

SPRAWDŹ, ZANIM WPŁACISZ - CHECKLISTA OD RADCY PRAWNEGO

Apartament inwestycyjny: 7 pytań, ZANIM podpiszesz

Kupujesz apartament inwestycyjny (condo/aparthotel)? Sprzedający pokaże Ci wizualizacje i tabelę zysków. Ta checklista to 7 pytań, które warto zadać sprzedającemu - i sobie - zanim podpiszesz cokolwiek i zanim wpłacisz pierwszą złotówkę. Nie zastąpi analizy Twojej umowy, ale pokaże, gdzie zapalają się czerwone lampki.

Jak korzystać z checklisty?

Przy każdym pytaniu znajdziesz sygnał ostrzegawczy („czerwona lampka”) oraz krótką wskazówkę, co zrobić. Zasada jest prosta: **jeśli na którekolwiek pytanie nie znasz pewnej odpowiedzi NA PIŚMIE - nie podpisuj jeszcze niczego**. Zlicz lampki, które zapaliły się przy Twojej inwestycji - podsumowanie znajdziesz na końcu.

1 Co dokładnie kupujesz - mieszkanie czy lokal użytkowy?



Czy masz na piśmie potwierdzenie, czym formalnie jest lokal: mieszkaniem czy lokalem użytkowym (niemieszkalnym)? To nie jest techniczny szczegół - apartamenty inwestycyjne to najczęściej lokale użytkowe, a wtedy nie chroni Cię tzw. ustawa deweloperska, która przy mieszkaniach pilnuje między innymi Twoich wpłat. UOKiK przypomina, że w większości przypadków nabywcy takich lokali nie są objęci tą ochroną. Część inwestycji sprzedaje z kolei lokale MIESZKALNE w tym samym modelu „kup i wynajmuj” - wtedy zakres ochrony i podatki wyglądają inaczej.

● **Czerwona lampka:** sprzedający odpowiada folderem reklamowym („to apartament premium”) zamiast dokumentem.

Co zrobić: poproś o dokument, z którego status lokalu wynika wprost (np. pozwolenie na budowę, zaświadczenie o samodzielności lokalu, projekt aktu notarialnego). Słowo „apartament” w reklamie nie ma znaczenia prawnego.

2 Czy Twoje pieniądze są chronione, zanim dostaniesz klucze?



Jak wygląda harmonogram wpłat i co stanie się z pieniędzmi, jeśli budowa się nie skończy albo sprzedający popadnie w kłopoty? Na rynku spotkasz różne konstrukcje: transze powiązane z etapami budowy, wysoką pierwszą wpłatą tuż po podpisaniu umowy, wpłatę 100% ceny „z premią” w trakcie budowy, a nawet umowę POŻYCZKI udzielanej deweloperowi, rozliczanej potem z ceną lokalu. Wspólny mianownik: przy lokalach użytkowych zwykle nie ma rachunku powierniczego, więc każda złotówka wpłacona przed przeniesieniem własności to kredyt zaufania dla sprzedającego - w razie kłopotów stajesz w kolejce wierzycieli.

● **Czerwona lampka:** im więcej i im wcześniej masz wpłacić, tym mocniejszego zabezpieczenia potrzebujesz; szczególnej ostrożności wymaga każda konstrukcja, w której formalnie POŻYCZASZ pieniądze spółce.

Co zrobić: zapytaj wprost, jak zabezpieczony jest zwrot Twoich pieniędzy (depozyt notarialny, gwarancja, hipoteka, poddanie się egzekucji), i negocjuj przesunięcie możliwie dużej części ceny na moment aktu notarialnego. Brak konkretnej odpowiedzi też jest odpowiedzią.

3 Komu właściwie płacisz - i kto będzie prowadził obiekt?



Od kiedy istnieje spółka, z którą podpisujesz umowę? Czy ma majątek i opublikowane sprawozdania finansowe? Czy w księdze wieczystej gruntu to ONA jest wpisana jako właściciel? I kto będzie operatorem: podmiot, który już prowadzi działające obiekty, czy spółka dopiero tworzona do tej inwestycji?

● **Czerwona lampka:** spółka celowa założona niedawno, bez historii i bez majątku - albo grunt należący do kogoś innego niż podmiot, któremu wpłacasz pieniądze.

Co zrobić: odpis z KRS i sprawozdania finansowe sprawdzisz bezpłatnie w internecie (ekrs.ms.gov.pl), a księgę wieczystą - w rządowej przeglądarce EKW, jeśli poprosisz o jej numer. Nie wiesz, jak to czytać? To dokładnie ten moment, w którym warto oddać dokumenty do sprawdzenia, a nie podpisywać „na zaufanie”.

4 Skąd konkretnie ma się wziąć obiecany zysk - i co płacisz Ty?



Oferty obiecują różnie: „7%”, „8%”, czasem „nawet 12%” rocznie. Tylko od czego liczone? Od ceny netto czy brutto? Z wyposażeniem czy bez? Od wyniku Twojego lokalu czy całego obiektu? Przed kosztami czy po nich? I co dokładnie zostaje po Twojej stronie: dopłata za wykończenie „pod klucz”, opłaty na rzecz operatora, podatek od nieruchomości, fundusz remontowy, ubezpieczenie? Prezes UOKiK postawił w 2026 r. zarzuty spółkom z tego rynku właśnie za obiecywanie zysków bez konkretnych wyliczeń, z pominięciem podatków i kosztów utrzymania. Osobna sprawa: „VAT do odzyskania” to nie prezent - odzyskany VAT bywa do zwrotu, np. przy sprzedaży lokalu albo zmianie sposobu najmu w okresie korekty; zapytaj o to księgowego, zanim wliczysz go do zysku.

● **Czerwona lampka:** obietnica procentu bez pisemnego wyliczenia i bez listy kosztów po Twojej stronie.

Co zrobić: poproś o wyliczenie na piśmie z rozbiciem na koszty - i porównaj je z umową, nie z folderem reklamowym. Jeśli umowa mówi co innego niż reklama, wiąże Cię umowa.

5 Na ile lat się wiążesz - i jak możesz wyjść?



Ile trwa umowa z operatorem? Zawiera się je zwykle na wiele lat - na rynku spotyka się okresy od kilku do nawet trzydziestu. Czy możesz ją wypowiedzieć, gdy współpraca przestanie Ci się opłacać? I co się stanie, jeśli operator upadnie albo przekaże umowę innej spółce?

- **Czerwona lampka:** Ty nie masz prawa wyjścia przez cały okres umowy, a operator może ją rozwiązać w szeroko opisanych „wyjątkowych sytuacjach” albo przenieść na inny podmiot bez pytania Cię o zgodę.

Co zrobić: znajdź w umowie postanowienia o wypowiedzeniu, o przeniesieniu umowy na inny podmiot (cesji) i o sile wyższej. Jeśli ich nie rozumiesz, nie zakładaj, że „jakoś to będzie” - to jedno z punktów, na których traci się najczęściej.

6 Kto naprawdę decyduje o Twoim lokalu?



Czy umowa wymaga od Ciebie pełnomocnictwa dla operatora „do wszystkiego” - w tym do głosowania w Twoim imieniu we wspólnocie, także w sprawach, w których operator ma własny interes? Czy za odwołanie pełnomocnictwa albo sprzeciw grozi Ci kara pieniężna lub wstrzymanie czynszu? Dokładnie takie klauzule - łącznie z karą naliczaną za każdy dzień - kwestionuje obecnie Prezes UOKiK (zarzuty w toku).

- **Czerwona lampka:** kara za korzystanie z uprawnień właściciela; pobyty właścicielskie, które w praktyce niewiele dają - limit dni „pod warunkiem dostępności”, wyłącznie poza sezonem, pobyt odpłatny albo obniżający Twój procent.

Co zrobić: sprawdź trzy rzeczy: pełnomocnictwa, kary umowne i rzeczywiste zasady Twojego pobytu w lokalu. Jeśli którakolwiek Cię zaskoczyła - umowa wymaga analizy przed podpisaniem, nie po.

7 Co się dzieje w dniu, w którym umowa się kończy?



Co po zakończeniu umowy z operatorem - planowym albo nagłym, np. przy jego upadłości? Czynsz przestaje wpływać, a koszty utrzymania obiektu (recepcja, basen, windy, części wspólne) zostają przy Tobie. UOKiK wskazuje wprost: po wygaśnięciu umowy obowiązki i ryzyka inwestycji przechodzą na nabywcę przy jednoczesnym braku wypłat czynszu - a brak informowania o tym jest jednym z zarzutów wobec spółek z tego rynku.

- **Czerwona lampka:** nikt nie umie odpowiedzieć na piśmie, co po zakończeniu umowy - nie ma opcji przedłużenia, odkupu ani cennika kosztów „dnia po”.

Co zrobić: zapytaj o scenariusz końca umowy, zanim podpiszesz jej początek. Pamiętaj też, że lokal związany wieloletnią umową sprzedasz tylko razem z nią - kupujący przejmuje operatora „w pakiecie”, co zawęży krąg chętnych i wpłyna na cenę.

Ile czerwonych lampek się zapaliło?

- 0 Dobry znak - masz odpowiedzi na piśmie.** I tak pokaż umowę prawnikowi przed podpisaniem: umowy w tym modelu pisze druga strona i pisze je dla siebie.
- 1-2 Nie podpisuj bez analizy.** Punkty, przy których zapaliła się lampka, to najczęstsze miejsca realnych strat. Zwykle da się je wynegocjować - ale trzeba wiedzieć, o co i jak.
- 3+ Zatrzymaj się.** Tyle sygnałów ostrzegawczych naraz oznacza, że oferta w obecnym kształcie przenosi ryzyko na Ciebie. To nie musi być koniec rozmów - ale dalsze kroki rób z prawnikiem, nie z handlowcem.

Checklista mówi, o co pytać. Nie powie Ci, co jest w TWOJEJ umowie.

Każdą z tych pułapek widać dopiero w konkretnej umowie. Dlatego przygotowałem usługę **Analiza apartamentu inwestycyjnego**: czytam Twoje umowy (rezerwacyjną, przedwstępną, umowę z operatorem, a jeśli występuje - także umowę pożyczki), oznaczam ryzyka flagami w trzech kolorach (czerwona / żółta / zielona), porównuję oferowane warianty rozliczeń i przygotowuję konkretne propozycje zmian do negocjacji. Termin: do 3 dni roboczych od otrzymania kompletu dokumentów. Cena: 2 337 zł brutto (1 900 zł netto). Szczegóły: mecenasbiznesu.com/sklep/analiza-condo. Wolisz najpierw porozmawiać? Umów bezpłatną rozmowę wstępną - ustalimy zakres i wycenę: mecenasbiznesu.com/linki

Informacja prawna: ta checklista ma charakter edukacyjny i nie stanowi porady prawnej ani analizy konkretnej oferty; każda inwestycja wymaga osobnej oceny. Wzmianki o działaniach Prezesa UOKiK dotyczą zarzutów w toku, nie prawomocnych decyzji. Stan prawny: sierpień 2026 r. © Kancelaria Radcy Prawnego Mateusz Dysiewicz.