



USTAWA O JAWNOŚCI CEN

Wszystko co musisz wiedzieć na temat obowiązków
prawnych i cyfrowych jako **Deweloper**.



Spis treści

1. Wstęp: Nowa Era Transparentności na Polskim Rynku Deweloperskim	3
1.1. Podstawy Prawne i Cel Ustawy	
1.2. Kluczowe Daty i Koniec Okresu Przejściowego	
1.3. Filozofia Ustawy: Na Korzyść Kupującego	
2. Rewolucja Cyfrowa – Obowiązki Informacyjne i Jawność Cen	6
2.1. Obowiązek Posiadania Strony Internetowej	
2.2. Szczegółowe Zasady Jawności Cen	
2.3. Obowiązek Prowadzenia „Kroniki Cen”	
2.4. Codzienne Raportowanie do dane.gov.pl	
3. Zabezpieczenie finansowe – Deweloperski Fundusz Gwarancyjny (DFG) i Rachunki Powiernicze	10
3.1. Cel i Mechanizm Działania DFG	
3.2. Stawki i Obliczanie Składki DFG	
3.3. Zmiany w Rachunkach Powierniczych	
4. Nowe Procesy – Od Rezerwacji do Odbioru Mieszkania	12
4.1. Umowa Rezerwacyjna	
4.2. Prospekt Informacyjny: Nowe Wymogi i Konsekwencje	
4.3. Procedura Odbioru Lokalu	
5. Konsekwencje Niewywiązania się z Obowiązków i Praktyczne Rekomendacje	15
5.1. Sankcje Prawne i Finansowe	
5.2. Nowe Pozytywne Aspekty Biznesowe Transparentności	
Praktyczna Checklista: Jak się przygotować?	16

Krótko o Autorze i Powodach Powstania E-Booka

Do przygotowania tego e-booka skłoniły nas pytania naszych klientów, którzy w gąszczu informacji o nowej ustawie deweloperskiej mieli trudności z interpretacją przepisów dotyczących jawności cen.

Chcemy pokazać, jak wdrożyć je w praktyce tak, aby uniknąć niepotrzebnych problemów, a jednocześnie wykorzystać je jako szansę na wzmocnienie biznesu.

AMETI od lat wspiera deweloperów i firmy z branży nieruchomości w budowaniu skutecznej obecności w sieci. Tworzymy strony internetowe, które nie tylko wspierają sprzedaż, ale też pomagają naszym klientom szybciej i skuteczniej reagować na zmiany rynkowe.

Życzę Państwu przyjemnej lektury,

Mateusz Rettig.

1. Wstęp: Nowa Era Transparentności na Polskim Rynku Deweloperskim

Rynek nieruchomości w Polsce przechodzi jedną z największych transformacji w swojej historii. Zmiany wprowadzone przez tzw. nową ustawę deweloperską fundamentalnie przekształcają sposób prowadzenia działalności deweloperskiej, szczególnie w obszarach marketingu, sprzedaży oraz komunikacji z klientem.

Poniższy raport stanowi praktyczny przewodnik po kluczowych zmianach, ze szczególnym uwzględnieniem obowiązków związanych z jawnością cen. Jego celem jest nie tylko uporządkowanie wiedzy, ale przede wszystkim wskazanie, jak nowe przepisy wpływają na codzienną pracę firm deweloperskich i jak można je wykorzystać do wzmocnienia pozycji rynkowej.

1.1. Podstawy Prawne i Cel Ustawy

Nowe przepisy zawarte w Ustawie z dnia 20 maja 2021 roku o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz o Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym, obowiązują od 1 lipca 2022 roku.

Nowelizacja ta zastąpiła dotychczasowe przepisy z 2011 roku. Głównym celem prawodawcy było zwiększenie skuteczności ochrony praw nabywców, poprawa bezpieczeństwa obrotu prawnego oraz budowa większego zaufania do branży deweloperskiej.

Zdiagnozowano, że dotychczasowe regulacje okazały się niewystarczające, a nabywcy byli narażeni na utratę wpłaconych środków, zwłaszcza w przypadku upadłości dewelopera. Nowe prawo ma na celu przeciwdziałanie tym problemom, wprowadzając szerszy zakres ochrony i zwiększając przejrzystość na każdym etapie procesu zakupu nieruchomości.

1.2. Kluczowe Daty i Koniec Okresu Przejściowego

Nowa ustawa weszła w życie 1 lipca 2022 roku, jednak przez dwa lata deweloperzy mogli korzystać z okresu przejściowego. Oznaczało to, że dla przedsięwzięć deweloperskich, w których sprzedaż rozpoczęła się przed tą datą (i podpisano co najmniej jedną umowę), nadal obowiązywały stare, często bardziej elastyczne zasady.

Ten etap dobiegł końca 1 lipca 2024 roku.

Od tego momentu nowe przepisy objęły już wszystkie przedsięwzięcia deweloperskie, bez względu na datę ich rozpoczęcia. **W praktyce oznacza to, że cała branża musi bezwzględnie stosować nowe regulacje, w tym te dotyczące obowiązków informacyjnych i rachunków powierniczych.**

1.3. Filozofia Ustawy: Na korzyść Kupującego

Nowa ustawa znacząco zmienia dynamikę relacji między deweloperem a nabywcą, przesuując ciężar odpowiedzialności i ryzyka na stronę sprzedającą.

Podstawową zasadą, która przebiega przez wszystkie przepisy, jest dążenie do

pełnej transparentności i rozstrzyganie wszelkich wątpliwości na korzyść klienta.

Przykładem jest przepis, który w razie rozbieżności między ceną podaną na stronie internetowej a ceną oferowaną w biurze sprzedaży, daje nabywcy prawo do żądania zawarcia umowy na warunkach dla niego korzystniejszych.

Przez lata, brak przejrzystości, skomplikowane zapisy umów i brak regulacji w kluczowych obszarach przyczyniły się do niskiego zaufania do branży deweloperskiej.

Według raportu Otodom i Polskiego Związku Firm Deweloperskich (PZFD) z 2021 roku, tylko 25% Polaków miało pozytywną opinię o tej branży.¹¹

Nowe przepisy są bezpośrednią odpowiedzią na ten problem, zmuszając deweloperów do działania w otwarty i przejrzysty sposób. Z perspektywy biznesowej, obowiązek transparentności, choć na początku może wydawać się obciążeniem, stanowi w rzeczywistości szansę na odbudowę wiarygodności w oczach konsumentów. Deweloper, który wdroży te zmiany nie tylko technicznie, ale i strategicznie, może przekuć obowiązek prawny w swoją przewagę konkurencyjną.

Poniższa tabela w zwięzły sposób podsumowuje kluczowe zmiany wprowadzone przez nową ustawę, ilustrując skalę rewolucji prawnej na rynku nieruchomości.

CECHA	STARA USTAWA DEWELOPERSKA (2011)	NOWA USTAWA DEWELOPERSKA (2022)
ZAKRES ZASTOSOWANIA	Głównie do nieruchomości w budowie.	Obejmuje również gotowe mieszkania i domy.
UMOWA REZERWACYJNA	Brak regulacji prawnych.	Uregulowana prawnie, ze szczegółowymi wymogami i zasadami zwrotu opłaty.
PROSPEKT INFORMACYJNY	Węższy zakres informacji.	Rozszerzony zakres, wymagany już przy umowie rezerwacyjnej.
RACHUNKI POWIERNICZE	Wypłata z otwartego rachunku również w ostatnim etapie przed aktem	Wypłata środków za ostatni etap dopiero po akcie

	notarialnym.	notarialnym.
DEWELOPERSKI FUNDUSZ GWARANCYJNY (DFG)	Brak	Obowiązkowy dla wszystkich nowych inwestycji, chroniący wpłaty nabywców.
PROCEDURA ODBIORU	Mniej szczegółowa, brak domniemania uznania wady	Precyzyjne terminy (14 dni, 30 dni) i domniemanie uznania wad.
KONSEKWENCJE	Łagodniejsze sankcje, brak kar umownych w umowie (jeśli nie uwzględnione)	Surowsze kary prawne i finansowe, rozszerzony katalog sytuacji, w których nabywca może odstąpić od umowy.

2. Rewolucja Cyfrowa – Obowiązki Informacyjne i Jawność Cen

Nowe przepisy stawiają na pełną przejrzystość, co w praktyce oznacza fundamentalne zmiany w cyfrowych kanałach komunikacji deweloperów. Jawność cen przestaje być opcjonalną strategią marketingową, a staje się rygorystycznym obowiązkiem prawnym.

2.1. Obowiązek Posiadania Strony Internetowej

Od 11 lipca 2025 roku, każdy deweloper, niezależnie od skali działalności, jest prawnie zobowiązany do prowadzenia własnej strony internetowej.

Strona ta musi być uruchomiona już w dniu rozpoczęcia sprzedaży lokali, a nawet jeszcze przed zawarciem pierwszej umowy rezerwacyjnej. Nie wystarczy już ogłoszenie na zewnętrznym portalu, deweloper musi mieć swoją własną, dedykowaną witrynę, która stanowi oficjalne źródło informacji o inwestycji.

Witryna musi zawierać szereg kluczowych elementów, które mają zapewnić klientom kompleksowy dostęp do danych o inwestycji. Należą do nich: ogólny prospekt informacyjny przedsięwzięcia, dane identyfikacyjne i kontaktowe dewelopera oraz lokalizacja inwestycji.

Obowiązek ten zmienia główną funkcję strony internetowej z narzędzia do generowania leadów na portal informacyjny, którego głównym celem jest dostarczenie klientowi wszystkich niezbędnych danych bez konieczności nawiązywania bezpośredniego kontaktu.

Umów bezpłatną konsultację i poznaj cenę swojej nowej, profesjonalnej strony www – zgodnej z wymogami ustawy.

Tel. 727 911 380
biuro@ameti.pl

AMETI

2.2. Szczegółowe Zasady Jawności Cen

Nowe przepisy precyzyjnie określają, jakie informacje cenowe muszą być publicznie dostępne na stronie internetowej dewelopera. Zasady jawności cen są kompleksowe i wymagają podania:

- Ceny za metr kwadratowy powierzchni użytkowej dla każdego oferowanego lokalu lub domu,
- ceny całkowitej całej nieruchomości,
- ceny pomieszczeń przynależnych, takich jak piwnica, strych, komórka lokatorska, czy garaż,
- informacji o innych świadczeniach pieniężnych, do których kupujący będzie zobowiązany w ramach umowy przenoszącej własność (np. koszty notarialne).

Wszystkie prezentowane ceny muszą być cenami brutto, to znaczy, że muszą uwzględniać podatek VAT.

Wcześniejsza strategia polegająca na ukrywaniu cen w celu wymuszenia kontaktu z klientem i rozpoczęcia indywidualnych negocjacji jest teraz prawnie zabroniona.

Zamiast tego, deweloperzy muszą skupić się na dostarczaniu wartościowych, przejrzystych informacji, które budują zaufanie i przyciągają świadomych klientów, co w dłuższej perspektywie może podnieść jakość zapytań.

2.3. Obowiązek Prowadzenia „Kroniki Cen”

Ustawa wprowadza nowatorski wymóg, który można określić mianem "kroniki cen".

Deweloperzy są zobowiązani do archiwizowania i udostępniania na swojej stronie internetowej historii wszystkich zmian cen dla każdego lokalu, wraz z datą ich wprowadzenia.

Dla inwestycji, w których sprzedaż rozpoczęła się przed 11 lipca 2025 roku, historia ta musi być dostępna od 11 września 2025 roku. Natomiast dla nowych inwestycji, prowadzonych od tej daty, historia cen musi być udostępniana od dnia rozpoczęcia sprzedaży.

Obowiązek ten wymaga od dewelopera wdrożenia zaawansowanego systemu IT, który będzie archiwizował każdą zmianę ceny.

2.4. Codzienne Raportowanie do dane.gov.pl

Jednym z najbardziej rewolucyjnych i precedensowych obowiązków jest wymóg codziennego przesyłania danych o cenach i ich zmianach do rządowego portalu dane.gov.pl. To działanie, nadzorowane przez Ministerstwo Cyfryzacji, ma na celu stworzenie publicznej, centralnej bazy danych, która umożliwi każdemu analizę i porównanie ofert.

Dane muszą być przekazywane raz na dobę, bez wyjątku na weekendy i święta. Wymagania techniczne są precyzyjne: dane muszą być w formacie XML, zgodnym z oficjalnym schematem XSD udostępnianym przez Ministerstwo Cyfryzacji.

Aby sprostać temu wyzwaniu, deweloperzy muszą zarejestrować się jako dostawcy danych i wdrożyć zautomatyzowany system, który będzie generował i udostępniał plik pod stałym adresem URL.

Ręczne przesyłanie danych jest uznawane za "niepraktyczne i ryzykowne". Brak

terminowego przekazania danych do ewidencji jest niezwykle poważnym uchybieniem. Urząd Gwarancji Funduszu (UGF) poinformuje o tym bank, który może wstrzymać wypłaty środków z mieszkaniowego rachunku powierniczego do czasu dopełnienia obowiązku. Taki scenariusz bezpośrednio łączy prostą, cyfrową czynność z potencjalnym ryzykiem utraty płynności finansowej, co czyni ten obowiązek krytycznym priorytetem wdrożeniowym.

ELEMENTY STRONY WWW	OBYWIAZEK WYNIKAJĄCY Z USTAWY
Dane identyfikacyjne	Pełna nazwa, adres, NIP, REGON, KRS/CEiDG.
Informacje o inwestycji	Adres nieruchomości, numer działki, pozwolenie na budowę, opis przedsięwzięcia.
Ceny	Cena za m ² , cena całkowita lokalu, ceny pomieszczeń dodatkowych, inne świadczenia (wszystko brutto).
Historia zmian cen	Obowiązek archiwizowania i udostępniania historii wszystkich zmian cen dla każdego lokalu z datą.
Prospekt informacyjny	Ogólny prospekt informacyjny do pobrania w formacie PDF.
Raportowanie danych	Techniczna możliwość codziennego generowania i wysyłania pliku XML do dane.gov.pl.

3. Zabezpieczenie Finansowe – Deweloperski Fundusz Gwarancyjny (DFG) i Rachunki Powiernicze

Kolejnym filarem nowej ustawy, stanowiącym bezpośrednią odpowiedź na zagrożenie utraty wpłat przez nabywców, jest Deweloperski Fundusz Gwarancyjny (DFG).

Mechanizm ten wprowadza nowy poziom bezpieczeństwa, ale jednocześnie nakłada na deweloperów dodatkowe koszty i wymusza zmiany w strategiach finansowania.

3.1. Cel i Mechanizm Działania DFG

Deweloperski Fundusz Gwarancyjny to dodatkowa forma zabezpieczenia konsumentów, mająca na celu zwrot wpłaconych przez nich środków w przypadku upadłości dewelopera lub banku prowadzącego rachunek powierniczy.

Fundusz działa na zasadzie zbliżonej do funduszy ubezpieczeniowych, gromadząc środki ze składek odprowadzanych od każdej wpłaty klienta. **Obowiązek naliczenia i odprowadzenia składki spoczywa na deweloperze, co oznacza, że to on ponosi ten koszt, a nie nabywca.**

3.2. Stawki i Obliczanie Składki DFG

Wysokość składki na Deweloperski Fundusz Gwarancyjny jest uzależniona od typu mieszkaniowego rachunku powierniczego, z którego korzysta deweloper.

Maksymalne stawki, określone w ustawie, to 1% w przypadku otwartego rachunku i 0,1% w przypadku zamkniętego. Rzeczywiste stawki, ustalone w rozporządzeniu z dnia 21 czerwca 2022 roku, są jednak niższe i wynoszą:

- **0,45%** dla otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego,
- **0,1%** dla zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego.

Chociaż koszt ten nie jest znaczący, różnica w stawkach między rachunkiem otwartym a zamkniętym (0,45% vs. 0,1%) ma istotny wpływ na strategie finansowania projektu. Wyższe opłaty za otwarty rachunek powierniczy mogą skłonić deweloperów do częstszego wyboru rachunków zamkniętych.

3.3. Zmiany w Rachunkach Powierniczych

Nowa ustawa wprowadza kluczowe zmiany w mechanizmach wypłat z rachunków

powierniczych.

Dotychczas deweloper mógł otrzymać środki z ostatniego etapu budowy jeszcze przed aktem notarialnym przeniesienia własności.

Zgodnie z nowymi przepisami, deweloper otrzyma równowartość ostatniego etapu z otwartego rachunku powierniczego dopiero po podpisaniu aktu notarialnego przeniesienia własności.

W przypadku zamkniętego rachunku powierniczego, całość środków zgromadzonych na rachunku jest wypłacana deweloperowi dopiero po przeniesieniu prawa własności na kupującego.

Zmiany w zasadach wypłat mają bezpośredni wpływ na płynność finansową dewelopera i wymuszają rewizję dotychczasowych modeli finansowania.

Dłuższe oczekiwanie na środki z ostatniego etapu budowy, w przypadku rachunku otwartego, czy na całą kwotę, w przypadku rachunku zamkniętego, wymaga precyzyjniejszego planowania budżetu i potencjalnego zabezpieczenia dodatkowego kapitału.

TYP RACHUNKU POWIERNICZEGO	MECHANIZM WYPŁAT	STAWKA DFG	WPŁYW NA PŁYNNOŚĆ FINANSOWĄ
Otwarty (ORP)	Środki wypłacane w transzach, w miarę postępu prac budowlanych. Ostatni etap wypłacany po akcie notarialnym.	0,45% od każdej wpłaty nabywcy.	Umożliwia finansowanie projektu w trakcie jego realizacji, ale z utrudnionym dostępem do ostatnich środków.
Zamknięty (ZRP)	Cała kwota wypłacana jednorazowo, po przeniesieniu własności	0,1% od wpłat nabywcy.	Ogranicza dostęp do kapitału w trakcie budowy. Wymaga zabezpieczenia

	nieruchomości.		pełnego finansowania z innych źródeł (np. kredyt deweloperski), ale wiąże się z niższą opłatą DFG.
--	----------------	--	--

4. Nowe Procesy – Od Rezerwacji do Odbioru Mieszkania

Poza jawnością cen, nowa ustawa precyzyjnie reguluje kluczowe etapy w relacji z klientem, wprowadzając rygorystyczne procedury, które deweloperzy muszą bezwzględnie wdrożyć.

4.1. Umowa Rezerwacyjna

Ustawa deweloperska po raz pierwszy kompleksowo uregulowała umowę rezerwacyjną, określając ją jako „wyłączenie ze sprzedaży”.

Obowiązkowo musi mieć formę pisemną pod rygorem nieważności. Dokument musi zawierać szereg precyzyjnych informacji, w tym:

- Dane stron transakcji,
- datę i miejsce zawarcia umowy,
- cenę lokalu określoną w prospekcie,
- wysokość opłaty rezerwacyjnej, która nie może przekraczać 1% ceny lokalu,
- okres, na jaki lokal zostanie wyłączony z oferty.

Umowa rezerwacyjna jasno określa również zasady zwrotu opłaty. Jest ona natychmiast zwracana nabywcy, jeśli ten nie uzyska pozytywnej decyzji kredytowej z powodu braku zdolności kredytowej.

Co więcej, w przypadku gdy deweloper nie wywiąże się z zobowiązania, na przykład oferując zarezerwowany lokal innej osobie lub nie usuwając wad zgłoszonych w protokole odbioru, nabywca ma prawo do zwrotu opłaty w podwójnej wysokości.

4.2. Prospekt Informacyjny: Nowe Wymogi i Konsekwencje

Prospekt informacyjny staje się jeszcze ważniejszym dokumentem niż dotychczas.

Musi on zostać dostarczony nabywcy przed podpisaniem umowy rezerwacyjnej. Prospekt dzieli się na część ogólną i indywidualną. Rozszerzono zakres wymaganych informacji, które muszą się w nim znaleźć. Obejmują one:

- Udokumentowane doświadczenie dewelopera (minimum trzy ukończone projekty),
- planowany termin rozpoczęcia i zakończenia prac budowlanych,
- harmonogram całego przedsięwzięcia,
- sposób pomiaru powierzchni lokalu,
- informacje o inwestycjach w promieniu 1 km od terenu zamierzonej inwestycji.

Zatajenie prawdziwych informacji lub podanie danych niezgodnych ze stanem faktycznym stanowi podstawę do odstąpienia od umowy. Co więcej, takie działanie może wiązać się z odpowiedzialnością karną, w tym karą grzywny, ograniczenia wolności, a nawet pozbawienia wolności do lat dwóch.

4.3. Procedura Odbioru Lokalu

Nowe przepisy szczegółowo regulują procedurę odbioru mieszkania lub domu, co wymusza na deweloperach wdrożenie rygorystycznych procedur posprzedażowych.

W trakcie odbioru, który odbywa się w obecności nabywcy, sporządza się protokół, do którego klient może zgłosić wady. Deweloper ma 14 dni na to, aby poinformować nabywcę, czy uznaje wady, czy też odmawia ich uznania.

Kluczowym elementem jest wprowadzenie tak zwanego domniemania uznania wad.

Jeśli deweloper nie ustosunkuje się do zgłoszonych wad w ciągu 14 dni od daty sporządzenia protokołu, uznaje się, że wady zostały przez niego zaakceptowane.

Na usunięcie uznanych wad deweloper ma 30 dni od dnia podpisania protokołu. W przypadku wad istotnych, nabywca ma prawo odmówić dokonania odbioru, a spory

rozstrzyga opinia rzeczoznawcy budowlanego.

Te krótkie, prawnie egzekwowalne terminy (14 i 30 dni) wymagają od deweloperów całkowitego przeorganizowania procesów reklamacyjnych, w tym wdrożenia dedykowanych systemów do obsługi zgłoszeń i koordynacji działań, aby uniknąć ryzyka, jakim jest domniemanie uznania wad.

ETAP	DZIAŁANIE	TERMIN	KONSEKWENCJE BRAKU DZIAŁANIA DEWELOPERA
Odbiór	Nabywca zgłasza wady w protokole odbioru.	Brak.	Brak konsekwencji.
Odpowiedź	Deweloper informuje nabywcę o uznaniu lub odmowie uznania wad.	14 dni od daty podpisania protokołu.	Domniemanie uznania wad (po 14 dniach).
Usunięcie wad	Deweloper usuwa wady, które zostały uznane.	30 dni od daty podpisania protokołu.	Nabywca może wyznaczyć dodatkowy termin, a po jego bezskutecznym upływie dokonać naprawy na koszt dewelopera.

5. Konsekwencje Niewywiązania się z Obowiązków i Praktyczne Rekomendacje

5.1. Sankcje Prawne i Finansowe

Nowa ustawa deweloperska przewiduje szereg sankcji za niewypełnianie nałożonych obowiązków. Za brak sporządzenia prospektu informacyjnego, mimo rozpoczęcia sprzedaży, grozi kara grzywny do 5000 złotych.

Surowsze konsekwencje czekają deweloperów, którzy świadomie podadzą nieprawdziwe lub zatają prawdziwe informacje w prospekcie – za to grozi grzywna, kara ograniczenia wolności, a nawet kara pozbawienia wolności do lat 2.

Dodatkowo, ustawa rozszerzyła katalog przyczyn, z powodu których nabywca ma prawo do odstąpienia od umowy. Klient może zerwać umowę, jeśli:

- brakuje istotnych informacji w umowie,
- treść umowy jest niezgodna z prospektem,
- deweloper nie założył mieszkaniowego rachunku powierniczego lub nie powiadomił o jego zmianie.

Zagrożenie karami i możliwością odstąpienia od umowy podkreśla, jak poważnie należy traktować nowe regulacje.

5.2. Nowe Pozytywne Aspekty Biznesowe Transparentności

Choć nowe przepisy nakładają na deweloperów znaczące obciążenia administracyjne i finansowe, stwarzają również szansę na budowanie trwałej przewagi konkurencyjnej.

W nowej rzeczywistości rynkowej transparentność staje się kluczową walutą, a wiarygodność — czynnikiem decydującym o wyborze oferty.

Jawne prezentowanie cen i udostępnianie pełnej historii ich zmian zwiększa zaufanie klientów i pozwala uniknąć nieporozumień.

Co więcej, jawność cen prowadzi do wyższej jakości zapytań od klientów, którzy już na wstępnym etapie poszukiwań wiedzą, na co mogą sobie pozwolić. Dzięki czemu deweloperzy mogą skupić się na obsłudze świadomych i zdecydowanych nabywców.

Praktyczna Checklista: Jak się przygotować?

Skuteczne wdrożenie nowej ustawy wymaga strategicznego podejścia i skoordynowanych działań w całej firmie.

Poniższa checklista stanowi praktyczną mapę drogową, która pomoże deweloperom w przygotowaniu się na zmiany.

1. Rewizja Procesów Sprzedaży i Marketingu:

- Zrezygnuj ze strategii ukrywania cen i przejdź na jawne ich prezentowanie na stronie internetowej.
- Przeszkol cały zespół sprzedażowy, aby był świadomy nowych obowiązków i wiedział, jak prawidłowo komunikować się z klientami w nowym środowisku prawnym.

2. Wdrożenie Nowych Technologii:

- Strona internetowa musi stać się centrum informacyjnym, w pełni zgodnym z nową ustawą.
- Wdrożenie modułu jawności cen i automatycznego raportowania danych do dane.gov.pl w formacie XML jest kluczowe, aby uniknąć ryzyka wstrzymania wypłat z rachunku powierniczego.

3. Zmiana Wewnętrznych Procedur:

- Wprowadź rygorystyczne procedury obiegu dokumentów, zwłaszcza prospektu informacyjnego, oraz protokołów odbioru.
- Ustal jasny system obsługi zgłoszeń reklamacyjnych, aby dotrzymać 14- i 30-dniowych terminów, i uniknąć domniemania uznania wad.

4. Weryfikacja Umów i Dokumentacji:

- Upewnij się, że wszystkie wzory umów deweloperskich, rezerwacyjnych i przedwstępnych są w pełni dostosowane do nowych przepisów prawnych.

Podsumowanie i podziękowania.

Nowa ustawa deweloperska to nie tylko zbiór przepisów, ale wyraźny sygnał o fundamentalnej zmianie na polskim rynku nieruchomości. Od deweloperów wymaga nie tylko dostosowania dokumentacji, ale przede wszystkim zmiany podejścia do prowadzenia biznesu. Transparentność staje się nowym standardem i kluczowym elementem budowania zaufania.

Ci, którzy potraktują regulacje nie jako uciążliwy obowiązek, lecz jako szansę na uporządkowanie procesów i wzmocnienie komunikacji z klientem, zyskają realną przewagę konkurencyjną. Wdrażając odpowiednie narzędzia i technologie, deweloper może nie tylko spełnić wymogi prawne, ale także zbudować wizerunek firmy godnej zaufania i odpowiedzialnej, co przełoży się na trwałą wartość rynkową.

Dziękujemy za poświęcony czas na lekturę tego e-booka.

Jeżeli potrzebują Państwo wsparcia przy dostosowaniu obecnej strony internetowej do wymogów ustawy lub stworzeniu zupełnie nowej witryny dla swojej inwestycji - zachęcamy do kontaktu.

Od lat współpracujemy z deweloperami i posiadamy doświadczenie w tworzeniu stron www zgodnych z nową ustawą deweloperską oraz wymaganiami jawności cen.



+48 727 911 380
biuro@ameti.pl
www.ameti.pl