

ISSN 1731-1829

Cena 25,00 zł

BIULETYN

STOWARZYSZENIA RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH
WOJEWÓDZTWA WIELKOPOLSKIEGO

UKAZUJE SIĘ OD 2001R.

Nr 3/2014 (41)
KWARTALNIK

W NUMERZE MIĘDZY INNYMI

PORÓWNANIE BULGARSKIEGO I POLSKIEGO RYNKU NIERUCHOMOŚCI
MIESZKANIOWYCH NA PRZYKŁADZIE WARNY, POZNAŃA I KALISZA

O WYCENIE ZNAKU FIRMOWEGO

PROBLEMATYKA OCENY ZMIANY WARTOŚCI NIERUCHOMOŚCI W ZWIĄZKU
Z TWORZENIEM OBSZARÓW OGRANICZONEGO UŻYTKOWANIA
WOKÓŁ LOTNISK

HAŁAS ŚRODOWISKOWY JAKO ELEMENT OCENY LOKALIZACJI
NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH

ATRAKCYJNOŚĆ ARCHITEKTONICZNA A PRZEWAGA INWESTYCYJNA OBSZARU

UPADŁOŚĆ DEWELOPERA – ODREBNOŚĆ REGULACJI

KIEDY SPRZEDAŻ NIERUCHOMOŚCI STANOWIĄCYCH
MAJĄTEK PRYWATNY JEST OPODATKOWANA VAT ?



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*),
dr Katarzyna Suszyńska, Monika Michalczak (*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

dr Marian Błażek, Szymon Błażek, Elżbieta Czarnecka-Hempowicz, Marcin Czarnecki, dr Barbara Hermann
prof. zw. dr hab. Józef Hozer, Ph.D. Ivo Kostov, dr inż. Małgorzata Krajewska, Dariusz Kubacki,
dr Christian Lis, Elżbieta Ochocka, dr Sławomir Palicki, Kinga Pawlicka, Izabela Rącka,
dr Łukasz Strączkowski, dr Katarzyna Suszyńska, Kinga Szopińska, Piotr Talarski, Marek Zieliński

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

Alexander Trofimov

Druk

ALS STUDIO



Ivo Kostov, Sławomir Palicki, Izabela Rącka

COMPARISON OF BULGARIAN AND POLISH RESIDENTIAL MARKETS ON THE EXAMPLES OF VARNA, POZNAŃ AND KALISZ 5

PORÓWNANIE BUŁGARSKIEGO I POLSKIEGO RYNKU NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH NA PRZYKŁADZIE WARNY, POZNANIA I KALISZA

ANALIZY

Józef Hozer, Christian Lis

O WYCENIE ZNAKU FIRMOWEGO 16

TRADEMARK VALUATION

PRAKTYKA

Kinga Szopińska, Małgorzata Krajewska

HAŁAS ŚRODOWISKOWY JAKO ELEMENT OCENY LOKALIZACJI NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH 23

ENVIRONMENTAL NOISE AS A FACTOR EMPLOYED IN THE VALUATION PROCESS OF REAL ESTATE LOCATION

PRAKTYKA

Katarzyna Suszyńska

PERSPEKTYWY I KIERUNKI ZMIAN W POLSKIM SYSTEMIE MIESZKALNICTWA SPOŁECZNEGO W ŚWIETLE DOŚWIADCZEŃ PAŃSTW EUROPY ZACHODNIEJ 30

CHANGING DIRECTIONS AND PERSPECTIVES IN THE POLISH SOCIAL HOUSING SYSTEM IN THE LIGHT OF WESTERN EUROPEAN COUNTRIES' EXPERIENCES IN THE FIELD

ANALIZY

dr Barbara Hermann

PROBLEMATYKA OCENY ZMIANY WARTOŚCI NIERUCHOMOŚCI W ZWIĄZKU Z TWORZENIEM OBSZARÓW OGRANICZONEGO UŻYTKOWANIA WOKÓŁ LOTNISK 34

ASSESSING CHANGES IN REAL ESTATE VALUE DUE TO CREATING RESTRICTED USE AREAS NEAR AIRPORTS

PRAKTYKA

Kinga Pawlicka

ATRAKCYJNOŚĆ ARCHITEKTONICZNA A PRZEWAGA INWESTYCYJNA OBSZARU – PRZYPADEK POZNAŃ 50

ARCHITECTURAL ATTRACTIVENESS VS. INVESTMENT ADVANTAGE OF AN AREA – CASE STUDY OF POZNAŃ

ANALIZY

Łukasz Strączkowski

SYTUACJA NA LOKALNYM PIERWOTNYM RYNKU MIESZKANIOWYM W POZNANIU I POWIECIE POZNAŃSKIM W II KWARTALE 2014 R. 56

SITUATION ON THE LOCAL PRIMARY MARKET IN POZNAŃ AND POZNAŃ COUNTY IN 2ND QUARTER OF 2014

ANALIZY



Szanowni Czytelnicy, w najnowszym numerze naszego kwartalnika znajdziecie bogactwo interesujących i zróżnicowanych tematycznie artykułów, które, jak ufam, będą pomocne w codziennej praktyce zawodowej.

Szczególnie cieszy fakt, że na naszych łamach mamy możliwość zaprezentowania interesującej poznawczo analizy przygotowanej w międzynarodowym zespole. Tego typu analizy porównawcze stanowią cenne źródło wiedzy na temat mechanizmów funkcjonowania rynków nieruchomości w gospodarkach byłego bloku wschodniego. Pozostaje mieć nadzieję, że problematyka rynku nieruchomości w ujęciu międzynarodowym będzie częściej poruszana w naszym piśmie.

Z nowości tematycznych chciałbym zwrócić uwagę na teksty poruszające zagadnienia wartości znaku firmowego.

To obszar coraz częściej eksploatowany przez rzeczoznawców majątkowych i niewątpliwie istnieje pilna potrzeba intensywnego zgłębiania tej relatywnie mało znanej w środowisku przestrzeni nauk ekonomicznych.

W kontekście trwającej dyskusji na temat zmian wartości nieruchomości w związku z tworzeniem obszarów ograniczonego użytkowania wokół lotnisk, szczególne zainteresowanie wzbudza obszerny materiał przygotowany przez dr Barbarę Hermann. Artykuł stanowi ważne podsumowanie dotychczasowego stanu badań oraz, co istotne, zaprezentowano w nim przykładowe ujęcia analityczne. To już kolejny artykuł publikowany w naszym kwartalniku dotyczący tego bardzo aktualnego zagadnienia.

Zapraszam do lektury

Grzegorz Szczurek
Redaktor Naczelny



Elżbieta Czarna-Hempowicz

UPADŁOŚĆ DEWELOPERA – ODREBNOŚĆ REGULACJI 61
DEVELOPER BANKRUPTCY – SPECIFICITY OF REGULATIONS

PRAWO

Marian Błażek, Szymon Błażek

ANALIZA CEN TRANSAKCYJNYCH NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWYCH NA RYNKACH LOKALNYCH MIASTA I GMINY WIEJSKIEJ GNIEZNO. CZĘŚĆ II 64
ANALYSIS OF TRANSACTION PRICES FOR LAND ON THE LOCAL MARKETS OF RURAL AND URBAN MUNICIPALITIES OF GNIEZNO. PART II

ANALIZY

Marek Zieliński

CZY WARTO BUDOWAĆ SILNĄ MARKĘ ? 68
IS IT WORTH BUILDING A STRONG BRAND ?

PRAKTYKA

Marcin Czarniecki

STREFA ODDZIAŁYWANIA, PAS TECHNOLOGICZNY A FAKTYCZNY SPOSÓB KORZYSTANIA CZYLI SŁUŻEBNOŚĆ PRZESYŁU 72
TRANSMISSION EASEMENT – IMPACT ZONE, LINE CLEARANCE DISTANCE OR ACTUAL USE ?

PRAKTYKA

Elżbieta Ochocka

KIEDY SPRZEDAŻ NIERUCHOMOŚCI STANOWIĄCYCH MAJĄTEK PRYWATNY JEST OPODATKOWANA VAT ? 77
WHEN IS THE SALE OF REAL ESTATES BEING PART OF PRIVATE EQUITY CHARGED WITH VAT ?

PODATKI

Piotr Talarski, Dariusz Kubacki

STAN PRAWNY LOKALU I JEGO WPŁYW NA CENĘ ZA 1 M² POWIERZCHNI UŻYTKOWEJ NA PRZYKŁADZIE TRANSAKCJI ZAWARTYCH DLA LOKALI MIESZKALNYCH W GŁOGOWIE W 2013 R. 81
LEGAL STATUS OF DWELLINGS AND ITS INFLUENCE ON PRICE OF 1 M² OF USABLE FLOOR AREA – RESEARCH BASED ON TRANSACTIONS ENTERED IN GŁOGÓW IN 2013

ANALIZY

COMPARISON OF BULGARIAN AND POLISH RESIDENTIAL MARKET AS AN EXAMPLE OF VARNA, POZNAN AND KALISZ



Ivo Kostov, Ph. D.

University of Economics – Varna (Bulgaria)
Chief Assistant Professor in Department
of Economics and Management of Construction
Certified Appraiser № 1453 for trade companies
and claims, financial assets and financial institutions,
real estate and machines and equipment



Sławomir Palicki, Ph. D.

Poznań University of Economics
Assistant Professor in Department of Spatial
and Environmental Economics



Izabela Raćka, M. Sc.

The President Stanisław Wojciechowski Higher
Vocational State School
Assistant in Department of Public Management
and Law
Certified Appraiser № 4636 for real estate, machines
and equipment permanently attached to the ground

Introduction

This publication provides a comparative analysis of residential real estate market of three cities – Varna in Bulgaria, Poznan, and Kalisz in Poland. Both countries belong to the former socialist block, where modern history of free real estate market is quite short and stormy. The authors set themselves the goal of showing the specificity of Varna on the background of the two largest urban centers of the Greater Poland Region. Of course, this is an attempt to show the specifics and certain differences of foreign real estate market of the city that has the informal title of capital of the Bulgarian Black Sea coast. The aim of the research is to verify the scale of diversity or similarity in the functioning of urban (agglomeration) housing market in 2011-2014. The data presented in the article comes mostly from the resources of public institutions of Bulgaria and Poland.

The Countries

Bulgaria

Bulgaria (Bulgarian: България) is a country in southeastern Europe. It is bordered by Romania to the north, Serbia and Macedonia to the west, Greece and Turkey to the south, and the Black Sea to the east. It covers an area of 110,994 sq km (it is Europe's 14th-largest country).

Bulgaria's population of 7.2 million people is urbanized. The majority of the population lives in cities – administrative centres of Bulgaria's 28 provinces. Most commercial activities are located in the capital city (Sofia). The strongest sectors of the economy are heavy industry, power engineering and agriculture.

Bulgaria has been a democratic country since the adoption of a democratic constitution in 1991. Bulgaria is a parliamentary republic with a high degree of political, administrative, and economic centralization. It is a member of the European Union, NATO, and the Council of Europe.

In the socialist period agriculture and food production were centrally managed, but closely related. Reform of 1989 abolished the central planning of the Bulgarian economy, allowing existing plants to transform itself into independent companies. The main crops there are: cereals (wheat, maize), industrial crops (sunflower, tobacco, cotton) and vegetables (tomato, cucumber, pepper). The cultivation of fruit trees (apples, peaches, plums) and vines (Bulgarian wines) is very important.



Bulgaria is the world's largest exporter of rose oil. The significance of livestock (mainly sheep, cattle and pigs) and forestry is growing. An important sector of the economy is fishing. In addition to local fisheries in the Black Sea and inland waters, Bulgarian trawlers fish in the Mediterranean Sea and the Atlantic Ocean. There are small deposits of copper and iron ore in Bulgaria as well. Energy resources are relatively small: coal, oil and natural gas. Hydroelectric plants generate about one tenth of the national electricity, 3.5 comes from thermal power plants, while the rest from the nuclear power plants built according to the plans of the Soviet. In the communist era there were significant investments in the processing industry. There was high dynamics of production of steel, copper, zinc, lead, as well as machinery and equipment, chemicals and food industry products, supplying the majority of export earnings. Tourism is a source of income as well, especially the Black Sea coast.

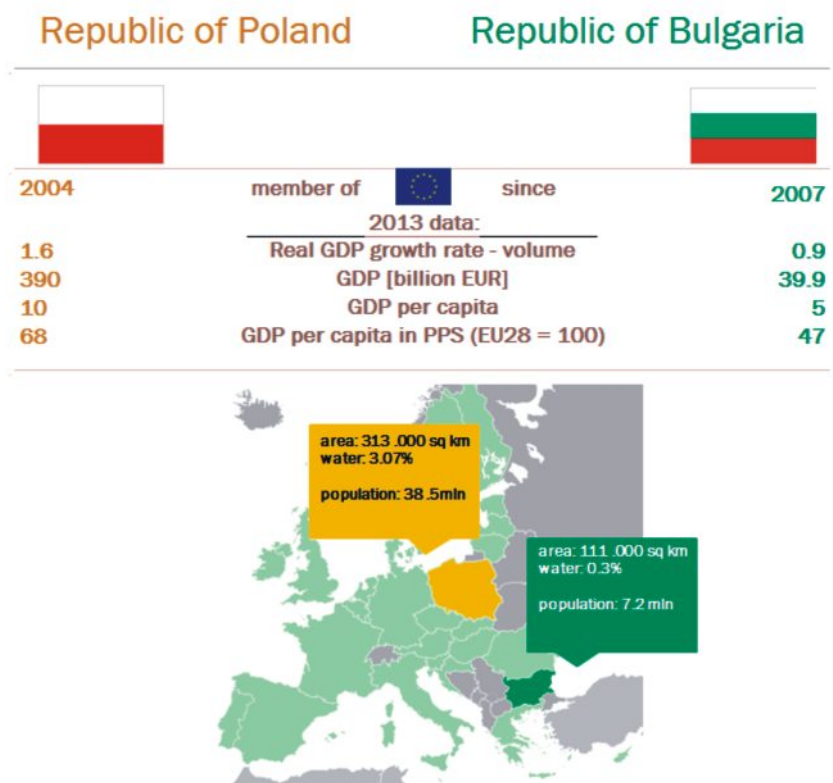
Poland

Poland is a country in Central Europe bordered by Germany to the west; the Czech Republic and Slovakia to the south; Ukraine and Belarus to the east; and the Baltic Sea, Kaliningrad Oblast (a Russian exclave) and Lithuania to the north. The total area of Poland is 312,679 square kilometers, making it the 9th largest in Europe. Its population is over 38.5 million people. Poland is a unitary state divided into 16 administrative subdivisions.

Poland is the post-Communist country and a member of the EU. The privatization of small and medium state-owned companies and a liberal law on establishing new firms have allowed the development of the private sector. Poland's economy is a mixed economy. The state sector currently produces about 25% of GDP.

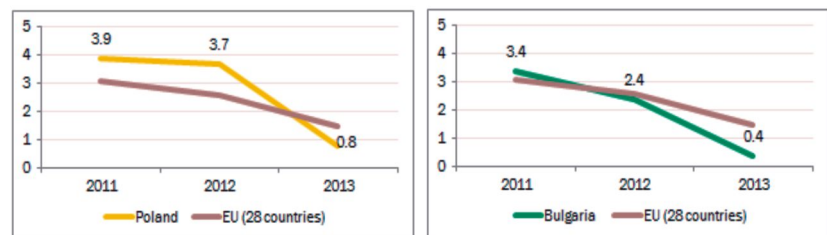


Picture 1
Comparison of Bulgaria and Poland

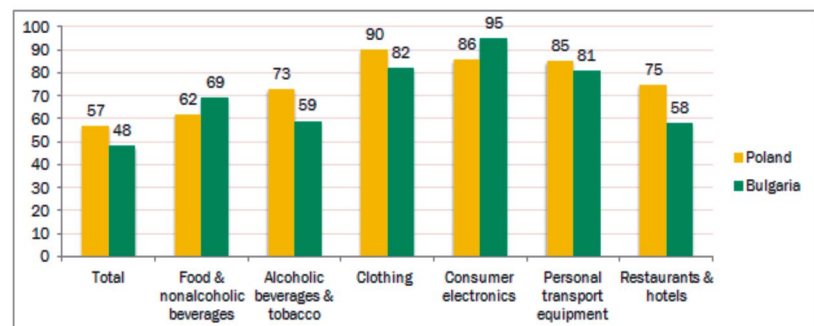


Source: Composed by the authors based on Eurostat.

Picture 2
Price level indices of Bulgaria and Poland



HICP - inflation rate - Annual average rate of change (%)



Price level indices for consumer goods and services 2013 (EU28=100)

Source: Composed by the authors based on Eurostat.

The Cities

Varna

Varna (Bulgarian: Варна) is the largest city and seaside resort on the Bulgarian Black Sea Coast – sometimes referred to as the marine (or summer) capital of Bulgaria – and the third largest city in Bulgaria (after Sofia and Plovdiv). It is the administrative centre of the Varna District, a business and university centre, seaport, and the headquarters of the Bulgarian Navy and merchant marine.

The Varna culture is a record holder, as the oldest golden treasure in the world was discovered in Varna Necropolis, consisting of artifacts dating back to 4750 BC. It was established as Odessos – a colony of Miletus on the western coast of the Black Sea – in 560 BC.

The city occupies 154 sq km. Since antiquity, the city has been surrounded by vineyards, orchards, and forests. Commercial shipping facilities are being relocated inland into the lakes and canals, while the bay remains a recreation area; almost all the waterfront is parkland. The urban area has over 20 km of sandy beaches and abounds in thermal mineral water sources (temperature 35–55°C). Varna has a humid subtropical climate, with considerable maritime and continental influences, with long, mild, akin to Mediterranean, autumns, and sunny and hot, yet considerably cooler than Mediterranean, summers moderated by breezes and regular rainfall.

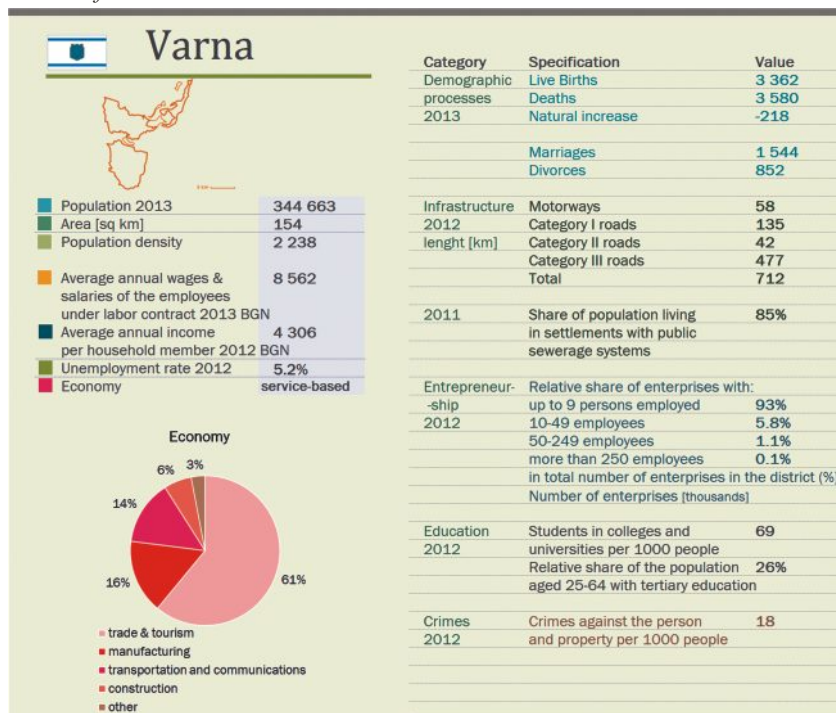
The city lies 470 km north-east of Sofia. Varna is accessible by air (Varna International Airport handles approximately 1.5 million passengers), sea (Port of Varna Cruise Terminal), railway (Central railway station), bus and car. Major roads include European routes: E70 to Bucharest (Romania) and E87 to Istanbul (Turkey) and Constanta (Romania); national motorways A-2 to Sofia and A-5 to Burgas.



Varna

Picture 3

Basic information about Varna



Source: Composed by the authors based on: National Statistical Institute of Bulgaria; Eurostat

The economy is service-based, with 61% of net revenue generated in trade and tourism, 16% in manufacturing, 14% in transportation and communications and 6% in construction.

There are five universities in Varna. The University of Economics, which was founded in 1920 as the Higher Business School, is the Bulgaria's first Higher School of Commerce and the second oldest Bulgarian university, the oldest one outside Sofia. The Nikola Vaptsarov Naval Academy is successor to the nation's oldest technical school, the Naval Machinery School, established in 1881 and renamed His Majesty's Naval Academy in 1942. There are also: the Medical University, the Technical University, the Chernorizets Hrabar Varna Free University, three junior colleges, and two local branches of other Bulgarian universities. In 2012, there were about twenty four thousand students in Varna.

By 1878, Varna was an Ottoman city of mostly wooden houses in a style characteristic of the Black Sea coast, densely packed along narrow, winding lanes. The city centre was rebuilt by the nascent Bulgarian middle class in late 19th and early 20th centuries in Western style with local interpretations of Neo-



Varna

Renaissance, Neo-Baroque, Neoclassicism, Art Nouveau and Art Deco. A lot of buildings underwent renovations. During the rapid urbanization of the 1960s to the early 1980s, large apartment complexes sprawled onto land formerly covered by small private vineyards or agricultural cooperatives as the city population tripled. Beach resorts were designed mostly in a sleek modern style, which was somewhat lost in their recent, more lavish renovations. Modern landmarks of the 1960s include the Palace of Culture and Sports, built in 1968. With the country's return to capitalism since 1989, upscale apartment buildings mushroomed both downtown and on uptown terraces overlooking the sea and the lake.

Poznan

Poznan is a city on the Warta river in west-central Poland, the Greater Poland region. The city population is about 550,000, while the continuous conurbation with Poznan District and several other communities is inhabited by almost 1.1 million people. Poznan was established in the 10th century and got the town rights in 1253.

The climate of Poznan is within the transition zone between a humid continental and oceanic climate and with relatively cold winters and warm summers. Snow is common in winter, night-time temperatures are typically below zero. In summer temperatures often reach 30°C. Annual rainfall is less than 500 mm, among the lowest in Poland.

Poznan is divided into 5 districts and 42 neighbourhoods.

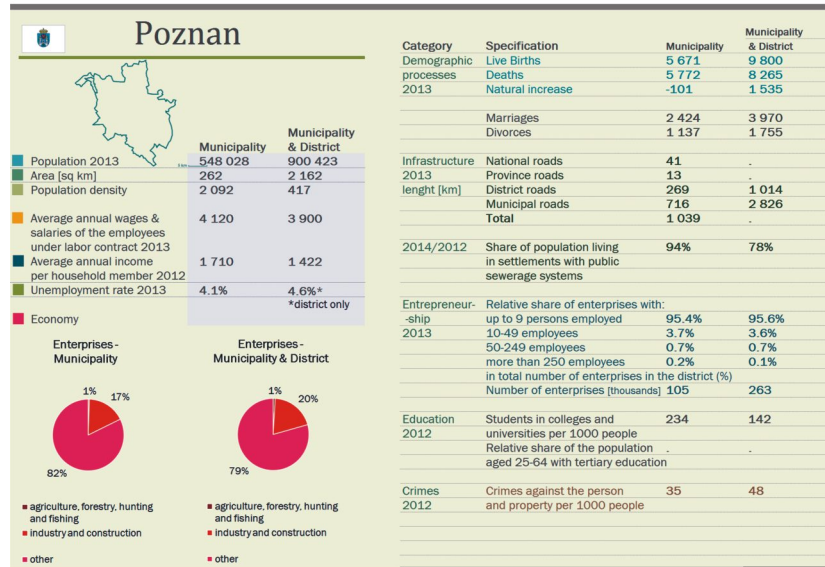
Poznan has been an important trade centre since the Middle Ages. Starting in the 19th century, local heavy industry began to grow: several major factories were built (including the Hipolit Cegielski steel mill and railway factory). Nowadays Poznan is one of the major trade centers in Poland. The city is regarded as the second most prosperous city in Poland (after Warsaw).

Public transport system consists of trams and buses. Poznan is also accessible by air (the airport handles approximately 1.5 million passengers) and railway. The main east-west A2 motorway connects the city with Berlin in the west and Warsaw in the east.

Poznan is one of the four largest academic centers in Poland. The number of students in the city of Poznan is about 130,000. There are many state-owned universities in Poznan: Adam Mickiewicz University is one of the most influential and biggest universities in Poland, there are also: University of Fine Arts in Poznan, Academy of Music in Poznan, Poznan University of Economics, Poznan University of Medical Sciences, Poznan University of Technology, Poznan University School of Physical Education, University of Life Sciences in Poznan. There is also a great number of smaller, mostly private-run colleges and institutions of higher education.

Picture 4

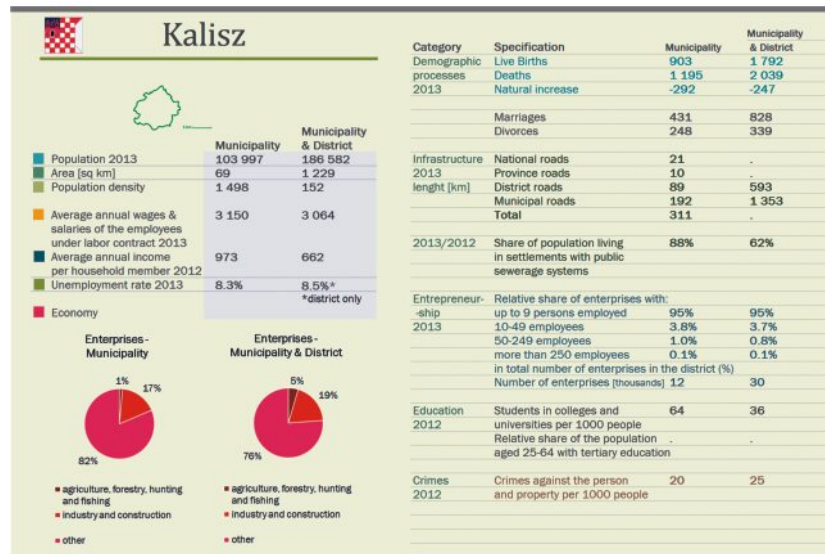
Basic information about Poznan



Source: Composed by the authors based on: Central Statistical Office of Poland; Eurostat

Picture 5

Basic information about Kalisz



Source: Composed by the authors based on: Central Statistical Office of Poland; Eurostat

Kalisz

Kalisz is a city in central Poland with more than 100,000 inhabitants, it is situated on the Prosna river in the southeastern part of the Greater Poland, it is a second largest city in this part of Poland, after Poznan. Kalisz has long been considered to be the oldest city of Poland, having been mentioned by Ptolemy in the 2nd century, it got the town rights after 1257.

Kalisz is an important regional industrial and commercial centre, with many notable factories: enterprises

of food industry, confectionery, clothing, as well as those belonging to the aviation cluster. The town used to be the site of the former 'Calisia' piano factory.

Transport system in Kalisz consists of buses. Kalisz is also accessible by railway and cars, but there are no motorways within a distance of several kilometers.

The President Stanislaw Wojciechowski Higher Vocational State School has been established in Kalisz, there are also some local branches of Polish – state-owned and private – universities.

Residential real estate market comparison

Examination of the residential real estate markets in three cities (Varna, Poznan and Kalisz) in two countries requires the introduction of conditions for comparability of statistical data and markets. The authors have found a kind of disadvantage in terms of the conduct of official statistics in Bulgaria and Poland, which is the result of different inner administrative division of the country. Polish big regions and smaller districts are not directly comparable to Bulgaria, where small regions function. Due to the availability of statistical data at the regional level in Bulgaria authors established that the fundamental spatial unit of analysis will be Varna District, which is functionally closest to the concept of large, strong Polish districts (cities with districts which circle them, creating together a kind of agglomeration). Developed urban areas (Varna, Poznan, Kalisz) are configured in such a dominant economy, and determine most of the decisions of participants in real estate market. The distance from the borders, as outlined territorial units, to a central urban center usually does not exceed 30-60 km, which makes it both accessible, and commercially useful. It turned out that the researched centers concern about 60-80% of the population's potential analyzed in the background of neighboring administrative units. Therefore, searching for analogies in the conditions and behavior of the participants of residential real estate market, together with the idea of comparing the total convergent of the Greater Poland Region (with population of about 3.5 million) with the Varna District (population of approximately 0.5 million) was apparently rejected. The exception to this rule was the analysis of transaction prices, which was based on data from the cities (municipalities).

Although Varna is the third largest urban center in Bulgaria (after Sofia and Plovdiv) and prices of residential properties in Varna are the second highest in Bulgaria (after the capital – Sofia), and remains an informal capital of the Bulgarian Black Sea coast, unit prices of flats in the secondary market in 2011-2014 accounted for about 60% of the price of Poznan. At the same time the prices of Poznan remained at a level similar to typical Kalisz prices, usually exceeding them only by 10-15%. In the analyzed period the typical level of residential properties prices in Varna, 700-750 EUR/sq.m. should be considered (Table 1).

Table 1

Average residential transaction prices on the secondary market in Cities: Varna, Poznan and Kalisz

City	Currency*	Quarter of year							
		Q1 2011	Q2 2011	Q3 2011	Q4 2011	Q1 2012	Q2 2012	Q3 2012	Q4 2012
Varna	[EUR/sq m]	764	771	764	744	736	731	729	729
	[BGN/sq m]	1495	1509	1493	1455	1439	1429	1426	1425
	[PLN/sq m]	3066	3075	3368	3285	3062	3113	2999	2978
Poznan	[EUR/sq m]	1376	1335	1220	1190	1297	1211	1233	1239
	[PLN/sq m]	5520	5321	5380	5254	5396	5159	5074	5067
Kalisz	[EUR/sq m]	690	706	617	611	656	637	669	596
	[PLN/sq m]	2767	2814	2723	2697	2728	2712	2755	2513

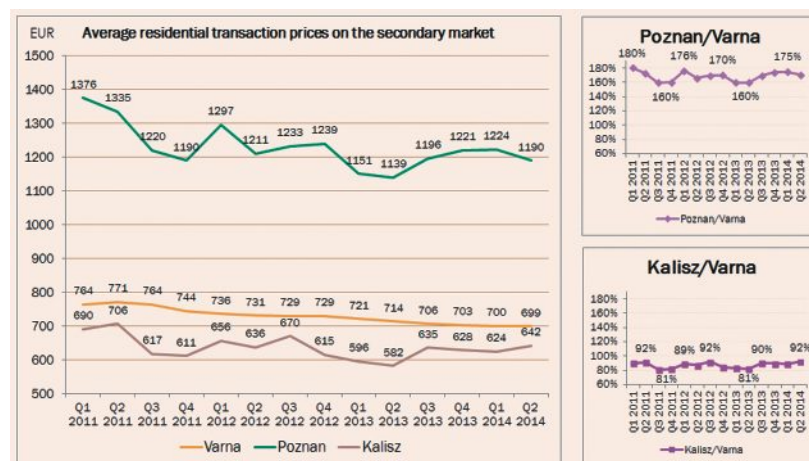
City	Currency*	Quarter of year							
		Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	Q1 2014	Q2 2014		
Varna	[EUR/sq m]	721	714	706	703	700	699		
	[BGN/sq m]	1410	1396	1381	1375	1370	1367		
	[PLN/sq m]	3011	3090	2978	2915	2922	2907		
Poznan	[EUR/sq m]	1151	1139	1196	1221	1224	1190		
	[PLN/sq m]	4807	4932	5042	5062	5104	4951		
Kalisz	[EUR/sq m]	596	582	635	628	624	642		
	[PLN/sq m]	2488	2518	2679	2604	2602	2671		

* 1 EUR=1.95583 BGN – In Bulgaria there is a currency board – a monetary authority which is required to maintain a fixed exchange rate with a foreign currency. This policy objective requires the conventional objectives of a central bank to be subordinated to the exchange rate target. The currency rate PLN to EUR used in calculations to the Table 1 was the average price announced by NBP on the last day of each quarter (<http://nbp.pl/homen.aspx?c=/ascx/ArchAen.ascx>).

Source: Composed by the authors based on: National Statistical Institute of Bulgaria; National Bank of Poland; Property House

Picture 6

Average residential transaction prices [EUR / sq m] on the secondary market in Cities: Varna, Poznan and Kalisz



Source: Composed by the authors based on: National Statistical Institute of Bulgaria; National Bank of Poland; Property House.

Part of residential real estate market in Bulgaria, especially apartments located at the seaside of Black Sea are commonly bought by foreigners. In recent years, interest in the market of holiday apartments on the part of the Russians grows. Residential real estate market in Bulgaria is one of the favorite foreign markets of the Russians. Almost 350,000 Russians have already bought

houses in Bulgaria. Russians in 2013 purchased 10% more flats than the year before. Approximately 80% of Russian buyers start searching for real estate in Bulgaria from freestanding house with a plot and a garden, but finally they purchase an apartment in the seaside resort. Additionally, interest in luxury real estate segment increases.



Poznan

In the analyzed period, there were no dynamic price changes. In the three urban centers, price fluctuations from quarter to quarter were usually in the range of 1-5%, and the scale of several years of analysis tended to stabilize, with minor fluctuations. Among the three cities analyzed, the market of Varna in Bulgaria proved to be the most stable. (Table 2).

Number of completed residential buildings in the analyzed cities shows different behavior of domestic markets. The investors behaved most stable in the district of Poznan. In the district of Kalisz significant fluctuations from year to year were recorded, while Varna observed a decrease in the number of completed buildings. In relation to 1000 people more residential buildings were delivered for use in Polish cities than in Varna – in Kalisz about 2-2.5 times more, and in Poznan even 3-3.5 times more (Table 3 and 4).

Number of completions of new dwellings in the analysis of quarterly seasonality shows a typical construction output – the highest activity usually falls within the second and third quarter of the year. Investors in the Kalisz market behaved most unstable and the buyers in Varna were most stable, where the seasonability was the lowest (Table 5). Poznan proved to be the most active market where about 1,500 new dwellings per quarter were delivered for use.



Kalisz

Table 2

Change of residential transaction prices on the secondary market in Varna, Poznan and Kalisz (previous quarter = 100%)

City	Currency	Quarter of year							
		Q2 2011	Q3 2011	Q4 2011	Q1 2012	Q2 2012	Q3 2012	Q4 2012	
Varna	[EUR/sq m]	100.95%	98.98%	97.41%	98.92%	99.31%	99.78%	99.94%	
	[PLN/sq m]	100.31%	109.53%	97.53%	93.21%	101.68%	96.32%	99.32%	
Poznan	[EUR/sq m]	97.01%	91.38%	97.53%	109.00%	93.37%	101.88%	100.49%	
	[PLN/sq m]	96.39%	101.11%	97.66%	102.70%	95.61%	98.35%	99.86%	
Kalisz	[EUR/sq m]	102.34%	87.45%	98.92%	107.35%	97.09%	105.23%	91.79%	
	[PLN/sq m]	101.70%	96.77%	99.05%	101.15%	99.41%	101.59%	91.22%	

City	Currency	Quarter of year					Average rate of change
		Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	Q1 2014	Q2 2014	
Varna	[EUR/sq m]	99.02%	98.96%	99.51%	99.67%	99.75%	99.32%
	[PLN/sq m]	102.62%	96.38%	97.87%	100.25%	99.50%	99.66%
Poznan	[EUR/sq m]	99.00%	104.97%	102.07%	100.25%	97.24%	99.00%
	[PLN/sq m]	102.60%	102.23%	100.40%	100.83%	97.00%	99.20%
Kalisz	[EUR/sq m]	92.13%	91.06%	90.47%	93.08%	84.31%	99.42%
	[PLN/sq m]	96.82%	94.11%	94.04%	96.53%	91.00%	99.79%

Source: Composed by the authors based on own calculations

Table 3

Number of new buildings put into operation in Varna District, Poznan District and Kalisz District

Administrative unit	Number of buildings			Rate of change in number of buildings (previous year = 100%)	
	2011	2012	2013	2012	2013
Varna District	527	443	427	84.06%	96.39%
Poznan District	3300	3496	3304	105.94%	94.51%
Kalisz District	441	533	363	120.86%	68.11%

Source: National Statistical Institute of Bulgaria; Central Statistical Office of Poland.

Table 4

Number of new buildings put into operation in Varna District, Poznan District and Kalisz District per 1000 inhabitants

Administrative unit	Number of buildings per 1000 inhabitants		
	2011	2012	2013
Varna District	1.11	0.94	0.90
Poznan District	3.70	3.90	3.67
Kalisz District	2.35	2.85	1.95

Source: National Statistical Institute of Bulgaria; Central Statistical Office of Poland.

Table 5

Number of new apartments put into operation in Varna District, Poznan District and Kalisz District

Period	Number of apartments		
	Varna District	Poznan District	Kalisz District
Q1 2011	575	1487	145
Q2 2011	563	1472	146
Q3 2011	779	2027	65
Q4 2011	815	1850	166
Q1 2012	448	1216	307
Q2 2012	536	1682	124
Q3 2012	485	1904	100
Q4 2012	475	1818	192
Q1 2013	546	1379	118
Q2 2013	592	1689	60
Q3 2013	640	1409	111
Q4 2013	551	1717	78

Source: National Statistical Institute of Bulgaria; Central Statistical Office of Poland.



The Oldest Gold In the World - Varna, Bulgaria
Source: <http://www.anistor.gr/english/enback/o033.htm>

In relation to the number of residents once again the highest activity of the Poznan market is visible. The rate of the number of new dwellings completed per 1000 inhabitants in the analyzed years in the district of Poznan was 1.5-2.0, which was about 20-35% higher than in the district of Varna. In the district of Varna, in turn, it was higher by about 40-50% than in the district of Kalisz (Picture 7).

Of course, the size of the new supply of usable area expressed in square meters derives from the number of these apartments. However, in relative terms, (per 1000 residents) we can see that people are most confident to build in the district of Poznan, where the results in each quarter of the analyzed years were about 40-100% higher than in the district of Varna. Investors in the district of Kalisz behaved unstable, although in most of the analyzed quarters the indicators for Kalisz district remained at fairly close level to the Varna's (Picture 8).



Varna

Picture 7

Number of new apartments put into operation in Varna District, Poznan District and Kalisz District per 1000 inhabitants



Source: National Statistical Institute of Bulgaria; Central Statistical Office of Poland.

Table 6

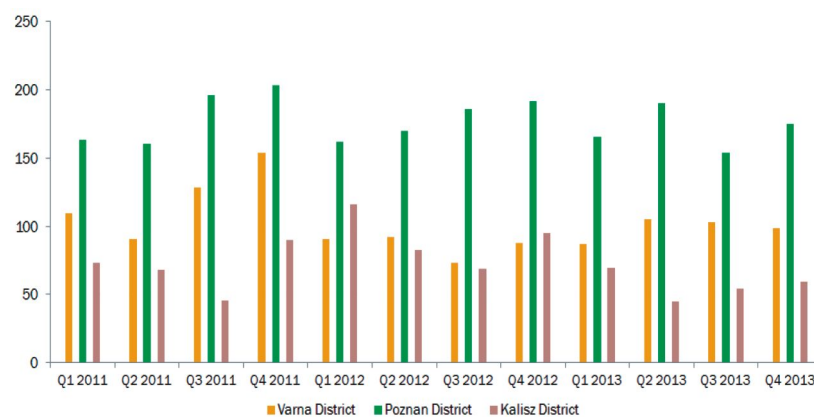
Useful area of new apartments put into operation in Varna District, Poznan District and Kalisz District

Period	Useful area of new apartments [sq m]		
	Varna District	Poznan District	Kalisz District
Q1 2011	51,848	145,759	13,757
Q2 2011	42,917	143,091	12,759
Q3 2011	60,846	174,497	8,559
Q4 2011	73,040	181,529	16,846
Q1 2012	42,890	144,915	21,743
Q2 2012	43,599	152,338	15,529
Q3 2012	34,836	166,223	12,848
Q4 2012	41,716	171,754	17,785
Q1 2013	41,215	149,334	13,013
Q2 2013	49,770	171,570	8,377
Q3 2013	48,825	138,375	10,180
Q4 2013	46,748	157,673	11,063

Source: National Statistical Institute of Bulgaria; Central Statistical Office of Poland.

Picture 8

Useful area of new apartments put into operation in Varna District, Poznan District and Kalisz District per 1000 inhabitants



Source: National Statistical Institute of Bulgaria; Central Statistical Office of Poland.

Housing stock in the surveyed cities was growing. It is a good phenomenon, demonstrating the improving housing conditions, and consequently – increasing the standard of living. Polish cities demonstrated a significantly worse situation in this area than the Varna District. The difference was in the range of 30-35%, indicating a significantly better conditions for meeting the housing needs of the residents in Varna and the surrounding area than in cities in the region of the Greater Poland (Table 7-8).

Permits issued for construction of residential buildings are an important indicator of the socio-economic welfare, because they reflect the attitude, the investment climate, social climate and the current economic carrying capacity of local communities. In the period of the survey strong declines in investment activity in the Poznan district could be observed, the same phenomenon, but definitely softer, was marked in the district of Varna, while the local market in Kalisz district was stable (Table 9).

Varna District residential real estate market – detailed information

New apartments most commonly look like the rooms in apartment hotels: small rooms and a small kitchen area, but wide and spacious balconies (terraces), moreover, there is a neighborhood with a pool, restaurant, bar, green lawns and playgrounds for children. It is very important to point out that the developers in Bulgaria calculate flat areas by the outside line (including walls, balconies etc.). This is also the official information in Bulgarian Notary Deeds. Before 1989 the balconies were not a part of the flats area, but now for the new buildings it is a common practice to include it. The difference in calculating the flats area can be explicable by the seaside lifestyle. Whole life in the summer usually passes outside, an apartment is necessary only for sleeping at night. People would even go out to have a breakfast or a dinner, in case somebody wants to have a meal at home, they have it only on the balcony, overlooking the sea, or, at least, the pool. For this reason balcony terraces are commonly very wide as they need a space for a table, chairs, and often even a sofa. When determining the price of an apartment in Bulgaria, the quadrature of balconies, of course, is a residential area.



Table 7
Stock of apartments in Varna District, Poznan District and Kalisz District

Administrative unit	Number of apartments in the stock		
	2011	2012	2013
Varna District	245,954	247,880	250,198
Poznan District	347,279	353,170	.
Kalisz District	64,065	64,714	.

Source: National Statistical Institute of Bulgaria; Central Statistical Office of Poland.

Table 8
Stock of apartments in Varna District, Poznan District and Kalisz District per 1000 inhabitants

Administrative unit	Number of apartments in the stock per 1000 inhabitants		
	2011	2012	2013
Varna District	518.51	523.60	527.76
Poznan District	389.57	394.39	.
Kalisz District	341.78	345.85	.

Source: National Statistical Institute of Bulgaria; Central Statistical Office of Poland.

Table 9
Building permits for residential buildings in Varna District, Poznan District and Kalisz District

Period	Building permits for residential buildings								
	Varna District			Poznan District			Kalisz District		
	Number of buildings	Number of apart.	Built-up area [sq m]	Number of buildings	Number of apart.	Built-up area [sq m]	Number of buildings	Number of apart.	Built-up area [sq m]
2011	437	1,714	234,297	3,143	8,592	813,252	360	580	74,457
2012	392	1,708	220,434	2,740	8,460	702,331	344	371	58,072
2013	342	1,503	201,481	2,239	5,871	515,297	346	626	75,412

Source: National Statistical Institute of Bulgaria; Central Statistical Office of Poland.

Table 10
Number of new residential buildings put into operation in Varna District

Period	Total	Panel	Concrete/Armoured	Brick	Others
Q1 2011	104	-	79	24	1
Q2 2011	100	-	86	14	-
Q3 2011	135	-	113	22	-
Q4 2011	188	-	140	46	2
Q1 2012	98	-	61	37	-
Q2 2012	115	1	65	44	5
Q3 2012	99	-	58	40	1
Q4 2012	131	-	84	45	2
Q1 2013	96	-	67	26	3
Q2 2013	121	-	75	43	3
Q3 2013	99	-	64	34	1
Q4 2013	111	1	68	39	3
Q1 2014	87	-	57	30	-
Q2 2014	86	-	60	25	1

Source: National Statistical Institute of Bulgaria.

Nowadays, the developers calculate the common parts of the buildings – e.g. stairs, lifts etc. An example of this phenomenon is: if someone buys an apartment which is 120 sq m and the price is 800 EUR per sq m than the final price should be 96,000 EUR. But what the client exactly buys is: about 20 sq m common parts of the building (usually this part is about 20% more than flat area), about 10 sq m of balconies, about 20 sq m of walls and about 70 sq m inside area. So if the price would be calculated by inside area, like in Poland, the real price per sq m is close to 1400 EUR, not 800 EUR. That kind of calculations take place only for apartments in new buildings (put into operation in the last years).

Investors in the Varna District showed regular activity, putting into use about 90-130 residential buildings quarterly (Table 10). Typically, in the last quarter of the year, the number of finalized projects increased significantly. This is probably the effect of seasonality, resulting from a desire to close the ongoing construction activities before winter. About 80% of the buildings are constructed in concrete (armored) technology.

2 and 3-bedroom dwellings dominated among housing completions in the analyzed period. They provided a response to market demand. A total group of 2-room apartments accounted for nearly 49% of the supply of new housing, there were 27% of 3-bedroom, 10% of studios, and 7% of 4-room apartments (Table 11).

In total housing stock in Varna District 2-room apartments accounted for 36%, 3-room – 34%, 4-room – 14%, and studios – 10%. Today flats are less sought-after – than the former structure of the housing stock would suggest.

About 70% of all transactions on real estate market in the Varna District were sellings, 12% were made-up by donations, 11% – conventional mortgage, 5% – legal mortgage and only 1% comes from replacements. This structure shows that the main factor is the game of supply and demand – free real estate market.



Varna

Table 11

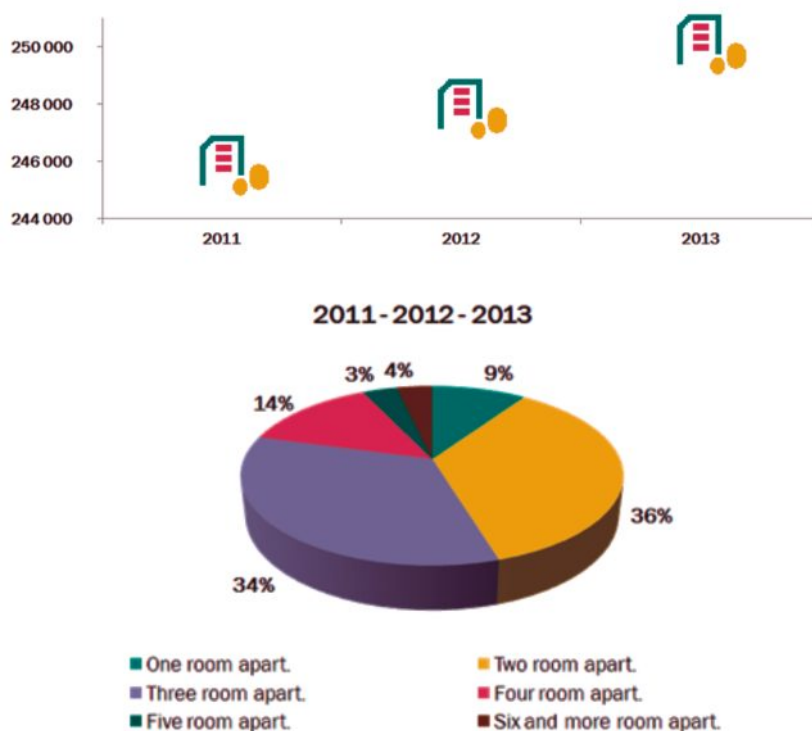
Number of new apartments put into operation by number of rooms in Varna District

Period	Total	One room apart.	Two room apart.	Three room apart.	Four room apart.	Five room apart.	Six and more room apart.
Q1 2011	575	53	204	222	49	23	24
Q2 2011	563	20	350	135	22	15	21
Q3 2011	779	132	341	205	55	24	22
Q4 2011	815	43	351	241	96	42	42
Q1 2012	448	26	199	154	25	24	20
Q2 2012	536	60	241	159	29	24	23
Q3 2012	485	73	223	106	47	16	20
Q4 2012	475	45	180	161	40	29	20
Q1 2013	546	85	252	152	28	16	13
Q2 2013	592	62	277	157	52	31	13
Q3 2013	640	63	389	140	25	8	15
Q4 2013	551	41	249	179	44	24	14
Q1 2014	821	67	481	206	38	13	16
Q2 2014	781	127	459	125	38	15	17

Source: National Statistical Institute of Bulgaria.

Picture 9

Number of apartments in the stock by number of rooms in Varna District



Source: Composed by the authors based on National Statistical Institute of Bulgaria.

Table 12

Number of transactions on real estate in Varna District

Period	Sellings	Donations	Replacements	Legal mortgage	Conventional mortgage
2011	10125	1780	166	768	1939
2012	9611	1723	178	672	1484
2013	10461	1771	232	771	1470
Q1-Q2 2014	4503	736	111	413	734

Source: Registry Agency of Bulgaria.

Conclusions

1) Unit prices of flats in the secondary market in Varna in 2011-2014 accounted for about 60% of the price of Poznan. At the same time the level in Varna remained at a level similar to Kalisz usually exceeding it only by 10-15%. These facts show that generally the level of prices in the residential real estate market in Poland is higher than in Bulgaria.



Varna

- 2) In the three analyzed cities price fluctuations from quarter to quarter were usually in the range of 1-5%, prices tended to stabilize, with minor fluctuations. Varna was the most stable place when it comes to prices.
- 3) Number of completed apartments shows different behavior of local markets. The investors behave most stable in the Poznan district. In the Kalisz district significant fluctuations from year to year have been recorded, while in Varna a decrease in the number of completed buildings has been observed. In relation to 1000 people, more residential buildings were delivered or use in Polish cities than in Varna – in Kalisz about 2-2.5 times more, and in Poznan even 3-3.5 times more.



Kalisz

- 4) Polish cities demonstrated worse situation in housing condition than the Varna District. The difference was in the range of 30-35%, indicating a significantly better possibilities of meeting the housing needs of the residents in Varna and the surrounding area than in cities in the region of the Greater Poland.
- 5) About 80% of the buildings in Varna District are constructed in concrete (armored) technology.

Streszczenie

PORÓWNANIE BUŁGARSKIEGO I POLSKIEGO RYNKU NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH NA PRZYKŁADZIE WARNY, POZNANIA I KALISZA

W niniejszej publikacji przedstawiono analizę porównawczą rynku nieruchomości mieszkaniowych trzech dużych miast – Warny w Bułgarii oraz Poznania i Kalisza w Polsce. Oba kraje należą do byłego bloku socjalistycznego, gdzie współczesna historia wolnego rynku nieruchomości jest dość krótka i burzliwa. Autorzy postawili sobie za cel ukazanie specyfiki Warny na tle dwóch największych ośrodków miejskich województwa wielkopolskiego. Oczywiście artykuł stanowi także próbę scharakteryzowania rynku nieruchomości mieszkaniowych w zagranicznym mieście, które nieformalnie nosi miano stolicy bułgarskiego wybrzeża Morza Czarnego. Celem badań jest określenie skali zróżnicowania lub podobieństwa w funkcjonowaniu miejskich (aglomeracyjnych) rynków mieszkaniowych w latach 2011-2014. Dane przedstawione w artykule pochodzą głównie z publicznych instytucji w Bułgarii i Polsce.

Trzeba zaznaczyć, że niemały fragment rynku nieruchomości mieszkaniowych w Bułgarii, zwłaszcza apartamenty wakacyjne, zlokalizowane na wybrzeżu Morza Czarnego są często kupowane przez obcokrajowców. Szczególnie aktywni w tym obszarze Rosjanie kupili dotąd 350.000 domów w analizowanym kraju. W 2013 roku nabyli oni o 10% więcej mieszkań niż rok wcześniej. Dodatkowo, w Bułgarii wzrasta zainteresowanie luksusowymi nieruchomościami mieszkaniowymi.

Ceny jednostkowe mieszkań na rynku wtórnym w Warnie w latach 2011-2014 stanowiły około 60% ceny w Poznaniu. Jednocześnie poziom cen w Warnie utrzymywał się na poziomie zbliżonym do poziomu Kalisza, zwykle przewyższając go tylko o 10-15%. Generalnie poziom cen na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce jest wyższy niż w Bułgarii.

W trzech analizowanych miastach ceny w ujęciu kwartalnym zmieniały się zazwyczaj w przedziale 1-5%, były raczej ustabilizowane, z niewielkimi wahaniami. Warna wykazywała najwyższą stabilność cenową.

Pod względem liczby oddanych do użytku budynków, znaczące wahania odnotowano w Kaliszu, z kolei inwestorzy w Poznaniu zachowywali się najbardziej stabilnie, natomiast w Warnie zaobserwowano spadek liczby ukończonych budynków. W przeliczeniu na 1000 mieszkańców, więcej budynków mieszkalnych zostało oddanych do użytku w polskich miastach niż w Warnie – w Kaliszu około 2-2,5 razy więcej, a w Poznaniu nawet 3-3,5 razy więcej.

Polskie miasta wypadają gorzej w zakresie warunków mieszkaniowych niż Warnia. Różnica w wielkości zasobów mieszkaniowych na 1000 mieszkańców rzędu 30-35% wskazuje na wyraźnie lepsze możliwości zaspokojenia potrzeb mieszkańców Warny i okolic aniżeli dzieje się to w przypadku zbadanych miast Wielkopolski.

Bibliography

1. Clapham D., Hegedüs J., Kintrea K., Tosics I., Kay H., *Housing Privatization in Eastern Europe*, Greenwood Press, Westport-London, 1996.
2. 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.
3. *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]
4. Kaczmarczyk S., 2011, *Badania marketingowe. Podstawy metodyczne*, wyd. 4 zmienione, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 200-201.
5. Костов И., *Развитие на дейността по оценяване на недвижими имоти в България*, издателство Дайрект Сървисиз, гр. София, 2013.
6. Narodowy Bank Polski, *Baza cen nieruchomości mieszkaniowych (II kw. 2006-II kw. 2014)*, http://nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html [28.08.2014]
7. Palicki S., Rącka I., *Ceny poznańskich i kaliskich nieruchomości lokalowych w percepcji studentów. Wybrane wyniki badań znajomości rynku i preferencji potencjalnych nabywców*, *Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego* (Nr 1-2/(39-40), marzec 2014)
8. 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.

PRAWO



CENY TRANSAKCYJNE BEZ VAT

W prawomocnym wyroku NSA z dnia 11 kwietnia 2014r. (sygn. akt II OSK 2746/12) sąd odniósł się do kwestii uwzględniania w wycenie podatku VAT stwierdzając, że przy określaniu wartości rynkowej nieruchomości rzeczoznawca majątkowy jako podstawę wyceny stosuje ceny transakcyjne nie zawierające podatku od towarów i usług.

Burmistrz ustalił dla rolniczej spółdzielni produkcyjnej jednorazową opłatę planistyczną na rzecz gminy z tytułu wzrostu wartości nieruchomości. Spółdzielnia zakwestionowała jednak prawidłowość sporządzonego operatu szacunkowego. Zarzuciła, iż wzięto pod uwagę ceny brutto, mimo że działki rolne są zwolnione z podatku VAT. Istota sporu sprowadziła się do rozstrzygnięcia, czy cena transakcyjna nieruchomości w operacie szacunkowym jest ceną netto, czy ceną brutto.

NSA przypomniał przede wszystkim, iż rzeczoznawca majątkowy ustala wartość rynkową nieruchomości, a nie jej cenę. Cena transakcyjna jest efektem podaży i popytu, i to rynek decyduje o jej wysokości. Natomiast zupełnie inną kategorią są podatki, stanowiące narzędzie polityki fiskalnej państwa. Rzeczoznawca majątkowy nie jest uprawniony do rozstrzygania o naliczaniu lub nienaliczaniu podatku, lecz do ustalenia wartości nieruchomości. Podatki lub inne opłaty są zwykle następstwem zawarcia transakcji, obliczanym od ceny transakcyjnej a nie wliczonym w tę cenę – podkreślił sąd.

Opr. Wojciech Gryglaszewski

AKTUALNOŚCI

O WYCENIE ZNAKU FIRMOWEGO

W ostatnich latach zauważa się rosnące znaczenie wartości znaków towarowych w wycenie przedsiębiorstw. Wartość znaków firmowych największych światowych koncernów sięga 90% ich wartości rynkowej. Autorzy usystematyzowali w artykule pojęcia związane z wyceną marki korporacyjnej i zaproponowali metodę wyceny znaku towarowego (marki korporacyjnej), bazującą na ekonomicznej wartości dodanej *EVA*.



prof. zw. dr hab. Józef Hozer
Uniwersytet Szczeciński
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

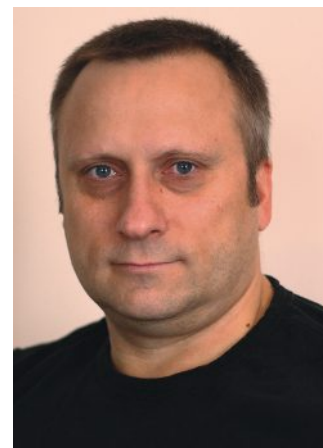
Wprowadzenie

Jeszcze na początku lat osiemdziesiątych ok. 60% aktywów przedsiębiorstw w Stanach Zjednoczonych stanowiły aktywa materialne. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych udział aktywów materialnych w wartości rynkowej amerykańskich przedsiębiorstw wynosił tylko 16%¹. Podobne tendencje, choć nie w takiej skali, zauważa się ostatnio również w Polsce. Rośnie znaczenie wartości niematerialnych. Zauważa się ich wpływ na zdolności przedsiębiorstwa do tworzenia dodatkowego zysku, który nie wynika z wykorzystania aktywów materialnych. Stąd zachodzi konieczność uwzględniania w wycenie przedsiębiorstw wartości aktywów niematerialnych, zarówno bilansowych, jak i pozabilansowych. Autorzy wyrażają pogląd, że „materialnym” nośnikiem tych wartości jest znak firmowy.

Zanim jednak przedstawimy metodę wyceny znaku towarowego, chcielibyśmy usystematyzować pojęcia, które w teorii i praktyce wycen przedsiębiorstw używane są często zamiennie, chociaż posiadają różne znaczenia. Ze względu na fakt, że zarówno praktycy, jak i teoretycy wycen przedsiębiorstw różnie definiują i postrzegają pojęcia związane z wyceną znaku towarowego, firmy, marki, *goodwillu*, wartości niematerialnych czy kapitału intelektualnego, oraz stosują różny aparat pojęciowy, który może powodować nieporozumienia i w konsekwencji

prowadzić do błędnych wycen, konieczne stało się usystematyzowanie tych pojęć i przyjęcie jednolitej nomenklatury. Z drugiej strony, spotykamy się również w polskim piśmiennictwie naukowym z przykładami stosowania różnej nomenklatury dla tych samych kategorii ekonomicznych.

Znamiennym przykładem jest powszechne używanie w sposób zamienny terminów „firma” i „przedsiębiorstwo”. Z tego powodu można mieć wątpliwości, czy autor użył określenia „wartość firmy” w znaczeniu wartości przedsiębiorstwa, czy może w znaczeniu wartości *goodwill*. Ponadto w polskim piśmiennictwie naukowym z zakresu wyceny



dr Christian Lis
Uniwersytet Szczeciński
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania



COMPANYNAME
YOUR SLOGAN HERE

¹ Por. T.A. Stewart, *Intellectual Capital: The New Wealth of Organization*, Doubleday, New York, 1997, s. 33

przedsiębiorstwa ściera się szereg poglądów na temat, czym jest wartość firmy, wartość *goodwill*, wartość reputacji, wartość znaków towarowych, czym są wartości niematerialne identyfikowalne, a czym są wartości niematerialne nieidentyfikowalne, i czy mogą być przedstawione w bilansie przedsiębiorstwa, co to jest kapitał intelektualny przedsiębiorstwa i czy da się go wycenić. W ostatnich latach powstały liczne opracowania, których celem było uporządkowanie i pogłębianie wiedzy w tym zakresie. Do ważniejszych zaliczyć należy prace: M. Kufla, G. Ignatowskiego, A. Kameli-Sowińskiej, M. Prystupy, S. Kasiewicza, W. Rogowskiego, M. Kicińskiej, D. Dobiji, M. Marcinkowskiej, D. Zarzeckiego, W. Skoczyła, G. Urbanka.

Trafnie problem mnogości występujących w piśmiennictwie naukowym pojęć, związanych z mierzaniem „niemierzalnego” w wycenie przedsiębiorstw ujął G. Urbanek: „W literaturze przedmiotu można spotkać oprócz terminu kapitał intelektualny, również takie określenia, jak: aktywa niematerialne, czynniki niematerialne, wiedza, własność intelektualna. Jednoznaczne zdefiniowanie większości tych terminów napotyka problem z racji faktu, że przedmiotem analizy są zjawiska i elementy niemające fizycznej postaci, a tym samym są trudne do opisanego. W efekcie można spotkać wiele różnych definicji tych terminów. Liczni autorzy, nie wnikając w różnice między nimi, często używają tych pojęć zamiennie. Ogólnie można uznać, że wymienione określenia są stosowane w różnych kontekstach do opisu różnorodnych, niematerialnych źródeł przyszłych ekonomicznych korzyści, jakie są udziałem ich właściciela. Terminy „czynniki niematerialne” i „aktywa niematerialne” są najczęściej stosowane w rachunkowości, „wiedza” w literaturze ekonomicznej, a „własność intelektualna” w zarządzaniu i prawie”².



Wartość znaku firmowego a wartość firmy

Wspominaliśmy we wprowadzeniu, że w ostatnim czasie coraz większego znaczenia zaczęła nabierać wartość aktywów niematerialnych, oraz że jej „materialnym” identyfikatorem jest wartość znaku firmowego. Pod pojęciem znaku firmowego rozumiemy szczególnie znak towarowy, który zawiera nazwę przedsiębiorstwa. Przez znak firmowy będziemy rozumieć również markę korporacyjną. Zdarza się, że w największych amerykańskich przedsiębiorstwach wartość znaku towarowego sięga 90% wartości rynkowej przedsiębiorstwa. Stąd coraz częściej będzie zachodziła konieczność wyceny tego rodzaju aktywów.

Wielu autorów podkreśla, że wycena znaków towarowych jest zagadnieniem trudnym i złożonym. Trudność polega na tym, że w przypadku wartości firmy wytworzonej, czyli znaku towarowego zawierającego nazwę przedsiębiorstwa, zwanego również znakiem firmowym, mamy do czynienia z nieidentyfikowalnymi aktywami niematerialnymi, a to oznacza, że wartości te nie występują w bilansie przedsiębiorstwa, nie dają się też przyporządkować żadnym z aktywów trwałych, czy obrotowych oraz nie dają się „oderwać” od wartości firmy. Ustawa o rachunkowości i Międzynarodowe Standardy Rachunkowości³ dopuszczają księgowanie wartości firmy dopiero w momencie transakcji, np. nabycia przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części, albo w momencie połączenia jednostek gospodarczych. Mówimy wówczas o wartości firmy nabytej.

Rozważania rozpoczynamy od wyjaśnienia kilku fundamentalnych dla wyceny znaków towarowych pojęć. W języku polskim, a nawet w teorii ekonomii spotykamy się z podwójnym znaczeniem słowa „firma”. Wymaga to szczególnego wyjaśnienia. Wyraz „firma” wywodzi się z łaciny, w której *firmare* oznacza stwierdzać. Czynność

firmatio w średniowieczu oznaczała, że kupiec uznawał dokument wystawiony w jego imieniu za własny. Z czasem rozpowszechniła się praktyka podpisywania dokumentów wystawionych przez spółkę jej nazwą oznaczającą także jej siedzibę⁴. Stąd współcześnie „firma” używana jest zamiennie ze słowem przedsiębiorstwo, nie tylko w potocznym języku, ale również w literaturze przedmiotu. My będziemy posługiwać się terminem „firma” w znaczeniu, które znalazło swoją definicję w nieobowiązującym już dzisiaj kodeksie handlowym z 1934 roku. W myśl art. 26 kodeksu handlowego (*Dział III. Firma*), firma jest nazwą, pod którą kupiec rejestrowy prowadzi przedsiębiorstwo⁵. Podobną definicję firmy znajdziemy w kodeksie cywilnym w Dziale III. Przedsiębiorcy i ich oznaczenia. W rozumieniu kodeksu cywilnego firmą osoby fizycznej jest jej imię i nazwisko, zaś firmą osoby prawnej jest jej nazwa⁶. Zatem posługując się terminem firma będziemy rozumieli nazwę identyfikującą przedsiębiorstwo.

Rejestracja firmy (lub jej fragmentu) w urzędzie patentowym przekształca firmę w markę korporacyjną w formie prawnie chronionego znaku towarowego, nadaje firmie prawa ochronne. W kategoriach prawnych znak towarowy (zarejestrowana marka) jest to szczególna nazwa, znak, symbol, wzór lub ich kombinację, nadawaną przez przedsiębiorcę lub grupę przedsiębiorstw, mającą na celu identyfikację produktu, usługi bądź samego przedsiębiorstwa. Z tego powodu wyróżnia się marki produktowe, korporacyjne i marki mieszane. Pomiedzy markami danego przedsiębiorstwa mogą występować złożone interakcje, tworzące tzw. architekturę marek. Zasadniczo występują trzy główne typy architektury marek: marka główna (marka korporacyjna), holding marek (tzw. dom marek produktowych) i marki asymetryczne, czyli marki mieszane. Marka korporacyjna to nazwa przedsiębiorstwa, która po zarejestrowaniu w urzędzie patentowym stanowi słowny lub graficzno-słowny znak firmowy. Z kolei marka produktu jest to nazwa przypisana wyrobom lub usługom

² Por. G. Urbanek, *Wycena aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 31-32

³ Por. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L 320, MSR 38, pkt 48

⁴ Por. S. Sołtyński, A. Szajkowski, J. Szwaja, *Kodeks handlowy – komentarz*, Warszawa 1994, s. 295

⁵ Por. Kodeks handlowy, Dział III. Firma, art. 26, Dz. U. 1934 r., nr 57, poz. 501 ze zm.

⁶ Por. Kodeks cywilny, Dział III. Przedsiębiorcy i ich oznaczenia, art. 43¹ - 43¹⁰, Dz. U. 1964, nr 16, poz. 93 ze zm.

przedsiębiorstwa. W wielu przypadkach marka korporacyjna i marka produktu są takie same⁷. Zatem wartość marki, czy wartość firmy oznaczać będzie wartość znaków towarowych korporacyjnych. Tożsamość taka nie zachodzi dla marek produktowych.

Polskie prawo definiuje wartość firmy w dwóch aktach prawnych regulujących zasady rachunkowości bilansowej i podatkowej. W ustawie o rachunkowości w art. 33 ust. 4 czytamy: „Wartość firmy stanowi różnicę między ceną nabycia określonej jednostki lub zorganizowanej jej części a niższą od niej wartością godziwą przejętych aktywów netto. Jeżeli cena nabycia jednostki lub zorganizowanej jej części jest niższa od wartości godziwej przejętych aktywów netto, to różnica stanowi ujemną wartość firmy”⁸. Z kolei w myśl art. 16g ust. 2 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych „wartość początkową firmy stanowi dodatnia różnica między ceną nabycia przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części, ustaloną zgodnie z ust. 3 i 5, albo nominalną wartością wydanych udziałów (akcji) w zamian za wkład niepieniężny a wartością rynkową składników majątkowych wchodzących w skład kupionego, przyjętego do odpłatnego korzystania albo wniesionego do spółki albo spółki niebędącej osobą prawną przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części, odpowiednio z dnia kupna, przyjęcia do odpłatnego korzystania albo wniesienia do spółki albo spółki niebędącej osobą prawną.” Ustawa o rachunkowości dostosowuje definicję wartości firmy do tej, która występuje w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości nr 22, który posługuje się terminem wartości godziwej w odniesieniu do wyceny przejmowanych składników majątku. Natomiast w myśl definicji prawa podatkowego wymagana jest wycena (określenie wartości rynkowej) składników majątkowych nabywanego (przejmowanego) przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części. Z obu definicji wynika jednak, że wartość firmy powstaje jedynie w momencie nabycia przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części (transakcji sprzedaży, fuzji, połączenia, przejęcia przedsiębiorstwa lub zorganizowanej jego części).

W trakcie prowadzenia działalności operacyjnej przedsiębiorstwa powstaje wartość firmy będąca różnicą pomiędzy wartością rynkową przedsiębiorstwa, a jego wartością księgową. Należy podkreślić, że wartość ta nie powstaje

w wyniku przejęcia przedsiębiorstwa, tylko w toku prowadzenia przez nie działalności operacyjnej. Z tego powodu mówi się, że jest to wewnętrznie wytworzona wartość firmy⁹. Innymi słowy, wartość firmy może być wytworzona wewnętrznie i może być nabyta (por. R. Ignatowski, A. Kamela-Sowińska, M. Marcinkowska, T. Kufel). Rozróżnienie to jest istotne z punktu widzenia właściwego doboru metod wyceny wartości firmy. Wartość firmy wytworzona wewnętrznie stanowi różnicę pomiędzy wartością rynkową przedsiębiorstwa (dochodową), a wartością księgową (wartości aktywów netto lub wartość kapitału własnego). Wartość firmy nabyta, to różnica pomiędzy ceną nabycia przedsiębiorstwa, a wartością księgową (ust. o rachunkowości) lub wartością rynkową (prawo podatkowe).

W bogatej literaturze zachodniej, termin „wartość firmy” jest zamiennie stosowany z wartością *goodwill*. Podobnie w Polsce wielu autorów podkreśla ekwiwalentność obu pojęć, np. A. Kamela-Sowińska, M. Marcinkowska, G. Urbanek, R. Ignatowski, T. Kufel i inni. G. Urbanek tłumaczy występowanie *goodwillu* przedsiębiorstwa następująco: „Wartość przedsiębiorstwa jest zwykle wyższa od sumy wartości wszystkich jego identyfikowalnych aktywów. Ta dodatkowa wartość stanowiąca najbardziej „niematerialny z niematerialnych” czynnik tworzenia wartości to *goodwill* lub wartość aktywów w użyciu. *Goodwill* oznacza dodatkową wartość, jaką można przypisać aktywom dzięki ich zorganizowaniu i wspólnemu wykorzystaniu. W innych definicjach *goodwill* jest utożsamiany z występowaniem dodatkowych ekonomicznych przychodów ponad te wynikające z zaangażowania identyfikowalnych aktywów. Mogą być one związane z poparciem klientów albo ich skłonnością do kontynuowania współpracy i polecenia firmy (przedsiębiorstwa – przyp. aut.) lub oczekiwaniami, co do przyszłych, nieuwzględnionych obecnie zdarzeń. (...) W rachun-

kowości *goodwill* jest traktowany bardzo szeroko jako różnica pomiędzy całkowitą wartością przedsiębiorstwa a wartością jego aktywów bilansowych. W tym znaczeniu *goodwill* zawiera wartość wszystkich aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa nieodzwierciedlonych w bilansie. (...) Terminem tym będziemy więc określać nieidentyfikowalne aktywa niematerialne przedsiębiorstwa, których wartość stanowi tę część kapitału intelektualnego, która nie została alokowana w sposób bezpośredni lub pośredni na inne aktywa.”¹⁰ Wielu autorów proponuje, aby określając wartość kapitału intelektualnego przyjąć różnicę wartości rynkowej przedsiębiorstwa i wartości księgowej. Różnica ta stanowi wewnętrznie wytworzoną wartość firmy, czyli *goodwill*, o czym była mowa wcześniej. Warto podkreślić, że różnica ta stanowi nieidentyfikowalne i pozabilansowe aktywa niematerialne przedsiębiorstwa.

Aktywa niematerialne oznaczają niemające fizycznej postaci, oparte na wiedzy i stanowiące własność przedsiębiorstwa czynniki, które będą dla niego źródłem korzyści w przyszłości. Według Międzynarodowego Standardu Rachunkowości MSR 38 (*Intangible Assets*), aktywa niematerialne mogą zostać ujęte w bilansie tylko wtedy, gdy jednocześnie spełniają następujące dwa warunki:

- przedsiębiorstwo osiągnie z nich przyszłe korzyści ekonomiczne, które będzie w stanie kontrolować;
- jest możliwa ich identyfikacja pozwalająca na wyróżnienie ich od wartości firmy¹¹.

W przypadku braku możliwości identyfikacji aktywów niematerialnych, pozwalającej na wyróżnienie ich od wartości firmy (*goodwillu*), nie mogą być one ujęte w bilansie, pozostają aktywami niematerialnymi pozabilansowymi. Zatem Międzynarodowy Standard Rachunkowości 38 Wartości niematerialne wprowadza zakaz ujmowania wartości firmy, która została wytworzona we własnym zakresie.

⁷ Por. G. Urbanek, *Wycena aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 45-51

⁸ Por. Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994r., Dz.U. 1994, nr 121, poz. 591 ze zm.

⁹ Por. R. Ignatowski, *Konsolidacja sprawozdań finansowych w teorii i praktyce rachunkowości*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1995, s. 103; za: T. Kufel, *Wartość firmy w świetle prawa bilansowego i podatkowego*, w: D. Zarzecki (red.), *Zarządzanie finansami. Mierzenie wyników i wycena przedsiębiorstw*, Tom I, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2003, s. 507

¹⁰ Por. G. Urbanek, *Wycena aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 73-74

¹¹ Por. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady

Metody wyceny znaku firmowego

Z naszych dotychczasowych rozważań wynika, że cenę transakcyjną można wyjaśnić jako agregat składający się z następujących składników: wartość księgową, *goodwill* i składnik losowy:

$$P = BV + G + U \quad (1)$$

gdzie:

P – cena transakcyjna,

BV – wartość księgową (*book value*),

G – *goodwill*,

U – składnik losowy (zmienna losowa, rynkowa – szczególne warunki zawarcia transakcji).

Ponadto wiemy, że na wartość rynkową składają się wartość księgową i *goodwill*, czyli:

$$MV = BV + G \quad (2)$$

gdzie:

MV – wartość rynkowa przedsiębiorstwa (lub zorganizowanej jego części),

BV – wartość księgową przedsiębiorstwa (lub zorganizowanej jego części), wartość aktywów netto,

G – wartość *goodwill*.

Z powyższego wynika, że składnik losowy będzie stanowił różnicę pomiędzy ceną transakcyjną a wartością rynkową przedsiębiorstwa:

$$P = MV + U \Rightarrow U = P - MV \quad (3)$$

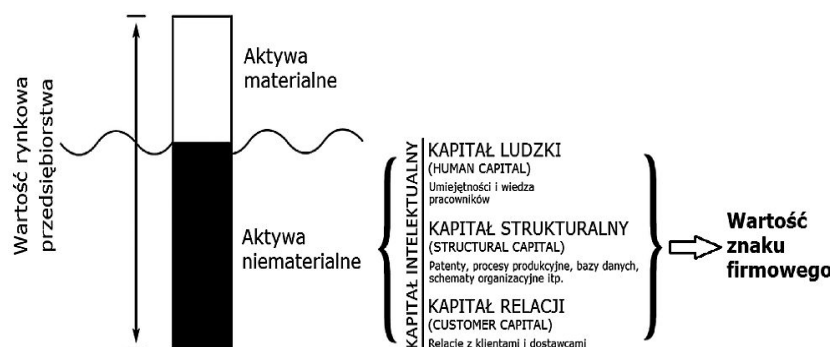
Jeśli $U > 0$, to cena jest wyższa od wartości rynkowej, czyli sprzedający oprócz wartości firmy wytworzonej (*goodwill*), otrzymuje dodatkową „premię”, wynikającą ze szczególnych warunków zawarcia transakcji (premia sprzedającego).

W przeciwnym wypadku, jeśli $U < 0$, to znaczy, że cena transakcyjna jest niższa od wartości rynkowej, a sprzedawca nie otrzymuje ceny w pełni pokrywającej wartość firmy wytworzonej (*goodwill*). W takim przypadku U stanowi premię nabywcy, a wartość firmy nabyta jest mniejsza od wartości firmy wytworzonej.

W przypadku, gdy nie dochodzi do transakcji nie jest możliwe określenie wartości firmy nabytej. W takiej sytuacji możliwe jest jedynie określenie wartości rynkowej firmy wytworzonej w toku prowadzenia działalności gospodarczej.

Rysunek 1

Czynniki kształtujące wartość kapitału intelektualnego



Źródło: Opracowanie własne na podstawie T.A. Stewart, *The Wealth of Knowledge: Intellectual Capital and the Twenty-first Century Organization*, Nicholas Brealey Publishing, London 2001, s. 33.

Rysunek 2

Zależności między wartością firmy wytworzoną a wartością firmy nabytą, gdy cena transakcyjna jest niższa od wartości rynkowej

CZĘŚĆ BILANSOWA	AKTYWA TRWAŁE	KAPITAŁ WŁASNY
	AKTYWA OBROTOWE	KAPITAŁ OBCY
CZĘŚĆ POZABILANSOWA	AKTYWA NIEMATERIALNE GOODWILL	KAPITAŁ INTELKTUALNY „NIEWIDZIALNY” KAPITAŁ WŁASNY

Źródło: Opracowanie własne.

Jak wynika z dotychczasowych rozważań, wartość firmy wytworzona stanowi pozabilansowe wartości niematerialne (MSR 38). Źródłem finansowania pozabilansowych aktywów niematerialnych jest kapitał intelektualny przedsiębiorstwa. Za kapitał intelektualny uważa się „niewidzialny” składnik kapitału własnego przedsiębiorstwa. Jest to wiedza i doświadczenie pracowników przedsiębiorstwa, wypracowana od lat struktura organizacyjna, trwałe powiązania z dostawcami i odbiorcami, standardy zawodowe i etyczne stosowane w przedsiębiorstwie, itp. Zasadniczo na kapitał intelektualny składają się: kapitał ludzki (umiejętności i wiedza pracowników), kapitał strukturalny (patenty, procesy produkcyjne, bazy danych, schematy organizacyjne) oraz tak zwany kapitał relacji (powiązania z klientami i dostawcami) (por. Rysunek 1).

Znak towarowy jest „materialnym” nośnikiem aktywów niematerialnych. Wartość znaku towarowego będzie więc tożsama z wartością aktywów niema-

terialnych. Część aktywów niematerialnych to aktywa pozabilansowe. Na Rysunku 2 przedstawiono uproszczony, „pełny” bilans przedsiębiorstwa, tzn. zawierający nieidentyfikowalne wartości materialne.

Z przedstawionego bilansu przedsiębiorstwa wynika, że suma aktywów bilansowych i pozabilansowych równa się wartości wszystkich pasywów, zarówno tych bilansowych, jak i pozabilansowych, stanowiących kapitał intelektualny przedsiębiorstwa. Równość bilansową zapisać można następująco:

$$AT + AO + G = KW + KO + KI \quad (4)$$

gdzie:

AT – aktywa trwałe przedsiębiorstwa,

AO – aktywa obrotowe przedsiębiorstwa,

G – *goodwill* (wartość firmy),

KW – kapitały własne,

KO – kapitały obce,

KI – kapitał intelektualny.

Ponadto pamiętając, że wartość rynkowa przedsiębiorstwa to suma wartości księgowej majątku netto i wartości *goodwill*, co zostało zapisane w równaniu (2) oraz $BV = AT + AO - KO$, wartość rynkową przedsiębiorstwa możemy określić następująco:

$$MV = AT + AO - KO + G \quad (5)$$

Stąd

$$G = MV - (AT + AO - KO) \quad (6)$$

Ponieważ materialnym identyfikatorem wytworzonej wartości firmy, czyli *goodwillu* jest wartość znaku firmowego, możemy przyjąć w równaniu (6), że $G = TV$, gdzie TV oznacza wartość rynkową znaku firmowego (*trademark value*).

Jak widać, wyceniając wartość marki korporacyjnej (znaków towarowych) można zamiast podejścia bezpośredniego, tzn. wyceny poszczególnych czynników pozabilansowych wpływających na wartość marki, które są niematerialne, nieuchwytnie (*intangible*) oraz trudno identyfikowalne, zastosować podejście pośrednie, polegające na zbadaniu łącznego efektu oddziaływania czynników niematerialnych na wartość rynkową. Przy czym, wartość rynkową przedsiębiorstwa należy określić w podejściu dochodowym, ze względu na fakt, że aktywa niematerialne, będą powodowały wzrost dochodu ponad poziom, który wynikałby z oddziaływania tylko aktywów bilansowych. Metody majątkowe wyceny ograniczają się jedynie do „urynkowania” pozycji bilansowych aktywów i pasywów (np. metoda skorygowanych aktywów netto), więc nie są w stanie uchwycić nieidentyfikowalnych czynników niematerialnych, które pozostają pozabilansowe w myśl ustawy o rachunkowości i Międzynarodowego Standardu Rachunkowości 38.

W następnej kolejności chcielibyśmy zaproponować metodę określania wartości rynkowej marki korporacyjnej, bazującą na ekonomicznej wartości dodanej przedsiębiorstwa. Metodę tę proponujemy nazwać metodą zdyskontowanej ekonomicznej wartości dodanej. Wartością *goodwill* jest nadwyżka wartości rynkowej przedsiębiorstwa jako całości, określonej za pomocą metod dochodowych nad sumą netto poszczególnych wartości materialnych i identyfikowalnych wartości niematerialnych, pomniejszonych o zobowiązania. Wyznaczając z niego wartość *goodwill*, tożsamą z wartością znaku towarowego (marki korporacyjnej), otrzymujemy:

$$TV = MV - BV \quad (7)$$

Po wymnożeniu obu stron równania przez stopę procentową r , przyjmując, że wartość rynkowa przedsiębiorstwa określona została za pomocą metody kapitalizacji prostej zysku netto z działalności operacyjnej, czyli $MV \times r = NOPAT$, równanie (7) można zapisać w następujący sposób:

$$TV \times r = NOPAT - BV \times r \quad (8)$$

Z uwagi na fakt, że różnica pomiędzy zyskiem netto z działalności operacyjnej po opodatkowaniu (*NOPAT* – z ang. *Net Operating Profit After Tax*) a kosztem kapitału własnego przedsiębiorstwa $BV \times r$ to ekonomiczna wartość dodana (*EVA* – *economic value added*), czyli dodatkowy zysk dla właściciela przekraczający koszt pozyskania i dysponowania kapitałem własnym ($EVA = NOPAT - BV \times r$), równanie (8) możemy zapisać w równoważny sposób:

$$TV \times r = EVA \quad (9)$$

Zatem wartość znaku firmowego otrzymujemy poprzez zastosowanie metody kapitalizacji prostej ekonomicznej wartości dodanej (*EVA*), wytworzonej dzięki reputacji (*goodwill*) przedsiębiorstwa:

$$TV = \frac{EVA}{r} \quad (10)$$

Jak widać, metoda ta może być również nazwana metodą mnożnika ekonomicznej wartości dodanej, przyjmując za mnożnik *EVA* odwrotność stopy procentowej r . Odrębnym zagadnieniem jest kalkulacja stopy procentowej r . W klasycznym ujęciu w wycenie przedsiębiorstwa przyjmuje się za stopę r średnioważony koszt kapitału (*WACC* – *the Weighted Average Cost of Capital*). W przypadku wyceny wartości *goodwill* przedsiębiorstwa należy uwzględnić również koszt „kapitału intelektualnego”, będącego źródłem finansowania pozabilansowych wartości niematerialnych stanowiących *goodwill* przedsiębiorstwa, o czym była mowa wcześniej. Wielu autorów uzasadnia, że koszt „kapitału intelektualnego” jest wyższy od kosztu kapitału obcego¹². Wynika to z faktu, że budowanie trwałych powiązań

z dostawcami, zdobywanie licznej grupy lojalnych klientów, optymalizowanie struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa, inwestowanie w szkolenia pracowników celem podwyższania ich kwalifikacji i doświadczenia zawodowego oraz podejmowanie szeregu innych działań zmierzających do wzrostu wartości kapitału intelektualnego, jest procesem długotrwałym i relatywnie kosztownym. Jak wynika z doświadczeń wielu zachodnich przedsiębiorstw, w długim okresie jest to działalność opłacalna.

Choć miernik *EVA* pierwotnie nie powstał w celu pomiaru kapitału intelektualnego, niemniej przez wielu autorów jest wymieniany jako jedna z jego miar¹³. Wykorzystanie miernika *EVA* do pomiaru kapitału intelektualnego postuluje również P. Strassmann¹⁴. Uważa on, że *EVA* stanowi ekonomiczną nadwyżkę netto wytworzoną w przedsiębiorstwie po zaspokojeniu wszystkich właścicieli kapitału. Uzyskanie tej nadwyżki w postaci *EVA* musi być efektem działania kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa i wyrażać się w wartości firmy, której materialną postacią jest korporacyjny znak towarowy. *EVA* stanowi rentę wytworzoną dzięki wiedzy skumulowanej w przedsiębiorstwie, jak podkreśla Strassmann. Wartość kapitału intelektualnego Strassmann szacuje, dzieląc wartość *EVA* przez koszt kapitału wiedzy, który jest równy stopie procentowej z długoterminowego zadłużenia firmy. Jak widać, podejście Strassmanna zbieżne jest z podejściem zaprezentowanym w niniejszym artykule przez autorów.

Według standardów zachodnich w wycenie marek korporacyjnych i produktowych stosuje się metodę opłat licencyjnych (z ang. *relief from royalty method*). W metodzie tej zakłada się, że wartość marki zależy od wysokości opłat licencyjnych, jakie otrzymuje podmiot będący dysponentem marki (zazwyczaj właściciel marki), za przekazanie marki do odpłatnego korzystania innemu podmiotowi. Wykorzystuje się w takim

¹² Por. G. Urbanek, *Wycena aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 241-300

¹³ Por. T.A. Stewart, *Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations*, Doubleday/Currency, New York 1997, oraz K.E. Sveiby, *Methods of Measuring Intangible Assets*, 1998-2004, artykuły zamieszczone na www.sveiby/articles

¹⁴ Por. P. Strassmann, *The Value of Knowledge Capital*, *American Programmer*, March 1998, s. 6

przypadku metodę zdyskontowanych na moment wyceny strumieni pieniężnych, wytworzonych w wyniku posługiwania się licencją na korzystanie ze znaku towarowego. W sytuacji, gdy podmiot nie przekazał jeszcze znaku towarowego do odpłatnego korzystania lub nie ma takiego zamiaru, możliwe jest określenie wartości jego znaku towarowego poprzez ustalenie na podstawie transakcji rynkowych maksymalnej opłaty licencyjnej uzyskiwanej na danych rynku oraz określenie relacji marki wycenianej do marki najwyższej przez rynek wycenianej. Więcej wariantów metody opłat licencyjnych przedstawił R.R. Reilly w „The Relief From Royalty Method of Intellectual Property Valuation”¹⁵.

Na gruncie polskim odmianą metody opłat licencyjnych posługuje się dziennik „Rzeczpospolita” przy sporządzaniu corocznego rankingu najbardziej wartościowych polskich marek. Zgodnie z metodą stosowaną przez dziennik „Rzeczpospolita”, wartość znaku wyliczana jest w oparciu o następującą formułę¹⁶:

$$W_{zt} = \frac{P \times RR_{max} \times BR^x (1-t)}{r-g}, \quad (11)$$

gdzie:

P – wartość rocznych przychodów netto ze sprzedaży produktów (lub usług) oznaczonych danym znakiem towarowym;

RR_{max} – maksymalna stawka opłat licencyjnych (jako % przychodów) stosowana przy licencjonowaniu znaków w danej branży,

BP – wskaźnik siły marki, przeprowadzony na podstawie wskaźników zaproponowanych przez L. Lin w *Brand Equity, Profitability, Price Elasticity and Repeat Rate*¹⁷;

t – stawka podatku dochodowego,

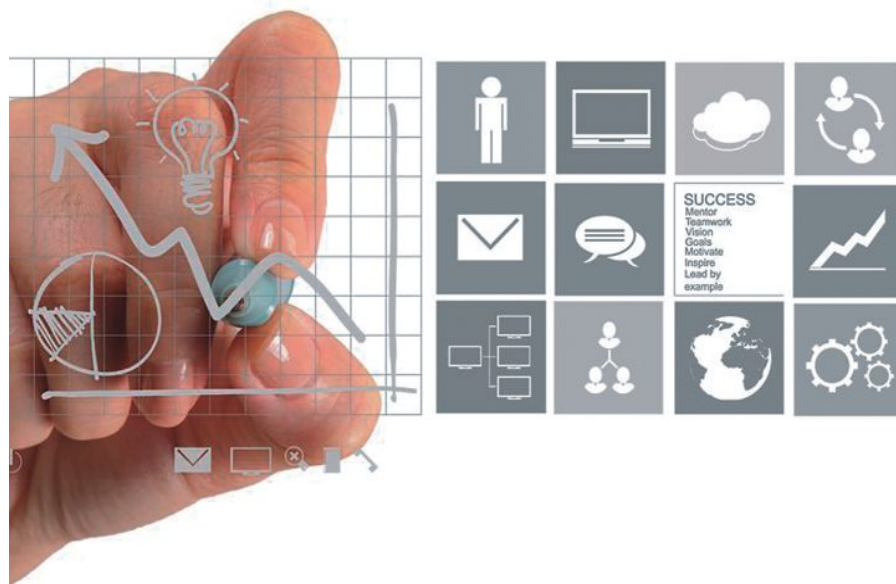
g – stopa wzrostu sprzedaży pod danym znakiem,

r – stopa dyskontowa.

Iloczyn rocznych przychodów netto ze sprzedaży produktów (lub usług) oznaczonych danym znakiem i maksymalnej stawki opłat licencyjnych stanowi maksymalną wartość opłaty licencyjnej, jaką można na rynku uzyskać przy danym poziomie przychodów. Określenie siły marki (z ang. *Brand Power*) wymaga dokładnego przeglądu pozycji marki, konkurencji, wielkości rynku,

przeszłych wyników oraz perspektyw na przyszłość. W celu obliczenia siły marki wykorzystuje się siedem ważonych czynników. Do czynników tych zalicza się¹⁸: przywództwo – udział w rynku, odporność na działania konkurencji; stabilność – obecność marki na rynku; rynek – rodzaj rynku; marki na rynkach stabilnych są silniejsze niż marki na rynkach dynamicznych, rozwijających się, podatnych na innowacje i ciągłe zmiany; umiędzynarodowienie – występowanie marki na wielu rynkach zagranicznych; trend – tendencje rozwojowe w zakresie wzrostu sprzedaży produktów lub usług pod daną marką; poparcie – możliwości wspierania marki, np. poprzez działania marketingowe; ochrona – rejestracja znaków towarowych zarówno korporacyjnych, jak i produktowych nadająca prawa ochronne markom.

Ograniczeniem w stosowaniu metody opłat licencyjnych w warunkach polskich jest brak rynku opłat licencyjnych lub jego niedoskonałość, przejawiająca się w zbyt małej liczbie uczestników tego rynku oraz brak dostępności do informacji, które często stanowią tajemnicę handlową.



Wnioski

Prace metodologiczne nad procedurami wycen korporacyjnego znaku towarowego, stanowiącego znak firmowy, skłaniają nas do podjęcia następujących wniosków:

- 1) W procesie wyceny znaków towarowych należy rozróżniać znaki towarowe będące markami towarowymi od znaków towarowych stanowiących markę korporacyjną oraz wartość firmy nabytą od wartości firmy wytworzonej. Rozróżnienia te mają wpływ na wybór właściwej metody wyceny przedsiębiorstwa;
- 2) Wartość znaku towarowego stanowiącego markę korporacyjną należy rozumieć jako wartość firmy wewnętrznie wytworzonej lub wartość *goodwill*;
- 3) W wycenie marki korporacyjnej autorzy proponują wykorzystać metodę kapitalizacji prostej ekonomicznej wartości dodanej (*EVA*) oraz w warunkach występowania rynku opłat licencyjnych i dostępności do informacji o wysokościach opłat licencyjnych, metodę opłat licencyjnych.

¹⁵ R.R. Reilly, *The Relief From Royalty Method of Intellectual Property Valuation*, Insights Autumn 2008, Willamette Management & Associates, Chicago-Atlanta-Portland 2009, s. 20-43

¹⁶ Por. M. Anklewicz, *Stabilizacja wycen*, Rzeczpospolita, 19.12.2012

¹⁷ Por. L. Lin, *Brand Equity, Profitability, Price Elasticity and Repeat Rate*, Marketing and Research Today, May 1993, za: G. Urbanek, *Wycena aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 172

¹⁸ Por. G. Urbanek, *Wycena aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 172

Literatura:

1. Anklewicz M., *Stabilizacja wycen, Rzeczpospolita, 19.12.2012;*
2. Ignatowski R. (1995), *Konsolidacja sprawozdań finansowych w teorii i praktyce rachunkowości, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1995;*
3. Kamela-Sowińska A. (1996), *Wartość firmy, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996;*
4. Kufel T. (2003), *Wartość firmy w świetle prawa bilansowego i podatkowego, w: Zarzecki D. (red.), Zarządzanie finansami. Mierzenie wyników i wycena przedsiębiorstw, Tom I, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2003;*
5. Lin L., *Brand Equity, Profitability, Price Elasticity and Repeat Rate, Marketing and Research Today, May 1993;*
6. Marcinkowska M. (2000), *Kształtowanie wartości firmy, Seria: Przedsiębiorczość, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000;*
7. Reilly R.R., *The Relief From Royalty Method of Intellectual Property Valuation, Insights Autumn 2008, Willamette Management & Associates, Chicago-Atlanta-Portland 2009;*
8. Sołtysiński S., Szajkowski A., Szwaja J., *Kodeks handlowy – komentarz, Warszawa 1994;*
9. Stewart T.A. *Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations, Doubleday/Currency, New York 1997;*
10. Stewart T.A., *The Wealth of Knowledge: Intellectual Capital and the Twenty-first Century Organization, Nicholas Brealey Publishing, London 2001;*
11. Strassmann P., *The Value of Knowledge Capital, American Programmer, March 1998;*
12. Sveiby K.E. (1998), *Methods of Measuring Intangible Assets, 1998-2004, artykuły zamieszczone na www.sveiby/articles;*
13. Urbanek G. (2008), *Wycena aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.*

PRAWO



KSIĘGI WIECZYSTY ON-LINE

1 lipca 2014r. weszły w życie przepisy zmieniające Ustawę o księgach wieczystych i hipotece (*Dz.U. poz. 941 i 1641 z 2013r.*).

Od tego dnia drogą elektroniczną można składać drogą elektroniczną wnioski o wydanie odpisu lub wyciągu z księgi wieczystej i dokonać wydruku takiego dokumentu za pośrednictwem systemu teleinformatycznego. Wydruk ma moc dokumentu wydawanego w sposób tradycyjny przez sąd. Wnioski składa się za pośrednictwem strony <https://ekw.ms.gov.pl/>, a wydruk generowany jest po uprzednim uiszczeniu stosownej opłaty. Ich wysokość reguluje Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 29 listopada 2013r. w sprawie wysokości opłat od wniosków o wydanie przez Centralną Informację Ksiąg Wieczystych odpisów ksiąg wieczystych, wyciągów z ksiąg wieczystych i zaświadczeń o zamknięciu ksiąg wieczystych oraz od wniosku o wyszukanie ksiąg wieczystych w centralnej bazie danych ksiąg wieczystych (*Dz.U. poz. 1412 z 2013r.*), przy czym opłata za wniosek złożony w formie elektronicznej jest niższa niż w przypadku wniosków papierowych – np. odpis zwykły księgi wieczystej kosztuje 20 zł w przeciwieństwie do 30 zł uiszczanego od wniosku papierowego.

Opr. W. G.

AKTUALNOŚCI

HAŁAS ŚRODOWISKOWY JAKO ELEMENT OCENY LOKALIZACJI NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH

W niniejszym artykule zaprezentowano problematykę oceny lokalizacji nieruchomości mieszkaniowych z uwzględnieniem poziomu hałasu środowiskowego. Powyższe omówiono na przykładzie wybranych terenów miasta Bydgoszczy, przy wykorzystaniu danych ze strategicznej mapy akustycznej oraz skali ocen hałasu proponowanych przez Państwowy Zakład Higieny. W pracy przedstawiono także definicje podstawowych pojęć związanych z hałasem środowiskowym potrzebnych do korzystania z mapy akustycznej.

1. Wprowadzenie

W procesie wyceny nieruchomości mieszkaniowych ważnym czynnikiem wpływającym na wartość jest poziom hałasu występujący w otoczeniu analizowanej nieruchomości. Wśród obiektów znajdujących się w przestrzeni można wyróżnić nieruchomości, które ze względu na swoje przeznaczenie i pełnione funkcje społeczne zwane są obiektami wrażliwości akustycznej. Zaliczamy do nich nieruchomości zlokalizowane na terenach, dla których zgodnie z zapisami prawa określono akustyczne standardy jakości środowiska (*Rozporządzenie 2012*). Są to tereny przeznaczone:

- pod zabudowę mieszkaniową;
- szpitale i domy opieki społecznej;
- pod budynki związane ze stałym lub czasowym pobytem dzieci i młodzieży (np. szkoły, przedszkola, żłobki);
- na cele mieszkaniowo-usługowe;
- na cele uzdrowiskowe;
- na cele rekreacyjno-wypoczynkowe.

Szczególnie wrażliwe na negatywne oddziaływanie hałasu są nieruchomości mieszkaniowe, do których zaliczamy sam grunt, na którym może być realizowana inwestycja mieszkaniowa (dom jednorodzinny czy wielorodzinny), nieruchomość już zabudowaną budynkiem mieszkalnym oraz nieruchomość lokalową o funkcji mieszkalnej.

Ze względu na charakterystykę samego dźwięku właściwa ocena poziomu

hałasu środowiskowego wymaga uwzględnienia jego wymiaru obiektywnego i subiektywnego. Pierwsze możliwe jest przy użyciu strategicznych map akustycznych (SMA), które w Polsce winny być już sporządzone dla wszystkich miast powyżej 100 tys. mieszkańców¹ i których wyniki udostępnione są społeczeństwu np. na portalach internetowych funkcjonujących przy stronach internetowych urzędów miast. Umiejętność posługiwania się zasobami SMA wymaga znajomości kluczowych pojęć związanych z hałasem środowiskowym. Ocena hałasu z uwzględnieniem jego subiektywnego wymiaru możliwa jest poprzez zbadanie dokuczliwości zjawisk dźwiękowych poprzez wykonanie wywiadu bezpośredniego wśród osób narażonych na wpływ hałasu.

Celem niniejszego artykułu jest:

1. Usystematyzowanie podstawowej wiedzy nt. hałasu środowiskowego i strategicznych map akustycznych, szczególnie w kontekście zmian prawnych dotyczących dopuszczalnych poziomów hałasu w środowisku wprowadzonych Rozporządzeniem z dnia 1 października 2012 roku zmieniającym rozporządzenie w sprawie dopuszczalnych poziomów hałasu w środowisku (*Rozporządzenie 2012*);

¹ Wymóg sporządzenia strategicznych map akustycznych wynika z Dyrektywy Parlamentu Europejskiego oraz Rady Europejskiej z dnia 25 czerwca 2002 r. odnoszącej się do oceny i zarządzania poziomem hałasu w środowisku (ang. Directive 2002/49/EC of the European Parliament and of the Council – Official Journal of the European Communities L 189 of 18 July 2002) (Dyrektywa 2002). Na terenie Polski implementacja powyższej dyrektywy ma odzwierciedlenie w zapisach Ustawy z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo Ochrony Środowiska (Ustawa POŚ 2001).



mgr inż. Kinga Szopińska

Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy

Katedra Geomatyki, Geodezji i Gospodarki Przestrzennej



dr inż. Małgorzata Krajewska

Rzeczoznawca Majątkowy Nr 821

Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy

Katedra Geomatyki, Geodezji i Gospodarki Przestrzennej

2. Próba oceny atrakcyjności lokalizacyjnej wybranego terenu mieszkaniowego z punktu widzenia poziomu hałasu środowiskowego w oparciu o strategiczną mapę akustyczną.

Powyższe cele zrealizowano przy użyciu następujących metod badawczych:

- analizy literatury przedmiotu oraz przepisów prawa unijnego i polskiego dotyczącego ochrony środowiska przed hałasem;
- badań materiałów źródłowych, w tym zasobów strategicznej mapy akustycznej terenu badawczego;
- wizji terenowej.

2. Podstawowe pojęcia związane z hałasem środowiskowym

Hałas to dźwięki o dowolnym charakterze akustycznym niepożądane w danych warunkach i dla danej osoby, wszelkie niepożądane, nieprzyjemne, dokuczliwe lub szkodliwe drgania ośrodka sprężystego, działające za pośrednictwem powietrza na organ słuchu i pozostałe zmysły człowieka (Engel 2001, s. 23). W dostępnych publikacjach można znaleźć różne podziały hałasu. Sadowski w swoich pracach (1976, s. 58-59; 2004) hałas podzielił ze względu na miejsce powstawania na: zewnętrzny i wewnętrzny, gdzie do pierwszej grupy zaliczył hałas transportowo-komunikacyjny, hałas przemysłowy i budowlany pochodzący od maszyn oraz hałas osiedlowy i uliczny poza wymienionym w grupie komunikacyjnej. Do drugiej grupy zaklasyfikował hałas wytwarzany przez: maszyny, urządzenia i instalacje w pomieszczeniach budownictwa ogólnego, maszyny i urządzenia w pomieszczeniach przemysłowych, ludzi, środki komunikacji i transport. Przy realizacji strategicznych map akustycznych obowiązuje podział hałasu ze względu na miejsce jego powstania, a mianowicie:

- hałas drogowy pochodzący od ruchu pojazdów samochodowych;
- hałas przemysłowy pochodzący od pracy maszyn, urządzeń oraz transportu związanego z procesem produkcyjnym;
- hałas szynowy, w tym kolejowy i tramwajowy pochodzący od ruchu pojazdów szynowych;
- hałas lotniczy generowany przez starty i lądowania statków powietrznych.

Hałas środowiskowy zgodnie z art. 3 dyrektywy 2002/49/WE *to niepożądane lub szkodliwe dźwięki powodowane przez działalność człowieka na wolnym powietrzu*. Do hałasu środowiskowego zaliczamy hałas emitowany przez środki transportu, ruch drogowy, ruch kolejowy, ruch samolotowy oraz hałas pochodzący z obszarów działalności przemysłowej (Dyrektywa 2002).

Klimat akustyczny to zespół zjawisk akustycznych występujących na danym terenie. Jest to wynik wartościowania hałasów środowiskowych, w tym drogowego, kolejowego, lotniczego, wodnego, przemysłowego i innych (Ustawa POŚ 2001).

Wskaźnik hałasu oznacza fizyczną skalę, stosowaną do określenia hałasu w środowisku, mającą związek z jego szkodliwym skutkiem. Hałas środowiskowy można określić przy pomocy dwóch grup wskaźników określonych poziomem dźwięku wyrażonym w decybelach. Do pierwszej grupy zaliczamy długookresowe wskaźniki mające zastosowanie w polityce hałasowej i realizacji strategicznych map akustycznych, tj. L_{DWN}^2 oraz L_N^3 . Kolejna grupa wskaźników hałasu ma zastosowanie przy ustaleniu i kontroli warunków korzystania ze środowiska w odniesieniu do jednej doby, w tym L_{AeqD}^4 oraz L_{AeqN}^5 (Ustawa POŚ 2001).

Obszary ciche to takie, na których poziom hałasu jest prawidłowy, tzn. nie przekracza wartości dopuszczalnych określonych przez ustawodawcę. Dla tych terenów w strategicznej mapie akustycznej przedstawia się działania utrzymujące wartość dźwięku, na co najmniej istniejącym poziomie (Dyrektywa 2002).

Teren zagrożony hałasem to teren, w którym dochodzi do przekroczenia dopuszczalnych wartości wskaźnika L_{DWN} oraz L_N (Ustawa POŚ 2001).



3. Strategiczna mapa akustyczna i dopuszczalne poziomy hałasu

Strategiczna mapa akustyczna zgodnie z zapisami dyrektywy 2002/49/WE jest podstawowym narzędziem w walce z hałasem na terenach zurbanizowanych. *Jest to opracowanie kartograficzne prezentujące w sposób przestrzenny strefy zasięgu szkodliwych dźwięków w środowisku*. Zgodnie z definicją zamieszczoną w przytaczanej dyrektywie, SMA to *uśredniona mapa hałasu emitowanego do środowiska przez różne grupy źródeł, dająca możliwość całościowej oceny stopnia zagrożenia hałasem na terenie miasta, możliwość stwierdzenia przyczyn tego stanu oraz możliwość realizacji ogólnych prognoz zmian hałasu*. Na jej podstawie można również tworzyć złożone wskaźniki oceny zagrożenia hałasem, np. *wiążąc wartość przekroczenia dopuszczalnego poziomu dźwięku na danym obszarze z liczbą osób narażonych na działanie hałasu* (Dyrektywa 2002). Zgodnie z powyższą definicją wpisuje się ona we wszystkie kluczowe obszary polityki ochrony przed hałasem (Kompala, 2011; Murphy, King 2010). Ocenę stanu klimatu akustycznego wykonuje się na podstawie wartości określonych wskaźnikami hałasu L_{DWN} i L_N (Szopińska, Krajewska, Belej 2012). Ocenę powyższych wskaźników przeprowadza się dla wszystkich grup źródeł hałasu, a jej wyniki przedstawia się na prezentacjach kartograficznych w postaci cyfrowej mapy akustycznej.

SMA rozumiana jako system wchodzi w skład informatycznej warstwy zarządzania środowiskiem (Kwiecień, Szopińska 2013). Proces jej tworzenia jest czasochłonną analizą danych demograficznych oraz danych dotyczących sposobu zagospodarowania i użytkowania terenu (Szopińska 2012). Istnieją cztery metody sporządzania map akustycznych: pomiarowa, modelowa, symu-

² L_{DWN} – długookresowy średni poziom dźwięku A wyrażony w decybelach (dB), wyznaczony w ciągu wszystkich dób w roku, z uwzględnieniem: pory dnia (rozumianej jako przedział czasu od godz. 6:00 do godz. 18:00), pory wieczoru (rozumianej jako przedział czasu od godz. 18:00 do godz. 22:00) i pory nocy (rozumianej jako przedział czasu od godz. 22:00 do godz. 6:00).

³ L_N – długookresowy średni poziom dźwięku A wyrażony w decybelach (dB), wyznaczony w ciągu wszystkich pór nocy w roku (rozumianych jako przedział czasu od godz. 22:00 do godz. 6:00).

⁴ L_{AeqD} – równoważny poziom dźwięku A dla pory dnia (rozumianej jako przedział czasu od godz. 6:00 do godz. 22:00).

⁵ L_{AeqN} – równoważny poziom dźwięku A dla pory nocy (rozumianej jako przedział czasu od godz. 22:00 do godz. 6:00).

lacyjna i prognostyczna. Pomimo, iż najdokładniejszy obraz sytuacji akustycznej daje pierwsza z metod, najczęściej mapa akustyczna realizowana jest przy użyciu zaawansowanego oprogramowania komputerowego. Oprogramowanie to służy do modelowania hałasu w przestrzeni zurbanizowanej. Obliczenia akustyczne można wykonać przy użyciu programów do analiz akustycznych np.: IMMI, CadnaA, SoundPlan, Mithra, ArcAkus itd., w oparciu o bazę danych GIS (Szopińska, Krajewska 2013).

W skład systemu SMA wchodzi mapy charakteryzujące hałas emitowany z poszczególnych grup źródeł, mapy stanu akustycznego środowiska, mapy obszarów cichych oraz mapy terenów zagrożonych hałasem (Rozporządzenie 2007b). Pełen wykaz map akustycznych wchodzących w skład systemu SMA został przedstawiony w Tabeli 1. **W tym miejscu należy podkreślić, iż przy wyliczeniu nieruchomości oraz przy opracowywaniu innych analiz np. oceny projektu inwestycyjnego z uwzględnieniem poziomu hałasu środowiskowego, winno się wykorzystywać dane akustyczne zawarte na mapach imisyjnych.** Dane i wnioski wynikające z SMA stanowią podstawę do sporządzenia i aktualizacji Programu Ochrony

Środowiska Przed Hałasem (POŚPH), którego celem jest dostosowanie poziomu hałasu do wielkości dopuszczalnych dla terenów zagrożonych jego negatywnym oddziaływaniem. W POŚPH określa się i ocenia poziom hałasu powstający przed i po realizacji jego zadań z uwzględnieniem ich efektywności ekonomiczno-ekologicznej (Krajewska, Szopińska 2011).

W trosce o środowisko i zdrowie ludzi na terenach zurbanizowanych określono dopuszczalne poziomy hałasu

dla wskaźników opisanych szerzej w punkcie 1 artykułu. Ich wielkości uzależnione są od źródła hałasu oraz przeznaczenia terenu. W Tabeli 2 zaprezentowano obowiązujące w Polsce wartości dopuszczalne, które weszły w życie z dniem 12 października 2012 roku zgodnie z zapisami Rozporządzenia z dnia 1 października 2012 roku zmieniającego rozporządzenie w sprawie dopuszczalnych poziomów hałasu w środowisku (Rozporządzenie 2012). Nowe zapisy prawa wprowadziły w Polsce

Tabela 1

Wykaz podstawowych map akustycznych wchodzących w skład systemu SMA

Lp.	Nazwa mapy	Zakres mapy
1.	Mapa emisyjna	Stosowana jest w wyjściowej fazie oceny
2.	Mapa imisyjna (mapa ekspozycji)	Obraz linii równego poziomu dźwięku. Stanowi najpełniejszy produkt końcowy realizacji systemu SMA zgodnie z dyrektywą 2002/49/WE
3.	Mapa konfliktów akustycznych	Wizualizacja rozkładu przekroczeń dopuszczalnych poziomów dźwięku na terenach ochrony akustycznej
4.	Mapa zagrożeń akustycznych w odniesieniu do liczby osób	Wizualizacja rozkładu mieszkańców w podziale na poszczególne klasy zagrożeń akustycznych
5.	Mapa skuteczności działań naprawczych	Określenie skuteczności środków ochrony przed hałasem poprzez wizualizację rozkładu przekroczeń dopuszczalnych poziomów dźwięku z uwzględnieniem zastosowanych form ochronnych
6.	Mapa emisyjna z elementami imisji	Wizualizacja rozkładu pól akustycznych bez uwzględnienia elementów ekranujących na drodze propagacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Instytut Ochrony Środowiska 2006).

Tabela 1

Aktualne dopuszczalne poziomy hałasu w środowisku obowiązujące w Polsce od 12 października 2012 roku

Lp.	Rodzaj terenu	Dopuszczalny poziom hałasu [dB]							
		Drogi lub linie kolejowe ¹⁾				Pozostałe obiekty i działalność będąca źródłem hałasu			
		L _{AeqD} dzień T=16 h	L _{DWN} ²⁾ przedział czasu odniesienia równy wszystkim dobom roku	L _{AeqN} noc T=8 h	L _N ²⁾ przedział czasu odniesienia równy wszystkim porom nocy roku	L _{AeqD} dzień T=16 h	L _{DWN} ²⁾ przedział czasu odniesienia równy wszystkim dobom roku	L _{AeqN} noc T=8 h	L _N ²⁾ przedział czasu odniesienia równy wszystkim porom nocy roku
1.	Strefa ochronna „A” uzdrowiska tereny szpitalu poza miastem	50	50	45	45	45	45	40	40
2.	Teren zabudowy mieszkaniowej jednorodzinnej, domów opieki społecznej, szpitali w miastach i tereny zabudowy związane ze stałym lub czasowym pobytem ludzi	61	64	56	59	50	50	40	40
3.	Teren zabudowy mieszkaniowej wielorodzinnej i zamieszkania zbiorowego, teren zabudowy zagrodowej, tereny rekreacyjno-wypoczynkowe ³⁾ , tereny mieszkaniowo-usługowe	65	68	56	59	55	55	45	45
4.	Tereny w strefie śródmiejskiej miast powyżej 100tys. mieszkańców ⁴⁾	68	70	60	65	55	55	45	45

1) Wartości określone dla dróg i linii kolejowych stosuje się także dla torowisk tramwajowych poza pasem drogowym i kolei liniowych.

2) Dopuszczalny poziom hałasu rozumiany jest jako dopuszczalny długookresowy średni poziom dźwięku A w dB.

3) W przypadku niewykorzystania tych terenów, zgodnie z ich funkcją, w porze nocy, nie obowiązuje na nich dopuszczalny poziom hałasu w porze nocy.

4) Strefa śródmiejska miast powyżej 100 tys. mieszkańców to teren zwartej zabudowy mieszkaniowej z koncentracją obiektów administracyjnych, handlowych i usługowych. W przypadku miast, w których występują dzielnice o liczbie mieszkańców powyżej 100 tys. można wyznaczyć w tych dzielnicach strefę śródmiejską, jeżeli charakteryzuje się ona zwartą zabudową mieszkaniową z koncentracją obiektów administracyjnych, handlowych i usługowych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie obowiązujących przepisów prawa (Rozporządzenie 2012).

bardziej liberalne normy dopuszczalnego poziomu hałasu w środowisku⁶. Poziom ten w zależności od rodzaju tereny wrażliwości oscyluje w granicach 50-70 dB dla doby oraz 45-65 dB dla pory nocy. Uaktualnione dopuszczalne poziomy hałasu drogowego w środowisku w stosunku do zapisów poprzedniego aktu prawnego dla pory doby wzrosły średnio o 5,5 dB (*Rozporządzenie 2012; Rozporządzenie 2007a*).

Dopuszczalne poziomy hałasu w środowisku określone przez ustawodawcę odnoszą się do obiektywnego wymiaru hałasu, który wymaga wykonania pomiarów akustycznych. Szkodliwe działanie hałasu to jednak problem bardziej złożony ponieważ dotyczy wszystkich aspektów życia, stąd przy wykonywaniu badań wpływu hałasu na obiekty przestrzenne, w tym obiekty wrażliwości akustycznej (tj. nieruchomości o przeznaczeniu mieszkaniowym) ważnym jest także uwzględnienie subiektywnego wymiaru hałasu. Subiektywna wrażliwość na hałas zależy od fizjologicznych predyspozycji każdego człowieka i charakterystyki dźwięku. Określone dźwięki mogą powodować wrażenia przyjemne, jak i stanowić uciążliwość. Wszystko zależy od wieku człowieka, jego płci, kondycji psychicznej. Dodatkowo dokuczliwość hałasu wzrasta gdy pojawi się on niespodziewanie i z niewiadomego źródła.

Państwowy Zakład Higieny przeprowadził subiektywne badania sondażowe dokuczliwości dźwięku. Na tej podstawie powstała zaprezentowana poniżej skala ocen uciążliwości hałasu dla oceny komfortu akustycznego (*Kucharski 2005*):

- mała uciążliwość hałasu (wartość poniżej 50dB) – pełen komfort akustyczny;
- średnia uciążliwość hałasu (wartość pomiędzy 50-60 dB) – przeciętne warunki akustyczne;
- duża uciążliwość hałasu (wartość pomiędzy 60-70 dB) – przeciętne zagrożenie hałasem;
- bardzo duża uciążliwość (wartość powyżej 70 dB) – wysokie zagrożenie hałasem.

Wydaje się zasadne, że powyższe kryteria oceny poziomu hałasu mogą i powinny być wykorzystywane przez rzeczoznawców majątkowych w procesie wyceny przy ocenie lokalizacji nieruchomości mieszkaniowych, tak wycenianych jak i podobnych.

4. Ocena atrakcyjności lokalizacyjnej wybranego terenu mieszkaniowego

4.1. Obszar badawczy

Wybrane do badań tereny mieszkaniowe zlokalizowane są w zachodniej części miasta Bydgoszcz, objęte Miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego Osowa Góra – Kruszyńska, zatwierdzonym uchwałą nr XXXV/484/08 z dnia 15 lipca 2008 (*MPZP 2008*). Po przeprowadzeniu wizji terenowej w dniu 18 czerwca 2014 roku stwierdzono, że są to tereny płaskie, z dominującą zabudową mieszkaniową jednorodzinną. Hałas na analizowanym terenie generuje ruch uliczny pochodzący od sąsiednich

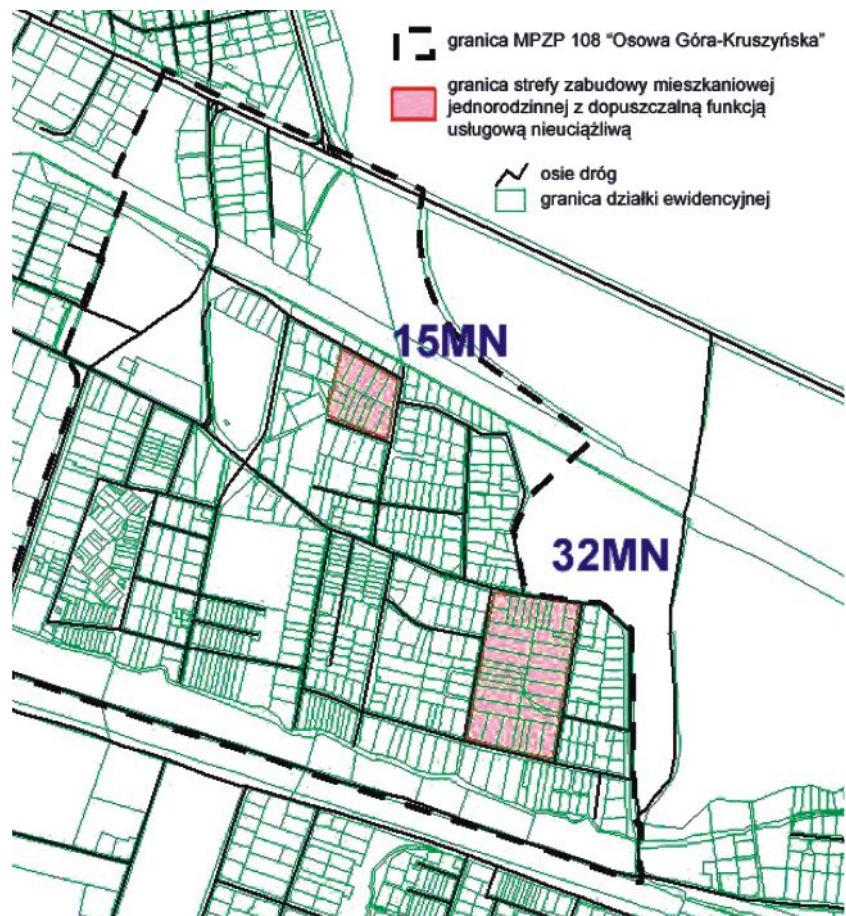
dróg, linia kolejowa zlokalizowana w północnej części obszaru oraz hałas bytowy generowany przez samych mieszkańców. Po przeprowadzeniu wizji terenowej nie odnotowano innych źródeł hałasu środowiskowego.

Ze względu na cel badań, do dalszych analiz wytypowano dwie strefy zabudowy mieszkaniowej jednorodzinnej z dopuszczalną funkcją usługową nieuciążliwą (*Rysunek 1*):

- teren oznaczony symbolem 15MN o powierzchni 0,92 ha ograniczony ulicami: Bażancia, Tukanowa i Ibisowa (północna część planu);
- teren oznaczony symbolem 32MN o powierzchni 3,04 ha ograniczony ulicami: Kruszyńska, Strusia, Ptasia i Gęsia (część południowo-zachodnia planu).

Rysunek 1

Granica obszaru planu miejscowego Osowa Góra – Kruszyńska z zaznaczonymi terenami badawczymi



Źródło: Opracowanie własne.

⁶ W porównaniu do wartości dopuszczalnych obowiązujących w Polsce do dnia 11 października 2012 rok zgodnych z *Rozporządzeniem Ministra Środowiska z dnia 14 czerwca 2007r. w sprawie dopuszczalnych poziomów hałasu w środowisku* (*Rozporządzenie 2007a*)

Analizując dane akustyczne pozyskane ze strategicznej mapy akustycznej atrakcyjniejsza lokalizacyjnie jest strefa 15MN, gdzie dla wszystkich nieruchomości zostały spełnione standardy akustyczne określone przez ustawodawcę. W północnej części strefy 32MN odnotowano pogorszenie warunków lokalizacyjnych z punktu widzenia uciążliwości akustycznej. Dla 7 nieruchomości mieszkaniowych, znajdujących się przy ul. Kruszyńskiej (pomiędzy ulicami: Gęsia i Strusia) nie zostały spełnione standardy akustyczne, a tym samym można wnioskować, iż atrakcyjność powyższych obiektów jest niższa od pozostałych w strefie. W przypadku wyceny takich obiektów, winno to być uwzględnione w analizie porównawczej. Dysponując zatem danymi o nieruchomościach z terenów o różnej uciążliwości akustycznej należy wprowadzić odpowiednie poprawki.



5. Podsumowanie

Strategiczna mapa akustyczna SMA jest profesjonalnym źródłem informacji o klimacie akustycznym przestrzeni zurbanizowanej dla miast powyżej 100 tys. mieszkańców i powinna być wykorzystywana w procesie wyceny nieruchomości mieszkaniowych, które należą do tzw. obszarów wrażliwości. Mapy akustyczne pokazują obiektywny wymiar hałasu środowiskowego wyrażony w decybelach, a szczególnie przydatna w ocenie lokalizacji nieruchomości jest mapa imisyjna. Skorzystać z niej można do oceny lokalizacji nieruchomości wycenianej jak i nieruchomości podobnych, na podstawie których przeprowadzana jest analiza porównawcza. Kryteria oceny, uwzględniające poszczególne przedziały hałasu wyrażone w decybelach, można zaimplementować przyjmując skalę ocen uciążliwości hałasu proponowaną przez Państwowy Zakład Higieny. Występujący na danym terenie poziom hałasu zawsze należy porównać z wartościami dopuszczalnymi, zawartymi w Rozporządzeniu z 2012 roku – należy podkreślić, iż są to nowe, bardziej liberalne normy w porównaniu do przepisów wcześniejszych (Rozporządzenie 2007a).

Oceny subiektywnego wymiaru hałasu można dokonać przeprowadzając wywiad środowiskowy. Na terenach, gdzie jest opracowana mapa akustyczna powinno to być badanie uzupełniające, uwzględniające indywidualne odczucia mieszkańców na temat uciążliwości akustycznej, a na terenach gdzie takiej mapy nie ma – badanie wiodące. Zakres przeprowadzonego wywiadu zależy od celu badania. Ocena atrakcyjności terenów wrażliwości akustycznej z uwzględnieniem subiektywnego wymiaru hałasu jest równie przedmiotem badań autorek opracowania. W niniejszym artykule z uwagi na ilość zebranego materiału zamieszczono jedynie pierwszą część badań dotyczącą wymiaru obiektywnego.

W odniesieniu do wyceny nieruchomości, w większości przypadków, poziom hałasu jako element atrakcyjności lokalizacyjnej jest brany pod uwagę przez rzeczoznawców, ale nadal czynione jest to intuicyjnie. Oddziaływanie hałasu środowiskowego jest uwzględniane w ocenie takich cech jak np.: sąsiedztwo i otoczenie, atrakcyjność lokalizacyjna, bliskość trasy komunikacyjnej, uciążliwości otoczenia itp. W obecnej sytuacji, gdzie dla znacznych terenów zurbanizowanych dostępne są już mapy akustyczne, zaleca się korzystanie z bogatych informacji tam zawartych. Podnieście to profesjonalizm i wiarygodność wycen.

Literatura

1. Dyrektywa 2002. Dyrektywa 2002/49/WE Parlamentu Europejskiego oraz Rady Europejskiej z dnia 25 czerwca 2002r. odnosząca się do oceny i zarządzania poziomem hałasu w środowisku (Dz. U. WE L 189 z dnia 18 lipca 2002r.).
2. Engel Z. (2001), *Ochrona środowiska przed drganiami i hałasem*. PWN, Warszawa.
3. Instytut Ochrony Środowiska (2006), *Wytyczne opracowania map akustycznych opracowane i wydane przez Instytut Ochrony Środowiska w ramach Projektu nr 2005/017-488.03.04*, Warszawa.
4. Kompala J. (2011), *A System for Management of Urbanized Areas in the Aspect of Acoustic Effects*. *Archives of Acoustics*, 36(1), s. 57-63.
5. Krajewska M., Szopińska K. (2011), *Mapa akustyczna a warsztat pracy rzeczoznawcy majątkowego*, *Biuletyn SRMWW* 3, s. 4-8.
6. Kucharski R.J. (2005), *Hałas uliczny w Warszawie. Wielkość ekspozycji i możliwości ochrony przed jego wpływem*. *Transport publiczny w Warszawie kluczem harmonijnego rozwoju stolicy Polski*, Międzynarodowa Konferencja i Wystawa, Wyd. Urząd Miasta Warszawy, Warszawa, s. 253-275.
7. Kwiecień J., Szopińska K. (2013), *Implementation of the EU Noise Directive in Process of Urban Planning in Poland*, *International Archives of the Photogrammetry, Remote Sensing and Spatial Information Sciences*, Volume XL-4/W1.
8. *Mapa akustyczna miasta Bydgoszczy (2008)*, Urząd Miasta Bydgoszczy, Bydgoszcz.
9. MPZP 2008. *Miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego Osowa Góra – Kruszyńska*, zatwierdzony uchwałą nr XXXV/484/08 z dnia 15 lipca 2008.
10. Murphy, E., King, E.A. (2010), *Strategic environmental noise mapping: Methodological issues concerning the implementation of the EU environmental Noise Directive and their policy implications*. *Environment International*, 36(3), s. 290-298.

11. *Rozporządzenie 2007a. Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 14 czerwca 2007r. w sprawie dopuszczalnych poziomów hałasu w środowisku, Dz.U. Nr 120/2007, poz. 826.*
12. *Rozporządzenie 2007b. Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 1 października 2007r. w sprawie zakresu danych ujętych na mapach akustycznych oraz ich układu i prezentacji Dz.U. Nr 187/2007, poz. 1340.*
13. *Rozporządzenie 2012. Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 1 października 2012r. zmieniające rozporządzenie w sprawie dopuszczalnych poziomów hałasu w środowisku, Dz.U. Nr 0/2012, poz. 1109.*
14. *Sadowski J. (1976), Akustyka architektoniczna, PWN, Warszawa-Poznań, s. 12, s. 58-59, s. 69-70.*
15. *Sadowski J. (2004), Akustyka środowiska i architektury a zrównoważony rozwój. Mat. OSA 04, Gdańsk-Sobieszewo.*
16. *Szopińska K. (2012), Przykład wykorzystania GIS jako narzędzia określającego klimat akustyczny wybranych dzielnic Bydgoszczy, Ekologia i Technika, Vol. XX, nr 2, s. 67-74.*
17. *Szopińska K., Krajewska M. (2013), Prices of Apartments in Relation to Noise Level in Poland, Journal of Civil Engineering and Architecture, Volume 7, No 10, October 2013 (Serial No. 71), pp.1189-1195.*
18. *Szopińska K., Krajewska M., Belej M. (2012), Apartment Market Analysis Considering Environmental Noise Level in Poland. European Real Estate Society 19th Annual Conference, Edinburgh, Scotland.*
19. http://web.sbe.hw.ac.uk/eres2012/Book%20of%20Abstracts_Main.pdf
20. *Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001r. Prawo Ochrony Środowiska, Tekst jedn. Dz.U. Nr 25/2008, poz. 150, z późn. zm.*

PRAWO



UŁATWIENIA W PROCESIE ODROLNIANIA GRUNTÓW

Ustawą z dnia 10 czerwca 2014r. o zmianie ustawy o ochronie gruntów rolnych i leśnych została uchwalona zmiana art. 7 ust. 2 pkt 1 polegająca na tym, że konieczność uzyskania zgody ministra właściwego do spraw rozwoju wsi na przeznaczenie gruntów rolnych lub leśnych klas I-III na inne cele (np. budownictwo) ograniczono wyłącznie do gruntów o obszarze przekraczającym 0,5 ha.

Jak wskazano w uzasadnieniu projektu, obecnie obowiązujące przepisy, które nakazują uzyskanie zgody ministra na każdorazowe przekształcenie gruntów rolnych klas I-III na cele nierolnicze i nieleśne, przyniosły negatywne skutki dla planowanych inwestycji budowlanych na tych terenach. Zdaniem wnioskodawców obecne przepisy powodują też problemy z uchwalaniem i wykonywaniem miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego w gminach wiejskich i podmiejskich, czy uzyskiwania decyzji o warunkach zabudowy na obszarach, na których nie ma miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego.

Zmiana ustawy wejdzie w życie 30 dni po jej ogłoszeniu w Dzienniku Ustaw.

Opr. W. G.

AKTUALNOŚCI

PERSPEKTYWY I KIERUNKI ZMIAN W POLSKIM SYSTEMIE MIESZKALNICTWA SPOŁECZNEGO W ŚWIETLE DOŚWIADCZEŃ PAŃSTW EUROPY ZACHODNIEJ



dr Katarzyna Suszyńska

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Inwestycji i Nieruchomości

Analizując obecny stan społecznego sektora mieszkaniowego w Polsce, jak i potrzeby mieszkaniowe gospodarstw domowych o niskich oraz średnich dochodach, staje się jasne, iż konieczna jest modyfikacja systemu regulacyjnego, który doprowadziłby do poprawy efektywności zaspokajania potrzeb mieszkaniowych niezamożnych gospodarstw domowych. Działania państwa w tym zakresie są zbyt ograniczone. Przedstawiciele samorządów lokalnych podkreślają, iż ustawa z 21 czerwca 2001r. o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu Cywilnego (*Dz.U. nr 71, poz. 733*) nie nakłada na nie obowiązku „dostarczania” lokali, a jedynie „tworzenia warunków” umożliwiających zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych. Ponadto, nie nakłada się na gminy żadnej kary za niezrealizowane zadania własne [*Mantey, 2013, s.3*]. Dla porównania, w Szwecji gminy mają obowiązek zapewnienia każdemu obywatelowi mieszkania w dobrym standardzie. W tym celu samorządy lokalne opracowują długoterminowe strategie racjonalnego społecznie i ekonomicznie gospodarowania zasobami mieszka-

niowymi. Realizacji strategii służy regularne kontrolowanie wyników finansowych gminnych spółek mieszkaniowych, a w razie utraty ich płynności gminy muszą zrestrukturyzować spółkę, zlikwidować organizację i oddać swoje zasoby mieszkaniowe we wspólne władanie z sąsiednią gminą, bądź sprywatyzować lokale. Podstawowym wnioskiem, jaki należy wyciągnąć z doświadczeń szwedzkich, jest konieczność racjonalizacji gospodarowania istniejącym zasobem mieszkań społecznych w Polsce. Proces ten powinien uwzględnić m.in. zwiększenie rotacji lokatorów, skrócenie kolejek osób oczekujących na przydział mieszkania, a także zwiększenie roli lokatorów w zarządzaniu tymi zasobami.

O ile zwiększenie rotacji lokatorów wymaga rozwiązań strukturalnych i prawnych na szczeblu centralnym, skrócenie kolejek oczekujących można uzyskać poprzez częściowe wdrożenie systemu delftyjskiego¹ na poziomie gminy (w gminach wyposażonych w dostatecznie duże zasoby lokali społecznych). Dobór właściwego lokalu do potrzeb mieszkaniowych gospodarstwa domowego (a także regularna rewizja tego dopasowania) przyczyni się do bardziej efektywnego wykorzystania dostępnych zasobów, zmniejszenia ryzyka zaległości czynszowych, a w konsekwencji zmniejszenia kosztów utrzymania publicznych zasobów lokalowych.

Analizując kierunki zmian w polskim systemie mieszkalnictwa społecznego, należy wspomnieć o planowanej przez Ministerstwo Infrastruktury reformie systemu mieszkań społecznych oraz nowelizacji ustawy o ochronie lokatorów. W dniu 21 czerwca 2011r. resort skierował do konsultacji społecznych dwa uzupełniające się dokumenty:

- projekt założeń projektu ustawy o zmianie ustawy o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego;
- projekt założeń projektu ustawy o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego oraz o zmianie niektórych innych ustaw.

W Ministerstwie Infrastruktury, jako resorcie odpowiedzialnym m.in. za sprawy polityki mieszkaniowej, od kilku lat prowadzono prace nad nowelizacją zasad gospodarowania nieruchomościami komunalnymi. W rezultacie, 24.04.2012r. opublikowano „Projekt założeń projektu ustawy o zmianie ustawy o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego oraz o zmianie niektórych innych ustaw” [dokument dostępny na stronie Ministerstwa Infrastruktury www.bip.transport.gov.pl]. Projekt zakłada dość istotne zmiany w zasadach



¹ Nazwa pochodzi od holenderskiego miasta Delft, gdzie w latach 90. opracowano i wdrożono innowacyjny w skali światowej system alokacji mieszkań społecznych. Pod koniec lat 90. zaadaptowała go również Wielka Brytania w formie systemu najmu mieszkań, który uwzględnia preferencje nabywców. W Wielkiej Brytanii model ten znany jest jako CBL (ang. *choice-based letting*) [*Haffner i Hoekstra, 2006, s. 443*].

gospodarki nieruchomości komunalnymi. Na podstawie badań empirycznych stwierdzono, że wpływy z czynszów za mieszkania komunalne tylko w ok. 70% pokrywają koszty ich eksploatacji. W projekcie nowelizacji założono więc możliwość zasadniczej korekty czynszu w lokalach komunalnych, która pozwoliłaby podnieść czynsz do poziomu umożliwiającego pokrycie kosztów utrzymania i remontów takich mieszkań. Gospodarstwa domowe, które ze względu na gorszą sytuację materialną miałyby kłopoty z regulowaniem podwyższonych czynszów, mogłyby liczyć na zwiększoną pulę dodatków mieszkaniowych.

Równocześnie zakłada się ograniczenie praw do korzystania z mieszkań komunalnych przede wszystkim praw do ich dziedziczenia i najmu. Zakłada się też, że gminy będą miały większą swobodę w dysponowaniu mieszkaniami komunalnymi. Nowo podpisywane umowy najmu będą po zmianach zawierane na czas określony – od roku do maksymalnie pięciu lat.

Szanse na wzrost budownictwa komunalnego są dość ograniczone w obecnej sytuacji budżetowej większości gmin. Tymczasem lista osób oczekujących na mieszkanie komunalne systematycznie wydłuża się. W celu odzyskania części mieszkań komunalnych, w proponowanej nowelizacji ustawy o ochronie praw lokatorów zakłada się więc ograniczenie prawa do lokali socjalnych.



Drugim dokumentem dającym obraz planowanych zmian jest publikacja z 25.11.2009r. „Kierunki reformy budownictwa społecznego w Polsce” [dostępny na stronie Ministerstwa Infrastruktury www.bip.transport.gov.pl]. Zmiany obejmują m.in.:

- zakres podmiotowy inwestorów (wprowadzenie nowego podmiotu dostarczającego mieszkania społeczne, tj. fundacji budownictwa społecznego, wzmocnienie roli gmin w procesie zaspokajania potrzeb mieszkaniowych społeczności lokalnej, utrzymanie znaczącej roli TBS-ów, ewentualne włączenie spółdzielni mieszkaniowych w realizację celów społecznych);
- zakres przedmiotowy systemu budownictwa społecznego i reguły gospodarowania omawianymi zasobami (tworzenie mieszkań społecznych przez inwestorów budownictwa społecznego; szczególne zasady najmu lokali społecznych, tj. umowy najmu na czas określony, limity dochodowe, system weryfikacji dochodów najemców, nowe zasady wyznaczania czynszu);
- instrumenty wsparcia budownictwa społecznego (dofinansowanie z Funduszu Dopląt, preferencyjne kredyty udzielane przez Bank Gospodarstwa Krajowego, zwolnienia od podatku dochodowego od osób prawnych);
- rozwiązania przejściowe (w zakresie gospodarowania istniejącym zasobem, np.: umożliwienie TBS-om i spółdzielniom mieszkaniowym wyodrębniania na własność lokali powstałych dzięki środkom z Krajowego Funduszu Mieszkaniowego, zaliczenie do zasobu mieszkań społecznych lokali wybudowanych bez partycypacji gminy).

Powyższe kierunki zmian opracowane przez Ministerstwo Infrastruktury dają nadzieję na stopniowe, ale istotne zmiany systemu budownictwa społecznego w Polsce. Zakładają wprowadzenie wielu rozwiązań, które w zachodnioeuropejskich systemach budownictwa społecznego stosowane są od dawna, jak np. regularna i skuteczna weryfikacja dochodów najemców, umowy na czas określony, umożliwienie podmiotom budownictwa społecznego prowadzenia działalności na zasadach rynkowych.

W kontekście omawianej w rozprawie problematyki, zwraca uwagę brak w założeniach reformy systemu budownictwa społecznego w Polsce zapisu dotyczącego zaangażowania lokatorów mieszkań społecznych w zarządzanie.

Z doświadczeń szwedzkich wynika, iż partycypacja lokatorska przynosi wiele usprawnień w zarządzaniu mieszkaniami społecznymi. Można osiągnąć m.in.:

- niższe koszty utrzymania i remontów budynków;
- zwiększenie funkcjonalności powierzchni mieszkaniowej;
- większą satysfakcję z pracy dla zarządców;
- wzrost zadowolenia mieszkańców;
- większą dbałość o czystość i estetykę osiedla;
- zmniejszenie pustostanów i szybszy ponowny wynajem.

Podstawowym elementem współzarządzania jest dobra i pełna komunikacja pomiędzy obiema stronami. Aby ją osiągnąć, właściciele lokali powinni wybrać najlepsze kanały przekazywania informacji lokatorom, jak i pozyskiwania informacji zwrotnych. Jak czytamy na stronie szwedzkiego Związku Lokatorów, metody komunikacji powinny zostać wybrane w porozumieniu z lokatorami, przy zachowaniu zasady, że zależą one od charakteru konsultowanej kwestii mieszkaniowej [www.hyresgastforeningen.se, 12.2013]. Proponowane przez Związek Lokatorów kanały dystrybucji informacji to m.in.:

- broszury i biuletyny informacyjne;
- publikacje typu „ABC lokatora”;
- konferencje i tzw. dni otwartych drzwi;
- wiadomości tekstowe i maile;
- fora i portale społecznościowe dla mieszkańców osiedla.

Kolejnym krokiem jest wypracowanie metod konsultowania spraw mieszkaniowych z lokatorami – należy najpierw zdefiniować w porozumieniu z mieszkańcami obszary zarządzania, o których lokatorzy będą współdecydować, a następnie wybrać metody konsultacji, np.:

- zogniskowane wywiady grupowe;
- grupy robocze pracujące nad konkretnymi zadaniami, czy problemami;
- ankiety pocztowe, telefoniczne lub bezpośrednie;
- składanie wizyt mieszkańcom;
- konferencje i zebrania;
- poprzez rejestrację lokatorów na spotkania w określonych godzinach.

Istotną kwestią jest dostarczanie mieszkańcom informacji zwrotnej o efekcie wspólnych działań i konsultacji, a także monitorowanie i regularna ocena aktywności lokatorskiej. Propozycję wskaźników efektywności partycypacji lokatorskiej znaleźć można np. na stronie rządu Szkocji, gdzie opublikowano „vademecum” skutecznej aktywności lokatorskiej skierowany do indywidualnych lokatorów, związków i organizacji zrzeszających lokatorów, jak i przedstawicieli organizacji mieszkaniowych oraz właścicieli i zarządców społecznych mieszkań czynszowych [dokument *Guide to Successful Tenant Participation*, 2009, s.10-13].

Według poradnika, priorytetem jest ustalenie celów aktywności lokatorskiej w każdej organizacji mieszkaniowej lub w ramach osiedla. Do przykładowych celów zaliczyć można:

- poprawę warunków lokalowych i jakości usług mieszkaniowych;
- zwiększenie decyzyjności lokatorów;
- poprawę komunikacji między lokatorami, a administracją, czy właścicielem;
- zwiększenie satysfakcji lokatorów z usług, standardu i warunków mieszkaniowych;
- większe zaangażowanie w sprawy mieszkaniowe słabszych grup społecznych, np. imigrantów zamieszkujących dane osiedle.

Aby zweryfikować efektywność zaangażowania lokatorów, należy sformułować jej wskaźniki. Według wspomnianego vademecum, konieczne jest monitorowanie i ocena trzech kategorii: wkład, rezultat i skuteczność (ang. *input, output, outcome*).

Pierwsza z kategorii podlega w modelu szkockim ocenie na podstawie następujących wykładników:

- czas pracowników administracji / zarządców poświęcony lokatorom;
- budżet przeznaczony na wspieranie partycypacji lokatorskiej;
- ile lokali udostępnia się związkom lokatorów;
- dostępność urzędzeń biurowych dla związku lokatorów (np. komputery, kserokopiarki itp.);
- pomoc w organizowaniu zebrań, np. zapewnienie transportu, opieki dla dzieci na czas zebrań;
- dostęp do informacji (np. publikowanie broszur i biuletynów);
- warsztaty i szkolenia dla pracowników administracji, lokatorów i zarządców;
- poradnictwo dla lokatorów.



Oceniając rezultaty, należy wziąć pod uwagę:

- obszary, na które lokatorzy mieli wpływ;
- liczbę kwestii mieszkaniowych, o których współdecydowali;
- różnorodność struktur i mechanizmów partycypacji lokatorskiej;
- faktyczne koszty poniesione na wspieranie partycypacji lokatorskiej i ich udział w całkowitym budżecie;
- profil demograficzny związków lokatorów i jego zmiany w czasie, np. wiek członków, narodowość;
- liczbę zarejestrowanych i niezarejestrowanych związków lokatorów i dynamikę ich przyrostu;
- liczbę członków związków lokatorów, jako odsetek wszystkich mieszkańców osiedla / budynku;
- liczbę, zróżnicowanie i częstotliwość korzystania z różnych metod komunikacji;
- liczbę lokatorów i pracowników administracji, którzy uczęszczali na warsztaty i szkolenia;
- odsetek mieszkańców korzystających z możliwości konsultacji kwestii mieszkaniowych.

Ostatni etap polega na zbadaniu skuteczności współpracy pomiędzy lokatorami, a administracją (zarządcami) poprzez ocenę:

- wpływu lokatorów na decyzje mieszkaniowe;
- poprawy jakości usług mieszkaniowych spowodowanej większym zaangażowaniem lokatorów;
- przyrostu liczebności związków mieszkaniowych i ich członków;
- wypowiedzi lokatorów i pracowników administracji (zarządców) o skuteczności współpracy itp. [*ibidem*, 2009, s.9-15].

Należy podkreślić, iż poziom partycypacji lokatorskiej w zasobach mieszkań społecznych zależy w dużej mierze od rodzaju przyjętego w danym kraju systemu mieszkalnictwa społecznego, lokalnych uwarunkowań, ale również tradycji angażowania się obywateli w życie społeczne.

Zwiększenie roli lokatorów mogłoby wydawać się pod względem formalnym najłatwiejszą do przeprowadzenia zmianą w polskim systemie mieszkalnictwa społecznego, jednakże wymaga wieloletniego i wielopłaszczyznowego planu realizacji, opartego na stworzeniu podstaw edukacji społeczeństwa obywatelskiego, a w tym:

- stworzenia podstaw edukacji na temat współzarządzania społecznymi zasobami mieszkaniowymi;
 - uruchomienia systemu promocji udanych przykładów i wzorców współudziału w zarządzaniu społecznymi zasobami mieszkaniowymi w postaci np. specjalnych programów w mediach itp.;
 - rozwinięcia badań nad modelami współzarządzania społecznymi zasobami mieszkaniowymi;
- oraz propagowania dobrych rozwiązań w tym zakresie, wypracowanych w gospodarkach o dobrze rozwiniętych systemach budownictwa społecznego.

Bez wątplenia państwo powinno stworzyć podstawy prawne dla udziału lokatorów budownictwa społecznego we współzarządzaniu tymi zasobami. Większość zachodnich krajów europejskich wprowadziła do podstawowych ustaw regulujących gospodarkę mieszkaniową zapisy dotyczące aktywnej roli lokatorów. Przykładowo, w szkockiej Ustawie o Gospodarce Mieszkaniowej z 23 listopada 2001r. poświęcono cały rozdział (III) partycypacji lokatorskiej. Ustawa nakłada na gminy i niepublicznych właścicieli mieszkań społecznych obowiązek tworzenia strategii partycypacji lokatorskiej w terminach określanych przez Radę Ministrów (*art. 53*). Strategie te powinny obejmować m.in.:

- ustalenia dotyczące mechanizmów zasięgania i uwzględniania opinii lokatorów co do zarządzania lokalami;
- warunki przekazywania lokatorom i związkom lokatorów informacji dotyczących kwestii mieszkaniowych;
- określenie wielkości środków potrzebnych do funkcjonowania organizacji lokatorów i źródeł finansowania;
- ustalenia dotyczące konsultacji z lokatorami i związkami lokatorów różnych kwestii związanych z zarządzaniem obiektami (np. terminy i formy konsultacji).

Podsumowując, należy stworzyć formalne, hierarchiczne na szczeblu lokalnym i centralnym struktury organizacji lokatorów, dające możliwość współzarządzania zasobami mieszkań społecznych. Istniejące w Polsce organizacje są nieliczne, małe i rozproszone, a ich działania skupiają się na egzekwowaniu praw lokatorów, udzielaniu porad i pomocy prawnej w sprawach dotyczących stosunku najmu, a także występowaniu do sądów z powództwami i wnioskami. Analizując

ich statuty i cele można zauważyć, iż brakuje punktów dotyczących uczestnictwa i aktywizacji lokatorów do zarządzania lokalami. Należy dodać, że formalne uregulowanie kwestii współdecydowania lokatorów o sprawach mieszkaniowych zmieniloby charakter związków lokatorów z organizacji skupiających ludzi dochodzących własnych roszczeń w organizacje zrzeszające lokatorów aktywnych i gotowych do wprowadzania zmian.



Literatura

1. Haffner M. E. A., Hoekstra, J. S. C. M., *Housing allocation and freedom of movement: a European comparison*, Delft 2006.
2. Mantey D., *Mieszkalnictwo socjalne w Polsce, Infos nr 19(156)*, Biuro Analiz Sejmowych, Warszawa 2013.
3. Dokument opublikowany na stronie internetowej Rządu Szkocji, *Guide to Successful Tenant Participation*, 16.01.2009, <http://www.scotland.gov.uk/Topics/Built-Environment/Housing/16342/tp/improving/SuccessfulTP>, data korzystania: 10.12.2013.

PRAWO

EGZEKUCJA Z NIERUCHOMOŚCI

30 maja 2014r. weszło w życie Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 maja 2014r. w sprawie szczegółowego sposobu przeprowadzenia opisu i oszacowania wartości nieruchomości precyzujące zawartość opisu nieruchomości sporządzanego przez komorników. Wśród obligatoryjnie zamieszczanych w dokumencie informacji dla nieruchomości zabudowanych znajdują się: wskazanie roku wzniesienia obiektów budowlanych albo przybliżonego wieku, stanu przeznaczenia, rodzaju konstrukcji i materiału budowlanego, z którego zostały wykonane, liczby kondygnacji, sposobu korzystania, jak również sposobu i jakości wykonania i wyposażenia w instalacje i urządzenia. Dla nieruchomości rolnych konieczne jest precyzyjne wskazanie powierzchni i klas gruntów, a także rodzaju i powierzchni zasiewów i upraw, liczby i jakości inwentarza żywego, jak również ilości zapasów niezbędnych do prowadzenia gospodarstwa rolnego do najbliższych zbiorów.

Opr. W. G.

AKTUALNOŚCI

PROBLEMATYKA OCENY ZMIANY WARTOŚCI NIERUCHOMOŚCI W ZWIĄZKU Z TWORZENIEM OBSZARÓW OGRANICZONEGO UŻYTKOWANIA WOKÓŁ LOTNISK



dr Barbara Hermann
Rzecznawca Majątkowy Nr 4631

Rzecznawca majątkowy coraz częściej spotyka się z problematyką oceny wpływu obszaru ograniczonego użytkowania na wartość nieruchomości nim objętych. Obszar ograniczonego użytkowania jest narzędziem prawnym, które reguluje zasady funkcjonowania w przestrzeni planowanych lub modernizowanych obiektów mogących znacząco oddziaływać na środowisko w sytuacji, gdy szkodliwe oddziaływanie takiego przedsięwzięcia, pomimo uwzględnienia dostępnych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych, wykracza poza teren, na którym jest ono realizowane. Objęcie określonego terenu obszarem ograniczonego użytkowania można traktować jako usankcjonowanie faktu, że standardy jakości środowiska nie mogą zostać na nim zachowane. Rzecznawca majątkowy, który jest zobowiązany do uwzględnienia faktu występowania, a następnie określenia wpływu czynników środowiskowych na wycenianą nieruchomość staje przed koniecznością odpowiedzi na pytanie, czy i w jaki sposób objęcie nieruchomości obszarem ograniczonego użytkowania wpłynęło na jej wartość.

1. Obszary ograniczonego użytkowania

Obowiązek ochrony środowiska w Polsce ma charakter powszechny, art. 86 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997r. (dalej: **Konstytucja**) stanowi, że każdy jest obowiązany do dbałości o stan środowiska i ponosi odpowiedzialność za spowodowane przez siebie jego pogorszenie. Nie ma on jednak charakteru bezwzględny. Jednym z instrumentów wyłączających stosowanie powszechnie obowiązujących standardów jakości środowiska jest instytucja obszaru ograniczonego użytkowania, uregulowana w ustawie z dnia 27 kwietnia 2001r. Prawo ochrony środowiska (dalej: **POŚ**). Zgodnie z art. 135 ust. 1

POŚ jeżeli z wyników przeglądu ekologicznego lub przeprowadzonego postępowania w sprawie oceny oddziaływania na środowisko lub z analizy porealizacyjnej wynika, że pomimo zastosowania dostępnych rozwiązań technicznych, technologicznych i organizacyjnych, brak jest możliwości dotrzymania standardów jakości środowiska poza terenem zakładu lub innego obiektu, to tworzy się dla niego obszar ograniczonego użytkowania. Obszary ograniczonego użytkowania tworzy się wokół oczyszczalni ścieków, składowisk odpadów komunalnych, kompostowni, tras komunikacyjnych, lotnisk, linii i stacji elektroenergetycznych, instalacji radiokomunikacyjnych, radionawigacyjnych i radiolokacyjnych (art. 135 ust. 1 POŚ).

Tematyka niniejszego opracowania ogranicza się wyłącznie do rozważań związanych z obszarami ograniczonego użytkowania tworzonymi wokół lotnisk. Na potrzeby przepisów dotyczących ochrony środowiska lotnisko definiuje się także jako port lotniczy oraz lądowisko (art. 3 pkt 8a POŚ). Zgodnie z art. 2 pkt 4 ustawy z dnia 3 lipca 2002r. Prawo lotnicze (dalej: **PL**) lotniskiem jest wydzielony obszar na lądzie, wodzie lub innej powierzchni w całości lub części przeznaczony do wykonywania startów, lądowań i naziemnego lub nawodnego ruchu statków powietrznych, wraz ze znajdującymi się w jego granicach obiektami i urządzeniami budowlanymi o charakterze trwałym, wpisany do rejestru lotnisk. Port lotniczy zdefiniowany jest jako lotnisko użytku publicznego wykorzystywane do lotów handlowych (art. 2 pkt 17 PL), natomiast lądowiskiem jest obszar na lądzie, wodzie lub innej powierzchni, który może być w całości lub w części wykorzystywany do startów i lądowań naziemnego lub nawodnego ruchu statków powietrznych (art. 2 pkt 5 PL).





Ruch lotniczy w Polsce rozwija się. Hałas związany z obsługą statków powietrznych może w przyszłości dotyczyć coraz większej liczby mieszkańców dużych miast, stąd możliwe jest, że obszary ograniczonego użytkowania będą się rozrastać, a rzeczoznawcy majątkowi coraz częściej będą stawać przed koniecznością oszacowania zmniejszenia wartości rynkowej nieruchomości położonych w strefie oddziaływania lotniska. Dla największych portów lotniczych w Polsce obowiązują następujące akty prawa miejscowego:

- 1) uchwała nr 139/12 z dnia 25 czerwca 2012r. Sejmiku Województwa Mazowieckiego w sprawie utworzenia obszaru ograniczonego użytkowania dla Portu Lotniczego Warszawa – Modlin w Nowym Dworze Mazowieckim;
- 2) uchwała nr XVIII/302/12 z dnia 30 stycznia 2012r. Sejmiku Województwa Wielkopolskiego w sprawie utworzenia obszaru ograniczonego użytkowania dla lotniska Poznań – Ławica w Poznaniu;
- 3) uchwała nr 76/11 z dnia 20 czerwca 2011r. Sejmiku Województwa Mazowieckiego w sprawie utworzenia obszaru ograniczonego użytkowania dla Portu Lotniczego im. Fryderyka Chopina w Warszawie;
- 4) uchwała nr XXXII/470/09 z dnia 30 maja 2009r. w sprawie utworzenia obszaru ograniczonego użytkowania dla lotniska Kraków – Balice, zarządzanego przez Międzynarodowy Port Lotniczy im. Jana Pawła II Kraków – Balice Sp. z o.o.;
- 5) rozporządzenie nr 3693/06 z dnia 17 listopada 2006r. Wojewody Dolnośląskiego w sprawie utworzenia obszaru ograniczonego użytkowania dla Lotniska Wrocław – Strachowice we Wrocławiu.

Obszary ograniczonego użytkowania tworzone są nie tylko dla cywilnych portów lotniczych, ale także dla lotnisk wojskowych, czego przykładem mogą być:

- 1) uchwała nr LI/1469/10 z dnia 09 lutego 2010r. Sejmiku Województwa Łódzkiego w sprawie utworzenia obszaru ograniczonego użytkowania dla lotniska wojskowego Łask;
- 2) rozporządzenie Wojewody Wielkopolskiego nr 40/07 z dnia 31 grudnia 2007r. zmieniające rozporządzenie w sprawie utworzenia obszaru ograniczonego użytkowania dla lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny w Poznaniu (*Rozporządzenie Wojewody Wielkopolskiego nr 82/03 z dnia 17 grudnia 2003r.*).

2. Skutki ustanowienia obszaru ograniczonego użytkowania

Idę utworzenia obszaru ograniczonego użytkowania jest zapobieganie przeznaczaniu terenów pod funkcje wymagające ochrony akustycznej oraz zapobieganie powstawaniu konfliktów pomiędzy zagospodarowaniem przestrzennym, a ochroną środowiska. Jednak utworzenie obszaru ograniczonego użytkowania wiąże się z następstwami, które obejmują ograniczenia w zakresie korzystania z nieruchomości oraz wprowadzają wymagania techniczne dotyczące budynków. Wprowadzenie ograniczeń ma służyć zmniejszeniu negatywnego oddziaływania na środowisko, w tym chronić życie i zdrowie ludzi mieszkających i przebywających na obszarze ograniczonego użytkowania. Im większy stopień przekroczenia dopuszczalnego poziomu standardów jakości środowiska tym bardziej rygorystyczne mogą być ograniczenia w korzystaniu z nieruchomości lub ich części (*Miler 2013*).

Jednym ze skutków utworzenia obszaru ograniczonego użytkowania jest ograniczenie prawa własności nieruchomości. Treść i wykonywanie prawa własności podlega kształtowaniu przez zasady współzycia społecznego i społeczno-gospodarcze przeznaczenie tego prawa (*art. 140 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964r. Kodeks cywilny, dalej: KC*). Zasadniczo własność podlega ochronie konstytucyjnej (*art. 21 Konstytucji*), jednak *art. 64 ust. 3 Konstytucji* oraz

art. 31 ust. 3 Konstytucji dopuszczają możliwość ustanawiania ograniczeń prawa własności, która jest motywowana między innymi potrzebami ochrony środowiska.

Kolejnym skutkiem utworzenia obszaru ograniczonego użytkowania jest fakt, że nieruchomości, w sposób formalny, zostaje obciążona oddziaływaniem szkodliwego czynnika środowiskowego, co jednoznacznie potwierdza, że jest ona objęta emisją szkodliwego czynnika (*Niemczewski, Solski 2007*). W przypadku obszarów ograniczonego użytkowania tworzonych wokół lotnisk i portów lotniczych głównym i mierzalnym czynnikiem jest poziom generowanego hałasu.

Opisane konsekwencje utworzenia obszaru ograniczonego użytkowania mogą mieć wpływ na wartość praw do nieruchomości. W związku z powyższym właściciele nieruchomości domagają się zasądzenia odszkodowania z tytułu zmniejszenia wartości nieruchomości położonych w obszarze ograniczonego użytkowania oraz kosztów rewitalizacji akustycznej budynków, ewentualnie żądają wykupu nieruchomości. Podstawą do dochodzenia roszczeń przez właścicieli nieruchomości jest *art. 129 POŚ*. W *ust. 1* stanowi on, że jeżeli w związku z ograniczeniem sposobu korzystania z nieruchomości, korzystanie z niej lub z jej części w dotychczasowy sposób lub zgodny z dotychczasowym przeznaczeniem stało się niemożliwe lub istotnie ograniczone, właściciel nieruchomości może żądać wykupienia nieruchomości lub jej części. Zgodnie z *ust. 2* cytowanego przepisu przesłanką do żądania przez właściciela odszkodowania za poniesioną szkodę są także ograniczenia w korzystaniu z nieruchomości, przy czym szkoda obejmuje również zmniejszenie wartości nieruchomości. Pojęcie szkody, w rozumieniu *art. 129 ust. 2 POŚ*, zostało wyjaśnione w postanowieniu Sądu Najwyższego z dnia 24 lutego 2010r. sygn. akt III CZP 128/09, w którym stwierdzono, że szkodą podlegającą naprawieniu na podstawie *art. 129 ust. 2* ustawy POŚ jest także obniżenie wartości nieruchomości wynikające z faktu, iż właściciel nieruchomości będzie musiał znosić dopuszczalne na tym obszarze immisje (np. hałas). Z kolei zgodnie z *art. 136 ust. 3 POŚ* składową odszkodowania powinny stanowić także koszty poniesione w celu wypełnienia wymagań technicznych dotyczących budynków przez budynki istniejące, nawet w przypadku braku obowiązku podjęcia działań w tym zakresie.

W procedurze odszkodowawczej istotnym etapem jest określenie wysokości szkody wynikającej z obniżenia wartości nieruchomości. Przed zadaniem tym staje rzeczoznawca majątkowy. Podejmując się wydania opinii w zakresie oszacowania wpływu objęcia nieruchomości obszarem ograniczonego użytkowania na jej wartość, rzeczoznawca majątkowy powinien mieć na uwadze powyższe uwarunkowania prawne. W tym miejscu warto podkreślić, że ograniczenia ustanowione dla danego obszaru ograniczonego użytkowania nie są jednakowe dla wszystkich nieruchomości nim objętych. Są uzależnione od przeznaczenia i sposobu korzystania z nieruchomości. Stąd, w stosunku do niektórych nieruchomości położonych w granicach obszaru mogą nie obowiązywać żadne ograniczenia. Warto także zauważyć, że wpływ sąsiedztwa lotniska na wartość nieruchomości jest zróżnicowany w zależności od rodzaju nieruchomości. Negatywny wpływ oddziaływania zauważalny jest w szczególności dla kategorii nieruchomości mieszkaniowych i rekreacyjnych. Natomiast dla nieruchomości o charakterze komercyjnym ten wpływ może być dodatni, a dla nieruchomości przemysłowych obojętny (*Andrzejewski, Trojanek, Pawłowska, Kosmowski 2010*).



3. Metodyka określania zmiany poziomu wartości nieruchomości

Problematyka szacowania wpływu obszaru ograniczonego użytkowania na wartość nieruchomości zaczęła być istotna w Wielkopolsce wraz z wejściem w życie rozporządzenia Wojewody Wielkopolskiego nr 82/03 z dnia 17 grudnia 2003r. w sprawie utworzenia obszaru ograniczonego użytkowania dla lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny. Na początku XXI w. podobne zjawiska na polskim rynku nieruchomości nie były przedmiotem szczegółowych badań i analiz. W środowisku rzeczoznawców majątkowych rozgorzała dyskusja na temat metodyki wyceny. Z uwagi na ograniczony przepisami prawa okres składania roszczeń odszkodowawczych (zgodnie z art. 129 ust. 4 POŚ roszczenie przysługuje w okresie 2 lat od dnia wejścia w życie aktu tworzącego obszar ograniczonego użytkowania) część rzeczoznawców majątkowych zdecydowała się sięgnąć po badania dotyczące wpływu hałasu lotniczego na wartość nieruchomości z rynku niemieckiego, amerykańskiego, brytyjskiego oraz holenderskiego. Prace badawcze zagranicznych ośrodków naukowych prowadzone były przy pomocy różnych metodologii i technik. Analizowano próbki od kilkuset do kilkunastu tysięcy nieruchomości. Monitorowano rynek w dłuższej perspektywie czasowej, ponad dziesięć lat. Zestawiono wyniki z lokalizacji nieruchomości położonych w pobliżu lotnisk i w korytarzach lotniczych z rynkiem porównywalnym poza obszarem oddziaływania hałasu lotniczego. Wyniki obserwacji światowych zostały skorygowane i zastosowane do rynku polskiego. Metoda ta opierała się na porównaniu obszarów oddziaływania hałasu o określonym natężeniu z uśrednionymi wartościami nieruchomości na rynkach zagranicznych oraz odniesieniu obserwacji do rynku polskiego (*Niemczewski 2007*). Takie podejście spotkało się jednak z krytyką zarówno części środowiska rzeczoznawców majątkowych, jak i środowisk prawniczych reprezentujących swoich klientów w procesach sądowych. Przeciwnicy podkreślali konieczność dokonania analizy zachowań lokalnego rynku nieruchomości, dla każdego obszaru ograniczonego użytkowania osobno, przy uwzględnieniu indywidualnych cech poszczególnych nieruchomości. Każdy z obszarów ograni-

czonego użytkowania charakteryzuje się swoją specyfiką, innymi wartościami oddziaływania oraz innymi ograniczeniami wprowadzonymi dla nieruchomości położonych na jego terenie. Różnice te są widoczne już w przypadku rynku krajowego. Dla niektórych obszarów ograniczonego użytkowania, w strefach najsilniejszego oddziaływania, wprowadzono zakaz przeznaczania terenów pod wyszczególnione funkcje, w tym pod funkcję mieszkaniową (np.: lotnisko wojskowe Poznań – Krzesiny, Port Lotniczy im. F. Chopina w Warszawie), co w praktyce oznacza zakaz zabudowy. Dla obszarów ograniczonego użytkowania, w których oddziaływanie akustyczne jest słabsze nie wprowadzono zakazów w zakresie przeznaczania i sposobów korzystania z terenów, a jedynie konieczność dostosowania istniejących i nowoprojektowanych budynków do wymogów technicznych (np.: Port Lotniczy Poznań – Ławica). Niewłaściwe jest zatem przenoszenie wyników badań dotyczących jednego obszaru ograniczonego użytkowania na inne, a powoływanie się na wyniki badań zagranicznych nie może stanowić podstawy do ustalenia powstania szkody w Polsce (*Ścibisz, Walewska 2014*).

Odbiór społeczny obciążenia nieruchomości szkodliwymi czynnikami ujawnia się w pełni wraz z upływem czasu, stąd w miarę pojawiania się nowych wyników badań rynków objętych negatywnym oddziaływaniem lotnisk większość środowisk zaangażowanych w procesy odszkodowawcze związane z ubytkiem wartości nieruchomości z tytułu objęcia ich obszarem ograniczonego użytkowania uznała, że najwłaściwszym sposobem oceny wpływu obszaru ograniczonego użytkowania na wartość nieruchomości jest badanie rynku lokalnego, poprzez analizę cen transakcyjnych. Metodyka szacowania zmniejszenia wartości nieruchomości związanego z ich usytuowaniem w obszarach ograniczonego użytkowania oparta na analizie lokalnych rynków nieruchomości rozwinęła się w dwóch kierunkach. Jeden ze sposobów polega na przeniesieniu na grunt polski modelu anglosaskiego pozwalającego na uchwycenie relacji pomiędzy wzrostem poziomu hałasu, a spadkiem wartości nieruchomości. Podstawą w tej metodzie jest mapa akustyczna pozwalająca na wskazanie obszarów zagrożonych ponadnormatywnym poziomem hałasu

lotniczego. Tereny te znajdują się w bezpośrednim sąsiedztwie lotniska oraz pod korytarzami dołotów i odłotów. Na jej podstawie wyznacza się obszary objęte takim samym poziomem hałasu i dla każdego z nich przeprowadza się analizę rynku pozwalającą na uchwycenie jego zachowań oraz określenie przeciętnego poziomu wartości. Porównanie wyników dla poszczególnych obszarów charakteryzujących się takim samym poziomem hałasu pozwala odpowiedzieć na pytanie, czy wraz ze wzrostem poziomu hałasu spada wartość nieruchomości, a w przypadku odpowiedzi pozytywnej umożliwi wyznaczenie współczynnika odpowiadającego procentowemu spadkowi wartości w przeliczeniu na wzrost ponadnormalnego poziomu hałasu o 1 decybel.

W ramach drugiego kierunku rozwinęły się metody oparte na analizie porównawczej wartości rynkowej nieruchomości położonych w granicach obszaru ograniczonego użytkowania oraz na rynkach równoległych nieobjętych negatywnym oddziaływaniem lotniska. Takie podejście pozwala na zbadanie reakcji rynku lokalnego na wprowadzone ograniczenie przy uwzględnieniu także innych czynników determinujących poziom wartości nieruchomości. Na gruncie wyceny odszkodowań z tytułu zmniejszenia wartości nieruchomości istotne jest uwzględnienie faktu, że ewentualna szkoda powstaje właśnie w wyniku reakcji rynku na obciążenie nieruchomości określonymi ograniczeniami i może zostać oceniona jedynie na podstawie analizy transakcji rynkowych. Wartość ewentualnej szkody możliwa jest do określenia poprzez porównanie poziomu cen rynkowych podobnych nieruchomości w rejonach nie objętych ograniczonym obszarem użytkowania z cenami osiąganymi za nieruchomości położone w obszarze ograniczonego użytkowania. Nie można jednak abstrahować od tego, czy lotnisko istniało przed wejściem w życie obszaru ograniczonego użytkowania i jakie było jego oddziaływanie, w szczególności jaki był odbiór społeczny istnienia uciążliwości w postaci negatywnego sąsiedztwa i w jaki sposób wpływał on na odczucia potencjalnych nabywców nieruchomości. Istotne jest zatem ustalenie jaki był poziom różnicy wartości pomiędzy nieruchomościami położonymi w sąsiedztwie lotniska i narażonymi na hałas lotniczy, a nieruchomościami położonymi w innych rejo-

nach, nie narażonych na oddziaływanie hałasu. Ścibisz i Walewska (2014) podkreślają, że najważniejszym sposobem oceny, czy doszło do spadku wartości nieruchomości, jest badanie rynku lokalnego, poprzez analizę cen transakcyjnych w okresie przed wejściem w życie obszaru ograniczonego użytkowania oraz po jego ustanowieniu. Taka ocena, chociaż bardzo czasochłonna, pozwala na ustalenie faktycznego oddziaływania danego przedsiębiorstwa na ceny nieruchomości położonych w jego sąsiedztwie. Narzędzia badawcze stosowane do badania rynku lokalnego mogą być różne, najczęściej w operatach szacunkowych spotyka się analizy porównawcze trendów zmiany poziomu wartości nieruchomości objętych ograniczonym obszarem użytkowania z trendami zmiany poziomu wartości nieruchomości położonymi poza granicami obszaru, rzadziej analizy przeprowadzone z wykorzystaniem metod ekonometrycznych, głównie analizy regresji wielokrotnej. Narzędziem uzupełniającym, pozwalającym na weryfikację uzyskanych wyników, jest także analiza preferencji nabywców nieruchomości na lokalnym rynku. Celem analizy rynku nieruchomości jest udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy skutek wprowadzenia obszaru ograniczonego użytkowania wartość rynkowa nieruchomości uległa obniżeniu. W przypadku odpowiedzi twierdzącej należy przejść do kolejnego etapu, czyli do sporządzenia operatu szacunkowego określającego zmniejszenie wartości nieruchomości. Zdarza się jednak, że przeprowadzona analiza wykazuje, że poziom wartości rynkowej nieruchomości położonej w granicach obszaru ograniczonego użytkowania odpowiada poziomowi wartości, jaki ta nieruchomość mogłaby osiągnąć, gdyby oddziaływanie lotniska pozostawało na poziomie nie wymagającym ustanowienia obszaru ograniczonego użytkowania.



4. Sposoby wyceny zmiany wartości nieruchomości

W kontekście zawartych powyżej rozważań w tej części artykułu skupiono się jedynie na sposobach wyceny zmiany wartości nieruchomości opartych na analizie porównawczej wartości rynkowej nieruchomości położonych w granicach obszaru ograniczonego użytkowania oraz na rynkach równoległych nieobjętych negatywnym oddziaływaniem lotniska. Przyjmuje się, że skutek wprowadzenia obszaru ograniczonego użytkowania wartość rynkowa nieruchomości usytuowanych w jego granicach mogła ulec obniżeniu. Położenie nieruchomości w określonej strefie obszaru ograniczonego użytkowania może wywołać określone skutki ekonomiczne na nieruchomości w postaci szkody spowodowanej spadkiem jej wartości rynkowej. Wartość ewentualnej szkody możliwa jest do ustalenia poprzez porównanie poziomu wartości rynkowej konkretnej nieruchomości określonej bez uwzględniania lokalizacji w strefie ograniczonego użytkowania z wartością rynkową tej nieruchomości określoną z uwzględnieniem położenia w obszarze ograniczonego użytkowania. Warto podkreślić, że ze względu na specyfikę poszczególnych rynków lokalnych, niepowtarzalność samych wycenianych nieruchomości oraz zróżnicowanie ograniczeń ustanowionych dla poszczególnych stref obszaru ograniczonego użytkowania wywołujących różne skutki w przypadku rodzajowo różnych nieruchomości, konieczne jest indywidualne podejście do każdej nieruchomości. Podejmując jednak próbę generalizacji rozważanego problemu można wskazać ogólny model wyceny zmniejszenia wartości nieruchomości przedstawiony wzorem:

$$\Delta W = W_1 - W_2$$

gdzie:

- ΔW – wysokość zmiany wartości rynkowej nieruchomości;
- W_1 – wartość nieruchomości nie uwzględniająca lokalizacji w obszarze ograniczonego użytkowania;
- W_2 – wartość nieruchomości uwzględniająca lokalizację w obszarze ograniczonego użytkowania.

Szczegółowy sposób wyceny zmiany wartości nieruchomości przyjęty przez rzeczoznawcę majątkowego w istotny sposób zależy od tego, w jakim stopniu rozwinięty jest rynek transakcji nieruchomościami położonymi w granicach obszaru ograniczonego użytkowania (Andrzejewski, Kosmowska, Pawłowska, Trojanek 2013). Próbując jednak wskazać ogólne prawidłowości, należałoby wyróżnić dwie sytuacje rynkowe: rynek rozwinięty i rynek ograniczony.

W przypadku, gdy istnieje wystarczająca liczba transakcji zawieranych w granicach obszaru ograniczonego użytkowania oraz na rynku równoległym wartość W_1 wyznacza się, według stanu nieruchomości z dnia zaistnienia negatywnego czynnika, w oparciu o dane dotyczące cen transakcyjnych na rynku równoległym, charakteryzującym się podobnymi cechami i warunkami jak rynek, na którym położona jest wyceniana nieruchomość, jednak nie objętym obszarem ograniczonego użytkowania. Określona w ten sposób wartość rynkowa stanowi jednocześnie odpowiedź na często zadawane przez Sąd, w trakcie postępowań odszkodowawczych, pytanie jaka byłaby spodziewana wartość nieruchomości, gdyby nie została objęta ona obszarem ograniczonego użytkowania. Wartość W_2 wyznacza się, według stanu nieruchomości z dnia zaistnienia negatywnego czynnika, w oparciu o dane dotyczące cen transakcyjnych na rynku objętym obszarem ograniczonego użytkowania, na którym położona jest dana nieruchomość. Jest to, aktualna na datę wyceny, wartość rynkowa nieruchomości.

W sytuacji, gdy brak jest wystarczającej liczby transakcji zawieranych na rynkach objętych obszarem ograniczonego użytkowania wartość W_1 wyznacza się analogicznie jak w przypadku rynku rozwiniętego, natomiast wartość W_2 wyznacza się jako wartość W_1 skorygowaną o procentowy współczynnik utraty wartości wyprowadzony na podstawie analizy rynku:

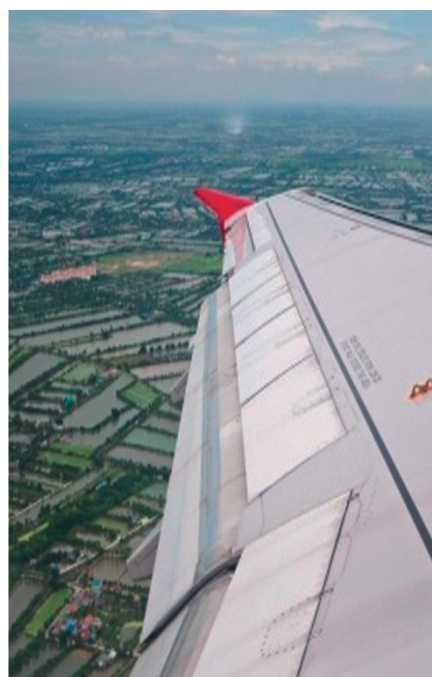
$$W_2 = W_1 \times S_{uw}$$

gdzie:

- W_2 – wartość nieruchomości uwzględniająca lokalizację w obszarze ograniczonego użytkowania;
- W_1 – wartość nieruchomości nie uwzględniająca lokalizacji w obszarze ograniczonego użytkowania;
- S_{uw} – współczynnik utraty wartości.

Współczynnik utraty wartości S_{uw} można wyznaczyć w oparciu o wspomniane wcześniej narzędzia analizy rynku lokalnego: analizę porównawczą trendów na rynku nieruchomości objętym obszarem ograniczonego użytkowania i na porównywalnym rynku równoległym położonym poza jego granicami, analizę regresji wielokrotnej, analizę preferencji nabywców.

W przypadku wyceny w warunkach rynku ograniczonego, przy wyznaczaniu współczynnika utraty wartości istotne znaczenie ma, wspomniany już wcześniej, fakt istnienia lotniska przed ustanowieniem obszaru ograniczonego użytkowania. W przypadku nieruchomości położonych w sąsiedztwie lotnisk i objętych negatywnym oddziaływaniem hałasu należałoby wykazać, czy to oddziaływanie miało wpływ na poziom wartości rynkowej nieruchomości nim objętych. Niezbędne wydaje się zatem przeprowadzenie analizy, pozwalającej określić jaki był wpływ negatywnego oddziaływania czynnika akustycznego na wartość nieruchomości, czyli jak kształtował się poziom zróżnicowania cen nieruchomości narażonych na hałas lotniczy i położonych w sąsiedztwie lotniska przed datą utworzenia obszaru ograniczonego użytkowania, w stosunku do nieruchomości położonych w innych rejonach miasta, nie narażonych na negatywne oddziaływanie hałasu lotniczego. Uzyskany wynik powinien zostać uwzględniony w przyjętym poziomie współczynnika utraty wartości.



5. Strefy ograniczonego użytkowania w aglomeracji poznańskiej

Klimat akustyczny miasta jest kształtowany przede wszystkim przez hałasy komunikacyjne, w tym drogowe, kolejowe i lotnicze. Najbardziej powszechny jest problem oddziaływania ponadnormalnego hałasu emitowanego przez samochody i tramwaje. Problem uciążliwości akustycznej transportu kolejowego jest istotny zwłaszcza w porze nocnej ze względu na znaczny zasięg oddziaływania tego rodzaju hałasu. Liczne prace dowodzą jednak, że hałas kolejowy jest oceniany subiektywnie jako mniej dokuczliwy, niż hałas samochodowy, czy tramwajowy (Markiewicz, Kokowski, Gołębiowski i in. 2008). Znaczna część terenów Poznania pozostaje w zasięgu oddziaływania hałasów lotniczych, związanych z funkcjonowaniem Portu Lotniczego Poznań – Ławica i lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny. Niniejsze opracowanie ogranicza się wyłącznie do analizy hałasu lotniczego.

Głównym źródłem przekroczeń hałasu lotniczego w Poznaniu jest lotnisko wojskowe Poznań – Krzesiny. Tereny zagrożone ponadnormalnym oddziaływaniem hałasu lotniczego znajdują się w bezpośrednim sąsiedztwie lotniska oraz pod korytarzami dolotów i odlotów. Negatywnym oddziaływaniem hałasu objęte są przede wszystkim tereny zabudowy mieszkaniowej jednorodzinnej oraz tereny mieszkaniowo – usługowe. W zasięgu uciążliwości akustycznej powodowanej przez lotnisko wojskowe Poznań – Krzesiny znajdują się również budynki wymagające szczególnej ochrony akustycznej, takie jak przedszkola i szkoły.

Rozporządzenie Wojewody Wielkopolskiego Nr 82/03 z dnia 17 grudnia 2003r. w sprawie utworzenia obszaru ograniczonego użytkowania dla lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny w Poznaniu, które weszło w życie z dniem 1 stycznia 2004r., wprowadziło pięć stref obszaru ograniczonego użytkowania. Strefy oznaczono literami A, B, C, D i E od najmniej uciążliwej do terenu lotniska, gdzie poziom hałasu jest największy. Całkowita powierzchnia obszaru wynosiła ok. 92 km². Obszarem

ograniczonego użytkownika objęte zostały jedynie tereny położone w najbliższym sąsiedztwie lotniska (Rycina 1). W strefach D i E wprowadzono zakaz budowy budynków mieszkalnych, w strefach B i C wprowadzono zakaz tworzenia nowych terenów zabudowy mieszkaniowej umożliwiając jedynie uzupełnianie istniejących ciągów zabudowy.

Rozporządzenie Wojewody Wielkopolskiego Nr 40/07 z dnia 31 grudnia 2007r. zmieniające rozporządzenie w sprawie utworzenia obszaru ograniczonego użytkownika dla lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny w Poznaniu, które weszło w życie z dniem 22 lutego 2008r., wprowadziło zamiast pięciu stref wokół Krzesin tylko trzy, ale za to ich powierzchnia wzrosła z 92 do 224 km². Obejmują one tereny w południowej i zachodniej części Poznania, a także fragmenty podpoznańskich gmin (Rycina 2). W strefie I wprowadzono zakaz budowy budynków mieszkalnych.

Zasięg oddziaływania ponadnormatywnego poziomu hałasu od Portu Lotniczego Poznań – Ławica jest mniejszy. Uchwałą Sejmiku Województwa Wielkopolskiego Nr XVIII/302/12 z dnia 30 stycznia 2012r., która weszła w życie dnia 28 lutego 2012r. wprowadzony został obszar ograniczonego użytkownika wokół Portu Lotniczego Poznań – Ławica. Wyodrębniono w nim dwie strefy: wewnętrzną i zewnętrzną, które swym zasięgiem obejmują zachodnią część Poznania oraz fragment podpoznańskiej gminy Tarnowo Podgórne (Rycina 3). Należy podkreślić, że część obszaru ograniczonego użytkownika wokół Portu Lotniczego Poznań – Ławica pokrywa się z obszarem ograniczonego użytkownika dla lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny. Nie wprowadzono ograniczeń w zakresie budowy budynków mieszkalnych.



Rycina 1

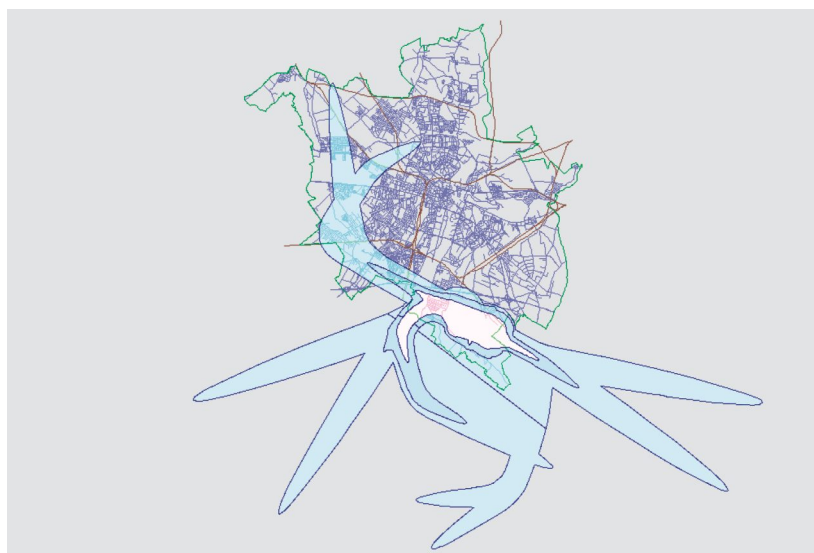
Obszar ograniczonego użytkownika dla lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny. Data wejścia w życie 01.01.2004r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Systemu Informacji Przestrzennej ZGiKM GEOPOZ.

Rycina 2

Obszar ograniczonego użytkownika dla lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny. Data wejścia w życie 22.02.2008r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Systemu Informacji Przestrzennej ZGiKM GEOPOZ.

Rycina 3

Obszar ograniczonego użytkownika dla Portu Lotniczego Poznań – Ławica. Data wejścia w życie 28.02.2012r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Systemu Informacji Przestrzennej ZGiKM GEOPOZ.

6. Wpływ obszaru ograniczonego użytkowania na wartość nieruchomości – przykłady analizy rynku

W niniejszej części artykułu przedstawione zostały przykładowe analizy wybranych lokalnych rynków nieruchomości, których celem było zmierzenie wpływu oddziaływania obszaru ograniczonego użytkowania ustanowionego dla lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny na nieruchomości położone w jego granicach.

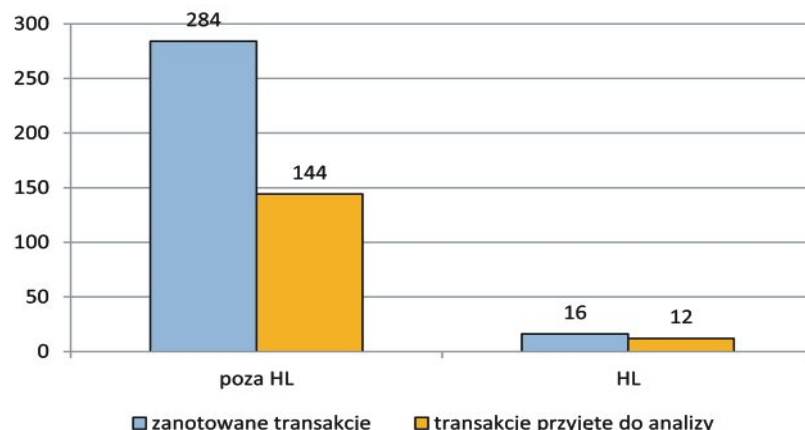
6.1. Rynek nieruchomości zabudowanych budynkami mieszkalnymi jednorodzinnymi w Poznaniu

Dla potrzeb ustalenia ewentualnego wpływu obszaru ograniczonego użytkowania (dalej: OOU) na rynek nieruchomości zabudowanych domami jednorodzinnymi w Poznaniu przeprowadzono badania cen transakcyjnych sprzedaży tego rodzaju nieruchomości na rynku lokalnym. Celem analizy było ukazanie zachowań uczestników rynku i ich percepcji nieruchomości obciążonych negatywnym oddziaływaniem lotniska w okresie obowiązywania obszaru ograniczonego użytkowania w jego nowych granicach, w jego poprzednim kształcie oraz w okresie poprzedzającym wprowadzenie OOU.

Zakres czasowy obejmował okres od stycznia 2003r. do grudnia 2013r. Zakres przestrzenny analizy obejmował miasto Poznań. W pierwszym etapie oceny wpływu oddziaływania lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny na wartość wybranego rodzaju nieruchomości dokonano analizy liczby zawieranych transakcji. Pod uwagę wzięto z jednej strony transakcje nieruchomościami położonymi poza obszarem ograniczonego użytkowania, z drugiej transakcje nieruchomościami zlokalizowanymi w tym obszarze z uwzględnieniem poszczególnych stref. Dla potrzeb ustalenia trendu kształtowania się cen nieruchomości położonych w sąsiedztwie lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny w porównaniu do nieruchomości nie narażonych na hałas lotniczy w okresie przed wprowadzeniem obszaru ograniczonego użytkowania, przeprowadzono analizę dla roku poprzedzającego bezpośrednio wprowadzenie ww. obszaru, tj. dla roku 2003. Pozwala to na wyciągnięcie wniosków co do

Rycina 4

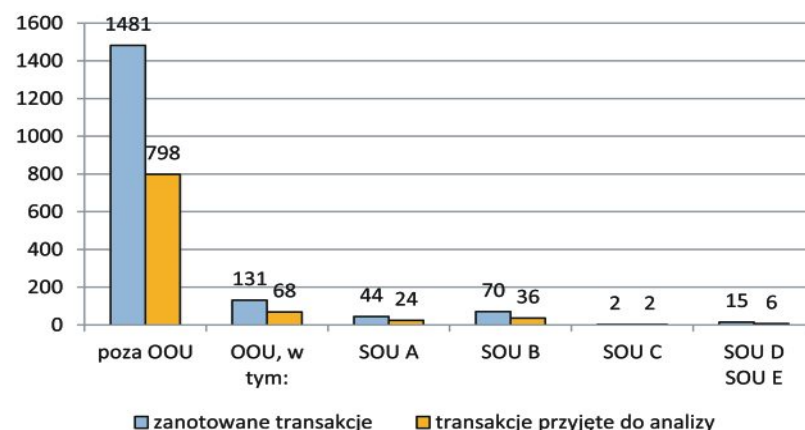
Liczba zanotowanych transakcji oraz liczba transakcji przyjętych do analizy w 2003r.



Źródło: Opracowanie własne.

Rycina 5

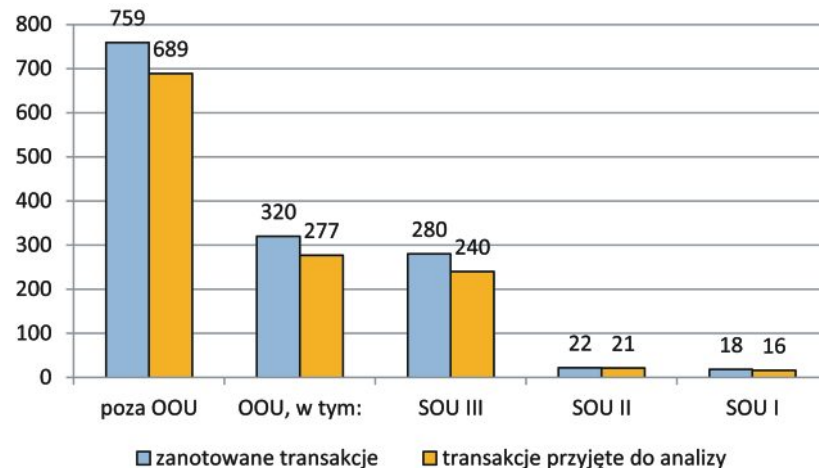
Liczba zanotowanych transakcji oraz liczba transakcji przyjętych do analizy w okresie obowiązywania OOU 2004



Źródło: Opracowanie własne.

Rycina 6

Liczba zanotowanych transakcji oraz liczba transakcji przyjętych do analizy w okresie obowiązywania OOU 2008



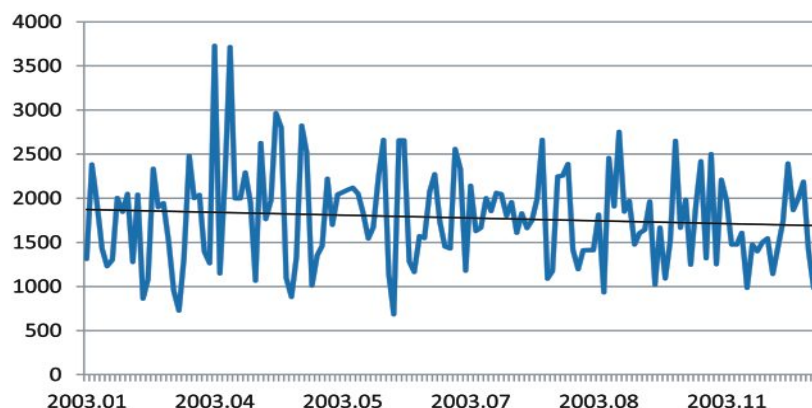
Źródło: Opracowanie własne.

kształtowania się poziomu cen nieruchomości położonych w sąsiedztwie lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny oraz nieruchomości położonych w innych częściach Poznania, nie narażonych na hałas lotniczy związany z eksploatacją ww. lotniska. Dla potrzeb analizy przyjęto, że obszar narażony na hałas lotniczy lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny (dalej: **HL**) obejmuje tereny, dla których faktycznie taki obszar ustanowiono Rozporządzeniem Wojewody Wielkopolskiego Nr 82/03.

W okresie od stycznia 2003r. do grudnia 2013r. zanotowano 2.991 transakcji domami mieszkalnymi jednorodzinными w Poznaniu, z tego 300 transakcji w 2003r., 1.612 transakcji w okresie obowiązywania Rozporządzenia Wojewody Wielkopolskiego Nr 82/03, czyli w okresie od 1 stycznia 2004r. do 21 lutego 2008r. (dalej: **OOU 2004**), natomiast 1.079 transakcji zostało zawartych po zmianie zasięgu stref ograniczonego użytkowania Rozporządzeniem Wojewody Wielkopolskiego Nr 40/07, czyli w okresie od 22 lutego 2008r. do grudnia 2013r. (dalej: **OOU 2008**). W kolejnym etapie analizy dokonano wyboru nieruchomości ze względu na położenie w przestrzeni miejskiej definiowane poprzez odległość od centrum oraz obciążone wadą niekorzystnego sąsiedztwa źródeł hałasu. Uwzględniając pierwsze kryterium do dalszej analizy przyjęto nieruchomości zlokalizowane w strefie zewnętrznej i pośredniej miasta. Jednocześnie odrzucono transakcje nieruchomościami położonymi na osiedlach postrzeganych jako prestiżowe w Poznaniu. Przyjęto transakcje nieruchomościami położonymi w mniej atrakcyjnych obszarach. Uwzględniając natomiast drugie kryterium, do dalszej analizy przyjęto nieruchomości położone w niekorzystnym, ze względu na hałas, sąsiedztwie. Do źródeł hałasu wpływających na pogorszenie klimatu akustycznego zaliczono: autostradę, główne arterie komunikacyjne miasta, tory kolejowe i tramwajowe, lotniska. Ostatecznie do dalszej analizy przyjęto łącznie 1.988 transakcji domami jednorodzinными, które miały miejsce na terenie Poznania w okresie monitoringu rynku. 156 transakcji dotyczyło 2003r., 866 transakcji dotyczyło OOU 2004, natomiast 966 dotyczyło OOU 2008. Rozkład wszystkich zanotowanych transakcji oraz transakcji przyjętych do dalszej analizy, z podziałem na poszczególne strefy obszaru ograniczonego użytkowania przedstawiono na Rycinach 4, 5 i 6.

Rycina 7

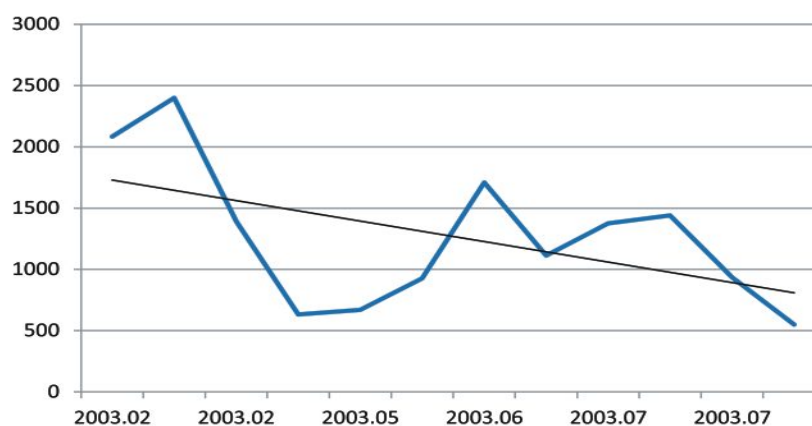
Analiza graficzna trendu zmiany cen nieruchomości zabudowanych domami jednorodzinными w okresie od 01.01.2003r. – 31.12.2003r. w Poznaniu na obszarach położonych poza obszarem HL



Źródło: Opracowanie własne.

Rycina 8

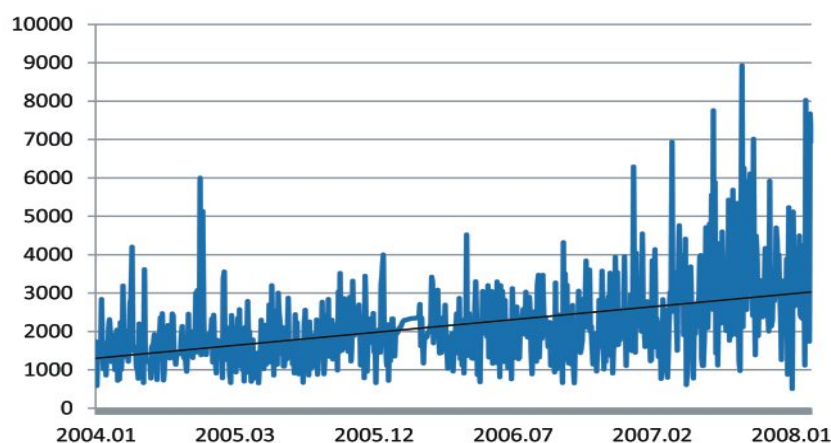
Analiza graficzna trendu zmiany cen nieruchomości zabudowanych domami jednorodzinnymi w okresie od 01.01.2003r. – 31.12.2003r. w Poznaniu w obszarze HL



Źródło: Opracowanie własne.

Rycina 9

Analiza graficzna trendu zmiany cen nieruchomości zabudowanych domami jednorodzinnymi w okresie od 01.01.2004r. – 21.02.2008r. w Poznaniu na obszarach położonych poza OOU 2004



Źródło: Opracowanie własne.

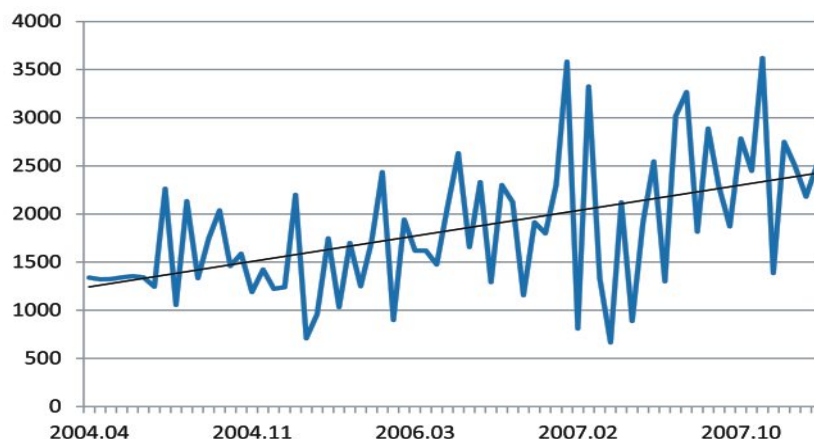
Następnie dokonano badania cen transakcyjnych pod kątem ich dynamiki. Analizie poddano dwie zmienne: zmienną niezależną oznaczoną na osi X jako data transakcji oraz zmienną zależną opisaną na osi Y jako cena transakcyjna nieruchomości zabudowanej budynkiem mieszkalnym jednorodzinny w przeliczeniu na 1 m² powierzchni użytkowej budynku. Analizę przeprowadzono oddzielnie dla okresu bezpośrednio poprzedzającego wprowadzenie OOU, jak i dla OOU 2004 i OOU 2008 (Ryciny 7–12).

Uzyskane wyniki wskazują, że ogólne trendy zmiany cen kształtują się podobnie w obszarze ograniczonego użytkowania jak i poza nim. Ta prawidłowość została potwierdzona w trzech badanych okresach czasowych. Spadek cen domów jednorodzinnych w obszarze narażonym na hałas lotniczy oraz poza nim w 2003r., wzrost cen na rynku lokalnym, zarówno w OOU 2004, jak i poza OOU 2004 w drugim analizowanym okresie, oraz stabilizacja cen, również obserwowana zarówno w OOU 2008, jak i poza OOU 2008 w trzecim okresie, są wynikiem oddziaływania czynników egzogenicznych, działających jako wynik rozwoju systemu osadniczego regionu i kraju, przyrostu liczby mieszkańców, wzrostu potencjału gospodarczego, dążenia do zapewnienia i poprawy warunków życia oraz przemian technologii produkcji, budownictwa i transportu. Czynniki egzogeniczne mają charakter makro, są niezależne od cech przyrodniczych i fizycznych nieruchomości, jej usytuowania w przestrzeni miejskiej oraz stanu zagospodarowania. Wpływ czynników egzogenicznych jest trudny do zmierzenia, dlatego często są one traktowane jako czynniki o charakterze wyjaśniającym. Najsilniej oddziałuje grupa czynników ekonomicznych obejmująca między innymi: stan rozwoju gospodarczego miasta, stan zamożności społeczeństwa, poziom bezrobocia, różnorodność form finansowania inwestycji, wysokość stopy oprocentowania kredytów.

Działanie czynników endogenicznych obejmujących cechy własne nieruchomości, wśród których najsilniejszą rolę odgrywa lokalizacja szczegółowa obejmująca między innymi dostęp do terenów rekreacyjnych, występowanie barier fizycznych zarówno o charakterze naturalnym (skarpy, zbiorniki wodne), jak i sztucznym (lotniska, tory kolejowe, autostrady, główne arterie komunikacyjne miasta) widoczne jest w analizie liczebności transakcji zawieranych w obszarach ograniczonego użytkowania jak i poza nimi oraz w kształtowaniu się

Rycina 10

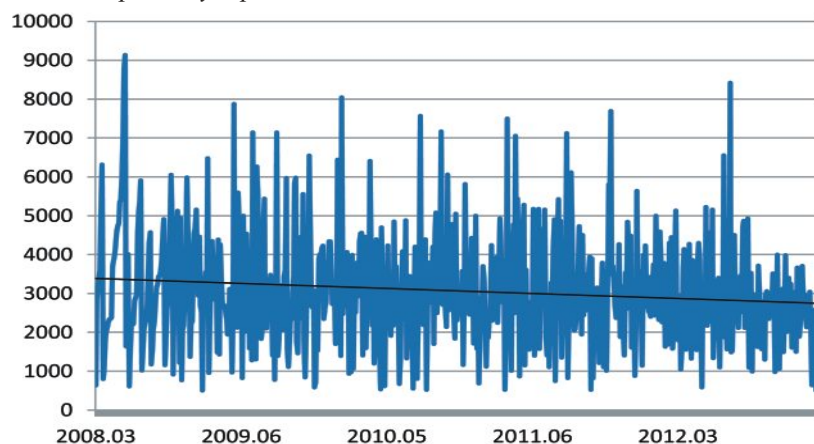
Analiza graficzna trendu zmiany cen nieruchomości zabudowanych domami jednorodzinny w okresie od 01.01.2004r. – 21.02.2008r. w Poznaniu w OOU 2004



Źródło: Opracowanie własne.

Rycina 11

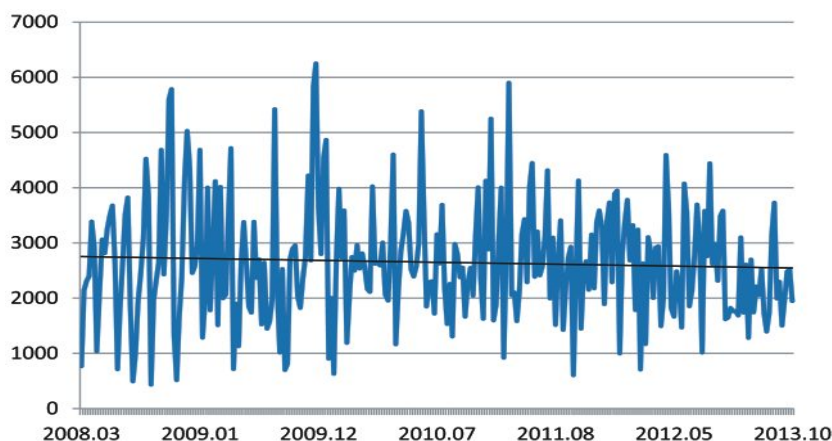
Analiza graficzna trendu zmiany cen nieruchomości zabudowanych domami jednorodzinny w okresie od 22.02.2008r. – 31.12.2013r. w Poznaniu na obszarach położonych poza OOU 2008



Źródło: Opracowanie własne.

Rycina 12

Analiza graficzna trendu zmiany cen nieruchomości zabudowanych domami jednorodzinny w okresie 22.02.2008r. – 31.12.2013 . w Poznaniu w OOU 2008



Źródło: Opracowanie własne.

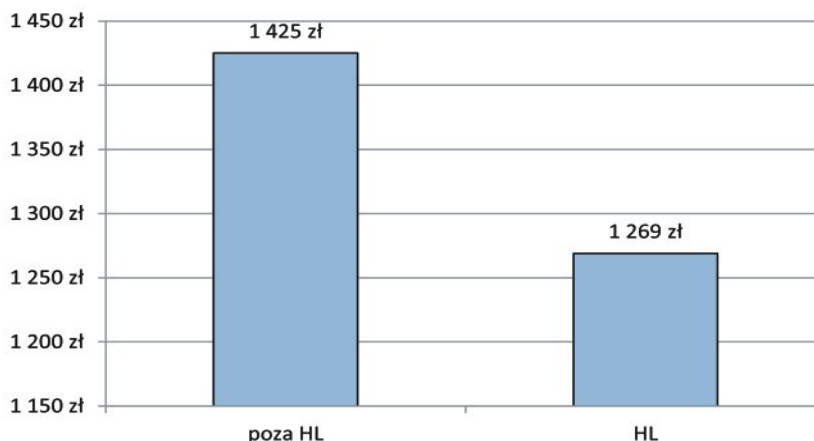
przeciętnych cen domów. Analiza ujawniła spadek liczby transakcji w poszczególnych strefach obszaru ograniczonego użytkowania. Spadek liczby transakcji jest wprost proporcjonalny do wzrostu uciążliwości funkcjonowania lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny mierzonej ograniczeniami korzystania z nieruchomości oraz poziomem hałasu. Podobną prawidłowość zanotowano w kształtowaniu się cen. Jak wynika z Rycin 13 – 15 przeciętne ceny uzyskiwane za 1 m² powierzchni użytkowej domu spadają proporcjonalnie do wzrostu ograniczeń i poziomu hałasu. Jednocześnie maksymalne ceny uzyskiwane za nieruchomości położone poza obszarem ograniczonego użytkowania są znacznie wyższe niż w przypadku maksymalnych cen za nieruchomości objęte poszczególnymi strefami.

Przeprowadzona analiza wykazała występowanie zależności pomiędzy istnieniem ograniczeń w korzystaniu z nieruchomości wynikających z ustanowienia obszaru ograniczonego użytkowania, a obniżeniem wartości rynkowej nieruchomości. Sąsiedztwo lotniska jest postrzegane negatywnie przez potencjalnych nabywców nieruchomości. Przeciętni uczestnicy rynku nie będą zainteresowani nabyciem nieruchomości położonej w obszarze ograniczonego użytkowania, szczególnie w strefach o większych ograniczeniach. Obawiają się hałasu lotniczego oraz ograniczeń co do zabudowy nieruchomości. Świadomość potencjalnych nabywców przenosi się bezpośrednio na poziom cen rynkowych nieruchomości zlokalizowanych w strefach ograniczonego użytkowania. Takie zachowanie uczestników rynku ogranicza popyt zgłaszany na nieruchomości zlokalizowane w obszarze ograniczonego użytkowania, szczególnie w strefie I i II do minimum. Ewentualni zainteresowani będą skłonni do nabycia domu w sąsiedztwie lotniska za odpowiednio niższą cenę. Dotyczy to najczęściej nabywców o ograniczonych środkach finansowych, nie mających możliwości nabycia domu nie obciążonego wadą niekorzystnego sąsiedztwa.

Uwzględniając wyniki przeprowadzonej analizy należy wskazać, że w strefie III OOU 2008 istnieje wystarczająca liczba transakcji rynkowych pozwalająca na zastosowanie modelu z rynku rozwiniętego do określenia poziomu obniżenia wartości rynkowej nieruchomości. Natomiast niewielka liczba zawieranych transakcji w strefie I i II OOU 2008 będzie raczej wymagała zastosowania modelu z rynku ograniczonego.

Rycina 13

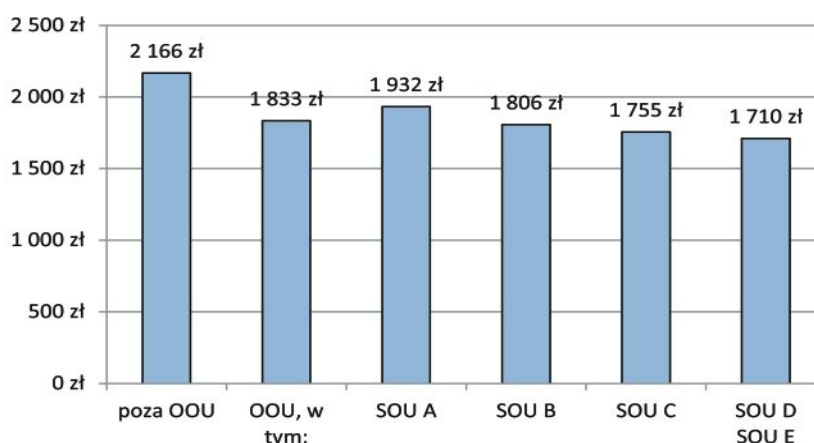
Analiza graficzna przeciętnych cen nieruchomości, w przeliczeniu na 1 m² powierzchni użytkowej domów, położonych w obszarze HL i poza obszarem HL



Źródło: Opracowanie własne.

Rycina 14

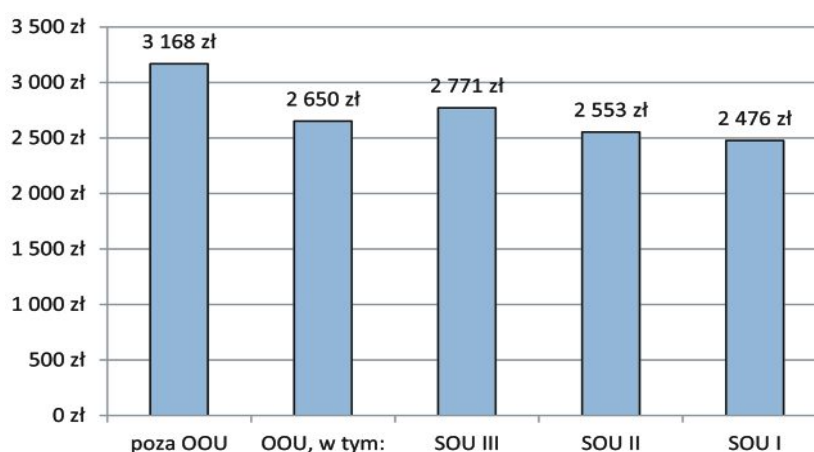
Analiza graficzna przeciętnych cen nieruchomości, w przeliczeniu na 1 m² powierzchni użytkowej domów, położonych w OOU 2004 i poza OOU 2004



Źródło: Opracowanie własne.

Rycina 15

Analiza graficzna przeciętnych cen nieruchomości, w przeliczeniu na 1 m² powierzchni użytkowej domów, położonych w OOU 2008 i poza OOU 2008



Źródło: Opracowanie własne.

W celu zobrazowania wpływu oddziaływania obszaru ograniczonego użytkowania na nieruchomości położone w różnych strefach podjęto próbę określenia współczynnika utraty wartości rynkowej nieruchomości dla każdej ze stref strefach w oparciu o wzór:

$$S_{UW1} = [1 - (C_{SOU} / C)] \times 100\%$$

gdzie:

- S_{UW1} – współczynnik utraty wartości;
- C_{SOU} – średnia cena nieruchomości położonych w określonej strefie obszaru ograniczonego użytkowania;
- C – średnia cena nieruchomości położonych poza obszarem ograniczonego użytkowania.

Wyniki przedstawiono w Tabeli 1.

Na uwagę zasługuje niewielka różnica pomiędzy utratą wartości rynkowej nieruchomości w strefach B, C, D i E OOU 2004. Wy tłumaczyć to należy małym zasięgiem przestrzennym poszczególnych stref, obejmującym tereny w najbliższym sąsiedztwie lotniska. Dla przeciętnych uczestników rynku uciążliwość lokalizacji w strefie B, C czy D i E była postrzegana podobnie. Zaobserwowano także niższy poziom utraty wartości rynkowej w przypadku OOU 2008. Wynika to z faktu, że w lutym 2008 roku wszedł w życie nowy podział Poznania i okolic na strefy związane z uciążliwością lotniska Krzesiny. Obszar ograniczonego użytkowania został istotnie rozszerzony i swoim zasięgiem obejmuje nie tylko południową część miasta, ale także osiedla w zachodniej i północno – zachodniej części miasta. Przyczyniło się to do korekty poziomu obniżenia wartości rynkowej nieruchomości objętych OOU.

Analiza wykazała również występowanie zależności pomiędzy położeniem nieruchomości w obszarze narażonym na hałas lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny, a cenami transakcyjnymi nieruchomości w okresie poprzedzającym wprowadzenie obszaru ograniczonego użytkowania. Lokalizacja w takich rejonach jak: Minikowo, Garaszewo, Marlewo, Głuszyna, Piotrowo, Sypniewo, Krzesiny, Pokrzywno, czy Starołęka była odbierana negatywnie przez potencjalnych nabywców, co powodowało, że nieruchomości zlokalizowane w tych obszarach osiągały niższe ceny niż nieruchomości położone w innych rejonach Poznania. Odpowiedzialne za taką percepcję rynku były takie czynniki jak: narażenie na hałas lotniczy generowany przez lotnisko wojskowe, odległość od centrum, słaba dostępność komunikacyjna, słabe

Tabela 1

Współczynniki utraty wartości rynkowej nieruchomości zabudowanych budynkami jednorodzinnymi w poszczególnych strefach obszaru ograniczonego użytkowania

Lp.	Strefa	Obliczony S_{UW1} [%]	Przyjęty S_{UW1} [%]
1.	A SOU 2004	10,803	11
2.	B SOU 2004	16,621	17
3.	C SOU 2004	18,975	19
4.	D i E SOU 2004	21,053	21
5.	III SOU 2008	12,532	13
6.	II SOU 2008	19,413	19
7.	I SOU 2008	21,843	22

Źródło: Opracowanie własne.

zaplecze usługowe. Oddziaływania tych czynników na kształtowanie wartości rynkowej nieruchomości przed wprowadzenie OOU nie można pominąć w procesie szacowania wysokości ewentualnego odszkodowania. Brak uwzględnienia faktu, że nieruchomość była wcześniej narażona na negatywne oddziaływanie hałasu lotniczego powoduje, że tworzony jest sztuczny stan faktyczny nieruchomości, oderwany od rzeczywistości.

Współczynnik utraty wartości rynkowej nieruchomości w obszarze narażonym na hałas lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny przed wprowadzeniem obszaru ograniczonego użytkowania wyznaczono ze wzoru:

$$S_{UW2} = [1 - (C_{HL} / C)] \times 100\%$$

gdzie:

- S_{UW2} – współczynnik utraty wartości;
- C_{HL} – średnia cena nieruchomości narażonych na hałas lotniczy lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny;
- C – średnia cena nieruchomości nie narażonych na hałas lotniczy lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny;

Współczynnik utraty wartości rynkowej dla obszaru HL wyniósł 10,974%, po zaokrągleniu przyjęto S_{UW2} na poziomie 11%.

Wartość współczynnika utraty wartości S_{UW} , który wyraża faktyczny spadek wartości rynkowej dla nieruchomości zabudowanych budynkami mieszkalnymi i położonych w sąsiedztwie lotniska obliczono jako różnicę współczynników określonych dla poszczególnych stref obszaru ograniczonego użytkowania i współczynnika wyznaczonego dla obszaru narażonego na oddziaływanie hałasu lotniczego przed wprowadzeniem OOU. Wyniki przedstawia Tabela 2.

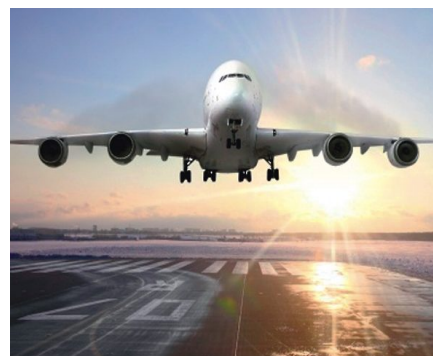


Tabela 2

Współczynniki utraty wartości rynkowej nieruchomości w poszczególnych strefach obszaru ograniczonego użytkowania – S_{UW}

Lp.	Strefa	S_{UW}
1.	A SOU 2004	0
2.	B SOU 2004	6
3.	C SOU 2004	8
4.	D i E SOU 2004	10
5.	III SOU 2008	2
6.	II SOU 2008	8
7.	I SOU 2008	11

Źródło: Opracowanie własne.

Podobne wyniki dotyczące średniego spadku cen nieruchomości zabudowanych budynkami mieszkalnymi jednorodzinnymi w Poznaniu i w Luboniu, w OOU 2008, przedstawił Bień (2011) na podstawie analizy przeprowadzonej w oparciu o metody ekonometryczne (Tabela 3).

Uzyskane wyniki zestawiono z wynikami ankiety przeprowadzonej w 2007r. mającej na celu rozpoznanie reakcji uczestników rynku nieruchomości mieszkaniowych na występowanie niekorzystnych elementów w sąsiedztwie nieruchomości (Hermann, Kosmowski 2007). Analizując, które z przedstawionych cech są do zaakceptowania, a które są niepożądane w sąsiedztwie nieruchomości ustalono, czy na rynku znajdują się chętni do nabycia nieruchomości obciążonych wadą niekorzystnego sąsiedztwa. Ponadto podjęto próbę ustalenia jak wysoka obniżka ceny, w stosunku do wyjściowej, skłoniłaby potencjalnych nabywców do zakupu takiej nieruchomości. Wyniki badań, z podziałem na przyjęte grupy respondentów przedstawia Tabela 4. Uczestnicy rynku oczekują korekty ceny ze względu na położenie w sąsiedztwie lotniska na poziomie 10–11%. Wyniki obejmują obszar aglomeracji poznańskiej bez wskazania na sąsiedztwo konkretnego lotniska Ławicy czy Krzesin i bez sugerowania lokalizacji w strefach ograniczonego obszaru użytkowania. Sąsiedztwo lotniska utożsamiane było przez ankietowanych z obszarem narażonym na ponadnormatywny hałas.

W tym miejscu warto podkreślić, że współczynnik utraty wartości rynkowej nieruchomości nie jest stały w czasie. Podlega on wahaniom i zmianom w zależności od tendencji panujących na lokalnym rynku nieruchomości. W miarę upływu czasu zmienia się odbiór społeczny oddziaływania negatywnego czynnika środowiskowego na wartość nieruchomości. Zmiany te mogą mieć zarówno charakter pozytywny, jak i negatywny. W dużej mierze uzależnione są od ewolucji uwarunkowań rynku lokalnego. Wraz z pojawieniem się nowych lub wzrostem intensywności oddziaływania istniejących obiektów negatywnie wpływających na środowisko, zlokalizowanych w innych częściach miasta, dany obszar ograniczonego użytkowania może być odbierany jako mniej uciążliwy. Podobną zmianę

Tabela 3

Średni spadek cen nieruchomości mieszkaniowych w poszczególnych strefach OOU 2008, według danych za okres od 02.2008r. do 12.2010r.

Lp.	Strefa	Wartość [%]	Dolny przedział współczynników	Górny przedział współczynników
1.	III SOU 2008	7,0	13,6	0,4
2.	II SOU 2008	9,3	15,9	2,7
3.	I SOU 2008	11,9	18,4	5,3

Źródło: Bień G. 2001. Hałas lotniczy a wartość nieruchomości zabudowanych domami mieszkalnymi jednorodzinnymi w Poznaniu i w Luboniu. Biuletyn SRMWW, nr 4/2011, Poznań, s. 9-22.

Tabela 4

Poziom obniżenia wartości nieruchomości obciążonych wadą niekorzystnego sąsiedztwa oczekiwany przez potencjalnych nabywców

Lp.	Atrybuty sąsiedztwa i otoczenia	Sugerowany poziom obniżenia poziomu ceny nieruchomości obciążonej wadą niekorzystnego sąsiedztwa [%]			
		Aglomeracja - otoczenie		Aglomeracja - Poznań	
		przedział	średnio	przedział	średnio
1.	Autostrada	5 – 65	13	5 – 50	11
2.	Arteria, droga szybkiego ruchu	0 – 50	7	0 – 35	6
3.	Tory kolejowe	0 – 45	6	0 – 40	5
4.	Lotnisko	0 – 50	11	5 – 45	10
5.	Linia WN	0 – 60	12	5 – 55	9
6.	Gazociąg o dużej średnicy	0 – 20	4	0 – 35	3
7.	Maszta telefonii komórkowej	0 – 35	2	0 – 35	2
8.	Przemysł	5 – 50	15	10 – 60	14
9.	Wysypisko śmieci	15 – 80	24	10 – 90	21
10.	Oczyszczalnia ścieków	5 – 60	7	5 – 100	9
11.	Centrum handlowe	0 – 45	3	0 – 35	2
12.	Szkoła, przedszkole	0 – 35	2	0 – 25	1
13.	Kościół	0 – 30	1	0 – 15	1
14.	Cmentarz	0 – 25	1	0 – 25	2
15.	Nieakceptowana architektura	5 – 45	7	5 – 55	9
16.	Zaniedbany budynek	5 – 40	6	5 – 40	8
17.	Ograniczone nasłonecznienie	0 - 55	6	5 - 35	7

Źródło: Hermann B., Kosmowski M. 2007. Wartość nieruchomości obciążonych wadą niekorzystnego sąsiedztwa. Biuletyn SRMWW, nr 1/15, Poznań, s. 4-10.

percepcji OOU może wywołać rozwój innych czynników kształtujący wartość nieruchomości. Poprawa warunków komunikacyjnych, dostępności do usług, czy zmiany w najbliższym sąsiedztwie mogą rekompensować uciążliwość związane z lokalizacją nieruchomości w obszarze ograniczonego użytkowania.



6.2. Rynek lokali mieszkalnych stanowiących przedmiot spółdzielczego własnościowego prawa w Luboniu

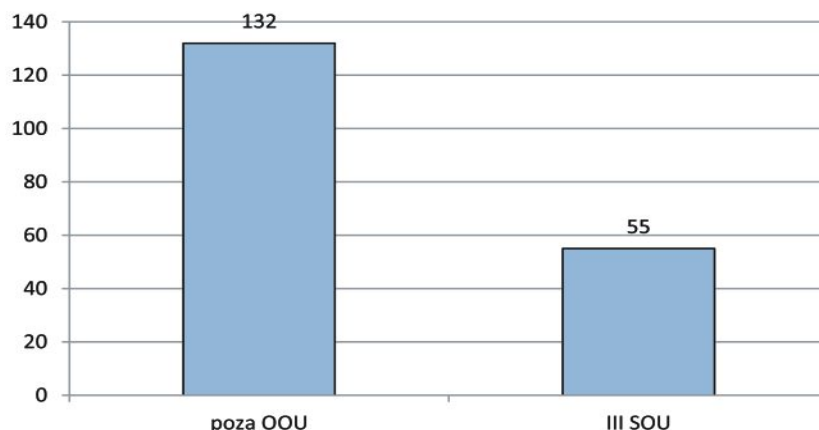
Dla potrzeb ustalenia ewentualnego wpływu obszaru ograniczonego użytkowania (dalej: **OOU**) na rynek lokali mieszkalnych stanowiących przedmiot spółdzielczego własnościowego prawa w Luboniu dokonano badania cen transakcyjnych takich lokali na rynku lokalnym. Zakres przestrzenny analizy obejmował miasto Luboń, zakres czasowy obejmował okres od dnia 22.02.2008r. do końca 2012r. W pierwszym etapie analizy dokonano badania liczby zawieranych transakcji. Pod uwagę wzięto z jednej strony transakcje lokalami położonymi poza obszarem ograniczonego użytkowania, z drugiej transakcje nieruchomościami zlokalizowanymi w tym obszarze z uwzględnieniem poszczególnych stref. Do analizy przyjęto łącznie 187 transakcji dotyczących sprzedaży spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu, które miały miejsce na terenie Lubonia w okresie monitoringu rynku (Rycina 16). 132 transakcje dotyczyły lokali położonych poza obszarem ograniczonego użytkowania (dalej **poza SOU**), a 55 transakcji dotyczyło lokali położonych w III strefie obszaru ograniczonego użytkowania (dalej **III SOU**). Nie zanotowano transakcji w strefie I i II obszaru ograniczonego użytkowania.

Następnie dokonano badania dynamiki cen w przyjętym okresie monitoringu. Analizę badanego segmentu rynku z uwzględnieniem obszaru ograniczonego użytkowania przedstawiono w sposób graficzny na Rycinach 17 i 18.

Analiza przeprowadzona na podstawie wszystkich transakcji wykazała, że zarówno poza OOU, jak i w III SOU, w monitorowanym okresie zanotowano spadek cen lokali mieszkalnych stanowiących przedmiot spółdzielczego własnościowego prawa. Należy jednak podkreślić, że w przypadku transakcji sprzedaży lokali położonych w III SOU dominują lokale w budynkach nowszych, wybudowanych po 1990r., stanowią one 62% wszystkich zanotowanych w tym obszarze transakcji. Natomiast spośród transakcji dotyczących sprzedaży lokali położonych poza OOU, dominują lokale w starszych budynkach. Lokale w budynkach nowszych, wybudowanych po 1990r. stanowią zaledwie 34% wszystkich transakcji. Uwzględniając

Rycina 16

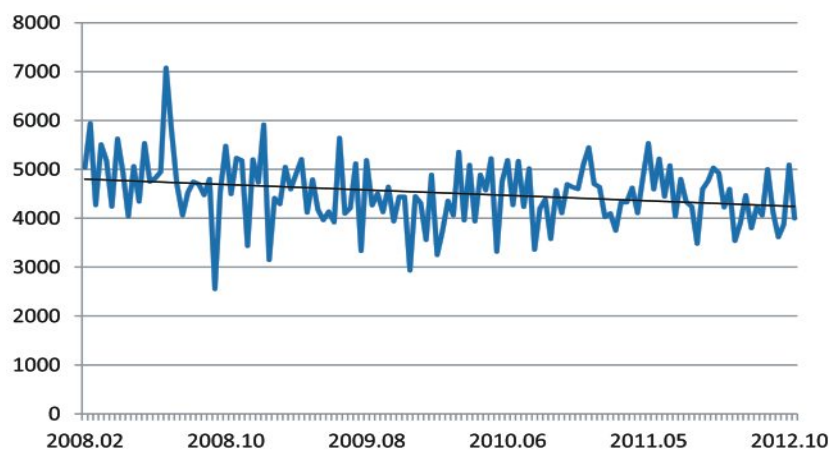
Liczba transakcji przyjętych do analizy



Źródło: Opracowanie własne.

Rycina 17

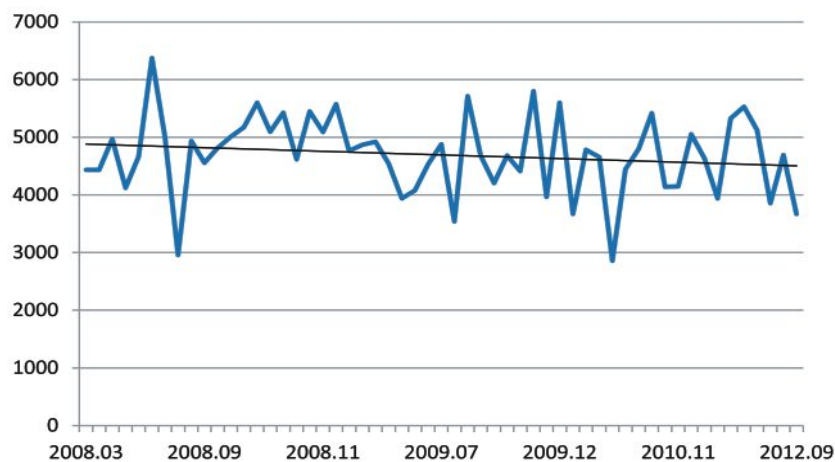
Analiza graficzna trendu zmiany cen lokali mieszkalnych stanowiących przedmiot spółdzielczego własnościowego prawa poza OOU w Luboniu



Źródło: Opracowanie własne.

Rycina 18

Analiza graficzna trendu zmiany cen lokali mieszkalnych stanowiących przedmiot spółdzielczego własnościowego prawa w III SOU



Źródło: Opracowanie własne.

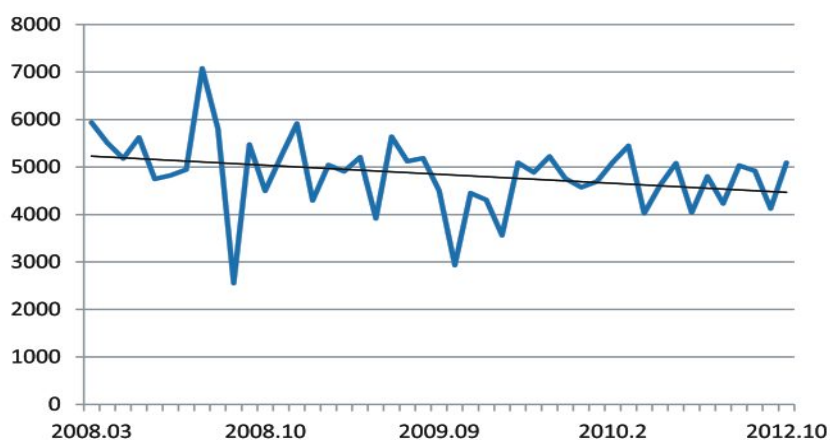
natomiast fakt, że standard i wiek budynku są jednym z istotnych czynników kształtujących wartość rynkową lokali mieszkalnych położonych w tych budynkach w dalszej części analizy przeprowadzono oddzielne badanie kształtowania się trendu zmiany cen lokali mieszkalnych położonych w starszych budynkach, wybudowanych przed 1990r. oraz w nowszych budynkach, wybudowanych po 1990r., w obu przypadkach z uwzględnieniem lokalizacji poza OOU lub w III SOU. Poniżej przedstawiono analizę tylko dla lokali położonych w budynkach wybudowanych po 1990r. (Ryciny 19 i 20). Analiza wykazała, że w monitorowanym okresie ceny lokali położonych poza OOU wykazywały tendencję spadkową, natomiast ceny lokali położonych w III SOU były stabilne.

Analizę dynamiki zmiany cen w czasie uzupełniono analizą liczby zawieranych transakcji zarówno poza OOU, jak i w III SOU (Ryciny 21 i 22). Relacja pomiędzy liczbą zawieranych transakcji poza OOU i w III SOU w latach 2008, 2009 i 2010 pozostawała na zbliżonym poziomie. Tendencja ta jest obserwowana zarówno w przypadku uwzględnienia wszystkich budynków, jak i w przypadku oparcia analizy tylko na budynkach nowszych, wybudowanych po 1990r. Odwrócenie tendencji, w obu badanych grupach, zanotowano w 2011r. W tym okresie wyraźnie spadła liczba zawieranych transakcji dotyczących lokali położonych w III SOU, podczas, gdy liczba sprzedawanych lokali położonych poza SOU nieznacznie wzrosła w stosunku do roku 2010. W 2012r., przy uwzględnieniu wszystkich budynków, liczba transakcji dotyczących lokali położonych poza SOU znacznie przewyższała liczbę transakcji dotyczących lokali położonych w III SOU, natomiast przy uwzględnieniu tylko budynków wybudowanych po 1990r. liczby te zrównały się na bardzo niskim poziomie.



Rycina 19

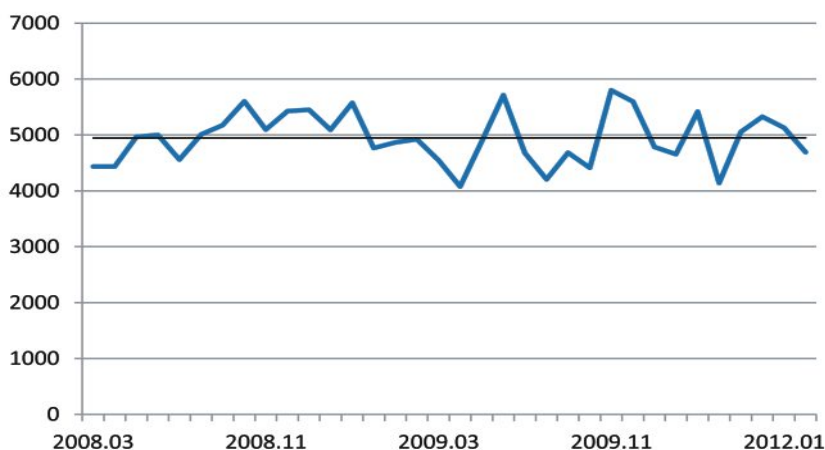
Analiza graficzna trendu zmiany cen lokali mieszkalnych stanowiących przedmiot spółdzielczego własnościowego prawa położonych poza OOU w budynkach wybudowanych po 1990r. w Luboniu



Źródło: Opracowanie własne.

Rycina 20

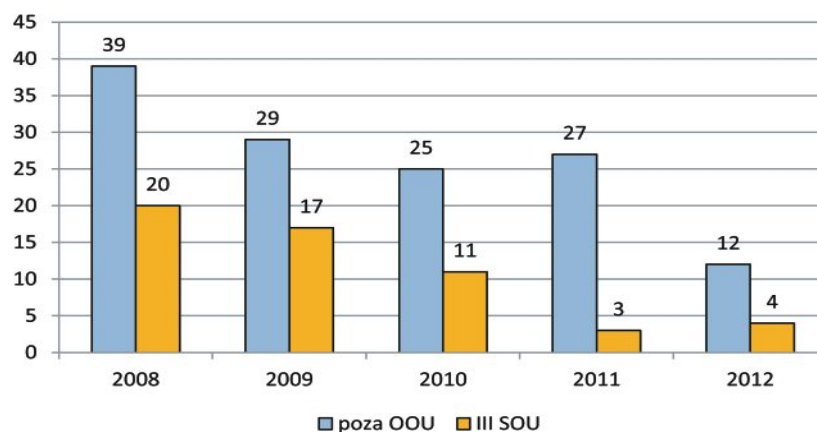
Analiza graficzna trendu zmiany cen lokali mieszkalnych stanowiących przedmiot spółdzielczego własnościowego prawa położonych w III SOU w budynkach wybudowanych po 1990r. w Luboniu



Źródło: Opracowanie własne.

Rycina 21

Analiza liczby zawieranych transakcji dotyczących spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu mieszkalnego w Luboniu.



Źródło: Opracowanie własne.

Przeciętne ceny uzyskiwane za 1 m² powierzchni użytkowej lokalu są nieznacznie wyższe w przypadku lokali położonych w III SOU. Jednak należy podkreślić, że różnice pomiędzy cenami średnimi uzyskiwanymi za lokale stanowiące przedmiot spółdzielczego własnościowego prawa położone poza OOU, jak i w SOU są niewielkie. Ceny średnie zarówno w przypadku grupy obejmującej wszystkie budynki, jak i w przypadku grupy obejmującej tylko budynki wybudowane po 1990r. utrzymują się na zbliżonym poziomie.

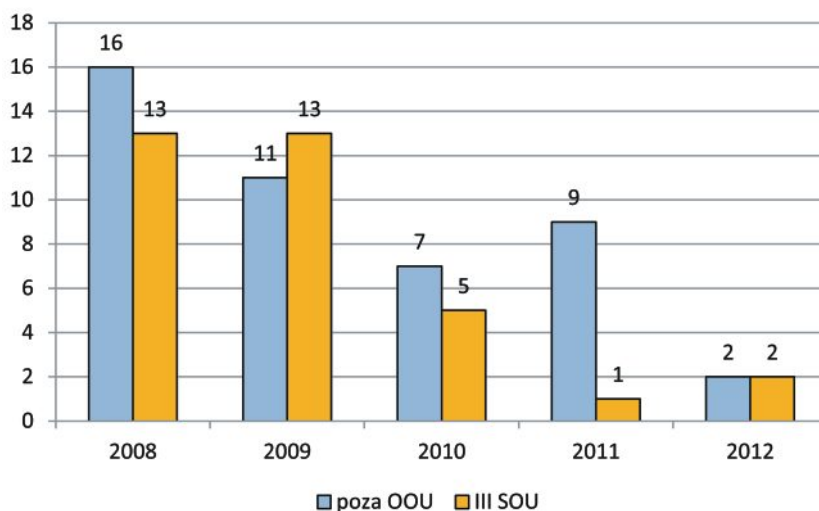
W kolejnym etapie analizy rynku porównano przeciętne ceny transakcyjne uzyskiwane w poszczególnych latach monitoringu za lokale mieszkalne stanowiące przedmiot spółdzielczego własnościowego prawa położone zarówno poza OOU, jak i w III SOU (Rycina 23).

Uwzględniając wyniki przeprowadzonej analizy należy wskazać, że wskutek ustanowienia, a następnie zmiany obszaru ograniczonego użytkowania wokół lotniska wojskowego Poznań – Krzesiny nie zanotowano spadku wartości rynkowej lokali mieszkalnych stanowiących przedmiot spółdzielczego własnościowego prawa w Luboniu. Poziom wartości rynkowej lokali uwzględniający położenie w III strefie obszaru ograniczonego użytkowania odpowiada poziomowi wartości, jaki lokale te mogłyby osiągnąć, gdyby oddziaływanie lotniska pozostawało na poziomie nie wymagającym ustanowienia obszaru ograniczonego użytkowania.

Interpretując wyniki przeprowadzonej analizy rynku należy wskazać, że w strefie III brak jest ograniczeń w zakresie przeznaczenia terenu. Dopuszczalne jest lokalizowanie wszelkiej zabudowy pod warunkiem zapewnienia właściwego klimatu akustycznego w pomieszczeniach wymagających ochrony akustycznej. W istniejących budynkach z pomieszczeniami wymagającymi ochrony akustycznej obowiązuje zapewnienie właściwego klimatu akustycznego poprzez stosowanie przegród budowlanych o odpowiedniej izolacyjności akustycznej. Powyższa analiza wykazała, że przeciętny użytkownik rynku nieruchomości podejmujący decyzję o nabyciu spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu mieszkalnego w Luboniu nie uzależnia ceny lokalu od jego położenia w III SOU

Rycina 22

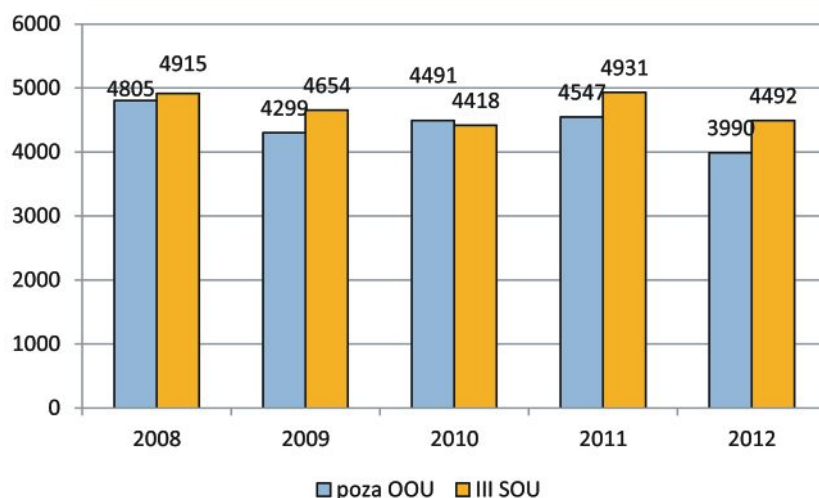
Analiza liczby zawieranych transakcji dotyczących spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu mieszkalnego w budynkach wybudowanych po 1990r. w Luboniu



Źródło: Opracowanie własne.

Rycina 23

Analiza graficzna przeciętnych cen lokali mieszkalnych stanowiących przedmiot spółdzielczego własnościowego prawa w przeliczeniu na 1 m² powierzchni użytkowej lokali, położonych w III strefie OOU 2008 i poza OOU 2008



Źródło: Opracowanie własne.



7. Podsumowanie

Problematyka zmniejszenia wartości rynkowej nieruchomości związanego z ich usytuowaniem w obszarach ograniczonego użytkowania tworzonych dla lotnisk i portów lotniczych stanowi wyzwanie dla rzeczoznawców majątkowych w kontekście szacowania wysokości ewentualnych odszkodowań na potrzeby postępowań sądowych. Niniejsza analiza wykazała, że lokalizacja nieruchomości w obszarze oddziaływania lotniska, potwierdzona położeniem w określonej strefie obszaru ograniczonego użytkowania może generować niższe niż przeciętne wartości nieruchomości. Badania wykazały także, że nie można wysuwać pochopnych wniosków, że lokalizacja w obszarze ograniczonego użytkowania zawsze przyczynia się do spadku poziomu wartości rynkowej nieruchomości. Taka hipoteza musi być każdorazowo zweryfikowana przez analizę transakcji na konkretnym rynku lokalnym.

Przytoczone przykłady analiz lokalnych rynków nieruchomości stanowią fragment kompleksowych badań nad rynkiem objętym oddziaływaniem obszaru ograniczonego użytkowania. Pozwoliły one jednak na poznanie reakcji uczestników rynku na oddziaływanie negatywnego czynnika o charakterze środowiskowym. W tym miejscu warto podkreślić, że poziom zmiany wartości rynkowej nieruchomości wskutek objęcia jej OOU podlega zmianom w zależności od tendencji panujących na lokalnym rynku nieruchomości. W miarę upływu czasu może zmieniać się odbiór społeczny oddziaływania negatywnego czynnika środowiskowego na wartość nieruchomości. Ponadto rynek nieruchomości jest rynkiem dynamicznym, podlegającym oddziaływaniu wielu czynników, których siła wpływu na wartość rynkową nieruchomości również podlega zmianom. Nie ma zatem możliwości wnioskowania, na podstawie raz przeprowadzonej analizy oceny wpływu obszaru ograniczonego użytko-

wania na wartość nieruchomości, o spadku tej wartości w dalszej perspektywie czasowej. Dlatego rzeczoznawca majątkowy podejmując się wydania opinii w zakresie oszacowania zmniejszenia wartości nieruchomości na skutek objęcia jej obszarem ograniczonego użytkowania musi mieć na uwadze powyższe uwarunkowania.



Literatura

1. Andrzejewski J., Trojanek M., Pawłowska M., Kosmowski M., 2010. *Hałas lotniczy a wartość nieruchomości. Materiały do dyskusji środowiskowej. Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego, Dodatek specjalny, Poznań.*
2. Andrzejewski J., Kosmowski M., Pawłowska M., Trojanek M., 2013. *Wartość nieruchomości na obszarach oddziaływania hałasu lotniczego. Zeszyt Metodyczny nr 1, Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych – Komisja Standardów, Warszawa.*
3. Bień G., 2011. *Hałas lotniczy a wartość nieruchomości zabudowanych domami mieszkalnymi jednorodzinnymi w Poznaniu i Luboniu. Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego nr 4/2011, Poznań.*
4. Hermann B., Kosmowski M., 2007. *Wartość nieruchomości obciążonych wadą niekorzystnego sąsiedztwa. Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego, Nr 1/15, Poznań.*
5. Markiewicz R., Kokowski P., Gołębiowski R., 2008. *Mapa akustyczna miasta Poznania wraz z programem ochrony środowiska przed hałasem. Centrum Badań Akustycznych, Fundacja Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu, Poznań.*
6. Miler A., 2012. *Obszar ograniczonego użytkowania. Zagadnienia prawne. Wydawnictwo TNOiK Dom Organizatora, Toruń.*
7. Niemczewski Z. 2007. *Obszar ograniczonego użytkowania – model weryfikowany.* <http://poboczawyceny.blogspot.com/2007/12/obszar-ograniczonego-uytkowania-model.html> [20.06.2014].
8. Niemczewski Z., Solski W., 2007. *Szkody na nieruchomościach w kontekście obszaru ograniczonego użytkowania. Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego nr 1/15, Poznań.*
9. Ścibisz J., Walewska K., 2014. *Problematyka oceny roszczeń podnoszonych w związku z utworzeniem obszaru ograniczonego użytkowania, przy szczególnym uwzględnieniu obszarów utworzonych w związku z działalnością portów lotniczych. Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego nr 1-2/2014, Poznań.*

ATRAKCYJNOŚĆ ARCHITEKTONICZNA A PRZEWAGA INWESTYCYJNA OBSZARU – PRZYPADEK POZNANIA



Kinga Pawlicka

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Ekonomiki Przestrzennej
i Środowiskowej

W artykule przedstawiono wpływ atrakcyjności architektonicznej na kreowanie wartości dodanej obszaru. Atrakcyjna architektura jako kapitał miasta tworzy wartość dodaną obszaru, przynosząc korzyści ekonomiczne i marketingowe. Obiekty o wysokich walorach estetycznych budują wizerunek, markę oraz pozycję rynkową miasta. Atrakcyjne budynki stają się czynnikami atrakcyjności inwestycyjnej, co potwierdza przeprowadzone badanie ankietowe. Diagnoza materiału empirycznego pozwoliła sformułować dwa istotne wnioski. Po pierwsze, wartość ekonomiczna obszaru, na którym znajdują się obiekty, wzrosła po zakończeniu inwestycji. W przypadku budynku nieatrakcyjnego odnotowano spadek wartości ekonomicznej obszaru. Po drugie, atrakcyjne budynki zachęcają do lokalizacji przedsiębiorstw przynosząc korzyści finansowe.

Wstęp

Wraz ze wzrostem konkurencyjności jednostek terytorialnych pojawia się coraz większe zainteresowanie wizerunkiem miasta, w tym atrakcyjnością architektoniczną obiektów. W wyniku swobodnego przepływu kapitału miasta dążą do tworzenia jak najlepszych warunków podnoszenia atrakcyjności, będących integralną częścią strategii rozwoju miast i regionów. Charakterystyczne i wyróżniające się obiekty podnoszą walory miasta oraz ich przewagę konkurencyjną [Glińska 2010]. Badanie atrakcyjności obiektów jest istotne z dwóch powodów. Po pierwsze, jest ważne z punktu widzenia zarządzania strategicznego i inwestycyjnego miasta. Po drugie, może być rozważane jako wskaźnik poziomu satysfakcji lokalnej mieszkańców.

Sformułowany w artykule problem badawczy jest następujący: czy atrakcyjna architektura wpływa znacząco na wartość dodaną obszaru. Na tej podstawie wyznaczono cel pracy polegający na określeniu współzależności pomiędzy atrakcyjną architekturą a przewagą inwestycyjną obszaru w postaci wartości dodanej. Na potrzeby analizy przeprowadzono badanie ankietowe dotyczące atrakcyjności architektonicznej obiektów i ich wpływu na wartość ekonomiczną obszaru.

Przedmiotem badania były obiekty w początkowej fazie realizacji o przeważającej funkcji biznesowej. Uwzględniono następujące budynki: biurowiec przy skrzyżowaniu ul. Bukowskiej i Kraszewskiego, Park Biurowy Pixel na ul. Grunwaldzkiej, budynek przy skrzyżowaniu ul. Półwiejskiej i Królowej Jadwigi, Business Garden na ul. Bułgarskiej oraz Nobel Tower na ul. Dąbrowskiego. Badanie zostało przeprowadzone w sierpniu 2013 roku. Próba składała się z 300 mieszkańców aglomeracji poznańskiej. Nie jest to wprawdzie reprezentatywna ilościowo próba, lecz daje możliwość wyciągnięcia wniosków oraz uogólnień pewnych dominujących tendencji.



Architektura kreująca wartość dodaną

Po przeanalizowaniu definicji pojęcia wartości można wskazać pewne cechy wspólne, takie jak subiektywizm, względność oraz zmienność w czasie [Kucharska-Stasiak 2006]. Natomiast termin „wartość dodana” jest interpretowany w zależności od dziedziny, której dotyczy. Według Samuelsona i Nordhauza [2012, s. 684] wartość dodana to różnica pomiędzy wartością wyprodukowanego dobra a kosztem użytych materiałów do produkcji. W systemie rachunkowości finansowej wyróżnia się następujące kategorie wartości dodanej: ekonomiczną wartość dodaną (EVA), rynkową wartość dodaną (MVA) oraz wartość dodaną dla akcjonariuszy (SVA) i dla właścicieli (SEVA). Wartość dodana jest również stosowana do ewaluacji efektywności i projektów w zarządzaniu. Marketing rozpatruje wartość dodaną w wymiarze tradycyjnym i nowoczesnym. W pierwszym z nich rozpatrywany termin jest dodatkiem do produktu, który przyczynia się do jego konkurencyjności. Drugie ujęcie rozpatruje wartość dodaną jako czynnik mający największe znaczenie w oddziaływaniu na postawę klienta [Pietrasik 2004].

Architektura cechuje się interdyscyplinarnością i wymaga współlistnienia wiedzy m.in. z dziedziny ekonomii oraz marketingu. Do architektury można odnieść pojęcie kapitału, które jest ściśle powiązane z ekonomią, jako jednego z trzech rodzajów nakładów produkcyjnych. Nawiązując do historycznego znaczenia kapitału, budynki to nie tylko fizyczna część zasobów, ale także potencjał tworzący wartość dodaną. Termin ten cechuje się niematerialnością, a zatem nie jest tworem natury, tylko wartością tej materii. Kapitał staje się zasobem tylko wtedy, gdy zostaje sprecyzowany i urzeczywistniony w realnym przedmiocie [Kucharska-Stasiak 2006].

Architektura dla deweloperów i inwestorów rozumiana jest bardzo często w kontekście produktu. Deweloper oczekuje od architekta takiego projektu, który przyniesie jak najwyższe korzyści finansowe i dodatkowo spowoduje poprawę lub utrwalenie pozytywnego wizerunku firmy. Wymagają oni takiego obiektu, który w najlepszy sposób zaspokoi potrzeby wybranego segmentu rynku przy minimalizacji kosztów. Ze względu na taki układ procesu projektowego działania architekta w wybranych kwestiach mogą być ograniczone. Po wybraniu lokalizacji obiektu oraz określeniu przez inwestora cech, oczekiwań i standardu budynku podejmuje się badania preferencji odbiorców, w tym głównie potencjalnych klientów dewelopera. Jednak ostateczna odpowiedzialność za gotowy produkt gwarantujący odpowiednią jakość zawsze spoczywa na architekcie [Stachura 2012].

Atrakcyjne obiekty kształtują wysokiej jakości przestrzeń, budując wizerunek, markę i pozycję rynkową miasta, co przyczynia się do wzrostu wartości dodanej. Na potrzeby artykułu pojęcie atrakcyjności jest rozumiane jako suma pozytywnych ocen, wrażeń i przekonań, jakie obserwatorzy posiadają o danym obiekcie, charakteryzujące się pewnym stopniem indywidualności percepcji wyrażonej w postawach wobec obiektu. Atrakcyjność architektoniczna może być postrzegana z punktu widzenia obserwatora wewnętrznego – mieszkańca oraz użytkownika zewnętrznego. Wybór jednej z tych postaw determinowany jest przez wiele czynników, m.in.: nastrój, cel poruszania się po przestrzeni zurbanizowanej oraz warunki zewnętrzne.

Wiele miast wyraża chęć posiadania budynku, który będzie pełnił rolę symbolu. Zdaniem Bonenberg wyróżnia się sześć atrybutów kształtujących tożsamość marki architektonicznej [2012, s. 99]: niepowtarzalność, swojskość, personifikację, prestiż, czytelność oraz identyfikację kulturową. Pierwsza z cech wyznacza poziom konkurencyjności budynku w porównaniu z innymi obiektami. Do tej kategorii zalicza się unikalny charakter, tradycje oraz nastrojów wewnątrz urbanistycznych. Atrybut swojskości związany jest ze społecznym przywiązaniem do otoczenia architektonicznego, które wpływa na akceptację wizerunku oraz poczucie bezpieczeństwa. Uosobienie architektury pozwala na zgodność z własnym systemem wartości, w tym przede wszystkim estetycznych. Przejawia się to w percepcji takich elementów, jak specyficzne wejścia, detale architektoniczne (gzymsy, cokoły) oraz kolorystyka. Możliwość korzystania z prestiżowych budynków wpływa na satysfakcję użytkownika oraz kształtowanie statusu społecznego, jest zatem subiektywnym kryterium identyfikacji atrakcyjności. Prestiż jest uważany za jeden z głównych motywów powstania najdroższych budynków na świecie. Rolą czytelności jest prezentacja klarownej i zrozumiałej formy. W tym ujęciu budynki są rozpoznawalną częścią układów urbanistycznych. Natomiast uwarunkowania historyczno-kulturowe są ważnym elementem odrębności stylu architektonicznego, a także wartości symbolicznych lokalnej społeczności.

Czynnikiem tworzącym kontekst komunikacji marketingowej są walory estetyczne obiektów. Gdy architektura staje się częścią podkreślającą emitowany z jej udziałem przekaz, wtedy właściciel nieruchomości, za jej pomocą, może oddziaływać na obserwatora. Wg R. Janowicza [2012, s. 69] konsumenckie funkcje marki można odnieść do architektury, wyróżniając jej poszczególne elementy:

- autentyczność, powtarzalność – harmonijna architektura marki gwarantuje ład przestrzenny;
- wsparcie, gwarancja – architektura przyczynia się do zwiększania poziomu bezpieczeństwa oraz gwarantuje jakość przestrzeni miasta;
- transformacja przeżyć – architektura wpływa na zachowanie człowieka, w tym może przyczyniać się do podniesienia satysfakcji z użytkowania przestrzeni;

- odróżnienie – obiekty kreują tożsamość miejsca, co pozwala na jednoznacznie rozpoznawalną markę;
- wartość dodana – obiekty o wysokich walorach estetycznych podnoszą jakość przestrzeni i wpływają na atrakcyjność inwestycyjną.

W odniesieniu do architektury wartość dodana może również posłużyć jako ocena projektu budynku. Atrakcyjne obiekty, jako rezultaty projektu, podnoszą wartość dodaną miasta. Wartość ta jest kategorią opisu, która wyróżnia projekt, natomiast nie jest jego głównym celem. P. Drucker definiuje wartość dodaną w ujęciu ekonomicznym jako pieniądze, które przewyższają wartość pozostającą na obsłudze kapitału. W momencie kiedy organizacja przekroczy koszty kapitału, przestaje ponosić stratę [Skarżyński 2006]. Można posłużyć się analogią i odnieść powyższą prawidłowość do realizacji projektu architektonicznego. W tym przypadku inwestorem projektu jest miasto, natomiast przedsiębiorstwem – biuro architektoniczne oraz wykonawca projektu odpowiedzialny za realizację projektu. Kapitał przedsięwzięcia projektowego to wartość inwestycji obiektu. Całkowity koszt kapitału jest rozumiany jako koszty utracenia korzyści, które inwestor osiągnąłby przy realizacji alternatywnego projektu.

Zatem inwestor oczekuje od atrakcyjnych obiektów, finansowanych zarówno ze środków własnych lub obcych, wygenerowania odpowiedniego dochodu, który pozwoli nie tylko na zwrot poniesionych nakładów, ale przyniesie również zysk. Współcześnie, gdzie obowiązuje paradygmat kształtowania ładu przestrzennego i zrównoważonego rozwoju, efektywność inwestycji jest czymś więcej niż tylko aspektem finansowym. Do architektury można odnieść efektywność, która uwzględnia nie tylko korzyści materialne, ale także społeczne. Pojęcie efektywności definiowane jest jako maksymalne wykorzystanie zasobów ekonomicznych przy uzyskaniu maksymalnej satysfakcji [Samuelson i Nordhaus 2012]. Ocena efektywności może posiadać charakter względny i bezwzględny. Pierwsza z nich dotyczy analizy konkretnego projektu architektonicznego, natomiast druga pozwala wybrać z grupy kilku wariantów takie rozwiązanie, które jest najbardziej opłacalne. Umożliwia to podjęcie decyzji inwestycyjnej służącej do akceptacji projektu przynoszącego najwyższą wartość dodaną.

Miejsca, w których powstają takie obiekty, przyczyniają się do podnoszenia atrakcyjności inwestycyjnej obszaru. Walory estetyczne architektury mogą zachęcać inwestorów zagranicznych do lokalizacji przedsiębiorstwa w danym obiekcie, przy czym należy zaznaczyć, że nie stanowią one głównych czynników decydujących o podjęciu działalności w tym obszarze. Atrakcyjność architektoniczna stanowi element dodatkowy do takich czynników, jak chłonność rynków zbytu, wielkość zasobów i kosztów pracy oraz dostępność surowców [Szalucka i Szóstek 2012]. Atrakcyjność obiektów może składać się na klimat inwestycyjny i mieć szczególne znaczenie w wyborze wielu zbliżonych ofert. E. Kucharska-Stasiak [2006] do najistotniejszych funkcji architektury w ocenie wartości obszaru zalicza:

- funkcję informacyjną – umożliwia ona uczestnikowi rynku pozyskanie informacji o wartości służącej do oceny aktualnego stanu rynku;
- funkcję decyzyjną – stanowi ona podstawę podjęcia kluczowych decyzji inwestycyjnych;
- funkcję negocjacyjną – wyznaczona wartość dodana obiektu stanowi element negocjacji podczas transakcji rynkowej;
- funkcję doradczą – jest ona podstawą do ustalenia zasad poprawnego gospodarowania nieruchomością;
- funkcję pośrednią – prowadzi ona do wyznaczenia dalszego kierunku rozwoju obszaru.

Przykładem architektury, która wpłynęła na lokalizację przedsiębiorstw w danym obszarze, są obiekty w Hafen City, nowo budowanej dzielnicy Hamburga. Organizacje, które ulokowały swoje siedziby na tym terenie, to m.in.: centrala Kühne&Nagel, Spiegel Grupa, Unilever, siedziba Greenpeace oraz międzynarodowe firmy spedycyjne. Atrakcyjność budynków w HafenCity potwierdzają liczne nagrody architekto-

niczne. Obszar otrzymał pierwszą nagrodę w konkursie Globalne Excellence Awards organizowanym przez Urban Land Institute w 2013 roku. Natomiast budynek Unilever został wybrany najlepszym biurowcem na świecie w 2009 roku na World Architecture Awards Festival w Barcelonie [www.hafencity.com].

Atrakcyjna architektura może generować wartość dodaną w postaci efektów mnożnikowych, w tym ekonomicznych i turystycznych. Popytowe efekty mnożnikowe definiowane są jako wzrost dochodów lub zatrudnienia spowodowanego przez bodziec w formie rozwoju określonej działalności [Domański 1987]. Na potrzeby artykułu przez działalność rozumie się projektowanie atrakcyjnych obiektów architektonicznych. Oceniając oddziaływanie nowych inwestycji architektonicznych metodą ilościową, należy przeanalizować strukturę gałęziową oraz przestrzenny rozkład tych efektów. Efekty mnożnikowe klasyfikuje się według dwóch kategorii – jako zaopatrzeniowe i dochodowe. Pierwsza z nich dotyczy dodatkowego dochodu, który czerpią przedsiębiorstwa dostarczające produktów i usług dla powstania i funkcjonowania obiektu. Natomiast efekty dochodowe są rezultatem atrakcyjności inwestycyjnej obiektów o wysokich walorach estetycznych. Lokalizacja przedsiębiorstw zwiększa rynek pracy i w konsekwencji siłę nabywczą gospodarstw domowych przez wynagrodzenia dla pracowników [Murzyn-Kupisz i Gwosdz 2010].

Architektura jako wartość dodana wpływa na rozwój obszaru m.in. poprzez wzrost turystyki. Najbardziej znanym przykładem korzyści z wysokiej jakości projektów jest szeroko omówiony w literaturze efekt Bilbao. W przypadku wzrostu działalności turystycznej bierze się pod uwagę efekt ekonomiczny, którym jest mnożnik turystyczny. Przyciąganie turystów przez budynki postrzegane jako bardzo atrakcyjne przyczynia się do ponoszenia całkowitego dochodu miasta na skutek zwiększonej

konsumpcji dóbr i usług przez użytkowników zewnętrznych przestrzeni. Wielkość wydatków, które ponoszą turyści, wpływa na gospodarkę lokalną i mierzona jest przepływem podstawowym [Murzyn-Kupisz i Gwosdz 2010]. Wielkość ta zależy od ilości, zamożności oraz stylu konsumpcji. Efekt mnożnikowy jest tym większy, im większe jest powiązanie działalności turystycznej z innymi dziedzinami gospodarki.

Znaczenie atrakcyjność architektonicznej a wartość dodana – badanie empiryczne

Określenie wpływu atrakcyjności architektonicznej na kreowanie wartości dodanej obszaru było możliwe na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego. Celem badania było poznanie opinii na temat atrakcyjności obiektów o funkcji biznesowej powstających w Poznaniu oraz ich zdolność do tworzenia wartości dodanej dla obszaru. Przedmiotem analizy było pięć inwestycji, które w sierpniu 2013 roku były w fazie realizacji (Rycina 1): biurowiec przy skrzyżowaniu ul. Bukowskiej i Kraszewskiego, Park Biurowy Pixel na ul. Grunwaldzkiej, budynek przy skrzyżowaniu ul. Półwiejskiej i Królowej Jadwigi, Business Garden na ul. Bułgarskiej oraz Nobel Tower na ul. Dąbrowskiego.

Budowę sześciokondygnacyjnego biurowca Nowe Jeżyce przy skrzyżowaniu ul. Bukowskiej i Kraszewskiego rozpoczęto w czerwcu 2013 roku. Budynek o powierzchni 3600 m² zaprojektowany przez biuro architektoniczne Easst.com będzie przeznaczony pod powierzchnie biurowe oraz w części parterowej – usługowo-handlowe [www.urbanity.pl].

Rycina 1

Obiekty poddane analizie



BIUROWIEC PRZY SKRZYŻOWANIU UL. BUKOWSKIEJ I KRASZEWSKIEGO



PARK BIUROWY PIXEL, UL. GRUNWALDZKA



BUDYNEK PRZY SKRZYŻOWANIU UL. PÓLWIEJSKIEJ I KRÓLOWEJ JADWIGI



PARK BIUROWY BUSINESS GARDEN, UL. BUŁGARSKA



NOBEL TOWER, UL. DĄBROWSKIEGO

Źródło: Opracowanie własne

Park Biurowy Pixel jest to kompleks pięciu budynków, których budowę rozpoczęto w 2011 roku. Obecnie ukończony jest jeden, którego najemcą jest grupa Allegro sp. z o.o. Budynek zajmuje powierzchnię 33000 m², w tym trzy piętra znajdujące się pod ziemią, które będą miały niemal taką samą powierzchnię jak siedem naziemnych. Projekt obiektu opracowało studio architektoniczne James Architekti [www.urbanity.pl].

Od września 2013 roku na Półwiejskiej 47 powstaje sześciokondygnacyjny biurowiec. Obiekt ma łączyć funkcje mieszkaniową, handlowo-usługową oraz biurową. Niższe piętra będą przeznaczone na handel i usługi, natomiast w górnej części będą znajdowały się mieszkania. Autorzy z biura Easst.com zakładają możliwość dowolnego kształtowania przestrzeni – na przykład łączenie mieszkań czy przeznaczenie całego piętra na cele biurowe [www.polwiejska47.pl].

Pierwszy etap inwestycji Business Garden, rozpoczęty w kwietniu 2013 roku, to cztery budynki o powierzchni 42 000 m², które mają zostać ukończone do 2015 roku. Kompleks będzie składał się z powierzchni biurowych, konferencyjnych oraz miejsc odpoczynku w czasie pracy, takich jak restauracja czy boisko do gry w koszykówkę. Dzięki zastosowaniu energooszczędnych rozwiązań sześciokondygnacyjne obiekty będą się wpisywały w nurt architektury zielonej. Za opracowanie projektu odpowiedzialna jest szwedzka pracownia Ahlqvist&Almqvist oraz pracownia Arcade Polska [www.businessgarden.pl].

W wieżowcu Nobel Tower – którego budowę rozpoczęto w 2012 roku, a zakończenie planowane jest na 2014 rok – ma powstać park technologiczny Centrum Zaawansowanych Technologii. W obiekcie o powierzchni 13 000 m² mają mieć siedzibę innowacyjne firmy z branży bio-medycznej. Na czternastu kondygnacjach będą się mieścić powierzchnie biurowe, sale konferencyjne, laboratoria oraz lokale usługowe. Autorem projektu jest P. Z. Barełkowski, który wykorzystał technologię pozwalającą na redukcję zużycia energii, tworząc energooszczędny i inteligentny budynek [www.cztpoznan.pl].

Respondenci przeglądali wyróżnione obiekty na zdjęciach, tym samym zachowano tę samą perspektywę, oświetlenie, to samo środowisko i skalę. Badanie miało charakter środowiskowy

– kwestionariusz bezpośrednio rozprawdany na danym obszarze (aglomeracja poznańska). Zakres czasowy badania obejmował jeden miesiąc. W ankiecie zawarte były wyłącznie pytania zamknięte o charakterze zarówno koniunktywnym, jak i dysjunktywnym. Kwestionariusz był w większości oparty na pytaniach z szeregowaniem, tzw. rangowanie, w których respondent jest proszony o uszeregowanie odpowiedzi według kryterium określonych wariantów odpowiedzi.

Próba składała się z 300 osób, wśród których było 158 kobiet i 142 mężczyzn. W strukturze wieku dominowały osoby w przedziale od 18 do 29 lat (39,33%), w dalszej kolejności dwie grupy osób od 50 do 59 lat (24%) oraz od 30 do 39 lat (22%). Najmniejszy odsetek stanowili respondenci z przedziału wiekowego od 40 do 49 lat (12,33%) oraz powyżej 60 roku życia (2,33%). Pod względem wykształcenia najliczniejszą grupę tworzyli respondenci z wykształceniem wyższym (62,33%), następnie zawodowym (30,33%) oraz średnim (6,67%). W strukturze osób pod względem miejsca zamieszkania dominowali respondenci z Poznania (78%). Jeżeli chodzi o osoby spoza Poznania (22%), najliczniejszą grupę stanowią mieszkańcy Swarzędza, Lubonia, Koźiegłówek oraz Suchego Lasu.

Pierwsze pytanie dotyczyło ogólnego postrzegania badanych obiektów. Jako „bardzo atrakcyjny” budynek respondenci uznali Park Biurowy Pixel (59,33%), następnie jako „atrakcyjny” określono Nobel Tower (58,67%). Business Garden uzyskała najwięcej odpowiedzi w grupie „przeciętnej”. Jako obiekt „nieatrakcyjny” ankietowani wybrali budynek przy skrzyżowaniu ul. Półwiejskiej i Królowej Jadwigi. Żaden z obiektów nie osiągnął więcej niż trzech procent odpowiedzi w kategorii

„zupełnie nieatrakcyjny”. Uzupełnieniem analizy atrakcyjności architektonicznej była ocena harmonijnego wpisania budynków w otoczenie. Zdaniem respondentów jako „dobrze powiązane z istniejącą zabudową” zostały wybrane obiekty: biurowiec przy skrzyżowaniu ul. Bukowskiej i Kraszewskiego (87,7%), Park Biurowy Pixel (85,33%) oraz Business Garden (84,67%). Pytanie to ukazuje, że nie tylko sam obiekt ma znaczenie przy ocenie architektonicznej, ale również dopasowanie i interakcje z obecną zabudową. Budynkiem, który został określony jako „atrakcyjny, lecz niewłaściwie wpisany w otoczenie” jest Nobel Tower.

Na podstawie wizualizacji i zdjęć stanu aktualnego dla każdego z budynków respondenci mieli określić wartość dodaną przed inwestycją i po jej zakończeniu. Poziom wartości został określony na pięciostopniowej skali – od najniższej do bardzo wysokiej (Tabela 1).

Wartość ekonomiczna obszaru przed inwestycją przy skrzyżowaniu ulic Bukowskiej i Kraszewskiego została określona przez ponad połowę respondentów (53,33%) jako „przeciętna”. Potwierdzeniem wyboru respondentów są pełnione funkcje obszaru. Według Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego miasta Poznania obiekt ten znajduje się w podstrefie E1 o przeważających funkcjach mieszkaniowej, targowo-usługowej oraz terenach zamkniętych, na których mieszczą się obiekty wojskowe [Studium... 2008]. Dotychczasowe miejsce lokalizacji biurowca było zaniedbanym pustym placem. Ocena tego samego obszaru po inwestycji według 62% respondentów wzrosła z „przeciętnej” na „wysoką”.

Tabela 1

Ocena wartości ekonomicznej obszaru przed i po inwestycji

	Faza realizacji	Najniższa wartość ekonomiczna	Niska wartość ekonomiczna	Przeciętna wartość ekonomiczna	Wysoka wartość ekonomiczna	Bardzo wysoka wartość ekonomiczna
biurowiec przy skrzyżowaniu ul. Bukowskiej i Kraszewskiego	Przed inwestycją	7,67%	26,67%	53,33%	10,67%	1,67%
	Po inwestycji	0,67%	0,67%	12,33%	62,00%	24,33%
Park Biurowy Pixel	Przed inwestycją	18,00%	52,67%	25,00%	2,00%	2,33%
	Po inwestycji	0,33%	1,00%	10,67%	80,33%	57,67%
budynek przy skrzyżowaniu ul. Półwiejskiej i Królowej Jadwigi	Przed inwestycją	2,00%	5,00%	10,67%	29,00%	53,33%
	Po inwestycji	0,67%	0,67%	11,33%	54,67%	32,67%
Business Garden	Przed inwestycją	3,33%	11,33%	56,00%	24,00%	3,33%
	Po inwestycji	0,33%	6,67%	24,67%	58,67%	9,67%
Nobel Tower	Przed inwestycją	2,67%	5,33%	26,33%	53,67%	12,00%
	Po inwestycji	0,33%	0,00%	9,33%	33,00%	57,33%

Źródło: Opracowanie własne.

Najniżej oceniono wartość ekonomiczną obszaru przed inwestycją, na którym powstaje Park Biurowy Pixel – 52,67% respondentów uznało ją za „niską”. Wokół terenu budowy przeważają funkcje mieszkaniowa, usługowa oraz produkcyjno-logistyczna. Przed rozpoczęciem projektu znajdowały się tam opuszczone obiekty magazynowe oraz nieuporządkowana zielen. Obecnie na ulicy Grunwaldzkiej 182 mieści się jeden z pięciu biurowców oraz teren przygotowany pod budowę pozostałych. Zdaniem większości badanych (57,67%) wartość ekonomiczna obszaru po inwestycji wzrosła z „niskiej” na „bardzo wysoką”.

Zdaniem respondentów obszar przy ulicy Półwiejskiej i Królowej Jadwigi cechuje się bardzo wysoką wartością ekonomiczną (53,33%). O tym wyborze zdecydowała prawdopodobnie lokalizacja w ścisłym centrum miasta oraz obiekty o funkcjach biznesowych, handlowo-usługowych i hotelowych. Pomimo nieatrakcyjnego wyglądu narożnika przy ulicy Półwiejskiej 47, na którym panował chaos architektoniczny, obszar uzyskał najwięcej punktów za wartość ekonomiczną. Sąsiedztwo takich budynków, jak Poznań Financial Center, Andersia Tower oraz Stary Browar powoduje, że planowana inwestycja nabiera dużego znaczenia inwestycyjnego. Po realizacji projektu wartości została również uznana jako „wysoka”, jednakże był to spadek o 1,34%.

W opinii 56% badanych teren, na którym ma powstać Park Biurowy Business Garden, uważany jest jako „przeciętny pod względem wartości ekonomicznej”. Na skrzyżowaniu ulicy Marcelińskiej i Bułgarskiej przed rozpoczęciem inwestycji znajdowały się rozległe tereny niezabudowane. Sąsiedowały one z biurowcem PGK Centrum, centrum handlowym oraz zabudową mieszkaniową. Według 58,67% respondentów po zakończeniu budowy wartość ekonomiczna wzrosła z „przeciętnej” na „wysoką”.

Wartość ekonomiczna obszaru na ulicy Dąbrowskiego 77 przed inwestycją biurowca Nobel Tower została oceniona przez 53,67% respondentów jako „wysoka”. Obecnie na obszarze tym znajdują głównie się budynki o funkcjach mieszkaniowych, z dolnymi powierzchniami handlowo-usługowymi. Na ulicy Dąbrowskiego mieszczą się również dwa wysokościowce Omega i Collegium Wrzoska w bezpośrednim sąsiedztwie powstającego Nobel Tower. Zdaniem respondentów wartość ekonomiczna terenu wzrosła z „wysokiej” na „bardzo wysoką” (57,33%).

Zadaniem badanych było również określenie, czy dany obiekt przyczyni się do aktywizacji gospodarczej danej części miasta, podniesienia prestiżu miejsca, poprawy wizerunku i ładu przestrzennego okolicy, a także popularyzacji miejsca (Tabela 2).

Zdaniem respondentów, w pierwszej trójce obiektów, które wpłyną na aktywizację gospodarczą miejsca znalazły się: Park Biurowy Pixel (33,07%), następnie Park Biurowy Business Garden (25,85%) oraz Nobel Tower (18,90%). W opinii 35,87% badanych do podniesienia prestiżu przyczyni się najbardziej Park Biurowy Pixel, 25,08% Nobel Tower oraz 15,35% Park Biurowy Business Garden. W kategorii „poprawa ładu i wizerunku przestrzennego” najwięcej odpowiedzi uzyskał również Park Biurowy Pixel (28,75%). Na drugim miejscu po raz pierwszy, w tym pytaniu wskazano na budynek przy skrzyżowaniu ul. Półwiejskiej i Królowej Jadwigi (26,28%) oraz biurowiec przy skrzyżowaniu ul. Bukowskiej i Kraszewskiego (22,79%). Według osób biorących udział w ankiecie do popularyzacji miejsca przyczynią się dwa budynki Park Biurowy Pixel (47,03%) oraz Nobel Tower (33,69%).

Uzupełnieniem analizy było pytanie, w jakim stopniu obiekty zachęcają do lokalizacji przedsiębiorstw. Badani mieli określić w skali od 1 do 5, gdzie najniższa wartość oznacza „nieatrakcyjny obiekt dla potencjalnych przedsiębiorców”, a najwyższa – „zdecydowanie zachęcającą lokalizację”. Ocenę najwyższą otrzymały dwa obiekty – Park Biurowy

Pixel (54,33%) oraz Nobel Tower (55,33%). W opinii respondentów kolejne miejsca zajęły: biurowiec przy skrzyżowaniu ul. Bukowskiej i Kraszewskiego (55,00%) oraz budynek przy skrzyżowaniu ul. Półwiejskiej i Królowej Jadwigi (52,00%). W kategorii „przeciętne miejsce do lokalizacji przedsiębiorstw” najwięcej głosów uzyskał Business Garden (52,33%). Żaden z obiektów nie zdobył znaczącej liczby punktów w grupie „niezachęcający” i „zdecydowanie niezachęcający do lokalizacji przedsiębiorstw”.

Dodatkowo respondenci zostali zapytani, w którym z analizowanych budynków chcieliby pracować. Najwięcej odpowiedzi uzyskał Park Biurowy Pixel (53,33%), następnie Nowel Tower (46,67%) oraz Business Garden (29,33%). Najrzadziej wybierane jako potencjalne miejsce pracy zostały: budynek przy skrzyżowaniu ul. Półwiejskiej i Królowej Jadwigi (20,00%), biurowiec przy skrzyżowaniu ul. Bukowskiej i Kraszewskiego (15,67%).

Diagnoza materiału empirycznego pozwoliła sformułować dwa istotne wnioski. Po pierwsze, wartość ekonomiczna obszaru wzrosła po realizacji projektu, który jest uważany za atrakcyjny dla obserwatorów. Po drugie, obiekty o wysokich walorach estetycznych zachęcają do lokalizacji przedsiębiorstw zarówno w budynku, jak i w bezpośredniej okolicy. Zatem atrakcyjna architektura przynosi wysokie korzyści finansowe i dodatkowo powoduje poprawę wizerunku i ładu przestrzennego obszaru.

Tabela 2

Uszeregowanie obiektów wg kryterium wpływu na przestrzeń miasta

Miejsce wg ilości odpowiedzi	Aktywizacja gospodarcza części miasta	Podniesienie prestiżu miejsca	Poprawa ładu i wizerunku	Popularyzacji miejsca
1	Park Biurowy Pixel	Park Biurowy Pixel	Park Biurowy Pixel	Park Biurowy Pixel
2	Business Garden	Nobel Tower	budynek przy skrzyżowaniu ul. Półwiejskiej i Królowej Jadwigi	Nobel Tower
3	Nobel Tower	Business Garden	biurowiec przy skrzyżowaniu ul. Bukowskiej i Kraszewskiego	Business Garden
4	biurowiec przy skrzyżowaniu ul. Bukowskiej i Kraszewskiego	budynek przy skrzyżowaniu ul. Półwiejskiej i Królowej Jadwigi	Nobel Tower	biurowiec przy skrzyżowaniu ul. Bukowskiej i Kraszewskiego
5	budynek przy skrzyżowaniu ul. Półwiejskiej i Królowej Jadwigi	biurowiec przy skrzyżowaniu ul. Bukowskiej i Kraszewskiego	Business Garden	budynek przy skrzyżowaniu ul. Półwiejskiej i Królowej Jadwigi

Źródło: Opracowanie własne.

Podsumowanie

Pomiar atrakcyjności architektonicznej umożliwia określenie wpływu budynku na tworzenie wartości ekonomicznej obszaru. Obiekty charakteryzujące się wysokimi walorami estetycznymi kształtują markę i pozycję rynkową miasta, co powoduje wzrost wartości dodanej obszaru, tym samym miejsca z atrakcyjną architekturą stają się magnesem dla potencjalnych przedsiębiorców. Co więcej – wysoko oceniane budynki mogą generować wartość dodaną obszaru za pomocą efektów mnożnikowych zarówno turystycznych, jak i ekonomicznych.

Po przeanalizowaniu wyników badania empirycznego sformułowano następujące wnioski:

- najbardziej atrakcyjnymi obiektami spośród badanych będą Park Biurowy Pixel oraz Nobel Tower, natomiast nieatrakcyjny będzie budynek przy skrzyżowaniu ulicy Półwiejskiej i Królowej Jadwigi,
- w przypadku czterech obiektów wartość ekonomiczna obszaru wzrośnie po realizacji inwestycji,
- spadek wartość ekonomicznej z piątego miejsca na czwarte dotyczył obszaru, na którym powstawanie biurowiec przy skrzyżowaniu ulic Półwiejskiej i Królowej Jadwigi,

z uwagi na określenie przez respondentów budynku jako „nieatrakcyjny” ocena nie ma istotnego znaczenia w analizie,

- największy wzrost wartości ekonomicznej obszaru, zdaniem respondentów, będzie miał miejsce w przypadku budowy Parku Biurowego Pixel oraz Nobel Tower, budynki te zostały również ocenione jako najbardziej zachęcające do lokalizacji przedsiębiorstw.

Bibliografia

1. Bonenberg, W., 2012, *Architektura jako marka miasta – na przykładzie aglomeracji poznańskiej*, Czasopismo Techniczne, Wydawnictwo Politechniki Krakowskiej, Kraków.
2. Domański, R., 1987, *Teoretyczne podstawy geografii ekonomicznej*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
3. Glińska, E., 2010, *Wizerunek miasta wśród jego mieszkańców a subiektywna jakość życia – koncepcja badań*, w: Noworól, A., *Jakość życia a procesy zarządzania rozwojem i funkcjonowaniem organizacji publicznych*, Instytut Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie, Kraków.
4. Janowicz, R., 2012, *Komunikacja marketingowa w architekturze*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa.
5. Kucharska-Stasiak, E., 2010, *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, PWN, Warszawa.
6. Murzyn-Kupisz M., Gwosdz K. (red.), 2010, *Analiza wpływu inwestycji w infrastrukturę kultury i turystyki dofinansowanych z funduszy strukturalnych na rozwój społeczno-gospodarczy*, Uniregio, Kraków.
7. Pietrasik, K., 2008, *Wartość dodana w marketingu*, http://www.us.szc.pl/main.php/knm/?xml=load_page&st=6666, [dostęp: 17.08.2013].
8. Samuelson, P. A., Nordhaus W. D., 2012, *Ekonomia, Rebis, Poznań*.
9. Skarzyński, M., 2006, *Czynniki generujące wartość dodaną w regionalnych projektach rozwoju zasobów ludzkich*, w: Plawgo (red.), *Polska wschodnia – determinanty rozwoju*, WSAP, Białystok.
10. Stachura, E., 2012, *Kształtowanie architektury domów i mieszkań z wykorzystaniem wyników badań preferencji mieszkaniowych Polaków*, w: Żróbek S. (red.), *Studia i materiały towarzystwa naukowego nieruchomości*, nr 3, Olsztyn.
11. Szalucka, M., Szóstek, A., 2012, *Ocena uwarunkowań nabywania nieruchomości w Polsce przez inwestorów zagranicznych*, w: Żróbek S. (red.), *Studia i materiały towarzystwa naukowego nieruchomości*, nr 3, Olsztyn.
12. *Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego miasta Poznania*, 2008, <http://www.mpu.pl/plany.php?s=6&p=14> [dostęp: 28.09.2013].
13. *Strona internetowa dzielnicy Hafencity w Hamburgu*, www.hafencity.com [dostęp: 17.08.2013].
14. *Portal internetowy dotyczący architektury*, www.urbanity.pl [dostęp: 16.09.2013].
15. *Strona internetowa inwestycji na ulicy Półwiejskiej 47*, www.polwiejska47.pl [dostęp: 16.09.2013].
16. *Strona internetowa Parku Business Garden*, www.businessgarden.pl [dostęp: 16.09.2013].
17. *Strona internetowa Centrum Zaawansowanych Technologii Nobel Tower*, www.cztpozn.pl [dostęp: 16.09.2013].

SYTUACJA NA LOKALNYM PIERWOTNYM RYNKU MIESZKANIOWYM W POZNANIU I POWIECIE POZNAŃSKIM W II KWARTALE 2014 R



dr Łukasz Strączkowski
Katedra Inwestycji i Nieruchomości,
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Wprowadzenie

W 2014 roku coraz częściej słyszy się opinie o poprawie sytuacji na pierwotnym rynku mieszkaniowym. Zgodnie z ostatnimi informacjami przedstawianymi przez Narodowy Bank Polski:

- istnieje pozytywny postęp w dopasowaniu oferty deweloperów do możliwości finansowych klientów,
- zaobserwowano nieznaczną poprawę wskaźników dostępności kredytowej,
- odnotowano wzrost sprzedaży mieszkań, wspieranej przez zakupy gotówkowe i rządowy program Mieszkanie dla Młodych,
- budowa nowych mieszkań jest dla firm deweloperskich rentowna,
- liczba bankructw firm budowlanych i deweloperskich zmniejszyła się w porównaniu do I kw. 2013 roku¹.

Na tle tych informacji deweloperzy prezentują swoją ofertę mieszkaniową, zarówno w Poznaniu, jak i powiecie. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie wstępnej informacji na temat oferty mieszkań na rynku pierwotnym w Poznaniu oraz zasygnalizowanie różnic jakie występują w ofercie pomiędzy Poznaniem a powiatem. Podstawą zaś zaprezentowanych rezultatów są oferty gromadzone podczas prac badawczych w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu².

Podaż mieszkań na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu i powiecie poznańskim

Poznański rynek pierwotny uznaje się za rynek dość konkurencyjny, szczególnie gdy oprócz rynku miejskiego pod uwagę bierze się inwestycje w powiecie. Decydują o tym:

- dość duża liczba inwestorów (deweloperów) na rynku oraz liczba inwestycji,
- poziom wskaźnika oceny konkurencji – wartość indeksu HHI na poziomie poniżej 1000 punktów³,
- liczba mieszkań dostępnych w sprzedaży – z ostatnio przeprowadzonego podsumowania wynika, że na rynku dostępnych jest w sprzedaży prawie 4,0 tys. lokali⁴.

Przeciętne oferowane na rynku w Poznaniu mieszkanie ma powierzchnię 57 m², z kolei mediana wskazuje, że połowa oferowanych mieszkań nie przekracza 53 m². Dla porównania w III kwartale 2013 roku wartości te były odpowiednio o 2 i 1 m² niższe⁵. Typowa oferta mieszkaniowa obejmowała lokale o powierzchni od 35 do 79 m².

Stosunkowo największy odsetek mieszkań do zakupu znajduje się w dzielnicy Grunwald (29% ogółu oferty). W dalszej kolejności znajdują się: Wilda (22%), Stare Miasto (20%), Nowe Miasto (17%), Jeżyce (12%).

Biorąc pod uwagę kryteria takie jak: liczba pokoi oraz powierzchnia lokalu, widać wyraźnie, że w ofercie poznańskich deweloperów dominują:

- mieszkania dwupokojowe – stanowią połowę oferowanych na rynku mieszkań – oraz trzypokojowe – 29% ogółu ofert (por. Rysunek 1a).

¹ Szerzej na ten temat w: J. Łaszek, H. Augustyniak, K. Olszewski, K. Gajewski, Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w I kwartale 2014r., Biuro Polityki Makroostabilnościowej, Instytut Ekonomiczny, Narodowy Bank Polski, Warszawa, maj 2014r.

² Podstawą analiz są oferty mieszkań zgromadzone w II kwartale 2014 roku w liczbie n= 3902. Zakres przestrzenny obejmował inwestycje zlokalizowane na terenie Miasta Poznania oraz powiatu poznańskiego.

³ Por.: Ł. Strączkowski, Sytuacja na lokalnym pierwotnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu – stan w III kwartale 2013r., Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego, Nr 4/2013(38).

⁴ Dla celów prezentacji wykorzystano dane zgromadzone w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Tradycyjnie pod uwagę wzięto oferty mieszkań z tzw. segmentu popularnego. Wynika to z faktu, że w sprzedaży znaczną część oferty stanowiły mieszkania apartamentowe lub o podwyższonym standardzie, których ceny są wyższe od przeciętnej dla rynku – zbliżone są do wartości bliskich 10 tys. zł/m². Z uwagi na dość duży udział tego typu mieszkań w ofercie do obliczenia wartości średniej dla rynku nie brano pod uwagę ofert tego rodzaju.

⁵ Ł. Strączkowski, op. cit.

- lokale o powierzchni od 51 do 65 m² (co trzecie mieszkanie w sprzedaży) oraz od 36 do 50 m² (30% – por. Rysunek 1b.).

Dla porównania, ze wstępnie przeprowadzonych analiz wynika, że w powiecie poznańskim przeciętne mieszkanie cechuje się podobną powierzchnią – 57 m². Zmienia się jednak zakres typowej oferty rynkowej – od 40 do 73 m² oraz struktura oferty według liczby pokoi i powierzchni lokali (informację zaprezentowano na Rysunku 2).

Porównując ofertę miejską do oferty w powiecie można powiedzieć, że w podpoznańskich inwestycjach stosunkowo więcej jest mieszkań trzypokojowych (kosztem głównie dwupokojowych), a także mieszkań o powierzchni od 66 do 80 m².

Ceny mieszkań na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu i powiecie poznańskim

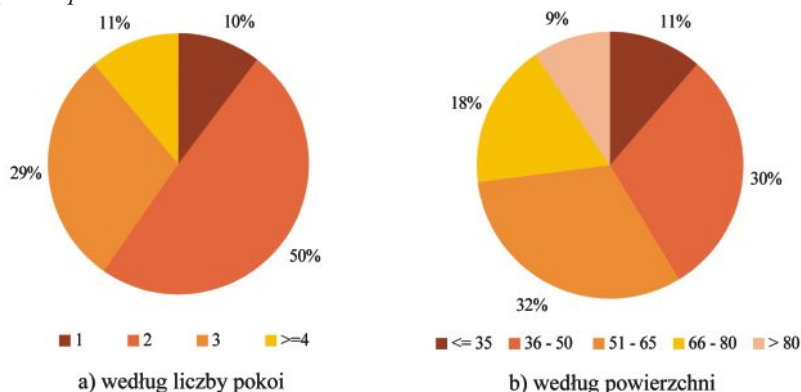
W 2014 roku odnotowano minimalny wzrost cen nominalnych na lokalnym rynku mieszkaniowym. W I kwartale 2014 roku przeciętna cena 1 m² mieszkania wyniosła 6031 zł brutto, zaś w II kwartale – 6.060 zł⁶. Co prawda jest to wzrost prawie niezauważalny, gdy bierze się pod uwagę zmiany kwartał do kwartału. Jednak gdy za punkt odniesienia weźmie się II kwartał 2013 roku, widać wyraźnie, że przeciętna cena 1 m² powierzchni mieszkania zwiększyła się o 2%, tj. o 116 zł (por. Rysunek 3).

Z przeprowadzonych analiz wynika, że poziom przeciętnej ceny 1 m² mieszkania zbliżony jest do poziomu mediany, która w II kwartale 2014 roku wyniosła 6.053 zł brutto. Typowa oferta mieszkaniowa (obejmująca 2/3 ogółu ofert na rynku) obejmuje lokale, w których cena 1 m² oscyluje w granicach od 5.257 do 6.863 zł.

W ofercie stosunkowo największy udział posiadają lokale których cena 1m² ustalona jest na poziomie od 5,5 do 6,0 oraz od 6,0 do 6,5 tys. zł (po 27% udziału). Nieco mniejszy odsetek stanowią mieszkania w cenach od 6,5 do 7,0 (16%) oraz od 5,0 do 5,5 tys. zł/m². Warto również zaznaczyć, że na nabywców czekają

Rysunek 1

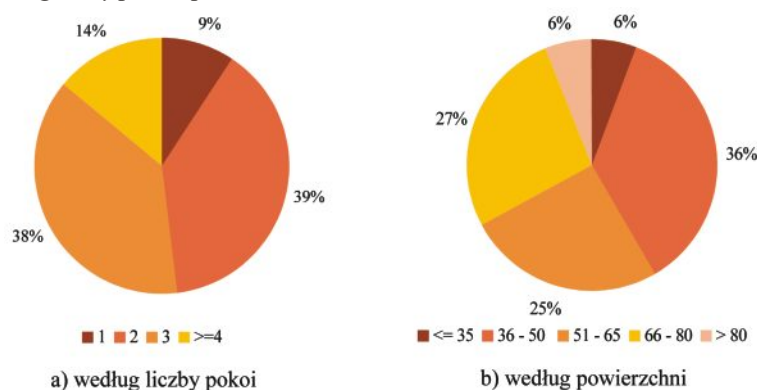
Struktura oferty mieszkaniowej na pierwotnym rynku w Poznaniu według liczby pokoi i powierzchni lokali



Źródło: Badania prowadzone w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Rysunek 2

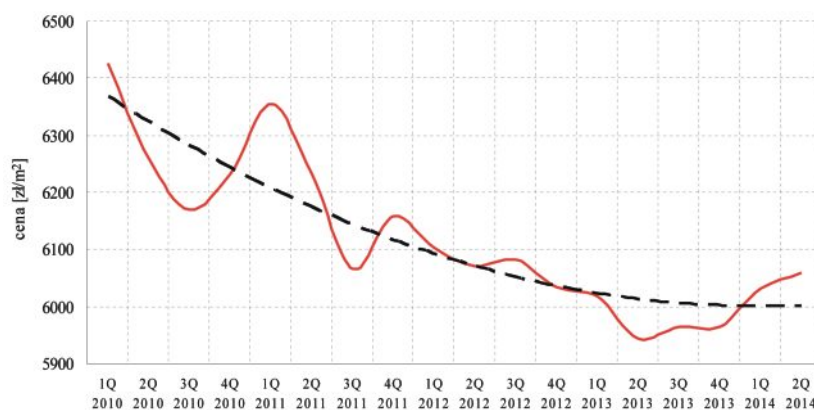
Struktura oferty mieszkaniowej na pierwotnym rynku w powiecie poznańskim według liczby pokoi i powierzchni lokali



Źródło: Badania prowadzone w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Rysunek 3

Zmiany przeciętnej ofertowej ceny 1 m² powierzchni mieszkaniowej w Poznaniu na rynku pierwotnym w latach 2010-2014



Źródło: Badania prowadzone w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

⁶ Dla porównania w II kwartale 2013 roku przeciętna cena 1 m² powierzchni mieszkaniowej wyniosła 5.943 zł, w III kwartale 5.964 zł, zaś w IV kwartale 5.965 zł (brutto).

także lokale o cenie niższej niż 5,0 tys. zł/m² oraz wyższej od 7,0 tys. zł/m² – strukturę przeciętnej ofertowej ceny 1 m² powierzchni mieszkaniowej w Poznaniu zilustrowano na Rysunku 4.

Jak zawsze ceny różnią się w zależności od lokalizacji, powierzchni, liczby pokoi. Można powiedzieć, że biorąc pod uwagę pierwszą ze wskazanych zmiennych i odnosząc się do cen przeciętnych za 1m², stosunkowo najdroższe mieszkania znajdują się w dzielnicy Grunwald – 6.298 zł, a następnie na Wildzie (6.142 zł), Jeźyczach (6.087 zł), Starym Mieście (5.862 zł) oraz Nowym Mieście (5.775 zł).

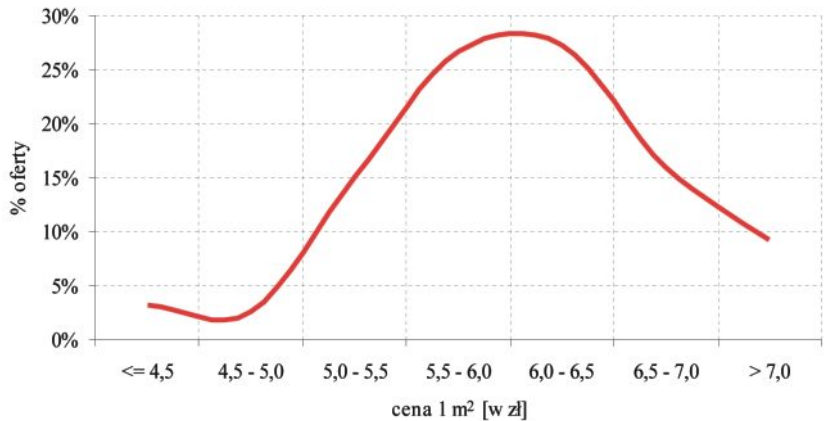
Z kolei w przypadku takich kryteriów jak powierzchnia lokalu oraz liczba pokoi w mieszkaniu, widać wyraźnie, że przeciętne ceny są relatywnie wyższe w przypadku mieszkań mniejszych i najbardziej popularnych wśród nabywców, tj. jednostek maksymalnie trzypokojowych, do 65 m² – tu średnie ceny przekraczają wartość 6,0 tys. zł/m² (Tabela 1).

Interesująco na tym tle przedstawiają się dane dotyczące mieszkań oferowanych przez deweloperów w powiecie poznańskim. Panuje bowiem powszechne przekonanie, szczególnie wśród osób kupujących mieszkania, że ceny poza Poznaniem są duże niższe. Analizując zebrany materiał można powiedzieć, że:

- przeciętna cena 1m² mieszkania w powiecie wynosi 4,3 tys. zł, a zatem jest niższa o blisko 1,8 tys. w porównaniu do oferty z miasta Poznania,
- typowa oferta mieszkaniowa (obejmująca 2/3 ogółu ofert na rynku) zawiera lokale w cenach od 3,8 do 4,8 tys. zł/m²,
- ceny mieszkań różnią się w zależności od lokalizacji, powierzchni i liczby pokoi. W pierwszym przypadku można powiedzieć, że relatywnie droższe są mieszkania w najbliższych odległościach od Poznania. Z kolei przeciętne ceny 1 m² w zależności od powierzchni lokali oraz liczby pokoi zaprezentowano w Tabeli 2. Wynika z niej, że stosunkowo najdroższe są mieszkania dwupokojowe, od 36 do 50 m². Jednak w pozostałych przypadkach zróżnicowanie cen jest mniejsze niż w przypadku miasta Poznania.

Rysunek 4

Struktura przeciętnej ofertowej ceny 1 m² powierzchni mieszkaniowej w Poznaniu na rynku pierwotnym w II kwartale 2014 roku



Źródło: Badania prowadzone w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Tabela 1

Przeciętna cena 1 m² mieszkania na rynku pierwotnym w Poznaniu według powierzchni lokalu oraz liczby pokoi w II kwartale 2014 roku

powierzchnia lokalu [w m ²]	przeciętna cena 1 m ² [w tys. zł]	liczba pokoi w lokalu	przeciętna cena 1 m ² [w tys. zł]
<= 35	6,1	1	6,3
36 – 50	6,1	2	6,1
51 – 65	6,2	3	6,1
66 – 80	5,9	4	5,4
> 80	5,5	x	x

Źródło: Badania prowadzone w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.



Tabela 2

Przeciętna cena 1 m² mieszkania na rynku pierwotnym w powiecie poznańskim według powierzchni lokalu oraz liczby pokoi w II kwartale 2014 roku

powierzchnia lokalu [w m ²]	przeciętna cena 1 m ² [w tys. zł]	liczba pokoi w lokalu	przeciętna cena 1 m ² [w tys. zł]
<= 35	4,0	1	4,2
36 – 50	4,6	2	4,4
51 – 65	4,2	3	4,2
66 – 80	4,1	4	4,0
> 80	3,8	x	x

Źródło: Badania prowadzone w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Popyt na mieszkania w Poznaniu i powiecie poznańskim

Popyt na mieszkania zależy jest od wielu czynników, głównie od: dochodów gospodarstw domowych, cen mieszkań, preferencji mieszkaniowych, polityki kredytowej banków, pomocy państwa. Biorąc pod uwagę pierwsze dwa czynniki należy zauważyć, że rynek poznański charakteryzuje się stosunkowo niewielką dostępnością mieszkaniową, choć obserwuje się w tym względzie pewną poprawę.

W przypadku preferencji mieszkaniowych, są one zależne od potrzeb gospodarstwa domowego, motywów jakimi kieruje się ono w procesie zakupu, czynnikami zakupowymi. Z uwagi na złożoność natury ludzkiej preferencje dość znacznie mogą się różnić. Główne preferencje można jednak wyznaczyć, co zaprezentowano w Tabeli 3. Zakładając, że preferencje nie zmieniły się znacznie od czasu przeprowadzenia szerokich w tym zakresie badań⁷, można powiedzieć, że większość lokalnych nabywców preferuje zakupy w mieście i wybiera głównie mieszkania stosunkowo mniejsze (od 36 do 50 m²), kierując się w wyborze przede wszystkim ceną oraz możliwościami skomunikowania się z kluczowymi punktami miasta.

Z kolei w przypadku polityki kredytowej banków zgodnie z ostatnimi informacjami sytuacja przedstawia się następująco:

- w przypadku polityki kredytowej – w II kwartale 2014 roku banki w niewielkim stopniu zaostryły kryteria przyznawania kredytów mieszkaniowych – zaostrzenie warunków kredytowych w zakresie marż pobieranych od kredytów mieszkaniowych,
- w przypadku popytu na kredyt – w bankach zaobserwowano wzrost popytu na kredyty mieszkaniowe, choć podkreśla się tu pewne zróżnicowanie odpowiedzi (por. Rysunek 5),
- w przypadku oczekiwań na III kwartał 2014 roku – spodziewane jest niewielkie zaostrzenie polityki kredytowej (odpowiedzi zróżnicowane) i wzrost popytu⁸.

Tabela 3

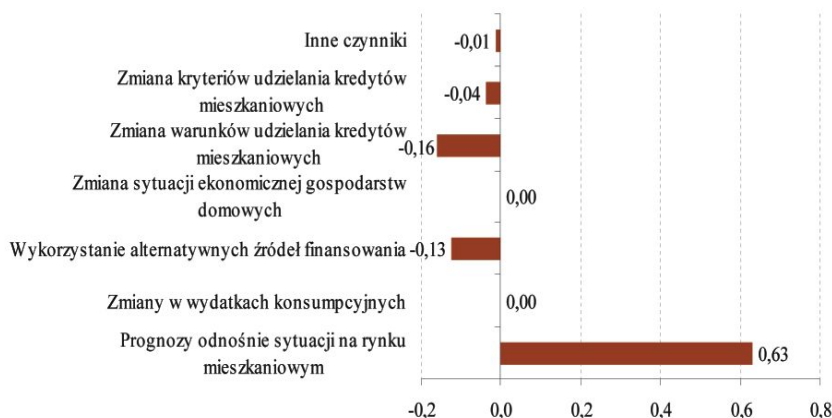
Główne preferencje nabywców mieszkań w Poznaniu

największy segment klientów	osoby młode do 35 lat
preferowany typ budynku	blok
lokalizacja wyborów mieszkaniowych młodych osób według kolejności	1. Piątkowo 2. Winogrady 3. Grunwald 4. Rataje 5. Centrum 6. za Poznaniem 7. Wilda 8. Jeżyce
preferowana powierzchnia i liczba pokoi	36-50 m ² 2 pokoje z oddzielną kuchnią
główne czynniki wyboru mieszkania (w kolejności)	1. warunki zakupu mieszkania (cena) 2. komunikacja (dogodny dojazd) 3. charakterystyka lokalu (parametry mieszkania) 4. charakter budynku i okolica (wyposażenie budynku i sąsiedztwo) 5. infrastruktura osiedlowa
czas poszukiwania mieszkania	przeciętnie 4 miesiące
balkon / taras	tak

Źródło: Opracowanie własne na podstawie L. Strączkowski, *Opinie pośredników o stanie rynku mieszkaniowego, preferencjach klientów i możliwościach ich realizacji [w:] Potrzeby mieszkaniowe na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych i sposoby ich zaspokajania, Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2012.*

Rysunek 5

Przyczyny zmian popytu na kredyty mieszkaniowe



Uwaga: Dodatnia wartość wskaźnika oznacza, że dany czynnik oddziaływał na wzrost popytu a ujemna na spadek !

Źródło: Sytuacja na rynku kredytowym. Wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych. III kwartał 2014r., Departament Stabilności Finansowej, Narodowy Bank Polski, Warszawa, lipiec 2014 roku.

⁷ Przedstawione w tabeli rezultaty stanowią wycinek znacznie szerszych prac prowadzonych w tym obszarze w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Bardziej szczegółowe rezultaty prezentowane były w publikacji zbiorowej pt. „Potrzeby mieszkaniowe na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych i sposoby ich zaspokajania”, Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2012.

⁸ Sytuacja na rynku kredytowym. Wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych. III kwartał 2014r., Departament Stabilności Finansowej, Narodowy Bank Polski, Warszawa, lipiec 2014 roku.

Uzupełnieniem informacji dotyczących kwestii popytowych może być także statystyka rządowego programu „Mieszkanie dla Młodych” w odniesieniu do Poznania oraz gmin ościennych – dane przedstawiono w Tabeli 4.

Z danych przedstawionych na stronach internetowych Banku Gospodarstwa Krajowego wynika, że do końca II kwartału bieżącego roku złożono w Poznaniu 454 wnioski, z czego 243 w pierwszym kwartale, zaś 211 w drugim. Z kolei w gminach ościennych liczba wniosków była nieco niższa i wyniosła 388 podań. Dane dotyczące kwartałów wskazują, że nieco lepszą sytuację odnotowano w kwartale pierwszym. Trudno jednak na podstawie tak krótkiego okresu wyciągać szersze wnioski poza samą dynamiką. Niemniej jednak warto zwrócić uwagę, że 2/3 wniosków w województwie wielkopolskim, tj. 842 podania (stan na 30. czerwca 2014 roku) dotyczy Poznania oraz gmin ościennych.

Zakończenie

W niniejszym artykule przedstawiono syntetyczne wyniki prac prowadzonych w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu nad mieszkaniowym rynkiem pierwotnym. Analiza różnych źródeł danych wskazuje, że trudno przewidzieć sytuację w kolejnych kwartałach.

Z jednej strony obserwuje się minimalny wzrost cen ofertowych, co może być wyrazem wzrostu optymizmu inwestorów (deweloperów). Można też mówić o pewnej poprawie wskaźników dostępności kredytowej i wzroście popytu na kredyty mieszkaniowe. Z drugiej jednak strony wskaźniki dostępności mieszkaniowej nadal kształtują się na niekorzystnym poziomie, a z badań prowadzonych przez Narodowy Bank Polski można wnioskować, że banki mogą w niewielkim stopniu (ale jednak) zaostrzyć politykę kredytową. To sprawia, że z tym większą uwagą śledzić należy przebieg sytuacji w kolejnych kwartałach, poszerzając zbiór informacji o rynku mieszkaniowym.

Tabela 4

Liczba wniosków złożonych w programie Mieszkanie dla Młodych oraz kwota dofinansowania wkładu własnego w mln zł – dane dotyczące Poznania i gmin ościennych

jednostka	wyszczególnienie	I kwartał 2014r.	II kwartał 2014r.	razem kwartaly
województwo wielkopolskie	liczba wniosków złożonych w programie MDM	665	616	1281
	kwota dofinansowania wkładu własnego w mln zł	15,12	14,81	29,93
Poznań	liczba wniosków złożonych w programie MDM	243	211	454
	kwota dofinansowania wkładu własnego w mln zł	6,05	5,27	11,32
gminy ościenne Poznania	liczba wniosków złożonych w programie MDM	199	189	388
	kwota dofinansowania wkładu własnego w mln zł	4,68	4,79	9,47

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rządowy program „Mieszkanie dla młodych”. Dane według stanu na 30.06.2014 roku. Prezentacja, Bank Gospodarstwa Krajowego, Warszawa, 7 lipca 2014r.



Bibliografia

1. J. Łaszek, H. Augustyniak, K. Olszewski, K. Gajewski, *Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w I kwartale 2014r.*, Biuro Polityki Makroekonomicznej, Instytut Ekonomiczny, Narodowy Bank Polski, Warszawa, maj 2014 roku.
2. Ł. Strączkowski, *Sytuacja na lokalnym pierwotnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu – stan w III kwartale 2013r.*, Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego, Nr 4/2013(38).
3. *Sytuacja na rynku kredytowym. Wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych. III kwartał 2014r.*, Departament Stabilności Finansowej, Narodowy Bank Polski, Warszawa, lipiec 2014 roku.
4. *Rządowy program „Mieszkanie dla młodych”. Dane według stanu na 30.06.2014 roku. Prezentacja*, Bank Gospodarstwa Krajowego, Warszawa, 7 lipca 2014r.

UPADŁOŚĆ DEWELOPERA – ODRĘBNOŚĆ REGULACJI



Elżbieta Czarnecka-Hempowicz

JLSW Janaszczuk & Lis
Radcowie Prawni Spółka Partnerska

W mediach w ostatnim czasie głośnym echem odbiła się upadłość spółki Gant Development S.A. jednego z największych deweloperów w kraju. Sygnały o jej kłopotach finansowych już od jakiegoś czasu docierały do grona jej klientów i innych uczestników rynku nieruchomości. Na początku 2014 roku Sąd Rejonowy dla Wrocławia Fabrycznej ogłosił upadłość spółki w opcji z możliwością zawarcia układu. Oznaczało to, że wierzyciele spółki mieli w terminie określonym w postanowieniu Sądu zgłosić wierzytelności jakie mają wobec spółki, zaś zarząd (zarząd własny majątkiem spółki pozostawiono upadłemu) znaleźć inwestora, który pomoże wykonać układ. Podobno taka decyzja Sądu wynikała z faktu, że sama spółka nie posiadała majątku, pełniła tylko rolę zarządzającą spółkami celowymi prowadzącymi poszczególne przedsięwzięcia deweloperskie i przyjęte rozwiązanie miało dać szansę wierzycielom na uzyskanie zaspokojenia swoich roszczeń. Najwyraźniej poszukiwania inwestora strategicznego dla spółki się nie powiodły, bowiem postępowanie układowe zakończyło się w dniu 7 lipca 2014 roku, gdy sąd zmienił opcję postępowania upadłościowego z opcją układu na postępowanie upadłościowe z opcją likwidacji. Jednocześnie Sąd umorzył postępowanie, gdyż spółka Gant Development S.A. nie posiadała majątku, z którego można by pokryć koszty postępowania upadłościowego. Cały majątek spółki znajdował się bowiem w posiadaniu spółek celowych odpowiedzialnych za prowadzenie poszczególnych przedsięwzięć inwestycyjnych. Tym samym wierzycielom została jedynie droga dochodzenia swoich roszczeń

od dewelopera w postępowaniach singularnych. Tu będzie miała miejsce zasada kto pierwszy ten lepszy – bowiem sygnały o nieznacznym majątku spółki wskazują, że przeważająca liczba wierzycieli nie uzyska zaspokojenia swoich roszczeń.

Sytuacja ta, nie pierwsza i zapewne nie ostatnia na rynku nieruchomości zmusza do postawienia sobie pytania jakie prawa przysługują wierzycielom dewelopera w przypadku gdyby Sąd ogłosił wobec niego upadłość? Czy nabywcom lokali mieszkalnych przysługują jakieś szczególne prawa związane z faktem zawarcia umowy deweloperskiej, czy też pozostają oni w sytuacji identycznej z pozostałymi wierzycielami?

Ponieważ obszerność tematu związanego ze wszelkimi roszczeniami jakie mogą kierować wierzyciele upadłego dewelopera przekracza znacznie ramy niniejszego artykułu ograniczę się jedynie do omówienia regulacji szczególnej dotyczącej roszczeń przysługujących nabywcom lokali mieszkalnych i domów jednorodzinnych. Wskazać należy na obowiązujące od niedawna, wprowadzone z dniem 29 kwietnia 2012r. na mocy art. 36 ustawy z 16.9.2011r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego¹ [dalej: **OchrNL**] do ustawy z 28 lutego 2003r. – Prawo upadłościowe i naprawcze [dalej: **PrUpN**]² w części trzeciej po art. 425 PrUpN, nowy rodzaj odrębnego postępowania upadłościowego – postępowanie upadłościowe wobec deweloperów [Tytuł Ia, art. 425¹–425⁵

PrUpN]. Ustawodawca uznał, iż wprowadzenie tej regulacji jest konieczne, ze względu na to, że obowiązujące dotychczas rozwiązania niedostatecznie chronią nabywców lokali mieszkalnych i domów jednorodzinnych w sytuacji gdy wykonawca inwestycji ogłaszał upadłość przed ustanowieniem i przeniesieniem na nich odrębnej własności. Przepisy te jednak są bardzo ograniczone i nie rozwiązują, jak pokazuje praktyka, wielu problemów związanych z upadłością dewelopera. Regulacja ta znajduje zastosowanie wyłącznie do:

- 1) postępowań, które zostały wszczęte po wejściu w życie ww. Przepisów, a więc po dniu 28 kwietnia 2012 roku;
- 2) postępowań toczących się przeciwko deweloperom w rozumieniu art. 3 ustawy OchrNL, tj. przedsiębiorcy, w rozumieniu ustawy z dnia 23 kwietnia 1964r. – Kodeks cywilny (*Dz.U. Nr 16, poz. 93, z późn. zm.*²), który w ramach prowadzonej działalności gospodarczej na podstawie umowy deweloperskiej zobowiązuje się do ustanowienia prawa, o którym mowa w art. 1, i przeniesienia tego prawa na nabywcę – wielkość dewelopera, forma prowadzenia przez niego działalności czy rozmiar przedsięwzięcia deweloperskiego pozostają bez znaczenia dla tego kryterium. Tym samym, z uwagi na

¹ Dz.U. 2011 Nr 232, poz. 1377

² Dz.U. 2003 Nr 60, poz. 535, tj. Dz.U. z 2012r. poz. 1112

powyższe ograniczenie, upadłość Gant Development S.A. nie miała charakteru upadłości deweloperskiej, bowiem umowy z nabywcami zawierane były wyłącznie przez spółki celowe³. Zwrócić należy również uwagę, na kryterium nabywców podlegających ochronie, które nie jest co prawda wyrażone wprost w przepisach ustawy PrUpN jednak z ustawy OchrNL wywieść można, że ochrona przysługiwać będzie wyłącznie wierzycielom będącym osobami fizycznymi, ale nie tylko tym, które nabywają je na własne cele mieszkaniowe (art. 3 ust. 4). Zatem nabycie odrębnej własności lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego nie musi nastąpić na cele niezwiązane z działalnością gospodarczą i może służyć dalszej odsprzedaży;

- 3) ostatnim kryterium uzasadniającym zastosowanie odrębnego postępowania upadłości dewelopera jest określenie rodzaju nieruchomości nabywanych przez wskazane podmioty. Otóż dotyczy ona wyłącznie nieruchomości będących lokalami mieszkalnymi lub domami jednorodzinnymi. Tym samym w przypadku zawarcia umowy, której przedmiotem jest lokal o charakterze użytkowym wspomniana regulacja nie znajdzie do niej zastosowania. Jak wskazuje powyższe zestawienie zakres zastosowania postępowania odrębnego wobec deweloperów jest zatem zawężony i nie znajduje zastosowania do wszystkich kontrahentów dewelopera.

Powyżej uczynione zastrzeżenia stanowią punkt wyjścia do omówienia skutków ogłoszenia upadłości wobec dewelopera. Z chwilą ogłoszenia upadłości dewelopera powstaje odrębna masa upadłości z której wyżej wskazani wierzyciele mogą zostać zaspokojeni z pierwszeństwem przed pozostałymi wierzycielami. Masa upadłości ograniczona jest do jednego przedsięwzięcia deweloperskiego, zatem, ile prowadzonych przez dewelopera odrębnych przedsięwzięć, tyle osobnych mas upadłości. Reguła ta wynika wprost z art. 425² ust. 2 ustawy PrUpN. W skład masy wchodzi: środki zgromadzone na mieszkaniowych rachunkach powierniczych, prawo własności lub prawo użytkowania wieczystego nieruchomości, na której

realizowane jest przedsięwzięcie deweloperskie oraz dopłaty wnoszone przez nabywców na podstawie art. 425⁴ ust. 1 pkt 2 ustawy PrUpN. Dotyczy to wyłącznie środków, które zgodnie z regułą ogólną wyrażoną w art. 61 PrUpN, w dacie ogłoszenia upadłości należały do dewelopera. Ta odrębna masa upadłości może ulec powiększeniu wyłącznie o środki wnoszone przez nabywców w postaci dopłat, oznacza to, że skład masy jest ściśle określony i wszystkie inne składniki mienia nabywane przez dewelopera w trakcie toczącego się postępowania upadłościowego stają się składnikami ogólnej masy upadłości. W odniesieniu do środków zgromadzonych w tej masie zgromadzenie nabywców (obligatoryjny organ upadłości deweloperskiej) może następnie podjąć uchwały o formie zaspokojenia swoich roszczeń poprzez zaspokojenie się ze środków zgromadzonych na mieszkaniowych rachunkach powierniczych, o których mowa w OchrNL, albo o kontynuacji przedsięwzięcia deweloperskiego przez zarządcę, gdy odebrano zarząd własny upadłemu, albo syndyka i wysokości dopłat koniecznych do jego zakończenia albo o zawarciu układu, o którym mowa w art. 271 ust. 1 PrUpN (układ likwidacyjny).

Przystępując do omówienia środków zgromadzonych na mieszkaniowych rachunkach powierniczych, wskazać należy, że bardzo wiele inwestycji deweloperskich realizowanych po wejściu w życie omawianej regulacji nadal odbywało się bez wykorzystywania rachunków powierniczych. Przepisy ustawy OchrNL dopuszczały taką możliwość, jeżeli inwestycja została rozpoczęta przed 29 kwietnia 2012r. Zatem, nie wszyscy wierzyciele upadłego dewelopera mogą posiadać środki zgromadzone na rachunkach powierniczych. Tylko na marginesie wskazuję, że ustawa OchrNL przewiduje dwa rodzaje rachunków powierniczych służących przekazywaniu środków przez nabywcę deweloperowi: zamknięty i otwarty, różnica pomiędzy nimi polega na terminie wypłaty środków przez bank na rzecz dewelopera. Dla rachunku otwartego przewidziano dodatkowo dwie formy zabezpieczeń: gwarancję bankową i gwarancję ubezpieczeniową.

Rozwiązanie przyjęte w ustawie PrUpN, a więc przyjęcie, że środki zgromadzone na rachunku powierniczym wchodzi do masy upadłości, stanowi z całą pewnością regulację szczególną w stosunku do art. 59 ust. 5 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo Bankowe⁴ [dalej: **PrBank**]. Stosownie do regulacji wyrażonej w PrBank, w chwili ogłoszenia upadłości posiadacza powierniczego rachunku bankowego środki zgromadzone na rachunku podlegają wyłączeniu z masy upadłości. W doktrynie podnoszone jest stanowisko, że rozwiązanie przyjęte w PrUpN jest mniej korzystne dla posiadacza rachunku, chociażby z tego względu, że doprowadzi do opóźnienia w wypłacie środków zgromadzonych a może również prowadzić do ograniczenia wielkości zaspokojenia.⁵ Należy mieć jednak na względzie, że przyjęcie takiego rozwiązania ułatwia z kolei wykonanie uchwał podejmowanych przez zgromadzenie nabywców, w szczególności uchwały o kontynuacji przedsięwzięcia deweloperskiego przez zarządcę lub syndyka. Zwrócić należy uwagę, że w odniesieniu do innych wierzycieli dewelopera (np. nabywcy lokali użytkowych, nabywcy lokalu mieszkalnego będącego osobą prawną), których wierzytelności nie będą zaspokajane w niniejszym postępowaniu odrębnym, zastosowanie znajdzie reguła ogólna wyrażona w art. 59 ust. 5 PrBank w sytuacji, gdy będą oni prowadzili rozliczenia z deweloperem za pośrednictwem rachunku powierniczego. W konsekwencji ich środki pieniężne zgromadzone na tych rachunkach zostaną wyłączone z masy upadłości.

W skład osobnej masy upadłości wchodzi również prawo własności lub prawo użytkowania wieczystego nieruchomości wraz z ciążącymi na nim ograniczonymi prawami rzeczowymi oraz ujawnionymi w księdze wieczystej roszczeniami osobistymi. W tym miejscu należy wskazać, na sporą kontrowersję wywołaną tą regulacją. Z przepisu art. 425² ust. 1 PrUpN wynika jednoznacznie, że osobna masa upadłości służy zaspokojeniu w pierwszej kolejności nabywców lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych, objętych tym przedsięwzięciem. Od razu zwraca uwagę okoliczność, że w przypadku

³ Wypowiedź sędziego J. Horobiowskiego, przewodniczącego VIII Wydział Gospodarczy ds. Upadłościowych i Naprawczych, Sądu Rejonowego dla Wrocławia-Fabrycznej dla Pap, po ogłoszeniu postanowienia Sądu

⁴ Dz.U. 1997 Nr 140, poz. 939 tj. Dz.U. z 2012r. poz. 1376

⁵ Tak S.Gurgul, Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz do art. 4252. Wyd. 9, Warszawa 2013



(a tak bywa najczęściej), gdy nieruchomości obciążona jest ograniczonym prawem rzeczowym w postaci hipoteki, dochodzić by mogło do kolizji pierwszeństwa. Stosownie bowiem do treści art. 336 PrUpN sumy uzyskane z likwidacji rzeczy, wierzytelności i praw obciążonych hipoteką, zastawem, zastawem rejestrowym, zastawem skarbowym i hipoteką morską przeznacza się na zaspokojenie wierzycieli, których wierzytelności były zabezpieczone na tych rzeczach lub prawach z zachowaniem przepisów ustawy. Kwoty pozostałe po zaspokojeniu tych wierzytelności wchodzi do funduszu masy upadłości. Jakże zatem reguły należy stosować przy rozstrzygnięciu kolejności zaspokojenia wierzycieli? Prosta wykładania zasady pierwszeństwa wyrażonej w art. 425² ust. 2 PrUpN jako bezwzględnej podstawy zaspokojenia roszczeń nabywców przed roszczeniami wierzycieli hipotecznych doprowadziłaby *de facto* do pokrzywdzenia tych drugich, w dużej mierze odpowiedzialnych za finansowanie inwestycji. W doktrynie podnoszone są zgodnie głosy przeciwne takiej wykładni wskazanego przepisu⁶. Pomimo bowiem, dość jednoznacznego sformułowania nie sposób dopuścić wykładnię, w której nabywcy prawa do lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego stanowić by mieli nad wyraz uprzywilejowaną grupę wierzycieli zaspokajaną z pominięciem reguł wyrażonych w art. 336, 345 ust. 1 i 346 ust. 1 ustawy PrUpN. W szczególności, że regulacja POchrNL dopuszcza obciążanie nieruchomości hipoteką, zaś wprowadzając odrębne postępowanie upadłościowe wobec deweloperów ustawodawca nie wyłączył zastosowania art. 336 i 345 PrUpN, jak to uczynił w przypadku art. 91 ust. 2 PrUpN (z zastrzeżeniem 425⁴ ust.1). W uzasadnieniu takiego stanowiska wskazuje się na wyraźne odwołanie regulacji art. 345 ust. 1 do zasad pierwszeństwa w ujęciu materialnym, a więc zasad rozstrzygających o pierwszeństwie praw wyrażo-

nych w ustawie z dnia 6 lipca 1982r. o księgach wieczystych i hipotece⁷ [dalej: **Kwh**], stosownie do których ujawnione w księgach wieczystych ograniczone prawo rzeczowe ma pierwszeństwo przed takim prawem nieujawnionym wcześniej w księgach wieczystych. Stanowisko to, nie wyklucza oczywiście pierwszeństwa zaspokojenia praw nabywcy, nakazuje jednak respektować reguły wyrażone w art. 345 ust. 2 ustawy PrUpN. Zatem jeżeli, np. roszczenie nabywcy o wybudowanie budynku, ustanowienie odrębnej własności lokalu i przeniesienia tej odrębnej własności lokalu na nabywcę zostanie wpisane wcześniej do księgi wieczystej niż roszczenie wierzyciela hipotecznego, korzysta ono z zaspokojenia w pierwszej kolejności. Decydująca jest tym samym chwila złożenia wniosku o wpis, stosownie do regulacji art. 12 ust. 1 i art. 29 ustawy Kwh. Mając powyższe na względzie trzeba wskazać na uprzywilejowaną pozycję banków zabezpieczonych hipoteką na nieruchomości, w sytuacji gdy deweloper ogłosi upadłość. Bowiem również w przypadku gdy zgromadzenie nabywców podejmie uchwałę o kontynuacji przedsięwzięcia deweloperskiego i w konsekwencji przeniesienia na nich własności nieruchomości przez syndyka, wraz z nieruchomością dojdzie najprawdopodobniej do przeniesienia hipoteki, zgodnie z regułami wyrażonymi w art. 76 Kwh. Brak jest bowiem szczegółowej regulacji w tej kwestii, ustawa nie stanowi, że sprzedaż w trybie art. 425⁵ ust. 1 PrUpN ma skutki sprzedaży egzekucyjnej, co prowadziłyby do przyjęcia, że nabycie nieruchomości następuje bez obciążeń. Zatem nabycie w tym trybie nieruchomości bez obciążenia hipotecznego jest możliwe tylko gdy umowa ustanawiająca hipotekę przewiduje zwalnianie wyodrębnionych lokali spod hipoteki i postanowienie to jest ujawnione w księdze wieczystej (art. 76 ust. 4 Kwh).

W skład masy upadłości wchodzi również dopłaty dokonywane przez nabywców w przypadku, gdy stosownie do brzmienia art. 425⁴ ust. 1 pkt 2 PrUpN zgromadzenie nabywców podejmie uchwałę o kontynuacji przedsięwzięcia

deweloperskiego i wysokości dopłat koniecznych do jego zakończenia. Kwestia samych dopłat nie została jednak dopracowana w ustawie i może rodzić wiele problemów praktycznych. Przepisy nie regulują problemu kosztów postępowania upadłościowego toczonego się wobec dewelopera, zaś wskazać należy, że konieczność doprowadzenia przedsięwzięcia do końca wiąże się nie tylko z kosztami związanymi *stricto* z budową ale i comiesięcznymi kosztami syndyka lub zarządcy (prawdopodobnie również związanymi z zatrudnieniem inspektora nadzoru) – stąd konieczność przewidzenia w ramach dopłat również tych kosztów. Syndycy lub zarządcy mogą nie być bowiem przygotowani do prowadzenia dużych inwestycji budowlanych. Brak jest również regulacji dotyczącej wysokości samych dopłat, w tym podstaw w oparciu o jakie należy ją ustalić. Wydaje się prawidłowym, aby syndyk lub nadzorca kontynuujący inwestycję dokonał wstępnego oszacowania kosztów koniecznych na dokończenie inwestycji, gdyż warunkują one tak naprawdę zasadność podejmowania uchwały o kontynuacji inwestycji. Brak jest także regulacji, co w wypadku gdyby nabywcy pomimo podjęcia uchwały o dopłatach, nie dokonywali ich. Prawidłowym wydaje się przyjęcie, że syndyk dochodzić ich będzie w oparciu o zasady ogólne (nie widzę bowiem podstaw aby sama uchwała mogła stanowić dokument zrównany w skutkach z tytułami egzekucyjnymi) – nikt chyba jednak nie uwzględnił czasu koniecznego do odzyskania środków. Nie wiadomo, co w wypadku gdy część mieszkań dokończonych również w wyniku dopłat nabywców sprzedaje syndyk albo zarządca po zakończeniu przedsięwzięcia deweloperskiego, gdy upadłość dewelopera trwa nadal – czy syndyk zobowiązany jest do zwrotu odpowiedniej części dopłat?

Jak widać samo postępowanie, pomimo, że cele jego ustanowienia były słuszne, rodzi wiele problemów z którymi będą musieli się zmierzyć nabywcy w przypadku ogłoszenia przez sąd upadłości dewelopera. Rozwiązania wypracuje praktyka, prawdopodobnie kosztem nabywców lokali.

⁶ Takie w: I. Heropolitańska, A. Drewicz-Tułodziecka, K. Hryćków-Mycka, Komentarz do wybranych przepisów Prawa upadłościowego i naprawczego [w:] I. Heropolitańska, A. Drewicz-Tułodziecka, K. Hryćków-Mycka, P. Kuglarz, Ustawa o księgach wieczystych i hipotece oraz przepisy związane. Komentarz. Warszawa 2013, oraz S. Gurgul w .Gurgul, Prawo upadłościowe (...) oraz D. Chrapoński w Odrębne postępowanie(...).

⁷ Dz.U. 1982 Nr 19, poz. 147, tj. Dz.U. z 2013r. poz. 707

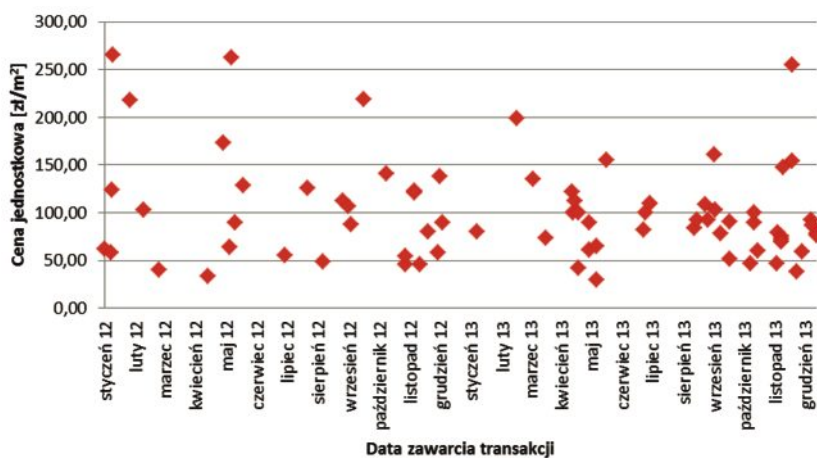
i Osiniec (65,12 zł/m²). Badając zależności pomiędzy cenami uzyskiwanymi na obszarze wiejskim a cenami nieruchomości zlokalizowanymi na terenie miasta, poszczególne transakcje zawarte na terenie Gniezna przypisano, ze względu na bliskie położenie, do sąsiadujących obrębów wiejskich. W ten sposób transakcje zawarte na rynku lokalnym miasta Gniezno pogrupowano na: „Dalki-Mnichowo”, „Skiereszewo-Piekary” oraz „Osiniec-Szczytniki Duchowne” i „Wełnica-Jankowo Dolne”¹. W Tabeli 1 przedstawiono wynik badania rynku lokalnego miasta Gniezno w podziale na ww. grupy oraz ceny średnie jednostkowe z właściwych obrębów gminy wiejskiej Gniezno.

Jak można zaobserwować zarówno na obszarze rynku lokalnego miasta Gniezno jak i na terenie sąsiednich obrębów gminy wiejskiej: Osiniec i Szczytniki Duchowne zawartych zostało najwięcej transakcji. W 2012r. na terenie miasta Gniezno na obszarze sąsiadującym z obrębami Osiniec-Szczytniki Duchowne zanotowano 6 transakcji, a w 2013r. nastąpił istotny wzrost aktywności transakcyjnej tego obszaru, w wyniku którego odnotowano 13 transakcji. Z drugiej strony w obrębach gminy wiejskiej w relacji rok do roku nastąpił spadek aktywności transakcyjnej z 21 umów sprzedaży w 2012r. do 10 w 2013r. Na kolejnym pod względem liczby transakcji obszarze „Dalki-Mnichowo” także nastąpił wyraźny wzrost aktywności rynku (3 w 2012r. i 11 w 2013r.).

Zauważalnie mniej umów sprzedaży zawarto zarówno na obszarze „Skiereszewo-Piekary” w mieście Gniezno jak i na terenie obrębów Skiereszewo-Piekary.

Wykres 1

Zbiorowość transakcji wyselekcjonowanych w trakcie badania lokalnego rynku miasta Gniezno w latach 2012-2013



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

Tabela 1

Zestawienie średnich cen jednostkowych z podziałem na grupy (kryterium przestrzenne)

Lp.	Gniezno – miasto	Gniezno – gmina wiejska	Liczba transakcji		Średnie ceny jednostkowe [zł/m ²]	
1.	"Dalki-Mnichowo"	Dalki-Mnichowo	14	30	71,82	50,11
2.	"Skiereszewo-Piekary"	Skiereszewo-Piekary	10	9	90,20	65,58
3.	"Osiniec-Szczytniki Duchowne"	Osiniec-Szczytniki Duchowne	19	31	91,21	52,51
4.	"Wełnica-Jankowo Dolne"	Wełnica-Jankowo Dolne	8	25	69,82	49,64
5.	Suma/Średnia:		51	95	82,34	52,23

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

¹ W trakcie badania, odnotowano również po jednej transakcji nieruchomości zlokalizowanych w pobliżu obrębów Obora oraz Goślinowo, a transakcje te przypisano odpowiednio do grup „Skiereszewo-Piekary” oraz „Wełnica-Jankowo Dolne”.



Po części miało to wpływ na poziom cen średnich, które w zastosowanym podziale były jednymi z najwyższych. Należy również zaznaczyć, że nieruchomości położone na tym obszarze znajdują się w pobliżu drogi krajowej nr 5 i trasy S5, które stanowią dogodne połączenie m.in. z Poznaniem – stolicą regionu.

Relację cen średnich jednostkowych pomiędzy obszarami miejskimi a obrębami wiejskimi prezentuje Wykres 2.

Najwyższą średnią cenę jednostkową 91,21 zł/m² uzyskały nieruchomości położone w Gnieźnie, na obszarze sąsiadującym z obrębami Osiniec-Szczytniki Duchowne. Większość transakcji zlokalizowana była przy ulicach (lub w zasięgu) Starowiejskiej i Leśnej, które łączą miasto Gniezno z obrębem Osiniec. W kolejnych latach, można spodziewać się wzrostu popytu na transakcje w tym rejonie, co może doprowadzić do wzrostu cen.

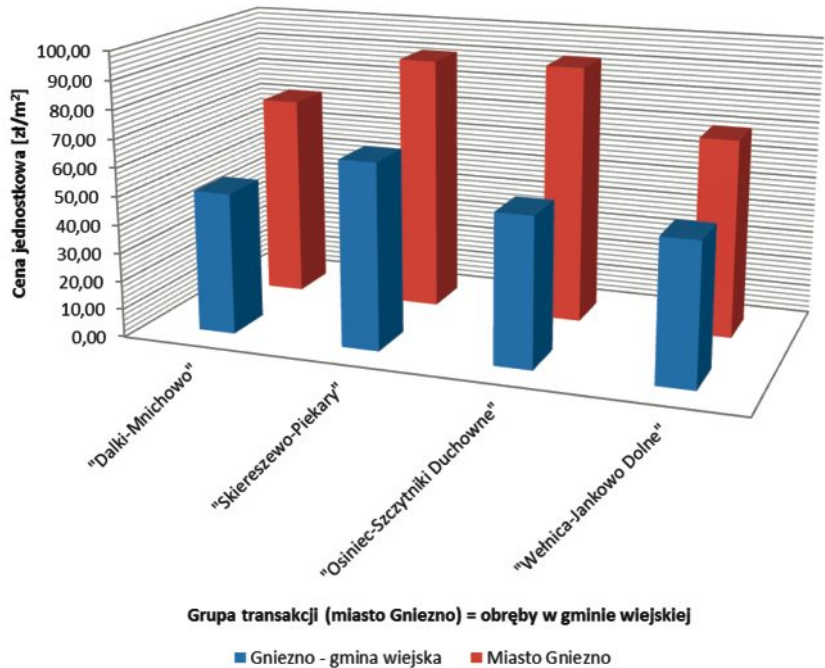
W trakcie badania zaobserwowano, że wiele nieruchomości przeznaczonych pod budownictwo mieszkaniowe jednorodzinne to działki powstałe w wyniku podziału dużych obszarów. Z tego względu zbadano poziom cen uzyskiwanych w obrocie nieruchomościami niezabudowanymi o powierzchni powyżej 3.000 m² z terenu gminy wiejskiej Gniezno (Wykres 3).

W pierwszej kolejności transakcje te pogrupowano w zależności od powierzchni wg przedziałów: do 10.000 m² i powyżej 10.000 m². Średnia cena jednostkowa nieruchomości o takich parametrach wyniosła odpowiednio: 31,31 zł/m² i zaledwie 4,70 zł/m². Z uwagi na tak duże zróżnicowanie cenowe przystąpiono do grupowania nieruchomości ze względu na przeznaczenie lub kierunki zagospodarowania przewidziane dla danej nieruchomości.

W pierwszej grupie, tj. nieruchomości gruntowych niezabudowanych o powierzchni do 10.000 m² wystąpiła jedna nieruchomość o przeznaczeniu na tereny rolne bez prawa zabudowy, którą odrzucono. Pozostałe transakcje to grunty przeznaczone pod budownictwo mieszkaniowe (ew. zagrodowe) oraz przewidziane na cele turystyczne. Z uwagi na zbliżony poziom cen, grunty o przeznaczeniu dopuszczającym zabudowę całoroczną (np. letniskową) przyjęto do dalszej analizy.

Wykres 2

Relacja poziomu cen średnich jednostkowych w odpowiednich grupach transakcji z miasta Gniezno i obrębach gminy wiejskiej Gniezno

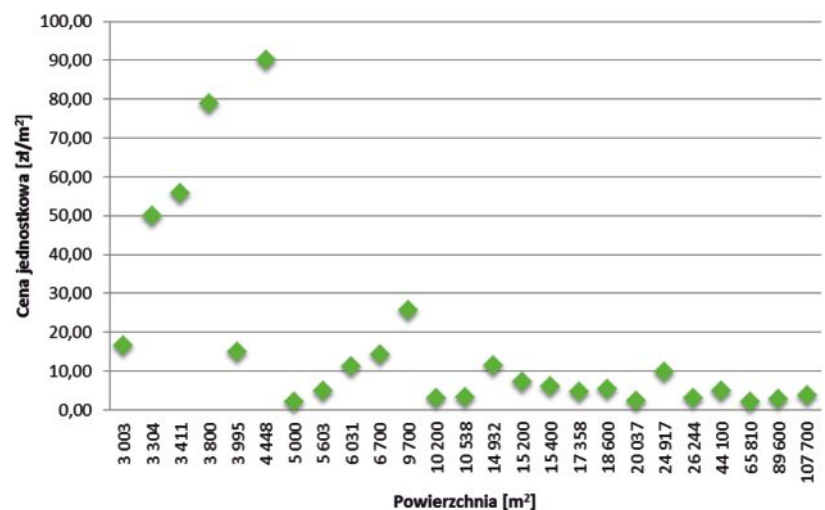


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez PODGiK w Gnieźnie



Wykres 3

Ceny jednostkowe nieruchomości o powierzchni powyżej 3.000 m² z obszaru gminy wiejskiej Gniezno w zależności od powierzchni



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

Z kolei wśród nieruchomości o powierzchni przekraczanej 10.000 m² wystąpiło 7 transakcji położonych na terenach niedopuszczających zabudowy (grunty orne i dolesienia). Średnia powierzchnia tych nieruchomości wyniosła 5.5980 m² a cena jednostkowa 4,19 zł/m². Transakcje te, z uwagi na zakaz zabudowy, odrzucono.

W Tabeli 2 przedstawiono zestawienie transakcji przyjętych do analizy.

Badanie wykazało duże zróżnicowanie cenowe transakcji, których przedmiotem były nieruchomości o powierzchni powyżej 3.000 m². Należy oczekiwać, że grunty, które w większości składają się z jednej działki zostaną w przyszłości podzielone. Abstrahując od innych czynników mających wpływ na ceny, należy oczekiwać, że po podziale np. na działki o powierzchni 500-1500 m² nieruchomości te osiągną znacznie wyższe ceny.

W ujęciu przestrzennym najwięcej transakcji odnotowano w obrębach Szczytniki Duchowne (4) oraz Wola Skorzęcka (3). Strukturę transakcji ze względu na położenie przedstawiono na Wykresie 4.

Spośród wyselekcjonowanych transakcji najwyższą cenę jednostkową uzyskała nieruchomość o powierzchni 4.448 m² położona w Jankowie Dolnym – 90,00 zł/m². W związku z badaniem zależności pomiędzy cenami gruntów położonych w Gnieźnie oraz obrębach sąsiadujących należy podkreślić, że grunty o powierzchni powyżej 3.000 m² zlokalizowane w obrębach bezpośrednio sąsiadujących z miastem osiągają wyższe ceny. Co prawda zbiór transakcji nie może zostać uznany za reprezentatywny, ale najwyższe ceny jednostkowe osiągały nieruchomości zlokalizowane na wschód i północno-wschód od miasta Gniezno, tj. w obrębach: Goślinowo, Jankowo Dolne, Szczytniki Duchowne i Osiniec. Średnia cena jednostkowa dla wymienionych obrębów wyniosła 31,07 zł/m². Z kolei średnia dla obrębów: Dębówiec, Ganina, Lulkowo, Kalina, Lubochnia, Wierzbiczany i Wola Skorzęcka, położonych również na wschód od Gniezna, ale nie sąsiadujących bezpośrednio z miastem wyniosła zaledwie: 6,97 zł/m². Ponadto wszystkie te nieruchomości do chwili ich sprzedaży wykorzystywane były na potrzeby działalności rolniczej.

Po stronie zachodniej miasta Gniezno odnotowano jedynie dwie transakcje w obrębach: Dalki, Obora.

Tabela 2

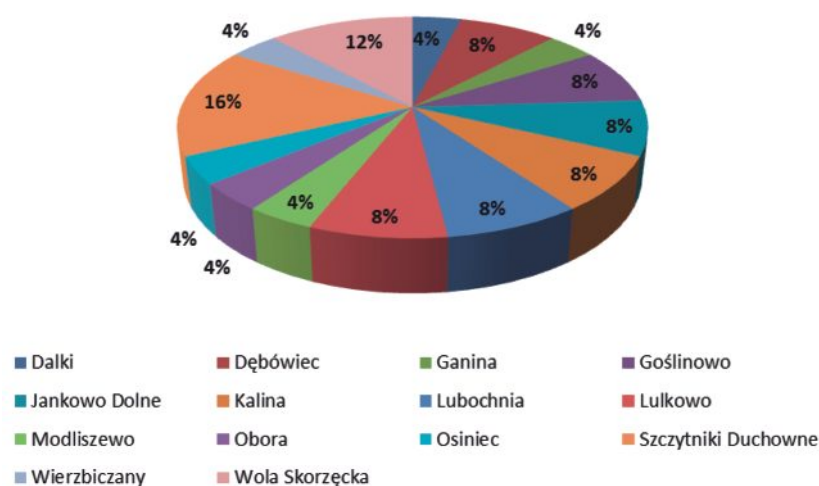
Zestawienie średnich cen jednostkowych nieruchomości o powierzchni pow. 3.000 m² z obszaru gminy wiejskiej Gniezno w latach 2012-2013

Lp.	Powierzchnia [m ²]	Liczba transakcji	Średnia powierzchnia [m ²]	Średnie ceny jednostkowe [zł/m ²]
1.	3001 – 10000	11	5 000	33,13
2.	Pow. 10000	14	34 331	4,96
3.	Gmina wiejska Gniezno	25	21 425	17,35

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

Wykres 4

Struktura przestrzenna transakcji nieruchomości o powierzchni pow. 3.000 m² przeznaczonych na cele zabudowy mieszkaniowej na rynku lokalnym gminy wiejskiej Gniezno w latach 2012-2013



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

Przeprowadzone badanie miało na celu obserwację zależności pomiędzy cenami jednostkowymi nieruchomości gruntowych niezabudowanych z obszaru gmin miejskiej i wiejskiej Gniezno. W trakcie analizy zaobserwowano wzrost aktywności transakcyjnej na obszarze miasta Gniezno sąsiadującym z obrębami gminy wiejskiej. Obszary te ulegają dalszemu rozwojowi m.in. na skutek podnoszenia jakości infrastruktury technicznej. Z uwagi na znaczny potencjał gruntowy obrębów wiejskich bezpośrednio sąsiadujących z Gniezmem należy w następnych latach oczekiwać wzrostu aktywności rynku lokalnego.

Ewentualny wzrost cen może zostać zniwelowany poprzez aktywność strony popytowej, która przejawia się szczególnie poprzez podziały nieruchomości o znacznych powierzchniach i przygotowywanie do sprzedaży działek o powierzchni do 3.000 m².

Pomimo krótkiego okresu analizy zaobserwowano istotne zainteresowanie strony popytowej nieruchomościami zlokalizowanymi w bliskim położeniu z drogą S5. W efekcie grunty w obrębach sąsiadujących od zachodu z miastem Gniezno osiągają wyższe ceny średnie niż te położone od zachodu. Niemniej, już w latach 2012-2013 zauważalny był spadek możliwości strony podaźowej, czego efektem była znacznie mniejsza liczba zawartych transakcji (zarówno na terenie miasta jak i obrębów sąsiednich) po stronie zachodniej. Z tego względu w najbliższych latach należy spodziewać się wzrostu cen nieruchomości zarówno w części zachodniej miasta Gniezno jak i w obrębach: Dalki, Piekary, Skierszewo i Mnichowo.

CZY WARTO BUDOWAĆ SILNĄ MARKĘ ?



Marek Zieliński

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Biegły Sądu Okręgowego w Poznaniu
zielinskimarek@wp.pl

Wprowadzenie

Wartości rynkowej przedsiębiorstw jeszcze kilkadziesiąt lat temu decydowały głównie będące w ich posiadaniu aktywa trwałe – w latach 70. XX wieku odpowiadały one przeciętnie za około 83% kapitalizacji giełdowej. Sytuacja ta uległa jednak zmianie – badania z roku 2010 wskazują, że udział aktywów trwałych obniżył się do około 20%¹. W aktualnym, silnie konkurencyjnym, środowisku rynkowym znaczenia nabrały posiadane przez przedsiębiorstwa aktywa niematerialne, co niewątpliwie jest następstwem rozwoju nowych gałęzi gospodarki, takich jak branża technologii informacyjnych, farmaceutyczna czy biotechnologiczna, w których wartości intelektualne posiadają istotne znaczenie. Wśród aktywów niematerialnych jednym z najważniejszych jest marka – silna marka prowadzi do wyższego poziomu lojalności klientów, a także do relatywnie większej odporności na pojawiających się na rynku nowych konkurentów, co więcej pozwala osiągać wyższą marżę.

Ogólna definicja marki mówi, że stanowi ona unikalny znak, symbol czy słowo (lub ich kombinację), który jest wykorzystywany w kreowaniu obrazu w świadomości konsumentów, obrazu identyfikującego produkt i odróżniającego go od produktów konkurencyjnych, co w przyszłości prowadzi do wzrostu poziomu wiarygodności i satysfakcji klientów². Nauki z zakresu marketingu definiują markę jako wyróżniającą się nazwę, za którą odbiorca jest gotowy zapłacić więcej niż w przypadku innych produktów niesygnalowanych marką. Ponadto stanowi ona jeden z kluczowych elementów kapitału intelektualnego³, który wyjaśnia rozbieżności pomiędzy wartościami bilansowymi a wyceną rynkową przedsiębiorstwa.

W myśl Ustawy o rachunkowości marka wytworzona we własnym zakresie nie może być zakwalifikowana do bilansu (przedmiotem ujawnienia po stronie aktywów mogą być wyłącznie składniki nabyte) toteż nie powoduje wzrostu księgowej wartości przedsiębiorstwa. Korzyści wynikające z posiadania silnej marki kreują większe, niż w przedsiębiorstwach pozbawionych marki, przyszłe przepływy pieniężne dla firmy – FCFF (m.in. poprzez poziom marży czy lepsze możliwości rozwoju), co pozwala stwierdzić, że wyższa wartość marki przekłada się na wyższą wartość rynkową przedsiębiorstwa ogółem⁴. Aktywa niematerialne, w tym marka, odgrywają szczególną rolę, również w okresie dekonjunkury, kiedy to przedsiębiorstwa muszą zmierzyć się z ograniczonym popytem, zarówno konsumpcyjnym, jak i inwestycyjnym – stąd niezwykle istotnym i ciekawym zagadnieniem jest analiza kształtowania się wartości marki w relacji do wartości przedsiębiorstwa.

Wartość marki a wartość przedsiębiorstwa

W Polsce marki stanowią wciąż jeszcze niedoceniane aktywa niematerialne, jednakże ich rola jako czynnika mającego istotny wpływ na wartość przedsiębiorstwa wzrasta z roku na rok. Polskie marki począwszy od roku 2003 poddawane są wycenie w Rankingu Polskich Marek Rzeczypospolitej. W edycji z 2013 roku 330 marek było wartych łącznie około 60,0 mld zł – jest to wartość o 3,2% wyższa w stosunku do roku poprzedniego, natomiast w relacji do pierwszej edycji rankingu, który jednak obejmował 150 marek, wartość ta wzrosła blisko trzykrotnie⁵, co zdaje się potwierdzać fakt, że marki na polskim rynku zyskują na znaczeniu.



¹ Jak określić wartość marki, M. Hyży, w Gazecie MSP nr 6(134)/2013, czerwiec 2013

² Na podstawie <http://www.businessdictionary.com>

³ Kapitał intelektualny zawiera się w różnicy między rynkową, a księgową wartością przedsiębiorstwa; obejmuje siłę ludzkiego umysłu, a także marki, znaki handlowe, jak również aktywa zaksięgowane w wartościach historycznych, których wartość księgowa jest niewspółmierna z rzeczywistą wartością (Steven M.H. Wallman)

⁴ The Impact of Brand Value Announcements on Firm Value, D. de Beijer, M. Dekimpe, M. Dutordoir, F.H.M. Verbeeten, February 2009

⁵ Ranking Polskich Marek 2013, Rzeczpospolita, grudzień 2013

W ostatnich latach wzrosła liczba firm konsultingowych oraz publikacji badawczych proponujących różne metody służące wyznaczeniu wartości marki. Wielu przedsiębiorców wyraża chęć zdobycia wiedzy jak stworzyć silną i trwałą markę – zasadniczą częścią tego procesu jest zidentyfikowanie czynników napędzających wartość marki, czyli podstawowych parametrów tworzenia, zarządzania oraz pomiaru jej wartości⁶. Najczęściej stosowanymi metodami wykorzystywanymi w procesie wyceny wartości marki są metody dochodowe, które opierają się na zdyskontowanych przepływach przypisanych do marki, metody licencyjne, których podstawę stanowią zdyskontowane opłaty licencyjne szacowane w odniesieniu do przychodów bądź zysków czy metody porównań rynkowych.

Biorąc pod uwagę wyżej wspomniane metody wyceny wartości marki należy podkreślić, że podobnie jak ma to miejsce w procesie wyceny przedsiębiorstwa, uwzględniają one jej charakter rynkowy, czyli zmienność marki w relacji do czynników zewnętrznych – przede wszystkim podstawowych parametrów otoczenia makroekonomicznego takich jak poziom PKB, inflacja czy kursy walutowe – czynniki te poprzez otoczenie rynkowe wpływają na kondycję całego przedsiębiorstwa, a co za tym idzie na wartość marki. Cechą odróżniającą jest jednak fakt, że przy szacowaniu wartości marki pod uwagę należy wziąć również czynniki marketingowe, czyli emocje i relacje, które wiążą klientów i produkty markowe. Jak już wcześniej zostało wspomniane cechą charakterystyczną marki jest jej unikalność, dzięki czemu może ona zaistnieć w świadomości klientów.

Ogólne pogorszenie klimatu gospodarczego wiąże się z obniżeniem popytu na oferowane przez przedsiębiorstwa produkty, co prowadzi do ograniczenia wydatków inwestycyjnych, redukcji kosztów, również tych związanych z marką. W tym okresie szczególną rolę odgrywają czynniki marketingowe. Obecność marki w świadomości odbiorców wiąże się z wyższym poziomem ich przywiązania do produktów sygnowanych daną marką, co jest szczególnie ważne w okresie pogarszającej się koniunktury, gdyż dzięki silnej marce klienci niechętnie rezygnują z produktów i są skłonni zapłacić więcej za dokonanie zakupu, co istotnie przekłada się na wartość marki. W efekcie można stwierdzić, że wyższy poziom siły marki

w świadomości klientów, skutkuje większą odpornością wobec wszelkich zmian sytuacji gospodarczej, co więcej wartość marki zazwyczaj nie ulega tak znacznym spadkom, jak wartość przedsiębiorstwa⁷.

Udział wartości marki w wartości przedsiębiorstwa traktowanej jako kapitalizacja giełdowa – aspekty metodologiczne

Z uwagi na powyższe, warto zweryfikować jak w okresach spowolnienia gospodarczego w Polsce kształtował się udział wartości marki w kapitalizacji giełdowej wybranych spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W analizie wzięto pod uwagę średnio roczną⁸ kapitalizację 30 wybranych spółek⁹, których akcje były publicznie notowane w okresie od 2004 roku do 2013 roku. Dla poszczególnych lat dokonano również szacunkowej wyceny wartości marek będących w ich posiadaniu przy wykorzystaniu dwóch metod obejmujących 10-letnią prognozę wyników:

- dochodowej (w oparciu o zdyskontowane zyski przypisane do marki), która zakłada dyskontowanie zysków na poziomie operacyjnym (EBIT), których osiągnięcie przypisuje się wykorzystaniu marki w prowadzonej działalności. Udział marki w zyskach operacyjnych w zależności od spółki ustalono w przedziale 25-30%;



- licencyjnej (w oparciu o zdyskontowane opłaty licencyjne szacowane w relacji do przychodów), która zakłada, że pozbawione marki przedsiębiorstwo byłoby zmuszone do licencjonowania marki podobnej, ponosząc przy tym odpowiednio wysokie dodatkowe koszty wynikające z opłat licencyjnych, które byłyby niezbędne do osiągnięcia całości obecnych i planowanych korzyści ekonomicznych z prowadzonej działalności. W przypadku tej metody wartość posiadanej marki jest odzwierciedlona za pomocą wartości obecnej hipotetycznych opłat licencyjnych. Jako podstawę określenia wysokości stawki przyjęto zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację (EBITDA), ponieważ jest to kategoria zysku stosunkowo dobrze odzwierciedlająca korzyść dla właścicieli marki. Zgodnie z powyższym wysokość stawki licencyjnej określono jako 25% średniej rentowności na poziomie EBITDA danego przedsiębiorstwa¹⁰.

W powyższych metodach za stopę dyskontową przyjęto średnioważony koszt kapitału (WACC), obliczony jako średnia ważona kosztu kapitału własnego marki oraz kosztu długu. Koszt kapitału własnego marki został obliczony na podstawie wskaźnika beta, potencjału przypisanego do marki oraz przy pomocy modelu wyceny aktywów kapitałowych CAPM, przy czym wskaźnik beta dla przedsiębiorstwa ustalono na poziomie 1,0, natomiast wskaźnik beta dla marki – 1,75, co jest oczywiście pewnym uproszczeniem, jednak dopuszczalnym z punktu widzenia dokonanej analizy. Stopa wolna od ryzyka odpowiadała rentowności 10-letnich obligacji Skarbu Państwa w grudniu każdego roku z okresu analizy¹¹. Premię za ryzyko z kolei przyjęto na poziomie 6,0-6,5%. Koszt długu oszacowano na podstawie stawki WIBOR 3M odnotowanej na koniec każdego roku¹², powiększonej o marżę 1,5 p.p.

⁶ Valuation of brands and intellectual capital, P. Fernandez, November 2013

⁷ Doradztwo gospodarcze PLUS, Grant Thornton, czerwiec 2010

⁸ Średnia ważona dziennym wolumenem obrotu w ciągu danego roku, obliczona na podstawie danych portalu www.gpwinfostrefa.pl

⁹ Wybrane spółki to: Wawel, Amica, ZT Kruszwica, LPP, Mieszko, Śnieżka, PKN Orlen, Alma, Indykpol, TVN, CCC, Graal, Lotos, Próchnik, Bakalland, Gino Rossi, Wojas, Forte, Duda, Farmacol, Kęty, Monnari, Pamapol, Comarch; Eurocash, Lentex, Groclin, Decora, Orbis; przedmiotem dalszej analizy będzie weryfikacja wniosków na bardziej licznej próbie spółek z GPW

¹⁰ Use Of The 25 Per Cent Rule In Valuing IP, Robert Goldscheider, John Jarosz And Carla Mulhern, December 2002

¹¹ Źródło: BZ WBK MAKROskop za lata 2004-2013

¹² Źródło: BZ WBK MAKROskop za lata 2004-2013

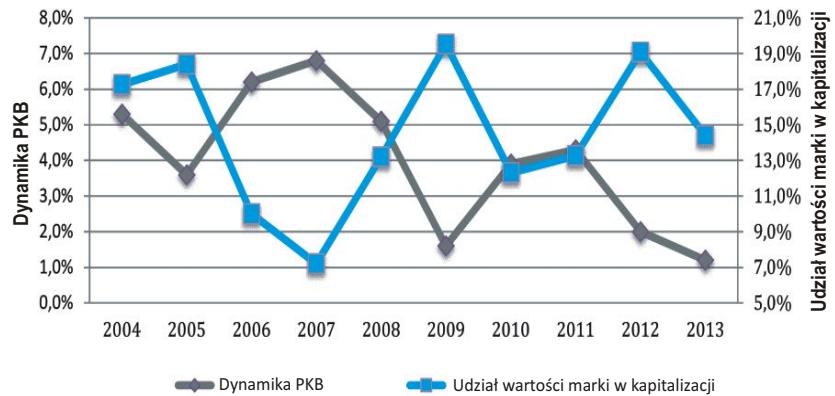
Jako, że trudno jednoznacznie wyodrębnić dane finansowe grup kapitałowych odnoszące się do danej marki oraz przedstawiona wycena wartości marek stanowi jedynie uproszczony szacunek, w celu uniknięcia błędu przeszacowania wartości, w procesie wyceny posłużono się wynikami przedsiębiorstw zaprezentowanymi w jednostkowych sprawozdaniach finansowych w poszczególnych latach. Ponadto wartość marek w analizie oszacowano w oparciu o prognozę przyszłych wyników spółek¹³.

Kluczowe z punktu widzenia niniejszej analizy wydaje się kształtowanie udziału wartości marki w wartości kapitalizacji w okresach pogarszającej się koniunktury w Polsce. Analizując dynamikę wzrostu gospodarczego, spowolnienie jego tempa wzrostu miało miejsce w latach 2005, 2009 a także 2012-2013, przy czym najbardziej znaczny spadek wzrostu PKB nastąpił w roku 2009, dynamika wzrostu PKB wyniosła wówczas 1,6% w stosunku do roku poprzedniego.

Jak już wspomniano wcześniej, szacunkowe wartości marek, będących w posiadaniu 30 spółek giełdowych uwzględnionych w badaniu, odniesiono do ich średniej kapitalizacji w poszczególnych latach. Najwyższy, przeciętny udział wartości marki w kapitalizacji giełdowej (mierzony medianą) występował w latach 2004-2005, 2009 oraz 2012 (wynosił ok. 17-20%) – wyniki te wskazują na zasadność twierdzenia o wyższej odporności marki na wahania koniunktury, gdyż właśnie w tych latach w Polsce miało miejsce spowolnienie gospodarcze. Warto przy tym zwrócić uwagę, iż najwyższy udział odnotowano w roku 2012, co stanowi potwierdzenie dla wcześniej postawionej tezy, że polskie marki w kolejnych latach zyskują na znaczeniu.

Wykres 1

Dynamika wzrostu PKB oraz udział wartości marki w kapitalizacji przedsiębiorstwa w latach 2004-2013 w ujęciu rocznym (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez EUROSTAT 2013 oraz Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie

Wykres Dynamika wzrostu PKB oraz udział wartości marki w kapitalizacji przedsiębiorstwa w latach 2004-2013 w ujęciu rocznym (w %) - Wykres 1

Światowe tendencje w zakresie kształtowania się wartości marek uzasadniają, że w obliczu globalnego kryzysu, jaki miał miejsce w roku 2008, wartości silnych międzynarodowych marek nie uległy istotnym zmianom. Potwierdzeniem są opublikowane przez firmy doradcze, zajmujące się wyceną marek, rankingi w roku 2009, według których: wartość 100 najcenniejszych światowych marek wzrosła w roku 2008 o około 2,0% (*Ranking*

Millward), wzrósł udział wartości marki w kapitalizacji przedsiębiorstwa (*Ranking Brand Finance*), natomiast wartość 10 pierwszych marek nie uległa w 2008 roku znaczącym zmianom (*Interbrand*)¹⁴.

Jako, że silna marka wiąże się z wysoką pozycją na rynku oraz zaufaniem konsumentów, jej wartość nie podlega tak znacznym spadkom w okresie dekonunktury, co pozwala osiągać wyższe korzyści przedsiębiorstwom będącym ich właścicielami. Należy jednak zwrócić uwagę, że marki będące szczególnie aktywami niematerialnymi, narażone są na szybką utratę swojej wartości na skutek nagłego obniżenia poziomu zaufania konsumentów wynikającego z nieprzewidzianych zdarzeń.

¹³ W zależności od roku, którego dotyczyła wycena, w prognozie wykorzystano rzeczywiście osiągnięte przez spółki wyniki w latach 2004-2013

¹⁴ Doradztwo gospodarcze PLUS, Grant Thornton, czerwiec 2010



Podsumowanie

R easumując, aktywa niematerialne, wśród których wymienić należy również markę, w znaczącym stopniu przyczyniają się do tworzenia wartości przedsiębiorstwa. Z analizy udziału wartości marki w wartości kapitalizacji giełdowej wynika przede wszystkim, że nabiera ona szczególnego znaczenia w okresie spowolnienia dynamiki wzrostu gospodarczego. Pozwala to odpowiedzieć na pytanie, dlaczego warto inwestować i budować silną markę. Oprócz oczywistych korzyści wiążących się z posiadaniem silnej marki jakimi są zwiększona

liczba odbiorców produktów bądź usług, zwiększenie sprzedaży produktów sygnowanych daną marką dotychczasowych klientom, wzrost lojalności klientów i możliwości rozszerzenia marki na nowe produkty kluczowe wydaje się, że silna marka przyczynia się przede wszystkim do stabilności dochodów przedsiębiorstwa. Jest to rezultat przywiązania konsumentów do marki, co nawet w okresie pogarszającej się koniunktury, nie przekłada się na tak znaczący spadek sprzedaży danych produktów bądź usług. Świadomość siły i wartości marki pozwala na odpowiednie budowanie strategii rozwoju przedsiębiorstwa obejmującej także strategię zarządzania

marką. Na spowolnienie gospodarcze bardzo często reakcją menadżerów jest redukcja nakładów na budowanie świadomości marki oraz szeroko pojętych wydatków marketingowych związanych z aktywami niematerialnymi, co może się okazać decyzją błędną z punktu widzenia akcjonariuszy. Dalej idącą hipotezą, która będzie podlegała weryfikacji w kolejnych analizach jest to, że marka jako składnik aktywów bardziej odporny na wahania koniunktury gospodarczej, może prowadzić do osiągnięcia stabilizacji wartości spółki w długim terminie czasu, obejmującym co najmniej pełen cykl koniunkturalny.

PODZIĘKOWANIA

Biuletyn wydano dzięki pomocy

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

OD REDAKCJI

STREFA ODDZIAŁYWANIA, PAS TECHNOLOGICZNY A FAKTYCZNY SPOSÓB KORZYSTANIA CZYLI SŁUŻEBNOŚĆ PRZESYŁU



Marcin Czarnecki
Rzecznawca Majątkowy Nr 3911
Biegły Sądu Okręgowego w Poznaniu

Wstęp

Kontrowersje wokół problemu narastają od kilku lat. Środowisko naukowe i zawodowe, związane z zagadnieniem tworzą *quasi-prawo*, mające służyć wyłącznie rzeczoznawcom majątkowym, którzy dobrowolnie podporządkowują się zasadom wyceny stworzonym przez nich samych. Skoro na stronie Federacji można wyczytać, że **Standardy są zalecane do stosowania jako zasady dobrej praktyki zawodowej i dorobek środowiska, rzeczoznawcom majątkowym zrzeszonym w sfederowanych stowarzyszeniach, to co z pozostałą częścią wyceniającej społeczności?**

W sytuacji braku regulacji prawnych, brak jest jasnych reguł określających na czym ma opierać się warsztat rzeczoznawców majątkowych – wszystkich, sfederowanych i tych niezrzeszonych. Czy zatem wystarczy oprócz przestrzegania prawa, opierać się o własne, logiczne przemyślenia, indywidualne dobre zasady praktyki? Moje doświadczenia z tą tematyką wskazują, że właściwym rozwiązaniem jest postępowanie zgodnie z ustalonymi przez środowisko normami zawodowymi. Tylko w ten sposób pozbędziemy się błędów, które obserwujemy w wielu opracowaniach, operatach szacunkowych występujących w obrocie prawnym. Chciałbym doczekać czasów, kiedy skończą się analizy oparte na trzech transakcjach, w tym na jednej podobnej, rozkładzie współczynników brzegowych w przedziale od 0,25 do 2,50, porównań działek gruntu o powierzchni 100 m² do 20 000 m², czy dowolnym stosowaniu współczynnika korygującego jako algorytm na wszelkie problemy z wartością. Przykładów takich można mnożyć w nieskończoność, a przecież opisane absurdalności pochodzą z autentycznych opinii,

a należą do zupełnych podstaw warsztatu. Cóż zatem dzieje się w sferze wycen na potrzeby służebności przesyłu czy bezumownego korzystania, skoro nie radzimy sobie w elementarnych zasadach dobrego rzemiosła. Z pewnością chaos wprowadzany kolejnymi rewolucyjnymi zmianami nie służy pozytywnie tej dziedzinie naszego zainteresowania zawodowego.

Trudno oczekiwać, że kolejna wersja Standardu KSWS 4 pod nazwą „*Określanie wartości odszkodowań i wynagrodzeń należnych z tytułu lokalizacji, budowy i korzystania z nieruchomości na potrzeby urzędów przesyłowych*” zostanie szybko uzgodniony z właściwym ministerstwem na podstawie art. 175 ust. 6 ustawy z o gospodarce nieruchomościami. Zawiała w znaczeniu i nieprecyzyjna norma zawodowa, która wzbudza kontrowersje zarówno operatorów sieci jak i właścicieli nieruchomości nie nastawia pozytywnie w kwestii aprobaty ministerstwa. W końcu do tej pory wiele innych, podstawowych Standardów nie znalazło uznania legislacyjnego.

Sytuacja ze Standardami jest o tyle zła, że nie tylko nie stanowią normy prawnej, ale wręcz w dużej mierze, zostały wyłączone ze składu Powszechnych Krajowych Zasad Wyceny. Martwić może, że podobna droga czeka rodzający się w bólach Standard KSWS 4. Szereg czynników, do których można zaliczyć fiasko w tworzeniu wymienionych norm, pauperyzację rzeczoznawców oraz obniżenie rangi profesji, poprzez ułatwienia w nadawaniu uprawnień, wpływa na niepewną perspektywę tego zawodu. Obecnie wystarczy ukończyć edukację na poziomie licencjatu, odbyć praktykę, a sam egzamin nie weryfikuje dostatecznie nawet wiedzy teoretycznej, o czym świadczą zdawalność na poziomie 70%!

Obniżenie wartości czy służebność przesyłu?

Wracając do meritum, pragnę wyznać, że jako rzeczoznawca majątkowy z długoletnim stażem, mam problem ze zrozumieniem aktualnego brzemienia projektu Standardu „*Określanie wartości odszkodowań i wynagrodzeń należnych z tytułu lokalizacji, budowy i korzystania z nieruchomości na potrzeby urzędów przesyłowych*”. Kształtowanie kolejnej wersji i treści projektu przypomina pracę rzeźbiarza, który z dorodnego konara próbuje stworzyć dzieło, a ostatecznie zostaje mu kijek do podparcia. Nadzieja w tym, że autorzy stworzą teraz solidne narzędzia i rzeczywiste procedury niezbędne dla rzeczoznawcy majątkowego w postaci szkoleń i warsztatów.

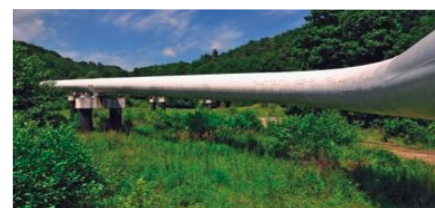
W mojej dotychczasowej praktyce opierałem się na Standardzie KSWS 4 pt. „*Wycena odszkodowań i wynagrodzeń dla urzędów przesyłowych*” w jego pierwotnym brzmieniu. Ponieważ wszystkie moje opinie, sporządzone w tym temacie, dotyczyły istniejących, a nie projektowanych sieci infrastruktury technicznej, wykonywane czynności polegały w głównej mierze na ustaleniu wysokości wynagrodzenia za ustanowienie służebności czyli oszacowania wartości, za którą przedsiębiorstwo nabywa prawo do korzystania z gruntu w przyszłości. Kwestia utarty wartości jest pomijana, przeze mnie, jako element niezwiązany z tym wynagrodzeniem. Zlecenia na wycenę służebności przesyłu nie precyzowały, aby w operacie szacunkowym zawrzeć określenie obni-

Elementy wynagrodzenia za służebność przesyłu

Sąd Najwyższy w wyroku dnia 27 lutego 2013r. *IV CSK 440/2012* wskazał na elementy, które powinny być wzięte pod uwagę przy ustalaniu wysokości wynagrodzenia: „Przy ustalaniu wysokości tego wynagrodzenia należy brać pod uwagę wszystkie okoliczności danej sprawy, interes stron, społeczno-gospodarczy charakter służebności i rekompensaty należnej właścicielowi nieruchomości obciążonej. Określenie w ustawie tego świadczenia jako wynagrodzenia wskazuje, że powinno odpowiadać wartości świadczenia spełnionego przez właściciela nieruchomości obciążonej na rzecz podmiotu uprawnionego w ramach służebności lub osiągniętej przez niego korzyści. Za odpowiednie wynagrodzenie może być uznane takie, które będzie stanowić ekwiwalent wszystkich korzyści, jakich właściciel nieruchomości zostanie pozbawiony w związku z jej obciążeniem. Indywidualizowany w konkretnej sprawie sposób obliczenia wynagrodzenia powinien uwzględniać:

1) po stronie właściciela:

- charakter nieruchomości – położenie, rodzaj, rozmiar, kształt – jej społeczno-gospodarcze przeznaczenie ujęte w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego, albo w studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego, a w ich braku właściwości terenu i sposób korzystania z nieruchomości sąsiednich;
- utratę pożytków;
- zakres ograniczenia w prawie rozporządzania;
- swobodnego decydowania o przeznaczeniu nieruchomości, zagospodarowania jej;
- zakres i sposób ingerencji przedsiębiorcy oraz pozbawienia władztwa nad nią;
- sposób przebiegu urządzeń;
- trwałość i nieodwracalność obciążenia w dłuższej perspektywie oraz
- uciążliwość ustanowionego prawa.



żenia wartości na skutek lokalizacji infrastruktury technicznych. Uważam, że również lektura Standardu w obecnym brzmieniu, nie przekonuje do stosowania utraty wartości jako elementu służebności przesyłu. Dotyczy to zwłaszcza urzędzeń przesyłowych już istniejących na gruncie. W mojej ocenie przedsiębiorca przesyłowy nie może być bezpośrednio obciążany roszczeniem z tytułu obniżenia wartości w ramach wynagrodzenia za przesył. Szczególnie, że w przypadku urzędzeń wybudowanych dawniej, szkody powstały na skutek działalności organów państwa. Do 1989r. przedsiębiorstwa państwowe nie miały formalnie żadnych składników majątkowych, zgodnie z obowiązującą wówczas zasadą tzw. jednolitego funduszu własności państwowej. Właścicielem i posiadaczem mógł być tylko Skarb Państwa, a przedsiębiorstwo mogło być, co najwyżej ich dzierżycielem, wykonującym swoją działalność na przekazany przez państwo majątku. Zatem ewentualne roszczenia o obniżenie wartości nieruchomości, o ile nie były wypłacone i kwalifikują się jako nieprzedawnione, powinny być zgłaszane do Skarbu Państwa.

Również sporządzenie opinii w postępowaniach sądowych, polegającej na ustaleniu odszkodowania oraz całego wachlarza wynagrodzeń, to zbyt daleko idący i nieuprawniony scenariusz. Jak pokazuje praktyka postępowań sądowych i prywatnych, z którymi miałem styczność, pozycja obniżenia wartości w ogóle nie występuje. W sferze roszczeń czy negocjacji w sprawach o ustanowienie służebności przesyłu występują dwie strony właściciel nieruchomości i właściciel (operator) sieci. W postępowaniu polubownym (negocjacyjnym), które dotyczy prawie wyłącznie nowych inwestycji, rzeczywiście może wystąpić roszczenie, które *de facto* powinno być kierowane do organu wydającego dokument uprawniający Inwestora (właściciela / operatora sieci) do uzyskania pozwolenia na budowę. Roszczenia te winny być rekompensowane przez inwestora na podstawie odpowiedzialności deliktowej. Wówczas skutki wywołane lokalizacją infrastruktury technicznej będą wynagradzane, po pierwsze ustaleniem odszkodowania za obniżenie wartości na podstawie art. 36 ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym oraz wynagrodzenia za ustanowienie służebności przesyłu na podstawie kodeksu cywilnego. Warto przypomnieć, że słu-

żebność przesyłu regulują przepisy art. 305¹ do art. 305⁴ k.c. W zakresie nieuregulowanym zastosowanie znajdują przepisy dotyczące służebności drogi koniecznej. Stosownie do art. 305¹ k.c. nieruchomość można obciążyć na rzecz przedsiębiorcy, który zamierza wybudować, albo do którego należą urządzenia służące do doprowadzania lub odprowadzania płynów, pary, gazu, energii elektrycznej oraz inne urządzenia podobne, prawem polegającym na tym, że przedsiębiorca może korzystać w oznaczonym zakresie z nieruchomości obciążonej, zgodnie z przeznaczeniem tych urządzeń. Sprowadza się to do stwierdzenia, że przedsiębiorca ma prawo do korzystania z cudzej nieruchomości w zakresie potrzebnym do przesyłania mediów. Za ustanowienie służebności właściciel może żądać wynagrodzenia, przy czym nie wspomina się tu o utracie wartości.

Pojęcie „wynagrodzenie” nie zostało zdefiniowane w kodeksie cywilnym, podobnie jak i pojęcie „odszkodowanie.” Użycie zwrotu odszkodowanie związane jest z wyrównaniem uszczerbku w dobrach prawnie chronionych o charakterze majątkowym (art. 361 k.c.). Z wynagrodzeniem połączony został ekwiwalent za świadczone usługi, również za korzystanie bez tytułu prawnego z rzeczy będącej własnością innej osoby, a także w odniesieniu do ustanowionej służebności. Zakres tego pojęcia jest szerszy od pojęcia odszkodowanie, może obejmować również wyrównanie szkody, jeśli została poniesiona i wykazana. W tym miejscu warto zwrócić uwagę na następujący fakt, że jeśli elementem wynagrodzenia jest odszkodowanie za utratę wartości, to wynagrodzenie za służebność przesyłu powinna być liczona od wartości gruntu obciążonego (czyli po obniżeniu). Zatem nieprawidłowym założeniem jest ustalenie wynagrodzenia, po pierwsze w odniesieniu do różnicy pomiędzy wartością nieruchomości bez obciążenia a jej wartością z obciążeniem spowodowanym ustanowieniem służebności – odszkodowanie za obniżenie, po drugie w odniesieniu do wartości nieruchomości bez obciążenia w ramach przyszłego korzystania – służebność przesyłu. Takie działanie nie uwzględnia sytuacji, w której właściciel nabył nieruchomość, na której znajdowało się już urządzenie, a zatem nieruchomości z obciążeniem, które było czynnikiem wpływającym na cenę. Ustalenie wynagrodzenia przy przyjęciu wymienionych elementów jest w tym przypadku zawodne.



Lokalizacja urządzeń przesyłowych a odszkodowanie

2) po stronie przedsiębiorcy rozważaniu podlegać powinno, że:

- za pośrednictwem urządzeń realizuje on cele społeczne w odniesieniu do dostarczania energii elektrycznej, wody czy paliw, także właścicielowi nieruchomości obciążonej;
- doprowadzenie tych nośników tysiącom osób musi odbywać się za pomocą sieci (instalacji i urządzeń), które posadzić trzeba na wielu gruntach stanowiących własność osób trzecich, względy społeczne nakazują ograniczenie ich prawa własności;
- korzystanie z tych nieruchomości w zakresie ustanowionej służebności wpływa na wartość przedsiębiorstwa i możliwość prowadzenia działalności gospodarczej;
- korzystanie z energii elektrycznej i paliw wpływa na rozwój społeczno-gospodarczy oraz lepsze wykorzystanie nieruchomości.

Z uwagi na faktyczną niemożność wyliczenia wynagrodzenia w oparciu o korzyści uzyskiwane przez przedsiębiorcę, na którego działalność wpływa również korzystanie z cudzej nieruchomości, trzeba określić je z perspektywy interesów ekonomicznych właściciela nieruchomości”. Jak wskazuje dalej Sąd „miarodajnym, podstawowym kryterium powinno być obniżenie użyteczności nieruchomości, polegające na niemożności korzystania z obciążonej części w sposób przewidziany w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego przy uwzględnieniu omówionych wyznaczników, decydujących o ekwiwalentności świadczenia właściciela nieruchomości obciążonej, łącznie z wpływem zakresu niemożności korzystania na pozostałą część nieruchomości”.

Sąd w tym samym wyroku wskazuje, że dla prawidłowego wyliczenia wynagrodzenia należy pozyskać dowód z opinii biegłego, co powinno łączyć się ze wskazaniem biegłemu zarówno podstawy, jak i pozostałych czynników, które powinien oszacować.

W przypadku urządzeń przesyłowych już istniejących, sytuacja jest nieco odmienna niż inwestycji projektowanych. Obiekty budowlane, a do takich niewątpliwie zaliczyć można urządzenia przesyłowe, zawsze wymagały dokumentów zezwalających na budowę. Prawie niemożliwe jest, aby urządzenia przesyłowe zostały posadowione na nieruchomości bez prawa do lokalizacji. Pierwszy akt prawa budowlanego w prawodawstwo polskim, znajduje swoje zaranie w Rozporządzeniu Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 16 lutego 1928r. o prawie budowlanym i zabudowaniu osiedli (tekst pierwotny: *Dz.U. 1928r. Nr 23 poz. 202*), gdzie zapisano między innymi, że „Przepisy rozporządzenia niniejszego, tudzież rozporządzenia i przepisy miejscowe, na podstawie tego rozporządzenia wydane, mają zastosowanie (...) przy projektowaniu, zakładaniu, urządzaniu i zmianach poza obrębem osiedli wszelkiego rodzaju urządzeń i terenów o określonym przeznaczeniu w związku z istniejącymi lub zamierzonymi inwestycjami o znaczeniu państwowym, bądź w związku z rozwojem i potrzebami osiedli istniejących i nowozakładanych”. Wcześniejsze prawa były pochodną lub zaliczały się do aktów prawodawstwa obowiązującego w poszczególnych zaborach.

Przepisy regulujące służebność przesyłu zostały, co prawda, wprowadzone do kodeksu cywilnego w 2008r., jednak służebności odpowiadające treści służebności przesyłu, Sądy ustanawiały już od lat 60-tych. Jedno z pierwszych orzeczeń Sądu Najwyższego dotyczących takiej służebności zapadło w 1962r. (sygn. *II CR 10006/62, SN z 31.12.1962r., OSPiKA 1964, nr 5, poz. 91*), jeszcze na gruncie dekretu o prawie rzeczowym z 1946r. Sąd uznał, że w takich przypadkach należy stosować przepisy o służebności drogi koniecznej przez analogię.

Z definicji zawartej w art. 288 k.c. wynika również, że „służebność gruntowa powinna być wykonywana w taki sposób, żeby jak najmniej utrudniała korzystanie z nieruchomości obciążonej”. Mając na uwadze art. 305⁴ k.c. (por. postanowienie Sądu Najwyższego z dnia

11 grudnia 2008r. *II CSK 314/2008 niepubl.*) mówiący, że „do służebności przesyłu stosuje się odpowiednio przepisy o służebnościach gruntowych” należy domniemywać, że ustalone parametry winne być minimalne przy uwzględnieniu zasad współżycia społecznego i zwyczajów miejscowych (art. 287 k.c.). Wydaje się uzasadnione w tym przypadku zastosowanie analogii do służebności gruntowej drogi koniecznej, która jest zwykle wyznaczana w oparciu o faktyczne, minimalne i możliwe do zaakceptowania korzystanie z cudzej nieruchomości, a nie o zapisy ustawy o drogach publicznych, gdzie podane są minimalne szerokości pasa drogowego.

Inną kwestią jest odszkodowanie za obniżenie wartości.

Sytuacja odszkodowań z tytułu obniżenia wartości została uregulowana dopiero w art. 36 ustawy z dnia 7 lipca 1994r. o zagospodarowaniu przestrzennym (tekst pierwotny: *Dz.U. 1994r. Nr 89 poz. 415*). Nie oznacza to, że odszkodowanie za obniżenie wartości nie mogło być wypłacone właścicielowi nieruchomości w dacie lokalizacji inwestycji, gdyż istnieją udokumentowane decyzje o ustaleniu odszkodowania na podstawie ustawy z dnia 12 marca 1958r. o zasadach i trybie wywłaszczenia nieruchomości (tekst pierwotny: *Dz.U. 1958r. Nr 17 poz. 70*). Tamże w art. 2 zapisano, że o wywłaszczenie może ubiegać się zainteresowany organ administracji państwowej, instytucja państwowa lub przedsiębiorstwo państwowe. Jednocześnie między innymi przepis art. 4 tej ustawy stanowił, że wywłaszczenie może polegać na odjęciu lub ograniczeniu prawa własności lub innego prawa rzeczowego. Biorąc pod uwagę powyższe, nie jest wykluczone, że odszkodowanie mogło być przyznane i wypłacone. W związku z powyższym roszczenie o odszkodowanie za obniżenie wartości nieruchomości na skutek lokalizacji urządzeń przesyłowych nie może być przedmiotem analizy rzeczoznawcy majątkowego. Z pewnością nie należy do jego obowiązków badanie czy taka sytuacja miała mieć miejsce, a skoro została uprawdopodobniona to nie wykluczone, że mogła zaistnieć.

Podobnie wygląda kwestia ustalania wynagrodzenia na gruntach, które w dacie lokalizacji obiektu infrastrukturalnego były przeznaczone pod tereny

rolne. To wówczas została wydana zgoda na posadowienie, na podstawie obowiązujących warunków zagospodarowania. Wszystko w świetle ówczesnych zasad odbywa to się *lege artis*. Mijają lata, następują zmiany przestrzenno-urbanistyczne, a od 2003r. nastaje bezprawie planistyczne. Biorąc pod uwagę sąsiedztwo, obecnie istnieje hipotetyczna możliwość zagospodarowania gruntu poprzez uzyskanie warunków zabudowy np. na cele mieszkalne, bo skoro sąsiad dostał to czemu nie sąsiedni grunt. Pod wpływem tej wiedzy, spadkobiercy występują najpierw do przedsiębiorstwa, później do Sądu z szeregiem roszczeń. I co robi rzeczoznawca majątkowy? Podam przykład: w pierwszej kolejności określa obniżenie wartości, które jego zdaniem wynosi 80% (np. 80 zł/m²), bo jest to różnica między cenami gruntów mieszkaniowych a zieleni. Następnie określa bezumowne – 10 lat wstecz. Oczywiście nie analizuje zmian przeznaczenia w tym czasie, tylko przyjmuje obecny stan, czyli hipotetyczną mieszkaniówkę i liczy bezumowne przyjmujemy 5% rocznie od wartości (w naszym przykładzie niech będzie 100 zł/m²), czyli z uwzględnieniem współkorzystania 25 zł/m². Ostatecznie przechodzi do elementu służebność przesyłu czyli kapitalizuje owe 5 zł/m² rocznie przez stopę zwrotu (dajmy na to 10%) lub przyjmuje 50% wartości, co przy uwzględnieniu współkorzystania wyniesienie 25 zł/m². Tym sposobem wylicza wynagrodzenie za ustanowienie tego prawa na 105 zł (obniżenie wartości + służebność), nie licząc bezumownego korzystania (dodatkowe 25 zł/m²). Obawiam się, jaki będzie wynik oszacowania jeśli nasz biegły przyjmie parametry stref, które proponuje nowy Standard. Powyższy przykład, oparty na autentycznym opracowaniu, pokazuje jak nie należy wyceniać.



Pasy i strefy oddziaływania a faktyczny sposób korzystania

Projekt Standardu „przesyłowego” wprowadza m.in. następujące definicje:

Obszar (strefa) oddziaływania urządzenia jest rozumiany jako powierzchnia części nieruchomości, na której prawo własności doznaje ograniczeń z uwagi na potrzeby w zakresie zapewnienia prawidłowego funkcjonowania urządzeń oraz bezpieczeństwa osób i mienia. Dla określenia jego szerokości mogą mieć znaczenie w szczególności pasy terenu wzdłuż obiektu liniowego albo wokół obiektu kubaturowego, ustalone na etapie prawnej lokalizacji urządzenia, jak również pasy wynikające z przepisów powszechnie obowiązującego prawa lub z norm oraz wytycznych technicznych.

Pas służebności przesyłu jest, co do zasady, utożsamiany z obszarem oddziaływania urządzenia (czyli powierzchnia części nieruchomości, na której prawo własności doznaje ograniczeń z uwagi na potrzeby w zakresie zapewnienia prawidłowego funkcjonowania urządzeń oraz bezpieczeństwa osób i mienia. Dla określenia jego szerokości mogą mieć znaczenie w szczególności pasy terenu wzdłuż obiektu liniowego albo wokół obiektu kubaturowego, ustalone na etapie prawnej lokalizacji urządzenia). Powierzchnia pasa służebności przesyłu może obejmować także inne części nieruchomości, na

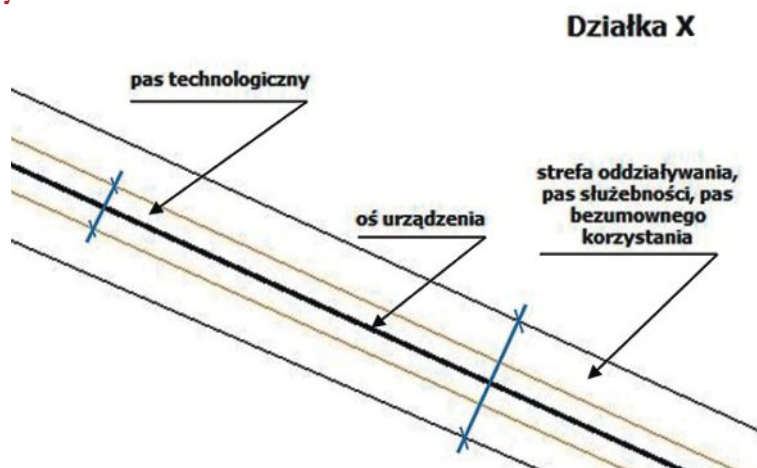
których własność doznaje ograniczenia, w szczególności odizolowane przez urządzenie. W uzasadnionych przypadkach może być rozumiany jako powierzchnia całej nieruchomości.

Pas bezumownego korzystania z nieruchomości jest rozumiany, jako pas służebności przesyłu, w którym przedsiębiorca posiadał w przeszłości służebność gruntową o charakterze służebności przesyłu albo służebność przesyłu. Pas bezumownego korzystania zawiera w sobie również pas eksploatacyjny, w związku z czym współczynnik współkorzystania z nieruchomości powinien zostać odpowiednio zróżnicowany.

Pas eksploatacyjny (technologiczny) urządzenia jest rozumiany jako powierzchnia części nieruchomości niezbędna dla efektywnego wykonywania przez przedsiębiorcę uprawnień w ramach służebności przesyłu w szczególności: eksploatacji, konserwacji, usuwania awarii, remontu, modernizacji, przebudowy, odbudowy lub wymiany urządzeń. Powierzchnię pasa eksploatacyjnego powinien określić przedsiębiorca stosownie do rzeczywistych potrzeb w powyższym zakresie.

Trudno jest zrozumieć do czego w tej sytuacji ma służyć ten ostatni – pas technologiczny, skoro wszystkie strefy niezbędne do przeprowadzenia procedury wyceny, można zamknąć w zbiorze trzech pierwszych definicji. Interpretacja powyższych pozycji wskazuje na strukturę pasów (stref) przedstawioną na Rycinie 1, stosowaną w procedurze wyceny.

Rycina 1



Źródło: Analiza własna.

Z definicji służebności przesyłu (art. 305¹ k.c.) wynika, że stanowi ona prawo polegające na tym, że przedsiębiorca może korzystać w oznaczonym zakresie z nieruchomości obciążonej, zgodnie z przeznaczeniem tych urządzeń. Porównanie definicji wskazuje, że pas służebności powinien być utożsamiany z pasem technologicznym czyli powierzchnią części nieruchomości niezbędnej dla efektywnego wykonywania przez przedsiębiorcę uprawnień w ramach służebności przesyłu. Reszta stanowi przedmiot odrębnego postępowania – obniżenia wartości na skutek lokalizacji.

Skoro szerokość np. 4 m jest wystarczająca do prawidłowego eksploataowania urządzenia uznać należy, że może ona stanowić podstawę do ustalenia wynagrodzenia za służebność czy bezumowne korzystanie (*nota bene*, jak wskazuje doświadczenie często pozwani operatorzy sieci, nawet nie wyczerpują tych możliwości w okresie bezumownego korzystania).

Skoro na skutek wprowadzenia strefy (następstwo wydania decyzji administracyjnej legalizującej inwestycję) następują zmiany w sposobie, warunkach zagospodarowania nieruchomości np. poprzez zakaz posadowienia budynków, właścicielowi przysługuje / mogło przysługiwać w tym zakresie prawo do odszkodowania za obniżenie wartości. Uregulowania w tym zakresie znajdują się obecnie w ustawie o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, zaś co do roszczeń przeszłych, przedawniają się po 10 latach.

Na koniec chciałbym zwrócić uwagę na ciekawostkę że operatorzy sieci określają szerokości pasa technologicznego w dość dowolny sposób, np. Enea uznaje jedynie pas w rzucie pionowym linii energetycznej (wyłącznie szerokość linii). Jak wynika z praktyki wyceny służebności przesyłu, powyższe stoi w sprzeczności z wytycznymi tego samego przedsiębiorstwa wydanymi na potrzeby innych opinii. Nie można zgodzić się z takim stanowiskiem operatora, ponieważ margines, który pozwala na racjonalną eksploatację linii przy zastosowaniu zasad prawidłowej gospodarki remontowej oraz wykorzystaniu ludzi i sprzętu do tego celu przeznaczonych, nie może odpowiadać wyłącznie szerokości sieci. Wówczas prace konserwacyjne mogłyby wyglądać jak na Zdjęciach 1 i 2.

Strefa ochronna zapisana w planie miejscowym nie może być również utożsamiana z pasem eksploatacyjnym

Zdjęcia 1, 2



Źródło: google.pl

(technologicznym) urządzenia. Strefa ochronna urządzenia przesyłowego lub dystrybucyjnego albo pas ochrony funkcyjnej są rozumiane jako pas terenu wzdłuż osi urządzenia, ustalony na etapie jego lokalizacji, na podstawie przepisów prawnych, norm technicznych lub wytycznych technicznych, w którym ograniczony jest sposób korzystania z nieruchomości, skutkujący obniżeniem jej wartości. Natomiast w mojej ocenie strefa służebności, jak i bezumownego korzystania z nieruchomości, powinna być rozumiana jako pas gruntu wzdłuż osi urządzenia niezbędny do prawidłowej eksploatacji urządzenia przesyłowego w okresie służebności lub bezumownego korzystania z nieruchomości przez przedsiębiorstwo przesyłowe. Szerokość powinna być ustalana w oparciu o faktyczne korzystanie czy zapotrzebowanie na korzystanie wynikające z wytycznych właściwych przedsiębiorstw przesyłowych, w postępowaniu dowodowym lub na podstawie obowiązujących uregulowań prawnych w kwestii korytarzy przesyłowych dla pasów eksploatacyjnych. W tym w obszarze jedynym źródłem informacji są obecnie wytyczne techniczne właściwych przedsiębiorstw przesyłowych.

Zakończenie

Reasumując, odszkodowanie jako element wynagrodzenia za ustanowienie służebności przesyłu jest dopuszczalny tylko w przypadku nowych inwestycji i to jako część postępowania administracyjnego, w trybie obowiązujących w tym zakresie przepisów, przy odpowiedzialności deliktowej inwestora. Analogią w tym przypadku są drogi konieczne. Jeśli na podstawie decyzji o lokalizacji celu publicznego, decyzji o zezwoleniu na realizację inwestycji drogowej lub zmianie planu miejscowego, określono nowe przeznaczenie gruntu – na cele publiczne, to odszkodowanie obejmuje dwie pozycje: za grunt zajmowany na cele publiczne i za obniżenie wartości. Niestety dochodzenie do ww. odszkodowań następuje w dwóch niezależnych postępowaniach administracyjnych. Elementem nadużycia organów publicznych jest wszczynanie z urzędu postępowania wyłącznie o ustalenie odszkodowania za wywłaszczenie, obniżenie wartości zależy generalnie od właściciela nieruchomości i jego znajomości prawa. Miejmy nadzieję na rychłe zakończenie procesu tworzenia nowego Standardu, gdyż obecna sytuacja wprowadza chaos w opiniach i zamęt w postępowaniach sądowych.

KIEDY SPRZEDAŻ NIERUCHOMOŚCI STANOWIĄCYCH MAJĄTEK PRYWATNY JEST OPODATKOWANA VAT ?



Elżbieta Ochocka

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

W poprzednim artykule (Biuletyn SRMWW 1-2/2013) przedstawiłam stanowiska organów podatkowych i sądów administracyjnych w kwestii opodatkowania podatkiem VAT gruntów niezabudowanych. W tej publikacji, chciałbym zwrócić Państwa uwagę na zasady kwalifikowania przez organy podatkowe, sądy administracyjne i Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej czynności dostawy nieruchomości w zależności od statusu podatkowego sprzedawcy nieruchomości.

Dla określenia statusu podatkowego każdego podmiotu niezbędne jest ustalenie, czy jego działanie mieści się w definicji działalności gospodarczej w rozumieniu ustawy o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2011r. Nr 177, poz.1054 z późniejszymi zmianami) zwana dalej ustawą VAT. Treść art.15 ust.2 ustawy VAT stanowi, że, działalność gospodarcza obejmuje wszelką działalność producentów, handlowców lub usługodawców, w tym podmiotów pozyskujących zasoby naturalne oraz rolników, a także działalność osób wykonujących wolne zawody. Działalność gospodarcza obejmuje w szczególności czynności polegające na wykorzystywaniu towarów lub wartości niematerialnych i prawnych w sposób ciągły do celów zarobkowych.

Przyjęcie, że dany podmiot działa w charakterze handlowca, producenta, usługodawcy, rolnika wymaga ustalenia, czy jego działalność przybiera formę zawodową (profesjonalną). W celu określenia kryteriów uznania danego podatnika za handlowca, przytoczę interpretacje Ministra Finansów, wyroki Sądów Administracyjnych i Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej.



I. Wybrane indywidualne interpretacje Dyrektorów Izb Skarbowych w zakresie opodatkowania bądź nie podlegania opodatkowaniu VAT sprzedaży nieruchomości stanowiących majątek prywatny podatników.

1) Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy z dnia 09.07.2014r. sygnatura ITPP2/443-464/AP – sprzedaż przekazanego przez rodziców i podzielonego na działki gospodarstwa rolnego, przekształconego na działki budowlane zgodnie z uchwalonym planem zagospodarowania przestrzennego, a działanie przy tej czynności w charakterze podatnika VAT.

Stan faktyczny: Właścicielka gospodarstwa rolnego otrzymanego od rodziców w 1986r. zamierza wydzielić z niego 10 działek i w przyszłości dokonać ich sprzedaży. W 2013r. dla tego terenu został uchwalony plan zagospodarowania przestrzennego z przeznaczeniem tego terenu pod budownictwo jednorodzinne. Po podziale tego gruntu na działki, przed ich sprzedażą podatkowca nie będzie czyniła żadnych działań w wyniku, których nastąpi wzrost ich wartości

i staną się bardziej atrakcyjne (np.: podłączenia do sieci energetycznej, wodno-kanalizacyjnej, gazowej, wydzielenia i utwardzenia drogi dojazdowej – działki położone są przy drodze gminnej). Ponadto, właścicielka gruntów nie zamierza oferować tych działek na sprzedaż poprzez ogłoszenia w prasie, Internecie, czy korzystać z profesjonalnego biura pośrednictwa. Działki zamierza sprzedawać okazjonalnie, a przed ich sprzedażą nie będzie występowała o wydanie decyzji o warunkach zabudowy.

Odpowiedź: Sprzedaż działek wydzielonych z gospodarstwa rolnego, przeznaczonych w planie zagospodarowania przestrzennego pod budownictwo jednorodzinne nie będzie opodatkowana podatkiem VAT, ponieważ okoliczności sprawy nie wskazują, że dokonujący ich sprzedaży działka w charakterze handlowca.

Dyrektor Izby Skarbowej w Bydgoszczy słusznie uznał, że osoba fizyczna nieprowadząca regularnej, czy zorganizowanej działalności gospodarczej, dokonująca wyprzedaży prywatnego majątku, nawet, gdy go podzieli na kilka działek, nie może być uznana za podatnika VAT. **Czynności dokonane przed sprzedażą działek polegające tylko na ich wydzieleniu i okazjonalnej sprzedaży, nie czynią ze sprzedawcy automatycznie podatnika VAT.**

Powyższa interpretacja wpisuje się w linię orzeczniczą nakreśloną przez Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej w wyroku z 15 września 2011r. w sprawach C-180/10 i C-181/10, w którym podkreślił, że sama liczba transakcji sprzedaży nie może stanowić kryterium rozróżnienia między czynnościami dokonywanymi prywatnie a czynnościami stanowiącymi działalność gospodarczą. Dużych transakcji sprzedaży można dokonywać również, jako czynności osobistych. Również okoliczności, że przed sprzedażą zainteresowany dokonał podziału gruntu na działki w celu osiągnięcia wyższej ceny łącznej sama z siebie nie jest decydująca. Nie ma takiego charakteru również długość okresu, w jakim te transakcje następowywały, ani wysokość osiągniętych z nich przychodów. Całość powyższych elementów może, bowiem odnosić się do zarządzania majątkiem prywatnym zainteresowanego.



2) Interpretacja Indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z dnia 29.05.2014r. sygnatura ILPP1/443-209/14-4/NS – sprzedaż wydzielonych z majątku własnego działek, które staraniem wnioskodawcy zostały podłączone do sieci elektroenergetycznej, jako zwykle wykonywanie prawa własności.

Stan faktyczny: osoba fizyczna w 2007r. zakupiła ze środków własnych do majątku prywatnego nieruchomość gruntową w celu zaspokojenia potrzeb osobistych. Decyzję o nabyciu gruntu podjęła wspólnie z rodzicami oraz siostrą zainteresowanego. Grunt ten miał mieć odpowiednio dużą powierzchnię, ponieważ docelowo planowano wybudować na nim trzy domy jednorodzinne dla wnioskodawcy, rodziców i siostry. Zainteresowany wystąpił o wydanie decyzji o warunkach zabudowy polegającej na budowie 3 domów jednorodzinnych wraz z niezbędną infrastrukturą techniczną. Tego rodzaju decyzję otrzymał. Śmierć rodziców uniemożliwiła realizację zamierzonych celów. Wnioskodawca pojął decyzję o podziale gruntu na trzy działki, i sprzedaży w przyszłości dwóch z nich a na trzeciej wybudowanie własnego domu. Otrzymał pozwolenie na budowę na jednej z działek – własnego domu jednorodzinnego, a przy okazji dokonał przyłączenia elektroenergetycznego również do pozostałych dwóch działek. Przy sprzedaży tych dwóch działek planuje prowadzenie typowych działań w zakresie informowania potencjalnych nabywców o ofercie sprzedaży, głównie za pośrednictwem tradycyjnych ogłoszeń w gazetach i w Internecie. Nie będzie występował dla tych działek o wydanie warunków zabudowy, jak również nie będzie ponosił jakichkolwiek nakładów na ich dodatkowe uatrakcyjnienie. Nigdy nie prowadził i nie planuje prowadzić w przyszłości działalności handlowej związanej ze sprzedażą nieruchomości. Prowadzi natomiast działalność, której przedmiotem są usługi reklamowe i z tego tytułu jest podatnikiem VAT.

Odpowiedź: Wnioskodawca nie będzie działał, jako producent, handlowiec lub usługodawca, a czynność sprzedaży wskazanych nieruchomości gruntowych stanowić będzie jedynie racjonalny sposób zagospodarowania posiadanego przez Zainteresowanego majątku prywatnego. Brak jest, bowiem podstaw do uznania za działalność gospodarczą dokonanego podziału gruntu na trzy części oraz dokonanego w toku prac przygotowawczych związanych z budową domu, przyłączenia ww. nieruchomości do sieci elektroenergetycznej. Ponieważ wnioskodawca nie będzie, poza wskazanymi wyżej czynnościami wykazywał jakiegokolwiek innej aktywności w celu przygotowania działek do sprzedaży, poprzez zwiększenie ich atrakcyjności, nie nabędzie on statusu podatnika VAT a co za tym idzie, sprzedaż tych działek nie będzie podlegać opodatkowaniu podatkiem VAT.

Dyrektor Izby Skarbowej w Poznaniu słusznie uznał, że działania wnioskodawcy opisane powyżej nie kwalifikują go do przyznania mu statusu podatnika VAT, ponieważ nie są to działania charakterystyczne dla profesjonalnego obrotu nieruchomościami. Jak stwierdza Dyrektor w powołanej wyżej interpretacji: *„Przejawem takiej aktywności określonej osoby w zakresie obrotu nieruchomościami, która może wskazywać, że jej czynności przybierają formę zorganizowaną może być np. nabycie terenu przeznaczonego pod zabudowę, jego uzbrojenie, wydzielenie dróg wewnętrznych, działania marketingowe podjęte w celu sprzedaży działek wykraczające poza zwykle formy ogłoszenia, uzyskanie decyzji o warunkach zabudowy terenu, czy wystąpienie o opracowanie planu zagospodarowania przestrzennego dla sprzedawanego obszaru, prowadzenie działalności w zakresie usług deweloperskich lub innych o zbliżonym charakterze. Przy czym, na tego rodzaju aktywność handlową wskazywać musi ciąg powyższej przytoczonych okoliczności, a nie stwierdzenie jedynie faktu wystąpienia pojedynczych z nich.”*

Ponadto, Dyrektor Izby Skarbowej w Poznaniu, powołując się na zapisy orzeczenia Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 29 października 2007r. sygnatura IFPS 3/07 uznał, że: *„formalny status danego podmiotu, jako*

podatnika zarejestrowanego, a także okoliczności, że dana czynność została wykonana wielokrotnie lub jednorazowo, lecz z zamiarem częstotliwości nie może przesądzać o opodatkowaniu tej czynności, bez każdorazowego ustalenia, czy w odniesieniu do konkretnej czynności podmiot ten występował w charakterze podatnika podatku VAT”. Z powyższego wynika, że fakt, iż wnioskodawca jest zarejestrowanym podatnikiem VAT, ponieważ wykonuje usługi reklamowe, nie świadczy o tym, że sprzedając powyższe działki automatycznie dla tej czynności działa w charakterze podatnika.

Dyrektor Izby Skarbowej w Poznaniu uznał również, powołując się na przełomowy wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 15 września 2011r. w sprawach C-180/10 i C-181/10, że wnioskodawca dokonując sprzedaży przedmiotowych działek będzie korzystał z przysługującego mu prawa do rozporządzania własnym majątkiem. „Zwykle nabycie lub sprzedaż rzeczy nie stanowi wykorzystania w sposób ciągły majątku rzeczowego w celu uzyskania z tego tytułu dochodu w rozumieniu art. 9 ust. 1 Dyrektywy 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej – jako, że jedynym przychodem z takich transakcji może być zysk ze sprzedaży tej rzeczy. Jak wynika z orzeczenia w sprawach C-180/10 i C-181/10, które zapadło w stosunku do osób fizycznych, które prowadziły działalność rolniczą na gruncie nabytym ze zwolnieniem z podatku VAT i przekształconym wskutek zmiany planu zagospodarowania przestrzennego, niezależnie od woli tych osób, w grunt pod zabudowę a następnie podział tego gruntu na kilkanaście działek i ich sprzedaż uznane zostało za czynności związane ze zwykłym wykonywaniem prawa własności?”

Natomiast, jeżeli osoby te w celu dokonania wspomnianej sprzedaży podejmowałyby aktywne działania w zakresie obrotu nieruchomościami, angażując środki podobne do wykorzystywanych przez producentów, handlowców lub usługodawców w rozumieniu cytowanego powyżej artykułu 9 ust. 1 akapit drugi Dyrektywy 2006/112/WE Rady, należy uznać je za podmioty prowadzące działalność gospodarczą w rozumieniu tego przepisu, a więc za podatników podatku od wartości dodanej.”

II. Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gorzowie Wlkp. z dnia 30 lipca 2014r. sygnatura ISA/Go 367/14 – sprzedaż działek mieszkaniowych powstałych w wyniku podziału nieruchomości rolnej (gospodarstwa rolnego) nabytej do majątku osobistego i wykonywanej w działalności rolniczej a status podatkowy sprzedawcy.

Stan faktyczny: Osoba fizyczna, nieprowadząca działalności gospodarczej nabyła od Skarbu Państwa w 1988r. obszar obejmujący 5,49 ha. Nieruchomość nabyła, jako samodzielne gospodarstwo rolne w celu dokonywania upraw rolnych. Na nabytym gruncie prowadziła działalność rolniczą i do 2013r. opłacała podatek rolny. Na niewielkiej powierzchni wybudowała budynki gospodarcze, w tym służące hodowli lisów. Innych dochodów z posiadania tej nieruchomości poza działalnością rolniczą nie osiągnęła. Przedmiotowy grunt nie był objęty planem zagospodarowania przestrzennego. Ponieważ, działalność rolnicza nie przynosiła oczekiwanych dochodów skarżący postanowił z żoną o jego sprzedaży. Dla uzyskania atrakcyjniejszej ceny wystąpił do Rady Miejskiej z wnioskiem o uchwalenie dla tego terenu miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Rada Miasta w 2012r. uchwaliła miejscowy plan, w którym przedmiotowe tereny zostały przeznaczone pod zabudowę mieszkaniową. Ponadto, burmistrz na wniosek właściciela gruntów orzekł, że działka ta została podzielona na 38 działek, przy czym nadal grunt ten widnieje w rejestrze gruntów, jako teren rolny. Skarżący dokonał w 2013r. sprzedaży 16 działek. Uzyskane ceny sprzedaży tych działek, jako działek rolnych przeznaczonych w planie zagospodarowania przestrzennego pod zabudowę były znacznie niższe od cen działek budowlanych osiąganych na terenie gminy. Skarżący zawarł umowę pośrednictwa z Biurem

Nieruchomości w celu znalezienia potencjalnych nabywców, ofertę sprzedaży ogłosił również w Internecie. Nie czynił również żadnych nakładów na tej nieruchomości.

Zdaniem składu orzekającego, opisane przez skarżącego okoliczności faktyczne, które mają towarzyszyć sprzedaży w odniesieniu do wskazanych działek, oceniane kompleksowo, nie wskazują, że aktywność strony w przedmiocie zbycia przedmiotowych gruntów jest porównywalna do działań podmiotów zajmujących się profesjonalnie tego rodzaju obrotem.

Wszystkie elementy stanu faktycznego, nie wybiórczo wybrane oceniane w świetle przepisów prawa i poglądów orzecznictwa wskazują, że w niniejszym przypadku mamy do czynienia z czynnościami mieszczącymi się w ramach zarządu majątkiem prywatnym – niemających cech działalności gospodarczej w rozumieniu ustawy VAT.

Konkludując, w przedstawionym przez skarżącego stanie faktycznym nie istnieją podstawy do przypisania mu przymiotu podatnika podatku od towarów i usług z tytułu sprzedaży wspomnianych gruntów.

Sąd, wydając powyższy wyrok, zarzucił Ministrowi Finansów, że w odpowiedzi na zaskarżoną interpretację nie odniósł się do wszystkich okoliczności wynikających ze stanu faktycznego, na które powoływała się strona skarżąca.

Zupełnie pominął fakt, że skarżący nabył grunty rolne w 1988r. i prowadził na nich ponad 12 lat działalność rolną. Zatem, zakup wszystkich gruntów rolnych związany był z prowadzeniem gospodarstwa rolnego, a nie z zamiarem ich dalszej odsprzedaży. Ten zamiar pojawił się dopiero w momencie, gdy prowadzenie gospodarstwa rolnego stało się dla skarżącego nieopłacalne. Sąd, opierając się na bogatym piśmiennictwie w tym zakresie zwrócił uwagę, że zamiar sprzedawcy przy nabywaniu gruntu nadal powinien być traktowany, jako okoliczność mająca znaczenie dla rozstrzygnięcia statusu sprzedawcy.

Ponadto, Minister Finansów nie uwzględnił, że po stronie skarżącego brak było aktywnych działań mających na celu uatrakcyjnienie sprzedawanych nieruchomości gruntowych polegające na: uzbrojeniu terenu, ogrodzeniu, wytyczeniu dróg wewnętrznych. Tutaj Sąd orzekający przywołał wyrok NSA: z 19 kwietnia 2012r., sygn. *IFSK 1118/11*.

Trudno zdaniem Sądu uznać również, że fakt dotyczący ogłoszenia w Internecie zamiaru sprzedaży nieruchomości, czy skorzystanie z usług biura nieruchomości przesądza, że strona wykroczyła poza zwykłe ramy ogłoszenia. Skoro skarżący zleca sprzedaż działek profesjonalnemu pośrednikowi w obrocie nieruchomości, to jest równoznaczne z tym, że sam nie działa w tym zakresie zawodowo – profesjonalnie. Tutaj Sąd orzekający przywołał wyrok NSA z 19 kwietnia 2012r., sygn. *IFSK 1118/11*.

Podsumowanie

Tezy zawarte w tym wyroku, jak również w przywołanych interpretacjach Ministra Finansów mogą stanowić ważne wskazówki dla dokonania analizy sytuacji prawno-podatkowych związanych ze sprzedażą nieruchomości stanowiących majątek własny, w celu uznania, bądź nie uznania sprzedawcy za prowadzącego działalność gospodarczą w rozumieniu ustawy VAT. Należy zawsze mieć na uwadze,

że zarówno Organy podatkowe, jak i Sądy administracyjne, analizując stany faktyczne mogą wydawać odmienne interpretacje i wyroki, niż przytoczone powyżej. Dlatego, warto występować z wnioskami o wydanie indywidualnych interpretacji podatkowych, by zapewnić sobie bezpieczeństwo podatkowe dokonując obrotu nieruchomościami, nawet wtedy, gdy stanowią one majątek osobisty.

PRAWO

DOŚTĘP DO DANYCH W OŚRODKACH DOKUMENTACJI GEODEZYJNEJ I KARTOGRAFICZNEJ



Od 12 lipca 2014r. obowiązują przepisy znowelizowanej ustawy Prawo geodezyjne i kartograficzne (*Dz.U. poz. 897 z 2014r.*), w wyniku których nastąpiły istotne zmiany w sposobie udostępniania danych z zasobu geodezyjnego i naliczania opłat z tego tytułu.

Nowelizacja jest efektem zakwestionowania przez Trybunał Konstytucyjny na wniosek Rzecznika Praw Obywatelskich art. 40 ust. 5 pkt. 1 lit. b Prawa geodezyjnego i kartograficznego dotyczącego wysokości opłat naliczanych za czynności związane z prowadzeniem państwowego zasobu geodezyjnego i kartograficznego, w tym za udostępnianie informacji z zasobu geodezyjnego, czynności geodezyjne, sporządzanie wypisów i wyrysów. Zgodnie z głównym zarzutem Rzecznika Praw Obywatelskich, wysokość opłat – jako danin publicznoprawnych – powinna być określona w przepisie rangi ustawowej, natomiast według dodatkowego zarzutu przepis ten charakteryzował się zbyt małą szczegółowością treściową będącą podstawą do wydania aktu wykonawczego. Trybunał Konstytucyjny, w wyroku z dnia 25 czerwca 2013r. sygn. akt K 30/12, podzielił zdanie RPO i stwierdził, iż zakwestionowany przepis utraci moc obowiązującą z upływem 12 miesięcy od ogłoszenia wyroku w Dzienniku Ustaw.

W efekcie zmian m. in. ujednociono w skali całego kraju treść wniosków o udostępnienie danych z zasobu, a zmianie uległa również wysokość opłat i sposób ich naliczania. przykładowo, od 12 lipca br. podstawowa stawka za udostępnienie danych rejestru cen i wartości nieruchomości w postaci elektronicznej wynosi 6,0 zł za 1 nieruchomość będącą przedmiotem transakcji lub wyceny. Podstawowa stawka za udostępnianie do wglądu aktów notarialnych kształtuje się na poziomie 30,0 zł za udostępnienie danych z jednej jednostki ewidencyjnej na okres do 4 godzin. Stawki podstawowe korygowane są szeregiem wymienionych w załączniku do ustawy współczynników, w zależności od konkretnej sytuacji. Na stronie http://www.codgik.gov.pl/kalkulator_codgik.html Centralny Ośrodek Dokumentacji Geodezyjnej i Kartograficznej udostępnił kalkulator nowych opłat.

Opr. *W. G.*

AKTUALNOŚCI

STAN PRAWNY LOKALU I JEGO WPŁYW NA CENĘ ZA 1 M² POWIERZCHNI UŻYTKOWEJ NA PRZYKŁADZIE TRANSAKCJI ZAWARTYCH DLA LOKALI MIESZKALNYCH W GŁOGOWIE W 2013 R.



Piotr Talarcki
Rzecznawca majątkowy Nr 3774



Dariusz Kubacki

1. Wstęp

1.1 Wprowadzenie – prawa rzeczowe

Własność jest najszerszym, podstawowym prawem rzeczowym, pozwalającym właścicielowi korzystać z rzeczy i rozporządzać nią z wyłączeniem innych osób. Spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu jest wyłącznie tzw. ograniczonym prawem rzeczowym. Mimo przysługującego szeregu podobnych uprawnień względem lokalu, przy spółdzielczym własnościowym prawie, jego właścicielem wciąż pozostaje spółdzielnia mieszkaniowa. Wyłącznie prawo odrębnej własności daje tytuł własności zarówno do lokalu, jak i do określonego udziału w nieruchomości wspólnej. Posiadając odrębną własność, stajemy się pełnoprawnymi właścicielami mieszkania, ale i proporcjonalnej części gruntu oraz budynku, w którym to mieszkanie się znajduje. Przy wyodrębnianiu lokali ważną kwestią pozostaje zarząd nieruchomością wspólną. Nie znikają tutaj najbardziej palące problemy związane z utrzymaniem części wspólnych. Sąd też, jeśli spółdzielnia jest w dobrej sytuacji finansowej i sprawnie zarządza swoimi zasobami, warto rozważyć czy wyodrębnienie lokalu i wystąpienie ze spółdzielni zwyczajnie jest opłacalne. Tak samo jak i własność, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu ma charakter zbywalny, podlega dziedziczeniu i egzekucji. Do zbycia tego prawa konieczne jest dokonanie czynności

w formie aktu notarialnego, a umowa obejmuje również wkład budowlany. Posiadaczem takiego prawa może być zarówno osoba fizyczna jak i prawna, przy czym nabywca nie musi być członkiem spółdzielni. Nabywcy nie przysługuje jednak udział w nieruchomości wspólnej, czyli określona procentowo partycypacja w części gruntu i budynku, co daje bezpośrednie przełożenie na sprawy zarządzania i eksploatacji nieruchomości.

Dla spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu istnieje możliwość założenia księgi wieczystej. Posiadacz prawa figurować tam będzie jedynie jako osoba uprawniona do lokalu, a nie jego właściciel, którym cały czas pozostawać będzie spółdzielnia mieszkaniowa. Poza tym wpis w księdze wieczystej wywoływać będzie wszelkie inne sobie właściwe konsekwencje, z domniemaniem zgodności wpisu z rzeczywistym stanem prawnym włącznie. Pewien wyjątek od zasad ogólnych stworzyła praktyka orzecznicza. Sąd Najwyższy uchwałą 7-osobowego składu sędziowskiego słusznie zauważył, że spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu ustanowione w budynku położonym na gruncie, do którego spółdzielnia nie przysługuje własność albo użytkowanie wieczyste stanowi ekspektatywę (tj. oczekiwanie prawne, wierzytelność przyszłą) tego prawa; niedopuszczalne jest założenie księgi wieczystej w celu jej ujawnienia (por. uchwała SN z 24 maja 2013 roku, III CZP 104/12).

Ustanowienie prawa odrębnej własności dotyczy nie tylko mieszkań spółdzielczych własnościowych, ale także lokali o statusie spółdzielczych lokatorskich. Artykuł 12 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000r. o spółdzielniach mieszkaniowych; tekst jednolity *Dz.U. nr 4, poz. 27 z 2007r.*, (zwanej dalej ustawą) stanowi, iż na pisemne żądanie członka, któremu przysługuje spółdzielcze lokatorskie prawo do lokalu mieszkalnego, spółdzielnia jest obowiązana zawrzeć z tym członkiem umowę przeniesienia własności lokalu po dokonaniu przez niego:

- spłaty przypadającej na jego lokal części kosztów budowy będących zobowiązaniami spółdzielni, w tym w szczególności odpowiedniej części zadłużenia kredytowego wraz z odsetkami;
- spłaty nominalnej kwoty umorzenia kredytu lub dotacji w części przypadającej na jego lokal, o ile spółdzielnia skorzystała z pomocy podlegającej odprowadzeniu do budżetu państwa uzyskanej ze środków publicznych lub z innych środków;
- spłaty zadłużenia z tytułu opłat za używanie lokalu.

Zgodnie z kolei z art. 17 ust. 1 cytowanej ustawy na pisemne żądanie członka lub osoby nie będącej członkiem spółdzielni, którym przysługuje spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu, spółdzielnia mieszkaniowa jest obowiązana zawrzeć umowę przeniesienia własności lokalu po dokonaniu:

- spłaty przypadających na ten lokal części zobowiązań spółdzielni związanych z budową, w tym w szczególności odpowiedniej części zadłużenia kredytowego spółdzielni wraz z odsetkami;
- spłaty zadłużenia z tytułu opłat za korzystanie z lokalu.

Wyliczenia kwot do zapłaty z tytułu zawarcia umowy przeniesienia własności lokalu, o której mowa powyżej (tj. przekształcenia spółdzielczego prawa do lokalu) dokonuje spółdzielnia. Oprócz tego osoba zainteresowana ustanowieniem prawa pełnej własności lokalu ponosi koszty zawarcia aktu notarialnego i wpisu do księgi wieczystej.

Przekształcenie spółdzielczego prawa do lokalu w odrębną własność lokalu pozwala na:

- po pierwsze, gdy chcemy zmienić przeznaczenie naszego lokalu, do którego posiadamy własnościowe spółdzielcze prawo, np. otworzyć firmę, powinniśmy uzyskać zgodę spółdzielni. Inaczej jest w przypadku prawa odrębnej własności – nie musimy bowiem w kwestii zmiany sposobu korzystania z lokalu pytać nikogo o pozwolenie. Także na korzystniejszych zasadach możemy amortyzować koszty zakupu mieszkania;

- nadto tylko prawo odrębnej własności daje nam tytuł własności zarówno do naszego lokalu, jak i do określonego udziału w nieruchomości wspólnej. Posiadając więc odrębną własność, stajemy się nie tylko pełnoprawnymi właścicielami samego mieszkania, lecz również części gruntu oraz budynku, w którym nasze mieszkanie się znajduje – a więc zyskujemy udział także w częściach wspólnych budynku, takich jak strych, dach, korytarz, ściana zewnętrzna.

Na koniec, należy wskazać, że prawo odrębnej własności niweluje całkowicie ewentualne ryzyko związane z zaciągniętymi przez zarząd spółdzielni (bez świadomości członków spółdzielni) kredytami obciążającymi wszystkich członków spółdzielni, a także z upadłością lub likwidacją spółdzielni (gdzie wszystkie mieszkania, do których członkowie spółdzielni nie uzyskali prawa odrębnej własności, stają się częścią umowy upadłościowej spółdzielni).

W praktyce jednak przekształcenie prawa spółdzielczego we własność to nie tylko zalety. W spółdzielni obowiązuje zasada, że jeden członek ma prawo do jednego głosu na walnym zgromadzeniu, czyli że każdemu, bez względu na liczbę posiadanych lokali oraz ich wielkość, przysługuje jeden głos. We wspólnotach zasadą jest głosowanie udziałami. W efekcie członkowie wspólnoty mający większą ilość udziałów, czyli np. kilka mieszkań, albo o większej powierzchni, są często w stanie stworzyć grupę, która przegłosuje na zebraniach wspólnoty uchwały, wbrew woli większej liczby członków wspólnoty, ale dysponujących

małymi udziałami. Należy też pamiętać, że w razie przekształcenia, podatek od nieruchomości musi opłacać bezpośrednio właściciel lokalu, a nie – jak dotychczas – spółdzielnia.

Ustalenie wartości spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu oraz odrębnej własności nie stanowi problemu na rynku rozwiniętym. Jednak w wielu mniejszych miejscowościach – (szczególnie na terenach wiejskich), trudno jest znaleźć transakcje spółdzielczym własnościowym prawem do lokalu. Wielu właścicieli dokonało przekształcenia spółdzielczych własnościowych praw. A te które pozostały nie stanowią wystarczającej próbki reprezentatywnej w celu prawidłowego oszacowania wartości. Oczywiście można rozszerzyć rynek transakcji o sąsiednie gminy czy miasta, jednak praktyka wykazuje, że w miarę poszerzania rynku zatracą się specyfikę rynku na którym znajduje się wyceniana nieruchomość. Korzystanie z cech staje się mniej dokładne a tym samym wypacza się rzeczywistą wartość szacowanej nieruchomości.

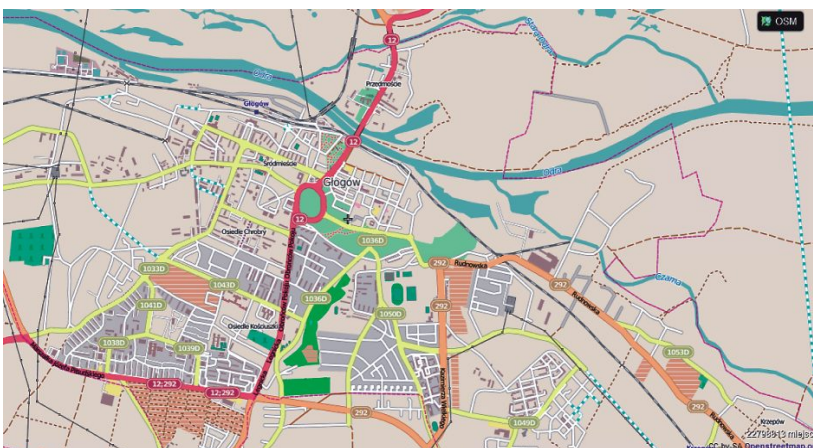
Czy wyżej przedstawione argumenty za / przeciw przekształcenia spółdzielczych praw do lokali mieszkalnych w odrębną własność mają pokrycie w cenach transakcyjnych na rynku wtórnym?

Niniejsze opracowanie jest próbą porównania cen transakcyjnych spółdzielczych własnościowych praw do lokali mieszkalnych (swpl) i odrębnych własności lokali (ow). Badanie przeprowadzono na terenie miasta Głogów.

1.2 Podstawowe założenia badania

- Badaniem objęty został rynek transakcji samodzielnymi lokalami w Głogowie w 2013r.
- Obszar objęty analizą: miasto Głogów.
- Jednostka odniesienia: 1 m² powierzchni użytkowej nieruchomości lokalowej.
- Okres badania cen: rok 2013.
- Źródło danych: informacje o cenach transakcyjnych pozyskane ze Starostwa Powiatowego w Głogowie (dot. odrębnych własności lokali), SM „Nadodrze” (dot. spółdzielczych własnościowych praw do lokali mieszkalnych).

Rysunek 1
Plan Głogowa



1.3 Informacje o badanym rynku

Głogów usytuowany jest w północnej części woj. dolnośląskiego. Liczba mieszkańców Głogowa zameldowanych na pobyt stały wg. stanu na 31 grudnia 2011r. wynosiła – 68 811, w tym 56 cudzoziemców zameldowanych na pobyt stały.

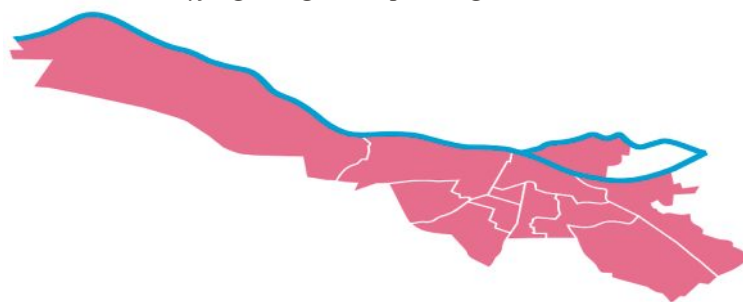
W Głogowie wyodrębniono 11 osiedli mieszkaniowych. Liczba mieszkańców poszczególnych osiedli wynosiła:

• Brzostów	811;
• Chrobry	7 210;
• Hutnik	8 000;
• Kopernik	21 106;
• Kościuszki	2 835;
• Nosocice	1 550;
• Piastów Śląskich	11 300;
• Przemysłowe	4 910;
• Słoneczne	3 350;
• Śródmieście	8 400;
• Krzepów	brak danych.

Mapę podziału administracyjnego na poszczególne osiedla przedstawia Rysunek 2.

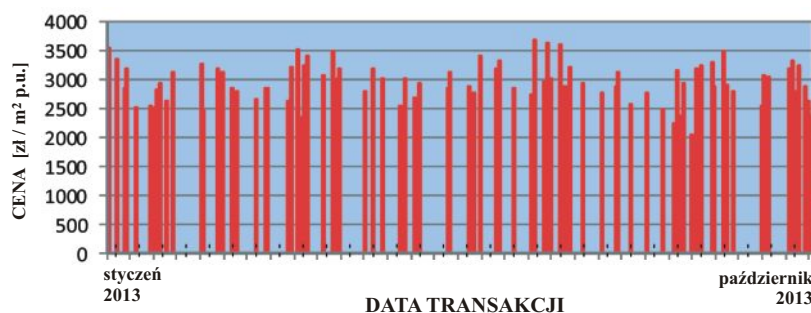
Rysunek 2

Podziału administracyjnego Głogowa na poszczególne osiedla



Wykres 1

Cena 1 m² powierzchni użytkowej uzyskana w transakcjach zawartych na rynku wtórnym dla lokali stanowiących spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu w Głogowie w okresie od stycznia do października 2013r.



2. Charakterystyka rynku

2.1 Spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego

W analizowanym okresie odnotowano w Głogowie 109 transakcji zawartych lokalami mieszkalnymi.

Rozkład cen przedstawiono na Wykresie 1, natomiast obliczone dla nich podstawowe miary statystyczne przedstawiono w Tabeli 1.

Rozkład cen lokali na poszczególnych osiedlach w zależności od powierzchni lokalu przedstawia Wykres 2.

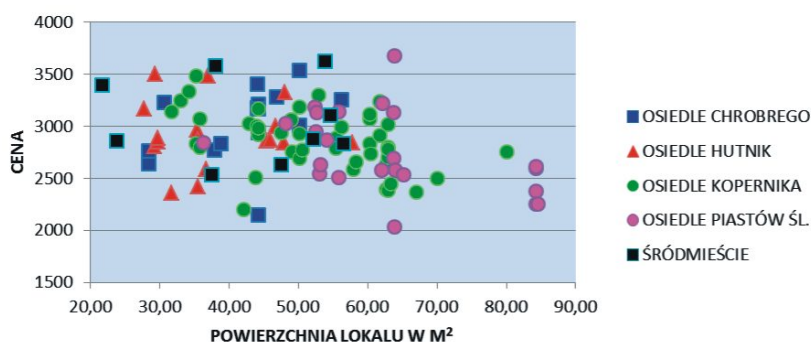
Tabela 1

Miary statystyczne dla transakcjach zawartych na rynku wtórnym dla lokali stanowiących spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu w Głogowie w okresie od stycznia do października 2013r.

Lp.	MIARA	2013
1	Średnia	2888,0
2	Błąd standardowy	32,6
3	Mediana	2869,0
4	Zakres	1643,0
5	Odchylenie standardowe	339,0
6	Ilość transakcji	109

Wykres 2

Rozkład cen lokali na poszczególnych osiedlach w zależności od powierzchni





Pawilony handlowe i targowisko na Osiedlu Kopernika w Głogowie
Źródło: <http://pl.wikipedia.org> - autor foto. Ausir

2.2 Odrębna własność lokali mieszkalnych

W roku 2013r. zawarto w Głogowie 480 transakcji dotyczących samodzielnych lokali.

Rodzaj oraz ilość poszczególnych lokali przedstawia Wykres 3.

Spośród zawartych transakcji, 448 zostało zawartych na wolnym rynku, 25 transakcji zostało zawartych w postępowaniu przetargowym, 7 transakcji zawarto w postępowaniu bezprzetargowym.

Dokonano analizy podmiotów występujących w transakcjach po stronie sprzedających i kupujących samodzielne lokale. Dane podano w Tabeli 2.

Wykres 4 przedstawiający dane ujęte w Tabeli 2.

Do dalszej analizy przyjęto tylko lokale mieszkalne. Charakterystykę wieku budynków w których znajdowały się lokale mieszkalne przedstawia Wykres 5.

Z Wykresu 5 wynika że znacznie wzrosła liczba lokali oddanych w ostatnich 3 latach. Potwierdza to duży udział osób prawnych, które sprzedawały lokale mieszkalne pobudowane w poprzednich latach. Jako podmioty sprzedające osoby prawne wystąpiły w 35% wszystkich transakcji i były drugim największym sprzedającym po osobach fizycznych. W Głogowie występują budynki wysokościowe powyżej 5 kondygnacji, dlatego zbadano jaka ilość transakcji dotyczyła lokali mieszkalnych występujących w tych budynkach. 79% lokali mieszkalnych było sprzedawanych w budynkach posiadających do 5 kondygnacji, a 17% lokali było zlokalizowanych w budynkach wysokościowych, posiadających powyżej 5 kondygnacji. Dla 4% transakcji nie podano wysokości budynków. Ilość lokali w poszczególnych budynkach przedstawia Wykres 6.

Wykres 3

Liczba transakcji zawartych odrębnymi lokalami na terenie Głogowa w roku 2013 w podziale na rodzaj lokalu

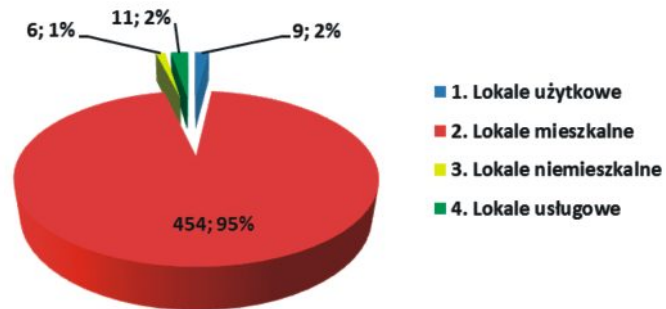


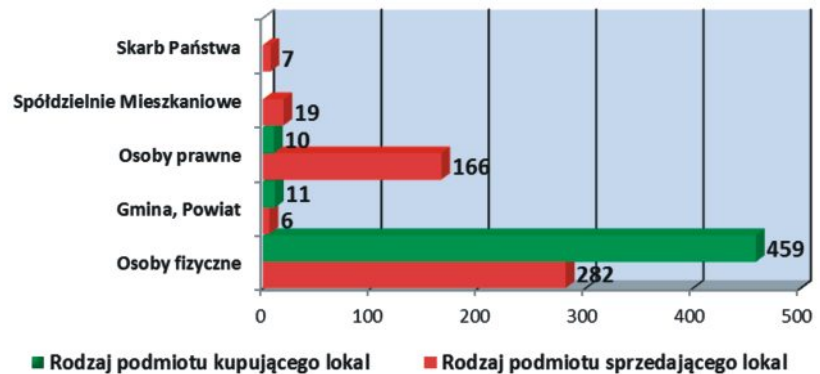
Tabela 2

Podmioty występujące w transakcjach po stronie sprzedających i kupujących samodzielne lokale w Głogowie w 2013r.

Lp.	RODZAJ PODMIOTU	IŁOŚĆ TRANSAKCYJ SPRZEDAŻY	PROCENTOWY UDZIAŁ W CAŁOŚCI SPRZEDAŻY	IŁOŚĆ TRANSAKCYJ KUPNA	PROCENTOWY UDZIAŁ W CAŁOŚCI KUPNA
1.	Osoby fizyczne	282	59%	459	96%
2.	Gmina, Powiat	6	1%	11	2%
3.	Osoby prawne	166	35%	10	2%
4.	Spółdzielnie Mieszkaniowe	19	4%	0%	0%
5.	Skarb Państwa	7	1%	0%	0%

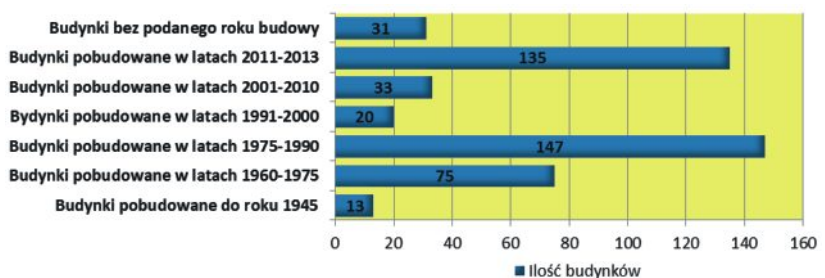
Wykres 4

Charakterystyka podmiotów sprzedających i kupujących samodzielne lokale na terenie Głogowa w roku 2013



Wykres 5

Lata pobudowania budynków, w których znajdowały się lokale mieszkalne dla transakcji zawartych na terenie Głogowa w roku 2013



Jak podano powyżej w Głogowie jest 11 osiedli mieszkaniowych, a do największych należą osiedla Kopernik, Śródmieście i Hutnik. Analiza ilości transakcji zawartych w poszczególnych obrębach pokrywa się częściowo z wielkością poszczególnych osiedli. Dane te przedstawia Wykres 7.

Osobnego omówienia wymaga tutaj sytuacja jak wystąpiła na Śródmieście w obrębie Starego Miasta. W ostatnich 3 latach oddano tu największą liczbę nowo wybudowanych lokali mieszkalnych i usługowych, co znalazło swoje odbicie w ilości transakcji zawartych w 2013, a związanych ze sprzedażą tych lokali. Jeśli chodzi o charakterystykę lokali mieszkalnych ze względu na ilość izb mieszkalnych, to najwięcej lokali było 2-, 3-, 4-izbowych i stanowiły one 95% wszystkich lokali dla których odnotowano transakcje sprzedaży. Dane te przedstawiono za pomocą Wykresu 8.

Największa liczba transakcji wystąpiła na osiedlu Kopernika – 119, z czego do dalszej analizy przyjęto 109 lokali. W roku 2013 zawarto tutaj transakcje zarówno nowymi lokalami jak transakcje na rynku wtórnym. Rozkład ceny 1m² uzyskanego w zawartych transakcjach w roku 2013 na tym osiedlu przedstawia Wykres 9.

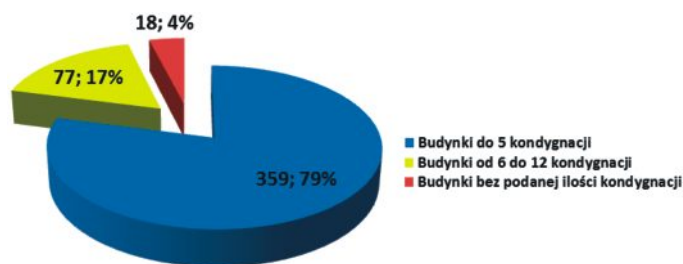


Stare Miasto w Głogowie

Źródło: <http://pl.wikipedia.org> - autor foto. Martaglogow

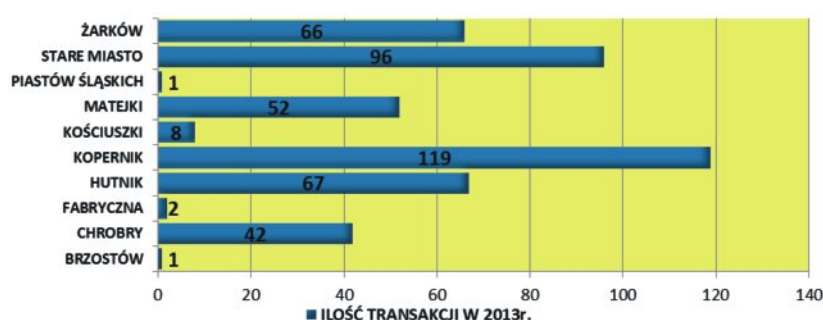
Wykres 6

Charakterystyka wysokości budynków, w których znajdowały się samodzielne lokale sprzedawane na terenie Głogowa w roku 2013



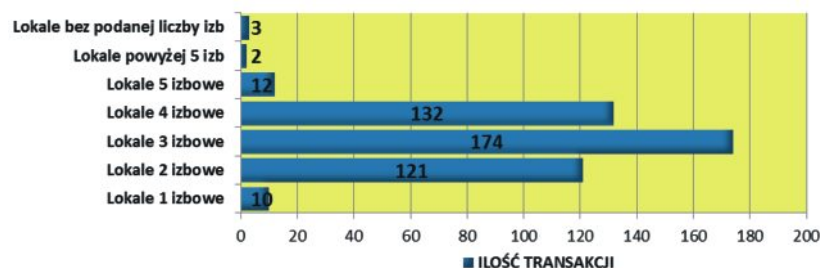
Wykres 7

Ilość transakcji samodzielnymi lokalami mieszkalnymi odnotowana w poszczególnych obrębach w Głogowie w 2013r.



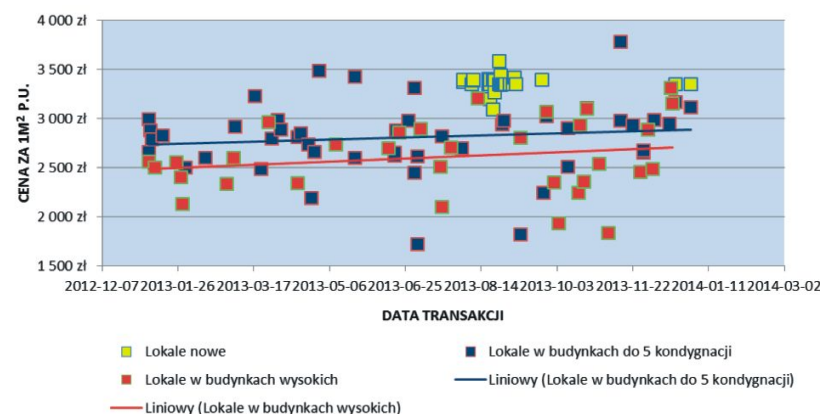
Wykres 8

Ilość izb mieszkalnych w samodzielnym lokalach, dla których zawarto transakcje kupna w Głogowie w 2013r.



Wykres 9

Rozkład ceny 1 m² powierzchni samodzielnego lokalu uzyskana w transakcjach zawartych na osiedlu Kopernika w Głogowie w 2013r.





3. Próba porównania transakcji

Z przedstawionego powyżej porównania rynków widać iż są one zróżnicowane i wiele czynników ma wpływ na poziom ceny za 1m² p.u. mieszkania. Rynek transakcji samodzielnymi lokalami mieszkalnymi był prawie czterokrotnie większy od rynku do spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu mieszkalnego. Mając tak dużą ilość transakcji podjęto próbę zestawienia ze sobą transakcji dla nieruchomości które spełniają warunek „podobieństwa”. Przyjęto następujące założenia do porównywania nieruchomości w zestawionych parach:

- obydwa lokale znajdowały się na tej samej ulicy – pozwoliło to na wyeliminowanie wpływu czynnika lokalizacja w przestrzeni miejskiej i otoczenie na poziom cen porównywanych lokali;
- zestawiono w pary lokale o porównywalnej powierzchni oraz ilości izb mieszkalnych w celu wyeliminowania wpływu tych cech na poziom ceny za 1m² porównywanych lokali;
- zestawiono w pary lokale dla których różnica w dacie zawarcia transakcji wynosiła maksymalnie do 4 miesięcy. Pozwoliło to na wyeliminowanie wpływu trendu czasowego na poziom cen porównywanych lokali;
- zestawiono w pary lokale które zostały pobudowane w budynkach o podobnym wieku i technologii wykonania w celu wyeliminowania wpływu tych cech na poziom cen;
- zestawiono w pary lokale położone na porównywalnych kondygnacjach. W przypadku budynków wysokościowych powyżej 5 kondygnacji, obydwa lokale były położone w takim samym typie budynków.

Przy tak przyjętych założeniach udało się uzyskać 46 par lokali do porównania. Porównywane lokale zostały umieszczone w Tabeli 3.

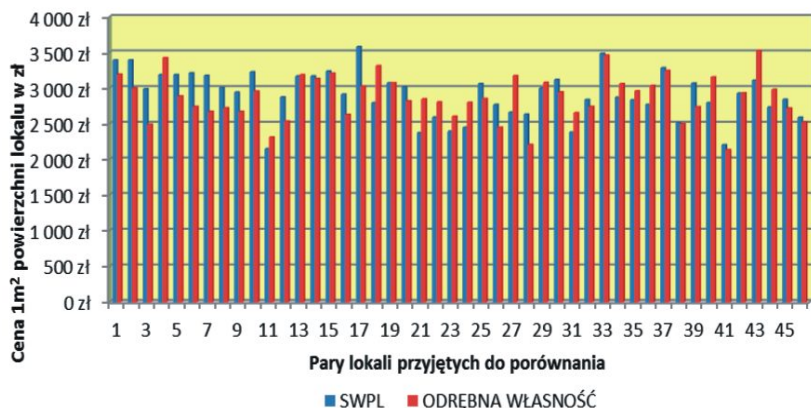
Graficzną ilustrację poziomu cen 1m² powierzchni lokalu dla zestawionych par lokali przedstawia Wykres 10.

Tabela 3

LP.	ULICA	SWPL			ODRĘBNA WŁASNOŚĆ			Różnica w cenie za 1m ² w zł	Różnica w cenie w %
		DATA	POWIERZCHNIA	CENA ZA 1m ² pu	DATA	POWIERZCHNIA	CENA ZA 1m ² p.u.		
1	Aleja Wolności	06.2013	21,80	3 394 zł	05.2013	23,80	3 193 zł	-201 zł	-6,30%
2	Aleja Wolności	06.2013	21,80	3 394 zł	06.2013	22,75	3 000 zł	-394 zł	-13,13%
3	Andromedy	03.2013	56,20	2 989 zł	03.2013	56,20	2 491 zł	-498 zł	-19,99%
4	Andromedy	06.2013	50,20	3 187 zł	05.2013	50,20	3 426 zł	239 zł	6,98%
5	Andromedy	06.2013	50,20	3 187 zł	04.2013	50,20	2 888 zł	-299 zł	-10,35%
6	Armii Krajowej	03.2013	44,20	3 213 zł	04.2013	49,30	2 738 zł	-475 zł	-17,35%
7	Armii Krajowej	04.2013	44,10	3 175 zł	05.2013	44,20	2 670 zł	-505 zł	-18,91%
8	Armii Krajowej	05.2013	50,20	3 008 zł	07.2013	56,20	2 722 zł	-286 zł	-10,51%
9	Armii Krajowej	05.2013	44,20	2 941 zł	05.2013	44,20	2 670 zł	-271 zł	-10,15%
10	Armii Krajowej	10.2013	30,70	3 225 zł	07.2013	30,10	2 957 zł	-268 zł	-9,06%
11	Armii Krajowej	10.2013	44,20	2 149 zł	11.2013	43,25	2 312 zł	163 zł	7,05%
12	Długosza	09.2013	35,50	2 873 zł	12.2013	35,50	2 535 zł	-338 zł	-13,33%
13	Gustawa Morcinka	09.2013	44,20	3 167 zł	08.2013	50,20	3 187 zł	20 zł	0,33%
14	Gustawa Morcinka	09.2013	44,20	3 167 zł	07.2013	49,50	3 131 zł	-36 zł	-1,15%
15	Galileusza	09.2013	61,80	3 236 zł	08.2013	62,30	3 210 zł	-26 zł	-0,81%
16	Galileusza	09.2013	61,80	2 913 zł	06.2013	62,80	2 627 zł	-286 zł	-10,89%
17	Głowackiego	07.2013	38,00	3 579 zł	06.2013	38,00	3 851 zł	-553 zł	-18,27%
18	Gwiaździsta	10.2013	35,80	2 793 zł	10.2013	35,00	3 314 zł	521 zł	15,72%
19	Gwiaździsta	10.2013	35,80	3 073 zł	09.2013	35,80	3 073 zł	0 zł	0,00%
20	Herkulesa	07.2013	63,00	3 016 zł	07.2013	60,30	2 819 zł	-197 zł	-6,99%
21	Jagiellońska	06.2013	84,30	2 372 zł	09.2013	84,30	2 475 zł	475 zł	16,68%
22	Keplera	09.2013	57,90	2 591 zł	09.2013	54,20	2 804 zł	213 zł	7,60%
23	Kosmonautów Polskich	01.2013	62,70	2 392 zł	02.2013	60,30	2 604 zł	212 zł	8,14%
24	Kosmonautów Polskich	02.2013	63,30	2 449 zł	03.2013	61,80	2 799 zł	350 zł	12,50%
25	Kosmonautów Polskich	04.2013	49,00	3 061 zł	04.2013	49,10	2 851 zł	-210 zł	-7,37%
26	Kosmonautów Polskich	08.2013	50,60	2 767 zł	07.2013	49,00	2 449 zł	-318 zł	-12,98%
27	Kosmonautów Polskich	09.2013	58,30	2 659 zł	12.2013	58,30	3 173 zł	514 zł	16,20%
28	Matejki	10.2013	47,50	2 632 zł	08.2013	47,55	2 208 zł	-424 zł	-19,20%
29	Moniuszki	04.2013	46,70	2 998 zł	04.2013	46,14	3 078 zł	80 zł	2,60%
30	Neptuna	08.2013	60,30	3 118 zł	08.2013	60,30	2 944 zł	-174 zł	-5,91%
31	Neptuna	09.2013	63,00	2 381 zł	11.2013	60,30	2 653 zł	272 zł	10,25%
32	Niedziałkowskiego	02.2013	57,80	2 837 zł	02.2013	52,90	2 741 zł	-96 zł	-3,50%
33	Niedziałkowskiego	04.2013	37,00	3 486 zł	05.2013	37,00	3 459 zł	-27 zł	-0,78%
34	Niedziałkowskiego	07.2013	46,00	2 870 zł	06.2013	46,70	3 062 zł	192 zł	6,27%
35	Obrońców Pokoju	03.2013	38,80	2 835 zł	01.2013	37,50	2 960 zł	125 zł	4,22%
36	Obrońców Pokoju	08.2013	37,90	2 770 zł	10.2013	37,90	3 034 zł	264 zł	8,70%
37	Obrońców Pokoju	09.2013	46,90	3 284 zł	08.2013	47,80	3 243 zł	-41 zł	-1,26%
38	Orbitalna	01.2013	43,80	2 511 zł	01.2013	50,00	2 500 zł	-11 zł	-0,44%
39	Orbitalna	04.2013	60,30	3 068 zł	04.2013	60,30	2 736 zł	-332 zł	-12,13%
40	Orbitalna	09.2013	55,50	2 793 zł	12.2013	53,90	3 154 zł	361 zł	11,45%
41	Oriona	05.2013	42,20	2 204 zł	01.2013	42,20	2 133 zł	-71 zł	-3,33%
42	Perseusza	07.2013	50,20	2 928 zł	10.2013	49,80	2 932 zł	4 zł	0,14%
43	Poczdamska	02.2013	54,70	3 108 zł	01.2013	53,90	3 525 zł	417 zł	11,83%
44	Saturna	07.2013	60,40	2 732 zł	06.2013	60,40	2 980 zł	248 zł	8,32%
45	Sienkiewicza	01.2013	47,90	2 839 zł	01.2013	46,00	2 717 zł	-122 zł	-4,49%
46	Sienkiewicza	06.2013	36,70	2 589 zł	10.2013	36,10	2 521 zł	-68 zł	-2,70%

Wykres 10

Cena 1 m² pow. użytkowej lokalu uzyskana dla lokali przyjętych do porównania, na podstawie transakcji zawartych w Głogowie w 2013r.





Park na Osiedlu Kopernik w Głogowie
Źródło: <http://pl.wikipedia.org> - autor foto. Przemow

Różnicę w cenie 1m² powierzchni lokalu dla poszczególnych par lokali przedstawiają Wykresy 11 i 12.

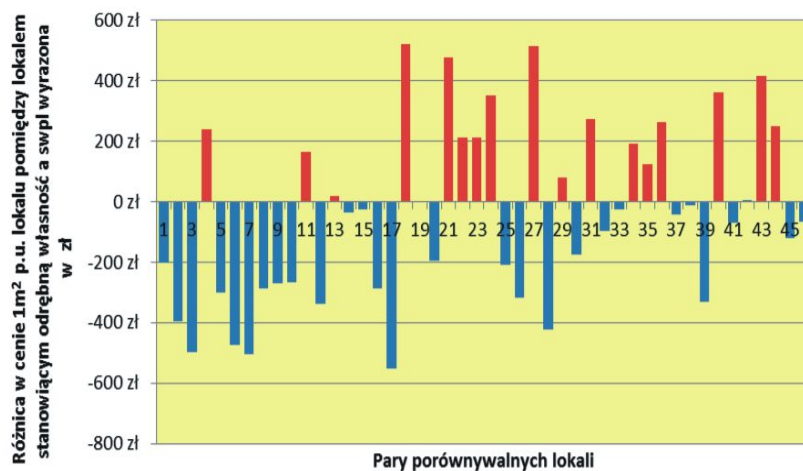
Wielkość różnicy w cenie 1m² lokali zestawionych w pary uporządkowana rosnąco wyrażona w % przedstawia Wykres 13.

Zestawienie pola powierzchni użytkowej lokali w poszczególnych parach przyjętych do porównania zilustrowana na Wykresie 14.



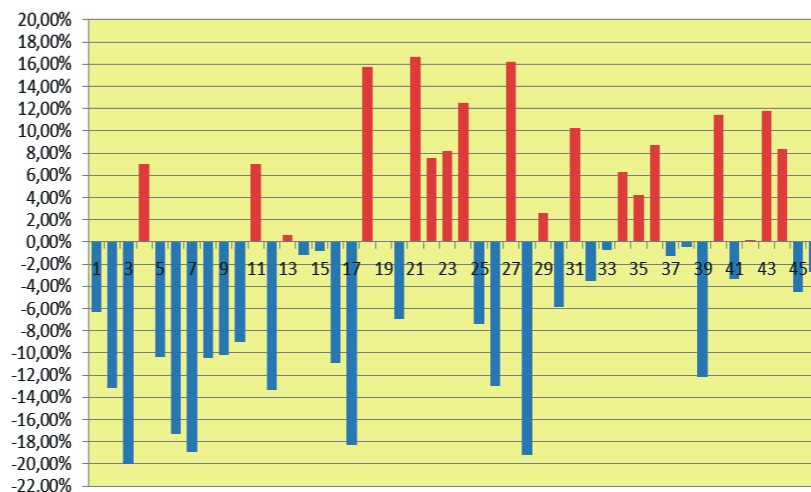
Wykres 11

Różnica w cenie uzyskana za 1m² p.u. lokalu stanowiącego odrębną własność a swpl w zestawionych parach transakcji lokami mieszkalnymi w Głogowie w 2013r. wyrażona w zł za 1m² p.u.



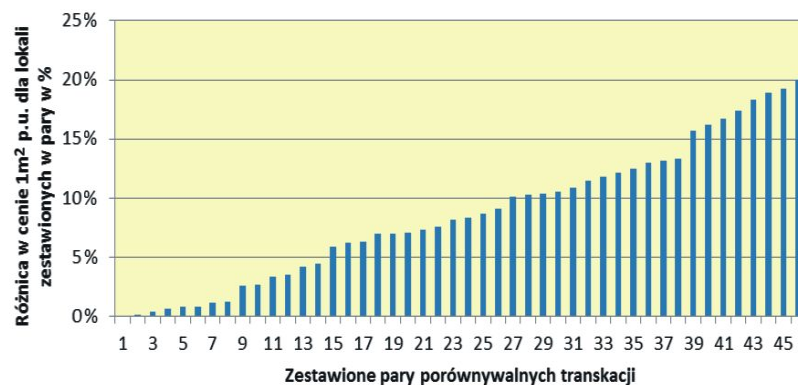
Wykres 12

Różnica w cenie uzyskana za 1m² p.u. lokalu stanowiącego odrębną własność a swpl w zestawionych parach transakcji lokami mieszkalnymi w Głogowie w 2013r. wyrażona w %



Wykres 13

Różnica w cenie 1m² p.u. dla porównywalnych par lokali mieszkalnych w ujęciu rosnącym

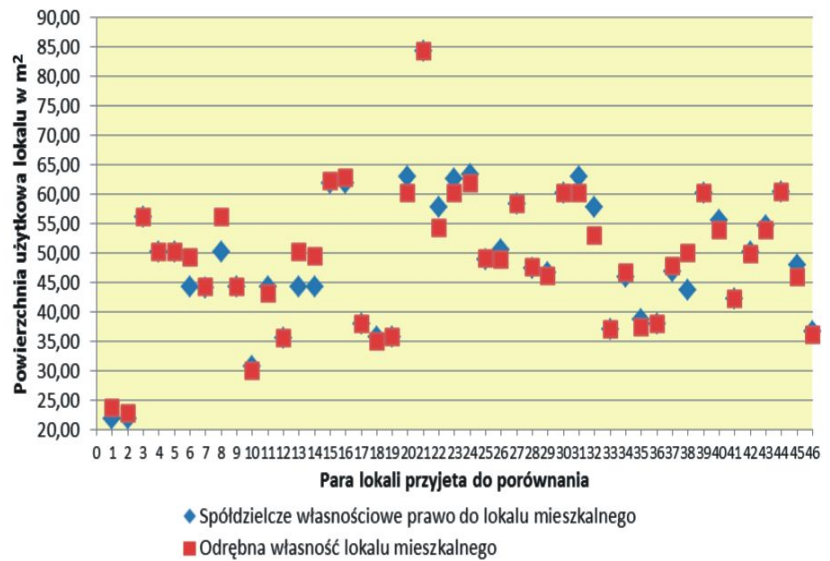


4. Podsumowanie

1. Przy przyjętych założeniach zestawiono w pary 46 lokali mieszkalnych. Poszczególne pary charakteryzowały się położeniem na tej samej ulicy, w podobny otoczeniu, zbliżoną powierzchnią użytkową lokalu, położeniem na podobnych kondygnacjach.
2. W przypadku 25 transakcji, co stanowi 54% badanych par, cena 1m² powierzchni użytkowej spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu była wyższa od ceny porównywalnego lokalu stanowiącego odrębną własność.
3. Analiza różnicy w cenie lokalu wykazała że dla 14 par to jest 30% badanej próbki różnica wynosiła nie więcej niż 5% ceny 1m² powierzchni lokalu. Dla 26 par to jest 26% badanej próbki różnica w cenie kształtowała się w przedziale od 5–10% i od 10 do 15% ceny lokalu. Tylko w 8 parach – 17% badanej próbki różnica w cenie wynosiła od 15–20% ceny 1m² powierzchni lokalu.

Wykres 14

Porównanie pól powierzchni użytkowej lokali zestawionych w pary do porównania



Panorama Głogowa z wieży zamkowej; źródło: <http://pl.wikipedia.org> - autor foto. Kazimierz S. Ożóg

PRAWO

TEKST JEDNOLITY USTAWY O GOSPODARCE NIERUCHOMOŚCIAMI

Obwieszczeniem Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 2014r. został ogłoszony tekst jednolity ustawy o gospodarce nieruchomościami (*Dz.U. z dnia 23 kwietnia 2014r. poz. 518*).

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-Luczevska Maria	168	Poznań	502160736	mariza.luczevska@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 Waldemar	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 Mirosławska Anna	1595	Nowy Tomyśl	614422893	amiroslawska@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.dopierała@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 Michalina	5803	Poznań	604471104	mf.futro@gmail.com
52.	Gawron Konrad	5881	Poznań	692322742	konrad.gawron@onet.ue
53.	Giebień Małgorzata	5042	Poznań	664173078	m.radwanska@o2.pl
54.	Gliniewicz Jerzy	3948	Trzcianka	602585488	jerzy.gliniewicz@op.pl

LISTA CZŁONKÓW SRMWW

1	2	3	4	5	6
55.	Gliwa Łukasz	4320	Wolsztyn	692840604	lukegli@poczta.onet.pl
56.	Grabowska Agnieszka	5747	Poznań	501102411	aga.gra@onet.eu
57.	Gradzik Cezary	4535	Złotów	603889439	dc@gradzik.pl
58.	Grochowska-Pioch Małgorzata		Poznań	694406984	malgorzata@pioch.pl
59.	Gryglaszewski Wojciech	4659	Poznań	608592052	wojciech@biurozeczoznawcy.pl
60.	Grysa Krystyna	2280	Kobylnica	603612520	krystyna_grysa@po.home.pl
61.	Halec Franciszek	1281	Leszno	601793494	halec-wycena@wp.pl
62.	Hasse Mieczysław	870	Przeźmierowo	600252843	
63.	Herbst Michał	5450	Swarzędz	502287862	biuro@intelang.pl
64.	Hermann Barbara	4631	Poznań	501644898	bphermann@wp.pl
65.	Hęcka Maria	1739	Czarnków	606648975	marhec@wp.pl
66.	Hoffmann Danuta	2580	Rakoniewice	602120708	danhoff@interia.pl
67.	Holubicka Barbara	5306	Poznań	508300255	barbara_holubicka@poczta.onet.pl
68.	Husiar Bogdan	872	Kórnik	607273708	husbud@poczta.onet.pl
69.	Jabłońska Joanna	5253	Poznań	606550498	jj6@op.pl
70.	Jabłoński Jarosław	4632	Poznań	607568018	jarjab@wp.pl
71.	Jakóbiec Elżbieta	1741	Poznań	602634610	e_jakobiec@poczta.onet.pl
72.	Jakubowski Andrzej	454	Poznań	618480166	ajakubowski@projnorm.pl
73.	Janaszewski Andrzej	4322	Poznań	607583525	ajanaszewski@op.pl
74.	Januszewska-Rawecka Hanna	5194	Poznań	783326427	nieruchomosc@vp.pl
75.	Jedliński Zbigniew	2582	Poznań	502528240	Zjwycena@op.pl
76.	Jokiel Wiktor	4153	Poznań	609794781	ablegat@o2.pl
77.	Jonas Adam	4296	Konin	632401195	
78.	Jóźwiak-Popko Brygida	3509	Poznań	605693795	brygida.popko@gmail.com
79.	Kaczmarek Jacek	3629	Ostrów Wlkp.	601949039	wycena@operat.biz
80.	Kaczmarek-Wałęsa Grażyna	4416	Krotoszyn	695592708	kaczmarek.walesa@poczta.onet.pl
81.	Kandulski Jan	3299	Trzcianka	672163880	jan.kandulski@poczta.onet.pl
82.	Kasprzak Andrzej	875	Śrem	612834638	erine.ak@interia.pl
83.	Kasprzycki Włodzimierz	4616	Poznań	660059484	w.kas@interia.pl
84.	Każmierczak Bernardyna	3728	Leszno	609207199	wyceny.kazmierczak@interia.pl
85.	Kilanowska Iwona	3467	Pobiedziska	509348788	ikilka@hotmail.pl
86.	Kin Jerzy	2117	Leszno	508088655	kin@juel.com.pl
87.	Kinastowska Joanna	4264	Poznań	607107017	joannakinastowska@gmail.com
88.	Klaczyński Paweł	5952	Bolechowo-Osiedle	506179090	pawel.klaczynski@onet.pl
89.	Kłóska-Cackowska Karolina	5199	Poznań	880073015	karolinakloska@o2.pl
90.	Kłós Dorota		Przeźmierowo	608298967	dorota.klos@interia.pl
91.	Knopik Marek	4392	Kobylnica	606909373	marek.knopik@unilever.com
92.	Kobiałkowski Robert	5814	Przeźmierowo	602490322	r.kobialkowski@op.pl
93.	Koleczko Krzysztof	1284	Rawicz	503091922	63kk@interia.pl
94.	Kominek Anna	5660	Oborniki	505059381	anna.kominek.pl@gmail.com
95.	Konieczny Tomasz	4348	Luboń	508272610	tkonieczny@inea.pl
96.	Korbolewski Józef	3532	Konin	507770886	wycena@konin.lm.pl
97.	Kosmowski Michał	169	Poznań	618339829	michalkosmowski@wp.pl
98.	Kozłowicz Marek	4419	Bierzglinek	604592046	marek.kozlowicz@wp.pl
99.	Kruchlik Agata	5714	Poznań	608188319	agatakruhlik@gmail.com
100.	Kruszewski Eugeniusz	3073	Września	614361803	eugeniusz.kruszewski@vp.pl
101.	Kryś Dorota	4805	Poznań	605722958	dorotakrys@op.pl
102.	Kujawa Lidia	2354	Leszno	503023230	info@nieruchomosci-leszno.pl
103.	Kukawka Sławomir	4421	Wronki	505420533	kukawka-wycena@tlen.pl
104.	Kupś Henryk	4373	Poznań	694404764	henryk_kups@wp.pl
105.	Kuźmiak Kinga	5822	Poznań	604588641	kinga_kolodziej@interia.pl
106.	Lazarek Edmund	4872	Strzałkowo	502105454	consulting@nieruchomosci-lazarek.pl
107.	Lewandowska Zofia	2587	Gniezno	606691815	wycenazl@wp.pl
108.	Lewczuk Agnieszka	5345	Leszno	607908383	ag-le@wp.pl
109.	Linda Piotr	698	Szamotuły	612927846	linexx@o2.pl
110.	Liniewicz Katarzyna	5286	Poznań	606389753	katarzynaliniewicz@op.pl
111.	Lis Elżbieta	3650	Ostrów Wlkp.	627356617	elzbieta.lis@wp.pl

1	2	3	4	5	6
112.	Lis Piotr	4593	Ostrów Wlkp.	697198269	biuro@lisproperty.pl
113.	Lis Tomasz	170	Luboń	602366944	tomasz_lis@krm.com.pl
114.	Łakowicz Halina	2478	Piła	600261575	halina@pila24.net
115.	Łeszyk Krzysztof	4133	Poznań	501084131	krzysztof@euro-pol.poznan.pl
116.	Łuczak Marek	1632	Zakrzewo	602229687	punio.mimar@op.pl
117.	Maciejak Andrzej	1804	Września	614362196	bih.maciejak@wp.pl
118.	Maciejewska Justyna	2700	Poznań	618232991	jusma@buziaczek.pl
119.	Maćkowiak Jacek	699	Czarnków	602839854	jacek_mackowiak@poczta.onet.pl
120.	Majchrzycki Michał	3971	Poznań	601875169	kawit@onet.pl
121.	Makowska Renata	4912	Leszno	962462285	renatamakowska@interia.eu
122.	Malinowski Janusz		Swarzędz	608667185	geo_tech@wp.pl
123.	Małecka Katarzyna	4464	Luboń	618130279	kasiamalecka@wp.pl
124.	Małecka Magdalena	4035	Kobylnica	603317812	magdalena.malecka@aimproperty.pl
125.	Małecki Zdzisław	20	Poznań	601775218	zdzislaw.malecki@aimproperty.pl
126.	Marć Robert	4495	Warszawa	606113998	robertmarc@o2.pl
127.	Markiewicz Agata	5382	Plewiska	501976285	agata_markiewicz7@wp.pl
128.	Markiewicz Maria	2590	Plewiska	501976285	mariamar1@wp.pl
129.	Marszałek Paweł	4664	Leszno	605252737	marszalek56@gmail.com
130.	Matuszak Anna	5383	Gniezno	602451302	ania.matuszak@interia.pl
131.	Mazur Roman	3612	Leszno	601179819	bonmazur@wp.pl
132.	Mazurek Elżbieta	2121	Opalenica	614475039	wycela@o2.pl
133.	Mąka Przemysław	4542	Szamotuły	600413250	przemyslaw.maka@real-liver.pl
134.	Menke Bogdan	3400	Poznań	602435105	
135.	Meszek Wiesław	87	Złotniki	604630749	promex@post.pl
136.	Michalak Leszek	2189	Łąd	604151183	mipro@pro.onet.pl
137.	Michalak Robert	4874	Środa Wlkp.	696083194	robert.michalak@poczta.fm
138.	Michalska Lidia	3535	Wałcz	600163094	notar.nieruchomosci@interia.pl
139.	Mieloch Anna	2797	Poznań	618269292	anna_mieloch@interia.eu
140.	Mieszczanowicz Łajma	1470	Kicin	603936683	hasko@hasko.com.pl
141.	Mijański Zbigniew	4574	Stare Miasto	632416100	investzm@vp.pl
142.	Mikołajczak Alicja	1135	Poznań	601854799	kosztbud@horyzont.com.pl
143.	Mikołajczak Jarosław	3279	Poznań	603179078	boiwn1999@poczta.onet.pl
144.	Mikołajczak Jerzy	263	Poznań	605738157	biuro@poz-bud.pl
145.	Misiewicz Łukasz	5108	Gniezno	667341411	uders@op.pl
146.	Mizera Maciej	171	Poznań	602366934	maciej_mizera@krm.com.pl
147.	Mizeraczyk Ryszard	2591	Poznań	695351899	ryszard.mizeraczyk@bhu.com.pl
148.	Mizier Katarzyna	5411	Poznań	784088339	katarzyna.mizier@gmail.com
149.	Mocek Danuta	3348	Poznań	600455187	danka61@poczta.onet.pl
150.	Murias Jerzy	700	Czarnków	604645958	jerzymurias@tlen.pl
151.	Narbutowicz Stanisław		Poznań	601711993	komplex1@wp.pl
152.	Niedziela Barbara	3006	Poznań	604273848	rzeczoznawca@bdn.com.pl
153.	Niedźwiedziński Szymon		Poznań	605769974	szymon.niedzwiedzinski@poz-bud.pl
154.	Niewiadomski Krzysztof	1511	Stare Miasto	605780902	constans@nieruchomosci-oferty.pl
155.	Nowacka-Snela Urszula	6015	Kaźmierz	507607888	ula@snela.com.pl
156.	Nowaczyk Lech		Strzałkowo	509493417	lechnowaczyk@interia.pl
157.	Nowak Ewa	3804	Krotoszyn	627253705	ewanowak@poczta.onet.pl
158.	Nowak Jaromir	701	Wągrowiec	602677148	biuro@nieruchomosci-szacunek.pl
159.	Nowak Karolina	5756	Poznań	697640156	nowak.karolina.m@gmail.com
160.	Nowak Piotr	1852	Środa Wlkp.	503038880	pbn@wp.pl
161.	Nowak Tomasz	5016	Poznań	606376046	tomasz.nowak@cwm.pl
162.	Nowicki Otton	1880	Szamotuły	601439127	agolek19@poczta.onet.pl
163.	Nowicki Radosław	4951	Mosina	509474336	radek304@op.pl
164.	Nożewnik Jakub	5437	Poznań	501585999	j.nozewnik@gmail.com
165.	Obremska Hanna	174	Poznań	604451749	biuro@obremscy.poznan.pl
166.	Osmola Sylwester	5148	Poznań	601916257	smosmola@pro.onet.pl
167.	Owsianowski Krzysztof	1853	Poznań	601783828	kancelaria@szacunek.pl
168.	Oziębłowska Renata	5733	Poznań	698779476	ikrabusy@op.pl

1	2	3	4	5	6
169.	Paprzycki Jerzy	4644	Tulce	602246916	jerzypaprzycki@gmail.com
170.	Paszkievicz Magdalena	5834	Poznań	505935196	kancelaria@twojrzeczoznawca.pl
171.	Pawlicki Tomasz	4565	Ostrów Wlkp.	697350438	tomek.asia@op.pl
172.	Pawłowska Martyna	4171	Czarnków	606376124	martyna.pawlowska@cwm.pl
173.	Pazdej Stefan	3281	Lwówek	606518801	spazdej@tlen.pl
174.	Pecyna Stanisław	2799	Koło	632723845	pecynast@poczta.onet.pl
175.	Pęczak Jan	1286	Kościan	655121815	wycena@post.pl
176.	Piechnicka Joanna	5492	Nekielka	694586767	joanna.kore@wp.pl
177.	Pietek Karolina	5906	Poznań	665070806	karolina.pietek@yahoo.com
178.	Plewa Leszek	2342	Pępowo	605404984	rzeczoznawca.l.plewa@wp.pl
179.	Pluskota Zofia	5557	Międzychód	603942444	zpluskota@poczta.fm
180.	Podziemski Wojciech	3494	Wągrowiec	672621113	podziemski@o2.pl
181.	Pospieszny Krzysztof	4119	Stęszew	603536453	pospiech30@o2.pl
182.	Pospieszynski Andrzej	3040	Gostyń	602465821	andrzejpospieszynski@o2.pl
183.	Postól-Rabczyńska Anna	4740	Poznań	608047554	anna.postol@o2.pl
184.	Poszyler Anna	1136	Puszczykowo	601781659	a.poszyler@wycenaekspert.pl
185.	Pruszyńska Anita	5969	Poznań	694335669	anitaap@op.pl
186.	Prył Teresa	878	Skórzewo	603348901	tpryl@poczta.onet.pl
187.	Przybyła Dorota	5521	Zalasewo	604199049	d.przybyla@vp.pl
188.	Puchalski Dominik	4741	Poznań	502283989	dppuchalski@interia.pl
189.	Rachowska Anna	5666	Poznań	888095822	anna.rachowska@aol.pl
190.	Rajczyk Robert	3778	Luboń	661444222	robra@wp.pl
191.	Rak Ilona	5838	Poznań	691697926	ilonarak2@gmail.com
192.	Rakowska Katarzyna	4230	Poznań	608538890	katarzyna_rakowska@krm.com.pl
193.	Ratajczak Roman	5291	Poznań	603926677	ratajczak.roman@onet.eu
194.	Ratajczak Wojciech	2276	Szamotuły	612920181	wojciech.ratajczak@interia.pl
195.	Ratajszczak Artur	4192	Swarzędz	502876349	a.ratajszczak@wp.pl
196.	Raulinajtys Michał	4990	Suchy Las	691052902	raulimichal1@wp.pl
197.	Regulski Piotr	4695	Grodzisk Wlkp.	601374154	p_regulski@wp.pl
198.	Reszel-Silbernagel Agnieszka	5314	Poznań	693604544	agnieszka.reszel@wp.pl
199.	Rezulałk Tadeusz	2122	Gniezno	604258121	trezbud@poczta.onet.pl
200.	Rędziniak Jan	536	Poznań	602260500	jan.redziniak@op.pl
201.	Rosada Marek	3307	Poznań	602231893	m.rosada@mark-consulting.pl
202.	Roszak de Tolkmitt Krystyna	4145	Poznań	602380999	detolkmitt@projnorm.pl
203.	Roszkowiak Michał	5840	Poznań	698098148	michal.roszkowiak@gmial.com
204.	Rusin Jan	3409	Konin	632432949	
205.	Rusin Krzysztof	4298	Stare Miasto	601890349	biuro@nieruchomoscikonin.pl
206.	Rutkowska Katarzyna	4406	Poznań	503142561	katarzyna.rutkowska@cwm.pl
207.	Rutkowski Wojciech	3972	Poznań	692427239	wojtek.rutkowski@gmail.com
208.	Rybska Małgorzata	4288	Poznań	600932336	rybskam@neostrada.pl
209.	Scheffler Katarzyna	5844	Poznań	604268558	katarzyna.scheffler@gmail.com
210.	Scheller Aleksander	1137	Poznań	503161191	scheller@talarczyk.com.pl
211.	Semrau Zygmunt	4060	Lwówek	606316753	zygmunt_semrau@poczta.onet.pl
212.	Sewkowski Marek	1138	Poznań	609058238	posesor1@poczta.onet.pl
213.	Siekanko Agnieszka	5239	Poznań	502653803	aga.gik@op.pl
214.	Siemiątkowski Jan	879	Poznań	501498572	jotsiemm@inea.pl
215.	Sienko Edyta	5270	Gostyń	605787473	edyta_sienko@tlen.pl
216.	Skarzyński Andrzej	89	Poznań	502392693	andrzej.skarzynski3@neostrada.pl
217.	Skrzypek Stanisław	2123	Poznań	618203367	poz-bud@wp.pl
218.	Sobków Izabela	6021	Wieleń	790566660	izabela_sobkow@wp.pl
219.	Spiralski Tomasz	4328	Wolsztyn	606218535	tmk11@wp.pl
220.	Stachecki Piotr	5045	Zbąszyń	506187863	piotr.stachecki@gmail.com
221.	Starczewski Romuald	3349	Kazimierz Biskupi	603860463	rstim@o2.pl
222.	Staręga Marek	2534	Poznań	505451446	mstarega@pro.onet.pl
223.	Stasiak Krzysztof	5356	Orzechowo	512489944	k_stasiak@op.pl
224.	Straszewska-Dembska Aneta	5667	Poznań	501056501	aneta@pmaie.pl
225.	Sulkowska Dominika	4020	Plewiska	602444057	dominikasulkowska@onet.pl

1	2	3	4	5	6
226.	Surma Jerzy	294	Chodzież	602673352	surma@post.pl
227.	Szarafińska Adrianna	4582	Rokietnica	603225886	szaraf.ada@gmail.com
228.	Szczepanik Zbigniew	746	Łęczycza	601953630	zbigniew.szczepanik@interia.pl
229.	Szczepańska Agnieszka	5496	Poznań	507153009	agnieszkaszczepanska.rm@gmail.com
230.	Szczepańska Elżbieta	4008	Poznań	604127624	esz_wycena@poczta.onet.pl
231.	Szczepański Andrzej	4094	Swarzędz	504267167	andrzej.szczepanski.poczta@gmail.com
232.	Szczurek Grzegorz	4172	Skórzewo	606376068	grzegorz.szczurek@cwm.pl
233.	Szulc Hanna	1475	Poznań	601534787	hasko@hasko.com.pl
234.	Szymańska Krystyna	880	Poznań	502596962	krystyna.net@gmail.com
235.	Śmigielska Honorata	5779	Witaszyce	607917007	h.smigielska@interia.pl
236.	Świerek Mieczysław	1855	Poznań	601986149	wycena.swierek@gmail.com
237.	Taczala-Kulińska Izabela	4329	Kórnik	604833226	izabela_taczala@o2.pl
238.	Tadych Joanna	4214	Poznań	507155485	joanna.tadych@rzeczoznawca.biz.pl
239.	Talarski Piotr	3774	Leszno	603668789	piotr@talster.pl
240.	Talarski Stanisław	1601	Leszno	605366322	stanislaw@talster.pl
241.	Tarandt Marek	3974	Tarnowo Podgórne	505043197	rzeczoznawca3974@wp.pl
242.	Tierling Maria	881	Poznań	605765088	maria.tierling@gmail.com
243.	Tomczak Kamila	5398	Rogoźno	606836791	kamila.tomczak@wp.pl
244.	Tomczyk Grzegorz	1866	Śrem	604399668	grzegorztomczyk@tlen.pl
245.	Trojanek Maria	3160	Poznań	602139455	mariatrojanek@wp.pl
246.	Trojanek Radosław	5048	Poznań	607212177	rt@carn.pl
247.	Tyma Jan	705	Piła	673516234	jan_tyma@op.pl
248.	Tyszkiewicz Adam	2683	Dąbrowka	691035295	adam.t1@onet.pl
249.	Walczak Bogdan	882	Poznań	605219833	wapri@wp.pl
250.	Walczak Janusz	173	Kobylnica	601445979	j.walczak@biuroremi.pl
251.	Walczak Karolina	5761	Kalisz	692298704	walczakkarola@gmail.com
252.	Walczak-Husiar Anna	4750	Poznań	512301104	a.walczak@biuroremi.pl
253.	Waszak-Danyluk Lidia	4817	Strzałkowo	660458179	lidiawaszak@wp.pl
254.	Welnicki Maciej	4672	Poznań	691736951	biuro@welnicki.pl
255.	Wilczyńska Violetta	3615	Poznań	502464795	koneser@wilczynscy.poznan.pl
256.	Wiśniewski Piotr	172	Wągrowiec	507127665	piotr.pawel.wisniewski@wp.pl
257.	Witczak Anna	3519	Konin	504026198	geowik@tlen.pl
258.	Witczak Marian	3255	Leszno	609801201	mwitczak@poczta.fm
259.	Wituski Maciej	3655	Poznań	509044339	maciej.wituski@bka.com.pl
260.	Wojdyła Wiesław	3656	Leszno	601055391	w.wojdyła@leszno.home.pl
261.	Wojdyło Wojciech	3657	Poznań	509044334	w.wojdylo@2com.pl
262.	Wojtynek Roman	2144	Poznań	618665024	roman.wojtynek@neostrada.pl
263.	Wolska Elżbieta	3659	Kalisz	603848828	biuro@wolskanieruchomosci.pl
264.	Wota Izabela	5481	Oborniki	604275210	rzeczoznawca.oborniki@wp.pl
265.	Woźniak Arkadiusz	2596	Poznań	603126701	arek@arekwozniak.pl
266.	Woźniak Andrzej	885	Poznań	602217295	andrzej.wozniak@anwo.poznan.pl
267.	Woźniak Łukasz	5260	Poznań	501127919	nieruchomosc@vp.pl
268.	Woźnica Michał	4864	Poznań	664736542	michal.woznica@cwm.pl
269.	Wrutniak Beata	4702	Poznań	606834373	bwrutniak@poczta.onet.pl
270.	Wysocka Ewa	4098	Leszno	655261350	etomwys@op.pl
271.	Wysocki Krzysztof	4409	Poznań	660266085	krzysztofgerardwysocki@o2.pl
272.	Zawadka Ireneusz	4431	Turek	603624810	irekzawadka@poczta.onet.pl
273.	Zawadka Marian	327	Turek	604436899	biurozawadka@op.pl
274.	Zembał Jerzy	794	Poznań	606159384	jzembał@wp.pl
275.	Zielezińska Barbara	4065	Suchy Las	602356013	barbara.zielezinska@estimer.com.pl
276.	Zieliński Ryszard	707	Piła	602114825	unikom-pila@wp.pl
277.	Żak Marcin	4954	Poznań	606296810	mzuczek@o2.pl
278.	Żurawski Jan	3482	Rakoniewice	606683002	janz22@poczta.onet.pl
279.	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 Starega
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
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 Andrzejewki 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
Upewnienia 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
- ▶ skuteczna sprzedaż, wynajem nieruchomości
- ▶ rzetelne doradztwo na rynku nieruchomości

ul. Mścibora 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

ANWO
NIERUCHOMOŚCI



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 ZŁOŻY ZWIRU, SUROWCÓW SKALNYCH, WÓD PODZIEMNYCH
- OPINIE TECHNICZNE, INWENTARYZACJE



NIERUCHOMOŚCI

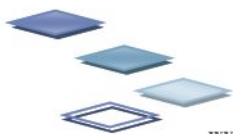
Kancelaria Rzecznawców Majątkowych
Janusz Walczak
ul. Warszawska 169/3, 61-047 Poznań
tel./fax 61-828-99-57
kom. 601-44-59-79

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, aportów, 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: rzecznawca@bzm.pl