

Przedsięwzięcie deweloperskie a usługa budowlana – różnice

Aby prawidłowo ująć w księgach daną umowę budowlaną, należy prawidłowo ją zaklasyfikować jako:

1. przedsięwzięcie budowlane lub
2. usługę budowlaną.

Do przedsięwzięcia deweloperskiego stosujemy KSR 8 Działalność deweloperska, natomiast do usługi budowlanej KSR 3 Niezakończone usługi budowlane.

Czym jest przedsięwzięcie deweloperskie?

Jest to przedsięwzięcie deweloperskie w rozumieniu ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, a także każdy inny proces (działanie), w wyniku realizacji którego na rzecz nabywcy (osoby fizycznej lub prawnej) lub nabywców ustanowiona lub przeniesiona zostaje odrębna własność lokalu mieszkalnego lub lokalu o innym przeznaczeniu (np. biurowym, handlowym, magazynowym) jak też własność budynku lub jego części wraz z przynależnym gruntem lub prawem wieczystego użytkowania gruntu oraz z przynależnymi obiektami infrastruktury.

Obejmuje:

- budowę
- przebudowę
- czynności faktyczne i prawne niezbędne do rozpoczęcia budowy (przebudowy) oraz oddania obiektu budowlanego do użytkowania np.
 - nabycie praw do nieruchomości, na której posadowiona jest lub będzie budowa (przebudowa),
 - przygotowanie projektu budowlanego lub nabycie praw do projektu budowlanego
 - uzyskanie wymaganych zezwoleń administracyjnych określonych odrębnymi przepisami.

W ramach przedsięwzięcia inwestycyjnego może zostać wyodrębnione **zadanie inwestycyjne**, którego przedmiotem jest budowa lub przebudowa jednego lub większej liczby budynków, jeżeli budynki te, zgodnie z harmonogramem przedsięwzięcia deweloperskiego, mają zostać oddane do użytku w tym samym czasie i tworzą całość architektoniczno-budowlaną. W takim przypadku zasady dotyczące przedsięwzięcia inwestycyjnego stosuje się odpowiednio do zadania inwestycyjnego.

Ważne!

Przepisy standardu 8 nie stosujemy w przypadku, gdy budowy nieruchomości na wynajem, w tym również nieruchomości z których jednostka czerpie korzyści ekonomiczne na podstawie umów określonych w ustawie o timeshare (umowy timeshare, umowy o długoterminowy produkt wakacyjny, umowy pośrednictwa w odsprzedaży timeshare lub długoterminowego produktu wakacyjnego, umowy o uczestnictwo w systemie wymiany).

Cechy przedsięwzięcia deweloperskiego

- Przedmiotem jest budowa **jednego lub większej liczby** nowych budynków wraz z przynależnymi obiektami infrastruktury lub przebudowa (ulepszenie) już istniejącego budynku (budynków).
- Przedmiot przedsięwzięcia deweloperskiego – budynek (i) lub znajdujące się w nim (nich) lokale – jest wznoszony **z zamiarem sprzedaży** jednemu lub więcej nabywcom.
- Zazwyczaj **sprzedaż** przedmiotu przedsięwzięcia deweloperskiego następuje **przed jego zakończeniem**, co powoduje trudności we właściwym ustaleniu kosztu wytworzenia współmiernego do sprzedanych budynków i/lub lokali.

Umowy deweloperskie dotyczące przedmiotu danego przedsięwzięcia deweloperskiego mogą być zaklasyfikowane jako:

- a) umowy o sprzedaż wyrobu gotowego (KSR 8)
- b) umowy o usługę budowlaną (KSR 3)

Porównanie

Umowa o sprzedaż wyrobu gotowego (KSR 8)	Umowa o usługę budowlaną (KSR 3)
deweloper ma obowiązek budowy oraz zakupu głównych (podstawowych) materiałów budowlanych, w celu dostarczenia nabywcy nieruchomości – budynku lub lokalu wraz z przynależnymi obiektami infrastruktury	nabywca ma obowiązek, prawo dostarczenia materiałów, deweloper może także dostarczyć materiały, ale główny jego obowiązek to wykonanie usługi, nie dochodzi do dostawy budynku lub lokalu
deweloper ponosi główną część ryzyk związanych z realizacją przedsięwzięcia deweloperskiego np. deweloper określa podstawowe elementy konstrukcyjno – architektonicznych projektu budowy nieruchomości przed jej rozpoczęciem, ma wpływ na zmiany konstrukcyjno-architektoniczne w toku budowy	nabywca ponosi główną część ryzyk związanych z realizacją przedsięwzięcia deweloperskiego np. nabywca ma możliwość określenia podstawowych elementów konstrukcyjno – architektonicznych projektu budowy nieruchomości przed jej rozpoczęciem i/lub spowodowania podstawowych zmian konstrukcyjno-architektonicznych w toku budowy (niezależnie od tego, czy nabywca wykorzysta taką możliwość, czy nie) lub też na nabywcy spoczywa obowiązek dostarczenia i zapłaty za główne (podstawowe) materiały budowlane
Nieruchomość jest budowana na gruncie, który jest w posiadaniu dewelopera (stanowi jego własność lub objęty jest prawem wieczystego użytkowania) lub jest przez niego dzierżawiony	budowa prowadzona jest na gruncie nabywcy lub też prawo własności bądź wieczystego użytkowania gruntu zostało przekazane nabywcy w trakcie budowy

Przykład (KSR 8)

Zarząd dewelopera podjął uchwałę o budowie galerii handlowej. Na etapie tworzenia projektu budowlanego rozpoczął aktywne poszukiwania głównego nabywcy – sklepu wielkopowierzchniowego, który przyciągnie klientów do pozostałych powierzchni handlowych. W trakcie tych poszukiwań projekt architektoniczny nie był ukończony, aby umożliwić ewentualnemu nabywcy dostosowanie projektu powierzchni do indywidualnych wymagań. Zatem na rynku została wystawiona oferta sprzedaży powierzchni handlowej w planowanej galerii handlowej wraz z możliwością dostosowania projektu architektonicznego do potrzeb nabywcy, z zaznaczeniem, że oferta dotyczy sklepu wielkopowierzchniowego.

Po dwóch miesiącach podpisano wstępną umowę sprzedaży 70% powierzchni handlowej galerii z firmą prowadzącą sieć sklepów wielkopowierzchniowych.

W myśl umowy nabywca zobowiązany jest do wpłaty 30% należności przed rozpoczęciem budowy, pozostałą część należności nabywca wpłaci proporcjonalnie do postępu budowy. Umowa nie przewiduje możliwości wycofania się z niej nabywcy z wyjątkiem przypadku, gdy deweloper nie wywiąże się z warunków umowy (np. nie wybuduje nieruchomości będącej przedmiotem przedsięwzięcia deweloperskiego – galerii w części dotyczącej sklepu wielkopowierzchniowego). Nabywca nie zdecydował się na istotne zmiany konstrukcyjne, w związku z czym projekt architektoniczny został ukończony w pierwotnie zaplanowanej wersji i po uzyskaniu stosownych pozwoleń administracyjnych rozpoczęto realizację przedsięwzięcia deweloperskiego. Jednocześnie zgłoszono ofertę sprzedaży pozostałej powierzchni handlowej galerii dla jednostkowo mniejszych powierzchni, bez możliwości ingerencji nabywców w projekt architektoniczny galerii (możliwe było jedynie swobodne dostosowanie wielkości nabywanej powierzchni do oczekiwań nabywców w wyniku przesuwania ścian działowych pomiędzy poszczególnymi powierzchniami).

Opisany stan wskazuje na celowość podziału przedsięwzięcia deweloperskiego na dwa odrębne przedsięwzięcia:

1. umowę o usługę budowlaną – w części przeznaczonej na sklep wielkopowierzchniowy (70% powierzchni całej galerii handlowej);
2. umowę o sprzedaż wyrobu gotowego – w części przeznaczonej na pozostałe powierzchnie handlowe (30% powierzchni całej galerii handlowej).

Przychody i koszty dotyczące pierwszego przedsięwzięcia deweloperskiego ustala się zgodnie z zasadami KSR 3, natomiast przedsięwzięcie drugie ma charakter umowy o sprzedaż wyrobu gotowego.