanie zmiany umowy o prowadzenie mieszkaniowego rachunku powierniczego nie powinno być warunkowane wyrażeniem zgody na zmianę przez nabywców, co najwyżej mogłoby nastąpić pod warunkiem braku uzasadnionego sprzeciwu ze strony nabywców, wniesionego w określonym terminie od ich powiadomienia o planowanej zmianie.
c. **Art. 8 u.o.p.n.** nakłada na bank obowiązek prowadzenia kontroli sposobu, w jaki wydatkowane są środki wypłacane z MRP. Powstaje pytanie

o praktyczną stronę prowadzenia przez bank (albo każdy inny podmiot kontrolujący) kontroli, która pozwoliłaby ustalić w sposób jednoznaczny, w jakim zakresie środki wypłacone deweloperowi zostały spożytkowane w zakresie przedsięwzięcia deweloperskiego, dla którego przewidziany był MRP, a w jakim na inne cele. W działalności dewelopera występują również **koszty ogólne, które niekoniecznie można zakwalifikować,** jako powiązane z konkretnym przedsięwzięciem, lecz które, tak czy inaczej, muszą być pokrywane – powstaje pytanie, czy również środkami „zwolnionymi" z rachunków powierniczych. Dodatkowo, Ustawa nakładając na banki obowiązek kontroli, określony w art. 8 u.o.p.n., nie wskazuje przy tym potencjalnych **skutków**, jakie powinny być wynikiem dokonania takiej kontroli.

d. **Art. 12 u.o.p.n.** Ustawa w art. 12 u.o.p.n. powinna zawierać bardziej precyzyjne określenie zakresu kontroli dokonywanej przez **osobę z uprawnieniami budowlanymi** wskazaną przez bank: czy potwierdzenie ukończenia danego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego przez taką osobę ma dotyczyć jedynie kwestii technicznych, czy również zakres ten powinien być rozszerzony na art. 12 ust. 1 u.o.p.n., czyli weryfikację rachunków dewelopera, kontrolę umów zawieranych z wykonawcami, podwykonawcami, usługodawcami, czyli dokumentacji, powiązanej z danym przedsięwzięciem i „narastającej" wraz z nim.

e. **Art. 12 u.o.p.n.** W związku art. 12 u.o.p.n., zabrakło jednoznacznego określenia **zakresu kontroli wykonywanej przez bank** – czy wystarczające jest potwierdzenie faktu wykonania prac przewidzianych w danym etapie przedsięwzięcia, czy też wymagana jest weryfikacja, czy prace zostały wykonane prawidłowo pod względem jakości i terminów; nadto czy przed wypłatą środków z rachunku bank powinien przeanalizować prawidłowość formalną i merytoryczną ponoszonych wydatków.

f. **Art. 12 u.o.p.n.** W związku z art. 12 u.o.p.n., wątpliwości budzi, czy bank jest uprawniony i zobowiązany do wypłaty kwoty przypadającej na dany etap przedsięwzięcia deweloperskiego zgodnie z jego harmonogramem, **czy też może wypłacić jedynie kwotę odpowiadającą poniesionym przez**

dewelopera wydatkom, które bank uznał za poniesione „w celu realizacji" danego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego.

g. **Art. 12 u.o.p.n.** W związku art. 12 u.o.p.n., niejasne jest, **czy obowiązek kontroli powinien być realizowany przez bank jedynie „wstecz",** tj. przed wypłatą środków przypisanych w harmonogramie przedsięwzięcia, zgodnie z art. 12 u.o.p.n., skoro art. 8 tej Ustawy nakazuje stosować przepis art. 12 do kontroli dysponowania przez dewelopera środkami wypłacanymi z otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego wyłącznie w celu realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego. Powstaje pytanie, jak zatem, po wypłacie środków za zakończony etap przedsięwzięcia deweloperskiego bank miałby sprawować tę kontrolę i ewentualnie przeciwdziałać wydatkowaniu wpłaconych na rachunek bieżący dewelopera środków na cele nie związane z dalszą realizacją przedsięwzięcia. Jeżeli sposób wydatkowania omawianych środków miałby być podstawą do odmowy wypłaty kwoty przypisanej do kolejnego etapu, to w Ustawie powinna znaleźć się jednoznaczna podstawa do takiego działania.

h. **Art. 13 u.o.p.n.** W przypadku przepisu **art. 13** ustawodawca powinien jednoznacznie stanowić, że dla wypłaty środków nabywcy **w przypadku odstąpienia od umowy** deweloperskiej wystarczające jest otrzymanie przez bank kopii oświadczenia o odstąpieniu od umowy deweloperskiej oraz dowodu doręczenia tego oświadczenia drugiej stronie i że bank nie jest zobowiązany do oceny, czy zostały spełnione przesłanki skorzystania z prawa do odstąpienia, określone w **art. 29.** Ewentualnie wypłata powinna nastąpić po potwierdzeniu przez drugą stronę (lub orzeczenie sądu), iż odstąpienie od umowy było skuteczne.

i. **Art. 13 u.o.p.n.** Doprecyzowania wymaga ustalenie, czy **zwrot środków** dokonywany na rzecz nabywcy na podstawie art. 13 u.o.p.n. powinien następować wraz **z odsetkami** od zdeponowanych kwot.

j. **Art. 13 u.o.p.n.** Doprecyzowania wymaga **treść art. 13** dotyczącego odstąpienia od umowy deweloperskiej i dokonywania przez bank wypłat z MRP. W praktyce wątpliwości budzi forma samego wypowiedzenia (podpis notarialnie poświadczony?), rygor związany z jej niedochowaniem oraz to, w jakiej formie musi zostać złożone oświadczenie skierowane do banku.

Należałoby wprowadzić rozwiązanie, zgodnie z którym w razie odstąpienia dokonanego przez nabywcę, bank wypłaca mu środki z MRP na podstawie pisemnego oświadczenia złożonego przez nabywcę do banku (treść oświadczenia powinna być krótka i regulowana Ustawą – oświadczenie nabywcy, że odstąpienie zostało dokonane, we właściwej formie, kiedy oraz że zostało doręczone deweloperowi). Bank nie powinien sprawdzać żadnych okoliczności związanych z odstąpieniem (jego formy, faktu doręczenia deweloperowi itp.), działa jedynie na podstawie pisma nabywcy (bank zobowiązany byłby do przeprowadzania formalnej kontroli oświadczenia skierowanego do banku). W sytuacji takie wypłaty bank powinien być wolny od odpowiedzialności odszkodowawczej wobec dewelopera. Takie rozwiązanie będzie spójne z istotą MRP, który ma służyć interesom nabywców. W przypadku dokonania odstąpienia przez dewelopera należy przyjąć taki sam mechanizm – bank wypłaca środki nabywcy na podstawie pisemnego oświadczenia dewelopera o odstąpieniu i nie bada żadnych okoliczności faktycznych związanych z odstąpieniem, a jedynie bada formalnie pismo dewelopera (jego elementy także powinny być regulowane Ustawą – oświadczenie dewelopera, że odstąpienie nastąpiło, zostało doręczone nabywcy – wskazanie nabywcy). Takie rozwiązanie także chroni interesy nabywcy, ponieważ środki i tak trafiają do niego – ponadto trafią szybciej, skoro bank nie będzie obarczony obowiązkami związanymi z badaniem stanu faktycznego sprawy (obecnie nie wiadomo, co ma sprawdzić bank w razie odstąpienia przez dewelopera; może to opóźnić zwrot środków nabywcy).

k. **Art. 16 ust. 1 u.o.p.n.** Zmiany wymaga **art. 16 ust. 1 u.o.p.n.** w zakresie, w jakim w sposób niezrozumiały pomija aspekt związany z wstąpieniem gwaranta w prawa nabywcy przeciwko deweloperowi w zakresie roszczenia nabywcy o zwrot środków, które zostały już wypłacone z mieszkaniowego rachunku powierniczego na rzecz dewelopera. Nadto, wątpliwości budzi cała konstrukcja prawna wstąpienia banku lub ubezpieczyciela w prawa nabywcy, w przypadku upadłości dewelopera. Środki zgromadzone na otwartym mieszkaniowym rachunku powierniczym stanowią odrębne mienie wchodzące w skład odrębnej masy majątkowej. Aczkolwiek redakcja przepisów art. 425

(1) – 425 (5) ustawy z dnia 23 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze nie pozwala do końca precyzyjnie określić jaka jest pozycja banku w postępowaniu upadłościowym, w sytuacji gdy zgromadzenie nabywców lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych zadecyduje o kontynuacji przedsięwzięcia deweloperskiego przez zarządcę lub syndyka (art. 425 (4) ust. 1 pkt 2). Wydaje się, że powinno być wyraźnie wskazane w Ustawie, iż **jeżeli nastąpiła wypłata z gwarancji z powodu upadłości dewelopera, to środki zgromadzone na otwartym mieszkaniowym rachunku powierniczym nie wchodzą w skład odrębnej masy upadłości**.

l. **Art. 22 ust. 1 pkt 9 u.o.p.n.** Ustawodawca wskazał, że umowa deweloperska powinna zawierać w szczególności informacje dotyczące gwarancji bankowej, a w szczególności nazwę banku, gwarantowaną kwotę oraz termin obowiązywania gwarancji. Trudno zakładać, że deweloper przed podpisaniem umowy deweloperskiej zleci bankowi wystawienie gwarancji, z dokładnie określonym beneficjentem, kwotą gwarantowaną i terminem jej obowiązywania.

m. **Art. 23 u.o.p.n.** Treść tego przepisu[160], a także uzasadnienia do Ustawy[161], może prowadzić do konstatacji, że intencją ustawodawcy było to, aby ujawnienie roszczeń miało charakter obligatoryjny. Niemniej analiza treści **art. 31 ust. 1 u.o.p.n.,** w myśl którego oświadczenie woli nabywcy o odstąpieniu od umowy deweloperskiej jest skuteczne, jeżeli zawiera zgodę na wykreślenie roszczenia o przeniesienie własności nieruchomości złożone w formie pisemnej z podpisami notarialnie poświadczonymi, w przypadku gdy został

[160] Art. 23 u.o.p.n.: *1. Umowa deweloperska stanowi podstawę wpisu do księgi wieczystej roszczeń, o których mowa w ust. 2. 2. W księdze wieczystej prowadzonej dla nieruchomości, na której ma zostać przeprowadzone lub jest prowadzone przedsięwzięcie deweloperskie, ujawnia się roszczenie nabywcy o wybudowanie budynku, wyodrębnienie lokalu mieszkalnego i przeniesienie prawa własności tego lokalu oraz praw niezbędnych do korzystania z lokalu na nabywcę, albo przeniesienia na nabywcę własności nieruchomości wraz z domem jednorodzinnym lub użytkowania wieczystego nieruchomości gruntowej i własności domu jednorodzinnego stanowiącego odrębną nieruchomość lub przeniesienia ułamkowej części własności nieruchomości, wraz z prawem do wyłącznego korzystania z części nieruchomości służącej zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych.*

[161] „W księdze wieczystej prowadzonej dla nieruchomości, na której ma zostać przeprowadzone lub jest prowadzone przedsięwzięcie deweloperskie, ujawnia się roszczenie nabywcy o wybudowanie budynku, wyodrębnienie lokalu i przeniesienie prawa własności tego lokalu oraz praw niezbędnych do korzystania z lokalu na nabywcę, lub przeniesienie własności nieruchomości wraz z domem jednorodzinnym, lub przeniesienia ułamkowej części własności nieruchomości, wraz z prawem do wyłącznego korzystania z części nieruchomości służącej zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych. Ponadto ujawnia się roszczenia na rzecz banku, który udzielił nabywcy kredytu na finansowanie budowy lokalu lub domu jednorodzinnego, o ustanowienie na jego rzecz hipoteki na tym lokalu lub domu jednorodzinnego jednocześnie z ustanowieniem i przeniesieniem odrębnej własności lokalu".

złożony wniosek o wpis takiego roszczenia do księgi wieczystej, może prowadzić do odmiennego wniosku, iż wpisu roszczenia dokonuje się na wniosek. Wątpliwości budzi zatem, czy wpis roszczenia do księgi wieczystej jest obowiązkowy, czy też nie (roszczenie ujawnia się jedynie na wniosek nabywcy). Należy to przesądzić, wskazując w Ustawie wprost jedno z tych rozwiązań.

n. **Art. 29 ust. 2**. W przypadku określenia w umowie **warunków waloryzacji** ceny określenia wymaga **dopuszczalny wzrost ceny**, powyżej którego nabywca będzie miał prawo **odstąpić** od umowy **bez ponoszenia jakichkolwiek kosztów**.

o. **Art. 34 u.o.p.n.** Postulowana jest zmiana sankcji określonych **w art. 34 u.o.p.n.,** gdyż są one nieadekwatne do ewentualnej winy spowodowanej wypłatą deweloperowi środków zgromadzonych na zamkniętym/otwartym rachunku powierniczym, **zastąpienie kary ograniczenia wolności** i pozbawienia wolności karą grzywny. Według banków obecna sytuacja skutkuje trudnością w znalezieniu kompetentnych pracowników, którzy zgodzą się na autoryzowanie własnym podpisem decyzji wiążących się ze zwalnianiem środków, z uwagi na zagrożenie odpowiedzialnością karną za potencjalny błąd.

p. **Art. 36 u.o.p.n.** Znaczne kontrowersje budzi kształt nowelizacji przepisów **Prawa upadłościowego wprowadzonej w art. 36** ustawy deweloperskiej – praktyczne funkcjonowanie i operacyjność zgromadzenia nabywców.

Instytucje bankowe zgłosiły ponadto następujące propozycje zmian legislacyjnych oraz kwestie wymagające doprecyzowania:

a. Potrzebne jest opracowanie regulacji ustawy o **księgach wieczystych w zakresie dysponowania opróżnionym miejscem hipotecznym** w przypadku kredytów masowych (detalicznych). Obecne rozwiązanie niepotrzebnie wydłuża i podraża proces uzyskania kredytu. Co więcej, generuje ryzyka, które mogą negatywnie wpływać w przyszłości na wycenę skuteczności zabezpieczania kredytu hipotecznego (możliwość „częściowo" opróżnionego miejsca hipotecznego i pojawiania się w tym miejscu hipoteki z równym pierwszeństwem do już istniejącej).

b. Przewidziana winna być możliwość zawarcia umowy rachunku powierniczego tylko dla zadania inwestycyjnego, jeżeli zostanie ono wyodrębnione z przedsięwzięcia deweloperskiego;
c. **Określenia wymaga termin** wypowiedzenia umowy MRP przez bank.
d. Potrzebne jest wprowadzenie możliwości **wypowiedzenia** umowy o prowadzenie MRP **przez dewelopera**.
e. Potrzebne jest umożliwienie wypłaty środków z otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego po stwierdzeniu zakończenia danego **etapu realizacji zadania inwestycyjnego[162], a nie etapu realizacji całego przedsięwzięcia deweloperskiego[163].**
f. Ustawa jako **nabywców** definiuje jedynie **osoby fizyczne**, wydaje się niecelowe wyłączanie spod ochrony tej Ustawy osób prawnych oraz jednostek nieposiadających osobowości prawnej.
g. Uregulowania wymaga kwestia **tzw. umów rezerwacyjnych**, często stosowanych na rynku deweloperskim.
h. Ustawa penalizuje dokonywanie wypłat z mieszkaniowego rachunku powierniczego wbrew przepisom ustawy deweloperskiej (art. 34), a nie **przewiduje w ogóle sankcji karnej za brak takiego rachunku dla przedsięwzięcia deweloperskiego** lub przyjmowania przez dewelopera środków poza rachunkiem powierniczym;
i. Rozstrzygnięcia wymaga pierwszeństwo podmiotów w zaspokajaniu się z zabezpieczenia hipotecznego na nieruchomości (czy bank finansujący inwestycję czy nabywcę).
j. Należy uwzględnić **spółdzielnie mieszkaniowe** w definicji podmiotów podlegających pod przepisy Ustawy.
k. Należy rozstrzygnąć kwestię zakończenia inwestycji i dalszego prowadzenia MRP.

[162] Zgodnie z art. 3 u.o.p.n. *częścią przedsięwzięcia deweloperskiego może być zadanie inwestycyjne dotyczące jednego lub większej liczby budynków, jeżeli budynki te, zgodnie z harmonogramem przedsięwzięcia deweloperskiego, mają zostać oddane do użytku w tym samym czasie i tworzą całość architektoniczno-budowlaną.*

[163] Zgodnie z art. 3 u.o.p.n. *przedsięwzięcie deweloperskie jest procesem, w wyniku realizacji którego na rzecz nabywcy ustanowione lub przeniesione zostaje prawo, obejmującym budowę oraz czynności faktyczne i prawne niezbędne do rozpoczęcia budowy oraz oddania obiektu budowlanego do użytkowania, a w szczególności nabycie praw do nieruchomości, na której realizowana ma być budowa, przygotowanie projektu budowlanego lub nabycie praw do projektu budowlanego, nabycie materiałów budowlanych i uzyskanie wymaganych zezwoleń administracyjnych określonych odrębnymi przepisami.*

l. Należy wskazać **daty, od której MRP** będzie obligatoryjnie obowiązywało każdą rozpoczynaną inwestycję – bez względu na termin złożenia oferty sprzedaży.

m. Doprecyzowania wymaga, czy **określenie kosztów etapu** ma być tylko procentowe czy także kwotowe (co wypływa na treść prospektu informacyjnego).

n. Należy rozstrzygnąć, jak stosować przepisy prawa upadłościowego i naprawczego w sytuacji, gdy na jednym gruncie prowadzonych jest **kilka zadań inwestycyjnych w ramach jednego przedsięwzięcia** i do części z nich stosowane byłyby przepisy stare, a do części nowe – przy założeniu, iż przepisy stare stosuje się do przedsięwzięć rozpoczętych przed wejściem w życie Ustawy.

o. Uregulowania wymaga postępowanie w przypadku **zmiany prospektu informacyjnego**, po zawarciu z nabywcą umowy deweloperskiej.

p. Powinny być wprowadzone zmiany w zakresie konieczności **wprowadzenia sankcji dla dewelopera** w przypadku, gdy deweloper pobiera od klienta pieniądze z pominięciem rachunku powierniczego.

q. Przepisy Ustawy odnoszące się do obowiązków dewelopera przed zawarciem umowy deweloperskiej i do treści umowy deweloperskiej mają charakter bezwzględnie obowiązujący i „semiimperatywny". Ustawodawca narzuca więc punkt po punkcie jaką treść ma zawierać umowa deweloperska. Wymaga podkreślenia, że uregulowano przy tym nie tylko treść umów zawieranych między deweloperem a konsumentami, ale także treść umów zawieranych między przedsiębiorcami profesjonalistami na rynku nieruchomości. **Ustawa zatem ogranicza swobodę umów.**

r. Należy pamiętać, że nabywcami są nie tylko konsumenci, ale też osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą i nabywające lokal mieszkalny na cele związane z tą działalnością. Jeśli więc przedsiębiorca prowadzący jako osoba fizyczna jednoosobową działalność gospodarczą zawrze umowę z deweloperem, to jego roszczenia w stosunku do dewelopera będą chronione ustawą deweloperską, natomiast roszczenia **osoby prowadzącej działalność gospodarczą w formie jednoosobowej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością** nie będą objęte zakresem regulacji tej Ustawy. Prowadzi

to do nieuprawnionego różnicowania praw osób nabywających nieruchomości od dewelopera na cele związane z działalnością gospodarczą.

s. Potrzebne są zachęty podatkowe dla nabywców mieszkań oraz usunięcie z Ustawy zapisów podważających pewność zabezpieczeń banku finansującego dewelopera – **art. 425 (5) ustawy Prawo upadłościowe** i naprawcze oraz formalnych wymagań związanych np. z aktualizacją prospektów informacyjnych.

t. Istnieje potrzeba zamiany pojęcia **„koszt przedsięwzięcia deweloperskiego" na „wartość przedsięwzięcia deweloperskiego"**; w obecnej redakcji pojęć ustawowych ustawodawca w ogóle nie zauważa że poza ponoszeniem kosztów przedsięwzięcia, deweloper realizuje również zysk;

u. Powinno się zastrzec, że wysokość odsetek zastrzeżonych na rzecz dewelopera nie może być wyższa, niż kar umownych dla nabywcy – Ustawa powinna wyraźnie zastrzec, że nie dotyczy to odsetek za opóźnienie.

v. Istnieje potrzeba wprowadzenia limitu (+/-) różnicy procentowej, o którą może się zmienić w toku realizacji prac deweloperskich **powierzchnia mieszkania.**

w. Istnieje potrzeba wprowadzenia **gwarancji bankowej i ubezpieczeniowej** jako samodzielnych rodzajów środków ochrony nabywców, a niewyłącznie jako środków związanych z MRP.

x. Na potrzeby konkretnych projektów deweloperzy niejednokrotnie tworzą spółki celowe. Należy umożliwić zawarcie w prospekcie informacji o przedsięwzięciach ukończonych przez dewelopera **spółkę-matkę spółki celowej** (innych przedsięwzięciach z grupy kapitałowej), z zaznaczeniem wprost, że ta konkretna inwestycja, której dotyczy prospekt realizowana jest przez spółkę celową, a poprzednie realizowane były przez jej spółkę-matkę (ew. inne spółki z grupy). Mechanizm ten jest podobny do sporządzania wspólnego sprawozdania finansowego przez grupę kapitałową, gdzie kilka podmiotów traktuje się jako całość gospodarczą.

y. Sugeruje się zmienić nazwę **„prospekt informacyjny" na „arkuszu informacyjny dewelopera".** Nazwa „prospekt" jest związana z rynkiem kapitałowym. W przypadku deweloperów będących spółkami publicznymi nabywca może być zmylony, o jaki prospekt chodzi (emisyjny, informacyjny – przy czym prospekt emisyjny ze swojej natury także jest informacyjny).

Ewentualnie proponuje się przyjąć nazwę „formularz informacyjny dewelopera" – będzie to nazwa spójna z formularzem informacyjnym dla kredytów konsumenckich.

z. **Należy usunąć przepisy o upadłości deweloperskiej,** ponieważ nie wprowadzają one nowej jakości prawnej. Z wypowiedzi doktryny wynika, że przepisy te w żaden sposób nie modyfikują sposobu zaspokajania się wierzycieli rzeczowych w upadłości (zob. przegląd poglądów doktryny: S. Gurgul, Upadłość spółdzielni mieszkaniowej, dewelopera i towarzystwa budownictwa społecznego. Komentarz, Beck 2012), czyli w żaden sposób nie zabezpieczają interesów nabywców. Syndycy i sędziowie upadłościowi zwracają uwagę, że i bez upadłości deweloperskiej syndycy doprowadzali inwestycje deweloperskie do końca (np. S. Gurgul, Czasopismo Polskiej Izby Syndyków FenixPL nr 6(7), Meandry orzecznictwa i doktryny w kwestii skutków upadłości dewelopera, http://issuu.com/fenixpl/docs/fenix.nr.6/1).

aa. Doprecyzowania wymagają zasady prowadzonej przez bank kontroli zasadności wydatków w ramach prowadzonej inwestycji, a mianowicie to które z wydatków mogą być uznane za przeznaczone stricte na inwestycję, np. koszty prawne. W Ustawie powinna być wprost wskazana **formuła (wzór) według którego bank powinien wypłacać** środki pochodzące z wpłat od poszczególnych nabywców na rzecz dewelopera. Możliwe problemy z weryfikacją zasadności odstąpienia od umowy przez bank - konieczność doprecyzowania Ustawy.

bb. Powinno się wprowadzić przepisy na wypadek, gdy bank **posiadający zabezpieczenie hipoteczne** nie będzie tożsamy z bankiem, który zawarł z deweloperem **umowę rachunku powierniczego** podlegającego pod ustawę deweloperską.

Oprócz propozycji zgłaszanych indywidualnie przez banki, wspólne stanowisko banków wobec kierunków zmian dla u.o.p.n. zostało wypracowane na forum Związku Banków Polskich (ZBP)[164]. W przypadku większości banków propozycje zmian legislacyjnych były zbliżone do tych postulowanych przez ZBP lub nawet wprost do nich odsyłały.

[164] W lutym 2014 r. na liście członków ZBP widniały nazwy 54 banków komercyjnych i 53 banków spółdzielczych; http://zbp.pl/czlonkowie/dane-teleadresowe-czlonkow; data pobrania 6.02.2014 r.

Jeden z banków , w odpowiedzi pytanie o propozycje zmian w u.o.p.n., uznał, że powinny one opierać się na wątpliwościach interpretacyjnych i propozycjach wyrażonych w Rekomendacji w sprawie wybranych problemów interpretacyjnych w *Ustawie o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego* z dnia 11 września 2011 r. (Dz. U. 2011 nr 232 poz. 1377), wydanej w dwóch częściach (część 1 z 24.01.2012 r. i część 2 z 14.02.2012 r.)[165]. Celem Rekomendacji było wypracowanie standardu rynkowego dla obsługi konsumentów i deweloperów przez banki w zakresie prowadzenia mieszkaniowych rachunków powierniczych. Publikacja rekomendacji spowodowana była postulatami zgłaszanymi przez banki-członków ZBP wskazujących na potrzebę doprecyzowania niektórych kwestii, które w ustawie o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego zostały potraktowane jedynie ogólnie.

Drugim z dokumentów ZBP określającym stanowisko wobec u.o.p.n., do którego odniósł się inny z banków, jest Memorandum z dn. 21 lutego 2013 r. dotyczące ogłoszonej na konferencji prasowej rekomendacji Polskiego Związku Firm Deweloperskich i Fundacji na Rzecz Kredytu Hipotecznego zmian do ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego z dnia 16 września 2011 r.[166].

W dniu 15 stycznia 2013 r. Fundacja na Rzecz Kredytu Hipotecznego oraz Polski Związek Firm Deweloperskich, powołując się na rezultaty eksperckich spotkań, w tym z przedstawicielami banków, przedstawiły na konferencji prasowej wspólne postulaty zmian w ustawie o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego. W swoim memorandum ZBP z kolei wyraził stanowisko wobec ww. propozycji, a dodatkowo zgłosił własne. Do poszczególnych kwestii zgłaszanych w Rekomendacjach Fundacji na Rzecz Kredytu Hipotecznego i Polskiego Związku Firm Deweloperskich, ZBP odniósł się następujący sposób:

1. dopuszczenie stosowania odpłatnej umowy rezerwacyjnej – ZBP stoi na stanowisku, iż ustawa deweloperska powinna umożliwiać stosowanie odpłatnej umowy

[165] http://zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/rady_i_komitety/finansowanie_nieruchomosci/publikacje/2012_01_24_Rachunki_powiernicze_Rekomendacja_I.pdf; http://zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/rady_i_komitety/finansowanie_nieruchomosci/publikacje/2012_02_17_RPowierniczy_Rekomendacja_2_final.pdf; data pobrania 6.02.2014 r.

[166] Memorandum z dn. 21.02.2013 r.; http://zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/rady_i_komitety/finansowanie_nieruchomosci/raporty/Stanowisko_ZBP_ws._nowelizacji_ustawy_deweloperskiej_z_dn._21.02.2013.pdf; data pobrania 6.02.2014 r.

rezerwacyjnej, uwzględniając zasady określone w rekomendacji nr 13 ZBP z dnia 14 lutego 2012 r.,

2. wprowadzenie gwarancji bankowej i gwarancji ubezpieczeniowej jako niezależnych środków ochrony nabywcy bez konieczności łączenia z mieszkaniowym rachunkiem powierniczym – ZBP popiera tę inicjatywę,
3. wprowadzenie sankcji karnych i cywilnych dla deweloperów za brak środków ochrony nabywcy – ZBP uważa, że nie ma potrzeby wprowadzania dodatkowych sankcji do i tak już bardzo restrykcyjnej Ustawy,
4. przesądzenia, że w przypadku gdy wykonana powierzchnia lokalu różni się od projektowanej do 2 procent, klient nie może odstąpić od umowy ale następuje rozliczenie,
5. przesądzenie obligatoryjności wpisu roszczenia kupującego do księgi wieczystej – zdaniem ZBP propozycja jest uzasadniona,
6. przesądzenie obligatoryjności wpisu roszczenia kupującego do księgi wieczystej – zdaniem ZBP propozycja jest uzasadniona,
7. zastąpienie kary ograniczenia i pozbawienia wolności karą grzywny – zdaniem ZBP zmiana jest uzasadniona, gdyż kara wiezienia nie przyczynia się do odzyskania utraconych środków,
8. nowelizacja przepisów o upadłości deweloperskiej – z uwagi na to, iż propozycje zmian przepisów nie zostały upublicznione, ZBP nie może przedstawić stanowiska,
9. wskazanie zamkniętego katalogu informacji z jakich deweloper powinien korzystać przy informowaniu o planowanych inwestycjach w promieniu 1 kilometra od przedsięwzięcia deweloperskiego – ZBP popiera te inicjatywę,
10. weryfikacja zasadności odstąpienia od umowy - ZBP nie rekomenduje tej nowelizacji.
11. doprecyzowanie obowiązku przedstawienia sprawozdania finansowego – ZBP nie zgadza się z ta propozycja,
12. doprecyzowanie podziału wartości inwestycji i zasad rozliczania zadania inwestycyjnego – według ZBP rekomendacja jest słuszna,
13. uregulowanie zasad ponoszenia kosztów zmian w umowie deweloperskiej – według ZBP rekomendacja jest słuszna.

W memorandum znalazły się ponadto dodatkowe propozycje ZBP, odnoszące się bezpośrednio do kwestii szczególnie istotnych dla sektora bankowego:

1. doprecyzowanie uprawnień kontrolnych banku (art. 12 u.o.p.n.) – ZBP rekomenduje wykreślenie zapisu „wglądu do rachunków bankowych dewelopera";
2. wskazanie zasad wykreślenia z księgi wieczystej roszczenia nabywcy w przypadku odstąpienia przez niego od umowy deweloperskiej – ZBP wskazuje na potrzebę uregulowania w nowelizacji do ustawy deweloperskiej kwestii wykreślenia z księgi wieczystej roszczenia o wybudowanie budynku, wyodrębnienie lokalu i przeniesienie jego własności w sytuacji odstąpienia klienta od umowy deweloperskiej. Nowelizacja powinna umożliwiać deweloperowi złożenie wniosku o wykreślenie roszczenia w przypadku posiadania przez niego pisemnego oświadczenia klienta o odstąpieniu od umowy deweloperskiej,
3. wskazanie, że przepisy Ustawy nie działają wstecz – ZBP stoi na stanowisku, iż przepis art. 425 powinien wyraźnie wskazywać, że nie ma on zastosowania do przedsięwzięć deweloperskich nieobjętych obowiązkami wynikającymi z Ustawy, tj. tych, które rozpoczęto przed wejściem Ustawy w życie.

8.1.8. Korzystne rozwiązania w u.o.p.n.

Banki zapytano, czy ich zdaniem u.o.p.n. wprowadziła korzystne rozwiązania. Ustawa ta wprowadziła korzystne przepisy według **78% badanych banków komercyjnych**. Z dodatkowych wyjaśnień banków wynika, że pomimo pewnych trudności związanych z wprowadzeniem Ustawy, to *summa summarum* jest ona rozwiązaniem korzystnym, przy czym wymaga nowelizacji, aby lepiej wypełniała swój cel. Poniżej prezentujemy wybrane, reprezentatywne, wypowiedzi ankietowanych banków w tej sprawie, wskazujące jednocześnie na korzyści z Ustawy, ale także wynikające z niej trudności dla banków:

- *„Co do zasady należy uznać, że regulacja wprowadza korzystne rozwiązania, chroniące nabywców. Trzeba jednak mieć na uwadze, że ochrona ta nie jest absolutna, albowiem w razie upadłości dewelopera, środki wpłacone przez nabywców stanowią odrębną masę upadłości z art. 425 (5) Prawa upadłościowego, nie są zatem ex lege wyłączone z upadłości (jak przewiduje to ogólna regulacja dotycząca rachunków powierniczych - art. 59 ust. 5 prawa bankowego). Ponadto w przypadku otwartego rachunku powierniczego można sobie wyobrazić sytuację, gdy deweloper zaprzestanie realizować przedsięwzięcie deweloperskie pod sam koniec inwestycji, na ostatnim jej etapie. W takim przypadku ochrona nabywców może również okazać się*

iluzoryczna, albowiem za wcześniejsze etapy realizacji przedsięwzięcia deweloper otrzymał już środki z rachunku powierniczego. Może zatem być tak, że inwestycja nie zostanie z jakichkolwiek przyczyn ukończona, a na rachunku powierniczym otwartym będą jedynie środki na wypłatę za ostatni etap przedsięwzięcia deweloperskiego. W takim przypadku nabywca otrzyma jedynie zwrot środków niewypłaconych za ostatni etap przedsięwzięcia".

- *„W opinii banku ocena skutków u.o.p.n. nie jest jednoznaczna. Ustawa wprowadziła korzystne rozwiązania dla nabywców (m.in. dodatkowe środki ochrony, wymogi dokumentacyjne, wymogi w zakresie przedsięwzięcia, uprzywilejowanie w przypadku upadłości dewelopera), co korzystnie wpływa również na sytuację banków finansujących nabywców. Niemniej jednak miała jednocześnie negatywny wpływ na skłonność banków do finansowania deweloperów oraz wprowadzanie do oferty ustawowych środków ochrony, ze względu na spowodowanie dodatkowych znaczących ryzyk w tym zakresie"*.

Banki w swoich odpowiedziach zwracały przy tym uwagę na korzyści odnoszone przez innych uczestników rynku. Wszystkie tego rodzaju uwagi banków zostały pogrupowane, według podmiotów, których opinie te dotyczyły. Banki wskazały na korzyści z punktu widzenia następujących **grup interesu:**

1. Korzyści dla **dewelopera** z MRP:
   - zwiększa wiarygodność dewelopera na rynku,
   - zwiększa wiarygodność kredytową dewelopera w banku.
2. Korzyści dla **nabywcy** z MRP:
   - zapewnia przeprowadzenie przez bank weryfikacji poprawności dokumentacji dewelopera i przedsięwzięcia deweloperskiego, sprawia, że bank nadzoruje realizację przedsięwzięcia deweloperskiego (otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy);
   - zapewnia bezpieczeństwo środków pieniężnych nabywcy wpłacanych jako cena nabycia lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (rachunek zamknięty - pełne bezpieczeństwo, rachunek otwarty – względne bezpieczeństwo);
   - ochrona, np. w przypadku śmierci dewelopera, postępowania egzekucyjnego, upadłości dewelopera, gwarancja że środki zostaną przekazane deweloperowi po spełnieniu zobowiązań dewelopera względem nabywcy (wynikających z umowy deweloperskiej);

- prawo nabywcy do uzyskiwania informacji o saldzie, wpłatach i wypłatach, wpłacone przez niego środki są ewidencjonowane na odrębnym subkoncie,
- Ustawa stwarza warunki do bezpiecznego lokowania środków finansowych przeznaczonych na potrzeby mieszkaniowe przez osoby fizyczne oraz banki kredytujące cele mieszkaniowe, co w znaczący sposób wpływa na bezpieczeństwo obrotu i ochronę materialną nabywców.

Jeden z banków bardziej szczegółowo wyjaśnił kwestię wzrostu bezpieczeństwa finansowego nabywcy. Według niego zapisy u.o.p.n. wpłynęły na wzrost bezpieczeństwa środków wpłacanych na mieszkaniowe rachunki powiernicze przez nabywców z dwóch zasadniczych powodów:

1. konieczność dokonywania **przez bank kontroli**:
   a) dokumentacji dewelopera oraz przebiegu realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego – w przypadku otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego;
   b) aktów notarialnych przenoszących prawo własności na nabywców – w przypadku zamkniętego mieszkaniowego rachunku;
   c) wywiązywania się dewelopera z warunków umowy deweloperskiej których pozytywna weryfikacja przez bank umożliwia uruchomienie środków i realizację wypłaty środków z mieszkaniowego rachunku powierniczego.
2. określenie warunków **odstąpienia przez nabywcę** od umowy deweloperskiej.

Jeden z banków stwierdził, że Ustawę należało wprowadzić dużo wcześniej. *„Co do zasady – ustawa potrzebna, tyle, że* ***spóźniona o jakieś 10 lat*** *czyli cały okres wzrostu rynku mieszkaniowego. Teraz ustawa spowalnia i tak słaby rynek. Ustawa nadmiernie formalizuje proces sprzedaży mieszkań (prospekty) i niepotrzebnie wprowadza niepewność zabezpieczeń bankowych w razie upadłości dewelopera”*.

8.1.9. Zakłócenia konkurencji

Banki komercyjne zapytano, czy obserwują zagrożenia bądź praktyki konkurentów, które ich zdaniem negatywnie wpływają na rynek. Nie stwierdzono takich zagrożeń. Banki poproszono również o opisanie ewentualnych zakłóceń konkurencji (jeśli takie wystąpiły), o których ich zdaniem należy poinformować UOKiK. Również w związku z tym pytaniem przedsiębiorcy nie zgłosiły jakikolwiek problemów na rynku.

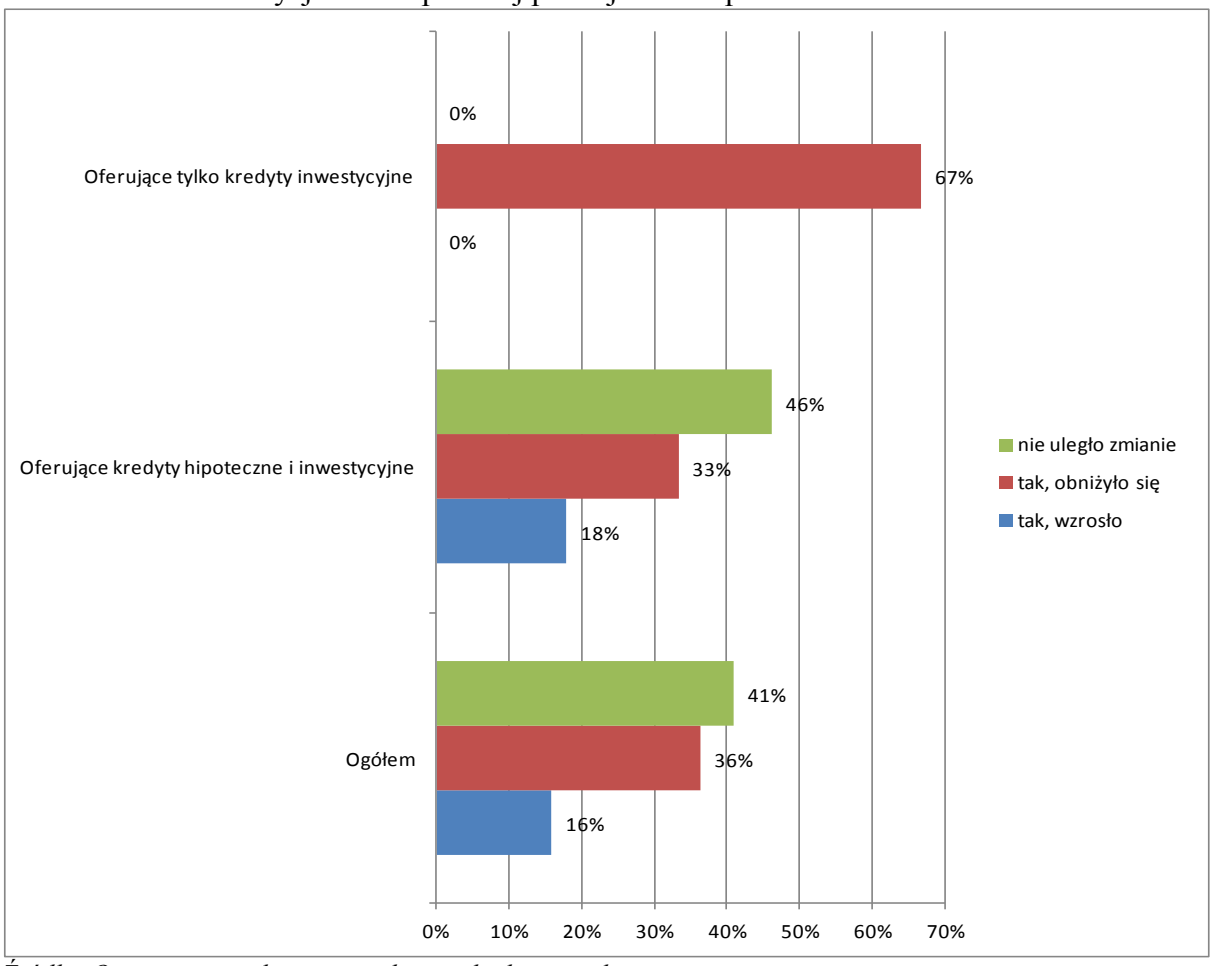
8.2. Banki spółdzielcze

Przeprowadzona poniżej analiza opiera się na odpowiedziach 43 banków spółdzielczych oferujących mieszkaniowe rachunki powiernicze (MRP) w rozumieniu u.o.p.n. Banki spółdzielcze przedstawiły swoje doświadczenia związane z wprowadzeniem u.o.p.n., m.in. określiły jej wpływ na działalność banków, w tym na podejmowane ryzyko. Odpowiedzi banków spółdzielczych dostarczyły również katalog wątpliwości interpretacyjnych oraz propozycji zmian w Ustawie. Banki spółdzielcze z reguły miały mniej zastrzeżeń do Ustawy niż banki komercyjne, co częściowo mogło wynikać z mniejszej skali działalności i udziału produktów bankowych związanych z działalnością deweloperską.

8.2.1. Ryzyko kredytów inwestycyjnych

Banki spółdzielcze zapytano, czy ich zdaniem na skutek wprowadzenia u.o.p.n. zmieniło się ryzyko banków związane z finansowaniem inwestycji dewelopera. Odpowiedzi banków ilustruje poniższy wykres.

Wykres 8.3 Opinie banków spółdzielczych na temat zmiany poziomu ryzyka finansowania inwestycji deweloperskiej po wejściu u.o.p.n.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Po wprowadzeniu Ustawy ryzyko wzrosło w opinii siedmiu banków (16%), obniżyło się według 16 (36%), a nie uległo zmianie według 18 (41%). Na powyższym wykresie przedstawiono również odpowiedzi banków według kategorii do jakiej należą, w tym udzielające tylko kredytów inwestycyjnych oraz zarówno kredytów hipotecznych, jak i inwestycyjnych.

W przypadku podmiotów, które wskazywały, że nie zaszła zmiana ryzyka, było to konsekwencją stosunkowo małego udziału produktów bankowych dla budownictwa mieszkaniowego w strukturze sprzedaży banku, co z kolei wynikało ze specyfiki obszarów, na których działały te banki, czyli lokalnych rynków małych miast i obszarów wiejskich (*„O charakterystyce rynku świadczy rozkład zaangażowania środków banku na finansowanie podmiotów gospodarczych, które w ponad 75% skupione jest na finansowaniu działalności na*

obszarach wiejskich i miastach do 50 tys. Mieszkańców”). Są to najbardziej oczywiste powody, które można odnieść do większości banków spółdzielczych – zwłaszcza mniejszych.

Zwrócić uwagę należy na odpowiedzi dwóch banków, które okazały się być dobrze przygotowane do wprowadzenia wymogów u.o.p.n. Jeden z nich stwierdził, że realizacja inwestycji po wejściu w życie Ustawy nie wpłynęła na ryzyko banku, ponieważ wcześniej bank posiadał procedury, które pozwalały na właściwe zarządzanie ryzykiem w tym zakresie. Drugi z tych banków również już wcześniej stosował szerszy zakres kontroli: *„Bank finansując inwestycje dewelopera już wcześniej dokonywał monitoringu realizacji inwestycji, w związku z powyższym obowiązek wprowadzony w u.o.p.n. w tym zakresie nie wpłynął na ryzyko banku”*.

W przypadku banków, dla których ryzyko wzrosło, wskazywano na zmiany w prawie upadłościowym (i brak orzecznictwa w tym zakresie) oraz na sankcje karne z art. 34 u.o.p.n., a także na większe ryzyko utraty reputacji, np.: *„Roszczenia nabywcy (o wybudowanie lokalu i przeniesienie własności) ujawniane w księdze wieczystej mogą wyprzedzić hipotekę na rzecz banku. Bank zobligowany jest wyrazić zgodę na „bezciężarowe” odłączenie lokalu i przeniesienie własności po wpłacie pełnej ceny od nabywcy (bez względu na to, czy deweloper wywiązuje się z umowy z Bankiem). W przypadku prowadzenia rachunków powierniczych zgromadzone na nich środki nie podlegają egzekucji, a w przypadku upadłości dewelopera zostaną przeznaczone na zaspokojenie wierzytelności nabywców”*.

Przedsiębiorcy, według których zmniejszyło się ryzyko, najczęściej w uzasadnieniu podejmowali kwestię dodatkowych mechanizmów kontroli (wskazywało na to aż dziewięciu przedsiębiorców) zarówno nad inwestycją, jak i środkami finansowymi oraz na synergię między kredytem inwestycyjnych a rachunkiem MRP. Banki wskazywały na następujące kwestie:

- *„Przepisy ZMRP umożliwiają uruchomienie środków dla dewelopera po zakończeniu realizacji inwestycji – realizacja inwestycji możliwa w oparciu o środki własne dewelopera oraz o środki pochodzące z kredytu”*;
- *„W przypadku, gdy deweloper, który zaciągnął kredyt inwestycyjny w banku jednocześnie posiada w Banku MRP, Bank kredytujący ma większą kontrolę nad realizowaną inwestycją i środkami wpływającymi od nabywców”*.

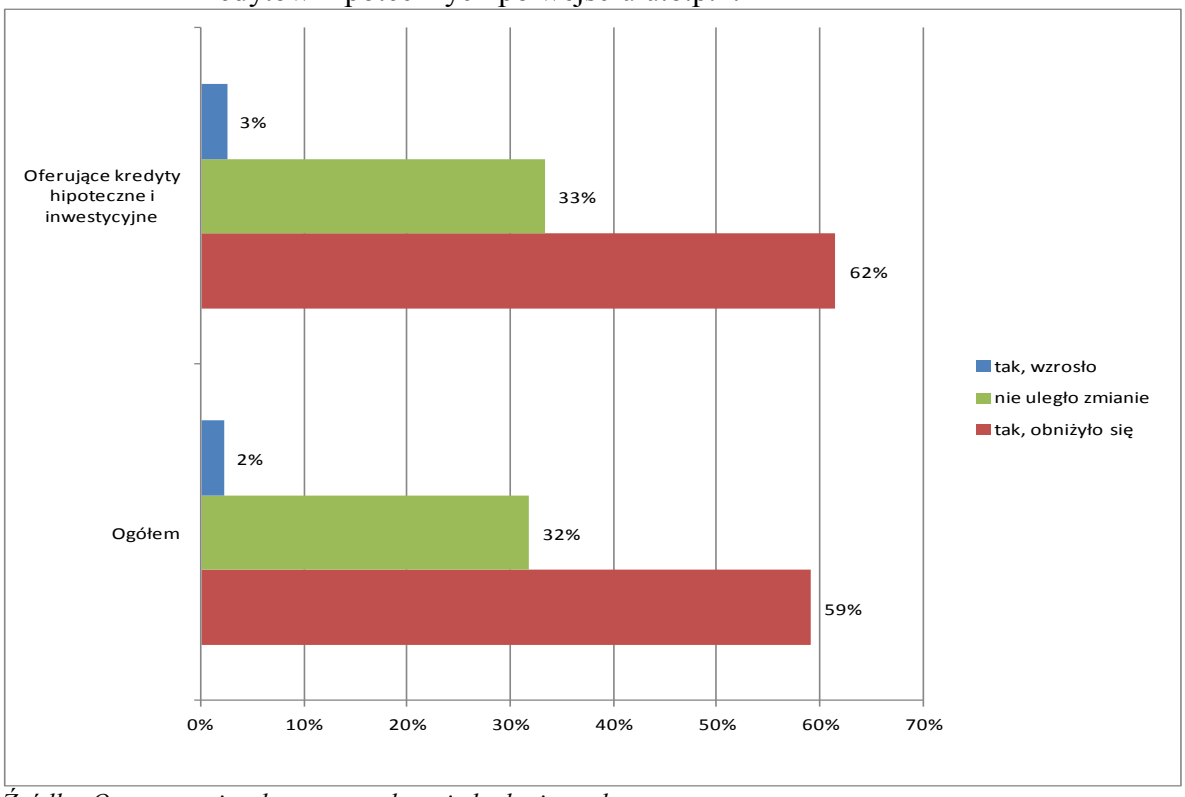
Jeden z banków stwierdził, że ryzyko jest ograniczane przez wymuszenie na wszystkich uczestnikach rynku stosowania jednakowych obowiązków informacyjnych, a także jednakowych zasad kontroli realizacji przedsięwzięć.

Co znamienne, nawet jeśli ryzyko teoretycznie mogło wzrosnąć na skutek u.o.p.n., to banki miały sposób na zmniejszenie ryzyka: *„Ryzyko banków jest różne w zależności od dewelopera. Wprowadzenie u.o.p.n. dla części deweloperów oznaczało konieczność zwiększenia (w tym w oparciu o kredyt lub kredyt kupiecki) zaangażowania środków firmy”*.

8.2.2. Ryzyko kredytów hipotecznych

Przedsiębiorców zapytano, czy ich zdaniem na skutek wprowadzenia u.o.p.n. zmieniło się ryzyko banków związane z kredytowaniem osób zaciągających kredyty hipoteczne. Odpowiedzi na to pytanie przedstawiono na poniższym wykresie.

Wykres 8.4. Opinie banków spółdzielczych na temat zmiany poziomu ryzyka udzielania kredytów hipotecznych po wejściu u.o.p.n.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania rynku.

Po wprowadzeniu Ustawy ryzyko wzrosło według jednego banku (2%), obniżyło się według 16 (36%), a nie uległo zmianie według 18 (41%). Na powyższym wykresie przedstawiono również odpowiedzi banków, które udzielały zarówno kredytów hipotecznych, jak i inwestycyjnych.

Według największej grupy banków ryzyko to **nie zmieniło się**. Banki tłumaczyły brak zmiany w następujący sposób (odpowiedzi reprezentatywne):

- *„Bank finansując inwestycje dewelopera już wcześniej dokonywał monitoringu realizacji inwestycji, w związku z powyższym obowiązek wprowadzony w u.o.p.n. w tym zakresie nie wpłynął na ryzyko banku”*.
- *„W ocenie banku wprowadzenie zapisów u.o.p.n. nie zmieniło ryzyka banku związanego z finansowaniem inwestycji dewelopera. Inwestycje te zawsze były dokładnie kontrolowane przez bank”.*

Niemal tak samo liczna była grupa przedsiębiorców, według których **ryzyko zmniejszyło się**. Poniżej przedstawiamy reprezentatywne wyjaśnienia tej grupy respondentów:

- *„Nabywcy finansują konkretną nieruchomość, a nie potrzeby bieżące dewelopera (inne inwestycje)”; „Obniżyło się ryzyko wykorzystania przez dewelopera środków przeznaczonych na realizację inwestycji na inny cel”;*
- *„Zwiększona ochrona nabywcy nieruchomości”;*
- *„Kwota wpłacona na zakup nieruchomości nie wchodzi do masy upadłościowej”;*
- *„Rachunki deweloperskie pozwalają bankowi na spięcie finansowania inwestycji deweloperskich wraz ze środkami kredytowymi, ograniczając swobodę dysponowania środkami deweloperowi”;*
- *„W naszej opinii istnieje możliwość lepszej weryfikacji planowanych inwestycji, deweloperzy są mocniej monitorowani i kontrolowani”;*
- *„W przypadku, gdy deweloper, który zaciągnął kredyt inwestycyjny w banku jednocześnie posiada w banku MRP, bank kredytujący ma większą kontrolę nad realizowaną inwestycją i środkami wpływającymi od nabywców”;*
- *„Zmiany wynikające z u.o.p.n. w obszarze finansowania przedsięwzięć deweloperskich wpłynęły na zmniejszenie ryzyka kredytowego poprzez wymuszenie na wszystkich uczestnikach rynku stosowania jednakowych obowiązków informacyjnych, a także jednakowych zasad kontroli realizacji przedsięwzięć. Także konieczność stosowania środków ochrony nabywcy przekłada się na zmniejszenie wyceny ryzyka”*;

- *„Ryzyko banku uległo obniżeniu poprzez możliwość kontrolowania środków wpływających od klienta oraz uzyskiwaniu bieżących informacji o umowach podpisanych z nabywcami”.*

8.2.3. Inne problemy wynikające z wprowadzenia u.o.p.n.

Banki zapytano, czy ich zdaniem wprowadzenie przepisów u.o.p.n. pociąga za sobą powstanie innych problemów, w tym natury: finansowej, organizacyjnej, prawnej itd. Banki spółdzielcze w odpowiedzi na to pytanie odnosiły się głównie do kwestii wzrostu wymagań i kosztów zarówno dla banków jak i dla deweloperów. Tylko w jednym przypadku w odpowiedzi na to pytanie, bank poruszył kwestię problemów z interpretacją prawną: „*Istnieje wiele zagadnień ogólnie opisanych w ustawie i niedoprecyzowanych”*. Pozostali przedsiębiorcy poruszali, w szczególności następujące kwestie:

- Wzrost kosztów po stronie dewelopera zapewne doprowadzi do podniesienia marż nakładanych na nabywców nieruchomości, w konsekwencji Ustawa może doprowadzić do wzrostu cen nieruchomości.
- Restrykcyjne zapisy mogą wyeliminować z rynku mniejszych deweloperów, przez co duzi „*gracze*” mogą przejąć kontrolę nad rynkiem budownictwa mieszkaniowego, „*taki swoisty monopol nie jest korzystny dla rozwoju konkurencji”*.
- Po stronie banków problemem może być konieczność organizacji odpowiedniej liczby pracowników, którzy będą dokonywać bieżącej obsługi mieszkaniowych rachunków powierniczych. Ustawa przewiduje restrykcyjne i skomplikowane zasady dokonywania przez banki kontroli zakończenia etapów przedsięwzięć deweloperskich, wymagające udziału osób posiadających odpowiednie uprawnienia budowlane.
- Deweloperzy nie są skłonni do otwierania zamkniętych mieszkaniowych rachunków powierniczych. Są zainteresowani tylko otwartymi rachunkami powierniczymi, które uwalniają zgromadzone środki nabywców etapami. Dla banków prowadzenie otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego rodzi większe ryzyko.
- Jako trudne do realizacji banki wskazywały obowiązki kontroli w zakresie dysponowania przez dewelopera środkami wypłacanymi z otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego wyłącznie w celu realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego dla którego prowadzony jest rachunek powierniczy. Wymóg ten jest niemożliwy do zrealizowania zwłaszcza w kontekście firm deweloperskich będącymi jednocześnie

firmami budowlanymi, które mogą realizować wiele przedsięwzięć deweloperskich w jednym czasie.

8.2.4. Prawne czynniki wpływające negatywnie na konkurencję niezwiązane z u.o.p.n.

Banki zapytano, czy ich zdaniem istnieją prawne czynniki, niezwiązane z przepisami u.o.p.n., które negatywnie wpływają na rozwój konkurencji na rynku budownictwa mieszkaniowego.

Takie czynniki dostrzegało dwóch przedsiębiorców, czyli **5%**, przy czym takich czynników nie zgłosił żaden z przedsiębiorców prowadzących MRP. Wspomniane dwa banki spółdzielcze w tej sprawie zajęły następujące stanowisko:

- *„Ustawa o księgach wieczystych i hipotece powinna być bardziej precyzyjna, gdyż spotykamy się z różnym podejściem w tych samych sprawach w różnych sądach, (...) takimi sprawami są plany miejscowego zagospodarowania oraz brak uzbrojonych terenów”;*
- *„W ocenie banku nadal istotnym problemem są procedury prawne związane z przygotowaniem inwestycji, w szczególności długi czas ich trwania. Wydłużanie się czasu uzyskiwania pozwoleń na budowę i komplikacja formalności związanych z ich uzyskaniem odbija się na funkcjonowaniu rynku budownictwa mieszkaniowego”.*

8.2.5. Pozaprawne czynniki niezwiązane z u.o.p.n. wpływające negatywnie na konkurencję

Banki zapytano, czy ich zdaniem istnieją inne, pozaprawne czynniki, nie związane z u.o.p.n., które negatywnie wpływają na rozwój konkurencji na rynku budownictwa mieszkaniowego. Takie czynniki dostrzegało siedmiu przedsiębiorców, czyli **16%.** Banki spółdzielcze w tej sprawie zajęły następujące stanowisko:

- *„W naszej ocenie za pozaprawne czynniki, które negatywnie wpływają na rozwój konkurencji na rynku budownictwa mieszkaniowego należy uznać zbyt wysokie koszty zakupu nieruchomości, brak stabilizacji zawodowej ewentualnych nabywców nieruchomości, a w konsekwencji brak zdolności kredytowej”;*

- *„Biorąc pod uwagę aktualną sytuację rynku budowlanego (zaostrzoną konkurencję w zamówieniach skutkującą zaniżaniem ceny wykonania usługi w celu pozyskania zamówienia) spowodowaną pośrednio przez* ***utrudniony dostęp*** *w ostatnich trzech latach do finansowania inwestycji przez instytucje finansowe, istnieje ryzyko niedoszacowania inwestycji, jak i trudnego do oszacowania popytu na mieszkania/domy jednorodzinne. Ponadto finansowanie nieruchomości dla osób fizycznych zostało znacząco ograniczone przez regulacje zewnętrzne np.* ***Rekomendacja T****”*;
- *„Na rozwój konkurencji na rynku budownictwa mieszkaniowego wpływa niewątpliwie popyt ze strony nabywców mieszkań, którzy w zdecydowanej większości posiłkują się kredytami. Tu ograniczeniem może być* ***zdolność kredytowa****, która pozwoli na zaciągnięcie kredytu oraz posiadanie wkładu własnego wymaganego przez banki”*;
- *„****Sytuacja ekonomiczno-finansowa*** *nabywców (osłabienie siły nabywczej w związku z sytuacją gospodarczą kraju m.in. na rynku pracy)”;*
- *„****Brak pomocy Budżetu Państwa*** *w finansowaniu inwestycji mieszkaniowych”;*
- *„Skomplikowane i długotrwałe* ***procedury*** *związane z rozpoczęciem inwestycji”;*
- *„Trudna i niestabilna sytuacja i gospodarcza kraju,* ***zatory płatnicze*** *w sektorze przedsiębiorstw, niska siła nabywców ludności”;*
- *„Zwolnienie tempa wzrostu gospodarczego i trudna sytuacja finansowa wielu rodzin, przy relatywnie* ***wysokich kosztach finansowania*** *zakupów mieszkań wpływa na ograniczenie popytu na rynku. Na obszarze działania banku nie obserwuje się wzrostu aktywności deweloperów głównie z braku potencjalnych nabywców”.*

8.2.6. Trudności w dostępie do MRP

Banki zapytano, czy ich zdaniem na polskim rynku występują trudności w dostępie do mieszkaniowych rachunków powierniczych. Takie trudności dostrzegało dwóch przedsiębiorców, czyli **5%**, przy czym nie było wśród nich żadnego z przedsiębiorców prowadzących MRP. Wspomniane dwa banki spółdzielcze zajęły w tej sprawie następujące stanowisko:

- *„Ograniczenia w dostępie do mieszkaniowych rachunków powierniczych mogą wystąpić zwłaszcza dla małych firm, w związku z wysokimi kosztami prowadzenia (wysoka pracochłonność, trudności w wycenie ryzyka banku)”;*

- *„Banki mają obawy co do otwierania mieszkaniowych rachunków powierniczych nowym firmom deweloperskim, z którymi dotychczas nie współpracowały i nie znają ich sytuacji ekonomicznej. Występujące obiekcje związane są m.in. z obawą utraty wizerunku banku w razie niepowodzenia przedsięwzięcia deweloperskiego”.*

8.2.7. Postulowane zmiany legislacyjne

Banki zapytano, czy ich zdaniem, potrzebne są zmiany legislacyjne dotyczące rynku budownictwa mieszkaniowego, w szczególności zmiany w u.o.p.n. Potrzebę zmian dostrzegało siedem banków, czyli **16%** badanych banków spółdzielczych.

Banki spółdzielcze zwykle nie dostrzegały większych problemów, gdyż miały małe doświadczenie na rynku finansowania budownictwa – np. obsługiwały tylko jednego dewelopera. Ponadto wskazywały na zbyt krótki okres obowiązywania Ustawy, aby mogły określić potrzebne zmiany. Brak potrzeby zmian legislacyjnych wynikał też z tego, że banki spółdzielcze wystawiały Ustawie bardzo pozytywną ocenę. Na tle pozytywnych opinii banków spółdzielczych, na szczególną uwagę zasługuję wyjątkowo przychylna ocena Ustawy, wskazująca na jej korzyści nie tylko dla konsumentów, ale także deweloperów: ***„W ocenie banku, przyjęte przez ustawę rozwiązania prawne w sposób należyty zabezpieczają interesy nabywców lokali mieszkalnych, a także samych deweloperów. Przejrzystość procedur objętych Ustawą jest wystarczająca i w perspektywie praktycznego ich zastosowania powinny doprowadzić do zminimalizowania ryzyka związanego z działalnością przedsiębiorstw budowlanych na rynku budownictwa mieszkaniowego”.***

Nieliczne banki widzące potrzebę zmian legislacyjnych, wskazywały głównie na **wątpliwości interpretacyjne** u.o.p.n.:

- *„Wprowadzone przepisy u.o.p.n. rodzą pewne wątpliwości interpretacyjne m.in. w zakresie **obowiązków banku prowadzącego rachunek powierniczy**, przepisy nieprecyzyjne określają obowiązki kontrolne banku prowadzącego mieszkaniowy rachunek powierniczy, wątpliwości budzą również zasady wypłaty przez bank środków z rachunku powierniczego, w sytuacji gdy **nabywca odstąpi** od umowy deweloperskiej,*

a zasadność takiego odstąpienia jest kwestionowana przez dewelopera, kwestią problematyczną jest brak sankcji za brak rachunku powierniczego";

- *„Przepisy dotyczące mieszkaniowego rachunku powierniczego nie precyzują jednoznacznie: sposobów kontroli, czy środki wypłacane z rachunku otwartego deweloper wykorzystuje na realizację inwestycji, **rodzajów dokumentów**, które należy zbadać w związku z kontrolą zakończenia danego etapu inwestycji, zasad wypłat środków z rachunku powierniczego, gdy nabywca odstąpi od umowy deweloperskiej, a zasadność takiego odstąpienia jest kwestionowana przez dewelopera"*.

Banki postulowały konkretne zmiany legislacyjne:

- wprowadzenie tzw. **umowy rezerwacyjnej**: nabywca ubiegający się o kredyt na obecny moment brzmienia Ustawy, powinien dysponować notarialną umową deweloperską, jednak deweloper nie będzie skłonny podpisywać takiej umowy, nie mając pewności zdolności nabywcy do spełnienia świadczenia pieniężnego przy obowiązku ujawniania roszczeń w księdze wieczystej. Korzystne więc dla obu stron, byłoby wprowadzenie tzw. umowy rezerwacyjnej, na podstawie której deweloper i nabywca zobowiązani byliby do zawarcia umowy deweloperskiej w określonym terminie po spełnieniu zawartych w umowie rezerwacyjnej warunków;
- w art. 5 na końcu ust. 3 kropkę zastąpić przecinkiem i dopisać następującą treść: *„dokonanych przez Nabywcę"*. Obecne brzmienie niniejszego przepisu nie określa jednoznacznie, w jakim zakresie bank informuje nabywcę o dokonanych wpłatach i wypłatach, co może prowadzić do nadużyć ze strony nabywców i żądania informacji objętych tajemnicą bankową;
- w art.10, kropkę zastąpić przecinkiem i dopisać następującą treść: *„oraz w przypadku, o którym mowa w art. 29 ust. 5"* – zapis ten ma zapobiec sytuacji, w której, mimo wywiązania się z umowy deweloperskiej przez dewelopera, nie będzie on mógł skorzystać z należnych środków w przypadku, **gdy umowy nie dotrzyma nabywca**;
- w art. 13, korzystne byłoby wprowadzenie zapisu informującego o możliwości zakwestionowania przez dewelopera **zasadności wypowiedzenia** umowy deweloperskiej i konieczności pozostawienia środków na rachunku do czasu prawomocnego rozstrzygnięcia przez właściwy sąd. Konieczność tego rodzaju zmian wynika z potrzeby zapobieżenia wypłatom środków wyłącznie na podstawie samego

oświadczenia o odstąpieniu, choć nie zaistniały przesłanki określone w art. 29 a tym samym wszelkiego rodzaju nadużyciom ze strony nabywców,

- wprowadzenie sankcji karnych i cywilnych za brak środków ochrony nabywcy – istotną rekomendacją w tym przypadku jest wprowadzenie **realnej sankcji za brak rachunku powierniczego**;
- doprecyzowanie kwestii związanych z **upadłością dewelopera** lub wydanie orzecznictwa w tej sprawie;
- **złagodzenie kar dla pracowników banku** (kary ograniczenia i pozbawienia wolności) z tytułu wypłaty środków niezgodnie z zapisami Ustawy, gdyż zagrożenie takie powoduje nadmierną ostrożność mogącą eliminować także dobre projekty;
- doprecyzowanie, jakich **informacji na temat dewelopera** ma prawo udzielić bank nabywcy nieruchomości. Doprecyzowanie, skąd czerpać informacje do prospektu informacyjnego o planowanych inwestycjach w promieniu 1 km od przedsięwzięcia inwestycyjnego – czy informacje podawane np. w mediach są wiarygodne i wystarczające;
- wprowadzenie jednolitego **wystandaryzowanego wzorca umowy** deweloperskiej;
- wprowadzenie **dwóch ścieżek realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego** – nabywca decydowałby o wyborze danej ścieżki: zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy (mniejsze ryzyko dla banku) i bez mieszkaniowego rachunku powierniczego;
- zmniejszenie/ograniczenie wymogów formalnych związanych z **przedkładaniem informacji przez dewelopera nabywcy** (zwłaszcza w kontekście procedury zmiany prospektu informacyjnego).

Potrzebę zmian banki argumentowały też względami **organizacyjnymi:** *„trudnością w zakresie organizacyjnym związaną z koniecznością zapewnienia odpowiednio wykwalifikowanej **kadry**”.*

8.2.8. Korzystne rozwiązania w u.o.p.n.

Banki zapytano, czy ich zdaniem u.o.p.n. wprowadziła korzystne rozwiązania. Na to pytanie twierdząco odpowiedziało 35 banków, czyli **80%**.

Banki spółdzielcze, częściej niż banki komercyjne podkreślały, że mniejsze ryzyko nabywcy oznacza mniejsze ryzyko dla banku. W ocenie banków u.o.p.n. wprowadziła korzystne rozwiązania, bowiem jej zapisy minimalizują ryzyko utraty środków finansowych na skutek upadłości dewelopera, w ten sposób słuszne interesy nabywców są chronione w lepszy sposób. Każde zmniejszenie ryzyka nabywcy lokalu oraz większa kontrola przedsięwzięcia zmniejsza również ryzyko banku związane z finansowaniem.

Banki jednocześnie podkreślały, iż pomimo faktu, iż wprowadzone zapisy należy ocenić pozytywnie, regulacje zawarte w ustawie deweloperskiej wymagają doprecyzowania.

Ponadto, według respondentów zbyt dużymi obowiązkami i ryzykiem zostały **obarczone banki.** W dodatku, Ustawa nie uwzględnia instrumentów ochrony, które byłyby odpowiednie dla **małych firm deweloperskich**, w związku z czym może przyczynić się do ich wyeliminowania z rynku.

Dodatkowo, banki sugerowały, że Ustawa może mieć wpływ na wzrost cen nieruchomości: Ustawa powoduje *„zwiększenie kosztów prowadzenia inwestycji dla dewelopera i tym samym większe koszty nabycia lokalu dla nabywcy”*.

8.2.9. Zakłócenia konkurencji

Banki spółdzielcze zapytano, czy obserwują zagrożenia bądź praktyki konkurentów, które ich zdaniem negatywnie wpływają na rynek. Tylko pięć banków opisało takie zagrożenia:

- *„Głównym zagrożeniem jest **jakość** wykonywanych prac oraz użytych materiałów. Zwiększa to rentowność przedsięwzięcia, ale pogarsza jakość lokali oddanych do użytku”;*
- *„W ostatnim czasie **kryzys ekonomiczny** głęboko odcisnął się głównie na finansach pojedynczego gospodarstwa domowego, którego budżet nie pozwolił na dokonanie takich inwestycji jak zakup mieszkania bądź domu jednorodzinnego. Z jednej strony ograniczony dostęp do kredytów poprawił strukturę nowo udzielanych kredytów w bankach, ale z drugiej wpłynął na duże ograniczenie sposobu finansowania kredytem zakupu nieruchomości. Dobrym uzupełnieniem był tutaj program Rodzina na Swoim, który został już zakończony. W dalszej kolejności brak popytu wpłynął*

negatywnie na możliwości sprzedaży budowanych lokali mieszkaniowych. Z drugiej zaś strony konkurencja na rynku wpłynęła pozytywnie na obniżenie cen jednostkowych za zakup mieszkań, co przy założeniu, że materiały budowlane nie potaniały przeniosło się na obniżenie rentowności budowanych mieszkań";

- *„W wyniku **działań regulacyjnych obszaru bankowego** praktyki konkurencyjnych instytucji finansowych nie mogą obecnie zachęcać nabywców lokali mieszkalnych lub domów do podejmowania nadmiernego ryzyka związanego z zaciąganiem kredytów w obcej walucie lub ze zbyt niskim zabezpieczeniem. Problemy, jakie jednak wcześniej pojawiły się w tym obszarze (ryzyko walutowe, obniżanie się LtV[167]) sprawiły, że wiele banków zmuszonych było zrewidować swą politykę sprzedażową – co przełożyło się na zmniejszenie dostępności do kredytu na zakup lokalu/domu dla klienta indywidualnego. W warunkach zastoju na rynku nieruchomości i obniżania się cen nieruchomości także w obszarze finansowania przedsięwzięć deweloperskich niektóre banki zmuszone były podjąć decyzję o całkowitym zamknięciu kredytowania takich przedsięwzięć. Problemy na rynku nieruchomości w powiązaniu z odnotowanym w poprzednich okresach spadkiem tempa wzrostu gospodarczego przełożyły się więc na podjęcie działań, które nadal jeszcze negatywnie obijają się na finansowaniu rynku zarówno po stronie podaży (finansowanie deweloperów), jaki i popytu (kredytowanie nabywców mieszkań/domów)";*
- *„Firmy deweloperskie mają **ograniczoną możliwość budowania ze środków nabywców**. Sytuacja ta wymusi na deweloperach szukanie nowych źródeł środków na inwestycje, i co należy zaznaczyć, nie wszystkim deweloperom może udać się je znaleźć";*
- *„Z informacji uzyskiwanych od klientów wynika, że na rynku pojawiają się **spółki celowe, które różnymi sposobami omijają wymogi ustawy deweloperskiej**. Po zakończeniu inwestycji firmy kończą działalność i pojawiają się problemy nabywców lokali z ewentualnymi roszczeniami z tytułu wad/reklamacji".*

Jeden z banków wyjaśnił, dlaczego nie miał nawet możliwości zaobserwować zagrożeń bądź praktyk innych banków negatywnie wpływających na rynek:

- niski stopień zaangażowania banku w przedmiotowy sektor rynku,
- panujący zastój na pierwotnym rynku sprzedaży nieruchomości mieszkaniowych,

[167] LTV (z ang. *Loan to value*) – używany przy ocenie ryzyka kredytowego współczynnik pomiędzy wysokością kredytu a wartością zabezpieczenia tego kredytu.

- krótki okres obowiązywania u.o.p.n.

Przedsiębiorców poproszono również o opisanie ewentualnych zakłóceń konkurencji (jeśli takie wystąpiły), o których ich zdaniem należy poinformować UOKiK. Podobnie jak banki komercyjne, banki spółdzielcze nie dostrzegły tego typu problemów na rynku.

8.3. Podsumowanie opinii banków

W zakresie oceny zmiany poziomu ryzyka, banki komercyjne i spółdzielcze reprezentowały odmienne poglądy. Ryzyko finansowania inwestycji deweloperskiej po wejściu u.o.p.n. wzrosło w opinii blisko połowy (48%) banków komercyjnych oraz w opinii jedynie co szóstego banku spółdzielczego (16%). Ryzyko to obniżyło się według 36% banków spółdzielczych (według 41% nie uległo zmianie) oraz jedynie według 11% banków komercyjnych (według 19% nie uległo zmianie). Relatywnie częsty brak wpływu wprowadzenia Ustawy na ryzyko banków spółdzielczych (tj. 41%) wynikał przeważnie z mniejszego udziału produktów związanych z finansowaniem inwestycji deweloperskich w strukturze portfela inwestycyjnego banku. Jako czynniki wpływające na wzrost ryzyka obie kategorie banków wskazywały na kwestie związane z uprzywilejowaniem konsumentów w przypadku upadłości dewelopera oraz na ryzyko utraty reputacji. Banki komercyjne wskazywały jeszcze dodatkowo na różnego rodzaju ryzyka o charakterze operacyjnym (np. związane z wypłatami), a także na ryzyko związane z wyborem kontrahenta dokonującego kontroli dewelopera w imieniu banku.

W przypadku ryzyka związanego z kredytowaniem osób zaciągających kredyty hipoteczne opinie banków były zbliżone. Według 67% banków komercyjnych ryzyko to obniżyło się, a według 22% nie uległo zmianie. Według 59% banków spółdzielczych ryzyko to obniżyło się, a według 32% nie uległo zmianie. W uzasadnieniu obie kategorie banków wymieniały środki ochrony nabywców, których stosowanie obniża ryzyko banków.

Banki zapytano, czy ich zdaniem wprowadzenie przepisów u.o.p.n. pociąga za sobą powstanie innych problemów, w tym natury: finansowej, organizacyjnej, prawnej itd. Banki spółdzielcze w odpowiedzi na to pytanie odnosiły się głównie do kwestii wzrostu wymagań i kosztów zarówno dla banków jak i dla deweloperów. Banki komercyjne poruszały zazwyczaj kwestię problemów z interpretacją prawną i nieprecyzyjnością przepisów. Poza

różnymi problemami proceduralnymi, które mogą zostać doprecyzowane, zwraca uwagę zgłaszana potrzeba zdefiniowania i usankcjonowania w Ustawie umowy rezerwacyjnej oraz jednoznaczne objęcie Ustawą (lub ich wykluczenie) spółdzielni mieszkaniowych. Banki sugerowały również złagodzenie sankcji karnych dla ich pracowników.

Banki zapytano, czy ich zdaniem istnieją prawne czynniki, niezwiązane z przepisami u.o.p.n., które negatywnie wpływają na rozwój konkurencji na rynku budownictwa mieszkaniowego. Czynniki negatywne tego rodzaju dostrzegało 7% banków komercyjnych i 5% banków spółdzielczych. Banki spółdzielcze i komercyjne zidentyfikowały następujące czynniki wpływające negatywnie na rozwój konkurencji: długotrwałe i kosztowne procedury prawne w zakresie uzyskiwania pozwoleń na budowę, niejasna sytuacja banku finansującego i pewności jego zabezpieczeń w sytuacji upadłości dewelopera zmniejsza pewność prawną finansującego. Dodatkowo banki komercyjne wskazały na brak zachęt podatkowych i programów pomocowych dla nabywców mieszkań i opóźnienia w budowie infrastruktury komunalnej.

Banki zapytano, czy ich zdaniem istnieją inne, pozaprawne czynniki, niezwiązane z u.o.p.n., które negatywnie wpływają na rozwój konkurencji na rynku budownictwa mieszkaniowego. Istnienie takich czynników stwierdziło 11% banków komercyjnych oraz 16% banków spółdzielczych. Należy zaznaczać, że wśród czynników pozaprawnych banki identyfikowały również problemy wynikające z przepisów lub aktów prawnych niższego rzędu lub decyzji administracyjnych: skomplikowane i długotrwałe procedury związane z rozpoczęciem inwestycji, brak miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, brak uregulowania sytuacji prawnej/własnościowej gruntów, brak elektronicznej ewidencji dotyczącej uzyskanych pozwoleń, spadek popytu na nowe mieszkania (trudna i niestabilna sytuacja i gospodarcza kraju), finansowanie nieruchomości dla osób fizycznych zostało znacząco ograniczone przez regulacje zewnętrzne np. rekomendacje nadzoru finansowego.

Banki zapytano, czy ich zdaniem na polskim rynku występują trudności w dostępie do mieszkaniowych rachunków powierniczych. Takie trudności na rynku dostrzegało 22% banków komercyjnych oraz 5% banków spółdzielczych.

Według banków komercyjnych tylko nieznaczna liczba banków oferuje rachunki powiernicze; najczęściej oferta ta jest powiązana z udzieleniem deweloperom kredytu inwestorskiego. Jednakże według wyników badania ankietowego, tylko dwa banki deklarowały, że otwierają MRP wyłącznie deweloperom, którzy korzystają w danym banku z kredytu inwestycyjnego (inwestorskiego). Rozbieżność tę można tłumaczyć albo niepełną wiedzą banków o polityce konkurentów albo wiedzą o nieformalnych zasadach i powodach odmowy otwarcia MRP. Według banków spółdzielczych ograniczenia w dostępie do mieszkaniowych rachunków powierniczych mogą wystąpić zwłaszcza dla małych firm, w związku z wysokimi kosztami prowadzenia (wysoka pracochłonność, trudności w wycenie ryzyka banku) oraz większym ryzykiem utraty dobrego wizerunku banku.

Banki zapytano, czy ich zdaniem, potrzebne są zmiany legislacyjne dotyczące rynku budownictwa mieszkaniowego, w szczególności zmiany w u.o.p.n. O potrzebie zmian w Ustawie przekonanych było 80% banków komercyjnych oraz 16% badanych banków spółdzielczych. Banki komercyjne przedstawiły długi katalog propozycji zmian legislacyjnych. Mniej uwag miały banki spółdzielcze, aczkolwiek co do treści ich opinie były zbliżone do części postulatów banków komercyjnych.

Banki zapytano, czy ich zdaniem u.o.p.n. wprowadziła korzystne rozwiązania. Ustawa ta wprowadziła korzystne przepisy według 78% badanych banków komercyjnych oraz 80% banków spółdzielczych. Z dodatkowych wyjaśnień banków komercyjnych wynika, że pomimo pewnych trudności związanych z wprowadzeniem Ustawy, jest ona rozwiązaniem korzystnym, przy czym wymaga nowelizacji, aby lepiej wypełniała swój cel. Banki spółdzielcze, częściej niż banki komercyjne podkreślały, że mniejsze ryzyko nabywcy oznacza mniejsze ryzyko dla banku, gdyż każde zmniejszenie ryzyka nabywcy lokalu oraz większa kontrola przedsięwzięcia zmniejsza również ryzyko banku związane z finansowaniem. Również banki spółdzielcze podkreślały, iż pomimo faktu, iż wprowadzone zapisy należy ocenić pozytywnie, regulacje zawarte w ustawie deweloperskiej wymagają doprecyzowania.

Banki zapytano, czy obserwują zagrożenia bądź praktyki konkurentów, które ich zdaniem negatywnie wpływają na rynek. Banki komercyjne nie stwierdziły takich zagrożeń. Stwierdziło je natomiast pięć banków spółdzielczych. Dotyczyły one wpływających

negatywnie na rynek, praktyk deweloperów, banków oraz nadzoru bankowego, w tym jakości wykonywanych prac oraz użytych materiałów (przez deweloperów oraz ich wykonawców), działań regulacyjnych obszaru bankowego, praktyki konkurencyjnych instytucji finansowych (banki zmuszone były podjąć decyzję o całkowitym zamknięciu kredytowania przedsięwzięć deweloperskich).

Banki poproszono również o opisanie ewentualnych zakłóceń konkurencji (jeśli takie wystąpiły), o których ich zdaniem należy poinformować UOKiK. W związku z tym pytaniem ani banki spółdzielcze, ani też komercyjne nie zgłosiły jakichkolwiek problemów na rynku.

Podsumowanie

Przed 2012 r. Polska była jednym z ostatnich krajów Unii Europejskiej, w których brak było kompleksowych uregulowań, dotyczących stosunków między nabywcą a deweloperem, co skutkowało tym, iż to nabywca w praktyce ponosił ryzyko prowadzenia inwestycji deweloperskiej. W przypadku upadłości dewelopera był on bowiem najczęściej pozbawiony możliwości realizacji roszczenia o przeniesienie prawa własności lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego i jednocześnie obciążony koniecznością spłaty zaciągniętych zobowiązań finansowych w postaci kredytu hipotecznego. Wprowadzenie stosownych rozwiązań podyktowane było zatem faktem, iż obowiązujące dotychczas przepisy prawa w sposób niedostateczny chroniły interesy nabywców będących klientami deweloperów. Przepisy te nie regulowały w sposób wyczerpujący kwestii związanych z nabywaniem od deweloperów lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych. Podstawowym aktem prawnym, na którym wówczas nabywcy mogli opierać swoje roszczenia wynikające z tzw. umów deweloperskich był Kodeks cywilny, przy czym, co należy podkreślić, możliwość dochodzenia przez indywidualnych nabywców przysługujących im wobec deweloperów roszczeń zależała od formy zawartej umowy.

Uchwalona w dniu 16 września 2011 r. ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, która weszła w życie 29 kwietnia 2012 r. wprowadziła szereg zmian w zakresie ochrony konsumentów nabywających lokale mieszkalne lub domy jednorodzinne. Do najważniejszych z nich należy wprowadzenie środków ochrony nabywców poprzez nałożenie na deweloperów obowiązku posiadania mieszkaniowych rachunków powierniczych, zwiększenie obowiązków informacyjnych o inwestycji, a także o przysługujących nabywcy prawach. W związku z tym, że wprowadzone przez Ustawę rozwiązania zmieniły w zasadniczy sposób zasady sprzedaży mieszkań/domów jednorodzinnych przez deweloperów, Ustawodawca zobligował Radę Ministrów do dokonania przeglądu funkcjonowania przepisów Ustawy i przedłożenia Sejmowi informacji o skutkach jej obowiązywania wraz z propozycjami zmian. Przegląd miał być dokonany w ciągu 2 lat od wejścia przepisów w życie.

W celu realizacji wymienionego obowiązku, Prezes UOKiK przeprowadził w 2013 r. badanie rynku, które było jednym z działań podjętych przez organ antymonopolowy w celu wykonania rewizji funkcjonowania przepisów Ustawy. Efektem badania rynku jest niniejszy

raport, który powstał na podstawie odpowiedzi udzielonej przez 747 przedsiębiorców (608 deweloperów, 70 banków oraz 69 spółdzielni mieszkaniowych). Zawiera on ocenę wpływu najważniejszych rozwiązań Ustawy na działalność podmiotów, których Ustawa dotyczy. W ramach tej oceny analizowano przede wszystkim opinie przedsiębiorców związane ze stosowaniem wybranych przepisów tej Ustawy, jak również dane liczbowe obrazujące jej stosowanie w praktyce, zarówno w odniesieniu do rynku krajowego, jak i lokalnych rynków największych polskich miast tj. miast o ludności przekraczającej 100 tys. mieszkańców. Raport zawiera także propozycje badanych podmiotów dotyczące zmian legislacyjnych w ustawie o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego.

Zanim jednak przejdziemy do podsumowania przeprowadzonego badania, warto podkreślić, iż w trakcie badania okazało się, że dwa lata funkcjonowania Ustawy, z perspektywy oceny jej funkcjonowania, są okresem bardzo krótkim, który nie daje możliwości prześledzenia pełnego wpływu przyjętych w Ustawie rozwiązań na rynek oraz podmioty na nim działające. Ocena skutków wprowadzenia niektórych przepisów m. in. stosowania środków ochrony nabywcy (tzn. mieszkaniowych rachunków powierniczych) nie do końca jest miarodajna, gdyż jedynie niewielki odsetek podmiotów w momencie badania posiadał tego typu zabezpieczenie, co w dużej mierze wynikało, z tego, iż duża część deweloperów chcąc uniknąć stosowania tych przepisów Ustawy wprowadziła do obrotu znaczące ilości mieszkań/domów jednorodzinnych jeszcze przed jej wejściem w życie. Zgodnie z art. 37 Ustawy przepisy dotyczące środków ochrony nabywcy (rachunków powierniczych) stosowane są do przedsięwzięć deweloperskich, w odniesieniu do których rozpoczęcie sprzedaży nastąpiło po dniu jej wejścia w życie. Również należy nadmienić, że niektóre wnioski płynące z analizy (w szczególności te dotyczące sprzedaży) mogą być zniekształcone z uwagi na obecność w trakcie prowadzonego badania innych czynników (np. spowolnienia gospodarczego, zaostrzenia polityki kredytowej), których zmiany w sposób istotny wpływały na obraz rynku mieszkaniowego, w tym działalności deweloperskiej. Podsumowując, niniejszy raport przedstawia ocenę funkcjonowania najważniejszych rozwiązań Ustawy, choć w przypadku pewnych aspektów ocena ta nie jest w pełni miarodajna.

Analizując rynek budownictwa mieszkaniowego w Polsce (na przykładzie liczby mieszkań oddawanych do użytkowania) na przestrzeni ostatnich dwudziestu kilku lat (tj. w latach 1991-2013), można zauważyć, że po początkowym gwałtownym jego kurczeniu się (na początku

okresu transformacji ustrojowej) rynek ten od 1996 r. zanotował znaczące wzrosty. W latach 1996-2013, według danych GUS, liczba mieszkań oddawanych rocznie do użytkowania podwoiła się. W 1996 r. oddano do użytkowania 65 tys. mieszkań, a w 2013 r. ponad 140 tys. Jakkolwiek w okresie tym występowały również lata w których występowały spadki, nawet gwałtowne (np. w latach 2003-2004 czy 2010-2011).

Największy udział w liczbie oddawanych do użytkowania mieszkań (według danych z 2013 r.) miało budownictwo indywidualne, czyli głównie domy jednorodzinne budowane przez osoby fizyczne w celu zaspokojenia własnych potrzeb mieszkaniowych – ponad 55%. Mieszkania deweloperskie osób prawnych (sprzedaż lub wynajem) stanowiły blisko 40% mieszkań oddanych do użytkowania w 2013 r. Popularne jeszcze na początku lat 90. XX w. (do 1993 r. była to najliczniejsza kategoria) mieszkania spółdzielcze stanowiły mniej niż 3%.

Podobnie jak cały rynek budownictwa mieszkaniowego, rynek mieszkań deweloperskich osób prawnych (sprzedaż lub wynajem) od początku lat 90-tych wzrósł znacząco. Rekordowym rokiem dla tego typu budownictwa był rok 2009, gdy liczba oddanych do użytkowania mieszkań przekroczyła 72 tysiące. W kolejnych latach obserwować można zmniejszającą się liczbę wybudowanych mieszkań. Jednym z czynników takiego kierunku zmian, była recesja na świecie i w efekcie spowolnienie dynamiki wzrostu gospodarczego w Polsce. Generalnie, to właśnie ogólna koniunktura gospodarcza jest głównym czynnikiem stymulującym liczbę nowo wybudowanych mieszkań. Jej wpływ, odczuwalny jest jednak z około dwu letnim opóźnieniem, co wynika z czasu niezbędnego do budowy mieszkań (przeciętny czas budowy mieszkania deweloperskiego według GUS to 25 miesięcy). I tak w latach 2001-2012 najwyższy (dla 11 rozpatrywanych lat) poziom wzrostu PKB miał miejsce w 2007 r., podczas gdy dwa lata później (2009 r.) wystąpiła najwyższa liczba oddawanych mieszkań deweloperskich. W 2009 r. wystąpił najniższy od 2003 r. poziom wzrostu PKB, a dwa lata później (2011 r.) najniższy poziom liczby oddawanych mieszkań dla lat 2008-2012.

W ramach oceny funkcjonowania ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, Prezes UOKiK przeprowadził badanie ankietowe wśród trzech grup przedsiębiorców: deweloperów, banków oraz spółdzielni mieszkaniowych. Pierwszą ankietowaną grupą byli deweloperzy, którym zadano szereg pytań. Odpowiedzi pozyskano od 608 deweloperów.

W pierwszej kolejności analizowano w jaki sposób wprowadzona w życie Ustawa wpłynęła na zasoby mieszkań/domów jednorodzinnych będących w posiadaniu deweloperów, sprzedaż mieszkań/domów jednorodzinnych oraz finansowanie inwestycji przez deweloperów.

Z zebranych danych wynika, że badani deweloperzy przed samym wejściem w życie Ustawy w znaczący sposób powiększyli zasoby[168] lokali mieszkalnych przeznaczonych do sprzedaży. W latach 2010-2011 liczba mieszkań znajdujących się w zasobach badanych podmiotów wzrosła o 34% z 43,7 tys. mieszkań do 58,8 tys. mieszkań (wzrost o 14,9 tys. mieszkań). Natomiast w samym tylko I półroczu 2012 r. (w dniu 29 kwietnia 2012 roku zaczęły obowiązywać przepisy u.o.p.n.) liczba mieszkań w zasobach deweloperów zwiększyła się aż o 22,7 tys., co stanowi wzrost rzędu 39% w stosunku do IV kwartału 2011 r. Na koniec II kwartału 2012 r. liczba mieszkań w zasobach osiągnęła maksimum dla całego badanego okresu i wyniosła 81,5 tys. mieszkań. Wzrostowy trend zasobów lokali mieszkalnych w dyspozycji deweloperów odwrócił się w III kwartale 2012 r. Łącznie pomiędzy 30 czerwca 2012 r. a 30 czerwca 2013 r. stan mieszkań w zasobach deweloperów zmniejszył się o 15,8 tys. mieszkań do 65,8 tys. mieszkań na dzień 30 czerwca 2013 r.

Podobne tendencje zanotowano w przypadku mieszkań wprowadzanych do obrotu. W latach 2010-2011 deweloperzy wprowadzali do sprzedaży kwartalnie około 10-11,5 tys. mieszkań (z wyjątkiem I kwartału 2010 r. kiedy to wprowadzili na rynek niecałe 8 tys. mieszkań). Wyraźny wzrost liczby wprowadzanych mieszkań zanotowano w I i II kwartale 2012 r. W I kwartale liczba wprowadzanych do obrotu mieszkań wyniosła około 14,8 tys. a w II kwartale wzrosła jeszcze, do 23,5 tys. mieszkań. W kolejnych kwartałach liczba wprowadzanych do sprzedaży mieszkań spadła znacząco. W III kwartale 2012 r. na rynku pojawiło się zaledwie 2 tys. nowych mieszkań, a w IV kwartale było to około 8 tys. W I półroczu 2013 r. liczba kwartalnie wprowadzonych do obrotu mieszkań spadła do około 4,5 tys. mieszkań, czyli mniej niż połowy wprowadzanych w latach 2010-2011.

Zestawiając dane dotyczące wielkości zasobów i liczby wprowadzanych do sprzedaży mieszkań w danym okresie wyraźnie widać wpływ Ustawy na rynek – znaczący wzrost w kwartałach poprzedzających wejście w życie przepisów Ustawy i gwałtowny spadek w kwartałach bezpośrednio od rozpoczęcia obowiązywania nowych przepisów. Wynika to

[168] Zostały one zdefiniowane jako domy znajdujące się w ofercie/sprzedaży tj. domy jednorodzinne gotowe oraz domy jednorodzinne znajdujące się w trakcie budowy, które wystawiono na sprzedaż.

prawdopodobnie z tego, że deweloperzy chcąc zachować możliwość sprzedaży mieszkań na starych zasadach (tj. bez konieczności stosowania rachunków powierniczych) przyśpieszyli realizację części inwestycji.

Analiza zgromadzonych danych wskazuje, że wprowadzone w życie przepisy u.o.p.n. miały najprawdopodobniej wpływ również na strukturę sprzedawanych mieszkań (tj. sprzedaż mieszkań gotowych lub w trakcie budowy). W okresie poprzedzającym wprowadzenie w życie Ustawy, większość sprzedawanych na rynku mieszkań, to mieszkania w trakcie budowy. Ich udział w sprzedaży ogółem wynosił od 60% do 70% w zależności od badanego kwartału (pozostałą część stanowiły mieszkania gotowe). Od II kwartału 2012 r. udział mieszkań w trakcie budowy wyraźnie spadł, do około 54% w II kwartale 2013 r. Jak już wspomniano prawdopodobnie ma to związek z wprowadzoną w życie Ustawą, która wprowadziła obostrzenia w zakresie sprzedaży mieszkań w trakcie budowy.

Kolejna analiza dotyczyła sposobu finansowania inwestycji przez deweloperów. Miała ona dwa główne zadania. Pierwszym zadaniem było ustalenie, jaki procent lokali mieszkalnych oddanych do użytkowania w danym roku został sfinansowany w części lub całości w trakcie procesu inwestycyjnego przez nabywców mieszkań z ich przedpłat lub z kredytu bankowego. Drugim zadaniem było ustalenie czy wprowadzona w życie u.o.p.n., wpłynęła (i w jakim zakresie) na ten sposób finansowania budowy mieszkań w trakcie procesu inwestycyjnego przez deweloperów.

Spośród lokali mieszkalnych oddanych do użytkowania, ***których sprzedaż rozpoczęła się przed wejściem w życie przepisów u.o.p.n*** zdecydowana większość lokali mieszkalnych była finansowana (w części lub w całości) przez nabywców w trakcie procesu inwestycyjnego. W latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r. finansowane było w ten sposób od 65% do 71% mieszkań. Liczba mieszkań finansowana (w części lub w całości) przy udziale kredytu bankowego była mniejsza i wynosiła od 48% do 55%[169].

Z zebranych danych wynika również, że wprowadzenie w życie omawianej Ustawy mogło wpłynąć na sposób finansowania procesu inwestycyjnego. Zmniejszył się udział liczby lokali

[169] Udział lokali mieszkalnych finansowanych w części lub w całości w trakcie procesu inwestycyjnego z przedpłat nabywców lub z kredytu bankowego nie sumuje się do 100% ponieważ budowa lokali mieszkalnych mogła być jednocześnie finansowana z przedpłat nabywców oraz kredytu bankowego.

mieszkalnych finansowanych w trakcie procesu inwestycyjnego przez nabywców mieszkań lub z kredytu bankowego, na rzecz innych form finansowania (prawdopodobnie kapitałów własnych deweloperów). W przypadku lokali mieszkalnych oddanych do użytkowania w 2012 r. i I poł. 2013 r., ***których sprzedaż rozpoczęto już po wejściu w życie Ustawy,*** udział mieszkań finansowanych (w części lub w całości) przez nabywców w trakcie procesu inwestycyjnego wynosił 48-52%, a z kredytu bankowego 37-44%. Jakkolwiek należy zaznaczyć, że do wspomnianych wniosków należy podchodzić ostrożnie, ze względu na krótki okres funkcjonowania Ustawy oraz niewielką liczbę obserwacji[170]. Stąd też wnioski te mogą się zmienić w kolejnych latach.

Podobne wnioski jak w przypadku lokali mieszkaniowych, daje analiza danych dotyczących domów jednorodzinnych. Również w tym przypadku, przed wprowadzenia w życie przepisów u.o.p.n. nastąpił wzrost liczby domów jednorodzinnych w zasobach deweloperów, który był wynikiem tego, iż w badanym okresie wprowadzano znacznie więcej domów do sprzedaży niż ich faktycznie sprzedawano. W 2012 r. liczba domów jednorodzinnych znajdujących się w zasobach deweloperów wzrosła o 900 domów podczas gdy w 2011 r. tylko o 252 domy[171]. Wpływ Ustawy najprawdopodobniej widoczny jest również w przypadku sprzedaży domów w podziale na sprzedane domy gotowe oraz sprzedane domy w trakcie budowy. Z zebranych danych wynika, że w latach 2010-2011 na rynku sprzedawano zbliżoną liczbę domów gotowych oraz w trakcie budowy. W 2012 r. domy gotowe stanowiły już 63% wszystkich sprzedanych na rynku domów, a w 2013 r. (w I półroczu) wskaźnik ten wzrósł po raz kolejny do 71%.

UOKiK przeprowadził również analizę konkurencji pomiędzy deweloperami na poszczególnych rynkach lokalnych (tzn. w poszczególnych miastach). Zdecydowano o wyborze tego obszaru analizy, ponieważ deweloperzy co do zasady konkurują pomiędzy sobą lokalnie, a nie w skali całego kraju. W tym celu do analizy wybrano wszystkie największe miasta w Polsce tj. miasta[172], których liczba mieszkańców przekracza 100 tys.

[170] Wnioski te opracowano na podstawie około 3 tys. lokali mieszkalnych oddanych do użytkowania, których sprzedaż rozpoczęła się po wejściu w życie ustawy, podczas gdy w latach 2010-2012 oddawano do użytkowania 30-40 tys. lokali mieszkalnych.

[171] W przypadku domów jednorodzinnych dane dotyczące zasobów/sprzedaży zbierano w układzie rocznym dla lat 2010-2012 oraz za I półrocze 2013 , podczas gdy dla lokali mieszkalnych dane te zbierano w układzie kwartalnym.

[172] W Polsce jest 39 miast w których liczba mieszkańców przekracza 100 tys. mieszkańców (stan na 31 grudnia 2012 r.). UOKiK przeprowadził analizę rynków lokalnych 38 miast. Pominięto miasto Dąbrowa Górnicza z tego

Według danych GUS udział mieszkań oddanych do użytkowania w tych miastach (mieszkania przeznaczone na sprzedaż lub wynajem), do ogółu mieszkań oddanych do użytkowania w Polsce wynosił od 66% w latach 2010-2011 do 68% w 2012 r.

Zanim przejdziemy do podsumowania analizy konkurencji na rynkach lokalnych należy wyjaśnić, że dane dotyczące rynków lokalnych są szacunkami, obarczonymi pewnymi błędami i dotyczą tylko deweloperów[173]. O ile w przypadku bardzo dużych miast błędy te są nieznaczne i można przyjąć, że przedstawione dane z dość dużą dokładnością oddają rzeczywistość, o tyle w przypadku mniejszych miast (gdzie działa kilku deweloperów) błędy te mogą być większe. Dodatkowo analizę lokalną zawężono do danych dotyczących lokali mieszkalnych, czyli mieszkań w domach wielorodzinnych, a zatem pominięto, relatywnie mniejszy segment tego rynku, a mianowicie budownictwo deweloperskich domów jednorodzinnych.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że wartość sprzedaży mieszkań przez deweloperów w największych miastach w Polsce (miastach z liczbą ludności powyżej 100 tys. mieszkańców) w latach 2010-2012 wzrosła o 16% z 9 191 mln zł do 10 699 mln zł. W 2011 r. wartość sprzedaży mieszkań w tych miastach wynosiła 9 026 mln zł. Sprzedaż mieszkań skoncentrowana jest w kilku największych polskich miastach. W latach 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r., 5 miast o największej sprzedaży mieszkań generowało około 78% sprzedaży realizowanej we wszystkich miastach powyżej 100 tysięcy mieszkańców. Udział ten wzrasta do około 90% w przypadku 10 miast.

Największym lokalnym rynkiem spośród badanych miast jest Warszawa. Sprzedaż mieszkań w Warszawie stanowi około 40% łącznej sprzedaży w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców (w obrębie badanej próby). Kolejne miejsca zajmują Wrocław, Kraków i Gdańsk, przy czym sprzedaż na każdym z tych rynków jest prawie czterokrotnie mniejsza niż w Warszawie. Udział tych miast w sprzedaży ogółem wynosi od 10% do 11%. Udział

tytułu, iż według pozyskanych danych w badanym okresie tj. w latach 2010-2012 na rynku tym nie dokonywano sprzedaży mieszkań lub sprzedaż ta była niewielka. Spośród 608 badanych deweloperów, żaden nie wskazał sprzedaży na obszarze tego miasta w badanym okresie. Dodatkowo z danych GUS wynika, że w Dąbrowie w latach 2010-2012 oddano do użytkowania 16 mieszkań (mieszkania przeznaczone na sprzedaż lub wynajem), z czego wszystkie oddano w 2012 r.

[173] W przypadku większości rynków lokalnych włączenie do ich charakterystyki spółdzielni nie spowodowałoby istotnych ilościowych różnić – jak wynika z rozdziału 2. oraz 8. i zawartych w nich danych GUS i UOKiK, udział spółdzielni mieszkaniowych w krajowych budownictwie mieszkaniowych (w liczbie mieszkań) nie przekracza 3%.

piątego w kolejności pod względem sprzedaży miasta Poznania wynosi około 5%. Natomiast w przypadku pozostałych 33 miast nie przekracza 3%, przy czym w 25 przypadkach nie przekracza nawet 1%.

Sprzedaż mieszkań w największych polskich miastach w ujęciu ilościowym (mierzonych liczbą sprzedanych mieszkań) w latach 2010-2012 wzrosła o niespełna 4%. W 2010 r. liczba sprzedanych mieszkań w tych miastach wyniosła 29,2 tys., a w 2012 r. 30,4 tys. Jednak najwyższy wolumen sprzedaży zanotowano w 2011 r. kiedy wyniósł on 32 tys. sprzedanych mieszkań. Analizując strukturę sprzedaży (liczbę sprzedanych mieszkań) w największych miastach, wyraźnie widać, że większość sprzedaży (podobnie jak w przypadku sprzedaży wartościowej) realizowana jest w kilku największych miastach. W całym okresie tj. w latach 2010-2012 i I półroczu 2013 r., pięć pierwszych miast, pod względem wielkości sprzedaży, generowało około 67% sprzedaży wszystkich największych miast, a w przypadku pierwszych 10 miast było to około 83%. Liderem pod względem sprzedaży mieszkań mierzonej liczbą sprzedanych mieszkań była Warszawa. Jej udział w sprzedaży największych miast w okresie lat 2010-2012 oraz w I półroczu 2013 r. wynosił około 29%. Udział kolejnych trzech miast był około 3 raz mniejszy.

W latach 2010-2012 sprzedawano w Warszawie od około 8,2 tys. do ponad 9,5 tys. mieszkań, czyli najwięcej w kraju. Na kolejnych miejscach znajdowały się: Wrocław, Kraków i Gdańsk, w których sprzedawane było rocznie od około 3 do 4 tys. mieszkań. W Poznaniu sprzedaż wynosiła około 1,7-1,8 tys. mieszkań. W pozostałych pięciu miastach o największej sprzedaży (Białymstoku, Lublinie, Łodzi, Szczecinie i Gdyni) wahała się ona od około 700 mieszkań do nawet około 1 400 mieszkań.

Przeprowadzona analiza konkurencji na rynkach lokalnych wykazała, że tylko w 3 miastach było więcej niż 50 deweloperów sprzedających mieszkania. Najwięcej z nich działało w Warszawie (ponad 100), Krakowie (ponad 90) oraz Wrocławiu (ponad 60). W kolejnych 5 miastach (Poznaniu, Gdańsku, Łodzi, Szczecinie i Kielcach) liczba deweloperów wynosiła od 21 do 50. Kilkunastu deweloperów (od 11 do 20) działa w następujących miastach: Lublin, Gdynia, Białystok, Rzeszów, Bydgoszcz, Katowice, Koszalin, Toruń, Olsztyn i Bielsko-Biała. Jednak na zdecydowanej większości analizowanych rynków (21 miast) działa kilku (poniżej 10) deweloperów.

UOKiK przeanalizował wartość wskaźników koncentracji HHI i CR4 w poszczególnych miastach. Z uwagi na możliwe fluktuacje udziałów rynkowych w poszczególnych latach, w szczególności w mniejszych miastach, obliczono wskaźnik HHI i CR4 łącznie dla całego badanego okresu tj. dla lat 2010-2012 oraz I półrocza 2013 r.

Z obliczeń wynika, że wśród 38 badanych miast, osiem (Kraków, Wrocław, Poznań, Szczecin, Warszawa, Gdańsk, Kielce i Łódź) ma wartość wskaźnika HHI z przedziału 0-1 000, co świadczy o niskim stopniu koncentracji na tych rynkach. Kolejne osiem miast (Lublin, Bydgoszcz, Rzeszów, Katowice, Toruń, Białystok, Olsztyn i Legnica) posiada wskaźnik HHI z przedziału 1 000-1 800, co świadczy o umiarkowanym stopniu koncentracji rynku. Jednak w przypadku większości badanych rynków (22 miasta), wskaźnik ten przekracza poziom 1 800 pkt, co wskazuje na wysoki stopień koncentracji.

Jeżeli chodzi o wskaźnik udziału czterech największych firm w rynku - CR4 to w 7 miastach, wskaźnik ten nie przekracza 40%. Są to wszystkie wymienione powyżej miasta (z wyjątkiem Łodzi, w której wskaźnik CR nieznacznie przekracza 40%), w których HHI nie przekraczał 1 000 pkt. Trzy miasta (Łódź, Lublin i Bydgoszcz) posiadały wskaźnik CR4 z przedziału 40-60%. W takich miastach jak Rzeszów, Katowice, Toruń i Olsztyn, dla których wskaźnik HHI wskazuje umiarkowaną koncentrację, wskaźnik CR4 znalazł się w przedziale 60-70%. W Legnicy i Białymstoku, CR4 znalazł się przedziale 70-80%, wynosił odpowiednio 76% i 78%. Należy jednak pamiętać, że bardziej precyzyjnym miernikiem koncentracji niż CR4 jest wskaźnik HHI.

Z przeprowadzonej analizy wskaźników koncentracji w największych miastach Polski wyraźnie widać, że duża konkurencja występuje na rynkach, na których sprzedawana jest duża liczba mieszkań. Osiem miast, w których wskaźnik HHI nie przekracza 1000 pkt, generuje aż 74% sprzedaży mieszkań w największych miastach. Jeżeli weźmiemy pod uwagę 16 miast o wskaźniku HHI do 1800 pkt (miast o niskiej i umiarkowanej koncentracji) to generują one 91% sprzedaży. Zdecydowanie większa koncentracja (silna koncentracja) występuje na rynkach mniejszych miast (o mniejszej sprzedaży). Są to rynki o zdecydowanie mniejszej pojemności, stąd też siłą rzeczy liczba działających na tych rynkach deweloperów jest mniejsza (a co za tym idzie koncentracja jest większa). ***Z drugiej strony należy też pamiętać, że dane dotyczące rynków mniejszych miast obarczone są większym błędem***

i w rzeczywistości poziom konkurencji jest prawdopodobnie większy niż wynika to z zebranych danych.

UOKiK analizował również wpływ najważniejszych przepisów ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego na działalność deweloperów. ***Analiza ta opiera się na opiniach 608 deweloperów.***

W pierwszej kolejności badano kwestie związane z koniecznością posiadania przez deweloperów ***mieszkaniowych rachunków powierniczych***. Z zebranych informacji wynika, że jedynie 13,2% badanych deweloperów (80 podmiotów) do chwili wypełnienia ankiety, wystąpiło do banku z wnioskiem o otwarcie mieszkaniowego rachunku powierniczego. Pozostałe podmioty jako przyczynę braku zainteresowania podjęciem współpracy z bankami w tym zakresie, w większości (51% ankietowanych podmiotów) wskazywały brak takiego obowiązku, powołując się na zapisy art. 37[174], a także w związku ze sprzedażą jedynie gotowych lokali (5,4% ankietowanych). Ponadto, 10% badanych stwierdziło, że obecnie nie prowadzi żadnej inwestycji, dlatego występowanie do banku byłoby bezcelowe.

Jeżeli chodzi o zainteresowanie skorzystaniem z takiego produktu w przyszłości − blisko 34,8% przedsiębiorców, którzy do tej pory nie występowali z wnioskiem do banku, zamierza to zrobić w przyszłości, gdy rozpoczną nowe inwestycje nie podlegające wyłączeniu z art. 37.

Przedsiębiorcom, którzy wystąpili do któregokolwiek banku z wnioskiem o otwarcie dowolnego mieszkaniowego rachunku powierniczego, zadano pytanie czy spotkali się z sytuacją, w której bank odmówił im otwarcia tego rachunku. Na tak postawione pytanie 15 deweloperów odpowiedziało twierdząco. Stanowiło to co prawda niewielki procent (około 2,5%) wszystkich analizowanych podmiotów, ale aż 18,8% podmiotów, które formalnie wystąpiły do banku z wnioskiem o otwarcie rachunku powierniczego. Główną przyczyną odmowy otwarcia był brak produktu w ofercie banku (była to przyczyna odmowy w 61% przypadkach). Kolejnymi najważniejszymi powodami odmowy były: uzależnienie otwarcia rachunku od posiadania w danym banku kredytu inwestycyjnego (18% przypadków) oraz niechęć banków do finansowania branży deweloperskiej (13% przypadków).

[174] Zgodnie z art. 37 ustawy, otwarcie rachunku powierniczego jest konieczne tylko w przypadku przedsięwzięć deweloperskich, w odniesieniu do których rozpoczęcie sprzedaży nastąpiło po dniu wejścia w życie ustawy tj. po dniu 29.04.2012 roku

Z informacji zebranych od deweloperów wynika, że aktywne mieszkaniowe rachunki powiernicze (MRP), w momencie badania (sierpień/wrzesień 2013 r.) posiadało 48 podmiotów. Dysponowali oni łącznie 79 rachunkami, z czego blisko 76% stanowiły otwarte mieszkaniowe rachunki powiernicze (60 aktywnych rachunków). W tym miejscu warto zwrócić uwagę na to, że żaden z tych podmiotów nie zamknął jeszcze rachunku powierniczego, w związku z tym, że nie zakończył inwestycji.

Blisko 43% rachunków było otwartych przez duże firmy deweloperskie[175] − 13 firm posiadało łącznie 34 rachunki. Niecałe 42% rachunków posiadały firmy średnie[176] – 33 rachunki otworzyły 23 firmy. Małe firmy[177] posiadały 12 rachunków (15% rachunków) – po jednym rachunku każda. Z przedstawionych danych wynika również, że rachunki powiernicze posiadało 54% dużych deweloperów, 9,5% średniej wielkości deweloperów oraz około 3,5% małych deweloperów.

Przedsiębiorców zapytano czym kierowali się przy wyborze danego środka ochrony nabywcy. Podmioty, które korzystały z rachunku zamkniętego, jako powody wyboru tego typu rachunku wymieniały przede wszystkim niższe koszty tego rachunku w stosunku do pozostałych rodzajów. Drugą w kolejności przyczyną wyboru tego rodzaju rachunku było większe zaufanie klientów do dewelopera, który posiada zamknięty rachunek powierniczy. W przypadku posiadaczy otwartych mieszkaniowych rachunków powierniczych kluczowym czynnikiem determinującym wybór rachunku powierniczego był jego rzeczywisty koszt dla dewelopera, rozumiany nie tylko wąsko (jako opłaty z tytułu prowadzenia i otwarcia takiego rachunku), ale jako całkowite koszty współfinansowania przedsięwzięcia przez bank (w przypadku rachunków otwartych część inwestycji może być realizowana z wpłat nabywców, co pozwala deweloperowi zmniejszyć koszty finansowania inwestycji kredytem bankowym). Deweloperzy ci uznali, że jest to rozwiązanie najtańsze, pozwalające zachować lepszą płynność finansową (jednocześnie zbyt długi czas oczekiwania na środki finansowe zamrożone na rachunku był często wskazywany jako największa wada rachunku zamkniętego).

[175] Duża firma – firma, która wybudowała powyżej 1000 mieszkań/domów w latach 2010-2013.
[176] Średnia firma – firma, która wybudowała od 100 do 999 mieszkań/domów w latach 2010-2013.
[177] Mała firma – firma, która wybudowała poniżej 100 mieszkań/domów w latach 2010-2013.

Deweloperzy zostali zobligowani także do podania informacji na temat kosztów rachunków mieszkaniowych[178]. ***Warto w tym miejscu podkreślić, że żaden z rachunków nie został zamknięty, tak więc trudno mówić tu o całkowitych kosztach tychże rachunków.***

Z przedstawionych przez deweloperów wyliczeń wynika, że udział kosztów rachunku w stosunku do szacowanych/faktycznych[179] kosztów danego projektu deweloperskiego (w %) wahał się od 0,01% do poniżej 5%. Średnia dla 61[180] rachunków wyniosła 0,36%, natomiast mediana 0,15%. Brak jest widocznej zależności między udziałem kosztu rachunku a typem rachunku (tzn. tym czy jest to rachunek otwarty czy rachunek zamknięty).

Kolejną ważną kwestią analizowaną przez UOKiK była sprawa dotycząca uzależniania przez banki otwierania mieszkaniowego rachunku powierniczego od posiadania w tym banku kredytu inwestycyjnego. Spomiędzy ankietowanych przedsiębiorców, 41 spotkało się z taką sytuacją, wśród nich było 15 pomiotów, które miały założony co najmniej jeden rachunek, pozostali deweloperzy prowadzili rozmowy związane z otwarciem rachunku. Podmioty, które spotkały się z taką sytuacją wskazywały, że posiadanie kredytu na realizację inwestycji jest jednym z warunków ewentualnego rozpatrzenia wniosku o otwarcie mieszkaniowego rachunku powierniczego. Część przedsiębiorców stwierdziła, że w tego typu sytuacjach spotkali się z uzależnianiem wysokości opłat i prowizji za otwarcie oraz prowadzenie rachunku powierniczego od tego czy deweloper korzysta jednocześnie z kredytu inwestycyjnego.

Deweloperom zadano też pytanie o przypadki występowania odwrotnej zależności, a mianowicie o sytuacje, w których bank uzależniał udzielenie kredytu inwestycyjnego od otwarcia mieszkaniowego rachunku powierniczego w tym banku. Na tak postawione pytanie 50 przedsiębiorców udzieliło twierdzącej odpowiedzi, w tym 14 podmiotów posiadających MRP, przy czym 22 deweloperów spotkało się z taką sytuacją we wszystkich bankach, w których wnioskowali o otrzymanie kredytu inwestycyjnego.

[178] Przedsiębiorcy byli proszeni o podanie wszystkich kosztów związanych z otwarciem, prowadzeniem i zamknięciem rachunku, zarówno koszty dotychczas poniesione, jak i koszty przyszłe, które były im znane.
[179] Szacowanych kosztów w przypadku budynków w trakcie budowy, faktycznych kosztów w przypadku ukończonych projektów.
[180] Pozostałe, 18 firm nie było wstanie oszacować udziału kosztu rachunku w stosunku do całkowitego kosztu inwestycji.

Badano również wpływ wymogów związanych z otwarciem mieszkaniowego rachunku powierniczego na działalność deweloperów. Spośród ankietowanych podmiotów, 90 deweloperów (15% respondentów) uznało, że wymogi te wymusiły zmiany w prowadzeniu ich dotychczasowej działalności, w tym część przedsiębiorców podkreślała, że Ustawa wymusiła wiele zmian w ich działalności. Deweloperzy wskazywali, że Ustawa doprowadziła przede wszystkim do wydłużenia procesu sprzedaży, podniesienia kosztów budowy, osłabienia pozycji negocjacyjnej deweloperów w kontaktach z bankami oraz rezygnacji z nowych inwestycji czy ograniczenia działalności.

Kolejnymi analizowanymi przez UOKiK rozwiązaniami wprowadzonym przez Ustawę były kwestie związane z prospektem informacyjnym i umową deweloperską. W pierwszej kolejności badano odstąpienia nabywców od umowy deweloperskiej ogółem oraz na podstawie art. 29 omawianej Ustawy[181]. Z zebranych odpowiedzi wynika, że z taką sytuacją (w której nabywca odstąpił od umowy z różnych przyczyn) spotkało się 17,3% badanych deweloperów. Zdecydowana większość deweloperów – blisko trzy czwarte próby nie miała do czynienia z takim przypadkiem. Łącznie w badanym okresie, tj. w latach 2011-2013 od umowy odstąpiło 1 378 nabywców. Jeżeli chodzi o odstąpienia na podstawie art. 29 u.o.p.n. to w 2012 r. stanowiły one blisko 10% wszystkich odstąpień nabywców, a w 2013 r. 12,6%.

Przeanalizowano również kwestie związane z odstąpieniami od umowy w sytuacji, gdy faktyczna powierzchnia lokalu różniła się od projektowanej. Sprawa ta była przedmiotem zainteresowań Urzędu w związku z licznymi obawami środowisk branżowych oraz samych deweloperów, że możliwość ta będzie nadużywana przez konsumentów. Z odpowiedzi udzielonych przez deweloperów wynika, że w latach 2011-2013 zaledwie 6 deweloperów (1% badanych podmiotów) spotkało się z taką sytuacją. Od umowy z tymi deweloperami odstąpiło w badanym okresie łącznie 7 nabywców.

Kolejnym problemem, który budził wątpliwości deweloperów, a także środowisk prawniczych i branżowych, była kwestia ewentualnych problemów związanych

[181] Zgodnie z art. 29 ust 1 ustawy nabywca może ustąpić od umowy deweloperskiej w kilku przypadku jeżeli m.in. umowa deweloperska nie zawiera określonych w ustawie elementów czy informacje w niej zawarte są niezgodne z prospektem informacyjnym, deweloper nie doręczył w określonych przypadkach prospektu informacyjnego, prospekt informacyjny nie zawiera określonych informacji czy też jest niezgodny ze stanem faktycznym oraz prawnym w dniu podpisania umowy deweloperskiej oraz w przypadku nieprzeniesienia na nabywcę prawa w określonym w umowie deweloperskiej terminie.

z wykreśleniem roszczeń nabywcy z księgi wieczystej. Z zebranych danych wynika, że niewielka liczba deweloperów spotkała się z tym problem. W sytuacji gdy nabywca odstąpił od umowy z deweloperem tylko 4 przedsiębiorców (na 608 badanych) spotkało się z problemami związanymi z wykreśleniem roszczenia. Łącznie mieli oni 6 takich przypadków. Z kolei 7 deweloperów spotkało się z problemami wykreślenia praw nabywcy z księgi wieczystej, gdy to oni odstąpili od umowy z nabywcą (łącznie było 8 takich przypadków).

Deweloperów zapytano również o to czy i w jaki sposób zabezpieczają się przed sytuacją niewyrażenia przez nabywcę zgody na wykreślenie jego roszczenia wpisanego do księgi wieczystej w przypadku odstąpienia od umowy deweloperskiej przez jedną z jej stron na podstawie art. 29 u.o.p.n. W analizowanej zbiorowości deweloperów, 393 pomioty udzieliły odpowiedzi na to pytanie, spośród których 124 deweloperów (31,6% deweloperów) stwierdziło, że nie zabezpiecza się przed taką sytuacją, 7,1% deweloperów wskazało, że stosuje zabezpieczenia poprzez pobieranie pełnomocnictw od nabywców, natomiast 3,3% zadeklarowało stosowanie kar umownych. W przypadku podmiotów, które nie zabezpieczały się przed taką sytuacją część stwierdziła, że brak jest skutecznych metod zabezpieczenia się, zaś część uznała, że nie istnieją skuteczne zabezpieczenia, które jednocześnie byłyby zgodne z Ustawą.

Badano również kwestię tego, czy spełnienie obowiązków zawartych w prospekcie informacyjnym nastręcza deweloperom trudności. I tak wśród ankietowanych przedsiębiorców, 21% badanych deweloperów (121 podmiotów) doświadczyło tego problemu. W tej grupie znalazły się zarówno podmioty małe (35 deweloperów), średnie (79 deweloperów), jak i duże (13 deweloperów). Największa liczba przedsiębiorców zgłosiła trudności wynikające z konieczności przygotowania informacji o inwestycjach w obszarze 1 km, a także dotyczących działek sąsiednich – takie trudności stwierdziło 73 deweloperów, co stanowiło 57,5% podmiotów, u których wystąpiły trudności związane ze spełnieniem obowiązków wynikających z prospektu informacyjnego. Wśród pozostałych najczęściej zgłaszanych problemów deweloperzy zwracali uwagę na koszty (21,3%) i czasochłonność przygotowania prospektu informacyjnego (20,5%), konieczność powielania tych samych dokumentów (18,1%) oraz konieczność aktualizacji prospektu (11,8%).

Dodatkowo w ramach analizy kwestii dotyczących prospektu informacyjnego, zadano deweloperom szczegółowe pytanie, o problemy związane z brakiem w ustawie zamkniętego katalogu informacji, z jakich deweloper powinien korzystać przy informowaniu (w prospekcie informacyjnym) o planowanych inwestycjach w promieniu 1 kilometra od przedsięwzięcia deweloperskiego. Wprowadzenie zamkniętego katalogu informacji jest zresztą jednym z postulatów środowiska deweloperów, wielokrotnie pojawiającym się w mediach. Problemy związane z brakiem takiego katalogu przy opracowaniu prospektu informacyjnego posiadało 157 podmiotów, co stanowiło blisko 26% badanej zbiorowości[182]. 65% respondentów nie napotkało takich problemów. Deweloperzy, którzy mieli problemy postulowali wskazanie, gdzie konkretnie należy poszukiwać przewidywanych inwestycji, jakie inwestycje trzeba wskazać (zamknięty katalog) oraz w jaki sposób określać promień 1 km. A ponadto, postulowano uregulowanie częstotliwości aktualizacji informacji zawartych w prospekcie.

Kolejnym analizowanym wątkiem dotyczącym prospektu informacyjnego, były ewentualne sytuacje, w których zostały zakwestionowane informacje podane przez deweloperów w prospekcie informacyjnym (np. przez konsumentów, banki, instytucje kontrolne). Wśród badanych przedsiębiorców wystąpił niewielki problem związany z kwestionowaniem informacji zawartych w prospekcie – jedynie 7 takich przypadków (w tym, podmioty duże – 3 przypadki, podmioty średnie – 4 przypadki). W każdym z ww. przypadków informacje zostały zakwestionowane przez banki (w tym również banki kredytujące nabywcę). Najczęściej kwestionowane informacje dotyczyły opracowania harmonogramu realizacji inwestycji.

W trakcie prac nad ustawą o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego podnoszono problem związany z tym, że jej wprowadzenie w życie będzie miało negatywny wpływ na działalność deweloperów, jak również na cały rynek budownictwa mieszkaniowego, doprowadzając np. do wzrostu cen mieszkań czy spadku podaży mieszkań. Stąd też postanowiono poprosić deweloperów o opinie w tym zakresie. W związku jednak z tym, że w badanym okresie wpływ na działalność deweloperów, jak również na cały rynek mogły mieć inne czynniki np. spowolnienie gospodarcze, postanowiono przeanalizować wspomniany problem kompleksowo.

[182] W tym zarówno podmioty duże (14 deweloperów z tej kategorii); podmioty średnie (95deweloperów z tej kategorii);podmioty małe (48 deweloperów z tej kategorii).

Pierwsza przeprowadzona analiza dotyczyła oceny siły wpływu wybranych czynników (spowolnienia gospodarki na skutek kryzysu, zaostrzenia polityki kredytowej banków wobec deweloperów, zaostrzenia polityki kredytowej banków wobec nabywców, przerwy w programie rządowym dofinansowania mieszkań oraz wprowadzenia w życie przepisów u.o.p.n.) na działalność deweloperów. Wynika z niej, że spośród analizowanych czynników, Ustawa w najmniejszym stopniu wpływała negatywnie na działalność deweloperów. Największy negatywny wpływ miało zaostrzenia polityki kredytowej banków wobec nabywców oraz spowolnienie gospodarki na skutek kryzysu. O negatywnym wpływie (bardzo silnym, silnym, umiarkowanym i małym) tych czynników było przekonanych ponad 90% deweloperów. Negatywny wpływ czynników takich jak przerwy w programie rządowym dofinansowania mieszkań oraz zaostrzenia polityki kredytowej banków wobec deweloperów dostrzegało odpowiednio 71% i 69% deweloperów. Ustawa negatywnie wpłynęła na działalność 69%. Również jeżeli weźmiemy pod uwagę odpowiedzi deweloperów, dla których negatywny wpływ tych czynników był bardzo silny i silny to kolejność badanych czynników jest podobna, jednak występują już o wiele większe różnice w ocenie tego wpływu. O bardzo silnym i silnym wpływie zaostrzenia polityki kredytowej banków wobec nabywców oraz spowolnienia gospodarki na skutek kryzysu przekonanych było odpowiednio 76% i 69% deweloperów. W przypadku czynników zaostrzenia polityki kredytowej banków wobec deweloperów i przerwy w programie rządowym dofinansowania mieszkań było to 42% i 37%. Wprowadzone w życie przepisy Ustawy w bardzo silny i silny sposób wpłynęły na działalność 27% deweloperów.

Kolejna z przeprowadzanych analiz skoncentrowała się na ocenie wpływu wymienionych powyżej czynników na wybrane aspekty działalności deweloperów. Aspekty te można w zasadzie zaklasyfikować do dwóch zakresów działalności deweloperów. **Pierwszym zakresem** są aspekty działalności deweloperów związane ze sprzedażą mieszkań tj. wielkość sprzedaży mieszkań/domów na rynku pierwotnym, ceny oferowanych mieszkań, wysokość stosowanych marż, długość procesu sprzedaży oraz pozycja rynkowa podmiotów/grup kapitałowych. **Drugi wspomniany zakres** działalności deweloperów związany jest z procesem inwestycyjnym (budową mieszkań) oraz finansowaniem tego procesu. Aspekty analizowane w tym zakresie to: długość procesu deweloperskiego, rozpoczynanie nowych inwestycji, skala prowadzonych przedsięwzięć oraz sposób finansowania inwestycji.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że najważniejszym czynnikiem wpływającym na warunki funkcjonowania i wyniki deweloperów było spowolnienie gospodarcze na skutek kryzysu. Z dziewięciu analizowanych aspektów działalności dewelopera, aż w sześciu przypadkach, czynnik ten okazał się najważniejszy. Średnio około 58%[183] respondentów uważało, że spowolnienie gospodarcze ma istotny wpływ na analizowane aspekty działalności dewelopera.

Drugim najczęściej wymienianym przez badane podmioty czynnikiem, było zaostrzenie polityki kredytowej banków wobec nabywców. Czynnik ten miał największy wpływ na aspekt działalności deweloperów związanych ze sprzedażą mieszkań/domów na rynku pierwotnym oraz długością procesu sprzedaży. Średnio czynnik ten jako istotny uznawało około 48% respondentów. W przypadku kolejnych czynników tj. zaostrzenia polityki kredytowej banków wobec deweloperów oraz przerwy w programie rządowym dofinansowania mieszkań, o istotnym ich wpływie na badane aspekty działalności przekonanych było średnio około 35% i 25% respondentów.

Z kolei wpływ czynnika związanego z wprowadzaniem w życie przepisów u.o.p.n. na badane zakresy działalności deweloperów najczęściej wskazywany był przez deweloperów jako 4 lub 5 w kolejności (pozycję taką uzyskał w 8 na 9 badanych aspektach działalności). Tylko w przypadku sposobu finansowania inwestycji, wprowadzanie w życie przepisów u.o.p.n. było drugim najczęściej wskazywanym czynnikiem. Średnio około 24% respondentów uważało, że wprowadzanie w życie przepisów u.o.p.n. ma istotny wpływ na analizowane aspekty działalności dewelopera.

Podsumowując obie przeprowadzone analizy, można stwierdzić, że wpływ wprowadzonej Ustawy na działalność deweloperów był istotny, jednak o wiele większy wpływ miały pozostałe czynniki, w szczególności spowolnienie gospodarcze na skutek kryzysu oraz zaostrzenie polityki kredytowej banków wobec nabywców.

W ramach oceny wpływu wprowadzonej Ustawy na działalność gospodarczą deweloperów, badano również jej wpływ na działalność inwestycyjną oraz na bariery wejścia na rynek. Spośród badanych podmiotów, 17% deweloperów stwierdziło, że wprowadzenie przepisów

[183] Wyliczono jako średnia arytmetyczna wyników uzyskanych dla tego czynnika w 9 badanych obszarach działalności deweloperów.

Ustawy przyczyniło się do odstąpienia przez nich od realizacji planów inwestycyjnych. Większość z badanych respondentów (76% deweloperów) była jednak odmiennego zdania. Jako przyczyny odstąpienia od realizacji dotychczasowych planów wymieniane były głównie brak możliwości finansowania inwestycji z przedpłat nabywców (co przekłada się na brak środków na inwestycję) oraz brak opłacalności inwestycji, co związane było w wyższymi kosztami budowy po wprowadzeniu przepisów Ustawy.

Jeżeli chodzi o kwestię czy uchwalona Ustawa przyczyniła się do powstania barier wejścia na rynek, to 57% podmiotów udzieliło odpowiedzi twierdzącej. 35% deweloperów było odmiennego zdania. Przedsiębiorcy, którzy stwierdzili, że wprowadzenie w życie przepisów u.o.p.n. przyczyniło się do powstania barier, w przeważającej mierze wskazywali barierę finansową. Zdaniem ankietowanych podmiotów, Ustawa ograniczyła możliwość wykorzystywania środków nabywcy w finansowaniu budowy, które były istotnym źródłem finansowania dla wielu deweloperów. W obliczu nowych przepisów przedsiębiorcy zmuszeni są poszukiwać finansowania z innych źródeł, co też bywa utrudnione. Duża grupa podmiotów wskazała na problemy z dostępem do kredytowania bankowego branży deweloperskiej, zwłaszcza małych podmiotów, które nie posiadają zdolności kredytowej oraz podmiotów bez historii kredytowej i doświadczenia na rynku.

Raport zawiera także propozycje badanych podmiotów na temat zmian legislacyjnych w ustawie o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego. Potrzebę zmian w Ustawie widzi 340 podmiotów, co stanowi blisko 56% wszystkich ankietowanych deweloperów i ponad 63% deweloperów, którzy w tym zakresie wyrazili swoją opinię. 196 deweloperów (32% badanych podmiotów i około 37% podmiotów, którzy wyrazili swoją opinię) uznało, że takie zmiany nie są potrzebne. Siedemdziesięciu dwóch deweloperów (12% badanych podmiotów) nie miało zdania na ten temat lub nie ustosunkowało się do pytania.

Odsetek odpowiedzi stwierdzających potrzebę wprowadzenia zmian legislacyjnych był tym większy im większe były podmioty – w przypadku dużych podmiotów wynosił on ponad 79%, w przypadku średnich podmiotów niecałe 69%, natomiast wśród małych podmiotów zaledwie 45%. Jest to bardzo interesujące zjawisko biorąc pod uwagę pozostałe

zaprezentowane w badaniu odpowiedzi, w których to szczególnie małe podmioty czuły się zagrożone wprowadzeniem Ustawy.

Pytanie dotyczące propozycji zmian w Ustawie spotkało się z bardzo żywym odzewem ze strony przedsiębiorców. Część podmiotów przedstawiła bardzo szczegółowe propozycje zmian, jakie ich zdaniem są konieczne do poprawy funkcjonowania rynku, część w swoich postulatach odwołała się w sposób mniej lub bardziej rozbudowany do propozycji zmian prezentowanych przez środowiska branżowe, w tym Polski Związek Firm Deweloperskich, czy Stowarzyszenie Budowniczych Domów i Mieszkań.

Najwięcej spośród badanych deweloperów (104 respondentów) postulowało zmiany w zakresie funkcjonowania rachunków powierniczych. Drugim najczęściej zgłaszanym problemem, który według ankietowanych podmiotów wymaga jak najszybszej zmiany, była kwestia uregulowania ustawowego dopuszczalności stosowania umowy rezerwacyjnej – konieczność takiej zmiany postulowało 85 przedsiębiorców. Trzecim, pod względem częstotliwości (75 respondentów), postulatem było dokonanie zmian w zapisach regulujących kwestie braku dopuszczalności różnic w metrażu, między obmiarem projektowym, a końcowym. Czwarta w kolejności grupa postulatów (postulaty wskazane przez 74 deweloperów), dotyczyła zagadnień związanych z wymogami prospektu informacyjnego w zakresie podawania informacji na temat inwestycji w promieniu 1 km. Wśród ważnych propozycji zmian Ustawy znalazły się też kwestie dotyczące pozostałych zmian w zakresie funkcjonowania prospektu informacyjnego, zmiany sankcji za naruszenie przepisów Ustawy, zmiany zapisów dotyczących wpisywania roszczeń nabywcy do księgi wieczystej, nowelizacja przepisów o upadłości deweloperskiej czy doprecyzowanie kwestii stosowania Ustawy po zakończeniu inwestycji.

Badanych deweloperów poproszono również o opinię czy ustawa wprowadziła korzystne rozwiązania. Pomimo licznych krytycznych uwag dotyczących Ustawy, duża część przedsiębiorców dostrzegała korzystny wpływ jej rozwiązań – 258 podmiotów, co stanowiło 42% spośród wszystkich ankietowanych i blisko 50% podmiotów, które wypowiedziało się w tym zakresie. W przypadku rozpatrywania tego zagadnienia w zależności od wielkości deweloperów, widać następującą prawidłowość – im więksi deweloperzy, tym większy udział podmiotów, które widziały korzystne aspekty wprowadzenia Ustawy w danej grupie – 39,5%

w przypadku małych podmiotów, 43,8% w przypadku podmiotów średnich, 70,8% w przypadku podmiotów dużych. Wśród rozwiązań korzystnych deweloperzy wskazywali głównie na zwiększenie bezpieczeństwa nabywców, ujednolicenie procedur, w tym przede wszystkim uregulowanie dotychczas nieuregulowanych aspektów prawnych czy transparentność informacji o inwestycji wynikającą z wprowadzenia obowiązku przedstawiania prospektu informacyjnego.

Kolejną grupą podmiotów, którą ankietowano w trakcie badania rynku były spółdzielnie mieszkaniowe. W ramach badania uzyskano odpowiedzi od 69 spółdzielni mieszkaniowych. Badane spółdzielnie w latach 2010-2012 uzyskały pozwolenie na wybudowanie 5 262 mieszkań. W tym samym okresie, według GUS, w ramach kategorii budownictwa spółdzielczego wydano 8 521 pozwoleń, co oznacza, że badaniem objęto spółdzielnie mieszkaniowe odpowiedzialne za około 62% lokali mieszkalnych budowanych przez te podmioty.

Z zebranych od spółdzielni mieszkaniowych informacji wynika, że na dzień wypełnienia ankiety tylko jedna spółdzielnia posiadała mieszkaniowy rachunek powierniczy. Również jedna spółdzielnia złożyła wniosek do banku o jego otwarcie. Żadna ze spółdzielni nie spotkała się z odmową banku otwarcia takiego rachunku w całym analizowanym okresie. Ponadto z odpowiedzi spółdzielni mieszkaniowych wynika, że dwie z nich prowadziły rachunki powiernicze działające na podobnych zasadach jak te przewidziane w art. 4 u.o.p.n., ale nie wynikające z tego przepisu. Spółdzielnie, które nie posiadały rachunków powierniczych wyjaśniały to przede wszystkim tym, że rozpoczęły sprzedaż przed 29 kwietnia 2012 r., więc zgodnie z art. 37 u.o.p.n., Ustawa ta nie dotyczy ich działalności (19 odpowiedzi). Twierdziły również, że Ustawa, w tym artykuł dotyczący rachunków powierniczych ze względu na formę i podstawę prawną prowadzonej działalności (są one spółdzielniami) ich nie dotyczy (11 odpowiedzi). Siedem spółdzielni oświadczyło, że nie ma takiej potrzeby lub ich to nie dotyczy. Jeśli chodzi o inny istotny wymóg wprowadzony przez u.o.p.n. (obok prowadzenia mieszkaniowego rachunku powierniczego), czyli prospekt informacyjny, potencjalne lub faktyczne trudności z nim związane zgłosiło pięć spółdzielni.

Spółdzielnie mieszkaniowe poproszono również o opinię czy ich zdaniem potrzebne są zmiany legislacyjne dotyczące rynku budownictwa mieszkaniowego, w szczególności zmiany

u.o.p.n. Na to pytanie odpowiedziało 49 spółdzielni, spośród których prawie dwie trzecie (63%) nie dostrzegało potrzeby zmian legislacyjnych. Odmiennego zdania była ponad jedna trzecia respondentów, którzy udzielili odpowiedzi (37%). Spółdzielnie mieszkaniowe, które widziały potrzebę zmian legislacyjnych, wskazywały głównie na konieczność wprowadzenia przepisów szczegółowych dotyczących spółdzielni mieszkaniowych, w szczególności jednoznacznie wskazujących, że spółdzielnie są wyłączone spod tej Ustawy. Część spółdzielni postulowała wyłączenie spod Ustawy podmiotów mających utrwaloną zdolność finansową niezależnie od formy prawnej. Pozostałe propozycje spółdzielni były zbliżone do propozycji deweloperów i dotyczyły m.in. umów rezerwacyjnych, prospektów informacyjnych oraz mieszkaniowych rachunków powierniczych. Dodatkowo część spółdzielni zgłosiło postulaty zmian prawnych wychodzące poza regulacje u.o.p.n. dotyczące głównie prowadzenia działalności inwestorskiej (deweloperskiej), procedur i decyzji administracyjnych czy polityki kredytowej państwa.

Spółdzielnie mieszkaniowe poproszono także o opinie czy w ich ocenie Ustawa wprowadziła korzystne rozwiązania. 46% spółdzielni twierdząco odpowiedziało na to pytanie, a połowa podmiotów była odmiennego zdania. Podmioty, które uważały, że Ustawa przyniosła korzystne rozwiązania uzasadniały swoją wypowiedź korzyściami dla nabywców przejawiającymi się zwiększeniem ich bezpieczeństwa. Z kolei spółdzielnie, które uznały, że Ustawa przyniosła niekorzystne rozwiązania, uzasadniały to głównie większymi kosztami zarówno dla sprzedającego jak i kupującego, większą biurokracją czy pogorszeniem pozycji dewelopera w stosunku do banku.

Ostatnią z badanych grup przedsiębiorców były banki, czyli podmioty trzecie (spoza relacji deweloper-konsument). Odgrywają one zasadniczą rolę w mechanizmach ochrony nabywcy implementowanych przez u.o.p.n. W ramach badania zebrano odpowiedzi 70 banków komercyjnych i spółdzielczych. Do analizy wybrano 27 banków komercyjnych, które działają na rynku produktów bankowych dla budownictwa mieszkaniowego, czyli oferują co najmniej jeden z takich produktów jak kredyt inwestycyjny, kredyt hipoteczny lub mieszkaniowy rachunek powierniczy. W tej grupie było 20 banków, które miały w swojej ofercie mieszkaniowy rachunek powierniczy w rozumieniu u.o.p.n. Ponadto, zidentyfikowano w celu zbadania 43 banki spółdzielcze (działające głównie lokalnie) oferujące mieszkaniowe rachunki powiernicze. Zatem ten instrument ochrony nabywcy oferowany był łącznie w 63

bankach o różnej formie prawnej i wielkości. Otwarty rachunek powierniczy w swojej ofercie posiadało 57 banków (w tym 17 banków komercyjnych oraz 40 banków spółdzielczych), a zamknięty 50 banków (w tym 19 banków komercyjnych oraz 31 banków spółdzielczych), przy czym 44 banki miały w ofercie jednocześnie obydwa te rachunki (w tym 16 banków komercyjnych oraz 28 banków spółdzielczych). Tylko trzy banki, w tym jeden komercyjny miały w ofercie otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy z gwarancją bankową (oferowały one również rachunek zamknięty i otwarty), ***ale na dzień wypełnienia ankiety żadnego takiego rachunku jeszcze nie otworzyły.*** Jeden bank spółdzielczy miał w ofercie otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy z gwarancją ubezpieczeniową (oferował on również rachunek zamknięty i otwarty), ***ale takiego rachunku nie otworzył.***

Nie mniej istotną kwestią niż liczba banków oferujących rachunki jest ***liczba banków, która faktycznie je prowadzi.*** Łącznie 39 banków prowadziło dla deweloperów mieszkaniowe rachunki powiernicze (w tym 17 banków komercyjnych). Spośród banków prowadzących mieszkaniowe rachunki powiernicze 17 banków (trzy komercyjne i 14 spółdzielczych) prowadziło swoim klientom wyłącznie otwarte mieszkaniowe rachunki powiernicze, 10 banków (cztery komercyjne i sześć spółdzielczych) otworzyło tylko zamknięte mieszkaniowe rachunki powiernicze, 12 banków (10 komercyjnych i dwa spółdzielcze) otworzyło dla swoich klientów jednocześnie obydwa ww. rodzaje rachunków.

W ramach przeprowadzonego badania ankietowego starano się przyjrzeć, w jaki sposób banki ustalają ceny za prowadzenie rachunków wymaganych Ustawą. Spośród 50 banków komercyjnych i spółdzielczych mających w ofercie zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy, 33 banki czyli blisko dwie trzecie stosowały do tego rachunku cennik (56% wśród komercyjnych i 75% spółdzielczych). Spośród wszystkich analizowanych 57 banków mających w ofercie otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy, 37 stosowało dla tego rachunku cennik (był to udział rzędu 47% wśród komercyjnych i 69% wśród spółdzielczych). Z odpowiedzi banków wyłaniają się dwa zasadnicze sposoby ustalania cen: wycena oraz negocjacje połączone z wyceną. W obu przypadkach zwykle przyjęte są określone ceny wyjściowe (zawarte np. w wewnętrznej karcie produktu) lub przedziały cenowe. Następnie dokonywana jest wycena na podstawie przyjętych kryteriów dotyczących podmiotu i przedmiotu inwestycji.

Od czasu wprowadzenia mieszkaniowego rachunku powierniczego do oferty, zmiany w wysokości pobieranych opłat, ich liczby bądź rodzaju przeprowadziło osiem banków, w tym trzy komercyjne (było to 15% wśród banków komercyjnych oferujących te rachunki i 11% wśród spółdzielczych), wszystkie one miały w ofercie zarówno rachunki otwarte jak i zamknięte.

Niemal wszystkie banki spółdzielcze (95%) oraz blisko dwie trzecie banków komercyjnych (65%) oferujących mieszkaniowy rachunek powierniczy używało standardowego wzoru wniosku o otwarcie tego rachunku. Rozpatrywanie wniosku o otwarcie rachunku trwało w bankach komercyjnych przeciętnie od 14 (mediana) do 19 (średnia arytmetyczna) dni, a w bankach spółdzielczych 7-10 dni. Terminy rozpatrywania wniosków przez banki spółdzielcze były krótsze niż w przypadku banków komercyjnych, a nawet jednodniowe, co wynikało z tego, iż banki spółdzielcze, działające lokalnie, obsługiwały często tylko jednego dewelopera i specjalnie dla niego wprowadzały nowy produkt w postaci mieszkaniowego rachunku powierniczego.

Bank prowadząc mieszkaniowy rachunek powierniczy jest zobligowany do, określonych w art. 12 u.o.p.n., czynności kontrolnych względem przedsięwzięcia deweloperskiego finansowanego z takiego rachunku. Generalnie największe banki zwykle same podejmują się prowadzenia kontroli (powołuje się w tym celu osobne stanowisko, jednostkę, komórkę lub spółkę zależną), natomiast mniejsze banki komercyjne oraz banki spółdzielcze najczęściej zlecają określone czynności lub całą kontrolę podmiotowi zewnętrznemu (project monitor[184], kancelaria prawna, rzeczoznawca majątkowy itd.). Na podstawie kontroli sporządzane są raporty okresowe i końcowe.

Sześć banków, w tym pięć komercyjnych stwierdziło uchybienia w prospekcie informacyjnym wymaganym przez u.o.p.n. (29% wśród banków komercyjnych, które uruchomiły choćby jeden MRP oraz 5% wśród spółdzielczych). Świadczy to z jednej strony o stosunkowo dużej liczbie uchybień wykrytych przez banki komercyjne, przynajmniej, w początkowej fazie wprowadzania Ustawy. Z drugiej strony z udziałów tych wynika, iż banki spełniają założoną w u.o.p.n. funkcję kontrolną w sposób bardzo staranny. Wpływa to na ogólną jakość prospektu – deweloper musi go poprawić, aby uzyskać otwarcie MRP dla

[184] W taki sposób część banków nazywała podmiot prowadzący inspekcję odpłatnie na zlecenie banku, w związku z obowiązkami banku wynikającymi z u.o.p.n.

danej inwestycji. Stwierdzono między innymi następujące uchybienia: niezgodność harmonogramu przedsięwzięcia deweloperskiego z Ustawą, rozbieżność między treścią prospektu informacyjnego a umową deweloperską, brak dokładnego opisu funkcjonowania wybranego rodzaju zabezpieczenia, nieopisanie warunków odstąpienia od umowy deweloperskiej, brak prawidłowego określenia etapów przedsięwzięcia tj. procentowych udziałów kosztów dla poszczególnych etapów, różne terminy zakończenia inwestycji i przeniesienia prawa własności – w akcie notarialnym i w prospekcie informacyjnym, rozbieżności w cenie lokalu mieszkalnego z tytułu zaokrągleń w prospekcie i w akcie notarialnym.

Banki kontrolując prospekty informacyjne miały również okazję wyrobić sobie zdanie na ich temat, w tym względem ewentualnych problemów, w związku z otwartym katalogiem informacji, dotyczących przewidywanych inwestycji w promieniu 1 km od inwestycji. Problemy takie dostrzegało siedem banków komercyjnych (26% badanych, wśród nich było pięć banków oferujących MRP) oraz cztery banki spółdzielcze (9%). Ogólnie rzecz biorąc wyróżnić można następujące problemy: promień zbyt długi albo zbyt krótki, otwartość katalogu informacji, trudności ze zdobyciem informacji przez deweloperów, problem z określeniem kiedy informacje powinny być aktualizowane, problem z używaniem pojęć niewystępujących w innych przepisach.

Szczególnie newralgicznym momentem działalności banku jest wypłata środków z rachunku powierniczego deweloperowi. Osoba dokonująca tej czynność niezgodnie z przepisami Ustawy podlega karze pozbawienia wolności, w związku z tym szczególnie istotna dla banku jest kontrola poprzedzająca tę czynność. Banki, które kontrolę zlecały podmiotom zewnętrznym, bazowały głównie na zaufaniu do nich i ich pisemnych raportach. Z badania ankietowego wynika, że banki postępują zgodnie z podstawowymi wymaganiami Ustawy, a niekiedy nawet są bardziej ostrożne, weryfikując ogólną kondycję kontrahenta czy prowadzonej inwestycji. Banki mają wypracowane konkretne instrukcje i procedury dotyczące tej kwestii. Wyznaczane są osoby wydające zgodę oraz wypłacające środki. Z odpowiedzi jednego z banków wynika, że czynności od złożenia wniosku przez dewelopera do przelewu środków na jego konto, trwać mogą 11 dni roboczych.

Bankom zadano również pytania dotyczące ich wymagań wobec deweloperów jako kontrahentów, w tym odnośnie sprzedaży pakietowej produktów bankowych. Ok. 60% banków komercyjnych oferujących kredyty inwestycyjne oraz 14% spółdzielczych mających taką ofertę wymagało, aby deweloper, który ubiega się o tego rodzaju kredyt, wykazał przedsprzedaż na określonym poziomie. Dwa banki komercyjne (13% oferujących jednocześnie kredyty inwestycyjne oraz mieszkaniowe rachunki powiernicze) oraz jeden bank spółdzielczy, stwierdziło, że posiadanie kredytu inwestycyjnego w ich instytucji jest warunkiem koniecznym do otwarcia u nich mieszkaniowego rachunku powierniczego. Biorąc pod uwagę sytuację, w której warunkiem uzyskania kredytu inwestycyjnego jest posiadanie rachunku powierniczego występowała ona w przypadku 11 banków komercyjnych oraz siedmiu banków spółdzielczych. Innym obowiązkiem przy uruchamianiu mieszkaniowego rachunku powierniczego mogło być otwarcie bądź posiadanie w banku rachunku bieżącego. Takie wymagania stawiało 80% banków komercyjnych oferujących rachunki powiernicze i 84% banków spółdzielczych.

Zgodnie z art. 5. ust. 4 u.o.p.n. prawo wypowiedzenia umowy o prowadzeniu mieszkaniowego rachunku powierniczego, przysługuje wyłącznie bankowi i tylko z ważnych powodów. W związku z tym, że ważne powody nie zostały zdefiniowane w Ustawie, banki wymieniają te powody w swoich regulaminach i innych dokumentach, przy czym katalog ten może mieć charakter zamknięty lub otwarty. Jak wynika z przeprowadzonego badania ankietowego, żaden z banków na dzień wypełnienia kwestionariusza nie wypowiedział umowy w tym trybie.

W badaniu starano się również określić wpływ u.o.p.n. na dotychczasową działalność kredytową banków. Dla 14 badanych banków komercyjnych oraz dla 13 spółdzielczych, po wejściu w życie u.o.p.n., zmieniła się ich praktyka w przypadku rozpatrywania wniosków o udzielenie kredytu inwestycyjnego. Zmienił się przede wszystkim zakres dokumentów jakie muszą być dostarczone bankowi oraz kwestia respektowania obowiązku zastosowania środków ochrony przewidzianych w art. 4 u.o.p.n. Według banków, Ustawa ograniczyła możliwości finansowania budowy z wpłat nabywców, co spowodowało ograniczenia w zakresie określania zdolności kredytowej deweloperów. Co się tyczy kredytu hipotecznego, dla 19 badanych banków komercyjnych oraz dla ośmiu banków spółdzielczych zaszła w tym względzie zmiana. Banki wymagają przedłożenia przedwstępnej umowy zakupu

nieruchomości w formie aktu notarialnego oraz prospektu informacyjnego. Doszło także do zmiany akceptowalnych progów zaawansowania inwestycji oraz wydłużenia procedury w związku z koniecznością analizy większej ilości dokumentacji.

Szeroko stosowanym w praktyce branży deweloperskiej, dokumentem jest umowa rezerwacyjna, czyli umowa, której przedmiotem jest wyłączenie danego lokalu na czas określony ze sprzedaży, a stronami są deweloper oraz nabywca. Sześć banków komercyjnych (27% banków, które oferowały kredyt hipoteczny) i 13 banków spółdzielczych (33% banków, które oferowały kredyt hipoteczny) udzielało kredytów hipotecznych na podstawie umów rezerwacyjnych. Banki te wyjaśniały, że umowa rezerwacyjna jest wystarczającym dokumentem do rozpatrzenia wniosku, gdyż jednym z warunków udzielenia kredytu jest udokumentowanie jego przeznaczenia a umowa rezerwacyjna potwierdza celowość udzielenia kredytu hipotecznego. Banki te nie uzależniają zatem możliwości uzyskania kredytu od aktualnego tytułu prawnego do nieruchomości. Stwierdzały ponadto, że rynek kredytów hipotecznych wymaga stosowania tego typu umów. Gdy kredyt został przyznany, dostarczenie umowy sprzedaży lub umowy przedwstępnej (pomimo złożenia początkowo tylko umowy rezerwacyjnej) było obowiązkowe na różnych etapach współpracy kredytowej z bankiem, zwykle przed wypłatą pierwszej transzy kredytu.

Kredyty hipotetyczne w przypadku inwestycji w trakcie budowy (nieukończonych), były udzielane przez wszystkie 22 banki komercyjne oferujące takie kredyty oraz 36 banków spółdzielczych (90% banków udzielających kredyty hipoteczne). Z dodatkowych wyjaśnień banków wynika, że w przypadku inwestycji objętych w pełni u.o.p.n., wymagania w tym zakresie uległy zmniejszeniu, a stopień zawansowania prac może często być nawet bliski lub wynosić 0%. Niektóre banki uważały tę kwestię za uznaniową i zależną od oceny dewelopera przez bank. Oprócz tego banki wskazywały różne progi: 10%, 20%, 30%, 40% wartości inwestycji w złotych.

Tylko jeden bank komercyjny i dwa banki spółdzielcze zaobserwowały wzrost liczby kredytów zaciąganych na realizację inwestycji budowlanych przez deweloperów na skutek wejścia u.o.p.n. Stabilny poziom zaciąganych kredytów lub wręcz spadek spowodowany był, zdaniem banków, spowolnieniem gospodarczym. W odpowiedziach pojawiały się również opinie, że u.o.p.n. oznacza dodatkowe koszty i ryzyko zarówno dla dewelopera jak i dla

banku, a zatem mniejszą skłonność zarówno do zaciągania jak i udzielania kredytów przez uczestników rynku bankowego.

W zakresie oceny zmiany poziomu ryzyka udzielania kredytów inwestycyjnych, banki komercyjne i spółdzielcze reprezentowały odmienne poglądy. Ryzyko takie po wejściu w życie u.o.p.n. wzrosło w opinii blisko połowy (48%) banków komercyjnych oraz w opinii jedynie co szóstego banku spółdzielczego (16%). Ryzyko to obniżyło się według 36% banków spółdzielczych oraz jedynie według 11% banków komercyjnych. Relatywnie częsty brak wpływu wprowadzenia Ustawy na ryzyko banków spółdzielczych (tj. 41%) wynikał przeważnie z mniejszego udziału produktów związanych z finansowaniem inwestycji deweloperskich w strukturze portfela inwestycyjnego banku. Jako czynniki wpływające na wzrost ryzyka obie kategorie banków wskazywały podobnie tj. na uprzywilejowanie konsumentów w przypadku upadłości dewelopera oraz na ryzyko utraty reputacji przez bank. Banki komercyjne wskazywały dodatkowo na różnego rodzaju ryzyka o charakterze operacyjnym (np. związane z wypłatami), a także na ryzyko związane z wyborem kontrahenta dokonującego kontroli dewelopera w imieniu banku.

W przypadku ryzyka związanego z kredytowaniem osób zaciągających kredyty hipoteczne opinie banków były zbliżone. Według 67% banków komercyjnych ryzyko to obniżyło się, a według 22% nie uległo zmianie. Według 59% banków spółdzielczych ryzyko to obniżyło się, a według 32% nie uległo zmianie. W uzasadnieniu obie kategorie banków wymieniały środki ochrony nabywców, których stosowanie obniża ryzyko banków.

Banki spółdzielcze, pisząc o efektach i problemach zaistniałych w związku z u.o.p.n., odnosiły się głównie do kwestii wzrostu wymagań i kosztów zarówno dla banków, jak i dla deweloperów. Banki komercyjne poruszały zazwyczaj kwestię problemów z interpretacją prawną i nieprecyzyjnością przepisów. Poza różnymi problemami proceduralnymi, które ich zdaniem mogłyby zostać doprecyzowane, zwraca uwagę zgłaszana potrzeba zdefiniowania i usankcjonowania w Ustawie umowy rezerwacyjnej oraz jednoznaczne objęcie Ustawą (lub wyłączenie spod jej reżimu) spółdzielni mieszkaniowych. Banki postulowały także złagodzenie sankcji karnych.

Ok. 7% banków komercyjnych i 5% banków spółdzielczych dostrzegało prawne czynniki, niezwiązane z przepisami u.o.p.n., które negatywnie wpływają na rozwój konkurencji na rynku budownictwa mieszkaniowego. Banki spółdzielcze i komercyjne zidentyfikowały następujące czynniki wpływające negatywnie na rozwój konkurencji: długotrwałe i kosztowne procedury prawne w zakresie uzyskiwania pozwoleń na budowę, niejasna sytuacja banku finansującego i pewności jego zabezpieczeń w sytuacji upadłości dewelopera. Ponadto banki komercyjne wskazały na brak zachęt podatkowych i programów pomocowych dla nabywców mieszkań i opóźnienia w budowie infrastruktury komunalnej.

Ok. 11% banków komercyjnych i 16% spółdzielczych stwierdziło inne, pozaprawne czynniki, niezwiązane z u.o.p.n., które negatywnie wpływają na rozwój konkurencji na rynku budownictwa mieszkaniowego. Należy zaznaczać, że wśród czynników pozaprawnych banki identyfikowały również problemy wynikające z przepisów lub aktów prawnych niższego rzędu lub decyzji administracyjnych: skomplikowane i długotrwałe procedury związane z rozpoczęciem inwestycji, brak miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, brak uregulowania sytuacji prawnej/własnościowej gruntów, brak elektronicznej ewidencji dotyczącej uzyskanych pozwoleń, spadek popytu na nowe mieszkania (trudna i niestabilna sytuacja gospodarcza kraju), znaczące ograniczenie możliwości finansowania nieruchomości dla osób fizycznych przez regulacje zewnętrzne np. rekomendacje nadzoru finansowego.

Kwestią szeroko komentowaną w związku z wejściem w życie Ustawy była dostępność obowiązkowych dla deweloperów rachunków powierniczych w bankach, czyli w instytucjach niezależnie podejmujących decyzje gospodarcze, ustalających własne cele i ofertę. Jak wynika z wcześniej przytoczonych danych, stosunkowo duża liczba banków wyszła naprzeciw oczekiwaniom strony popytowej, na którą nałożono nowe wymogi prawne. Niemniej warte uwagi są też kwestie subiektywnej oceny banków odnośnie dostępności wspomnianej kategorii rachunków, czyli wiedza ukryta na temat nastrojów panujących na rynku. Trudności na polskim rynku w dostępie do mieszkaniowych rachunków powierniczych dostrzegało 22% banków komercyjnych oraz 5% banków spółdzielczych. Według części banków komercyjnych tylko nieznaczna liczba banków oferuje rachunki powiernicze, a oferta ta najczęściej powiązana jest z udzieleniem deweloperom kredytu inwestorskiego. Jednakże według wyników badania ankietowego, tylko dwa banki deklarowały, że otwierają MRP, tylko deweloperom, którzy korzystają w danym banku z kredytu inwestycyjnego

(inwestorskiego). Rozbieżność tę można tłumaczyć albo niepełną wiedzą banków o polityce konkurentów albo wiedzą o nieformalnych zasadach i powodach odmowy otwarcia MRP. Według banków spółdzielczych ograniczenia w dostępie do mieszkaniowych rachunków powierniczych mogą wystąpić zwłaszcza dla małych firm, w związku z wysokimi kosztami prowadzenia (wysoka pracochłonność, trudności w wycenie ryzyka banku) oraz większym ryzykiem utraty dobrego wizerunku banku.

Już przy okazji uprzednio podsumowanych komentarzy banków na temat wpływu Ustawy na rynek oraz na prowadzoną przez nie działalność, sygnalizowane były kwestie prawne, sprawiające trudności w bieżącej działalności banków lub budzące wątpliwości interpretacyjne. Najszerzej na ten temat wypowiedziały się banki w odpowiedzi na pytania, w których wprost poproszono je o zaproponowanie ewentualnych zmian legislacyjnych, które według nich są potrzebne. Ok. 80% banków komercyjnych oraz 16% badanych banków spółdzielczych twierdziło, że potrzebne są zmiany legislacyjne dotyczące rynku budownictwa mieszkaniowego. Banki komercyjne przedstawiły długi katalog propozycji zmian legislacyjnych. Mniej uwag miały banki spółdzielcze, aczkolwiek co do treści ich opinie były zbliżone do części postulatów banków komercyjnych. Szczególną uwagę banki zwracały na kwestię przepisów upadłościowych wprowadzonych Ustawą, sugerowały one ich zmianę, doprecyzowanie lub wręcz usunięcie. Ponadto banki postulowały doprecyzowanie przepisów odnośnie prowadzonych przez nie kontroli deweloperów, odnośnie ksiąg wieczystych, a także zastąpienie przewidzianych w Ustawie kar ograniczenia wolności i pozbawienia wolności karą grzywny. Podobnie jak pozostałe grupy respondentów sugerowały one również wprowadzenie dodatkowych przepisów dotyczących umów rezerwacyjnych oraz spółdzielni mieszkaniowych.

Ustawa wprowadziła korzystne przepisy według 78% badanych banków komercyjnych oraz 80% banków spółdzielczych. Z dodatkowych wyjaśnień banków wynika, że pomimo pewnych trudności związanych z wprowadzeniem Ustawy, to *summa summarum* jest ona rozwiązaniem korzystnym, przy czym wymaga nowelizacji, aby lepiej wypełniała swój cel.

Respondentom z tej grupy zadano również pytania dodatkowe, dotyczące ewentualnych innych problemów występujący na rynku. Praktyki konkurentów negatywnie wpływających na rynek stwierdziło pięć banków (były to banki spółdzielcze). Dotyczyły one, wpływających

negatywnie na rynek, działań deweloperów, banków oraz nadzoru bankowego, w tym jakości wykonywanych prac oraz użytych materiałów (przez deweloperów oraz ich wykonawców), działań regulacyjnych obszaru bankowego, praktyki konkurencyjnych instytucji finansowych (banki zmuszone były pod presją konkurencji, podjąć decyzję o całkowitym zamknięciu kredytowania przedsięwzięć deweloperskich).