

ISSN 1731-1829

Cena 25,00 zł

BIULETYN

STOWARZYSZENIA RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH
WOJEWÓDZTWA WIELKOPOLSKIEGO

UKAZUJE SIĘ OD 2001R.

Nr 1-2/2014 (39-40)
KWARTALNIK

W NUMERZE MIĘDZY INNYMI

WAHANIA AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ NA RYNKU MIESZKANIOWYM

FORMAT HANDLOWY A ZESTAW NAJEMCÓW

DOSTĘPNOŚĆ MIESZKANIOWA W WYBRANYCH MIASTACH W POLSCE W LATACH 1997-2012

STOSOWANIE PRAWA ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH
DO USŁUG RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH

OPODATKOWANIE PODATKIEM VAT GRUNTÓW NIEZABUDOWANYCH

EKONOMICZNE MECHANIZMY DEGRADACJI I REWITALIZACJI
OBSZARÓW ZDEGRADOWANYCH

POZNAŃSKI RYNEK NIERUCHOMOŚCI BIUROWYCH



Wydawca

Stowarzyszenie Rzecznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego
61-655 Poznań, ul. Gronowa 22, pok.310
tel./fax (61) 820-89-51
www.rzecznawcy-wielkopolska.pl
srmww@neostrada.pl biuro@rzecznawcy-wielkopolska.pl



ISSN

1731-1829

Nakład [egzemplarzy]

500

Prenumerata

61-655 Poznań, ul. Gronowa 22, pok.310 tel./fax (61) 820-89-51

Redakcja

Grzegorz Szczurek (Redaktor Naczelny),
dr Łukasz Nawrot (*Zastępca Redaktora Naczelnego*), dr Radosław Trojanek (*Zastępca Redaktora Naczelnego*)
Bartosz Erdmann (*Sekretarz Redakcji*),
dr Krzysztof Szwarz (*Redaktor Statystyczny*),
Katarzyna Suszyńska (*Współpraca Redakcyjna*)

Rada Redakcyjna

prof. dr hab. Maria Trojanek, prof. dr hab. Andrzej Skarzyński, dr Barbara Hermann,
Wojciech Gryglaszewski, Michał Kosmowski, dr Łukasz Nawrot, dr Sławomir Palicki,
dr Łukasz Strączkowski, Grzegorz Szczurek, dr Radosław Trojanek

Autorzy

Waldemar W. Budner, Marian Błażek, Szymon Błażek, Krzysztof Celka, Renata Chróstna, Jerzy Dąbek,
Magda Frątczak, Konrad Heidinger, Aleksandra Jadach-Sepiolo, Joanna Kalinowska, Michał Mielnik,
Martyna Migas, Joanna Mroczek, Łukasz Nawrot, Elżbieta Ochocka, Sławomir Palicki, Izabela Rącka,
Jakub Ścibisz, Radosław Trojanek, Karolina Waławska

Klasyfikacja wydawnictw naukowych MNiSW

Ilość punktów w wykazie czasopism naukowych Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego – 4pkt.

Zastrzeżenia

Przedruk i wykorzystanie materiałów z BIULETYNU w jakiegokolwiek formie bez zgody wydawcy zabronione.
Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych.

Grafika na okładce

z_i_b_i

Druk

ALS STUDIO

<i>Radosław Trojanek</i>	ANALIZY
DOSTĘPNOŚĆ MIESZKANIOWA W WYBRANYCH MIASTACH W POLSCE W LATACH 1997-2012	5
HOUSING AVAILABILITY IN SELECTED POLISH CITIES IN THE PERIOD 1997-2012	
<i>Aleksandra Jadach-Sepiolo</i>	ANALIZY
EKONOMICZNE MECHANIZMY DEGRADACJI I REWITALIZACJI OBSZARÓW ZDEGRADOWANYCH – REGULACJA CZY PROGRAM OPERACYJNY	8
ECONOMIC MECHANISMS OF DEGRADATION AND REVITALIZATION OF DEGRADATED AREAS – REGULATION OR OPERATIONAL PROGRAM	
<i>Waldemar W. Budner, Sławomir Palicki</i>	ANALIZY
UWARUNKOWANIA I SPOSOBY REWITALIZACJI CENTRUM LESZNA	16
DOWNTOWN REVITALIZATION IN LESZNO CITY - DETERMINANTS AND CONTEXT	
<i>Renata Chróstna</i>	ANALIZY
WAHANIA AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ NA RYNKU MIESZKANIOWYM	22
FLUCTUATIONS IN ECONOMIC ACTIVITY ON THE HOUSING MARKET	
<i>Jakub Ścibisz, Karolina Walawska</i>	PRAWO
PROBLEMATYKA OCENY ROSZCZEŃ PODNOSZONYCH W ZWIĄZKU Z UTWORZENIEM OBSZARU OGRANICZONEGO UŻYTKOWANIA, PRZY SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIU OBSZARÓW UTWORZONYCH W ZWIĄZKU Z DZIAŁALNOŚCIĄ PORTÓW LOTNICZYCH	26
ASSESSMENT OF CLAIMS DUE TO CREATION OF RESTRICTED USE AREA – SPECIAL FOCUS ON AREAS CREATED IN CONNECTION WITH AIRPORT INFRASTRUCTURE	
<i>Michał Mielnik, Martyna Migas</i>	PRAWO
STOSOWANIE PRAWA ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH DO USŁUG RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH	29
APPLICATION OF THE PUBLIC PROCUREMENT ACT WITHIN SERVICES RENDERED BY REAL ESTATE VALUERS	
<i>Jerzy Dąbek</i>	PRAKTYKA
ODSZKODOWANIA ZWIĄZANE Z OGRANICZENIEM SPOSOBU KORZYSTANIA Z NIERUCHOMOŚCI NA CELE BUDOWY, KONSERWACJI ORAZ REMONTÓW URZĄDZEŃ INFRASTRUKTURY TECHNICZNEJ	31
COMPENSATION FOR RESTRICTION OF USE OF THE REAL ESTATE IN CONNECTION WITH DEVELOPMENT, MAINTENANCE AND REFURBISHMENT OF TECHNICAL INFRASTRUCTURE EQUIPMENT	
<i>Krzysztof Celka</i>	ANALIZY
POZNAŃSKI RYNEK NIERUCHOMOŚCI BIUROWYCH	39
POZNAŃ OFFICE MARKET	

Magda Frątczak, Joanna Mroczek

ANALIZY

FORMAT HANDLOWY A ZESTAW NAJEMCÓW. DOBÓR NAJEMCÓW W RÓŻNYCH KONCEPTACH HANDLOWYCH.	45
RETAIL FORMAT VS TENANT PORTFOLIO. CREATING TENANT PORTFOLIO IN VARIOUS RETAIL TYPES.	

Joanna Kalinowska, Konrad Heidinger

ANALIZY

PRAKTYKA NA RYNKU BIUROWYM. PRZYSZŁOŚĆ BUDYNKÓW BIUROWYCH KLASY B.	48
OFFICE MARKET PRACTICE. THE FUTURE OF „CLASS B” OFFICE BUILDINGS.	

Łukasz Nawrot

ANALIZY

OCENA EFEKTYWNOŚCI INWESTYCJI W OZE – CASE STUDY WYKORZYSTANIA TECHNOLOGII DO SPALANIA BIOMASY W PRZEDSIĘBIORSTWIE TURYSTYCZNYM	52
ASSESSMENT OF ECONOMIC EFFECTIVENESS OF INVESTMENTS IN RENEWABLE ENERGY – CASE STUDY OF APPLYING BIOMASS BURNING TECHNOLOGY IN A TOURIST COMPANY	

Elżbieta Ochocka

PODATKI

OPODATKOWANIE PODATKIEM VAT GRUNTÓW NIEZABUDOWANYCH W ŚWIETLE NAJNOWSZYCH INTERPRETACJI PODATKOWYCH WYDANYCH PRZEZ MINISTRA FINANSÓW	59
VAT TREATMENT OF UNDEVELOPED LAND IN THE LIGHT OF RECENT INTERPRETATION GUIDELINES ISSUED BY THE MINISTER OF FINANCE	

Sławomir Palicki, Izabela Rącka

ANALIZY

CENY POZNAŃSKICH I KALISKICH NIERUCHOMOŚCI LOKALOWYCH W PERCEPCJI STUDENTÓW. WYBRANE WYNIKI BADAŃ ZNAJOMOŚCI RYNKU I PREFERENCJI POTENCJALNYCH NABYWCÓW.	63
PRICES OF FLATS IN POZNAŃ AND KALISZ AS PERCEIVED BY UNIVERSITY STUDENTS. SELECTED RESEARCH FINDINGS CONCERNING PROSPECTIVE BUYERS’ MARKET KNOWLEDGE AND PREFERENCES.	

Marian Błażek, Szymon Błażek

ANALIZY

ANALIZA CEN TRANSAKCYJNYCH NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWYCH NA RYNKACH LOKALNYCH MIASTA I GMINY WIEJSKIEJ GNIEZNO. CZĘŚĆ I	73
ANALYSIS OF TRANSACTION PRICES FOR LAND ON THE LOCAL MARKETS OF RURAL AND URBAN MUNICIPALITY OF GNIEZNO. PART 1	

DOSTĘPNOŚĆ MIESZKANIOWA W WYBRANYCH MIASTACH W POLSCE W LATACH 1997-2012



dr Radosław Trojanek

Rzecznawca Majątkowy Nr 5048
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Mikroekonomii

W badaniu podjęta została próba zmierzenia zmian w dostępności mieszkaniowej na wtórnym rynku mieszkaniowym w wybranych miastach w Polsce (Kraków, Gdańsk, Poznań, Warszawa i Wrocław) w latach 1997-2012. Ponadto, po krótko omówiono zmiany na rynku kredytów mieszkaniowych w analizowanym okresie.

Wprowadzenie

Mieszkanie jest dobrem wyróżniającym się w stosunku do innych dóbr wytwarzanych i konsumowanych przez człowieka. Zaspokaja bowiem ono podstawową potrzebę, jaką jest schronienie. Należy zauważyć, że mieszkanie jest dobrem wysoce kapitałochłonnym, co stwarza problemy na etapie zaspokojenia tej potrzeby, stąd zaspokojenie całego kompleksu związanych z nim potrzeb stanowi istotne miejsce w budżetach gospodarstw domowych. Potrzeby mieszkaniowe mogą być zaspokojone w dwojaki sposób: bądź to poprzez nabycie na własność mieszkania lub też poprzez wynajmowanie mieszkania. Pierwsze rozwiązanie jest niezmiernie kosztowne, wymaga przeznaczenia na ten cel wieloletnich dochodów rodziny czy też zaciągnięcia kredytu hipotecznego na wiele lat. W drugim przypadku zaspokajający potrzeby mieszkaniowe występuje w roli najemcy, który za możliwość użytkowania mieszkania płaci właścicielowi czynsz.



Rozwój rynku kredytów mieszkaniowych w Polsce

Rozwój rynku mieszkaniowego ściśle związany jest z dostępnością kredytowania. Wynika to z wysokiej kapitałochłonności nieruchomości jako przedmiotu inwestycji. Fakt ten związany jest przede wszystkim z niepodzielnością fizyczną nieruchomości. Zmiany zachodzące w sektorze finansowym, deregulacje tych rynków wpływają zarówno w wymiarze jakościowym jak i ilościowym na ilość transakcji zawieranych na rynku nieruchomości. Sposób pozyskania kapitału w drodze wykorzystania nieruchomości jako zabezpieczenia kredytu, często nazywany jest „odmrożeniem” środków,

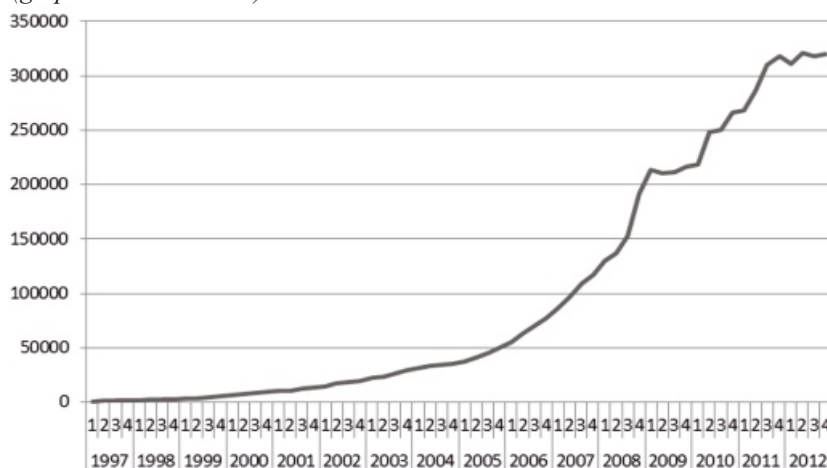
które mogą zostać ponownie zainwestowane. Na dostępność kredytów mieszkaniowych wpływ mają przede wszystkim:

- wysokość oprocentowania,
- kryteria wyznaczania zdolności kredytowej,
- wysokość wymaganego wkładu własnego, czy też
- maksymalny okres kredytowania.

Przeciętne zadłużenie Polaków jest wielokrotnie niższe niż w krajach o gospodarkach rozwiniętych. Należy jednak zauważyć, że w latach 2006-2008 w Polsce nastąpił gwałtowny wzrost udzielanych kredytów na cele mieszkaniowe. Dynamiczny rozwój rynku kredytów mieszkaniowych w Polsce zaprezentowany został na Wykresie 1.

Wykres 1

Zadłużenie z tytułu kredytów mieszkaniowych w Polsce w latach 1997-2012 (gospodarstwa domowe) w mln zł



Źródło: NBP, www.nbp.pl

Wartość kredytów mieszkaniowych wyraźnie zaczęła rosnąć po 2002r., osiągając kwotę 325 mld zł na koniec 2012r. W 2004r. udział kredytów mieszkaniowych w finansowaniu inwestycji mieszkaniowych wyniósł 53%. Wysokie stopy procentowe, które utrzymywały się do połowy 2002r. w znacznym stopniu ograniczały zdolność kredytową wielu gospodarstw domowych. Gospodarstwo domowe, zakładając taki sam poziom dochodów oraz wysokość wkładu własnego, w 2004r. mogło uzyskać kredyt mieszkaniowy prawie 70% wyższy niż w 2001r. Ponadto duża konkurencja między bankami zmusiła je do wydłużania okresu kredytowania, spadku wymaganego udziału własnego kredytobiorców jak również obniżania marż czy też wprowadzania promocyjnych ofert. Potwierdza to również wskaźnik wysokości marż kredytowych wyznaczony dla okresu 2003-2011 (Wykres 2).

Cechą charakterystyczną polskiego rynku kredytów mieszkaniowych jest wysoki udział kredytów przyznawanych w walutach obcych. Na Wykresie 3 przedstawiono procentowy udział zadłużenia kredytów mieszkaniowych złotych i walutowych w Polsce w latach 1997-2012.

W latach 1997-2011 uległa zmiana struktura udzielanych kredytów mieszkaniowych. W latach 1997-1999 ponad 90% kredytów mieszkaniowych zaciąganych była w złotych polskich. Udział zadłużenia z kredytów złotych systematycznie malał.

Dostępność mieszkaniowa w analizowanych miastach

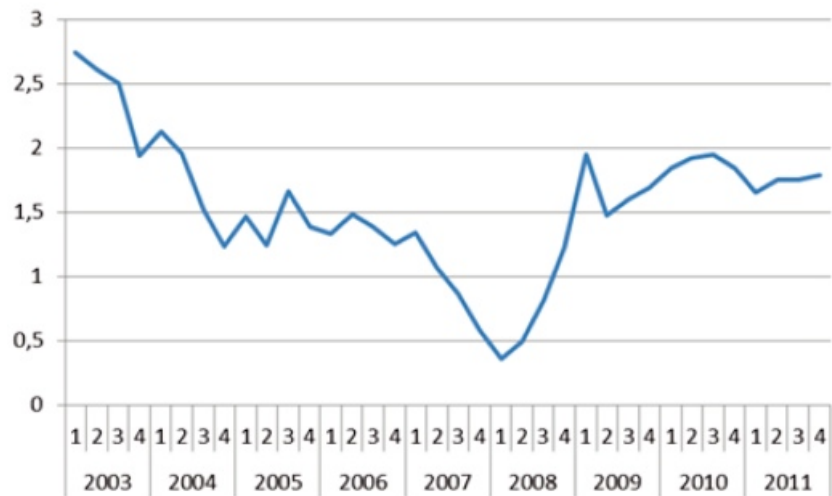
Jednym ze sposobów, rekomendowany m.in. przez Bank Światowy, określania dostępności mieszkaniowej jest wskaźnik pokazujący relację między medianą cen mieszkań a medianą rocznych dochodów przed opodatkowaniem gospodarstw domowych. Przyjęta dla tego wskaźnika gradacja dostępności to:

- < 3,0 dostępne;
- 3,1 – 4,0 umiarkowanie niedostępne;
- 4,1 – 5,0 niedostępne;
- > 5,1 poważnie niedostępne.

Natomiast, gdyby odwrócić ten wskaźnik przeliczając go na iloraz dochodu do ceny to dla tak odwróconego wskaźnika E/P przyjęto by gradacje przedziałów dostępności jak w Tabeli 1.

Wykres 2

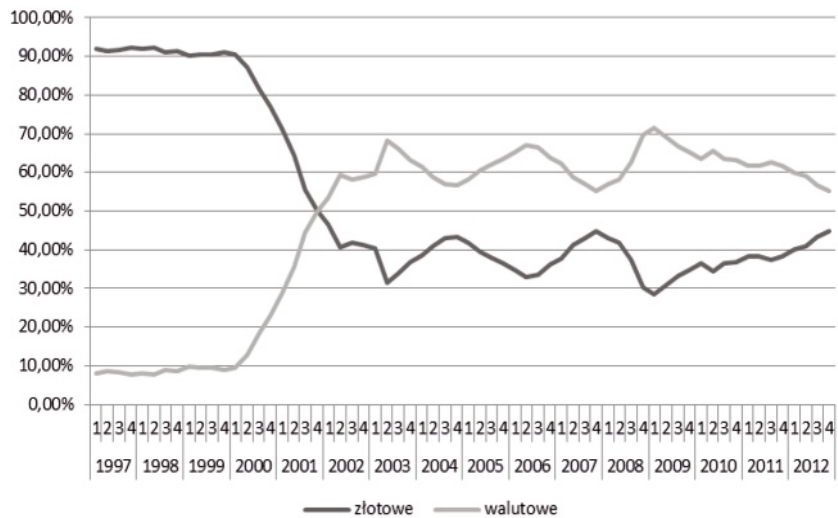
Wskaźnik marż kredytowych w Polsce w latach 2003-2011



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Wykres 3

Procentowy udział zadłużenia kredytów mieszkaniowych złotych i walutowych w Polsce w latach 1997-2012



Źródło: NBP, www.nbp.pl

Tabela 1

Powyżej 0,33	Dostępne	za roczny dochód gospodarstwa domowego można kupić co najmniej jedną trzecią mieszkania
0,32 - 0,25	Umiarkowanie niedostępne	za roczny dochód gosp. dom. można kupić od jednej trzeciej do jednej czwartej mieszkania
0,24 - 0,20	Niedostępne	za roczny dochód gosp. dom. można kupić od jednej czwartej do jednej piątej mieszkania
Poniżej 0,19	Poważnie niedostępne	za roczny dochód gosp. dom. można kupić mniej niż jedną piątą mieszkania

Zastosowanie wprost wyżej opisanego wskaźnika w warunkach polskich jest niemożliwe. Nie są bowiem publikowane dane o medianie dochodów gospodarstw domowych przed opodatkowaniem. W badaniu podjęto próbę identyfikacji dostępności mieszkaniowej gospodarstw domowych przy następujących założeniach:

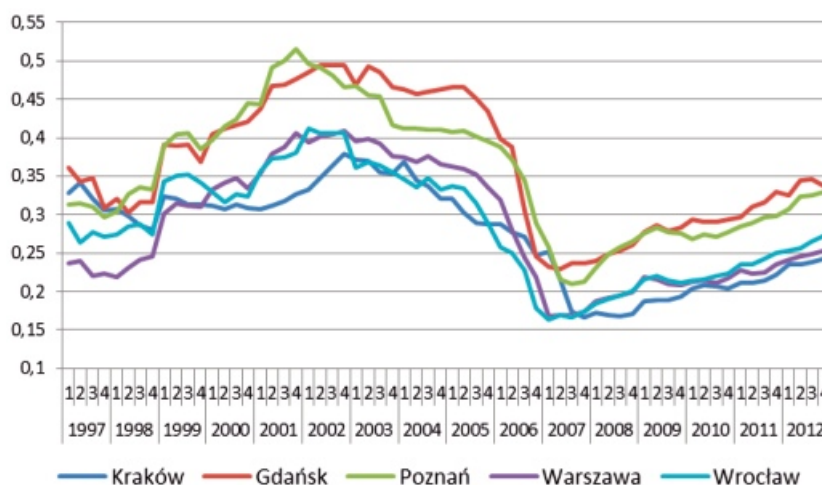
- gospodarstwo domowe składa się z 2 osób, zarabiających średnie wynagrodzenie w danym mieście,
- wyznaczono kwartalne średnie kwartalne ceny 1 m² w analizowanych miastach¹,
- mieszkanie ma powierzchnię 55 m² i zlokalizowane jest w budynku wielorodzinnym,
- zarówno ceny mieszkań jak i wynagrodzenia zostały urealnione na I kw. 1997r.

Bazując na powyższych założeniach, wyznaczono wartości wskaźnika E/P (dochodów rocznych gospodarstwa domowego do przeciętnej wartości mieszkania) dla poszczególnych miast w latach 1997-2012. Na Wykresie 4 przedstawiono dostępność mieszkaniową w analizowanych miastach w Polsce w latach 1997-2012.

Analiza wykresu wskazuje, że dostępność mieszkań w analizowanych miastach różni się znacznie. Należy jednak zauważyć, że zmiany w dostępności mieszkań charakteryzują się podobnym przebiegiem. W analizowanych miastach największa dostępność mieszkań wystąpiła w latach 2000-2002, wówczas w przypadku Gdańska i Poznania za rocznych dochód brutto gospodarstwa domowego (składającego się

Wykres 4

Dostępność mieszkań w wybranych miastach w Polsce w latach 1997-2012



Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych oraz GUS.

z dwóch osób) można było kupić połowę mieszkania o powierzchni 55 m². Zdecydowane obniżenie dostępności nastąpiło w latach 2006-2007, co wynikało z gwałtownego wzrostu cen mieszkań (około 80-100% w skali roku w zależności od miasta w latach 2006-2007), wówczas wartość wskaźnika spadła do poziomu 0,16 w przypadku Krakowa, Warszawy i Wrocławia. Od 2008 roku następuje systematyczna poprawa relacji dochodów do cen mieszkań, co wynika ze wzrostu dochodów gospodarstw domowych i korekty cen na rynku mieszkaniowym. Należy zauważyć, że w przypadku Gdańska oraz Poznania w analizowanym okresie, wartości tego wskaźnika były zawsze najwyższe.



Podsumowanie

W artykule podjęto próbę określenia dostępności mieszkaniowej w wybranych miastach w Polsce w latach 1997-2012. Wyniki badań mogą być obciążone ze względu na zastosowanie średnich cen mieszkań w analizowanych miastach (w przypadku takiego zakresu czasowego na pewno zaszła zmiana w strukturze rynku w poszczególnych miastach), jak również faktem, że struktura mieszkań w przypadku każdego z miast jest odmienna. Jednak w przypadku tego typu analiz (tak długi zakres czasowy) są to mankamenty niezwykle trudne, a czasami niemożliwe, do wyeliminowania.

¹ W warunkach polskich dostęp do danych o cenach transakcyjnych, szczególnie historycznych, jest znacznie ograniczony. Pierwotnie dane ofertowe obejmowały ponad 1.900.000 ofert sprzedaży mieszkań w latach 1997-2012. W wyniku zabiegów charakterze metodycznym liczebność bazy danych zmniejszyła się do ponad 1.000.000 (dla miasta Krakowa 230.000 ofert, Łodzi 130.000 ofert, Poznania 140.000 ofert, Warszawy 350.000 oraz Wrocławia 150.000) informacji o ofertach sprzedaży mieszkań. Liczba zebranych ofert spełnia warunek reprezentatywności próby.



EKONOMICZNE MECHANIZMY DEGRADACJI I REWITALIZACJI OBSZARÓW ZDEGRADOWANYCH – REGULACJA CZY PROGRAM OPERACYJNY



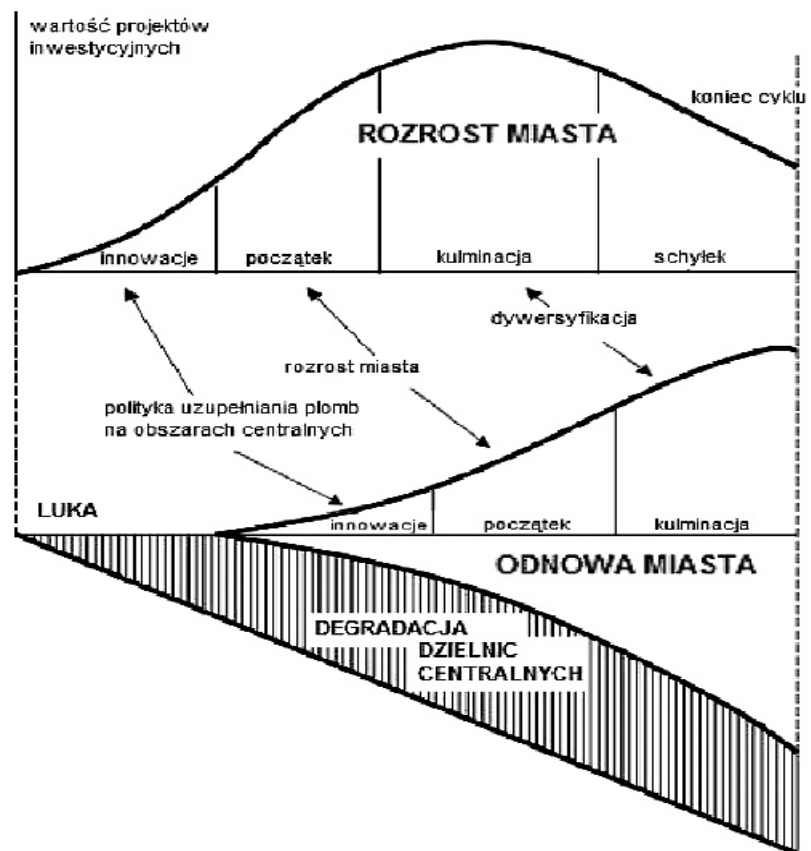
dr Aleksandra Jadach-Sepiolo
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Instytut Finansów Korporacji i Inwestycji

K.F. Boulding, analizując rozwój miast, napisał, że „wzrost tworzy formę [miasta], ale forma ogranicza wzrost”¹. Proces zmian, jakie dotyczą miasta, to kolejne fazy budowy, degradacji, przekształcania i odnowy. Badania prowadzone przez E. Lichtenberger² w Zachodniej Europie pokazują, że fazy rozrostu i odnowy miasta nie następują po sobie w kolejności, ale w skali całego miasta są współbieżne (Rysunek 1).

W powojennej historii krajów zachodnich wyludnianie się śródmieść oraz ich degradacja techniczna i społeczna sprzęgały się z rozrostem miast i powstawaniem na jego obrzeżach atrakcyjnych dzielnic, będących odpowiedzią deweloperów na popyt ze strony dobrze sytuowanych gospodarstw domowych, które odchodziły z zatłoczonych, pozabawionych zieleni i terenów rekreacyjnych terenów centralnych. W wyniku migrowania lepiej sytuowanej ludności ze stref centralnych na peryferie, obszary śródmiejskie (zwłaszcza w wielkich miastach) zaczęły tracić swój dotychczasowy prestiż. Ich wizerunek w oczach mieszkańców i potencjalnych inwestorów pogarszał się, a złą sławę potęgował wzrastający poziom patologii społecznych, przestępczości, narkomanii i alkoholizmu. Słabsza ekonomicznie, gorzej wykształcona ludność nie przywiązywała większej wagi również do stanu technicznego budynków, co dodatkowo obniżało atrakcyjność centralnych lokalizacji i wpływało na marginalizację centrów miast³. Zadziałało klasyczne sprzężenie zwrotne: ludzie bogatsi odchodzili z powodu wrastającego w dzielnicy ubóstwa, poziom ubóstwa

Rysunek 1

Rozwój miasta – faza rozrostu i faza odnowy miasta



Źródło: Lichtenberger E., 1990, *Stadtverfall...*, wg Paal, M., 2008, *The end...*, s. 135.

¹ „Growth creates form, but form limits growth” (Boulding K., 1956, *Toward a General Theory of Urban Growth*, [w:] *Population Theory and Practice*, The Fress Press, Glenoe, Illinois, s. 120, wg Bourne L.S., 1969, *Location Factors in the Redevelopment Process: A Model of Residential Change*, „*Land Economics*”, vol. 45, nr 2, s. 184).

² Lichtenberger E., 1990, *Stadtverfall und Stadterneuerung*, „*Beiträge zur Stadt- und Regionalforschung*”, t. 10, Verlag der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, Wien, wg Paal M., 2008, *The End of the Viennese Way? Changing Strategies and Spatial Impacts of Soft Urban Renewal in the Austrian Capital*, „*Investigacion y Desarrollo*”, vol. 16, nr 1, s. 133-135.

³ Por. Markowski T., 1999, *Zarządzanie rozwojem miast*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 127.

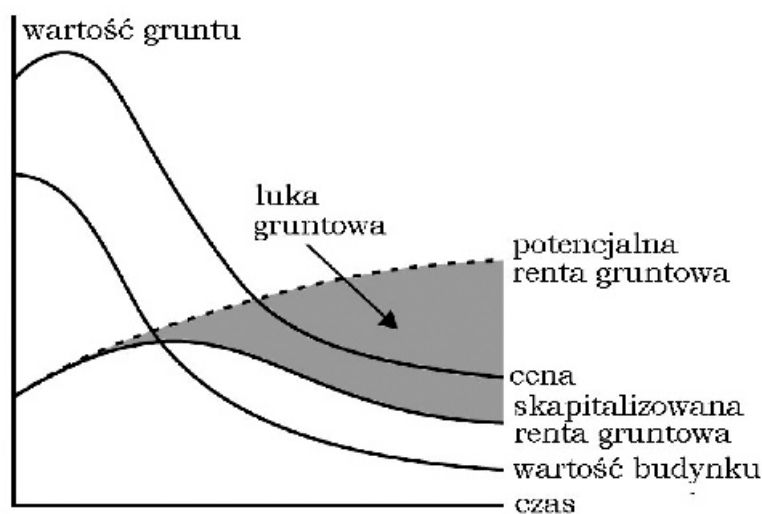
zaś wzrastał, ponieważ odchodzili z dzielnicy ci, którzy mogli temu zaradzić. E. Lichtenberger stwierdziła jednak, że wraz z rozrostem miasta, część podmiotów może być zainteresowana powrotem do dzielnic centralnych. Głównym czynnikiem, który według niej będzie na to wpływał, jest uciążliwość transportu i jego wzrastające koszty wynikające ze stale zwiększającej się liczby mieszkańców dzielnic podmiejskich, którzy próbują codziennie dojechać do miasta. Tendencje reurbanizacyjne nie są inicjowane spontanicznie, a raczej uwidaczniają się dopiero wtedy, gdy prowadzona jest świadoma polityka ożywiania śródmieść, początkowo poprzez atrakcyjne plomby zabudowy o wyższym standardzie, a potem poprzez wspieranie inwestycji prorozwojowych.

Zaproponowany przez E. Lichtenberger schemat jest dużym uproszczeniem i odnosi się do terenu całego miasta. Na potrzeby dalszej analizy warto zejść do poziomu jednego kwartału miejskiego i, korzystając z modelu N. Smitha, prześledzić kolejne stadia życia budynków na jego terenie. Tuż po wybudowaniu budynku jego wartość jest największa, ponieważ jest on wyposażony przynajmniej w podstawowe udogodnienia oczekiwane na rynku, a więc właściciel może uzyskać z niego maksymalny dochód. Skapitalizowana renta gruntowa (aktualna wartość renty gruntowej dostosowana przez właściciela do sposobu użytkowania gruntu przez najemcę), w koncepcji luki renty gruntowej N. Smitha, jest w tym punkcie równa potencjalnej rencie, jaką może uzyskać właściciel z najlepszego możliwego sposobu użytkowania gruntu. Nie ma więc na tym etapie rozbieżności w dochodach potencjalnych i uzyskiwanych realnie. Jeżeli właściciel odpowiednio do potrzeb lokatorów modernizuje nieruchomość, dbając o dopasowanie jej do potrzeb, a także do ogólnego standardu mieszkań w sąsiedztwie, przez stosunkowo długi czas po oddaniu do użytku nieruchomości różnica między rzeczywistą i potencjalną rentą może być zerowa (Rysunek 2).



Rysunek 2

Fazy cyklu życia nieruchomości a renta gruntowa w modelu N. Smitha⁴



Źródło: O'Sullivan D., 2002, *Toward micro-scale spatial modeling of gentrification*, „Journal of Geographic Systems”, nr 4, s. 253.

W swoim modelu N. Smith zakłada dodatkowo, że niektóre nieruchomości „starzeją się” szybciej niż inne ze względu na szczególne cechy wyróżniające ich lokalizację, mieszkańców lub intensywność użytkowania. Właściciele takich nieruchomości, stając przed koniecznością wynajęcia mieszkań najemcom o niższych dochodach, nie będą w stanie przy niższych czynszach w wystarczająco szybkim tempie ulepszać nieruchomości, aby zdobyć bogatych lokatorów. Rzeczywista wartość renty gruntowej w tych nieruchomościach będzie się więc systematycznie obniżać, a luka (*rent gap*) między potencjalną wartością a rzeczywistą wartością nieruchomości będzie się powiększać. W momencie, w którym luka ta jest wystarczająco duża, aby zmiana sposobu użytkowania była opłacalna, następuje według N. Smitha odnowa.

Jeśli budynek jest położony w dzielnicy, w której nie występuje przestrzenna koncentracja zjawisk degradacji, zmiany stanu technicznego i cykl odnowy nie napotyka ją na zewnętrzne zakłócenia. Jeśli jednak budynek położony jest na obszarze kryzysowym, powrót do początkowych dochodów przy pomocy jedynie generalnego remontu może nie być możliwy, ponieważ oddziaływanie okolicznych zdegradowanych budynków nie pozwala na zamknięcie cyklu odnowy i przywrócenie maksymalnej wartości renty gruntowej z danej nieruchomości.

W pewnym uproszczeniu, w krajach europejskich wyróżnić można dwa zasadnicze typy obszarów kryzysowych o znacznej koncentracji zjawisk degradacji technicznej i społecznej.

Pierwszy to obszary centralne monokulturowych miast (np. w Szwecji czy w Wielkiej Brytanii), w których większość mieszkańców stanowiły osoby zatrudnione w przemyśle. Robotnicy tracąc pracę i źródło utrzymania nie mogli pozwolić sobie na uiszczanie opłat czynszowych w wysokości umożliwiającej regularne remonty. Przeważnie problem dotyczył całych dzielnic mieszkaniowych, w których brak remontów przyczyniał się do powolnego niszczenia substancji budowlanej. Zdegradowane tereny nie przyciągały nowych mieszkańców, tracili natomiast bardziej mobilnych, którzy przekwalifikowali się i odchodzili do nowych miejsc pracy, chcąc wyrwać się ze zdegradowanego obszaru. W konsekwencji procesy degradacji pogłębiały się, zwłaszcza że odchodzenie bardziej mobilnych mieszkańców przyczyniało się do stopniowego tworzenia na zdegradowanych terenach ognisk ubóstwa i wykluczenia społeczno-ekonomicznego.

Drugi to wielkie osiedla mieszkaniowe budowane począwszy od lat 50-tych XX wieku aż do późnych 70-tych przeznaczone często, zwłaszcza w Niemczech, Francji i Holandii na

⁴ Wykres przedstawia zmiany wartości nieruchomości w czasie, zaciemniony obszar to luka gruntowa (*rent gap*).

mieszkania socjalne w ramach budownictwa społecznego⁵. Mechanizmy uruchamiające spiralę degradacji były w tym przypadku powiązane z niewielkim zaangażowaniem mieszkańców w utrzymanie budynków w nie pogorszonym stanie. Osiedla te były też jednymi z pierwszych ofiar suburbanizacji, ponieważ dobrze sytuowane gospodarstwa domowe przenosiły się najszybciej z dużych osiedli na tereny podmiejskie do własnych domów. Podobnie, jak w poprzednim przypadku na terenach zostawali na stałe tylko niemobilni i ubodzy. Osiedla te stawały się także rezerwuarem tanich mieszkań, które zaczęli dość szybko wybierać imigranci, jako bazę noclegową.

Mechanizmy opisywane w przypadku obu typów obszarów określane są w literaturze jako filtracja rynku mieszkaniowego. Pierwotnie model filtracji obrazował różnice w cyklu życia nieruchomości zamieszkiwanych przez ludzi z wyższych i z niższych grup dochodowych. Pierwsze spostrzeżenia sformułował w tym zakresie H. Hoyt⁶ na podstawie obserwacji zmian cen nieruchomości w Chicago w latach trzydziestych XX wieku. Zauważył on, że gospodarstwa domowe uzyskujące wysokie dochody są skłonne w długim okresie opuścić dzielnice śródmiejskie i przenieść się do droższych, nowo w budowanych domów na przedmieściach. W grupie tej H. Hoyt zaobserwował dużo większą skłonność do przeprowadzki niż do poprawy standardu obecnie zajmowanego mieszkania. Proces filtracji postępował powoli, można go było zaobserwować początkowo tylko w odniesieniu do poszczególnych mieszkań. Z biegiem czasu, gdy coraz większa liczba rodzin najmujących mieszkania od właściciela danej nieruchomości była zdolna do zapłaty tylko niższego czynszu, właściciel był zdolny do przeprowadzenia coraz mniej kosztownych remontów i modernizacji⁷, a więc właściwie nie mógł już liczyć na pozyskanie nowych bogatych najemców w związku z ich wysokimi wymaganiami. Ponieważ w grę wchodziła moda na konkretną lokalizację, mechanizm ten dotyczył nie tylko poszczególnych nieruchomości, ale także całych obszarów. Opinia o dzielnicy również zmieniała się systematycznie i kolejne nieruchomości przesuwają się w dół w hierarchii mieszkaniowej (*filter down*)⁸. Poziom dochodów z nieruchomości obniżał się do pewnego poziomu, w którym właściciel nieruchomości był skłonny ją wyburzyć.

Model ten nie uwzględniał rehabilitacji technicznej budynku i przywrócenia mu zdolności do generowania dochodów bez wyburzenia. Wyburzenie było ostatnią fazą cyklu życia i było traktowane jako punkt wyjścia do nowego stanu równowagi.

W podobny sposób do zagadnienia cyklu życia budynków i ich zespołów podchodził A. Zagożdżon⁹, który po fazie inicjalnej, wypełniania i kulminacji, a więc rozwoju części miasta, wymieniał fazę recesji prowadzącą do powstania odłogu miejskiego. Dopuszczał on natomiast sytuację, w której skupienie w rękach inwestorów wystarczającej liczby parcel, aby działanie mogło być opłacalne, prowadzić ma według A. Zagożdżona do sanacji, określanej jako „formowanie zabudowy odmiennej niż dotychczasowa, innych funkcji budynków, co wiąże się także z innymi zasadami rozplanowania”¹⁰. Taka koncepcja zakłada przynajmniej częściowe wyburzenia, a poza siłami rynkowymi nie zostali wskazani inni aktorzy procesu sanacji.

Czy jednak wyburzenie musi kończyć pierwszy cykl życia budynku lub zespołu budynków? Odpowiedź na to pytanie ma fundamentalne znaczenie dla polityki rewitalizacji. Z pewnością nie wszystkie budynki można wyburzyć odnawiając dzielnicę. W teorii ekonomii trudno znaleźć wytyczne do wskazania, jakie typy budynków powinny pozostać. Jedynie gruntowna, i co ważne – za każdym razem indywidualnie prowadzona – kalkulacja kosztów/korzyści społecznych wyburzenia lub odnowy budynku, kosztów/korzyści prywatnych

właścicieli z wyburzenia lub odnowy oraz alternatywnych kosztów/korzyści wyburzenia i odnowy dla społeczności i prywatnych właścicieli pozwala na określenie ekonomicznej efektywności wyburzenia bądź odnowy budynku. Władza publiczna decydując o podejmowaniu działań mających wydobyc obszar z kryzysu, dokonuje wyboru między wyburzeniem i ponownym zagospodarowaniem terenu a rewitalizacją, która mimo posiadania w swoim instrumentarium działań inwestycyjnych także wyburzeń zakłada raczej remonty i modernizację istniejącej substancji, a więc działania bardziej kosztowne od wyburzeń. Jak ocenić zatem, czy podejmowanie przez władzę publiczną – zwłaszcza w skali całego obszaru, miasta czy kraju – działań bardzo kosztownych jest racjonalne?



⁵ „Termin „budownictwo społeczne” oznacza względnie tanie mieszkania czynszowe lub własnościowe dla osób, których dochody nie przekraczają określonego pułapu. Termin „budownictwo” lub „mieszkalnictwo społeczne” stosowany jest także do programów powszechnego, publicznego, taniego, dostępnego budownictwa w poszczególnych krajach, w kontaktach międzynarodowych i w celach porównawczych jako pojęcie wymagające jednak każdorazowo skonkretyzowania. [...] W najszerszym ujęciu budownictwo społeczne oznacza budownictwo mieszkaniowe korzystające z pomocy publicznej w celu zapewnienia mieszkania o przyzwoitym standardzie osobom, które nie mogą go pozyskać na wolnym rynku” (Łukasz D., Pol A., 2007, *Budownictwo socjalne w krajach Unii Europejskiej*, [w:] Karpowicz E. (red.), *Studia BAS. Polityka mieszkaniowa*, Biuro Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu, Warszawa, s. 156).

⁶ Hoyt H., 1939, *The Structure and growth of residential neighbourhood in American Cities*, Federal Housing Administration, Washington.

⁷ W modelu filtracji przyjęto założenie, że właściciele nieruchomości nie pozyskują środków na remonty z innych źródeł niż czynsz.

⁸ Por. Polko A., 2005, *Miejski rynek mieszkaniowy i efekty sąsiedztwa*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adameckiego w Katowicach, Katowice, s. 34-39.

⁹ Zagożdżon A., 1982, *Miasto jako przedmiot badań geograficznych*, [w:] Jałowicki B. (red.), 1982, *Miasto jako przedmiot badań naukowych. Refleksje po 10 latach*, „Górnoląskie Studia Socjologiczne”, t. 15, wg Jałowicki B., 2002, *Zarządzanie rozwojem aglomeracji miejskiej*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.

¹⁰ Tamże, s. 116.

W europejskiej literaturze ekonomicznej brakuje tego typu rozważań¹¹, więcej uwagi poświęcono problematyce niedoskonałości rynku i teorii planowania urbanistycznego. Ten deficyt teoretycznej podbudowy prowadzonej w krajach europejskich polityki odnowy miast jest jeszcze bardziej widoczny, jeśli prześledzi się raporty dotyczące efektywności tej polityki w krajach o długiej tradycji prowadzenia tego typu działań. Zarówno w Wielkiej Brytanii¹², jak i w Holandii¹³, które przodują w zakresie ilości środków wydanych na rewitalizację i różnorodności rozwiązań stosowanych w polityce rewitalizacyjnej, skuteczność tych działań poddawana jest daleko idącej krytyce. Wobec tej fali krytyki, braku pogłębionej analizy zasadności prowadzenia polityki rewitalizacji w ekonomicznej literaturze europejskiej oraz przedłużającego się w Polsce okresu tworzenia polityki rewitalizacji w Krajowej Polityce Miejskiej¹⁴, wydaje się potrzebne poddanie analizie zasadność jej prowadzenia. W związku z tym pierwszym problemem prowadzenia polityki rewitalizacji wydaje się zagadnienie racjonalności interwencji władzy publicznej w funkcjonowanie rynku miejskiego.

Interesujące i wcale nie zdezaktualizowane opracowania dotyczące zagadnienia racjonalności prowadzenia polityki rewitalizacji pochodzą z lat 1950–1980, kiedy w USA próbowano właśnie na gruncie teorii ekonomii uzasadnić prowadzone działania rewitalizacyjne. W USA wprowadzono w 1949r. *Housing Act*, w którym jako główny cel rządu stawiano zapewnienie godziwych warunków życia i zamieszkania każdej amerykańskiej rodziny. W tym kontekście pojawił się w amerykańskiej literaturze przedmiotu problem racjonalności prowadzenia rządowej polityki odnowy i pytanie, czy rządowy program rzeczywiście przyniesie zamierzone skutki. Polegał on¹⁵ na rehabilitacji części zdegradowanych lub standardowych budynków oraz wyburzeniach obiektów, które przestały spełniać swą funkcję bądź standardy budowlane. Wątpliwości wzbudzała sama rehabilitacja budynków. D.H. Webster, zajmujący się analizą ekonomicznych skutków planowania przestrzennego, wskazywał na fakt, że wyburzenie budynku i postawienie nowego jest mniej kosztowne niż działania remontowe, a zwłaszcza remont generalny, i pytał: skoro nie jest to opłacalne dla pojedynczego podmiotu, jak może być opłacalne dla rządu¹⁶.

Odpowiedź nie dotyczyła stricte opłacalności. Jako punkt wyjścia do analizy zasadności prowadzenia polityki rewitalizacji z poziomu centralnego, D.H. Webster przyjął założenie, że istnieje pewien, zależny od stopnia degradacji, koszt społeczny, który ponosi lokalna społeczność zamieszkująca zdegradowany obszar. Koszt ten obejmuje zarówno rzeczywiście ponoszone wydatki na utrzymanie policji, służb interwencyjnych (policja, pogotowie ratunkowe, straż pożarna), jak i koszty ukryte: niski poziom zdrowia publicznego i dobrobytu (uzależnienie od pomocy społecznej i świadczeń socjalnych). Koszty są ściśle związane z warunkami życia, mierzonymi stanem technicznym budynków mieszkalnych. Ponieważ usunięcie tych kosztów przyniesie profity całej społeczności, a nie konkretnym osobom, D.H. Webster stwierdził, że jest to wystarczająca przesłanka do interwencji rządowej, sugerując, że podmioty prywatne nie podejmą się odnowy, ponieważ nie będą skłonne do ponoszenia w pojedynkę zwiększonych kosztów dla dobra całej wspólnoty.



Dyskusję z takim rozumowaniem podjęli O. Davis i A. Whinston. Przyjęli oni, że stan degradacji (określany jako *blight*¹⁷) wykazuje trzy właściwości:

- działania remontowe pojedynczych inwestorów nie przynoszą efektów,
- tylko skoordynowane działania wobec całego obszaru przynoszą skutki,
- korzyści z rewitalizacji przeważają nad kosztami, po uwzględnieniu kosztów i korzyści społecznych¹⁸.

Według O. Davisa i A. Whinstona przeszkodą w odnowie obszaru zdegradowanego jest brak koordynacji działań zmierzających do odnowy. Stwierdzili oni, w przeciwieństwie do D.H. Webstera, że nie jest to wystarczająca przesłanka do interwencji w postaci rządowego programu odnowy obszarów zdegradowanych, a jedynie powód do wprowadzenia regulacji prawnych skłaniających podmioty prywatne do działania dla osiągnięcia wspólnego celu. Zgodnie z ich podejściem regulacje te powinny obejmować:

- prawny nakaz doprowadzenia budynków do stanu technicznego wskazanego przez prawo budowlane,
- zalegalizowaną prawnie możliwość wywłaszczenia nieruchomości przez rząd lub władzę lokalną w sytuacji niezastosowania się do powyższego nakazu¹⁹.

¹¹ Por. Kemeny J., 1992, *Housing and social theory*, Routledge, London.

¹² Przykładowo, w opublikowanym ostatnio raporcie fundacji *new economics foundation* (nef) ostrej krytyce poddana została brytyjska polityka rewitalizacji. Zarzucono politykom, że koncentrują się na „medialnych” efektach, wybierając projekty, których efekty są łatwo mierzalne, nie troszcząc się o to, czego zmierzyć się nie da. Tymczasem, jak wynika z badań NEF sytuacja w najbardziej zdegradowanych społecznie dzielnicach Wielkiej Brytanii pozostaje w dużej mierze niezmienną od trzydziestu lat. Jako alternatywę wobec nieefektywnej polityki rządowej, konsultanci z fundacji proponują innowacyjne projekty, inicjowane przez społeczności lokalne i realizowane przy współudziale głównie sektora prywatnego z marginalnym udziałem władz lokalnych (Lawlor E., Nicholas J., 2008, *Hitting the target, missing the point: How government regeneration targets fail deprived areas, new economics foundation*, http://www.neweconomics.org/gen/z_sys_PublicationDetail.aspx?PID=250). Podobnie krytyczna jest analiza P. Gripaios z Uniwersytetu w Plymouth, który twierdzi, że po ponad 35 latach prowadzenia polityki rewitalizacji, nadal brytyjskie miasta mają ogromne problemy i to w większości na tych samych obszarach, co przed 35 laty (Gripaios P., 2002, *The Failure of Regeneration Policy in Britain*, „Regional Studies”, vol. 36, nr 5, s. 568-569).

¹³ Holenderska polityka rewitalizacji nie była nigdy przedmiotem tak zaostrej krytyki jak brytyjska, jednak wskazywano na jej ograniczone skutki, zwłaszcza społeczne i ograniczoną przydatność w rozwiązywaniu skomplikowanych problemów miast (Hulsbergen E., Stouten P., 2001, *Urban renewal and regeneration in the Netherlands. Integration lost or subordinate?*, „City”, vol. 5, nr 3, s. 328-331).

¹⁴ Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, 2014, *Krajowa Polityka Miejska*, I projekt, Warszawa, marzec 2014.

¹⁵ Podobnie jak współczesne europejskie programy rewitalizacji, zwłaszcza niemieckie programy przebudowy miast („Przebudowa miast nowych krajów związkowych” – *Stadumbau Ost* oraz „Przebudowa miast starych krajów związkowych” – *Stadumbau West*).

¹⁶ Webster D.H., 1958, *Urban Planning and Municipal Public Policy*, Harper&Brothers, New York, s. 494-497.

¹⁷ *Blight* (ang.) – tu: zniszczenie, degradacja.

¹⁸ Davis O., Whinston A., 1961, *The Economics of Urban Renewal*, „Law and Contemporary Problems”, vol. 24, nr 1, s. 105.

¹⁹ Tamże, s. 105.

Takie regulacje wymuszają na właścicielach nieruchomości poprawę stanu technicznego nieruchomości pod groźbą ograniczenia prawa własności bądź nawet utraty go. O ile jednak wprowadzenie takich regulacji w stosunku do właścicieli nieruchomości może być skutecznym środkiem wymuszania odnowy, o tyle problemy obszarów zabudowanych przez budynki komunalne nie mogą zostać w ten sposób rozwiązane. O ile więc wprowadzenie regulacji prawnych jest w pewnych warunkach racjonalne, nie dla każdego obszaru może być skuteczne.

W przypadku budownictwa komunalnego O. Davis i A. Whinston argumentowali, że problem degradacji wynika ze zbyt niskich dochodów ludności i że właśnie w tej konkretnej sytuacji konieczna jest interwencja rządowa w postaci redystrybucji dochodów (np. w postaci dodatków mieszkaniowych dla osób zamieszkujących te budynki). Zasilone subsydiami gospodarstwa domowe mogłyby poprawić swoje warunki mieszkaniowe. Oczywiście jest to możliwe jedynie przy założeniu, że przeznaczyłyby ten dodatkowy dochód właśnie na cele mieszkaniowe, a ponieważ jest to dalece nierealne, rządowe środki w programach odnowy były i są w praktyce przeznaczane na konkretne inwestycje (m.in. remonty, modernizacje)²⁰. Przy czym efekty tych działań z powodu braku konserwacji szybko z powrotem ulegają deprecjacji.

Sytuacja opisana powyżej dotyczy budownictwa komunalnego, jednak podobne działania mogą być podejmowane również wobec budynków należących do właścicieli prywatnych, bądź mogą oni uzyskać subwencję z przeznaczeniem jej na konkretne działania inwestycyjne w swoich budynkach. Racjonalność takich działań poddał dyskusji H.O. Nourse. Objęcie odnową całego obszaru zdegradowanego będzie, zgodnie z jego analizą powodować, że popyt na odnowione mieszkania wzrośnie, a wartość nieruchomości zwiększy się. Wobec tego właściciele nieruchomości będą skłonni podnieść stawki czynszów²¹. Dotychczasowi mieszkańcy, zwykle ubodzy, będą w ten sposób zmuszeni do przeznaczenia większej części swoich normalnych dochodów na czynsz. W stosunku do zamożnych osób, dla których czynsz

będzie stanowił zawsze mniejszą część dochodów, będą oni mieli mniejszą siłę rynkową i w konsekwencji prawdopodobnie będą zmuszeni do opuszczenia dotychczas zajmowanych mieszkań i znalezienia mieszkania w tańszej lokalizacji. Wiąże się to zwykle z powrotem do gorszych warunków mieszkaniowych. Można więc powiedzieć, że takie rozwiązanie, w którym rząd oferuje subwencję właścicielowi nieruchomości z przeznaczeniem na remont, bądź finansuje podejmowane przez niego działania remontowe, może zadziałać przeciwnie i uruchomić procesy rugowania (*displacement*) charakterystyczne dla gentryfikacji.

W tym miejscu pojawił się kolejny problem polityki odnowy: kolejność celów. W późnych latach sześćdziesiątych XX wieku katalog celów programów odnowy w rządowych programach odnowy był już bardzo rozbudowany i obejmował:

- likwidację slumsów i odnowę mieszkaniowych obszarów zdegradowanych w miastach,
- zmniejszenie ubóstwa,
- zapewnienie dobrych warunków mieszkaniowych i infrastrukturalnych ludności, również ze slumsów i obszarów zdegradowanych,
- ekonomiczne ożywienie centrów miast,
- osiągnięcie i/lub utrzymanie równowagi między ubogimi i średniozamożnymi mieszkańcami terenów śródmiejskich,
- wprowadzenie usług i „czystego” przemysłu na tereny śródmiejskie²².

Cele te nie były przez środowisko naukowe przyjmowane jako oczywiste, podlegały krytyce i ocenie. Zauważano, jak już wspomniano, że likwidacji slumsów musi towarzyszyć rozsądna polityka mieszkaniowa, przeciwdziałająca przenoszeniu ich mieszkańców na inne tereny bez faktycznej zmiany warunków mieszkaniowych. Właśnie potrzebą połączenia różnorodnych działań mających na celu odnowę obszaru, zaczęto uzasadniać konieczność prowadzenia polityki odnowy. Na podstawie przedstawionych powyżej koncepcji stało się bowiem jasne, że fragmentaryczne interwencje nie rozwiążą problemów zdegradowanych terenów, ale najczęściej przenoszą je tylko w przestrzeni i odsuwają nieco w czasie. Jako racjonalne i skuteczne zaczęto uznawać jedynie interwencje kompleksowe, ukierunkowane na realizację kilku z wymienionych celów.

Postulowano nie tylko uszeregowanie celów polityki odnowy, ale również nadanie im skwantyfikowanej formy i opracowanie systemu ewaluacji rezultatów prowadzonych działań. Debatę na ten temat zapoczątkowała w 1967r. praca J. Rottenberga, dotycząca możliwości zastosowania analizy kosztów i zysków (*cost-benefit analysis*) w odniesieniu do projektów odnowy miast²³. Do kwantyfikacji celów zachęcali R. Piron²⁴ oraz J. Heinberg²⁵. Obaj naukowcy skarżyli się jednak na trudności w pozyskiwaniu danych, które mogłyby mierzyć efektywność odnowy²⁶.



²⁰ Tamże, s. 107-112.

²¹ Nourse H.O., 1966, *The Economics of Urban Renewal*, „Land Economics”, vol. 42, nr 1, s. 70-71.

²² Por. Rottenberg J., 1967, *Economic Evaluation of Urban Renewal*, The Brookings Institution, Washington, s. 123-130.

²³ Wzbudziła ona duże kontrowersje i rozpoczęła ożywioną debatę między przedstawicielami amerykańskiego środowiska ekonomistów zajmujących się problematyką rozwoju miast, która rozgrywała się na łamach różnych czasopism w formie kolejnych recenzji książki profesora J. Rottenberga.

²⁴ Piron R., 1968, *Economic Evaluation of Urban Renewal*. Book review, „The Journal of Finance”, vol. 23, nr 4, s. 731.

²⁵ Heinberg J., 1968, *Economic Evaluation of Urban Renewal*. Book review, „The American Economic Review”, vol. 58, nr 4, s. 1029.

²⁶ W dużym stopniu ówczesna debata przypomina dzisiejsze poszukiwania mierników efektywności rewitalizacji miast. W dalszym ciągu podstawowym zarzutem wobec stosowanych mierników jest lepsze odwzorowanie technicznych aspektów rewitalizacji w stosunku do aspektów społecznych czy ekonomicznych. Tymczasem sama informacja o poprawie stanu technicznego niewiele wnosi, ponieważ nie znając społecznych stosunków na obszarze rewitalizacji nie można ocenić, czy poprawa ta będzie długotrwała, czy szybko budynki wrócą do stanu sprzed rewitalizacji.

W modelowy sposób efekty i trwałość odnowy nieruchomości na obszarach zdegradowanych przedstawił L.D. Schall²⁷, odwołując się do teorii efektów zewnętrznych, w tym wypadku powodujących rozlewanie się skutków degradacji poszczególnych nieruchomości na ich otoczenie. Zakładał on, że istnieją trzy scenariusze prowadzenia działań o charakterze rewitalizacyjnym na obszarze zdegradowanym:

- 1/ konkurencja (równowaga konkurencyjna) między właścicielami nieruchomości na zdegradowanym obszarze,
- 2/ kooperacja (równowaga kooperacyjna),
- 3/ interwencja sektora publicznego.

Podstawowe założenie modelu to rozproszona własność nieruchomości na terenie zdegradowanym²⁸.

Ad 1/

W warunkach konkurencji wszyscy właściciele nieruchomości na danym terenie dążą do maksymalizacji swoich zysków, nie biorąc pod uwagę wpływu, jaki ich działania wywierają na wartość okolicznych nieruchomości.

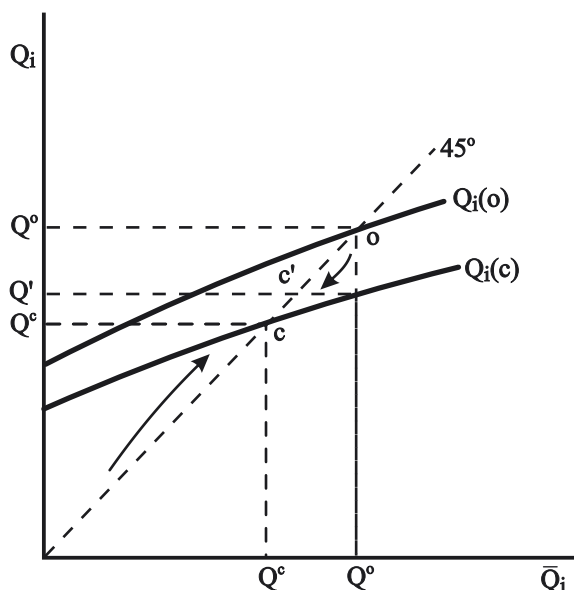
Jeśli oznaczy się jako Q_i skwantyfikowaną jakość nieruchomości, należy zauważyć, że każdej wartości Q_i odpowiada pewien poziom nakładów inwestycyjnych, które musiały zostać poniesione w celu jej osiągnięcia. Zakłada się, że zależność między poziomem tych nakładów a wartością Q_i jest wprost proporcjonalna. Jeśli idąc dalej, definiuje się funkcję $I_i(Q_i)$ jako funkcję obrazującą obecną wartość nakładów inwestycyjnych na osiągnięcie i utrzymanie poziomu Q_i w punkcie równowagi początkowej c , to dochód (V_i) z nieruchomości i jest różnicą między wpływami z czynszów po opodatkowaniu ($R_i(Q_i, \bar{Q}_i)$) i wartością $I_i(Q_i)$:

$$V_i = R_i(Q_i, \bar{Q}_i) - I_i(Q_i).$$

Wpływy z czynszów zależą natomiast zarówno od jakości nieruchomości i , jak i od średniej jakości nieruchomości w sąsiedztwie (\bar{Q}_i). Ponieważ każdy właściciel nieruchomości maksymalizuje wpływy z nieruchomości, traktując \bar{Q}_i jako dane z góry, więc krańcowe dochody z nieruchomości zrównują się z krańcowymi nakładami niezbędnymi na osiągnięcie i utrzymanie Q_i . Wobec tego, punkt równowagi początkowej wyznaczony jest przez przecięcie krzywej Q_i z krzywą 45° (por. Rysunek 3).

Rysunek 3

Zależność między jakością poszczególnych nieruchomości a przeciętnym poziomem jakości nieruchomości w okolicy (model L. Schalla)



Źródło: Schall L.D., 1976, *Urban Renewal Policy...*, s. 614.

Początkowa równowaga w warunkach konkurencji, jest w tym modelu stabilna. Jeśli nawet, np. w wyniku interwencji władzy lokalnej prowadzącej program rewitalizacji, przeciętny poziom jakości nieruchomości w danej okolicy wzrośnie z \bar{Q}_i do Q^o , to każdy z właścicieli będzie dążył do osiągnięcia punktu c' , w którym zgodnie z przebiegiem krzywej poziomu jakości nieruchomości i będzie maksymalizował swoje dochody z nieruchomości. Utrzymanie równowagi w punkcie o jest w warunkach konkurencji nierealne, ponieważ żadnemu z właścicieli nie opłaca się ponosić nakładów na utrzymanie poziomu jakości $Q_i(o)$. L. Schall twierdzi, że zaniechają oni ponoszenia nakładów inwestycyjnych aż do osiągnięcia punktu c' , jako nowego punktu równowagi. Na tej podstawie sugeruje on, że trwałość efektów działań rewitalizacyjnych przy rozproszonej własności jest możliwa do osiągnięcia tylko w sytuacji, gdy interwencja nie kończy się z chwilą osiągnięcia nowego poziomu jakości $Q_i(o)$, ale prowadzona jest dalej w celu długotrwałego utrzymania nowego poziomu jakości.



Ad 2/

Podwyższenie wpływów z nieruchomości może skłonić właścicieli do utrzymania stanu równowagi w punkcie c' , jednak wymaga to od nich wspólnego działania. L. Schall twierdzi, że kooperacja ta może być spontaniczną decyzją właścicieli nieruchomości jedynie przy założeniu braku kosztów transakcyjnych. Jeśli jednak założenie to zostanie uchylone, kooperacja jest możliwa tylko jako odpowiedź na zachęty tworzone przez sektor publiczny, bowiem żaden z właścicieli nieruchomości nie zyska przy kosztach transakcyjnych wystarczająco dużo na odnowie obszaru by podejmować współpracę. Kooperacja jest jednak wystarczającą gwarancją utrzymania poziomu jakości odnowionych nieruchomości w punkcie o . Musi być jednak długotrwała, a jej trwałość powinna podlegać kontroli sektora publicznego. Zerwanie kooperacji spowoduje powrót do równowagi c poprzez przejściowe stadium c' .

²⁷ Schall L.D., 1976, *Urban Renewal Policy and Economic Efficiency*, "The American Economic Review", vol. 66, nr 4, s. 612-629.

²⁸ Dodatkowo L. Schall wprowadził założenia upraszczające: brak zróżnicowania między nieruchomościami całym obszarem zdegradowanym, jednorodność sposobów użytkowania terenu (jedynie funkcje mieszkaniowe) oraz stosunkowo niewielka wielkość obszaru zdegradowanego w skali miasta, powodująca że zmiany cen usług miejskich na tym terenie nie oddziałują na całe miasto.

Ad 3/

Interwencja sektora publicznego jest w modelu przedstawiona jako redystrybucja dochodów na obszarze rewitalizowanym, ochrona estetycznych wartości itp., a więc działania które – przy założeniu racjonalnego postępowania właścicieli nieruchomości – nie będą przedmiotem ich działań, ponieważ w bezpośredni sposób nie wpływają na ich dochody z nieruchomości. Zarówno działania rewitalizacyjne, jak i utrzymywanie ich trwałych rezultatów wymaga w tej sytuacji ciągłych nakładów sektora publicznego²⁹.

Przedstawiony powyżej model w uproszczony sposób opisuje oddziaływanie działań rewitalizacyjnych na inne nieruchomości w sąsiedztwie. Istotnymi osiągnięciami modelu są:

- dyskusja trwałości przeprowadzonych działań rewitalizacji w warunkach rozproszenia własności na terenach rewitalizowanych,
- wskazanie sytuacji, w których nieodzowna wydaje się interwencja sektora publicznego, mająca na celu utrzymanie wyników rewitalizacji.

Model ten powstał w końcu lat siedemdziesiątych XX wieku, w okresie kiedy silnie dyskutowane były na gruncie nauk społecznych koncepcje rozwoju lokalnego i jest silnie osadzony w neokenesowskiej koncepcji rozwoju egzogenicznego³⁰. Siłą napędową rewitalizacji jest tutaj zdecydowanie sektor publiczny, który podejmuje działania podnoszące poziom jakości nieruchomości. Uwzględniając niską skłonność do kooperacji właścicieli nieruchomości na obszarze zdegradowanym i ich dążenie jedynie do maksymalizacji własnych wpływów przy minimalizowaniu nakładów na remonty i modernizację, L. Schall pokazał, że raz podjęta interwencja na obszarze zdegradowanym musi w zasadzie oznaczać ciągłą kontrolę, jeśli nie ciągłe interwencje, na tym obszarze. Jest to ważny wniosek, jednak w kontekście koncepcji rozwoju endogenicznego, wskazujących na możliwość kooperacji w celach rozwojowych między właścicielami nieruchomości i innymi interesariuszami na terenach zdegradowanych, można założyć, że są jednak możliwe zakończenie i sukces programu rewitalizacji.



W tekście przedstawiono przegląd literatury zachodniej dotyczącej odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób stwarzać podstawy interwencji na obszarach zdegradowanych, poprzez:

- ogólnokrajowy program zintegrowanych działań mających na celu odnowę obszaru realizowany przez władzę publiczną
- powszechne regulacje ustawowe.

Pytanie to powraca obecnie w trakcie prac nad Krajową Polityką Miejską i Narodowym Programem Rewitalizacji, którego instytucjonalne i regulacyjne oprzyrządowanie jest jednym z istotnych pytań początkowych.

Skuteczność obu rodzajów interwencji publicznej nie jest w oparciu o przedstawione teorie jednoznacznie możliwa do weryfikacji. W przypadku, gdy regulacje ustawowe nakazują właścicielom nieruchomości zbliżone w czasie prowadzenie działań mających na celu odnowę obszaru, ze strony władzy publicznej potrzebna jest jedynie koordynacja i monitorowanie podejmowanych działań. Jednak w sytuacji, gdy właściciele z powodu braku regulacji lub niestosowania się do nich (z różnych przyczyn w tym zwłaszcza ekonomicznych) nie podejmują działań rewitalizacyjnych, regulacje powinny zostać uzupełnione o program rewitalizacyjny o charakterze interwencyjnym, pomagający zintegrować działania właścicieli i władzy publicznej dla realizacji interesu publicznego (niekoniecznie tożsamego z kategorią prawną celu publicznego). Trudno więc mówić o stopniowaniu skuteczności obu rodzajów regulacji, należy traktować je raczej jako komplementarne części składowe modelu polityki rewitalizacji danego kraju. Zarówno w przypadku wprowadzania rozwiązań legislacyjnych, jak i programu rewitalizacyjnego zmiana systemowa powinna zostać poprzedzona studium wykonalności (m.in. obejmującym dokładną analizę struktury własności na obszarach kryzysowych, skali degradacji i postaw społeczności lokalnych wobec rewitalizacji) i oceny skuteczności projektowanych zmian.



Należy pamiętać, że finansowanie programu rewitalizacji ze środków publicznych (pochodzących z podatków dochodowych) jest niczym innym jak rodzajem subwencji krzyżowej, a więc wykorzystywaniem przez władzę publiczną monopolistycznej pozycji w zakresie gospodarowania środkami przeznaczonymi na funkcjonowanie państwa. Środki te, wykorzystywane na rzecz obszarów kryzysowych, odpływają w ten sposób z miejsc, gdzie też mogłyby służyć rozwojowi. Dlatego tak istotne jest osadzenie działań rewitalizacyjnych w polityce rozwoju i wspieranie wychodzenia obszaru z kryzysu poprzez działania wzmacniające powiązania obszaru z rozwojem całego miasta. Szczególnie istotna wydaje się pieczołowitość w delimitacji obszarów przeznaczonych do rewitalizacji. W tym przypadku również wskazana jest komplementarność regulacji ustawowych i programów rewitalizacji: regulacja ustawowa jako akt prawa powszechnego nie może formułować kryteriów operacyjnych, a jedynie ogólne wyznaczniki kryzysu (np. spadek poziomu jakości obszaru jako miejsca zamieszkania i pracy, niedopasowanie do standardów prawa budowlanego). Ich doprecyzowanie musi przebiegać na podstawie analizy zjawisk kryzysowych w kraju lub regionie, a więc w fazie analitycznej przygotowywania programu rewitalizacyjnego.

²⁹ L. Schall postuluje wprowadzenie obciążeń fiskalnych, które mogłyby pokrywać te wydatki (np. TIF – *tax incremental financing*).

³⁰ Koncepcja rozwoju egzogenicznego wiązała się z przypisywaniem podstawowej roli rozwojowej czynnikowi zewnętrznym w stosunku do rozwijającej się jednostki terytorialnej, z reguły interwencji władzy centralnej bądź regionalnej. Część koncepcji rozwoju egzogenicznego podporządkowana była doktrynie neoliberalnej, która upatrywała w interwencjach władzy centralnej jedynie przyczyn zakłóceń w rozwoju jednostek terytorialnych, część zaś doktrynie neokenesowskiej, która odwracała kolejność wynikania: to niedoskonałości rynku były przesłanką do podjęcia interwencji państwa na obszarze jednostki terytorialnej, która odczuwała skutki dysproporcji rozwojowych (Kudłacz T., 2008, *Rozwój lokalny*, [w:] Hausner J. (red.), 2008, *Ekonomia społeczna a rozwój*, Skrypt 1, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Krakowskiego Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków, s. 113).

Literatura cytowana

1. Boulding K., 1956, *Toward a General Theory of Urban Growth*, [w:] *Population Theory and Practice*, The Fress Press, Glenoe, Illinois, s. 120, wg Bourne L.S., 1969, *Location Factors in the Redevelopment Process: A Model of Residential Change*, "Land Economics", vol. 45, nr 2.
2. Davis O., Whinston A., 1961, *The Economics of Urban Renewal*, "Law and Contemporary Problems", vol. 24, nr 1.
3. Gripiaios P., 2002, *The Failure of Regeneration Policy in Britain*, „Regional Studies”, vol. 36, nr 5.
4. Heinberg J., 1968, *Economic Evaluation of Urban Renewal*. Book review, "The American Economic Review", vol. 58, nr 4.
5. Hoyt H., 1939, *The Structure and growth of residential neighbourhood in American Cities*, Federal Housing Administration, Washington.
6. Hulsbergen E., Stouten P., 2001, *Urban renewal and regeneration in the Netherlands. Integration lost or subordinate?*, „City”, vol. 5, nr 3.
7. Kemeny J., 1992, *Housing and social theory*, Routledge, London.
8. Kudłacz T., 2008, *Rozwój lokalny*, [w:] Hausner J. (red.), 2008, *Ekonomia społeczna a rozwój*, Skrypt 1, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Krakowskiego Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków.
9. Lawlor E., Nicholas J., 2008, *Hitting the target, missing the point: How government regeneration targets fail deprived areas*, new economics foundation, http://www.neweconomics.org/gen/z_sys_PublicationDetail.aspx?PID=250 [data dostępu 12.04.2014].
10. Lichtenberger E., 1990, *Stadtverfall und Stadterneuerung*, „Beiträge zur Stadt-und Regionalforschung”, t. 10, Verlag der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, Wien, wg Paal M., 2008, *The End of the Viennese Way? Changing Strategies and Spatial Impacts of Soft Urban Renewal in the Austrian Capital*, „Investigacion y Desarrollo”, vol. 16, nr 1.
11. Łukasz D., Pol A., 2007, *Budownictwo socjalne w krajach Unii Europejskiej*, [w:] Karpowicz E. (red.), *Studia BAS. Polityka mieszkaniowa*, Biuro Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu, Warszawa.
12. Markowski T., 1999, *Zarządzanie rozwojem miast*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
13. Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, 2014, *Krajowa Polityka Miejska, I projekt*, Warszawa, marzec 2014.
14. Nourse H.O., 1966, *The Economics of Urban Renewal*, "Land Economics", vol. 42, nr 1.
15. O'Sullivan D., 2002, *Toward micro-scale spatial modeling of gentrification*, „Journal of Geographic Systems”, nr 4.
16. Piron R., 1968, *Economic Evaluation of Urban Renewal*. Book review, „The Journal of Finance”, vol. 23, nr 4.
17. Polko A., 2005, *Miejski rynek mieszkaniowy i efekty sąsiedztwa*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adameckiego w Katowicach, Katowice.
18. Rottenberg J., 1967, *Economic Evaluation of Urban Renewal*, The Brookings Institution, Washington.
19. Schall L.D., 1976, *Urban Renewal Policy and Economic Efficiency*, "The American Economic Review", vol. 66, nr 4.
20. Webster D.H., 1958, *Urban Planning and Municipal Public Policy*, Harper & Brothers, New York.
21. Zagożdżon A., 1982, *Miasto jako przedmiot badań geograficznych*, [w:] Jałowiecki B. (red.), 1982, *Miasto jako przedmiot badań naukowych. Refleksje po 10 latach*, „Górnośląskie Studia Socjologiczne”, t. 15, wg Jałowiecki B., 2002, *Zarządzanie rozwojem aglomeracji miejskiej*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.

UWARUNKOWANIA I SPOSOBY REWITALIZACJI CENTRUM LESZNA

Opracowanie zawiera rozważania nt. problemów rewitalizacji w mieście średniej wielkości – jakim jest Leszno. Przedstawiono w nim założenia koncepcyjne Lokalnego Programu Rewitalizacji, wskazując jednocześnie na powiązania z innymi dokumentami strategicznymi różnych szczebli. W artykule podkreślona została złożoność problematyki rewitalizacji, akcentując szczególnie jej zależność ze sferą handlu. Rekomendowane są także kierunki działań, nawiązujące do stanu wiedzy i odczuć społecznych lesznan nt. rewitalizacji miasta. Publikację można traktować jako głos ekspercki w toczącej się od kilku lat dyskusji nad rewitalizacją Leszna.

Wstęp

Niniejszy artykuł, dotyczący tematyki rewitalizacji centrum Leszna, należy traktować w sposób problemowy, nie zaś bezpośrednio zadaniowy. Opracowanie przedstawia z jednej strony walory koncepcyjne, z drugiej zaś stawia wiele ważnych pytań, na które obecnie nie sposób jeszcze odpowiedzieć jednoznacznie. Tym samym sygnalizuje złożoność problemów, w rozumieniu zależności zawartych przede wszystkim pomiędzy sferą handlu detalicznego a procesami rewitalizacji obszaru śródmiejskiego analizowanego miasta. Celem pracy jest wskazanie możliwych kierunków budowy i modelowania działań. Rekomendowane są także kierunki działań, które nawiązują do stanu wiedzy i odczuć społecznych lesznan na temat rewitalizacji miasta.

Publikacja wpisuje się w aktualnie prowadzoną dyskusję nad znaczeniem handlu detalicznego w Lesznie. Stąd nieprzypadkowo położono nacisk na ekspozycję tego właśnie wątku jako ważnego problemu, z którym musi sobie poradzić miasto. Opracowanie można traktować jako ekspercki głos w szerokiej dyskusji nad rewitalizacją Leszna, wywołanej przecież świadomie w mieście przed 2010 rokiem. Jego pozy-

tywnym efektem jest wyczerpujące opracowanie Lokalny Program Rewitalizacji Leszna na lata 2010-2015 [2010]. Niniejsza publikacja ma za zadanie wywoływać te pytania, które muszą być postawione w dyskursywnym i uspołecznionym procesie rewitalizacji Leszna. Taki postulat autorzy przyjęli za podstawowy paradygmat i istotę celowości swego działania. Tego rodzaju podejście sytuuje całość rozważań jako kontekstowe studium przypadku o charakterze prospektywnym i postulatywnym, będącym typowym reprezentantem współczesnych problemów rozwoju miast średniej wielkości.



Leszno – ul. Słowiańska
Źródło: <http://pl.wikipedia.org>
Autor: Macdriver (Bartek Wawraszko)



dr hab. Waldemar W. Budner
Profesor nadzwyczajny UEP
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Ekonomiki Przestrzennej
i Środowiskowej



dr Sławomir Palicki
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Ekonomiki Przestrzennej
i Środowiskowej

Założenia Lokalnego Programu Rewitalizacji Leszna

Założenia Lokalnego Programu Rewitalizacji Leszna na lata 2010-2015 (LPR) nawiązują do rozmaitych strategicznych dokumentów dotyczących rozwoju przestrzennego i społeczno-gospodarczego – na poziomie kraju, regionu i gminy. Warto tu wskazać m.in. Strategię Rozwoju Kraju na lata 2007-2015, Strategię Rozwoju Województwa Wielkopolskiego do 2020r. (SRWW), Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007-2013 (WRPO) czy Strategię Rozwoju Miasta Leszna (SRML).

Jak wynika z zapisów Strategii Rozwoju Województwa Wielkopolskiego, za pomocą działań rewitalizacyjnych samorządy lokalne, szczególnie miejskie, będą realizować cele ogólnorozwojowe. Podejmowane działania powinny być zorientowane na zwiększenie spójności obszarowej wewnątrz miast głównie poprzez eliminowanie problemów społecznych, gospodarczych i przestrzennych wskazanych dzielnic.

Cele zdefiniowane w LPR Leszna wpisują się w jeden z priorytetów WRPO, tj.: rewitalizacja obszarów problemowych, którego głównym celem jest restrukturyzacja obszarów problemowych na rzecz wzrostu i zatrudnienia. Można je osiągnąć w drodze rewitalizacji terenów miejskich oraz rewitalizacji terenów powojennych i przemysłowych.

Z kolei nawiązując do SRML w LPR dokonano delimitacji obszarów znajdujących się w krzysie – mowa tu o zlokalizowanym w centrum Starym Mieście wraz z częścią przylegających starszych osiedli bloków wielorodzinnych. Obszar ten cierpi w związku z wieloma analizowanymi czynnikami degradacji przestrzeni społeczno-gospodarczej, jednocześnie będąc obiektywnie fragmentem miasta o bardzo dużym potencjale rozwojowym, niezwykle istotnym dla kondycji całego Leszna. Dlatego też realizacja zapisów SRML proponowana w LPR wprost lub pośrednio odniosła się do centrum, które odgrywa podstawową rolę w funkcjonowaniu ośrodka miejskiego.

Jednym z trzech strategicznych celów rozwoju Leszna, zawartych w SRML, jest budowanie ponadlokalnej pozycji miasta jako centrum świadczenia usług dla otaczającego subregionu. Za pomocą LPR mają być realizowane priorytety dotyczące:

- rozwoju funkcji handlowo-usługowych całego miasta i zlokalizowanych na terenie obszaru wskazanego do rewitalizacji;
- rozwoju funkcji sportu i rekreacji (w tym turystyki, spędzania wolnego czasu interakcji społecznej) całego miasta i zlokalizowanych na terenie obszaru wskazanego do rewitalizacji;
- rozwoju usług kultury dla całego miasta oraz regionu i zlokalizowanych na terenie obszaru wskazanego do rewitalizacji;
- rozwoju usług edukacji dla całego miasta oraz regionu i zlokalizowanych na terenie obszaru wskazanego do rewitalizacji.

Wśród dziedzictwa poprzemysłowego wymagającego rewitalizacji, w centralnej części miasta dostrzega się w leszczyńskim LPR m.in. dwa rozległe obiekty:

- „Młyny” przy ul. Przemysłowej (planowana funkcja według LPR – Obiekt wielkopowierzchniowy, mieszkania);
- obiekt „Goplany” przy ul. Królowej Jadwigi (planowana funkcja według LPR – Obiekt wielkopowierzchniowy, centrum kulturalno-rozrywkowe).

Analiza sytuacji Leszna podjęta dla celów stworzenia LPR doprowadziła do następujących spostrzeżeń:

1. Jednym z najpoważniejszych wyzwań dla Leszna w aspekcie rewitalizacji obszaru Starego Miasta są przekształcenia funkcjonalne terenów i obiektów, które w wyniku procesów restrukturyzacyjnych przestały spełniać pierwotne funkcje. Należą do nich przede wszystkim obiekty poprzemysłowe, takie jak: „Młyny”, zakłady „Goplany”, fabryka octu. Na terenie Starego Miasta znajduje się również stosunkowo dużo, jak na teren należący najczęściej do obszarów o ugruntowanej funkcjonalności, rejonów zupełnie niezagospodarowanych lub działek o zabudowie magazynowej, które powinny ulec w najbliższym czasie przekształceniom z dostosowaniem do potrzeb Starego Miasta, jako obszaru o funkcjach centrotwórczych.
2. W Lesznie brakuje obiektów z zakresu usług kultury: kina, teatru oraz galerii artystycznych. Z uwagi na usytuowanie w obszarze lub w jego bezpośrednim otoczeniu

większości szkół wyższych, należy podjąć działania zmierzające do zaspokojenia tych potrzeb. W ponad 60 tys. mieście brakuje również centrum handlowego lub galerii handlowej (stan w 2010r.). Usytuowanie tego typu obiektów wyłącznie poza centrum miasta może doprowadzić do marginalizacji gospodarczej i społecznej Starego Miasta. W związku z tym należy założyć lokalizację tego typu obiektów na terenie Starego Miasta.

3. Jako główny problem zidentyfikowana jest w LPR [2010, s.142] postępująca w Lesznie „degradacja przestrzenna połączona z nasileniem problemów społecznych, a w efekcie niedostatecznie rozwinięta funkcjonalność obszaru Starego Miasta w kontekście jego roli centrum ośrodka subregionalnego oraz w kontekście roli lokalnej obsługi mieszkańców i przedsiębiorców w tym wskazano m.in.: niewystarczająco rozwinięta i źle sprofilowana w kontekście roli centrum sfera handlu i usług centrotwórczych”.

W sferze gospodarczej założono w LPR Leszna następujące cele pośrednie procesów rewitalizacji [LPR 2010, s.142]:

- podniesienie konkurencyjności obszaru jako miejsca prowadzenia działalności gospodarczej i korzystania z usług oraz lokalnego handlu i gastronomii zgodnie z kierunkami rozwoju gospodarczego Starego Miasta,
- uaktywnienie procesów optymalizacji struktury gospodarczej z osiągnięciem wzrostu udziału usług turystycznych, gastronomii, handlu, w tym wielkopowierzchniowego oraz usług wyższego rzędu.



Miejsce lokalizacji nowoczesnej galerii handlowej Goplana. Dawniej w tym miejscu znajdowała się fabryka czekolady.
Źródło: opracowanie własne

Nowe obiekty wielkopowierzchniowe w Lesznie – zagrożenia i korzyści

Do przedstawionego wyżej obrazu uwarunkowań strategicznych i operacyjnych, wynikających z treści leszczyńskiego LPR, dla ukazania specyfiki sytuacji centrum miasta, trzeba uwzględnić zmiany dokonane w latach 2010-2012, zwłaszcza w obszarze handlu. Rozważenia wymagają wątki związane z godzeniem interesów zaangażowanych w procesy przemian przestrzennych stron, szczególnie w kontekście zasadności dalszego wchodzenia wielkopowierzchniowych obiektów handlowych (galerii) na lokalny rynek. Przypomina to klasyczny problem z zakresu analizy wielokryterialnej. Decyzje społeczne – o charakterze zbiorowym nie pozwalają na jednocześnie usatysfakcjonowanie wszystkich obywateli i grup społecznych. W takich warunkach należy poszukiwać rozwiązań społecznie użytecznych, satysfakcjonujących możliwie liczne grono beneficjentów określonych decyzji.

Wcześniejsze badania [patrz: Budner, Palicki 2012] wykazały, że Leszno niedomagało w sferze rozwoju handlu, istniała też realna groźba powolnej utraty dystansu do miast konkurencyjnych, o podobnym formacie, potencjale ludzkim i prężności ekonomicznej. Wykładnikiem pewnego osłabienia kondycji lokalnego handlu jest bez wątpienia malejąca istotność Leszna na handlowej mapie subregionu. To niebezpieczne zjawisko wydaje się obecnie raczej zażegnane po tym jak na przestrzeni dwóch lat miasto wzbogaciło się o dwa nowoczesne obiekty handlowe.

Obserwowany wcześniej stosunkowo wysoki poziom odczucia dyskomfortu mieszkańców, którzy przy ocenie jakości czy ekskluzywności bazy handlowej otwarcie wyrażali swoje rozżalenie, uległ wyraźnej poprawie (co nie oznacza pełnego zadowolenia). Zapewne jest to reakcja obiektywna, ponieważ nastąpił wyraźny spadek liczby mieszkańców Leszna i okolic deklarujących potrzebę wyjazdu na zakupy do centrów handlowych do większych miast. Respondenci wskazują też na wzrost przydatności istniejącej bazy handlowej Leszna.

Mieszkańcy Leszna wykazują zainteresowanie różnymi formami handlu, choć najbardziej preferują handel nowoczesny – szczególnie galerie

handlowe. Obraz sytuacji zatem wydaje się być klarowny – leszianie oczekują jeszcze uzupełnienia istniejącej oferty handlowej miasta o co najmniej jeden obiekt handlowy tj. Galerię „Goplana”. Pozostaje zatem do rozstrzygnięcia kwestia drugiego obiektu – „Młyny”, którego przyszłą funkcję jest nielato określić jednoznacznie.

Trudno jednak abstrahować od różnorodnych skutków dalszego rozwoju handlu wielkopowierzchniowego w Lesznie. Wśród niewątpliwych zagrożeń należałoby wymienić:

- osłabienie tradycyjnych form prowadzenia handlu (małe sklepy, targowiska);
- utratę pewnej liczby miejsc pracy w tradycyjnym handlu; upadłość drobnych kupców;
- możliwe dodatkowe obciążenie komunikacyjne w sąsiedztwie centrów handlowych;
- konkurencję cenową ze strony dużych obiektów i sieci handlowych;
- nadmierne nasycenie obiektami WOH i powierzchnią handlową – co może spowodować utratę rentowności przedsiębiorstw handlowych, zamykanie obiektów, zwolnienia lub wzrost cen.

Trzeba jednak wskazać na pozytywne aspekty takich zmian w sferze handlu:

- podwyższenie atrakcyjności społeczno-gospodarczej Leszna, zwłaszcza jako centrum subregionu;
- wzmocnienie procesów odnowy i rewitalizacji w obszarze centrum oraz na terenach przemysłowych i pokolejowych;
- rozwój funkcji miastotwórczych Leszna;
- uatrakcyjnienie przestrzeni publicznej, unowocześnienie stylu życia lesznian;
- prawdopodobnie zwiększenie wartości rynkowej nieruchomości w centrum miasta oraz w obszarach sąsiaduj-

ących z centrami handlowymi (efekt współzależności na rynku nieruchomości);

- podwyższenie jakości i elitarności oferty handlowej – tym samym podwyższenie jakości życia mieszkańców;
- obniżenie skłonności mieszkańców do zakupów poza Leszmem (kapitał pozostaje w mieście);
- wzrost danin publicznych na rzecz Leszna (m.in. podatku od nieruchomości);
- stworzenie nowych miejsc pracy.

Sfera handlu detalicznego a procesy rewitalizacji centrum Leszna

Wrozważaniach na temat rewitalizacji centrum Leszna należy wyjść od modelu ożywienia, poprawy kondycji społeczno-gospodarczej i przestrzennej jako pomysłu na wzmocnienie konkurencyjności i atrakcyjności całego miasta. To ożywienie i poprawę kondycji poprzez m.in. wzmocnienie i unowocześnienie funkcji handlowej niejako zaprogramowano już wcześniej w leszczyńskim LPR. Istotnie, nowoczesne formy handlu, obecnie rozpowszechnione w miastach dużych i średnich, w obszarze centrum Leszna jak dotąd nie funkcjonują. Wydaje się zatem, że modernizacja tejszej funkcji, jej unowocześnienie nadałoby centrum Leszna wyższą rangę, jako miastu o wzmocnionych funkcjach centrotwórczych. Trudno jest jednak na obecnym etapie badań jednoznacznie stwierdzić, jakie (jak doniosłe i jak rozległe społecznie czy rynkowo) byłyby efekty zlokalizowania w jednym lub dwóch obszarach przemysłowych centrów handlowych trzeciej generacji.



Planowana w Lesznie Galeria Goplana
Źródło: <http://www.urbanity.pl/budynek4264/galeria-goplana> [18.06.2012]

Wobec tego, chcąc uzyskać pogłębiony stan wiedzy o kierunkach i sile oddziaływania zaprogramowanego w LPR zjawiska rozwoju handlu w centrum Leszna, należy zbudować lub zastosować przekonującą metodykę badawczą. W pierwszym rzędzie trzeba zadać pytania dotyczące warunków brzegowych oraz możliwych zakresów działania.

Pomiędzy rozwojem handlu detalicznego w obszarze centrum Leszna a jego rewitalizacją istnieją interakcje, rozumiane jako sprzężenia zwrotne. Bardziej trafne programowanie działań wymaga głębszego przemyślenia kilku węzłowych kwestii:

1. **Czy rozwój, modernizacja i zmiany w sferze handlu detalicznego w centrum Leszna mogą wywołać lub warunkować rewitalizację miasta lub jego centralnej części?**

Jest to pytanie o charakterze „czy jest to możliwe?”. Z przekonaniem graniczącym niemal z pewnością można odpowiedzieć na nie twierdząco.

2. **Czy projektowane procesy rewitalizacji obszarów w Lesznie wywołają w konsekwencji rozwój, modernizację sfery handlu detalicznego?**

Tu odpowiedź jest znów twierdząca, ponieważ sfera handlu i jego rozwój są mocno eksponowane w założeniach LPR w Lesznie.

3. **Czy handel detaliczny może stanowić samodzielną oś rozwojową procesów rewitalizacji Leszna?**

To pytanie o możliwości wyindukowania zmian w ramach rewitalizacji zdeterminowanych całkowicie przez modernizację sfery handlu. Innymi słowy, pytanie: czy handel jest w stanie stać się samodzielnym nośnikiem przemian rewitalizacyjnych w centrum Leszna? Tak postawiona kwestia stanowi wariant brzegowy – to wersja mało realna, gdyż międzynarodowe doświadczenia i próby budowy modelu rewitalizacji w pełni komercyjnej nie zdały egzaminu w kontekście oczekiwań społecznych. Z pewnością błędy, jakie poczyniono by na polu działań społecznych, zdyskwalifikowałyby taką wersję postępowania. Tego rodzaju koncepcję należy zatem jednoznacznie wyeliminować.

4. **Jakie cele z zakresu rewitalizacji obszaru centrum Leszna można osiągnąć dzięki zmianom w sferze handlu detalicznego?**

Zapewne cele gospodarcze leżą w bezpośrednim zainteresowaniu rewitalizacji centrum Leszna drogą zmian w sferze handlu detalicznego. Oczywiście czynniki tożsamościowe, kulturowe, przestrzenne i społeczne nie będą odizolowane od skutków działań, w przypadku działań rewitalizacyjnych z handlem jako nośnikiem przemian. Do bezpośrednich celów można by zaliczyć: zrewitalizowanie przestrzeni przemysłowej w centrum miasta, wykreowanie ciekawej przestrzeni publicznej i quasi-publicznej, stworzenie nowych miejsc pracy, poprawa jakości i elitarności oferty handlowej Leszna, wzmocnienie pozycji konkurencyjnej miasta oraz sfery oddziaływania przestrzennego handlu, wzrost zadowolenia (dobrostanu, odczuwania jakości życia) mieszkańców, poprawa wizerunku miasta, zwiększenie atrakcyjności centrum miasta (wzmacnianie funkcji centrowotwórczych), stworzenie nowej gamy usług (wyższego rzędu, rekreacja, kultura, finansowe).

5. **Co w najistotniejszy sposób może się zmienić w centrum Leszna dzięki modyfikacjom w sferze handlu detalicznego?**

Odpowiedź na to pytanie jest swoistym wskaźnikiem wrażliwości opartym na badaniu krytycznych wartości czynników pozytywnie i negatywnie oddziałujących na otoczenie podczas programowania zmian w handlu detalicznym w centrum. Do newralgicznych obszarów będą należeć – rynek pracy, sektor tradycyjnego handlu kupieckiego, ruch pieszy i kołowy w centrum miasta. Dwie pierwsze kwestie zbadano już w 2010r.¹, natomiast co do pozostałych, wydaje się, iż drogą racjonalnego dostosowania rozwiązań logistyki miejskiej (przy udziale specjalistów lokalnych i zewnętrznych) uda się w szczególności rozwiązać problemy w odrębnych opracowaniach z zakresu gospodarowania przestrzenią.

¹ patrz: Budner, Palicki 2010

6. **Czy racjonalne jest mówienie o rozłącznym traktowaniu rozwoju handlu detalicznego w centrum Leszna w kontekście jego rewitalizacji?**

Godne polecenia wydaje się jednak każdorazowo rozumienie interakcyjne zagadnień rewitalizacji, uwzględniające nie tylko proste złożenie czynników czy sfer, ale wręcz identyfikujące efekty zewnętrzne (pozytywne i negatywne) oraz zjawiska synergii. Z pewnością rozwój handlu detalicznego należy postrzegać w powiązaniu ze sferą usług, zarówno czysto komercyjnych, jak i publicznych (w tym w zakresie korzystania z przestrzeni publicznych).

7. **Czy funkcja handlowa w centrum Leszna jest ważna i wymaga skorygowania?**

Na obydwa pytania można oczekiwać odpowiedzi twierdzących. Wynika to nie tylko jednoznacznie z odczuć społecznych [patrz: Budner, Palicki 2012], ale ze zbiektywizowanej oceny sytuacji w handlu detalicznym w Lesznie. Leszno odczuwa nadal efekty swoistego zapóźnienia w zakresie rozwoju nowoczesnych form handlu, co w połączeniu z brakiem pewnych wybranych funkcji rozrywkowo-kulturalnych (np. kino) rodzi sytuację osłabiania pozycji miasta w subregionie.

Reasumując, modernizacja sfery handlu detalicznego w centrum Leszna w ramach procesów rewitalizacji jest konieczna, jednocześnie sprzyja indukowaniu pewnych wartości dodanych, których dziś w Lesznie ciągle brakuje. Nie należy jednak upatrywać w handlu detalicznym jedyne lekarstwa na problemy kryzysu śródmieścia. Z pewnością dopiero wraz ze zmianami wywołanymi w sferze usług pojawią się efekty synergii płynące zwykle z dobrze realizowanych programów rewitalizacji, oddziałujących w obszarach przestrzennym, społecznym i gospodarczym. Nieobojętny dla tychże trzech obszarów jednocześnie będzie fakt zagospodarowania przestrzeni ugorów przemysłowych („Młyny” i „Goplana”) w kształcie zapewne skomercjalizowanym, ale kreującym także wymiar publiczny. Rewitalizacja centrum Leszna bez uwzględnienia sfery handlu detalicznego oznaczałaby poważne, merytoryczne uchybienie.

Rekomendacje: model partycypacyjno–ekspercki

Autorzy rekomendują podjęcie działań, wpisujących się w formułę mieszanego modelu partycypacyjno–eksperckiego. Działania te można przeprowadzić w następujących po sobie etapach:

- 1) Dokonanie inwentaryzacji urbanistycznej w zakresie handlu detalicznego w centrum Leszna – tego rodzaju indaganda urbanistyczna stanowić może punkt wyjścia dla dalszej eksploracji problemu.
- 2) Przeprowadzenie kilkietapowej, interaktywnej dyskusji o potencjale i możliwych kierunkach przemian handlu detalicznego w centrum Leszna, ze szczególnym uwzględnieniem roli i wpływu obiektów wielkopowierzchniowych – jest to zachęta i jednocześnie rozpoczęcie procesu faktycznej partycypacji społecznej w ramach rewitalizacji centrum miasta.
Opcjonalnie:
2a) Działanie dodatkowe polegające na wyłonieniu komitetów/grup roboczych, będących reprezentantami poszczególnych grup interesariuszy w dyskusji o dalszych kierunkach przemian.
2b) Przeprowadzenie dodatkowych badań w zakresie rozpoznawania preferencji, np. w formule wywiadów pogłębionych z grupami interesariuszy uznanymi za szczególnie ważne w kontekście planowanych zmian (np. ze środowiskiem kupieckim).
- 3) Stworzenie raportu podsumowującego etap otwartych dyskusji społecznych, w którym ostatecznie diagnozuje się grupy interesariuszy, buduje się ich wstępne profile preferencji oraz dokonuje analizy porównawczej i oceny stopnia zgodności/konfliktu pomiędzy grupami.
- 4) Zorganizowanie wywiadu zogniskowanego z udziałem maksymalnie 10–12 ekspertów (postuluje się możliwe zróżnicowanie specjalizacji oraz rodzaju działalności ekspertów – naukowcy, radni, pracownicy magistratu, prawnicy). Eksperti powinni być niezależni wobec skutków dyskutowanych

przemian, tj. nie mogą wywodzić bezpośrednich korzyści z postulowanych działań. Efektem takiego wywiadu focusowego ma być obiektywna (zobiektywizowana) ocena sytuacji na bazie przedstawionego raportu (patrz: punkt 3 modelu) i wskazanie pożądanych oraz możliwych do zrealizowania scenariuszy zmian w handlu detalicznym w szerszym kontekście stanu oraz postulatów rewitalizacji centrum Leszna.

- 5) Przedstawienie wniosków z dotychczasowych ustaleń decydentom w procesach rewitalizacji przez pełnomocnika ds. rewitalizacji (moderatorów dyskusji). Kluczowe jest tu sformułowanie kilku alternatywnych koncepcji (scenariuszy) rozwoju handlu detalicznego, wpisujących się w rewitalizację centrum Leszna.
- 6) Dyskusyjne i interaktywne zbliżanie stanowisk interesariuszy – w formule drugiej serii spotkań interesariuszy. Niezbędne będzie uprzednie zapoznanie grup interesariuszy ze stworzonymi alternatywami rozwoju handlu detalicznego w centrum Leszna.
- 7) Stworzenie przez grupę ekspercką zbioru danych odzwierciedlających postulaty i preferencje interesariuszy, niezbędne do dalszej eksploracji badawczej w formule analizy wielokryterialnej.
- 8) Przeprowadzenie badań i opracowanie raportu z zastosowania metod analizy wielokryterialnej. Przedstawienie wyników i rekomendacji decydentom procesów rewitalizacji w Lesznie.
- 9) Podjęcie decyzji co do kształtu i kierunków przemian w sferze handlu detalicznego w procesach rewitalizacji centrum Leszna.
- 10) Zaprogramowanie poszczególnych projektów inwestycyjnych.
- 11) Wdrożenie zmian w handlu detalicznym w ramach procesów rewitalizacji.
- 12) Śródkresowa kontrola postępów i monitoring sytuacji oraz ocena skutków wdrożonych działań w ramach LPR. Podejmowanie ewentualnych działań korygujących i naprawczych.

Przedstawiony model jest rekomendowaną wizją działania i może stanowić bazę do dalszych dyskusji.

Podsumowanie

Zuwagi na stan faktyczny „Goplany”, który został już ostatecznie zdefiniowany co do funkcji i formy (centrum handlowe trzeciej generacji, z uzupełniającą funkcją rozrywki – kina), podstawową wątpliwością i problemem decyzyjnym jest zaprogramowanie przeznaczenia obiektu „Młynów”. Z punktu widzenia celu niniejszego opracowania należy zwrócić także uwagę na stan i perspektywy rozwojowe handlu detalicznego w centrum Leszna jako ogółu czy sumy pewnych zjawisk częściowych. Jednak na tym etapie badań i stanu wiedzy na ten temat, rozstrzygnięcie kwestii: jakie są prawdopodobne kierunki zmian wszystkich, indywidualnie rozpatrywanych punktów handlu stacjonarnego – jest praktycznie niemożliwe. Chodziłoby raczej o uchwycenie trendu, którym miałyby podążać zmiany programowane strategicznie, a dopiero w fazie budowy planów operacyjnych można mówić o charakterze wpisywania się w strategię zmian poszczególnych, mniejszych jednostek handlowych. Jedynie obiekty wielkoformatowe planowane są w strukturze przestrzennej centrum miasta w sposób indywidualny, co koreluje z ich znaczącym wpływem na zmiany gospodarcze w procesach rewitalizacji (m.in. lokalny rynek pracy i pozycja handlu tradycyjnego) oraz z odczuciami społecznymi, potwierdzonymi w badaniach.

Autorzy proponują podjęcie działań, wpisujących się w formułę mieszanego modelu partycypacyjno–eksperckiego przedstawionego w ostatniej części opracowania. Model ów można by z powodzeniem wdrażać, lub co najmniej traktować jako uniwersalny punkt wyjścia do dalszej dyskusji i indywidualnych modyfikacji poczynań w programach rewitalizacji miast, w których istotnym ogniwem rozwoju może się stać handel.



Leszno, Rynek 29 - dom z XVII w.
Źródło: <http://pl.wikipedia.org>
Autor: Macdriver (Bartek Wawraszko)

Bibliografia

1. Budner W., Palicki S., 2010, *Ocena skutków oddziaływania wielkopowierzchniowych obiektów handlowych na społeczno-gospodarczą kondycję miasta Leszna*, Poznań.
2. Budner W., Palicki S., 2012, *Handel detaliczny w Lesznie – analiza i ocena*, Poznań.
3. *Lokalny Program Rewitalizacji Leszna na lata 2010-2015*, 2010, Doradztwo Gospodarcze DGAS.A., Poznań.
4. *Strategia Rozwoju Kraju na lata 2007-2015*, 2006, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
5. *Strategia Rozwoju Miasta Leszna*, 2004, Urząd Miasta Leszna, Leszno.
6. *Strategia Rozwoju Województwa Wielkopolskiego do roku 2020*, 2005, Sejmik Województwa Wielkopolskiego, Poznań.
7. *Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007-2013*, Zarząd Województwa Wielkopolskiego, Poznań, 2007.

PRAWO

POSTĘPOWANIE KWALIFIKACYJNE DLA KANDYDATÓW NA RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH



Minister Infrastruktury i Rozwoju w dniu 17 marca 2014r. wydał rozporządzenie w sprawie nadawania uprawnień zawodowych w zakresie szacowania nieruchomości (*Dz.U. z 2014r., poz. 328*). Rozporządzenie jest konsekwencją zmian związanych z procesami deregulacyjnymi i określa sposób i warunki prowadzenia praktyki zawodowej oraz procesu postępowania kwalifikacyjnego. Akt prawny wszedł w życie z dniem 18 marca 2014r. Wśród najważniejszych zmian w stosunku do dotychczas obowiązujących regulacji należy wskazać:

- kandydat w ramach praktyki wykonuje co najmniej 6 projektów operatów szacunkowych spośród wskazanych w rozporządzeniu (a nie – jak dotąd 15):
 - a) nieruchomości lokalowej, w podejściu porównawczym, metodą porównywania parami;
 - b) nieruchomości zabudowanej, w podejściu porównawczym, metodą korygowania ceny średniej;
 - c) nieruchomości przynoszącej lub mogącej przynosić dochód, w podejściu dochodowym;
 - d) budynku lub budowli, w podejściu kosztowym;
 - e) nieruchomości gruntowej w celu aktualizacji opłaty z tytułu użytkowania wieczystego;
 - f) nieruchomości rolnej lub leśnej w celu ustalenia odszkodowania za wywłaszczenie;
 - g) nieruchomości gruntowej w celu naliczenia opłaty adiacenckiej;
 - h) nieruchomości jako przedmiotu ograniczonego prawa rzeczowego.
- maksymalna wysokość opłaty za praktykę wynosi 50% ogłoszonego przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw (obecnie wynosi ono ok. 4 000 zł);
- w ramach egzaminu pisemnego zrezygnowano z części obejmującej zadanie do rozwiązania pozostawiając wyłącznie 90 pytań testowych.

Rozporządzenie zawiera ponadto szereg innych zmian mających w założeniu ułatwić procedurę uzyskiwania uprawnień w zakresie szacowania nieruchomości.

Źródło: Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju

Opr. Wojciech Gryglaszewski

AKTUALNOŚCI

WAHANIA AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ NA RYNKU MIESZKANIOWYM



Renata Chróstna

Rzecznawca Majątkowy Nr 5274
Kancelaria Rzecznawcy Majątkowego
Renata Chróstna

Artykuł podejmuje próbę syntetycznej analizy wahań aktywności gospodarczej na rynku mieszkaniowym. Przedstawiono w nim nie tylko morfologię współczesnych cykli, ale również dokonano przeglądu rodzajów cykli ze względu na ich czas trwania - zaczynając od krótkich cykli, poprzez wahania sezonowe, fluktuacje średniookresowe, na długich cyklach wywołanych innowacjami technologicznymi kończąc. Historia cykli i kryzysów pokazuje, że wahania na rynku mieszkaniowym są swoistego rodzaju wędrówką w poszukiwaniu punktu równowagi, na którą silnie oddziałują czynniki podażowe i popytowe, a cykle te mogą mieć charakter egzogeniczny i endogeniczny. W konkluzji pokazano, że badany rynek pozostając w silnej korelacji z pozostałymi elementami systemu gospodarczego może dwójako oddziaływać na ekonomię – może pogłębiać wiązkę negatywnych zjawisk w fazie recesji lub też wspomagać gospodarkę w osiągnięciu korzyści w *peak* cyklu.

Współczesną gospodarkę wyróżnia szczególna dynamika wszystkich elementów systemu gospodarczego, które tworzą łańcuch coraz silniej powiązanych ze sobą i wzajemnie na siebie oddziałujących ogniw. Interwencja w jeden z podsystemów gospodarki nie może pozostać nie odczuwalna przez pozostałe rynki, częstokroć wywołując na nich bardzo silne wstrząsy i szoki. Zmiany te mogą mieć charakter pozytywny, pobudzający rynek, ożywiający gospodarkę, wiodące ku prosperii całego kraju lub też mogą oddziaływać zupełnie odmiennie – spowalniając lub wręcz silnie hamując prężnie działającą gospodarkę narodową. Już w XIX wieku zaobserwowano, że zjawiskom ekonomicznym towarzyszy swoistego rodzaju cykliczność, wówczas określona przez W.S. Jevons jako teoria plam na słońcu¹. Zgodnie z przytoczoną teorią ożywienie oraz występujące po nim spowolnienie gospodarcze (utożsamiane wówczas z okresami urodzaju lub nieurodzaju, które powodowało zmiany w poziomie produkcji przemysłowej) było bezpośrednią konsekwencją cyklicznego pojawiania się plam na słońcu. Wiek później było już wiadome, że przyczyny cykliczności oraz zjawisko cykli na rynkach jest procesem znacznie bardziej skomplikowanym i uzależnionym od dużo większej liczby zmiennych na nie oddziałujących. Powiązanie rynków tworzących system gospodarki całego kraju powoduje, iż zjawiska te są jeszcze bardziej widoczne. Szczególnym przy-

padkiem podsystemu gospodarki, niezwykle silnie kształtującym sytuację ekonomiczną danego kraju, jest rynek nieruchomości, w szczególności zaś będący jego częścią składową o dużej wrażliwości na wszelkiego typu zmiany rynek mieszkaniowy (rozumiany w niniejszym artykule jako rynek nieruchomości lokalowych oraz rynek domów jednorodzinnych – budynki wolnostojące, budynki w zabudowie szeregowej i bliźniaczej). Z uwagi na fakt, iż rynek mieszkaniowy w Polsce jest rynkiem z jednej strony stosunkowo młodym, niezbyt bogatym w doświadczenia, z drugiej zaś rynkiem pozostającym pod silnym wpływem wielu fundamentalnych czynników takich jak chociażby: polityka, demografia, działania fiskalne – to dorobek naukowy nie wyczerpał wystarczająco zagadnienia cykliczności rynków mieszkaniowych w Polsce. Celem niniejszego artykułu jest próba zmniejszenia tej luki naukowej. W artykule zostanie przedstawiona problematyka cykli koniunkturalnych, ich morfologia oraz najważniejsze czynniki wpływające na ich występowanie. Podsumowanie artykułu zawierać będzie spostrzeżenia autorki dotyczące możliwości analizowania i wnioskowania w oparciu o historyczne cykle na rynkach mieszkaniowych.

Definicji cyklu koniunkturalnego polski i zagraniczny dorobek naukowy zna wiele, chociaż wśród ekonomistów nadal nie ma spójnego poglądu co do tego, które wahania można nazwać cyklem, a które stanowią przypadkowe fluktuacje. Najbliższa autorce wydaje się jedna z pierwszych definicji cyklu koniunkturalnego przedstawiona przez prekursorów nowoczesnej analizy koniunktury - A.F. Burns i W.C. Mitchell, która cykle określa jako rodzaj „wahań występujących w agregatach przedstawiających działalność gospodarczą narodów, organizujących swoją produkcję przeważnie w przedsiębiorstwach; cykle składają się z okresów ekspansji występujących w tym samym czasie w wielu działaniach gospodarczych, następujących po nich równie generalnych kryzysach, zastojach oraz ożywieniach, które łączą się z fazą ekspansji cyklu następnego; ta sekwencja zmian jest ciągła, powraca – nie jest okresowa.”²



¹ W.S. Jevons, *Solar Periods and the Price of Corns*, w: *Investigations in Currency and Finance*, Macmillan, London 1884, w: M. Drozdowicz-Bieć, *Cykle i wskaźniki koniunktury*, Wyd. Poltext, Warszawa 2012, str. 13

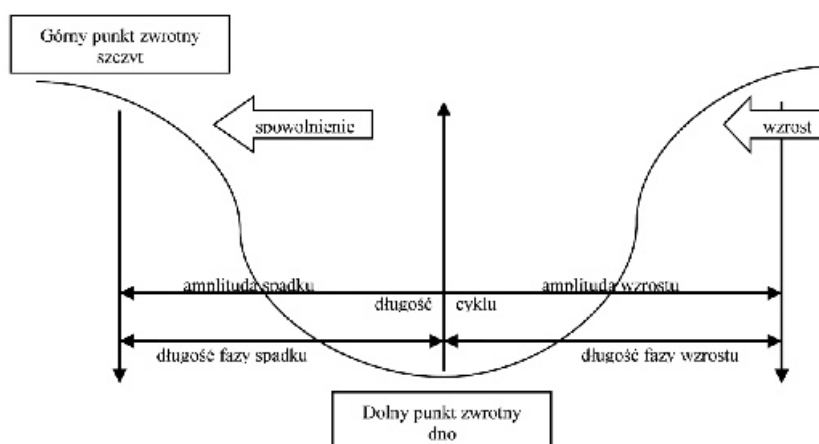
² A.F. Burns, W.C. Mitchell, *Measuring Business Cycles*, NBER, New York 1964, s. 3

Chociaż zgodnie z poglądami P. Skrzypczyńskiego współczesne (pod pojęciem „współczesne” rozumie się cykle występujące po II wojnie światowej) cykle koniunkturalne winno się określać mianem wahań aktywności gospodarczej z uwagi na ich stochastyczny, a nie jak do tej pory określano deterministyczny charakter³, w niniejszej pracy autorka w dalszym ciągu posługiwać się będzie pojęciem „cykl”. W rozważaniach dotyczących cykli koniunkturalnych niezbędne jest określenie budowy, kształtu, a także form poszczególnych procesów koniunkturalnych, które przez R. Barczyka określane są jako morfologia cykli koniunkturalnych⁴. Wśród cech opisujących morfologię cykli należy wymienić: „charakter górnych i dolnych punktów zwrotnych, długość poszczególnych faz oraz całych cykli, ich częstotliwość, amplitudę i intensywność wahań, symetryczność i asymetryczność cykli oraz ich strukturę przedmiotową i czasową.”⁵ Warto dodać, że niemiecki ekonomista W. A. Jóhr zauważył, iż wahania koniunkturalne mają wspólne cechy, do których zaliczył: rodzaj ruchów cyklicznych, długość i siłę wahań, powtarzalność faz, części cyklu podlegające wahanom.⁶ Analiza cykli najczęściej sprowadza się do badania długości faz cyklu oraz – co najważniejsze i zarazem najtrudniejsze do określenia *ex ante* – ustalenia górnych i dolnych punktów zwrotnych wahań (określanych w odniesieniu do współczesnych cykli koniunkturalnych jako punkty poprawy lub punkty pogorszenia), czyli wskazania momentu szczytu ożywienia gospodarczego i następującej po nim dekonunktury gospodarczej lub określenia zakończenia silnego zastoju na rynku i rozpoczęcie pomyślniej koniunktury (Wykres 1).

O wystąpieniu punktów zwrotnych decydują czynniki o charakterze endogenicznym i egzogenicznym. Te o charakterze endogenicznym wynikają z determinantów stricte związanych z danym rynkiem, natomiast przyczyny egzogeniczne są to takie, które na dany rynek oddziałują, ale nie są z nim bezpośrednio związane (szerzej na ten temat w dalszej części artykułu). Pełny cykl koniunkturalny tworzą trzy punkty zwrotne – górny, dolny, górny lub dolny, górny, dolny. Pojedyncza faza cyklu składa się natomiast z dwóch punktów zwrotnych – górnego i dolnego lub dolnego i górnego. Długość cyklu jest mierzona między dwoma jednoimiennymi (dwa górne lub dwa dolne) punktami zwrotnymi, zaś długość fazy określa odległość między

Wykres 1

Przebieg wzorcowego cyklu koniunkturalnego



Źródło: Opracowanie na podstawie: R. Barczyk, L. Kąsek, M. Lubiński, K. Marczewski, „Nowe oblicze cyklu koniunkturalnego”, wyd. PWE, Warszawa 2006

dwoma różnoimiennymi (górnym i dolnym lub dolnym i górnym) punktami. Współczesne cykle najczęściej są określane jako cykle dwufazowe.⁷ (Wykres 1) Kolejną cechą morfologiczną cyklu jest częstotliwość, która informacyjnie ma wartość porównywalną do cechy długość cyklu. Wskazuje ona „ile cykli bądź też jaka jego część występuje w przyjętej jednostce czasu.”⁸ Wśród cech morfologicznych bardzo ważną cechą jest amplituda całego cyklu bądź poszczególnych jego faz. Poprzez amplitudę cyklu należy rozumieć różnicę jaka występuje między fazą wzrostową cyklu a fazą spadkową, natomiast amplituda pojedynczej fazy jest to wartość bezwzględna z różnicy pomiędzy maksymalnymi/minimalnymi wartościami tworzącymi daną fazę. Z kolei intensywność wahań w cyklu koniunkturalnym informuje o sile wzrostu, bądź też spadku poszczególnych faz. Cechą bardzo często wykorzystywaną do badania i opisywania cykli jest również ich symetryczność bądź asymetryczność. Cecha ta pokazuje jakie relacje zachodzą między amplitudą poszczególnych faz cyklu a długością trwania tychże faz. Symetryczność

oznacza, że amplitudy każdej z faz cyklu są równe zeru, a czas trwania fazy wzrostowej jest równy jednostce czasu odpowiadającej długości trwania fazy spadkowej. Jeżeli warunki występowania symetryczności nie są spełnione, wówczas cykl koniunkturalny określa się jako asymetryczny. Z kolei struktura przedmiotowa cyklu określa przyczynowo–skutkowe zależności panujące między poszczególnymi elementami składającymi się na cykl, struktura czasowa natomiast określa okresy spowolnienia bądź wyprzedzenia czasowego pojawiającego się między punktami zwrotnymi.⁹ Warto zauważyć, iż współczesne cykle koniunkturalne różnią się od klasycznych cykli przede wszystkim właśnie w obszarze cech morfologicznych. Zasadniczą różnicą jest skrócenie czasu trwania cyklu, a także zmniejszenie amplitudy cyklu w odniesieniu do cyklu klasycznego. Ważną dywergencję stanowi również asymetria współczesnych cykli koniunkturalnych, obserwowana jako skrócenie czasu trwania fazy niskiej stopy wzrostu¹⁰ i wydłużenie czasu trwania fazy wysokiej stopy wzrostu.

³ P. Skrzypczyński, *Metody spektralne w analizie cyklu koniunkturalnego gospodarki polskiej*, Materiały i Studia, Zeszyt nr 252, Wyd. NBP, Warszawa 2010, s. 5

⁴ R. Barczyk, L. Kąsek, M. Lubiński, K. Marczewski, *Nowe oblicze cyklu koniunkturalnego*, wyd. PWE, Warszawa 2006, s. 138

⁵ Tamże, s. 138

⁶ W. A. Jóhr, *Die Konjunkturschwankungen*, Band II, Tubingen 1952, s. 60-78

⁷ P. Skrzypczyński, *Metody spektralne...*, op.cit., s. 4-10

⁸ R. Barczyk, L. Kąsek, M. Lubiński, K. Marczewski, *Nowe oblicze...*, op.cit., s. 141

⁹ R. Barczyk, L. Kąsek, M. Lubiński, K. Marczewski, *Nowe oblicze...*, op.cit., s. 143

¹⁰ Takich nazw dla określenia współczesnego cyklu koniunkturalnego użył L. H. Lampert.

Przedstawiona morfologia cyklu koniunkturalnego odnosi się również do wahań cyklicznych występujących na rynku nieruchomości, mimo iż rynek nieruchomości rozwija się nierównomiernie w wyniku oddziaływania na niego nie tylko sił mocno łączących go z gospodarką, ale również pod wpływem mechanizmów właściwych tylko dla tego segmentu gospodarki. A. Baum definiuje cykl na rynku nieruchomości jako inklinacja podaży i popytu oraz cen i stóp zwrotu z nieruchomości do oscylacji wokół ich przeciętnych wartości lub długookresowych tendencji.¹¹ To sprawia, że wahania występujące na rynku nieruchomości nie stanowią bezpośredniego odzwierciedlenia cyklu obserwowanego w gospodarce, ale charakteryzują się indywidualnym przebiegiem, który może „być bardziej gwałtowny i dłuższy, ale również wymuszony i krótszy.”¹² Na rynku nieruchomości można wyróżnić m.in.:

1. cykle o zróżnicowanej długości:
 - cykle popytowe o przeciętnym czasie trwania 4-5 lat oraz
 - cykle Juglar'a trwające 9-10 lat, które wywoływane są przez czynniki endogeniczne (zmiany po stronie podaży)¹³;
2. cykle Kuznieca, których przeciętny czas trwania wynosi 20-30 lat, a które związane są z długimi, spekulacyjnymi okresami wysokiej koniunktury.¹⁴

Na rynku nieruchomości charakterystyczne jest również występowanie wahań długookresowych (trwających nawet 50 lat) oraz wahań sezonowych. Pierwsze, określane jako cykle Kondratiewa, występują w bezpośredniej konsekwencji rozwoju nowych technologii, innowacji pojawiających się na rynku oraz procesu ich rozprzestrzeniania się. Wahania sezonowe, określane również jako efekty kalendarzowe¹⁵, to regularne zmiany w liczbie zawartych transakcji lub rozkładzie cen transakcyjnych, które są ściśle związane z poszczególnymi okresami roku.¹⁶ Można wyodrębnić cztery efekty kalendarzowe (na podstawie przeprowadzonych badań ilościowych¹⁷):

1. efekt stycznia, określane również jako efekt przełomu roku, charakteryzuje się zwiększoną liczbą zawieranych transakcji przypadających na przełom roku kalendarzowego,

2. efekty wiosenne, obejmujące zwłaszcza miesiące marzec i kwiecień, oznaczają się największą w pierwszej połowie roku kalendarzowego liczbą zawieranych transakcji na rynku nieruchomości,
3. efekt lipca jest okresem w roku cechującym się najmniejszą liczbą transakcji zawieranych na rynku nieruchomości,
4. efekt jesienny¹⁸ – jest to szczególnie wolumen transakcji dokonywanych na rynku nieruchomości w drugiej połowie roku, zaś miesiąc listopad jest miesiącem, w którym liczba transakcji spada do najmniejszej w całym roku.¹⁹

Jak zauważono wcześniej w artykule, cykle na rynku są swoistego rodzaju wędrówką w poszukiwaniu punktu równowagi na danym rynku, na którą silnie oddziałują czynniki popytowe i podaży.

Do determinant podaży silnie wpływających na rynek nieruchomości zalicza się przede wszystkim:

- istniejący zasób nieruchomości;
- nieruchomości, które zostały wyremontowane lub zmodernizowane;
- nieruchomości, które zostały wyłączone z eksploatacji lub które zmieniły swoje przeznaczenie oraz
- cały rynek budownictwa mieszkaniowego, w którym szczególnie ważną rolę odgrywają ceny, koszty, dostępność terenów budowlanych oraz regulacje prawne, a także wysoka kapitałochłonność procesu budowlanego oraz długowieczność nieruchomości.

Wśród czynników popytowych oddziałujących na rynek nieruchomości należy wskazać na:

1. czynniki fundamentalne tj.
 - a) dochody mieszkańców, na które składają się dochody własne, transfery oraz udzielone kredyty;
 - b) ceny – w tej kategorii analizowane są nie tylko ceny mieszkań, ale również brane są pod uwagę wysokości stawek czynszu na rynku mieszkaniowym oraz poziom stopy procentowej;
 - c) preferencje nabywców – pod tym pojęciem rozumie się istniejący w danym państwie, na konkretnym lokalnym²⁰ rynku model konsumpcji, poziom zaspokojenia potrzeb, w tym w szczególności sytuacja mieszkaniowa, migracje zewnętrzne, migracje wewnętrzne, czynniki demograficzne – w tym głównie: przyrost naturalny oraz zmiana liczby gospodarstw domowych;
2. polityki państwa, a w szczególności działania tj.:
 - a) presja polityków na wspieranie własności prywatnej mieszkań (bardzo silnie obserwowana w okresach przedwyborczych i równie silnie słabnąca w czasie powyborczym),
 - b) subsydia dla rynku mieszkaniowego, które w Polsce wybierają formę programów rządowych (Program Rodzina na Swoim zakończony z końcem grudnia 2013 roku, który został zastąpiony przez obowiązujący od początku stycznia 2014 roku program Mieszkanie dla Młodych),

¹¹ A. Baum, *Evidence of Cycles In European Commercial Real Estate Markets - and Some Hypotheses*, w: S. Brown, C.Liu, *A Global Perspective on Real Estate Cycles*, Massachusetts: Kluwer 2001, s. 103-115

¹² E. Kucharska-Stasiak, *Rynek nieruchomości a kryzysy gospodarcze*, w: B. Parka (red.) *Globalna gospodarka w warunkach kryzysu światowego*, Wyższa Szkoła Umiejętności w Kielcach, Kielce 2010, s. 128-129

¹³ Oprócz cykli popytowych i podaży J. Łaszek, *Euro a ryzyko bąbli na rynku nieruchomości mieszkaniowych*, Materiały i Studia, Zeszyt nr 238, wyd. NBP, Warszawa 2009, s. 11-19 wskazuje jeszcze na cykle związane z rynkiem terenów budowlanych.

¹⁴ E. Kucharska-Stasiak, *Rynek nieruchomości...*, op.cit., s. 128-130

¹⁵ J. Brzezicka, *Sezonowość rynku nieruchomości*, Świat Nieruchomości nr 84, Kraków 2013, s. 27-31

¹⁶ Por. J. Brzezicka, *Sezonowość...*, op.cit., s. 27-31

¹⁷ J. Brzezicka, *Sezonowość...*, op.cit., s. 27-31

¹⁸ Nazwa zmieniona przez autorkę artykułu

¹⁹ Na podstawie artykułu J. Brzezicka, *Sezonowość...*, op.cit., s. 27-31

²⁰ Autorka celowo używa w tej części pracy określenia lokalny rynek, gdyż nie wszystkie rynki lokalne w obrębie danego kraju są zsynchronizowane, na co wskazuje J. Łaszek w artykule *Ceny mieszkań: mniejsze rynki jeszcze śpią*, biznes.pl, dostęp z dnia 01.02.2014r. oraz R. Trojanek, *Determinanty fluktuacji cen na rynku mieszkaniowym*. Rozprawa doktorska, Praca w tej wersji nie została opublikowana, Poznań 2007, s. 64

- c) wszelkiego rodzaju regulacje kształtujące poziom ryzyka na rynku oraz oddziałujące na poziom dochodów i kosztów gospodarstw domowych,
 - d) stopień kontroli i nadzoru państwa nad instytucjami finansowymi i parafinansowymi;
3. spekulacje – oczekiwania rynku co do kierunku i poziomu zmian cen na rynku nieruchomości mieszkaniowych w przyszłości²¹, w tym w szczególności wpływ informacji (prawdziwych bądź nie potwierdzonych) ujawnianych na rynku, czas reakcji na napływające informacje oraz nieracjonalność zachowań ludzkich.²²

Jednocześnie należy zwrócić uwagę, iż wśród uczestników rynku nieruchomości daje się zaobserwować skłonność do trwania przy nawykach (ang. *habit persistent*) lub zachowania stadnego znacznie częściej aniżeli występowanie racjonalnej reakcji w oparciu o logiczną kalkulację oraz wnioskowanie na podstawie wcześniejszych doświadczeń z przeszłości. Z drugiej strony należy pamiętać, iż cykle na rynkach nieruchomości, mimo że pochodzą z tej samej rodziny, to nigdy nie są identyczne, co stanowi potwierdzenie tego, iż fenomen wahań aktywności na rynku mieszkaniowym stanowi immanentną cechę tego rynku, jednak znajomość przyczyn je wywołujących, ich przebiegu oraz konsekwencji może ograniczyć lub załagodzić niektóre z ich objawów.²³ Warto zwrócić uwagę, iż A. Dehesh oraz C. Pugh, ze względu na źródła powstania, cykle na rynku mieszkaniowym dzielą na:

1. wahania koniunkturalne o charakterze egzogenicznym – są to wahania w poziomie aktywności na rynku mieszkaniowym, które zostały wywołane czynnikami zewnętrznymi, tj. postęp technologiczny (np. przełomowe odkrycie naukowe), migracje ludności, czynniki polityczne, zmiana stóp procentowych, zmiana w poziomie dochodu,
2. wahania koniunkturalne o charakterze endogenicznym – są to cykle na rynku mieszkaniowym powstające w wyniku oddziaływania czynników wewnętrznych, tj. wahania po stronie popytu – teoria mnożnika–akceleratora, długość procesu budowlanego i związana z tym opóźniona reakcja po stronie podaży na zmiany zachodzące na rynku.²⁴



Można zatem powiedzieć, że wahania na rynku nieruchomości są to nieregularne, ale powracające fluktuacje całkowitego dochodu z nieruchomości (ze wszystkich rodzajów) przejawiające się również w wahaniami innych wskaźników rynku nieruchomości występujących z różnym przesunięciem czasowym w odniesieniu do średniej z wszystkich typów nieruchomości.²⁵ Bez wątpienia jednak zmiany zachodzące na rynku mieszkaniowym wywierają bardzo silny nacisk na oscylacje występujące na rynku nieruchomości, co w dalszej konsekwencji bardzo mocno oddziałuje na cykle koniunkturalne obejmujące całą gospodarkę. Stanowi to potwierdzenie tego, iż rynek nieruchomości pozostaje w bardzo silnej korelacji z rynkiem ekonomicznym kraju, a jak twierdzi E. Kucharska-Stasiak „pasem transmisyjnym pomiędzy rynkiem nieruchomości a całą gospodarką jest sektor bankowy.”²⁶

Zagadnienia związane z wahaniami aktywności gospodarczej na rynku mieszkaniowym stanowią bardzo istotną problematykę niezależnie od tego w jakiej fazie cyklu koniunkturalnego gospodarka narodowa aktualnie się znajduje. Przedstawione w niniejszym artykule rozważania koncentrują się one jedynie na przedstawieniu najważniejszych zagadnień związanych z cyklami na rynku mieszkaniowym. W artykule starano się pokazać, iż cykliczność

rynków (w tym zwłaszcza rynku mieszkaniowego) jest ich immanentną cechą, zaś występujące wahania w poziomie aktywności przybierają różną formę i kształt oraz determinowane są wieloma czynnikami. Najbardziej odczuwalne dla gospodarki są fazy cyklu, gdzie następuje bardzo duża korekta w działaniach gospodarczych – recesja. Jednakże, mimo iż jest to etap cyklu, który najczęściej jest bardzo boleśnie odczuwany przez społeczeństwo, to jednak każdy kryzys otwiera oczy powodując jednocześnie pewnego rodzaju *katharsis* dla całej gospodarki. Polski rynek mieszkaniowy jest rynkiem młodym, rozwijającym się, przez co i doświadczenia związane z tym rynkiem nie są jeszcze bogate i wymagają przeprowadzenia dalszych badań. Badania takie mają fundamentalne znaczenie zarówno dla rynku nieruchomości, jak i całej gospodarki. Pomimo, iż doświadczenia minionych cykli występujących na rynku nieruchomości z pewnością nie pomogą w uniknięciu wejścia i przejścia przez kolejne fazy pojawiających się cykli, jakie będą występować na rynku mieszkaniowym, to analiza historycznego rozwoju sektora mieszkaniowego może pomóc w oszacowaniu punktów zwrotnych cyklu, złagodzeniu jego przebiegu, możliwe delikatnego w skutkach odczuwania trough cyklu oraz zintensyfikowania korzyści osiągniętych w *peak*²⁷ cyklu na rynku mieszkaniowym.



²¹ Por. J. Łaszek, *Euro a ryzyko...*, op.cit., s. 11-13

²² Por. P. Jongejan, *Cyclische Fluctuaties Biflet Belleggen In Onroerend Goel*, Vagon Journal, nr 1, za E. Kucharska-Stasiak, *Rynek nieruchomości...*, op.cit., s. 130-132

²³ Por. E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, Wyd. naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 109

²⁴ Zob. R. Trojanek, *Determinanty fluktuacji cen na rynku mieszkaniowym*. Rozprawa doktorska, Praca w tej wersji nie została opublikowana, Poznań 2007, s. 64

²⁵ Zob. R. Trojanek, *Determinanty fluktuacji...*, op.cit., s. 63 oraz *Understanding the Property Cycle*, Raport RICS 1994, s. 8-10.

²⁶ E. Kucharska-Stasiak, *Rynek nieruchomości...*, op.cit., s.127

²⁷ Nazwy używane przez R. Barczyk, L. Kąsek, M. Lubiński, K. Marczewski, *Nowe oblicze...*, op.cit., s. 130-140

PROBLEMATYKA OCENY ROSZCZEŃ PODNO SZONYCH W ZWIĄZKU Z UTWORZENIEM OBSZARU OGRANICZONEGO UŻYTKOWANIA, PRZY SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIU OBSZARÓW UTWORZONYCH W ZWIĄZKU Z DZIAŁALNOŚCIĄ PORTÓW LOTNICZYCH



Jakub Ścibisz
Sokołowski Zdrojewski Ścibisz
Radcy Prawni sp.p.
Radca Prawny



Karolina Waławska
Sokołowski Zdrojewski Ścibisz
Radcy Prawni sp.p.
Aplikant Radcowski

I. Wstęp

Obszar ograniczonego użytkowania jest narzędziem prawnym, przewidzianym w art. 135 ustawy z dnia 27 kwietnia 2001r. Prawo ochrony środowiska (POŚ). Utworzenie obszaru umożliwia funkcjonowanie określonych zakładów oraz obiektów (oczyszczalni ścieków, składowiska odpadów komunalnych, kompostowni, trasy komunikacyjnej, lotniska, linii i stacji elektroenergetycznej oraz instalacji radiokomunikacyjnej, radionawigacyjnej i radiolokacyjnej), nawet jeśli poza terenem tych obiektów, mimo zastosowania dostępnych rozwiązań technicznych, technologicznych i organizacyjnych nie mogą być dotrzymane standardy jakości środowiska.

Utworzenie obszaru ograniczonego użytkowania może wiązać się z ograniczeniem sposobu korzystania z nieruchomości. Przy czym nie chodzi o wszystkie nieruchomości położone w granicach utworzonego obszaru, ale o te tereny, względem których zmianie uległy standardy jakości środowiska obowiązujące przed wejściem w życie obszaru.

Jeżeli ograniczenie sposobu korzystania z nieruchomości skutkowało powstaniem szkody, podmiot uprawniony może dochodzić od obowiązanej zapłaty odszkodowania. Ustawodawca w art. 129 ust. 2 POŚ sprecyzował, że szkodą jest również zmniejszenie wartości nieruchomości. Z kolei w art. 136 ust. 3 POŚ dookreślono, że szkodą są także koszty poniesione w celu spełnienia wymagań technicznych dotyczących istniejących budynków, o ile w akcie tworzącym obszar takie warunki zostały przewidziane.

Przenosząc powyższy teoretyczny wstęp na praktyczne aspekty zagadnienia, wskazać należy iż w dniu 28 lutego 2014r. weszła w życie Uchwała Sejmiku Województwa Wielkopolskiego z dnia 30 stycznia 2012r., ustanawiająca wokół Portu Lotniczego Poznań – Ławica obszar ograniczonego użytkowania. Po stopniowym zakańczaniu spraw prowadzonych przeciwko lotnisku wojskowemu w Krzesinach, profesjonalni pełnomocnicy – w imieniu swoich mandantów, mieszkańców obszaru

ograniczonego użytkowania – przystąpili do dochodzenia roszczeń o zapłatę odszkodowania w związku z ograniczeniem sposobu korzystania z nieruchomości. Rolą powoływanych w procesach sądowych biegłych rzeczoznawców jest ustalenie, czy faktycznie doszło do spadku wartości nieruchomości oraz oszacowanie wysokości ewentualnego spadku. Biegli z zakresu budownictwa oraz akustyki winni natomiast ocenić, czy utworzenie obszaru wiąże się z koniecznością poniesienia dodatkowych nakładów technicznych na nieruchomość.

Nie poruszając wszystkich aspektów prawnych, w zakresie roszczeń składanych w związku z utworzeniem obszaru ograniczonego użytkowania, przedmiot analizy w ramach niniejszego artykułu stanowić będą kluczowe zagadnienia związane z tematem.



II. Różnice pomiędzy poszczególnymi obszarami ograniczonego użytkowania

W pierwszej kolejności należy zaakcentować konieczność dokonania analizy zachowań lokalnego rynku nieruchomości, dla każdego obszaru ograniczonego użytkowania osobno, przy uwzględnieniu indywidualnych cech danej nieruchomości. Niedopuszczalne jest bezpośrednie przenoszenie i kopiowanie wniosków uzyskanych przy badaniu jednego obszaru na inne obszary ograniczonego użytkowania. Oddziaływanie akustyczne jest bowiem skorelowane z lokalizacją nieruchomości oraz jej położeniem względem obiektu emitującego hałas. W przypadku dróg, linii kolejowych lub lotnisk, bliskość tych obiektów może wręcz stanowić o większej wartości nieruchomości, jako dobrze skomunikowanej.

Każdy z obszarów ograniczonego użytkowania, charakteryzuje się innymi wartościami oddziaływania (w przypadku portów lotniczych: wartością dopuszczalnego poziomu hałasu w środowisku) oraz odmiennymi ograniczeniami wprowadzonymi dla nieruchomości położonych na jego terenie. Dla niektórych obszarów ograniczonego użytkowania, w strefach położonych najbliżej lotniska, ustanowiono zakaz zabudowy mieszkaniowej (np.: lotnisko wojskowe w Krzesinach oraz lotnisko Port Lotniczy im. Fryderyka Chopina w Warszawie). W innych przypadkach, gdzie oddziaływanie akustyczne nie jest znaczące, nie wprowadzono ograniczeń w przeznaczaniu terenów pod zabudowę mieszkaniową (Port Lotniczy Poznań – Ławica). Zważywszy na powyższe, badania przeprowadzone dla rynku lokalnego danego obszaru, nie mogą być podstawą formułowania wniosków dla innego rynku lokalnego.

Nie można również abstrahować od tego, czy lotnisko istniało przed wejściem w życie obszaru ograniczonego użytkowania i jakie było jego oddziaływanie. Jeżeli, przy ocenie spadku wartości nieruchomości, uwzględniony jest czynnik oddziaływania akustycznego, zazwyczaj w ujęciu negatywnym, to czynnik ten winien być brany również pod uwagę przy wycenie wartości nieruchomości ze stanu sprzed ustanowienia obszaru.

III. Badanie rynku lokalnego

W kontekście zawartych powyżej rozważań, najważniejszym sposobem oceny, czy doszło do spadku wartości nieruchomości, wydaje się być badanie rynku lokalnego, poprzez analizę cen transakcyjnych w okresie co najmniej kilku lat przed wejściem w życie obszaru ograniczonego użytkowania oraz po jego ustanowieniu. Taka ocena, chociaż najbardziej czasochłonna, stanowi jedyną możliwość ustalenia faktycznego oddziaływania danego przedsiębiorstwa na ceny nieruchomości położonych w jego sąsiedztwie.

Powoływanie się na wyniki badań przeprowadzonych dla innych portów lotniczych, w szczególności zagranicznych, w żadnym wypadku nie może stanowić podstawy do ustalenia powstania szkody i może mieć jedynie charakter pomocniczy. Truizmem jest bowiem stwierdzenie, że skala oddziaływania portu lotniczego Londyn–Heathrow, lub lotniska położonego we Frankfurcie nad Menem różni się od oddziaływania cywilnych lotnisk w Polsce. Skala oddziaływania lotniska i wielkość przekroczeń ma bowiem znaczenie przy ocenie roszczeń, albowiem wpływa ona między innymi na rodzaj i stopień ograniczeń. Przy analizie rynków lokalnych dla lotnisk zagranicznych, pod uwagę brane były bowiem również takie cechy jak położenie lotniska, rodzaj zabudowy (wielorodzinnna, jednorodzinna), siła nabywca pieniądza i wszystkie te czynniki składały się na analizę reakcji lokalnego rynku na wprowadzone ograniczenia. Bezpośrednie przenoszenie zagranicznych badań wydaje się być tym bardziej nieuprawnione, że w przypadku obszarów ograniczonego użytkowania dla lotnisk, obiekty te są z reguły zlokalizowane wokół dużych aglomeracji miejskich. Istnieje zatem możliwość dokonania analizy zachowań rynku lokalnego i cen transakcyjnych w okresie przed ustanowieniem obszaru i po jego wejściu w życie.

Również przykład lotniska wojskowego w Krzesinach nie powinien być wyznacznikiem formułowanych przez sądy ocen. Specyfika lotniska wojskowego, którego negatywne oddziaływanie przejawiało się przede wszystkim w ulokowaniu bazy samolotów F-16 oraz nagłym zwiększeniu intensywności lotów samolotów wojskowych, stanowi o jego nieporównywalności do lotnisk cywilnych.



IV. Odszkodowanie za nakłady celem spełnienia wymagań technicznych

Art. 136 ust. 3 w zw. z art. 129 ust. 2 POŚ przyznaje również możliwość żądania zwrotu poniesionych kosztów lub zasądzenia odpowiedniej kwoty odszkodowania na nakłady, które uprawniony winien ponieść, celem zapewnienia odpowiedniego komfortu akustycznego wewnątrz pomieszczeń wymagających ochrony akustycznej.

Możliwość żądania zapłaty odszkodowania z przedmiotowego tytułu stanowi uprawnienie, a nie obowiązek właściciela budynku. Tym bardziej, że w określonych sytuacjach nie można wykluczyć, iż zastosowanie standardowej izolacyjności przegród zewnętrznych (przede wszystkim okien), jest wystarczające dla zapewnienia przewidzianego w Polskiej Normie nr *PN-B-02151-02* komfortu akustycznego wewnątrz pomieszczeń. Kluczowe znaczenie ma tutaj odległość budynku od źródła oddziaływania akustycznego oraz skala tego oddziaływania.

W pierwszej kolejności powinien dokonać, analizy, czy w pomieszczeniach wymagających analizy akustycznej, spełnione są wymagania określone w normie *PN-B-02151/2:1987*. Dopiero w dalszej kolejności, jeżeli okaże się, że nie są zachowane wymogi dotyczące komfortu akustycznego wewnątrz pomieszczeń, należy ocenić zakres prac koniecznych do wykonania, przy zastosowaniu normy *PN-B-02151-3:1999*.

Miarodajny poziom hałasu w otoczeniu budynków wg normy *PN-B-02151-3:1999* należy określić w oparciu o równoważny poziom dźwięku A (LAeq)

lub średni maksymalny poziom dźwięku A (LA_{max,śr}), w zależności od tego która z tych wartości jest większa. Stosowanie kryterium LA_{max,śr} wymaga jednak, wg normy PN-B-02151-3:1999, wykazania, że spełnione zostały określone warunki akustyczne, a mianowicie w przedmiotowej lokalizacji musi wystąpić w czasie oceny nie mniej niż 8 operacji lotniczych w porze nocy oraz 16 operacji w porze dnia, których hałas wyrażony przez maksymalny poziom dźwięku A (LA_{max}) przekracza równoważny poziom dźwięku A hałasu o nie mniej niż 20 dB. Należy zwrócić uwagę, że liczba operacji lotniczych nie dotyczy to wszystkich operacji, tylko operacji, które były źródłem hałasu w rozpatrywanej lokalizacji (trasa przelotu odpowiednio blisko danego budynku).

Wycena nakładów koniecznych do poniesienia celem modernizacji akustycznej budynku nie może zostać prawidłowo przeprowadzona bez ustalenia, czy przed wejściem w życie obszaru budynek spełniał przewidziane w przepisach oraz normach technicznych warunki dotyczące zachowania komfortu akustycznego. Jak wynika z wyroku Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 5 czerwca 2013r., I ACa 391/13, LEX nr 1363334: „zwrot nakładów na dodatkową ochronę akustyczną przysługiwać może tylko w granicach, w jakich konieczność taka wynika z zakwalifikowania budynku do poszczególnej strefy obszaru ograniczonego użytkowania. Odszkodowanie z tego tytułu nie może zatem obejmować kosztów doprowadzenia nieruchomości do standardów ochrony akustycznej wymaganej na podstawie powszechnie obowiązujących norm i przepisów prawa budowlanego.”

Podmiot obowiązany nie może bowiem ponosić odpowiedzialności za dostosowanie budynku do powszechnie wymaganych standardów. Odpowiedzialność obowiązanego ogranicza się do wyrównania szkody za nakłady, jakich konieczność poniesienia wiąże się z ustanowieniem obszaru ograniczonego użytkowania. Właściciela nieruchomości obciąża natomiast konieczność wykonania tych prac, które zapewniają dostosowanie obiektu budowlanego do powszechnie wymaganych norm w zakresie komfortu akustycznego, a których nie wykonał przed ustanowieniem obszaru.



V. Termin zgłaszania roszczeń

Art. 129 ust. 4 POŚ wyznacza dwuletni termin na zgłoszenie roszczeń obowiązanemu. W orzecznictwie nie budzi wątpliwości, że jest to termin zawity, którego zachowanie winno być badane przez sąd z urzędu (por. wyrok SN z dnia 10.10.2008r., II CSK 216/08, LEX nr 577165, wyrok SA w Poznaniu z dnia 13.01.2011r., I ACa 1028/10 LEX nr 898628). Zgłoszenie roszczeń po upływie terminu skutkuje wygaśnięciem roszczeń. Dla zachowania terminu wystarczające jest zgłoszenie roszczeń obowiązanemu.

Podnoszone są poglądy, że dwuletni termin jest zbyt krótki, a nawet niekonstytucyjny. Pamiętać jednak należy, że ewentualna szkoda nie jest powiązana z funkcjonowaniem portu lotniczego lub innego obiektu, ale z ustanowieniem aktu prawa miejscowego, który wprowadza określone ograniczenia w sposobie korzystania z nieruchomości. Potencjalna szkoda powstaje zatem z dniem wejściem w życie stosownej uchwały i dwuletni termin wydaje się być wystarczający do zgłoszenia roszczeń przez uprawnione osoby. Zaakcentowania wymaga bowiem konieczność istnienia związku przyczynowego pomiędzy wejściem w życie aktu prawa miejscowego a powstaniem szkody. Tym samym uprawniona wydaje się być konkluzja, że dwuletni termin wydaje się być nawet za długi.

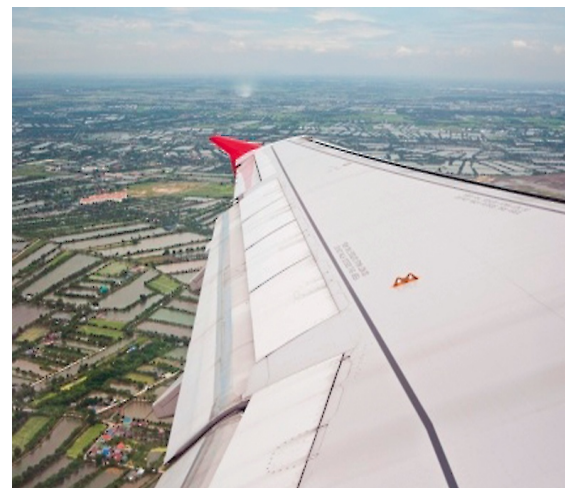
Za prawidłowy należy uznać reprezentowany w orzecznictwie pogląd o braku podstaw do obarczania obowiązanego odpowiedzialnością za szkody, które mogą ujawnić się w przyszłości (por. wyrok SA w Poznaniu z dnia 30 września 2009r., I ACa 484/09, LEX nr 756606). Późniejsze szkody nie pozostają bowiem w związku przyczynowym z wejściem w życie aktu prawa miejscowego, wprowadzającego określone ograniczenia w sposobie korzystania z nieruchomości.

VI. Podsumowanie

Problematyka obszarów ograniczonego stanowi wciąż wyzwanie zarówno dla pełnomocników procesowych, powoływanych w sprawach biegłych, a przede wszystkim dla sądów.

Niejednolita linia orzecznicza, zrównywanie wszystkich nieruchomości położonych na terenie obszaru, bez uwzględniania indywidualnych cech obiektu (odległości od portu lotniczego, daty nabycia nieruchomości), oraz nieprawidłowe odgórne założenie spadku wartości nieruchomości prowadzi do sytuacji, w której wartość wyjściową nieruchomości mnoży się przez procent spadku wartości, ustalony w takiej samej wysokości dla wszystkich nieruchomości. Tak prowadzone postępowanie dowodowe odrywa się od oceny faktycznego wpływu wejścia w życie aktu prawa miejscowego na rynek nieruchomości oraz jego indywidualnych uczestników.

Kwestia oddziaływania akustycznego, czy to lotnisk, dróg, czy chociażby samych aglomeracji miejskich (jako zespołu różnych źródeł oddziaływania), będzie coraz częściej przedmiotem roszczeń oraz sporów sądowych. Dlatego postulowana jest korelacja działań jednostek samorządu terytorialnego, w szczególności przy uchwalaniu miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego i uwzględnianie w dokumentach planistycznych funkcjonowania obiektów oddziałujących w określony sposób na tereny sąsiednie. Ma to szczególne znaczenie przy sankcjonowaniu działalności obiektów (lotnisk, dróg, linii kolejowych), które już istnieją i których sąsiedztwo od lat wpisuje się w krajobraz okolicy.



STOSOWANIE PRAWA ZAMÓWIENI PUBLICZNYCH DO USŁUG RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH

Nowy próg stosowania PZP

W dniu 16 kwietnia 2014 roku weszła w życie kolejna w ostatnich miesiącach istotna nowelizacja ustawy z dnia 29 stycznia 2004 roku Prawo zamówień publicznych¹ (dalej jako **PZP**), uchwalona ustawą z dnia 14 marca 2014 roku². Wprowadzone zmiany dotyczą w szczególności zmiany progu kwotowego, od którego istnieje konieczność stosowania przepisów ustawy PZP. Od 16 kwietnia 2014 roku przepisy te należy stosować przy przetargach, których oszacowana przez Zamawiającego wartość przekracza kwotę 30 000 euro.

W poprzednio obowiązującym stanie prawnym, próg stosowania PZP ustalony był na kwotę zaledwie 14 000 euro, a tym samym został on podwyższony ponad dwukrotnie.

Celem podniesienia progu stosowania prawa zamówień publicznych jest – według uzasadnienia do nowelizacji – zagwarantowanie wykonawcom (przedsiębiorcom) niedyskryminacyjnego dostępu do zamówień publicznych, a także ograniczenie nieefektywnego wydatkowania środków publicznych na procedury związane z przygotowaniem zamówienia publicznego.

Nowy próg stosowania PZP jest zgodny z obowiązującymi przepisami prawa unijnego³. Badania przeprowadzone przez Urząd Zamówień Publicznych (dalej jako **UZP**) wskazują, że dotychczas obowiązujący próg stosowania ustawy PZP był poniżej średniej przyjętej dla krajów członkowskich Unii Europejskiej. Zgodnie z danymi UZP średni dolny próg stosowania zamówień publicznych w krajach unijnych wynosi ok 21 000 euro. Nowy próg stosowania

PZP w Polsce będzie wciąż niższy niż w niektórych krajach unijnych (np. w Luksemburgu), jednakże będzie dwukrotnie wyższy niż próg obowiązujący w takich krajach jak Bułgaria, Francja, Rumunia, Słowenia, Łotwa, Cypr. Co ciekawe, zgodnie z ustawodawstwem niemieckim, stosowanie zamówień publicznych jest obowiązkowe już od kwoty 500 euro.

Podwyższenie progu stosowania PZP spowoduje zmniejszenie liczby ogłoszeń zamieszczanych w Biuletynie Zamówień Publicznych. Zgodnie z danymi UZP liczba ta może spaść o nawet 25%, a dzięki temu mniejsze zamówienia udzielane przy wykorzystaniu środków publicznych będą wykonywane w sposób mniej sformalizowany, a wydatkowanie środków publicznych może być bardziej efektywne.

Należy jednak pamiętać, że podniesienie progu nie oznacza, iż wydatki o wartości do 30.000 euro przestały być zamówieniami publicznymi w ogóle. I dla tych wydatków konieczne jest właściwe udokumentowanie zasad wyboru wykonawcy. Zamawiający nadal będzie zobowiązany wykazać, że wybór wykonawcy z wyłączeniem stosowania przepisów PZP nastąpił z poszanowaniem zasad konkurencji i zapewnienia oszczędnego wydatkowania środków publicznych.



Michał Mielnik

Aplikant Radcowski

Kancelaria Radców Prawnych Brudkiewicz, Suhecka i Partnerzy



Martyna Migas

Radca Prawny

Kancelaria Radców Prawnych Brudkiewicz, Suhecka i Partnerzy



¹ Tekst jednolity Dz.U. z 2013r. poz. 907 z późn. zm.

² Dz.U. z 2014r. poz. 423

³ Dyrektywa 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 roku w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi (Dz. Urz. UE L 15 z 30 kwietnia 2004 roku, str. 114, tzw. dyrektywa klasyczna); dyrektywa 2004/17/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 roku koordynująca procedury udzielania zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych (Dz. Urz. UE L 134 z 30 kwietnia 2004 roku, str. 1, tzw. dyrektywa sektorowa); 2009/81/WE Parlamentu Europejskiego z dnia 13 lipca 2009 roku w sprawie koordynacji procedur udzielania niektórych zamówień na roboty budowlane, dostawy i usługi przez instytucje lub podmioty zamawiające w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa i zmieniająca dyrektywy 2004/17/WE i 2004/18/WE (Dz. U. UE L 216 z 20 sierpnia 2009, tzw. dyrektywa obronna).

Stosowanie PZP w postępowaniu administracyjnym.

Zgodnie z powyższym przepisy ustawy PZP stosuje się, jeżeli wartość zamówienia przekroczy kwotę 30 000 euro, a wydatkowane środki są środkami publicznymi. Jeśli zatem wartość zamówienia np. na opracowanie operatów szacunkowych jest niższa niż ten próg – nie ma obowiązku stosowania ustawy PZP do takich zamówień. W przypadku zamówień przykładowo na opracowywanie operatów szacunkowych, udzielanych przez jednostki administracji, pojawiają się jednak wątpliwości czy istnieje w ogóle konieczność stosowania ustawy PZP – jeśli operat musi być opracowany w postępowaniu administracyjnym, prowadzonym na podstawie przepisów ustawy z dnia 14 czerwca 1960 roku Kodeks postępowania administracyjnego⁴ (dalej KPA).

Zagadnienie to stało się przedmiotem opinii prawnej wydanej przez UZP zamieszczonej w Informatorze Urzędu Zamówień Publicznych nr 2-3/2014. W tej opinii przedstawiony został problem stosowania PZP przy powołaniu biegłego (a zatem również rzeczoznawcy majątkowego) w ramach postępowania administracyjnego. Na podstawie art. 84 §1 KPA, gdy w sprawie wymagane są wiadomości specjalne, organ administracji publicznej może zwrócić się do biegłego lub biegłych o wydanie opinii. Zgodnie z tym przepisem organ administracyjny może powołać biegłego w celu sporządzenia opinii, która będzie dowodem w ramach postępowania. Problematyczne w trakcie stosowania tych przepisów bywało, czy zlecenie wykonania opinii powinno odbyć się z uwzględnieniem przepisów ustawy PZP, czy też bez stosowania tych przepisów. W swojej opinii UZP oparł odpowiedź na to pytanie o ustalenie, jaki stosunek prawny łączy w takim przypadku organ administracyjny i biegłego.



Zgodnie z treścią opinii UZP: aby można było mówić o zamówieniu publicznym, a zatem o stosowaniu PZP, konieczne jest powstanie stosunku cywilnoprawnego. W myśl art. 2 pkt 13 PZP zamówieniem publicznym jest umowa odpłatna zawierana pomiędzy zamawiającym a wykonawcą, których przedmiotem są usługi, dostawy lub roboty budowlane. Innymi słowy konieczne jest powstanie stosunku zobowiązaniowego stron. Strony umowy ustalają warunki stosunku prawnego, takie jak przedmiot umowy, termin wykonania, wynagrodzenie, co wynika z zasady swobody umów. Istotne jest, że stosunki cywilnoprawne charakteryzują się również równowagą stron w nim uczestniczących.

Nie można zakwalifikować powstałego pomiędzy organem administracji a biegłym stosunku jako stosunku zobowiązaniowego. Biegły z mocy przepisów KPA zobowiązany jest do wykonania opinii, zgodnie ze zleceniem organu administracyjnego. W ramach postępowania administracyjnego stosunek pomiędzy organem administracyjnym, a powołanym w ramach postępowania biegłym nie jest stosunkiem cywilnoprawnym, gdyż nie ma możliwości swobodnego kształtowania tego stosunku. W takim przypadku, nie można powiedzieć aby doszło do udzielenia zamówienia publicznego w myśl przepisów PZP, a tym samym przepisy tej ustawy nie będą stosowne.

W związku z powyższym, przy powołaniu biegłego rzeczoznawcy majątkowego w postępowaniu administracyjnym, któremu zostanie zlecone przygotowanie operatu szacunkowego na podstawie art. 84 §1 KPA, nie stosuje się przepisów PZP. Takim postępowaniem jest między innymi procedura wydawania decyzji ustalającej wysokość odszkodowania za wywłaszczoną nieruchomością, przewidziana w ustawie z dnia 10 kwietnia 2003r. o szczególnych zasadach przygotowania i realizacji inwestycji w zakresie dróg publicznych. By wydać taką decyzję organ administracji musi skorzystać z usług rzeczoznawcy majątkowego, by ustalić wartość wywłaszczanej nieruchomości w formie operatu szacunkowego. Ponieważ operat wydawany jest na potrzeby konkretnego postępowania administracyjnego, wybór biegłego dokonywany jest w oparciu o przepisy KPA, bez konieczności stosowania przepisów ustawy PZP.

Odmienne sytuacja kształtuje się w przypadku korzystania z usług biegłych dla celów administracyjnych, lecz nie w ramach procedury przewidzianej w KPA. Są to sytuacje, w których organ administracyjny korzysta z usług biegłych, np. rzeczoznawców, na przykład dla pozyskania dodatkowych informacji, jednak poza postępowaniem administracyjnym określonym w KPA. W takim przypadku organ administracyjny zobowiązany jest do stosowania przepisów PZP, jeżeli wartość zamówienia na usługi biegłych przekroczy kwotę 30 000 euro. Warto podkreślić, że kwota 30.000 euro nie odnosi się do każdego poszczególnego operatu, a do wartości szacunkowej wszystkich operatów, które zamawiający publiczny chce pozyskać w danym okresie (na przykład rocznym) i jest w stanie tę konieczność przewidzieć.

Analogicznie należy traktować powołanie biegłego w ramach postępowania przed sądem powszechnym. Zgodnie z art. 278 ustawy z dnia 17 listopada 1964 roku Kodeks postępowania cywilnego⁵ w wypadkach wymagających wiadomości specjalnych sąd po wysłuchaniu wniosków stron co do liczby biegłych i ich wyboru może wezwać jednego lub kilku biegłych w celu zasięgnięcia ich opinii. Takie powołanie biegłego nie będzie powodować konieczności stosowania PZP.

⁴ Tekst jednolity Dz.U. z 2013r. poz. 267 z późn. zm.

⁵ Tekst jednolity Dz.U. z 2014r. poz. 101 z późn. zm.



ODSZKODOWANIA ZWIĄZANE Z OGRANICZENIEM SPOSOBU KORZYSTANIA Z NIERUCHOMOŚCI NA CELE BUDOWY, KONSERWACJI ORAZ REMONTÓW URZĄDZEŃ INFRASTRUKTURY TECHNICZNEJ



Jerzy Dąbek
Rzecznawca Majątkowy Nr 256

I. Pozyskiwanie praw do dysponowania nieruchomościami na cele budowy urządzeń przesyłowych i dystrybucyjnych w trybie wywłaszczenia

I.1. Pozbawienie lub ograniczenie praw rzeczowych do nieruchomości na podstawie przepisów ustawy o gospodarce nieruchomościami

W ustawie z dnia 21 sierpnia 1997r. o gospodarce nieruchomościami¹ (dalej u.g.n.) budowa i utrzymywanie urządzeń przesyłowych i dystrybucyjnych jest celem publicznym (art. 6 pkt 2), natomiast w ustawie z dnia 27 marca 2003r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym² realizacja celu publicznego jest inwestycją celu publicznego (art. 2 ust. 5).

W ustawie o gospodarce nieruchomościami w rozdziale dotyczącym wywłaszczania nieruchomości uregulowane są dwa sposoby pozbawienia lub ograniczenia praw do nieruchomości, w drodze decyzji starosty, przeznaczonych w planach miejscowych na cele publiczne albo do nieruchomości, dla których wydana została decyzja o ustaleniu lokalizacji inwestycji celu publicznego:

- pozbawienie praw rzeczowych do nieruchomości (art. 112 ÷ 123),
- ograniczenie praw rzeczowych do nieruchomości (art. 124 ÷ 126).

Warunkiem koniecznym zastosowania procedury wywłaszczeniowej jest przeprowadzenie rokowań z właścicielami, użytkownikami wieczystymi

oraz posiadaczami innych praw rzeczowych w celu nabycia lub ograniczenia tych praw w drodze umownej, dla realizacji celu publicznego. Negatywny wynik rokowań stanowi podstawę do wszczęcia postępowania wywłaszczeniowego.

Pozbawienie prawa własności, prawa użytkownika wieczystego lub innego prawa rzeczowego do nieruchomości oznacza pełne odjęcie ww. praw na rzecz Skarbu Państwa lub jednostki samorządu publicznego. Rekompensatę stanowi odszkodowanie ustalane w decyzji starosty o wywłaszczeniu nieruchomości.

Ograniczenie prawa własności, prawa użytkownika wieczystego lub innego prawa rzeczowego do nieruchomości w drodze decyzji starosty nie powoduje zmiany władającego nieruchomością, natomiast dotyczy ograniczenia sposobu korzystania z nieruchomości bezterminowo lub w określonych ramach czasowych lub bezterminowo.

Ograniczenia sposobu korzystania z nieruchomości określane jest często w judykaturze jako „małe wywłaszczenie”.

Bezterminowe albo czasowe ograniczenie sposobu korzystania z nieruchomości jest możliwe również na podstawie art. 120 u.g.n., w drodze decyzji o wywłaszczeniu nieruchomości, w celu zapobieżenia niebezpieczeństwu, wystąpienia szkody lub niedogodnościom, jakie mogą powstać dla właścicieli lub użytkowników wieczystych nieruchomości sąsiednich, wskutek wywłaszczenia lub innego niż dotychczas zagospodarowania wywłaszczonej nieruchomości.

Bezterminowe ograniczenie sposobu korzystania z nieruchomości następuje na podstawie art. 124 u.g.n., w drodze decyzji starosty przez udzielenie zezwolenia na założenie i przeprowadzenie na nieruchomości ciągów drenażowych, przewodów i urządzeń służących do przesyłania płynów, pary, gazów, energii elektrycznej oraz łączności publicznej i sygnalizacji, a także innych podziemnych, naziemnych lub nadziemnych obiektów i urządzeń niezbędnych do korzystania z tych przewodów i urządzeń. Właściciel lub użytkownik wieczysty nieruchomości jest zobowiązany udostępnić nieruchomość w celu wykonania czynności związanych z konserwacją oraz usuwaniem awarii ciągów, przewodów i urządzeń. Obowiązek udostępnienia nieruchomości podlega egzekucji administracyjnej. Zgodnie z art. 124 ust. 4 u.g.n. na osobie lub jednostce organizacyjnej występującej o zezwolenie ciąży obowiązek przywrócenia nieruchomości do stanu poprzedniego, niezwłocznie po zakończeniu prac budowlanych. Jeżeli przywrócenie nieruchomości do stanu poprzedniego jest niemożliwe albo powoduje nadmierne trudności lub koszty, stosowany jest odpowiednio przepis art. 128 ust. 4 u.g.n. Przepisy art. 124 ust. 1, 2 i 4-7 są również stosowane odpowiednio w przypadku nieruchomości o nieuregulowanym stanie prawnym (art. 124 a).

Czasowe ograniczenie sposobu korzystania z nieruchomości przez właściciela lub użytkownika wieczystego nieruchomości, na czas nie dłuższy niż 6 miesięcy jest możliwe na podstawie

¹ Tekst jedn. Dz.U. z 2010r., Nr 102, poz. 651, ze zm.

² Dz.U. z 2003r., Nr 80, poz. 717, ze zm.

art. 124b u.g.n., z urzędu albo na wniosek operatora urządzeń, w celu udostępnienia nieruchomości do wykonania czynności związanych z konserwacją, remontami oraz usuwaniem awarii urządzeń, nie należących do części składowych nieruchomości, a także usuwaniem z gruntu tych urządzeń oraz w celu dojazdu zapewniającego wykonanie ww. czynności. Obowiązek udostępnienia nieruchomości podlega egzekucji administracyjnej. W przypadku siły wyższej lub nagłej potrzeby zapobieżenia powstaniu znacznej szkody, kiedy niemożliwe jest złożenie wniosku o wydanie decyzji na czasowe zajęcie nieruchomości, właściciel lub użytkownik wieczysty nieruchomości ma obowiązek udostępnienia jej w celu zapobieżenia tym okolicznościom. Stosowane są w tym celu odpowiednie przepisy art. 126 ust. 1 - 9 u.g.n. Podmiot, który zajął nieruchomość powinien złożyć wniosek do starosty o wydanie decyzji w terminie 3 dni od dnia zajęcia nieruchomości. Niezłożenie wniosku w terminie 3-dniowym skutkuje nałożeniem kary w wysokości 5000 zł za każdy dzień zwłoki. Za udostępnienie nieruchomości oraz szkody powstałe na skutek ww. czynności przysługuje odszkodowanie w wysokości uzgodnionej między właścicielem, użytkownikiem wieczystym lub osobą, która posiada inne prawa rzeczowe do nieruchomości, a podmiotem, któremu udostępniono nieruchomość. Jeżeli w terminie 30 dni nie dojdzie do uzgodnienia odszkodowania, starosta ustala wysokość odszkodowania w drodze odrębnej decyzji.

Czasowe zajęcie nieruchomości na podstawie przepisów ustawy o gospodarce nieruchomości może nastąpić również dla innych zdarzeń, wskazanych w poniższych artykułach:

- art. 125 u.g.n., w drodze decyzji starosta może ograniczyć sposób korzystania z nieruchomości w celu poszukiwania, rozpoznawania, wydobywania kopalni objętych własnością górnictwem. Ograniczenie następuje wyłącznie na rzecz przedsiębiorcy, który uzyskał koncesję na wykonywanie takiej działalności, na czas nie dłuższy niż termin obowiązywania koncesji. Odszkodowanie z tytułu ograniczenia sposobu korzystania z nieruchomości wypłaca przedsiębiorca,
- art. 126 u.g.n., w drodze decyzji starosta może ograniczyć sposób korzystania z nieruchomości, w przy-

padku siły wyższej lub nagłej potrzeby zapobieżenia powstania znacznej szkody. Ograniczenie następuje na wniosek podmiotu, który zajmuje nieruchomość na czas nie dłuższy niż 6 miesięcy. Odszkodowanie z tytułu ograniczenia sposobu korzystania z nieruchomości obciąża podmiot, który zajął nieruchomość.

1.2. Różnice pomiędzy ograniczeniem sposobu korzystania z nieruchomości na podstawie art. 124 u.g.n. i art. 124b u.g.n.

1.2.1. Zasady stosowania przepisu art. 124 u.g.n.

1. Urządzenia są projektowane do budowy.
2. Budowa urządzeń jest celem publicznym.
3. Urządzenia są wprowadzone do miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, a w przypadku braku planu, istnieje decyzja o ustaleniu lokalizacji inwestycji celu publicznego.
4. Niepowodzenie rokowań z właścicielem lub użytkownikiem wieczystym nieruchomości w celu udostępnienia nieruchomości w drodze umownej do budowy urządzenia.
5. Ograniczenie sposobu korzystania z nieruchomości jest bezterminowe.
6. Ograniczenie sposobu korzystania z nieruchomości jest w celu zakładania i przeprowadzenia na nieruchomości urządzeń oraz wykonywania czynności związanych z konserwacją oraz usuwaniem awarii urządzeń.
7. Wysokość odszkodowania za szkody powstałe na pożytkach nieruchomości i za ewentualne zmniejszenie wartości ustala starosta w trybie odrębnej decyzji o wysokości odszkodowania.
8. Odszkodowanie nie zawiera rekompensaty za udostępnienie nieruchomości.

1.2.2. Zasady stosowania przepisu art. 124b u.g.n.

1. Urządzenia istnieją na nieruchomości
2. Urządzenie nie musi być wprowadzone do miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego ani nie musi być wydana decyzja o ustaleniu lokalizacji inwestycji celu publicznego.

3. Nie muszą być prowadzone i dokumentowane rokowania z właścicielem lub użytkownikiem wieczystym nieruchomości o udostępnienie nieruchomości w drodze umownej. Wystarczająca jest odmowa wyrażenia zgody przez właściciela lub użytkownika wieczystego.
5. Możliwość wydania decyzji starosty zezwalającej na dodatkowe działania, nie ujęte w art. 124, w postaci:
 - dokonywania remontów urządzeń,
 - usuwania z nieruchomości urządzeń,
 - zapewnienia dojazdu umożliwiającego wykonanie czynności wymienionych w art. 124b.
6. Możliwość natychmiastowego wejścia na nieruchomość w przypadku siły wyższej lub nagłej potrzeby zapobieżenia powstaniu znacznej szkody, np. awarii urządzenia.
7. Wysokość odszkodowania za udostępnienie nieruchomości oraz za szkody powstałe na skutek czynności określonych w decyzji starosty ustalone jest z właścicielem lub użytkownikiem wieczystym nieruchomości oraz podmiotem, któremu udostępniono nieruchomość w drodze umownej. Dopiero, gdy do takiego ustalenia odszkodowania nie dojdzie w terminie 30 dni, licząc od dnia w którym upłynął termin udostępnienia nieruchomości, określony w decyzji, starosta wszczyna postępowanie w sprawie ustalenia odszkodowania.

1.3. Podstawy prawne określania i zapłaty odszkodowań związanych z pozbawieniem praw do nieruchomości oraz z ograniczeniem sposobu korzystania z nieruchomości

W przypadku budowy urządzeń przesyłowych i dystrybucyjnych mogą mieć zastosowanie obydwie formy pozyskania praw do nieruchomości w trybie wywłaszczenia, przez pozbawienie albo ograniczenie praw rzeczowych do nieruchomości decyzją starosty. Pozbawienie praw rzeczowych do nieruchomości, czyli pełne wywłaszczenie jest możliwe do pozyskania nieruchomości w celu budowy urządzeń kablowych. Wówczas wysokość odszkodowania za wywłaszczoną nieruchomość ustalana jest przez starostę

w decyzji wywłaszczeniowej na podstawie wartości nieruchomości określonej przez rzeczoznawcę majątkowego. Podstawy prawne określania wartości nieruchomości dla ww. celu są zawarte w art. 134 i art. 135 u.g.n.

Odszkodowanie za wywłaszczone nieruchomości oraz za szkody powstałe wskutek zdarzeń wymienionych enume ratywnie w art. 120 u.g.n. obciąża Skarb Państwa albo jednostkę samorządu terytorialnego, jeżeli wywłaszczenie następuje na rzecz tej jednostki (*art. 132 ust. 5 u.g.n.*). Zapłata odszkodowania następuje jednorazowo, w terminie 14 dni od dnia, w którym decyzja o wywłaszczeniu podlega wykonaniu (*art. 132 ust. 1 u.g.n.*).

Ograniczenie sposobu korzystania z nieruchomości następuje w drodze decyzji starosty na podstawie art. 124 u.g.n. w celu udzielenia zezwolenia na zakładanie i przeprowadzenie na nieruchomości urządzeń przesyłowych i dystrybucyjnych.

W trakcie prac budowlanych powstają szkody na nieruchomości i w związku z tym podmiot realizujący inwestycję jest zobowiązany do przywrócenia nieruchomości do stanu poprzedniego, zgodnie z art. 124 ust. 4 u.g.n. Jeżeli przywrócenie nieruchomości do stanu poprzedniego jest niemożliwe albo powoduje nadmierne trudności lub koszty, stosowany jest odpowiednio przepis art. 128 ust. 4 u.g.n. Wówczas wysokość odszkodowania za szkody powstałe wskutek zdarzeń, o których mowa w art. 124, 124a i 124b oraz za ewentualne zmniejszenie wartości nieruchomości ustalana jest przez starostę w odrębnej decyzji, wydawanej na podstawie art. 129 ust. 5 pkt 1 u.g.n., po uzyskaniu opinii rzeczoznawcy majątkowego, określającej wartość odszkodowania na podstawie art. 128 ust. 4 u.g.n., art. 135 ust. 5 ÷ 7 i §43 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 września 2004r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego.

Odszkodowanie za szkody powstałe wskutek zdarzeń wymienionych w art. 124, 124b, 125 i 126 oraz za zmniejszenie wartości nieruchomości obciąża osobę lub jednostkę organizacyjną, która otrzymała odpowiednie zezwolenie (*art. 132 ust. 6 u.g.n.*).

Zapłata odszkodowania następuje jednorazowo w terminie 14 dni od dnia, w którym decyzja o odszkodowaniu stała się ostateczna.

II. Pozbawienie lub ograniczenie praw rzeczowych do nieruchomości w celu realizacji urządzeń przesyłowych i dystrybucyjnych z mocy prawa

II.1. Lokalizacja urządzeń przesyłowych i dystrybucyjnych

Lokalizacja niektórych, strategicznych dla państwa inwestycji celu publicznego następuje z mocy prawa na podstawie specjalnych ustaw (*specustawy*). Ustawy te wyłączają przepisy ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, w zakresie lokalizacji inwestycji, jak również przepisy ustawy o ochronie gruntów rolnych i leśnych.

W polskim systemie prawnym funkcjonują specustawy dotyczące między innymi również urządzeń przesyłowych:

1. Ustawa o przygotowaniu finałowego turnieju Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2012 (tekst jedn. *Dz.U. z 2010r. Nr 26, poz. 133*).
2. Ustawa z dnia 24 kwietnia 2009r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (*Dz.U. Nr 84, poz. 700, ze zm.*).
3. Ustawa z dnia 7 maja 2010r. o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych (*Dz.U. z 2010r. Nr 106, poz. 675, ze zm.*).

Podstawowym dokumentem wydanym na mocy specustawy jest decyzja lokalizacyjna wojewody albo starosty, która między innymi:

- lokalizuje inwestycję na nieruchomościach,
- zatwierdza projekt podziału nieruchomości w liniach rozgraniczających inwestycję,
- odejmuje właścicielowi prawo własności nieruchomości na rzecz Skarbu Państwa albo na rzecz jednostki samorządu terytorialnego,
- wygasza prawo użytkowania wieczystego nieruchomości,
- wygasza ustanowione na nieruchomości ograniczone prawa rzeczowe i zobowiązaniowe oraz trwałe zarząd.

Wysokość odszkodowania za nieruchomości, prawo użytkowania wieczystego, ograniczone prawa rzeczowe oraz za szkody powstałe w trakcie budowy urządzeń infrastruktury technicznej ustalana jest w trybie umownym albo w trybie odrębnej decyzji organu, który wydał decyzję lokalizacyjną.

Obiekty budowlane lokalizowane i realizowane na mocy specustaw są celami publicznymi, rozumianymi zgodnie z ustawą o gospodarce nieruchomościami (*art. 6*), a ich budowa jest inwestycją celu publicznego, rozumianą zgodnie z ustawą o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym³ (*art. 2 ust. 5*).

II.2. Budowa urządzeń przesyłowych i dystrybucyjnych na podstawie ustawy o przygotowaniu finałowego turnieju Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2012

Na podstawie ustawy EURO 2012 były budowane urządzenia przesyłowe w postaci linii elektroenergetycznych najwyższych napięć 400 kV, a niektóre linie elektroenergetyczne 220 kV podlegały przebudowie na linie o napięciu 400 kV.

Oprócz tego na podstawie art. 25a ust. 1 ustawy, jeżeli z decyzji o pozwoleniu na budowę przedsięwzięcia EURO 2012 wynikał obowiązek dokonania przebudowy istniejących urządzeń infrastruktury technicznej wojewoda, na wniosek spółki celowej lub innego właściwego podmiotu, mógł ograniczyć, w drodze decyzji, sposób korzystania z nieruchomości przez udzielenie zezwolenia na zakładanie i przeprowadzanie na nieruchomości niezbędnych urządzeń infrastruktury technicznej, jeżeli właściciel lub użytkownik wieczysty nieruchomości nie wyrażał na to zgody. Przepisy art. 124 ust. 2–7 oraz art. 124a ustawy z dnia 21 sierpnia 1997r. o gospodarce nieruchomościami były stosowane odpowiednio, czyli wysokość odszkodowania ustalana była odrębną decyzją wojewody w oparciu o wartość odszkodowania określonego przez rzeczoznawcę majątkowego na podstawie art. 128 ust. 4 u.g.n. oraz §43 rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego.

³ Tekst jedn. *Dz.U. z 2012r., poz. 647*

Z powodu nie zakończonych jeszcze inwestycji objętych ustawą o przygotowaniu finałowego turnieju Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2012 ww. procedura ustalania wysokości odszkodowań nadal jest stosowana.

II.3. Budowa gazociągów wysokiego ciśnienia na podstawie ustawy o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego, skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu

Na podstawie art. 24 ust. 1 ustawy, w odniesieniu do nieruchomości objętych decyzją o ustaleniu lokalizacji inwestycji w zakresie terminalu, w celu zapewnienia prawa do wejścia na teren nieruchomości dla prowadzenia na nich budowy inwestycji w zakresie terminalu, a także prac związanych z konserwacją lub usuwaniem awarii, wojewoda w decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji w zakresie terminalu ogranicza sposób korzystania z nieruchomości przez udzielenie zezwolenia na zakładanie i przeprowadzenie na nieruchomości niezbędnych urządzeń, w tym gazociągów wysokiego ciśnienia. Przepisy art. 124 ust. 2 i 4–8 u.g.n. stosowane są odpowiednio. Decyzję ustalającą wysokość odszkodowania wydaje wojewoda.

II.4. Budowa urządzeń telekomunikacyjnych i regionalnej sieci szerokopasmowej na podstawie ustawy o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych

Na podstawie art. 33 ust. 1 ustawy właściciel, użytkownik wieczysty nieruchomości lub zarządca nieruchomości, nie będący przedsiębiorcą telekomunikacyjnym, jest obowiązany umożliwić operatorom urządzeń telekomunikacyjnych oraz jednostkom samorządu terytorialnego budującym infrastrukturę telekomunikacyjną, umieszczenie na nieruchomości obiektów i urządzeń infrastruktury telekomunikacyjnej, w szczególności instalowanie urządzeń telekomunikacyjnych, przeprowadzanie linii kablowych pod nieruchomością, na niej lub nad nią, umieszczanie tabliczek informacyjnych o urządzeniach, a także ich eksploatację i konserwację, jeżeli nie uniemożliwia to racjonalnego korzystania z nieruchomości, w szczególności nie prowadzi do istotnego zmniejszenia wartości nieruchomości. Warunki korzystania z nieruchomości oraz wy-

grodenie ustalane są w umowie, która jest zawierana na piśmie w terminie 30 dni od dnia wystąpienia przez operatora z wnioskiem o jej zawarcie. Umowa stanowi podstawę do dokonania wpisu w księdze wieczystej. Jeżeli w terminie 30 dni nie zostanie zawarta umowa, stosuje się odpowiednio przepisy art. 124 i art. 124a u.g.n. W takim przypadku, wysokość odszkodowania za szkody powstałe na skutek powyższych zdarzeń oraz ewentualne zmniejszenie wartości nieruchomości ustala starosta w odrębnej decyzji o odszkodowaniu, natomiast podstawę określenia wartości odszkodowania stanowi art. 128 ust. 4 u.g.n. oraz §43 rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego. Powyższe uregulowania dotyczą odpowiednio również nieruchomości, która stanowi przedmiot ograniczonych praw rzeczowych lub obligacyjnych, a także zarządu lub trwałego zarządu.

Na podstawie art. 54 ust. 1 ustawy o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych decyzję o ustaleniu lokalizacji regionalnej sieci szerokopasmowej wydaje na wniosek inwestora, wojewoda. Decyzja o ustaleniu lokalizacji regionalnej sieci szerokopasmowej zawiera między innymi:

- określenie linii rozgraniczających teren inwestycji, wyznaczonych na mapie zasadniczej lub w przypadku jej braku – na mapie ewidencyjnej,
- określenie ograniczeń w korzystaniu z nieruchomości niezbędnych do realizacji regionalnej sieci szerokopasmowej, o ile jest to wymagane.

Przepisy art. 124 ust. 4, art. 124a oraz art. 128 ust. 4 ustawy o gospodarce nieruchomościami są stosowane odpowiednio.



⁴ Tekst jedn. Dz.U. z 2007r. Nr 19, poz. 115, ze zm.

⁵ Rozporządzenie Ministra Infrastruktury w sprawie wysokości stawek opłat za zajęcie pasa drogowego dróg krajowych, Dz.U. z 2001r. Nr 148, poz. 886, ze zm.

III. Lokalizacja urządzeń infrastruktury technicznej w pasach drogowych dróg publicznych i opłaty z tym związane

III.1. Uwarunkowania wynikające z ustawy o drogach publicznych oraz opłaty za umieszczenie urządzeń w pasach drogowych

Lokalizacja urządzeń w pasach drogowych dróg publicznych wymaga uzyskania pozwolenia zarządcy drogi w drodze decyzji, wydawanej na podstawie ustawy z dnia 21 marca 1985r. o drogach publicznych⁴ (art. 40). Za umieszczenie urządzeń w pasie drogowym pobierana jest opłata roczna, ustalana jako iloczyn liczby metrów kwadratowych powierzchni pasa drogowego zajętej przez rzut poziomy urządzenia i stawki opłaty za zajęcie 1 m² pasa drogowego. Stawki opłat za umieszczenie urządzeń infrastruktury technicznej w pasie drogowym dróg publicznych, które są własnością jednostek samorządu terytorialnego, ustalają odpowiednio sejmik województwa, rada powiatu i rada gminy. Stawki opłat za umieszczenie urządzeń w pasie drogowym dróg krajowych są publikowane w rozporządzeniu ministra właściwego ds. infrastruktury.⁵

Aktualne stawki opłat za umieszczenie urządzeń infrastruktury technicznej w pasach drogowych dróg krajowych są zamieszczone w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury z dnia 18 lipca 2011r. w sprawie wysokości stawek opłat za zajęcie pasa drogowego dróg, których zarządcą jest Generalny Dyrektor Dróg Krajowych i Autostrad.

Za zajęcie pasa drogowego dla umieszczenia urządzeń infrastruktury technicznej, za wyjątkiem urządzeń infrastruktury telekomunikacyjnej, ustalone są roczne stawki opłat za 1 m² pasa drogowego zajętego przez rzut poziomy umieszczonego urządzenia, wykazane w Tabeli 1.

Za zajęcie 1 m² pasa drogowego zajętego przez rzut poziomy umieszczonego urządzenia infrastruktury telekomunikacyjnej ustala się stawki wykazane w Tabeli 2.

IV. Uwarunkowania prawne dotyczące określania wartości szkód i zmniejszenia wartości nieruchomości na skutek zdarzeń powstałych podczas budowy urządzeń

IV.1. Sposoby ustalania wysokości odszkodowania

W przypadkach ograniczenia sposobu korzystania z nieruchomości na podstawie art. 124b lub 126 priorytetem ustawowym jest uzgodnienie odszkodowania w drodze umownej z właścicielem lub użytkownikiem wieczystym nieruchomości przez podmiot na rzecz którego została wydana decyzja starosty. Wówczas określenie wartości szkód oraz ewentualnego zmniejszenia wartości nieruchomości następuje na zasadach ogólnych, według przepisów Kodeksu cywilnego. W tym celu pomoc merytoryczna dla rzeczoznawcy majątkowego jest w tymczasowych notach interpretacyjnych nr V.4; V.6; V.7 i V.8.

Natomiast w przypadku ograniczenia sposobu korzystania z nieruchomości na podstawie art. 124 u.g.n., jak również na podstawie art. 124b i 126, jeżeli nie można uzgodnić odszkodowania w drodze umownej, wysokość odszkodowania za szkody oraz za ewentualne zmniejszenie wartości nieruchomości ustala starosta w drodze odrębnej decyzji.

Wówczas ustalenie składników odszkodowania następuje na podstawie art. 128 ust. 4 u.g.n., natomiast określenie wartości odszkodowania za szkody w pożytkach naturalnych z nieruchomości jest na podstawie art. 135 ust. 5 ÷ 7.

Podstawa merytoryczna określania wartości szkód i zmniejszenia wartości nieruchomości jest w §43 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 września 2004r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego.⁶

Tabela 1

Lp.	Lokalizacja urządzenia w terenie	Lokalizacja urządzenia w pasie drogowym		
		W poprzek drogi	wzdłuż drogi	
			w jezdni	poza jezdnię
1	Poza obszarem zabudowanym	80 zł	32 zł	16 zł
2	W obszarze zabudowanym	40 zł	16 zł	8 zł

Tabela 2

Lp.	Lokalizacja urządzenia w terenie	Lokalizacja urządzenia w pasie drogowym		
		W poprzek drogi	wzdłuż drogi	
			w jezdni	poza jezdnię
1	Poza obszarem zabudowanym	20 zł	12 zł	4 zł
2	W obszarze zabudowanym	20 zł	6 zł	2 zł

IV.2. Uwarunkowania wynikające z art. 128 ust. 4 ustawy o gospodarce nieruchomościami

Podstawę ustalenia składników odszkodowania za ograniczenie sposobu korzystania z nieruchomości stanowi art. 128 ust. 4 u.g.n.:

„Art.128.4. Odszkodowanie przysługuje również za szkody powstałe wskutek zdarzeń, o których mowa w art. 120 i 124-126. Odszkodowanie powinno odpowiadać wartości poniesionych szkód. Jeżeli wskutek tych zdarzeń zmniejszy się wartość nieruchomości, odszkodowanie powiększa się o kwotę odpowiadającą temu zmniejszeniu.”

Wnioski dotyczące odszkodowania ustalanego na podstawie art. 128 ust. 4 u.g.n. zawarte są w uzasadnieniu wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 25 lutego 2009r.⁷:

„Odszkodowanie przewidziane w art. 128 ust. 4 w związku z art. 124 u.g.n. nie ma bowiem charakteru cywilnoprawnego, a uszczerbek majątkowy (szkoda), jakiego doznaje właściciel na skutek ograniczenia jego prawa własności w trybie art. 124 u.g.n., jest wynikiem legalnego działania administracji. Wszelkie kwestie związane ze sposobem ustalania wysokości przedmiotowego odszkodowania zostały wyczerpująco unormowane

w rozdziale V dział III ustawy o gospodarce nieruchomościami, który nie przewiduje żadnego odesłania do odpowiedniego stosowania przepisów Kodeksu cywilnego. Przy jego ustaleniu nie można więc wykraczać poza ramy określone w ustawie o gospodarce nieruchomościami i posilkować się przepisami Kodeksu cywilnego.”

Zmniejszenie wartości nieruchomości, o którym jest mowa w art. 128 ust. 4 u.g.n. nie powinno być utożsamiane z ograniczeniem możliwości inwestycyjnych wynikających ze wskazań miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Wskazuje na to wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 8 lutego 2000r.⁸:

„Przy ustalaniu wysokości odszkodowania, o którym mowa w ustawie o gospodarce nieruchomościami wlicza się również zmniejszoną wartość nieruchomości, jeżeli wynikała ona z przeprowadzonych przewodów elektrycznych. Zmniejszenie tej wartości musi nastąpić w wyniku realizowanej inwestycji, a nie ograniczeń wynikających z planu zagospodarowania przestrzennego, który niezależnie od tego, kiedy zostanie zrealizowany, może ograniczać możliwość korzystania z danej nieruchomości, a co za tym idzie, zmniejsza jej wartość.”

⁶ Dz. U. z 2004r. Nr 207, poz. 2109, ze zm.

⁷ Wyrok NSA z dnia 25 lutego 2009r. wydany w sprawie I OSK 460/2008

⁸ Wyrok NSA z dnia 8 lutego 2000r. wydany w sprawie I SA 356/99

Powyższe stanowisko Naczelnego Sądu Administracyjnego zostało potwierdzone w wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 12 maja 2011r.⁹

Roszczenie o odszkodowanie za zmniejszenie wartości nie podlega przedawnieniu, na ten temat wypowiedział się Wojewódzki Sąd Administracyjny w Rzeszowie w wyroku z dnia 28 października 2009r.¹⁰:

„Przepis art. 128 u.g.n. nie określa czy roszczenia odszkodowawcze ulegają przedawnieniu, a powołana ustawa nie zawiera odesłania do odpowiedniego stosowania przepisów Kodeksu cywilnego.”

IV.3. Zasady określania wartości szkód oraz zmniejszenia wartości nieruchomości w przypadku ograniczenia sposobu korzystania z nieruchomości na podstawie art. 124 ust. 1 u.g.n.

Podstawy merytoryczne określania wartości szkód powstałych w trakcie robót budowlanych związanych z posadowieniem urządzenia na nieruchomości oraz zmniejszenia wartości nieruchomości znajdują się w §43 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 września 2004r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego:

„§43.1. Przy określaniu wartości poniesionych szkód na nieruchomości, o których mowa w art. 128 ust. 4 ustawy, uwzględnia się w szczególności:

- 1) stan zagospodarowania nieruchomości na dzień wydania decyzji odpowiednio o wywłaszczeniu, ograniczeniu sposobu korzystania albo zezwoleniu na czasowe zajęcie nieruchomości oraz stan zagospodarowania nieruchomości na dzień zakończenia działań uzasadniających wydanie tej decyzji;*
- 2) utratę pożytków w okresie od dnia wydania decyzji do dnia zakończenia działań uzasadniających jej wydanie.”*

Stan zagospodarowania nieruchomości jest zdefiniowany w §43 ust. 2 rozporządzenia R.M.:

„§43.2. Przez stan zagospodarowania w przypadku nieruchomości zabudowanej rozumie się przyna-

czenie i sposób wykorzystywania obiektów budowlanych oraz ich stan techniczny, a także cechy tych obiektów, a w szczególności gabaryty, formę architektoniczną, usytuowanie względem linii zabudowy oraz intensywność wykorzystania terenu.”

W przypadku przebudowy istniejącego urządzenia na nowe po starym śladzie stan zagospodarowania nieruchomości na datę wydania decyzji starosty ograniczającej sposób korzystania z nieruchomości obejmuje także istniejące urządzenie.

Pożytki według art.53 Kodeksu cywilnego dzielą się na:

- pożytki naturalne rzeczy, którymi są plody i inne odłączone od niej części składowe, o ile według prawidłowej gospodarki stanowią normalny dochód z rzeczy (np. owoce),
- pożytki cywilne rzeczy, którymi są dochody, które rzecz przynosi na podstawie stosunku prawnego.

Zmniejszenie wartości nieruchomości określane jest według §43 ust. 3 rozporządzenia R.M.:

„§43.3. Przy określaniu zmniejszenia wartości nieruchomości, o którym mowa w art. 128 ust. 4 ustawy, uwzględnia się:

- 1) zmianę warunków korzystania z nieruchomości;*
- 2) zmianę przydatności użytkowej nieruchomości;*
- 3) trwale ograniczenie w sposobie korzystania z nieruchomości;*
- 4) skutki spowodowane obowiązkiem udostępnienia nieruchomości w celu wykonania czynności związanych z konserwacją oraz usuwaniem awarii ciągów, przewodów i urządzeń, o których mowa w art. 128 ust. 4 ustawy.”*



Wpływ powyższych 4 czynników decydujących o zmniejszeniu wartości nieruchomości powinien być przedmiotem szczegółowej analizy w przypadku:

1. budowy nowych urządzeń,
2. przebudowy istniejących urządzeń po starej trasie,
3. rozbudowy istniejących urządzeń w większych parametrach.

Na skutek budowy nowych urządzeń na zmniejszenie wartości nieruchomości praktycznie wpływa każdy z 4 czynników.

Przypadek nr 2 występuje najczęściej przy przebudowie istniejących linii elektroenergetycznych wysokich napięć 110 kV na nowe linie o tym samym napięciu.

Przebudowa linii następuje w tych samych parametrach przestrzennych, z wymianą starych słupów na nowe w tych samych miejscach. Dostyc często są przebudowywane stare linie elektroenergetyczne najwyższych napięć 220 kV na nowe linie o napięciu 400 kV. Na skutek zastosowania wyższych słupów pasy oddziaływania nowych linii są węższe od pasów oddziaływania starych linii, a więc nowa linia mniej ingeruje w nieruchomość aniżeli zlikwidowana, stara linia elektroenergetyczna.

W takim przypadku 3 pierwsze czynniki wskazane w §43 ust. 3 rozporządzenia w sprawie wyceny nieruchomości mają ten sam wpływ dla starej jak również dla nowej linii, a wręcz w niektórych przypadkach nowa linia jest mniej uciążliwa.

Podczas analizy stanu prawnego nieruchomości należy zwrócić uwagę, na jakiej podstawie wybudowane zostało istniejące urządzenie. Jeżeli operator starego urządzenia posiadał uprawnienie przewidziane w przepisach prawa, umożliwiające mu każdorazowo wejście na nieruchomość w celu dokonania określonych czynności i uprawnienie to w istocie było tożsame jak przewidziane w art. 124 ust. 6 u.g.n., wówczas czwarty czynnik wskazany w 43 ust. 3 rozporządzenia w sprawie wyceny nieruchomości nie powinien być brany pod uwagę.

⁹ Wyrok WSA w Warszawie z dnia 12 maja 2011r. wydany w sprawie *ISA/Wa 1671/2010*

¹⁰ Wyrok WSA w Rzeszowie z dnia 28 października 2008r. wydany w sprawie *II SA/Rz 385/2009*

W przypadku braku możliwości stwierdzenia powyższego uprawnienia, w operacie szacunkowym powinno być określone odszkodowanie z tego tytułu i pozostawione z odpowiednią adnotacją do rozstrzygnięcia organowi ustalającemu wysokość odszkodowania.

W przypadku nr 3 wpływ 4 czynników wpływających na zmniejszenie wartości nieruchomości powinien być uwzględniony dla różnicy parametrów starego i nowego urządzenia.

Na zmniejszenie wartości składają się różne czynniki ograniczające sposób korzystania z nieruchomości w pasie terenu o ograniczonym sposobie korzystania, określonym w decyzji starosty, między innymi:

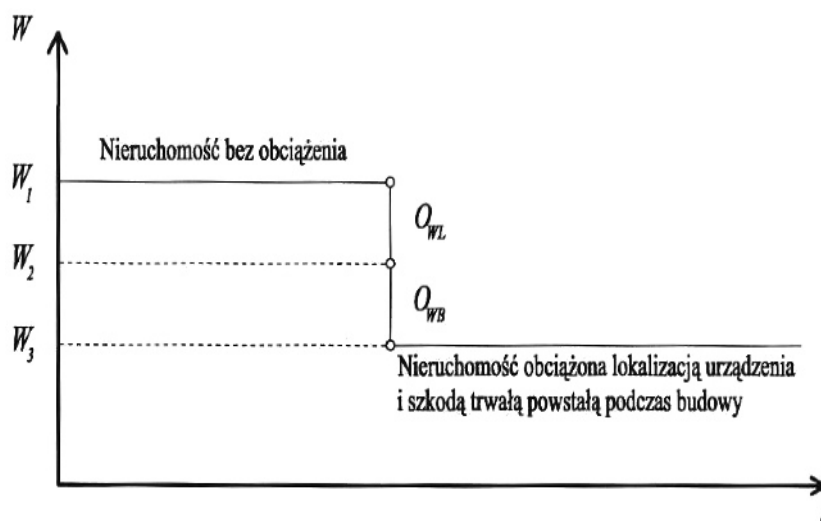
- lokalizacja naziemnych elementów infrastruktury technicznej, powodująca wyłączenie
- części pasa terenu z produkcji rolniczej lub leśnej,
- reglamentacja sadzenia drzew,
- zakaz kopania stawów, budowy budynków gospodarczych, etc.

Składnikiem zmniejszenia wartości nieruchomości nie jest obniżenie wartości nieruchomości spowodowane wprowadzeniem urządzenia do planu miejscowego albo wydania decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji celu publicznego (O_{WL}). W takim przypadku roszczenie o obniżenie wartości z tytułu powstania szkody rzeczywistej jest dochodzone odrębnie od gminy na podstawie art. 36 ust. 1 ÷ 3 ustawy z dnia 27 marca 2003r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym.

Wartość składników zmniejszenia wartości nieruchomości wskazanych w §43 ust. 3 pkt 1,2,3 rozporządzenia w sprawie wyceny nieruchomości można przyrównać do obniżenia wartości nieruchomości na skutek posadowienia urządzenia na nieruchomości podczas budowy (O_{WB}) które stanowi składnik wynagrodzenia za ustanowienie służebności przesyłu.



Rysunek 1



IV.4. Dane wyjściowe niezbędne do określenia wartości poniesionych szkód i zmniejszenia wartości nieruchomości

W przypadku istnienia dokumentów planistycznych w postaci planu miejscowego lub decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji celu publicznego, ograniczenie sposobu korzystania z nieruchomości musi być zgodne z tymi dokumentami, ponieważ tak stanowi treść art. 124 ust. 5 u.g.n. W planie miejscowym albo w decyzji „ulicp” powinny być zamieszczone parametry strefy oddziaływania urządzenia, które powinny być takie same w decyzji ograniczającej sposób korzystania z nieruchomości. Pas terenu w którym istnieje ograniczenie sposobu korzystania z nieruchomości nie jest zdefiniowany w przepisach i może mieć różne nazwy, np. pas technologiczny lub pas ograniczonego użytkowania. Dodatkowo, w decyzji zawarte są zakazy dotyczące sposobu korzystania z nieruchomości przez przedsiębiorcę w okresie eksploatacji urządzenia.

Na przykład pod napowietrzną linią elektroenergetyczną może być zakaz uprawy drzew powyżej ustalonej wysokości. Szerokość pasa terenu wzdłuż urządzeń liniowych jest związana z rodzajem urządzeń (przesyłowe, dystrybucyjne), sposobem ich budowy (pod, na i nadziemne) oraz stopniem oddziaływania na środowisko (linie elektroenergetyczne, gazociągi, ropociągi, etc.).

IV.5. Określanie wartości szkód w pożytkach z nieruchomości i w częściach składowych gruntu

W celu określenia wartości szkód w pożytkach z nieruchomości należy ustalić rodzaj i zakres rzeczowy utraconych pożytków w okresie od dnia wydania decyzji starosty o ograniczeniu sposobu korzystania z nieruchomości do dnia zakończenia działań uzasadniających jej wydanie. W decyzji jest wskazana data do której powinny być zakończone prace budowlane.

Dla określenia wartości szkód w pożytkach z nieruchomości podczas budowy urządzenia ważna jest znajomość szerokości pasa budowy, w którym nastąpiły szkody w produkcji roślinnej i w częściach składowych gruntu. Informacja ta jest szczególnie ważna, jeżeli urządzenie jest podziemne.

Jednocześnie z wydaniem decyzji o ograniczeniu sposobu korzystania z nieruchomości organ powinien ustalić stan zagospodarowania nieruchomości, którego znajomość jest niezbędna do określenia wartości szkód w pożytkach z nieruchomości.

W przypadku konieczności określenia wartości szkód w pożytkach z nieruchomości niezbędne jest dokładne ustalenie rodzaju i zakresu rzeczowego szkód. W przypadku trudności z ustaleniem tych danych konieczne będzie ich ustalenie w trakcie rozprawy administracyjnej z udziałem zainteresowanych stron.

Podstawę prawną określania wartości szkód w pożytkach stanowi art. 135 ust. 5 ÷ 7 u.g.n.

W przypadku szkód powstałych w częściach składowych gruntu, takich jak budynki, budowle, urządzenia trwale z gruntem związane, do określenia ich wartości stosowane jest podejście kosztowe.

IV.6. Określanie zmniejszenia wartości nieruchomości

Zmniejszenie wartości nieruchomości jest możliwe do określenia poprzez sumowanie cząstkowych odszkodowań wymienionych w §43 ust. 3 rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego albo sposobem pośrednim, przy pomocy poniższych wzorów. W przypadku ograniczenia sposobu korzystania z nieruchomości na podstawie art. 124 ust. 1 u.g.n. zmniejszenie wartości nieruchomości jest możliwe do określenia wzorem:

$$Z_W = W_{11} \times (1 - S_{L1}) \times P_S \times S_Z$$

gdzie:

- Z_W - zmniejszenie wartości nieruchomości,
- W₁₁ - wartość 1m² gruntu nieobciążonego urządzeniem,

- S_{L1} - współczynnik obniżenia wartości jednostki porównawczej nieruchomości na skutek lokalizacji urządzenia w dokumentacji planistycznej,
- P_S - powierzchnia pasa ograniczonego korzystania z nieruchomości, zamieszczona w decyzji organu ograniczającej sposób korzystania z nieruchomości,
- S_Z - współczynnik zmniejszenia wartości nieruchomości, ustalony przez rzeczoznawcę majątkowego na podstawie odrębnej analizy.

W przypadku określania zmniejszenia wartości nieruchomości dla ustalenia wysokości odszkodowania w drodze umownej można wykorzystać poniższy wzór:

$$Z_W = O_{WB} + O_K$$

gdzie:

- O_{WB} - obniżenie wartości nieruchomości na skutek posiadania urządzenia,
- O_K - odszkodowanie uwzględniające skutki udostępnienia nieruchomości w celu wykonania czynności związanych z konserwacją oraz usuwaniem awarii urządzenia.

IV.7. Określanie zmniejszenia wartości nieruchomości w przypadku ograniczenia sposobu korzystania z nieruchomości na podstawie specustaw

W przypadku ograniczenia sposobu korzystania z nieruchomości na mocy art. 24 ust. 1 ustawy o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu oraz art. 54 ust. 1 ustawy o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych, w celu lokalizacji, właścicielowi lub użytkownikowi wieczystemu nieruchomości nie przysługuje roszczenie o odszkodowanie za obniżenie wartości nieruchomości z tytułu lokalizacji urządzenia w dokumentacji planistycznej i dlatego zmniejszenie wartości nieruchomości na skutek budowy urządzenia jest możliwe do określenia sposobem pośrednim na podstawie poniższego wzoru:

$$Z_W = W_{11} \times P_S \times S_Z$$

Oznaczenia jak we wzorze w pkt IV.6.

PRAWO

ZMIANY W RAMACH OBOWIĄZKOWEGO UBEZPIECZENIA OC RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH



13 grudnia 2013r. Minister Finansów wydał rozporządzenie w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przedsiębiorcy prowadzącego działalność w zakresie rzeczoznawstwa majątkowego (publikacja w Dzienniku Ustaw z dnia 20 grudnia 2013r., poz. 1620). Rozporządzenie zastąpiło dotychczasowy akt prawny (Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 października 2010r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej rzeczoznawcy majątkowego (*Dz.U. Nr 205, poz. 1357*)) regulujący obowiązek ubezpieczenia OC nakładany dotąd na rzeczoznawcę, a nie przedsiębiorcę. W związku z powyższym od 1 stycznia 2014r. powstał obowiązek ubezpieczenia dla przedsiębiorców prowadzących działalność w zakresie rzeczoznawstwa majątkowego, a nie – jak dotąd – bezpośredniego ubezpieczenia rzeczoznawcy.

Obowiązujące dotychczas umowy ubezpieczenia zawarte w PZU SA dla rzeczoznawców prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą pozostają w mocy jako ubezpieczenie obowiązkowe, natomiast w innych przypadkach stają się ubezpieczeniami dobrowolnymi, względnie mogą zostać rozwiązane (wypowiedziane) na wniosek rzeczoznawcy.

Źródło: PFSRM, PZU

AKTUALNOŚCI

Opr. W. G.

POZNAŃSKI RYNEK NIERUCHOMOŚCI BIUROWYCH



dr Krzysztof Celka

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Katedra Inwestycji i Nieruchomości

Celka & Frąckowiak Real Estate

Artykuł przedstawia podstawowe wyniki badań poznańskiego rynku nieruchomości biurowych. Przedstawione są wyniki badania preferencji najemców na tym rynku, określona podaż, zarówno nowoczesnej jak i nienowoczesnej powierzchni biurowej oraz ceny najmu.

Rynek nieruchomości komercyjnych jest rynkiem w wielu aspektach różniącym się od wielu innych segmentów rynków kapitałowych czy towarowych, które są lepiej znane i zbadane i bardziej szczegółowo analizowane¹.

Klasyfikacja rynku nieruchomości może być oparta na różnych kryteriach. Według kryterium rodzaju nieruchomości możemy wyróżnić rynek nieruchomości komercyjnych – biurowych². Rynek nieruchomości biurowych jako lokalny rynek najmu różni się w poszczególnych ośrodkach miejskich. Każdy ośrodek miejski charakteryzuje się specyficzną strukturą przestrzenną, która jest wynikiem licznych przeobrażeń zachodzących w trakcie długotrwałego procesu rozwoju³.

Poznański rynek nieruchomości biurowych cieszy się od kilku lat rosnącym zainteresowaniem inwestorów. Na przestrzeni ostatniej dekady, widoczne były mocne różnice pomiędzy popytem a podażą, co jest charakterystyczne dla rynku dojrzewającego. W dobie ochłodzenia gospodarki światowej, zauważalna była korekta zainteresowania inwestorów zagranicznych, chociaż nadal ważnym elementem popytu na powierzchnie biurowe, jest rozwój sektora BPO (centra usług). Obecnie w Poznaniu funkcjonuje około 30 takich centrów, które dają zatrudnienie ponad 6. tys. osób. Poznań jako miasto rozwija się dynamicznie. O sile Poznania świadczy przede wszystkim potencjał tkwiący w dużym ośrodku miejskim jakim jest aglomeracja poznańska.

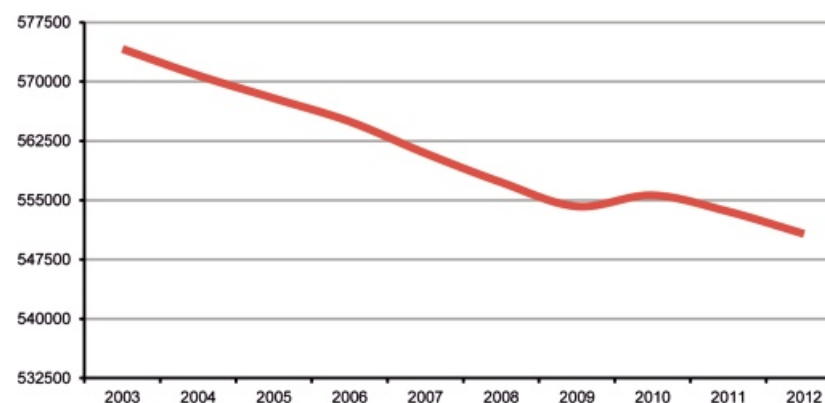


Niepokojące dane demograficzne dotyczące systematycznego wyludniania się miasta, kompensowane są przez dynamiczny wzrost gospodarczy gmin ościennych (Wykres 1).

Jeżeli na Poznań spojrzymy w szerszym aspekcie, to rynek biurowy ma tutaj jeszcze ogromne pole do wzrostu. 550 tys. Poznańców plus 315 tys. mieszkańców powiatu wspólnie tworzą silne centrum społeczno-ekonomiczne. Potencjał ten jest dodatkowo wzmocniony poprzez rolę Poznania jako ośrodka gospodarczego z 98 tys. podmiotów gospodarczych (Wykres 2) i akademickiego z ok. 140 tys. studentów w mieście.

Wykres 1

Stan ludności Poznania w latach 2003-2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

¹ Gawron, H., 2011, *Tendencies and forecast of the Polish property market development - research possibilities and directions*, Zeszyty Naukowe 188, Wydawnictwo UE w Poznaniu, Poznań, s. 8

² Kyle R., Baird F., Spodek M., 2000, *Property management*, Dearborn Financial Publishing, Chicago, s. 4

³ Jaroszevska E. Stryjakiewicz T. *Lokalizacja obiektów biurowych w Poznaniu*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2009, s.11

Niemniej jednak podaż nowoczesnej powierzchni biurowej jest relatywnie mniejsza niż w innych ośrodkach miejskich o zbliżonej wielkości w Polsce.

Na różnych rynkach nieruchomości funkcjonuje klasyfikacja powierzchni biurowej zależna od pewnych czynników, takich jak np. lokalizacja, standard itp. Pozwala to wprowadzić nomenklaturę nazewnictwa klas jako A, B, C itd. Często na rynkach nieruchomości biurowych wprowadzane są obszary biznesu, które pozwalają przypisać, np. wg czynnika – lokalizacja, do poszczególnych klas, budynki. Uznając przy tym, że lokalizacja jest tym czynnikiem najistotniejszym przy określaniu klasy budynku.

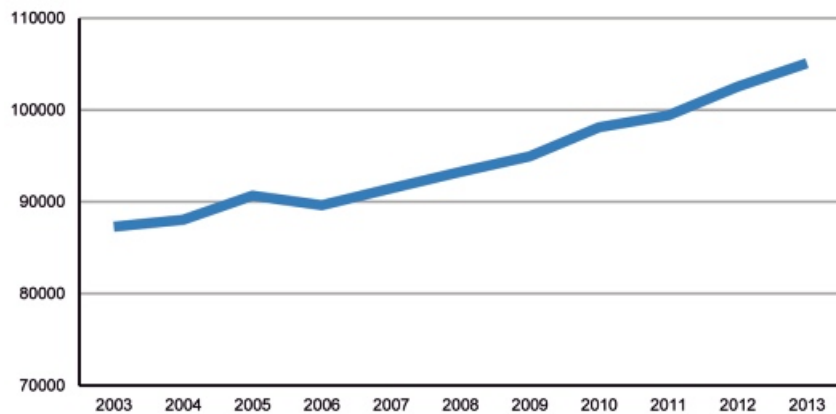
Badanie podaży nowoczesnej powierzchni biurowej w Poznaniu wykazuje ok. 300 tys. m² p. u. na koniec I kw. 2014 roku. Kilkadziesiąt tysięcy przedsiębiorstw zlokalizowało swoje biura w obiektach, które nazywamy jako nowoczesna powierzchnia biurowa. Podaż tej powierzchni to budynki, które w klasyfikacji wspomnianej wcześniej, nazywane są budynkami klasy C czy D. To również lokale biurowe znajdujące się w budynkach kamienic na terenie całego miasta. Podaż tej powierzchni to ok. 600 tys. m².

Najczęściej przedmiotem analiz rynku nieruchomości komercyjnych jest nowoczesna powierzchnia biurowa. Jak wykazano, w Poznaniu, w większości występuje ten drugi typ powierzchni biurowej, która w badaniach jest pomijana, a która ma ogromne znaczenie dla funkcjonowania całego rynku nieruchomości i która zostanie zaprezentowana w dalszej części artykułu.



Wykres 2

Ilość firm w Poznaniu w latach 2003-2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Charakterystyka nowoczesnej powierzchni biurowej

Podaż

Na koniec I kw. 2014r., w Poznaniu nowoczesna powierzchnia biurowa kształtowała się na poziomie ca. 300 tys. m². Na istniejące zasoby tej powierzchni w Poznaniu, która objęta została analizą, składa się ca. 50 obiektów biurowych, które dostarczone zostały na rynek w latach 1997 – 2013, o standardzie klasy A oraz niższym klasy B+ i B.

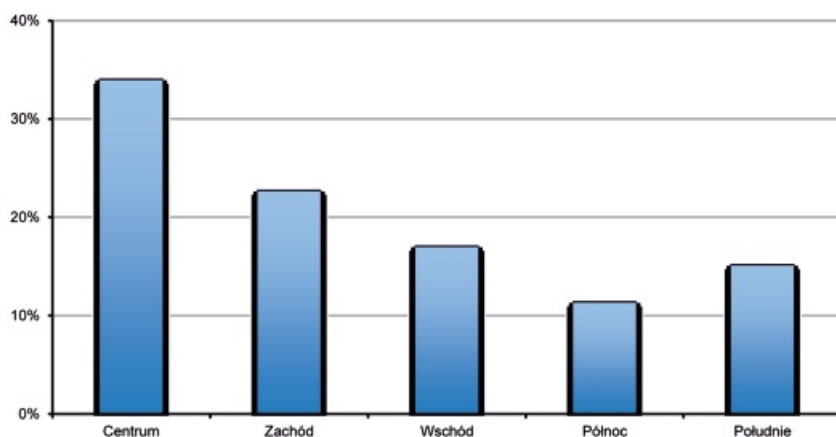
Istniejące budynki biurowe ujęte zostały z uwzględnieniem najistotniejszych parametrów:

- Lokalizacja inwestycji (Wykres 3);

- Kategoria budynku – klasa powierzchni biurowej, przydzielona na podstawie lokalizacji i standardu technicznego;
- Rok, w którym budynek został oddany do użytkowania;
- Powierzchnia użytkowa budynku w m²;
- Powierzchnia dostępna;
- Ofertowa stawka najmu – najczęściej podawana w Euro – dotyczy 1 m² powierzchni;
- Koszty eksploatacyjne – koszty związane z utrzymaniem części wspólnych budynku. Obecnie wyrażane w PLN za 1 m²;
- Wskaźnik pustostanów – wyraża stosunek powierzchni wolnej w budynku do powierzchni całkowitej (w %).

Wykres 3

Podział nowoczesnej podaży powierzchni biurowej ze względu na lokalizację



Źródło: Opracowanie własne.

Kategoria budynku została przydzielona na podstawie pewnych przesłanek subiektywnych i wzajemnych relacji budynków względem siebie. Definicja poszczególnych klas budynków wygląda następująco:

- A bardzo dobra lokalizacja i wysoki standard budynku
- B+ dobra lokalizacja i wysoki standard budynku lub bardzo dobra lokalizacja i dobry standard budynku
- B dobra lokalizacja i dobry standard budynku

Znaczna aktywność na poznańskim rynku nowoczesnych powierzchni biurowych widoczna jest już od kilku lat. Obecnie deweloperzy budują około 50 000 m² (Wykres 3). Najbardziej waży w tym jeden projekt – Business Garden na Marcelinie (40 000 m² biur).

Analiza standardu wyposażenia technicznego i estetyki wewnątrz obiektu wykazała, iż prawie 60% ogólnej nowoczesnej powierzchni biurowej w Poznaniu można sklasyfikować jako standard klasy A. Warto jednak zaznaczyć, że przy ocenie brano pod uwagę dwa główne czynniki determinujące jakość obiektu – lokalizację oraz techniczny standard budynku (Tabela 1).

Przeciętna powierzchnia poznańskich, nowoczesnych obiektów biurowych kształtuje się na poziomie ok. 6 000 m², jednak zróżnicowanie projektów pod względem ich powierzchni jest bardzo duże. Na poznańskim rynku istnieją zarówno projekty duże, o powierzchni przekraczającej 10 000 m² jak i małe, liczące ok. 1 000 m².

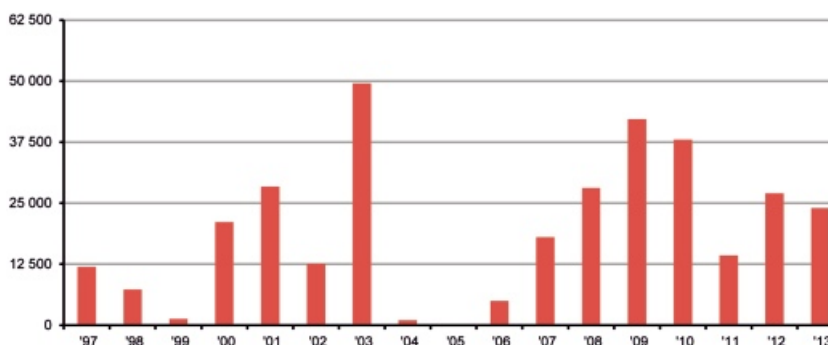
Strukturę wielkościową obiektów biurowych w Poznaniu przedstawia Wykres 5.

Jak widać na Wykresie 5, poznański rynek powierzchni biurowych w dalszym ciągu pozostaje rynkiem obiektów średniej wielkości, o powierzchni nie przekraczającej 10 000 m². Obiekty o powierzchni mniejszej aniżeli 3 000 m² stanowią 42% wszystkich badanych obiektów, natomiast udział obiektów o powierzchni pomiędzy 3 000 a 5 000 m² kształtuje się na poziomie 13%. Łącznie obie grupy stanowią 55% poznańskich zasobów powierzchni biurowych.

Kolejni deweloperzy planują wiele ciekawych inwestycji biurowych zlokalizowanych w rejonie centrum jak i poza nim. W analizowanym okresie, na etapie planowania wyodrębnić można 14 projektów.

Wykres 4

Nowe obiekty biurowe w Poznaniu w zestawieniu rocznym



Źródło: Opracowanie własne.

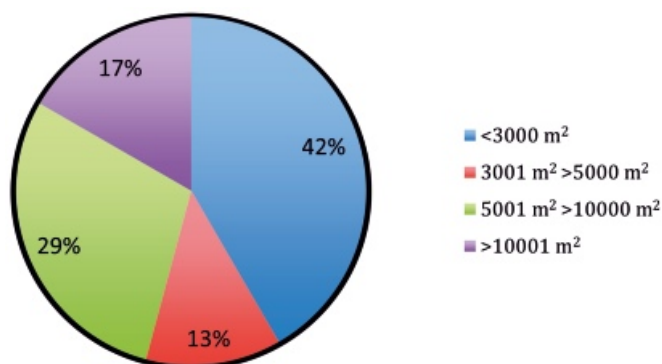
Tabela 1

Udział poszczególnych klas budynków nowoczesnej powierzchni w rynku biurowym w Poznaniu

Klasa budynku	udział w rynku
A	59,4%
B+	27,8%
B	12,8%

Wykres 5

Udział projektów określonej wielkości w zasobach powierzchni biurowych w Poznaniu



Źródło: Opracowanie własne.



Popyt

Popyt na powierzchnie biurowe na poznańskim rynku nieruchomości w ciągu ostatnich kilku lat wykazywał pewną stabilizację. Poziom popytu biurowego w Poznaniu jest relatywnie wysoki. Obecnie szacuje się, że w Poznaniu wynajmuje się co roku ok. 20 000 m² nowoczesnej powierzchni biurowej. Koniec roku 2013 i początek 2014 roku przyniósł zmniejszenie się zainteresowania powierzchnią biurową ze strony najemców. Spowolnienie gospodarcze zrewidowało plany rozwojowe firm, co przełożyło się na zmniejszenie popytu na tę powierzchnię. Potencjalne źródła popytu pochodzą zarówno od firm krajowych jak i zagranicznych. O wyborze konkretnego budynku decydują: prestiż, standard budynku, stawki podstawowe czynszu i wysokość opłat eksploatacyjnych oraz dogodny dojazd i możliwość bezproblemowego parkowania przez pracowników firmy, jak i klientów.

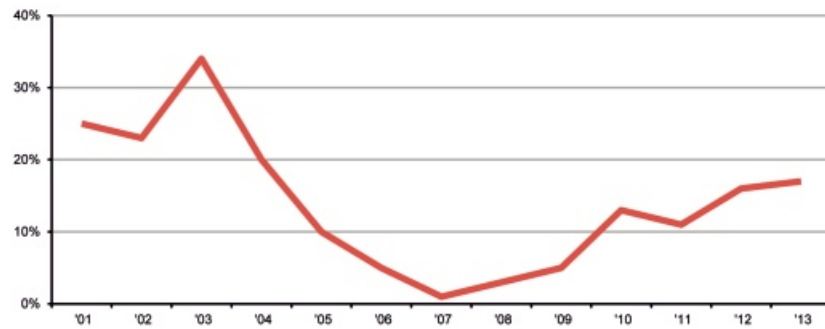
Pustostany i czynsze

Na przestrzeni ostatnich miesięcy utrzymujący się niestabilny popyt na powierzchnię biurową, przy stosunkowo dużym wzroście podaży spowodował wzrost poziomu powierzchni niewynajętej. O ile w 2011 roku współczynnik powierzchni niewynajętej w nowoczesnych budynkach biurowych wynosił jeszcze ok. 11%, to obecnie kształtuje się średnio na poziomie 17% (Wykres 6), przy czym jego wartość różni się dla rejonu centrum i poza nim a także w zależności od klasy budynków.

Kształtowanie się stawek najmu do końca 2013 roku, było pochodną wskaźnika pustostanów i skali podaży w Poznaniu. Zdecydowana negocjacyjna przewaga po stronie popytowej, pozwalała na wysokie oczekiwania ze strony najemców. Ustabilizowany poziom czynszów, który obserwowaliśmy w latach 2010–2012 wahał się w przedziale 14–16 EUR/m². W roku 2013 zwiększony poziom pustostanów w stosunku do roku 2012, wymusił pewną korektę efektywnych stawek najmu. Obecnie stawki ofertowe w budynkach posiadających wolne powierzchnie biurowe zbliżone są do przedziału 13–15 EUR (Wykres 7).

Wykres 6

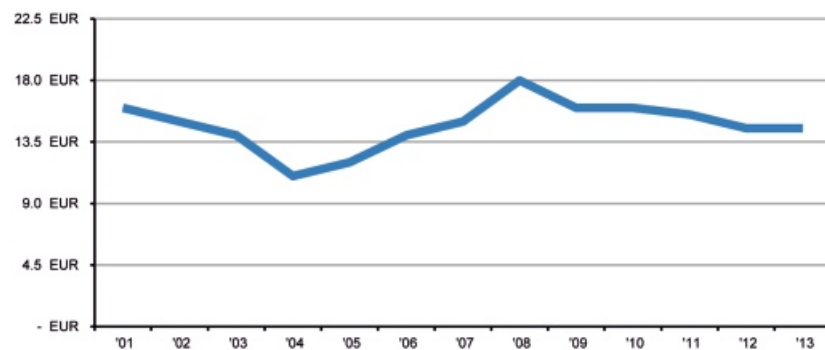
Kształtowanie się wsk. pustostanów w Poznaniu w latach 2001-2013



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 7

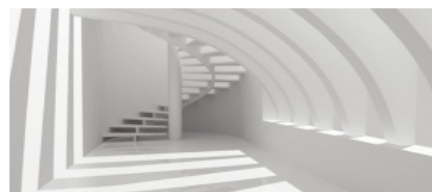
Ofertowe stawki najmu w latach 2001-2013.



Źródło: Opracowanie własne.

Czynsze efektywne są często na niższym poziomie niż stawka zawarta w umowie poprzez wiele udogodnień oferowanych przez właścicieli budynków np: zwolnienie z czynszu (typowo 3–6 miesięcy w zależności od długości umowy najmu), partycypacja właściciela w kosztach wykończenia (*fit-out*) oraz ewentualne kontrybucje finansowe.

Obok opłat czynszowych, najemcy są najczęściej dodatkowo zobowiązani do pokrywania kosztów eksploatacyjnych, uiszczania opłat za zużytą energię elektryczną i za korzystanie z miejsc postojowych, choć w niektórych małych budynkach opłaty eksploatacyjne są już zawarte w czynszu.



Charakterystyka nienowoczesnej powierzchni biurowej

Podaż

W świetle badań prowadzonych przez autora na rynku nieruchomości biurowych w Poznaniu, od kilku lat, można dojść do wniosku, że w Poznaniu nie ma istotnego znaczenia klasyfikacja budynków.

Po pierwsze nie ma jednoznacznie określonego centralnego obszaru biznesu. W dużych ośrodkach miejskich centralny obszar biznesu posiada korzyści lokalizacji. Wynikają one ze skupienia na niewielkim obszarze wielu przedsiębiorstw prowadzących tą samą lub podobną działalność⁴. Nieruchomość biurowa powinna być zlokalizowana w centralnym obszarze biznesu lub na rozwiniętych przedmieściach⁵. Miasto Poznań jednak nie wytworzyło takiej strefy.

⁴ Budner W. *Lokalizacja przedsiębiorstw. Aspekty ekonomiczno-przestrzenne i środowiskowe*, Akademia Ekonomiczna, Poznań, 2004 s. 104

⁵ Kyle R., Baird F., Spodek M., 2000, *Property management*, Dearborn Financial Publishing, Chicago, s. 6

Po drugie budynki biurowe, które powstały w ostatnich 10 latach nie różnią się znacząco, parametrami standardu. Większość z nich charakteryzuje się takimi samymi elementami technicznymi i funkcjonalnymi.

Podstawową klasyfikacją powierzchni biurowej w Poznaniu, według autora, będzie podział na nowoczesną i nienowoczesną powierzchnię. Nowoczesna powierzchnia biurowa została scharakteryzowana powyżej.

Kilkadziesiąt tysięcy przedsiębiorstw zlokalizowało swoje biura w obiektach, które nazwano jako nienowoczesna powierzchnia biurowa. Podaż tej powierzchni to budynki, które w klasyfikacji wspomnianej wcześniej, nazywane są budynkami klasy C czy D. To również lokale biurowe znajdujące się w budynkach kamienic na terenie całego miasta. Podaż tej powierzchni to ok. 600 tys. m².

Preferencje najemców

Czynniki, wyboru biura przez najemcę mogą być bardzo różne. Z jednej strony to może być prestiż budynku i bezpieczeństwo okolicy, dostępność komunikacyjna czy też odległość biura od miejsca zamieszkania zarządzającego firmą, a z drugiej aspekty czysto ekonomiczne, jak stawka czynszu czy wysokość kosztów eksploatacji.

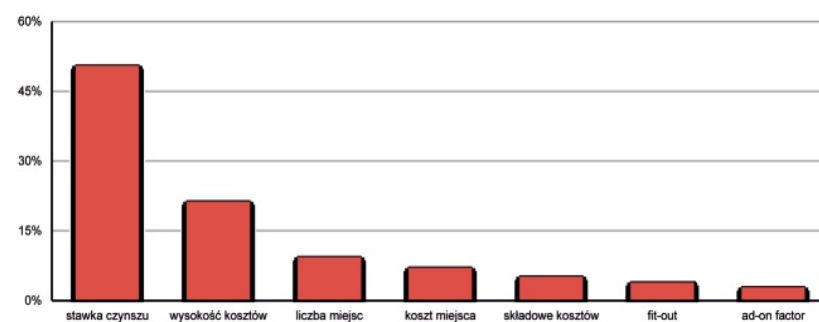
W celu rozpoznania czynników wyboru biura przez najemców analizie zostały poddane zagregowane czynniki preferencji. Na każde ogólne kryterium składało się 7 czynników szczegółowych. Respondenci otrzymali 49 czynników, które oceniali. Rozpiętość oceny wynosiła od 1 (nieważne) do 5 (ważne).

Z badań wynika, że jednym z najważniejszych czynników wyboru biura dla firm są warunki najmu (1/3). Na to kryterium składa się 7 czynników (stawka czynszu, wysokość kosztów eksploatacji, liczba miejsc postojowych przypisana do powierzchni biurowej, koszt miejsca parkingowego, składowe koszty eksploatacji, poziom nakładów poniesionych przez właściciela na wykończenie powierzchni biurowej, opłaty za udział w powierzchni wspólnej). Na Wykresie 8 przedstawiono istotność tych czynników.

Okazuje się, że w dobie kryzysu gospodarczego na świecie, najważniejszym czynnikiem przy wyborze biura nie była lokalizacja lecz stawka czynszu. Kolejnym kryterium ważności jest wysokość kosztów eksploatacji. Obydwa kryteria są najważniejsze dla prawie 2/3 najemców.

Wykres 8

Istotność czynników związanych z warunkami najmu.



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 9

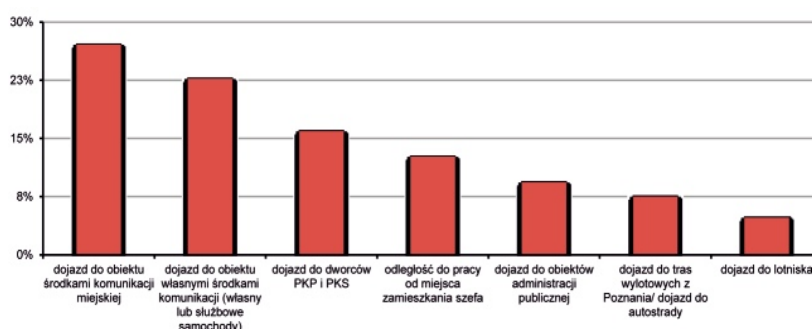
Istotność czynników związanych z lokalizacją.



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 10

Istotność czynników związanych z komunikacją.



Źródło: Opracowanie własne.

Lokalizacja, jako ważny czynnik, była wskazywana przez ponad 20% respondentów. Dla zidentyfikowania przez respondentów lokalizacji, czynnik ten został zaprezentowany w kombinacji 7 kryteriów (bezpieczna okolica, bliskość kooperantów, prestiż miejsca, ekspozycja budynku, dostępność do centrów handlowych, niskie natężenie hałasu i zanieczyszczenia powietrza, widok z okna) - por. Wykres 9.

Kolejnym czynnikiem, który był istotny jest komunikacja. Nie jest niespodzianką, że najważniejsze okazały się czynniki związane z dojazdem do biura, zarówno komunikacją miejską jak i samochodową (1/2 wskazań). Ważnym zaznaczenia jest czynnik związany z dojazdem do biura przez właściciela/szefa firmy. 13% ankietowanych stwierdziło, że jest to bardzo istotny element (Wykres 10).

Analizując dane z badań można jeszcze wskazać grupę czynników związanych z charakterem budynku oraz wyposażeniem budynku i lokalu. Do czynników tych zaliczyć można: architekturę, skalę budynku czy dostępność usług jak i różnych instalacji. Najważniejsze, z pośród nich, są elementy związane z wyposażeniem lokalu. Z pośród nich pierwszoplanową rolę odgrywa wyposażenie lokalu w instalacje. Dla 2/3 firm jest to czynnik najistotniejszy. Kolejne miejsce zajmuje charakter budynku. Dla połowy respondentów wygląd budynku, jego architektura są ważne. Najmniej istotne, spośród powyżej analizowanych czynników, są te związane z wyposażeniem budynku (dostępność pomieszczenia gospodarczego, socjalnego, konferencyjnego, obecność wind, serwerowni, recepcji i usług towarzyszących np. kantyny).

Czynsze

Zasoby nienowoczesnej powierzchni biurowej w Poznaniu są mocno zróżnicowane. Ze względu na skalę podaży, powierzchnia ta dostępna jest w całym mieście.

Standard obiektów, w których zlokalizowane są analizowane biura, często odbiega od standardu obiektów nowoczesnych. Lokalizacja i standard to podstawowe determinanty, wpływające na wysokość stawki czynszu.

Obiekty zlokalizowane w centrum osiągnęły stawki czynszu wahające się od 25 do 45 zł za 1 m². Różnice w stawkach w tej dzielnicy zależą przede wszystkim od standardu tych obiektów. Obiekty mniej funkcjonalne, częściowo zdekapitalizowane mają stawki 25 – 35 zł za 1 m² miesięcznie, obiekty zmodernizowane i dostosowane do preferencji najemców 35 – 45 zł za 1 m² miesięcznie.

W obiektach na peryferiach miasta, czyli poza centrum, stawki czynszu kształtują się na poziomie od 25 do 45 zł za 1 m². Tu sytuacja wygląda podobnie, właściciele biurowców, które są zmodernizowane mogą osiągnąć czynsze w górnych granicach przedstawionych widełek.

Przewagą właścicieli obiektów mniej nowoczesnych (klasa C i D) w relacji do nowoczesnej powierzchni, oprócz stawki czynszu jest elastyczniejsze podejście do długości umowy najmu.

W budynkach nowoczesnych deweloper, czy właściciel, oczekuje długotrwalej umowy najmu.

Zarządzający budynkami mniej nowoczesnymi skłonni są podpisywać umowy na czas nieokreślony, co pozwala, często w bardzo krótkim okresie skomercjalizować biurowiec.

Analiza struktury popytu pokazuje, że najemcami w Poznaniu są często małe i średnie firmy lokalne, które nie mogą się stać użytkownikami nowoczesnych biurowców a znakomicie wpisują się w strategię najmu obiektów nienowoczesnych. Poznań to miasto małego i średniego biznesu dlatego ta część popytu zaspakaja swoje potrzeby w przevažającej części w segmencie nienowoczesnej powierzchni biurowej.

Podsumowanie

Rynek nieruchomości biurowych w Poznaniu podlega znacznym wahaniom, co jest charakterystyczne dla wstępnej fazy rozwoju. Specyficzna relacja pomiędzy popytem a podażą (podaż reaguje z kilkunastomiesięcznym opóźnieniem w stosunku do popytu), rodzi istotne konsekwencje dla inwestorów.

W ostatnich latach, planowano projekty, które miały dostarczyć ponad

150 tys. m² powierzchni biurowej, czyli więcej niż wybudowano w ostatniej dekadzie. Szacunki inwestorów były bardzo optymistyczne. Korygujący czynnik zewnętrzny w postaci światowego kryzysu, zweryfikował większość założeń. Drastyczne ograniczenie źródeł finansowania, ostudzenie popytu i przede wszystkim niepewna przyszłość dla polskiej i europejskiej gospodarki, należały do nowej rzeczywistości.

Obecna sytuacja na rynku komercyjnym, umożliwia sformułowanie kilku wniosków:

- Znaczna część projektów planowanych nie będzie realizowana, dopóki nie zostanie zabezpieczone źródło finansowania.
- Najemcy będą wybierali projekty o optymalnie dobranych parametrach najmu: standard, cena, lokalizacja, jakość. Wzrośnie rola konkurencyjności na rynku biurowym. Dużą rolę odegrają zmodernizowane, dobrze zlokalizowane budynki klasy C.
- Zdecydowanym faworytem wśród lokalizacji jest centrum oraz jego najbliższe okolice.
- Większego popytu można spodziewać się na powierzchnię w budynkach klasy B i C niż A.



FORMAT HANDLOWY A ZESTAW NAJEMCÓW. DOBÓR NAJEMCÓW W RÓŻNYCH KONCEPTACH HANDLOWYCH.



Magda Frątczak
CBRE
Dyrektor Działu Powierzchni Handlowej



Joanna Mroczek
CBRE
Dyrektor Działu Doradztwa i Badań Rynku

Jak stworzyć idealny zestaw najemców? Jakich wybrać najemców strategicznych dla realizowanego projektu? Czy ci sami najemcy sprawdzą się w centrum wyprzedażowym i w parku handlowym? Pokażemy, co sprawia, że dany projekt ma szansę na sukces i na co zwracać uwagę dobierając najemców.

W każdym formacie projektu handlowego, jednym z najważniejszych elementów jest strategia wynajmu. Zaczynając od wyboru odpowiedniej lokalizacji, która zapewni wysoką odwiedzalność, poprzez dopasowanie wielkości projektu do lokalnego rynku, jego koncepcji architektonicznej i komunikacji wewnątrz i zewnątrz centrum oraz obszaru oddziaływania centrum, to strategia wynajmu finalnie określi profil projektu, grupę docelowych odbiorców i użytkowników centrum handlowego. Ostatnim i jednym z najistotniejszych etapów projektu jest odpowiedni dobór najemców, który sprawi, że projekt jest wewnętrznie spójny - ma on decydującą rolę w przyciąganiu i zatrzymaniu klientów.

Opracowanie idealnego zestawu najemców należy rozpocząć od dokładnej analizy obszaru oddziaływania projektu oraz potencjału i siły nabywczej na tym obszarze. Pozwoli to na określenie grona najemców strategicznych, rozpoczynając od operatora spożywczego, poprzez najemców modowych i kończąc na najemcach, którzy prowadzą działalność rozrywkową, jak restauracje, fitness klub czy kino. Nie bez znaczenia jest również przygotowanie odpowiedniej oferty usługowej.

Każdy format handlowy – park handlowy, centrum handlowe, centrum wyprzedażowe czy małe, sąsiedzkie centrum posiadać będzie odpowiednich dla swojego charakteru najemców strategicznych takich jak: market „dom

i ogród”, operator spożywczy, dedykowane sklepy sportowe, czy też grupę najemców, których oferta spełniać będzie podstawowe i codzienne potrzeby klientów.

Aby centrum wyprzedażowe osiągnęło sukces muszą znaleźć się tam marki sportowe (Nike, Adidas, Reebok, Puma) i marki modowe (głównych i największych producentów, którzy mają nadwyżki towarów). Często centra wyprzedażowe realizowane są w fazach z uwagi na spowolniony rozwój sieci handlowych. Coraz częściej obserwuje się również nowy trend na rynku centrów wyprzedażowych – łączenia oferty regularnej oraz rozrywki z wyprzedażą – tak jak to ma miejsce w obiekcie Outlet Park w Szczecinie, gdzie najemcą jest również kino Helios.

Najemcy, którzy zapewnią sukces **parkowi handlowemu** to operator supermarketu, duży sklep sportowy (GoSport, Sports Direct, Decathlon, Ski Team) oraz DIY (Castorama, Jula, OBI) – ten „tort” z najemcami jest dość ograniczony, stąd pojawiają się trudności



Outlet Center w Lublinie

z komercjalizacją bardzo dużych obiektów czy z rekomendacją dla kolejnej fazy lub rozbudowy.

W tradycyjnych centrach handlowych powinien znaleźć się operator spożywczy, wśród których pojawił się ostatnio trend zmniejszania wielkości najmowanej powierzchni. Poza tym, jest tu znaczna przewaga oferty modowej i rozrywkowej (w centrach IV generacji). Wśród najczęściej pojawiających się marek są te z grupy Inditex, LPP czy H&M, ale też nowe sieci dopiero wchodzące na polski rynek, jak ostatnio Victoria's Secret, American Eagle Outfitters, Hollister oraz marki z wyższej półki cenowej.

W przygotowaniu odpowiedniego układu najemców może pomóc analiza obecnych powierzchni danych najemców w konkurencyjnych centrach handlowych lub też przeprowadzenie indywidualnych wywiadów z najemcami strategicznymi, w których określą wielkość swoich powierzchni oraz ich wstępną lokalizację. Rekomendowane jest również określenie procentowego udziału poszczególnych branż w centrum. Taka analiza będzie pomocna w przygotowaniu odpowiedniego profilu i pozycjonowania projektu.



Tabela 1

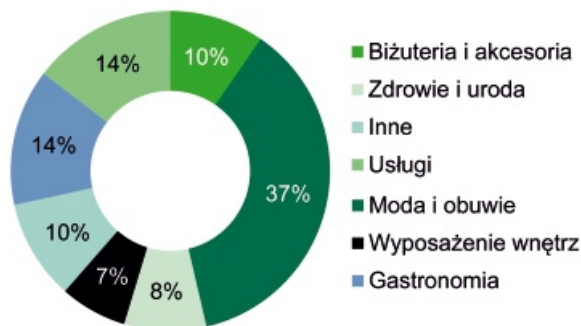
Udział powierzchni hipermarketów w centrach handlowych (%)

Format handlowy	% powierzchni hipermarketów
Tradycyjne centra handlowe	39%
I generacji	62%
II generacji	25%
III generacji	18%
Parki handlowe	22%
Centra wyprzedażowe	1%

Źródło: CBRE, RRF PRCH, 2012

Wykres 1

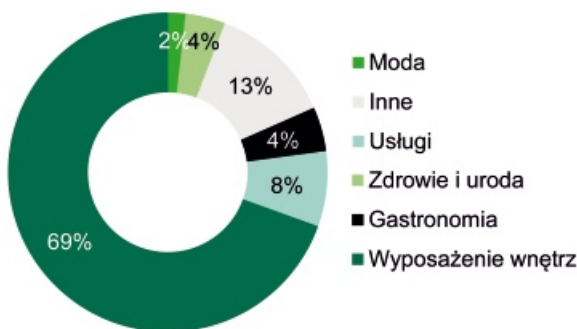
Procentowy udział branż w tradycyjnych centrach handlowych w Warszawie



Źródło: CBRE, RRF PRCH, 2012

Wykres 2

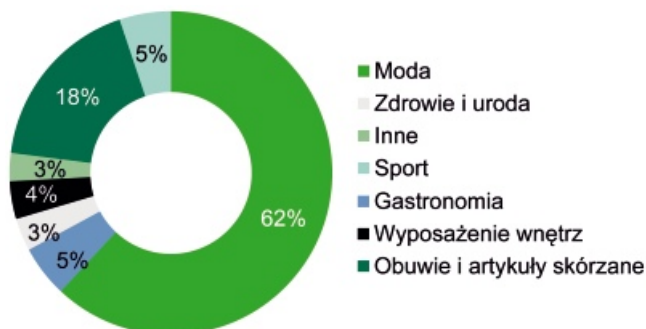
Procentowy udział branż w parkach handlowych w Warszawie



Źródło: CBRE, RRF PRCH, 2012

Wykres 3

Procentowy udział branż w centrach wyprzedażowych w Warszawie



Źródło: CBRE, RRF PRCH, 2012

Dobrze opracowany i zrealizowany zestaw najemców pozwoli na osiągnięcie odpowiedniej liczby klientów odwiedzających centrum, co zostanie odzwierciedlone w obrotach generowanych w projekcie. Coraz ważniejsze jest poszukiwanie nowych rozwiązań i pomysłów nie powtórzonych w żadnym innym centrum handlowym. Atrakcyjność oferty handlowej oraz dobre rozplanowanie najemców (w tym odpowiedni układ architektoniczny centrum), mogą spowodować wzrost zainteresowania centrum nawet wśród klientów spoza całkowitego obszaru oddziaływania.

Już po realizacji centrum, analiza profilu klienta i reakcja na jego potrzeby, będzie nieodzownym elementem pracy zarządcy, związanej z uatrakcyjnianiem oferty obiektu handlowego.

**Tabela 2***MOST WANTED – najpopularniejsi najemcy*

Najemca	Kategoria	Obecność w % centrów handlowych
Inmedio	Multimedia	81%
CCC	Obuwie	73%
Triumph	Moda	61%
Apart	Aksesoria i biżuteria	59%
Deichmann	Obuwie	52%
Vision Express	Zdrowie i uroda	52%
Pralnia	Usługi	50%
Orsay	Moda	49%
Reserved	Moda	48%
RTV Euro AGD	Elektronika	47%

*Źródło: CBRE, RRF PRCH, 2012***Tabela 3***Nowi najemcy w 2013 roku*

Najemca	Kategoria	Centrum handlowe	Kraj pochodzenia
Hollister	Moda	Galeria Mokotów	USA
Boomerang	Moda	Złote Tarasy	Szwecja
Charley's	Restauracje	Blue City	USA
Bering	Aksesoria i biżuteria	Arkadia	Dania
Louis Vuitton	Moda	VitkAc	Francja

Źródło: CBRE, RRF PRCH, 2012

PODZIĘKOWANIA

Biuletyn wydano dzięki pomocy

- CENTRUM WYCENY MIENIA SP. Z O.O.**
Adam Futro, Grzegorz Szczurek
- KANCELARIA RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH**
Tomasz Lis, Maciej Mizera
- POZ-BUD**
Jerzy Mikołajczak
- PROJNORM**
Andrzej Jakubowski
- ANWO NIERUCHOMOŚCI**
Andrzej Woźniak, Łukasz Woźniak
- LESZCZYŃSKIE BIURO WYCN I OBROTU NIERUCHOMOŚCIAMI**
Marian Witczak
- WYCENA-EKSPERT s.c.**
Banaś-Poszyler
- Kancelaria Rzecznawców Majątkowych REMIN**
Janusz Walczak
- KANCELARIA RZECZOZNAWCY MAJĄTKOWEGO**
Robert Dobrzyński
- BZM**

OD REDAKCJI

PRAKTYKA NA RYNKU BIUROWYM.

PRZYSZŁOŚĆ BUDYNKÓW BIUROWYCH KLASY B.

Budynki biurowe klasy B stanowią istotny udział w zasobie biurowym stolicy oraz wielu miast regionalnych. Właściciele tego typu obiektów po utracie kluczowych najemców bardzo często muszą zmagać się z dylematem – co dalej? Zmiana przeznaczenia obiektu? Obniżenie stawki czynszowej? A może zburzenie i zastąpienie go wyższym, nowoczesnym budynkiem?

Przeprowadzając szereg procesów reprezentacji naszych klientów obserwujemy w ostatnim czasie wyraźną tendencję – zdecydowana większość najemców stawia oszczędności i optymalizację wydatków na pierwszym planie swojej działalności, nawet kosztem pewnych wyrzeczeń. Należy spodziewać się, iż ten trend utrzyma się przynajmniej przez kolejny rok. Nasi klienci bardzo często zwracają się do nas z prośbą o zaprezentowanie w ofercie tylko i wyłącznie budynków klasy B. Świadomie deklarują, że są w stanie zaakceptować niższy standard oczekując w zamian lepszych warunków finansowych. Jednak w praktyce powyższa zależność nie sprawdza się w każdym przypadku.

Standardy podziału powierzchni biurowej na klasy A, B i C nadal nie są ściśle sprecyzowane. CBRE wraz z pracownią architektoniczną Rolfe Judd przygotowała opracowanie *Modern Office Standards Poland (MOSP)*, które wielu uczestników rynku traktuje jako punkt odniesienia. Nie jest to jednak oficjalne źródło uznawane przez wszystkich, co oznacza, iż klasy budynków biurowych traktowane są z dużą dozą dowolności. Być może należałoby rozważyć stworzenie swego rodzaju oficjalnej certyfikacji, która usystematyzowałaby praktykę rynkową w tym zakresie.

Zgodnie z definicją MOSP, za budynki biurowe klasy B uważa się obiekty położone poza centrum miasta

oraz głównymi dzielnicami biurowymi. Mimo wszystko, budynki tego typu powinny charakteryzować się relatywnie dobrą siecią połączeń zarówno publicznymi jak i prywatnymi środkami transportu. Budynkiem biurowym klasy B jest obiekt spełniający przynajmniej 13 z 20 kryteriów opisanych w *MOSP*, z których najważniejsze to:

- efektywny układ piętra, łatwy do podzielenia w sposób zgodny z oczekiwaniami najemcy. Minimalizacja liczby elementów utrudniających aranżację. Optymalna odległość od fasady do trzonu budynku zapewniająca doświetlenie stanowisk pracy światłem dziennym;



Joanna Kalinowska

CBRE

Zastępca Dyrektora w Dziale Wynajmu
Powierzchni Biurowej



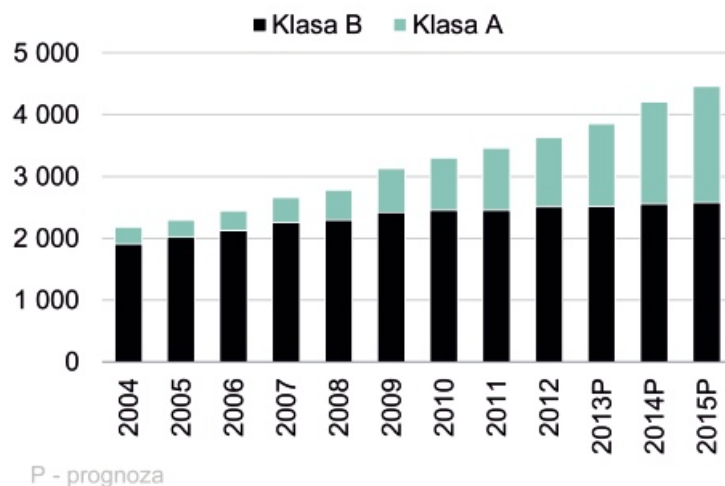
Konrad Heindinger

CBRE

Konsultant w Dziale Doradztwa i Badań
Rynku

Wykres 1

Powierzchnia biurowa w Warszawie według klas (1000 mkw.)



P - prognoza

- parametry techniczne instalacji oraz zapewniające możliwość zagęszczenia stanowisk pracy na powierzchni do poziomu nawet 8 mkw. na pracownika;
- reprezentacyjne i wielofunkcyjne lobby recepcyjne, z odpowiednim systemem ochrony;
- odpowiednia liczba klatek ewakuacyjnych, toalet i wind;
- odpowiednia liczba miejsc parkingowych w kompleksie i jego okolicy;
- nowoczesne systemy zarządzania budynkiem wsparte przez BMS;
- bezpieczeństwo energetyczne – co najmniej dwa niezależne źródła zasilania;
- możliwość instalacji najnowocześniejszej sieci okablowania strukturalnego;
- odpowiednia wysokość kondygnacji i nośność podłogi;
- odpowiedni rodzaj zastosowanej klimatyzacji;
- dostępność szeregu obiektów użyteczności publicznej w ramach lub w sąsiedztwie kompleksu takich jak: apteka, bankomat, kiosk, kantyna, klinika medyczna itd.

Wobec braku oficjalnego dokumentu definiującego klasy obiektów biurowych, każdy właściciel dokonuje klasyfikacji budynku samodzielnie, kierując się głównie własnym odczuciem, na który olbrzymi wpływ ma aspekt marketingowy. Z tego względu większość budynków opisywanych jest w broszurach jako spełniające wymogi klasy A. Zagadkowe powoływanie się na klasę AAA lub A++ nieuchronnie powoduje skojarzenie z klasami energetycznym sprzętu AGD. Nie jest to skojarzenie całkiem pozbawione sensu, ponieważ klasa budynku coraz częściej zaczyna odnosić się do specyfikacji technicznej, ze szczególnym uwzględnieniem najnowszych technologii, rozwiązań zgodnych z zasadami zrównoważonego budownictwa oraz instalacji zapewniających oszczędności energii.



Tabela 1

Największe umowy najmu w budynkach biurowych klasy B w Warszawie (2012 r.)

Najemca	Budynek	Powierzchnia (mkw.)
Axel Springer	Trinity Park I	9.100
IPN	Empark Mars	6.500
Accenture	Europlex	5.800
GfK Polonia	Ludna 2	3.600
Nowa Era	Jerozolimskie Offices	3.500
Bosch-Siemens	Bosch-Siemens HQ	3.300
Polska Presse	Empark Saturn	3.200

Nie sposób nie odnieść wrażenia, że wybudowanie nowego budynku, reprezentującego od początku z założenia klasę B jest traktowane przez deweloperów jako ujmą na wizerunku. Bardzo często mamy do czynienia z paradoksem – deweloperzy budują powierzchnie klasy A, wychodząc z założenia, że czynsz będzie mógł być o ok. 2 EUR wyższy, a następnie pod wpływem przytłaczającej konkurencji dostarczonych na rynek budynków klasy A, zmuszeni są obniżyć czynsze o 2 EUR żeby przyciągnąć potencjalnych najemców.

Jak wcześniej wspomniano, w czasach naznaczonych poszukiwaniem oszczędności, klienci często określając swoje zapotrzebowanie zaznaczają, że są zainteresowani wyłącznie klasą B, oczekując stosunkowo niższej stawki czynszu. Nie oznacza to natomiast, iż są jednocześnie gotowi zrezygnować z podnoszonej podłogi, dobrej lokalizacji, czy też klimatyzacji. Z punktu widzenia potencjalnego najemcy wszystkie te elementy powinny się znaleźć na powierzchni, mogą być natomiast niższej jakości. Rezygnując z najnowszych rozwiązań technicznych i wysokiej jakości materiałów najemca z reguły spodziewa się co najmniej 25% korzystniejszych warunków finansowych. Należy jednak zaznaczyć, iż wykorzystywanie gorszej jakości materiałów nie zawsze przynosi oszczędności w długim okresie.

Udział budynków biurowych klasy B w całkowitym zasobie Warszawy wynosi obecnie ponad 65%. W pozostałych miastach Polski wartość ta jest jeszcze wyższa. Obiekty klasy B reprezentowane są przede wszystkim przez kamienice dostosowane do użytku biurowego lub budynki dostarczone na rynek w latach 1990 – 2005. W większości przypadków czynsze w takich budynkach wyrażane są w PLN i zawierają opłatę eksploatacyjną. Właściciele takich obiektów rzadko



stosują współczynnik powierzchni wspólnych w kalkulacji powierzchni wynajmowanej, szczególnie iż miałyby on zdecydowanie nierynkową wartość gdyby policzyć go w podręcznikowy sposób. Powierzchnie w kamienicach bądź willach mają często niższą efektywność niż przeciętny budynek biurowy typu „Lipsk”.

Jednym z bardziej istotnych kryteriów przyczyniających się do podziału klas na A i B jest wiek budynku. Nowe obiekty dostarczane na rynek są zazwyczaj reklamowane przez właścicieli jako zgodne ze standardem klasy A, niezależnie od jakości zastosowanych rozwiązań. Niewielu deweloperów wprowadza na rynek produkt od początku zaplanowany i deklarowany jako klasa B.

Za powyższy stan rzeczy jest odpowiedzialny w znacznej mierze schemat funkcjonowania deweloperów. Klasyczny proces inwestycyjny polega w dużym uproszczeniu na zakupie gruntu, realizacji budowy, pozyskaniu pełnego poziomu wynajmu, a następnie sprzedaży całego projektu inwestorowi instytucjonalnemu. Fundusze inwestycyjne są zazwyczaj zainteresowane zakupem najwyższej klasy produktów, które będą w stanie oprzeć się zużyciu w dłuższym okresie. Dlatego też deweloperom nie opłaca się realizacja budynku, który nie spełniałby oczekiwań typowego najemcy (bez podniesionej podłogi, klimatyzacji, podwieszanego sufitu, systemu BMS, zielonego certyfikatu).

Budynek biurowy, jako potencjalny produkt inwestycyjny powinien być wynajęty szybko, najlepiej wiarygodnym najemcom po jak najwyższych stawkach czynszu bazowego. Konsekwencja jest taka, że pomijając kryterium lokalizacji, prawie wszystkie powierzchnie dostarczane na rynek reprezentują klasę A według deklaracji deweloperów. W praktyce, za obiekty klasy B zwykle się uważa budynki starsze niż 10 – 15 lat, głównie ze względu na silny postęp technologiczny w ciągu ostatniej dekady.

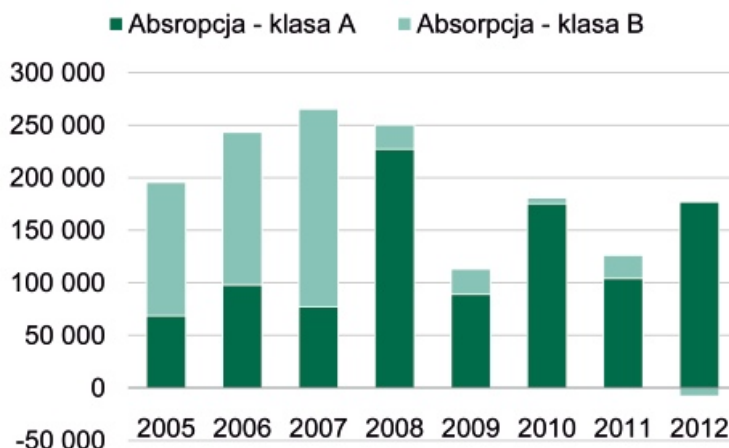
Paradoksalnie, bardzo często okazuje się, że wynajęcie nowej powierzchni biurowej klasy A jest tańsze jeśli podliczymy całkowity koszt najmu. Dzieje się tak głównie dlatego, iż w trakcie ustalania budżetu danej inwestycji deweloper rezerwuje zazwyczaj środki dla zachęcenia potencjalnych najemców. Jego celem jest przecież jak najszybsze wynajęcie powierzchni, najlepiej jeszcze przed ukończeniem obiektu, a następnie jego sprzedaż. Najemcy nowych obiektów mogą więc liczyć na szereg zachęt w postaci chociażby budżetu na wykończenie powierzchni czy też zwolnienia z czynszu, szczególnie jeśli do zawarcia kontraktu dochodzi na wczesnym etapie realizacji budynku. Oznacza to, iż oferty w nowych budynkach okazują się często dużo lepsze z punktu widzenia najemcy niż te w obiektach klasy B, gdzie budżety na wykończenie powierzchni są bez porównania niższe, o ile w ogóle są oferowane.

Opisany stan rzeczy stawia właścicieli obiektów biurowych klasy B w trudnej sytuacji. Wobec rosnącego poziomu pustostanów, należy zastanowić się jaka jest przyszłość tego segmentu rynku? Obiekty będące w posiadaniu funduszy inwestycyjnych muszą generować określony poziom dochodu, przez co znaczące obniżenie wyjściowych stawek czynszowych jest możliwe w ograniczonym zakresie.

Wyróżniamy dwa istotne elementy mogące istotnie poprawić atrakcyjność starszego budynku w oczach najemcy. Pierwszym z nich są zmiany infrastrukturalne w najbliższej okolicy poprawiające atrakcyjność lokalizacji. Przykładem będą budynki położone bezpośrednio przy nowobudowanej linii metra (budynek na Powiślu czy też przy ul. Prostej). Otwarcie stacji metra w bezpośrednim sąsiedztwie pozwoli ich właścicielom podnieść czynsz o 2-3 EUR bez ponoszenia dodatkowych inwestycji.

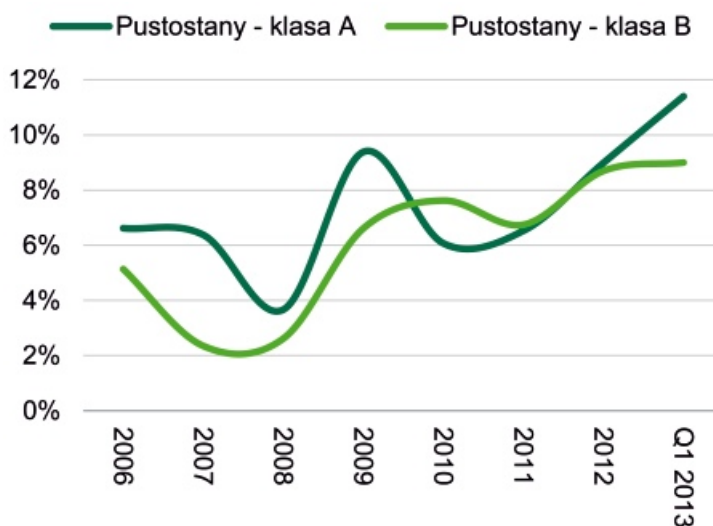
Wykres 2

Absorpcja biur w Warszawie według klasy powierzchni (w mkw.)



Wykres 3

Poziom pustostanów w Warszawie



Naturalnie są to okoliczności niezależne od właścicieli budynków biurowych. Większy wpływ może mieć na takie elementy jak dostosowanie zjazdów z dróg głównych i ich jakość.

Jednak najszybszym i najbardziej efektywnym sposobem na utrzymanie racjonalnego poziomu przychodów ze starszego budynku jest nieustanne dostosowywanie go do technicznych oczekiwań najemców.

Zmiana funkcji budynku, popularna na zachodzie, w Polsce nie ma praktycznie zastosowania. Okazuje się, że łatwiej jest podjąć decyzję o wyburzeniu starszego obiektu i zastąpienie go nowym. W krajach Europy Zachodniej i w USA tymczasem, bardzo często zmienia się przeznaczenie starszych

budynków biurowych (na przykład na akademiki). Ma to dodatkowy aspekt ekologiczny, jako swego rodzaju recykling powierzchni biurowej. Przekształcane budynki często przy okazji uzyskują certyfikat LEED albo BREEAM.

O ile w Stanach Zjednoczonych i na zachodzie Europy tzw. powierzchnie z drugiej ręki są regularnie certyfikowane, o tyle na polskim rynku proces ten dotyczy niemal wyłącznie nowych budynków. Dzieje się tak głównie ze względu na to, że koszt zdobycia certyfikatu jest zdecydowanie niższy, jeśli decyzja o staraniu się o jego przyznanie podjęta zostanie na początkowym etapie realizacji projektu. Certyfikacja istniejącej powierzchni jest droższa a czas zdobycia certyfikatu znacznie dłuższy.

Podsumowując, w związku z dynamicznym rozwojem rynku biurowego w Polsce, powierzchnia biurowa ulega szybkiemu zużyciu rynkowemu. W dłuższym okresie kwestia budynków biurowych klasy B będzie z pewnością zyskiwać na znaczeniu.

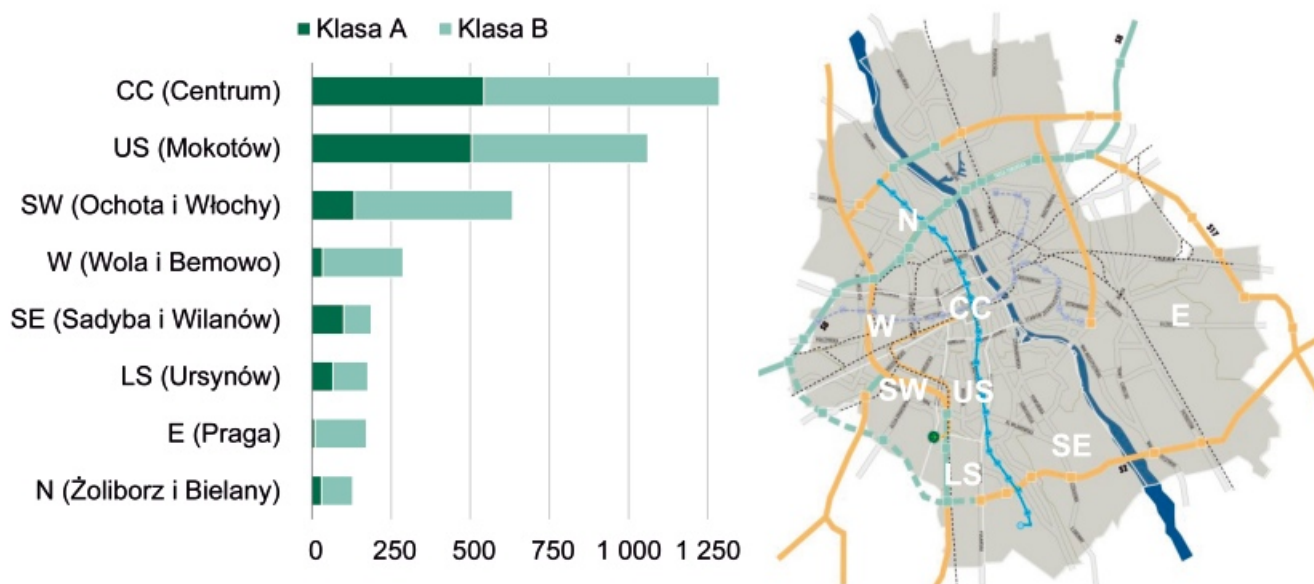
Tabela 2

Rynek biurowy w Warszawie (1 kw. 2013)

	Klasa A	Klasa B	Razem
Zasób powierzchni biurowej (mkw.)	1.418.000	2.517.000	3.935.000
Powierzchnia biurowa w budowie (mkw.)	551.400	43.700	595.100
Powierzchnia niewynajęta (mkw.)	161.700	226.500	388.200
Poziom pustostanów	11,4%	9,0%	9,9%
Najwyższe stawki czynszu (EUR/mkw./mies.)	25 - 27	17 - 20	

Wykres 4

Zasób stref biurowych w Warszawie w mkw. (1 kwartał 2013)

**PRAWO****NOWY SKŁAD KOZ**

W Dzienniku Urzędowym Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 19 marca 2014 roku poz. 20 zostało opublikowane Zarządzenie z dnia 11 marca 2014 roku w sprawie odwołania i powołania Komisji Odpowiedzialności Zawodowej.

Przewodniczącym komisji został Zbigniew Brodaczewski, a w jej skład weszło 52 rzeczoznawców majątkowych.

Źródło: Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju

Opr. W. G.

AKTUALNOŚCI

OCENA EFEKTYWNOŚCI INWESTYCJI W OZE – CASE STUDY WYKORZYSTANIA TECHNOLOGII DO SPALANIA BIOMASY W PRZEDSIĘBIORSTWIE TURYSTYCZNYM¹



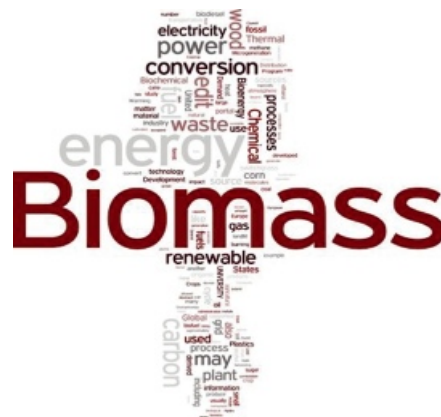
dr Łukasz Nawrot
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

W artykule dokonano oceny opłacalności inwestycji, dzięki której można wykorzystać biomasę roślinną w przedsiębiorstwie turystycznym. W pierwszej kolejności wskazano na możliwości implementacji technologii OZE na obszarach niezurbanizowanych a następnie przedstawiono w formie case study przedsięwzięcie inwestycyjne, dzięki któremu można było obniżyć koszty energii w przedsiębiorstwie. W celu oceny efektów przeprowadzono rachunek opłacalności inwestycji przy pomocy metod dynamicznych NPV i IRR.

Wprowadzenie

Jedną z ważnych płaszczyzn problemowych współczesnej gospodarki światowej są odnawialne źródła energii (OZE). Aktualne wyzwania dotyczące efektywnego gospodarowania energią stają się osią polityki gospodarczej państw (IRENA 2013), przedmiotem licznych badań naukowych (Yang 2010; Nawrot 2012), a także kluczem do szeroko rozumianego rozwoju gospodarczego (IRENA 2012). Dostrzega się obecnie ogromne zmiany na tym rynku, a nawet mówi się o trzeciej rewolucji przemysłowej (Jeremy 2012). Zmiany te dotyczą również gospodarki turystycznej, choć z drugiej strony można spotkać się ze stwierdzeniami, iż w przedsiębiorstwach turystycznych trudno o obniżenie niektórych kategorii kosztów, w szczególności energii cieplnej i jako główną orientację podmiotów wskazuje się rynkową, nie zaś kosztową. Związane to jest z względnie dużym udziałem kosztów stałych, które nie podlegają wahaniom w zależności od sprzedaży.

Można zatem rozważyć jakie są potencjalne i rzeczywiste możliwości wykorzystania odnawialnych źródeł energii w podmiotach gospodarki turystycznej na obszarach wiejskich i niezurbanizowanych. Implementacja techno-



logii OZE do przedsiębiorstwa wymaga jednak zaangażowania nakładów inwestycyjnych i kluczowe staje się pytanie czy takie przedsięwzięcie jest opłacalne? Z pomocą przychodzi tu klasyczny rachunek opłacalności inwestycji oparty na dynamicznych metodach, tzw. dyskontowych.

W artykule przeprowadzono ocenę efektywności inwestycji polegającej na instalacji technologii wykorzystującej odnawialne źródła energii w przedsiębiorstwie turystycznym „Zajazd Wielkopolski” Sp. z o.o. W wyniku analizy szczegółowych warunków prowadzenia biznesu pojawił się bowiem problem

badawczy, który sformułowano w postaci pytania: jaka jest opłacalność inwestycji polegająca na implementacji instalacji wykorzystującej biomasę jako odnawialne źródło energii c.w.u. oraz c.o. W pracy wykorzystano dynamiczne metody oceny efektywności inwestycji NPV, IRR oraz dynamiczny okres zwrotu. Zakres czasowy badania objął okres od 2010 roku, kiedy rozpoczęto opracowania studialne projektu i tym samym ponoszono nakłady inwestycyjne, do 2013 roku, w którym uwzględniono również wartość rezydualną.

Po przeprowadzeniu analizy można było postawić kilka wniosków natury ogólnej dotyczącej możliwości wykorzystania OZE w przedsiębiorstwach turystycznych na obszarach niezurbanizowanych. W szczególności wskazano na główne korzyści wynikające z efektywnej implementacji nowych, innowacyjnych technologii z zakresu OZE. Przedstawiony przykład może stanowić źródło inspiracji do poszukiwań nowych rozwiązań w przedsiębiorstwach turystycznych, wpisujących się w zasady zrównoważonego rozwoju i zielonej gospodarki, a przy okazji efektywnych ekonomicznie.

¹ Publikacja powstała w wyniku realizacji projektu badawczego „Determinanty zdolności do absorpcji innowacji w gospodarce turystycznej w zakresie odnawialnych źródeł energii”, który został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr DEC 2012/05/B/HS4/00953.

1. Możliwości wykorzystania OZE w przedsiębiorstwach turystycznych na obszarach niezurbanizowanych

Duże znaczenie rozwoju sektora usługowego o funkcji turystycznej można zaobserwować w przypadku regionów o niskim poziomie rozwoju gospodarczego ze względu na oddziaływanie na lokalną gospodarkę. W konsekwencji rozwój sektora usługowego prowadzi do rozwoju sektora informacji, a więc można mówić o efektywnej ścieżce rozwoju regionów zacyfrowanych – od tradycyjnego modelu gospodarki: rolnictwo, przemysł, usługi poprzez dominację sektora usługowego aż do modelu społeczeństwa informacyjnego, na wzór gospodarek wysoko rozwiniętych. Rozwój gospodarki turystycznej jest więc ekonomicznie uzasadniony i przynosi korzyści zarówno w skali mikroekonomicznej, jak i regionalnej.

Jedną z grup zasobów istotnych dla rozwoju na obszarach niezurbanizowanych są źródła energii odnawialnej (Nawrot 2012). Do podstawowych nośników energii występujących w gospodarce oraz ujmowanych w sprawozdawczości statystycznej z zakresu gospodarki paliwami i energią, są zarówno pierwotne nośniki energii, w tym zaliczane do źródeł odnawialnych, a także pochodne (wtórne) uzyskiwane w procesach przetwarzania innych nośników energii. Do pierwotnych nośników energii należą (Kacperczyk 2006, s. 15):

- 1) nośniki energii nieodnawialnej:
 - węgiel kamienny,
 - węgiel brunatny,
 - torf,
 - ropa naftowa i gazolina naturalna,
 - gaz ziemny.
- 2) nośniki energii odnawialnej:
 - energia słoneczna,
 - energia wiatru,
 - drewno opałowe,
 - biomasa, tzn. materiały organiczne pochodzenia roślinnego uzyskiwane ze specjalnych upraw energetycznych lub jako produkty odpadowe,
 - energia geotermalna,
 - energia wodna (przepływ naturalny) wykorzystywana do produkcji energii elektrycznej.

Odnawialne źródła energii są aktualnie wykorzystywane w wielu sektorach gospodarki na obszarach wiejskich i możliwe do wykorzystania także przez przedsiębiorstwa turystyczne. Zastosowanie technologii wykorzystującej odnawialne źródła energii wydaje się istotną problematyką z kilku powodów:

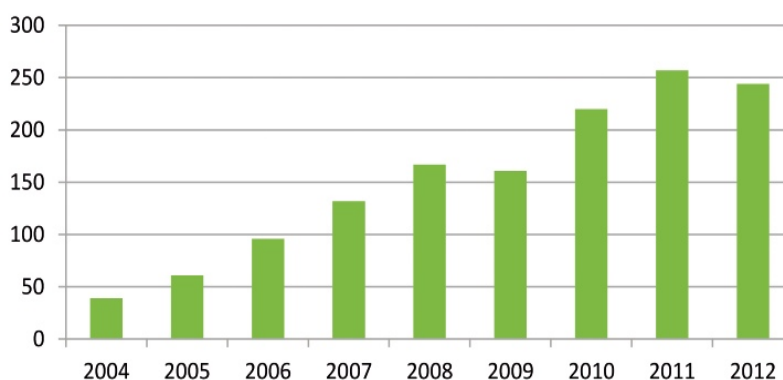
- uzależnienie gospodarki turystycznej od lokalnych zasobów przyrody (takich jak klimat, walory krajobrazowe, czyste powietrze, naturalne atrakcje itp.), które prowadzi do zwiększonej świadomości ekologicznej podmiotów;
- traktowanie turystyki jako sektora przyczyniającego się w dużym stopniu do realizacji zasad rozwoju zrównoważonego;
- rosnące ceny tradycyjnych nośników energii w polskiej i światowej gospodarce (węgiel, ropy naftowej i paliw przetworzonych, w tym oleju opałowego, gazu ziemnego), prowadzące do poszukiwania alternatywnych rozwiązań;
- ogólnoświatowa tendencja redukcji gazów cieplarnianych, w tym CO₂, potwierdzona zapisami na kolejnych szczytach środowiskowych w Sztokholmie, Rio de Janeiro, Berlinie, Kioto i Johannesburgu, z której wynikają naciski i dla podmiotów gospodarki europejskiej i polskiej;
- plany ustawowego nakazu wykorzystywania przez budynki użyteczności publicznej minimalnych poziomów energii ze źródeł odnawialnych – do tych nieruchomości zalicza się hotele i inne obiekty zbiorowego zakwaterowania (docelowo nakaz ten ma objąć wszystkie nowo budowane obiekty w Polsce – takie przynajmniej pojawiają się zamysły).

Dodatkowym argumentem może być fakt, że Polska przyjęła mapę drogową w zakresie wprowadzania OZE i w 2020 roku z ich źródeł ma pochodzić 15% energii w ogólnym rozrachunku, przy czym obecnie nie przekracza on 10% (IEO 2012). Stąd zmiany mogą być dynamiczne. Co więcej, inwestycje w odnawialne źródła energii na świecie osiągnęły poziom 257 mld USD w 2011 roku i 248 mld USD w 2012 (Rysunek 1), a prognozy wzrostu inwestycji w tej dziedzinie w ciągu najbliższych 10 lat są bardzo optymistyczne (Air Pollution Consultant 2012, IRENA 2012). Szacuje się wręcz, że rynek odnawialnych źródeł energii będzie jednym z najszybciej rozwijających się na świecie a jego oddziaływanie będzie miało charakter międzysektorowy – zakładany jest także istotny wpływ na gospodarkę turystyczną (IRENA 2013).

Z drugiej strony w rachunku wyników obiektu świadczącego usługi noclegowe istotną kategorię kosztów stanowią wydatki na energię, zarówno ciepłą, jak i elektryczną. Wzrost tradycyjnych nośników energii w ostatnich latach staje się dodatkowo odczuwalny dla ostatecznego wyniku finansowego przedsiębiorstwa, tym bardziej, że wydaje się on bardziej niż proporcjonalny do możliwości podnoszenia cen usługi. Jak już wspomniano wcześniej, warto poszukiwać nowoczesnych rozwiązań, które mogłyby ograniczyć te koszty. Ciekawą alternatywą na obszarach niezurbanizowanych, oprócz innych wspomnianych źródeł odnawialnych, dają możliwości wykorzystania biomasy jako źródła energii cieplnej w hotelarstwie. W Dyrektywie 2003/30/WE „biomasę” określono jako ulegającą biodegradacji część produktów, odpadów lub pozostałości z rolnictwa (łącznie z sub-

Rysunek 1

Nowe inwestycje w OZE na świecie (w mld USD) (IRENA 2013).



stancjami roślinnymi i zwierzęcymi), leśnictwa i związanych działów przemysłu, a także ulegającą biodegradacji część odpadów przemysłowych i miejskich (*Parlament Europejski 2003, art. 2*).

Warto w tym miejscu dodać, że biomasa w Polsce budzi coraz większe zainteresowanie potencjalnych odbiorców, zaś największe znaczenie ma ta pochodzenia roślinnego – w naturalny sposób odnawialna. Istnieją szacunki, według których w Polsce corocznie uzyskuje się około 30 mln ton słomy, z których 10 mln można wykorzystać na cele energetyczne. Energia chemiczna 1kg tego surowca o wilgotności 15% wynosi 14,3 MJ, co odpowiada energii chemicznej 0,81 kg drewna opałowego lub 0,41m³ gazu ziemnego wysokometanowego (Tabela 2). Szacuje się, że w stanie suchym ta wartość może wynosić nawet 17,3 MJ na kilogram co oznacza równowartość prawie 0,5 litra oleju opałowego². Natomiast pod względem energetycznym 1,5 kg słomy równoważne jest 1 kg węgla średniej jakości (*Niedziółka i Zachniarz 2006, s. 232*).

Z uproszczonych rachunków wynika, że potencjał tego surowca do wykorzystania na cele energetyczne odpowiada 6,6 mln ton węgla średniej jakości i to co roku, ze względu na odnawialność zasobu. Wskazuje się więc, że słoma może być z powodzeniem wykorzystywana jako paliwo do ogrzewania mieszkań, budynków inwentarskich w gospodarstwach rolnych, jak i kotłowniach komunalnych (*Dreszer i in. 2003*). Trudno jednak znaleźć precyzyjne rekomendacje dotyczące wykorzystania podobnych technologii w branży turystycznej, co nie oznacza, że takich przykładów nie ma.

Warto zatem zastanawiać się jakie są potencjalne i rzeczywiste możliwości wykorzystania odnawialnych źródeł energii w podmiotach gospodarki turystycznej na obszarach wiejskich i niezurbanizowanych, i czy można z sukcesem je zastosować w praktyce. Implementacja technologii OZE do przedsiębiorstwa wymaga jednak zaangażowania nakładów inwestycyjnych i kluczowe staje się pytanie czy takie przedsięwzięcie jest opłacalne? Konieczne jest więc przeprowadzenie odpowiedniej procedury, która pozwoli na uzyskanie jednoznacznej odpowiedzi pomocnej w podjęciu decyzji inwestycyjnej – rachunku opłacalności inwestycji.

Tabela 1

Przeliczniki ilościowe pomiędzy różnymi paliwami

	Gaz ziemny [m ³]	Węgiel [kg]	Słoma 15% wilg. [kg]	Drewno 15% wilg. [kg]	Olej opałowy [litr]	kWh	Mj
Gaz ziemny [m ³]	1	1,31	2,46	1,98	0,98	9,72	35
Węgiel [kg]	0,76	1	1,88	1,52	0,75	7,46	26,8
Słoma 15% wilg. [kg]	0,41	0,53	1	0,81	0,40	3,96	14,3
Drewno 15% wilg. [kg]	0,50	0,66	1,24	1	0,49	4,89	17,62
Olej opałowy [litr]	1,02	1,33	2,50	2,62	1	9,89	35,60

Źródło: *Ogrzewnictwo.pl, 2012*.

Prowadzenie takiego rachunku ma jednak charakter indywidualny i musi być dostosowane do konkretnych warunków biznesowych. Wynika to z zakresu niezbędnych informacji wymaganych do jego przeprowadzenia. Różne mogą być technologie, lokalne warunki do prowadzenia biznesu, sytuacja na rynku pracy, wreszcie zmienne są zasoby dostępne w przedsiębiorstwie. Dopiero po szczegółowych analizach można budować bardziej ogólne wnioski.



2. Implementacja technologii do spalania biomasy w obiekcie hotelarskim – case study

Przedmiotem analizy jest przedsięwzięcie inwestycyjne umożliwiające przetwarzanie jednego z odnawialnych źródeł energii – biomasy rolniczej w postaci słomy przygotowanej do formy 350 kilogramowych wkładów. Podmiotem jest obiekt świadczący usługi noclegowe, gastronomiczne i towarzyszące z południa Wielkopolski, położony na obszarze wiejskim powiatu kępińskiego, w którym z powodzeniem zrealizowano inwestycje. Geneza projektu miała swój początek na etapie realizacji większej inwestycji o charakterze modernizacyjnym, dzięki której znacznie miał zwiększyć się potencjał usługowy obiektu. Po rozbudowie powierzchnia użytkowa miała zwiększyć się z 782,96 m² do 1746,21 m². Inwestor stanął przed dylematem wyboru technologii dotyczącej ogrzewania obiektu oraz ciepłej wody użytkowej dla gości hotelowych, restauracyjnych oraz uczestników imprez organizowanych w obiekcie po rozbudowie.

Dotychczas wykorzystywana technologia była oparta o kocioł grzewczy Viessmann opalany olejem opałowym o mocy 63kW oraz zbiornik na wodę ciepłą o pojemności 1000 litrów z fun-

² Według danych z rynku lokalnego powiatu kępińskiego w południowej Wielkopolsce cena 1 litra oleju opałowego kształtowała się na poziomie 4,00-4,40 natomiast cena 1 kg słomy w granicach 1,00-1,50 (dane na dzień 31 stycznia 2012 roku).

kcją dogrzewania w trakcie użytkowania. Po rozbudowie do zdecydowanie większej kubatury, istniało niebezpieczeństwo, że moc grzewcza może się okazać zbyt mała w momentach wzmożonego popytu oraz przy zbyt niskich temperaturach. Ponadto wysokie oraz szybko rosnące ceny nośnika energii, jakim jest olej opałowy, skłoniły do poszukiwania innych rozwiązań. Najprostszą alternatywą było zwiększenie mocy grzewczej przy wykorzystaniu dotychczasowej instalacji co wiązałoby się z zakupem nowego urządzenia oraz zbiornika na wodę, których koszt przy mocy 100–150kW i pojemności 1500 litrów kształtowałyby się w granicach 25–45 tysięcy złotych. Wciąż pozostała jednak kwestia wysokich cen oleju opałowego już w 2010 roku oraz prognoz, które wskazywały na nieuchronny dalszy wzrost cen³. W drugiej połowie 2010 roku rozpoczęto poszukiwania technologii wykorzystujących inne nośniki energii, w tym dostępnej na obszarach wiejskich biomasy. Niezwykle pomocna okazała się organizowana na Międzynarodowych Targach Poznańskich impreza Poleko, która dotyczyła między innymi odnawialnych źródeł energii. Nawiązano współpracę z firmą Gizex Sp. z o.o. z Pleszewa, która oferowała technologię wytwarzania ciepła z biomasy.

Pierwotnie oferowane produkty nie były przewidziane do obiektów jakimi są wielofunkcyjne obiekty hotelarskie, gdyż jak dotąd nie zaobserwowano dużego zainteresowania tymi rozwiązaniami ze strony przedsiębiorstw świadczących usługi hotelarskie i gastronomiczne na terenach niezurbanizowanych. Uzyskano informację, iż wdrożono podobne rozwiązanie w województwie warmińsko-mazurskim w obiekcie hotelarskim, choć nie była to technologia krajowa⁴. Okazało się jednak, że istnieją duże możliwości dostosowawcze. Po wymianie pomiędzy firmami ofert i zapytań ofertowych zaproponowano właśnie technologię grzewczą wykorzystującą najpopularniejszy nośnik energii na obszarach wiejskich – biomasę roślinną. Biorąc pod uwagę ceny biomasy w otoczeniu lokalnym zdecydowano się na skorzystanie z usług z przedsiębiorstwa klastra kotlarskiego. Ze względu na cel artykułu wdrożona technologia zostanie scharakteryzowana w sposób syntetyczny, bez szczegółowych aspektów technicznych. Za istotne uznano przede wszystkim dane ekonomiczne pozwalające na przeprowadzenie rachunku opłacalności inwestycji.

Tabela 2

Zestawienie nakładów inwestycyjnych instalacji do wytwarzania ciepła z biomasy roślinnej w obiekcie hotelarskim Zajazd Wielkopolski Sp. z o.o. (wzł netto)

Wyszczególnienie	Nakłady
Faza przedinwestycyjna, dokumentacje, prace projektowe	12 000,00
Faza inwestycyjna, w tym:	254 630,00
Kocioł na biomasę 550kW	65 430,00
Instalacja kominowa	10 580,00
Zbiornik akumulacyjny 30 tys. litrów	12 430,00
Wymiennik ciepła	8 460,00
Urządzenia sterujące, systemy rozprowadzające (pompy)	11 530,00
Zbiornik na wodę 1,5 tys. litrów	5 500,00
Budynek kotłowni, sterowni i zbiornika akumulacji	78 000,00
Robocizna	48 500,00
Nakłady pozostałe	14 200,00
Razem nakłady:	266 630,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych inwestora.

Przed wszystkim realizacja przedsięwzięcia wymagała kupna głównego kotła grzewczego za 65,4 tys. złotych oraz zakupu dodatkowych urządzeń. Wynikało to z faktu, iż kotły opalane słomą są specyficznym rodzajem kotłów wsadowych, w których występuje okresowe spalanie całego wsadu paliwa, w stosunkowo krótkim czasie. Dlatego wymagają zastosowania w układzie instalacji c.o. tzw. zbiorników akumulacyjnych, w którym następuje magazynowanie nadmiaru energii cieplnej niewykorzystanej dla celów grzewczych. Dzięki podjęciu decyzji o zakupie używanej instalacji kominowej oraz zbiornika akumulacyjnego w istotny sposób ograniczono poziom nakładów inwestycyjnych. Pozostałe zakupione elementy były nowe. Łącznie nakłady inwestycyjne wyniosły 266 630,00 złotych netto (Tabela 2). Inwestycję rozpoczęto w listopadzie 2010 roku i ukończono na koniec grudnia tegoż roku, co było związane z niewielkim udziałem i skomplikowaniem prac budowlanych. Dzięki temu od początku 2011 roku można było oceniać efekty ekonomiczne zastosowanej technologii wykorzystującej biomasę do produkcji energii cieplnej w przedsiębiorstwie.

3. Ocena efektywności inwestycji instalacji do spalania biomasy w obiekcie hotelarskim

W kolejnej części artykułu należy się zastanowić czy opisywane przedsięwzięcie miało z perspektywy czasu racjonalność ekonomiczną. Do tego celu posłuży rachunek ekonomiczny z wykorzystaniem dynamicznych metod oceny opłacalności inwestycji: NPV i IRR. W rachunku zostaną wykorzystane dane księgowe, które udało się uzyskać z lat 2010–2013 w odniesieniu do wykorzystanych nośników energii oraz korekty ze względu na zmiany ich cen w poszczególnych latach oraz różnice w powierzchni obiektu przed i po rozbudowie. Analiza prowadzona jest w wartościach nominalnych i cenach netto. Ważna jest również informacja, że wykorzystanie potencjału usługowego obiektu przed i po rozbudowie w latach analizy kształtowało się na podobnym poziomie, co oznacza oczywiście zwiększenie wolumenu sprzedaży, niemniej wykorzystanie nośników energii w stosunku do powierzchni całkowitej pozostało na podobnym poziomie.

³ Średnia cena oleju opałowego płacona przez przedsiębiorcę w 2010 roku wynosiła 2,30 netto za 1 litr oleju opałowego, natomiast w styczniu 2012 roku cena ta wynosiła już 4,00–4,40 złotego.

⁴ Na podstawie wywiadu bezpośredniego niestandardyzowanego z przedstawicielem firmy Gizex Sp. z o.o., jednego z przedstawicieli pleszewskiego klastra kotlarskiego w zakresie zastosowań biomasy do celów wytwarzania ciepła dla małych i średnich przedsiębiorstw.

W roku 2010 zużyto 21550 litrów oleju opałowego, który zakupiono po średniej cenie 2,30 złotego za 1 litr. Koszty energii cieplnej wyniosły więc 49 565 złotych przy 782,96 m² powierzchni użytkowej, co daje 63,30 zł za 1m². Warto się zastanowić jak kształtowałyby się koszty energii, gdyby utrzymano technologię na olej opałowy, z uwzględnieniem większej powierzchni użytkowej. Opierając się na założeniu, że koszt zużycia oleju opałowego na 1m² pozostałby na tym samym poziomie w kolejnych latach, wydatki na energię wzrosłyby o 97 tys. złotych (Tabela 3) w roku 2011 i 114 tys. złotych w 2012 roku. W 2013 roku pomimo niewielkiego spadku cen oleju opałowego potencjalne koszty ogrzewania byłyby prawie 100 tysięcy większe. Wzrost byłby głównie spowodowany większą powierzchnią oraz zdecydowanie wyższymi cenami oleju opałowego w stosunku do bazowego roku 2010.

Po zastosowaniu technologii do przetwarzania biomasy wydatki na energię cieplną nie były jednak tak wysokie jak te potencjalnie oszacowane dla oleju opałowego. W 2011 roku zużyto 810 wsadów z biomasy o średnim ciężarze 350 kilogramów. Według danych księgowych koszt jej zakupu wyniósł 28,9 tys. złotych (Tabela 4).

Na podstawie przeprowadzonej analizy w 2011 roku łączne wydatki na energię cieplną wyniosły 44,1 tys. złotych i były potencjalnie niższe niż gdyby zastosowano technologię na olej opałowy o około 102 tysiące złotych. Według przyjętych prognoz dla 2012 roku oszczędność ta wynosiłaby już 114 tys. złotych oraz 99 tys. w 2013 roku. Przy wykorzystaniu jednej z prostych metod oceny opłacalności inwestycji – statycznego okresu zwrotu projektu, przedsięwzięcie powinno się zwrócić już po trzech latach od jego uruchomienia. Biorąc pod uwagę obecne warunki gospodarowania to inwestycja o charakterze krótkoterminowym jeżeli chodzi o zwrot i niezwykle atrakcyjna dla przedsiębiorstwa. Mając na uwadze cel artykułu należy przeprowadzić ocenę opłacalności przedsięwzięcia przy pomocy metod dynamicznych.

Wśród metod dynamicznych najczęściej wykorzystywane wydają się być metody zaktualizowanej nadwyżki netto, wewnętrznej stopy zwrotu i dynamiczny okres zwrotu. Zaktualizowana nadwyżka netto – NPV (*net present value*) określa się jako sumę, zdyskontowanych od-

Tabela 3
Analiza potencjalnych kosztów energii cieplnej z wykorzystaniem oleju opałowego w obiekcie Zajazd Wielkopolski Sp. z o.o.

	2010	2011	2012	2013
Powierzchnia użytkowa	782,96	1 746,21	1 746,21	1 746,21
Zużycie oleju opałowego	21 550,00	48 055,70	48 055,70	48 055,70
Zużycie oleju na 1m ²	27,52	27,52	27,52	27,52
Cena oleju opałowego	2,30 zł	3,05 zł	3,41 zł	3,10 zł
Koszty energii cieplnej - rzeczywisty	49 565,00 zł	-	-	-
Koszty energii cieplnej na 1m ²	63,30 zł	83,93 zł	93,84 zł	85,31 zł
Koszt energii cieplnej - potencjalny		146 569,88 zł	163 869,93 zł	148 972,67 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych inwestora.
Tabela 4
Analiza kosztów energii cieplnej z wykorzystaniem biomasy w obiekcie Zajazd Wielkopolski Sp. z o.o.

	2010	2011	2012	2013
Powierzchnia użytkowa	782,96	1 746,21	1 746,21	1 746,21
Zużycie biomasy (w tonach)	-	283,50	283,50	283,50
Zużycie biomasy na 1m ² (w kg)	-	162,35	162,35	162,35
Cena biomasy za 1 kg	-	0,10 zł	0,12 zł	0,12 zł
Koszt biomasy	-	28 917,00 zł	34 020,00 zł	34 020,00 zł
Koszty obsługi instalacji*	-	15 187,50 zł	15 187,50 zł	5 187,50 zł
Koszty energii cieplnej	-	44 104,50 zł	49 207,50 zł	49 207,50 zł
Koszty energii cieplnej na 1m ²	-	25,26 zł	28,18 zł	28,18 zł

*Obsługa to koszt 101,25 roboczogodziny z użyciem ładowarki teleskopowej według stawki 150 zł za 1 roboczogodzinę.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych inwestora.

dzielnie dla każdego roku przepływów pieniężnych netto (NCF), zrealizowanych w całym okresie objętym rachunkiem, przy stałym poziomie stopy procentowej (dyskontowej). Wartość ta wyraża więc, zaktualizowaną na moment dokonywania oceny, wielkość korzyści, jakie rozpatrywane przedsięwzięcie rozwojowe może przynieść firmie. Można to zapisać przy pomocy poniższego równania:

$$NPV = NCF_0 \cdot \frac{1}{(1+i)^0} + NCF_1 \cdot \frac{1}{(1+i)^1} + NCF_2 \cdot \frac{1}{(1+i)^2} + \dots + NCF_n \cdot \frac{1}{(1+i)^n},$$

co można zapisać:

$$NPV = \sum_{t=0}^n NCF_t \cdot \frac{1}{(1+i)^t},$$

gdzie:

- NPV - wartość zaktualizowana netto,
- NCF_t - przepływy pieniężne netto w kolejnych latach okresu obliczeniowego,
- $\frac{1}{(1+i)^t}$ - współczynnik dyskontowy dla kolejnych lat okresu obliczeniowego (właściwy dla przyjętego poziomu stopy procentowej),
- t = 1, 2, 3, ..., n - kolejny rok okresu obliczeniowego.

Za opłacalne przyjmuje się przedsięwzięcie inwestycyjne, kiedy wartość NPV jest większa lub równa zero. Oznacza to, że zaktualizowane na dzień dokonywania oceny korzyści generowane przez inwestycję są większe lub równe niż zaktualizowane nakłady inwestycyjne konieczne do jej realizacji.

Kolejną metodą dynamiczną jest wewnętrzna stopa zwrotu, nazywana w skrócie IRR (*internal rate of return*). IRR to stopa procentowa, przy której obecna (zaktualizowana) wartość strumieni wydatków pieniężnych jest równa obecnej wartości strumieni wpływów pieniężnych. Jest to więc taka stopa procentowa, przy której wartość zaktualizowana netto ocenianego przedsięwzięcia rozwojowego jest równa zero ($NPV=0$). W praktyce obliczeń wewnętrznej stopy zwrotu dokonuje się przy wykorzystaniu arkusza kalkulacyjnego, które posiadają specjalne funkcje finansowe. Warunkiem akceptacji projektu jest wartość wewnętrznej stopy zwrotu wyższa lub równa niż stopa dyskontowa przyjęta do rachunku. Jeśli wartość IRR jest niższa od stopy dyskontowej oznacza to, że inwestycja nie spełnia minimalnych warunków odnośnie oczekiwanej przez inwestora stopy zwrotu z kapitału i nie powinna być realizowana.

Często inwestorzy są także zainteresowani informacją o czasie, w którym korzyści z inwestycji przewyższą poniesione nakłady. Wykorzystuje się wtedy metodę okresu zwrotu w ujęciu dynamicznym. Okres zwrotu nakładów kapitałowych jest to czas (mierzony w latach), w którym poniesione nakłady inwestycyjne (zaktualizowane) zrównają się z przepływami pieniężnymi (zaktualizowanymi) generowanymi przez inwestycję. Z punktu widzenia inwestora im krótszy okres zwrotu z inwestycji tym przedsięwzięcie jest bardziej opłacalne.

Podsumowując te krótkie rozważania teoretyczne, które w szerszym aspekcie opisywane są w wielu opracowaniach poświęconych rachunkowi opłacalności inwestycji warto wskazać na kilka istotnych kwestii. Po pierwsze metody dynamiczne opierają się na przepływach pieniężnych a nie na wielkościach księgowych, np. zysku netto, gdyż to właśnie przepływy ukazują zdolność podmiotu do generowania gotówki. Dlatego też podstawą rachunku jest poprawne wygenerowanie strumieni pieniężnych, które przyniesie inwestycja. Kolejnym ważnym elementem jest umiejętne oszacowanie wartości bieżącej przyszłych korzyści, co wymaga poprawności przy wyznaczaniu stopy

dyskontowej – wymaga to znajomości branży i ryzyka rynkowego, określania kosztu kapitału obcego i własnego (Nawrot 2007).

W analizowanym przykładzie sytuacja nie ma jednak charakteru typowego i wygenerowanie przepływu pieniężnego nastąpi w oparciu o pojęcie tzw. kosztów lub korzyści alternatywnych. Wyznaczony zostanie przepływ pieniężny alternatywny (Tabela 5). Istota tego zabiegu opiera się na założeniu, że przedsięwzięcie inwestycyjne nie ma charakteru typowego dla oceny opłacalności inwestycji i nie można w nim wprost wyodrębnić nakładów inwestycyjnych, przychodów operacyjnych i kosztów operacyjnych. Jego istotą jest obniżenie potencjalnych kosztów energii i tym samym zwiększenie przepływu pieniężnego. W związku z tym należy obliczyć potencjalne zwiększenie przepływu pieniężnego obliczając korzyści z obniżenia kosztów energii cieplnej dzięki realizacji inwestycji. W analizowanym przypadku zostały obliczone potencjalne koszty energii cieplnej z wykorzystaniem oleju opałowego oraz wygenerowano koszty tej energii przy użyciu biomasy, na podstawie danych przedsiębiorstwa. Różnica tych kosztów

stanowi pierwszy element przepływu alternatywnego. Należy bowiem pamiętać, że zwiększenie wartości środków trwałych dla przedsiębiorstwa niesie kolejną korzyść w postaci amortyzacji. W analizowanym przypadku nie można dodać jej wprost ze względów metodycznych, natomiast jej wartość obniża podstawę opodatkowania i należy skorygować przepływ alternatywny dodając tzw. tarczę podatkową z tytułu amortyzacji, gdyż *de facto* o tyle zwiększył się przepływ pieniężny (Tabela 5). To istotne rozróżnienie, aby nie dodać całej kwoty amortyzacji bo zawyżyłoby to wyniki.

Dwa kolejne istotne założenia to oszacowanie wartości rezydualnej oraz stopy dyskontowej dla całego okresu objętego rachunkiem. Dla tych warunków biznesowych wartość rezydualną przyjęto na podstawie danych inwestora jako wartość rynkową – generalnie należy uznać, że wartość księgową inwestycji jest wyższa. Jeżeli chodzi o stopę dyskontową to oszacowano ją na podstawie ryzyka, przy założeniu niskiej konkurencyjności podmiotu na rynku, nieturystyczny charakter regionu w którym działa firma oraz niskie wskaźniki obłożenia obiektu – stąd ostatecznie wartość 11,8%.

Tabela 5

Alternatywne przepływy pieniężne dla inwestycji

	2010	2011	2012	2013
Koszty energii cieplnej - olej opałowy	49 565,00 zł	146 569,88 zł	163 869,93 zł	148 972,67 zł
Koszty energii cieplnej - biomasa	- zł	44 104,50 zł	49 207,50 zł	49 207,50 zł
Korekty:				
tarcza podatkowa z tytułu amortyzacji		3 831,48 zł	3 831,48 zł	3 831,48 zł
Wartość rezydualna inwestycji	- zł	- zł	- zł	164 906,32 zł
Nakłady inwestycyjne	266 630,00 zł	- zł	- zł	- zł
Przepływ pieniężny netto alternatywny	- 266 630,00 zł	106 296,87 zł	118 493,92 zł	268 502,97 zł
Stopa procentowa	11,80%	11,80%	11,80%	11,80%
Współczynnik dyskontujący	1,00	0,89	0,80	0,72
Zdyskontowany APP	- 266 630,00 zł	95 077,70 zł	94 800,90 zł	192 142,61 zł
Skumulowany zdyskontowany APP	- 266 630,00 zł	- 171 552,30 zł	- 76 751,41 zł	115 391,20 zł

NPV	115 391,20 zł
IRR	31,69%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych inwestora

Na podstawie przyjętych założeń obliczono, że wartość NPV projektu inwestycyjnego wyniosła 115,3 tysiąca złotych a więc inwestycja jest opłacalna i należało przyjąć ją do realizacji. Świadczy o tym również wynik wewnętrznej stopy zwrotu projektu, który wynosi 31,69 i jest prawie trzykrotnie wyższy niż stopa dyskontowa, a więc graniczna wartość dla inwestora. Biorąc pod uwagę dynamiczny okres zwrotu to należy stwierdzić, że zwrot z inwestycji nastąpił w trzecim roku eksploatacji, co jest bardzo dobrym wynikiem i korzystnym dla przedsiębiorstwa. Wysoki jest także wskaźnik NPVR – 0,43 stanowiący relację NPV do zdyskontowanych nakładów inwestycyjnych. Ostatecznie należy przyjąć, że zrealizowane przedsięwzięcie inwestycyjne polegające na wykorzystaniu technologii do uzyskania energii cieplnej z biomasy przyczyniło się do poprawy wyników ekonomicznych przedsiębiorstwa oraz zwiększyło jego konkurencyjność na rynku. Można tu jeszcze dodać, że uzyskane korzyści będą tym większe, im bardziej będzie wykorzystany potencjał obiektu, co wynika z analizy marginalnej dla przedsiębiorstwa. Istnieje ponadto możliwość wykorzystania nadwyżek mocy zainstalowanej technologii np. do rozszerzenia zakresu usług o centrum Spa, zespół wodny czy zabiegi lecznicze oparte o źródła ciepła. To zależy już od strategii długofalowej firmy.

Przedstawiony przykład może stanowić źródło inspiracji do poszukiwań nowych rozwiązań w przedsiębiorstwach turystycznych, wpisujących się w zasady zrównoważonego rozwoju i zielonej gospodarki, a przy okazji efektywnych ekonomicznie. W wielu przypadkach bowiem, głównym kryterium podejmowania decyzji o inwestycje w OZE jest poziom dofinansowania ze źródeł zewnętrznych, głównie środków publicznych i dotacji z UE.

Podsumowanie

W podsumowaniu warto podkreślić, że zastosowano w tym rachunku kilka uproszczeń, stąd analizowany przykład dotyczy aktualnych warunków biznesowych i nie należy go wprost odnosić do innych. Taka analiza dotyczy ponadto wybranego projektu inwestycyjnego co oznacza, że przeprowadzenie identycznych obliczeń czy przyjęcie identycznych założeń do innego projektu mogłoby wypaczyć wyniki i prowadzić do podejmowania błędnych decyzji inwestycyjnych. Nie oznacza to jednak, iż nie może stanowić punktu wyjścia do programowania inwestycji z wykorzystaniem takich właśnie technologii, w odnawialne źródła energii, które mogą przynieść wymierne korzyści dla przedsiębiorstw z branży turystycznej. Trzeba podkreślić, że

możliwe do uzyskania przez podmioty na obszarach wiejskich i niezurbanizowanych, tak niskie koszty energii w przeliczeniu na jednostki są trudne do uzyskania na obszarach miejskich. W dzisiejszych warunkach IRR na poziomie przekraczającym 30% jest znakomitą wynikiem a okres zwrotu inwestycji poniżej trzech lat nie jest często spotykany w przedsiębiorstwach.

Z pewnością takie wyniki dają przewagę konkurencyjną i pozwalają niwelować niedogodności terenów niezurbanizowanych dla podmiotów w nich gospodarujących. Działania takie wpisują się ponadto w postulowany kierunek zmian na rynku energii w Polsce i pokazują, że wykorzystanie lokalnych zasobów oraz innowacyjnych rozwiązań nie zawsze musi być uwarunkowane zewnętrzną dotacją, aby było efektywne. Nie oznacza to jednak, że nowych regulacji na rynku energii ma nie być, ale warto by nie szły w kierunku monopolizacji rynku, blokady inwestycji rozproszonych i prosumenckich, ale to już temat na zupełnie odrębne rozważania.



Bibliografia

1. *Air Pollution Consultant, 2012, Renewable Energy Sources Account for 25% of Global Power Supply, Technical Resources, Volume 22, Issue 2, Aspen Publishers.*
2. *Dreszer K., Michalek R., Roszkowski A., 2003, Energia odnawialna – możliwości jej pozyskiwania i wykorzystania w rolnictwie, Wydawnictwo Polskiego Towarzystwa Inżynierii Rolniczej, Kraków-Lublin-Warszawa.*
3. *IRENA, 2012, Financial Mechanisms and Investment Frameworks for Renewables in Developing Countries, <http://www.irena.org> [10.01.2013].*
4. *IRENA, 2013, IRENA Remap 2030, Doubling the Global Share of Renewable Energy, A Roadmap to 2030, <http://www.irena.org> [10.01.2013].*
5. *Jeremy, R., 2012, Trzecia rewolucja przemysłowa, Wydawnictwo Sonia Brega, Katowice.*
6. *Kacperczyk G., 2006, Zasady metodyczne sprawozdawczości statystycznej z zakresu gospodarki paliwami i energią oraz definicje stosowanych pojęć, Główny Urząd Statystyczny, Departament Statystyki Gospodarczej, Warszawa 2006.*
7. *Komisja Europejska, 2010, Europa – najpopularniejszy kierunek turystyczny na świecie – nowe ramy polityczne dla europejskiego sektora turystycznego, Komunikat Komisji Do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, KOM (2010) 352.*
8. *Nawrot, Ł., 2007, Metody określania rozmiaru i opłacalności inwestycji turystycznych w gminie i regionie, w: Uwarunkowania i plany rozwoju turystyki (red. Z. Młynarczyk, A. Zajadacz), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu, Poznań, s. 69-91.*
9. *Nawrot, Ł., 2012, Biomass energy investment in rural areas – possible application in tourism industry, Actual Problems of Economics, vol. 2, no. 7, s. 140-149.*
10. *Niedziółka I., Zachniarz A., 2006, Analiza energetyczna wybranych rodzajów biomasy pochodzenia roślinnego, PAN MOTROL, 8A, Lublin, s.232-237.*
11. *Ogrzewnictwo.pl, 2012, Przeliczniki ilościowe pomiędzy różnymi paliwami, <http://ogrzewnictwo.pl>, [dostęp 15.03.2012].*
12. *Yang, W., 2010, The Development of Tourism in the Low Carbon Economy, International Business Research, vol. 3, no. 4, s. 212-215.*

OPODATKOWANIE PODATKIEM VAT GRUNTÓW NIEZABUDOWANYCH W ŚWIETLE NAJNOWSZYCH INTERPRETACJI PODATKOWYCH WYDANYCH PRZEZ MINISTRA FINANSÓW



Elżbieta Ochocka

Doradca Podatkowy
Dalc i Ochocki - Doradcy Sp. z o.o.

Ze względu na duże zainteresowanie rzeczoznawców majątkowych tematyką sprzedaży nieruchomości w aspekcie ich opodatkowania podatkiem od towarów i usług, artykułem tym pozwoliłam sobie wznowić cykl publikacji – dotyczących opodatkowania bądź zwolnienia z podatku VAT dostawy nieruchomości.

I. Nowa definicja terenów budowlanych

Pierwszy artykuł poświęcam tematyce najnowszej, a mianowicie opodatkowaniu VAT dostawy gruntów niezabudowanych. Pisząc, iż jest to temat nowy, mam na uwadze, wprowadzoną do ustawy VAT od 1 kwietnia 2013r. legalną definicję terenów niezabudowanych. Zgodnie z tą definicją, zapisaną w art. 2 pkt 33 ustawy o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2011.177.1054 z późniejszymi zm.) – zwanej dalej ustawą VAT – „przez tereny niezabudowane rozumie się grunty przeznaczone pod zabudowę **zgodnie z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego, a w przypadku braku takiego planu – zgodnie z decyzją o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu, o których mowa w przepisach o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym.**” Jednocześnie, od 1 kwietnia 2013r. obowiązuje również nowe brzmienie art. 43 ust.1 pkt 9 ustawy o VAT, przewidujące zwolnienie od podatku dostawy terenów niezabudowanych innych niż tereny budowlane. Wyraźne sprecyzowanie w ustawie VAT tych przepisów sprawiło, iż transakcje sprzedaży gruntów niezabudowanych pod kątem ich opodatkowania bądź zwolnienia z podatku VAT stały się bezpieczniejsze podatkowo.

II. Stanowisko Ministra Finansów w kwestii zwolnienia z VAT dostawy gruntów niezabudowanych przed i po wprowadzeniu definicji terenu budowlanego

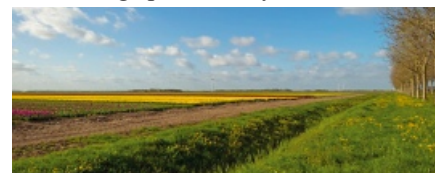
W celu zapewnienia jednolitego stosowania tych przepisów przez organy podatkowe oraz organy kontroli skarbowej – **Minister Finansów wydał dnia 14.06.2013r. interpretację ogólną o sygnaturze PT10/033/12/207/WLI-13/RD/58639 (Dz. Urzędowy MF z dnia 18.06.2013r. poz. 14).**

Zgodnie z brzmieniem tej interpretacji, od 1 kwietnia 2013r., w związku z wprowadzeniem do ustawy o VAT definicji terenu budowlanego dla potrzeb prawidłowej klasyfikacji gruntów celem zastosowania zwolnienia terenu budowlanego od podatku od towarów i usług, o którym mowa w art.43 ust.1 pkt 9 tej ustawy, w sytuacji gdy brak jest planu zagospodarowania przestrzennego lub decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu, nie należy już kierować się danymi zawartymi w ewidencji gruntów i budynków, które były istotne w stanie prawnym obowiązującym do dnia 31 marca 2013r. W konsekwencji dostawa terenu niezabudowanego, nieobjętego planem zagospodarowania przestrzennego lub decyzją

o warunkach zabudowy i zagospodarowania przestrzennego, podlega zwolnieniu z podatku od towarów i usług.

Z powyższego wynika że:

- o zwolnieniu bądź opodatkowaniu VAT transakcji sprzedaży gruntu niezabudowanego dokonanej do 31 marca 2013r. decydowały trzy kryteria:
 - 1) przeznaczenie gruntu wynikające z miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego,
 - 2) decyzja o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu, gdy takiego planu nie było,
 - 3) zapisy w ewidencji gruntów w przypadku braku planu zagospodarowania przestrzennego i decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu
- o zwolnieniu bądź opodatkowaniu VAT transakcji sprzedaży gruntu niezabudowanego dokonanej po 31 marca 2013r. decydują dwa kryteria:
 - 1) przeznaczenie gruntu wynikające z miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego,
 - 2) decyzja o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu, gdy takiego planu nie było.



Należy zatem każdorazowo, przed sprzedażą gruntów niezabudowanych sprawdzać, czy spełniają one te kryteria, by zastosować zwolnienie bądź opodatkowanie stawką VAT 23%. Oczywiście, tylko w sytuacji, gdy sprzedający działa w charakterze podatnika VAT. O tym, czy sprzedający staje się podatnikiem VAT stanowi art. 15 ustawy VAT – tj., gdy wykonuje samodzielnie działalność gospodarczą polegającą na handlu gruntami, bez względu cel lub rezultat takiej działalności w sposób ciągły i zarobkowy.

Szerzej, na temat kwalifikowania przez organy podatkowe czynności dostawy nieruchomości w zależności od działania podatnika dokonującego tych dostaw napiszę w następnych publikacjach w biuletynie.

III. Wybrane indywidualne interpretacje Dyrektorów Izb Skarbowych w zakresie opodatkowania bądź zwolnienia z VAT sprzedaży gruntów niezabudowanych.

1) Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z dnia 5 lutego 2014r sygnatura ILPP1/443-1015/13-2/NS – sprzedaż gruntu na podstawie nieobowiązującego planu zagospodarowania przestrzennego.

Stan faktyczny: Gmina zamierza sprzedać w drodze bezprzetargowej nieruchomości niezabudowane, będące jej własnością w celu poprawy warunków zagospodarowania działek, również będących jej własnością, a które bezpośrednio przylegają do tych nieruchomości, które dotychczas dzierżawili jako pasy zieleni. Zgodnie z **nieobowiązującym** już miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego przedmiotowe nieruchomości znajdują się na terenie zabudowy mieszkaniowej jednorodzinnej. Takie przeznaczenie tych gruntów wynika również z opracowanego dla Miasta studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego. W ewi-

dencji gruntów i budynków jedna nieruchomość oznaczona jest symbolem R (grunty orne), a druga (inne tereny zabudowane). Dla tych nieruchomości nie zostały wydane warunki zabudowy i zagospodarowania terenu.

Odpowiedź: dostawa wskazanych działek niezabudowanych, dla których nie istnieje ważny plan zagospodarowania przestrzennego terenu oraz brak jest aktualnych decyzji o warunkach zabudowy dla przedmiotowych działek, będzie korzystać ze zwolnienia od podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 9 ustawy VAT, jako dostawa terenów niezabudowanych innych niż tereny budowlane.

Stanowisko Dyrektora Izby jest zgodne z kryteriami obowiązującymi w ustawie VAT od 1 kwietnia 2013r. Dane z ewidencji gruntów, a tym bardziej przeznaczenie ich wynikające z opracowanego studium pozostają bez znaczenia, jeśli dla danego terenu nie obowiązuje ważny plan zagospodarowania przestrzennego i nie wydano nigdy decyzji o warunkach zabudowy.

2) Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Łodzi z dnia 5 marca 2014r. sygnatura IPTPP1/443-837/13-7/RG – sprzedaż w drodze zamiany gruntu uzbrojonego w sieci będące własnością innych przedsiębiorstw.

Stan faktyczny: Skarb Państwa zamierza dokonać zamiany nieruchomości niezabudowanej, stanowiącej własność Skarbu Państwa na nieruchomość niezabudowaną stanowiącą własność gminy. Wszelkie wymagane zgody zostały przez właściwe organy w tym celu wydane. Dla nieruchomości stanowiącej własność Skarbu Państwa brak jest planu zagospodarowania przestrzennego lub decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu. Na działce znajduje się niurządzone boisko, niezwiązane trwale z gruntem i stanowi ono teren nieregularnie porośnięty trawą. Działka jest uzbrojona w sieć teletechniczną, energię elektryczną, wodę, kanalizację i gaz. Urządzenia te nie są przedmiotem dostawy, nie są trwale z gruntem związane

i stanowią własność poszczególnych operatorów sieci. Urządzenia te wchodzi w skład tych przedsiębiorstw.

Odpowiedź: Przeniesienie własności nieruchomości na podstawie umowy zamiany na gruncie podatku VAT stanowi odpłatną dostawę towarów a Skarb Państwa w związku z tą dostawą występuje w charakterze podatnika VAT. Sieci: elektryczna, gazowa, wodociągowa, kanalizacyjna i teletechniczna nie stanowią budowli trwale z gruntem związanych albo części takich budynków lub budowli, które uznaje się za towar na podstawie ustawy o VAT. Na podstawie art. 49 §1 Kodeksu cywilnego, urządzenia służące do odprowadzania lub doprowadzania płynów, pary, gazu, energii elektrycznej oraz inne urządzenia podobne nie należą do części składowych nieruchomości, jeśli wchodzi w skład przedsiębiorstwa. Tym samym, nie status nieruchomości (sieci – jako budowli) będzie decydował o opodatkowaniu bądź zwolnieniu z VAT dostawy tej nieruchomości, „w przypadku planowanej dostawy działki (...), na której znajdują się ww. sieci, przedmiotem dostawy będzie niezabudowana nieruchomość gruntu. Dostawa przedmiotowego gruntu będzie podlegać zwolnieniu z VAT ponieważ, brak jest planu zagospodarowania przestrzennego, jak również nie wydano decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu.

Stanowisko Dyrektora Izby Skarbowej w Łodzi wpisuje się w linię interpretacyjną wytyczoną przez Ministra Finansów w zakresie stosowania kryteriów związanych z przeznaczeniem gruntu. Pozostaje mieć również nadzieję, że tak dogłębna analiza przepisów z uwzględnieniem regulacji wynikających z Kodeksu cywilnego, pod kątem zwolnienia z podatku VAT dostawy nieruchomości na których znajdują się budowle – sieci, będzie dokonywana także, gdy sprzedającym będzie inny podmiot niż Skarb Państwa. Tezy zawarte w tej interpretacji należy wykorzystać przy sprzedaży nieruchomości niezabudowanych, na których znajdują się sieci wchodzące w skład innych przedsiębiorstw i zgodnie z art. 49 ustawy Kodeks cywilny nie należą do części składowych gruntu.

3) Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z dnia 10 stycznia 2014r. sygnatura IPPPI/ 443-1196/13-4/ISZ – sprzedaż gruntu ogrodzonego wraz z fundamentem.

Stan faktyczny: Spółka zamierza sprzedać niezabudowaną nieruchomość ogrodzoną ogrodzeniem trwałym z siatki prefabrykowanej z prętów stalowych na słupkach z rury stalowej osadzonej w cokole betonowym szerokości 32 cm. Na nieruchomości znajdują się fundamenty budynku, które zostały wzniesione przed rokiem 2004 przez poprzedniego właściciela. Na rzecz poprzedniego właściciela gruntu została wydana decyzja zatwierdzająca projekt budowlany na tym gruncie. Nieruchomość ta nie została objęta miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego, jak również nie została wydana decyzja o warunkach zabudowy. Na zakupionej działce potencjalny nabywca nie jest zainteresowany wykorzystaniem istniejących fundamentów.

Odpowiedź: sprzedaż przez Spółkę opisanej nieruchomości będzie podlegała zwolnieniu z podatku VAT, ponieważ dla tego gruntu nie została wydana decyzja o warunkach zabudowy. Ponadto, przedmiotowy grunt nie jest objęty zatwierdzonym planem zagospodarowania przestrzennego.

W odniesieniu do znajdującego się na nieruchomości ogrodzenia, ze względu na brak w ustawie VAT definicji budynków lub budowli, w celu określenia, czy ogrodzenie mieści się w definicji budowli – należy przytoczyć przepisy ustawy z dnia 7 lipca 1994r. Prawo budowlane (Dz.U. z 2010r. Nr 243, poz. 1623 z późn. zm.). Ogrodzenie w ustawie prawo budowlane nie mieści się w definicji budowli określonej w art. 3 pkt 3 Prawa budowlanego. Prawdopodobnie tego rodzaju wnioskowania, potwierdza również wyrok NSA z dnia 17 kwietnia 2012r. sygn. I FSK 918/11. Uzasadniając wyrok sąd stwierdził że: „*sensem ekonomicznym tej czynności jest przecież sprzedaż gruntu, a nie ogrodzenia. Siatka ogrodzeniowa nie pełni samodzielnych funkcji budowlanych. Jej celem jest wydzielenie granic działki i jej zabezpieczenie*”.

W odniesieniu do znajdujących się na nieruchomości fundamentów ciągle aktualne pozostaje wg tej interpretacji stanowisko zawarte w piśmie Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 19 kwietnia 1999r. nr SRI-4 WSK-12-535/99, obiekt budowlany rozpoczęty, który po zmianie właściciela będzie kontynuowany może być klasyfikowany jako budynek wg klasyfikacji Obiektów Budowlanych. Ponieważ, w opisanym stanie faktycznym nabywca nieruchomości nie będzie kontynuował budowy budynku, którego fundamenty znajdują się na działce, to ww. obiekt budowlany nie może być kwalifikowany wg tej klasyfikacji jako budynek.

Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej pomimo że, spełnia kryteria określone w ustawie w zakresie stosowania przepisów o zwolnieniu z VAT, przy zaliczeniu fundamentów do budowli powołuje się na pismo Głównego Urzędu Statystycznego sprzed 25 lat, które było wydane w okresie funkcjonowania obowiązującej do dnia 31 grudnia 1999r. Klasyfikacji Obiektów Budowlanych. Dyrektor Izby Skarbowej powinien, tak jak w przypadku rozstrzygnięcia kwestii ogrodzenia i zakwalifikowania go do urządzeń budowlanych a nie budowli, powołać się na przepisy Prawa budowlanego. Nie zrobił tego ponieważ, fundament nie spełnia definicji określonej w art. 3 pkt 1 ustawy Prawo budowlane, która stanowi że, budynek to obiekt budowlany, który jest trwale związany z gruntem, wydzielony z przestrzeni za pomocą przegród budowlanych oraz posiada fundamenty i dach. Analiza zamiarów potencjalnego nabywcy powinna pozostać bez wpływu na ocenę prawną stanu faktycznego przedmiotowej interpretacji.

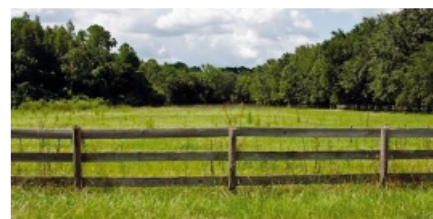
4) Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z dnia 31 stycznia 2014r. sygnatura IPPPI/443-1283/13-2/PR – nabycie gruntu a wydanie decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu na inny podmiot niż nabywca.

Stan faktyczny: Spółka zamierza nabyć grunt niezabudowany, który przez pewien okres czasu był przedmiotem wynajmu. Działka ta nie jest objęta miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego, natomiast na wniosek jednego z podnajemców została wydana decyzja o warunkach zabudowy.

Odpowiedź: sprzedaż przedmiotowej nieruchomości niezabudowanej objętej decyzją o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu, nawet gdy jest wydana na inny podmiot niż właściciel, będzie podlegała opodatkowaniu według stawki podatku VAT w wysokości 23%.

Z analizy przepisów art. 43 ust. 1 pkt 9 w związku z art. 2 pkt 33 ustawy VAT wynika, że sam fakt wydania decyzji o warunkach zabudowy dla określonego gruntu przesądza o przeznaczeniu tego gruntu i odsyła w tym celu do regulacji pozapodatkowych. Jednym z takich aktów jest Ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (Dz.U. z 2012r., poz. 647 z późn. zm.) i zapis wynikający z art. 63 tej ustawy, który stanowi, że decyzję o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu można wydać więcej niż jednemu wnioskodawcy. Należy wtedy doręczyć odpis decyzji do wiadomości pozostałym wnioskodawcom i właścicielowi lub użytkownikowi wieczystemu nieruchomości. Ustawodawca podatkowy powiązał skutki w podatku VAT z kryterium przeznaczenia terenu a nie z podmiotem występującym o uzyskanie takiej decyzji.

Stanowisko Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie w pełni wpisuje się w czytelną linię interpretacyjną przepisów ustawy VAT. Należy zgodzić się z argumentami zaprezentowanymi w tej interpretacji w zakresie adresata decyzji o warunkach zabudowy. Słusznie organ podkreśla: „*Podążając za tokiem rozumowania wnioskodawcy można dojść do trudnych do zaakceptowania rezultatów wykładni art. 22 pkt 33 w związku z art. 43 ust. 1 pkt 9 ustawy VAT. Otóż, gdyby dla danej nieruchomości gruntowej niezabudowanej wydana byłaby decyzja o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu, jednak jej adresatem nie byłby sam właściciel, lecz np. inwestor, co w opinii Spółki uprawniałoby do zastosowania zwolnienia od podatku, oznaczałoby to, że sprzedaż gruntu w istocie przeznaczzonego pod zabudowę, spełniającego definicję terenu budowlanego – byłaby objęta zwolnieniem*”.



5) Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z dnia 31 grudnia 2013r. sygnatura IBPP2/443-942/13/AB – sprzedaż gruntu po rozbiórce budynku.

Stan faktyczny: Spółka zamierza sprzedać działkę, którą nabyła w 2008r. W chwili nabycia przez Spółkę nieruchomości była zabudowana jednopiętrowym budynkiem mieszkalno – usługowym w stanie nadającym się do rozbiórki. Prezydent Miasta udzielił poprzedniemu właścicielowi w roku 2006 pozwolenia na rozbiórkę tego budynku a następnie przeniósł za jego zgodą decyzję o pozwoleniu na rozbiórkę na Spółkę. W roku 2010 zostały przeprowadzone prace rozbiórkowe do wysokości stropu nad piwnicą, z tym że, piwnice znajdują się pod powierzchnią działki, a na działce – na poziomie gruntu pozostaje jedynie strop piwnic. Dla przedmiotowego terenu brak jest obecnie obowiązującego planu zagospodarowania przestrzennego, natomiast wydana została decyzja o warunkach zabudowy dla zamierzenia inwestycyjnego.

Odpowiedź: Sprzedaż przedmiotowej nieruchomości będzie podlegała opodatkowaniu podatkiem VAT w wysokości 23%, dla tej działki została wydana decyzja o warunkach zabudowy i zagospodarowaniu terenu dla konkretnego zamierzenia inwestycyjnego. Ponieważ Spółka na dzień dostawy rozpoczęła już prace rozbiórkowe (budynek został rozebrany do poziomu stropu nad piwnicą, gdzie piwnice w całości znajdują się pod ziemią), zatem przedmiotem sprzedaży będzie niezabudowany grunt o przeznaczeniu budowlanym.

Dyrektor Izby Skarbowej w Katowicach słusznie uznał, że grunt po rozbiórce budynku do takiego stopnia jak przedstawiono w stanie faktycznym sprawy jest gruntem niezabudowanym. W tym celu dokonał wykładni przepisów podatkowych w oparciu o regulacje zawarte w ustawie Prawo Budowlane (Dz.U. z 2010r. Nr 243, poz.1623 z późniejszymi zm.) i rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1999r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Obiektów Budowlanych (Dz.U. Nr 112, poz. 1316 ze zm.), sięgając do definicji

obiektu budowlanego i budynku. Według Polskiej Klasyfikacji Obiektów Budowlanych – budynki to zadaszone obiekty budowlane wraz z wbudowanymi instalacjami i urządzeniami technicznymi, wykorzystywane dla potrzeb stałych. Natomiast z art. 3 pkt 1a i pkt 2 ustawy Prawo Budowlane pod pojęciem obiektu budowlanego rozumie budynek wraz z instalacjami i urządzeniami technicznymi. Natomiast, budynkiem jest taki obiekt budowlany, który jest trwale związany z gruntem, wydzielony z przestrzeni za pomocą przegród budowlanych oraz posiada fundamenty i dach.

Ponadto, powołał się również na dwa rozstrzygnięcia Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, wyrok z 19 listopada 2009r. w sprawie C-461/08 Don Bosko i na wyrok z 17 stycznia 2013r. w sprawie C-543/11, które zapadły w podobnych sprawach.

W pierwszym wyroku Trybunał uznał, że „nie jest objęta zwolnieniem z podatku VAT dostawa działki, na której wciąż stoi stary budynek, który ma zostać rozebrany w celu wzniesienia na jego miejscu nowej konstrukcji i którego rozbiórka, do jakiej zobowiązał się sprzedający, rozpoczęła się przed dostawą. Takie transakcje dostawy i rozbiórki stanowią w świetle VAT transakcję jednolitą mającą na celu jako całość dostawę nie tyle istniejącego budynku i gruntu, na którym stoi, co niezabudowanej działki, niezależnie od stanu zaawansowania robót rozbiórkowych starego budynku w momencie rzeczywistej sprzedaży.”

W drugim wyroku, Trybunał orzekł, że „zwolnienie z VAT nie obejmuje dostawy terenu niezabudowanego po rozbiórce budynku, który się na nim znajdował, nawet wówczas, gdy w dniu dostawy nie zostały dokonane inne prace związane z uzbrojeniem poza wskazaną rozbiórką, o ile z oceny okoliczności związanych z ową transakcją i istniejących w dacie dostawy włącznie z zamiarem stron – pod warunkiem, że zostanie on ustalony na podstawie obiektywnych wskázówek – wynika, że w dacie sporna działka była rzeczywiście przeznaczona pod zabudowę”.

W obu rozstrzygnięciach Trybunał Sprawiedliwości uznał, że przedmiotowe działki są niezabudowane ale przeznaczone pod zabudowę i dlatego ich dostawa nie może korzystać ze zwolnienia z podatku VAT.

Należy mieć nadzieję, że również inni Dyrektorzy, wydający w imieniu Ministra Finansów interpretacje w sprawie opodatkowania bądź zwolnienia z VAT dostawy gruntów niezabudowanych, będą sięgali do wyroków Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Wtedy rozstrzygnięcia mogłyby zapadać zdecydowanie szybciej a podatnicy nie będą czekali, nawet kilka lat na wyroki sądów administracyjnych, które nie tylko powołują się na wyroki Trybunału ale same inicjują ich wydanie, poprzez złożenie do Trybunału Sprawiedliwości pytań prejudycjalnych.



CENY POZNAŃSKICH I KALISKICH NIERUCHOMOŚCI LOKALOWYCH W PERCEPCJI STUDENTÓW.

WYBRANE WYNIKI BADAŃ ZNAJOMOŚCI RYNKU I PREFERENCJI POTENCJALNYCH NABYWCÓW.



dr Sławomir Palicki

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Adiunkt w Katedrze Ekonomiki
Przestrzennej i Środowiskowej



Izabela Rącka

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa
im. Prezydenta Stanisława Wojciechowskiego
w Kaliszu
Asystent w Katedrze Zarządzania
Publicznego i Prawa
Rzeczoznawca Majątkowy Nr 4636

W artykule podjęto tematykę znajomości lokalnego rynku nieruchomości wśród potencjalnych nabywców oraz ich preferencji dotyczących cech nieruchomości mieszkaniowych, postrzeganych jako atrybuty cenotwórcze. W oparciu o metodę wywiadu ankietowego CAWI zaprojektowano koncepcję kwestionariusza badającego preferencje studentów na rynku nieruchomości mieszkaniowych w dwóch największych miastach w Wielkopolsce. Badaniami objęto studentów uczelni: Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Prezydenta Stanisława Wojciechowskiego w Kaliszu w podziale na dwie grupy: studenci kształceni na kierunku (specjalności) związanym z rynkiem nieruchomości oraz studenci specjalności zasadniczo odmiennej, niesprzężonej z tematyką nieruchomości. Wyniki badań mogą pomóc rozpoznać potrzeby studentów – potencjalnych klientów odnośnie do cech nieruchomości mieszkaniowych oraz poznać ich sposób postrzegania potencjalnego miejsca zamieszkania.

Wstęp

Badania preferencji nabywców nieruchomości są uprawnioną formułą pozyskiwania wiedzy na temat siły wpływu cech rynkowych na kształtowanie się cen transakcyjnych (*Allen i Austin 2001*). Stąd też słuszne traktowanie tych cech jako atrybutów cenotwórczych na rynku nieruchomości, a zatem czynników determinujących zróżnicowanie cen. Powszechnie znaną drogą ustalania wag atrybutów cenotwórczych jest analiza danych transakcyjnych, zorientowana na porównywanie cen i cech nieruchomości podobnych. Należy jednak podkreślić, iż jest to rozumowanie bazujące na sekwencji: skutek–przyczyna. Obserwacja efektów (skutków) oddziaływania cech cenotwórczych – w postaci odnotowanych cen transakcyjnych – pozwala wtórnie dociekać kształtowania się przyczyn owych efektów, a więc układu i siły wpływu samych cech. Koncepcja analizy preferencji nabywców funkcjonujących potencjalnie na powszechnie znanych w społeczeństwie segmentach rynku

nieruchomości bazuje na rozpoznaniu ważnych czynników stanowiących przyczyny zmienności cen z wyprzedzeniem, tj. przed dokonaniem zakupu. Jest to zatem rozważanie ujęte w sekwencji: przyczyna–skutek. Atrakcyjność tej metody polega na poszukiwaniu wiedzy u jego źródła, w świadomości ludzkiej, budującej przekonania, preferencje, oczekiwania, a w konsekwencji – determinującej procesy decyzyjne przy zakupie. Pewną słabością jest potencjalny charakter osądów, niepoparty faktem uczestniczenia respondentów w rynku. Szczególnego znaczenia nabiera w tej sytuacji m.in. dobór próby do badań, a także kwestia uwiarygodnienia poglądów rynkowych ankietowanych osób (weryfikacja stanu ich wiedzy).

W nurt analizy preferencji nabywców w ostatnich latach wpisywali się różni autorzy (wśród nich warto wspomnieć następujące prace: *Palicki 2004a, 2004b, Krajewska i Gaca 2007, Foryś i Kokot 2008, Rącka 2009, 2013, Gawron 2012, Olejnik 2013*). Zaproponowane w niniejszym artykule spojrzenie wnosi dodatkowy ładunek metodyczny w postaci

postulatu weryfikowania wiedzy respondentów o rynku nieruchomości. Autorzy założyli, że wiedza zbadanych osób na temat rynku nieruchomości może wpływać na sposób kształtowania się ich preferencji. Celem weryfikacji tej hipotezy dobrano do badań dwie grupy respondentów – znających z programu studiów zagadnienia związane z nieruchomościami oraz zupełnie niezwiązanych z tą problematyką. Badania zrealizowano na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu i w Państwowej Wyższej Szkole Zawodowej im. Prezydenta Stanisława Wojciechowskiego w Kaliszu, co w kontekście doboru nie było przypadkowe, gdyż dodatkowo pomogłoby rozpoznać ewentualne odmienności w układach preferencji i stanie wiedzy respondentów w ośrodkach miejskich różnej wielkości.

Analiza cech respondentów

Badania przeprowadzone na próbie 330 studentów dwóch publicznych wielkopolskich uczelni miały na celu rozpoznanie i porównanie preferencji oraz wiedzy przyszłych nabywców odnoszącej się do aktualnych cen i atrakcyjności nieruchomości położonych w Poznaniu i Kaliszu. Grupa studentów kierunku (specjalności) „nieruchomościowego” liczyła 173 respondentów – 113 z gospodarki przestrzennej z UE w Poznaniu i 60 z zarządzania z PWSZ w Kaliszu (por. Tabela 1). Przebadano też 157 studentów niezwiązanych z tematyką nieruchomości, w tym 87 z zarządzania i inżynierii produkcji z UE w Poznaniu oraz 70 z kosmetologii z PWSZ w Kaliszu.

Badanie zrealizowano techniką CAWI (*Computer Assisted Web Interview*), w grudniu 2013r. i w styczniu 2014r. Kwestionariusz udostępniany studentom zawierał pytania odnoszące się do czynników determinujących ocenę atrakcyjności mieszkań oraz do wiedzy na temat aktualnych cen nieruchomości. Uwzględniono najważniejsze cechy społeczno-demograficzne badanych osób, a także zamierzony czas zakupu nieruchomości oraz planowane źródła finansowania inwestycji mieszkaniowej. W niniejszym artykule zaprezentowano tylko część pozyskanych w badaniu informacji.

Respondenci z UE w Poznaniu w głównej mierze pochodzili z miast (71% zbiorowości), natomiast w PWSZ w Kaliszu nieznacznie dominowali studenci ze wsi (52% ogółu badanych osób). Wśród studentów kierunku „nieruchomościowego” w UE w Poznaniu 2/3 deklaroowało pochodzenie miejskie, natomiast w PWSZ w Kaliszu – odwrotnie – 2/3 studentów specjalności nieruchomościowych rekrutowało się z terenów wiejskich.

Najwięcej studentów pochodziło z rodzin zamieszkujących w domach jednorodzinnych (w UE w Poznaniu 53%, a w PWSZ w Kaliszu aż 76%). Zdecydowanie mniej liczne były sytuacje zamieszkiwania w zasobach spółdzielczych (odpowiednio – 29 i 15%).

Tabela 1

Liczba ankietowanych studentów (według uczelni, kierunku/specjalności i roku studiów)

Wyszczególnienie Uczelnia / Kierunek (specjalność)	Rok studiów			Razem
	1	3	4	
UE Poznań	134	50	16	200
gospodarka przestrzenna	63	50	-	113
zarządzanie i inżynieria produkcji	71	-	16	87
PWSZ Kalisz	80	50	-	130
kosmetologia	44	26	-	70
zarządzanie (*)	36	24	-	60
Razem	214	100	16	330

Legenda: * tylko specjalności związane z nieruchomościami

Źródło: Badanie własne.

Tabela 2

Pochodzenie ankietowanych studentów – miasto/wieś (według uczelni i typu studiów)

Liczba studentów Uczelnia / typ studiów	Miejsce pochodzenia			Procent studentów Uczelnia / typ studiów	Miejsce pochodzenia	
	Wieś	Miasto	Razem		Wieś	Miasto
UE Poznań	57	143	200	UE Poznań	29%	71%
związany z nieruchomościami	40	73	113	związany z nieruchomościami	35%	65%
niezwiązany z nieruchomościami	17	70	87	niezwiązany z nieruchomościami	20%	80%
PWSZ Kalisz	68	62	130	PWSZ Kalisz	52%	48%
związany z nieruchomościami	40	20	60	związany z nieruchomościami	67%	33%
niezwiązany z nieruchomościami	28	42	70	niezwiązany z nieruchomościami	40%	60%

Źródło: Badanie własne.

Tabela 3

Pochodzenie ankietowanych studentów – rodzaj zabudowy (według uczelni i typu studiów)

Wyszczególnienie Uczelnia / typ studiów	Miejsce pochodzenia (rodzaj zabudowy)					
	dom jednorodzinny	dom w zabudowie bliźniaczej	dom w zabudowie szeregowej	dom w zabudowie zagrodowej	mieszkanie spółdzielcze	inne mieszkanie
UE Poznań	53%	4%	4%	1%	29%	10%
związany z nieruchomościami	58%	6%	4%	1%	23%	8%
niezwiązany z nieruchomościami	45%	0%	5%	1%	37%	13%
PWSZ Kalisz	76%	3%	1%	0%	15%	5%
związany z nieruchomościami	80%	2%	2%	0%	10%	7%
niezwiązany z nieruchomościami	73%	4%	0%	0%	19%	4%

Źródło: Badanie własne.

Analiza stanu wiedzy studentów o rynku nieruchomości

W zasadniczej części kwestionariusza ankietowego zbadaano wiedzę oraz kształtowanie się preferencji studentów. Jako pytanie otwierające, przesiewowe, pojawiła się kwestia orientacji studentów na wtórnym rynku mieszkań (por. Tabela 4).

Studenci, zapytani o to, czy znają wtórny rynek mieszkań w mieście, w którym studiują, w Kaliszu w 3/4, a w Poznaniu w 2/3 udzielają odpowiedzi przeczącej. Wśród studentów kierunku (specjalności) związanego z nieruchomościami notowano spadek odsetka odpowiedzi negatywnych – w Kaliszu do poziomu 57%, a w Poznaniu do 63%. Można zatem ocenić, że odczucie znajomości lokalnego rynku mieszkań pozostaje na niewysokim poziomie.

W Tabeli 5 przedstawiono opinie respondentów na temat stopnia znajomości wtórnego rynku mieszkań w Kaliszu i Poznaniu (analizie poddano wyłącznie odpowiedzi wskazujące na znajomość rynku mieszkań).

Ogółem, zaledwie 33% studentów z UE w Poznaniu i 26% z PWSZ w Kaliszu postrzega siebie jako znających wtórny rynek mieszkań. Najwięcej było odpowiedzi sugerujących przeciętny (odpowiednio 45% w Poznaniu i 59% w Kaliszu) i dobry poziom rozpoznania rynku (38% i 21%). Unikanie

Tabela 4

Znajomość lokalnego (wtórnego) rynku nieruchomości (według uczelni i typu studiów)

Liczba studentów	znam lokalny (wtórny) rynek mieszkań			Procent studentów	znam lokalny (wtórny) rynek mieszkań	
	Uczelnia / typ studiów	tak	nie		Razem	Uczelnia / typ studiów
UE Poznań	65	135	200	UE Poznań	33%	67%
związany z nieruchomościami	42	71	113	związany z nieruchomościami	37%	63%
niezwiązany z nieruchomościami	23	64	87	niezwiązany z nieruchomościami	26%	74%
PWSZ Kalisz	34	96	130	PWSZ Kalisz	26%	74%
związany z nieruchomościami	26	34	60	związany z nieruchomościami	43%	57%
niezwiązany z nieruchomościami	8	62	70	niezwiązany z nieruchomościami	11%	89%

Źródło: Badanie własne.



Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Prezydenta Stanisława Wojciechowskiego w Kaliszu
Źródło: <http://pl.wikipedia.org> (Autor: Magnus Manske)

Tabela 5

Stopień znajomości lokalnego, wtórnego rynku mieszkań (według uczelni i typu studiów)

Liczba studentów	stopień znajomości lokalnego rynku nieruchomości					Procent studentów	stopień znajomości lokalnego rynku nieruchomości				deklaracja znajomości lokalnego rynku nieruchomości
	Uczelnia / typ studiów	<4>	<3>	<2>	<1>		Razem	Uczelnia / typ studiów	<4>	<3>	
UE Poznań	4	25	29	7	65	UE Poznań	6%	38%	45%	11%	33%
związany z nieruchomościami	2	17	20	3	42	związany z nieruchomościami	5%	40%	48%	7%	37%
niezwiązany z nieruchomościami	2	8	9	4	23	niezwiązany z nieruchomościami	9%	35%	39%	17%	26%
PWSZ Kalisz	0	7	20	7	34	PWSZ Kalisz	0%	21%	59%	21%	26%
związany z nieruchomościami	0	6	15	5	26	związany z nieruchomościami	0%	23%	58%	19%	43%
niezwiązany z nieruchomościami	0	1	5	2	8	niezwiązany z nieruchomościami	0%	13%	63%	25%	11%

Legenda: <4>=bardzo dobry, <3>=dobry, <2>=przeciętny, <1>=niewielki

Źródło: Badanie własne.



Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Źródło: <http://pl.wikipedia.org> (Autor: Leinad)

skrajnie pozytywnych deklaracji świadczą prawdopodobnie o dużym stopniu ostrożności respondentów w ocenie swojej wiedzy.

Przedmiotem dalszych dociekań była relacja cen pomiędzy pierwotnym a wtórnym rynkiem mieszkaniowym w analizowanych miastach (por. Tabela 6). Studenci w większości deklarowali świadomość wyższej ceny na rynku pierwotnym niż na wtórnym. W PWSZ w Kaliszu 78% respondentów prezentowało taki właśnie punkt widzenia, w UE w Poznaniu – 71%. W Kaliszu nie zaobserwowano znaczących różnic w opiniach studentów specjalności „nieruchomościowej” i kierunku niezwiązanego z nieruchomościami. Bardziej podzieleni okazali się studenci w Poznaniu – w grupie osób studiujących na kierunku związanym z nieruchomościami 75% uznało, że lokale mieszkalne na rynku pierwotnym są droższe niż na rynku wtórnym, podczas gdy w grupie pozostałych studentów stwierdziło tak 64% próby badawczej.

Jak wskazują dane z raportów NBP (por. Wykres 1 i 2), Instytutu Gospodarki Nieruchomościami oraz badania własne, faktycznie, w badanym okresie ceny notowane na rynku pierwotnym były wyższe od cen z rynku wtórnego. Respondenci posiadali zatem poprawną, ogólną wiedzę na badany temat.

Hipotezę o potencjalnie odmiennym wartościowaniu relacji cenowych pomiędzy rynkiem pierwotnym a wtórnym w zależności od znajomości rynku lokalnego, zweryfikowano negatywnie. Różnice sięgają co najwyżej 4 punktów procentowych, co oznacza niewielkie odchylenia odpowiedzi pomiędzy analizowanymi podgrupami respondentów (por. Tabela 7).

Tabela 6

Relacje cen na pierwotnym i wtórnym rynku mieszkaniowym

Liczba studentów	ceny na rynku pierwotnym są niższe niż na rynku wtórnym			Procent studentów	ceny na rynku pierwotnym są niższe niż na rynku wtórnym		
	Uczelnia / typ studiów	nie	tak		Razem	Uczelnia / typ studiów	nie
UE Poznań		141	59	200	UE Poznań	71%	30%
związany z nieruchomościami	85	28	113	związany z nieruchomościami	75%	25%	
niezwiązany z nieruchomościami	56	31	87	niezwiązany z nieruchomościami	64%	36%	
PWSZ Kalisz	102	28	130	PWSZ Kalisz	78%	22%	
związany z nieruchomościami	48	12	60	związany z nieruchomościami	80%	20%	
niezwiązany z nieruchomościami	54	16	70	niezwiązany z nieruchomościami	77%	23%	
Razem	243	87	330	Razem	74%	26%	

Źródło: Badanie własne.

Tabela 7

Relacje cen na pierwotnym i wtórnym rynku mieszkaniowym – odpowiedzi osób znających/nieznających lokalnego rynku nieruchomości (zgodnie z deklaracją z Tabeli 4)

Liczba studentów	ceny na rynku pierwotnym są niższe niż na rynku wtórnym			Procent studentów	ceny na rynku pierwotnym są niższe niż na rynku wtórnym		
	Uczelnia / Znajomość rynku	nie	tak		Razem	Uczelnia / Znajomość rynku	nie
UE Poznań		141	59	200	UE Poznań	71%	30%
tak, znam lokalny rynek	44	21	65	tak, znam lokalny rynek	68%	32%	
nie znam lokalnego rynku	97	38	135	nie znam lokalnego rynku	72%	28%	
PWSZ Kalisz	102	28	130	PWSZ Kalisz	78%	22%	
tak, znam lokalny rynek	75	21	96	tak, znam lokalny rynek	78%	22%	
nie znam lokalnego rynku	27	7	34	nie znam lokalnego rynku	79%	21%	
Razem	243	87	330	Razem	74%	26%	

Źródło: Badanie własne.



Kalisz - Teatr im. Wojciecha Bogusławskiego, Źródło: <http://pl.wikipedia.org> (Autor: Lukas skywalker)

Pogłębienie przeprowadzonej powyższej analizy, poprzez zastosowanie bardziej szczegółowego uwarstwienia próby badawczej według stopnia znajomości rynku nieruchomości, niestety, nie pozwoliło na wysnucie wiążących wniosków w zakresie poszukiwania tendencji w kształtowaniu się odpowiedzi respondentów (por. Tabela 8). Wyniki układają się niejednoznacznie, co przy dużym poziomie dezagregacji zbadanej zbiorowości w mało liczne podgrupy jest w pewnej mierze skutkiem utraty masowego charakteru badania i uniemożliwia wyprowadzanie wiarygodnych wniosków.

W Tabeli 9 zestawiono średnie deklarowane przez studentów ceny jednostkowe nieruchomości mieszkaniowych na rynku pierwotnym (obliczone po odrzuceniu odpowiedzi skrajnych – poniżej 1000 zł i powyżej 10 000 zł).

Celem zweryfikowania trafności osądów rynkowych studentów w odniesieniu do cen transakcyjnych porównano uzyskane informacje z danymi Narodowego Banku Polskiego oraz Instytutu Gospodarki Nieruchomościami (por. Tabela 9 i Wykres 1). Średnia cena transakcyjna metra kwadratowego mieszkania na rynku pierwotnym w Poznaniu w IV kwartale 2013r. wyniosła 5817 zł (według NBP). Według danych raportowych z 2013 roku opublikowanych przez Instytut Gospodarki Nieruchomościami, w Kaliszu na rynku pierwotnym notowano jednostkową cenę transakcyjną na poziomie 4000 zł, jednak badania własne oparte na kompletnej analizie aktów notarialnych wykazują, iż średnia cena jednostkowa na rynku pierwotnym wyniosła 2972 zł, a w IV kwartale 2013 roku – 3020 zł.

W konfrontacji z wynikami uzyskanymi w badaniach studentów można zauważyć, że dla Kalisza najbliższe okazują się uśrednione ceny deklarowane przez osoby znające lokalny rynek nieruchomości (3043 zł), w Poznaniu natomiast bliższe są faktycznej średniej cenie jednostkowej uśrednione ceny wskazane przez studentów deklarujących dobrą lub bardzo dobrą znajomość rynku (5430 zł). Najbliżsi prawdy w tych podgrupach byli studenci kierunku związanego z nieruchomościami w UE w Poznaniu, oceniając poszukiwaną wielkość na poziomie 5725 zł (odchylenie od danych NBP o niecałe 2%) oraz

Tabela 8

Relacje cen na pierwotnym i wtórnym rynku mieszkaniowym – odpowiedzi osób według stopnia znajomości rynku nieruchomości (zgodnie z deklaracją z Tabeli 5)

Liczba studentów	ceny na rynku pierwotnym są niższe niż na rynku wtórnym			Procent studentów	ceny na rynku pierwotnym są niższe niż na rynku wtórnym	
	Uczelnia / Stopień znajomości rynku	nie	tak		Razem	Uczelnia / Stopień znajomości rynku
UE Poznań	141	59	200	UE Poznań	71%	30%
bardzo dobry	3	-	3	bardzo dobry	100%	0%
dobry	17	6	23	dobry	74%	26%
przeciętny	19	12	31	przeciętny	61%	39%
niewielki	5	3	8	niewielki	63%	38%
nie znam lokalnego rynku	97	38	135	nie znam lokalnego rynku	72%	28%
PWSZ Kalisz	102	28	130	PWSZ Kalisz	78%	22%
bardzo dobry	0	0	0	bardzo dobry	0%	0%
dobry	5	2	7	dobry	71%	29%
przeciętny	18	2	20	przeciętny	90%	10%
niewielki	4	3	7	niewielki	57%	43%
nie znam lokalnego rynku	75	21	96	nie znam lokalnego rynku	78%	22%
Razem	243	87	330	Razem	74%	26%

Źródło: Badanie własne.

Tabela 9

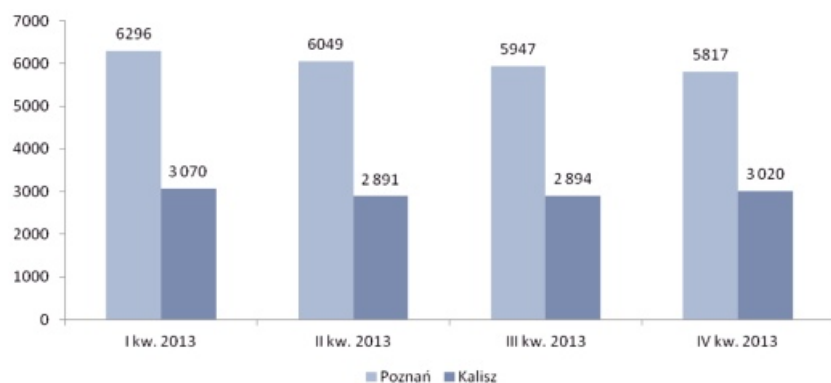
Deklaracje w zakresie ceny metra kwadratowego lokali mieszkalnych na rynku pierwotnym

Uczelnia / typ studiów	Średnia cena 1 m.kw. mieszkania na rynku pierwotnym wskazana przez:		
	wszystkich studentów	studentów znających rynek w każdym stopniu	studentów znających rynek w stopniu dobrym lub bardzo dobrym
UE Poznań	4754	5170	5430
związany z nieruchomościami	4361	4864	5725
niezwiązany z nieruchomościami	5034	5308	5319
PWSZ Kalisz	2797	3043	3717
związany z nieruchomościami	2332	2000	3000
niezwiązany z nieruchomościami	3311	3412	3860

Źródło: Badanie własne.

Wykres 1

Cena transakcyjna metra kwadratowego na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu i Kaliszu w poszczególnych kwartałach 2013 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP i Property House.



studenci PWSZ w Kaliszu związani z nieruchomościami, deklarujący cenę równą 3000 zł (mniej niż 1% różnicy w stosunku do danych rynkowych). Zauważalne jest zdecydowanie mniejsze rozproszenie odpowiedzi wśród studentów niezwiązanych z nieruchomościami, aniżeli miało to miejsce w grupie studiującej zagadnienia nieruchomości.

W Tabeli 10 zestawiono średnie deklarowane przez studentów ceny jednostkowe nieruchomości mieszkaniowych na rynku wtórnym (obliczone po odrzuceniu odpowiedzi skrajnych – poniżej 1000 zł i powyżej 10 000 zł).

Średnia cena transakcyjna metra kwadratowego mieszkania na rynku wtórnym w Poznaniu w IV kwartale 2013r. wyniosła 5222 zł. Według danych raportowych z 2013 roku opublikowanych przez Instytut Gospodarki Nieruchomościami, w Kaliszu na rynku wtórnym notowano jednostkową cenę transakcyjną na poziomie 2600 zł, przeprowadzono także badania własne oparte na kompletnej analizie aktów notarialnych – wykazują one, iż średnia cena jednostkowa na rynku wtórnym wyniosła 2573 zł, a w IV kwartale 2013 roku – 2604 zł.

Najbardziej trafną ocenę cenności mieszkań na rynku wtórnym w Kaliszu uzyskano z całej próbki badawczej (2544 zł), a także w grupie studentów nieruchomości znających rynek w stopniu dobrym i bardzo dobrym (2679 zł). Osoby deklarujące dobrą i bardzo dobrą znajomość rynku lokalnego najczęściej zawiązały cenę sprzedaży na rynku wtórnym, może to wynikać z braku

Tabela 10

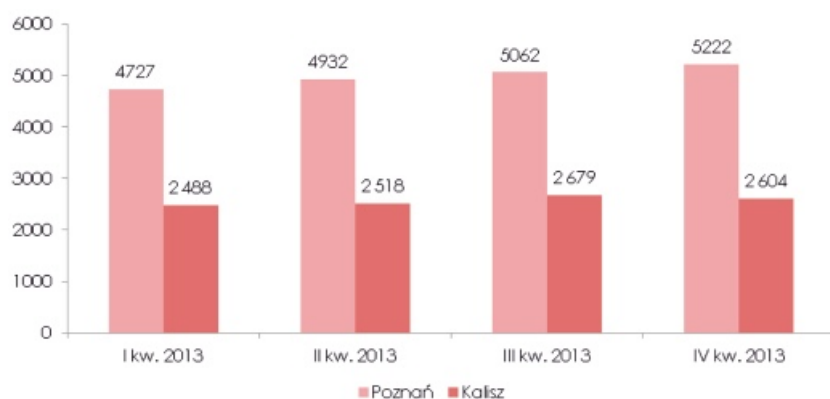
Deklaracje w zakresie ceny metra kwadratowego lokali mieszkalnych na rynku wtórnym

Uczelnia / typ studiów	Średnia cena 1 m. kw. mieszkania na rynku wtórnym wskazana przez:		
	wszystkich studentów	studentów znających rynek w każdym stopniu	studentów znających rynek w stopniu dobrym lub bardzo dobrym
UE Poznań	4209	4486	4750
związany z nieruchomościami	4392	4576	4619
niezwiązany z nieruchomościami	3944	4283	5100
PWSZ Kalisz	2544	2883	2950
związany z nieruchomościami	2679	2724	3040
niezwiązany z nieruchomościami	2426	3333	2500

Źródło: Badanie własne.

Wykres 2

Cena transakcyjna metra kwadratowego na wtórnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu i Kaliszu w poszczególnych kwartałach 2013 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP i Property House.

dostępu do raportów rynkowych dla miasta nienależącego do największych polskich miast. Wśród poznańskich respondentów najlepiej wypadły osoby dobrze i bardzo dobrze znające rynek, co ciekawe – studiuje tematykę niezwiązaną z nieruchomościami (5100 zł). Z badań rynku wtórnego mieszkań wynika jednak, że studenci związani w toku studiów z nieruchomościami udzielają odpowiedzi w sposób bardziej zgodny wewnątrzgrupowo, niż działo się to w grupie niestudującej zagadnień rynku nieruchomości.

Interesujące, że zarówno w przypadku rynku pierwotnego, jak i wtórnego najlepszej jakości wiedzę prezentowali respondenci studiuje tematykę nieruchomości.



Kalisz - Fabryka Pieczywa Cukierniczego "Kaliszanka"

Źródło: <http://pl.wikipedia.org> (Autor: Bartek Wawraszko - Bast)

Tabela 11

Analiza spójności odpowiedzi (zgodność odpowiedzi z Tabel 8-9-10)

Uczelnia / typ studiów	ceny na rynku pierwotnym nie są wyższe niż na rynku wtórnym				ceny na rynku pierwotnym są wyższe niż na rynku wtórnym				Razem
	zgodność	niezgodność	braki w odpowiedziach	nie Razem	zgodność	niezgodność	braki w odpowiedziach	tak Razem	
UE Poznań	31	20	8	59	101	27	13	141	200
związany z nieruchomościami	15	10	3	28	68	12	5	85	113
niezwiązany z nieruchomościami	16	10	5	31	33	15	8	56	87
PWSZ Kalisz	10	9	9	28	37	19	46	102	130
związany z nieruchomościami	3	4	5	12	26	4	18	48	60
niezwiązany z nieruchomościami	7	5	4	16	11	15	28	54	70
Razem	41	29	17	87	138	46	59	243	330

Źródło: Badanie własne.

Ostatnią składową badania dotyczącego wiedzy studentów odnośnie do lokalnego rynku nieruchomości była weryfikacja spójności ich wiedzy (Tabela 11). Zbadano liczbę sytuacji, w których studenci, pytani o relację cen między rynkiem pierwotnym a wtórnym (Tabela 8), deklarowali odpowiedzi inne, niż w kolejnych pytaniach o konkretną wysokość cen jednostkowych na rynku pierwotnym oraz wtórnym mieszkań (Tabela 9 i 10). Był to specyficzny test prawdziwości lub stabilności wiedzy respondentów. W efekcie okazało się, że zarówno wśród respondentów, którzy mylnie oceniali relację pomiędzy cenami na rynku pierwotnym i wtórnym (czyli twierdzili, że ceny na rynku pierwotnym nie są wyższe niż na rynku wtórnym), jak i wśród studentów trafnie wartościujących tę relację (a zatem twierdzących, że ceny na rynku pierwotnym są wyższe niż na rynku wtórnym) zdarzało się zjawisko niespójności osądów badanych osób przy próbie określania skonkretyzowanych przez nie cen nieruchomości na analizowanych rynkach. Można zaryzykować stwierdzenie, że sytuacji takiego braku logiki lub unikania udzielania odpowiedzi było nadspodziewanie dużo – nierzadko suma braków odpowiedzi oraz odpowiedzi niekonsekwentnych przewyższała liczbę spójnych odpowiedzi. W odniesieniu do liczebności poszczególnych podgrup respondentów, najbardziej zgodnych (spójnych) odpowiedzi udzielali studenci z UE w Poznaniu, studiujący kierunek związany z nieruchomościami.

Analiza preferencji studentów dotyczących rynku nieruchomości mieszkaniowych

Respondenci zostali zapytani o preferencje przy potencjalnym zakupie trzech typów nieruchomości z segmentu mieszkaniowego – lokali mieszkalnych, działek budowlanych i domów. W każdym z segmentów rynku zasugerowano studentom, jakie cechy nieruchomości wpływają na ich ceny oraz pozwolono na wskazanie dodatkowych, niewymienionych wcześniej atrybutów cenotwórczych. Następnie pytano o istotność zaproponowanych cech rynkowych oraz o ocenę siły ich oddziaływania przy potencjalnym zakupie mieszkania, działki i domu. W pytaniu o istotność cech studenci zaznaczali dowolną liczbę odpowiedzi, natomiast przy ocenie siły oddziaływania atrybutów – oceniali każdą cechę nieruchomości (siła oddziaływania cech została zróżnicowana przy użyciu skali Likerta: bardzo silnie=5, silnie=4, średnio=3, słabo=2, bardzo słabo=1, nie mam zdania=0, co pozwoliło ostatecznie ustalić wagi dla odpowiedzi i przedstawić je procentowo w stosunku do maksymalnej wartości).

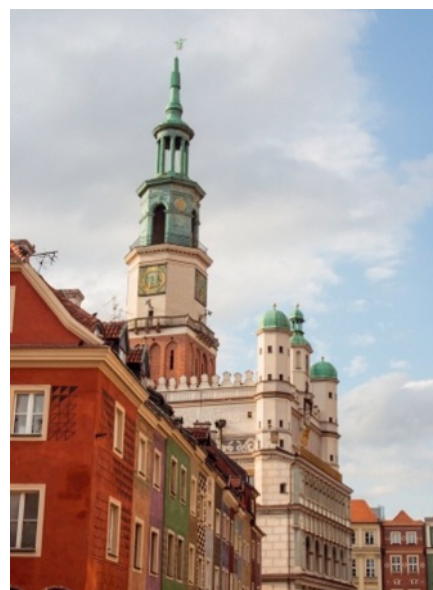
Analiza istotności poszczególnych cech mieszkań (Wykres 3) pozwala pogrupować atrybuty cenotwórcze w trzy bloki:

- cechy kluczowe – lokalizacja (na przykład dzielnica, dostęp do szkół, centrów rozrywki, siłowni, przychodni

itp.), dostępność komunikacyjna, funkcjonalność i układ pomieszczeń (powyżej 80% wskazań),

- cechy istotne – technologia i standard budynku, balkon / brak balkonu, powierzchnia użytkowa, rodzaj prawa do lokalu (powyżej 50% wskazań),
- cechy uzupełniające – położenie w budynku, usługi dodatkowe (na przykład monitoring, ochrona fizyczna obiektu), bliskość rodziny i znajomych, ekspozycja względem stron świata, niski / wysoki blok i inne (poniżej 50% wskazań).

W kategorii „inne cechy” pojawiły się wymienione przez ankietowanych: sąsiedztwo, bliskość sklepów, garaż / parking / miejsca postojowe, plac zabaw, boisko wielofunkcyjne, wielkość lokalu, stan budynku.

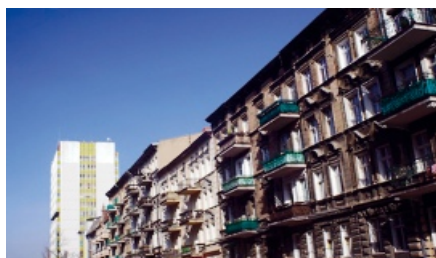


Studenci poproszeni o ocenę siły wpływu wszystkich wymienionych wyżej atrybutów mieszkań na decyzję o zakupie, w zakresie cech określonych jako kluczowe, wykazują spójność względem swoich wcześniejszych osądów odnośnie do ich istotności. Potwierdza to największą istotność tych atrybutów. Natomiast mniej spójnie respondenci zachowują się przy ocenie pozostałych czynników rynkowych: relacja siły wpływu poszczególnych cech mieszkania przy jego zakupie do ich istotności charakteryzuje się tendencją rosnącą.

Analiza istotności poszczególnych cech działek budowlanych (Wykres 4) pozwala na grupowanie atrybutów cenotwórczych w trzy bloki:

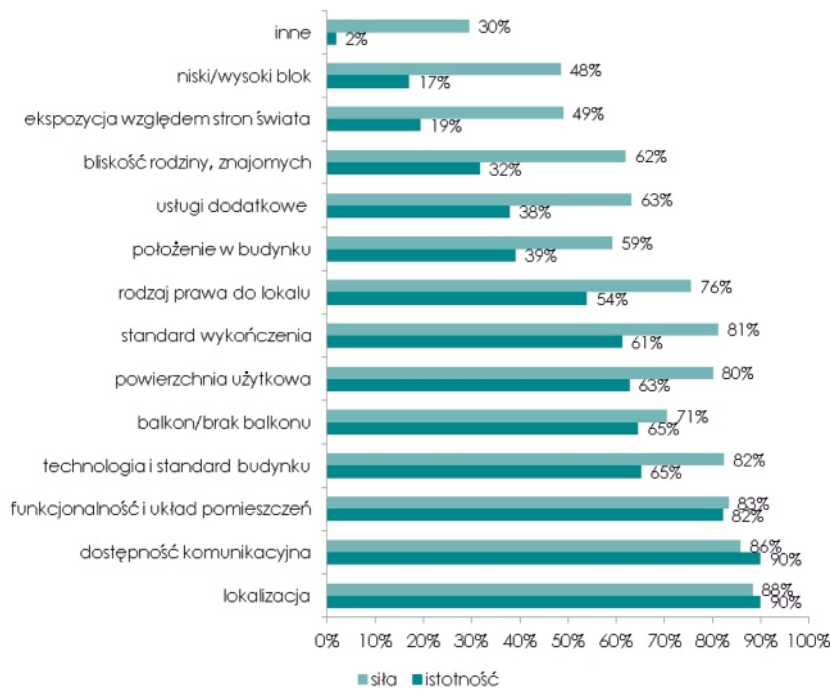
- cechy kluczowe – lokalizacja (na przykład dzielnica, dostęp do szkół, centrów rozrywki, siłowni, przychodni itp.), dostępność komunikacyjna, powierzchnia działki (powyżej 80% wskazań),
- cechy istotne – rodzaj prawa do gruntu, bezpośrednie sąsiedztwo / otoczenie, stosunek długości do szerokości / kształt działki, uzbrojenie działki, zapisy planu miejscowego / brak planu miejscowego (powyżej 50% wskazań),
- cechy uzupełniające – dotychczasowy sposób użytkowania działki, ekspozycja względem stron świata i inne (poniżej 50% wskazań).

Studenci poproszeni o ocenę siły wpływu wszystkich wymienionych wyżej atrybutów działek budowlanych na decyzję o zakupie, w zakresie cech określonych jako kluczowe, podobnie jak w przypadku mieszkań, wykazują spójność względem swoich wcześniejszych osądów odnośnie do ich istotności, co także potwierdza największą istotność tych atrybutów. Podobnie, mniej spójnie respondenci zachowują się przy ocenie pozostałych czynników rynkowych: w grupie cech istotnych i uzupełniających zauważalna jest tendencja studentów do oceniania siły wpływu poszczególnych cech w sposób coraz bardziej przewyższający ich istotność.



Wykres 3

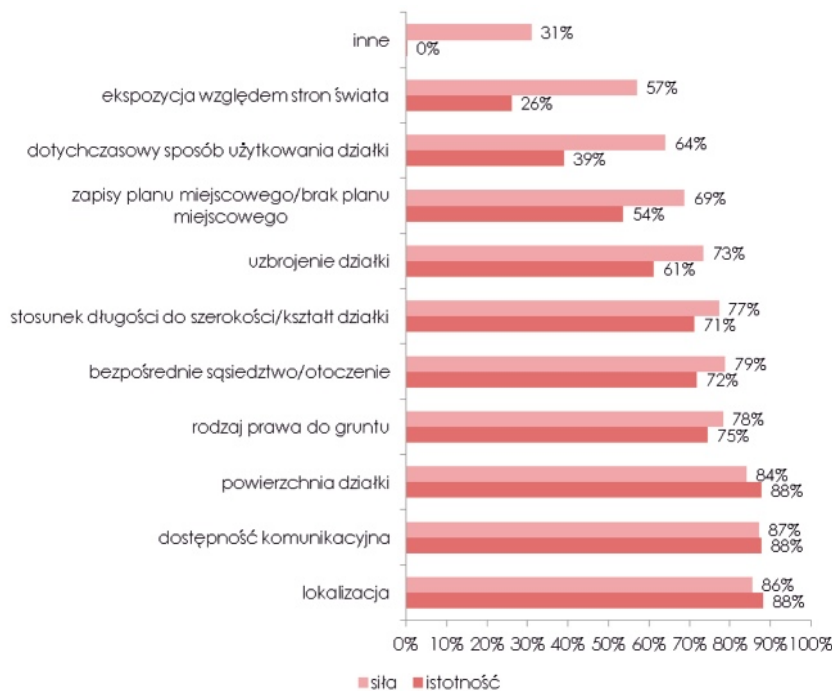
Istotność i siła wpływu rynkowych cech mieszkań przy ich potencjalnym zakupie



Źródło: Badanie własne.

Wykres 4

Istotność i siła wpływu rynkowych cech działek budowlanych przy ich potencjalnym zakupie



Źródło: Badanie własne.

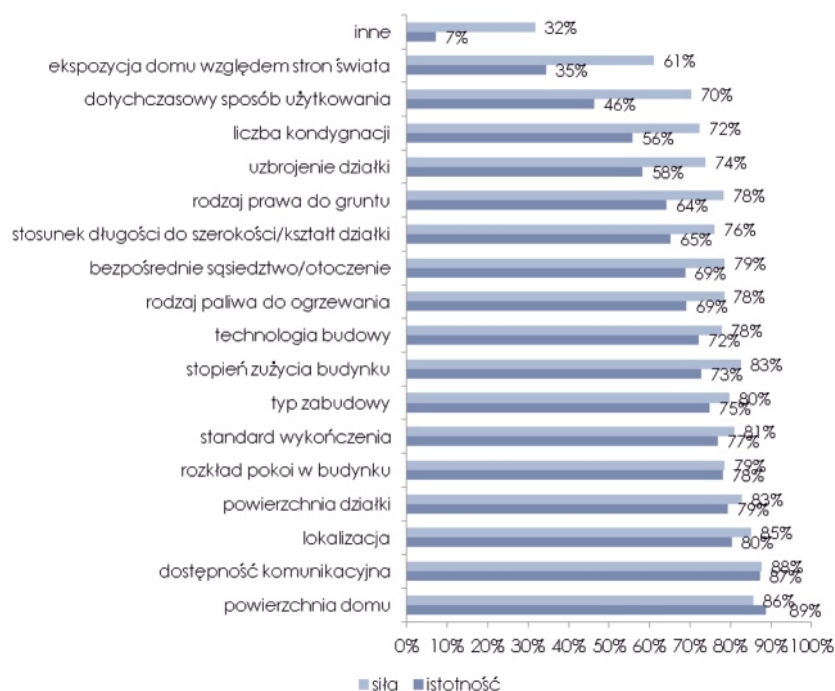
Analiza istotności poszczególnych cech domów (Wykres 5) pozwala na grupowanie atrybutów cenotwórczych w trzy bloki:

- cechy kluczowe – powierzchnia domu, dostępność komunikacyjna, lokalizacja (na przykład dzielnica, dostęp do szkół, centrów rozrywki, siłowni, przychodni itp.) (powyżej 80% wskazań),
- cechy istotne – powierzchnia działki, rozkład pokoi w budynku, standard wykończenia, typ zabudowy (jednorodzinna, szeregowa, bliźniacza), stopień zużycia budynku, technologia budowy, rodzaj paliwa do ogrzewania, bezpośrednie sąsiedztwo / otoczenie, stosunek długości do szerokości / kształt działki, rodzaj prawa do gruntu, uzbromienie działki, liczba kondygnacji (powyżej 50% wskazań),
- cechy uzupełniające – dotychczasowy sposób użytkowania, ekspozycja domu względem stron świata i inne (poniżej 50% wskazań).

Studenci poproszeni o ocenę siły wpływu wszystkich wymienionych wyżej atrybutów domów jednorodzinnych na decyzję o zakupie, w zakresie cech określonych jako kluczowe, podobnie jak w przypadku mieszkań i działek, wykazują spójność względem swoich wcześniejszych osądów odnośnie do ich istotności, co potwierdza największą istotność tej grupy czynników. Odmiennie, jednak na mniejszą skalę niż w przypadku wcześniej opisanych dwóch segmentów rynku, respondenci zachowują się przy ocenie pozostałych czynników rynkowych: w grupie cech istotnych i uzupełniających zauważalna jest tendencja studentów do oceny siły wpływu poszczególnych cech w sposób przewyższający ich istotność.

Wykres 5

Istotność i siła wpływu rynkowych cech domów jednorodzinnych przy ich potencjalnym zakupie



Źródło: Badanie własne.

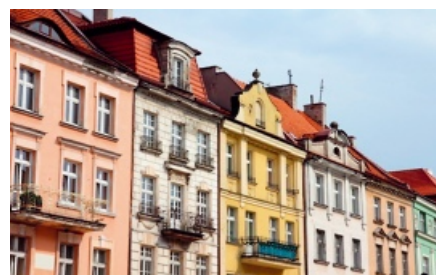
Wnioski

Przeprowadzone badania umożliwiają wskazanie następujących wniosków:

1. Studenci specjalności związanych z nieruchomościami i studenci innych specjalności nie wykazują znacznych różnic w zakresie kształtowania preferencji na rynku mieszkań – kształcenie na kierunku nieruchomości nie zmienia postrzegania siły istotnych cech rynkowych nieruchomości mieszkaniowych, ma jednak wpływ na wiedzę na temat cen transakcyjnych. Nie zaobserwowano wyraźnych różnic w stopniu znajomości rynku lokalnego pomiędzy studentami badanych uczelni.
2. Na rynku nieruchomości mieszkaniowych istnieje wyraźna gradacja istotności atrybutów rynkowych. Do najważniejszych cech należą: lokalizacja i dostępność komunikacyjna oraz: dla mieszkań: funkcjonalność i układ pomieszczeń, dla działek budowlanych:

powierzchnia działki, dla domów: powierzchnia domu. Studenci zwykle wykazują tendencję do racjonalnego i spójnego oceniania cech rynkowych nieruchomości. W przypadku mieszkań powierzchnia nie jest jedną z najbardziej istotnych cech.

3. Respondenci wysoko oceniają istotność niemal wszystkich atrybutów rynkowych nieruchomości mieszkaniowych, należących do grup cech niekluczowych (istotnych i uzupełniających). Nienaturalnie małe zróżnicowanie odpowiedzi może oznaczać brak umiejętności gradacji istotności owych cech bądź „płaskie” (bliskie równorzędne) postrzeganie atrybutów analizowanego segmentu rynku.



Literatura

1. Allen M.T., AUSTIN G.W., 2001, *The Role of Formal Survey Research Methods in the Appraisal Body of Knowledge*, *The Appraisal Journal*, October, Vol. 69 Issue 4, s. 394.
2. Foryś I., Kokot S., 2008, *Preferencje potencjalnych nabywców w określaniu wag cech rynkowych nieruchomości*, [w:] *Studia i materiały TNN*, Volume 16, Number 2, ed. Żróbek S., Olsztyn, s. 45-61.
3. Gawron H., 2012, *Ewolucja funkcji mieszkania i preferencji klientów na rynku mieszkaniowym*, [w:] Trojanek M., Strączkowski Ł., *Z Prac Katedry Inwestycji i Nieruchomości. Aktualne problemy rynku nieruchomości w Polsce*, *Zeszyt Naukowy Nr 231*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, s. 8-10, 12-18.
4. *Institut Gospodarki Nieruchomościami, Analiza rynku nieruchomości miasta Kalisz 2013r.*, http://www.ign.org.pl/files/content/282/Analiza_ryнку_nieruchomosci_miasta_Kalisz_2013.pdf [03.03.2014]
5. Kaczmarczyk S., 2011, *Badania marketingowe. Podstawy metodyczne*, wyd. 4 zmienione, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 200-201.
6. Krajewska M., Gaca R., 2007, *Preferencje nabywców nieruchomości na wybranych rynkach rodzajowych*, [w:] *Studia i Materiały TNN*, Volume 15, Number 3-4, ed. Żróbek S., Olsztyn, s. 35-42.
7. Kucharska-Stasiak E., 2011, *Odwzorowanie rynku w procesie wyceny*, [w:] *Zeszyty Naukowe Nr 192 Stan i tendencje rozwoju rynku nieruchomości*, ed. Gawron H., Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, s. 7-19.
8. *Narodowy Bank Polski, Baza cen nieruchomości mieszkaniowych (II kw. 2006-IV kw. 2013)*, http://nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html [03.03.2014]
9. Olejnik I., 2013, *Badania preferencji klientów na rynku nieruchomości*, [w:] *Ekonomiczne uwarunkowania decyzji na rynku nieruchomości. Wybrane problemy*. ed. Trojanek M., Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, s. 200-201.
10. Palicki S., 2004a, *Ustalanie wag atrybutów nieruchomości. Koncepcja badań popytu* [w:] *Studia i materiały TNN*, Volume 12, Number 1, ed. Żróbek S., Olsztyn, s. 157-167.
11. Palicki S., 2004b, *Ustalanie wag atrybutów nieruchomości w oparciu o badania popytu* [w:] *Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego*, Nr 1 (8), czerwiec 2004, Poznań, s. 8-10.
12. Rącka I., 2009, *Czynniki wpływające na wartość nieruchomości gruntowych niezabudowanych o przeznaczeniu mieszkaniowym jednorodzinym na podstawie analizy kaliskiego rynku nieruchomości w latach 2003-2008* [w:] *Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego*, Nr 3, wrzesień 2009, Poznań, s. 57-67.
13. Rącka I., 2013, *Sales of Residential Properties Illustrated with the City of Kalisz* [w:] *The Journal Of International Studies*, Vol. 6, No 2, 2013, pp. 132-144.

ANALIZA CEN TRANSAKCYJNYCH NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWYCH NA RYNKACH LOKALNYCH MIASTA I GMINY WIEJSKIEJ GNIEZNO CZĘŚĆ I



dr Marian Błażek

Biurowo Doradztwa Inwestycyjnego i Wyceny
Nieruchomości w Pobiedziskach



Szymon Błażek

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Inwestycji i Nieruchomości

Wprowadzenie

W ostatnich latach w powiecie gnieźnieńskim zaszły dynamiczne zmiany. Wraz z poprawą jakości infrastruktury komunikacyjnej, zarówno w stolicy powiatu jak i okolicznych gminach zaobserwować mogliśmy szereg inwestycji. Co ważne, istotną część kapitału prywatnego przeznaczonego na rozwój funkcjonujących na tym obszarze przedsiębiorstw, pochodziła z zagranicy, m. in. Francji, Japonii, Danii, Finlandii, Holandii czy Niemiec. Należy jednak podkreślić, że powstawanie nowych obiektów handlowo-usługowych, czy inwestycje w rozwój technologii w przedsiębiorstwach produkcyjnych nie przekładają się na spadek stopy bezrobocia. W skali powiatu na szczególną uwagę zasługuje relacja jaka zachodzi pomiędzy miastem a gminą wiejską Gniezno.

Cel, zakres, wyniki badań

Celem badań było ustalenie wpływu sąsiedztwa dwóch gmin (miejskiej i wiejskiej) na ich lokalne rynki nieruchomości w zakresie analizy cen nieruchomości niezabudowanych. Badanie to jest nawiązaniem do przeprowadzonej w latach 2007–2009 analizy cen transakcyjnych nieruchomości niezabudowanych we wszystkich gminach powiatu gnieźnieńskiego.

W badaniu rynku obejmującym lata 2007–2009 łącznie odnotowano 1628 transakcji, które spełniały kryteria badania w zakresie powierzchni oraz przeznaczenia. W ten sposób stworzono zbiór transakcji nieruchomości gruntowych niezabudowanych przeznaczonych na cele mieszkaniowe (1345 transakcji, w tym te przeznaczone na cele zabudowy letniskowej całorocznej) oraz rolne (283 transakcje, w tym: uprawy polowe, łąki, trawy zielone z możliwością uprawy). W badaniu obserwowano jaki wpływ na ceny nieruchomości w gminie wiejskiej Gniezno ma fakt sąsiedztwa ze stolicą powiatu. Taki wpływ może wynikać m. in. z kierunków rozwoju przestrzennego miasta i gminy wiejskiej, powstawania nowej infrastruktury drogowej, czy lokalizacji poszczególnych obiektów handlowych, usługowych i produkcyjnych w bliskiej odległości od granic jednostek ewidencyjnych.

Wyniki badań za okres 2007–2009 wykazały, że o ile w przypadku analizy dotyczącej terenów pod zabudowę mieszkaniową, najwyższe średnie ceny jednostkowe (zł/m²) odnotowywano na terenie miasta Gniezno, o tyle gmina Gniezno ustępowała pod względem wysokości ceny m. in. gminom Łubowo, Czarniejewo, czy Niechanowo. Oczywiście na cenę nieruchomości wpływ ma

wiele atrybutów, subiektywnie ocenianych przez nabywców na podstawie ich preferencji, ale z pozoru mogłoby się wydawać, że gminy miejska i wiejska Gniezno tworzą jeden organizm społeczno-gospodarczy, co powinno wpływać na utrzymanie najwyższych cen transakcyjnych w powiecie – właśnie w jego centrum.

O ile w przypadku nieruchomości przeznaczonych pod budownictwo okazało się, że lokalizacja blisko stolicy powiatu ma mniejsze znaczenie niż np. atrakcyjność przyrodnicza sąsiedztwa nieruchomości, o tyle w przypadku gruntów przeznaczonych na cele rolne, to właśnie w gminie wiejskiej Gniezno odnotowywano najwyższe transakcje¹ (a dalej w Łubowie, Czarniejewie i Kłecku).

¹ Badanie cen nieruchomości przeznaczonych pod zabudowę mieszkaniową objęło wszystkie gminy powiatu gnieźnieńskiego. Natomiast badanie cen gruntów rolnych nie objęło miasta Gniezno, gdyż uznano, że znaczny wpływ na decyzję o zakupie nieruchomości mogła mieć w takich przypadkach chęć zmiany jej przeznaczenia. Ponadto liczba takich transakcji byłaby znikoma i nieporównywalna z innymi rynkami lokalnymi gmin powiatu gnieźnieńskiego. Choć nie można wykluczyć, że część transakcji gruntów rolnych na terenie gminy wiejskiej Gniezno również była dokonywana w celu późniejszej zmiany sposobu wykorzystania nieruchomości, to różnica pomiędzy cenami gruntów rolnych w gminie wiejskiej Gniezno a innymi gminami wiejskimi nie była duża.

Obecnie powtórzono badanie ograniczając jego zakres przestrzenny wyłącznie do gmin miejskiej i wiejskiej Gniezno. Uzasadnieniem takiego doboru rynków był fakt, iż pod wieloma względami rynek lokalny gminy wiejskiej Gniezno jest porównywalny z rynkami lokalnymi innych gmin wiejskich powiatu gnieźnieńskiego (do takich wniosków doprowadziła analiza z lat 2007–2009). Z kolei najbardziej ciekawym aspektem badania była analiza zależności występujących pomiędzy miastem Gniezno a gminą wiejską. Poniżej zaprezentowano pierwszą część analizy dotyczącą transakcji nieruchomości gruntowych niezabudowanych położonych na terenach dopuszczających zabudowę mieszkaniową w gminie wiejskiej Gniezno.

Zakres czasowy badania objął pełne lata 2012 i 2013. W trakcie analizy danych z rejestru cen i wartości udostępnionych przez Powiatowy Ośrodek Dokumentacji Geodezyjnej i Kartograficznej wyselekcjonowano 194 transakcje spełniające kryteria: nieruchomość niezabudowana, powierzchnia nieruchomości w przedziale od 500 m² do 3000 m², obrót prawem własności. Po wstępnej selekcji odrzucono transakcje, w których obrotem objęty był jedynie częściowy udział w prawie własności nieruchomości, a także określono parametry nieruchomości na podstawie map dostępnych pod adresem geoportal.gov.pl.

Najniższą cenę jednostkową odnotowano w transakcji z 25 października 2013 roku, której przedmiotem była nieruchomość o powierzchni 926 m² położona w miejscowości Lulkowo, i było to 10,58 zł/m². Z kolei najwyższą cenę 197,82 zł/m² zapłacono w styczniu 2013r. za nieruchomość o powierzchni 733 m² położoną w miejscowości Dębówiec.

W dalszej kolejności dokonano obliczenia średniej ceny transakcyjnej (jednostkowej – zł/m²) w poszczególnych obrębach gminy wiejskiej Gniezno i dokonano oceny aktywności transakcyjnej poszczególnych obrębów.

Na Wykresie 2 przedstawiono ceny średnie jedynie dla obrębów, w których odnotowano przynajmniej 3 transakcje spełniające kryteria badania. Ponadto odrzucono te transakcje, które charakteryzowało znaczne odchylenie od średniej dla obrębu. Z przeprowadzonych obliczeń wynika, że najwyższą cenę średnią

Wykres 1

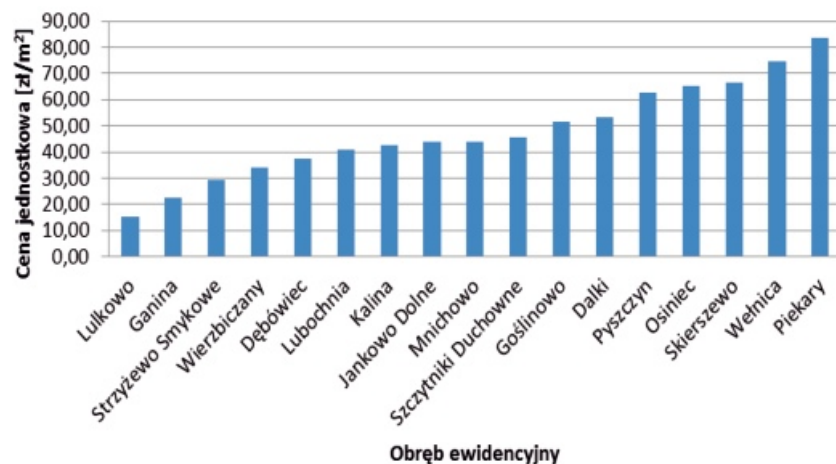
Zbiorowość transakcji wyselekcjonowanych w trakcie badania rynku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez PZGKKiN w Gnieźnie

Wykres 2

Średnie ceny transakcyjne w obrębach gminy wiejskiej Gniezno w okresie analizy 2012-2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez PZGKKiN w Gnieźnie

odnotowano dla transakcji nieruchomości zlokalizowanych w obrębie Piekary i było to 83,61 zł/m². Natomiast najniższą średnią ceną charakteryzował się obręb Lulkowo – 15,27 zł/m² (zbadano, że znaczny wpływ na cenę średnią miało zbycie przez ten sam podmiot sąsiednich działek powstałych z podziału większej nieruchomości).

Najaktywniejszym obrębem gminy wiejskiej Gniezno w analizowanym okresie był Osiniec, gdzie odnotowano 24 transakcje, a dalej Jankowo Dolne – 20 i Dalki – 19. Analizą aktywności objęto również różne części gminy wiejskiej

Gniezno, którą podzielono na stronę wschodnią (obrzęby: Lulkowo, Ganina, Strzyżewo Smykowie, Wierzbiczany, Kalina, Jankowo Dolne, Szczytniki Duchowne, Osiniec, Piekary) oraz zachodnią (obrzęby: Braciszewo, Modliszewko, Zdziechowa, Dębówiec, Lubochnia, Mnichowo, Goślinowo, Dalki, Pyszczyń, Skierszewo i Wełnica). W części wschodniej odnotowano 99 transakcji, natomiast w zachodniej 90. W ten sposób uzyskano obraz aktywności poszczególnych części gminy. Kolejną obserwację przeprowadzono przypisując poszczególne obręby do strefy pośredniej

i peryferyjnej gminy. Z uwagi na fakt, iż gmina wiejska Gniezno opłata miasto Gniezno, zrezygnowano z określania centralnej strefy gminy. Co ciekawe w strefie pośredniej (obrębys sąsiadujące z miastem Gniezno) odnotowano aż 69% wszystkich transakcji. W strefie tej osiągnano również wyższe ceny jednostkowe – średnio 58,74 zł/m² w porównaniu do 43,04 zł/m² – w strefie peryferyjnej.

W odniesieniu do analizy z lat 2007–2009, dokonano zestawienia średnich cen w obrębach, w których zarówno w latach 2007–2009 jak i 2012–2013 wyselekcjonowano przynajmniej 10 transakcji spełniających kryteria badania. W ten sposób określono w jakim stopniu zmieniły się ceny nieruchomości. Ponadto w Tabeli 1 zawarto porównanie ceny średniej dla transakcji z 2007–2009 i 2012–2013, ale wyliczonej na podstawie wszystkich transakcji odnotowanych w trakcie analizy.

Przedstawione wyliczenia wskazują, że choć średnie ceny nieruchomości gruntowych niezabudowanych przeznaczonych na cele zabudowy mieszkaniowej na terenie gminy wiejskiej Gniezno wzrosły – o blisko 12% w porównaniu z latami 2007–2009, to w części obrębów wystąpiły znaczne spadki cen średnich.

Tabela 1

Zmiana średniej ceny jednostkowej nieruchomości gruntowych niezabudowanych w wybranych obrębach

Lp.	Obszar	Średnie ceny jednostkowe [zł/m ²] 2007-2009	Średnie ceny jednostkowe [zł/m ²] 2012-2013	Zmiana kwotowa [zł/m ²]	Zmiana [%]
1.	Lubochnia	42,46	41,03	-1,42	-3,35
2.	Jankowo Dolne	50,98	43,68	-7,30	-14,32
3.	Mnichowo	53,89	43,89	-10,00	-18,55
4.	Szczytniki Duchowne	42,63	45,44	2,80	6,57
5.	Dalki	47,55	53,26	5,71	12,01
6.	Osiniec	51,41	65,12	13,71	26,67
7.	Wełnica	55,15	74,68	19,53	35,41
8.	Gmina wiejska Gniezno	48,22	53,88	5,66	11,74

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych udsotępnionych przez PZGKKiN w Gnieźnie

Podsumowanie

Z przeprowadzonych badań wynika, że podobnie jak w latach 2007–2009, tak w latach 2012–2013 najwyższe ceny osiągają nieruchomości w obrębie Wełnica, na co wpływ ma zarówno atrakcyjność przyrodnicza jak i sąsiedztwo stolicy powiatu – Gniezna. Właśnie w obrębach bezpośrednio sąsiadujących z miastem, tj. Wełnica, Dalki, Osiniec wystąpiły największe wzrosty cen średnich.

W drugiej części artykułu zostanie przedstawiona analiza transakcji gruntów niezabudowanych przeznaczonych na cele rolne na terenie gminy wiejskiej Gniezno, a także wnioski z analizy lokalnego rynku nieruchomości niezabudowanych miasta Gniezno. Na podstawie wyników tych analiz zostaną wykazane zależności jakie zachodzą pomiędzy lokalnymi rynkami gminy wiejskiej i miasta Gniezno oraz determinanty zmiany cen na badanych rynkach.

PRAWO

ZMIANY W PRZEPISACH REGULUJĄCYCH POSTĘPOWANIE Z TYTUŁU ODPOWIEDZIALNOŚCI ZAWODOWEJ RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH

W Dzienniku Ustaw z dnia 4 marca 2014r. (pozycja 266) opublikowane zostało Rozporządzenie Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 10 lutego 2014r. w sprawie postępowania z tytułu odpowiedzialności zawodowej rzeczoznawców majątkowych. Wymienione rozporządzenie wydane zostało na podstawie art. 197 pkt 8 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997r. o gospodarce nieruchomościami (*Dz.U. z 2010r. Nr 102, Poz. 651, z późn. zm.*) i zastępuje rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 11 stycznia 2008r. w sprawie postępowania z tytułu odpowiedzialności zawodowej rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami oraz zarządców nieruchomości (*Dz.U. Nr 11, poz. 66 oraz z 2013r. Poz. 23*).

Rozporządzenie określa: organizację Komisji Odpowiedzialności Zawodowej, oraz regulamin jej działania; sposób i tryb przeprowadzania postępowania z tytułu odpowiedzialności zawodowej rzeczoznawców majątkowych; sposoby ustalania i rodzaje kosztów postępowania z tytułu odpowiedzialności zawodowej rzeczoznawców majątkowych; wysokość wynagrodzenia członków Komisji Odpowiedzialności Zawodowej i obrońców z urzędu oraz sposób jego ustalania.

Źródło: PFSRM

Opr. W. G.

AKTUALNOŚCI

Lp.	Nazwisko i imię	Nr upr.	Miejscowość	Telefon	E-mail
1	2	3	4	5	6
1.	Adamska Katarzyna	5181	Inowrocław	668857943	adamska.katarzyna@interia.pl
2.	Anders-Luczewska Maria	168	Poznań	502160736	mariza.luczewska@interia.pl
3.	Andrzejewska Violetta	4955	Stęszew	519165333	v.andrzejewska@poczta.fm
4.	Andrzejewski Arkadiusz	4410	Poznań	602677045	anbud_poznan@op.pl
5.	Andrzejewski Janusz	2115	Potasze	501617071	jand_poz@o2.pl
6.	Balkowski Robert	3660	Wolsztyn	602248569	brit@erant.pl
7.	Banaszak Jerzy	866	Poznań	605277866	jerzy.banaszak@interia.pl
8.	Banaś Ewa	1134	Poznań	602262252	e.banas@wycenaekspert.pl
9.	Barczyk Wojciech	3661	Konin	604858141	ba.wojtek@wp.pl
10.	Bartkowiak Mariusz	5365	Kórnik	601737939	mariusz.bartkowiak@interia.eu
11.	Bartosiewicz Wiesława	2129	Krzycko Małe	504201851	wieslawa.bartosiewicz@bago.info.pl
12.	Bąk-Horala Grażyna	3505	Leszno	600270458	horala@tlen.pl
13.	Bednarek Roman		Poznań	601876116	bednarek@wlpk.top2.pl
14.	Bepirszcz Dorota	4225	Poznań	600383493	dorota_bepirszcz@krm.com.pl
15.	Berus Marcin	4130	Poznań	500181181	rzeczoznawca@bzm.pl
16.	Białasik Roman	1876	Ostroróg	508374310	r.bialasik@interia.pl
17.	Bielawiak Marcin	4956	Chodzież	508318156	marcin.bielawiak@op.pl
18.	Bień Grzegorz	2472	Skoki	602303533	wyceny@poczta.fm
19.	Binek Agnieszka	735	Poznań	606455287	agnieszka.binek@city.com
20.	Błaszczak Marek	3662	Kobylnica	600597743	markusm@vp.pl
21.	Błażek Marian	2861	Pobiedziska	603891858	marianblazek@onet.pl
22.	Bogdańska Ewa	1737	Poznań	603136393	ewa.bogdanska@poczta.onet.pl
23.	Borowski Marek	4959	Poznań	794289922	borowski.m@wp.pl
24.	Bossy Justyna	5716	Poznań	667960602	justynabossy@gmail.com
25.	Bruss Justyna	4533	Skoki	509949685	jbruss@tlen.pl
26.	Bryl Marek	1849	Konin	693822410	zup_mb@poczta.onet.pl
27.	Bujakowski Waldemra	4433	Pobiedziska	667160313	bujakowski@poczta.onet.pl
28.	Bukowska Ewa	5665	Suchy Las	504820395	ewa-porebska@wp.pl
29.	Bukowski Damian	4718	Oborniki	501649533	biuro@cdnieruchomosci.pl
30.	Cackowski Robert	5372	Poznań	889287627	rcackowski@o2.pl
31.	Cieślak Hanna	4494	Poznań	602113884	hanna.kubiak@gazeta.pl
32.	Cieślak Maria	2576	Konin	600294435	mariacieslak@inea.pl
33.	Czarnecki Marcin	3911	Poznań	604544465	wycena_czarnecki@wp.pl
34.	Czekala Dariusz	2577	Sieraków	607538638	keradcz@poczta.onet.pl
35.	Czubak Katarzyna	5616	Poznań	607405929	katarzyna.maik@gmail.com
36.	Dąbek Jerzy	256	Poznań	502564222	geoconsult@home.pl
37.	Dobecka Cyryla	1547	Piła	673518910	Cyryla@asta-net.com.pl
38.	Dobrzyńska Mirosława Anna	1595	Nowy Tomyśl	614422893	amirosławska@wp.pl
39.	Dobrzyński Robert	4123	Poznań	602136900	robert.dobrzynski@wycena-dobrzynski.eu
40.	Dolata Jerzy	868	Kościan	655122869	jerzy.dolata@op.pl
41.	Domagalski Lech	3627	Wielkowieś	601160987	lechdomagalski@o2.pl
42.	Domżańska Teresa	892	Kaczory	601893176	grunia8@wp.pl
43.	Dopierała Agnieszka	5606	Mogilno	607073904	agnieszka.dopierala@gmail.com
44.	Dyguła Maciej	3848	Chodzież	509949937	biuro@szacowanie-nieruchomosci.pl
45.	Dymek Katarzyna	5607	Poznań	509795619	kasia_dymek@tlen.pl
46.	Erdmann Bartosz	5574	Poznań	793422015	bartoszerdmann@gmail.com
47.	Fiałek Zbigniew	695	Piła	672132571	taksator@cil.pl
48.	Florek Piotr	3560	Konin	601724468	pflorek_xl@wp.pl
49.	Franzkowiak Ewa	4773	Poznań	601963746	e.franzkowiak@wp.pl
50.	Futro Adam	1670	Poznań	602382995	adam.futro@neostrada.pl
51.	Futro Michałina	5803	Poznań	604471104	mf.futro@gmail.com
52.	Giebień Małgorzata	5042	Poznań	664173078	m.radwanska@o2.pl
53.	Gliniewicz Jerzy	3948	Trzcianka	602585488	jerzy.gliniewicz@op.pl
54.	Gliwa Łukasz	4320	Wolsztyn	692840604	lukegli@poczta.onet.pl
55.	Grabowska Agnieszka	5747	Poznań	501102411	aga.gra@onet.eu
56.	Gradzik Cezary	4535	Złotów	603889439	dc@gradzik.pl
57.	Grochowska-Pioch Małgorzata		Poznań	694406984	malgorzata@pioch.pl
58.	Gryglaszewski Wojciech	4659	Poznań	608592052	wojciech@biurorzeczoznawcy.pl
59.	Gryś Krystyna	2280	Kobylnica	603612520	krystyna_gryśka@po.home.pl
60.	Halec Franciszek	1281	Leszno	601793494	halec-wycena@wp.pl
61.	Hasse Mieczysław	870	Przeźmierowo	600252843	
62.	Herbst Michał	5450	Swarzędz	502287862	biuro@intelang.pl
63.	Hermann Barbara	4631	Poznań	501644898	bphermann@wp.pl
64.	Hęcka Maria	1739	Czarnków	606648975	marhec@wp.pl
65.	Hoffmann Danuta	2580	Rakoniewice	602120708	danhoff@interia.pl
66.	Holubicka Barbara	5306	Poznań	508300255	barbara_holubicka@poczta.onet.pl

1	2	3	4	5	6
67.	Husiar Bogdan	872	Kórnik	607273708	husbud@poczta.onet.pl
68.	Jabłońska Joanna	5253	Poznań	606550498	jj6@op.pl
69.	Jabłoński Jarosław	4632	Poznań	607568018	jarjab@wp.pl
70.	Jakóbiec Elżbieta	1741	Poznań	602634610	e_jakobiec@poczta.onet.pl
71.	Jakubowski Andrzej	454	Poznań	618480166	ajakubowski@projnorn.pl
72.	Janaszewski Andrzej	4322	Poznań	607583525	ajanaszewski@op.pl
73.	Januszewska-Rawecka Hanna	5194	Poznań	783326427	nieruchomosc@vp.pl
74.	Jedliński Zbigniew	2582	Poznań	502528240	Zjwycena@op.pl
75.	Jokiel Wiktor	4153	Poznań	609794781	ablegat@o2.pl
76.	Jonas Adam	4296	Konin	632401195	
77.	Józwiak-Popko Brygida	3509	Poznań	605693795	brygida.popko@gmail.com
78.	Kaczmarek Jacek	3629	Ostrów Wlkp.	601949039	wycena@operat.biz
79.	Kaczmarek-Wałęsa Grażyna	4416	Krotoszyn	695592708	kaczmarek.walesa@poczta.onet.pl
80.	Kandulski Jan	3299	Trzcianka	672163880	jan.kandulski@poczta.onet.pl
81.	Kasprzak Andrzej	875	Śrem	612834638	erine.ak@interia.pl
82.	Kasprzycki Włodzimierz	4616	Poznań	660059484	w.kas@interia.pl
83.	Kaźmierczak Bernardyna	3728	Leszno	609207199	wyceny.kazmierczak@interia.pl
84.	Kılanowska Iwona	3467	Pobiedziska	509348788	ikilka@hotmail.pl
85.	Kin Jerzy	2117	Leszno	508088655	kin@juel.com.pl
86.	Kinastowska Joanna	4264	Poznań	607107017	joannakinastowska@gmail.com
87.	Kłóska-Cackowska Karolina	5199	Poznań	880073015	karolinakloska@o2.pl
88.	Kłós Dorota		Przeźmierowo	608298967	dorota.klos@interia.pl
89.	Knopik Marek	4392	Kobylnica	606909373	marek.knopik@unilever.com
90.	Kobiałkowski Robert	5814	Przeźmierowo	602490322	r.kobialkowski@op.pl
91.	Koleczko Krzysztof	1284	Rawicz	503091922	63kk@interia.pl
92.	Kominek Anna	5660	Oborniki	505059381	anna.kominek.pl@gmail.com
93.	Konieczny Tomasz	4348	Luboń	508272610	tkonieczny@inea.pl
94.	Korbolewski Józef	3532	Konin	507770886	wycena@konin.lm.pl
95.	Kosmowski Michał	169	Poznań	618339829	michalkosmowski@wp.pl
96.	Kozłowicz Marek	4419	Bierzglinek	604592046	marek.kozlowicz@wp.pl
97.	Kruczek Agata	5714	Poznań	608188319	agatakruczek@gmail.com
98.	Kruszewski Eugeniusz	3073	Września	614361803	eugeniusz.kruszewski@vp.pl
99.	Krys Dorota	4805	Poznań	605722958	dorotakrys@op.pl
100.	Kubiaczyk-Półka Maria	2394	Gniezno	601863041	mkubiaczyk@poczta.onet.pl
101.	Kujawa Lidia	2354	Leszno	503023230	info@nieruchomosci-leszno.pl
102.	Kukawka Sławomir	4421	Wronki	505420533	kukawka-wycena@tlen.pl
103.	Kupś Henryk	4373	Poznań	694404764	henryk_kups@wp.pl
104.	Lazarek Edmund	4872	Strzałkowo	502105454	consulting@nieruchomosci-lazarek.pl
105.	Lewandowska Zofia	2587	Gniezno	606691815	wycenazl@wp.pl
106.	Lewczuk Agnieszka	5345	Leszno	607908383	ag-le@wp.pl
107.	Linda Piotr	698	Szamotuły	612927846	linexx@o2.pl
108.	Liniewicz Katarzyna	5286	Poznań	606389753	katarzynaliniewicz@op.pl
109.	Lis Elżbieta	3650	Ostrów Wlkp.	627356617	elzbieta.lis@wp.pl
110.	Lis Piotr	4593	Ostrów Wlkp.	697198269	biuro@lisproperty.pl
111.	Lis Tomasz	170	Luboń	602366944	tomasz_lis@krm.com.pl
112.	Łakowicz Halina	2478	Piła	600261575	halina@pila24.net
113.	Łeszyk Krzysztof	4133	Poznań	501084131	krzysztof@euro-pol.poznan.pl
114.	Łuczak Marek	1632	Zakrzewo	602229687	punio.mimar@op.pl
115.	Maciejak Andrzej	1804	Września	614362196	bih.maciejak@wp.pl
116.	Maciejewska Justyna	2700	Poznań	618232991	jusma@buziaczek.pl
117.	Maćkowiak Jacek	699	Czarnków	602839854	jacek_mackowiak@poczta.onet.pl
118.	Majchrzycki Michał	3971	Poznań	601875169	kawit@onet.pl
119.	Makowska Renata	4912	Leszno	962462285	renatamakowska@interia.eu
120.	Malinowski Janusz		Swarzędz	608667185	geo_tech@wp.pl
121.	Małecka Katarzyna	4464	Luboń	618130279	kasiamalecka@wp.pl
122.	Małecka Magdalena	4035	Kobylnica	603317812	magdalena.malecka@aimproperty.pl
123.	Małecki Zdzisław	20	Poznań	601775218	zdzislaw.malecki@aimproperty.pl
124.	Marć Robert	4495	Warszawa	606113998	robertmarc@o2.pl
125.	Markiewicz Maria	2590	Plewiska	501976285	mariamar1@wp.pl
126.	Marszałek Paweł	4664	Leszno	605252737	marszalek56@gmail.com
127.	Matuszak Anna	5383	Gniezno	602451302	ania.matuszak@interia.pl
128.	Mazur Roman	3612	Leszno	601179819	bonmazur@wp.pl
129.	Mazurek Elżbieta	2121	Opalenica	614475039	wycela@o2.pl
130.	Mąka Przemysław	4542	Szamotuły	600413250	przemyslaw.maka@real-liver.pl
131.	Menke Bogdan	3400	Poznań	602435105	
132.	Meszek Wiesław	87	Złotniki	604630749	promex@post.pl
133.	Michalak Leszek	2189	Łąd	604151183	mipro@pro.onet.pl
134.	Michalak Robert	4874	Środa Wlkp.	696083194	robert.michalak@poczta.fm
135.	Michalska Lidia	3535	Wałcz	600163094	notar.nieruchomosci@interia.pl

LISTA CZŁONKÓW SRMWW

1	2	3	4	5	6
136.	Mieloch Anna	2797	Poznań	618269292	anna_mieloch@interia.eu
137.	Mieszczanowicz Łajma	1470	Kicin	603936683	hasko@hasko.com.pl
138.	Mijalski Zbigniew	4574	Stare Miasto	632416100	investzm@vp.pl
139.	Mikołajczak Alicja	1135	Poznań	601854799	kosztbud@horyzont.com.pl
140.	Mikołajczak Jarosław	3279	Poznań	603179078	boiwn1999@poczta.onet.pl
141.	Mikołajczak Jerzy	263	Poznań	605738157	biuro@poz-bud.pl
142.	Misiewicz Łukasz	5108	Gniezno	667341411	uders@op.pl
143.	Mizera Maciej	171	Poznań	602366934	maciej_mizera@krm.com.pl
144.	Mizeraczyk Ryszard	2591	Poznań	695351899	ryszard.mizeraczyk@bhu.com.pl
145.	Mizier Katarzyna	5411	Poznań	784088339	katarzyna.mizier@gmail.com
146.	Mocek Danuta	3348	Poznań	600455187	danka61@poczta.onet.pl
147.	Murias Jerzy	700	Czarnków	604645958	jerzymurias@tlen.pl
148.	Narbutowicz Stanisław		Poznań	601711993	komplex1@wp.pl
149.	Niedziela Barbara	3006	Poznań	604273848	rzeczoznawca@bdn.com.pl
150.	Niedzwiedziński Szymon		Poznań	605769974	szymon.niedzwiedzinski@poz-bud.pl
151.	Niewiadomski Krzysztof	1511	Stare Miasto	605780902	constans@nieruchomosci-oferty.pl
152.	Nowaczyk Lech		Strzałkowo	509493417	lechnowaczyk@interia.pl
153.	Nowak Ewa	3804	Krotoszyn	627253705	ewanowak@poczta.onet.pl
154.	Nowak Jaromir	701	Wągrowiec	602677148	biuro@nieruchomosci-szacunek.pl
155.	Nowak Karolina	5756	Poznań	697640156	nowak.karolina.m@gmail.com
156.	Nowak Piotr	1852	Środa Wlkp.	503038880	pbn@wp.pl
157.	Nowak Tomasz	5016	Poznań	606376046	tomasz.nowak@cwm.pl
158.	Nowicki Otton	1880	Szamotuły	601439127	agolek19@poczta.onet.pl
159.	Nowicki Radosław	4951	Mosina	509474336	radek304@op.pl
160.	Nożewnik Jakub	5437	Poznań	501585999	j.nozewnik@gmail.com
161.	Obremska Hanna	174	Poznań	604451749	biuro@obremscy.poznan.pl
162.	Osmola Sylwester	5148	Poznań	601916257	smosmola@pro.onet.pl
163.	Owsianowski Krzysztof	1853	Poznań	601783828	kancelaria@szacunek.pl
164.	Oziębłowska Renata	5733	Poznań	698779476	ikrabusy@op.pl
165.	Paprzycki Jerzy	4644	Tulce	602246916	jerzypaprzycki@gmail.com
166.	Pawlicki Tomasz	4565	Ostrów Wlkp.	697350438	tomek.asia@op.pl
167.	Pawłowska Martyna	4171	Czarnków	606376124	martyna.pawlowska@cwm.pl
168.	Pazdej Stefan	3281	Lwówek	606518801	spazdej@tlen.pl
169.	Pecyna Stanisław	2799	Koło	632723845	pecynast@poczta.onet.pl
170.	Pęczak Jan	1286	Kościan	655121815	wycena@post.pl
171.	Piechnicka Joanna	5492	Nekielka	694586767	joanna.kore@wp.pl
172.	Plewa Leszek	2342	Pępowo	605404984	rzeczoznawca.l.plewa@wp.pl
173.	Pluskota Zofia	5557	Międzychód	603942444	zpluskota@poczta.fm
174.	Podziemski Wojciech	3494	Wągrowiec	672621113	podziemski@o2.pl
175.	Pospieszny Krzysztof	4119	Stęszew	603536453	pospiech30@o2.pl
176.	Pospieszynski Andrzej	3040	Gostyń	602465821	andrzejpospieszynski@o2.pl
177.	Postól-Rabczyńska Anna	4740	Poznań	608047554	anna.postol@o2.pl
178.	Poszyler Anna	1136	Puszczykowo	601781659	a.poszyler@wycenaekspert.pl
179.	Prył Teresa	878	Skórzewo	603348901	tpryl@poczta.onet.pl
180.	Przybyła Dorota	5521	Zalasewo	604199049	d.przybyla@vp.pl
181.	Puchalski Dominik	4741	Poznań	502283989	dppuchalski@interia.pl
182.	Rachowska Anna	5666	Poznań	888095822	anna.rachowska@aol.pl
183.	Rajczyk Robert	3778	Luboń	661444222	robra@wp.pl
184.	Rak Ilona	5838	Poznań	691697926	ilonarak2@gmail.com
185.	Rakowska Katarzyna	4230	Poznań	608538890	katarzyna_rakowska@krm.com.pl
186.	Ratajczak Roman	5291	Poznań	603926677	ratajczak.roman@onet.eu
187.	Ratajczak Wojciech	2276	Szamotuły	612920181	wojciech.ratajczak@interia.pl
188.	Ratajszczak Artur	4192	Swarzędz	502876349	a.ratajszczak@wp.pl
189.	Raulinajtys Michał	4990	Suchy Las	691052902	raulimichal1@wp.pl
190.	Regulski Piotr	4695	Grodzisk Wlkp.	601374154	p_regulski@wp.pl
191.	Reszel-Silbernagel Agnieszka	5314	Poznań	693604544	agnieszka.reszel@wp.pl
192.	Rezulałk Tadeusz	2122	Gniezno	604258121	trezbud@poczta.onet.pl
193.	Rędziniak Jan	536	Poznań	602260500	jan.redziniak@op.pl
194.	Rosada Marek	3307	Poznań	602231893	mark-consulting@hat.pl
195.	Roszak de Tolkmitt Krystyna	4145	Poznań	602380999	detolkmitt@projnorm.pl
196.	Roszkowiak Michał	5840	Poznań	698098148	michal.roszkowiak@gmial.com
197.	Rusin Jan	3409	Konin	632432949	
198.	Rusin Krzysztof	4298	Stare Miasto	601890349	biuro@nieruchomoscikonin.pl
199.	Rutkowska Katarzyna	4406	Poznań	503142561	katarzyna.rutkowska@cwm.pl
200.	Rutkowski Wojciech	3972	Poznań	692427239	wojtek.rutkowski@gmail.com
201.	Rybska Małgorzata	4288	Poznań	600932336	rybskam@neostrada.pl
202.	Scheffler Katarzyna	5844	Poznań	604268558	katarzyna.scheffler@gmail.com
203.	Scheller Aleksander	1137	Poznań	503161191	scheller@talarczyk.com.pl
204.	Semrau Zygmunt	4060	Lwówek	606316753	zygmunt_semrau@poczta.onet.pl

1	2	3	4	5	6
205.	Sewkowski Marek	1138	Poznań	609058238	posesor1@poczta.onet.pl
206.	Siekanko Agnieszka	5239	Poznań	502653803	aga.gik@op.pl
207.	Siemiątkowski Jan	879	Poznań	501498572	jotsiemm@inea.pl
208.	Sienko Edyta	5270	Gostyń	605787473	edyta_sienko@tlen.pl
209.	Skarzyński Andrzej	89	Poznań	502392693	andrzej.skarzynski3@neostrada.pl
210.	Skrzypek Stanisław	2123	Poznań	618203367	poz-bud@wp.pl
211.	Spiralski Tomasz	4328	Wolsztyn	606218535	tmk11@wp.pl
212.	Stachecki Piotr	5045	Zbąszyń	506187863	piotr.stachecki@gmail.com
213.	Starczewski Romuald	3349	Kazimierz Biskupi	603860463	rstim@o2.pl
214.	Staręga Marek	2534	Poznań	505451446	mstarega@pro.onet.pl
215.	Stasiak Krzysztof	5356	Orzechowo	512489944	k_stasiak@op.pl
216.	Straszewska-Dembska Aneta	5667	Poznań	501056501	aneta@pmaie.pl
217.	Sulkowska Dominika	4020	Plewiska	602444057	dominikasulkowska@onet.pl
218.	Surma Jerzy	294	Chodzież	602673352	surma@post.pl
219.	Szarafińska Adrianna	4582	Rokietnica	603225886	szaraf.ada@gmail.com
220.	Szczepanik Zbigniew	746	Łęczyca	601953630	zbigniew.szczepanik@interia.pl
221.	Szczepańska Agnieszka	5496	Poznań	507153009	agnieszkaszczepanska.rm@gmail.com
222.	Szczepańska Elżbieta	4008	Poznań	604127624	esz_wycena@poczta.onet.pl
223.	Szczepański Andrzej	4094	Swarzędz	504267167	andrzej.szczepanski.poczta@gmail.com
224.	Szczurek Grzegorz	4172	Skórzewo	606376068	grzegorz.szczurek@cwml.pl
225.	Szulc Hanna	1475	Poznań	601534787	hasko@hasko.com.pl
226.	Szymańska Krystyna	880	Poznań	502596962	krystyna.net@gmail.com
227.	Śmigielska Honorata	5779	Witaszyce	607917007	h.smigielska@interia.pl
228.	Świerek Mieczysław	1855	Poznań	601986149	wycena.swierek@gmail.com
229.	Taczała-Kulińska Izabela	4329	Kórnik	604833226	izabela_taczaala@o2.pl
230.	Tadych Joanna	4214	Poznań	507155485	joanna.tadych@rzeczoznawca.biz.pl
231.	Talarski Piotr	3774	Leszno	603668789	piotr@talster.pl
232.	Talarski Stanisław	1601	Leszno	605366322	stanislaw@talster.pl
233.	Tarandt Marek	3974	Tarnowo Podgórne	505043197	rzeczoznawca3974@wp.pl
234.	Tierling Maria	881	Poznań	605765088	maria.tierling@gmail.com
235.	Tomczak Kamila	5398	Rogoźno	606836791	kamila.tomczak@wp.pl
236.	Tomczyk Grzegorz	1866	Śrem	604399668	grzegorztomczyk@tlen.pl
237.	Trojanek Maria	3160	Poznań	602139455	mariatrojanek@wp.pl
238.	Trojanek Radosław	5048	Poznań	607212177	rt@carn.pl
239.	Tyma Jan	705	Piła	673516234	jan_tyma@op.pl
240.	Tyszkiewicz Adam	2683	Dąbrowka	691035295	adam.t1@onet.pl
241.	Walczak Bogdan	882	Poznań	605219833	wapri@wp.pl
242.	Walczak Janusz	173	Kobylnica	601445979	j.walczak@biuroremin.pl
243.	Walczak Karolina	5761	Kalisz	692298704	walczakkarola@gmail.com
244.	Walczak-Husiar Anna	4750	Poznań	512301104	a.walczak@biuroremin.pl
245.	Waszak-Danyluk Lidia	4817	Strzałkowo	660458179	lidiawaszak@wp.pl
246.	Welnicki Maciej	4672	Poznań	691736951	biuro@welnicki.pl
247.	Wilczyńska Violetta	3615	Poznań	502464795	koneser@wilczynscy.poznan.pl
248.	Wiśniewski Piotr	172	Wągrowiec	507127665	piotr.pawel.wisniewski@wp.pl
249.	Witczak Anna	3519	Konin	504026198	geowik@tlen.pl
250.	Witczak Marian	3255	Leszno	609801201	mwitczak@poczta.fm
251.	Wituski Maciej	3655	Poznań	509044339	maciej.wituski@bka.com.pl
252.	Wojdyła Wiesław	3656	Leszno	601055391	w.wojdyla@leszno.home.pl
253.	Wojdyło Wojciech	3657	Poznań	509044334	w.wojdylo@2com.pl
254.	Wojtynek Roman	2144	Poznań	618665024	roman.wojtynek@neostrada.pl
255.	Wolska Elżbieta	3659	Kalisz	603848828	biuro@wolskanieruchomosci.pl
256.	Wota Izabela	5481	Oborniki	604275210	rzeczoznawca.oborniki@wp.pl
257.	Woźniak Arkadiusz	2596	Poznań	603126701	arek@arekwozniak.pl
258.	Woźniak Andrzej	885	Poznań	602217295	andrzej.wozniak@anwo.poznan.pl
259.	Woźniak Łukasz	5260	Poznań	501127919	nieruchomosc@vp.pl
260.	Woźnica Michał	4864	Poznań	664736542	michal.woznica@cwml.pl
261.	Wrutniak Beata	4702	Poznań	606834373	bwrutniak@poczta.onet.pl
262.	Wysocka Ewa	4098	Leszno	655261350	etomwys@op.pl
263.	Wysocki Krzysztof	4409	Poznań	660266085	krzysztofgerardwysocki@o2.pl
264.	Zawadka Ireneusz	4431	Turek	603624810	irekzawadka@poczta.onet.pl
265.	Zawadka Marian	327	Turek	604436899	biurozawadka@op.pl
266.	Zembał Jerzy	794	Poznań	606159384	jzembal@wp.pl
267.	Zielezińska Barbara	4065	Suchy Las	602356013	barbara.zielezinska@estimer.com.pl
268.	Zieliński Ryszard	707	Piła	602114825	unikom-pila@wp.pl
269.	Ziemiańska Anna	4555	Poznań	509728889	anna.ziemianska@gmail.com
270.	Żak Marcin	4954	Poznań	606296810	mzuczek@o2.pl
271.	Żurawski Jan	3482	Rakoniewice	606683002	janz22@poczta.onet.pl
272.	Żywica Piotr	2345	Konin	601794418	innowator@onet.pl



Adres

61-655 Poznań, ul. Gronowa 22, pok. 310
Biuro Stowarzyszenia czynne od poniedziałku do piątku
w godzinach od 9:00 do 15:00.

Telefon

tel./fax (61) 820-89-51

E-mail

srmww@neostrada.pl
biuro@rzeczoznawcy-wielkopolska.pl
www.rzeczoznawcy-wielkopolska.pl

Konto

Bank Zachodni WBK S.A. o/Poznań 74 1090 1737 0000 0000 7201 1680

RADA STOWARZYSZENIA

Przewodniczący Rady
Wiceprzewodniczący Rady
Wiceprzewodniczący Rady
Skarbnik
Sekretarz Rady
Członkowie Rady

Adam Futro
Wojciech Ratajczak
Robert Dobrzyński
Elżbieta Jakóbiec
Barbara Zielezińska
Krzysztof Łeszyk, Adrianna Szarafińska,
Grzegorz Szczurek, Marian Witczak

KOMISJA REWIZYJNA

Przewodnicząca
Członkowie Komisji

Ewa Bogdańska
Jarosław Jabłoński, Anna Poszyler

KOMISJA ETYKI ZAWODOWEJ

Przewodnicząca
Sekretarz Komisji
Członkowie Komisji

Maria Tierling
Katarzyna Małecka
Marian Błażek, Maria Hęcka,
Krzysztof Rusin

KOMISJA OPINIUJĄCA

Przewodniczący
Z-ca Przewodniczącego
Z-ca Przewodniczącego
Sekretarz Komisji
Członkowie Komisji

Marek Staręga
Jerzy Mikołajczak
Andrzej Skarzyński
Ewa Banaś
Janusz Andrzejewski, Jerzy Dąbek,
Adam Futro, Elżbieta Jakóbiec,
Łajma Mieszczanowicz, Martyna Pawłowska,
Wojciech Ratajczak, Hanna Szulc

PEŁNOMOCNICY STOWARZYSZENIA

ds. Praktyk Zawodowych
ds. Szkoleń
ds. Ustawicznego Kształcenia

Adrianna Szarafińska
Wojciech Ratajczak
Wojciech Ratajczak

PRZEDSTAWICIELE STOWARZYSZENIA

PRZEDSTAWICIELE STOWARZYSZENIA W MINISTERSTWIE INFRASTRUKTURY I ROZWOJU I W POLSKIEJ FEDERACJI STOWARZYSZEŃ RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH

Wiceprezydent PFSRM

Robert Dobrzyński

Członkowie Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej

**Adam Futro
Zdzisław Małecki
Wojciech Ratajczak
Grzegorz Szczurek
Maria Trojanek**

Przewodniczący Komisji Uznania Zawodowego

Wojciech Ratajczak

Członkowie Komisji Odpowiedzialności Zawodowej

**Janusz Andrzejewski
Elżbieta Jakóbiec
Jerzy Mikołajczak
Martyna Pawłowska**

Członkowie Komisji Arbitrażowej

**Ewa Banaś
Elżbieta Jakóbiec
Jerzy Mikołajczak
Anna Poszyler**

Mediatorzy

**Michał Kosmowski
Marek Staręga**

Rada Programowa „Rzeczoznawcy Majątkowego”

Grzegorz Szczurek

Komisja Szkoleń

Anna Poszyler

Komisja Etyki Zawodowej

Krzysztof Rusin

Komisja Odznaczeń

Marian Witczak

Komisja Standardów

Magdalena Małecka



CENTRUM WYCENY MIENIA

WYCENA NIERUCHOMOŚCI, MASZYN, PRZEDSIĘBIORSTW
POŚREDNICTWO W OBROTCIE NIERUCHOMOŚCIAMI
ANALIZY I DORADZTWO RYNKU NIERUCHOMOŚCI

60-277 Poznań, ul. Grochowska 28A
tel./fax (61) 866 50 00, 865 72 13 cwm@cwm.pl www.cwm.pl



WYCENA-EKSPERT

Ewa Banaś, Anna Poszyler Spółka jawna

WYCENA NIERUCHOMOŚCI ♦ EKSPERTYZY TECHNICZNE
WYCENA PRZEDSIĘBIORSTW ♦ INWENTARYZACJA
WYCENA ŚRODKÓW TRWAŁYCH ♦ ŚWIADECTWA ENERGETYCZNE
DORADZTWO I OBSŁUGA PROCESÓW INWESTYCYJNYCH

ul. Wojska Polskiego 84, 60-628 Poznań
biuro: (61) 665 87 77; tel. (61) 665 94 00
email: wycena@wycenaekspert.pl www.wycenaekspert.pl

LESZCZYŃSKIE BIURO WYCEN I OBROTU NIERUCHOMOŚCIAMI



64-100 Leszno, ul. Śniadeckich 1
tel./fax (65) 529 91 00
tel. kom. 609 801 201
e-mail: mwitczak@poczta.fm

RZECZOZNAWCA MAJĄTKOWY - inż. Marian WITCZAK

Państwowe Uprawnienia Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast - Warszawa Nr 3255
Uprawnienia z zakresu szacowania nieruchomości dla sektora bankowego - Warszawa Nr 1168/XXI/99

POZ-BUD



BIURO KOMPLEKSOWEJ OBSŁUGI I WYCENY NIERUCHOMOŚCI

NIERUCHOMOŚCI I ŚRODKI TRWAŁE
WYCENA, POŚREDNICTWO, UMOWY, DORADZTWO, KREDYTY

GEODEZJA

MAPY, PODZIAŁY, OBSŁUGA, REGULACJE PRAWNE

BUDOWNICTWO

NADZÓR, INWENTARYZACJA, PROJEKTOWANIE, EKSPERTYZY

60-573 Poznań, ul. Niemcewicza 12 biuro@poz-bud.pl
Telefony: (61) 847 12 95, 848 32 09 fax (61) 847 12 95
tel. kom. 605 738 157

KANCELARIA

LIS, MIZERA I WSPÓLNICY Sp. z o.o.

PROFESJONALNA I KOMPLEKSOWA OBSŁUGA KLIENTÓW

Wycena:

- nieruchomości
- przedsiębiorstw
- środków trwałych
- maszyn i urządzeń
- analizy efektywności inwestowania
- ekspertyzy techniczne

60-349 Poznań, ul. Ostroroga 23
tel. (61) 662-55-40; 41; 45
fax (61) 662-55-46
e-mail: biuro@krm.com.pl

- ▶ profesjonalne wyceny nieruchomości
- ▶ skuteczną sprzedaż, wynajem nieruchomości
- ▶ rzetelne doradztwo na rynku nieruchomości

ul. Mąciwora 67
61-062 Poznań
biuro@anwo-nieruchomosci.pl
biuro@anwo.poznan.pl
tel. 61 653 31 22
tel. 501 127 919
www.anwo-nieruchomosci.pl
www.anwo.poznan.pl



PRZEDSIĘBIORSTWO PROJEKTOWANIA BADAŃ I NORMOWANIA PROJNORM sp. z o.o.

60-818 POZNAŃ, UL. SIENKIEWICZA 22
Tel. (61)848-01-66 Fax (61)848-04-31
e-mail: ajakubowski@projnorm.pl http://www.projnorm.pl



- WYCENA NIERUCHOMOŚCI
- WYCENA ŚRODKÓW TRWAŁYCH MASZYN I URZĄDZEŃ gr. 3-8
- WYCENA PRZEDSIĘBIORSTW I ZNAKU FIRMOWEGO
- ODSZKODOWANIA ZA UTRATĘ WARTOŚCI I BEZUMOWNE KORZYSTANIE Z NIERUCHOMOŚCI ZWIĄZANE Z INFRASTRUKTURĄ TECHNICZNĄ (linie energetyczne, słupy, rurociągi wody, gazu, kanalizacja)
- WYCENA ZŁOŻ ZWIRU, SUROWCÓW SKALNYCH, WÓD PODZIEMNYCH
- OPINIE TECHNICZNE, INWENTARYZACJE

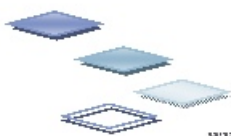


Kancelaria Rzecznawców Majątkowych
Janusz Walczak
ul. Warszawska 169/3, 61-047 Poznań
tel./fax 61-828-99-57
kom. 601-44-59-79
www.biuroremin.pl
e-mail: remin@biuroremin.pl

Oferujemy kompleksową obsługę w zakresie:

- wyceny nieruchomości dotyczące zabezpieczenia kredytów, spraw procesowych, wywłaszczeń i zwrotów, opłat z tytułu użytkowania wieczystego
- wyceny przedsiębiorstw, apartów, znaków firmowych, środków trwałych
- opinii technicznych, ekspertyz budowlanych, nadzorów
- doradztwa technicznego i inwestycyjnego
- analiz ekonomicznych, opłacalności i wykonalności inwestycji
- wyceny służebności przesyłowych, bezumownego korzystania itp.
- audytów energetycznych lokali, mieszkań i budynków
- pośrednictwa w obrocie nieruchomości

KANCELARIA RZECZOZNAWCY MAJĄTKOWEGO



ROBERT DOBRZYŃSKI

wycena nieruchomości
wycena przedsiębiorstw
certyfikaty energetyczne
wycena wartości niematerialnych i prawnych

61-854 Poznań, ul. Mostowa 10 www.wycena-dobrzynski.eu
e-mail: robert.dobrzynski@wycena-dobrzynski.eu
tel. 061 855 11 22 fax. 061 855 11 25 tel. kom. 602 136 900



Wyceny nieruchomości

Inwentaryzacje

Ekspertyzy techniczne

Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami

os. Piastowskie 62, 61-155 Poznań • tel./fax 61 221 77 70, tel. 500 181 181
www.bzm.pl • e-mail: rzeczoznawca@bzm.pl