

Jak poradzić sobie na rynku nieruchomości



URZĄD OCHRONY
KONKURENCJI
I KONSUMENTÓW

ISBN 978-83-60632-21-5

URZĄD OCHRONY KONKURENCJI I KONSUMENTÓW

00-950 Warszawa, Plac Powstańców Warszawy 1

tel. 022 55 60 800

www.uokik.gov.pl

opracowanie: Anna Jackowska

Sybilla Graczyk

redakcja: Grażyna Rokicka, Stowarzyszenie Konsumentów Polskich

SPIS TREŚCI:

Wstęp	4
Słowniczek	5
1. Rynek pierwotny	6
1.1. <i>Przed zawarciem umowy</i>	6
1.2. <i>Zawarcie umowy</i>	8
1.3. <i>Odpowiedzialność dewelopera za niewykonanie umowy</i>	16
2. Rynek wtórny	18
2.1. <i>Pośrednictwo</i>	18
2.2. <i>Pośrednik w obrocie nieruchomościami</i>	19
2.3. <i>Doradztwo w obrocie nieruchomościami</i>	24
2.4. <i>Umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami</i>	26
2.5. <i>Odpowiedzialność pośrednika</i>	35
3. Niedozwolone postanowienia umowne	37
Najważniejsze akty prawne	45
Ważne adresy	47

WSTĘP

Podjęcie decyzji o zakupie nowego mieszkania czy domu powinno być poprzedzone znalezieniem przez konsumenta odpowiedzi na trzy podstawowe pytania:

1. Jaką kwotę można przeznaczyć na sfinansowanie transakcji?
2. Na jakim rynku transakcja ma zostać przeprowadzona: pierwotnym czy wtórnym?
3. Czy nieruchomość ma być lokalem docelowym, czy też tylko na okres przejściowy?

Odpowiedzi na te pytania umożliwią podjęcie racjonalnej z punktu widzenia nabywcy decyzji. Niestety, pewność co do wskazanych powyżej założeń nie gwarantuje jeszcze sukcesu. Na rynku obrotu nieruchomościami czekają konsumenta różne pułapki, wynikające nie tylko z jego stanu wiedzy, ale także z praktyk stosowanych przez przedsiębiorców. Niniejsza publikacja umożliwi zwrócenie uwagi na kilka z najistotniejszych zagadnień dotyczących problematyki obrotu nieruchomościami z punktu widzenia konsumenta i zawieranych przez niego umów.

SŁOWNICZEK

Deweloper – przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą w zakresie budowy i sprzedaży nieruchomości na rynku pierwotnym.

Niedozwolone postanowienia umowne – postanowienia umowy, które nie zostały uzgodnione z konsumentem indywidualnie, nie wiążą go, jeżeli kształtują prawa i obowiązki konsumenta w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy.

Nieruchomości – części powierzchni ziemskiej stanowiące odrębny przedmiot własności (grunty), jak również budynki trwale z gruntem związane lub części takich budynków, jeżeli na mocy przepisów stanowią odrębny od gruntu przedmiot własności.

Pośrednik w obrocie nieruchomościami – osoba fizyczna, która posiada tytuł zawodowy pośrednika w obrocie nieruchomościami i z tych względów ma prawo do wykonywania czynności pośrednictwa w tym zakresie.

Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami – zawodowe wykonywanie przez pośrednika czynności zmierzających do zawarcia przez inne osoby umów: nabycia lub zbycia praw do nieruchomości lub własnościowego prawa do lokalu, prawa do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej, a także najmu lub dzierżawy nieruchomości lub ich części i innych niż już wymienione, mających za przedmiot prawa do nieruchomości lub do ich części.

Polski Związek Firm Deweloperskich – powołany w marcu 2002 roku jako związek pracodawców. Jego członkowie stworzyli Kodeks Dobrych Praktyk, będący standardem właściwych relacji pomiędzy firmą deweloperską a jej klientami. Związek Firm Deweloperskich skupia kilkadziesiąt firm (lista znajduje się na stronie internetowej www.pzfd.pl).

Rynek pierwotny – rynek, na którym kupowane są nowo wybudowane nieruchomości.

Rynek wtórny – rynek obrotu nieruchomościami używanymi.

Umowa przedwstępna – umowa, przez którą jedna ze stron lub obie zobowiązują się do zawarcia oznaczonej umowy; powinna określać istotne postanowienia umowy przyrzeczonej.

Umowa przyrzeczona – umowa, która ma być zawarta w wyniku podpisania umowy przedwstępnej.



1. RYNEK PIERWOTNY

1.1. Przed zawarciem umowy

W ciągu kilkunastu lat na rynku pierwotnym pojawiło się co najmniej kilkaset firm deweloperskich. Wiele z nich po krótkim okresie zaprzestało działalności. Niektóre pozostawiły niedokończone inwestycje i zdesperowanych klientów, którzy na uzyskanie nowego mieszkania lub domu przeznaczili kilkuset tysięcy złotych, niejednokrotnie pochodzące z kredytów bankowych, i zdążyli przekazać je deweloperowi. Inne kontynuują działalność, budując osiedla domów wielorodzinnych bądź jednorodzinnych. Standard jest różny i chciałoby się powiedzieć, że są to mieszkania i domy „na każdą kieszeń”. Wszyscy wiemy, że nie zawsze okazuje się to prawdą.

Jeżeli podejmujemy decyzję o zakupie nieruchomości nowej, z reguły będziemy zmuszeni do zawarcia umowy z deweloperem, czyli podmiotem, który zawodowo trudni się budową i sprzedażą nieruchomości nowych. Zanim jednak dojdzie do podpisania takiej umowy, warto sprawdzić jego wiarygodność, rzetelność, kondycję finansową. Im piękniej wydane prospekty, wspanialsze wizje przyszłego osiedla - ogrodu, oazy na betonowej pustyni, supernowoczesnego i najbezpieczniejszego, z tym większą ostrożnością należy podchodzić do zapewnień dewelopera. Żeby zabezpieczyć swój interes przed zawarciem umowy konsument powinien:

- ustalić, czy deweloper wybudował wcześniej jakieś domy, w jakim standardzie, czy dochował terminów, a jeżeli nie, to z jakich powodów;
- zapytać osoby mieszkające we wzniesionych przez dewelopera budynkach o ich opinię na temat jakości mieszkania/domu i doświadczeń z realizacji umowy;

- bardzo dokładnie zapoznać się z planami nie tylko konkretnego budynku, lecz całego osiedla, ustalając, w jaki sposób mają być lub już są zagospodarowane sąsiednie działki, jaki jest obecnie i jaki ma być w przyszłości dojazd, gdzie są zlokalizowane sklepy, szkoły, przychodnie itp. Z nieufnością należy podchodzić do zapewnień deweloperów, którzy – traktując to jako chwyt reklamowy – przedstawiają pobożne życzenia potencjalnych kupujących jako zamierzenia niedalekiej przyszłości lub już realizowane, lecz „zapominają” zaznaczyć, że nowa droga czy szkoła będzie pod warunkiem, że wybuduje je gmina, a ta z kolei nie ma tego w planach w dającej się określić przyszłości;
- sprawdzić stan prawny gruntów, na których ma być wybudowane osiedle lub choćby konkretny budynek (odpis z księgi wieczystej danej nieruchomości, odpis z rejestru gruntów), a także aktualność decyzji zezwalającej na budowę i zatwierdzającej projekt techniczny;
- sprawdzić, czy deweloper jest członkiem Polskiego Związku Firm Deweloperskich, który zrzesza firmy przestrzegające dobrowolnego Kodeksu Dobrych Praktyk, a więc daje rękojmię wyższej jakości usług.

Przykład 1

Kasia i Marek zachwycili się prospektem reklamowym nowego osiedla domków jednorodzinnych. Nie tylko, że miało być wzniesione w odległości kilkunastu minut jazdy samochodem od rejonu miasta, w którym pracowali, to jeszcze deweloper zapewniał, że na terenie przeznaczonym do wspólnego użytku mieszkańców będą bogato wyposażone place zabaw dla dzieci, kort tenisowy, skwery i pasy zieleni, kryty basen. Ponadto powstanie osiedlowe przedszkole, szkoła podstawowa i ponadpodstawowe, zaś ulica dojazdowa zostanie znacznie poszerzona i wyasfaltowana. Zdecydowali się zawrzeć umowę z deweloperem. Kiedy w tym celu jechali do jego biura, w autobusie spotkali znajomą, która opowiadała im o swoim nowym mieszkaniu. Była nim zachwycona, miało jednak dwie wady: dojazd do pracy i powrót do domu były horrorem – brak komunikacji miejskiej, droga dojazdowa wąska, zdewastowana w trakcie budowy osiedla. Miasto nie planowało w najbliższym czasie remontu ulicy, deweloper twierdził, że to nie jego sprawa, bowiem zajmuje się tylko budową domów osiedla. Z okien mieszkania roztaczał się widok na plac budowy: zamiast obiecanego skweru z ławeczkami i placem zabaw dla dzieci wznoszony był kolejny budynek mieszkalny. Domagającym się spełnienia obietnicy deweloper tłumaczył, że grunt jest zbyt drogi, aby marnować go, przeznaczając na skwer.

Przykład 2

Pan Marcin od kilku miesięcy zamierzał kupić mieszkanie. Przeglądał oferty deweloperów, ale nie mógł znaleźć odpowiadającej jego wymaganiom: a to do pracy dojazd był z kilkoma przesiadkami, bo osiedle planowano wznieść w szczerym polu, a to zlokalizowano je w pobliżu torów kolejowych. W końcu trafił na ogłoszenie spółki deweloperskiej, która budowała budynek-plombę na skraju osiedla spółdzielczego. Pan Marcin, bez zagłębiania się w szczegóły, szybko podpisał umowę zadowolony wielce, że budynek ma już dwa piętra z planowanych sześciu, do pracy będzie miał dogodny dojazd, dzieci blisko do szkoły, a park znajduje się prawie po drugiej stronie ulicy. Spółdzielnia mieszkaniowa zadbała, by dla wygody mieszkańców były liczne sklepy, nawet przychodnia lekarska. Okazało się wkrótce, że spółka budowę prowadziła ślamazarnie, opóźnienia były znaczne. Po pewnym czasie pan Marcin i inne osoby zainteresowane nabyciem w budynku mieszkań dowiedzieli się, że spółce realnie grozi upadłość i jeżeli nie chcą stracić wpłaconych deweloperowi pieniędzy, muszą sami dokończyć budowę, przeznaczając na ten cel dalsze – wcale nie małe – pieniądze. Kiedy zapoznali się z otrzymaną dokumentacją, porównali ją ze stanem faktycznym na budowie i przekonali się, że budynek posadowiony został „okrakiem” na dwóch działkach: kupionej przez spółkę deweloperską oraz należącej do spółdzielni mieszkaniowej. Kiedy próbowali dociec przyczyny, okazało się, że operator koparki źle wykopał dziurę w ziemi pod fundamenty. Zarząd spółki uważał, że „jakoś” załatwi sprawę z władzami spółdzielni, bo przecież nic się wielkiego nie stało, to tylko kilkumetrowy pas gruntu, który prawdopodobnie spółdzielnia zbywa, bo zgodziła się na zajęcie go przez dewelopera na czas budowy. Niestety, spółdzielnia nie zgodziła się na sprzedaż pasa ziemi. Roboty budowlane zostały wstrzymane, zaś na wymarzone mieszkanie pan Marcin będzie musiał jeszcze długo poczekać.

1.2. Zawarcie umowy

Umowa z deweloperem jest umową cywilnoprawną. Postanowienia umowy konsument może, a nawet powinien, negocjować. Wobec tego przed jej zawarciem konieczne jest bardzo dokładne zapoznanie się z treścią umowy, przeanalizowanie jej postanowień - klauzul, w razie wątpliwości skonsultowanie się z miejskim/powiatowym rzecznikiem konsumentów lub z organizacją konsumencką.

Umowa z deweloperem powinna być zawarta w formie aktu notarialnego z zachowaniem wymogów art. 9 ustawy o własności lokali¹. Przepis ten stanowi, że:

1. *„Odrębna własność lokalu może powstać także w wykonaniu umowy zobowiązującej właściciela gruntu do wybudowania na tym gruncie domu oraz do ustanowienia – po zakończeniu budowy – odrębnej własności lokali i przeniesienia tego prawa na drugą stronę umowy lub na inną wskazaną w umowie osobę.*
2. *Do ważności umowy, o której mowa w ust. 1, niezbędne jest, aby strona podejmująca się budowy była właścicielem gruntu, na którym dom ma być wzniesiony, oraz aby uzyskała pozwolenie na budowę, a roszczenie o ustanowienie odrębnej własności lokalu i o przeniesienie tego prawa zostało ujawnione w księdze wieczystej.*
3. *W wypadku wykonywania umowy w sposób wadliwy albo sprzeczny z umową, na wniosek każdego nabywcy sąd może powierzyć, w trybie postępowania nieprocesowego, dalsze wykonywanie umowy innemu wykonawcy na koszt i niebezpieczeństwo właściciela gruntu.”*

Z powyższego wynika, że tylko w przypadku zawarcia umowy z deweloperem w formie aktu notarialnego, w sytuacji wadliwego albo sprzecznego z umową jej wykonywania przez dewelopera, nabywca zyskuje prawo zwrócenia się do sądu z wnioskiem o powierzenie dalszego wykonania umowy innemu wykonawcy na koszt i niebezpieczeństwo właściciela gruntu, czyli dewelopera. To deweloper zapłaci za pracę innego wykonawcy i poniesie wszelkie ryzyko związane z tymi pracami.

Dodatkowo z przepisów wynika, że do ważności takiej umowy niezbędne jest, aby:

- deweloper uzyskał pozwolenie na budowę,
- deweloper był właścicielem gruntu, na którym budynek ma być wzniesiony,
- roszczenie o ustanowienie odrębnej własności lokalu i o przeniesienie tego prawa zostało ujawnione w księdze wieczystej.

Wpisu do księgi wieczystej dokonuje się w jej dziale III (Prawa, roszczenia i ograniczenia) dla danej nieruchomości. Wpis stanowi dla potencjalnych nabywców nieruchomości (działki z budynkiem w budowie) nie tylko ostrzeżenie

¹ Ustawa z 24 czerwca 1994 roku o własności lokali (tekst jednolity Dz. U. z 2000 r., nr 80, poz. 903 ze zm.).

o roszczeniach osób trzecich, lecz także powiadomienie, że z dniem podpisania umowy kupna przejdzie na nich obowiązek wywiązania się ze zobowiązania odnośnie przeniesienia własności odrębnych nieruchomości lokalowych. Księgi wieczyste są prowadzone przez wydziały sądów rejonowych, właściwych miejscowo dla położenia nieruchomości. Dopóki nie wzniesiono budynku kilku- lub wielomieszkańowego, nie jest możliwe ustanowienie odrębnej własności lokali, a więc i przeniesienie własności mieszkań na nabywców.

Podsumowując, jeżeli umowa z deweloperem nie jest sporządzona w formie aktu notarialnego, wskazana powyżej ochrona konsumenta nie obowiązuje. Umowa sporządzona jedynie w formie pisemnej nie gwarantuje nabywcy innej ochrony prawnej, poza ewentualnie odszkodowawczą, czyli żądaniem naprawienia szkody wyrządzonej przez dewelopera z tytułu niewykonania tej umowy.

Deweloper musi:

- być właścicielem lub użytkownikiem gruntu, na którym ma zostać wzniesiony budynek,
- mieć aktualne pozwolenie na budowę i zatwierdzony projekt techniczny budynku.

Umowę z deweloperem powinno się zawrzeć w formie pisemnej z zachowaniem formy aktu notarialnego. W umowie takiej deweloper:

- oświadcza, że jest właścicielem gruntu i ma aktualne zezwolenie na prowadzenie budowy oraz zatwierdzony projekt techniczny,
- zobowiązuje się do wybudowania budynku, następnie ustanowienia odrębnej własności lokalu i przeniesienia jego własności na nabywcę,
- powinien się w niej także znaleźć wnioski o ujawnienie roszczenia w dziale III Księgi wieczystej (Prawa, roszczenia i ograniczenia) prowadzonej dla nieruchomości.

Wszelkie zmiany postanowień umowy wymagają dla swej ważności także zachowania formy aktu notarialnego.

Deweloperzy często odradzają nabywcom zawieranie umów w formie aktów notarialnych. Twierdzą przy tym, że dzięki umowie notarialnej nabywca nic nie zyskuje, niepotrzebnie zaś wydaje pieniądze na uiszczenie opłaty notarialnej. Nic bardziej błędnego. W porównaniu z ceną mieszkania wysokość opłaty, którą trzeba zapłacić notariuszowi za sporządzenie umowy przyrzeczenia, jest niewielka. Nabywca zyskuje natomiast gwarancję niezmienności warunków

umowy, w tym ceny (chyba że co innego będzie wynikało z umowy, a na taką klauzulę zgodzi się nabywca), a także pozostałe wymienione powyżej uprawnienia (prawo złożenia wniosku o wyznaczenie przez sąd innego wykonawcy celem dokończenia budowy; w przypadku uchylania się dewelopera od ustanowienia odrębnej własności lokalu i przeniesienia jego własności, wniesienia wniosku o wydanie orzeczenia zastępującego oświadczenie woli dewelopera w tym zakresie).

Wymienionych wyżej zalet umów przyrzeczenia w formie aktu notarialnego nie mają umowy przedwstępne przygotowane przez dewelopera. Są one zwykle wielostronicowe, co zniechęca konsumentów do lektury. To może być przyczyną ogromnych kłopotów i strat finansowych, bowiem często umowy takie zawierają wiele postanowień w jawny sposób faworyzujących dewelopera, a krzywdzących konsumenta - nabywcę. Deweloper chce zarobić możliwie dużo na inwestycji i klauzule w umowie konstruuje tak, aby zamiar ten urzeczywistnić. W tym miejscu należy przypomnieć – **umowy z deweloperami mogą, a nawet powinny być negocjowane.**

Jeżeli jednak konsument ulegnie namowom dewelopera i zgodzi się na zawarcie umowy przedwstępnej bez zachowania formy aktu notarialnego, musi – dla własnego dobra – zwrócić uwagę na jej treść. W umowie takiej, podobnie jak w sporządzonej przez notariusza, powinny się znaleźć określone postanowienia i szczegółowo uregulowane niżej wymienione kwestie:

1. W umowie muszą być dokładnie określone strony umowy

Jeżeli deweloper prowadzi działalność gospodarczą na podstawie wpisu do ewidencji działalności gospodarczej wójta/burmistrza/prezydenta miasta, zamieszcza się w umowie imię, nazwisko, nazwę firmy, jej adres, numery REGON, NIP i numer wpisu do ewidencji działalności gospodarczej. W przypadku spółek prawa handlowego (np. spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, rzadziej spółek akcyjnych) niezbędne jest wskazanie siedziby spółki, numeru wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego, wymienienie nazwisk i funkcji osób występujących w imieniu spółki z podaniem podstawy do reprezentacji. W przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, akcyjnych i komandytowo-akcyjnych wymienia się także wysokość kapitału zakładowego i numer NIP.

W odniesieniu do strony umowy będącej osobą fizyczną wymienia się imię, nazwisko, adres zamieszkania, numer dowodu osobistego, numery PESEL i NIP. Jeżeli stroną umowy są małżonkowie, muszą podpisać ją oboje, chyba że jedno z nich udzieli pełnomocnictwa do zawarcia umowy.

2. Niezbędne jest precyzyjne wskazanie przedmiotu umowy

Deweloper zobowiązuje się bowiem do ustanowienia odrębnej własności zindywidualizowanego lokalu związanego z konkretną nieruchomością gruntową, która określana jest numerem ewidencyjnym działki, numerem lub nazwą obrębu, numerami jednostki rejestrowej, posiadany obszar i adresem położenia (np. dz. ewid. nr 15 z obrębu Stare Hutowiska, jednostka rejestrowa G.46, posiadająca obszar 1753 m², położona przy ul. Sołeckiej 2 w Hutowiskach), a także numerem księgi wieczystej, zbioru dokumentów lub numerem aktu własności ziemi.

3. Umowa musi podawać dokładne dane dotyczące:

- budynku: położenie, liczba kondygnacji, infrastruktura: media, oświetlenie, drogi dojazdowe, chodniki; brak dokładnego określenia wskazanych przykładowo, istotnych dla nabywcy, cech przedmiotu umowy może skutkować domaganiem się od nabywcy przez dewelopera uiszczenia dodatkowych kwot z tytułu np. wybudowania dróg dojazdowych,
- lokalu: piętro, łączna powierzchnia, liczba izb z podaniem ich metrażu, rozkład, rozmieszczenie okien i drzwi, parametry techniczno-eksploatacyjne lokalu, wykończenie i jego standard, z wyszczególnieniem użytych materiałów, dopuszczalnych zmian,
- części składowych lokalu: balkon, łódź, piwnica, garaż, miejsce garażowe i inne.

4. W umowie określa się zakres prac budowlanych

Należy określić w szczególności:

- kto odpowiada za wykończenie (biały montaż, podłogi, drzwi wewnętrzne, glazura, terakota itp.) – nabywca czy deweloper,
- jakie materiały będą użyte w pracach wykończeniowych (np. drzwi z litego drewna sosnowego czy płyta obciągnięta okleiną drewnopodobną, okna drewniane czy z PCV, ilu szybowe, z jakim współczynnikiem, rodzaj profili, zabezpieczeń antywłamaniowych, jakiego producenta),
- jaki będzie rodzaj ogrzewania - z określeniem, czy koszt grzejników jest wliczony w cenę mieszkania.

Brak precyzji w tych kwestiach może narazić nabywcę na znaczne straty, bowiem deweloper zastosuje najtańsze materiały, a kupujący nie będzie mógł skutecznie kwestionować takiego postępowania.

5. W umowie należy określić precyzyjnie istotne terminy

Najważniejsze są: termin zakończenia prac budowlanych i termin przeniesienia własności lokalu. W obu przypadkach najlepiej dążyć do wskazania konkretnej daty, a nie przedziału czasowego (np. w drugim kwartale 2010 roku).

Jeżeli deweloper nie dotrzyma terminu, nabywca będzie mógł dochodzić naprawienia szkody, którą poniósł wskutek niewykonania lub nienależytego wykonania umowy. Odpowiedzialność dewelopera z tego tytułu mogą wyłączyć jedynie okoliczności, na których wystąpienie nie miał najmniejszego wpływu (tzw. siła wyższa, np. powódź, trzęsienie ziemi). Taką okolicznością nie są niskie temperatury występujące zimą. O tym, że w Polsce zimą pada śnieg, a temperatura spada nawet poniżej minus 10° C, deweloper doskonale wie i powinien zaplanować prace budowlane z uwzględnieniem tych okoliczności; nie uzasadniają one przedłużenia terminu realizacji zobowiązania.

6. Umowa musi jednoznacznie określać cenę

Jednoznaczne określenie ceny należy do najważniejszych postanowień, które powinny znaleźć się w umowie. Podana cena powinna być ceną brutto. Jednak zdarza się, że deweloper w trakcie wykonywania umowy żąda dodatkowo zapłacenia podatku VAT, twierdząc, że uzgodniona w umowie przedwstępnej cena go nie zawierała. W związku z tym należy domagać się wyraźnego zaznaczenia, że ustalona cena jest ceną zawierającą podatek VAT.

Precyzyjnie musi także wynikać z umowy, czy w cenę mieszkania wliczona jest należność za balkon i inne części składowe lokalu, drogi dojazdowe, chodniki, oświetlenie itp. Jeżeli nie – konieczne jest dodatkowe, odrębne wskazanie ich ceny.

Ważne jest ponadto uzgodnienie, że cena nie ulega zmianie. Jeżeli jednak w umowie znajdzie się postanowienie, iż zmiana ceny może nastąpić (np. o stopień inflacji), to – co bardzo ważne – tylko w odniesieniu do nieopłaconych przez konsumenta kwot. W takim przypadku nie tylko konieczne jest jednoznaczne określenie warunków, po których spełnieniu czy zaistnieniu cena przedmiotu umowy się zmieni i o ile. Jednocześnie nabywcy musi przysługiwać prawo do odstąpienia od umowy w przypadku zmiany ceny. Chodzi o to, żeby w okresie zwiększonego popytu na mieszkania deweloperzy nie przeciągali prac budowlanych po to, by móc podnieść ceny mieszkań (co niestety często się zdarza, bowiem skoro cena na rynku rośnie, to im później zakończona zostanie budowa, tym droższe będzie mieszkanie, a to jest korzystne dla dewelopera, ale nie dla nabywcy).

Z umowy precyzyjnie powinien wynikać ponadto harmonogram wpłat dokonywanych przez konsumenta. Pożądane jest, by ostatnią ratę nabywca

uiszczał już po zakończeniu inwestycji i odbiorze technicznym budynku, przy podpisaniu umowy ustanawiającej odrębną własność lokalu mieszkalnego i przenoszącej jego własność na nabywcę. Skutek takiego postanowienia nie wymaga komentarza.

7. W umowie powinna się znaleźć klauzula wprowadzająca możliwość odstąpienia od umowy oraz przeniesienia praw na osobę trzecią

Deweloperzy najczęściej wprowadzają do umów postanowienia, na podstawie których konsument może odstąpić od umowy, ale jest to skuteczne jedynie po wskazaniu osoby, na którą zostanie przeniesiony ogół praw i obowiązków wynikających z umowy.

Deweloperzy niejednokrotnie nakłaniają nabywców do udzielenia zgody na postanowienie, mocą którego zwrot kwot na rzecz odstępującego od umowy konsumenta nastąpi w nominalnej wysokości (bez waloryzacji, oprocentowania) i dopiero po wskazaniu przez niego osoby, która wstąpi w miejsce rezygnującego, podpisaniu przez tę osobę umowy i uiszczeniu określonej kwoty pieniężnej. Stąd wniossek, że deweloper gwarantuje sobie mocą takich postanowień przekazywanie konsumentowi pieniędzy z kwot uiszczonych przez nowego kupującego i nie zwraca konsumentowi wpłaconych przez niego kwot niezwłocznie po złożeniu oświadczenia o odstąpieniu od umowy.

Nie należą do rzadkości postanowienia, stosownie do których deweloperzy domagają się zapłacenia przez odstępującego od umowy określonej kwoty, nazywając ją często dla pozorów opłatą manipulacyjną czy administracyjną.

Czytając w umowie takie i podobne postanowienia, analizujemy je bardzo dokładnie.

8. Umowa może precyzować kary umowne

Jeżeli w umowie strony przewidziały kary umowne, to powinny one być wprowadzone w sposób równoprawny, w sprawiedliwej dla obu stron wysokości. Deweloper nie może bowiem wyłączyć swojej odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy, nakładając przy tym karę na nabywcę, np. za nieterminowe wpłacenie kolejnej raty.

Bardzo ważne jest odpowiednie wyważenie wysokości kar umownych za opóźnienie w zakończeniu prac, odstąpienie od umowy przez dewelopera. Zbyt niska kara stanowi dla nierzetelnych przedsiębiorców pokusę do zerwania umowy i ponownej sprzedaży mieszkania, którego cena wzrosła. Może także nie stanowić rekompensaty dla nabywcy, który z powodu przedłużających się prac poniósł szkodę.

Klauzula o karze umownej wyłącza dochodzenie wyrównania szkody w faktycznej wysokości, chyba że strony w umowie postanowiły inaczej (art. 483, 484 Kodeksu cywilnego - kc). Wprowadzając do umowy postanowienie, że uprawniony może dochodzić odszkodowania przenoszącego wysokość zastrzeżonej kary umownej, zapewniamy sobie możliwość całkowitego wyrównania szkody, która została nam wyrządzona.

9. Zarząd nieruchomością

Każda nieruchomość, zwłaszcza ta, która składa się z wielu odrębnych lokali, powinna mieć gospodarza, który w imieniu mieszkańców będzie o nią dbał – chodzi oczywiście o zarządzanie nieruchomością. Zgodnie z ustawą o własności lokali właściciele lokali mogą:

- sami sprawować zarząd nieruchomością wspólną,
- w umowie o ustanowieniu odrębnej własności lokali albo w umowie zawartej później w formie aktu notarialnego określić sposób zarządu nieruchomością wspólną, np. przez powierzenie zarządu osobie fizycznej albo prawnej, a więc zarządcy nieruchomości posiadającemu licencję zawodową lub przedsiębiorcy prowadzącemu działalność gospodarczą w zakresie zarządu nieruchomościami.

Deweloperzy często żądają od nabywców zaakceptowania w umowie zobowiązania do powierzenia deweloperowi lub osobie przez niego wskazanej zarządu nieruchomością przez określony czas, z reguły przez 36 miesięcy (takie postanowienia niejednokrotnie znajdują się już w umowie przedwstępnej). Klauzule tej treści zostały uznane za niedozwolone i wpisane do rejestru prowadzonego przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Należy więc dobrze przemyśleć konsekwencje postanowień dotyczących przyszłego zarządu nieruchomością, uważnie zbadać treść umowy pod tym względem i ewentualnie zakwestionować postanowienia niezgodne z interesem konsumenta.

Zamieszczone powyżej uwagi odnoszą się do umów:

- przyrzeczenia przeniesienia odrębnej własności mieszkania w budynku wielorodzinnym (własności budynku jednorodzinnego),
- przeniesienia własności odrębnej nieruchomości (mieszkania) we wzniesionym przez dewelopera budynku wielorodzinnym (własności wzniesionego budynku jednorodzinnego), które są zawierane już w konsekwencji zawarcia i wykonania pierwszej z umów.

W umowie przedwstępnej/przyrzeczenia powinno się dokładnie wskazać:

- strony umowy,
- przedmiot umowy i zakres prac,
- termin zakończenia inwestycji i przeniesienia własności,
- cenę lokalu,
- warunki, na jakich następuje odstąpienie od umowy,
- kary umowne.

1.3. Odpowiedzialność dewelopera za niewykonanie umowy

Dewelopera i nabywcę łączy stosunek wierzyciela i dłużnika. Ogólne zasady wywiązania się ze zobowiązań reguluje Kodeks cywilny. Wynika z nich, że wierzyciel może żądać od dłużnika świadczenia, które dłużnik zobowiązany jest spełnić. Sposób spełnienia świadczenia nie jest pozostawiony jedynie uznaniu dłużnika. Przeciwnie, w celu ochrony wierzyciela przepisy wprowadzają odpowiednie zasady służące do oceny, czy dłużnik wykonał należycie swoje zobowiązanie. Należą do nich (art. 354 kc):

- *zobowiązanie powinno zostać wykonane zgodnie z jego treścią,*
- *należy je wykonać w sposób odpowiadający celowi społeczno-gospodarczemu zobowiązania,*
- *ocenie podlega wykonanie zobowiązania w zgodzie z zasadami współżycia społecznego,*
- *jeżeli istnieją w tym zakresie ustalone zwyczaje – zobowiązanie powinno być wykonane także w sposób odpowiadający tym zwyczajom.*

Deweloper jest profesjonalistą, stąd zobowiązany jest przy wywiązywaniu się ze zobowiązania do zachowania należytej staranności właściwej dla zawodowego charakteru czynności. W przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania odpowiada za wyrządzoną z tego tytułu kontrahentowi szkodę i zobowiązany jest do jej naprawienia. Może się uchylić od tej odpowiedzialności, jeżeli wykaże, że niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania jest następstwem okoliczności, za które deweloper nie ponosi odpowiedzialności (art. 471 kc).

Deweloperzy bardzo często wprowadzają do umów postanowienia ograniczające lub wyłączające odpowiedzialność wobec nabywcy, np. wówczas, kiedy mieszkanie znajduje się na innym piętrze niż ustalono w umowie, czy w przy-

padku, gdy w budynku nie będzie lokalnej kotłowni, skutkiem czego właściciele mieszkań będą musieli rozwiązać problem ogrzewania we własnym zakresie. Takie ograniczenie odpowiedzialności dewelopera może być kwestionowane na gruncie przepisów o niedozwolonych klauzulach umownych.

Jak już wspomniano powyżej, z tytułu niewykonania ewentualnie nienależytego wykonania zobowiązań o charakterze niepieniężnym umowa może przewidywać obowiązek zapłaty kary umownej przez osobę, która zobowiązania nie wykonała, ewentualnie wykonała je nienależycie. Zasada jest taka, że kara umowna powinna być zastrzeżona w wysokości oznaczonej z góry. Osobie uprawnionej należy się – bez względu na wysokość szkody – kara umowna w takiej wysokości, jaka jest wskazana w umowie.

Co do zasady, zamieszczenie w umowie postanowień dotyczących kary umownej wyklucza możliwość dochodzenia odszkodowania przenoszącego wysokość zastrzeżonej kary, chyba że strony postanowią inaczej (czyli wprowadzą do umowy przepis, stosownie do którego uprawniony z tytułu kary umownej może dochodzić dodatkowo odszkodowania przenoszącego wysokość zastrzeżonej kary).



2. RYNEK WTÓRNY

2.1. Pośrednictwo

Ludzie od niepamiętnych czasów zajmowali się pośrednictwem, kojarzeniem stron transakcji, stwarzaniem sposobności do zawarcia przez nie oczekiwanej umowy sprzedaży lub zamiany. Rzadko byli przedsiębiorcami, których działalność gospodarcza polegała na świadczeniu pośrednictwa. Raczej były to dla nich działania uboczne, wynikające wielokrotnie z życzliwości. Z biegiem lat, wraz z postępującym rozwojem społeczeństw, pośrednicy nabierali większego znaczenia. Zaczęli się specjalizować w poszczególnych dziedzinach, np. w obrocie surowcami, produktami żywnościowymi, zajmowali się także kojarzeniem małżeństw (swaci), wynajdywaniem osób parających się różnymi zawodami, np. kucharza, pokojówki, guwernera, a także kojarzeniem osób chcących sprzedać ziemię z tymi, którzy mieli zamiar ją nabyć. Wielu ludzi zajmowało się pośrednictwem przez dziesiątki lat, osiągało z tego tytułu niemałe dochody, zdobywało dużą wiedzę na temat rynku, na którym działali. Pośrednicy ze wszech miar byli użyteczni, jednakże niewielu cieszyło się uznaniem i szacunkiem. Nie należało do rzadkości przekonanie, że pośrednika za jego wiedzę i starania wystarczy wynagrodzić dobrym słowem, poczęstunkiem, drobną kwotą pieniędzy.

Z trudem do świadomości ludzi docierało, że pośrednikami są zarówno ogromne, wyspecjalizowane firmy o zasięgu światowym, jak również osoby, których zawodem jest pośrednictwo, a uzyskanie stosownych uprawnień do wykonywania zawodu pośrednika było poprzedzone latami nauki, egzaminami, także państwowymi.

Druga połowa XX wieku i początek XXI wieku to nie tylko szybki rozwój nauki i techniki, postępująca specjalizacja w stale zawężających się dziedzinach

wiedzy i życia, lecz także kurczenie się czasu wolnego, który można byłoby przeznaczyć na załatwianie spraw prywatnych, np. przeglądanie ogłoszeń prasowych czy też zamieszczanych w Internecie, celem znalezienia nabywcy na odziedziczony po przodkach kredens, samochód, dom, na wyszukanie osoby lub przedsiębiorcy mającego na zbyciu działkę, na której można wznieść dom marzeń. W takich sytuacjach niezbędny jest pośrednik.

Kupno nieruchomości jest połączone z istotnym ryzykiem finansowym. Kwoty pieniędzy przeznaczane na kupno mieszkania, domu czy działki są bardzo duże i stale rosną. Coraz częściej pochodzą z kredytów bankowych, które spłacane będą nierzadko przez długie dziesięciolecia. Banki kredytują nawet całość wydatków związanych z kupnem nieruchomości, zaś spłata rozkładana jest na 40 i więcej lat. W Japonii można uzyskać kredyt, który spłacać będzie także następne pokolenie, bowiem raty można rozłożyć na 100 i więcej lat.

Nie tylko kupno jest połączone ze znacznym ryzykiem finansowym – jest z nim związana także sprzedaż nieruchomości. Obawa przed oszustami udającymi godnych zaufania nabywców jest w pełni uzasadniona.

Do przeprowadzenia transakcji i zapewnienia jej bezpieczeństwa konieczne jest posiadanie znacznej liczby dokumentów, których zgromadzenie może być długotrwałe i pracochłonne, a weryfikacja dla nieprofesjonalisty – trudna. Pomoc w przebrnięciu przez różne prawne i faktyczne pułapki może okazać profesjonalny pośrednik w obrocie nieruchomościami.

Regułą jest, że zasady i sposób wykonywania zawodu, obowiązujące w nim standardy kształtowane są przez społeczeństwa wielokrotnie przez dziesiątki, jeżeli nawet nie setki lat.

Niewiele zawodów ustawodawca uznał za ważne społecznie tak bardzo, że zasady ich wykonywania postanowił uregulować ustawowo. Do takich należą np. zawody prawnicze (sędziego, prokuratora, adwokata, radcy prawnego, notariusza), medyczne (lekarza, stomatologa, pielęgniarki i położnej), ale także zawody rynku nieruchomości (rzeczoznawcy majątkowego, pośrednika w obrocie nieruchomościami, zarządcy nieruchomości).

2.2. Pośrednik w obrocie nieruchomościami

Ustawodawca uregulował działalność pośredników w obrocie nieruchomościami w ustawie o gospodarce nieruchomościami (dalej zwaną uogn)².

² Ustawa z 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami (tekst jednolity Dz. U. z 2004 roku, nr 261, poz. 2603 ze zm.; art. 179-183).

Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami uznane jest za działalność zawodową, a tytuł zawodowy „pośrednik w obrocie nieruchomościami” uzyskał ochronę prawną. Takie rozwiązanie ma, z punktu widzenia ochrony konsumenta, wiele zalet. Jeśli dana osoba ma tytuł pośrednika w obrocie nieruchomościami, to znaczy, że jest profesjonalistą i powinna wykonywać umowy stosownie do charakteru prowadzonej działalności. Stosuje się do takiej osoby wyższy miernik staranności przy wykonywaniu zobowiązań. Poza tym uzyskanie takiego tytułu gwarantuje, że pośrednik ma niezbędną wiedzę i doświadczenie w swojej działalności, co oznacza, że możemy mu zaufać. Z tych względów warto wiedzieć, czego ustawodawca wymaga od pośredników.

Przedsiębiorcy w obrocie nieruchomościami (ich firmy zwane są często agencjami nieruchomości, biurami nieruchomości itp.) mogą prowadzić działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami pod warunkiem, że **czynności z tego zakresu będą wykonywane przez pośrednika w obrocie nieruchomościami**, a więc nie każdego pracownika biura/agencji, tylko przez osobę posiadającą tytuł zawodowy pośrednika w obrocie nieruchomościami. Takim pośrednikiem może być jedynie osoba fizyczna posiadająca licencję zawodową nadaną w trybie wspomnianej ustawy przez ministra właściwego do spraw budownictwa.

Jeżeli przedsiębiorca prowadzi działalność w kilku miejscach lub oddziałach, powinien w każdym z tych miejsc (nawet jeżeli oddziały mieszczą się w tej samej miejscowości, dzielnicy) zapewnić, aby czynności pośrednictwa były wykonywane wyłącznie przez pośredników w obrocie nieruchomościami. Oznacza to, że w każdym z tych miejsc powinien działać taki pośrednik. Pamiętajmy – w biurze nieruchomości każdy pracownik może nas obsługiwać, ale czynności z zakresu pośrednictwa **muszą** być dokonywane przez pośrednika w obrocie nieruchomościami.

Pośrednik w obrocie nieruchomościami (zwany dalej pośrednikiem) nabywa prawo wykonywania zawodu i używania tytułu zawodowego z chwilą wpisania do centralnego rejestru pośredników w obrocie nieruchomościami, prowadzonego przez ministra właściwego do spraw budownictwa.

Centralny rejestr pośredników w obrocie nieruchomościami prowadzony jest przez ministra właściwego do spraw budownictwa – obecnie Ministra Infrastruktury.

Rejestr jest zamieszczony na stronie internetowej ministerstwa w zakładce „Uprawnienia i licencje zawodowe – Rejestr”.

Pośrednikiem może zostać każda pełnoletnia osoba fizyczna, posiadająca pełną zdolność do czynności prawnych, po spełnieniu warunków określonych w ustawie o gospodarce nieruchomościami. Należą do nich:

- wykształcenie wyższe i ukończone studia podyplomowe w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami,
- praktyka zawodowa, w toku której przyszły pośrednik opracuje, a następnie przedłoży Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej trzy symulacje transakcji.

Od 1 stycznia 2008 roku zniesiony został obowiązek zdania przed Państwową Komisją Kwalifikacyjną egzaminu, co szerzej otwiera dostęp do tego zawodu.

Pośrednik może wykonywać zawód prowadząc, jako przedsiębiorca, działalność zawodową w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami albo w ramach stosunku pracy lub umowy cywilnoprawnej (umowy zlecenia, umowy o dzieło) u przedsiębiorcy prowadzącego taką działalność. Nie może łączyć wykonywania zawodu w obu formach. Cel wprowadzenia takich regulacji jest oczywisty – klienta ma obsługiwać profesjonalista.

Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami polega na zawodowym wykonywaniu przez pośrednika czynności zmierzających do zawarcia przez inne osoby umów:

- nabycia lub zbycia praw do nieruchomości,
- nabycia lub zbycia własnościowego prawa do lokalu (mieszkalnego, użytkowego), prawa do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej,
- najmu lub dzierżawy nieruchomości lub ich części,
- innych niż wyżej wymienione, mających za przedmiot prawa do nieruchomości lub do ich części.

Czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami mogą być wykonywane w stosunku do wszelkich nieruchomości, na rzecz osób fizycznych i prawnych oraz jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej.

Wskazany powyżej przedmiotowy zakres działalności pośrednika dowodzi, że taki profesjonalista może pomóc konsumentowi w znalezieniu kontrahenta każdej umowy z zakresu obrotu nieruchomościami.

Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami to zawodowe wykonywanie przez pośrednika czynności zmierzających do zawarcia przez inne osoby umów:

- nabycia lub zbycia praw do nieruchomości lub własnościowego prawa do lokalu, prawa do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej,
- najmu lub dzierżawy nieruchomości lub ich części i innych niż już wymienione, mających za przedmiot prawa do nieruchomości lub do ich części.

Pośrednik jest zobowiązany do wykonywania czynności pośrednictwa zgodnie z zasadami wynikającymi z przepisów prawa i standardami zawodowymi, ze szczególną starannością właściwą dla zawodowego charakteru tych czynności. Jest też ustawowo zobowiązany do stałego doskonalenia kwalifikacji zawodowych.

Staranność to dokładność, pilność, sumienność, troskliwość, gorliwość, dbałość o szczegóły. W znaczeniu potocznym szczególna staranność to staranność niezwykła, wyjątkowa, specjalna, nieprzeciętna. Tak więc ustawodawca nałożył na pośrednika obowiązek wykonywania swojej pracy z wyjątkową, nieprzeciętną starannością. Podyktowane to zostało dbałością o interesy jego kontrahentów, którzy niejednokrotnie zawierają pośrednikowi dorobek życia.

Pośrednik zobowiązany jest do działania zgodnie ze standardami i zasadami etyki zawodowej. Zostały one ustalone przez Polską Federację Rynku Nieruchomości i uzgodnione z Ministrem Infrastruktury³ (dostępne m.in. na stronie www.pfrn.pl). Powinien także kierować się zasadą ochrony interesu osób, na których rzecz wykonuje czynności pośrednictwa (art. 181 ust. 1 uogn).

Pośrednik wykonuje czynności pośrednictwa **osobiście** lub **przy pomocy innych osób** (zwanym niekiedy agentami, asystentami pośrednika), wykonujących czynności pomocnicze i działających pod jego bezpośrednim nadzorem, oraz ponosi za ich działania odpowiedzialność zawodową. Osoby te nie mogą zastępować pośrednika w wykonywaniu czynności pośrednictwa. Nie może on udzielić im pełnomocnictwa, tak jak lekarz nie może udzielić pełnomocnictwa do leczenia, a nauczyciel do nauczania.

Pośrednik, wykonując czynności pośrednictwa, osobiście zachowuje swobodę działania w doborze środków i metod działania (jako profesjonalista odpowiada za podejmowane przez siebie decyzje), przestrzega lojalności i uczciwości kupieckiej, ze szczególnym uwzględnieniem ochrony prywatności uczestników

³ Dz. Urz. MI z 2005 roku, nr 6, poz. 37.

rynku nieruchomości. Dbą o ochronę interesów osób, na których rzecz pracuje, przestrzegają zasad słusznego, sprawiedliwego obrotu prawnego poprzez m.in. dostarczanie stronom umowy informacji o okolicznościach mających wpływ na wartość nieruchomości, pilnowanie, aby strony były traktowane równoprawnie i działały w sposób racjonalny.

Pośrednik w obrocie nieruchomościami wykonuje czynności pośrednictwa osobiście.

Może posłużyć się innymi pracującymi pod jego bezpośrednim nadzorem osobami wykonującymi czynności pomocnicze.

Nie podlega kierownictwu zamawiającego usługę pośrednictwa, zachowuje swobodę w doborze środków i metod działania.

Zobowiązany jest do kierowania się zasadą ochrony interesu osób, na których rzecz prowadzi czynności pośrednictwa.

Zobowiązany jest także do wykonywania czynności pośrednictwa zgodnie z zasadami wynikającymi z przepisów prawa i standardami zawodowymi, ze szczególną starannością właściwą dla zawodowego charakteru tych czynności oraz z zasadami etyki.

Zdefiniowanie czynności pośrednictwa jest niezwykle trudne – nie ma takiej definicji ustawowej. Taki wysiłek podjął natomiast Sąd Apelacyjny w Katowicach, stwierdzając, że „(...) pośrednik podejmuje się czynności faktycznych polegających na stworzeniu sposobności do zawarcia oczekiwanej przez zamawiającego umowy lub na pośredniczeniu przy jej zawarciu. Wymaga to od pośrednika wyszukania i wskazania osoby kontrahenta, komunikowania stron ze sobą, przekazywania ofert, informowania o warunkach umowy, prowadzenia lub uczestniczenia w rokowaniach itd. Bezpośrednim celem aktywności pośrednika jest jedynie stworzenie określonej sytuacji faktycznej, w której zamierzony cel, tj. zawarcie umowy, może zostać osiągnięty, ale już z udziałem tylko samego zainteresowanego”⁴.

Do czynności pomocniczych, czyli tych, których pośrednik nie musi wykonywać sam, zalicza się w praktyce te, które nakierowane są na obsługę pośrednika, ułatwienie mu wykonywania czynności zawodowych, np. udzielanie osobom

⁴ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z 23 listopada 1993 roku, sygn. akt ACr 672/93, LexPolonica.

zainteresowanym informacji o oferowanych do zbycia nieruchomościach, aktualności ofert, uzgadnianie terminów spotkań, odbieranie dokumentów zamówionych przez pośrednika, prezentacja klientom oferowanych nieruchomości.

Pośrednik, wykonując czynności zawodowe, zdobywa wiedzę na temat rynku nieruchomości. Pozwala mu to na wykonywanie opracowań i ekspertyz (pamiętajmy jednak – nie są one tożsame z operatami⁵ szacunkowymi wykonywanymi przez rzeczoznawców majątkowych, w których określana jest wartość nieruchomości) oraz świadczenie doradztwa w zakresie nieruchomości (art. 180 ust. 1a uogn); nie zastępuje w tym zakresie rzeczoznawcy majątkowego.

Inwestowanie w nieruchomości uważane jest za bezpieczne, pewne, aczkolwiek zyski uzyskuje się po stosunkowo długim okresie inwestowania. Podjęcie trafnej decyzji o wyborze nieruchomości bez znajomości rynku nieruchomości jest bardzo trudne, przypomina loterię. Stąd zapotrzebowanie na usługi doradztwa świadczone przez pośredników ciągle rośnie. To jest właśnie przyczyna, dla której wskazane powyżej regulacje dotyczące pośredników są niezbędne w celu zapewnienia ochrony interesów ich klientów.

2.3. Doradztwo w obrocie nieruchomościami

Przykład

Pani Henryka bardzo lubiła wycieczki poza miasto. Marzyła, aby kupić dom na wsi, lecz tak położony, żeby mogła z niego łatwo dojeżdżać do miasta do pracy. Planowała, że za lata, może kiedy przejdzie na emeryturę, urządzi w nim maleńki pensjonat, co pozwoli na uzyskanie dodatkowego dochodu. Zwróciła się do pośrednika w obrocie nieruchomościami, aby doradził jej w wyborze właściwego obiektu, takiego, który spełni jej oczekiwania, nadto w perspektywie kilkunastu lat nie straci na wartości. Chciała spełnić swoje marzenia, lecz także nie stracić na inwestycji. Uzyskać choćby tyle, co w banku na lokacie terminowej.

Nie wszyscy konsumenci kupują nieruchomość dla zaspokojenia własnych potrzeb mieszkaniowych. Coraz częściej spotyka się osoby, które traktują kupno nieruchomości jako inwestycję. Równie często, niestety, decyzje o kupnie nieruchomości podejmowane są spontanicznie, na podstawie względów dru-

⁵ **Operat** - pisemne opracowanie dotyczące stanu nieruchomości ze wskazaniem podstaw prawnych i uwarunkowań prowadzenia racjonalnej gospodarki oraz optymalnego rozwiązywania różnorodnych, związanych z tym problemów (za: <http://pl.wikipedia.org/wiki/Operat>).

gorzędnych. Niekiedy z niewiedzy, ale z reguły ze źle pojętej oszczędności, indywidualni inwestorzy nie korzystają z profesjonalnego doradztwa.

Tymczasem dla oceny, czy zamierzona inwestycja spełni oczekiwania, niezbędne jest przeanalizowanie specyfiki regionu, istniejącej i planowanej infrastruktury, struktury zamieszkania i zatrudnienia ludności. Niekiedy nawet konieczne jest uwzględnienie uwarunkowań historycznych.

Ponadto dla podjęcia właściwej decyzji inwestycyjnej, nawet w odniesieniu do kupna działki z przeznaczeniem pod zabudowę mieszkaniową, bezpiecznie jest pozyskać informacje z różnych dziedzin: obrotu nieruchomościami, zarządzania, wyceny, prawa, marketingu, finansów, prowadzenia spraw administracyjnych i sądowych, do których dostęp może być dla konsumenta - nieprofesjonalisty utrudniony.

Zgromadzenie informacji to jeszcze mało. Muszą one zostać przetworzone, do czego potrzebna jest wiedza fachowa, np. posiadana przez doradców rynku nieruchomości. Z doradcą należy zawrzeć pisemną umowę, w której będzie precyzyjnie określony przedmiot doradztwa oraz wynagrodzenie.

Wobec tego, że usługi doradztwa stają się modne, zwłaszcza w wielkich miastach, powstaje wiele firm reklamujących się jako świadczące tego rodzaju pomoc w zakresie rynku nieruchomości. Choć działalność doradczą można prowadzić na podstawie wpisu do ewidencji działalności gospodarczej, ustawodawca jako uprawnionych wskazał – z powodu zawodowego wykonywania czynności, profesjonalnego przygotowania i wiedzy – rzeczoznawców majątkowych i pośredników w obrocie nieruchomościami (art. 174 ust. 3a pkt. 1, art. 180 ust. 1a uogn).

Pamiętajmy, pośrednik w obrocie nieruchomościami może wykonywać opracowania i ekspertyzy oraz świadczyć doradztwo w zakresie rynku nieruchomości. Nie zastępuje jednak rzeczoznawcy majątkowego.

2.4. Umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami

Przykład

Pani Zosia postanowiła sprzedać domek, który otrzymała w spadku po babci. Wysłała za pośrednictwem poczty elektronicznej oferty z opisem nieruchomości i ceną do kilku biur nieruchomości, zaznaczając, że umowę pośrednictwa podpisze z tym pośrednikiem, który zorganizuje spotkanie z osobą zdecydowaną na kupno i zawrze ją nie wcześniej niż po pierwszych negocjacjach z nabywcą odnośnie ceny. Prosiła o poszanowanie jej decyzji co do momentu zawarcia umowy pośrednictwa. Dziwiła się bardzo, że jej oferta nie wzbudziła zainteresowania pośredników.

W codziennym życiu zawiera się co najmniej kilka umów dziennie. Większość z nich ma formę ustną. Nie są one z tego powodu mniej ważne od umów sformułowanych na piśmie lub w formie aktu notarialnego. Od tej reguły, jak od każdej, istnieją wyjątki.

Umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami z uwagi na to, że jest bardzo ważnym dokumentem, zgodnie z wolą ustawodawcy musi zostać zawarta na piśmie. Bez zachowania tej formy jest nieważna⁶. Pośrednik, który przystąpił do wykonywania czynności pośrednictwa, mimo że nie zawarł umowy pośrednictwa, naraża się na odpowiedzialność zawodową (będzie o tym mowa później, w dziale: Odpowiedzialność dyscyplinarna).

Treść umów pośrednictwa opracowywana jest przez pośredników. Ich długość i szczegółowość jest bardzo różna. Jednak nawet najdłuższą umowę należy bardzo uważnie przeczytać. Zawsze można poprosić o egzemplarz, przeanalizować postanowienia w domu, skonsultować się w razie wątpliwości z miejskim/powiatowym rzecznikiem konsumentów. Postanowienia umowy zaproponowanej przez pośrednika nie są nienaruszalne, podlegają negocjacji. Jeżeli pośrednik nie chce bez przekonującego uzasadnienia wydać egzemplarza umowy, odmawia negocjowania postanowień umowy, to należy rozważyć, czy korzystanie z usług tego pośrednika jest wskazane.

⁶ Art. 180 ust. 3 uogn.

Treść umowy pośrednictwa

1. Oznaczenie stron

W umowie należy dokładnie określić strony transakcji. Wymogi w tym względzie nie różnią się od tych opisanych w odniesieniu do umowy zawieranej z deweloperem. Jak już wspomniano, przedsiębiorca nie musi sam podpisywać umów, także umów pośrednictwa, może udzielić pełnomocnictwa osobie fizycznej (np. pracownikowi, który nie musi mieć uprawnień pośrednika) do zawierania ich w jego imieniu. W takiej sytuacji w umowie pośrednictwa musi zostać to odnotowane.

W umowie musi zostać wskazany pośrednik odpowiedzialny zawodowo za jej wykonanie, wymieniony numer jego licencji, nadto zamieszczone oświadczenie o posiadanym ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone w związku z wykonywaniem czynności pośrednictwa.

2. Przedmiot umowy

Umowa określa zakres czynności pośrednictwa.

Przez umowę pośrednictwa pośrednik lub przedsiębiorca prowadzący działalność w zakresie pośrednictwa (właściciel agencji nieruchomości, biura nieruchomości) zobowiązuje się do dokonywania dla zamawiającego (sprzedającego/kupującego nieruchomość, wynajmującego/najemcy, wydierżawiającego/dzierżawcy nieruchomości) czynności zmierzających do zawarcia przez niego oczekiwanej umowy, natomiast zamawiający zobowiązuje się do zapłaty ustalonego w umowie (kwotowo lub jako procent od ceny) wynagrodzenia.

Zdarza się, że w umowie pośrednik zobowiązuje się także do wykonania jeszcze innych czynności, niewchodzących w zakres pośrednictwa, np. udzielenia pomocy w uzyskaniu kredytu bankowego, opracowaniu pism procesowych w postępowaniu spadkowym.

Umowa pośrednictwa jest umową starannego działania. Zakres należytej staranności obejmuje powinność dokonania przez pośrednika w dostępny mu sposób m.in. oględzin przedmiotu pośrednictwa, zapoznania się z dotyczącą go dokumentacją. Pośrednik odpowiedzialny zawodowo za wykonanie umowy, w zakresie nią objętym, ma prawo – bez uzyskania pełnomocnictwa od właściciela nieruchomości – wglądu oraz pobierania odpowiednich odpisów, wypisów, zaświadczeń zawartych między innymi w księgach wieczystych, ewidencji gruntów, kartotece lokali i budynków, ewidencji sieci uzbrojenia terenu, planach miejscowych, studiach

uwarunkowań, decyzjach o warunkach zabudowy, rejestrach członków spółdzielni mieszkaniowych, ewidencji ludności. Ustawodawca, przyznając pośrednikowi prawo wglądu i pobierania wspomnianych dokumentów, ustanowił dla niego nie przywilej, lecz obowiązek. Nawet wówczas, kiedy sprzedający przedłoży wszystkie niezbędne dokumenty, pośrednik ma obowiązek ich weryfikacji.

Jak już wspomniano, zakres czynności pośrednictwa określa umowa. Ich sprecyzowanie (nie ma potrzeby wyszczególniania wszystkich czynności, które pośrednik powinien wykonać w celu realizacji umowy) pozwala na uniknięcie nieporozumień czy wręcz konfliktów odnośnie tego, czy pośrednik wywiązał się ze zobowiązania.

Pośrednik może zobowiązać się jedynie do stworzenia zamawiającemu sposobności do zawarcia oczekiwanej transakcji. Jego działania będą wówczas polegały na samodzielnym poszukiwaniu ofert odpowiadających wymaganiom zamawiającego, a zobowiązanie będzie wykonane z chwilą ich przedstawienia konsumentowi. Może też pośredniczyć przy zawarciu transakcji. W tym przypadku pośrednik przygotowuje transakcję od strony organizacyjnej i formalnej, bierze jako bezstronny doradca udział w rokowaniach między stronami, a także profesjonalnie pomaga stronom w podjęciu decyzji co do formy zawarcia umowy przyrzeczenia (akt notarialny czy „zwykła” pisemna umowa), pomaga w pisemnym sformułowaniu umowy przedwstępnej, następnie asystuje przy wydaniu nieruchomości. W umowie pośrednictwa, na życzenie zamawiającego, pośrednik może ograniczyć swoje czynności do niektórych tylko (wymienionych) dostępnych mu metod działania. Byłoby to usprawiedliwione zwłaszcza wyrażoną przez zamawiającego potrzebą zachowania szczególnej dyskrecji.⁷

3. Czas trwania umowy

Umowa pośrednictwa może zostać zawarta na czas oznaczony oraz na czas nieoznaczony. Jeżeli ma obowiązywać przez czas oznaczony, winny się w niej znaleźć klauzule określające sytuacje, w których **obu stronom** umowy przysługuje prawo jej wypowiedzenia. Jeżeli została zawarta na czas nieoznaczony, wywiązanie się z niej przez pośrednika (stworzenie sposobności do zawarcia oczekiwanej transakcji) stanowi zakończenie stosunku prawnego (zamawiającemu pozostanie wywiązanie się ze swojego zobowiązania: zapłacenia wynagrodzenia).

W umowach pośrednictwa możemy niejednokrotnie znaleźć postanowienia, które teoretycznie umożliwiają konsumentowi wypowiedzenie umowy lub od-

⁷ K. Górską, Stan prawny stron umowy o pośrednictwo w obrocie nieruchomościami, Przegląd Prawa Handlowego 2003/3/46.

stąpienie od niej. W praktyce jednak skorzystanie z tego uprawnienia jest trudne i bardzo kosztowne, bowiem wiąże się z koniecznością uiszczenia pośrednikowi znacznych, rażąco wygórowanych kwot. W licznych umowach pośrednictwa można znaleźć postanowienie, że zamawiający, który wypowiedzie umowę lub od niej odstąpi, zobowiązany jest do zapłacenia określonej kwoty, równej przykładowo trzykrotności lub dwukrotności wynagrodzenia pośrednika. Kwoty te są czasami nazywane karami umownymi. Bardzo rzadko mamy do czynienia z odstępnym w rozumieniu art. 396 kc. W umowach z zasady nie ma klauzuli, że odstąpienie jest skuteczne tylko wtedy, gdy zostało złożone jednocześnie z zapłatą odstępnego. Zważyć nadto należy, że obowiązek uiszczenia w takich przypadkach określonej kwoty zostaje nałożony jedynie na konsumenta.

Tak więc w umowie pośrednictwa nie powinny znaleźć się postanowienia nakładające wyłącznie na zamawiającego obowiązek zapłaty ustalonej sumy na wypadek rezygnacji z zawarcia lub wykonania umowy, bądź nakładające na zamawiającego, który nie wykonał zobowiązania lub odstąpił od umowy, obowiązek zapłaty rażąco wygórowanej kary umownej lub odstępnego. Są to bowiem klauzule, które mogą zostać uznane za niedozwolone na podstawie art. 385³ pkt. 16 i 17 kc.

4. Klauzula wyłączności

W umowie pośrednictwa zamawiający może udzielić pośrednikowi wyłączności, bądź zawrzeć umowy z kilkoma pośrednikami. Nie ma prawnych przeszkód w udzieleniu kilku pośrednikom wyłączności, choć postępowanie takie trudno nazwać racjonalnym (wiązać się będzie z obowiązkiem zapłacenia wielu wynagrodzeń). W błędzie pozostają także te osoby, które uważają, że podpisanie umów pośrednictwa z możliwie dużą liczbą pośredników w sposób zdecydowany przyspieszy sprzedaż nieruchomości lub jej wynajęcie. Zdarza się, że ta sama nieruchomość jest oferowana do sprzedaży przez kilku pośredników, lecz ma różne – ustalone przez sprzedającego – ceny.

Przykład

Pan Stanisław zamieścił w gazecie ogłoszenie o sprzedaży mieszkania. Odpowiedziało na nie kilkunastu pośredników. Umówił się z nimi w mieszkaniu kolejno, w odstępach kilkunastominutowych. Pośrednicy mieszkanie obejrzeli, poczynili notatki, zrobili zdjęcia, przejrzeni dokumenty, zaproponowali popisanie umów pośrednictwa. Pan Stanisław ucieszony, że jego mieszkanie cieszy się tak dużym zainteresowaniem, podpisując kolejne umowy podwyższał cenę.

Kiedy następnie pośrednicy przybywali z potencjalnymi nabywcami, panu Stanisławowi myliły się ceny mieszkania, pośrednicy i osoby zainteresowane kupnem byli zdezorientowani i do sfinalizowania transakcji nie dochodziło.

Ustawa o gospodarce nieruchomościami (art. 180 ust. 3a) zezwala na zawarcie umowy pośrednictwa z zastrzeżeniem wyłączności na rzecz pośrednika lub przedsiębiorcy (art. 550 kc należy stosować odpowiednio). Umowy z opcją „na wyłączność” bywają niekiedy nazywane umowami otwartymi/dostępnymi dla innych pośredników. Określenie to jest dla wielu osób mylące.

Tak więc zamawiający może zastrzec na rzecz pośrednika lub przedsiębiorcy wyłączność. Wyłączność może być zastrzeżona w ten sposób, że pośrednik lub przedsiębiorca będzie jedynym uprawnionym do wprowadzenia nieruchomości stanowiącej przedmiot pośrednictwa do obrotu i wykonywania czynności pośrednictwa.

Umowy, w których zamawiający zastrzega wyłączność na rzecz pośrednika lub przedsiębiorcy są zgodne z uogólnieniami i zapisami § 25 – § 30 standardów zawodowych pośredników w obrocie nieruchomościami ustalonych przez Polską Federację Rynku Nieruchomości, zatwierdzonych przez Ministra Infrastruktury.

Oczywiste jest, że także przy wykonywaniu umowy pośrednictwa „na wyłączność” pośrednik jest zobowiązany do wykonywania czynności pośrednictwa zgodnie z zasadami wynikającymi z przepisów prawa i standardów zawodowych, ze szczególną starannością właściwą dla zawodowego charakteru tych czynności oraz zasadami etyki zawodowej. Jest także zobowiązany do kierowania się zasadą ochrony interesów osób, na których rzecz wykonuje czynności pośrednictwa.

Jedynie wyjątkowo, po szczegółowym wynegocjowaniu odnośnego postanowienia umowy, sprzedający może udzielić pośrednikowi pełnej wyłączności. To znaczy zobowiąże się do zapłacenia wynagrodzenia nawet wówczas, kiedy sam, bez najmniejszego udziału pośrednika sprzeda nieruchomość. W umowie, jeżeli taka będzie wola stron, mogą być określone przypadki wyłączone spod działania tej klauzuli.

Przykład

Pani Wacława postanowiła sprzedać swój podwarszawski dom. Rozliczne zajęcia zawodowe bardzo ją absorbowwały. Na stałe mieszkała w Warszawie, przez kilka miesięcy nie przyjeżdżała do domu. Kuzynka, której powiedziała o swoich planach, wyraziła zainteresowanie kupnem domu, nie miała jed-

nak wystarczającej kwoty na sfinalizowanie transakcji. Wobec tego, że pani Wacława była osobą zapracowaną i liczyła się z kilkumiesięcznym wyjazdem zagranicznym, po dłuższych wahaniach zawarła z pośrednikiem w obrocie nieruchomościami umowę, mocą której udzieliła mu szeroko pojętej wyłączności. Zastrzegła jednak, że w przypadku, gdyby dom kupił kuzynka, wynagrodzenia pośrednikowi nie zapłaci. Stosowna klauzula została zamieszczona w umowie. Kuzynka domu nie kupiła, bowiem nie uzyskała kredytu bankowego. Zrobiła to natomiast koleżanka z pracy pani Wacławy, której w przypadkowej rozmowie zwierzyła się z zamiaru zbycia nieruchomości. Pani Wacława, zgodnie z treścią umowy, uiściła pośrednikowi umówione wynagrodzenie.

Udzielenie pośrednikowi tak szeroko rozumianej wyłączności musi być poprzedzone głębokim namysłem. Namowom pośredników w tym zakresie należy się opierać, choć argumentują, że tylko ten rodzaj wyłączności zapewni szybkie i skuteczne sprzedanie nieruchomości. Zastrzeżenie wyłączności rodzi jednak dla pośrednika pokusę, aby nie podejmować czynności pośrednictwa, ograniczyć do minimum ogłaszanie oferty i oczekiwać, aż sprzedający zniecierpliwi się i sam znajdzie nabywcę, a wówczas zażądać wynagrodzenia, powołując się na tak skonstruowaną klauzulę wyłączności.

Przy okazji zawierania umowy z opcją „na wyłączność” pośrednik może zapytać sprzedającego, czy podpisał już inne umowy pośrednictwa. Nie ma prawa nakłaniać do ich wypowiedzenia, rozwiązania, namawiać do udzielenia mu w tym celu pełnomocnictwa, bowiem w ten sposób dopuściłby się czynu nieuczciwej konkurencji. Postąpi właściwie, jeżeli poinformuje konsumenta o konsekwencjach wynikających z zawarcia wielu umów pośrednictwa, w tym „na wyłączność”.

Określenie czasu, na jaki ma być zawarta umowa na wyłączność, jest trudne. Pod uwagę należy wziąć szereg czynników, w tym rodzaj nieruchomości, jej położenie, stan techniczny, popyt na tego typu nieruchomości, cenę, okres konieczny do wyeksponowania nieruchomości na rynku. W żadnym przypadku czas obowiązywania umowy nie może być narzucony przez pośrednika. Strony powinny ustalić go w drodze negocjacji, po rozważeniu argumentów obu stron.

5. Wynagrodzenie po wygaśnięciu umowy pośrednictwa

W umowie strony powinny ustalić, w drodze negocjacji, czy pośrednik może skutecznie domagać się – a jeżeli tak, to przez jak długi okres – zapłaty wyna-

grodzienia w sytuacji, kiedy do zbycia nieruchomości doszło po wygaśnięciu umowy pośrednictwa, lecz na skutek zabiegów pośrednika podjętych w czasie jej obowiązywania. Jeżeli kwestia ta nie zostanie w umowie ustalona, pośrednik po wygaśnięciu umowy nie może domagać się wynagrodzenia, nawet wówczas, kiedy do transakcji doszło w wyniku jego czynności.

Przykład

Halina i Janusz obejrżeli wiele domów, jednak żaden nie spełniał ich oczekiwań. Po kilkunastu miesiącach doszli do wniosku, że chyba znają już wszystkie domy wystawione na sprzedaż w interesującym ich rejonie. Ustalili, że dom to nie buty czy samochód, na eksport nie mają co liczyć, muszą więc wybrać dom spośród już obejrżanych. Wkrótce przekonali się, że część zmieniała już właściciela. Do sprzedania jednak pozostał zbyt mały dla nich (minus), za to położony w dużym ogrodzie (plus), który oglądali przed trzema miesiącami. Doszli do wniosku, że działka jest na tyle duża, że dom mogą rozbudować i, po zastanowieniu, podjęli decyzję o jego kupnie. Kiedy dom oglądali pierwszy raz, pozostawał on w ofercie Agencji X, z którą umowę pośrednictwa „na wyłączność” zawarł właściciel. Za kupnem tego właśnie obiektu przemawiała także i ta okoliczność, że Agencja X, jako sposób na prowadzenie działalności, przyjęła zasadę niepobierania prowizji od kupujących. Kiedy podjechali pod dom, aby go jeszcze raz przed powzięciem ostatecznej decyzji obejrzeć, spotkali właściciela. Dowiedzieli się, że umowa z Agencją X wygasła, więc wszystkie formalności związane z przeniesieniem własności muszą przeprowadzić sami. Kiedy właściciel gromadził dokumenty konieczne do przeprowadzenia transakcji, natknął się w jednej z szuflad na leżącą tam w zapomnieniu umowę pośrednictwa z Agencją X. Z ciekawości przeczytał jej treść. Wynikało z niej, że mimo wygaśnięcia umowy będzie musiał uiścić Agencji X wynagrodzenie. Przypomniał sobie, jak przy negocjowaniu postanowień umowy pośrednik mówił: - Nawet ostatniego dnia mogę pokazać dom osobie zainteresowanej jego nabyciem. Nie wszyscy podejmują decyzje szybko, są tacy, którzy na to potrzebują nawet kilkunastu tygodni i z tego powodu w umowie powinien znaleźć się zapis umożliwiający mi otrzymanie wynagrodzenia także w takich przypadkach. Pośrednik proponował okres roczny, po negocjacjach skrócili go o połowę.

6. Wynagrodzenie

Przypomnijmy, że przez umowę pośrednictwa pośrednik lub przedsiębiorca prowadzący działalność w tym zakresie zobowiązuje się do dokonywania dla zamawiającego czynności zmierzających do zawarcia przez niego oczekiwanej umowy. Natomiast zamawiający - konsument zobowiązuje się do zapłaty ustalonego (kwotowo lub jako procent od ceny) w umowie wynagrodzenia. Jeżeli zamawiający i pośrednik lub przedsiębiorca kwestii tej nie rozstrzygnęli w umowie, pośrednikowi przysługuje wynagrodzenie zwyczajowo przyjęte w danych stosunkach⁸ (obecnie w przypadku pośrednictwa przy sprzedaży/kupnie nieruchomości wynagrodzenie kształtuje się na poziomie 2,5 – 3 proc. ceny ustalonej przez strony w oczekiwanej umowie, zaś w przypadku następczenia sposobności do zawarcia umów najmu lub dzierżawy – od 50 do 100 proc. jednomiesięcznego czynszu).

Sąd Apelacyjny w Katowicach w przywołanym już wyroku z 23 listopada 1993 roku⁹ wyraził pogląd, że skoro działanie pośrednika nakierowane jest na osiągnięcie konkretnego celu (stworzenie sposobności do zawarcia oczekiwanej umowy lub pośredniczenie przy jej zawarciu), to od tego uzależnione jest jego wynagrodzenie – nie od nakładu pracy lub wydatków. Realizacja celu jest warunkiem wypłacenia wynagrodzenia dla pośrednika. Tak więc wynagrodzenie przysługuje mu tylko wtedy, gdy umowa została zawarta dzięki jego zabiegom.

Podobne stanowisko zajął Sąd Najwyższy¹⁰, stwierdzając: „Przepisy art. 179 – 183 ustawy z 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami (...) regulujące umowę pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, pozostawiają wyłącznej woli zamawiającego zawarcie umowy kupna-sprzedaży nieruchomości z osobą wskazaną przez pośrednika, co sprawia, że pośrednik nie ma także wpływu na to, czy za czynności pośrednictwa otrzyma umówione wynagrodzenie, które, o ile umowa nie stanowi inaczej, należy się jedynie w razie zawarcia przez zamawiającego umowy kupna-sprzedaży nieruchomości”.

Aczkolwiek wynagrodzenie pośrednika nie zależy od nakładów jego pracy lub wydatków, nie może jednak domagać się jego wypłacenia za bezczynność. Za niedozwolone postanowienie umowne, wpisane do Rejestru klauzul niedozwolonych, został uznany zapis, iż „prowizję należną pośrednikowi pobiera się z samego faktu skontaktowania się stron, które w wyniku tego zawierają umowę kupna/sprzedaży lub umowę najmu”.

⁸ Art. 180 ust. 5 uogn.

⁹ Wyrok Sądu Apelacyjnego Katowicach z 23 listopada 1993 roku, sygn. akt ACr 672/93, OSA 1994/11-12/63.

¹⁰ Wyrok Sądu Najwyższego z 18 czerwca 2003 roku, sygn. akt II CKN 240/01.

Często pośrednicy wprowadzają do umów klauzulę, że należne im wynagrodzenie zamawiający zapłaci w dwóch ratach: pierwszą po podpisaniu umowy przedwstępnej lub przyrzeczenia, natomiast drugą – po zawarciu aktu notarialnego umowy sprzedaży. Tą pierwszą ratę należy traktować jako zaliczkę, którą pośrednik musi zwrócić, jeżeli strony ostatecznie nie sfinalizują transakcji. Oczywiście w umowie pośrednictwa strony mogą te kwestie uregulować inaczej, uznając, że zadaniem pośrednika jest stworzenie sposobności do zawarcia przez strony umowy przedwstępnej (przyrzeczenia).

Wynagrodzenie należy się pośrednikowi tylko wtedy, kiedy oczekiwana przez zamawiającego umowa została zawarta skutkiem zabiegów pośrednika, chyba że co innego wynika z umowy pośrednictwa.

Jak już wspomniano, wynagrodzenie pośrednika może być określone kwotowo lub jako procent liczony od ceny transakcji. Cenę (wysokość czynszu) ustala właściciel. Pośrednik, korzystając z doświadczenia zawodowego, może służyć konsultacją. Właściciel, określając cenę, musi wziąć pod uwagę, że od jej kwoty będzie naliczane wynagrodzenie pośrednika.

Pośrednik nie może ogłaszać nieruchomości podając nieprawdziwą jej cenę (np. cena ofertowa powstaje przez dodanie kwoty wynagrodzenia do ceny ustalonej przez właściciela). Jest to oczywiście wprowadzanie potencjalnych kupujących w błąd. Nadto kupujący, który także miałby podpisaną umowę z pośrednikiem, zmuszony byłby zapłacić faktycznie zawyżone wynagrodzenie (naliczone od ceny powiększonej o wynagrodzenie należne od sprzedającego).

Sprzeczne ze standardami zawodowymi jest zamieszczanie ogłoszeń sugerujących, że pośrednik nie pobiera wynagrodzenia.

7. Inne postanowienia

Strony w umowie pośrednictwa mogą przewidzieć kary umowne, których wysokość będzie dla obu stron równa. Zasady wprowadzania postanowień dotyczących kar są identyczne jak dla umów z deweloperami. Jej wysokość nie może być wyższa niż wynagrodzenie pośrednika. Określenie jej w większej wysokości zostało uznane za klauzulę abuzywną (np. „W przypadku zawarcia umowy, o której mowa w par. 1 według oferty przedstawionej przez pośrednika z jego pominięciem, zamawiający zapłaci pośrednikowi prowizję w podwójnej wysokości”).

Pośrednik może podpisać umowy pośrednictwa z obiema stronami transakcji (sprzedającym i kupującym, wynajmującym i najemcą, wdzierżawiającym i dzierżawcą), chyba że co innego będzie wynikało z umowy pośrednictwa (np. sprzedający zastrzegł sobie, że pośrednik nie zawrze umowy pośrednictwa z kupującym).

Na żądanie konsumenta pośrednik zobowiązany jest do wystawienia faktury potwierdzającej otrzymanie wynagrodzenia.

2.5. Odpowiedzialność pośrednika

Ogólne zasady odpowiedzialności pośrednika za wykonanie umowy

Przedsiębiorca prowadzący działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami odpowiada za szkodę zgodnie z ogólnymi zasadami określonymi przez Kodeks cywilny. Zostały one omówione na przykładzie odpowiedzialności deweloperów.

Pośrednik w obrocie nieruchomościami odpowiada zawodowo za wykonanie umowy pośrednictwa oraz – na zasadach określonych przez Kodeks cywilny – za szkody wyrządzone w związku z wykonywaniem czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

Przedsiębiorca i pośrednik zobowiązani są do posiadania obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone w związku z wykonywaniem czynności pośrednictwa. Jeżeli pośrednik wykonuje czynności pośrednictwa przy pomocy innych osób, działających pod jego nadzorem, podlega również ubezpieczeniu od odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone działaniem tych osób.

Odpowiedzialność dyscyplinarna

Pośrednik w obrocie nieruchomościami podlega odpowiedzialności zawodowej. Postępowanie wszczynane jest z urzędu (z reguły na skutek skargi na postępowanie pośrednika) przez ministra właściwego dla spraw budownictwa, prowadzone zaś przez Komisję Odpowiedzialności Zawodowej, której członków powołuje także minister. Wobec pośrednika mogą być orzeczone kary dyscyplinarne, z których najłagodniejsza to upomnienie, zaś najsurowsza – pozbawienie licencji zawodowej z możliwością ubiegania się o ponowne jej nadanie (w brzmieniu obowiązującym od 1 stycznia 2008 roku).

Odpowiedzialnością zawodową pośrednika skutkuje wykonywanie czynności pośrednictwa w sposób niezgodny z:

- zasadami wynikającymi z przepisów prawa,
- standardami zawodowymi,
- zasadami etyki zawodowej,

a także bez zachowania szczególnej staranności właściwej dla zawodowego charakteru tych czynności, wbrew obowiązkowi kierowania się zasadą ochrony interesu osób, na których rzecz pośrednik wykonuje te czynności. Odpowiedzialność zawodową ponosi także za uchybienie obowiązkowi stałego podnoszenia kwalifikacji i posiadania ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone działaniem tych osób.

Dodatkowo prowadzenie bez licencji działalności zawodowej w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, powierzenie wykonywania tych czynności osobie, która uprawnień takich nie posiada, jest wykroczeniem (art. 198 uogn).

Każdy konsument dotknięty działaniami pośrednika może złożyć skargę do Komisji Odpowiedzialności Zawodowej¹¹. Procedura jest prosta: należy opisać swój przypadek, wskazać, jakich działań niezgodnych z prawem i z zasadami etyki zawodowej dopuścił się pośrednik, załączyć posiadane dowody i nadać pismo do Komisji listem poleconym.

Pamiętać jednak należy, że działanie zbywcy lub nabywcy nieruchomości w zaufaniu do pośrednika nie oznacza, że zbywca lub nabywca dochował należytej staranności¹². W każdym przypadku powinni oni co najmniej sprawdzić dokumenty odnośnie własności, np. zapisy w księdze wieczystej, rejestrach spółdzielni mieszkaniowej, rejestrze gruntów, miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego.

¹¹ Adres podano w części „Ważne adresy”.

¹² Wyrok Sądu Najwyższego z 27 stycznia 2004 roku, sygn. akt II CK 381/02, OSNC 2005/2/37.



3. NIEDOZWOLONE POSTANOWIENIA UMOWNE

Przykład

Halina i Jan, Paulina i Wiktor oraz Sebastian i Honorata poznali się na urlopie. Okazało się, że choć byli w różnym wieku i pochodzili z różnych miejscowości, łączy ich bardzo wiele: wszyscy kupili mieszkania od deweloperów lub oczekiwali na sfinalizowanie umów. Pogoda nie dopisywała, lecz nie nudzili się. Dzielili się doświadczeniami w kontaktach z deweloperami, wymieniali uwagi o jakości materiałów wykończeniowych i mebli. Sebastian wspominał, ile trudu kosztowało go wytłumaczenie deweloperowi, że zupełnie bezpodstawnie domaga się uiszczenia miesięcznego czynszu najmu oraz opłat z tytułu zarządzania budynkiem. Deweloper twierdził, że choć nie ustanowił jeszcze odrębnej własności lokalu i nie przeniósł jego własności na nabywców, a budynek nie tylko nie uzyskał zezwolenia na użytkowanie, ale nie jest nawet wykończony, to ponosi koszty związane z zarządaniem wspólną nieruchomością, a jeżeli wydał lokale poszczególnym ludziom, to słusznym jest, aby do czasu zawarcia umowy przyrzeczonej uiszczali czynsz najmu. Dla Honoraty z ogromnym stresem wiązała się odbiór lokalu. Mieszkanie miało wiele wad, ujawniających się stopniowo, zaś deweloper wynajdywał różne preteksty, by reklamacji nie uznać. Powoływał się na klauzulę w umowie, że kupujący nie może odmówić odbioru lokalu podczas drugiego odbioru technicznego z powołaniem się na nowe wady, których istnienie mógł stwierdzić podczas pierwszego odbioru. Także Halina i Jan wspominali swoje kłopoty z odbiorem lokalu. Nie mogli stawić się w terminie wyznaczonym przez dewelopera i sporządził on protokół odbioru lokalu bez ich udziału. Według protokołu mieszkanie było w idealnym

stanie, choć Halina i Jan mieli przygotowaną długą listę wad. Paulina i Wiktor, kiedy wysłuchali opowieści o perturbacjach, których doświadczyli znajomi, z dużymi obawami oczekiwali na to, jakie niespodzianki ich czekają. Wszystko przed nimi, więc postanowili po powrocie do domu jeszcze raz przeanalizować postanowienia umowy, którą zawarli z deweloperem, i odszukać pułapki, które na nich zastawił.

Dla porządku należy podkreślić, że opisana powyżej sytuacja (udostępnienie nabywcom mieszkań ich lokali przed uzyskaniem zezwolenia na użytkowanie budynku) jest sprzeczna z prawem.

Uważna lektura umów proponowanych przez deweloperów bardzo często prowadzi do ujawnienia zamieszczonych w nich niedozwolonych postanowień umownych (klausul abuzywnych).

Treść każdej umowy zawieranej na rynku nieruchomości powinna być indywidualnie uzgodniona. Jeżeli deweloper lub inny kontrahent konsumenta nie zgadza się na negocjacje odnośnie treści poszczególnych klauzul, poważnie należy rozważyć rezygnację z podpisania takiej umowy. Pamiętajmy jednak, że nie jesteśmy bezbronni. Warunki umowy, które nie zostały uzgodnione z konsumentem indywidualnie, nie wiążą go, jeżeli kształtują prawa i obowiązki konsumenta w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy. To nie znaczy, że cała umowa jest nieważna – w pozostałej części obowiązuje.

Za niezgodnione indywidualnie uważa się te postanowienia, na których treść konsument nie miał rzeczywistego wpływu, a zwłaszcza te, które zostały przejęte z wzorca umowy zaproponowanej konsumentowi (art. 385¹ Kodeksu cywilnego).

W art. 385³ kc ustawodawca wymienił przykładowo postanowienia, które mogą zostać uznane za niedozwolone. Należą do nich warunki umowy, które:

- wyłączają lub ograniczają odpowiedzialność względem konsumenta za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy,
- przewidują postanowienia, z którymi konsument nie miał możliwości zapoznać się przed podpisaniem umowy,
- uzależniają zawarcie umowy od podpisania przez konsumenta innej umowy, niemającej bezpośredniego z nią związku,
- uprawniają kontrahenta do jednostronnej zmiany postanowień, bez ważnej przyczyny określonej w umowie,

- wyłączają obowiązek zwrotu konsumentowi uiszczonej zapłaty za świadczenie, które nie zostało spełnione w całości lub w części, jeżeli konsument zrezygnował z zawarcia umowy lub jej wykonania,
- pozbawiają wyłącznie konsumenta prawa do wypowiedzenia umowy, odstąpienia od niej lub rozwiązania,
- nakładają wyłącznie na konsumenta obowiązek zapłaty ustalonej w umowie sumy w przypadku rezygnacji z zawarcia lub wykonania umowy,
- nakładają na konsumenta, który nie wywiązał się z umowy lub od niej odstąpił, obowiązek zapłaty rażąco wygórowanej kary umownej,
- przyznają wyłącznie przedsiębiorcy uprawnienie do jednostronnej zmiany istotnych cech świadczenia,
- przewidują dla przedsiębiorcy uprawnienie do określania lub podwyższania ceny lub wynagrodzenia po zawarciu umowy, bez jednoczesnego przyznania konsumentowi prawa do odstąpienia od tak zmienionej umowy,
- przewidują obowiązek wykonania przez konsumenta świadczenia, mimo niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania przez jego kontrahenta,
- narzucają rozpoznanie sprawy przez sąd, który nie jest wedle ustawy właściwy miejscowo.

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów prowadzi Rejestr niedozwolonych postanowień umownych, który jest na bieżąco aktualizowany i znajduje się na stronie internetowej Urzędu www.uokik.gov.pl. Analizując dany projekt umowy, warto skorzystać z podanego powyżej adresu internetowego.

W rejestrze znajdują się m.in. następujące postanowienia:

- „W przypadku odstąpienia od umowy przez kupującego, sprzedający zwróci mu sumę dokonanych przedpłat, bez rewaloryzacji i oprocentowania, pomniejszoną o 5% wartości mieszkania oraz kwoty robót dodatkowych i zamiennych”.

- „Jeżeli umowa zostanie rozwiązana przez Zamawiającego (-cych) stosownie do postanowień § 9 ust. 1, Wykonawca zwróci Zamawiającemu (-cym) sumę wpłaconą przez Zamawiającego (-cych) na poczet wynagrodzenia za dokończenie domu, w terminie 30 dni od daty rozwiązania umowy potrącając wynagrodzenie za roboty budowlane wykonane do dnia rozwiązania umowy, przy czym wynagrodzenie to zostanie ustalone w następujący sposób: za zużyte

materiały budowlane, w wysokości kwot uiszczonych przez Wykonawcę za te materiały, powiększonych o 15% kosztów zaopatrzenia i przy uwzględnieniu norm zużycia materiałów, za robociznę, w wysokości stawki zł (słownie :...) za jedną normogodzinę i przy zastosowaniu Katalogów Nakładów Rzeczowych”.

- „Jeżeli umowa zostanie rozwiązana przez Wykonawcę stosownie do postanowień § 9 ust. 2 Wykonawca zwróci Zamawiającemu (-cym) sumę wpłaconą przez Zamawiającego (-cych) na poczet wynagrodzenia za dokończenie budowy domu, w terminie 30 dni od daty rozwiązania umowy potrącając należne Wykonawcy odszkodowanie umowne oraz wynagrodzenie za roboty budowlane wykonane do dnia rozwiązania umowy, przy czym wynagrodzenie to zostanie ustalone w sposób jak w ust. 1 lit. a) i b)”.

- „W przypadku odstąpienia przez Echo Investment S.A. od niniejszej umowy zgodnie z zapisami ust. 1 lub 6 niniejszego paragrafu, ze zwracanej kwoty zostanie potrącona należna Spółce kara umowna w wysokości równowartości 15% ceny lokalu wyrażonej w USD według kursu średniego USD w NBP obowiązującego w dniu odstąpienia od umowy”.

- „W przypadku zawarcia umowy, o której mowa w § 1 oferty przedstawionej przez pośrednika z jego pominięciem, zamawiający zapłaci pośrednikowi prowizję w podwójnej wysokości”.

- „Zleceniodawca zobowiązuje się nie zawierać umów przeniesienia prawa własności z osobami figurującymi w rejestrze Pośrednika, którym nieruchomości wskazana została jako potencjalnym nabywcom pod rygorem zapłacenia prowizji w wysokości określonej w § 7 pkt 2 w potrójnej wysokości. Dotyczy to również członków rodziny i znajomych osoby wskazanej”.

- „Zleceniodawca zobowiązuje się do: (...) niezawierania umów przenoszących prawo własności z pominięciem Pośrednika, z osobami figurującymi w rejestrze Pośrednika, a których mieszkanie-nieruchomość zostały wskazane przez Pośrednika, pod rygorem zapłacenia prowizji w wysokości określonej w pkt 2 w potrójnej wysokości, w terminie 7 dni od daty zawarcia aktu notarialnego. Zleceniodawca zobowiązuje się również nie zawierać takich umów w przypadku rozwiązania niniejszej umowy. Dotyczy to również małżonka, członków rodziny i znajomych”.

- „W razie wypowiedzenia niniejszej umowy przez Zleceniodawcę zobowiązuje się on do niezawierania umów przenoszących prawo własności nieruchomości (mieszkania) z osobami, które zostały wskazane przez Pośrednika jako sprzedającymi, figurującymi w rejestrze Pośrednika, pod rygorem zapłacenia prowizji

w wysokości określonej w § 3 pkt 2 w potrójnej wysokości liczonej od ceny ofertowej ustalonej dla danej nieruchomości (mieszkania). Powyższe postanowienie obejmuje również członków rodziny, krewnych, znajomych, itp.”.

- „W razie rezygnacji z usług Pośrednika Zleceniodawca zobowiązuje się do powiadomienia o tym Pośrednika, jak również do niezawierania umów wynajmu z pominięciem Pośrednika z osobami, które wskazane zostały przez Pośrednika, figurującymi w rejestrze Pośrednika, pod rygorem zapłacenia prowizji w wysokości określonej w § 3 pkt 2 w potrójnej wysokości”.

- „W razie rezygnacji z usług Pośrednika i wypowiedzenia umowy, Zleceniodawca zobowiązuje się nie zawierać z pominięciem Pośrednika umowy najmu z osobami, którym wskazano przedmiotowy lokal. Dotyczy to również małżonka, członków rodziny, znajomych. Jednak w przypadku zawarcia umowy Zleceniodawca zapłaci Pośrednikowi prowizję w potrójnej wysokości”.

- „Sprzedającemu nie przysługuje prawo do wycofania oferty sprzedaży w okresie trwania umowy”.

- „W przypadku wycofania oferty w czasie trwania umowy, sprzedający zobowiązany jest do zapłaty kary umownej w wysokości 20% ceny gwarantowanej”.

- „Za każdy dzień zwłoki w uregulowaniu należności sprzedający zapłaci 2% odsetek”.

- „W przypadku sfinalizowania przez Oferującego transakcji dotyczącej przedmiotu opisanego w § 1 bez uprzedniego powiadomienia o tym Pośrednika bezpośrednio lub pośrednio – tj. przez biuro współpracujące z Pośrednikiem, zapłaci tytułem odszkodowania kwotę w podwójnej wysokości prowizji określonej w § 5, lecz nie mniej niż 5000 zł (słownie pięć tysięcy złotych) niezależnie od obowiązku zapłaty prowizji w pełnej wysokości wraz z należnymi za zwłokę umownymi odsetkami w wysokości 0,5% słownie (pół procenta) za każdy dzień zwłoki”.

- „W przypadku sfinalizowania przez Poszukującego transakcji dotyczących przedmiotów pokwitowanych w Karcie Poszukującego lub o których mowa w § 7 pkt 6 bez uprzedniego powiadomienia o tym Pośrednika, Poszukujący zapłaci karę umowną w kwocie podwójnej wysokości prowizji określonej w § 7, lecz nie mniej niż 5000 zł (słownie pięć tysięcy złotych) niezależnie od obowiązku zapłaty prowizji w pełnej wysokości wraz z odsetkami”.

- „W przypadku sfinalizowania przez Oferującego transakcji dotyczącej przedmiotu opisanego w § 1 bez uprzedniego powiadomienia o tym Pośrednika bezpośrednio lub pośrednio – tj. przez biuro współpracujące z Pośrednikiem, zapłaci tytułem odszkodowania kwotę podwójnej wysokości prowizji określonej w § 5, lecz nie mniej niż 5000 zł (słownie złotych pięć tysięcy), niezależnie od

obowiązku zapłaty prowizji w pełnej wysokości wraz z należnymi za zwłokę umownymi odsetkami w wysokości 0,5% słownie: (pół procenta) za każdy dzień zwłoki”.

- „W przypadku sfinalizowania przez Poszukującego transakcji dotyczących podmiotów pokwitowanych w Karcie Poszukującego lub o których mowa w § 7 pkt 6 bez uprzedniego powiadomienia o tym Pośrednika, Poszukujący zapłaci karę umowną w kwocie podwójnej wysokości prowizji określonej w § 7, lecz nie mniej niż 5000 zł (słownie złotych: pięć tysięcy), niezależnie od obowiązku zapłaty prowizji w pełnej wysokości wraz z odsetkami”.

- „Cena nabycia nieruchomości (lokalu mieszkalnego) ulegnie zmianie, jeżeli po zakończeniu budowy okaże się, że zakupione powierzchnie lokalu mieszkalnego ulegną zmianie w stosunku do powierzchni przewidzianej w projekcie o więcej niż 2,5%”.

- „Kara umowna należna nabywcy w okolicznościach wymienionych w ust. 1 wynosi 0,1% kwoty wpłaconej przez nabywcę za każdy dzień opóźnienia przekraczający 60 dni, nie więcej jednak niż 10% tej kwoty”.

- „W przypadku znalezienia przez Pośrednika nabywcy (najemcy) deklarującego pisemnie wolę zakupu (najmu) za cenę ofertową lub do niej zbliżoną nie niższą niż 10% oraz odmowy sprzedaży przez Zamawiającego za w/w kwotę – prowizja jest płatna w 100% ustalonej kwoty prowizji, najpóźniej w ciągu 1 miesiąca od dnia otrzymania oświadczenia woli zakupu lub 7 dni od dnia rozwiązania tej umowy. A po tym terminie 6% ceny ofertowej nieruchomości a w przypadku najmu – trzykrotną wartość czynszu”.

- „Spory mogące wyniknąć z realizacji niniejszej umowy rozstrzygane będą przez Sąd właściwy miejscowo dla siedziby Pośrednika”.

- „W przypadku zmiany powierzchni lokalu wnikającej z inwentaryzacji powykonawczej, cena ulegnie zmianie o wartość wynikającą z pomnożenia różnicy w powierzchni lokalu przez cenę jednego metra kwadratowego ustaloną w umowie”.

- „Sprzedający zastrzega sobie możliwość dokonania zmian w projekcie Budynku, zwłaszcza zmiany powierzchni lokali a co za tym idzie, udziału w nieruchomości gruntowej. Zmiany te nie mogą spowodować konieczności zwiększenia podstawowej ceny o więcej niż 10%”.

- „Sprzedający zastrzega sobie możliwość dokonania zmian w projekcie Budynku dotyczących projektowanych technologii i rozwiązań”.

- „W przypadku rezygnacji z kupna lokalu zwrot sum wniesionych na jego kupno (...) nastąpi: a) po odliczeniu kosztów obsługi tj. 5% planowanego kosztu lokalu

w terminie 14 dni od daty wskazania przez rezygnującego innego Kupującego, który wniesie równoważną sumę i podpisze ze spółką umowę, b) po odliczeniu kosztów obsługi tj. 10% planowanego kosztu lokalu w terminie 90 dni od dnia rezygnacji w przypadku nie wskazania następcy”.

- „Koszt budowy 1 m² powierzchni całkowitej może się zmienić w zależności od wzrostu czynników cenotwórczych i budowlanych mających wpływ na koszt budowy”.

- „Umowa wygasa tylko i jedynie w przypadkach określonych w jej postanowieniach”.

- „W przypadku rozwiązania przez Spółkę umowy z przyczyn leżących po stronie Nabywcy, Spółka zwraca Nabywcy wpłacone dotychczas przez niego kwoty, dopiero po zawarciu umowy na sfinalizowanie zakupu Mieszkania z nowym nabywcą i po wpłaceniu przez niego na rachunek Spółki kwoty stanowiącej równowartość kwot wpłaconych Spółce przez dotychczasowego Nabywcę”.

- „Nabywca może umowę wypowiedzieć (...) rozwiązanie umowy następuje dopiero w dniu zawarcia przez Spółkę umowy dotyczącej finansowania zakupu Mieszkania z nowym nabywcą i po wpłaceniu przez niego na rachunek Spółki kwoty stanowiącej równowartość kwot wpłaconych Spółce przez dotychczasowego nabywcę”.

- „Zawiadomienie Spółki przez Nabywcę o wypowiedzeniu umowy, nie zwalnia Nabywcy od obowiązku wpłaty ustalonych należności, zgodnie z terminarzem płatności, do chwili znalezienia przez Spółkę nowego nabywcy i rozwiązania niniejszej umowy”.

Jeżeli czytając projekt umowy przedłożonej przez dewelopera konsument ma wątpliwości co do któregoś z postanowień, podejrzewa, że w grę może wchodzić klauzula niedozwolona, wskazane jest zasięgnięcie opinii miejskiego/powiatowego rzecznika konsumentów.

Stosowanie postanowień wzorców umów o treści tożsamej z treścią postanowień uznanych za niedozwolone może zostać uznane w stosunku do każdego przedsiębiorcy za praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów.¹³ Oznacza to, że w sytuacji zawarcia przez konsumenta z przedsiębiorcą umowy nienegocjowanej indywidualnie, która zawiera postanowienie abuzywne, już wpisane do rejestru klauzul niedozwolonych, możliwe jest złożenie do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów zawiadomienia o podejrzeniu stosowania przez przedsiębiorcę praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów.

¹³ Wyrok Sądu Najwyższego z 13 lipca 2006 roku, sygn. akt III SZP 3/06.

W tym konkretnym przypadku praktyka będzie polegała na stosowaniu w umowach z konsumentami niedozwolonych postanowień umownych, które zostały wpisane do wskazanego powyżej rejestru. W przypadku uznania przez UOKiK, że dane zachowanie stanowi praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów, wydawana jest decyzja, w której nakazuje się zaniechanie jej stosowania. Skutek decyzji jest bardzo ważny z punktu widzenia konsumentów, gdyż obejmuje ona wszystkie transakcje danego przedsiębiorcy, a więc cały rynek produktowy, na którym działa.

NAJWAŻNIEJSZE AKTY PRAWNE

- § Ustawa z 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. z 2004 roku, nr 261, poz. 2603 ze zm.)
- § Ustawa z 24 czerwca 1994 roku o własności lokali (Dz. U. z 2000 roku, nr 80, poz. 903 ze zm.)
- § Ustawa z 23 kwietnia 1964 roku kodeks cywilny (Dz. U. nr 16, poz. 93, ze zm.)
- § Rozporządzenie Ministra Finansów z 21 września 2004 roku w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej pośrednika w obrocie nieruchomościami (Dz. U. z 2004 roku, nr 207, poz. 2113)
- § Komunikat Ministra Infrastruktury z 28 kwietnia 2005 roku w sprawie uzgodnienia standardów zawodowych pośredników w obrocie nieruchomościami wraz z załącznikiem: Standardy Zawodowe Pośredników w Obrocie Nieruchomościami ustalone przez Polską Federację Rynku Nieruchomości (Dz. Urz. z 2005 roku, nr 6, poz. 37)

Jesteś konsumentem – masz prawa...

Jakie? Sprawdź:

w Stowarzyszeniu Konsumentów Polskich

- bezpłatna Infolinia Konsumentka 0 800 800 008
- artykuły i publikacje na stronie www.skp.pl

w Federacji Konsumentów

- adresy i telefony oddziałów na stronie

www.federacjakonsumentow@org.pl

u powiatowego/miejskiego rzecznika konsumentów

- swojego rzecznika znajdziesz w starostwie powiatowym lub urzędzie miasta
- adresy i telefony wszystkich rzeczników na stronie www.uokik.gov.pl oraz www.skp.pl

w Urzędzie Ochrony Konkurencji i Konsumentów

- www.uokik.gov.pl
- filmy, testy, gry edukacyjne na stronie www.konsumentckieabc.pl

w Europejskim Centrum Konsumentckim

- prawa konsumentów w UE na stronie www.konsument.gov.pl

na konsumentckim portalu edukacyjnym

www.dolceta.eu/polska

w polubownym sądzie konsumentckim

www.giih.gov.pl

WAŻNE ADRESY

Ministerstwo Infrastruktury
Komisja Odpowiedzialności Zawodowej
Sekcja Pośredników
ul. Wspólna 2/4, 00-926 Warszawa
tel.: (+48 22) 661 81 98

Polski Związek Firm Deweloperskich
ul. Żurawia 32/34, 00-515 Warszawa
tel.: (+48 22) 622 53 49, (+48 22) 745 01 00
fax: (+48 22) 625 37 81
www.pzfd.pl

Stowarzyszenia pośredników w obrocie nieruchomościami

Polska Federacja Rynku Nieruchomości
ul. Świętokrzyska 36 lok. 8, 00-116 Warszawa
tel.: (+48 22) 654 58 69,
fax: (+48 22) 654 58 71
e-mail: federacja@pfrn.pl
www.pfrn.pl

**Bielsko-Częstochowsko-Katowickie Stowarzyszenie Pośredników
w Obrocie Nieruchomościami**
ul. Matejki 2 - III piętro, Katowice
tel.: (+48 32) 781 51 33, 781 51 34
fax: (+48 32) 781 51 33, 781 51 34
e-mail: biuro@bck.pl
www.bck.pl

**Dolnośląskie Stowarzyszenie Pośredników
w Obrocie Nieruchomościami**
ul. Krupnicza 6/8, pok. 113, II piętro
(nad księgarnią „Paragraf”), 50-075 Wrocław
tel.: (+48 71) 344 64 09
e-mail: stowarzyszenie@dospon.pl
www.dospon.pl

**Lubuskie Stowarzyszenie Pośredników
w Obrocie Nieruchomościami**

ul. Boh. Westerplatte 23a, 65-078 Zielona Góra

tel.: (+48 68) 324 05 72

e-mail: lubspn@o2.pl

www.lubspn.pl

**Małopolskie Stowarzyszenie Pośredników
w Obrocie Nieruchomościami**

ul. Szpitalna 20-22/4, I p., 31-024 Kraków

tel.: (+48 12) 431 05 40

fax: (+48 12) 429 40 02

e-mail: biuro@mson.krakow.pl

www.mson.krakow.pl

Opolskie Stowarzyszenie Rynku Nieruchomości

ul. Katowicka 35, pok. 32, 45-061 Opole

tel.: (+48 77) 441 79 40

fax: (+48 77) 423 12 80

e-mail: ospn@ospn.opole.pl

www.ospn.opole.pl

**Podkarpackie Stowarzyszenie Pośredników
i Doradców Rynku Nieruchomości**

ul. Asnyka 10, 35-959 Rzeszów

tel. (+48 17) 852 55 54

www.nieruchomoscipodkarpackie.pl

Podlaskie Stowarzyszenie Rynku Nieruchomości

ul. M.C. Skłodowskiej 3/111, 15-094 Białystok

tel.: (+48 85) 745 13 47

fax: (+48 85) 745 13 47

e-mail: amicusnieruchomosci@wp.pl

**Poznańskie Stowarzyszenie Pośredników i Organizatorów
Rynku Nieruchomości PSP**

ul. Ratajczaka 21/2, 61-814 Poznań

tel.: (+48 61) 851 64 26

e-mail: biuro@psp.net.pl

www.psp.net.pl

**Regionalne Stowarzyszenie Pośredników
w Obrocie Nieruchomościami w Lublinie**

ul. Narutowicza 22, 20-004 Lublin
tel.: (+48 81) 532 61 86, 532 06 74
fax: (+48 81) 534 80 20
e-mail: info@kwatera.lublin.pl
www.rspon.lublin.pl

**Rzeszowskie Stowarzyszenie Pośredników
w Obrocie Nieruchomościami**

ul. Sobieskiego 16, 35-074 Rzeszów
tel.: (+48 17) 852 37 84
fax: (+48 17) 852 37 84
e-mail: biuro@rspon.pl
www.rspon.pl

**Stowarzyszenie Pomorskie Pośredników
w Obrocie Nieruchomościami**

ul. I Armii WP 13, lok. 106, 81-383 Gdynia
tel.: (+48 58) 661 79 37
e-mail: spon@spon.pl
www.spon.pl

**Stowarzyszenie Pośredników Obrotu
Nieruchomościami Wielkopolska Południowa**

ul. Widok 7-9, 62-800 Kalisz
tel.: (+48 62) 767 64 73
fax: (+48 62) 767 25 23
e-mail: spon-wp@o2.pl

**Stowarzyszenie Pośredników
w Obrocie Nieruchomościami POLONIA**

ul. Czapelska 38, 04-081 Warszawa
tel.: (+48 22) 331 76 16, 331 76 11
e-mail: biuro@spon-polonia.pl
www.spon-polonia.pl

**Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie
Nieruchomościami Polski Centralnej**

ul. Piotrkowska 82, 90-102 Łódź

tel.: (+48 42) 639 73 37

e-mail: sponc@sponc.pl, www.sponpc.pl

**Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie
Nieruchomościami Pomorza i Kujaw**

ul. Batorego 2/4a, 85-104 Bydgoszcz

tel.: (+48 52) 321 09 75

e-mail: poczta@sponpk.kip.pl, www.sponpk.kip.pl

**Środkowopomorskie Stowarzyszenie Pośredników
w Obrocie Nieruchomościami**

ul. Zwycięstwa 137/139, pok. 408, 75-604 Koszalin

tel.: (+48 94) 347 17 55

e-mail: sspon@poczta.onet.pl, www.sspon.pl

**Świętokrzyskie Stowarzyszenie Pośredników
w Obrocie Nieruchomościami**

ul. Karczówkowska 3, 25-019 Kielce

tel.: (+48 41) 361 65 12

fax: (+48 41) 345 80 20

e-mail: interlocum@kielce.home.pl

**Warmińsko-Mazurskie Stowarzyszenie
Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**

pl. Konsulatu Polskiego 1, 10-532 Olsztyn

tel.: (+48 89) 527 66 02

fax: (+48 89) 527 66 02

e-mail: wamaspon@wamaspon.olsztyn.pl

www.wamaspon.olsztyn.pl

**Warszawskie Stowarzyszenie Pośredników
w Obrocie Nieruchomościami**

Al. Ujazdowskie 22, lok. 8, 00-478 Warszawa

tel.: (+48 22) 625 54 00

fax: (+48 22) 629 35 29

e-mail: wspon@wspon.org.pl

www.wspon.org.pl

**Wielkopolskie Stowarzyszenie Pośredników
w Obrocie Nieruchomościami**

ul. Grobla 1/5a, 61 858 Poznań

tel.: (+48 61) 853 14 39, (+48 61) 853 14 34

e-mail: wspon@wspon.pl

www.wspon.pl

**Zachodniopomorskie Stowarzyszenie
Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**

al. Bohaterów Warszawy 32, lok. 307, 70-340 Szczecin

tel.: (+48 91) 485 04 59

e-mail: zspon@szczecin.home.pl; zspon@zspon.pl

www.zspon.pl

Stowarzyszenia doradców rynku nieruchomości

**Polskie Stowarzyszenie Doradców
Rynku Nieruchomości**

ul. Nowogrodzka 50, lok. 435, 00-695 Warszawa

tel.: (+48 22) 672 02 86

e-mail: biuro@drn.pl

www.drn.pl

**Powszechne Towarzystwo Ekspertów
i Doradców Rynku Nieruchomości**

Al. Jerozolimskie 44, lok. 617, 00-024 Warszawa

tel.: 0 501 213 604

fax: (+48 42) 636 40 20

e-mail: pteidrn@cbn.pl

www.profesjonalista.net

**Stowarzyszenie Ekspertów
i Doradców Rynku Nieruchomości**

ul. Czapelska 38

tel.: (+48 22) 33 17 616

fax: (+48 22) 33 17 629

e-mail: edn@ednpolonia.pl

www.ednpolonia.pl

