

Deweloperzy szukają okazji

O przypadkach takich praktyk pisze Gazeta Wyborcza. Dziennik ostrzega klientów, aby pilnowali terminowości spłat umówionych należności. Spóźnienie z ratą na poczet kosztów budowy boleśnie odczuła mieszkanka Warszawy, której historię przytacza GW. Klientka tylko trzy dni spóźniła się z wpłatą - a deweloper zagroził jej zerwaniem umowy. Ta, zawarta przed rokiem gwarantowała cenę metra kwadratowego na poziomie niespełna 4 tys. zł - teraz klientka musiałaby zapłacić za to samo mieszkanie niemal dwa razy więcej. Ostatecznie strony doszły do porozumienia - roszczenia dewelopera zaspokoila kwota 53 zł z tytułu kary umownej.

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) potwierdza, że zdarza się, iż przedsiębiorca automatycznie rozwiązuje kontrakt bez dodatkowych wezwań do zapłaty, jeśli klient spóźni się ze spłatą przewidzianej w umowie raty.

GW cytuje rozmowę z jednym z deweloperów: - Czy firma może rozwiązać umowę? - pytam. - Tak, o ile nie wpłaci pan raty - padła odpowiedź. - A jeśli spóźnię się tylko trzy dni? - Radziłabym wcześniej skontaktować się z opiekunem osiedla i uprzedzić go o tym. Oczekujemy, że nasi klienci będą fair wobec nas.

Praktyka pokazuje, że z powodu dużego popytu na mieszkania i tym samym wzrostu ich cen, deweloperzy mogą próbować różnych sztuczek, aby zarobić więcej, czyli "odzyskane" mieszkania sprzedawać dużo drożej - czytamy w dzienniku.

Aby zabezpieczyć się przed rozwiązaniem umowy z błahych powodów, warto podpisywać umowę przedwstępną w formie aktu notarialnego. Zwykłą umowę deweloper może pod byle pretekstem rozwiązać - wtedy zwraca jedynie pieniądze i wypłaca odszkodowanie. Przy tak dużym popycie na mieszkania - mimo wypłaty odszkodowania, na tego rodzaju zabiegach deweloper i tak nieźle zarabia.