



Business Centre Club

Warszawa, dnia 29 maja w2026 r.

Szanowny Pan

Tomasz Lewandowski

Sekretarz Stanu

Ministerstwo Rozwoju i Technologii

Znak pisma: DM-VIII.0210.4.2025.AK.5

Dotyczy: projektu ustawy o zmianie ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym i usta-wy o zmianie ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jedno-rodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym oraz niektórych innych ustaw (UD361).

Szanowny Panie Ministrze,

Poniżej przedstawiam stanowisko Business Centre Club dotyczące proponowanych rozwiązań.

1. Uwaga dotycząca projektowanego wzoru prospektu informacyjnego

Uwaga dotyczy projektowanego rozdziału V – „Standard wykończenia inwestycji”, w którym to rozdziale deweloper zobowiązany będzie do wskazania marki i modelu niektórych elementów wykończeniowych tj. drzwi wejściowe do lokalu czy stolarka okienna ale także inne elementy, w tym kostka brukowa. Tym samym nowy wzór prospektu narzuca określenie marki (producenta) dla dziesięciu elementów wykończeniowych.

Ograniczenie elastyczności zakupowej dewelopera

Business Centre Club zwraca uwagę, że realizacja inwestycji deweloperskich jest procesem wieloetapowym i długotrwałym. Od momentu przygotowania prospektu informacyjnego do faktycznego zakupu określonych materiałów, urządzeń lub

komponentów może upłynąć wiele miesięcy, a niekiedy nawet kilka lat. W tym czasie sytuacja rynkowa może ulec istotnej zmianie.

Producent może zmienić ofertę, wycofać dany model z rynku, zastąpić go nowszym produktem, podnieść cenę albo wydłużyć terminy dostaw. Wprowadzenie obowiązku wskazywania konkretnych marek i modeli w prospekcie może spowodować, że deweloper zostanie związany produktem, którego pozyskanie na późniejszym etapie inwestycji będzie utrudnione, kosztowne albo gospodarczo nieuzasadnione.

Zdaniem Business Centre Club przepisy powinny umożliwiać deweloperowi stosowanie produktów równoważnych, spełniających określone parametry techniczne, jakościowe i użytkowe. Ochrona nabywcy powinna koncentrować się na zapewnieniu odpowiedniego standardu inwestycji, a nie na sztywnym przywiązaniu do konkretnej nazwy handlowej produktu.

Ryzyko zaburzenia konkurencji i osłabienia pozycji negocjacyjnej dewelopera

Business Centre Club wskazuje również, że obowiązek ujawniania w prospekcie konkretnych producentów, marek lub modeli może prowadzić do niezamierzonego zaburzenia mechanizmów konkurencji na rynku dostawców materiałów i urządzeń budowlanych. W praktyce wybór dostawcy mógłby zostać „zamrożony” jeszcze przed etapem ostatecznych negocjacji handlowych.

Jeżeli deweloper wskaże w prospekcie produkt konkretnego producenta, producent ten uzyska istotną przewagę negocjacyjną. Będzie bowiem wiedział, że jego produkt został już przedstawiony nabywcom jako element standardu inwestycji. Może to ograniczać możliwość skutecznego negocjowania ceny, rabatów, terminów dostaw, warunków gwarancji czy innych istotnych elementów współpracy.

W ocenie Business Centre Club takie rozwiązanie może prowadzić do osłabienia pozycji negocjacyjnej deweloperów i ograniczenia realnej konkurencji pomiędzy dostawcami. W konsekwencji może to przełożyć się na wzrost kosztów realizacji inwestycji, co pozo-staje niekorzystne zarówno dla przedsiębiorców, jak i dla całego rynku mieszkaniowego.

Ryzyko wystąpienia roszczeń o charakterze masowym

BCC podkreśla, że prospekt informacyjny w praktyce często odnosi się do większej liczy-by lokali w ramach jednej inwestycji. Oznacza to, że problem dotyczący jednego materiału, urządzenia lub komponentu może wywołać skutki wobec wielu nabywców jednocześnie.

Dotyczy to w szczególności elementów powtarzalnych, takich jak stolarka okienna, drzwi, windy, ogrodzenie, furtka wejściowa. Jeżeli w prospekcie zostanie wskazany konkretny model lub marka, a następnie z przyczyn rynkowych, technicznych lub organizacyjnych konieczne będzie zastosowanie produktu równoważnego, wielu nabywców może potraktować taką zmianę jako odstępstwo od deklarowanego standardu inwestycji.

Może to prowadzić do licznych reklamacji, żądań wyjaśnień, wezwań do przywrócenia zgodności z prospektem, roszczeń o obniżenie ceny albo innych sporów związanych z rzekomą niezgodnością inwestycji z dokumentacją. W efekcie pojedyncza decyzja zakupowa lub techniczna może wygenerować ryzyko masowych roszczeń, zwiększając koszty obsługi inwestycji oraz ryzyko prawne po stronie deweloperów.

W związku z powyższym, zasadne byłoby zatem zastąpienie obowiązku wskazywania konkretnych marek i modeli obowiązkiem określania parametrów technicznych elementów wykończeniowych.

2. Uwaga dotycząca harmonogramu płatności

Art. 24 ust. 2 otrzymuje brzmienie:

„2. Harmonogram przedsięwzięcia deweloperskiego lub zadania inwestycyjnego zawiera co najmniej cztery etapy realizacji. Koszt każdego z etapów, z wyłączeniem ostatniego, nie może być wyższy niż 25% i niższy niż 10% całkowitych kosztów przedsięwzięcia deweloperskiego lub zadania inwestycyjnego, wynikających z harmonogramu. Koszt ostatniego etapu nie może być wyższy niż 25% i niższy niż 5%.”

Uzasadnienie

Projektowana zmiana ma na celu lepsze dostosowanie zasad wypłaty środków z otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego do praktyki realizacji przedsięwzięć deweloperskich, przy jednoczesnym zachowaniu ochrony nabywcy lokalu mieszkalnego albo domu jednorodzinnego.

Zmiana polega na wprowadzeniu szczególnej regulacji dotyczącej ostatniego etapu przedsięwzięcia deweloperskiego albo zadania inwestycyjnego. Proponuje się obniżenie minimalnego udziału kosztu tego etapu z 10% do 5% całkowitych kosztów wynikających z harmonogramu. W odniesieniu do pozostałych etapów utrzymane zostałyby dotychczasowe limity, tj. koszt każdego z nich nie mógłby być wyższy niż 25% ani niższy niż 10% całkowitych kosztów przedsięwzięcia albo zadania.

Obecne przepisy wymagają, aby każdy etap harmonogramu, w tym etap końcowy, obejmował co najmniej 10% całkowitych kosztów inwestycji. Jednocześnie środki przypadające na ostatni etap są wypłacane deweloperowi dopiero po otrzymaniu przez bank albo kasę wypisu aktu notarialnego umowy przenoszącej na nabywcę prawa wynikające z zawartej umowy. W praktyce prowadzi to do sytuacji, w której istotna część środków pozostaje zablokowana aż do przeniesienia praw, mimo że zasadnicze koszty realizacji inwestycji zostały poniesione wcześniej.

Powoduje to dodatkowe obciążenie płynnościowe po stronie dewelopera, który musi finansować zobowiązania z innych źródeł. Ostatni etap harmonogramu jest bowiem w praktyce związany przede wszystkim z czynnościami formalnoprawnymi, w szczególności z przeniesieniem własności na nabywców. Czynności te mogą ulec wydłużeniu z

przyczyn administracyjnych, organizacyjnych lub formalnych, często niezależnych od dewelopera.

Proponowane rozwiązanie nadal zapewnia ochronę nabywcy. Ostatnia transza pozostawałaby na mieszkaniowym rachunku powierniczym do czasu spełnienia przesłanek określonych w art. 16 ust. 2 albo ust. 4 ustawy deweloperskiej, tj. do czasu otrzymania przez bank albo kasę wypisu aktu notarialnego umowy przenoszącej na nabywcę właściwe prawa, w stanie wolnym od obciążeń, praw i roszczeń osób trzecich, z wyjątkiem obciążeń, na które nabywca wyraził zgodę.

Z poważaniem,
dr Łukasz Bernatowicz
Prezes Zarządu ZP BCC

