

Nieprawne cztery kąty

W ubiegłym roku rynek nieruchomości przeżywał w naszym kraju największy boom w historii. Ceny mieszkań, napędzane wyjątkowo tanim kredytem hipotecznym, w całym kraju rosły jak szalone - pisze Gazeta Wyborcza. Wyjątkowa koniunktura na rynku nieruchomości spowodowała, że niektórzy deweloperzy usiłują pozbyć się klientów, którzy podpisali umowy na kupno mieszkania jeszcze po cenach sprzed boomu.

Dziennik pisze, że jako pierwsza na pomysł pozbycia się "starych" klientów, wpadła firma Pirelli Pekao Real Estate. Ten włoski deweloper już latem ubiegłego roku, postanowił nie przedłużać umów rezerwacyjnych na mieszkania w swoich dwóch prestiżowych warszawskich inwestycjach przy ul. Okopowej i Banderii. Zaskoczeni klienci zostali postawieni przed wyborem - albo zgodzą się na kupno mieszkania po nowej wyższej cenie albo ich umowy nie zostaną przedłużone.

Na rękę żadnym zysku deweloperom są nie tylko źle skonstruowane umowy, które stawiają nabywcę z góry na przegranej pozycji, ale także najdłuższe nawet opóźnienia w spłacie umówionej raty za mieszkanie - choćby to była jedna z ostatnich wpłat. Bywa i tak, że deweloperowi opłaca się zerwać umowę i zapłacić karę klientowi - bo na sprzedaży mieszkania po nowej - wyższej cenie - i tak zyska.

Aby zabezpieczyć się przed takim działaniem, warto od razu podpisywać umowę przedwstępną w formie aktu notarialnego. Kosztuje to ok. 1000-1500 zł. W odróżnieniu od ceny z umowy cywilnej, którą deweloper może jeszcze zmienić, cena z umowy notarialnej jest ostateczna - radzi dziennik. Należy też zwracać uwagę na karę umowną - jeżeli jest zbyt niska, to jej zapłacenie nie będzie dla firmy przeszkodą w zerwaniu umowy.