DUE DILIGENCE NIERUCHOMOŚCI

Prawo ▪ Podatki ▪ Transakcje

redakcja Maciej Boryczko

Maciej Boryczko, Iwona Gielo-Benza, Aleksandra Jaroszkiewicz
Dominika Ramirez-Wołkiewicz, Krzysztof Śledziński

PRAWO W PRAKTYCE

Wolters Kluwer

DUE DILIGENCE NIERUCHOMOŚCI

Prawo ▪ Podatki ▪ Transakcje

redakcja Maciej Boryczko

Maciej Boryczko, Iwona Gielo-Benza, Aleksandra Jaroszkiewicz
Dominika Ramirez-Wołkiewicz, Krzysztof Śledziński

PRAWO W PRAKTYCE

Zamów książkę w księgarni internetowej
profinfo.pl
księgarnia internetowa

Wolters Kluwer

WARSZAWA 2026

Stan prawny na 3 sierpnia 2026 r.

Wydawca
Grzegorz Jarecki

Redaktor prowadzący
Paulina Ambroży

Opracowanie redakcyjne
Katarzyna Rybczyńska

Projekt okładek serii
Wojtek Janikowski, Przemek Dębowski

Poszczególne rozdziały opracowali:

Maciej Boryczko: wstęp; rozdz. 1 pkt 1–6; rozdz. 3 pkt 1–10; rozdz. 5
Iwona Gielo-Benza: rozdz. 6 pkt 2–5, rozdz. 7; rozdz. 8
Aleksandra Jaroszkiewicz: rozdz. 2 pkt 1–8; rozdz. 4 pkt 1, 3; rozdz. 6 pkt 6, 7
Dominika Ramirez-Wołkiewicz: rozdz. 1 pkt 7; rozdz. 2 pkt 9; rozdz. 3 pkt 11; rozdz. 9 pkt 9
Krzysztof Śledziński: rozdz. 4 pkt 2, 4, 5; rozdz. 6 pkt 1, 8; rozdz. 9 pkt 1–8

Ta książka jest wspólnym dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, byś przestrzegał przysługujących im praw. Książkę możesz udostępnić osobom bliskim lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A jeśli musisz skopiować część, rób to jedynie na użytek osobisty.

Szanujmy prawo i własność
Więcej na www.legalnakultura.pl
Polska Izba Książki

© Copyright by Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 2026

ISBN 978-83-8438-511-1

Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.
Dział Zarządzania Prawami Autorskimi i Treściami
01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33
tel. +48 692 477 076
e-mail: PL-ksiazki@wolterskluwer.com

księgarnia internetowa www.profinfo.pl

SPIS TREŚCI

Wykaz skrótów 17

Wstęp 23

Rozdział 1
Wstęp i metodologia badania *due diligence* 27
1. Pojęcie i cel badania *due diligence* prawnego nieruchomości. Inne rodzaje badania nieruchomości 27
   1.1. Badanie *due diligence* w świetle odpowiedzialności cywilnoprawnej stron 27
      1.1.1. Ogólna konstrukcja odpowiedzialności cywilnoprawnej a *due diligence* 27
      1.1.2. Rękojmia za wady a odpowiedzialność kontraktowa w transakcji nieruchomościowej 28
      1.1.3. Zakres odpowiedzialności sprzedającego jako przedmiot negocjacji 29
      1.1.4. Modyfikacje odpowiedzialności w umowie – rola wyników *due diligence* 29
      1.1.5. Standard staranności, dobra wiara i wpływ *due diligence* na ocenę zachowań stron 30
      1.1.6. *Due diligence* jako instrument alokacji ryzyka 31
      1.1.7. Modelowe klauzule umowne związane z wynikami badania *due diligence* 31
2. Etapy procesu *due diligence*, sposób udostępniania dokumentów 35
   2.1. Równoległość procesów i dynamika pracy doradców 40
   2.2. Zarządzanie projektem i sztuka efektywności w audycie ... 41
3. Obszary i zakres badania *due diligence* prawnego. Przykładowa checklista 42

3.1. Zakres dokumentów, źródła informacji do *due diligence* prawnego nieruchomości ... 42
3.2. Księgi wieczyste i rękojmia wiary publicznej ksiąg wieczystych ... 43
3.3. Ewidencja gruntów i budynków (kataster) ... 44
3.4. Zaświadczenia, wypisy i wyrysy, informacje organów administracji publicznej ... 44
3.5. Etapy procesu *due diligence*, sposób udostępniania dokumentów ... 45
3.6. Wzorcowa lista kontrolna (checklista) *due diligence* ... 46
4. Próg istotności (*materiality threshold*) ... 48
4.1. Uzależnienie progu od skali i wartości transakcji ... 48
4.2. Praktyczne przełożenie na proces i raportowanie ... 49
4.3. Próg istotności w dokumentacji transakcyjnej ... 49
5. Wpływ digitalizacji, ESG, AI na proces *due diligence* ... 50
5.1. Digitalizacja – od „ery segregatorów" do ekosystemu *online* ... 50
5.2. ESG – między ambicją a realizmem politycznym ... 54
5.3. Sztuczna inteligencja (AI) – nowa era efektywności ... 55
6. Zmiany regulacyjne (np. KSC, NIS-2, AML) jako nowe paradygmaty *due diligence* nieruchomości ... 78
6.1. Wprowadzenie – nieruchomość jako węzeł w infrastrukturze regulowanej ... 78
6.2. KSC i NIS-2 – cyberbezpieczeństwo jako nowy wymiar technicznego *due diligence* ... 79
6.3. AML – fundament transparentności transakcyjnej ... 80
6.4. Integracja nowych regulacji w procesie *due diligence* – metodologia ... 82
6.5. Konsekwencje kontraktowe – jak uzbroić umowę SPA? ... 83
6.6. Wpływ na finansowanie i płynność aktywa ... 84
6.7. Zakończenie – język regulacji jako nowy język transakcji ... 84
7. Aspekty podatkowe w procesie *due diligence* nieruchomości ... 85
7.1. Sposób badania ... 85
7.2. Kluczowe obszary badania ... 86
7.3. Ryzyka dokumentacyjne ... 88

Rozdział 2
Nieruchomości w transakcjach – informacje ogólne 90
1. Pojęcie nieruchomości 90
2. Nieruchomości jako kategoria prawna 92
3. Znaczenie pojęcia nieruchomości dla *due diligence* 92
4. Rodzaje nieruchomości 93
   4.1. Nieruchomość gruntowa 93
   4.2. Nieruchomość budynkowa 94
   4.3. Nieruchomość lokalowa 95
   4.4. Konsekwencje błędnej kwalifikacji 96
5. Nieruchomości o szczególnym statusie 96
   5.1. Nieruchomości rolne 96
   5.2. Nieruchomość leśna 98
   5.3. Nieruchomości Skarbu Państwa i jednostek samorządu terytorialnego 100
   5.4. Nieruchomości zabytkowe i chronione prawem ochrony środowiska 100
6. Części składowe nieruchomości 101
   6.1. Zasada ogólna 101
   6.2. Części składowe gruntu 102
   6.3. Pojęcie trwałego związania z gruntem 103
   6.4. Prawa jako części składowe nieruchomości 104
   6.5. Odróżnienie części składowych od przynależności 104
   6.6. Znaczenie dla praktyki *due diligence* 106
7. Odrębne od gruntu przedmioty własności na nieruchomościach 106
   7.1. Budynki na gruncie oddanym w użytkowanie wieczyste 107
   7.2. Lokale o statusie wyodrębnionych nieruchomości 108
   7.3. Urządzenia przesyłowe 109
   7.4. Znaczenie odrębności własnościowej dla *due diligence* ... 110
8. Podsumowanie 111
9. Rodzaje nieruchomości a skutki podatkowe 112
   9.1. Podatek od nieruchomości 112
   9.2. Podatek VAT i PCC 117
      9.2.1. Podatek VAT 117
      9.2.2. Podatek PCC 124
   9.3. Podatki dochodowe 126

Rozdział 3
Nabycie nieruchomości w transakcjach 132
1. Złudzenie rejestru: typologia umów a historyczna weryfikacja tytułu prawnego 133
   1.1. Mit rękojmi wiary publicznej ksiąg wieczystych 133
   1.2. Łańcuch nabycia (*chain of title*) i typy transakcji 134
   1.3. Zakres weryfikacji przez audytora 135
2. Architektura bezpieczeństwa transakcji: jak raport *due diligence* staje się umową 135
   2.1. Oświadczenia i zapewnienia (*representations & warranties*) 136
   2.2. Warunki zawieszające (*conditions precedent*) 136
   2.3. Zobowiązania odszkodowawcze (*indemnities*) 137
   2.4. Dygresja: morskie korzenie nowoczesnej inżynierii finansowej (SPV) 138
3. Nieważność umowy – „czerwone flagi" prawa polskiego (*red flags*) 139
   3.1. Pola minowe: ustawowe prawa pierwokupu 140
   3.2. Korporacyjne miecze obosieczne: zgody organów spółek (art. 17 i 228 k.s.h.) 141
   3.3. Zgody małżeńskie i mienie osób fizycznych 142
   3.4. Wady oświadczenia woli, pozorność i skarga pauliańska 142
4. *Asset deal*: chirurgiczne cięcie i iluzja czystego startu 144
   4.1. Pułapka art. 55^4 k.c. 144
   4.2. Podatkowy węzeł gordyjski: VAT vs. PCC 145
5. *Share deal*: przejęcie z dobrodziejstwem inwentarza 145
   5.1. Ciągłość podmiotowa i duchy przeszłości 145
   5.2. Kluczowe obszary rozszerzonego *due diligence* w *share deal* 146
6. Porównanie struktur – matryca decyzyjna efektywności 146
7. Sukcesja prawna w restrukturyzacjach: przekształcenia jako punkt krytyczny 147
   7.1. Zasada kontynuacji vs. rzeczywistość 147
   7.2. Pułapka podziału przez wydzielenie 147
8. Podsumowanie: wybór drogi a bezpieczeństwo kapitału 148
9. Dynamika korporacyjna: przekształcenia, podziały i łączenia 149

10. Transformacja JDG w spółkę: pułapka małżeńskiej wspólności majątkowej 149
11. Rodzaje transakcji w obrocie nieruchomościami w aspekcie podatkowym 150
11.1. Nabycie w wyniku transakcji typu *asset deal* 151
11.1.1. Opodatkowanie podatkiem dochodowym 152
11.1.2. Opodatkowanie VAT 154
11.1.3. Opodatkowanie PCC 159
11.2. Nabycie w wyniku transakcji typu *share deal* 159
11.2.1. Opodatkowanie podatkiem dochodowym 160
11.2.2. Opodatkowanie VAT 163
11.2.3. Opodatkowanie PCC 164

Rozdział 4
Badanie tytułu prawnego do nieruchomości 165
1. Własność i użytkowanie wieczyste 165
1.1. Współwłasność i współużytkowanie wieczyste jako podstawowe tytuły prawne do nieruchomości 165
1.2. Prawo własności 166
1.3. Użytkowanie wieczyste 167
1.4. Najważniejsze różnice praktyczne między własnością a użytkowaniem wieczystym 168
1.5. Budynki i urządzenia na gruncie 169
1.6. Przekształcenie użytkowania wieczystego we własność 170
1.7. Współwłasność i współużytkowanie wieczyste 171
1.8. Znaczenie ustaleń dla transakcji 172
1.9. Podsumowanie 173
2. Inne tytuły 174
2.1. Spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu 174
2.2. Użytkowanie 183
2.3. Najem 183
2.4. Dzierżawa 183
3. Weryfikacja ważności tytułu prawnego, zakres dokumentów 183
3.1. Podstawa nabycia 184
3.1.1. Cel badania 184
3.1.2. Dokumenty do weryfikacji 185
3.1.3. Forma czynności 187

3.2. Reprezentacja stron przy nabyciu 189
3.2.1. Dlaczego reprezentacja jest krytyczna 189
3.2.2. Osoby fizyczne 189
3.2.3. Spółki handlowe 191
3.2.4. Pełnomocnictwa 192
3.3. Zgody korporacyjne 195
3.3.1. Funkcja zgód korporacyjnych 195
3.3.2. Zakres badania zgód korporacyjnych 196
3.3.3. Szczególne przypadki zgód korporacyjnych 199
3.4. Zgody podmiotów trzecich 201
3.4.1. Czym są zgody podmiotów trzecich 201
3.4.2. Kategorie zgód podmiotów trzecich 201
3.5. Uwzględnienie praw i roszczeń osób trzecich 205
3.5.1. Cel badania 205
3.5.2. Prawa rzeczowe i obligacyjne 206
3.5.3. Roszczenia reprywatyzacyjne, restytucyjne i publicznoprawne 206
3.5.4. Prawa pierwokupu, pierwszeństwa, nabycia (wykupu) i odkupu 207
3.6. Zachowanie właściwego trybu nabycia tytułu prawnego 208
3.6.1. Znaczenie trybu 208
3.6.2. Elementy właściwego trybu 209
3.7. Podsumowanie 214
4. Roszczenia reprywatyzacyjne, rewindykacyjne 215
4.1. Podstawy prawne roszczeń reprywatyzacyjnych 217
4.2. Ścieżki reprywatyzacji 218
4.2.1. Postępowanie komisyjne 219
4.2.2. Roszczenia rzeczowe 220
4.2.3. Ograniczenie czasowe roszczeń 221
4.3. Skutki roszczeń dla nabywcy a rękojmia wiary publicznej ksiąg wieczystych 222
4.4. Identyfikacja ryzyk w ramach *due diligence* 224
5. Warunki umów cywilnoprawnych uprawniających do używania nieruchomości 228
5.1. Możliwość przeniesienia praw do używania nieruchomości 228
5.1.1. Prawa rzeczowe 228

5.1.2. Prawa obligacyjne 229
5.2. Trwałość umów 230
5.3. Szczególne warunki umów uprawniających do korzystania z nieruchomości 232
5.3.1. Wymóg formy 233
5.3.2. Wpis do księgi wieczystej 233

Rozdział 5
Badanie nieruchomości – praktyczne wskazówki 235
1. Badanie pod kątem stron transakcji i poprzedniego właściciela nieruchomości 235
1.1. Badanie stron transakcji oraz tytułu prawnego – fundament bezpieczeństwa inwestycyjnego 235
1.2. Badanie pod kątem miejsca położenia nieruchomości ... 246
1.3. Szczególny charakter nieruchomości 255
2. Badanie pod kątem obiektów na nieruchomości 260

Rozdział 6
Ograniczenia w obrocie nieruchomościami 266
1. Rodzaje ograniczeń i skutki ich naruszenia 266
1.1. Pojęcie ograniczeń w rozporządzaniu nieruchomością ... 266
1.2. Klasyfikacja ograniczeń w rozporządzaniu nieruchomościami 267
1.3. Zgody podmiotów trzecich jako warunek skutecznego rozporządzenia 269
1.4. Prawa pierwokupu, pierwszeństwa, nabycia i odkupu ... 270
1.5. Skutki naruszenia ograniczeń w rozporządzaniu nieruchomością 272
1.6. Prawa i roszczenia osób trzecich 273
1.7. Praktyczne znaczenie dla *due diligence* – rekomendacje 274
2. Ograniczenia w transakcjach *asset deal* i *share deal* 275
3. Ograniczenia ze względu na różne aspekty związane z nieruchomościami 280
3.1. Ograniczenia związane ze statusem stron transakcji ... 281
3.2. Ograniczenia związane z poprzednimi właścicielami nieruchomości 290
3.3. Ograniczenia ze względu na położenie nieruchomości ... 293

4. Ograniczenia w obrocie nieruchomościami rolnymi 303
4.1. Definicja nieruchomości rolnej i ustalenie rolnego statusu nieruchomości 306
4.2. Pojęcie „nabycia nieruchomości rolnej"; zasada nabywania nieruchomości rolnej przez rolnika indywidualnego 313
4.3. Wyjątki ustawowe od zasady nabywania nieruchomości rolnych przez rolnika indywidualnego (powierzchniowy, podmiotowe, przedmiotowe) 318
4.4. Zgoda KOWR na zbycie i na nabycie nieruchomości rolnej 322
4.5. Prawo pierwokupu i prawo nabycia 327
4.6. Ograniczenia w obrocie spółkami z nieruchomościami rolnymi 335
5. Ograniczenia w obrocie nieruchomościami leśnymi (Lasy Państwowe) 341
5.1. Definicja nieruchomości leśnej i ustalenie leśnego statusu nieruchomości 341
5.2. Prawo pierwokupu i prawo nabycia Skarbu Państwa ... 347
6. Nabywanie nieruchomości przez cudzoziemców 359
6.1. Dlaczego status cudzoziemca ma znaczenie w badaniu transakcji? 360
6.2. Kim jest cudzoziemiec? 361
6.3. Kiedy zezwolenie MSWiA jest potrzebne, a kiedy nie? 364
6.4. Procedura uzyskania zezwolenia MSWiA – przebieg i praktyka 367
6.5. Promesa zezwolenia MSWiA – przyrzeczenie wydania zezwolenia 369
6.6. Wbudowanie wymogów w konstrukcję umowy i harmonogram 373
6.7. Punkty styku z innymi reżimami ograniczeń 374
6.8. Skutki braku zezwolenia i scenariusze awaryjne 375
6.9. Obowiązki notyfikacyjne uczestników transakcji (art. 8a u.n.n.c.) 376
6.10. Dodatkowe *case studies* 379
7. Zgody podmiotu trzeciego i zgody korporacyjne 381
7.1. Nieruchomości we wspólności małżeńskiej 382

7.2. Nieruchomości państwowych osób prawnych 382
7.3. Nieruchomości samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej 383
7.4. Nieruchomości położone w portach morskich 384
7.5. Zgody korporacyjne w spółkach prawa handlowego ... 385
7.6. Inne zgody i najczęstsze pułapki 386
8. Prawa pierwokupu 388
8.1. Nieruchomości pokryte wodami 389
8.2. Pierwokup przewidziany w ustawie o gospodarce nieruchomościami 390
8.3. Nieruchomości położone w specjalnej strefie ekonomicznej 392
8.4. Nieruchomości w granicach parków narodowych 393

Rozdział 7
Zagospodarowanie nieruchomości 395
1. Przeznaczenie nieruchomości w aktach planowania przestrzennego 395
1.1. Miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego (MPZP) 396
1.2. Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego 400
1.3. Plan ogólny gminy (POG) – nowa rama wiążąca 400
1.4. *Lex deweloper* i zintegrowany plan inwestycyjny (ZPI) ... 402
2. Nieruchomość w ewidencji gruntów i budynków 405
2.1. Charakter danych – informacyjne, nie konstytutywne ... 405
2.2. Relacja do księgi wieczystej – zgodność oznaczenia nieruchomości 408
3. Decyzje wydane w procesie inwestycyjnym 410
3.1. Decyzja o warunkach zabudowy (WZ) 410
3.2. Pozwolenie na budowę (PB) 414
3.3. Decyzja – pozwolenie na użytkowanie 415
3.4. Decyzja o środowiskowych uwarunkowaniach (decyzja środowiskowa DŚU) 416
3.5. Inne przykładowe decyzje 419
4. Istniejąca zabudowa nieruchomości 420
4.1. Na jakiej podstawie ustalić stan zabudowy 421

4.2. Niezgodności między stanem faktycznym a danymi – jak je kwalifikować ... 423
4.3. Nakłady konieczne, budowy, rozbudowy (zakończone, trwające, planowane) ... 423
4.4. Typowe ryzyka dla nabywcy nieruchomości zabudowanej ... 424
5. Szczególne obowiązki związane z nieruchomością lub zabudową ... 426
5.1. Obowiązek utrzymania i użytkowania obiektu budowlanego zgodnie z prawem ... 427
5.2. Zabytki ... 429
5.3. Ochrona przyrody i środowiska ... 432

Rozdział 8
Decyzje administracyjne dotyczące nieruchomości ... 435
1. Decyzje o podziale, decyzje o scaleniu ... 436
2. Decyzje o lokalizacji inwestycji celu publicznego ... 439
3. Decyzje o zezwoleniu na realizację inwestycji drogowej ... 442
4. Decyzje o wywłaszczeniu nieruchomości wydane w trybie ustawy o gospodarce nieruchomościami ... 444
4.1. Decyzje o pozbawieniu praw (wywłaszczenie *sensu stricto*) ... 446
4.2. Decyzje o ograniczeniu sposobu korzystania z nieruchomości (art. 124 i 124b u.g.n.) ... 448
5. Decyzje o wyłączeniu z produkcji rolnej i z produkcji leśnej ... 451
5.1. Obowiązki finansowe – należność i opłaty roczne ... 453
5.2. Czy obowiązki „podążają" za nieruchomością – przejście na nabywcę ... 454
6. Wybrane decyzje z zakresu ochrony środowiska ... 455
6.1. Pozwolenie zintegrowane ... 455
6.2. Pozwolenie wodnoprawne ... 458
6.3. Zezwolenie na usunięcie drzew lub krzewów ... 461

Rozdział 9
Prawa osób trzecich, obciążenia nieruchomości ... 465
1. Hipoteka ... 465
1.1. Ogólne informacje na temat hipoteki ... 465

1.2. Transakcja zbycia nieruchomości obciążonej hipoteką ... 467
1.3. Pierwszeństwo hipoteczne i umowy o rozporządzenie opróżnionym miejscem hipotecznym ... 469
1.4. Hipoteka umowna i przymusowa ... 472
1.5. Nieusunięte wpisy hipoteczne ... 474
1.6. Hipoteka a struktura rozliczenia transakcji ... 475
2. Służebności ... 477
2.1. Ogólne informacje na temat służebności ... 477
2.2. Analiza istnienia służebności ... 478
2.3. Wpis służebności do księgi wieczystej ... 479
2.4. Zasiedzenie ... 480
2.5. Termin i warunek ... 481
2.6. Służebność jako czynnik blokujący transakcję ... 481
3. Użytkowanie ... 484
3.1. Ogólne informacje na temat użytkowania ... 484
3.2. Użytkowanie jako prawo rzeczowe ... 485
3.3. Niezbywalność użytkowania ... 487
4. Najem ... 489
4.1. Zastrzeżenia dotyczące rzeczywistej natury stosunku prawnego ... 489
4.2. Ogólne informacje na temat najmu ... 491
4.3. Główne akty prawne regulujące najem ... 492
4.4. Trwałość umowy najmu (okres obowiązywania i forma) ... 494
4.5. Wady przedmiotu najmu ... 504
4.6. Podwyżka czynszu w trybie art. 685[1] k.c. ... 506
4.7. Cesja i podnajem ... 509
4.8. Zabezpieczenia ... 514
4.9. Inne postanowienia umów najmu ... 521
5. Dzierżawa ... 528
5.1. Ogólne informacje na temat dzierżawy ... 528
5.2. Pożytki ... 529
5.3. Prawidłowa gospodarka ... 530
5.4. Poddzierżawa ... 531
5.5. Zbycie przedmiotu dzierżawy i terminy wypowiedzenia ... 533
6. Umowa dożywocia ... 535
6.1. Ogólne informacje na temat dożywocia ... 535

6.2. Szczególne kwestie w kontekście *due diligence* *536*
7. Inne prawa i roszczenia osób trzecich 539
7.1. Prawo pierwokupu 539
7.2. Prawo pierwszeństw 539
7.3. Prawo odkupu 543
7.4. Umowy warunkowe i umowy przedwstępne 545
8. Bezumowne korzystanie z nieruchomości 554
8.1. Ogólne informacje o bezumownym korzystaniu z nieruchomości 554
8.2. Ustalanie stanu faktycznego 555
8.3. Możliwość zasiedzenia 557
8.4. W imię bezpieczeństwa transakcji 558
8.5. Konstrukcja dokumentacji transakcyjnej 559
9. Odpowiedzialność podatkowa osób trzecich 560
9.1. Odpowiedzialność nabywcy przedsiębiorstwa lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa 561
9.2. Zaświadczenia o braku zaległości podatkowych 561
9.3. Odpowiedzialność dzierżawcy lub użytkownika nieruchomości 563
9.4. Decyzja o odpowiedzialności podatkowej osoby trzeciej 563

Bibliografia 565

Autorzy 579

WSTĘP

Układanie tysiącelementowych puzzli jest zajęciem, które zaskakująco dobrze oddaje istotę pracy prawnika zajmującego się badaniem *due diligence* nieruchomości. Ostatnio przyszło mi zmierzyć się z tysiącem elementów przedstawiających panoramę Tatr. To doświadczenie, choć pozornie zwykła rozrywka, szybko okazało się lekcją cierpliwości, planowania i uważności. Z akcentem na cierpliwość i dokładność. Każdy fragment, nawet ten najmniej efektowny, ma swoje miejsce i znaczenie. Dopiero odpowiednio ułożony zaczyna tworzyć logiczny obraz. Niektóre elementy początkowo wydają się zbędne, inne myląco do siebie podobne. Każdy wymaga jednak czasu, staranności i pewnej intuicji, która podpowiada, gdzie szukać brakujących fragmentów. Kluczową rolę odgrywa doświadczenie – im dłużej się tym zajmowałem, tym efektywniej mi ta praca szła.

Podobnie jest z prawnym badaniem *due diligence* nieruchomości. Tu również układamy obraz, tyle że nie z kawałków kartonu, lecz z informacji rozproszonych w dokumentach, rejestrach, decyzjach administracyjnych, aktach notarialnych, dokumentach korporacyjnych, danych planistycznych, materiałach udostępnionych przez strony transakcji i powszechnie obowiązujących przepisach prawa. Aby stworzyć spójny obraz stanu prawnego nieruchomości, trzeba te elementy odnaleźć, uporządkować, zweryfikować i zinterpretować. Trzeba też dostrzec to, czego w dokumentacji nie ma – braki, luki, nieciągłości, niepokojące drobiazgi. Tylko wtedy można mieć pewność, że obraz, który powstaje, jest pełny i prawdziwy. A później te wszystkie informacje należy przedstawić w sposób umożliwiający zrozumienie zawiłości, konstruktywnie, w sposób nacechowany

proaktywnym podejściem, zgodnie ze współczesnym oczekiwaniem dążenia do syntezy.

W praktyce *due diligence* to jednak znacznie więcej niż tylko analiza dokumentów. To połączenie doświadczenia, spostrzegawczości, prawniczej wrażliwości i organizacyjnej sprawności. Także wyczucia tego, co ważne dla klienta i potrzebne na późniejszych etapach dokumentacji transakcyjnej. Z perspektywy ostatnich kilkunastu lat możemy powiedzieć z pełnym przekonaniem, że **dopiero przeprowadzenie kilkuset audytów nieruchomości uczy, jak naprawdę czytać dane, jak rozpoznawać sygnały ostrzegawcze i jak zadawać właściwe pytania.** To doświadczenie jest niezbędne, aby badanie przeprowadzić nie tylko dobrze, lecz także szybko, bo w transakcjach czas ma niemal zawsze znaczenie kluczowe. Wielokrotne mierzenie się z podobnymi problemami, a jednocześnie obserwowanie, jak każdy projekt potrafi zaskoczyć swoją specyfiką, pozwala wypracować system pracy, który gwarantuje rzetelność raportu i jego przydatność biznesową.

Ten dorobek, setki przeprowadzonych od 2011 r. audytów i współpraca z inwestorami reprezentującymi różne branże, dały nam komfort i gotowość, by podjąć decyzję o podzieleniu się naszymi doświadczeniami i oddać w ręce Czytelnika tę książkę. Dojrzeliśmy jako zespół i jako praktycy do momentu, w którym czujemy, że możemy zaproponować Czytelnikom uporządkowaną, praktyczną wiedzę, opartą nie tylko na przepisach, ale przede wszystkim na realnych wyzwaniach transakcyjnych. Jesteśmy z tego powodu bardzo dumni.

Szczególnie cenne okazały się projekty, które pozwoliły nam obserwować nieruchomość „w cyklu życia" – nie tylko podczas badania na potrzeby zakupu, ale także ponownie przy późniejszej sprzedaży tego samego aktywa. To wyjątkowa sytuacja, gdy po latach można skonfrontować własne wnioski z analizą doradców strony kupującej – innych, konkurencyjnych prawników, i zobaczyć, jak różne zespoły identyfikują ryzyka, akcentują odmienne obszary lub proponują inne podejścia do tego samego problemu. Przy portfelach obejmujących wiele nieruchomości, zwłaszcza parków handlowych (generalnie nieruchomości zabudowanych), takie porównanie przynosi szczególnie

interesujące refleksje. To jak pozwolić komuś innemu dokończyć ten sam obraz z puzzli – nagle okazuje się, że ktoś od razu odnajduje fragment, którego my szukaliśmy długo, albo odwrotnie: widzimy, że część obrazu zbudowaliśmy szybciej i trafniej.

Nie mniej pouczające były sytuacje, kiedy ustalenia z raportu *due diligence* trafiały pod lupę sądu. Postępowania dotyczące ważności czynności prawnych, praw pierwszeństwa czy pierwokupu, jak w przypadku jednej z analizowanych przez nas transakcji dotyczącej zakupu szpitala, pokazują, jak ogromne znaczenie ma precyzja i rzetelność pracy wykonanej wiele miesięcy wcześniej. W takim momencie każdy szczegół nabiera nowego wymiaru, każdy akt notarialny, każde oświadczenie, każda wzmianka w księdze wieczystej, każdy pominięty element dokumentacji. Potwierdzenie przez sąd prawidłowości wniosków, które wcześniej przedstawiliśmy klientowi, było dla nas powodem do zawodowej satysfakcji. Ale jednocześnie pokazało, że *due diligence* to nie tylko praca „na dziś", lecz wysiłek, którego konsekwencje mogą decydować o wyniku sporu sądowego za rok, pięć czy dziesięć lat.

Choć ogólny model procesu *due diligence* nieruchomości może wydawać się prosty, sporządzenie listy dokumentów, analiza materiałów, przygotowanie raportu, w praktyce każde z tych działań wymaga umiejętności, które rozwija się latami. Różnica między raportem, który realnie wspiera decyzję inwestycyjną, a raportem pozornym, jest często subtelna i trudna do uchwycenia dla osoby spoza branży. Liczy się nie tylko merytoryczna wiedza zespołu, lecz także struktura pracy, sposób zadawania pytań, umiejętność weryfikacji danych w rejestrach publicznych i wyczucie, które elementy mogą wymagać dodatkowej eksploracji. Badanie nieruchomości to w dużej mierze sztuka łączenia faktów, przewidywania skutków oraz umiejętności odróżnienia tego, co istotne, od tego, co jedynie interesujące.

Współczesne *due diligence* ewoluuje również wraz z otoczeniem regulacyjnym: digitalizacją rejestrów, zmianami w prawie planistycznym, rosnącą rolą ESG, rozwojem regulacji takich jak KSC, NIS-2 czy AML. Coraz większą rolę odgrywają narzędzia analityczne i dostęp

cyfrowy do zasobów administracji publicznej. Paradoksalnie, choć ułatwia to część procesu, jednocześnie podnosi wymagania wobec zespołów – bo większa dostępność danych oznacza konieczność ich bardziej zaawansowanej analizy, segregacji i interpretacji.

Niniejsza książka powstała z potrzeby uporządkowania tego doświadczenia. Chcemy, aby była praktycznym przewodnikiem dla inwestorów, prawników, doradców transakcyjnych i wszystkich, którzy na co dzień stykają się z wyzwaniami związanymi z oceną stanu prawnego nieruchomości. Naszą ambicją jest nie tylko przedstawienie wiedzy, lecz przede wszystkim pokazanie, jak ją stosować w praktyce – jak analizować, jak interpretować, jak rozpoznawać ryzyka i jak budować rekomendacje, które mają realną wartość.

Tak jak w układaniu puzzli, najważniejsze jest to, aby żaden element nie został pominięty. Tylko wtedy można zobaczyć pełny obraz.

Rozdział 1

WSTĘP I METODOLOGIA BADANIA *DUE DILIGENCE*

1. Pojęcie i cel badania *due diligence* prawnego nieruchomości. Inne rodzaje badania nieruchomości

1.1. Badanie *due diligence* w świetle odpowiedzialności cywilnoprawnej stron

Badanie *due diligence* pełni w transakcjach dotyczących nieruchomości funkcję znacznie wykraczającą poza prostą weryfikację stanu prawnego i faktycznego nieruchomości. Stanowi ono fundament budowania kontraktowej alokacji ryzyka między stronami, a więc wprost wpływa na kształtowanie odpowiedzialności cywilnoprawnej, zarówno tej ustawowej, jak i tej kontraktowej, która w transakcjach jest szeroko i intensywnie modyfikowana. Rezultatem raportu jest bowiem nie tylko opis ryzyk, ale także ich „przekład" na treść oświadczeń, zapewnień, limitów odpowiedzialności oraz mechanizmów kompensacyjnych przyjmowanych w umowie.

1.1.1. Ogólna konstrukcja odpowiedzialności cywilnoprawnej a *due diligence*

Polski system prawa cywilnego opiera odpowiedzialność kontraktową na zasadzie winy za nienależyte wykonanie zobowiązania, przy czym

materializuje się ona w obowiązku naprawienia szkody pozostającej w adekwatnym związku przyczynowym z naruszeniem (art. 471 k.c.). W praktyce transakcyjnej odpowiedzialność ta jest szeroko modyfikowana – od doprecyzowania zakresu obowiązków sprzedającego, po konstruowanie precyzyjnych reżimów odpowiedzialności, które zastępują lub uzupełniają ustawowe zasady.

Badanie *due diligence* dostarcza informacji pozwalających określić, **jakie ryzyka rzeczywiście obciążają przedmiot transakcji**, a tym samym, co potencjalnie może stanowić źródło odpowiedzialności sprzedającego. Już sama decyzja kupującego o przeprowadzeniu pogłębionej weryfikacji jest reakcją na rozkład ciężaru dowodu wynikający z art. 6 k.c. oraz domniemania dobrej wiary (art. 7 k.c.), które, w kontekście transakcji, mogą mieć znaczenie przy ocenie staranności kupującego i zakresu jego wiedzy.

1.1.2. Rękojmia za wady a odpowiedzialność kontraktowa w transakcji nieruchomościowej

Choć rękojmia za wady fizyczne i prawne nieruchomości ma charakter ustawowy, w praktyce obrotu profesjonalnego jest zazwyczaj w różny sposób modyfikowana, ograniczana lub wyłączana. *Due diligence* wpływa na to, **jak uzasadniony i akceptowalny** jest dla kupującego zakres takiej modyfikacji. Ustalenie, że dana nieruchomość jest obciążona istotnymi wadami ujawnionymi w toku badania, może prowadzić do:

- zaostrzenia reżimu odpowiedzialności sprzedającego (np. poprzez oświadczenia i zapewnienia dotyczące określonych stanów prawnych),
- wprowadzenia mechanizmów kompensacyjnych (obniżka ceny, *escrow*),
- pozostawienia pewnych ryzyk po stronie kupującego, przy jednoczesnym uwzględnieniu ich w wycenie.

W tym sensie *due diligence* staje się narzędziem **rozsądnego rozłożenia ryzyka**, w zgodzie z zasadami swobody umów (art. 353^1 k.c.) i równowagi kontraktowej stron.

1.1.3. Zakres odpowiedzialności sprzedającego jako przedmiot negocjacji

W transakcjach nieruchomościowych zakres odpowiedzialności sprzedającego jest zwykle jednym z najbardziej negocjowanych elementów. Wynika to z faktu, że:

- **nie wszystkie ryzyka są jednakowej wagi** – inaczej traktuje się np. drobne uchybienia formalne, a inaczej ryzyka dotyczące tytułu prawnego, sporów sąsiedzkich, obciążeń administracyjnych czy naruszeń planistycznych;
- **raport *due diligence* porządkuje ryzyka**: identyfikuje braki w dokumentacji, potencjalne roszczenia osób trzecich, niezgodności inwestycyjne czy problemy wynikające z decyzji administracyjnych;
- **negocjacje odpowiedzialności są ściśle powiązane z wiedzą stron** – im bardziej dane ryzyko jest zidentyfikowane i opisane, tym większa presja na jego „przydzielenie" konkretnej stronie, najczęściej sprzedającemu.

W tym miejscu ujawnia się znaczenie zasady wykładni oświadczeń woli i zgodnego zamiaru stron (art. 65 k.c.). Postanowienia dotyczące odpowiedzialności muszą być interpretowane **systemowo, jednolicie z wynikami raportu**, gdyż to raport stanowi obiektywną podstawę, na którą obie strony mogły się powołać przy formułowaniu treści umowy.

1.1.4. Modyfikacje odpowiedzialności w umowie – rola wyników *due diligence*

W praktyce wykształciła się rozbudowana grupa klauzul dotyczących odpowiedzialności, które, choć nie są przedmiotem szczegółowego omawiania w tym fragmencie książki, pozostają w ścisłym związku z wynikami *due diligence*. Wśród nich:

a) **oświadczenia i zapewnienia (*representations & warranties*)**
   Służą „zamrożeniu" stanu wiedzy sprzedającego i przypisaniu mu odpowiedzialności za prawdziwość określonych informacji. Wyniki DD decydują o tym:

- które obszary wymagają szczegółowych oświadczeń,
- jakie zapewnienia mają być „czyste", a jakie oparte na najlepszej wiedzy (*knowledge qualifiers*),
- czy dane ryzyko jest na tyle istotne, by stać się odrębną klauzulą.

b) ***indemnity clauses* (zobowiązania odszkodowawcze)**
Gdy w toku badania ujawnione zostaną ryzyka, które materializują się poza kontrolą sprzedającego (np. stany sporne, niezgodności z decyzjami administracyjnymi), kupujący może domagać się odrębnych klauzul odszkodowawczych obejmujących te konkretne zdarzenia. Ich charakter jest zbliżony do umownego przejęcia ryzyka ponad odpowiedzialność ustawową.

c) **limity odpowiedzialności (*caps, baskets, de minimis*)**
To narzędzia kontraktowej reglamentacji ryzyka. Raport DD pozwala ustalić ich skalę: jeżeli ryzyka są wysokie – limity będą wyższe albo z węższymi wyjątkami; jeżeli ryzyka są niewielkie – limity mogą być niższe.

d) **wyłączenia odpowiedzialności**
Sprzedający dąży do wyłączenia odpowiedzialności za ryzyka ujawnione i opisane w raporcie (*disclosed matters*).

Cywilnoprawnie uzasadnione jest to tym, że kupujący **miał wiedzę o ryzyku**, co ogranicza możliwość podnoszenia roszczeń odszkodowawczych.

1.1.5. Standard staranności, dobra wiara i wpływ *due diligence* na ocenę zachowań stron

W transakcjach profesjonalnych szczególnego znaczenia nabiera należyta staranność (art. 355 k.c.). Zarówno przeprowadzenie DD, jak i sposób reakcji na jego wyniki świadczą o zawodowej staranności stron. Sprzedający, informując o znanych mu ryzykach i przekazując dokumentację, realizuje obowiązek lojalności kontraktowej, natomiast kupujący, weryfikując stan nieruchomości, działa w granicach racjonalnego ryzyka.

Należy również zwrócić uwagę, że:
– jeżeli kupujący zignoruje ryzyko opisane w raporcie, może to prowadzić do ograniczenia jego roszczeń (zasada z art. 362 k.c. dotycząca przyczynienia ma analogiczne znaczenie praktyczne),
– natomiast zatajenie przez sprzedającego istotnych informacji może stanowić nienależyte wykonanie zobowiązania, a w skrajnych sytuacjach wadę oświadczenia woli.

1.1.6. *Due diligence* jako instrument alokacji ryzyka

Raport DD nie jest jedynie dokumentem informacyjnym. Przekształca się on w instrument:
a) identyfikacji ryzyk,
b) klasyfikacji ich istotności,
c) negocjowania modelu odpowiedzialności,
d) ustalenia ekonomicznej równowagi transakcji,
e) zabezpieczenia ewentualnych roszczeń po transakcji (np. *escrow*, *warranty insurance*).

W efekcie to właśnie wyniki badania decydują, jaki poziom ryzyka **ekonomicznego i prawnego** bierze na siebie sprzedający, a jaki akceptuje kupujący.

Zakres odpowiedzialności jest wypadkową nie tylko przepisów Kodeksu cywilnego, ale przede wszystkim treści raportu i aktywności stron w negocjacjach.

1.1.7. Modelowe klauzule umowne związane z wynikami badania *due diligence*

1. Klauzule dotyczące oświadczeń i zapewnień

1.1. Oświadczenia i zapewnienia sprzedającego (R&W – wersja podstawowa)

Sprzedający oświadcza i zapewnia, że wedle jego najlepszej wiedzy, z zachowaniem należytej staranności profesjonalisty:

Książka stanowi praktyczny przewodnik po całym procesie due diligence nieruchomości – od analizy stanu prawnego i planistycznego, przez ocenę ograniczeń w obrocie, po skutki podatkowe transakcji. Autorzy pokazują, jak identyfikować ryzyka i formułować rekomendacje, które realnie wspierają podejmowanie decyzji inwestycyjnych.

Kompleksowe badanie due diligence nieruchomości wymaga dziś nie tylko znajomości prawa, lecz także umiejętności oceny ryzyk podatkowych, inwestycyjnych i transakcyjnych.

W opracowaniu omówiono m.in.:

- metodologię prowadzenia badania due diligence nieruchomości oraz odpowiedzialność uczestników procesu;
- analizę tytułu prawnego do nieruchomości i najczęściej występujące ryzyka prawne;
- specyfikę transakcji typu asset deal i share deal;
- ograniczenia w obrocie nieruchomościami rolnymi, leśnymi oraz w nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców;
- zagadnienia związane z planowaniem przestrzennym, decyzjami administracyjnymi i procesem inwestycyjnym;
- prawa osób trzecich, hipoteki, służebności, najem, dzierżawę i inne obciążenia nieruchomości;
- podatkowe aspekty transakcji, w tym VAT, PCC, CIT, PIT oraz podatek od nieruchomości;
- nowe regulacje i trendy rynkowe, takie jak: ESG, AI Act, AML, NIS-2, KSC oraz digitalizacje procesów due diligence.

Publikacja przeznaczona jest dla radców prawnych, adwokatów i notariuszy, doradców podatkowych oraz doradców transakcyjnych, inwestorów i deweloperów działających na rynku nieruchomości. Zainteresuje również pracowników działów prawnych przedsiębiorstw i instytucji finansujących transakcje nieruchomościowe.

Maciej Boryczko – radca prawny, partner w kancelarii GESSEL w Warszawie. Specjalizuje się w prawie nieruchomości, transakcjach M&A na rynku nieruchomości oraz badaniach due diligence. Jego doświadczenie obejmuje obsługę transakcji asset deal i share deal, doradztwo w zakresie ograniczeń w obrocie nieruchomościami oraz zagadnienia związane z nabywaniem nieruchomości przez cudzoziemców. Autor i redaktor naukowy publikacji z zakresu prawa nieruchomości.

9788384385111 W01P01

ISBN 978-83-8438-511-1

9 788384 385111

ZAMÓWIENIA:
INFOLINIA: +48 801 044 545
ZAMOWIENIA@WOLTERSKLUWER.PL
WWW.PROFINFO.PL

CENA 299 ZŁ (W TYM 5% VAT)

Zamów książkę w księgarni internetowej
profinfo.pl
księgarnia internetowa