

Marta Łachańska

e-mail: 191775@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0006-9341-1352

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Nieuczciwe praktyki na rynku nieruchomości

DOI: 10.15611/2024.11.5.03

JEL Classification: R21, R28, R30

© Marta Łachańska

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Łachańska, M. (2024). Nieuczciwe praktyki na rynku nieruchomości. W: A. Łakomiał (red.), *Gospodarka nieruchomościami* (s. 34-46). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: W ostatnich latach sytuacja na rynku nieruchomości stała się sprzyjającym środowiskiem dla deweloperów, którzy działając nieuczciwie, zwiększają swoje zyski. Celem badawczym pracy było zidentyfikowanie przyczyn powstania niekorzystnej sytuacji na rynku nieruchomości prowokującej nieuczciwe działania deweloperów. Realizacja celu pozwoliła odpowiedzieć na pytanie badawcze, kim jest „patodeweloper” i czy istnieje granica popełnienia przez niego przestępstwa. Przedmiotem badań stała się działalność deweloperska i formy prawne, które zabezpieczają klientów. Metody badawcze użyte w pracy, takie jak krytyczny przegląd literatury poparty danymi z Banku Lokalnego GUS i informacjami przekazywanymi przez media, pozwoliły na wyciągnięcie wniosku, że eliminacja z rynku nieuczciwych praktyk wymagać będzie dopracowania ustaw chroniących nabywców i działań poprawiających sytuację rynkową.

Słowa kluczowe: deweloper, patodeweloper, nieuczciwe praktyki, rynek nieruchomości

1. Wstęp

Czytając gazety bądź przeglądając najnowsze informacje ukazujące się na portalach społecznościowych, czytelnicy bombardowani są wiadomościami o nieuczciwych praktykach na rynku nieruchomości stosowanych przez tzw. patodeweloperów. Jeden z przykładów takich oszustw został opisany w „Gazecie Wrocławskiej” 20 września 2023 r. (Biały, 2023). Mieszkanie o powierzchni 300 m² zostało podzielone na 25 oddzielnych pokoi, których metraż osiągał około 10 m²; na wszystkich lokatorów wynajmujących to mieszkanie przypadały dwie kuchnie i cztery łazienki. Takie rozwiązanie, choć kontrowersyjne, jest jednak w pełni legalne, gdyż wynajmowane pokoje nie posiadają określonego prawnie minimalnego metrażu. Przytoczony przy-

kład nasuwa więc pytanie badawcze: Kto to jest patodeweloper i które z jego działań, mimo niemoralnego charakteru, są legalne, a które identyfikować można jako przestępstwo?

Celem badania było zidentyfikowanie przyczyn powstania niekorzystnej sytuacji na rynku nieruchomości, sprzyjającej nieuczciwym praktykom deweloperów.

Zastosowane metody badawcze obejmowały analizę treści ustaw regulujących obszar działalności deweloperskiej, przegląd artykułów dotyczących istoty zawodu dewelopera i jego obowiązków wobec klientów. W trakcie prac analizie poddano również informacje z Banku Danych GUS oraz artykuły publicystyczne.

2. Specyfika działalności deweloperskiej

Transformacje ekonomiczno-polityczne pod koniec XX wieku doprowadziły do przyspieszonego rozwoju współczesnego mieszkalnictwa oraz znacznego wzrostu inwestycji w branży budowlanej (Gostkowska-Drzewiecka, 2007, s. 110). Skutkiem szybko rozwijającego się rynku i rosnącej popularności inwestowania w nieruchomości działalność deweloperska zaczęła zdobywać coraz większe znaczenie (Kania, 2012, s. 72). Wszelkie aktywności z nią związane zostały ściśle określone prawnie z powodu występowania niepożądanych zdarzeń, takich jak ogłaszanie przez firmy deweloperskie upadłości, które prowadziły do strat finansowych (Druk nr 985). Obszar aktywności dewelopera jest obecnie określony w Ustawie o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym (Dz.U. z 2021 r., poz. 1177)¹.

Z ustawy wynika zatem, iż:

- deweloperem określić można przedsiębiorcę, który przyjmując na siebie ryzyko działalności gospodarczej, inwestuje oraz przenosi prawa własności nieruchomości na nabywcę, posługując się przy tym umową deweloperską. Wyrażenie te, stosowane jest również w kontekście przedsiębiorcy, który poprzez prowadzone inwestycje w budowę nieruchomości, działa w celu maksymalizacji zysków ekonomicznych (PWN SJP, b.d.a);
- umowa deweloperska jest umową zawieraną w postaci aktu notarialnego nawiązywaną pomiędzy deweloperem a nabywcą nieruchomości, która zobowiązuje przedsiębiorcę do przeniesienia praw własności po zakończeniu przedsięwzięcia deweloperskiego oraz jego klienta do pokrycia kosztów nabycia prawa do lokalu. W przypadku gdy deweloper finansuje etapy budowy ze środków nabywcy, strony zawierają umowę przedwstępną, dzięki której przedsiębiorca może obligować klienta do uiszczania cyklicznych opłat, następujących wraz z postępem prac (Weiland, 2023, s. 106; Sadowska, 2014, s. 1). Deweloper zobow-

¹ Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 21 marca 2024 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym, poz. 695.

wiązany jest zaś do założenia mieszkaniowego rachunku powierniczego, który chronić będzie środki pieniężne przekazywane przez kupującego;

- przedsięwzięciem deweloperskim należy określić proces, którego skutkiem staje się przeniesienie bądź ustanowienie praw do nieruchomości na rzecz jej nabywcy. Przedsięwzięcie to, obejmuje również prawo budowlane, w tym wszelkie czynności prawne, które są konieczne do rozpoczęcia budowy nieruchomości oraz przekazania nabywcy praw do użytkowania lokalu. Do tych czynności należą, m.in. nabycie prawa do nieruchomości, zgromadzenie potrzebnych materiałów budowlanych czy przejście przez cały proces administracyjny.

Działalność deweloperska opiera się na przedsięwzięciu deweloperskim, jednak nie jest ograniczona jedynie do budowy i przebudowy istniejących już mieszkań. Zadaniem każdego przedsiębiorcy jest pozostanie konkurencyjnym na szybko rozwijającym się rynku poprzez odpowiednie rozplanowanie projektu, skuteczną jego koordynację, wyprodukowanie po niskich kosztach i sprzedanie swojego produktu (Matuszewski, 2006, s. 129), jak najszybciej i z jak najwyższym zyskiem. Dlatego też działania poszerzone są o inne dziedziny, takie jak kampanie marketingowe czy wiedzę ekonomiczną i znajomość rynku (Dziadosz, 2008, s. 32). Przedsiębiorcy, konkurując na rynku nieruchomości, często opierają się na zasadach modelu nazywanego marketingiem mix, który służy budowaniu strategii długo- i krótkoterminowych (Goi, 2009, s. 2). Uproszczona przez McCarthy'ego wersja tego modelu składa się z czterech elementów nazywanych potocznie 4P's od pierwszych liter ich angielskich nazw: *product* – produkt, *price* – cena, *promotion* – promocja, *place* – dystrybucja (Goi, 2005, s. 2-3). Analiza elementów 4P's służy utworzeniu skutecznej reklamy produktu oraz zbudowaniu pozytywnego wizerunku marki, która ma przemówić do potencjalnych nabywców. Poszczególne elementy 4P's tego modelu opisano w tabeli 1.

Tabela 1 przedstawia kompleksowość przedsięwzięcia dewelopera jedynie w kampanii marketingowej, stanowiącej przecież tylko część pracy, która leży w jego obowiązkach. Należy jednak pamiętać, że wszelkie operacje marketingowe stanowią fundament budowania więzi z klientem i kreowania osobistej marki, która pozwala utrzymać się na tle konkurencji. Z informacji zawartych w tabeli 1 wynika także, z jaką siłą oddziałuje na nabywcę zastosowanie wszystkich elementów 4P's. Tworzenie projektów unikalnych pod klienta, manipulacje cenowe ze względu na wizerunek, tworzenie odpowiednio dopasowanych do trendów reklam daje deweloperowi wiele możliwości, w tym nieuczciwych. Stosowanie technik manipulacyjnych wraz z budowaniem więzi z nabywcą, tworzenie niezgodnych ze stanem rzeczywistym wizualizacji i reklam, a także fałszywego wizerunku, to tylko jedne z wybranych opcji, które są dla nieuczciwego przedsiębiorcy możliwe do wykonania. Co jednak najważniejsze, aby wszystkie te techniki mogłyby być skutecznie wykorzystywane, potrzebne jest powstanie odpowiednich warunków na rynku, stawiających dewelopera w pozycji nadrzędnej wobec klienta.

Tabela 1. Marketing mix w działalności deweloperskiej

Element modelu marketing mix	Opis działania przypisany poszczególnym elementom 4P
Produkt	Produkt stanowi zasób przeznaczony na sprzedaż – w tym przypadku jest to nieruchomość. Może wyróżniać się na rynku unikalnością projektu architektonicznego, jakością wykonania bądź marką, która stanowi renomę przedsiębiorstwa.
Cena	Deweloper wykorzystuje ten element 4P's, aby prawidłowo oszacować wartość nieruchomości. Na to, jaka będzie wysokość ceny, ma wpływ wiele czynników. Najważniejszymi z nich są, m.in. wydatki przeznaczone na budowę, standard nieruchomości, atrakcyjność jej lokalizacji. Przedsiębiorstwo cieszące się pozytywnymi opiniami wśród klientów oraz wiarygodnością może zwiększyć zyski, sprzedając obiekty po wyższej cenie. Deweloperzy, którzy nie stworzyli silnej marki i rozpoznawalności wśród zainteresowanych nabywców, są zmuszeni do konkutowania ceną i zmniejszenia własnych korzyści finansowych, aby utrzymać się wśród konkurencji.
Dystrybucja	Zadaniem dystrybucji w modelu marketing mix jest próba dotarcia do potencjalnego klienta z produktem oferowanym przez przedsiębiorcę. Do sposobów komunikacji z przyszłym nabywcą należy zaplanowana reklama, która przyciągnie jego uwagę i nakłoni do podjęcia decyzji o zakupie.
Promocja	Działania o charakterze promocyjnym nie polegają wyłącznie na budowaniu reklamy. Element promocji jest dużo bardziej rozbudowany. Poprzez zastosowanie tego elementu 4P's deweloper będzie się starał zbudować pozytywny wizerunek swojej osoby bądź swojej formy. Działanie to jest kluczowe, gdyż sposób postrzegania przedsiębiorcy na rynku bezpośrednio wpływa na liczbę klientów chcących korzystać z jego usług, a tym samym stwarza możliwość poszerzenia działalności i zwiększenia zysków.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Dziadosz, 2008, s. 32-33).

3. Konsekwencje zmian popytu i podaży na rynku nieruchomości

Dzięki stabilnemu rynkowi pracy, wzrastającej sile nabywczej Polaków oraz utrzymującym się niskim stopom procentowym w ciągu ostatnich lat można było zaobserwować dynamiczny wzrost popytu na lokale mieszkalne przy zachowaniu na nie znacząco niższej podaży. Coraz więcej klientów zainteresowanych jest ulokowaniem kapitału w stabilny, rozwijający się rynek, który aktualnie stanowią właśnie nieruchomości (ASM, 2021, s. 8). Na wzrost popytu miała również wpływ pandemia wirusa COVID-19, co wynika z analizy danych Banku Lokalnego GUS. Pomimo początkowej niepewności odnoszącej się do przyszłego rynku szybko zweryfikowane zostało to, że przedłużający się lockdown, zwiększył zapotrzebowanie ludzi na posiadanie własnego, bezpiecznego lokum.

Skutkiem stale postępującego zainteresowania zakupem mieszkań było powstanie różnicy popytowo-podażowej zbyt wysokiej, aby deweloperzy mogli zapełnić pojawiającą się na rynku lukę. Wysoki poziom niedoboru mieszkań spowodował również, że pomimo podwyżek stóp procentowych oraz wzrostu cen mieszkań społeczeństwo wciąż decydowało się na korzystanie z droższych usług deweloperów. Wzrost kosztów, które należałoby przeznaczyć na inwestycję w nieruchomości, nie spowodował widocznych zmian na rynku popytowym (ASM, 2021, s. 13).

Pomimo szybkiego rozwoju działalności firm deweloperskich oraz znacznego wzrostu liczby nieruchomości sprzedanych na rynku pierwotnym deweloperzy w ciągu ostatnich lat nie byli w stanie wybudować tylu lokali, aby wypełnić różnicę, która pojawiła się na rynku. Przedsiębiorcy spotykają się bowiem z trudnościami w zdobyciu atrakcyjnych terenów inwestycyjnych, a poprzez wzrastające ceny zarówno gruntów, jak i materiałów budowlanych, są oni zmuszeni przeznaczyć większy wkład finansowy w każdą z rozpoczętych inwestycji. Jest to przyczyna, przez którą liczba rozpoczynanych prac budowlanych staje się coraz bardziej ograniczona, a dodatkowe koszty w znacznej mierze są ponoszone przez klientów (ASM, 2021).

Według badań rynkowych przeprowadzonych wśród deweloperów przez ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku Sp. z o.o., sytuacja na rynku nieruchomości w 2024 roku nie powinna ulec znacznym zmianom. Przez rosnące różnice między popytem a podażą ceny mieszkań wciąż powinny rosnąć. Jednak pogłębianie się luki stanowi także ryzyko dla działających w branży przedsiębiorców. Znaczny wzrost cen nieruchomości może powodować, że coraz mniej potencjalnych klientów będzie w stanie sfinansować zakup bądź wkład własny do kredytu. Dla inwestorów ponoszących coraz wyższe koszty na zakup gruntów oraz prowadzących prace budowlane stwarza to zagrożenie poniesienia wysokich strat lub nawet doprowadzenia dewelopera do upadłości finansowej. W tym przypadku jednak nie tylko przedsiębiorca straci zainwestowany kapitał, szkody poniosą również jego klienci. W celu ochrony nabywców państwo zmuszone zostało zatem do podjęcia kroków prawnych.

4. Regulacje prawne w zakresie działalności deweloperskiej i przesłanki ich wprowadzenia

20 maja 2021 roku wprowadzono Ustawę o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym. Jak wskazuje nazwa aktu prawnego, celem wprowadzenia regulacji było zabezpieczenie klientów przed nieuczciwymi praktykami oraz przed zagrożeniem utraty środków w wypadku ogłoszenia przez dewelopera upadłości. Przepisy zawarte w ustawie dotyczyły relacji deweloper–nabywca oraz zawieranej przez nich umowy, zobowiązującej dewelopera do wybudowania budynku, ustanowienia odrębności lokalu oraz przeniesienia własności oraz wszystkich praw, które są konieczne do użytkowania lokalu na nabywcę. Określone zostały również zasady wpłaty i wypłaty

środków na rachunek powierniczy, prawa i obowiązki obu stron, tryb zawarcia umowy deweloperskiej i warunki odstąpienia od niej oraz przepisy karne stosowane w ramach złamania którejś z określonych zasad, a także działalność Deweloperskiego Funduszu Gwarancyjnego.

Deweloper posiada zatem ustawowy obowiązek prowadzenia mieszkaniowego rachunku powierniczego dla każdego prowadzonego przez niego przedsięwzięcia czy zadania inwestycyjnego. Czas prowadzenia rachunku powierniczego obejmuje okres aż do dnia zawarcia umowy przeniesienia praw do nieruchomości. Deweloper posiada możliwość wyboru zawarcia umowy z bankiem o prowadzenie otwartego lub zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego. Wybór jednego z nich dotyczy głównie sposobu finansowania inwestycji przez dewelopera. Rachunek otwarty upoważnia przedsiębiorcę do używania zgromadzonych na nim środków nabywcy w celu opłacania prowadzonego przez niego przedsięwzięcia. Cykliczne wpłaty nabywcy wpływają na ten rachunek wraz z postępem prac określonych w harmonogramie, o których deweloper informuje swojego klienta w formie pisemnej. Wybór prowadzenia rachunku zamkniętego powoduje, że deweloper otrzyma zgromadzone na nim środki, gdy przeniesie prawa do lokalu na nabywcę. Oznacza to, że w trakcie przedsięwzięcia deweloperskiego korzystać będzie musiał ze środków własnych bądź z kredytu bankowego. Środki, które zostały wpłacone na rachunek, są ewidencjonowane i chronione przez bank, a za wszelkie koszty związane z prowadzeniem konta odpowiada przedsiębiorca – nie może on opłacać środkami zgromadzonymi na rachunku swoich zobowiązań.

Zasady dotyczące wypłaty środków z rachunku powierniczego również różnią się w zależności od jego rodzaju. Bank wypłaci środki z otwartego rachunku, gdy deweloper udowodni, że zakończył dany etap przedsięwzięcia. Bank chroniąc środki wpłacone przez nabywcę, przed wypłaceniem środków weryfikuje, czy każdy etap prac rzeczywiście został ukończony oraz czy deweloper posiada tytuł własności. Ma również wgląd do wszelkiej dokumentacji oraz do rachunku bankowego przedsiębiorcy. W przypadku, gdy podczas kontroli zauważone zostaną nieprawidłowości, bank wstrzyma wypłatę funduszy i wyznaczy termin, w którym deweloper zmuszony będzie je usunąć. Kiedy prowadzony jest rachunek zamknięty, po zakończeniu przedsięwzięcia deweloperskiego bank wypłaca środki deweloperowi, gdy ten przedstawi wpis aktu notarialnego przenoszącego prawa własności.

Kolejnymi określonymi w ustawie obowiązkami, które deweloper musi spełnić przed zawarciem umowy, są także nieodpłatne dostarczenie nabywcy prospektu informacyjnego, w którym zawarte są dane sprzedawcy i jego sytuacja prawno-finansowa, sporządzenie harmonogramu przedsięwzięcia deweloperskiego oraz uzyskanie od banku zgody na bezobciążeniowe ustanowienie odrębności nieruchomości.

Ochroną praw nabywców, którzy zdecydowali się na zakup nieruchomości z rynku pierwotnego od dewelopera, zajmuje się Deweloperski Fundusz Gwarancyjny (DFG), którego działanie opiera się na ochronie nabywców przed utratą środków, wpłacanych na mieszkaniowy rachunek powierniczy przez klientów wraz z postę-

pem prac. Deweloper prowadząc przedsięwzięcie budowlane, wpłaca obligatoryjne składki na rzecz DFG, które w przypadku ogłoszenia przez niego upadłości i niewypłacalności zostaną wpłacone na konto klienta. Ochrona ta obejmuje nabywcę aż do momentu uzyskania prawa własności do nieruchomości.

4.1. Przesłanki wprowadzenia pierwszych regulacji prawnych dotyczących obszaru działalności dewelopera oraz zastosowania w niej poprawek w 2021 roku

Prawa oraz obowiązki obu stron transakcji podczas sprzedaży nieruchomości zostały po raz pierwszy określone w Ustawie o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu rodzinnego w 2011 roku (Dz.U. z 2011 r. nr 232, poz. 1377). Wprowadzenie regulacji dla działalności deweloperskiej miało wówczas swoje przesłanki w niekorzystnej dla nabywców sytuacji na rynku nieruchomości. Głównym powodem wprowadzenia zmian prawnych było zagrożenie utraty zainwestowanego kapitału przez klientów w sytuacji ogłaszania upadłości deweloperskiej.

Wysokość ryzyka utraty kapitału zależało przede wszystkim od tego, czy deweloper zdecydował się na prowadzenie otwartego czy zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego. W przypadku prowadzenia otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego nabywca nie miał pewności, czy otrzyma wszystkie wpłacone środki, gdyż te mogły być używane do finansowania kolejnych etapów prac budowlanych. Niepewne było również to, czy uzyska on prawa do nieruchomości. Jedynie prowadzony zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy dawał nabywcy pewność zwrotu zainwestowanych środków w sytuacji upadłości, gdyż nie były one wykorzystywane przed podjęciem do realizacji przedsięwzięcia.

Przeprowadzone przez organy władzy badania wykazały jednak, że regulacje te nie były wystarczające, aby skutecznie chronić nabywców, i że konieczne było ich dopracowanie. Celem udoskonalenia przepisów stało się utworzenie skutecznego systemu zabezpieczenia środków finansowych oraz ograniczenie ryzyka ich straty w związku z upadłością przedsiębiorcy. Zostało również stwierdzone, że ryzyko finansowania, dotychczas leżące po stronie klienta, powinno zostać przesunięte na dewelopera (Druk nr 985, 2021). Dlatego też 20 maja 2021 roku wprowadzona została zaktualizowana wersja pierwotnej ustawy, która pomimo wprowadzenia dodatkowych form ochrony, pokazała, że deweloperzy wciąż znajdują drogi, aby stosować praktyki nieuczciwe i wykorzystywać luki prawne.

5. Nieuczciwe praktyki na rynku nieruchomości – zjawisko patodeweloperki w doniesieniach mediów społecznościowych

Obecnie w mediach informacyjnych lub społecznościowych publikuje się artykuły i wypowiedzi osób zainteresowanych aktualną sytuacją na rynku mieszkaniowym o pojawiających się zachowaniach niemoralnych bądź nieuczciwych ze strony dewe-

loperów. Posługują się w ich kontekście sformułowaniem „patodeweloper”. Choć nie jest to określone prawne, to w wyjaśnieniu sformułowania potrzebny jest podział wyrazu na „pato” i „deweloper”. Jak wskazuje ustawa z dnia 20 maja 2021 roku, szerzej opisana w rozdziale pierwszym, deweloper jest inwestorem w nieruchomości, stroną odpowiedzialną za koordynację procesu budowy, aż po przekazanie produktu gotowego do jego odbiorcy. Człon „pato” stanowi neologizm zyskujący na popularności we współczesnej popkulturze. Jak zauważa Agnieszka Cierpich-Kozieł (2022, s. 5) połączenie tego przedrostka z wybranym określeniem nadaje mu negatywny wydźwięk, sugerujący wystąpienie zjawiska nieakceptowanego w społeczeństwie. Wyraz „pato” stanowi skrót językowy wyrażenia „patologia społeczna” (PWN SJP, b.d.b), odnoszącego się do łamania norm i wartości obowiązujących w danym społeczeństwie.

Łącząc znaczenie obu słów można zrozumieć istotę „patodewelopera” jako przedsiębiorcy stosującego praktyki, które w społeczeństwie mogą być uznane za kontrowersyjne i nieuczciwe. Obecnie określenie to używane jest głównie w stosunku do przedsiębiorców skrajnie wykorzystujących niekorzystną dla nabywców sytuację na rynku nieruchomości, tj. popyt znacznie przewyższający podaż, skrajnie rosnące ceny mieszkań. Ze względu na pojawiające się na rynku nieuczciwe praktyki działalność dewelopera nabrała pejoratywnego znaczenia (Szot, 2023).

Zjawisko patodeweloperki, mimo wprowadzenia ustawy w celu zabezpieczenia interesów nabywców oraz zapewnienia im komfortu, nabiera na sile, a przepisy zdają się być skutecznie omijane. Szczególnie to omijanie zasad prawnych uwidacznia się w budowie mikromieszkań. Zgodnie z paragrafem 94 Rozporządzenia Ministra Infrastruktury w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie (Dz.U. z 2022 r., poz. 1225), minimalny metraż powierzchni użytkowej lokalu mieszkalnego nie powinien być mniejszy niż 25 m². A zatem, poprzez wprowadzenie tego prawa, deweloperzy nie powinni mieć legalnych możliwości przekazywania nabywcom mikromieszkań. Przeglądając jednak oferty pojawiające się na przeznaczonych do tego serwisach (tab. 2), można zobaczyć oferty lokali, których metraż waha się między 10 a 20 m².

Przykłady przywołane w tabeli 2 skłaniają do postawienia pytania o to, w jaki sposób deweloperzy przeznaczają mikrolokale do sprzedaży? Analizując wprowadzone rozporządzenie (Dz.U. z 2022 r., poz. 1225), można dostrzec, że dotyczy ono jedynie tych przestrzeni, które są przeznaczone do zamieszkania. Lokale mieszkalne, gdyż tak brzmi ich prawne określenie, muszą spełniać warunki, które nie dotyczą lokali użytkowych – formalnie nieprzeznaczonych do zamieszkania.

Rozporządzenie to omija zatem budowę kawalerek, które ze względu na prawną formę lokali użytkowych nie wchodzą w ograniczenia § 94 rozporządzenia ministra infrastruktury w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie. Wybudowane lokale użytkowe w formie mikrokawalerek o metrażu nieprzekraczającym ustawowego minimum są następnie przeznaczane do zamieszkania i, według treści artykułów przywołanych w tabeli 2, znajdują one

spore zainteresowanie przede wszystkim z powodu ich ceny, niższej od apartamentów o minimalnym metrażu.

Tabela 2. Przykłady mikromieszkań ukazywanych na serwisach internetowych

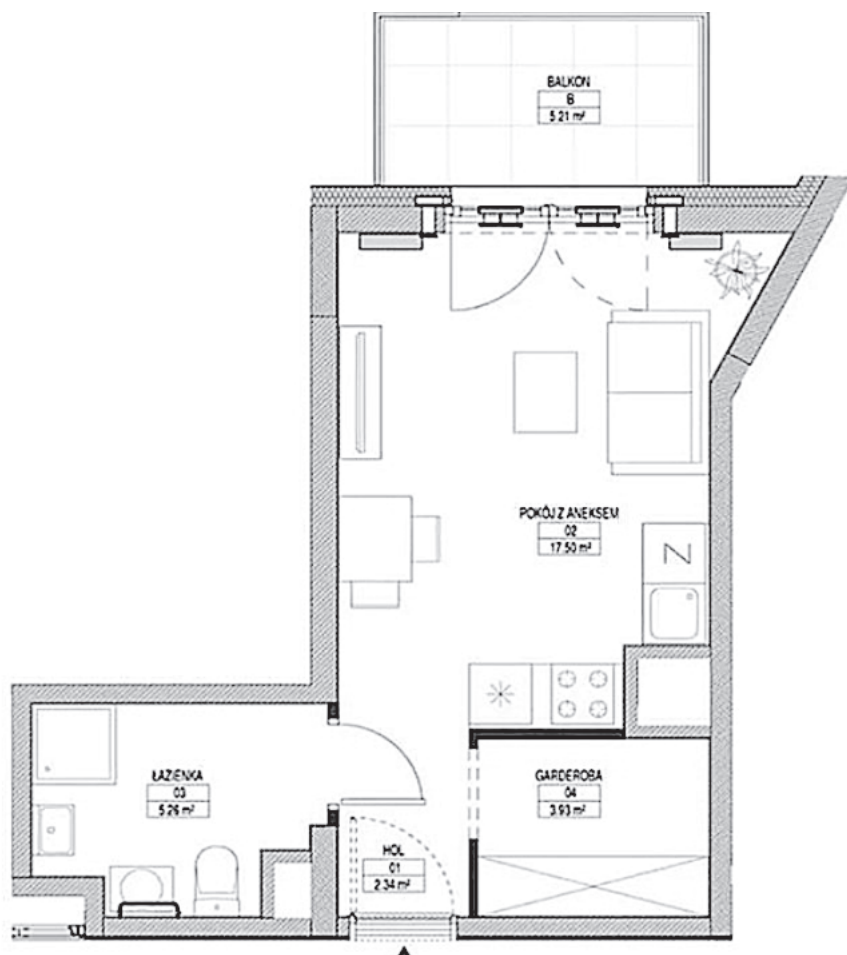
Serwis	Tytuł artykułu	Autor	Data publikacji	Adres URL
Kobieta.onet.pl	14 mieszkań z jednego domu. Sprzedawali mikrokawalerki wielkości pokoju	ASR	18 marca 2024	https://kobieta.onet.pl/dom/14-mieszkan-z-jednego-domu-sprzedawali-mikrokawalerki-wielkosci-pokoju/0scpm7t
Money.pl	Mikroapartamenty o wielkości 7,6 m ² . Internauci: „patodeweloperka”. Deweloperzy mówią, że to okazja	Mateusz Madejski	22 stycznia 2021	https://www.money.pl/gospodarka/patodeweloperka-mikroapartamenty-o-wielkosci-6-7-metrakw-deweloperzy-mowia-ze-to-okazja-6599934092483456a.html
Noizz.pl	Deweloper sprzedaje 12-metrowe trójkątne mieszkanie. „Wolę altanę na działce”	Tomasz Gdaniec	9 czerwca 2021	https://noizz.pl/spoleczenstwo/we-wroclawiu-powstaja-mikromieszkania-o-pow-12-m2/9q278q5
Uwaga.tvn.pl	Jak się żyje na 10 metrach kwadratowych? „Kuchnia mnie przeraziła”	Reporter: Marcin Jakóbczyk	16 marca 2024	https://uwaga.tvn.pl/reportaze/boom-na-mikroapartamenty-jak-sie-zyje-na-bardzo-malym-metrazu-st7821113

Źródło: opracowanie własne (data dostępu: 7 lipca 2024).

Innym sposobem obejścia prawa jest przebudowa i podział większego mieszkania na pokoje przeznaczone na indywidualny wynajem. Mimo że dzięki tym działaniom rozwiązywany jest problem nadwyżki popytu mieszkaniowego, to generowane są kolejne negatywne skutki, takie jak liczba ludzi w mieszkaniu uniemożliwiająca komfortowe jego użytkowanie. Deweloper dzieląc lokal na pokoje, będzie robić to legalnie, gdyż minimalny metraż obejmuje wyłącznie mieszkanie, a nie pokoje w nim usytuowane.

Kolejnym obejściem rozporządzenia ministra infrastruktury jest budowa mieszkań o niestandardowych kształtach, które pozwalają na zwiększenie powierzchni użytkowej do 25 m². Zdjęcia pojawiające się na portalach społecznościowych pokazują takie rozwiązania jako problem i skłaniają do głębszej refleksji.

Na rysunku 1 przedstawiono rzut lokalu mieszkalnego pochodzącego z profilu na serwisie Instagram o nazwie „Patodeweloperka” z dnia 20 sierpnia 2021 r.



Rys. 1. Plan mieszkania o metrażu 29 m²

Źródło: profil na portalu Instagram „Patodeweloperka” (dostęp: 7 lipca 2024).

Pokazane na rysunku 1 mieszkanie posiada wymaganą w ustawie powierzchnię użytkową – ma 29 m². Jednak wyróżnia je specyficzny układ pomieszczeń. W jednym z pokoi łatwy do zaobserwowania jest kształt trójkąta, zwiększający zarówno powierzchnię mieszkania, jak i zysk jaki osiągnie deweloper za sprzedaż metra kwadratowego. Jednak dodatkowa przestrzeń nie posiada żadnej użytecznej funkcji. Jak zauważa autorka, w dodatkowej przestrzeni nabywca byłby zdolny pomieścić „jedynie kwiatka”.

Działalność „patodewelopera” może obejmować również tworzenie niezgodnych ze stanem rzeczywistym wizualizacji projektu. Problem ten został opisany m.in. w artykule *Deweloperzy oszukują na wizualizacjach mieszkań* (wGospodarcze.pl,

2020) w dniu 7 lipca 2020 r. Przytoczony przykład obejmował zaniżanie rzeczywistej wielkości mebli w celu stworzenia wizualizacji mieszkania większego. Inny przykład może stanowić artykuł w „Business Insider” – *Co robić, jeśli deweloper nie zagospodarował terenu* (Prajsnar, 2019), opublikowany w dniu 9 sierpnia 2019 r. Treść tekstu obejmuje tworzenie obrazów przedstawiających budynki otoczone zielenią, z przestrzenią odpowiednią do rekreacji bądź zabawy z dziećmi. Podobnie jest z wizualizacją mieszkań – w wysokim standardzie, kolorystycznie „przyciągających oko”. Jednak po zakończeniu prac lokale okazują się znacznie różnić od ich reklamy. Artykuł 26 z Ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym (Dz.U. z 2021 r., poz. 1177) zobowiązuje dewelopera do przekazywania projektu budowlanego na żądanie klienta. W przypadku wystąpienia znaczących niezgodności między projektem a stanem rzeczywistym nabywca ma możliwość ubiegania się o swoje prawa.

6. Zakończenie

Osoby, które w obecnych czasach pragną nabyć bądź wynająć nieruchomość, muszą liczyć się z możliwością napotkania się z nieuczciwymi praktykami deweloperów, nazywanych w społeczeństwie „patodeweloperami”. Jednak nie każde nieuczciwe działanie wiąże się z naruszaniem prawa przez przedsiębiorców. Szczegółowa analiza artykułów ukazujących się na portalach społecznościowych i informacyjnych pozwoliła wyznaczyć granicę pomiędzy praktykami legalnymi, lecz niemoralnymi, a tymi, które definiować można jako wykroczenie. Działania legalne z punktu widzenia prawa wynikają z wykorzystywania niedopowiedzeń w prawie, chociażby poprzez omijanie prawnie określonego minimalnego metrażu lokalu użytkowego przy sprzedaży lokali użytkowych, które formalnie nie są przeznaczone do zamieszkania. Deweloperzy będą zaś musieli ponieść konsekwencje, gdy dopuszczą się oszustwa na swoich klientach wraz z bezpośrednim łamaniem zasad określonych m.in. w Ustawie o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego i Gwarancyjnym Funduszu Deweloperskim.

Głównym celem badania było określenie przestanek pojawienia się niekorzystnej sytuacji na rynku nieruchomości, sprzyjającej nieuczciwym praktykom deweloperów.

Analiza raportów oraz danych Banku Lokalnego GUS dowiodły, że wysoki niedobór nieruchomości na rynku doprowadził do znacznego wzrostu cen za metr kwadratowy i efekcie coraz mniej nabywców było stać na mieszkania o metrażu przekraczającym 25 m². Zmuszeni byli oni zatem do zamieszkania mikroapartamentów, których cena całkowita była znacząco niższa.

„Patodeweloperzy” znajdując popyt na swoje usługi, będą kontynuować stosowanie niemoralnych praktyk. Aby temu zapobiec, konieczna będzie interwencja państwa zarówno w aspekcie prawnym, jak i gospodarczym.

Literatura

- ASM. (2021). *Analiza rynku deweloperskiego w Polsce w 2020 roku wraz z prognozą na lata 2021-2025*. ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku Sp. z o.o.
- Biały, R. (2023, 20 września). *Mieszkanie na wynajem, a w środku... 25 pokoiów! „Chów klatkowy Polaka”. Tak się zarabia we Wrocławiu*. Gazetawroclawska.pl. Pobrano z <https://gazetawroclawska.pl/mieszkanie-na-wynajem-a-w-srodku-25-pokoiow-chow-klatkowy-polaka-tak-sie-zarabia-we-wroclawiu/ar/c1-17901179>
- Cierpich-Kozieł, A. (2022, 31 grudnia). O patocelebrytach i patointeligencji, czyli o nowych złożeniach z (produktywnym) członem pato-. *Język Polski*, 102(4), 5-20. <https://doi.org/10.31286/JP.00123>
- Deweloperski Fundusz Gwarancyjny [DFG]. (b.d.). *Dla nabywcy*. Dfg.ufg.pl. Pobrano z <https://dfg.ufg.pl/dfg/infoportal/dla-nabywcy>
- Dziadosz, A. (2008). *Działalność deweloperska na budowlanym rynku mieszkaniowym*. *Świat Nieruchomości*, 32-34. Pobrano z https://swiatnieruchomosci.krakow.pl/components/com_jshopping/files/demo_products/63_06.pdf
- Goi, C. L. (2005). Marketing Mix: A Review of 'P'. *The Journal of Internet Banking and Commerce*, 10(2). Pobrano z <https://www.icommercecentral.com/open-access/marketing-mix-a-review-of-php?aid=38598>
- Goi, C. L. (2009). A Review of Marketing Mix: 4P's or More. *International Journal of Marketing Studies*. Pobrano 3 lipca 2024 z https://www.researchgate.net/publication/42385462_A_Review_of_Marketing_Mix_4Ps_or_More
- Gostkowska-Drzewiecka, M. (2007). Istota działalności deweloperskiej w literaturze przedmiotu. *Problemy Rozwoju Miast*, 4(4), 110-123.
- Kania, K. (2012). *Determinanty działalności land deweloperskiej w Polsce*. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Matuszewski, M. (2006). Rynek nieruchomości. W: J. Dydenko (red.), *Szacowanie nieruchomości*. Wolters Kluwer Polska.
- Prajsnar, A. (2019, 9 sierpnia). *Co zrobić, jeśli deweloper nie zagospodarował terenu?* Businessinsider.com. Pobrano 22 lipca 2024 z <https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/co-robic-jesli-deweloper-nie-zagospodarowal-terenu/r23c8bp>
- PWN. Słownik języka polskiego [PWN SJP]. (b.d.a). *Deweloper*. Sjp.pwn.pl.
- PWN. Słownik języka polskiego. (b.d.a). *Patologie społeczne*. Sjp.pwn.pl.
- Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 15 kwietnia 2022 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie (Dz.U. z 2022 r., poz. 1225)
- Rządowy projekt ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz o Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym – uzasadnienie z 2021 r. (Druk nr 985)
- Sadowska, J. (2014). Działalność deweloperska – charakterystyka i podstawowe pojęcia. W: J. Sadowska, *Usługi deweloperskie w ujęciu księgowym i podatkowym*, (s. 1-10). Wydawnictwo C.H.Beck Sp. z o.o.
- Szot, W. (2023, 5 maja). *Deweloper: Jesteśmy hejtowani, choć zbudowaliśmy milion mieszkań. Państwo – 5 tysięcy*. Wyborcza.pl. Pobrano 7 lipca 2024 z <https://wyborcza.pl/7,75517,29660778,czy-deweloperzy-sa-jak-osoby-lgbt.html>
- Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz.U. z 2007 r. nr 171, poz. 1206)
- Ustawa z dnia 16 września 2011 (Dz.U. z 2011 r. nr 232 poz. 1377). (2011, wrzesień 16). o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego.
- Ustawa z dnia 20 maja 2021 o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym (Dz.U. z 2021 r., poz. 1177)

Weiland, Z. (2023). Aspekty podatkowe działalności deweloperskiej. W: A. Łakomjak (red.), *Gospodarka Nieruchomościami*. (s. 104-117). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

wGospodarce.pl. (2020, 7 lipca). *Deweloperzy oszukują na wizualizacjach mieszkań*. Pobrano 22 lipca 2024 z <https://wgospodarce.pl/informacje/82075-deweloperzy-oszukuja-na-wizualizacjach-mieszkan>

Fraudulent Practices in the Real Estate Market

Abstract: In recent years the situation on the real estate market became an enabling environment for developers who increase profit by applying fraudulent practices. The research aim was to identify the causes of an unfavourable situation on the real estate market for consumers that provoked unfair actions by developers.. Achieving this aim allowed answering the following research question: “Who is the “patodeveloper” and is there a limit to committing a crime by him? The subject of study became the real estate developer activities and legal forms which are intended to protect buyers from developer’s fraudulent practices. The research methods applied in written assignment, such as literature review supported by data from Bank Lokalny GUS or reports in media allowed to draw the conclusions that elimination of fraudulent practices will require refining laws that protect buyers and also actions aimed at improving the economic situation.

Keywords: real estate developer, patodeveloper, fraudulent practices, real estate market