

ISSN 1731-1829

Cena 25,00 zł

BIULETYN

STOWARZYSZENIA RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH
WOJEWÓDZTWA WIELKOPOLSKIEGO

UKAZUJE SIĘ OD 2001R.

Nr 4/2014 (42)
KWARTALNIK

W NUMERZE MIĘDZY INNYMI

STATYCZNE I DYNAMICZNE MIERNIKI OPLACALNOŚCI INWESTOWANIA
NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

ANALIZA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ W HOTELARSTWIE
DLA POTRZEB WYCENY NIERUCHOMOŚCI

PODATEK OD NIERUCHOMOŚCI W POLSCE PRZESZŁOŚĆ, TERAŻNIEJSZOŚĆ, PRZYSZŁOŚĆ

RYNEK NIERUCHOMOŚCI BIUROWYCH W WARSZAWIE I POZNANIU

OPLACALNOŚĆ INWESTOWANIA W LOKALE MIESZKALNE
NA PRZYKŁADZIE POZNAŃSKIEGO RYNKU NIERUCHOMOŚCI W LATACH 2008-2012

OBLIGACJE PRZYCHODOWE, JAKO ALTERNATYWNE ŹRÓDŁO
FINANSOWANIA BUDOWNICTWA KOMUNALNEGO

ZMIANY RYNKOWYCH STAWEK DZIERŻAWY GRUNTÓW NA WYBRANE CELE
W POZNANIU W LATACH 2004-2013

ZAWÓD RZECZOZNAWCY MAJĄTKOWEGO W NIEMCZECH



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 Szwarc (*Redaktor Statystyczny*),
dr Katarzyna Suszyńska, Monika Michalczak (*Współpraca Redakcyjna*)

Rada Redakcyjna

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

Autorzy

dr Marlena Bednarska, Tomasz Dyła, dr Elżbieta Gołąbeska, dr inż. Janusz Jasiński,
dr Bartłomiej Marona, Maurycy Michalski, dr Łukasz Nawrot, Elżbieta Ochocka,
Katarzyna Opęchowska, Ewa Rudnicka, prof. dr hab. Maria Trojanek,
dr Radosław Trojanek

Klasyfikacja wydawnictw naukowych MNiSW

Liczba 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

1xpert

Druk

ALS STUDIO



Marlena Bednarska, Łukasz Nawrot

**ANALIZA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ
W HOTELARSTWIE DLA POTRZEB
WYCENY NIERUCHOMOŚCI 5**

HOTEL OPERATIONS ANALYSIS
FOR REAL PROPERTY ASSESSMENT PURPOSES

PRAKTYKA

Katarzyna Opęchowska

**DUE DILIGENCE NIERUCHOMOŚCI
– WYBRANE ASPEKTY PRAWNE 17**

REAL ESTATE DUE DILIGENCE – SELECTED LEGAL ISSUES

PRAWO

Maria Trojanek, Radosław Trojanek

**ZMIANY RYNKOWYCH STAWEK
DZIERŻAWY GRUNTÓW NA WYBRANE
CELE W POZNANIU W LATACH 2004–2013 25**

CHANGES OF MARKET LEASE RATES
FOR LAND USED FOR SELECTED PURPOSES
IN POZNAŃ IN THE PERIOD 2004-2013

ANALIZY

Janusz Jasiński

ZAWÓD RZECZOZNAWCY MAJĄTKOWEGO W NIEMCZECH 33

THE PROFESSION OF REAL ESTATE VALUER IN GERMANY

ANALIZY

Elżbieta Gołąbeska

**STATYCZNE I DYNAMICZNE MIERNIKI
OPŁACALNOŚCI INWESTOWANIA
NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI 38**

STATIC AND DYNAMIC MEASURES OF INVESTMENT
FEASIBILITY ON THE REAL ESTATE MARKET

ANALIZY

Elżbieta Ochocka

**OPODATKOWANIE PODATKIEM VAT SPRZEDAŻY
GRUNTÓW ZABUDOWANYCH PRZEZ PODATNIKÓW
PODATKU OD TOWARÓW I USŁUG, KRYTERIA
DECYDUJĄCE O ICH OPODATKOWANIU
BĄDŹ ZWOLNIENIU Z VAT 43**

VAT LIABILITIES ON THE SALE OF DEVELOPED REAL ESTATE
FOR VAT PAYERS – FACTORS DETERMINING TAX OBLIGATION
OR EXEMPTION

PODATKI

Maurycy Michalski

**OBLIGACJE PRZYCHODOWE, JAKO ALTERNATYWNE
ŹRÓDŁO FINANSOWANIA BUDOWNICTWA KOMUNALNEGO 46**

REVENUE BONDS, AS AN ALTERNATIVE SOURCE
OF MUNICIPAL HOUSING FUNDING

ANALIZY



Szanowni Czytelnicy,
oddajemy do Waszych rąk ostatni tegoroczny numer naszego czasopisma, który jednocześnie jest ostatnim w dotychczasowej formule wydawniczej. Rok 2015 przyniesie poważne zmiany Biuletynu, które jak ufamy spotkają się ze zrozumieniem i zostaną przez Czytelników docenione. Zaproponowane modyfikacje o charakterze ewolucyjnym będą się koncentrować przede wszystkim na wprowadzeniu półrocznego trybu wydawniczego i redakcji materiałów umożliwiającej odbiór również poza granicami kraju. Wydłużony okres przygotowania kolejnych numerów zapewne poprawi poziom periodyku i umożliwi przygotowywanie wydań tematycznych, co dotychczas udawało się połowicznie, a od początku było wpisane w koncepcję Biuletynu. I tytuł pisma, mając na względzie towa-

rzyszający nam progres i otwarcie na szeroką problematykę wyceny majątku, ulegnie zmianie, na wierniej odzwierciedlający aktualny charakter wydawnictwa Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego.

Zatem do miłego spotkania Szanowni Czytelnicy w Nowym Roku, niech 2015 Wam sprzyja i obfituje w same dobre myśli!

Grzegorz Szczurek
Redaktor Naczelny



Tomasz Dyla

**RYNEK NIERUCHOMOŚCI BIUROWYCH
W WARSZAWIE I POZNANIU**

– ANALIZA PORÓWNAWCZA 52

OFFICE MARKETS IN WARSAW AND POZNAN
– A COMPARATIVE ANALYSIS

ANALIZY

Bartłomiej Marona

**PODATEK OD NIERUCHOMOŚCI W POLSCE
PRZESZŁOŚĆ, TERAŹNIEJSZOŚĆ, PRZYSZŁOŚĆ**

57

REAL ESTATE TAX IN POLAND: PAST, PRESENT AND FUTURE

ANALIZY

Radosław Trojanek, Ewa Rudnicka

**OPŁACALNOŚĆ INWESTOWANIA W LOKALE
MIESZKALNE NA PRZYKŁADZIE
POZNAŃSKIEGO RYNKU NIERUCHOMOŚCI
W LATACH 2008–2012**

62

FEASIBILITY OF INVESTMENT IN DWELLINGS
– CASE STUDY OF POZNAŃ REAL ESTATE MARKET
IN THE PERIOD 2008-2012

ANALIZY

ANALIZA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ W HOTELARSTWIE DLA POTRZEB WYCENY NIERUCHOMOŚCI



dr Marlena Bednarska

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

W artykule przedstawiono najważniejsze elementy analizy działalności operacyjnej obiektów hotelarskich, które mają istotne znaczenie w procesie wyceny nieruchomości o takim profilu. W pierwszej kolejności ukazano istotę hotelarstwa oraz najważniejsze współczesne tendencje występujące na tym rynku. Następnie opisano najważniejsze cechy zarówno gospodarki turystycznej, jak i obiektów hotelarskich, które są istotne z punktu widzenia analizy rynku. Kluczowym przedmiotem rozważań są różne aspekty działalności operacyjnej, takie jak: yield management, USALI, wskaźniki eksploatacyjne do oceny efektywności zarządzania hotelem oraz struktura kosztów.

Wprowadzenie – współczesne tendencje na rynku hotelarskim w Polsce i na świecie

Hotelarstwo, jako działalność polegająca na udzielaniu gościny przyjezdnym, ma długą historię – jego początków upatruje się w czasach starożytnych. Najstarsze formy zorganizowanego udzielania gościny pojawiły się wraz z rozwojem migracji związanej z podróżami do miejsc kultu religijnego, do wód w celach leczniczych, na widowiska, a także z podróżami handlowymi i dyplomatycznymi. Przemysł gospodni reprezentowany był przez domy zajezdne lokalizowane w centrach miast oraz przy głównych traktach komunikacyjnych. Pierwsze obiekty hotelarskie o układzie funkcjonalnym typowym dla współczesnych hoteli powstały na przełomie XVIII i XIX w. w Europie i Stanach Zjednoczonych. W tym czasie upowszechniła się nazwa hotel [Milewska i Włodarczyk 2009].

Analizując współczesne tendencje na rynku hotelarskim nie sposób nie odwołać się do gospodarki turystycznej, której fundamentalnym sektorem jest hotelarstwo. Zapotrzebowanie na zakwaterowanie należy bowiem do głównych

segmentów popytu wywołanego przez migracje turystyczne. Jednocześnie obiekty hotelarskie, dzięki szerokiemu wachlarzowi oferowanych usług, zaspokajają nie tylko potrzeby uczestników ruchu turystycznego. Zgodnie z wynikami rachunku satelitarnego turystyki¹ dla Polski za lata 2005–2011 współczynnik turystycznej wartości dodanej (tj. udział spożycia turystycznego w produkcji globalnej danego rodzaju działalności) w hotelarstwie wahał się od 60,2% do 77,7% (dla porównania analogiczne wartości w gastronomii wynosiły 24,8% – 33,7%; w pasażerskim transporcie lotniczym 56,2% – 82,9%; a w rekreacji 10,0% – 17,6%) [IT 2008, 2010; EU-Consult 2012; SRBRPT 2014].

Powiązanie hotelarstwa z turystyką znajduje swoje odzwierciedlenie w nomenklaturze stosowanej w statystyce publicznej – gromadzone dane dotyczą turystycznych obiektów noclegowych (obiektów zakwaterowania turystycznego). Obecnie Główny Urząd Statystyczny gromadzi informacje o wielkości oraz wykorzystaniu dwudziestu rodzajów obiektów w Polsce w podziale na obiekty hotelowe (tj. hotele, motele, pensjonaty i inne obiekty hotelowe) oraz



dr Łukasz Nawrot

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

pozostałe obiekty noclegowe. Działalność usługowa polegająca na zaspokajaniu podstawowych potrzeb bytowych osób czasowo przebywających poza miejscem swojego stałego zamieszkania może być prowadzona przez szereg różnorodnych turystycznych obiektów noclegowych. Hotele nie wyczerpują tej kategorii, a stanowią jedynie jeden z wielu jej rodzajów.

W 2013r. w Polsce funkcjonowało 7152 turystycznych obiektów zakwaterowania zbiorowego (tj. bez kwatery prywatnych i agroturystycznych), które łącznie oferowały 626,3 tys. miejsc noclegowych (co daje średnią na poziomie 87,6 miejsc na 1 obiekt). Udział hoteli i obiektów podobnych w rynku wyniósł odpowiednio 48,7% i 43,8% (3485 obiektów i 274,3 tys. miejsc), a udział samych hoteli – 29,5% i 33,3% (2107 obiektów i 208,6 tys. miejsc) [GUS 2014].

¹ W obowiązującym systemie rachunków narodowych turystyka nie stanowi odrębnej kategorii, dla oceny wkładu tego typu działalności w gospodarkę kraju stworzono tzw. rachunki satelitarne. Rachunek satelitarny turystyki jest zatem narzędziem pomiaru wpływu turystyki na gospodarkę narodową.

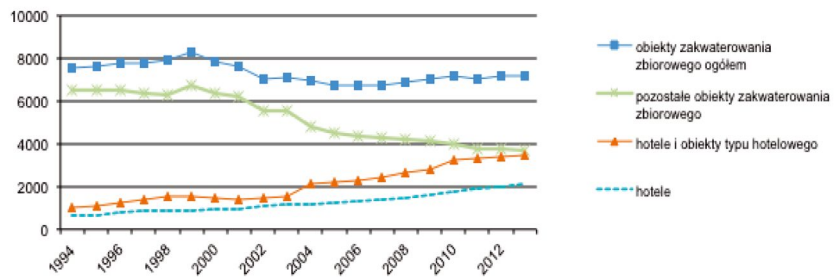
Analiza danych z dwóch ostatnich dekad pozwala stwierdzić, że na rynku hotelarskim w Polsce zachodzą znaczne zmiany w liczebności i strukturze rodzajowej obiektów hotelarskich (Rysunek 1). Systematycznie zmniejsza się ranga obiektów związanych z tzw. turystyką socjalną (zwłaszcza ośrodków czasowych, ośrodków kolonijnych, domów wycieczkowych oraz schronisk młodzieżowych i obozowisk turystycznych). Jednocześnie regularnie zwiększa się znaczenie grupy hotele i obiekty podobne, a zwłaszcza hoteli, których liczba na przestrzeni analizowanych lat wzrosła ponad trzykrotnie. O wzroście znaczenia hoteli w strukturze rodzajowej obiektów zakwaterowania zbiorowego oraz obsłudze ruchu turystycznego jednoznacznie świadczy powiększanie się ich udziału w ważniejszych wielkościach charakteryzujących rynek hotelarski (Tabela 1).

W 2013r. w Polsce funkcjonowało 2107 hoteli, które łącznie oferowały 105,8 tys. pokoi (co daje średnią na poziomie 50,2 pokoi na 1 obiekt) [GUS 2014]. W latach 1994-2013 średniorocznie tempo wzrostu liczby obiektów wyniosło 6,6%, a pokoi – 5,4%. Przyczyn tak relatywnie wysokiego wskaźnika należy upatrywać w niedorozwoju infrastruktury turystycznej na początku okresu transformacji, otwarciu granic dla ruchu osobowego, wzroście ruchliwości społecznej związanej z rozwojem prywatnej przedsiębiorczości oraz zwiększaniem się siły nabywczej ludności.

Powszechną tendencją na rynku usług hotelarskich, która nie ominęła także Polski, jest spadek znaczenia hoteli niezależnych na rzecz różnego rodzaju ugrupowań hotelowych. Pierwsze sieci hotelowe ukształtowały się na początku ubiegłego stulecia, ich dynamiczny rozwój rozpoczął się jednak po drugiej wojnie światowej, kiedy przekształciły się one w organizacje o globalnym zasięgu, zwłaszcza za sprawą ekspansji na inne kontynenty sieci utworzonych w Stanach Zjednoczonych. Szczególną pozycję na światowym rynku turystycznym zajmują międzynarodowe systemy hotelowe (MSH), które zajęły wiodącą rolę w obsłudze ruchu turystycznego, stając się głównymi partnerami organizatorów turystyki, zawierając porozumienia z przewoźnikami, zwłaszcza liniami lotniczymi, i podejmując inne rodzaje aktywności (np. gastronomia, kasyna gry, centra kongresowe, wypożyczalnie samochodów, usługi związane

Rysunek 1

Turystyczne obiekty zakwaterowania zbiorowego w Polsce w latach 1994–2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS 2014 i wcześniejszych edycji.

Tabela 1

Hotele na tle obiektów zakwaterowania zbiorowego w Polsce

rok	udział [w %] hotelu w liczbie				
	obektów	miejsce noclegowych	udzielonych noclegów	korzystających	korzystających cudzoziemców
1994	8,3	10,8	x	42,4	69,4
2000	11,8	14,4	24,4	43,9	77,0
2005	18,3	22,4	33,6	52,4	79,9
2010	24,9	28,8	38,0	56,8	81,8
2013	29,5	33,3	44,3	63,8	83,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS 2014 i wcześniejszych edycji.

z zagospodarowaniem czasu wolnego, obrót nieruchomościami, produkcja elementów wyposażenia wnętrz). Systemy okazały się także siłą napędową postępu technicznego i organizacyjnego w branży, wyznaczają wzory i standardy rozwiązań architektonicznych, kształtowania programów funkcjonalno-użytkowych i oferty usługowej, wyposażenia i obsługi, metod organizacji pracy, doboru i szkolenia kadr, nadzoru nad jakością oferty [Witkowski 2003].

W Polsce pierwszy obiekt funkcjonujący w strukturze MSH rozpoczął działalność w 1974r. Był to wybudowany w ramach tzw. importu dewizowego hotel Forum w Warszawie koncesjonowany przez Inter-Continental Hotels Corporation. W sumie w latach 1973–1976 dzięki tej koncepcji oddano do użytku 15 obiektów (wszystkie stanowiły własność Zjednoczenia Przedsiębiorstw Turystycznych Orbis), z czego 9 zostało włączonych do globalnych sieci hotelowych [Błądek i Tulibacki 2003]. Znaczący wzrost zaangażowania MSH na polskim rynku hotelarskim nastąpił od końca lat 90-tych XXw. Odpowiedzią na rosnącą rolę globalnych systemów było tworzenie sieci o zasięgu krajowym.

Według firmy konsultingowej Horwath w 2013r. w Polsce działało 15 międzynarodowych sieci hotelowych, zrzeszających 139 obiektów i dysponujących ok. 23 tys. pokoi oraz 25 polskich sieci hotelowych zrzeszających 144 obiekty i dysponujących ok. 16 tys. pokoi. Łącznie sieci hotelowe skupiają 12% obiektów i 36% pokoi w kraju. Wśród międzynarodowych sieci największym potencjałem usługowym dysponuje Accor (ponad 11 tys. pokoi), wśród polskich – Gołębiwski (ponad 2 tys. pokoi). Najwyższym poziomem „usieciowienia” charakteryzuje się województwo mazowieckie oraz segment hoteli pięciogwiazdkowych [Horwath 2014].



Rozwojowi sieci hotelowych towarzyszy proces rozdzielania funkcji własności i zarządzania obiektami. Biorąc pod uwagę relacje pomiędzy właścicielem nieruchomości, w której prowadzona jest działalność hotelarska, właścicielem marki, pod którą prowadzona jest działalność hotelarska i operatorem, który prowadzi działalność hotelarską, można wyodrębnić cztery główne modele zarządzania tą działalnością:

- samodzielne prowadzenie działalności – wszystkie trzy funkcje sprawuje ten sam podmiot;
- umowa dzierżawy/leasingu – umowa pomiędzy właścicielem nieruchomości a właścicielem marki lub wyspecjalizowanym podmiotem (operatorem), na podstawie której operator prowadzi działalność na własny rachunek i ryzyko i wypłaca właścicielowi obiektu wynagrodzenie w postaci czynszu dzierżawnego; wysokość czynszu jest wynikiem negocjacji i może być kształtowana jako stała kwota lub uzależniona od osiąganych przychodów ze sprzedaży (ewentualnie jako kombinacja stałej kwoty i procentu od obrotu);
- umowa o zarządzanie/kontrakt menedżerski – umowa pomiędzy właścicielem nieruchomości a właścicielem marki lub wyspecjalizowanym podmiotem (operatorem), na podstawie której menedżer otrzymuje pełnomocnictwo do podejmowania bieżących decyzji i otrzymuje określone wynagrodzenie, a właściciel ponosi pełną odpowiedzialność prawną i finansową; wynagrodzenie składa się najczęściej z dwóch części – uzależnionej od poziomu przychodów ze sprzedaży (3 – 6%) oraz od wyników operacyjnych (do 15%);
- umowa franchisingu – umowa pomiędzy właścicielem nieruchomości (biorcą) a właścicielem marki (dawcą), na podstawie której biorca uzyskuje prawo do prowadzenia działalności pod marką i według koncepcji dawcy w zamian za zapłatę za uzyskane prawa, dawca zaś zobowiązuje się do udzielenia biorcy stałej pomocy w prowadzeniu działalności i ma prawo do jej stałej kontroli; opłata składa się zazwyczaj z dwóch części – stałej za uzyskanie licencji i zmiennej uzależnionej od poziomu przychodów ze sprzedaży (3 – 12%).

W praktyce umowa franchisingu może towarzyszyć umowie dzierżawy lub umowie o zarządzanie. W takim przypadku każda z trzech funkcji jest sprawowana przez inny podmiot.

Relatywnie nowym rozwiązaniem na polskim rynku hotelowym jest system *condo*, w którym główny właściciel nieruchomości odsprzedaje poszczególne pokoje indywidualnym inwestorom. Obiekt zarządzany jest przez operatora, a właścicielom wypłacany jest czynsz – wysokość czynszu może być określona jako stała kwota lub uzależniona od osiąganych przychodów ze sprzedaży (często kombinacja – przez pierwsze 2 – 5 lat stała kwota stanowiąca 6 – 9% wartości netto inwestycji, następnie 50% udział w przychodach).

Cechy działalności hotelarskiej – implikacje dla szacowania wyników operacyjnych

Pomimo licznych podobieństw pomiędzy obiektami hotelarskimi i innymi nieruchomościami komercyjnymi, warto zwrócić uwagę na pewne charakterystyczne cechy działalności hotelarskiej, które mają wpływ na zdolność do generowania dochodu dla właściciela.

Turystyka jest zjawiskiem gospodarczym o charakterze przestrzennym, co jest związane z koniecznością migracji w celu konsumpcji turystycznej. Zazwyczaj w miejscu wzmózonej konsumpcji mamy do czynienia z koncentracją podaży turystycznej, w szczególności na obszarach cechujących się występowaniem atrakcyjnych walorów turystycznych. Powoduje to określone zjawiska gospodarcze, których cechy wyróżniają obszar koncentracji podaży turystycznej spośród innych, w efekcie czego następuje wyodrębnienie regionów ekonomicznych o charakterze turystycznym [Nawrot i Zmysłony 2009]. W związku z tym skutki ekonomiczne związane z rozwojem gospodarki turystycznej w największym stopniu dotyczą rejonów koncentracji podaży turystycznej. Stąd mówi się o tzw. regionalnym charakterze gospodarki turystycznej i pomiędzy obszarami daje się obserwować ogromne różnice dotyczące korzyści ekonomicz-



nych wynikających z koncentracji ruchu turystycznego. Rodzi to określone konsekwencje nie tylko na postrzeganie korzyści ekonomicznych na szczeblu regionalnym², ale i mikroekonomicznym w odniesieniu do pojedynczych podmiotów gospodarki turystycznej – w tym obiektów noclegowych. Ma to kapitalne znaczenie w procesie analizy wyników operacyjnych takich obiektów. Informacja o skali ruchu turystycznego ujęciu lokalnym ma duże znaczenie dla podstawowych wskaźników eksploatacyjnych, takich jak wykorzystanie pokoi hotelowych oraz wykorzystanie miejsc noclegowych średnio w skali roku.

Przy wykorzystywaniu tego rodzaju wskaźników należy jednak zwrócić szczególną uwagę na zróżnicowanie gospodarki turystycznej wewnątrz województw. Trzeba pamiętać, że wskaźniki powstają w oparciu o dane z całego regionu i stanowią tylko średnią, a nie mówią o zróżnicowaniu wewnątrzregionalnym, które w niektórych przypadkach mogą być bardzo znaczące. Przykładem może być województwo mazowieckie i wielkopolskie, gdzie z punktu widzenia średniego obłożenia powinno się wyodrębnić aglomerację metropolitarną i pozostałą część obszaru. Dlatego też jest to tylko jeden z elementów, na który zwraca się uwagę przy projekcji przychodów obiektów hotelarskich, stanowiący całość tylko z pozostałymi branżami pod uwagę.

² Dane dotyczące zróżnicowania przestrzennego ruchu turystycznego oraz poziomu obłożenia w układzie województw podaje Instytut Turystyki np: <http://www.intur.com.pl/bazy/korz/u1.php?rok=2008>.

Kolejną istotną cechą gospodarki turystycznej, którą warto brać pod uwagę przy szacunku dochodów z obiektu hotelarskiego, jest jej sezonowość a także wielosegmentowość popytu turystycznego wynikająca z różnych motywów uczestnictwa w ruchu turystycznym. Sezonowość gospodarki turystycznej wynika z faktu, że na popyt turystyczny wpływa bardzo wiele czynników a i ich wpływ jest uzależniony od charakteru tegoż popytu. Generalnie można wyodrębnić wahania popytu w zależności od ich powtarzalności [Galecki i Gołembski 1980]:

- wahania regularne (wywołane istnieniem trwałych przyczyn) – klimat, charakter walorów turystycznych (góry, morze, pojezierza), tradycje dotyczące sposobu spędzania wolnego czasu (okresy wakacyjne – rozkład dni wolnych w ciągu roku);
- wahania nieregularne (spowodowane zjawiskami o charakterze niecyklicznym) – klęski żywiołowe, napięcia polityczne, terroryzm czy aktualnie panujące trendy w popycie (moda, efekt snobizmu).

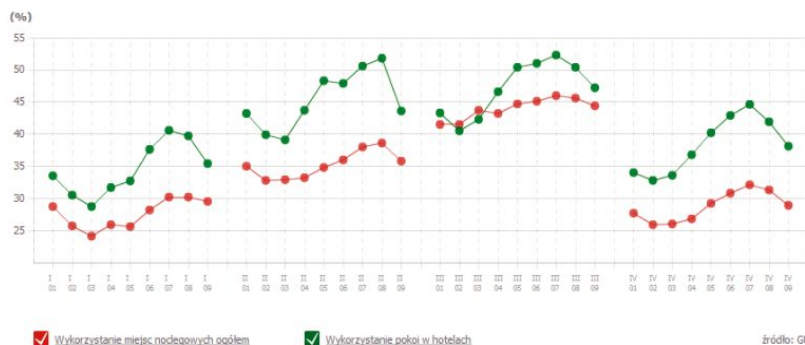
O ile wahania nieregularne trudniej przewidzieć i uwzględnić w rachunkach, o tyle wahania regularne powinny być w kręgu zainteresowania na etapie szacowania wartości obiektów hotelarskich. Wahania popytu turystycznego o charakterze regularnym można podzielić w zależności od okresu występowania [Nieżgoda i Zmysłony 2003]:

- wahania w cyklu rocznym (sezonowe);
- wahania w cyklu tygodniowym;
- wahania w cyklu dobowym.

Z punktu widzenia szacowania wartości nieruchomości szczególnie istotne są wahania w cyklu rocznym oraz tygodniowym. W zasadzie powinny one być analizowane jednocześnie gdyż ich amplituda zależy zazwyczaj od dwóch grup czynników, które wzajemnie się na siebie nakładają. Pierwsze z nich to wspomniane już przyczyny cykliczne o charakterze ogólnym, wywołującym wahania regularne. Ich wpływ można zaobserwować chociażby analizując wykorzystanie pokoi i miejsc noclegowych w poszczególnych miesiącach i kwartałach w poszczególnych latach (Rysunek 2). Widać wyraźnie dominację II i III kwartału, gdzie wskaźniki obłożenia są szczególnie wysokie. Z jednej strony stanowi to istotną informację, którą powinno się wykorzystać w projekcji przychodów, z drugiej zaś, o czym

Rysunek 2

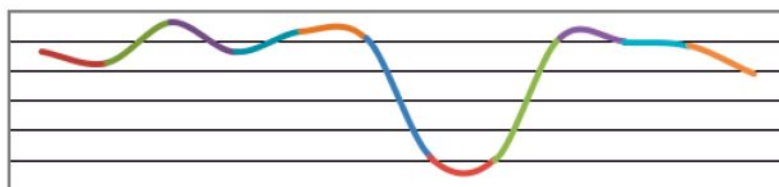
Wykorzystanie pokoi i miejsc noclegowych w Polsce w latach 2001-2009 w ujęciu kwartalnym



Źródło: <http://www.intur.com.pl/images/amcharts/baza5.htm>, 13.10.2014.

Rysunek 3

Przykładowy dochód operacyjny netto hotelu biznesowego w ujęciu miesięcznym



Źródło: Opracowanie własne.

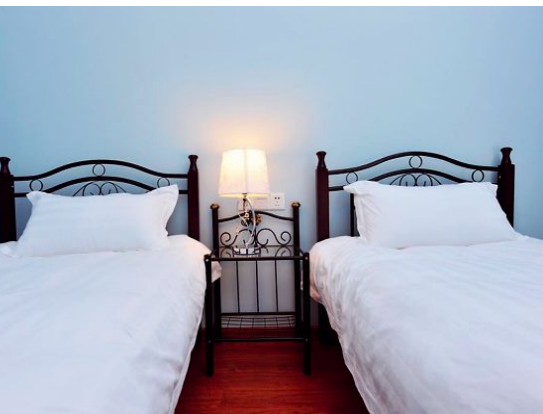
często się zapomina, należy na ten wykres nałożyć drugą grupę czynników dotyczących motywu wyjazdów turystycznych. W szczególności chodzi o dwa kryteria podziału ruchu turystycznego:

- turystyka wypoczynkowa vide turystyka biznesowa,
- wyjazdy długookresowe vide wyjazdy krótkookresowe.

Każda z wyżej wymienionych kategorii charakteryzuje się odmienną amplitudą wahań i szacując przychody obiektu należy wyraźnie określić jego specyfikę. Turystyka wypoczynkowa charakteryzuje się bowiem tzw. „standardową” sezonowością i ze względu na jej udział w rynku turystycznym przeważa w statystykach (Rysunek 2 – właśnie przewaga obłożenia w II i III kwartale wynika z rozkładu dni wolnych w ciągu roku i klimatu panującego w Polsce). Nie można jednak tych wskaźników przełożyć na obiekty typowo biznesowe, gdzie struktura obłożenia może być zgoła inna, a co za tym idzie w odmienny sposób wyglądał będzie rozkład dochodu hotelu w ujęciu miesięcznym. Przykładem może być analiza zjawiska sezonowości i jej wpływ na dochód z nieruchomości w ujęciu miesięcznym w zależności od charakteru obiektu i jego lokalizacji (Rysunek 3).

Można tu zaobserwować typowo biznesowy obiekt hotelarski ze szczególnym spadkiem dochodu w okresach letnich poza wysokim sezonem konferencyjnym. Co istotne dla analizy to zupełnie odmienna sytuacja w odniesieniu do stabilności dochodu. W obiektach biznesowych jest on bardziej stabilny w ciągu całego roku, z występującymi spadkami obłożenia w miesiącach letnich, kiedy zdecydowanie zmniejsza się aktywność w zakresie turystyki biznesowej – hotel przynosi wtedy straty, które musi rekompensować nadwyżką z pozostałych okresów. W przypadku obiektów nastawionych na turystykę wypoczynkową zróżnicowanie dochodów jest zdecydowanie większe – obłożenie w okresach wakacyjnych nierzadko przekracza 70-80% by w miesiącach przestoju spadać poniżej 20%.

O tej właśnie prawidłowości warto pamiętać w procesie szacowania wartości obiektów, tym bardziej, że w miesiącach „martwego” sezonu poziom kosztów jest nadal wysoki, co wynika z ich struktury i dominacji kosztów o charakterze stałym lub skokowo stałym. Z jednej strony wysokie koszty stałe są istotnym obciążeniem, z drugiej taka struktura daje szczególne możliwości w zakresie kształtowania cen usług hotelarskich.

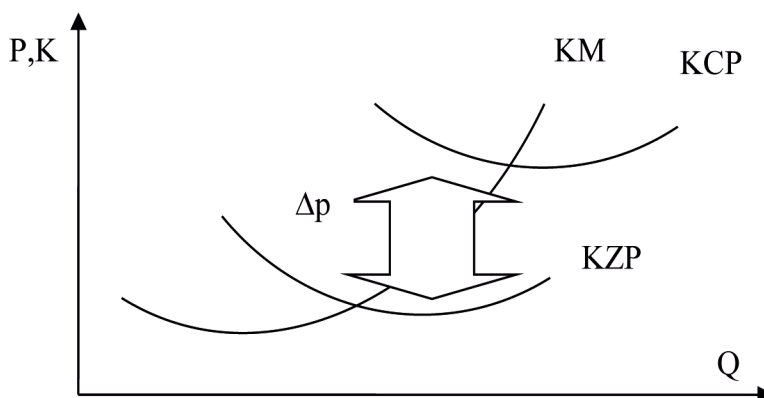


Jednym z kluczowych parametrów szacowania wyników operacyjnych hotelu jest ustalenie cen jakie gość będzie płacił w przyszłości za usługi (jest to analiza *ex ante*). W zasadzie sytuacja wydaje się dosyć prosta, gdyż ogólnodostępne są cenniki konkurencji, informacje o sugerowanych cenach różnych usług. Przyjęcie zatem odpowiedniej średniej do dalszych wyliczeń jest zadaniem co najwyżej pracochłonnym, ale nie trudnym. W tym miejscu warto jednak zwrócić uwagę na istotny aspekt funkcjonowania obiektów hotelarskich – charakterystykę działalności operacyjnej ze względu na strukturę kosztów w zależności od wielkości sprzedaży. Chodzi o podział na koszty stałe i koszty zmienne.

Struktura kosztów w każdym przedsiębiorstwie określana jest przez udział kosztów stałych i zmiennych w kosztach całkowitych. Przedsiębiorstwa z branży hotelarsko-gastronomicznej cechuje wysoki udział kosztów stałych i niski kosztów zmiennych, co powoduje, że osiągają one punkt rentowności przy wyższym poziomie sprzedaży niż np. przedsiębiorstwa produkcyjne. Są jednocześnie bardziej wrażliwe na zmiany popytu. Stosunkowo mała zmiana w wielkości sprzedaży spowoduje dużą zmianę rozmiarów zysku operacyjnego (wysoki poziom dźwigni operacyjnej) stąd ryzyko działalności gospodarczej w tych przedsiębiorstwach jest względnie wysokie [Golebski 2007]. Z uwagi na duże uzależnienie od uzyskiwanych przychodów hotele winny stosować orientację rynkową w planowaniu zysków [Kotas i Sojak 2009]. Podobnie w przypadku szacowania wartości przedsiębiorstw hotelarskich zwrócenie uwagi na ten element może być kluczowy dla całej analizy – wrażliwość zysku jest w tym przypadku tak duża, że 10% błąd przy analizie np. frekwencji może zniekształcić wartość nieruchomości 20–50%.

Rysunek 4

Możliwości różnicowania cen w przedsiębiorstwie hotelarskim



Źródło: Opracowanie własne.

Szczególnie cena sprzedaży może być ustalana na bardzo różnym poziomie – co często przy szacunkach wartości nieruchomości nie jest brane pod uwagę. Może to wynikać z nieświadomości sobie jakie możliwości ma hotel w zakresie różnicowania ceny sprzedaży i z czego to wynika. Wyjaśnienie tej kwestii daje analiza marginalna przedsiębiorstwa (Rysunek 4). Dolną granicą ceny w krótkim okresie są koszty zmienne przypadające na jednostkę. Analiza struktury kosztów wskazuje na istotne prawidłowości dla hoteli - im wyższy udział kosztów stałych, tym hotel jest bardziej wrażliwy na zmiany popytu tzn. jednostkowa zmiana wielkości sprzedaży powoduje bardziej niż proporcjonalne zmiany w poziomie wyniku finansowego (wysoka dźwignia operacyjna). Zatem im wyższy udział kosztów stałych, tym przedsiębiorstwo ma szerszy margines swobody w ustalaniu cen.

Co to oznacza w praktyce funkcjonowania obiektów hotelarskich? Intensywnie wykorzystują one w swoich strategiach marketingowych różnicowanie cen, co jest kluczowym elementem metody określanej jako *revenue* lub *yield management* (YM). YM jest metodą, która pomaga optymalizować przychody ze sprzedaży w przypadku sektorów, które wyróżniają się nietrwałością produktu, stałym potencjałem usługowym, niestabilnym popytem i niskim kosztem marginalnym (zmiennym) oraz których produkty oferowane są różnym segmentom nabywców (charakteryzującym się zróżnicowaną elastycznością cenową popytu). Jej celem jest maksymalizacja przychodów ze sprzedaży usług poprzez dostosowywanie cen do prognozowanego popytu [Vinod 2004].

Technika ta stanowi połączenie dwóch tradycyjnych podejść do zarządzania utargiem hotelu: maksymalizacji średniej stawki za pokój albo maksymalizacji stopnia wykorzystania zdolności eksploatacyjnej obiektu. Podejścia te nie mogą być realizowane jednocześnie, gdyż wykluczają się nawzajem (prawo popytu). Zaleca się kontrolę obydwu czynników i dążenia do ich optymalnego poziomu. Wymaga to ciągłego monitorowania relacji między podażą i popytem na usługi obiektu i elastycznego reagowania na sytuację na rynku: w okresach wzmożonego popytu należy dążyć do podnoszenia ceny, w okresach nadwyżki podaży należy koncentrować się na zwiększaniu frekwencji.

Szeroki zakres stosowanych stawek pozwala na uzyskanie wyższych przychodów. Osiągnięcie pożądanego celu wymaga podjęcia przez hotel działań zapobiegających korzystaniu z niższych stawek przez gości skłonnych do uiszczenia wyższej ceny (tzw. *sell-down*). Działania te polegają na określeniu restrykcji (ograniczeń) w dostępności zredukowanych stawek, dotyczą one najczęściej [Vinod 2004]:

- czasu dokonywania rezerwacji (odpowiednie wyprzedzenie);
- czasu świadczenia usługi;
- minimalnej długości pobytu;
- warunków płatności;
- warunków odwołania lub zmiany rezerwacji.



W praktyce implementacja YM polega na kontroli trzech głównych obszarów [Zygarłowski 1996]:

- liczba przyjętych rezerwacji – rzadko jest ona równa liczbie faktycznie wynajętych pokoi w danym okresie; nietrwałość i brak możliwości magazynowania usługi w celu późniejszej sprzedaży powoduje, iż dla obiektów hotelarskich poważne konsekwencje mają niezrealizowane rezerwacje (tzw. *no show*) i rezerwacje odwołane w ostatniej chwili; powszechnym sposobem ograniczania następstw niepojawienia się gości w hotelu jest wprowadzenie podziału rezerwacji na niegwarantowaną i gwarantowaną, innym z instrumentów stosowanych w celu minimalizowania strat z tego tytułu jest *overbooking*, czyli przyjmowanie większej liczby rezerwacji niż wynosi zdolność eksploatacyjna obiektu;
- długość pobytu – dla obiektu korzystniejszy jest jeden dłuższy pobyt niż kilka krótszych, nawet jeśli gwarantują one takie samo wykorzystanie zdolności usługowej; wynika to z mniejszych kosztów jednostkowych (redukcji ulegają koszty zmienne przygotowania pokoju) oraz większej skłonności gości do korzystania z innych usług oferowanych w hotelu (poza noclegiem);
- zakres stosowanych zniżek – polityka rabatowa obiektu powinna być elastyczna, tzn. musi być uzależniona od sytuacji na rynku; w okresach o spodziewanym wysokim popycie hotel zwiększa ograniczenia w dostępności niższych stawek, aby sprzedawać swoje usługi głównie po cenie podstawowej (tzw. *rack rate*), w sytuacji, gdy spodziewana jest nadwyżka podaży dostęp do niższych stawek jest ułatwiony.

O skuteczności YM decyduje przede wszystkim trafność prognoz dotyczących kształtowania się popytu na usługi obiektu. Prognozy te sporządzane są na podstawie danych historycznych z uwzględnieniem wpływu niewystępujących do tej pory czynników (np. nowa atrakcja, sytuacja polityczna). Prognozowanie odbywa się na kilku poziomach agregacji. Zarządzający hotelem musi dysponować informacjami o przewidywanym stopniu wykorzystania zdolności usługowej w konkretnym dniu, udziale gości z wcześniejszą rezerwacją i tych bez (tzw. *walk-in*), czasie dokonywania rezerwacji, niezrealizowanych rezerwacjach, odrzuconych rezerwacjach, długości pobytu. Wszystkie te prognozy sporządzane są odrębnie dla poszczególnych segmentów odbiorców.

Pomiarowi efektów stosowania techniki służy wskaźnik yield, który informuje o stopniu wykorzystania potencjału przychodowego (zdolności do generowania przychodów) obiektu.

$$yield = \frac{S_N}{S_{Npot}} \times 100 \%$$

$$\frac{S_N}{S_{Npot}} = \frac{PSP \times L_{wo}}{PSP_{pot} \times Z_c} = WRCP \times WZ_c$$

gdzie:

- S_N – faktyczne przychody ze sprzedaży usług noclegowych
- S_{Npot} – potencjalne przychody ze sprzedaży usług noclegowych
- PSP – faktyczna przeciętna stawka za pokój
- PSP_{pot} – potencjalna przeciętna stawka za pokój
- WRCP – wskaźnik realizacji ceny podstawowej
- WZ_c – wskaźnik frekwencji

$$PSP_{pot} = \frac{\sum L_i \times p_i}{L_p}$$

gdzie:

- L_p – liczba pokoi
- L_i – liczba pokoi i-tej kategorii
- p_i – cena podstawowa pokoju i-tej kategorii

Przykład

Tabela 2 zawiera informacje o potencjale usługowym i jego wykorzystaniu w dwóch obiektach należących do pewnej sieci (dane roczne). Który z obiektów w sposób bardziej efektywny stosował technikę *yield management*?

YM może być w praktyce stosowana w dużych i średnich obiektach hotelarskich; decyduje o tym rachunek ekonomiczny – wdrożenie tej techniki wymaga poniesienia określonych kosztów w związku z koniecznością stworzenia odpowiednich warunków organizacyjnych (specjalistyczna komórka), zapewnienia właściwie przygotowanego personelu i wyposażenia go w stosowne narzędzia (system informatyczny służący gromadzeniu i analizie informacji statystycznej). W małych obiektach mogłoby się okazać, iż korzyści osiągnięte dzięki zastosowaniu YM nie zrekompensują kosztów jej wdrożenia.

Reasumując, średnie stawki rzeczywiście wypracowane przez hotel są zdecydowanie niższe od stawek podstawowych (cennikowych), różnice mogą sięgać od 20 do 40%. *Rack rates* stosowane są zaledwie w 10–15% transakcji.

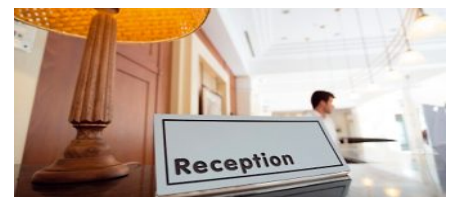


Tabela 2

	Hotel Alfa		Hotel Omega	
	liczba	cena podstawowa	liczba	cena podstawowa
pokoje jednoosobowe	20	160	10	170
pokoje dwuosobowe	40	210	50	220
apartamenty	10	310	15	320
liczba wynajętych pokoi	13096		12610	
przychody ze sprzedaży	1 975 000		2 150 000	
PSP	1975000 / 13096 = 150,8		2150000 / 12610 = 170,5	
PSP_{pot}	(20 x 160 + 40 x 210 + 10 x 310) / 70 = 210,0		(10 x 170 + 50 x 220 + 15 x 320) / 75 = 233,3	
WRCP	150,8 / 210,0 = 71,8%		170,5 / 233,3 = 73,1%	
WZ_c	13096 / (70 x 365) = 51,3%		12610 / (75 x 365) = 46,1%	
yield	71,8% x 51,3% = 36,8%		73,1% x 46,1% = 33,7%	

USALI – system ewidencji przychodów i kosztów w hotelarstwie

Jednym ze sposobów precyzyjnej analizy przychodów oraz kosztów w hotelarstwie jest zastosowanie szczególnego układu operacyjnego rachunku wyników zgodnego z branżowymi standardami rachunkowości zarządczej USALI. *Uniform System of Accounts for the Lodging Industry* (USALI), wcześniej *Uniform System of Accounts for Hotels* (USAH), opracowany został w 1926r. z inicjatywy *Hotel Association of New York City* i zatwierdzony przez *American Hotel and Motel Association*. Zasadniczym celem wprowadzenia branżowych standardów było osiągnięcie maksymalnej spójności pomiędzy strukturą operacyjną działalności hotelarskiej a metodyką oceny tej działalności. Od 1926r. standardy były wielokrotnie aktualizowane – obecnie obowiązuje ich dziesiąta edycja, a 1 stycznia 2015r. wprowadzona będzie jedenasta [Sarnecki 2014]. Wraz z ekspansją amerykańskich sieci hotelowych poza granice USA USALI stało się międzynarodowym rozwiązaniem stosowanym w hotelach na całym świecie, również i w Polsce.

Jednym z elementów USALI jest sprawozdanie z działalności operacyjnej, którego struktura odpowiada trzem zasadniczym typom centrów/ośrodków odpowiedzialności, są to [Pajak i Sarnecki 2014]:

- centra zysków, które mają możliwość generowania przychodów ze sprzedaży;
- centra kosztów, które nie generują przychodów, ale są jednostkami niezbędnymi do bieżącego funkcjonowania obiektu hotelarskiego jako całości;
- centra inwestycyjne, w których podejmuje się decyzje dotyczące rozmiarów potencjału usługowego obiektu i sposobów jego finansowania.

Uproszczona struktura operacyjnego rachunku wyników przedstawia się jak w Tabeli 3 [USALI 2006]:



Tabela 3

PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY	_____
KOSZTY WYDZIAŁOWE	_____
<i>Wydziałowy wynik operacyjny</i>	=====
NIEROZDZIELONE KOSZTY OPERACYJNE	_____
administracja	_____
marketing	_____
eksploatacja budynku	_____
energia	_____
<i>Wynik operacyjny brutto (GOP)</i>	=====
OPLATY I KOSZTY STAŁE	_____
czynsze	_____
podatki i opłaty	_____
ubezpieczenie	_____
<i>Wynik operacyjny netto (NOI)</i>	=====

1. Przychody ze sprzedaży

W części tej wszystkim wyodrębnionym rodzajom działalności (wydziałom / departamentom / pionom usługowym) przypisuje się szczegółowe źródła przychodów:

- pion noclegowy – przychody ze sprzedaży pokoi hotelowych;
- pion gastronomiczny – przychody restauracji, barów, kawiarni, z room-service, z organizacji bankietów, z działalności cateringowej itp.;
- pozostałe pionów usługowe – przychody z tytułu wynajmu sal konferencyjnych, z usług rekreacyjnych, usług parkingu, usług prania i czyszczenia, usług SPA itp.;
- wynajem powierzchni – czynsz od firm prowadzących działalność na terenie hotelu.

2. Koszty wydziałowe

Koszty bezpośrednie przyporządkowuje się poszczególnym rodzajom działalności i ujmuje w podziale na:

- koszty materiałowe – wartość towarów nabytych w celu dalszej sprzedaży oraz wartość surowców i półproduktów nabytych w celu przetworzenia i sprzedaży (głównie koszty nabycia żywności i napojów dla części gastronomicznej);
- koszty osobowe – wynagrodzenia oraz świadczenia na rzecz pracowników, tj. płace zasadnicze, płace dodatkowe, różnego rodzaju nagrody i odprawy, wynagrodzenia z innych tytułów niż

umowa o pracę (np. umowa zlecenie), posiłki pracownicze, składki z tytułu ubezpieczenia społecznego, odpisy na fundusze specjalne (ZFSS, FP);

- pozostałe koszty – między innymi: środki i drobny sprzęt utrzymania czystości, odzież służbowa, dostarczanie gościom czasopisma, rekwizyty toaletowe itp. (tzw. wstawki), prowizje pośredników i operatorów kart płatniczych, dekoracje sal.

3. Nierozdzielone koszty operacyjne

Część ta uwzględnia koszty pośrednie, zależne. Dotyczą one bieżącego funkcjonowania obiektu, a nie są powiązane bezpośrednio z poszczególnymi wydziałami operacyjnymi. Poza kosztami pracowniczymi obejmują m.in. koszty obsługi systemów IT, zlecane na zewnątrz usługi doradcze, księgowo-kadrowe czy prawnicze, koszty promocji i reklamy, koszty konserwacji i napraw, zużycie mediów. Koszty te rejestruje się w podziale na:

- koszty osobowe;
- pozostałe koszty.

4. Opłaty i koszty stałe

Ostatnia z części obejmuje koszty pośrednie i niezależne, niepodlegające bieżącej kontroli kadry zarządzającej. Koszty te pozostają poza decyzjami operacyjnymi zarządzających działalnością hotelarską i wynikają z przyjętej przez właścicieli strategii inwestycyjnej.

Przykład zobrazowano w Tabeli 4.

Wśród głównych zalet przedstawionego wzoru należy wymienić następujące:

- ma uniwersalny charakter – obejmuje większość możliwych źródeł przychodów i tytułów kosztów spotykanych w branży;
- ma elastyczny charakter – jest łatwy do dostosowania do specyfiki poszczególnych obiektów;
- umożliwia skuteczną analizę i kontrolę wszystkich podstawowych czynności składających się na prowadzenie działalności hotelarskiej;
- uwzględnia rozkład odpowiedzialności kadry kierowniczej – poszczególne centrom przyporządkowuje się te przychody i koszty, które ich kierownicy kontrolują.

Przychody z działalności hotelarskiej

Szacowanie wyników operacyjnych hotelu wymaga przyjęcia pewnych założeń dotyczących kształtowania się wybranych wskaźników eksploatacyjnych. Wskaźniki eksploatacyjne służą do oceny efektywności zarządzania hotelem. Podzielić je można na dwie główne grupy:

- wskaźniki charakteryzujące wielkość użytkową / potencjał obiektu (podaż),
- wskaźniki charakteryzujące rozmiary świadczonych usług / wykorzystanie potencjału obiektu (popyt).

Dla potrzeb szacowania przychodów w działalności hotelarskiej szczególne znaczenie mają wskaźniki dotyczące rozmiarów świadczonych usług w zespole mieszkaniowym (pobytowym), który stanowi kluczowy element struktury funkcjonalno-użytkowej hotelu, pozwalający na spełnienie jego głównej funkcji, jaką jest oferowanie krótkotrwałego zakwaterowania. Najważniejszymi wskaźnikami w tej grupie są:

- wykorzystanie zdolności eksploatacyjnej;
- przychody na jeden sprzedany pokój;
- przychody na jeden pokój w dyspozycji.

Wskaźnik wykorzystania zdolności eksploatacyjnej WZ_e (wskaźnik frekwencji, obłożenie, *occupancy ratio/percentage*) informuje o tym, w jakim

Tabela 4

	Przychody netto	Koszty materiałowe	Koszty osobowe	Inne koszty	Wynik operacyjny
Wydziały operacyjne	7 656 916	1 014 144	1 781 098	1 388 234	3 473 440
Noclegi	3 962 223		754 268	1 082 768	2 125 187
Gastronomia	3 396 707	1 014 144	980 634	224 499	1 177 430
restauracja	2 784 405	835 321	909 309	210 160	829 615
room service	38 310	11 493	61 120	7 443	-41 746
minibar	48 672	9 734		438	38 500
obsługa wydarzeń	525 320	157 596	10 205	6 458	351 061
Pozostałe usługi	231 463		46 196	80 967	104 300
sala konferencyjna	106 642			13 330	93 312
SPA	124 821		46 196	67 637	10 988
Wynajem powierzchni	66 523				66 523
Nierozdzielone koszty operacyjne			801 735	1 741 544	
Administracja			416 307	603 994	
Marketing			201 834	549 431	
Eksploatacja budynku			183 594	216 342	
Energia				371 777	
Wynik operacyjny brutto (GOP)					930 161
Obciążenia stałe				175 004	
ubezpieczenia majątkowe				55 543	
podatki i opłaty				119 461	
Wynik operacyjny netto (NOI)					755 157

stopniu oddane przez hotel do dyspozycji gości pokoje zostały przez nich wykorzystane. Oblicza się go ze wzoru:

$$WZ_e = \frac{L_{wp}}{Z_e} \times 100\%; \quad Z_e = L_p \times T$$

gdzie:

L_{wp} – liczba wynajętych pokoi (pokojonoclegów)

Z_e – zdolność eksploatacyjna obiektu

L_p – liczba pokoi w eksploatacji

T – czas eksploatacji (w dniach)

Przy ocenie wykorzystania obiektu hotelarskiego wykorzystuje się także wskaźniki o charakterze wartościowym. Jednym z nich jest wskaźnik przychodów na jeden sprzedany pokój (przeciętna stawka za pokój PSP, *average room rate* ARR, *average daily rate* ADR), który ustala się w oparciu o formułę:

$$PSP = \frac{S_N}{L_{wp}}$$

gdzie:

S_N – przychody ze sprzedaży usług noclegowych

Z kolei wskaźnik przychodów na jeden pokój w dyspozycji (*revenue per available room RevPAR*) przyjmuje za podstawę nie liczbę wynajętych pokoi, a liczbę pokoi, które mogły być wynajęte, czyli zdolność eksploatacyjną; uwzględnia zatem i średnią cenę, i wykorzystanie potencjału obiektu. Z uwagi na swoją pojemność informacyjną kształtowanie się tego wskaźnika powinno być przedmiotem szczególnej uwagi zarządzającego obiektem. Ustala się go według wzoru:

$$RevPAR = \frac{S_N}{Z_e}; \quad RevPAR = PSP \times WZ_e$$

Integralną część struktury funkcjonalno-użytkowej hotelu tworzy zespół gastronomiczny, gdyż potrzeby żywieniowe, obok noclegowych, stanowią podstawowe potrzeby bytowe podróżnych. Do najistotniejszych wskaźników wykorzystania potencjału gastronomicznego obiektu należą:

- wskaźnik rotacji konsumentów,
- wskaźnik przychodów na jedno danie,
- wskaźnik przychodów na jedno miejsce konsumpcyjne w dyspozycji.

Wskaźnik rotacji R_k określa przepustowość zakładu gastronomicznego i informuje o przeciętnej liczbie konsumentów, którzy skorzystali z jednego miejsca w czasie otwarcia lokalu gastronomicznego w ciągu doby. Na jego wielkość ma wpływ między innymi rodzaj i kategoria zakładu gastronomicznego, forma obsługi (system organizacji pracy), czas otwarcia zakładu gastronomicznego, zakres oferowanego asortymentu potraw i napojów. Znajomość kształtowania się tego miernika pozwala na racjonalizowanie wielkości zatrudnienia. Wskaźnik ten ustala się zgodnie z formułą:

$$R_k = \frac{\bar{L}_k}{L_{mk}}$$

gdzie:

L_k – liczba konsumentów (wydanych posiłków, nakryć)

L_{mk} – liczba miejsc konsumpcyjnych w eksploatacji

Do najczęściej stosowanych mierników wartościowych w ocenie wykorzystania zdolności usługowej lokalu gastronomicznego należą wskaźniki przychodów na jedno danie (przeciętna cena posiłku PCP, *average food check AFC*) i na jedno miejsce konsumpcyjne w dyspozycji (*revenue per available seat-hour RevPASH*). Pierwszy mówi o faktycznej średniej cenie uzyskanej za posiłek w analizowanym okresie, drugi pokazuje, jaki przychód został wypracowany przez statystyczne miejsce na

sali konsumpcyjnej w ciągu godziny, uwzględnia zatem i średnią cenę sprzedaży, i rotację. Oblicza się je na podstawie formuł:

$$PCP = \frac{S_G}{L_k}$$

$$RevPASH = \frac{S_G}{L_{mk} \times T}$$

gdzie:

S_G – przychody ze sprzedaży usług gastronomicznych

T – czas eksploatacji (w godzinach)

Przykład

Tabela 5 zawiera informacje o potencjale usługowym i jego wykorzystaniu w dwóch obiektach należących do pewnej sieci (dane dla kwietnia). Który z obiektów charakteryzuje się wyższą sprawnością operacyjną?

W obiektach kontynuujących działalność, których struktura funkcjonalno-użytkowa nie podlegała znaczącym modyfikacjom i w otoczeniu których nie zaszły istotne zmiany, przychody szacuje się często na podstawie danych historycznych poprzez modyfikowanie wielkości z ubiegłego okresu (tzw. formuła przyrostowa). W innych przypadkach warto pokusić się o bardziej szczegółową analizę, która polega na szacowaniu wielkości sprzedaży, jak gdyby działalność podejmowano po raz pierwszy (tzw. koncepcja podstawy zerowej) [*Kotas i Sojak 2009*].

Szacując przychody z podstawowej działalności hotelarskiej, tj. ze sprzedaży usług noclegowych, należy określić:

- liczbę i długość sezonów w ciągu roku;
- ceny podstawowe poszczególnych rodzajów pokoi w sezonach;
- wskaźnik frekwencji w poszczególnych sezonach;
- liczbę i udział poszczególnych segmentów odbiorców w sprzedaży;
- strukturę wykorzystania poszczególnych rodzajów pokoi;
- zniżki dla poszczególnych segmentów odbiorców,

Na potrzeby określenia przychodów ze sprzedaży usług gastronomicznych należy przyjąć:

- wskaźnik rotacji konsumentów w poszczególnych lokalach gastronomicznych;
- średnią cenę posiłku i napoju;
- odsetek gości hotelowych korzystających z minibaru i room-service;
- przeciętny wydatek w powyższych usługach;
- liczbę wydarzeń i przeciętną liczbę uczestników wydarzenia;
- odsetek wydarzeń z obsługą gastronomiczną;
- przeciętną cenę zestawu oferowanego podczas wydarzenia.



Tabela 5

	Hotel Kappa	Hotel Lambda
Pokoje		
liczba pokoi	100	150
w tym sezonowe (VI-VIII)	20	30
liczba wynajętych pokoi	1280	1740
przychody ze sprzedaży	319650	478350
Gastronomia		
czas eksploatacji (liczba godzin dziennie)	12	10
liczba miejsc konsumpcyjnych	120	160
liczba wydanych posiłków	3250	3870
przychody ze sprzedaży	228670	334570
WZ_e	$1280 / (80 \times 30) = 53,3\%$	$1740 / (120 \times 30) = 48,3\%$
PSP/ADR	$319650 / 1280 = 249,7$	$478350 / 1740 = 274,9$
$RevPAR$	$319650 / (80 \times 30) = 133,2$	$478350 / (120 \times 30) = 132,9$
R_k	$3250 / 30 / 120 = 0,9$	$380 / 30 / 160 = 0,8$
PCP/AFC	$228670 / 3250 = 70,4$	$334570 / 3870 = 86,5$
$RevPASH$	$228670 / (120 \times 12 \times 30) = 5,3$	$334570 / (160 \times 10 \times 30) = 7,0$

Koszty działalności hotelarskiej

Przychody wypracowane w centrach zysków w hotelu muszą pokryć trzy główne grupy kosztów, tj. koszty bezpośrednie (wydziałowe), nierozdzielone koszty operacyjne oraz obciążenia stałe. W procesie szacowania kosztów działalności hotelarskiej przydatna jest znajomość ich struktury ze względu na reakcję na zmianę poziomu sprzedaży, tzn. relacji kosztów zmiennych i stałych. Poziom kosztów zmiennych można określić na podstawie wskaźnika ich udziału w przychodach zaobserwowanego w latach poprzednich. W celu określenia poziomu kosztów stałych można wykorzystać dane z lat poprzednich lub informacje pierwotne.

Koszty zmienne w działalności hotelarskiej nie przekraczają zazwyczaj 30%, a ich udział jest pochodną rangi usług gastronomicznych w ofercie usługowej hotelu. W grupie kosztów bezpośrednich typowymi kosztami zmiennymi są:

- koszty żywności i napojów,
- zużycie artykułów kosmetycznych i innych materiałów udostępnianych gościom,
- pranie pościeli i tekstyliów,
- zużycie środków czystości,
- prowizje pośredników od rezerwacji i operatorów kart płatniczych.

W grupie nierozdzielonych kosztów operacyjnych charakter kosztów zmiennych ma część zużycia mediów i wywozu odpadów. Pozostałe koszty nie zależą od poziomu wykorzystania potencjału usługowego obiektu.

Na poziom kosztów duży wpływ ma zakres usług, który jest bądź powinien być świadczony. W szczególności chodzi o skategoryzowane obiekty, które mają obowiązek w tej materii wynikający z przepisów prawa. Jednak i nieskategoryzowane obiekty dostosowują się do tych wymogów bo wymusza to konkurencja i ciągle wzrastające oczekiwania gości. Najbardziej widoczne jest to w hotelach wysokiej klasy 4 i 5 gwiazdkowych.

Chodzi w szczególności o rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 19 sierpnia 2004r. w sprawie obiektów hotelarskich i innych obiektów, w których są świadczone usługi hotelarskie (*Dz.U. z 2004r. Nr 188, poz. 1945 z późniejszymi zmianami*) oraz załącznik Nr 1 do tego rozporządzenia, który

Tabela 6

Wybrane wymagania w zakresie dostępności usług dla hoteli 4 i 5 gwiazdkowych

Lp.	Wymagania	*****	****
V. Oferta usług podstawowych i uzupełniających			
1.	Zapewnienie sprzedaży gościom gorących napojów przez całą dobę	O	O
2.	Budzenie	O	O
3.	Podawanie posiłków do j.m. - room-service czynny przez:		
4.	1) całą dobę	O	O
5.	Obsługa багаżowa	O	O
6.	Przechowywanie багаżu gości, także przed zajęciem i po zwolnieniu pokoju, a także przechowywanie pieniędzy i przedmiotów wartościowych gości - czynne całą dobę	O	O
7.	Kwiaciarnia lub możliwość dostarczenia kwiatów	O	O
8.	Akceptacja kart płatniczych	O	O
9.	Sprzedaż lub udostępnianie prasy codziennej	O	O
10.	Sprzedaż kosmetyków, środków higieny osobistej	O	O
11.	Usługi gastronomiczne:		
12.	1) restauracja, dopuszcza się w hotelu***, motelu*** brak restauracji jeżeli w odległości max 200 m od obiektu znajduje się restauracja	O	O
13.	2) aperitif -bar lub bar kawowy	O	O
14.	3) podawanie śniadań	O	O
15.	Zespół sal wielofunkcyjnych, dostosowanych do charakteru obiektu - konferencyjnych, klubowych, szkoleniowych itp.	O	O
16.	Przechowywanie sprzętu rekreacyjnego w obiektach zlokalizowanych w miejscowościach wypoczynkowo-turystycznych i rejonach niezurbanizowanych o dużych walorach przyrodniczych	O	O
17.	Zespół odnowy biologicznej:		
18.	(basen kąpielowy, sauna, siłownia, solarium, masaże i inne usługi rekreacyjne - minimum dwa rodzaje usług; w obiektach*** wymagane w miejscowościach wypoczynkowych)	O	O
19.	Pranie, prasowanie i czyszczenie bielizny i odzieży gości	O	O
20.	Zmiana pościeli i ręczników:		
21.	1) codziennie lub na życzenie gości	O	O

Źródło: opracowanie własne na podstawie RMGiT.

określa wymagania co do wyposażenia, oraz zakresu świadczonych usług, w tym usług gastronomicznych.

Dla lepszego uzmysłowienia, że rozporządzenie może mieć wpływ nie tylko na poziom nakładów inwestycyjnych, ale i kosztów operacyjnych obiektu, warto bliżej przyjrzeć się wymaganiom stawianym w odniesieniu do usług podstawowych i uzupełniających dla obiektów hotelarskich, poddanych kategoryzacji (Tabela 6 – przykład dla obiektów 4 i 5 gwiazdkowych), których zakres usług i udogodnień jest niemały. W praktyce oznacza to konieczność postawienia do dyspozycji gościa pewnego potencjału usługowego bez względu na to czy skorzysta z niego czy nie np. całodobowy room-service, usługi w zakresie odnowy biologicznej czy wreszcie pranie, prasowanie i noszenie багаżu. Usługi te mogą stanowić źródło przychodu, najczęściej jednak koszty gotowości do wykonania tych usług znacznie przewyższają uzyskiwane korzyści. Główne kategorie kosztów związanych ze świadczeniem tych usług

dotyczą dodatkowego zatrudnienia w hotelu, zwiększonych kosztów utrzymania obiektu – szczególnie w zakresie odnowy biologicznej czy wreszcie kosztów zakupu wszelkiego rodzaju materiałów, dodatków. Często hotelu korzystają z usług firm zewnętrznych, ale to również oznacza koszty, szczególnie gdy dodatkowe usługi wliczone są w cenę noclegu. Dla czystości rachunku warto zwracać uwagę i na ten aspekt działalności hotelarskiej, który wydaje się być mało dostrzegany w praktyce, często uznawany jako mało istotny dla ostatecznej wartości nieruchomości.



Dokonując uproszczonej symulacji wpływu różnych czynników na wartość, można przyjąć, że niedoszacowanie jednego pracownika do obsługi bagażowej może zwiększyć wynik wyceny o około 136 tysięcy złotych³. Przy hotelach wysokiej klasy, o dużym wymaganym poziomie zatrudnienia zmniejszenie liczby załogi o 10 osób może „przejść” praktycznie niezauważalnie w założeniach, ale wynik ostateczny zmieni znacząco. Jest to tym trudniejsze do skorygowania, im wyższa będzie wartość obiektu w stosunku do jej zwiększenia. Warto w tym miejscu dodać, że generalnie w produkcji turystycznym dominują usługi, co z ich istoty wymaga kontaktu nabywcy z usługodawcą, toteż gospodarka turystyczna wymaga dużego udziału czynnika ludzkiego. Powoduje to wysoki udział kosztów pracy w działalności turystycznej.

Podsumowanie

Zaprezentowane wyżej treści miały na celu przybliżenie istoty działalności operacyjnej w hotelarstwie w kontekście szacowania potencjalnych dochodów z tej działalności. Za szczególnie istotne należy tu uznać cechy gospodarki turystycznej oraz działalności hotelarskiej, w tym złożoność strukturalną takich obiektów. Nie bez znaczenia dla analiz rynkowych jest również rozproszony charakter informacji o zjawiskach turystycznych. Z punktu widzenia procesu wyceny nieruchomości są to elementy kluczowe dla określenia możliwości dochodowych obiektów hotelarskich. Analiza wyników operacyjnych jest jednak tylko jednym z etapów szacowania wartości, które wynikają ze szczególnych zapisów regulacyjnych określających reguły postępowania w zakresie wyceny.

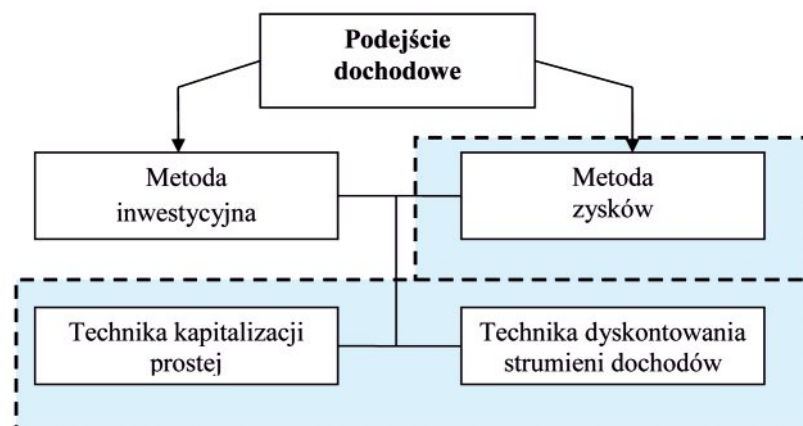
Znane podejścia i metody szacowania wartości są następujące [Cymerman i Hopper, 2006]:

- porównawcze (metoda porównywania parami, analizy statystycznej rynku, korygowania ceny średniej);
- dochodowe (metoda inwestycyjna, zysków);
- kosztowe (metoda kosztów odtworzenia, zastąpienia);
- mieszane (metoda kosztów likwidacji, pozostałościowa, wskaźników szacunkowych gruntu).

W literaturze przedmiotu stwierdza się, iż „metodę zysków, alternatywną w stosunku do metody inwestycyjnej, stosuje się tylko wtedy, kiedy nie ma możliwości ustalenia potencjalnego

Rysunek 5

Zastosowanie podejścia dochodowego do szacowania wartości rynkowej nieruchomości hotelarskich



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Dydenko 2006.

czynszu najmu lub dzierżawy dla wycenianej nieruchomości – nieruchomości takimi w Polsce są na przykład stacje benzynowe lub hotele.

Podstawą szacowania wartości nieruchomości hotelowych jest więc metoda zysków z zastosowaniem dwóch technik. Zatem jednym z kluczowych elementów tej metody jest zysk generowany przez nieruchomość. Nie jest to jednak wprost przeniesiony ze sprawozdań finansowych wynik finansowy netto, ale tzw. dochód operacyjny netto, którego wyliczenie opiera się na innych założeniach. Jest to strumień pieniężny dochodu (nota interpretacyjna nr 2), który odwzorowuje dochody operacyjne netto przewidywane w poszczególnych latach prognozy. Na etapie jego określania dla potrzeb wyceny nieruchomości nie uwzględnia się amortyzacji, podatku dochodowego, opłat lub podatków związanych z ewentualną sprzedażą nieruchomości. Zaleca się również przeprowadzenie odpowiednich prognoz w okresie 5-10 lat, co jest związane z malejącą wiarygodnością prognozy w dłuższej perspektywie. Bardziej szczegółowa procedura postępowania w szacowaniu dochodu netto użytkownika i dalej ustalania udziału właściciela nieruchomości w tym dochodzie wygląda następująco:

- a) określenie przychodów osiąganych przez użytkownika z działalności prowadzonej na nieruchomości;
- b) określenie kosztów zakupu (towarów, materiałów), usług i wynagrodzenia pracowników;

- c) obliczenie dochodu brutto użytkownika przez odjęcie kosztów zakupu od przychodów z działalności;
- d) określenie wydatków operacyjnych (bez opłat czynszowych, wynagrodzenia dla zarządcy lub koncesjonariusza);
- e) obliczenie dochodu operacyjnego netto użytkownika przez odjęcie wydatków operacyjnych od dochodu brutto;
- f) określenie poprzez analizę rynku wysokości procentowego udziału właściciela w dochodzie netto użytkownika;
- g) określenie dochodu właściciela jako iloczynu dochodu operacyjnego netto użytkownika i procentowego udziału właściciela nieruchomości.

Ze względu na zakres analizy wyników operacyjnych głównym źródłem zainteresowania były podpunkty od „a” do „e” – dalsze etapy są już źródłem reminiscencji w procesie wyceny przez rzeczoznawców majątkowych. Wydaje się, że osobne rozważania warto poświęcić proceduralnym elementom wyceny hoteli, a w szczególności ustaleniu dochodu właściciela w zyskach oraz szacowaniu poziomu stopy kapitalizacji, której w tym przypadku nie sposób ustalić z rynku. Duże trudności w procesie analizy wynikają z niszowego charakteru rynku wyceny nieruchomości hotelarskich.

³ Przy założeniu miesięcznego kosztu pracy dla pracodawcy na poziomie 3 tys. złotych miesięcznie oraz stopy dyskontowej 10% przyjętej również do wyliczenia wartości rezydualnej.

Literatura

1. Błądek, Z., Tulibacki, T., 2003, *Dzieje krajowego hotelarstwa: od zajazdu do współczesności*, Albus, Poznań – Warszawa.
2. Cymerman, R., Hopfer, A., 2006, *Wycena nieruchomości. Zasady i procedury*, Polska Federacja Stowarzyszeń Rzecznawców Majątkowych, Warszawa.
3. Dydenko, J., (red.), 2006, *Szacowanie nieruchomości*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
4. EU-Consult, 2012, *Rachunek satelitarny turystyki dla Polski za lata 2009-2010*, Gdańsk.
5. Galecki, R., Gołembski, G., 1980, *Ekonomia turystyki*, Skrypty AE w Poznaniu, zeszyt nr 282, Poznań.
6. Gołembski, G., (red.), 2007, *Przedsiębiorstwo turystyczne: ujęcie statyczne i dynamiczne*, PWE, Warszawa.
7. Główny Urząd Statystyczny, 2014, *Turystyka w 2013r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
8. Horwath HTL, 2014, *Hotel Guidebook Poland 2013*.
9. Instytut Turystyki, 2008, *Rachunek satelitarny turystyki dla Polski 2005*, Warszawa.
10. Instytut Turystyki, 2010, *Rachunek satelitarny turystyki dla Polski 2008*, Warszawa.
11. Instytut turystyki, 2014, <http://www.intur.com.pl/images/amcharts/baza5.htm>, [dostęp: 13.10.2014].
12. Kotaś, R., Sojak, S., 2009, *Rachunkowość zarządcza w hotelarstwie i gastronomii*, PWE, Warszawa.
13. Milewska, M., Włodarczyk, B., 2009, *Hotelarstwo: podstawowe wiadomości*, PWE, Warszawa.
14. Nawrot, Ł., Zmyślony, P., 2009, *Międzynarodowa konkurencyjność regionu turystycznego. Od programowania rozwoju do zarządzania strategicznego*, Wydawnictwo PROKSENIA, Kraków.
15. Niezgoda, A., Zmyślony, P., 2003, *Popyt turystyczny*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań.
16. Pająk, M., Sarnecki, C., 2014, *Rachunkowość według USALI – przychody, koszty, zyski*, *Hotelarz*, nr 1, s. 48-51.
17. Sarnecki, C., 2014, *Nowa edycja USALI*, *Hotelarz*, nr 8, s. 44-46.
18. Stowarzyszenie na Rzecz Badania, Rozwoju i Promocji Turystyki, 2014, *Rachunek satelitarny turystyki dla Polski 2011*, Warszawa.
19. *Uniform System of Accounts for the Lodging Industry*, 2006, American Hotel & Lodging Educational Institute, Lansing.
20. Witkowski, C., 2003, *Hotelarstwo, cz. II: międzynarodowe systemy hotelowe w Polsce*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa.
21. Vinod, B., 2004, *Unlocking the Value of Revenue Management in the Hotel Industry*, *Journal of Revenue and Pricing Management*, 3(2), s. 178-190.
22. Zygartowski, P., 1996, *Yield management jako technika zarządzania ceną w przedsiębiorstwie hotelarskim*, w: Rapacz, A. (red.), *Aktualne problemy ekonomiczne i prawno-organizacyjne gospodarki turystycznej w Europie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, s. 116-122.

Summary

HOTEL OPERATIONS ANALYSIS FOR REAL PROPERTY ASSESSMENT PURPOSES

The paper presents fundamental elements of hotel operations analysis, which are crucial for the real property assessment process in the lodging industry. To begin with, contemporary hospitality market trends are reviewed. Then essential features of the tourism and hospitality industry are discussed. Finally, selected aspects of accommodation operations are analysed – special attention was paid to yield management, USALI, operating performance ratios, and cost structure.

DUE DILIGENCE NIERUCHOMOŚCI – WYBRANE ASPEKTY PRAWNE



Katarzyna Opęchowska
Radca Prawny
Kancelaria Radców Prawnych Obidziński,
Opęchowska sp.p.

Wstęp

Due diligence nieruchomości mieści się w szeroko pojętym doradztwie na rynku nieruchomości. Wnioski z przeprowadzanego badania mogą się stać treścią opracowania czy ekspertyzy, niestanowiącej operatu szacunkowego, wpisując się tym samym w szeroki zakres uprawnień rzeczoznawców majątkowych (art. 174 ust. 3a UGN). Ekspertyzy takie mogą dostarczyć ich odbiorcom szczegółowych informacji o nieruchomości, wskazując na efektywności inwestowania w tym zakresie i możliwości rozwoju przedmiotu badania. Celem niniejszego referatu jest przybliżenie, czym jest procedura *Due diligence* nieruchomości i na co należy zwrócić uwagę w trakcie audytu, w szczególności w zakresie badania stanu prawnego.



¹ Wg stanu na dzień 24 sierpnia 2014r. pozostało do przemigrowania ok. 125 tys. książek papierowych. Migracji zostało poddanych ok. 99,2% książek papierowych (źródło: odpowiedź Ministerstwa Sprawiedliwości z dnia 1 września 2014r. na zapytanie autora).

Due diligence nieruchomości

W dosłownym tłumaczeniu *due diligence* oznacza należyta staranność. W praktyce pod pojęciem tym rozumiemy przeprowadzenie audytu (badania), najczęściej nieruchomości bądź przedsiębiorstwa, dokonywanego z należyta starannością. Zazwyczaj przeprowadza się go w związku z planami wprowadzenia do obrotu, na zlecenie potencjalnego nabywcy bądź sprzedającego. W pierwszym przypadku nabywca uzyska informację o możliwościach wykorzystania, potencjalnych zagrożeniach i ryzyku związanym z transakcją. Celem takiego audytu dla sprzedającego jest przede wszystkim oznaczenie potencjału przedmiotu sprzedaży. Audyt tego typu może być także przydatny dla ewentualnych najemców, w szczególności wiążących z nieruchomością plany długookresowe.

Nie istnieje sformalizowany sposób przeprowadzenia *due diligence* nieruchomości. Czynności, jakie należy wykonać w ramach badania, zdeterminowane są przede wszystkim rodzajem nieruchomości i planami, jakie wobec nich może mieć zlecający. Ostatecznie kwestie, jakie miałyby być przedmiotem badania, określane są przez zlecającego przeprowadzenie *due diligence* nieruchomości.

Najczęściej *due diligence* nieruchomości koncentruje się wokół czterech następujących zakresów:

1. stanu prawnego
2. potencjału zagospodarowania rozumianego jako stanu wynikającego z funkcji planistycznej
3. stanu technicznego
4. kwestii podatkowych

Ww. zakresy przeplatają się ze sobą, a czynnikiem spajającym je są regulacje prawne, które w ostateczności determinują ocenę potencjału.

Księgi wieczyste i prawa rzeczowe

Niewątpliwie najważniejszą kwestią jest zbadanie stanu prawnego nieruchomości, który w połączeniu ze stanem wynikającym z funkcji planistycznej, w wielu przypadkach determinuje potencjał przyszłego wykorzystania nieruchomości. O ile te okoliczności zazwyczaj są sprzedającemu znane, o tyle dla nabywcy mogą stanowić *novum*.

Podstawową czynnością, od jakiej należy zacząć, to sprawdzenie wpisów w księdze wieczyste. Księgi wieczyste zakładane są i prowadzone w systemie informatycznym (art. 25¹ ust. 1 UKWH). Aktualnie już prawie wszystkie księgi papierowe zostały zmigrowane¹. Ich treść jako jawna jest dostępna już nie tylko w sądzie, ale także za pośrednictwem strony internetowej Ministerstwa Sprawiedliwości. Dla każdej księgi prowadzi się akta księgi wieczystej, do których składa się dokumenty i pisma jej dotyczące (art. 28 UKWH), przy czym akta księgi wieczystej może przeglądać w obecności pracownika sądu tylko osoba mająca interes prawny oraz notariusz (art. 36¹ ust. 4 UKWH). Dostęp do akt księgi wieczystej nie jest więc jawny i powszechny. Osobą mającą interes prawny z całą pewnością jest właściciel nieruchomości bądź użytkownik wieczysty. Jest nią także osoba, której inne prawa zostały wpisane do księgi wieczystej.

W literaturze przedmiotu przyjmuje się, że „interes prawny” w rozumieniu art. 36¹ ust. 4 UKWH posiadają osoby profesjonalnie zajmujące się obrotem nieruchomościami². Są nimi rzeczoznawcy majątkowi. Niewątpliwie mogą oni wspierająco wskazywać na jeszcze inną podstawę prawną, uzasadniającą wgląd do dokumentów akt księgi wieczystej, a mianowicie z art. 155 ust. 1 pkt 1) i 7) UGN. Przepis ten jako źródło informacji przy szacowaniu, wskazuje księgę wieczystą i dokumenty (umowy, orzeczenia, decyzje i inne) stanowiące podstawę wpisu do ksiąg wieczystych i rejestrów wchodzących w skład operatu katastralnego, co potwierdza, iż z dokumentami tymi rzeczoznawca może zapoznać się przeglądając akta księgi wieczystej. Bez wątplenia przeglądanie akt księgi wieczystej może być cennym źródłem informacji przy badaniu stanu prawnego nieruchomości, nie tylko w ujęciu historycznym.

Księga wieczysta składa się z czterech działów (art. 25 UKWH). Dział pierwszy obejmuje oznaczenie nieruchomości oraz wpisy praw związanych z jej własnością, przy czym podstawą oznaczenia nieruchomości w księdze wieczystej są dane z katastru (art. 26 UKWH). Jednocześnie w razie niezgodności danych katastru z oznaczeniem nieruchomości w księdze wieczystej sąd na wniosek właściciela (użytkownika wieczystego) lub z urzędu dokonuje sprostowania oznaczenia nieruchomości na podstawie danych katastru nieruchomości. W innych przypadkach niezgodności stanu ujawnionego w księdze z rzeczywistym stanem prawnym zastosowanie znajdzie procedura przewidziana w art. 10 UKWH, wymagająca wytoczenia odrębnego powództwa. Usterki wpisu mogą być prostowane przez sąd z urzędu, o ile takie sprostowanie nie wywoła niezgodności treści księgi wieczystej z rzeczywistym stanem prawnym (art. 626¹³ §2 kpc). Dotyczy to w szczególności niedokładności, błędów pisarskich i rachunkowych oraz innych oczywistych omyłek.

Drugi dział księgi wieczystej obejmuje wpisy dotyczące własności i użytkowania wieczystego. Dział trzeci przeznaczony jest na wpisy dotyczące ograniczonych praw rzeczowych, z wyjątkiem hipotek, na wpisy ograniczeń w rozporządzaniu nieruchomością lub użytkowaniem wieczystym oraz na wpisy innych praw i roszczeń, z wyjątkiem roszczeń dotyczących hipotek.

Dział czwarty przeznaczony jest na wpisy dotyczące hipotek. Księga wieczysta może być prowadzona także dla spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu (art. 24¹ i art. 25 ust. 2 UKWH).

Sprawdzenie zapisów księgi wieczystej jest czynnością o znaczeniu podstawowym. Wpisy są jawne i nie można zasłaniać się nieznajomością wpisów w księdze ani wniosków, o których uczyniono w niej wzmiankę (art. 2 UKWH). Zaniechanie sprawdzenia treści księgi wieczystej nie może stanowić podstawy do uchylecia się od skutków prawnych oświadczenia woli złożonego pod wpływem błędu, np. oświadczenia zawartego w akcie notarialnym^{3,4}. I tak, tytułem przykładu wskazać należy na wpis zamieszczony w dziale III księgi o wszczęciu egzekucji z nieruchomości. W takim przypadku zgodnie z art. 930 §1 KPC rozporządzenie nieruchomością po jej zajęciu nie ma wpływu na dalsze postępowanie, co oznacza, że egzekucja toczy się dalej. Nabywca zajętej nieruchomości nie będzie mógł się powoływać na błąd, gdy nabył nieruchomość z wpisem o wszczęciu egzekucji. Nie będzie też miał prawa do wytoczenia powództwa przeciwegzekucyjnego. Zgodnie z art. 930 §4 KPC oddanie zajętej nieruchomości w użyczenie, leasing, najem lub dzierżawę jest bezskuteczne wobec nabywcy nieruchomości w egzekucji. Taki jawny wpis wyłącza więc ochronę potencjalnego najemcy.

Ustawodawca chcąc zagwarantować minimum pewności obrotu w art. 5 UKWH wprowadził rękojmię wiary publicznej ksiąg wieczystych, zgodnie z którą w razie niezgodności między stanem prawnym nieruchomości ujawnionym w księdze a rzeczywistym

stanem prawnym, treść księgi rozstrzyga na korzyść tego, kto przez czynność prawną z osobą uprawnioną według treści księgi nabył własność lub inne prawo rzeczowe. Przy czym rękojmią nie chroni rozporządzeń nieodpłatnych lub dokonanych na rzecz nabywcy działającego w złej wierze, tj. takiego, który wie, że treść księgi wieczystej jest niezgodna z rzeczywistym stanem prawnym lub który z łatwością mógł się o tym dowiedzieć (art. 6 UKWH).

Badając stan prawny nie należy zapominać, że również pewne długotrwałe stany faktyczne mogą prowadzić do zmiany stanu prawnego tylko z uwagi na upływ czasu. Mowa tu o zasiedzeniu. Zasiedzenie dotyczy może zarówno prawa własności, użytkowania wieczystego, jak i służebności gruntowej. Zaznaczyć przy tym trzeba, iż zasiedzenie prowadzi do zmiany właściciela z chwilą upływu wymaganego terminu, a orzeczenie, które to będzie w przyszłości potwierdzało, ma jedynie charakter deklaratoryjny. Samo zatem ustalenie, iż w stosunku do nieruchomości wykonywane jest samoistne posiadanie, wskazywać może na potencjalne ryzyko związane z ustaleniem, komu przysługują prawa do nieruchomości. W razie zbiegu nieujawnionego w księdze prawa własności nieruchomości, nabytego przez zasiedzenie jeszcze przed datą odpłatnej transakcji, z rękojmią wiary publicznej ksiąg wieczystych nabywcy, zastosowanie znajdzie rękojmią (tak Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 21 lutego 2013r. sygn. akt IV CSK 481/12, <http://www.sn.pl/orzecznictwo>⁵). Z punktu widzenia rękojmi wiary publicznej ksiąg wieczystych i bezpieczeństwa transakcji istotne w takim przypadku

² „Pojęcie „interesu prawnego”, o którym mowa w art. 36¹ ust. 4 ustawy, a wymaganym do przeglądania akt księgi wieczystej, jest pojęciem szerszym od pojęcia „osoby zainteresowanej”, na której żądanie wydaje się odpis z księgi. Wymieniony interes prawny zawsze mają osoby, których prawa wpisane są do księgi, wierzyciele właściciela nieruchomości, osoba profesjonalnie zajmująca się obrotem nieruchomościami.” Borkowski Piotr, Trzeźniewski-Kwiecień Jarosław, „Wpisy do ksiąg wieczystych”, opublikowano ABC 2002 (LEX)

³ Tak Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 13 grudnia 2012r. sygn. akt IV CSK 204/12 (<http://www.sn.pl/orzecznictwo>)

⁴ Zob. „Jawność ksiąg wieczystych a błąd – glosa – IV CSK 204/12”, M. Królikowski, Monitor Prawniczy 2014, nr 12

⁵ Sąd Najwyższy w uzasadnieniu wyroku z dnia 21 lutego 2013r. sygn. akt IV CSK 481/2013 (<http://www.sn.pl/orzecznictwo>) stwierdził: „Przewidziana w art. 5 u.k.w.h. rękojmią wiary publicznej ksiąg wieczystych jest sposobem nabycia własności lub innego prawa rzeczowego od osoby nieuprawnionej. Wyłącza działanie wywodzącej się z prawa rzymskiego zasady *nemo plus iuris in alium transferre potest quam ipse habet*, w imię ochrony zaufania do stanu prawnego ujawnionego w księgach wieczystych, jako rejestrze mającym zapewnić bezpieczeństwo obrotu i kredytu hipotecznego. Rękojmią gwarantuje, że nabycia w dobrej wierze prawa od osoby, która figuruje w księdze wieczystej jako właściciel nie będzie można skutecznie zakwestionować z powodu nieprzysługiwania jej tego prawa. Przyczyny, dla których doszło do rozbieżności pomiędzy stanem ujawnionym w księdze wieczystej a rzeczywistym stanem własności nieruchomości nie są istotne w świetle art. 5 u.k.w.h.”

będzie, czy potencjalny nabywca nieruchomości posiada o wiedzę o tym, że treść księgi wieczystej jest niezgodna z rzeczywistym stanem prawnym (tzn. czy wie o odpowiednio długim samostanym posiadaniu nieruchomości, prowadzącym do zasiedzenia) lub czy z łatwością się mógł o tym dowiedzieć. Takie bowiem okoliczności zgodnie art. 6 ust. 2 UKWH wyłączają rękojmię. Wtedy nabywca nie będzie mógł się nią zasłonić.

Stan prawny zmienić się może także z powodu śmierci właściciela. Ujawnienie tej okoliczności w księdze wieczystej nastąpi po stwierdzeniu nabycia spadku na podstawie postanowienia o stwierdzeniu nabycia spadku czy też na podstawie notarialnego poświadczenia dziedziczenia. Oczywiście wnioski w tym zakresie obowiązani są złożyć spadkobiercy. Sąd prowadzący księgę wieczystą, zawiadomiony przez sąd spadku lub notariusza, z urzędu wpisuje o ostrzeżenie dotyczące niezgodności stanu prawnego ujawnionego w księdze z rzeczywistym stanem prawnym nieruchomości (art. 36 ust. 3 UKWH), wyłączając tym samym rękojmię wiary publicznej ksiąg wieczystych. Sytuacja, gdy nieruchomość przed datą transakcji weszła w skład masy spadkowej po dotychczasowym właścicielu, co do zasady nie stanowi potencjalnego zagrożenia. Notariusz, który przygotowuje akt notarialny, z łatwością tę okoliczność dostrzeże. Żeby jednak mogło dojść do podpisania aktu notarialnego, niezbędne będzie uzyskanie przez spadkobierców stwierdzenia nabycia spadku lub poświadczenia dziedziczenia, aby to oni mogli stanąć do aktu notarialnego.

Zdarzają się oczywiście inne przypadki, gdy stan prawny ujawniony w księdze nie zgadza się z rzeczywistym stanem prawnym. Tytułem przykładu wskazać można stwierdzenie nieważności decyzji, która wcześniej stanowiła podstawę wpisu, np. decyzji komunalizacyjnej czy wywłaszczeniowej.

Z niezgodnością stanu ujawnionego w księdze z rzeczywistym stanem prawnym będziemy mieli do czynienia także, gdy dojdzie do wadliwego podpisania aktu notarialnego, nawet gdy nabycie takie zostanie ujawnione w księdze. Podkreślenia wymaga tu, iż pewności obrotu strzegą notariusze sporządzający akty notarialne, a także sądy wieczystoksięgowe, co eliminuje prawie w 100% takie przypadki.

Do wyprostowania sytuacji służy wspomniane wyżej powództwo o uzgodnienie treści księgi wieczystej. To droga do obalenia domniemania, że prawo jawne z księgi wieczystej jest wpisane zgodnie ze stanem rzeczywistym. Warto zatem uważnie czytać zapisy księgi i upewnić się, czy nie zostało wpisane ostrzeżenie dotyczące roszczenia o usunięciu niezgodności. Wpis takiego ostrzeżenia wyłącza rękojmię wiary publicznej ksiąg wieczystych (art. 8 UKWH).

Badając stan prawny nieruchomości pamiętać należy także o tym, że nie wszystko co istotne, wyczytamy z księgi wieczystej. Zgodnie z art. 7 UKWH rękojmia wiary publicznej ksiąg wieczystych nie działa przeciwko:

- 1) prawom obciążającym nieruchomość z mocy ustawy, niezależnie od wpisu (kiedyś była to hipoteka ustawowa);
- 2) prawu dożywocia;
- 3) służebnościom ustanowionym na podstawie decyzji właściwego organu administracji państwowej;
- 4) służebnościom drogi koniecznej albo ustanowionym w związku z przekroczeniem granicy przy wznoszeniu budynku lub innego urządzenia;
- 5) służebnościom przesyłu.

Z powyższego wynika, iż nabywca nie będzie mógł skutecznie podnosić nieistnienia tych obciążeń z uwagi na ich niewpisanie do księgi, powołując się na rękojmię. Nabywca, mimo braku wpisu tych praw, nabydzie nieruchomość z obciążeniami. Warto zatem sprawdzić na gruncie i w ewidencji gruntów i budynków, jak wygląda położenie interesującej nas działki – czy działka sąsiednia ma zapewniony dostęp do drogi publicznej. Jeśli nie wynika to z księgi wieczystej, istnieje prawdopodobieństwo, że służebność drogi koniecznej została ustanowiona, lecz nie została ujawniona. Z kolei brak ustanowienia służebności drogi koniecznej potencjalnie rodzi ryzyko wystosowania żądania jej ustanowienia przez właściciela nieruchomości sąsiedniej w przyszłości, co niewątpliwie może mieć znaczenie do planów inwestycyjnych związanych z interesującym nas gruntem.

Dane w ewidencji pozwolą nam na ocenę, czy budynki i inne urządzenia nie zostały wzniesione z przekroczeniem granicy. Takie przypadki sugerują możliwość istnienia (mimo braku wpisu w księdze) służebności związanej z przekroczeniem granicy. Mogą też świadczyć, co w praktyce chyba częstsze, o wadach dokonywanej przed laty modernizacji ewidencji gruntów i budynków. Wizyta na gruncie pozwoli także na zlokalizowanie istniejącej napowietrznej sieci energetycznej. A zapoznanie się z przebiegiem innych mediów w geodezyjnej ewidencji sieci uzbrojenia terenu wskaże na istnienie ewentualnych służebności przesyłu bądź na potencjalny konflikt, dotyczący możliwości ich przebiegu z gestorami sieci.

Dalej wskazać należy, iż rękojmię wiary publicznej ksiąg wieczystych wyłącza wzmianka o wniosku, o skardze na orzeczenie referendarza sądowego, o apelacji lub kasacji oraz – jak to było podniesione wyżej – ostrzeżenie dotyczące niezgodności stanu prawnego ujawnionego w księdze wieczystej z rzeczywistym stanem prawnym nieruchomości (art. 8 UKWH).

Na koniec dodać trzeba, iż rękojmią wiary publicznej ksiąg wieczystych nie dotyczy danych zawartych w zbiorze dokumentów.⁶

Badając stan prawny nieruchomości trzeba pamiętać także o innych ograniczeniach, wynikających wprost z ustawy czy umowy. Tytułem przykładu wskazać należy ustawowe prawo pierwokupu. W takim przypadku sprzedaż nieruchomości podmiotowi trzeciemu nastąpi pod warunkiem, że uprawniony z prawa pierwokupu nie wykona przysługującego mu uprawnienia. W sytuacji, gdy umowa sprzedaży zostanie zawarta z pominięciem warunkowej umowy sprzedaży, gdy sprzedawca nie zawiadomił uprawnionego o sprzedaży lub podał uprawnionemu istotne postanowienia umowy sprzedaży niezgodnie z rzeczywistością, ponosi on odpowiedzialność za wynikłą stąd szkodę, przy czym sprzedaż bezwarunkowa jest nieważna, gdy prawo pierwokupu przysługuje na podstawie ustawy Skarbowi Państwa, gminie, współwłaścicielowi lub dzierżawcy (art. 599 §2 KC)⁷.

⁶ Tak Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 16 listopada 1999r. sygn. akt II CKN 621/98 (Legalis)

⁷ Ustawowe prawo pierwokupu udziału we współwłasności nieruchomości rolnej przewiduje art. 166 §1 KC. Ustawowe prawo pierwokupu nieruchomości rolnej przysługujące jej dzierżawcy i Agencji Nieruchomości Rolnych działającej na rzecz Skarbu Państwa, reguluje art. 3 ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego. Ustawowe prawo pierwokupu przysługujące Skarbowi Państwa wobec nieruchomości położonych w granicach parku narodowego przewiduje art. 10 ust. 5 o ochronie przyrody. Gminie przysługuje ustawowe prawo pierwokupu na podstawie art. 109 UGN, art. 38 ust. 5 ustawy o lasach, art. 26 ust. 2 ustawy o zagospodarowaniu wspólnot gruntowych.

Jeżeli przedmiotem zainteresowania w ramach *due diligence* jest użytkowanie wieczyste, konieczne jest zapoznanie się z treścią umowy o oddanie nieruchomości w użytkowanie wieczyste. Odnajdziemy tam informację o sposobie korzystania z nieruchomości. Zgodnie z art. 30 UGN postanowienia umowy w tym zakresie podlegają ujawnieniu w księdze wieczystej. W praktyce zdarza się jednak często, że księga wieczysta nie zawiera takich informacji. Dlatego też warto sięgnąć do umowy o oddanie nieruchomości gruntowej w użytkowanie wieczyste czy też wprost wystąpić do właściciela gruntu o podanie takiej informacji. Terminy zagospodarowania nieruchomości oddanych w użytkowania wieczyste przed 1 stycznia 1998r. (dniem wejścia w życie UGN), mogły być określone w ciągu roku od dnia wejścia w życie UGN przez właściwy organ odpowiednią decyzją (art. 220 UGN), gdy przy oddaniu nieruchomości w użytkowanie wieczyste określono sposób zagospodarowania, a nie ustalono terminów.

Użytkowanie wieczyste w zależności od celu, na jaki się oddaje nieruchomość w użytkowanie wieczyste, ustanawia się na okres od 40 do 99 lat. Zgodnie z art. 239 §2 KC oddanie gruntu w użytkowanie wieczyste nastąpić może w celu wzniesienia na gruncie budynków lub innych urządzeń. W takim przypadku w umowie powinien znaleźć się zapis m.in. o rodzaju budynków i urządzeń oraz o terminie rozpoczęcia i zakończenia robót. Jest to o tyle istotna informacja, że w razie korzystania z nieruchomości w sposób sprzeczny z ustalonym w umowie (np. zaniechanie rozpoczęcia budowy lub jej zakończenia w umówionym terminie, wybudowanie innych budynków lub urządzeń niż wskazane w umowie) użytkownikowi wieczystemu grozi rozwiązanie umowy (art. 33 ust. 2 zd. 3 UGN i 240 KC). W takim przypadku za budynki wzniesione wbrew postanowieniom umowy użytkownikowi nie przysługuje wynagrodzenie (art. 33 ust. 2 zd. 3 UGN). Ponadto właściciel nieruchomości może nałożyć na użytkownika wieczystego dodatkową opłatę roczną, której obowiązek uiszczenia powstaje z dniem 1 stycznia roku następnego po roku, w którym bezskutecznie upłynął termin zagospodarowania nieruchomości. Nie jest przy tym konieczne, aby właściwy organ wyzna-



czał użytkownikowi wieczystemu dodatkowy termin na zagospodarowanie nieruchomości.⁸ Wysokość opłaty dodatkowej wynosi 10% wartości nieruchomości, określonej na dzień ustalenia opłaty za pierwszy rok, po bezskutecznym upływie terminu jej zagospodarowania. Za każdy następny rok opłata podlega zwiększeniu o dalsze 10% tej wartości (art. 63 i 64 UGN). Przy czym istotne jest, że opłaty dodatkowe nakłada się na aktualnego użytkownika wieczystego, czyli np. na następcę prawnego pierwszego użytkownika wieczystego, także wtedy gdy budynki i urządzenia nie zostały wzniesione z przyczyn leżących po stronie poprzednika. Nabywca użytkowania wieczystego wstępuje bowiem w prawa i obowiązki poprzednika (także te dotyczące zagospodarowania) nawet, gdy sposób korzystania z nieruchomości nie został ujawniony w księdze wieczystej.

Art. 65 UGN stanowi, iż nie pobiera się dodatkowych opłat rocznych m.in. w razie niewybudowania urządzeń infrastruktury technicznej na obszarze, na którym nieruchomość gruntowa jest położona, jeżeli do wybudowania tych urządzeń był zobowiązany właściwy organ, a ich brak uniemożliwiłby korzystanie z obiektów, do których wybudowania został zobowiązany użytkownik wieczysty na podstawie umowy lub decyzji. Orzecznictwo administracyjne przyjmuje, iż obowiązek wybudowania urządzeń infrastruktury technicznej, spoczywający na właściwym organie w rozumieniu art. 65

UGN, musi mieć wyraźną podstawę. Nie wystarczy tu ogólna norma kompetencyjna z ustawy o samorządzie gminnym. „Zobowiązanie do wybudowania urządzeń infrastruktury technicznej przez właściwy organ w rozumieniu tego przepisu oznacza bowiem istnienie związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy oddaniem nieruchomości w użytkowanie wieczyste i nałożeniem na użytkownika wieczystego obowiązków w zakresie określonej zabudowy tej nieruchomości w wyznaczonym terminie, a zobowiązaniem się właściwego organu do wybudowania takich urządzeń, od których uzależniono wykonanie obowiązków nałożonych na użytkownika wieczystego. (...) art. 7 ustawy o samorządzie gminnym jest normą kompetencyjną określającą zakres właściwości gminy w realizowaniu zadań publicznych, dlatego nie stanowi źródła zobowiązania w stosunkach cywilnoprawnych wobec osób trzecich, lecz wyznacza jedynie zakres zadań realizowanych na rzecz społeczności lokalnej”.⁹

Niezwykle istotne jest także porównanie celu, dla którego zostało ustanowione użytkowanie wieczyste, z zapisami miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Rozbieżność może stanowić poważne utrudnienia, jakie napotka nabywca użytkowania wieczystego. Może się bowiem zdarzyć, że plan miejscowy (lub zmiana dotychczasowego) spowoduje, iż nowa funkcja planistyczna będzie uniemożliwiała korzystanie z nieruchomości zgodnie z umową o oddanie nieruchomości w użytkowanie wieczyste, w szczególności np. uniemożliwi zabudowanie nieruchomości zgodnie z warunkami umowy. Zgodnie z art. 62 ust. 4 UGN termin zagospodarowania nieruchomości może być przedłużony na wniosek użytkownika wieczystego, gdy termin ten nie mógł być dotrzymany z przyczyn niezależnych od użytkownika. Zmiana planu miejscowego, uniemożliwiająca zagospodarowanie nieruchomości zgodnie z umową, stanowi niewątpliwie przyczynę niezależną od użytkownika¹⁰.

⁸ Tak Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 8 listopada 2006r. sygn. akt I OSK 1031/05 oraz w wyroku z dnia 28 kwietnia 2010r. sygn. akt I OSK 912/09 (<http://orzeczenia.nsa.gov.pl>)

⁹ Tak Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 10 sierpnia 2012r. sygn. akt I OSK 1096/11 (<http://orzeczenia.nsa.gov.pl>). Podobną argumentację odnajdujemy w uzasadnieniu wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Łodzi z dnia 29 czerwca 2012r. sygn. akt II SA/Łd 220/12 (od którego skarg kasacyjna została przez Naczelny Sąd Administracyjny wyrokami z dnia 22 lipca 2014r. sygn. akt I OSK 3077/12 oddalona; uzasadnienie wyroku NSA nie zostało jeszcze opublikowane) (<http://orzeczenia.nsa.gov.pl>). WSA w Łodzi dodatkowo wskazał, iż zapisy miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego nie stanowią zobowiązania do wybudowania urządzeń infrastruktury technicznej, umożliwiających połączenie działek z siecią wodociągową, kanalizacyjną i deszczową.

¹⁰ Zob. „Ustawa o gospodarce nieruchomościami. Komentarz” E. Bończak-Kucharczyk (LEX, 2013)

W takiej sytuacji należałoby przedłużyć termin zagospodarowania. Tylko czy ma to sens, gdy z góry wiadomo, że zmiana planu miejscowego nie ma charakteru tymczasowego?

Ponadto kwestia opłat dodatkowych, jakie może nałożyć właściwy organ, mimo iż w zasadzie jest determinowana obiektywnym faktem niezagospodarowania nieruchomości w ustalonych terminach (pierwotnym, przedłużonym lub dodatkowym), podlega ocenie w ramach uznania administracyjnego¹¹. W takiej sytuacji uwadze organu nie może uciec okoliczność, że niezagospodarowanie w ustalonych terminach było zwyczajnie niemożliwe z przyczyn zależnych od gminy, a niezależnych od użytkownika wieczystego.

W takim przypadku zdecydowanie należy zalecać zmianę umowy w zakresie sposobu zagospodarowania, nawet gdy organ odstępkuje od naliczenia opłat dodatkowych. Zgodnie z art. 33 ust. 2 zd. 3 UGN w razie wygaśnięcia użytkowania wieczystego na skutek upływu okresu ustalonego w umowie albo na skutek rozwiązania umowy przed upływem tego okresu, użytkownikowi wieczystemu nie przysługuje wynagrodzenie za budynki i inne urządzenia wzniesione wbrew postanowieniom umowy. Zagospodarowanie nieruchomości wbrew postanowieniom umowy, choć zgodnie z warunkami planu miejscowego i późniejszym pozwoleniem na budowę, pozbawi użytkownika wieczystego pełnej rekompensaty. Zaznaczyć przy tym, iż kwestią odrębną, pozostającą poza niniejszym opracowaniem, są roszczenia przysługujące użytkownikowi wieczystemu na podstawie art. 36 UPZP.

Warto podkreślić, iż nie zawsze przy oddaniu nieruchomości w użytkowanie wieczyste określony był cel czy warunki zagospodarowania. Dlatego też w takim przypadku stawkę procentową opłaty rocznej przyjmuje się stosownie do celu wynikającego ze sposobu korzystania z nieruchomości (art. 221 ust. 3 UGN). W razie trwałej zmiany sposobu korzystania z nieruchomości, powodującej zmianę celu, na jaki oddano nieruchomość w użytkowanie wieczyste, stawkę procentową zmienia się stosownie do tego celu, stosując tryb wypowiedzenia opłaty za użytkowanie wieczyste (art. 72 ust. 3 UGN).

Badając stan prawny nieruchomości oddanej w użytkowanie wieczyste trzeba pamiętać o uzyskaniu informacji, kiedy dokonywana była ostatnia aktualizacja opłat z tytułu użytkowania wieczystego i czy ewentualnie istnieje możliwość

przekształcenia tego prawa w prawo własności i na jakich warunkach.

Analizując potencjał nabywanego gruntu trzeba sprawdzić, czy interesująca nas działka nie powstała w wyniku podziału. Jeżeli tak, a podział spowodował pozbawienie choćby jednej z nowowydzielonych działek dostępu do drogi publicznej, to w decyzji zatwierdzającej projekt podziału znajdzie się warunek dotyczący przyszłej transakcji. Zbycie nowowydzielonej działki możliwe będzie łącznie z zapewnieniem dostępu do drogi publicznej działce, która go nie posiada, poprzez wystarczające będzie ustanowienie odpowiedniej służebności drogowej bądź zbycie udziału w działce stanowiącej drogę wewnętrzną, zapewniającą komunikację z drogą publiczną (art. 99 UGN). Zbycie nowowydzielonej działki z pominięciem warunku wskazanego w decyzji zatwierdzającej podział jest obarczone sankcją nieważności.¹²

Prawa obligacyjne

P przedmiotem badania w trakcie audytu należy objąć ewentualne umowy najmu i dzierżawy.¹³ Zbycie przedmiotu najmu w trakcie trwania umowy nie powoduje automatycznego rozwiązania stosunku najmu. Przeciwnie – nabywca wstępuje w stosunek najmu w miejsce zbywcy z mocy prawa, automatycznie, nawet wbrew woli stron.¹⁴ Nabywca może przy tym wypowiedzieć umowę najmu z zachowaniem ustawowych terminów wypowiedzenia (analogicznie rzecz ma się z umową dzierżawy (art. 694 KC)), chyba że:

- 1) umowa była zawarta na czas oznaczony w formie pisemnej, z datą pewną, a przedmiot najmu został najemcy wydany (art. 678 §2 KC),
- 2) przedmiotem umowy jest lokal mieszkalny, który przed dniem zbycia został wydany najemcy (art. 692 KC).

Uprawnienia nabywcy do wypowiedzenia najmu, gdy nabywca nie może skorzystać z wypowiedzenia na podstawie art. 678 §2 KC, zdeterminowane będą treścią stosunku najmu, w jaki wstępuje nabywca i oczywiście przepisami ustawowymi. Pamiętać trzeba, że w przypadku najmu lokali mieszkalnych, zarówno w przypadku gdy lokal został wydany, jak i w sytuacji, gdy lokal nie został jeszcze objęty, pierwszeństwo będzie miała jako *lex specialis* UOPL.

Zbadanie umowy najmu (dzierżawy) pozwoli zatem ocenić możliwość wykorzystania nieruchomości przez samego nabywcę, warunki ewentualnego rozwiązania najmu i rozliczeń między stronami¹⁵, gdy np. najemca poczynił nakłady na nieruchomość, a także jakie przychody generuje dany stosunek. Na szczególną uwagę zasługują zapisy umowy, które odsuwają w czasie rozpoczęcie najmu, np. poprzez odroczenie terminu wydania. W takich sytuacjach potencjalny nabywca nie jest w stanie naocznie stwierdzić, czy nieruchomość została wynajęta. Czy można mówić wtedy o zbyciu rzeczy najętej w trakcie trwania najmu, gdy najem rozumiany jako używanie rzeczy, mimo zawartej umowy jeszcze się nie rozpoczął? I czy wątpliwości te znikają także, gdy umowa najmu została ujawniona w dziale III księgi wieczystej? Ochrona najemcy, która przyświecała ustawodawcy przy konstruowaniu tego przepisu (mimo licznych wątpliwości¹⁶), przemawia w mojej ocenie za przyjęciem stanowiska, iż odroczenie wydania przedmiotu najmu, nie stoi na przeszkodzie wstąpieniu nabywcy w stosunek najmu. Nabywcy przysługuje wtedy możliwość wypowiedzenia najmu z zachowaniem ustawowych terminów. Przepisy KC nie wskazują, w jakim terminie nabywca uprawniony do wypowiedzenia najmu może tego dokonać. Przyjąć należy, iż decyzja nabywcy nie może być odsuwana w czasie i powinna

¹¹ Tak Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie w prawomocnym wyroku z dnia 21 kwietnia 2009r. sygn. akt II SA/Kr 294/09 (<http://orzeczenia.nsa.gov.pl>)

¹² Tak Sąd Najwyższy w uchwale z dnia 4 czerwca 2009r. sygn. akt III CZP 34/09 (<http://www.sn.pl/orzecznictwo>)

¹³ Szerzej o umowie najmu i dzierżawy w „Komentarz do Kodeksu cywilnego. Księga trzecia. Zobowiązania, tom 2”, G. Bieniek, H. Ciepła, S. Dmowski, J. Cudowski, K. Kołakowski, M. Sychowicz, T. Wiśniowski, Cz. Zuławski, LexisNexis, 2008, wydanie 9

¹⁴ Szerzej o zmianach podmiotowych w trakcie trwania najmu w „Zmiana stron umowy najmu i dzierżawy w czasie obowiązywania umowy, cz. I” K. Siwiec, Nieruchomości 2013, Nr 8

¹⁵ Zob. „Kodeks Cywilny. Komentarz”, E. Gniewek, P. Machnikowski, Legalis, 2013, wydanie 5, „Status nabywcy wynajmowanej nieruchomości”, R. Golat, Nieruchomości 2004, nr 12

¹⁶ Zob. „Wpływ zbycia nieruchomości na umowy najmu, w których najem się nie rozpoczął” A. Krzyżanowski, Nieruchomości 2012, nr 1, „Zbycie rzeczy najętej w czasie trwania najmu – zakres zastosowania art. 678 §1 KC”, D. Dąbrowski, Monitor Prawniczy 2013, nr 20, „Przejście praw z umowy najmu nieruchomości w razie zbycia rzeczy najętej”, W. Koczara, A. Brzoza, Nieruchomości 2009, nr 2

nastąpić jak najwcześniej. W istocie okoliczności każdego przypadku należy oceniać indywidualnie. Nie ma przeszkód, aby także najemca, który powziął informację o zbyciu przedmiotu najmu, wystosował do nabywcy wniosek o niezwłoczną decyzję w tym zakresie.

Z punktu widzenia zbywcy nieruchomości istotne znaczenie ma art. 679 §1 KC, zgodnie z którym najemca ma w stosunku do dotychczasowego wynajmującego roszczenie odszkodowawcze, gdy nabywca wypowiada najem, a najemca jest zmuszony zwrócić przedmiot najmu wcześniej aniżeli byłby zobowiązany według umowy najmu. W szczególności chodzi tu o najem zawarty na czas określony, którego wypowiedzenie przez nabywcę jest dopuszczalne oraz o najem zawarty na czas nieoznaczony z dłuższym niż ustawowy terminem wypowiedzenia.

W kontekście potencjalnego zbycia nieruchomości, która jest wynajęta, istotne znaczenie ma czas trwania najmu, a także okoliczność czy obie strony umowy najmu są przedsiębiorcami. Zgodnie z art. 661 §1 KC najem zawarty na czas dłuższy niż lat dziesięć poczytuje się po upływie tego terminu za zawarty na czas nieoznaczony, przy czym zgodnie z §2 tego artykułu najem zawarty między przedsiębiorcami na czas dłuższy niż lat trzydzieści poczytuje się za zawarty na czas nieoznaczony dopiero po upływie tego terminu. Ustawodawca zdecydował się zamieścić w KC w art. 695 §1 podobną (choć nie identyczną) regulację dotyczącą dzierżawy. Zgodnie z tym przepisem dzierżawę zawartą na czas dłuższy niż lat trzydzieści poczytuje się po upływie tego terminu za zawartą na czas nieoznaczony. Warto zatem ustalić, jak długo trwa dana umowa.

Odrębnego podejścia wymaga ustalenie, iż w pewnym okresie wynajmujący może udostępniać przedmiot najmu nieodpłatnie. Nie należy wykluczać, iż analiza umowy, mogłaby prowadzić do wniosku, że w tym czasie strony łączy stosunek użyczenia, a nie najmu (wbrew np. literalnej nazwie umowy), co ma istotne znaczenie dla pozycji nabywcy nieruchomości. Przepisy KC o użyczeniu nie zawierają analogicznej regulacji jak art. 678 KC przy umowie najmu. Orzecznictwo stanęło na stanowisku, iż „w przypadku zbycia rzeczy użyczonej w czasie trwania umowy użyczenia, jej nabywca nie wstępuje w stosunek użyczenia w miejsce zbywcy”.¹⁷

Na koniec w tym miejscu wskazać należy, iż zgodnie z art. 16 ust. 2 UKWH prawo najmu lub dzierżawy może zostać ujawnione w dziale III księgi wieczystej, a umowa dzierżawy dotycząca gruntu o charakterze rolnym może być ujawniona także w ewidencji gruntów (art. 20 ust. 2 pkt 6 PGK). Zatajenie zaś przez zbywcę informacji o najmie (dzierżawie) będzie skutkowało odpowiedzialnością zbywcy za wady prawne na podstawie przepisów rękojmi (art. 556 §2 KC).

Przeznaczenie terenu

Niewątpliwie istotne z punktu widzenia planów inwestycyjnych jest zbadanie funkcji planistycznej. I tak z zakresu dotyczącego stanu *stricte* prawnego przez badanie możliwości zagospodarowania terenu przechodzimy do badania funkcji planistycznej.

Zgodnie z art. 4 ust. 1 UPZP ustalenie przeznaczenia terenu, rozmieszczenie inwestycji, celu publicznego oraz określenie sposobów zagospodarowania i warunków zabudowy terenu następuje w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego. Plan miejscowy nie narusza ustaleń studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy. Plan miejscowy jest (w przeciwieństwie do studium) aktem prawa miejscowego (art. 14 ust. 8 UPZP). Uchwała rady gminy w sprawie planu miejscowego podlega publikacji w dzienniku urzędowym województwa oraz na stronie internetowej gminy (art. 29 UPZP). Zapisy planów miejscowych są jawne. Każdemu bowiem przysługuje prawo wglądu do planu i otrzymania z niego wypisów i wyrysów (art. 30 ust. 1 UPP). Z planu miejscowego uzyskamy informację m.in. (art. 15 ust. 2 UPZP) o przeznaczeniu terenów (z zaznaczeniem linii rozgraniczających tereny o różnym przeznaczeniu lub różnych zasadach zagospodarowania), o zasadach ochrony środowiska, przyrody i krajobrazu kulturowego, dziedzictwa kulturowego i zabytków oraz dóbr kultury współczesnej, o zasadach kształtowania zabudowy oraz wskaźnikach zagospodarowania terenu, maksymalnej i minimalnej intensywności zabudowy, minimalnym udziale procentowym powierzchni biologicznej czynnej w odniesieniu do powierzchni działki budowlanej, maksymalnej wysokości



zabudowy, minimalnej liczbie miejsc do parkowania, liniach zabudowy i gabarytach obiektów, szczególnych warunkach zagospodarowania terenów oraz ograniczeniach w ich użytkowaniu, w tym zakazach zabudowy, o zasadach modernizacji, rozbudowy i budowy systemów komunikacji i infrastruktury technicznej, o granicach i sposobach zagospodarowania terenów lub obiektów podlegających ochronie na podstawie odrębnych przepisów.

W przypadku braku planu miejscowego określenie sposobów zagospodarowania i warunków zabudowy terenu następuje w drodze decyzji o lokalizacji inwestycji celu publicznego (w przypadku lokalizacji inwestycji celu publicznego) bądź decyzji o warunkach zabudowy (w przypadku innych inwestycji), które zwane są decyzjami o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu (art. 4 ust. 2 UPZP). Istotną z punktu widzenia oceny potencjału nieruchomości jest możliwość wystąpienia w wydanie decyzji o warunkach zabudowy przez podmiot, któremu nie przysługuje prawo do nieruchomości. Decyzja o warunkach zabudowy nie rodzi praw do terenu oraz nie narusza prawa własności i uprawnień osób trzecich (art. 63 ust. 2 zd. 1 UPZP). Co oznacza, że nie mając żadnych praw do terenu, możliwe jest sprawdzenie w ten sposób dopuszczalnego sposobu zagospodarowania gruntu, w szczególności, gdy zabudowa w sąsiedztwie nie daje jednoznacznego rozstrzygnięcia co do wymagań w zakresie kontynuacji funkcji. W stosunku do tego samego terenu organ może wydać decyzję o warunkach zabudowy więcej niż jednemu wnioskodawcy (art. 63 ust. 1 UPZP), co w praktyce oznacza, że w obrocie może funkcjonować więcej niż 1 decyzja. Co więcej, decyzja o warunkach zabudowy może zostać przeniesiona na rzecz innej osoby, gdy przyjmuje ona wszystkie warunki zawarte w decyzji (art. 63 ust. 5 UPZP).

¹⁷ Tak Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 7 kwietnia 2005 r. sygn. akt II CK 569/04, podobnie Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 6 lipca 2012 r. sygn. akt V CSK 344/11 (<http://www.sn.pl/orzecznictwo>)

Inne aspekty, które należy wziąć pod uwagę

Z punktu widzenia potencjalnego nabywcy warto zwrócić uwagę jeszcze na kilka kwestii, które mogą mieć istotne znaczenie w kontekście planowanej transakcji. Niebagatelne mogą być bowiem okoliczności faktyczne, dotyczące samego nabywcy bądź jego zamierzone działania, które chciałby podjąć na nieruchomości w przyszłości.

Jeśli nabywcą będzie spółka, warto prześledzić, czy jej struktura udziałowa nie będzie powodowała konieczności rozważenia zastosowania UNNC. Cudzoziemcem w rozumieniu tej ustawy jest nie tylko osoba fizyczna nieposiadająca obywatelstwa polskiego czy osoba prawna mająca siedzibę za granicą bądź spółka ww. osób nieposiadająca osobowości prawnej, mająca siedzibę za granicą (art. 1 pkt 1–3 UNNC), ale także osoba prawna lub spółka nieposiadająca osobowości prawnej, mająca siedzibę w Polsce, ale kontrolowana bezpośrednio lub pośrednio przez ww. podmioty. Jeśli więc zatem okaże się, że nabywca to cudzoziemiec w rozumieniu UNNC, to kolejnym krokiem jest ustalenie, czy transakcja, jaką planuje nabywca, będzie podlegała ograniczeniom UNNC, w szczególności czy wymagane będzie uzyskanie zezwolenia.

Kolejny przykład to zadrzewienie i zakrzewienie. Okoliczność ta dla audytu nieruchomości ma znaczenie raczej faktyczne niż prawne, lecz dopuszczalność ewentualnej wycinki, jej warunki i związane z tym koszty niewątpliwie wpływają na kalkulację opłacalności inwestycji. Jeżeli planowane zagospodarowanie gruntu będzie wymagało usunięcia drzew i krzewów, co do zasady nie obejdzie się bez zezwolenia¹⁸. Zezwolenie na wycinkę drzew lub krzewów może przewidywać obowiązek przesadzenia drzew na inne miejsce lub dokonanie nowych nasadzeń (art. 83 ust. 3 UOP). Organ wydający zezwolenie nalicza należne opłaty (które w razie przyjęcia się nasadzeń podlegają umorzeniu) i ustala termin ich wniesienia, a także termin dokonania wycinki (art. 84 ust. 3 UOP), który uzależniony jest głównie od cyklu wegetacyjnego i okresów lęgowych ptactwa.

Istotna z punktu widzenia planów, jakie wobec nieruchomości ma potencjalny nabywca, jest także treść art. 16 UDP. Jeżeli w związku z planowaną inwestycją konieczne okaże się wybu-

dowanie nowej drogi lub przebudowanie już istniejącej, koszty z tym związane będą obciążać w ostatecznym rozrachunku nabywcę. Finansowanie prac drogowych wiąże się ze znacznymi kosztami, które warto już na etapie wyboru lokalizacji planowanej inwestycji brać pod uwagę. Samorządy skrupulatnie korzystają z powyższej regulacji UDP i już na etapie wydawania decyzji o pozwoleniu na budowę czy nawet decyzji o warunkach zabudowy, oczekują podpisania stosownej umowy z inwestorem.

Zresztą sprawy związane z przyszłą obsługą komunikacyjną nieruchomości pojawiają się na już etapie postępowania w sprawie decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu. Właścicielowi zarządcy drogi w odniesieniu do obszarów przyległych do pasa drogowego uzgadnia bowiem wydanie decyzji w zakresie możliwości włączenia do drogi ruchu drogowego, spowodowanego zmianą zagospodarowania terenu przyległego do pasa drogowego (art. 53 ust. 4 pkt 9, art. 64 UPZP, art. 35 ust. 3 UDP).

Dokonując oceny nieruchomości pod kątem przyszłej transakcji niewątpliwie należy zbadać legalność zabudowań, jakie znajdują się na nieruchomości. Po pierwsze dlatego, że koszty legalizacji mogą okazać się znaczące, a po wtóre dlatego, że w przypadku braku możliwości zalegalizowania samowoli budowlanej, organ nadzoru budowlanego wyda decyzję nakazującą rozbiórkę. Zgodnie z art. 52 PB nakaz rozbiórki jest kierowany do inwestora, właściciela lub zarządcy obiektu budowlanego. W orzecznictwie i doktrynie przyjęło się, iż nakaz rozbiórki w pierwszej kolejności



powinien być skierowany do inwestora, posiadającego tytuł do dysponowania nieruchomością, który umożliwi mu wykonanie nakazu rozbiórki. Dopiero w razie ustalenia, że inwestor nie ma możliwości zrealizowania nakazu, decyzję kieruje się do właściciela, ewentualnie zarządcy, który włada nieruchomością w imieniu właściciela.¹⁹ W razie zbycia nieruchomości nakaz rozbiórki ma obowiązek wykonać nowy właściciel, mimo że to nie on był inwestorem i nie do niego była skierowana ostateczna decyzja nakazująca rozbiórkę.^{20,21}

Zbycie nieruchomości może przybrać formę zbycia praw do podmiotów korporacyjnych, będących właścicielami nieruchomości. Nie jest to typowy obrót nieruchomością, bo w sensie prawnym właścicielem nieruchomości pozostaje ten sam podmiot. Transakcje dotyczą bowiem praw udziałowych. Złożoność tematu, który w takich przypadkach dotyczy często również przedsiębiorstwa jako zorganizowanego zespołu składników materialnych i niematerialnych, przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej (art. 55¹ KC), wykracza jednak poza ramy niniejszego opracowania. W takim przypadku będziemy mieli do czynienia z *due diligence* przedsiębiorstwa.

¹⁸ Zgodnie z art. 83 ust. 6 UOP zezwolenie na usunięcie drzew i krzewów nie jest wymagane:

- 1) w lasach;
- 2) owocowych, z wyłączeniem rosnących na terenie nieruchomości wpisanej do rejestru zabytków oraz w granicach parku narodowego lub rezerwatu przyrody - na obszarach nieobjętych ochroną krajobrazową;
- 3) na plantacjach drzew i krzewów;
- 4) których wiek nie przekracza 10 lat;
- 5) usuwanych w związku z funkcjonowaniem ogrodów botanicznych lub zoologicznych;
- 6) usuwanych na podstawie decyzji właściwego organu z obszarów położonych między linią brzegu a wałem przeciwpowodziowym lub naturalnym wysokim brzegiem, w który wbudowano trasę wału przeciwpowodziowego, z wałów przeciwpowodziowych i terenów w odległości mniejszej niż 3m od stopy wału;
- 7) które utrudniają widoczność sygnalizatorów i pociągów, a także utrudniają eksploatację urządzeń kolejowych albo powodują tworzenie na torowiskach zasp śnieżnych, usuwanych na podstawie decyzji właściwego organu;
- 8) stanowiących przeszkody lotnicze, usuwanych na podstawie decyzji właściwego organu;
- 9) usuwanych na podstawie decyzji właściwego organu ze względu na potrzeby związane z utrzymaniem urządzeń melioracji wodnych szczegółowych.

¹⁹ Tak Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 6 marca 2008r. sygn. akt II OSK 158/07 (<http://orzeczenia.nsa.gov.pl>)

²⁰ Tak Wojewódzki Sąd Administracyjny w Białymstoku w wyroku z dnia 8 grudnia 2005r. sygn. akt II SA/Bk 604/05 II SA/Bk 604/05 (<http://orzeczenia.nsa.gov.pl>)

²¹ Zob. „Prawo budowlane. Komentarz”, Z. Niewiadomski, T. Asman, J. Dessoulavy-Śliwiński, E. Janiszewska-Kuropatwa, A. Plucińska-Filipowicz, Legalis, 2013, wydanie 1

Zakończenie

Współczesny obrót nieruchomościami, charakteryzujący się wielością i złożonością stanów faktycznych, wymaga dogłębnego zbadania wielu elementów, jakie mogą mieć znaczenie dla stron transakcji. W niniejszym materiale przedstawiono tylko kilka kwestii jakie trzeba objąć *due diligence*. Możliwość

wiarygodnego przybliżenia cech nieruchomości, jest niewątpliwie pożądana i w istocie sprowadza się do sprecyzowania (niekiedy także do zminimalizowania) ryzyk potencjalnej transakcji.

Kompleksowe *due diligence* to wyzwanie dla profesjonalistów o szerokim spektrum umiejętności. To także wyzwanie dla ekspertów węższych specjalizacji, którzy gotowi są wspólnie podjąć się przeprowadzenia audytu.



Wykaz skrótów

1. KC – ustawa z dnia 23 kwietnia 1964r. Kodeks cywilny (tj. *Dz.U. z 2014r. poz. 121*)
2. KPC – ustawa z dnia 17 listopada 1964r. Kodeks postępowania cywilnego (tj. *Dz.U. z 2014r. poz. 101 ze zm.*)
3. PB – ustawa z dnia 7 lipca 1994r. Prawo budowlane (tj. *Dz.U. z 2013r. poz. 1409 ze zm.*)
4. PGK – z dnia 17 maja 1989r. Prawo geodezyjne i kartograficzne (tj. *Dz.U. z 2010r. nr 193, poz. 1287 ze zm.*)
5. UDP – ustawa z dnia 21 marca 1985r. o drogach publicznych (tj. *Dz.U. z 2013r. poz. 260 ze zm.*)
6. UGN – ustawa 21 sierpnia 1997r. o gospodarce nieruchomościami (tj. *Dz.U. z 2014r. poz. 518 ze zm.*)
7. UKWH – ustawa z dnia 6 lipca 1982r. o księgach wieczystych i hipotece (tj. *Dz.U. z 2013r. poz. 707 ze zm.*)
8. UNNC – ustawa z dnia 24 marca 1920r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców (tj. *Dz.U. z 2014r. nr 167, poz. 1380*)
9. UOP – ustawa z dnia 16 kwietnia 2004r. o ochronie przyrody (tj. *Dz.U. z 2013r. poz. 627 ze zm.*)
10. UOPL – ustawa z dnia 21 czerwca 2001r. o ochronie prawa lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie kodeksu cywilnego (tj. *Dz.U. z 2014r. poz. 150*)
11. UPZP – ustawa z dnia 27 marca 2003r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (tj. *Dz.U. z 2012r. poz. 647 ze zm.*)

Literatura

1. „Jawność ksiąg wieczystych a błąd – glosa – IV CSK 204/12”, Mateusz Królikowski, *Monitor Prawniczy* 2014, nr 12
2. „Kodeks Cywilny. Komentarz”, Edward Gniewek, Piotr Machnikowski, *Legalis*, 2013, wydanie 5
3. „Komentarz do Kodeksu cywilnego. Księga trzecia. Zobowiązania, tom 2”, Gerard Bieniek, Helena Ciepła, Stanisław Dmowski, Jacek Cudowski, Krzysztof Kołakowski, Marek Sychowicz, Tadeusz Wiśniowski, Czesława Żuławska, *LexisNexis*, 2008, wydanie 9
4. „Prawo budowlane. Komentarz”, Zygmunt Niewiadomski, Tomasz Asman, Jędrzej Dessoulavy-Śliwiński, Elżbieta Janiszewska-Kuropatwa, Alicja Plucińska-Filipowicz, *Legalis*, 2013, wydanie 1
5. „Przejście praw z umowy najmu nieruchomości w razie zbycia rzeczy najętej”, Wojciech Koczara, Anna Brzoza, *Nieruchomości* 2009, nr 2
6. „Status nabywcy wynajmowanej nieruchomości”, Rafał Golat, *Nieruchomości* 2004, nr 12
7. „Ustawa o gospodarce nieruchomościami. Komentarz”, Ewa Bończak-Kucharczyk, *LEX*, 2013
8. „Wpisy do ksiąg wieczystych”, Piotr Borkowski, Jarosław Trzeźniewski-Kwiecień, *ABC* 2002, *LEX*
9. „Wpływ zbycia nieruchomości na umowy najmu, w których najem się nie rozpoczął” Adrian Krzyżanowski, *Nieruchomości* 2012, nr 1
10. „Zbycie rzeczy najętej w czasie trwania najmu – zakres zastosowania art. 678 §1 KC”, Daniel Dąbrowski, *Monitor Prawniczy* 2013, nr 20
11. „Zmiana stron umowy najmu i dzierżawy w czasie obowiązywania umowy, cz. I” K. Siwiec, *Nieruchomości* 2013, Nr 8

ZMIANY RYNKOWYCH STAWEK DZIERŻAWY GRUNTÓW NA WYBRANE CELE W POZNANIU W LATACH 2004–2013



prof. dr hab. Maria Trojanek
Rzecznawca Majątkowy Nr 3160
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Inwestycji i Nieruchomości



dr Radosław Trojanek
Rzecznawca Majątkowy Nr 5048
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Mikroekonomii

Wstęp

Wieloletnie władanie gruntem stanowiącym czyjąś własność bez konieczności jego zakupu oraz własność posadowionych (przez użytkownika wieczystego lub wieloletniego dzierżawcę) na tym gruncie budynków, zabudowań czy obiektów¹ występuje w wielu krajach o gospodarce rynkowej, aczkolwiek występowanie tej formy jest zróżnicowane w zależności od uwarunkowań społeczno-gospodarczych i ekonomiczno-finance-nych.

Instytucja wieloletniej dzierżawy jest formą władania znaną nie tylko w krajach europejskich ale także w gospodarkach na innych kontynentach (Azja, Ameryka czy Australia)², aczkolwiek zakres wykorzystywania tej instytucji w obrocie czy szczególnie rozstrzygnięcia są zróżnicowane i zmieniają w czasie.

W Polsce nieruchomości publiczne mogą być przedmiotem użytkowania wieczystego, zaś dzierżawa wieloletnia (do 30 lat) jest wykonywana stosunkowo w bardzo znikomym zakresie.



Gminy natomiast oddają w dzierżawę grunty na czas oznaczony (do trzech lat) z opcją przedłużenia umowy dzierżawy. W dzierżawę najczęściej oddawane są grunty, co do których docelowe przeznaczenie jest inne (stanowią rezerwy terenów pod realizację celów publicznych w przyszłości), bądź nie jest określone ich docelowe przeznaczenie (brak miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego). Oddając grunty w dzierżawę właściciel nie ponosi kosztów związanych z utrzymaniem porządku na nieruchomości, zapewnieniem bezpieczeństwa, a zyskuje przez czas trwania umowy dzierżawy nieruchomości (gruntu) wpływy z czynszu dzierżawy.

Przedmiotem rozważań w opracowaniu są zmiany stawek rynkowych dzierżawy gruntów udostępnianych na określone cele: kioski i parkingi w Poznaniu (strefa śródmiejska i centralna). Inne warunki zapisane w umowach, ze względu na niemożność ich rozpoznania, nie stanowią

przedmiotu rozważań. Z rozważań wyłączono także stawki dzierżawy gruntów na omawiane cele, ale stanowiące własność podmiotów publicznych. Zatem zakres przedmiotowy rozważań dotyczy stawek rynkowych dzierżawy gruntów stanowiących własność prywatną, zaś zakres czasowy analizy obejmuje lata 2004–2013.

Charakterystykę stawek czynszu zgodnie z celem dzierżawy przeprowadzono dla każdej grupy na podstawie podstawowych miar statystycznych (średnie, minimalne i maksymalne poziomy, odchylenie standardowe, współczynnik zmienności) oraz wyliczonych indeksów rynkowych stawek dzierżawy (nominalnych i realnych) i procentowych zmian tych stawek rok do roku (r/r).

¹ Kwestie te są w sposób wyczerpujący opisane zarówno w literaturze prawniczej jak i ekonomicznej poświęconej kwestiom prawa zabudowy, prawa wieloletniej dzierżawy czy prawa użytkowania wieczystego. Patrz m.in. Truszkiewicz, Z., 2006, Użytkowanie wieczyste. Zagadnienia konstrukcyjne, Kantor Wydawniczy, Zakamycze; Użytkowanie wieczyste w gospodarkach rynkowych. Raport dla Ministerstwa Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa, Krakowski Instytut Nieruchomości, grudzień 1996r.; Kokot, S., 2009, Ekonomiczne zagadnienia użytkowania wieczystego w gospodarce nieruchomościami gmin. Studium diagnostyczno-statystyczne na przykładzie gmin województwa zachodniopomorskiego, wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Rozprawy i Studia, T. (DCCCXXII) 748, Szczecin.; Dobek A., Wajszczuk K., Wielicki W., 2009, Użytkowanie wieczyste. Perpetualusufruct, wyd. Polskie Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa – Poznań.

² Por. Raport przygotowany dla Ministerstwa Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa pt: Użytkowanie wieczyste w gospodarkach rynkowych, Krakowski Instytut Nieruchomości, Kraków 1996; Nystrom, S. L., 2007, Risk and Time in Land Lease Economy, XXX FIG General Assembly, Hong Kong 2007, s. 2-3

1. Stawki dzierżawy gruntów przeznaczonych pod kioski i pawilony

W yliczone miary statystyczne charakteryzujące zmiany poziomu czynszu dzierżawy gruntów przeznaczonych pod kioski i pawilony w strefie pośredniej i śródmiejskiej w zależności od lokalizacji (strefy) gruntu przedstawiono w Tabeli 1 i 2.

Wskazują one na:

- zależność średniej stawki czynszu od miejsca lokalizacji (jest wyższa w strefie śródmiejskiej);
- większe różnice pomiędzy maksymalną a minimalną stawką dzierżawy (większe występują w strefie pośredniej). Największa różnica (99 zł) miała miejsce w 2010r. (strefa pośrednia), zaś w strefie śródmiejskiej różnica ta (68,3 zł/m²) wystąpiła w 2010r.;
- stawki dzierżawy, w każdej ze stref, wykazują silne zróżnicowanie, o czym świadczy poziom współczynnika zmienności (jest on wyższy w strefie pośredniej).

Zmiany stawek dzierżawy (nominalnych i realnych) opisują także indeksy (rok 2004 = 100).

Zmiany nominalnych stawek dzierżawy gruntów przeznaczonych pod pawilony i kioski w kolejnych latach analizy wskazują, iż w strefie pośredniej w 2012r. nominalne stawki dzierżawy wzrosły jedynie o 3% w stosunku do poziomu z 2004 roku, zaś w badanym



okresie wykazują tendencję malejącą. Odrotna zaś tendencja występuje w odniesieniu do stawek dzierżawy w strefie śródmiejskiej.

Realne indeksy rynkowych stawek dzierżawy za grunty pod pawilony i kioski w 2013 roku, zarówno w strefie śródmiejskiej jak i pośredniej są niższe od stawek z 2004r. odpowiednio o 13% i 20%.

Analiza zmiany rynkowych stawek dzierżawy (r/r) opisana została na Wykresie 3



Tabela 1

Podstawowe miary statystyczne dotyczące stawek dzierżawy gruntów pod kioski i pawilony (Strefa pośrednia)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
średnia stawka dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	18,3	17,9	17,0	16,8	16,3	17,5	16,8	15,5	15,4	17,3
mediana stawek dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	13,6	14,1	15,0	13,0	12,3	15,5	14,0	12,0	12,0	14,0
minimalna stawka dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	1,3	1,1	1,2	2,0	2,3	1,5	1,0	1,6	1,4	1,0
maksymalna stawka dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	100,0	97,6	80,0	69,9	80,0	98,8	100,0	100,0	100,0	78,0
odchylenie standardowe w zł	15,0	14,2	12,6	12,9	12,9	14,4	13,9	13,1	12,5	12,4
współczynnik zmienności	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7
liczebność próby	207	161	198	254	269	260	432	503	371	279

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 2

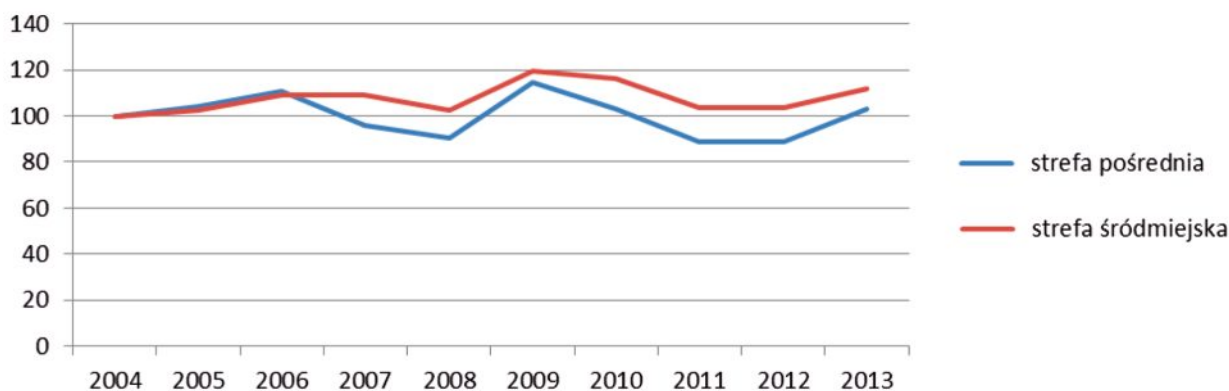
Podstawowe miary statystyczne dotyczące stawek dzierżawy gruntów pod kioski i pawilony (Strefa śródmiejska)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
średnia stawka dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	20,4	18,8	17,9	18,3	17,3	19,0	19,7	17,6	17,1	18,4
mediana stawek dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	14,6	15,0	16,0	16,0	15,0	17,5	17,0	15,2	15,2	16,4
minimalna stawka dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	6,1	2,5	1,8	3,1	4,2	6,0	5,5	5,2	3,2	3,8
maksymalna stawka dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	60,0	51,9	60,0	41,7	52,0	55,8	73,8	70,0	70,0	53,9
odchylenie standardowe w zł	13,6	12,0	11,1	10,5	9,9	10,9	12,4	10,5	11,5	11,9
współczynnik zmienności	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6
liczebność próby	98	115	109	88	106	79	73	104	82	69

Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 1

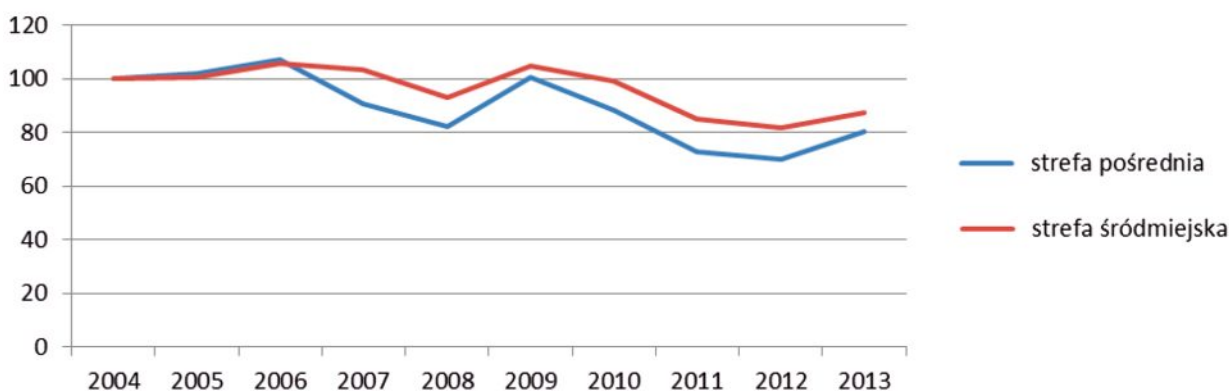
Nominalne indeksy rynkowych stawek dzierżawy za grunty pod pawilony i kioski w Poznaniu w latach 2004-2013 (2004=100)



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 2

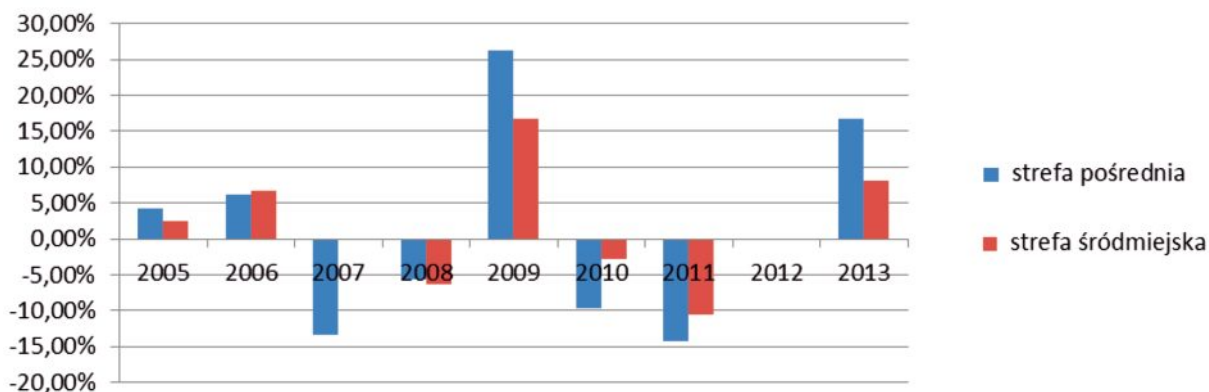
Realne indeksy rynkowych stawek dzierżawy za grunty pod pawilony i kioski w Poznaniu w latach 2004-2013 (2004=100)



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 3

Procentowe zmiany r/r rynkowych stawek dzierżawy za grunty pod kioski i pawilony w Poznaniu w latach 2004-2013



Źródło: Opracowanie własne.

2. Stawki dzierżawy gruntów przeznaczonych pod garaże

Podobnie jak w analizie stawek dzierżawy gruntów pod stragany i pawilony handlowe wyliczone zostały w odniesieniu do analizowanej grupy podstawowe miary statystyczne. Przedstawiono je w Tabelach 3 i 4.

Wyliczone wielkości wskazują na:

- niewielką różnicę w poziomie średniej stawki dzierżawy gruntu przeznaczonego pod garaże;
- wzrost średniej stawki (zarówno w strefie śródmiejskiej jak i pośredniej) dzierżawy, maksymalna stawka dzierżawy w każdej ze stref kształtuje się na podobnym poziomie, zaś minimalna jest niższa w strefie śródmiejskiej;
- stosunkowo małe zróżnicowanie stawek dzierżawy gruntów na omawiany cel, o czym świadczy poziom współczynnika zmienności;
- średnie stawki dzierżawy wykazują wzrost (w każdej ze stref) od roku 2008.

Zmiany (nominalne i realne) stawek dzierżawy opisują obliczone indeksy stawek dzierżawy (2004 = 100).

Nominalne indeksy rynkowych stawek dzierżawy za grunty pod garaże w porównaniu z ich poziomem z roku 2004 rosną w strefie pośredniej od 2010r. zaś w strefie śródmiejskiej od 2008r. Najwyższe wzrosty miały miejsce w dwóch ostatnich latach analizy.

Zmiany realnych stawek dzierżawy w poszczególnych latach są zróżnicowane. Do roku 2009 i w roku 2011 realne stawki dzierżawy są niższe niż w 2004r. W latach 2010, 2012 i 2013 realne stawki dzierżawy przekraczają ich poziom z 2004 roku.

Procentowe zmiany rynkowych stawek dzierżawy są zróżnicowane w poszczególnych latach. Należy jednak zauważyć, że są one wyższe (spadki) w strefie pośredniej niż w strefie śródmiejskiej.



Tabela 3

Podstawowe miary statystyczne dotyczące stawek dzierżawy gruntów pod garaże (Strefa pośrednia)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
średnia stawka dzierżawy za 1 m ² /m-c w zł	1,6	1,6	1,5	1,7	1,6	1,6	2,0	1,8	2,7	2,7
mediana stawek dzierżawy za 1 m ² /m-c w zł	1,5	1,5	1,4	1,6	1,6	1,4	1,9	1,7	2,5	2,6
minimalna stawka dzierżawy za 1 m ² /m-c w zł	0,7	0,9	1,3	1,2	0,9	1,2	1,4	1,4	2,1	2,1
maksymalna stawka dzierżawy za 1 m ² /m-c w zł	3,8	4,0	3,5	3,1	3,2	3,0	3,5	3,1	3,7	4,1
odchylenie standardowe w zł	0,2	0,4	0,3	0,3	0,7	0,4	0,7	0,4	0,5	0,7
współczynnik zmienności	0,1	0,2	0,2	0,2	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
liczebność próby	8	15	7	15	36	41	29	45	38	34

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 4

Podstawowe miary statystyczne dotyczące stawek dzierżawy gruntów pod garaże (Strefa śródmiejska)

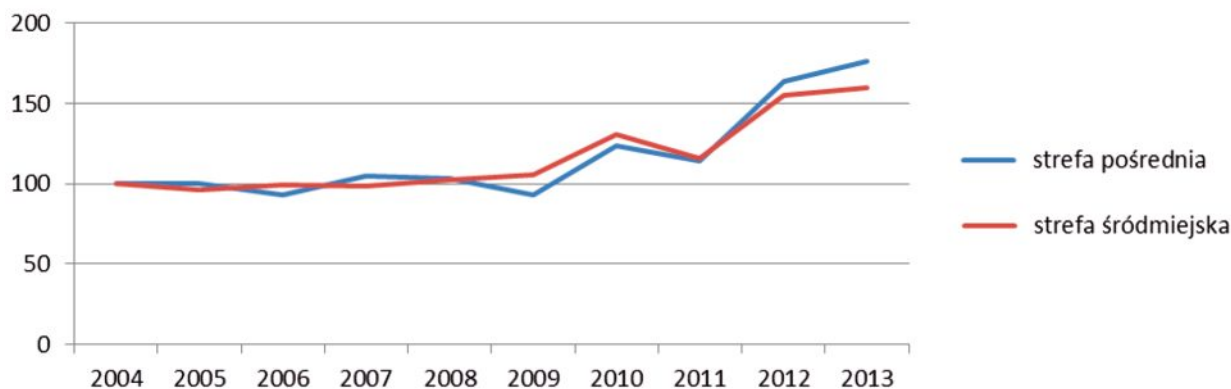
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
średnia stawka dzierżawy za 1 m ² /m-c w zł	1,7	1,7	1,8	1,7	1,8	1,8	2,3	2,1	2,9	2,9
mediana stawek dzierżawy za 1 m ² /m-c w zł	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7	2,1	1,9	2,5	2,6
minimalna stawka dzierżawy za 1 m ² /m-c w zł	0,9	1,0	1,0	1,2	1,2	1,3	1,4	1,4	1,5	1,5
maksymalna stawka dzierżawy za 1 m ² /m-c w zł	3,3	3,4	3,4	3,1	3,1	2,4	3,5	3,0	3,7	4,0
odchylenie standardowe w zł	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	0,2	0,7	0,5	0,4	0,5
współczynnik zmienności	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1	0,3	0,2	0,2	0,2
liczebność próby	34	51	47	39	57	45	49	145	138	142

Źródło: Opracowanie własne.



Wykres 4

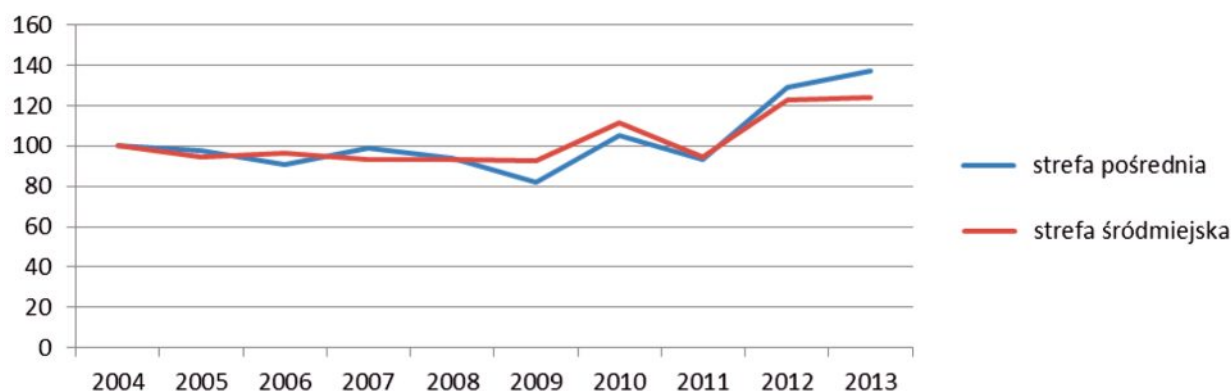
Nominalne indeksy rynkowych stawek dzierżawy za grunty pod garaże w Poznaniu w latach 2004-2013 (2004=100)



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 5

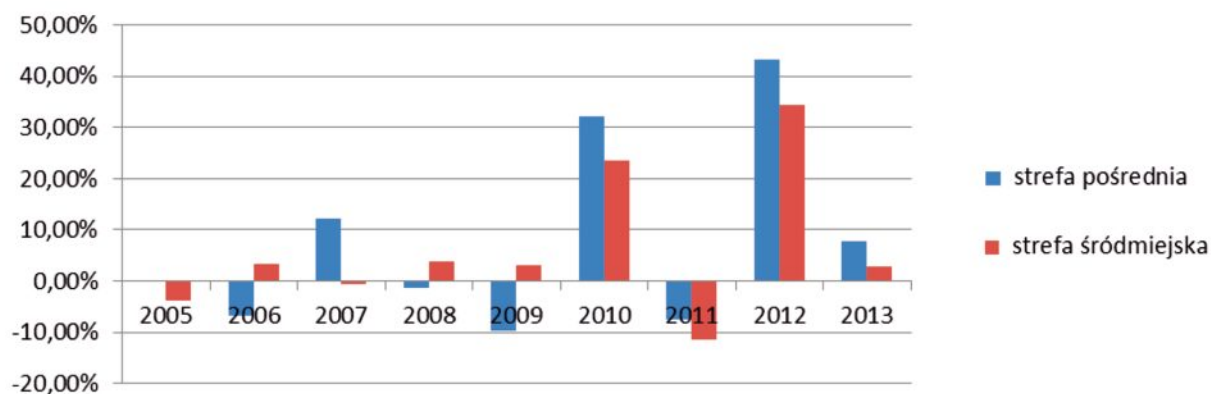
Realne indeksy rynkowych stawek dzierżawy za grunty pod garaże w Poznaniu w latach 2004-2013 (2004=100)



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 6

Procentowe zmiany rynkowych stawek dzierżawy za grunty pod garaże w Poznaniu w latach 2004-2013



Źródło: Opracowanie własne.

3. Stawki dzierżawy gruntów przeznaczonych pod parkingi

Poziom stawek dzierżawy (średnia, minimalna, maksymalna, odchylenie standardowe, współczynnik zmienności) gruntów przeznaczonych pod parkingi, wskazuje (Tabela 5 i 6) na:

- wyższą średnią stawkę dzierżawy w strefie śródmiejskiej niż pośredniej,
- niższą minimalną stawkę dzierżawy w strefie pośredniej (0,3 zł/m²) niż w strefie śródmiejskiej (0,5 zł/m²),
- wyższy poziom maksymalnej stawki dzierżawy w strefie pośredniej (6,8 zł w 2011r.). W każdym z badanych lat (wyjątek 2010r.) stawka maksymalna występuje w strefie pośredniej.

Z analizy wykresów 7 i 8 opisujących zmiany stawek dzierżawy wynika, iż nominalnie więcej wzrosły stawki dzierżawy w strefie pośredniej (wzrost o 40% w stosunku do 2004r.) niż w strefie śródmiejskiej, zaś zmiany realnych

indeksów stawek dzierżawy wskazują na niewielkie zmiany w 2013r. w strefie pośredniej, przy braku zmian w strefie śródmiejskiej (realny indeks cen 2004 = 100% pozostaje bez zmian).

Procentowe zmiany rynkowych stawek dzierżawy zostały przedstawione na Wykresie 9.

Zmiany te w poszczególnych latach kształtują się różnie jeśli chodzi o poziom jak i kierunek (wzrost/spadek). Największe wzrosty odnotowano w 2009r., zarówno w strefie pośredniej, jak i śródmiejskiej.



Tabela 5

Podstawowe miary statystyczne dotyczące stawek dzierżawy gruntów pod parkingi (Strefa pośrednia)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
średnia stawka dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	1,3	1,5	1,3	1,4	1,4	1,6	1,7	1,8	1,8	1,8
mediana stawek dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	1,2	1,3	1,2	1,1	1,2	1,5	1,6	1,6	1,7	1,6
minimalna stawka dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	0,6	0,6	0,6	0,7	0,3	0,8	0,4	0,5	0,4	0,4
maksymalna stawka dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	3,4	4,1	4,0	4,8	6,3	6,3	6,5	6,8	5,7	7,4
odchylenie standardowe w zł	0,5	0,5	0,4	0,6	0,6	0,6	0,6	0,8	0,7	0,9
współczynnik zmienności	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,5	0,4	0,5
liczebność próby	54	43	34	33	65	25	65	101	97	63

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 6

Podstawowe miary statystyczne dotyczące stawek dzierżawy gruntów pod parkingi (Strefa śródmiejska)

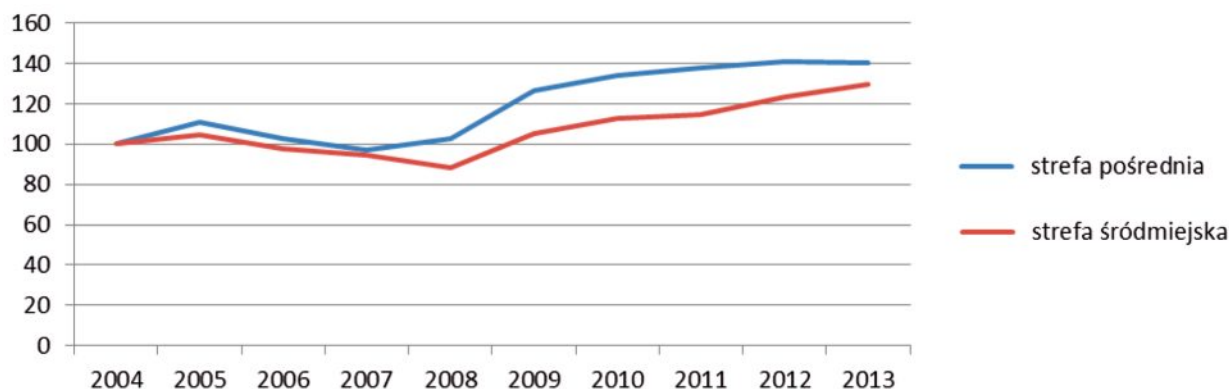
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
średnia stawka dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	1,8	1,9	2,0	1,9	1,6	1,8	2,0	2,0	2,0	2,2
mediana stawek dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	1,6	1,7	1,6	1,6	1,5	1,7	1,9	1,9	2,0	2,1
minimalna stawka dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	0,6	0,7	0,7	1,0	0,6	0,7	0,9	0,7	0,9	0,5
maksymalna stawka dzierżawy za 1 m ² / m-c w zł	2,6	3,4	6,1	5,2	3,4	4,2	6,5	3,5	3,3	3,3
odchylenie standardowe w zł	0,6	0,7	1,0	0,8	0,8	0,6	0,9	1,0	0,8	0,8
współczynnik zmienności	0,3	0,4	0,5	0,4	0,5	0,3	0,5	0,5	0,4	0,4
liczebność próby	23	20	36	7	13	7	7	19	16	16

Źródło: Opracowanie własne.



Wykres 7

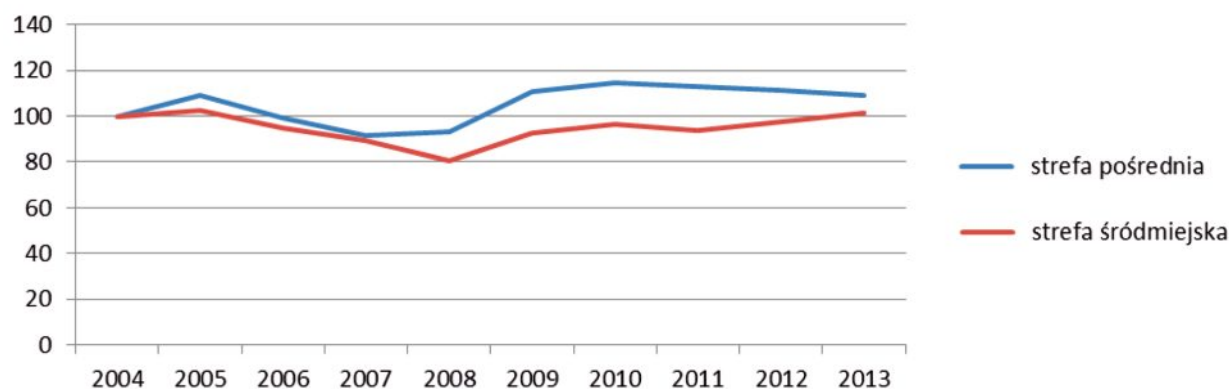
Nominalne indeksy rynkowych stawek dzierżawy za grunty pod parkingi w Poznaniu w latach 2004-2013 (2004=100)



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 8

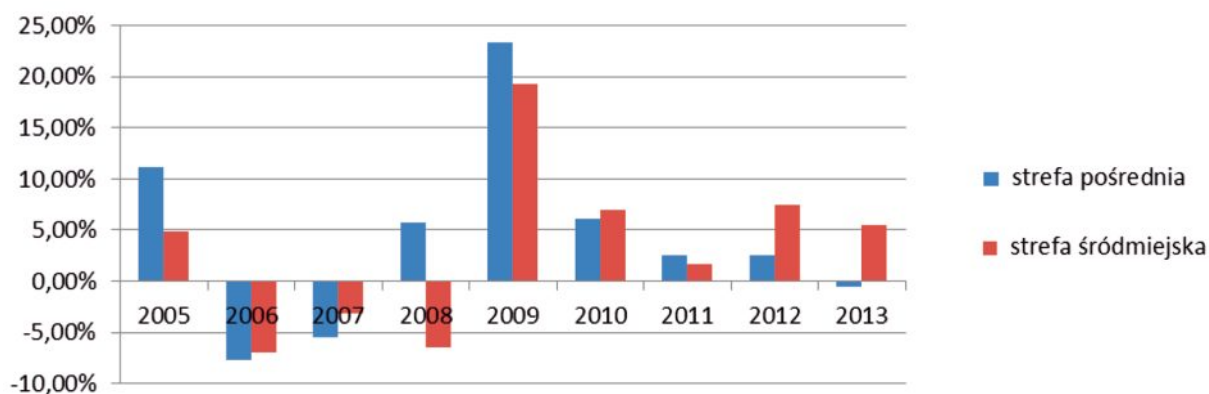
Realne indeksy rynkowych stawek dzierżawy za grunty pod parkingi w Poznaniu w latach 2004-2013 (2004=100)



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 9

Procentowe zmiany rynkowych stawek dzierżawy za grunty pod parkingi w Poznaniu w latach 2004-2013



Źródło: Opracowanie własne.

Zakończenie

W opracowaniu przedstawiono zmiany rynkowych stawek dzierżawy gruntów przeznaczonych na określone cele.

Z przeprowadzonych badań wynika, że poziom tych stawek jest zróżnicowany w omawianych strefach, w zależności od atrakcyjności lokalizacji dzierżawy gruntów dla omawianych rodzajów działalności.

Kształtowanie się średnich stawek dzierżawy gruntów pod kioski i pawilony, nie jest zależna od wartości

rynkowej tych gruntów. Wskazuje raczej, że o ich poziomie decydują przychody z działalności prowadzonej na tych gruntach realne stawki dzierżawy w 2013r. stanowią 80% stawek dzierżawy z 2004r. (strefa pośrednia) i 87% dla strefy śródmiejskiej). W porównaniu z nominalnymi i realnymi indeksami cen gruntów przeznaczonych pod garaże i parkingi, są to zmiany najbardziej niekorzystne (spadki).

Z kolei ograniczone możliwości pozyskania gruntów pod garaże w strefie śródmiejskiej, czy rosnący popyt na te grunty pod garaże w strefie pośredniej i śródmiejskiej, powodują, że od 2008r.,

zarówno w strefie pośredniej i śródmiejskiej, występuje wzrost nominalnych i realnych indeksów stawek dzierżawy. Spośród rozpatrywanych celów dzierżawy, jest to wzrost najwyższy.

Także wzrostowa tendencja w zakresie omawianych indeksów występuje w odniesieniu do gruntów przeznaczonych pod dzierżawę gruntów, cel: parkingi. Wydaje się, że o zmianach w segmencie dzierżawy gruntów pod cele: garaże i parkingi, decyduje przede wszystkim relacja podaży gruntów niezagospodarowanych w omawianych strefach do popytu na te grunty zgłaszanego przez potencjalnych dzierżawców.

Literatura

1. Dobek A., Wajszczuk K., Wielicki W., 2009, *Użytkowanie wieczyste. Perpetualusufruct*, wyd. Polskie Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa – Poznań
2. Kokot, S., 2009, *Ekonomiczne zagadnienia użytkowania wieczystego w gospodarce nieruchomościami gmin. Studium diagnostyczno-statystyczne na przykładzie gmin województwa zachodniopomorskiego*, wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Rozprawy i Studia, T. (DCCCXXII) 748, Szczecin.; Kraków 1996
3. Nystrom, S. L., 2007, *Risk and Time in Land Lease Economy*, XXX FIG General Assembly, Hong Kong 2007, s. 2-3
4. Truszkiewicz, Z., 2006, *Użytkowanie wieczyste. Zagadnienia konstrukcyjne*, Kantor Wydawniczy, Zakamycze
5. *Użytkowanie wieczyste w gospodarkach rynkowych. Raport dla Ministerstwa Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa*, Krakowski Instytut Nieruchomości, grudzień 1996r.

PRAWO

PROJEKT USTAWY O BIEGŁYCH SĄDOWYCH

W dniu 29 października 2014r. Ministerstwo Sprawiedliwości opublikowało **projekt ustawy o biegłych sądowych** opracowany przez Rządowe Centrum Legislacji. Akt ten ma uregulować warunki i tryb ustanawiania biegłym sądowym, zawieszania w pełnieniu oraz pozbawiania tej funkcji. Zgodnie z projektem, biegłym może zostać osoba fizyczna lub jednostka organizacyjna ustanowiona przez prezesa sądu okręgowego. Warunkami, które musi spełniać osoba fizyczna pretendująca do objęcia takiej funkcji są:

- posiadanie pełnej zdolności do czynności prawnych,
- rękojmia prawidłowego wykonywania czynności biegłego,
- znajomość języka polskiego,
- posiadanie teoretycznych i praktycznych wiadomości specjalnych w określonej dziedzinie wiedzy poparte trzyletnim doświadczeniem,
- niekaralność.

Przed ustanowieniem biegłym prezes sądu może powołać komisję lub eksperta w celu oceny posiadania wiadomości specjalnych w określonej dziedzinie.

Osoba ustanowiona biegłym będzie według projektu ustawy miała obowiązek ukończenia organizowanego przez prezesa sądu okręgowego szkolenia z zakresu przepisów dotyczących jego praw i obowiązków w postępowaniu sądowym i przygotowawczym oraz zasad przeprowadzania dowodu z opinii biegłego w ciągu 6 miesięcy od daty złożenia ślubowania.

Przed ustanowieniem biegłym na kolejny okres prezes sądu okręgowego będzie zasięgał opinii sądów lub organów korzystających z usług biegłego pod kątem dotychczasowego wykonywania czynności przez biegłego.

Projekt określa również przesłanki do zawieszenia lub pozbawienia biegłego jego funkcji.

W dniu 1 grudnia 2014r. Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych przedstawiła Ministrowi Sprawiedliwości **uwagi środowiska rzeczoznawców majątkowych** do opublikowanego projektu. Ich treść dostępna jest na stronie internetowej www.pfsm.pl.



ZAWÓD RZECZOZNAWCY MAJĄTKOWEGO W NIEMCZECH



dr inż. Janusz Jasiński
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
w Olsztynie

O ile w Polsce zawód rzeczoznawcy majątkowego jest zawodem regulowanym i prawnie chronionym, to w Niemczech działalność w zakresie wyceny nieruchomości nie jest prawnie uznana za odrębny zawód. Wynika to z faktu, że funkcjonowanie rzeczoznawców majątkowych w Niemczech, podobnie jak w większości krajów członkowskich UE, jest kształtowane przez zasadniczo liberalne podejście do gospodarki, w tym do prawnej regulacji grup zawodowych. Z drugiej strony, występuje tu także duże zapotrzebowanie na usługi wykwalifikowanych w pełni profesjonalnych fachowców z zakresu wyceny nieruchomości. Fakt ten wymaga przejrzystości (transparentności) rynku usług rzeczoznawców majątkowych, co również w połączeniu z dążnością do harmonizacji w tym zakresie na poziomie UE, staje się obecnie głównym celem działań funkcjonujących stowarzyszeń rzeczoznawców, izb oraz organizacji gospodarczych i które to działania mają w efekcie prowadzić do rozwoju i podnoszenia rangi tego zawodu.

Definicja pojęcia „rzeczoznawca” oraz rodzaje rzeczoznawców

Brak regulacji zawodu rzeczoznawcy majątkowego powoduje także brak jednoznacznie prawnie obowiązującej (z uwagi na rozległość problematyki wyceny nieruchomości oraz wspomniany powyżej liberalizm gospodarczy) definicji pojęcia rzeczoznawcy. W znaczeniu potocznym za rzeczoznawcę (eksperta) uchodzi ten, kto w określonym zakresie swojego zawodu zdobył szczegółową wiedzę. Jednak wbrew rozpowszechnionej takiej opinii nie każdy może nazywać się rzeczoznawcą i pomimo braku prawnego definiowania tego zawodu, jego praktyczne wykonywanie w Niemczech, regulowane jest szeregiem przepisów prawnych dotyczących różnych dziedzin. Przepisy te dają się w dużym uproszczeniu podzielić na trzy grupy:

- regulacje dotyczące kwalifikacji i etyki osoby rzeczoznawcy (eksperta);
- regulacje zobowiązujące zlecających do korzystania z usług rzeczoznawców;
- regulacje określające metodykę wyceny nieruchomości oraz sposób opracowania opinii (operatu szacunkowego).

Zatem, należy stwierdzić, że w Niemczech zarówno w zakresie wymagań stawianych osobom wykonującym wycenę nieruchomości, jak i w zakresie stosowanych procedur (metod) wyceny, obowiązuje wiele regulacji, które jednak nie zawsze są z sobą w pełni skoordynowane. Do tego dochodzi jeszcze bogate w tym zakresie orzecznictwo sądowe. Podobnie jak i w Polsce orzecznictwo niemieckie, szczególnie w zakresie prawa o zakazie nieuczciwej konkurencji, prawa o wynagrodzeniach oraz odpowiedzialności cywilnej, zawiera szereg wymagań formalnych wobec osób wykonujących czynności rzeczoznawcy. Osoba mieniąca się rzeczoznawcą w zakresie wyceny nieruchomości, m.in.:

- musi posiadać szczególną znajomość przedmiotu i doświadczenie w jasno określonej dziedzinie;
- musi potrafić właściwie opracować swoją opinię (operat szacunkowy);
- musi wykonać zlecenie bezstronnie, niezależnie;
- jest zobowiązana do wykonywania usług osobiście;
- musi oferować swoje usługi publicznie.

W związku z powyższym, należy stwierdzić, że w istocie tak sformułowane wymagania kierowane do osoby rzeczoznawcy majątkowego (*Immobilien-Gutachter*), przy braku prawnych regulacji tego zawodu w Niemczech, definiują ten zawód w sposób pośredni.



Zasadniczo w dużym uproszczeniu, wyodrębnić można rodzajowo pięć grup rzeczoznawców (ekspertów) w zakresie wyceny nieruchomości:

- rzeczoznawcy (eksperci) urzędowi (*amtliche Sachverständig*) wchodzący w skład Komisji ekspertów ds. wyceny nieruchomości (*Mitglieder Gutachterausschüsse*);
- rzeczoznawcy (eksperci) urzędowo mianowani – rzeczoznawcy przysięgli (*öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige*);
- rzeczoznawcy (eksperci) powoływani przez organizacje zawodowe, stowarzyszenia rzeczoznawców, organizacje ekspertów (*verbandlich anerkannte Sachverständige*);
- rzeczoznawcy (eksperci) certyfikowani (*zertifizierte Sachverständige*);
- „wolni” rzeczoznawcy (*„freien” Sachverständige*).

Komisje ekspertów ds. wyceny nieruchomości

Komisje ekspertów ds. wyceny nieruchomości zostały powołane w 1960r. wraz z wprowadzeniem jednolitego prawa urbanistycznego (tzw. federalnej ustawy budowlanej). Zawarte w tej ustawie regulacje prawne dotyczące funkcjonowania tych Komisji zostały częściowo zmienione w ustawie budowlanej z 1986r. Celem ich utworzenia było zapewnienie we wszystkich krajach związkowych (na poziomie powiatów ziemskich i grodzkich), właściwego funkcjonowania rynku ziemi oraz zapobieżenie spekulacyjnym zmianom jej cen. Komisja ekspertów jest niejako sama w sobie „rzeczoznawcą z urzędu”, działa suwerennie i jako organ kolegialny jest niezależna i nie jest podległa samorządom lokalnym. Podstawowym zadaniem Komisji jest monitorowanie rynku nieruchomości, pozyskiwanie i archiwizacja danych istotnych dla potrzeb określania wartości nieruchomości oraz ich udostępnianie, jak również opracowywanie opinii o wartości nieruchomości. Komisje ekspertów zobowiązane są do prowadzenia rejestru cen transakcyjnych nieruchomości oraz opracowywania i publikowania informacji rynkowych w postaci wartości referencyjnych (kierunkowych), sporządzania i publikowania raportów dotyczących rynku nieruchomości. Sporządzają one także operaty szacunkowe nieruchomości – w przypadkach gdy wymagają tego przepisy kodeksu budowlanego lub innych ustaw, a także gdy ze stosownym wnioskiem wystąpi właściwy urząd lub organ sądowy, względnie właściciel albo posiadacz innych praw do nieruchomości. W celu realizacji przez Komisję ekspertów ustawowo nałożonych na nią obowiązków, są m.in. przekazywane do niej odpisy wszystkich umów kupna–sprzedaży nieruchomości.

Przewodniczącym Komisji ekspertów jest z reguły urzędnik samorządowy (kierownik urzędu katastralnego), który przedstawia propozycje jej składu osobowego uwzględniając specyfikę danego regionu oraz fakt, aby Komisja posiadała ekspertów ze wszystkich istotnych obszarów wyceny nieruchomości, a następnie przedstawia on swoją propozycję jej składu właściwemu urzędowi. Ponadto bardzo ważnym kryterium wyboru Komisji jest warunek, żeby jej członkowie odznaczali się

nienaganną etyką zawodową. W jej skład zwykle wchodzi zarówno rzeczoznawcy przysięgli (mianowani), jak również osoby, które nie wykonują zawodu rzeczoznawcy. Członkowie Komisji (eksperci) są zatrudniani nieetatowo i powoływani z urzędu przez władze powiatowe lub miejskie lub też w niektórych landach mianowani przez Ministerstwo Spraw Wewnętrznych, które jest jednocześnie dla niej organem nadzoru prawnego.

Rzeczoznawcy (eksperci) urzędowo mianowani – rzeczoznawcy przysięgli

Rzeczoznawcy przysięgli stanowią najbardziej uznaną w Niemczech kategorię ekspertów w zakresie wyceny nieruchomości. Postępowanie ustanawiające rzeczoznawców przysięgłych jest określone przez prawo federalne, konkretnie w §36 prawa działalności gospodarczej (*Gewerbordnung GewO*). Zapis ten daje możliwość powołania wykwalifikowanych biegłych sędziom, wymiarowi sprawiedliwości, przedsiębiorstwom jak i osobom prawnym. Urzędowe powołanie rzeczoznawcy (eksperta) ds. wyceny nieruchomości potwierdza publicznie jego szczególną wiedzę i doświadczenie. Powołanie takie następuje w trybie postępowania administracyjnego prowadzonego przez właściwe miejscowo Izby Przemysłowo–Handlowe (*Industrie-und Handelskammer – IHK*) oraz także, w zależności od obowiązującego prawa w danym landzie, izby rolnicze, izby architektów, izby inżynierów oraz izby wolnych zawodów. Zadaniem tych izb jest sprawdzenie wiedzy specjalistycznej kandydatów w danej branży, która zgodnie z niemieckim orzecznictwem musi być wyraźnie większa niż przeciętna. Kandydat ubiegający się o tytuł rzeczoznawcy przysięgłego składa wniosek do właściwego terytorialnie oddziału IHK, która na wstępie sprawdza spełnienie wszystkich formalnych warunków wnioskodawcy (w tym, w zakresie wymaganego wykształcenia i praktyki zawodowej). Po pozytywnym przejściu etapu wstępnego kandydat składa egzamin przed wyodrębnioną w ramach izby komisją egzaminacyjną. Egzamin obejmuje, podobnie jak w Polsce, część pisemną i ustną z zakresu znajomości szeroko rozumianej gospodarki nieruchomościami oraz znajomości metodo-

logii i procedur wyceny nieruchomości. Sprawdzeniu przez IHK podlegają również cechy moralne i etyczne kandydata na rzeczoznawcę. Pozytywny wynik egzaminu stanowi podstawę do powołania przez Izbę na rzeczoznawcę przysięgłego.

Funkcjonowanie w Niemczech ujednoliconych zasad powoływania rzeczoznawców przysięgłych zapewnione jest poprzez:

1) Wspólne uzgodnienia izb gospodarczych i zawodowych dotyczące stanowionych przepisów

W tym zakresie, np.: Federacja Niemieckich Izb Przemysłowo–Handlowych (*Der Deutsche Industrie-und Handelskammertag*) wydała „Regulamin powoływania ekspertów (rzeczoznawców)” (*Mustersachvertändigenordnung MSVO*), który stanowi wzorzec dla innych izb i które tworzą na jego podstawie własne regulaminy;

2) Zharmonizowane przepisy administracyjne (*harmonisierte Verwaltungsvorschriften*)

Izby opierają swój tryb postępowania przy powoływaniu rzeczoznawców na wydanych przez Instytut Rzeczoznawstwa (*Instytut für Sachverständigenwesen*) „Zasadach powoływania rzeczoznawców” (*Fachlichen Bestellsvorschriften*), które stanowią także podstawę do stosowania w praktyce ujednoliconych zasad oceny kwalifikacji rzeczoznawców poprzez opracowany przez izby „Regulamin powoływania rzeczoznawców”;

3) Tworzenie wspólnych komisji egzaminacyjnych (*Gemeinsame Fachausschüsse*)

Niezależnie od uprawnień poszczególnych izb, dla zapewnienia jednolitego trybu postępowania kwalifikacyjnego są tworzone wspólne komisje egzaminacyjne dla kilku izb, które przeprowadzają na określonym terenie postępowanie kwalifikacyjne dla kandydatów na rzeczoznawców, np.: w Berlinie i Brandenburgii uprawnienia w zakresie ustanawiania (powoływania) rzeczoznawców ma w sumie 8 izb (4 przemysłowo–handlowe, 2 architektów, i 2 inżynierów). Jeśli tworzyłyby one własne komisje oceniające wiedzę kandydatów, sposób postępowania i wyniki byłyby trudne do porównania.

Po powołaniu rzeczoznawca przysięgły podlega nadzorowi sprawowanemu przez właściwe izby. Rzeczoznawca przysięgły może także prowadzić swoją działalność poza zasięgiem terytorialnym swojej izby, jednak jest zobowiązany do utworzenia swojej głównej siedziby na terenie jej działania. Dodatkowo, aby ułatwić nadzór, ograniczono ilość filii do dwóch biur. W przypadku naruszenia przez rzeczoznawcę jego powinności, właściwa izba może nakazać rzeczoznawcy dopełnienie wykonania określonych obowiązków, a w przypadku powtarzających się naruszeń może odwołać jego powołanie. Mianowanie rzeczoznawcy przysięgłego ograniczone jest do 5 lat i może być przedłużone każdorazowo o kolejne 5 lat. Wygasa w momencie ukończenia przez rzeczoznawcę 68 lat.

Sądy niemieckie, zgodnie z przepisami prawa cywilnego i karnego są zobligowane co do zasady, powoływać do czynności związanych z wyceną nieruchomości wyłącznie takie osoby, które legitymują się mandatem „publicznego powołania” oraz zostali zaprzysiężeni. Obowiązek wskazywania sądom rzeczoznawców legitymujących się odpowiednią wiedzą fachową mają Izby Przemysłowo-Handlowe. Rzeczoznawcy przysięgli podlegają tym samym pośrednio nadzorowi państwowemu. Oni sami jednak nie są zobowiązani do realizacji żadnych zadań władzy zwierzchniej. Ich wyższa pozycja w stosunku do wolnych rzeczoznawców, wynika raczej z prawnej ochrony ich tytułu zawodowego (rzeczoznawca przysięgły) oraz zobowiązania sądów do powoływania tylko tej grupy tych rzeczoznawców na biegłych (§404 k.p.c). Mają oni także prawo do używania im przynależnego wzoru pieczęci okrągłych, który to jest zakazany do stosowania przez innych rzeczoznawców nie będących rzeczoznawcami przysięgłymi. Jednocześnie w stosunku do rzeczoznawców przysięgłych obowiązują ograniczone formy zrzeszania (mówi o tym ich kodeks etyki zawodowej) oraz ograniczone prawo do swobodnego osiedlania się i swobodnego wykonywania zawodu. Za efekty swojej pracy ponoszą odpowiedzialność własnym majątkiem. Rzeczoznawcy przysięgli wykazywani są w centralnym rejestrze federalnym i w rejestrach krajowych.

Rzeczoznawcy (eksperti) certyfikowani

Certyfikacja rzeczoznawców ma porównywalne cele z powoływaniem rzeczoznawców przysięgłych, ale różni się istotnie w zakresie formy prawnej.

Pod ogólnym pojęciem „certyfikacja” rozróżnia się trzy jej rodzaje: certyfikację produktu, certyfikację systemów zarządzania jakością oraz certyfikację osobową.

Certyfikacja osobowa (osób prywatnych) zgodnie z niemiecką normą DIN 45000 (1990) i europejską EN 17000 (2003) ma swoje źródło w „Globalnej koncepcji certyfikacji i systemu kontroli” (*Globale Konzept für Zertifizierung und Prüfwesen*) Komisji UE z roku 1989. Podstawowym celem tego dokumentu było wprowadzenie na obszarze Unii Europejskiej jednolitego rynku wewnętrznego począwszy od 1.01.1993r. oraz usunięcie przeszkód w zakresie świadczenia usług i przepływu towarów. Komisja ta zwróciła z się apelem do rządów wszystkich państw UE do stworzenia narodowych struktur akredytacyjnych i zapewnienia funkcjonowania systemów akredytacji i certyfikacji. Norma DIN 45013/EN1724 stanowi ogólne kryteria w zakresie struktury placówki akredytacji osobowej oraz jej funkcjonowania. Nie określa jednak ona kryteriów które powinien spełniać rzeczoznawca.

Tak więc, podstawą prowadzenia certyfikacji osobowej jest akredytacja (uznanie) placówek, które są uprawnione do wydawania certyfikatów. Wynika to z przyjętego założenia, że zapewnienie standardów jakości usług rzeczoznawców, którzy legitymują się certyfikatem, powinno gwarantować jednolity tryb postępowania placówek (jednostek) certyfikujących. Ich akredytacja odbywa się na podstawie tzw. „normatywnego dokumentu” właściwej placówki akredytacyjnej, który w wymiarze prawnym jest częścią umowy zawieranej przez nią umowy z jednostką certyfikującą. Przy czym, certyfikaty mogą wydawać tylko te jednostki organizacyjne, które otrzymały uprawnienia (akredytację) w zakresie ich wydawania. Procedura nadawania uprawnień jednostkom uprawnionym do prowadzenia procedury certyfikacyjnej (akredytacja) oraz wydawanie przez nie certyfikatów odbywa się na podstawie umów cywilnoprawnych. W tym zakresie niemiecki

system akredytacji ma strukturę trójstopniową. Na poziomie krajowym funkcjonuje Niemiecka Rada Akredytacyjna, w której są reprezentowane placówki akredytacyjne, przedstawiciele przemysłu oraz władze federalne w postaci Ministerstwa Gospodarki i Pracy (*Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit*). Niemiecka Rada Akredytacyjna mieści się przy Urzędzie Kontroli Materiałów (*Materialprüfungsanstalt*), który podlega Ministerstwu Gospodarki i Pracy. Do zadań Rady należy koordynacja krajowych systemów akredytacji i reprezentowanie rzeczoznawców w placówkach akredytacyjnych na zewnątrz. Drugi poziom stanowi Zrzeszenie Placówek Akredytacyjnych (*Trägergemeinschaft für Akkreditierung*), które jest odpowiedzialne za akredytację i nadzór nad jednostkami certyfikującymi. Zrzeszenie Placówek Akredytacyjnych jest spółką osób prywatnych, w którym są wyodrębnione w dla każdej branży tzw. Komitety sektorowe (*Sektorenkomitees*), w ramach których to zostały powołane Spółki certyfikacyjne (*die Zertifizierungsgesellschaften*), które stanowią trzeci poziom struktury akredytacyjnej. Nadawanie im uprawnień do wydawania certyfikatów odbywa się na podstawie umowy, w której jednostka certyfikacyjna zobowiązuje się do nadawania certyfikatów wg zasad placówki akredytacyjnej odnoszących się do spełnienia wymogów stawianym rzeczoznawcom w zakresie ich przygotowania do praktycznego wykonywania czynności zawodowych. Spółka akredytacyjna jest uprawniona do wydawania certyfikatów rzeczoznawcy na podstawie zawartej z nim umowy. Okres ważności certyfikatu, podobnie jak mianowanie rzeczoznawców przysięgłych, wynosi 5 lat i może być przedłużany na kolejne okresy 5-cio letnie. Po uzyskaniu certyfikatu rzeczoznawca ma prawo do jego wykorzystania przy reklamowaniu swoich usług. Jednocześnie w okresie ważności certyfikatu rzeczoznawca jest zobowiązany do spełnienia określonych w umowie obowiązków (w zakresie doskonalenia zawodowego oraz praktycznego wykonywania zawodu), których dotrzymania nadzoruje placówka certyfikacyjna. W przypadku gdy jednostka certyfikacyjna stwierdzi rażące (powtarzające się) naruszenie warunków umowy może zakazać rzeczoznawcy posługiwania się certyfikatem w reklamie swoich usług.

W Niemczech uprawnienia w zakresie wyceny wydawania certyfikatów rzeczoznawcom mają trzy spółki certyfikacyjne: *IJS Zert GmbH* – placówka Instytutu Rzeczoznawstwa, *Hyp Zert GmbH* – placówka wiodącej instytucji kredytujących oraz prywatne przedsiębiorstwo *WF Zert GmbH*. Należy podkreślić także fakt, że wymienione powyżej spółki certyfikacyjne na rynku niemieckim konkurują ze sobą.

Niezależnie od wprowadzonych już wcześniej systemów certyfikacji rzeczoznawców, Niemcy podchodzą entuzjastycznie do nowej certyfikacji *Recognised European Valuer REV* (uznanego europejskiego rzeczoznawcy majątkowego). W okresie ostatnich dwóch lat *Hyp Zert*, wiodący organ certyfikujący niemieckich rzeczoznawców majątkowych, uzyskał certyfikaty REV dla ponad 900 swoich najlepiej wykwalifikowanych rzeczoznawców majątkowych (dla porównania takimi certyfikatami w Europie legitymuje się prawie 2000 rzeczoznawców; w tym w Polsce 102 rzeczoznawców majątkowych – w 2013r.). Istotne jest to o tyle, że obecnie wiele instytucji finansowych i prawie każdy bank państwowy i hipoteczny w Niemczech zatrudnia głównie rzeczoznawców posiadających certyfikat *Hyp Zert* oraz *REV*.

Należy także zauważyć, że certyfikaty *REV* nie są z założenia nowym rodzajem kwalifikacji ocenianych z punktu widzenia spełnienia szeregu wymogów minimalnych. Celem ich nadawania jest zapewnienie możliwości porównania wysokich kwalifikacji i doświadczenia rzeczoznawców z certyfikatami *REV* we wszystkich krajach, które wprowadziły te certyfikaty. W tym miejscu należy również zaznaczyć, że chociaż dyrektywa UE tzw. „dyrektywa usługowa” zapewnia rzeczoznawcom możliwość do wykonywania wycen poza krajem zamieszkania, to jednak nie uwzględnia ona (nie podaje szczegółowych kryteriów) w zakresie niezbędnych umiejętności do prowadzenia takiej działalności poza granicami własnego kraju. Dotyczy to w szczególności rzeczoznawców wykonujących zlecenia funduszy inwestycyjnych w całej Europie, które przykładają szczególną dbałość aby rzeczoznawcy których zatrudniają w różnych krajach Europy, spełniali przynajmniej minimalne wymagania dotyczące wykształcenia, umiejętności i doświadczenia. Zakłada się, że program *REV* wprowadzony przez *TEGOVa* powinien dać im taką pewność.

Reasumując, podstawowe wymagania zarówno w przypadku powoływania rzeczoznawców przysięgłych, jak i certyfikacji rzeczoznawców są podobne, tj. dotyczą: sprawdzenia spełnienia kryteriów formalnych przez kandydata, kontroli jego szczególnej wiedzy, trybu mianowania względnie certyfikacji. Przy czym, występują istotne różnice natury prawnej w zakresie ich ustanawiania i funkcjonowania. Powoływanie rzeczoznawców przysięgłych odbywa się na podstawie ustawy, natomiast certyfikacja rzeczoznawców na podstawie umowy. Rzeczoznawca przysięgły musi posiadać wymaganą przez ustawodawcę wiedzę fachową i doświadczenie, natomiast wymagania w zakresie uzyskania certyfikatu są określone w umowie. Tytuł rzeczoznawca przysięgły jest prawnie chroniony, z kolei pojęcia akredytacja i certyfikacja nie są objęte regulacją prawną. Rzeczoznawca przysięgły podlega kontroli publiczno-prawnej, rzeczoznawca certyfikowany podlega kontroli wynikającej z umowy. Rzeczoznawcy przysięgli zostają zaprzysiężeni, certyfikowani nie składają przysięgi, mają jedynie wypełniać postanowienia umowy. Rzeczoznawcy przysięgli nie mogą odmówić wykonania zlecenia na rzecz sądu; sądy zobowiązane są do korzystania z usług rzeczoznawców przysięgłych. Rzeczoznawcy przysięgli podlegają surowszemu prawu zawodowemu; nie mogą mieć więcej niż dwóch filii swojej firmy; podlegają licznym ograniczeniom reklamy; ich mianowanie wymaga z mocy prawa po ukończeniu 68 lat.

Rzeczoznawcy powołani przez organizacje zawodowe (stowarzyszenia)

W Niemczech orzecznictwo sądowe uznało prawo stowarzyszeń i związków gospodarczych do powoływania swoich rzeczoznawców. Powołanie na rzeczoznawcę „stowarzyszeniowego” nie rodzi żadnych skutków prawnych. Faktycznie, znaczenie takiego powołania w Niemczech jest w odróżnieniu do krajów anglosaskich (*RICS*) niskie, co wynika z „dominacji” rzeczoznawców przysięgłych.

Największym stowarzyszeniem rzeczoznawców w Niemczech jest Federalne Stowarzyszenie Rzeczoznawców Przysięgłych. Celem stowarzyszenia jest promocja rzeczoznawstwa.

W 1972r. został wspólnie z izbami założony w formie stowarzyszenia niezależny Instytut Rzeczoznawstwa,

który prowadzi doskonalenie zawodowe, wspiera wymianę doświadczeń w zakresie wyceny nieruchomości oraz reprezentuje niemieckich rzeczoznawców na poziomie Unii Europejskiej (*TEGOVA*). Instytut Rzeczoznawstwa – jak wspomniano wcześniej – opracowuje zasady ustanawiania rzeczoznawców przysięgłych (tzw. Zasady powoływania rzeczoznawców) oraz jest od 1996r. instytucją certyfikującą.

Ponadto, swoich rzeczoznawców powołują także wiodące towarzystwa kredytowe, które organizują w tym zakresie również liczne kursy doskonalenia zawodowego dla swoich rzeczoznawców (ekspertów).

„Wolni” rzeczoznawcy

W Niemczech funkcjonują również tzw. „wolni” rzeczoznawcy („*freien*” *Sachverständige*), mający prawo wykonywania tego zawodu, w stosunku do których brak jest regulacji (formalnych przepisów) w zakresie wykształcenia, udokumentowania wiedzy oraz formy jej sprawdzenia, co w efekcie skutkuje tym, że nie przysługuje im prawna ochrona wykonywanego zawodu. O wykonywaniu przez tą grupę rzeczoznawców czynności z zakresu szacowania nieruchomości decyduje fakt, że „wolny” rzeczoznawca posiada wymaganą szczególną wiedzę i prowadzi zarejestrowaną w tym zakresie działalność. Mogą oni prowadzić działalność rzeczoznawcy w ramach posiadanego zawodu (np. architekt, inżynier), prowadzonej działalności gospodarczej (np. biura pośrednictwa), umowy o pracę lub działalności na własny rachunek. Ponadto działalność „wolnego” rzeczoznawcy może być działalnością główną lub uboczną.

Na uwagę zasługuje także fakt, że w Niemczech, zasadniczo większość zleciodawców ma wolny wybór, do kogo zwróci się ze zleceniem wykonania wyceny nieruchomości, czy do wolnego rzeczoznawcy, czy do innych grup rzeczoznawców – rzeczoznawcy przysięgłego, certyfikowanego, czy też stowarzyszeniowego. Dotyczy to również rozstrzygnięć sądowych obejmujących problematykę określania wartości nieruchomości. Operat szacunkowy wykonany przez rzeczoznawcę na zlecenie strony jest w każdym przypadku „opinią strony”. Rzeczoznawca przysięgły również nie jest w takim przypadku biegłym sądowym, lecz „biegłym świadkiem strony”, która zleciła mu wykonanie operatu.

Podsumowanie

Rzeczoznawstwo majątkowe w Niemczech podlega prawnej regulacji, w zasadzie tylko w części. Dotyczy to w szczególności rzeczoznawców przysięgłych oraz rzeczoznawców funkcjonujących w Komisjach ekspertów ds. wyceny nieruchomości – są to dwa przypadki, gdzie prawnej regulacji podlegają wymagane kwalifikacje rzeczoznawców oraz ich czynności wykonywane dla potrzeb administracji państwowej, sądów, przedsiębiorstw oraz również dla osób prywatnych (w przypadkach realizacji celów szczególnych wymagających od rzeczoznawców o wysokich i prawnie uznanych kwalifikacji).

W rzeczywistości największą pozycje zawodową mają rzeczoznawcy przysięgli (wymóg posiadania szczególnych kwalifikacji; zobowiązania publiczne itd.). Natomiast działające w imieniu państwa Komisje ekspertów mają ograniczoną możliwość udziału w rynku, mogą działać jedynie w zakresie swoich kompetencji, które są także ograniczone przepisami poszczególnych landów.

Pomimo, że certyfikacja osobowa wg DIN45013EN17024 nie została jeszcze w pełni wprowadzona w Niemczech jako instrument harmonizacji rzeczoznawstwa, to należy sądzić, że w przyszłości certyfikacja osobowa ma perspektywę szerszego zaistnienia jako uzupełnienie różnych form ustanawiania rzeczoznawców w krajach członkowskich UE i przyczynić się do harmonizacji w tej dziedzinie (w tym dopasowania niemieckiego rzeczoznawstwa do standardów europejskich i międzynarodowych).

Z powyższego należy wnioskować, że w najbliższym czasie w Niemczech zarówno instytucja publicznego powołania rzeczoznawcy, jak i certyfikacja będą istniały obok siebie. Jednocześnie znaczącym uzupełnieniem na rynku, obok tych dwóch podstawowych, najbardziej uznanych form wykonywania zawodu będzie także „wolny” rzeczoznawca.



Piśmiennictwo

1. *Baugesetzbuch 23. Juni 1960, 30. Oktober 1960, 23. September 2004 8. Dezember 1986, 1. Juli 1987, 20. November 2014, 26. November 2014.*
2. *Grätz Horst, Wachsmann Petra – Vorschriften, Regelungen und Instrumente zur Bewertung der Grundvermögens in der Bundesrepublik Deutschland. Polsko-Niemiecka Konferencja Rzeczoznawców Majątkowych, Zielona Góra, 2004.*
3. *Grätz Horst – Neue Reelungen zum Wertermittlungsrecht in Deutschland. Polsko-Niemiecka Konferencja Rzeczoznawców Majątkowych, Zielona Góra, 2013.*
4. *Grzesik Krzysztof – Aspekty polityki w zakresie wyceny nieruchomości na arenie międzynarodowej. Rzeczoznawca Majątkowy Nr 3(79), 2013.*
5. *Kłosowski Sławomir – Zasady i uwarunkowania procesu wyceny nieruchomości w Republice Federalnej Niemiec Prace Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 280, 2013.*
6. *Muczyński Andrzej – Kategorie rzeczoznawców wyceny nieruchomości w Niemczech. WYCENA nr 3(44) 1999r., wyd. "Educaterra".*
7. *Numrich Marlies – Analyse dre Grundstücksmärkte in Deutschland. Polsko-Niemiecka Konferencja Rzeczoznawców Majątkowych, Zielona Góra 2009.*

STATYCZNE I DYNAMICZNE MIERNIKI OPŁACALNOŚCI INWESTOWANIA NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI



dr Elżbieta Gołąbeska

Adiunkt w Zakładzie Informacji
Przestrzennej

Wydziału Budownictwa i Inżynierii
Środowiska

Politechnika Białostocka

Wprowadzenie

Inwestorzy działający na rynku kapitałowym mają różne motywacje do tego, aby swój kapitał ulokować w danej formie inwestycji. Zależy to od wielu czynników takich jak: wiek inwestora, wysokość zgromadzonego kapitału, doświadczenie, skłonności do ponoszenia ryzyka bądź też czas, jakim dysponuje potencjalny kupiec. W związku z tym każdy inwestor inaczej będzie pojmował pojęcie „korzyści”. Mogą to być korzyści związane z samorealizacją, ochroną kapitału przed inflacją, uczestnictwem w grze rynkowej bądź też korzyści finansowe.

Od wielu lat dużym zainteresowaniem inwestorów cieszą się nieruchomości. Wkraczając na ten rynek, należy mieć jednak świadomość dysponowania sporym kapitałem oraz uwzględnić ryzyko wynikające ze specyfiki przedmiotu inwestycji. W tym miejscu należy szczególnie podkreślić różnorodność motywacji inwestora, który wkracza na rynek nieruchomości. Według Ewy Kucharskiej-Stasiak, motywacje te można podzielić na obiektywne i subiektywne. Przykładem motywacji obiektywnej może być dążenie do uzyskania dochodów, chęć zaspokojenia czy też poprawy warunków mieszkaniowych. Motywacjom obiektywnym mogą towarzyszyć również przyczyny subiektywne. Objawiają się one jako chęć zdobycia uznania oraz statusu społecznego, osiągnięcie indywidualnej satysfakcji poprzez dysponowanie nieruchomością, zagwarantowanie poczucia bezpieczeństwa, komfortu i wygody.

Inwestor kierując się różnymi motywacjami zainteresuje się różnymi segmentami wchodzącymi w skład rynku



nieruchomości. Przykładowo inwestor chcąc zaspokoić swoje potrzeby mieszkaniowe (można przyjąć, iż będzie to młody kupiec) lub je poprawić (kupiec w wieku lat 30-40) skieruje swe zainteresowanie na rynek mieszkaniowy. Jeśli inwestor chce pomnożyć swój kapitał wtedy jego wybór może paść na rynek nieruchomości komercyjnych lub przemysłowych.¹

Można zatem stwierdzić, że w obydwu przypadkach inwestor wybierze nieruchomość jako lokatę kapitału, zamiarem.²

- zabezpieczenia środków finansowych (np. przed wydatkowaniem ich na przesadną konsumpcję bieżącą lub przed kradzieżą);
- ochrony kapitału przed inflacją;
- uzyskania ulg podatkowych w podatku od nieruchomości lub podatku dochodowym;
- zaciągnięcia kredytu hipotecznego.

Profesjonalni inwestorzy zanim ulokują swoje fundusze na rynku nieruchomości dokonają niewątpliwie mniej lub bardziej szczegółowych analiz finansowych stosując mierniki opłacalności inwestycji, dzięki którym łatwiej jest oszacować kwotę i czas zwrotu z inwestycji.

1. Mierniki statyczne opłacalności inwestycyjnej na rynku nieruchomości

Podjęcie decyzji o inwestowaniu w nieruchomości nie jest rzeczą łatwą. Wynika to z cech nieruchomości oraz cech samego rynku takich jak wysoka kapitałochłonność oraz mała płynność. Inwestorzy, aby zminimalizować ryzyko swoich poczynań, stosują metody pomiaru opłacalności inwestycji, przeprowadzają obliczenia, prognozują sytuację na rynku w przyszłych latach. Proste metody kalkulacji czy dana inwestycja jest opłacalna, zwane również uproszczonymi, opierają się głównie na wartościach, jakie zanotowane zostały na rynku w niedługim okresie wstecz. Stosowne są wówczas dane z okresu ostatniego roku do trzech lat. Uzyskane informacje przy pomocy tych mierników mogą okazać się więc niemiarodajne.³



¹ Kucharska – Stasiak E., Nieruchomość a Rynek, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000

² Kucharska – Stasiak E., Nieruchomość a Rynek, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000

³ Marcinek K., Finansowa ocena inwestowania w nieruchomości komercyjne, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009

W celu przeprowadzenia analizy opłacalności inwestycji można:⁴

- obliczyć stopę zwrotu netto z inwestycji

$$SZ_{KW} = \frac{DN}{KW} = \frac{DON - OD - A}{KW} \quad (1)$$

gdzie:

- SZ_{KW} - stopa zwrotu z inwestycji;
- DN - roczny dochód netto;
- KW - kapitał zainwestowany przez inwestora;
- DON - roczny dochód operacyjny netto;
- OD - odsetki;
- A - amortyzacja;

Obliczona stopa zwrotu netto z inwestycji informuje o finansowej rentowności poświęconego kapitału przez inwestora. Uzyskany wynik świadczy o stopniu atrakcyjności projektowanej inwestycji. Im ten wynik jest wyższy, tym inwestycja jest bardziej korzystna i warto upewnić się co do jej przeprowadzenia na podstawie innych mierników,

- obliczyć stopę zwrotu gotówki

$$SZ_G = \frac{G}{KW} = \frac{DON - OZD}{KW} \quad (2)$$

gdzie:

- SZ_G - stopa zwrotu gotówki;
- G - środki pieniężne po obsłudze zadłużenia;
- KW - kapitał własny inwestora;
- OZD - środki potrzebne do obsługi zadłużenia;
- DON - roczny dochód operacyjny netto.

Wskaźnik stopy zwrotu gotówki porównuje ilość środków pieniężnych pozostających po obsłudze zadłużenia z zaangażowanym kapitałem przez inwestora. Wykazuje on, jaki zysk może osiągnąć inwestor z każdej zainwestowanej przez siebie złotówki. Wskaźnik stopy zwrotu gotówki z inwestycji przedstawia stosunek osiągniętych zysków z inwestycji do kapitału własnego jaki musi on wnieść w dany projekt. Inwestycję najkorzystniejszą wskazuje maksymalnie najwyższy wynik,



- obliczyć całkowitą stopę zwrotu z inwestycji

$$SZ_C = \frac{DON - OZD + RK}{KW} \quad (3)$$

gdzie:

- SZ_C - całkowita stopa zwrotu z inwestycji;
- DON - roczny dochód operacyjny netto;
- OZD - koszt obsługi zadłużenia;
- RK - rata kapitałowa;
- KW - kapitał własny inwestora.

Wskaźnik całkowitej stopy zwrotu z inwestycji może służyć również do wyznaczenia stopy zwrotu gotówki. Jest on relacją kapitału pozostającego po obsłudze zadłużenia oraz rocznej jego spłaty do kapitału poświęconego przez inwestora. Miernik ten jest w swej interpretacji podobny do wskaźnika stopy zwrotu gotówki. W swoich obliczeniach uwzględnia jednak ratę kapitałową, która częściowo zmienia uzyskiwane wyniki. W związku ze spłatą kolejnych rat kredytu inwestor staje się właścicielem nieruchomości z większymi udziałami,

- obliczyć stopę kapitalizacji

$$R = \frac{DON}{V \text{ lub } CZ} \quad (4)$$

gdzie:

- R - stopa kapitalizacji;
- DON - roczny dochód operacyjny netto;
- V - wartość nieruchomości;
- CZ - cena transakcyjna zakupu lub sprzedaży nieruchomości.

Stopa kapitalizacji jest uważana przez inwestorów za jeden z najważniejszych mierników. Miernik porównuje wkład operacyjny netto do wartości lub ceny kupna-sprzedaży wybranej nieruchomości. Wyraża on stopę zwrotu z inwestycji, jakiej może spodziewać się inwestor. Dzięki temu wskaźnikowi, inwestor może też oszacować, czy planowany przez niego zysk nie jest zbyt duży lub zbyt mały. Porównań tych dokonuje się w oparciu o dane z rynku nieruchomości, na podstawie przychodów i wartości tych nieruchomości,

- obliczyć wskaźnik pokrycia obsługi zadłużenia

$$WPOZ = \frac{DON}{RK + OD} \quad (5)$$

gdzie:

- $WPOZ$ - wskaźnik pokrycia obsługi zadłużenia;
- RK - rata kredytu;
- OD - odsetki od kredytu.

Wskaźnik pokrycia obsługi zadłużenia pomaga inwestorowi w wyznaczeniu relacji dochodu operacyjnego netto w okresie inwestycji do kosztów obsługi zadłużenia w okresie trwania inwestycji. Przedstawiony wskaźnik wykazuje czy zyski z planowanej inwestycji są w stanie pokryć wydatki związane ze spłatą kredytu. Miernik ten jest więc wykorzystywany zarówno przez inwestorów jak i kredytodawców. Banki niechętnie udzielają kredytów na inwestycje, które charakteryzują się niskim poziomem wskaźnika pokrycia obsługi zadłużenia. Wynik poniżej 1 oznacza, że inwestor będzie musiał pozyskać środki z dodatkowego źródła na pokrycie raty. Minimalny wskaźnik, tolerowany przez kredytodawców wynosi 0,75. Inwestora interesuje więc jak najwyższy wynik uzyskany w obliczeniach. Zbyt wysoki wynik, może świadczyć jednak o błędach w obliczeniach lub zbyt optymistycznej wersji szacowanych zysków,

- obliczyć mnożnik dochodu brutto

$$MDB = \frac{CZ}{DB} \quad (6)$$

gdzie:

- MDB - mnożnik dochodu brutto;
- CZ - cena zakupu nieruchomości;
- DB - roczny dochód brutto.

Miernik mnożnika dochodu brutto mierzy stosunek dochodu brutto do ceny zakupu nieruchomości. Miernik ten porównuje cenę zakupu nieruchomości do szacowanego przez inwestora rocznego dochodu brutto. Wynik wskazuje inwestorowi ile razy cena zakupu jest większa niż planowany dochód z inwestycji po jego opodatkowaniu. Oznacza to, że im mniejszy jest osiągnięty wynik, tym bardziej opłacalna jest operacja,

⁴ Ibidem

- obliczyć wskaźnik wydatków operacyjnych

$$WWO = \frac{WOP}{DB} \quad (7)$$

gdzie:

- WWO* - wskaźnik wydatków operacyjnych;
- WOP* - roczne wydatki operacyjne;
- DB* - roczny dochód brutto;

Wskaźnik wydatków operacyjnych przedstawia relację pomiędzy całkowitymi rocznymi kosztami operacyjnymi i rocznym efektywnym dochodem brutto. Wskazuje na efektywność zarządzania daną nieruchomością. Miernik wykorzystywany jest najczęściej w zarządzaniu nieruchomościami komercyjnymi. Wówczas, najbardziej optymalnym wynikiem jest przedział taki, który mieści się w przedziale od 30% do 70%. Przy zastosowaniu do nieruchomości mieszkaniowych wskaźnik ten może osiągnąć wyższe wartości. Inwestora interesuje tu maksymalnie najniższy wynik. Wysoki rezultat może świadczyć o tym, że koszty utrzymania danej nieruchomości są za wysokie,

- obliczyć wskaźnik efektywności operacyjnej

$$WWOR = \frac{WOP}{POT} \quad (8)$$

gdzie:

- WWOR* - wskaźnik wydatków operacyjnych;
- WOP* - roczne wydatki operacyjne;
- POT* - potencjał fizyczny nieruchomości.

Wskaźnik efektywności operacyjnej jest konstruowany w celu określenia relacji pomiędzy rocznymi wydatkami operacyjnymi a fizycznym potencjałem nieruchomości. W przypadku nieruchomości mieszkaniowej, może być to powierzchnia pod wynajem.

Miernik ten, podobnie jak wskaźnik wydatków operacyjnych, wskazuje na inwestycje o najniższym wyniku. Porównuje on jednak wydatki związane z przeprowadzaną inwestycją do potencjału nieruchomości, jakim jest jego powierzchnia,

- obliczyć próg rentowności

$$PR = \frac{WOP + OZD}{DB} \quad (9)$$

gdzie:

- PR* - próg rentowności;
- WOP* - roczne wydatki operacyjne;
- OZD* - koszt obsługi zadłużenia;
- DB* - roczny dochód brutto.

Wskaźnik ten wyraża relacje pomiędzy całkowitymi wpływami gotówkami a całkowitymi wydatkami inwestycyjnymi. Próg rentowności wyraża więc skalę aktywności jednostki gospodarczej, przy której osiągnane przychody pokrywają poniesione koszty.

Próg rentowności traktowany jest przez inwestorów jako wstępne kryterium oceny opłacalności danej inwestycji. Uzyskany wynik pozwala podjąć decyzję odnośnie dalszym analizom wybranego wariantu. Próg rentowności łączony jest często z innymi miernikami w celu upewnienia się co do słuszności wyliczeń. Wynikiem obliczeń jest iloraz wydatków na inwestycję i opodatkowanego dochodu z operacji. Oznacza to, że jeżeli wynik jest większy niż 1, wydatki przewyższają dochody. W sytuacji kiedy wynik jest mniejszy niż 1, dochody przewyższają wydatki.

2. Mierniki dynamiczne opłacalności inwestycyjnej na rynku nieruchomości

Inwestycje nieruchomościowe charakteryzują się potrzebą rozpatrywania ich w okresie wieloletnim. Mierniki proste uwzględniają analizę rynku w okresie zaledwie do dwóch lat wstecz, a czasem nawet krócej. Dlatego też częściej stosowane są mierniki dyskontowe (dynamiczne) opłacalności inwestycyjnej. Niemniej jednak aby je stosować należy posiadać szerszą wiedzę dotyczącą wieloletniego funkcjonowania rynku nieruchomości. Dyskontowe metody badania opłacalności inwestycji stosowane są w przypadku inwestycji nie krótszych niż 5 lat.⁵

W przypadku inwestycji, zarówno wydatki jak i przychody występują w różnych okresach. Ze względu na zmienność wartości pieniądza w czasie osiągane zyski w pierwszym roku inwestycji mogą mieć inną wartość niż przychody w ostatnim jej okresie. Ilość pieniędzy, którą inwestor posiada obecnie ma większą wartość niż to co uda mu się zarobić za kilka lat.⁶

W celu przeprowadzenia analizy opłacalności inwestycji przy zastosowaniu mierników dyskontowych należy:

- obliczyć wartość przyszłą

$$WP = WO(1+i)^n \quad (10)$$

gdzie:

- WP* - wartość przyszła wkładu w inwestycję;
- WO* - wartość obecna inwestycji;
- i* - stopa procentowa dla danego okresu;
- n* - ilość okresów przyjętych na inwestycję.

Miernik wartości przyszłej pozwala ustalić inwestorowi ile warta będzie jego kwota pieniężna po upływie przyjętego okresu czasu. Zakłada on inwestycję swoich oszczędności przy określonej stopie procentowej. W przypadku niektórych inwestycji możliwe jest naliczanie odsetek częściej niż raz w roku. Przykładem mogą być lokaty krótkoterminowe. Wówczas stopę procentową można obliczyć stosując wzór:

$$i_{ef} = \left(1 + \frac{i}{m}\right)^m - 1 \quad (11)$$

gdzie:

- i_{ef}* - stopa procentowa w danym okresie;
- i* - stopa procentowa roczna;
- m* - liczba okresów, w której naliczane są odsetki w ciągu roku.



⁵ Marcinek K., Finansowa ocena inwestowania w nieruchomości komercyjne, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009

⁶ Ibidem

Oszacowanie wartości przyszłej inwestycji pozwala oszacować zysk osiągnięty po upływie określonego czasu. Jeśli osiągnięty zysk nie spełnia oczekiwań inwestora, można obliczyć czas, po jakim dana inwestycja np. podwoi wkład inwestującego:

$$n = \frac{\log \frac{WP}{WO}}{\log(1+i)} \quad (12)$$

• **zdyskontować – obliczyć wartość obecną**

$$WO = \frac{WP}{(1+i)^n} = WP \cdot \frac{1}{(1+i)^n} \quad (13)$$

gdzie:

- WP - wartość przyszła wkładu w inwestycję;
 WO - wartość obecna inwestycji;
 i - stopa procentowa dla danego okresu;
 n - ilość okresów przyjętych na inwestycję.

Obliczanie wartości obecnej jest procesem odwrotnym do obliczenia wartości przyszłej. Oznacza to, że przy użyciu tego wskaźnika inwestor jest w stanie określić jaką kwotę musi zainwestować dziś na przyjęty przez siebie okres, o określonej stopie procentowej, aby osiągnąć planowany zysk. Za pomocą miernika dyskontowania można więc obliczyć, jaką kwotę należy zainwestować w chwili obecnej, aby osiągnąć zamierzony cel w przyszłości,

• **obliczyć wartości annuitetowe**

W przypadku inwestycji polegającej na kupnie i sprzedaży nieruchomości dochód występuje jednorazowo w postaci różnicy w cenach transakcji. W przypadku wielu inwestycji przychody występują częściej. Przykładem mogą być dochody z wynajmu nieruchomości. Takie wpływy nazywane są annuitetami. Dochody te mogą również posiadać swoją wartość przyszłą i obecną.

Wartość przyszła annuitetów

$$WP_n = RAN \cdot \frac{(1+i)^n - 1}{i} \quad (14)$$

gdzie:

- WP_n - wartość przyszła annuitetów;
 RAN - annuitet;
 i - stopa procentowa;
 n - liczba okresów inwestycji.

W celu powiększenia kapitału początkowego inwestor wynajmuje nieruchomość. Czynsz z nieruchomości odkładany jest raz w roku na lokatę bankową z oprocentowaniem stałym. Ponadto należy pamiętać, że dochód z wynajmu jest opodatkowany (18% stawką podatkową). Po ustalonym okresie inwestor zgromadzi na lokacie pewną kwotę. Celem inwestora jest podwojenie swojego kapitału początkowego. Z łatwością można obliczyć po jakim czasie nastąpi podwojenie kapitału początkowego z tytułu odkładania przychodów z wynajmu nieruchomości.

Wartość obecna annuitetów

$$WO_n = RAN \cdot \frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} \quad (15)$$

gdzie:

- WO_n - wartość obecna annuitetów;
 RAN - annuitet;
 i - stopa procentowa;
 n - liczba okresów inwestycji.

W przeciwieństwie do wartości przyszłej annuitetów możliwe jest wyznaczenie wartości obecnej. Przy jej pomocy inwestor może określić jaką kwotę musiałby ułokować co roku w banku na ustalony okres, na lokacie o stałym oprocentowaniu aby osiągnąć kwotę przychodu równą stawce tyle samo-letnich czynszów z najmu.

Rata annuitetowa, kiedy znana jest jej wartość obecna

$$RAN_o = WO \cdot \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \quad (16)$$

lub

$$RAN_o = WO \cdot \frac{i}{1 - \left[\frac{1}{(1+i)^n} \right]} \quad (17)$$

gdzie:

- RAN_o - rata annuitetowa, kiedy znana jest jej wartość obecna;
 WO - wartość obecna annuitetów;
 i - stopa procentowa;
 n - liczba okresów inwestycji.

Zakładając, że inwestor w celu przeprowadzenia inwestycji postanawia wziąć kredyt w banku na ustalony okres i pamiętając, że zaciągnięty kredyt jest oprocentowany, przy pomocy tego wskaźnika możliwe jest wyznaczenie rocznej raty kredytowej.

Należy pamiętać, że roczna rata kredytu wraz z odsetkami płacona w długim okresie czasu niewątpliwie sprawi, że ilość wpłaconych do banku pieniędzy będzie o wiele wyższa niż kwota zadłużenia.

Wartość annuitetowa, kiedy znana jest jej wartość przyszła

$$RAN_p = WP \cdot \frac{i}{i(1+i)^n - 1} \quad (18)$$

gdzie:

- RAN_p - rata annuitetowa, kiedy znana jest jej wartość przyszła;
 WO - wartość przyszła annuitetów;
 i - stopa procentowa;
 n - liczba okresów inwestycji.

Jeśli inwestor osiąga dochody w określonej wysokości rocznie z tytułu wynajmu nieruchomości mieszkaniowej i planuje w przeciągu najbliższych lat pozyskać drugą taką nieruchomość, to przy pomocy tego wskaźnika jest w stanie ustalić, jaką kwotę musi wpłacić co roku na lokatę, aby było go stać na zakup kolejnej inwestycji. Może się okazać, że osiągnięte zyski z wynajmu nieruchomości nie pozwalają mu odłożenie potrzebnej kwoty na zakup mieszkania.

W celu wyznaczenia wartości elementów przedsięwzięcia, które pochodzą z różnych okresów oraz przełożenie ich na wartość obecną, niezbędne jest posiadanie stopy procentowej danej inwestycji. Stopa ta nazywana jest stopą dyskontową i służy do bezpośredniego wyznaczenia stóp dyskontowych. W analizie finansowej pełni ona różne funkcje. Przy jej zastosowaniu inwestor jest w stanie skalkulować m.in. stopę zwrotu jakiej oczekuje od przyjętej inwestycji. Stopa dyskontowa staje się więc parametrem niezbędnym do podjęcia analizy.

Celem przeprowadzania analizy finansowej jest sprawdzenie czy inwestor wdrażając swój projekt osiągnie zyski na poziomie pozwalającym pokrycie wiążących się z nim kosztów oraz pozwoli mu na dalsze oszczędzanie. Nadwyżka przychodów nad kosztami utrzymania inwestycji nazywana jest stopą zwrotu. Wyznaczając stopę zwrotu, inwestor może porównać opłacalność przeprowadzanej operacji z innymi opcjami inwestycyjnymi dostępnymi na rynku.

3. Wady i zalety inwestowania w nieruchomości

Wśród wielu możliwości inwestowania własnego kapitału, rynek nieruchomości może okazać się bardzo atrakcyjną alternatywą. Należy jednak pamiętać, że każdy z instrumentów finansowych przynosi swojemu inwestorowi zysk bądź stratę. Tak jest też i z inwestycjami w nieruchomości. Zyski z tytułu posiadania nieruchomości dzielą się na czynsze z wynajmu, prowadzenie działalności w ramach posiadania nieruchomości, np. powierzchnia magazynowa lub płatny parking, czy też z różnicy w kwotach kupna i sprzedaży nieruchomości. Inwestowanie w nieruchomości posiada zarówno swoje wady, jak i zalety. Do podstawowych zalet można niewątpliwie zaliczyć:

- ochronę kapitału przed kradzieżą;
- ochronę kapitału przed inflacją;
- możliwość uzyskania ulg podatkowych w podatku dochodowym lub podatku od nieruchomości;
- możliwość zaciągnięcia kredytu hipotecznego pod zastaw nieruchomości.

Inwestycje związane z zakupem nieruchomości wiążą się także z problemami i niedogodnościami dla inwestora, wśród których można wymienić m.in.:

- brak możliwości podziału inwestycji. W przypadku zakupu akcji spółki, inwestor ma możliwość odsprzedaży części z nich w sytuacjach gdy niezwłocznie potrzebuje odzyskać część funduszy;
- konieczność zarządzania nieruchomościami. Poza procesem inwestycji w nieruchomości poprzez jej zakup, ważne jest jej również dalsze prowadzenie i dbanie stan techniczny tej nieruchomości. W przypadku zakupu akcji, inwestor zobligowany jest do kontroli wartości tych akcji;
- ryzyko inwestowania w nieruchomości;
- mała płynność na rynku nieruchomości.

Zestawiając ze sobą wady i zalety inwestycji w nieruchomości można podjąć decyzję, że pełni ona funkcję głównie ochronną dla posiadanego kapitału i jest nieopłacalna ze względu na duże nakłady pracy jakie trzeba ponieść aby inwestycja przyniosła zyski. Poza ciężką pracą inwestycja ta charakteryzuje się potrzebą ponoszenia wysokich nakładów finansowych.

W obliczu takiej sytuacji, inwestycja majątku życia w celu osiągnięcia przychodu, który zapewni nam jedynie uniknięcie negatywnych skutków inflacji może zniechęcić inwestora.

Inwestowanie w nieruchomości nie musi być wcale postrzegane jako ochrona oszczędności. Dowodzi tego sytuacja jaka miała miejsce na polskim rynku nieruchomości mieszkaniowych w latach 2004-2010, kiedy to ceny nieruchomości mieszkaniowych w największych miastach wzrosły o ok. 428% w przeciągu 6 lat. Do dziś w wielu artykułach prasowych można przeczytać o możliwości zarobku na nieruchomościach w granicach 100% zysku rocznie. Przedstawiona sytuacja mogła mieć jednak charakter jednorazowy. Wyniknęła ona z faktu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Obawa społeczeństwa przed zmianami z tym związanymi skłoniła do tradycyjnego oszczędzania i zmniejszenia popytu na nieruchomości przed rokiem 2004.

Inwestor do swojej dyspozycji ma wiele możliwości lokowania kapitału. Lokaty kapitałowe, czyli inaczej inwestycje finansowe są sposobem na lokatę kapitału pieniężnego w innym podmiocie gospodarczym. Celem przeprowadzania lokat kapitałowych jest osiągnięcie zysku na podstawie wypłacanych odsetek, dywidend, oraz na mocy przyrostu wartości kapitału.



Podsumowanie

Zgodnie z zapisami w literaturze poświęconej analizie inwestycyjnej na rynku nieruchomości istnieje wiele mierników umożliwiających skuteczną selekcję korzystnych inwestycji. Dzielą się one na mierniki statyczne i dyskontowe. Uprozczone wskaźniki opierają się o dane pochodzące z rynku nieruchomości w przekroju ostatnich kilku lat. Wskaźniki dyskontowe uwzględniają zmianę wartości pieniądza w dłuższym czasie.

Profesjonalni inwestorzy w swoich analizach stosują częściej mierniki dyskontowe. Przeprowadzona analiza przy użyciu tych wskaźników, pozwala ustalić konkretny zysk jaki jest możliwy do osiągnięcia przez inwestora. Uzyskane wyniki pozwalają stwierdzić, jakie nakłady musi ponieść inwestor lub jakie annuitety musi pozyskać aby osiągnąć cel. Rezultaty tych kalkulacji pozwalają oszacować czy przyjęte wartości kwotowe mają swoje odzwierciedlenie w rzeczywistości.

Przy prowadzonych analizach opłacalności inwestycji w nieruchomości należy pamiętać, że w obecnej chwili mamy do czynienia ze słabszym okresem na rynku nieruchomości. Wynika to z trudnej sytuacji finansowej społeczeństwa, dużego bezrobocia, a także zwiększających się wymagań banku co do preferencji przyznawania kredytów hipotecznych. Wszystkie te czynniki znacząco wpływają na obniżenie popytu na dobro jakim jest nieruchomości. W związku z tym cena musi zostać skorygowana do poziomu, który pozwoli na ożywienie tego sektora gospodarki.

Odwrotna sytuacja miała miejsce kilka lat temu, kiedy można było powiedzieć, że występuje boom na rynku nieruchomości. Wówczas aprecjacja na nieruchomości sięgała poziomu ponad 400%, a zysk znacząco przewyższał dochody z innych możliwych lokat kapitałowych. Uzyskiwane obecnie wyniki obliczeń poziomu mierników opłacalności inwestycyjnej upewniają, że aktualnie inwestowanie w nieruchomości ma raczej charakter ochronny kapitału.

Bibliografia

1. Kucharska – Stasiak E., *Nieruchomość a Rynek*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000
2. Marcinek K., *Finansowa ocena inwestowania w nieruchomości komercyjne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009

OPODATKOWANIE PODATKIEM VAT SPRZEDAŻY GRUNTÓW ZABUDOWANYCH PRZEZ PODATNIKÓW PODATKU OD TOWARÓW I USŁUG, KRYTERIA DECYDUJĄCE O ICH OPODATKOWANIU BĄDŹ ZWOLNIENIU Z VAT



Elżbieta Ochocka

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

Kontynuując temat opodatkowania bądź zwolnienia z podatku VAT dostawy nieruchomości, w artykule tym prezentuje na przykładach, podstawowe kryteria, które decydują o uznaniu sprzedaży nieruchomości zabudowanej budynkami, budowlami lub ich częściami za zwolnioną bądź opodatkowaną podatkiem VAT.

Definicja pierwszego zasiedlenia

Podstawowym kryterium decydującym o opodatkowaniu dostawy gruntów zabudowanych jest rozpoznanie, czy nastąpiło pierwsze zasiedlenie w rozumieniu **definicji** zawartej w przepisie art. 2 ust. 14 ustawy o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2011.177.1054 z późniejszymi zm.) – zwanej dalej ustawą VAT. Zgodnie z jej brzmieniem, przez „**pierwsze zasiedlenie – rozumie się oddanie do używania, w wykonaniu czynności podlegających opodatkowaniu, pierwszemu nabywcy lub użytkownikowi budynków, budowli lub ich części, po ich wybudowaniu lub ulepszeniu, jeżeli wydatki na ulepszenie w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym, stanowiły co najmniej 30% wartości początkowej**”.



Kryterium pierwszego zasiedlenia

Jeżeli podatnik VAT dokonuje dostawy budynków, budowli lub ich części w ramach pierwszego zasiedlenia lub przed pierwszym zasiedleniem a dostawą upłynął okres krótszy niż 2 lata, to sprzedaż tych budynków, budowli lub ich części podlega opodatkowaniu podatkiem VAT.

Taki sposób opodatkowania wynika z brzmienia artykułu 43 ust. 1 pkt 10 ustawy VAT.

Jeżeli, pomiędzy pierwszym zasiedleniem a dostawą budynków, budowli lub ich części upłynął okres dłuższy niż 2 lata, to sprzedaż tych obiektów będzie zwolniona z podatku VAT.

Przykład 1

Podatnik VAT – deweloper – wybudował budynek mieszkalny z lokalami na sprzedaż, sprzedał wszystkie lokale mieszkalne pierwszemu nabywcy – dostawa podlega opodatkowaniu VAT – **sprzedaż nastąpiła przed pierwszym zasiedleniem.**

Przykład 2

Podatnik VAT – deweloper wybudował budynek mieszkalny, część lokali sprzedał a część przed sprzedażą wynajmował, okres wynajmu liczony od

momentu oddania do używania najemcy a sprzedaż tych lokali był krótszy niż 2 lata – dostawa wszystkich lokali mieszkalnych podlega opodatkowaniu VAT – **sprzedaż wynajmowanych lokali mieszkalnych nastąpiła w trakcie pierwszego zasiedlenia.**

Jeżeli deweloper, wybudowane lokale mieszkalne, wynajmował przez okres dłuższy niż dwa lata – **to dostawa tych lokali korzystałaby ze zwolnienia z podatku VAT – spełniony byłby warunek, iż dostawa nastąpiła po pierwszym zasiedleniu.**

Przykład 3

Podatnik VAT wybudował halę magazynową w roku 2009, wykorzystywał ją w ramach prowadzonej działalności gospodarczej tylko na składowanie własnych towarów. W roku 2013 zamierza sprzedać obiekt – dostawa hali będzie podlegała opodatkowaniu VAT – **sprzedaż nastąpi przed pierwszym zasiedleniem, nie nastąpiło oddanie do używania w wykonaniu czynności opodatkowanych VAT pierwszemu nabywcy.**

Jeżeliby podatnik z przykładu jw., wybudowaną przez siebie halę magazynową wynajmował by przez okres dłuży niż 2 lata – **to sprzedaż tej hali korzystałaby ze zwolnienia z podatku VAT.** Sprzedaż nastąpiłaby po pierwszym zasiedleniu – w wyniku oddania do używania najemcy w wykonaniu czynności opodatkowanych.

Kryterium związane z ulepszeniem nieruchomości i okresem ich wykorzystywania w działalności opodatkowanej, nieobjętych zwolnieniem z kryterium pierwszego zasiedlenia tj. z art. 43 ust. 1 pkt 10 ustawy VAT

Jeżeli podatnik VAT dokonuje dostawy nieruchomości, przy nabyciu których nie przysługiwało mu prawo do odliczenia podatku naliczonego, jednakże w trakcie ich używania poniósł wydatki na ulepszenie tych obiektów, przekraczające 30% wartości początkowej (w rozumieniu przepisów ustaw o podatkach dochodowych) i przysługiwało mu prawo do obniżenia kwoty podatku należnego o podatek naliczonego od tych wydatków – to sprzedaż ulepszonych nieruchomości przed upływem 5 letniego okresu ich wykorzystywania w jego działalności, będzie podlegać opodatkowaniu VAT.

Taki sposób opodatkowania wynika z art. 43 ust.1 pkt 10b w związku z art. 43 ust. 7a ustawy VAT.

Jeżeli podatnik VAT dokonuje dostawy nieruchomości, przy nabyciu których nie przysługiwało mu prawo do odliczenia podatku naliczonego, a w trakcie używania poniósł wydatki na ulepszenie tych obiektów nie przekraczające 30% ich wartości początkowej (w rozumieniu przepisów ustaw o podatkach dochodowych) i przysługiwało mu prawo do obniżenia kwoty podatku naliczonego od tych wydatków – to sprzedaż tych nieruchomości korzystałaby ze zwolnienia z podatku VAT. Nie ma znaczenia dla stosowania tego zwolnienia – okres wykorzystywania tej nieruchomości w działalności gospodarczej.

Zwolnienie z VAT dostawy tej nieruchomości wynika z art. 43 ust. 1 pkt 10b.

Przykład 4

Podatnik VAT nabył w roku 2010 od osób fizycznych kamienicę za kwotę 1 milion PLN. Przy jej nabyciu nie przysługiwało mu prawo do odliczenia podatku VAT, ponieważ sprzedający zbyli nieruchomość z majątku prywatnego i z tego tytułu nie działali w charakterze podat-

ników VAT. Nabywca poniósł wydatki na modernizację i adaptację kamienicy w wysokości 1,5 mln PLN, przekraczające znacznie 30% wartości początkowej tego obiektu i odliczył podatek naliczony od tych nakładów. Po modernizacji, od stycznia 2012r. do maja 2013r. wykorzystywał nieruchomość na cele prowadzonej działalności – kancelarii notarialnej. W czerwcu 2013r. sprzedał kamienicę – **sprzedaż będzie podlegała opodatkowaniu VAT, ponieważ wykorzystywana była na cele opodatkowanej działalności gospodarczej przez okres krótszy niż 5 lat, podatnik odliczył podatek naliczony od wydatków poniesionych na modernizację kamienicy a wydatki te znacznie przekraczały 30% wartości nabycia tej nieruchomości.**

Gdyby podatnik z przykładu jw. – notariusz, wykorzystywał kamienicę, po jej ulepszeniu na cele prowadzonej działalności przez okres dłuższy niż 5 lat, to jej sprzedaż korzystałaby ze zwolnienia z VAT.

Zwolnienie z VAT dostawy tej nieruchomości – ze względu na okres jej wykorzystywania w działalności podatnika wynika z art. 43 ust. 7a ustawy VAT.

Wybór opcji opodatkowania gruntów zabudowanych budynkami, budowłami lub ich częściami zwolnionymi ustawowo z VAT – przez podatników zarejestrowanych jako podatnicy VAT czynni

Ustawodawca polski zdecydował się wprowadzić do ustawy VAT regulacje umożliwiające podatnikom VAT rezygnację z ustawowego zwolnienia z dostawy gruntów zabudowanych, wynikającego z przepisu art. 43 ust. 1 pkt 10 ustawy VAT. Wybór opcji opodatkowania obejmuje dostawy nieruchomości, które spełniają kryterium pierwszego zasiedlenia. Oznacza to, że podatnicy VAT mogą zrezygnować ze zwolnienia, gdy dostawa budynków, budowli lub ich części dokonywana jest a) po pierwszym zasiedleniu, b) pomiędzy pierwszym zasiedleniem a dostawą budynku, budowli lub ich części upłynął okres dłuższy niż 2 lata.

W celu wyboru opcji opodatkowania i rezygnacji z tego zwolnienia, dokonujący dostawy i nabywca muszą spełnić warunki wynikające z przepisu art. 43 ust. 10 i 11 ustawy VAT, a są one następujące:

- 1) dostawca i nabywca są zarejestrowani jako podatnicy VAT czynni;
- 2) dostawca i nabywca złożą, przed dokonaniem dostawy tych obiektów właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego, zgodne oświadczenie, że wybierają opodatkowanie dostawy budynku, budowli lub ich części.

Oświadczenie musi zawierać :

- 1) imiona i nazwiska lub nazwę, adresy oraz numery identyfikacji podatkowej dokonującego go dostawy oraz nabywcy;
- 2) planowaną datę zawarcia umowy dostawy budynku, budowli lub ich części;
- 3) adres budynku budowli lub ich części.

Uwaga: oświadczenie musi być złożone przed zawarciem umowy przenoszącej własność nieruchomości.

W przypadku sprzedaży nieruchomości objętej współwłasnością, wszyscy współwłaściciele powinni mieć status podatnika VAT czynnego. W przypadku sprzedaży nieruchomości przez osoby prawne i inne jednostki organizacyjne nie mające osobowości prawnej należy zadbać o prawidłową reprezentację podmiotu. Oświadczenie będzie skuteczne, jeżeli zostanie złożone i podpisane przez osoby do tego umocowane. Prawidłowa reprezentacja stron wynika z przepisów określających ustrój podmiotu tj. z Kodeksu spółek handlowych, Kodeks cywilny oraz z aktów założycielskich (umowa spółki, status).

Wybór opcji opodatkowania i rezygnacja z ustawowego zwolnienia dostawy nieruchomości może być opłacalna podatkowo. Dostawa nieruchomości podlegających zwolnieniu z VAT dokonana przed upływem 10 lat podlega korekcie podatku naliczonego z tytułu jej zakupu, ulepszeniu lub budowy. Ponadto, zawarcie umowy sprzedaży podlega opodatkowaniu 2% podatkiem od czynności cywilnoprawnych. W przypadku dostawy nieruchomości opodatkowanej, nie dokonuje się korekty podatku naliczonego, jak również umowa zbycia nie zostaje obciążona podatkiem od czynności cywilnoprawnych.

Podstawa opodatkowania gruntów związanych z budynkami – stawka VAT bądź zwolnienie z VAT.

Zgodnie z brzmieniem art. 29a ust. 8 ustawy VAT, w przypadku dostawy budynków, budowli lub ich części trwale z gruntem związanych z podstawy opodatkowania nie wyodrębnia się wartości gruntu. Oznacza to, że dla podatku VAT przyjęto zasadę, że budynek, budowla lub ich części są towarem, natomiast grunt jest ich częścią składową. Dlatego, o opodatkowaniu (stawce podatku), bądź zwolnieniu z VAT dostawy gruntów zabudowanych decyduje status budynku a nie gruntu. Konsekwencją takiej definicji jest przyjęcie jednolitej stawki podatku dla dostawy gruntów zabudowanych. **Dostawa gruntu, na którym posadowiony jest budynek opodatkowana jest taką samą stawką VAT jak budynek. Jeżeli sprzedaż budynku podlega zwolnieniu z podatku VAT – to również dostawa gruntu z tego podatku jest zwolniona.**

Jeżeli budynki, budowle i ich części znajdują się na gruncie oddanym w użytkowanie wieczyste, to bez względu na kwalifikację budynku, budowli lub ich części w zakresie stawki VAT, oddanie w użytkowanie wieczyste gruntu, z którym te budynki są związane, będzie podlegało opodatkowaniu wg stawki podstawowej 23%. **Taki sposób postępowania wynika z regulacji zawartej w art. 29 a ust. 9 ustawy VAT.** Natomiast, zbycie prawa użytkowania wieczystego gruntu, w przypadku dostawy budynków lub budowli trwale z gruntem związanych albo części takich budynków, jeżeli te nieruchomości są zwolnione z podatku VAT, korzysta również ze zwolnienia. Taka regulacja wynika z §13 ust. 1 pkt 11 rozporządzenia Ministra Finansów z 3 stycznia 2013r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług (*Dz.U. z dnia 21 lutego 2013r. poz.247*).

Wnioski

Podatnicy VAT dokonujący sprzedaży gruntów zabudowanych – powinni każdorazowo sprawdzać, czy ich dostawa spełnia ww. kryteria. Natomiast, o opodatkowaniu (stawce podatku) lub zwolnieniu z VAT decyduje kwalifikacja budynku, budowli lub jej części, a nie gruntu, na którym są posadowione te obiekty. Wyjątek stanowi dostawa budynku na gruncie będącym w wieczystym użytkowaniu, pod warunkiem, że dostawa budynku nie jest zwolniona z podatku VAT. Skorzystanie z opcji wyboru opodatkowania ustawowo zwolnionej z VAT dostawy budynku, budowli lub ich części może być korzystna podatkowo, ponieważ pozwala uniknąć sporządzania uciążliwych korekt podatku naliczonego z tytułu nabycia, wybudowania lub ulepszenia nieruchomości w okresie 10 lat. Ponadto, umowa sprzedaży nie podlega podatkowi od czynności cywilnoprawnych.

PRAWO

NOWE REGULACJE W ZAKRESIE CHARAKTERYSTYKI ENERGETYCZNEJ BUDYNKÓW

W dniu 8 września 2014r. został ogłoszony tekst **ustawy z dnia 29 sierpnia 2014r. o charakterystyce energetycznej budynków** (*Dz.U. 2014 poz. 1200*). Większość jej regulacji wejdzie w życie w marcu 2015r.

Obecnie każdy nowy budynek musi mieć świadectwo charakterystyki energetycznej, które określa zapotrzebowanie budynku na energię; w przyszłości takie świadectwa będą musiały mieć wszystkie większe budynki. Właściciele lub zarządcy budynków, chcący je sprzedać bądź wynająć, będą musieli zlecić jego sporządzenie. Będzie to dotyczyło również osób posiadających spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu, w przypadku jego sprzedaży.

W ustawie zapisano, że z przygotowania świadectw charakterystyki energetycznej zwolnione będą domy budowane na własny użytek. Obowiązek sporządzania świadectw nie będzie też dotyczył m.in. zabytkowych kamienic, kościołów, a także budynków mieszkalnych, przeznaczonych do użytkowania nie dłużej niż cztery miesiące w roku. Zgodnie z regulacją takie świadectwo będą musiały mieć istniejące budynki o powierzchni użytkowej przekraczającej 500 m kw., a od 9 lipca 2015r. – od 250 m kw., zajmowane przez: prokuraturę, wymiar sprawiedliwości i administrację publiczną. Budynki zajmowane przez te instytucje o powierzchni użytkowej od 250 m kw. będą musiały mieć świadectwa charakterystyki energetycznej zaraz po wejściu w życie ustawy. Nowe przepisy zakładają także, by świadectwa nie dotyczyły budynków przemysłowych i gospodarczych, które nie mają instalacji zużywających energię. Przewidują one również, że jeżeli w ramach osiedla budynki jednorodzinne mają takie same rozwiązania konstrukcyjno-materiałowe i instalacyjne, a jeden z nich posiada świadectwo charakterystyki energetycznej, to pozostałe mogą z niego korzystać.

Regulacja rozszerza też katalog osób, które będą mogły sporządzać świadectwa energetyczne. Będą to inżynierowie i osoby z uprawnieniami budowlanymi. Obecnie są to osoby z wyższym wykształceniem i ukończonymi studiami podyplomowymi w tym zakresie lub zdaniem egzaminem państwowym.

Świadectwo charakterystyki energetycznej ma być ważne 10 lat. Jeśli jednak np. w wyniku prowadzonych robót budowlanych zmieni się charakterystyka energetyczna budynku lub jego części, straci ono ważność przed upływem tego terminu.



Opr. W.G.

AKTUALNOŚCI

OBLIGACJE PRZYCHODOWE, JAKO ALTERNATYWNE ŹRÓDŁO FINANSOWANIA BUDOWNICTWA KOMUNALNEGO



Maurycy Michalski

Absolwent XI edycji niestacjonarnych studiów doktoranckich KNOP, SGH w Warszawie

Celem opracowania jest zbadanie i ocena możliwości wykorzystania obligacji przychodowych w finansowaniu inwestycji z zakresu budownictwa komunalnego. Z przeprowadzonej w niniejszym opracowaniu analizy wynika, że z uwagi na swoją charakterystykę obligacje przychodowe umożliwiają elastyczne oraz bardzo długoterminowe finansowanie inwestycji. Jednakże, od ponad 14 lat ich rola w finansowaniu inwestycji z zakresu zaspokajania potrzeb społeczności lokalnych w Polsce pozostaje marginalna.

Wprowadzenie

Większość jednostek samorządu terytorialnego (dalej: JST) posiada potrzeby inwestycyjne w zakresie budownictwa komunalnego, których realizacja przekracza możliwości ich budżetów. Finansowanie inwestycji tego typu z dochodów bieżących, chociaż jest jedną z powszechniejszych metod, nigdy nie będzie metodą optymalną, przede wszystkim z tego względu, że konieczne staje się ograniczanie wydatków bieżących, co prowadzić może do obniżenia standardu życia społeczności lokalnych. Biorąc pod uwagę, iż budynki mieszkalne powiększają zasób mieszkaniowy JST i służyć będą kilku pokoleniom mieszkańców, sprawiedliwe byłoby, aby również przyszłe pokolenia partycypowały w realizowanych w obecnym czasie inwestycjach. W celu sprostania tym długoterminowym potrzebom rozwojowym, a także realizując „międzypokoleniową sprawiedliwość” wiele JST sięga po zewnętrzne źródła finansowania, takie jak kredyty bankowe, pożyczki, a także coraz częściej po obligacje.

Zdolność do emisji obligacji przez JST została zapisana w ustawie o finansach publicznych, jak również przepisach ustrojowych takich jak ustawa o samorządzie gminnym oraz w ustawie o obligacjach. Zdaniem autora, nowatorskim, chociaż dotychczas należycie nie wykorzystanym¹, sposobem pozyskania środków finansowych przez JST na

realizację inwestycji związanych z budownictwem komunalnym może być emisja obligacji przychodowych. Obligacje te, w odróżnieniu od obligacji zwykłych zawężają zakres odpowiedzialności emitenta wobec wierzycieli, jak również umożliwiają znaczące wydłużenie horyzontu czasowego zaciąganego zobowiązania.

1. Obligacje jako zewnętrzne źródło finansowania JST

Obligacja jest papierem wartościowym, w którym emitent, czyli wystawca potwierdza zaciągnięcie określonej kwoty pożyczki i zobowiązuje się do jej zwrotu właścicielowi obligacji w ustalonym z góry terminie oraz do zapłaty odsetek [1, s. 31; 2, s. 9]. Dlatego też obligacje zaliczane są do dłużnych papierów wartościowych [17, s. 17].

JST mogą być emitentami obligacji z mocy ustawy. Upoważnienie to wynika z ustawy o finansach publicznych, która jednoznacznie stwierdza, że przychody budżetu JST ze sprzedaży papierów wartościowych są środkami publicznymi [20, art. 5 ust. 1 pkt 4 lit. a oraz art. 89 ust. 1]. Ustawa ta zawiera również dodatkowe ograniczenia dotyczące wyłączenie emisji obligacji, takie jak konieczność ponoszenia kosztów obsłu-

gi co najmniej raz w roku, ograniczenie dotyczące maksymalnej wartości dopuszczalnego dyskonta od emitowanych papierów wartościowych, które nie może przekraczać 5% wartości nominalnej oraz zakaz kapitalizacji odsetek. Natomiast, zasady emisji obligacji oraz obrotu nimi zostały określone w ustawie o obligacjach [21].

Obligacje są alternatywną wobec kredytu bankowego formą finansowania działalności, umożliwiającą JST zaciągnięcie zobowiązania jednocześnie u wielu wierzycieli, a bardzo często na dłuższy okres czasu niż w przypadku bankowych kredytów inwestycyjnych [4, s. 84]. W przeważających przypadkach obligacje są tańszym oraz bardziej elastycznym instrumentem finansowania zewnętrznego. Przede wszystkim, z uwagi na niższe efektywne koszty obsługi zadłużenia, chociażby wynikające z mniejszej częstotliwości płatności odsetek (kwartalnie, półrocznie czy raz do roku), niż w przypadku kredytów (miesięcznie), co wynika z uwzględnienia wartości pieniądza w czasie. Po drugie, JST w przypadku emisji obligacji nie mają obowiązku stosowania ustawy Prawo zamówień publicznych, co znacznie przyspiesza proces pozyskania finansowego przez JST. Najważniejsze jest to, że emitent ma możliwość planowania emisji w konkretnych przedziałach czasowych, oraz wielkościach poszczególnych serii, dzięki czemu może uruchamiać środki pod konkretne

¹ Ramy prawne dla tego dedykowanego JST instrumentu finansowego obowiązują w Polsce już ponad 14 lat.

faktury, co w sposób znaczący umożliwia eliminowanie ponoszenia kosztów niewykorzystanych środków. W efekcie to emitent decyduje o głównych aspektach takiej operacji finansowej, czyli zupełnie inaczej niż jest to w przypadku kredytu. Jednakże, wybór optymalnej formy finansowania wymaga każdorazowo szczegółowej analizy konkretnego przypadku [7, s. 471-472].

2. Obligacje przychodowe, jako szczególny rodzaj obligacji

W 2000 roku wprowadzono do ustawy o obligacjach zmiany, które dały podstawę prawną emitowania obligacji przychodowych, jako szczególnego rodzaju obligacji. Lista podmiotów, które mogą emitować obligacje przychodowe stanowi katalog zamknięty, ograniczony do JST lub ich związków, spółek z większościami udziałem JST, gdy jedynym przedmiotem ich działalności jest zaspokajanie potrzeb społeczności lokalnych lub wykonywanie zadań z zakresu użyteczności publicznej, BGK i Krajowego Funduszu Kapitałowego S.A. oraz podmiotów prawa handlowego wykonujących zadania użyteczności publicznej na podstawie koncesji lub zezwoleń. Oznacza to, że obligacje przychodowe są pierwszym instrumentem dłużnym dedykowanym przede wszystkim na finansowanie inwestycji realizowanych przez JST [17, s. 100].

Powyższe podmioty, co do zasady nie są nastawione na osiągnięcie zysku, a to z kolei powoduje utrudniony dostęp do długoterminowego finansowania zewnętrznego. Z drugiej strony realizowane zadania związane z zaspokajaniem potrzeb lokalnych społeczności takie jak: infrastruktura drogowa czy wodno-kanalizacyjna, transport publiczny oraz mieszkalnictwo; są kapitałochłonne i mają charakter długoterminowy, co niejednokrotnie przewyższa możliwości obsługi i spłaty tradycyjnych kredytów czy niezabezpieczonych obligacji.

Wprowadzenie do polskiego prawodawstwa obligacji przychodowych było wzorowane na rozwiązaniach amerykańskich (ang. *revenue bonds*) znanych tam już od końca XIX w. Pierwsza emisja obligacji przychodowych miała miejsce w dniu 1 stycznia 1897r. i została przeprowadzona przez Miasto Spokane w stanie Waszyngton. Emisja o wartości 350 tys. USD była całkowicie zabezpieczona na przychodach generowanych

przez sieć wodociągową [6, s. 22]. Popularność obligacji przychodowych na rynku amerykańskim rośnie nieprzerwanie od lat 50-tych XX w. Obecnie 2/3 wartego ponad 3.700 mld USD rynku obligacji emitowanych przez JST w Stanach Zjednoczonych stanowią obligacje przychodowe. Lista rodzajów inwestycji finansowanych przy udziale obligacji przychodowych jest długa i obejmuje m.in.: sieci wodno-kanalizacyjne, produkcja oraz dystrybucja energii elektrycznej oraz gazownictwo, mosty, tunele, parkingi, drogi, lotniska, porty rzeczne i morskie, transport publiczny, obiekty sportowe, szpitale, sanatoria, akademiki, budynki mieszkań komunalnych, jak również cmentarze miejskie [18, s. 59].

Główna idea obligacji przychodowych opiera się na zasadzie, że roszczenia obligatariuszy ograniczone są do określonych przychodów (lub aktywów) wskazanych w warunkach emisji, a nie – jak w przypadku zwykłych obligacji – są nieograniczone [22, art. 23a]. Przychody z przedsięwzięcia stanowią zabezpieczenie obligacji przychodowych, co oznacza, że obligatariusze obligacji przychodowych nie mogą liczyć na zaspokojenie swoich roszczeń z innych aktywów emitenta, które nie zostały wskazane w warunkach emisji. Jednakże, ustawa o obligacjach daje obligatariuszom obligacji przychodowych prawo zaspokojenia ich roszczeń przed innymi wierzycielami emitenta. Obligatariusze mają także prawo do zaspokojenia swoich roszczeń z majątku przedsięwzięcia, to jest aktywów sfinansowanych w drodze emisji obligacji przychodowych. Jest to szczególnie istotne, gdy emitentem obligacji jest spółka komunalna, bo aktywa przedsięwzięcia są wyłączone z masy upadłościowej takiego podmiotu. W przypadku bankructwa spółki pozostali wierzyciele stają się podporządkowani obligatariuszom obligacji przychodowych.

W celu umożliwienia egzekwowania prawa pierwszeństwa do zaspokojenia roszczeń, ustawa o obligacjach wymaga, aby wszelkie przychody z przedsięwzięcia gromadzone były na wydzielonym rachunku, tzw. rachunku przedsięwzięcia. Emitent ma ograniczony dostęp

do środków zgromadzonych na tym rachunku. Ustawa zabrania dokonywania jakichkolwiek płatności z tego rachunku z wyjątkiem spłaty zobowiązań wobec obligatariuszy. Dokonywanie innych płatności z rachunku przedsięwzięcia jest możliwe tylko wtedy, gdy kwota na rachunku przedsięwzięcia przewyższa kwotę dwunastomiesięcznych zobowiązań emitenta wobec obligatariuszy obligacji przychodowych. Daje to preferencje w odniesieniu do terminów obsługi zobowiązań. Dodatkowym zabezpieczeniem jest to, że wartość minimalną środków zgromadzonych na rachunku przedsięwzięcia każdorazowo określa bank – agent emisji, a nie emitent.

Pomimo większego skomplikowania procesu emisji, a co za tym idzie wyższych kosztów wynagrodzenia dla organizatora, wśród zalet obligacji przychodowych należy wymienić przede wszystkim:

- **Większa elastyczność:** jeszcze większa niż w przypadku obligacji zwykłych. Emisja obligacji przychodowych pozwala na zaciąganie długoterminowych zobowiązań nawet do 25 lat. Średnia ważona zapadalność dotychczas wyemitowanych obligacji przychodowych wynosi 20 lat, podczas zwykłych obligacji 10 lat². Tak wydłużony okres spłaty umożliwia lepsze dopasowanie harmonogramu spłat do możliwości finansowych projektu. W związku z powyższym obligacje przychodowe są odpowiednim instrumentem finansowania inwestycji o długim horyzoncie zwrotu, które nie są nastawione wyłącznie na generowanie zysku;
- **Wyłączenie z limitu zadłużenia³:** według ustawy o obligacjach zobowiązania emitenta wobec obligatariuszy nie są brane pod uwagę podczas określania limitu zadłużenia zapisanego w ustawie o finansach publicznych⁴;
- **Dostęp do szerszej grupy inwestorów:** wieloletni horyzont emisji sprawia, że obligacje przychodowe mogą zainteresować długoterminowych inwestorów z sektora pozabankowego, Towarzystwa Ubezpieczeniowe oraz Fundusze Emerytalne.

² Wg stanu na koniec września 2014r. Obliczenia własne na podstawie danych Fitch Ratings [3].

³ Jest to istotne tylko w przypadku emisji dokonanej przez JST. Z mocy art. 9 pkt 14 ustawy o finansach publicznych spółki prawa handlowego wyłączone z zakresu sektora finansów publicznych.

⁴ Wart. 243 ustawy o finansach publicznych zapisano limit zadłużenia, którym podlegają JST. Począwszy od 2014r. każda JST musi spełnić indywidualny wskaźnik zadłużenia. Sprowadza się on do tego, że budżet JST musi spełnić następującą zależność, aby mógł zostać uchwalony. Wartość planowanej obsługi długu (odsetki i kapitał) w danym roku w relacji do planowanych dochodów ogółem nie może przekraczać średniej z ostatnich trzech lat relacji nadwyżki bieżącej powiększonej o dochody ze sprzedaży majątku do dochodów ogółem.

3. Rynek obligacji JST w Polsce

Na koniec września 2014r. zadłużenie JST wyniosło 67,6 mld zł (8% zadłużenia sektora finansów publicznych przed konsolidacją) [11, s. 2], dla porównania na koniec 1999r. wynosiło tylko 6,2 mld zł (2%) [12]. Udział zadłużenia JST w państwowym długu publicznym wydawać się może nieznaczny, jednakże kiedy prześledzimy dynamikę zmian, możemy zauważyć, że zadłużenie sektora samorządowego rosło kilkakrotnie szybciej niż zadłużenie całego sektora finansów publicznych [8].

Dominującym źródłem finansowania zewnętrznego inwestycji JST są w dalszym ciągu kredyty i pożyczki, które stanowiły ponad 92% zadłużenia JST. Jednakże, należy przyjąć poprawkę na to, że wg statystyki długu publicznego, która opiera się definicjach statystyki publicznej zgodnej z Europejskim Systemem Rachunków Narodowych, tzw. ESA2010 (do końca 2013r. ESA95). Według tej metodologii dłużne papiery wartościowe, dla których nie istnieje płynny rynek wtórny klasyfikuje się jako kredyt lub pożyczkę [9, s. 154-155; 10, s. 511], z tego względu, iż z ekonomicznego punktu widzenia mają formę zbliżoną do kredytu. Pod tę definicję podpadają wszelkie emisje obligacji, które były nabywane w ofercie prywatnej przez jeden bank (organizatora emisji) i pozostawały w obrocie niepublicznym. Jest to szczególnie widoczne w strukturze nabywców obligacji JST, gdzie dominującymi inwestorami są banki z udziałem przekraczającym 90%. Według Fitch Ratings wartość wszystkich obligacji JST w obrocie publicznym oraz niepublicznym na koniec 3 kwartału 2014r. wyniosła 18,4 mld zł, czyli ponad 27% łącznego zadłużenia JST.

W 2000r. rynek obligacji JST w Polsce wart był zaledwie 860 mln zł, przy czym emisji dokonało 89 JST. Jak wyżej wspomniano, w 2014 r. wartość emisji w posiadaniu inwestorów przekroczyła 18 mld zł, natomiast liczba emitentów wzrosła do 728. Chociaż zadłużenie JST z tytułu obligacji systematycznie rośnie od 2000r. o około 24% rocznie licząc skumulowanym wskaźnikiem wzrostu (z ang. *compound annual growth rate* – CAGR), to jednak rynek obligacji JST rozwija się wolniej niż zakładano w momencie tworzenia podstaw prawnych [4, s. 87–88].

W zakresie obligacji przychodowych statystyki są jeszcze gorsze. Do końca września 2014r. w Polsce w obrocie były obligacje z siedmiu programów emisji obligacji przychodowych o łącznej wartości 885,4 mln zł. Wszystkie emisje były przeprowadzone przez spółki miejskie i ani jedna przez JST. Środki pochodzące z emisji przeznaczone były na finansowanie budowy bądź rozbudowy infrastruktury wodno-kanalizacyjnej (3 programy emisji i 60% wartości nominalnej wszystkich obligacji w posiadaniu inwestorów wg stanu na dzień 30 września 2014r.) lub na zadania z zakresu rozwoju transportu publicznego (4 programy emisji i 40%; patrz: Tabela 1)⁵. Instrumenty te stanowiły zaledwie 4% wartości rynku obligacji JST powiększonego o obligacje korporacyjne wyemitowane przez spółki zależne od JST (3,5 mld zł).

Pierwszą JST w Polsce, która dokonała emisji obligacji przychodowych jest Miasto Lublin, które w 2014r. zawarło z Bankiem Gospodarstwa Krajowego umowę na organizację programu emisji na kwotę do 40 mln zł. Środki pozyskane z emisji obligacji przeznaczone zostaną na sfinansowanie przedsięwzięcia dotyczącego zespołu krytych pływalni, którego celem jest zwiększenie dostępności bazy sportowo-rekreacyjnej dla mieszkańców miasta [19]. Pierwsze serie przedmiotowych obligacji trafią do inwestorów nie wcześniej niż na przełomie roku 2014 i 2015.

4. Finansowanie budownictwa komunalnego w drodze emisji obligacji przychodowych

Zaspokajanie zbiorowych potrzeb wspólnoty samorządowej m.in. w zakresie gminnego budownictwa mieszkaniowego jest jednym z zadań własnych każdej JST tego szczebla [22, art. 7 ust 1 pkt 7]. Zdecydowaną większość zadań z tego zakresu gminy finansują wykorzystując własne środki budżetowe oraz środki własne gminnych spółek kapitałowych, gdyż na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat udział państwa w dotowaniu gminnych przedsięwzięć mieszkaniowych został znacząco ograniczony [16, s. 256]. Z uwagi na kapitałochłonność oraz długowieczność inwestycji z zakresu budownictwa komunalnego, niejednokrotnie JST posiłkować musiały się kredytem [5, s. 84–85]. Inwestycje te, jednak musiały i w dalszym ciągu muszą konkurować z innymi projektami, zwłaszcza takimi, które pozyskały dofinansowanie ze środków unijnych i z tego względu traktowane priorytetowo przez władze JST – głównie transport publiczny i infrastruktura drogowa, sieć wodno-kanalizacyjna, instytucje kultury oraz obiekty sportowe [13, s. 5].

Tabela 1

Obligacje przychodowe w posiadaniu inwestorów, stan na 30 września 2014r.

Emitent	Rok emisji	Program emisji w mln zł	Wartość obligacji w posiadaniu inwestorów w mln zł	Obszar działalności
Miejskie Wodociągi i Kanalizacja w Bydgoszczy Sp. z o.o.	2005	600,0	466,6	Gospodarka wodno-kanalizacyjna
Miejskie Przedsiębiorstwo Komunikacyjne – Łódź Sp. z o.o.	2007	166,0	115,6	Transport publiczny
Zakład Komunikacji Miejskiej w Gdańsku Sp. z o.o. (2 programy – autobusowy i tramwajowy)	2010	353,0	216,4	Transport publiczny
Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji (Gniezno)	2012	28,1	15,8	Gospodarka wodno-kanalizacyjna
Sanockie Przedsiębiorstwo Gospodarki Komunalnej sp. z o.o.	2013	39,0	39,0	Gospodarka wodno-kanalizacyjna
Tramwaj Fordon Sp. z o.o.	2014	145,7	32,0	Transport publiczny
łącznie			885,4	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Fitch Ratings [3].

⁵ Obliczenia własne na podstawie danych Fitch Ratings [3].

Na przestrzeni ostatnich 5 lat, pomimo że wydatki majątkowe JST w Polsce wynosiły średnio powyżej 20% wydatków ogółem, to jednak udział nowych inwestycji związanych z realizacją polityki mieszkaniowej był niski – niecałe 6% (patrz Tabela 2.). W ostatnich JST koncentrowały się przede wszystkim na infrastrukturze drogowej oraz transporcie publicznym (głównie zakup taboru autobusowego oraz tramwajowego) – prawie 40% wydatków majątkowych. Gospodarka komunalna pochłonęła ponad 15% wydatków inwestycyjnych z lat 2010–2014.

Jednym z charakterystycznych zjawisk obrazujących sytuację mieszkaniową w Polsce jest występowanie statystycznego deficytu mieszkaniowego mierzonego różnicą pomiędzy liczbą zamieszkałych mieszkań a liczbą gospodarstw domowych. Minister właściwy do spraw działu administracji rządowej – budownictwo, gospodarka przestrzenna i mieszkaniowa, w odpowiedzi na interpelację poselską szacuje, że deficyt ten w 2013r. wynosił 735 tys. Mieszkań [14]. Za najważniejszy czynnik, który może doprowadzić do redukcji tego deficytu to przyspieszenie inwestycji mieszkaniowych [16, s. 249]. Pomimo pozytywnego trendu w sektorze budownictwa w ciągu ostatnich lat (około 1,1% CAGR w latach 2008–2013), należy brać pod uwagę możliwość zaspokajania potrzeb mieszkaniowych osób, których sytuacja materialna, nie tylko uniemożliwia zakup mieszkania,

ale także jego wynajem po stawkach rynkowych. Wzmocnienie oraz rozwój sektora mieszkalnictwa komunalnego jest jednym z kluczowych wyzwań, z którym polityka mieszkaniowa w Polsce powinna się zmierzyć.

Emisja obligacji przychodowych z uwagi na cechy charakterystyki opisane wcześniej wydaje się być dobrym instrumentem na finansowanie inwestycji powiększających zasoby mieszkaniowe JST. Chociaż emisja obligacji przychodowych może być przeprowadzona przez JST to jednak, zdaniem autora, dla przejrzystości przepływów finansowych oraz w celu wyodrębnienia majątku, którego przychody stanowiąc ma źródło spłaty zobowiązań wynikających z emisji, emisja taka powinna zostać przeprowadzona przez spółkę specjalnego przeznaczenia (ang. *Special Purpose Vehicle* – SPV), istniejącą lub powołaną wyłącznie do zrealizowania inwestycji z zakresu mieszkalnictwa. JST w celu dokapitalizowania spółki może wnieść aportem grunt, na którym miałyby być zrealizowane inwestycje oraz w razie konieczności wkład pieniężny, w celu zabezpieczenia wkładu własnego SPV. Następnie, na wydzielonym w ten sposób majątku z pochodzących z emisji środków, powstałoby budynek lub budynki mieszkalne. Emisja obligacji odbywałaby się w seriach w ramach programu emisji obligacji przychodowych, które dopasowane byłyby do realizowanego przedsięwzięcia. Po zakończeniu budowy SPV odpowiedzialna byłaby za zarządzanie objektem oraz za pobór czynszu.

Przychodami z przedsięwzięcia byłyby czynsze pobierane od lokatorów. Środki wpływałyby na rachunek przedsięwzięcia i z pierwszeństwem przeznaczenia na spłatę zobowiązań wobec obligatariuszy a dopiero w następnej kolejności na pokrycie kosztów eksploatacji, remontów itp. Z uwagi na niekomercyjny charakter przedsięwzięcia, gdyż w ramach budownictwa komunalnego oferowane są lokale o czynszu średnio poniżej 15% czynszu rynkowego [15, s. 11], oznacza to, że niezbędne jest drugie źródło przychodów SPV, które umożliwiłoby obsługę zobowiązań, jak również utrzymywać majątek przedsięwzięcia w dobrym stanie. Tym drugim przychodem mogłoby być wynagrodzenie dla SPV za realizowanie zadania z zakresu polityki mieszkaniowej JST.

Na podstawie kontraktu wieloletniego, o czasie trwania nie krótszym niż zapadalność obligacji przychodowych, JST zobowiązałoby się do przekazywania na rachunek przedsięwzięcia SPV kwot stanowiących różnicę pomiędzy czynszem rynkowym, a czynszami pobieranymi przez lokatorów w ramach prowadzonej przez JST programu gospodarowania gminnym zasobem mieszkaniowym (patrz Rysunek 1.). W razie konieczności JST, w ramach zawartej umowy wsparcia mogłoby dokonywać podwyższenia kapitału SPV, co dodatkowo gwarantowało stabilność wpływów i pokrycie zobowiązań finansowych wynikających z emisji obligacji przepływów.

Tabela 2

Wydatki majątkowe gmin oraz miast na prawach powiatu

Rok	2010	2011	2012	2013	2014*	łącznie 2010-2014	
Dział budżetu	w mln zł					mln zł	udział (%)
Wydatki majątkowe	33 105,7	31 319,9	26 861,4	25 588,2	38 689,1	155 564,3	100,0
w tym:							
Transport i łączność	11 293,9	12 305,0	10 653,7	10 170,0	16 191,5	60 614,1	39,0
Gospodarka komunalna	5 129,7	4 589,0	4 052,0	3 819,6	6 070,5	23 660,9	15,2
Kultura fizyczna	4 005,9	2 944,7	2 106,5	1 608,8	2 541,7	13 207,5	8,5
Kultura i dziedzictwo narodowe	1 946,8	1 590,4	1 633,1	1 680,4	2 578,1	9 428,8	6,1
Gospodarka mieszkaniowa	1 843,4	1 830,8	1 780,4	1 639,3	1 961,7	9 055,6	5,8
% wydatków ogółem	23,9	22,2	18,9	17,8	23,4	21,3	-

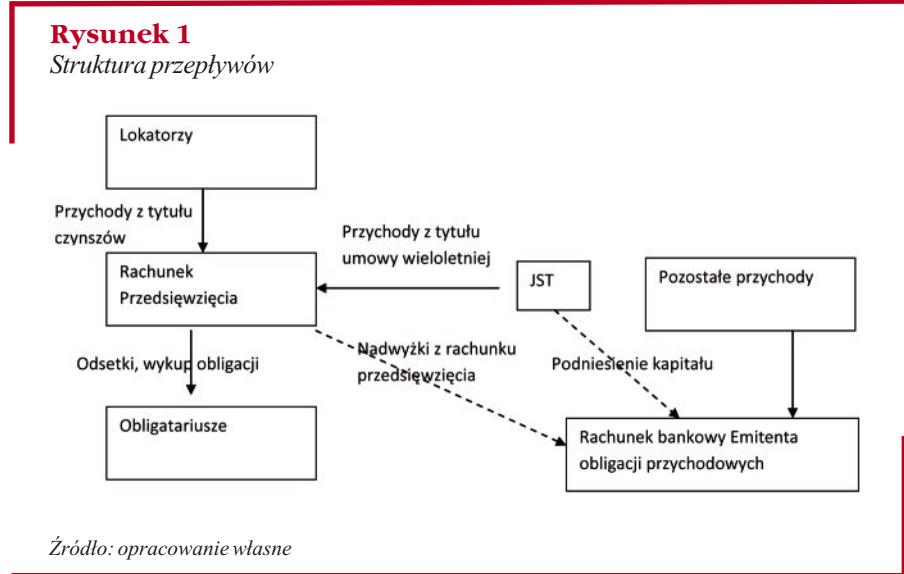
* Plan po zmianach – czerwiec 2014r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów

Konstrukcja przepływów związanych z przedsięwzięciem powinna przyczynić się do tego, że generować ono będzie dodatkowo przepływy finansowe w okresie życia obligacji przychodowych, co oznaczałoby że obligacje przychodowe z powodzeniem mogłyby posłużyć na finansowanie zadań związanych z powiększaniem zasobów mieszkaniowych JST.

5. Podsumowanie

Obligacje przychodowe, które są specyficzną odmianą obligacji, z uwagi na swoją konstrukcję oraz wynikającą z niej elastyczność, wydają się być instrumentem, który JST mogłyby, a nawet powinny rozważyć przy finansowaniu budowy nowego zasobu mieszkaniowego. Zapadalność powyżej 20, na jaką mogą te obligacje zostać wyemitowane, sprawia że z jednej strony spłata kapitału nie stanowi znaczącego obciążenia dla budżetu JST czy zależnej SPV. Z drugiej strony, z uwagi na fakt, że majątek przedsięwzię-



cia służyć ma kilku pokoleniom mieszkańców danej JST, odciążenie obecnych podatników z ponoszenie całego ciężaru budowy wydaje się być sprawiedliwe. Właściwe skonstruowanie przepływów, które zagwarantuje dodatni bilans przedsięwzięcia w okresie życia obli-

gacji, może przyczynić się do zainteresowania emisją obligacji długofalowych inwestorów, a to dodatkowo umożliwiłoby powiększenie grona potencjalnych inwestorów, co mogłoby przyczynić się do zmniejszenia kosztów obsługi wynikających z obligacji przychodowych.

Literatura

- 1) Bień, W., *Rynek papierów wartościowych*, Difin, Warszawa 1996.
- 2) Faerber, E., *All about Bonds and Bond Mutual Funds, and Bond ETFs*, McGraw-Hill, Nowy Jork 2009.
- 3) Fitch Polska S.A., *Rating & Rynek, PRZEGLĄD RYNKU NIESKARBOWYCH INSTRUMENTÓW DŁUŻNYCH*, 30.09.2014 9 (325), Warszawa, 2014.
- 4) Głowska, G., *Obligacje jako instrument finansowania projektów inwestycyjnych polskich samorządów*, „Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia, (9 (2))”, 83-90, SGGW, Warszawa 2010.
- 5) Głowska, G., *Finansowanie inwestycji jednostek samorządu terytorialnego kredytem bankowym*, „EKONOMIKA i ORGANIZACJA GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ (80)”, SGGW, 83-95. Warszawa 2010.
- 6) Lemon, J.J. *Way Back in 1897 – City Pioneered Revenue Bond Financing*, /W:/ *Spokane Daily Chronicle* – 26 grudnia 1955r., Spokane 1955.
- 7) Markowski, K., *Obligacje komunalne jako instrument koncentrowania kapitału w celu finansowania inwestycji komunalnych*, /W:/ *Zarządzanie finansami. Klasyczne zasady – nowoczesne narzędzia*, Red. naukowy D. Zarzecki, t. II, Szczecin 2002.
- 8) Michalski, M., *Granice zadłużania się jednostek samorządu terytorialnego*, [dostęp dnia 14.05.2014r.], <<http://www.ekspertbeck.pl/granice-zadluzania-sie-jednostek-samorzadu-terytorialnego/>>.
- 9) Michalski, M., *Państwowy dług publiczny, ze szczególnym uwzględnieniem zadłużenia Skarbu Państwa*, /W:/ *Finanse Publiczne*, red. Lachiewicz W., Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2010.
- 10) Michalski, M., *Sprawozdania w zakresie operacji finansowych*, /W:/ *Sprawozdawczość Budżetowa 2014. Sprawozdania budżetowe i sprawozdania z zakresu operacji finansowych*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2014.
- 11) Ministerstwo Finansów, *Zadłużenie Sektora Finansów Publicznych II kw/2014, 10 września 2014r.*, Warszawa 2014, [dostęp dnia 10.09.2014r.], <http://www.finanse.mf.gov.pl/documents/766655/1170490/zsfp_2014_06.pdf>.
- 12) Ministerstwo Finansów, *Kwartalne dane o zadłużeniu sektora finansów publicznych (sfp) w postaci szeregów czasowych w formacie pliku MS Excel*, [dostęp dnia 4.11.2014r.], <<http://www.finanse.mf.gov.pl/documents/766655/1170492/Zadluzenie+SFP.xls>>.
- 13) Ministerstwo Rozwoju Regionalnego i Infrastruktury, *Monitor Regionalny 30.06.2014r.* Warszawa 2014.
- 14) Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, *Odpowiedź podsekretarza stanu w Ministerstwie Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej - z upoważnienia ministra - na interpelację nr 18797 w sprawie dramatycznego stanu mieszkalnictwa w Polsce*, [dostęp dnia 4.11.2014r.], <<http://www.sejm.gov.pl/sejm7.nsf/InterpelacjaTresc.xsp?key=7BCDD19A>>

- 15) Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, Podsumowanie Ankiety dotyczącej mieszkaniowego zasobu gminy, Departament Mieszkalnictwa, Warszawa 2012.
- 16) Polak, A., Rola samorządów gminnych w prowadzeniu polityki mieszkaniowej w okresie transformacji ustrojowej. Rocznik Żyrardowski, 2010, VIII: 245-273.
- 17) Śliwiński, P., Ostrowski, J., Stępniewski, M., Obligacje komunalne i ich rola w finansowaniu inwestycji, Wyd. Twigger, Warszawa 2005.
- 18) Temel J.W., The fundamentals of municipal bonds, The Bond Market Association USA, Wyd. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken NJ 2001.
- 19) Uchwała Nr 1000/XXXIX/2014 Rady Miasta Lublin z dnia 13 marca 2014r. w sprawie emisji obligacji przychodowych Gminy Lublin oraz określenia zasad ich zbywania, nabywania i wykupu.
- 20) Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009r. o finansach publicznych (Dz.U. z 2009 roku, nr 157, poz. 1240, z późn. zm.).
- 21) Ustawa z dnia 29 czerwca 1995r. o obligacjach (Dz.U. z 1995 roku, nr 83, poz. 430, z późn. zm.).
- 22) Ustawa z dnia 8 marca 1990r. o samorządzie gminnym (Dz.U. z 1990 roku, Nr 142, poz. 1591, z późn. zm.).

Summary

REVENUE BONDS, AS AN ALTERNATIVE SOURCE OF MUNICIPAL HOUSING FUNDING

The aim of this paper is to analyse and evaluate the role of revenue bonds in financing investments in the field of municipal housing. The conducted examination shows that revenue bonds, thanks to their characteristics could provide flexible and very long-term funding for investments. However, for over 14 years their role in financing investments related to satisfying the needs of local communities remains marginal.

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

RYNEK NIERUCHOMOŚCI BIUROWYCH W WARSZAWIE I POZNANIU – ANALIZA PORÓWNAWCZA



Tomasz Dyla

Doktorant Szkoły Głównej Handlowej
w Warszawie

Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie

Wprowadzenie

Celem artykułu jest charakterystyka i porównanie rozwoju warszawskiego i poznańskiego rynku nieruchomości biurowych. Analiza powstała w oparciu o dostępną literaturę naukową, raporty międzynarodowych firm doradczych działających w obszarze nieruchomości komercyjnych oraz badania własne i obserwacje autora. Analizie poddane zostały podstawowe parametry charakteryzujące rynek powierzchni biurowych, takie jak wielkość rynku, popyt i podaż w poszczególne lata, bazy stawki czynszów oraz współczynniki pustostanów. Scharakteryzowana została również struktura funkcjonalno-przestrzenna omawianych rynków.

Badania nad rozwojem rynku biurowego w Polsce wydają się bardzo interesujące, gdyż pomimo jego krótkiej historii, niespełna ponad dwie dekady, Polska stała się w tym segmencie nieruchomości komercyjnych niekwestionowanym liderem w Europie Środkowo-Wschodniej. Cechą charakterystyczną ewolucji polskiego rynku nieruchomości biurowych jest silna dominacja rynku warszawskiego i jego dynamiczny rozwój od samego początku transformacji systemowej w Polsce. Regionalne rynki kształtowały się stopniowo i nierównomiernie, co dobrze widać na przykładzie Poznania. Porównanie warszawskiego i poznańskiego rynku biurowego, wydaje się być zasadne dla zobrazowania procesu rozwoju i obecnego obrazu polskiego rynku nieruchomości biurowych.



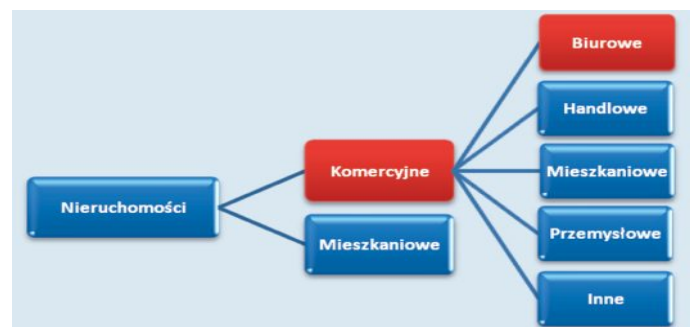
Pojęcie nieruchomości komercyjnej i biurowej

Niejednolitość i złożoność rynku nieruchomości, powoduje, że w jego obrębie można dokonać wielu podziałów i segmentacji według przyjętych kryteriów, takich jak lokalizacja, charakter zabudowy czy funkcja.¹ To ostatnie pozwala nam na wyodrębnienie nieruchomości mieszkaniowych, rolnych i leśnych, przemysłowych, rekreacyjno-wypoczynkowych, specjalnego przeznaczenia i wreszcie komercyjnych, do grupy których należą właśnie nieruchomości biurowe.² Inny podział rynku nieruchomości zaproponowany został przez Europejski Bank Centralny (EBC) – porównaj Rysunek 1. W polskich przepisach prawnych nieruchomość komercyjna nie jest zdefiniowana, natomiast w literaturze przedmiotu podjętych zostało wiele prób opisanie tej kategorii. Cechą wspólną

większości podejść do definiowania nieruchomości komercyjnych, jest założenie, że generują one dochód dla właściciela. Nieruchomości biurowe są definiowane natomiast jako „*pojedyncze lokale lub budynki, w których są realizowane specyficzne, szczególne funkcje niezwiązane bezpośrednio z produkcją dóbr materialnych lub ich sprzedażą*”.³ Nieruchomościami biurowymi są zarówno zaadaptowane na cele biurowe mieszkania, kamienice czy wille, starsze budynki biurowe oraz najnowocześniejsze pojedyncze biurowce czy całe paki biznesowe. Dla potrzeb niniejszego artykułu, analizie został poddany jedynie zasób nowoczesnej powierzchni biurowej, czyli obiektów powstałych po roku 1989r.

Rysunek 1

Rodzaje nieruchomości



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Commercial Property Markets- Financial Stability Risks, Recent Developments and EU Banks' Exposures*, European Central Bank, December 2008

¹ I. Foryś, Rynek nieruchomości komercyjnych, [w:] Zarządzanie nieruchomościami komercyjnymi, Praca zbiorowa pod red. I. Foryś, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2008, s.13

² M. Uryniak, Wybrane aspekty oceny ekonomicznej efektywności inwestycji w nieruchomości komercyjne z wykorzystaniem opcji rzeczowych, [w:] Inwestowanie w aktywa rzeczowe i finansowe, Praca zbiorowa pod red. K. Marcinek, "Zeszyty Wydziałowe Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach", Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013, s. 98

³ I. Foryś, Rynek nieruchomości... op.cit., str. 15

Charakterystyka polskiego rynku nieruchomości biurowych

Momentem przełomowym dla rozwoju polskiego rynku nieruchomości biurowych wydaje się być rok 1989, kiedy w Polsce zapoczątkowane zostały istotne zmiany systemu politycznego oraz ekonomicznego. W związku z nagłym rozwojem sektora usług, który wcześniej praktycznie nie funkcjonował, na rynku nieruchomości komercyjnych pojawił się silny popyt na powierzchnie biurowe. Do Polski zaczęły wkraczać międzynarodowe firmy, wzrost gospodarczy pozwalał również polskim spółkom dynamicznie się rozwijać, a siedziba stała się istotnym elementem wizerunku firmy.⁴ Zasoby biurowe w Polsce do momentu transformacji gospodarczej, odpowiadały „ilością, poziomem organizacji przestrzeni, techniki i wyposażenia, biurom w Europie Zachodniej z przełomu lat 50. i 60.”.⁵ Odpowiedzią na wzrastający popyt na powierzchnię biurową, było pojawienie się inwestorów, których model biznesowy zakłada budowę i wynajem powierzchni dla potrzeb działalności usługowej.

Szacuje się, że na koniec I połowy 2014r. całkowite zasoby nowoczesnej powierzchni biurowej w Polsce, na 9 głównych rynkach, wyniosły ok. 6,6 mln m². Warszawa bezspornie pozostaje największym i najbardziej rozwiniętym rynkiem, a całkowita podaż powierzchni biurowej w stolicy wynosi ok. 4,3 mln m², co stanowi ok. 69% całkowitych zasobów. Poznań, oferujący aktualnie ok. 268 tys. m², jest piątym co do wielkości skupiskiem biurowym w Polsce, ustępując miejsca, poza stolicą, takim rynkom jak Kraków, Wrocław oraz Trójmiasto. Jak pokazano na Wykresie 1., Poznań w ostatnich latach utracił pozycję lidera regionalnego pod względem zasobów nowoczesnej powierzchni biurowej. Kraków i Wrocław są aktualnie największymi regionalnymi rynkami biurowymi.⁶ Duża dynamika wzrostu podaży odnotowana została w ostatnim roku również w Szczecinie i Lublinie, które do tej pory miały zdecydowanie słabszą pozycję rynkową.⁷



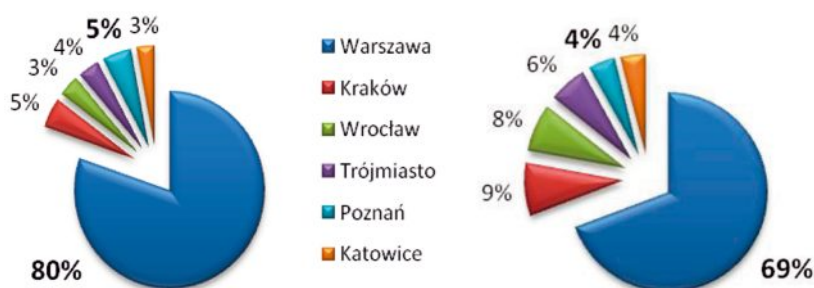
Rys historyczny warszawskiego i poznańskiego rynku nieruchomości biurowych

W Warszawie rynek nieruchomości biurowych rozwijał się w najszybszym tempie w porównaniu ze swoimi regionalnymi konkurentami, co związane było przede wszystkim z koncentracją funkcji reprezentacyjnych i usługowych stolicy. Pierwsze nowoczesne budynki biurowe zaczęły powstawać na warszawskim rynku już w 1989r. (przykładem może być LIM Centre zlokalizowany przy al. Jerozolimskich). Od początku lat 90tych, podaż nowoczesnej powierzchni biurowej w Warszawie systematycznie wzrastała, jednak nie była w stanie zaspokoić bardzo wysokiego popytu. W tym okresie, większość projektów biurowych wynajmowana była przed oddaniem do użytku lub od razu po ich ukończeniu. W latach 1995-1997 poziom pustostanów w Warszawie oscylował w okolicach 1%, czego wynikiem był bardzo wysoki poziom stawek czynszów. Na początku 1995 roku średni czynsz płacony w Warszawie za nowoczesną

powierzchnię biurową, osiągnął poziom 50 USD/m², co czyniło Warszawę trzecią najdroższą lokalizacją biurową w Europie. Niewystarczająca podaż, wysokie stawki czynszów i spektakularny sukces finansowy pierwszych projektów, wywołał w latach 1998-2000 boom inwestycyjny, który doprowadził do gwałtownego wzrostu podaży, która przewyższyła popyt. W latach 2000-2001, diametralnie zwiększył się poziom pustostanów, a stawki czynszów zaczęły spadać.⁸ W roku 2000 oddano w Warszawie do użytkowania ponad 400 tys. m², co do dnia dzisiejszego pozostaje rekordową wielkością. Dekada 2000-2010 była okresem najbardziej dynamicznego okresu dla warszawskiego rynku w historii. W tym okresie oddano do użytku zarówno najdroższy – Rondo 1, jak i najwyższy budynek biurowy w Warszawie – Warsaw Trade Tower.⁹ Bardzo istotnym momentem dla warszawskiego rynku nieruchomości biurowych było również przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Akcesja poprawiła wiarygodność inwestycyjną Polski i przyciągnęła wielu zagranicznych inwestorów. Po 2004 roku zauważyć można było znaczące ożywienie na warszawskim rynku nieruchomości biurowych – wzrost absorpcji pusto-

Wykres 1

Zasoby nowoczesnej powierzchni biurowej w Polsce w roku 2002 i 2014 – procentowy udział poszczególnych miast



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Zawada-Pęgiel K., Wpływ rozwoju funkcji...op.cit., s.90 a także Raport: Przegląd rynku nieruchomości, I połowa 2014, Colliers International, Poland

⁴ E. Wiśniewska, Wpływ cykli koniunkturalnych rynku nieruchomości na poziom wartości rynkowej nieruchomości, [w:] Rzyżka banku w zakresie określania wartości nieruchomości dla celów kredytowych w Polsce na tle trendów w Unii Europejskiej, Praca zbiorowa pod red. E. Kucharskiej-Stasiak, Fundacja na Rzecz Kredytu Hipotecznego, Warszawa 2006, s. 145

⁵ M. Zawłodzi, Technologiczne i środowiskowe projektowanie architektury biur, Wydawnictwo Politechniki Krakowskiej, Kraków 1997, cyt. za: E. Jaroszevska, T. Stryjankiewicz, Lokalizacja obiektów biurowych w Poznaniu, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2009, s. 6

⁶ Raport: Przegląd rynku nieruchomości, I połowa 2014, Colliers International, Poland

⁷ Raport: Przewodnik po rynku biurowym w Polsce, wiosna 2014, DTZ Polska

⁸ E. Wiśniewska, Wpływ cykli koniunkturalnych rynku nieruchomości na poziom wartości rynkowej nieruchomości, [w:] Rzyżka banku w zakresie określania wartości nieruchomości dla celów kredytowych w Polsce na tle trendów w Unii Europejskiej, jw., s.145-149

⁹ W całej Polsce jest 951 nowoczesnych biurowców, http://wyborcza.pl/1,75478,16103864,-W_calej_Pol-sce_jest_951_nowoczesnych_biurowcow.html

stanów. Ożywienie utrzymywało się do roku 2009, kiedy popyt na powierzchnie biurowe zdecydowanie zmalał, co było spowodowane światowym kryzysem gospodarczym. Okres stagnacji potrwał do 2012r., kiedy stołeczny rynek znów wkroczył w fazę ożywienia. Od tego momentu zauważyć można było systematycznie rosnącą podaż, której towarzyszyła wzrastająca absorpcja.¹⁰ Warszawski rynek nieruchomości biurowych od początku swojego istnienia był niekwestionowanym liderem pod względem podaży powierzchni, a potwierdzeniem tej dysproporcji może być porównanie z jego poznańskim odpowiednikiem – porównaj Wykres 2. Aktualna sytuacja na warszawskim rynku biurowym zostanie opisana w dalszej części artykułu.

Rynek nowoczesnych powierzchni biurowych w Poznaniu zaczął powstawać w drugiej połowie lat 90-tych, a jego cechą charakterystyczną jest nierównomierny rozwój. W początkowej fazie rozwoju, tj. w latach 1990–1997, popyt zaspakajany był przede wszystkim poprzez dostosowywanie do działalności biurowej zabytkowych kamienic w Śródmieściu oraz adaptowanie budynków willowych, głównie w dzielnicach Sołacz i Grunwald. Pierwsze nowoczesne budynki biurowe w Poznaniu powstały w latach 1997 i 1998, a pierwszym projektem, który zaliczyć można do tej grupy był Dwór Hamburgski, zrealizowany przez spółkę Kuball&Partner w 1997 roku. Biurowiec zlokalizowany jest w pobliżu centrum miasta, w bezpośrednim sąsiedztwie dworca PKS, nieopodal Dworca Głównego PKP i Międzynarodowych Targów Poznańskich. Drugim nowoczesnym budynkiem biurowym wybudowanym w Poznaniu, w roku 1998, było Centrum Biznesu Głogowska, a inwestorem była spółka Pekao Development. Początkowo nowoczesne obiekty biurowe były lokalizowane w centrum miasta, natomiast po roku 1999 zauważyć można było rozwój lokalizacji pozacentralnych. Bardzo istotnym dla rozwoju poznańskiego rynku okazał się rok 2003, który był rekordowy pod względem ilości dostarczonej na rynek powierzchni. Ukończone zostały wtedy między innymi takie projekty jak: PGK II przy ul. Marcelesińskiej, budynki Delta i Globis oraz otwarty został Stary Browar, który również oferuje powierzchnie biurowe do wynajęcia. Lata 2004–2006 charakteryzowały się dużym zastojem na rynku nieruchomości biurowych, a w okresie

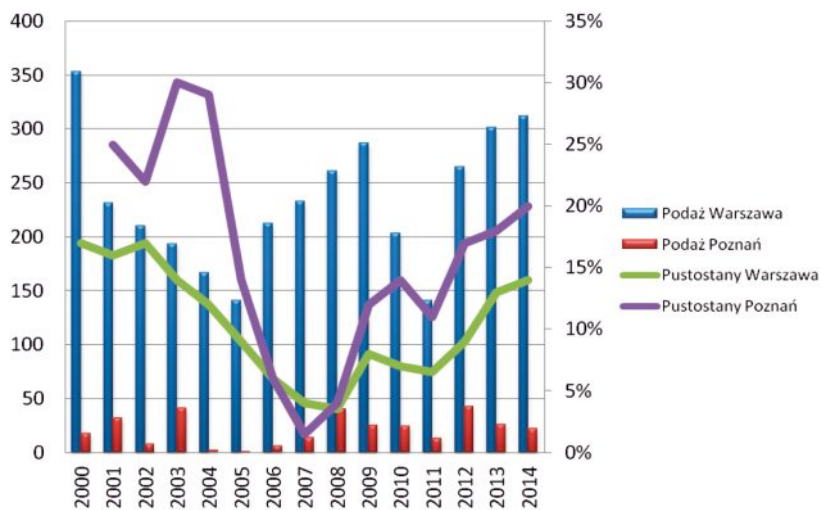
tym nie została ukończona żadna istotna inwestycja. Dopiero w roku 2007 oddany został budynek Andersii zlokalizowany przy Pl. Andersa. Do roku 2005, poza Warszawą, Poznań był najdynamiczniej rozwijającym się biurowym rynkiem w Polsce i liderem pod względem wielkości podaży nowoczesnej powierzchni biurowej. Wielkość poznańskiego rynku w tym czasie kształtowała się na poziomie ok. 121 tys. m². W ciągu ostatnich kilku lat sytuacja zmieniła się, a Poznań, pod względem podaży powierzchni biurowej, wyprzedzony został przez Wrocław, Kraków oraz Trójmiasto i spadł na czwarte miejsce wśród miast regionalnych.¹¹ Załamanie optymizmu inwestorów w latach 2004–2006 było spowodowane przede wszystkim nadpodażą powierzchni biurowej we wcześniejszych latach. Wskaźnik pustostanów w roku 2003 wyniósł aż 35%, a stawki czynszów zaczęły spadać.¹² Kolejne lata 2007–2014 to okres stabilnego rozwoju rynku, gdzie bardzo istotny pod względem wysokiej podaży powierzchni biurowej okazał się rok 2008, w którym łączne zasoby nowo-



czesnej powierzchni biurowej przekroczyły 185 tys. m².¹³ Rozwój sektora BPO w Polsce ma istotny udział w tworzeniu popytu na poznańskim rynku nieruchomości biurowych. W 2012r. w Poznaniu funkcjonowało ok. 30 tego typu centrów, dających zatrudnienie dla ok. 6000 osób.¹⁴ Ze względu na bliskość Berlina, Poznań wybierany jest najczęściej przez firmy poszukujące lokalizacji dla swoich centrów finansowych. Obecny stan poznańskiego rynku biurowego scharakteryzowany został w dalszej części analizy.

Wykres 2

Roczna podaż powierzchni biurowej (w tys. m²) oraz stopa pustostanów w Warszawie i Poznaniu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Raporty rynkowe publikowane przez: Colliers International Poland, Knight Frank, DTZ Polska

¹⁰ Raport: Polska na tle Europy- rynek biurowy w ujęciu 10-letnim, Knight Frank, 2014

¹¹ E. Jaroszewska, T. Stryjankiewicz, Lokalizacja obiektów biurowych w Poznaniu, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2009, s. 33-48

¹² K. Celka, Stan i perspektywy rozwoju rynku nieruchomości biurowych w Poznaniu, "Świat Nieruchomości", 2010, nr 72, s. 19-27

¹³ E. Jaroszewska, T. Stryjankiewicz, Lokalizacja...op.cit., str. 44

¹⁴ K. Celka, Preferencje najemców na rynku nieruchomości biurowych, "Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości", vol. 20 nr 2, Olsztyn 2012, s.260

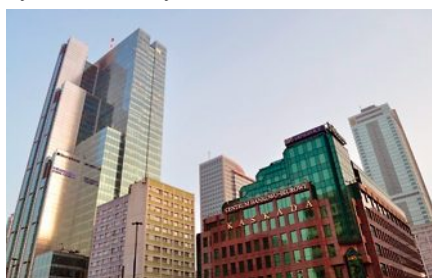
Lokalizacja obiektów biurowych w przestrzeni miejskiej Warszawy i Poznania

W Warszawie największą koncentracją zabudowy biurowej charakteryzuje się centrum miasta, gdzie powstał tzw. Centralny Obszar Biznesu. Na szczególną uwagę zasługują również Mokotów–Służewiec Przemysłowy, gdzie znajduje się znaczące skupisko obiektów biurowych, powstałe na skutek odzyskiwania terenów po upadającym przemyśle oraz ze względu na bliskość portu lotniczego.¹⁵ Gęsta zabudowa biurowa zlokalizowana jest również w południowo-zachodniej części miasta – wzdłuż Al. Jerozolimskich. Na znaczeniu nabiera również Wola, gdzie w ostatnich latach powstało wiele znaczących projektów biurowych, a kilka inwestycji jest aktualnie w trakcie realizacji. Rosnąca popularność tej dzielnicy spowodowana jest m.in. budową drugiej linii metra. Warte podkreślenia jest również istnienie w Warszawie tzw. parków biurowych – czyli grup obiektów usytuowanych na obrzeżach miasta, które charakteryzują się bliskością głównych arterii komunikacyjnych czy lotniska.¹⁶ Przykładem takiej inwestycji może być Poleczki Business Park, który docelowo będzie oferował ok. 210 tys. m² powierzchni biurowej do wynajęcia.¹⁷

W Poznaniu największa koncentracja powierzchni biurowej występuje w lokalizacjach centralnych, gdzie znajduje się ok. 50% zasobów, a pozostała część rozproszona jest w innych częściach miasta, bez wyraźnie dominujących obszarów koncentracji.¹⁸ W centrum miasta zlokalizowane są między innymi takie projekty jak: Poznańskie Centrum Finansowe (16 600 m²), Centrum Biurowe Globis (12 000 m²) czy Szyperska Office Centre (15 900 m²). Wraz z rozwojem rynku, znaczenia nabierają również inne lokalizacje, a szczególnie dynamiczną podaż powierzchni biurowej zaobserwować można w zachodniej części Poznania (ulice Grunwaldzka, Bułgarska, Marcelińska) oraz w okolicach Jeziora Maltańskiego – we wschodniej części miasta. Dynamiczny rozwój zachodniej części miasta przypisać można między innymi bliskości Portu Lotniczego Ławica oraz Dworca Głównego.¹⁹ Charakterystyczną cechą rynku biurowego stolicy Wielkopolski jest brak jednoznacznie określonego tzw. Centralnego Obszaru Biznesu.

Aktualna sytuacja na warszawskim i poznańskim rynku biurowym oraz perspektywy ich rozwoju.

Zasób nowoczesnej powierzchni biurowej w Warszawie szacowany jest aktualnie na ok. 4,3 mln m². Na koniec czerwca 2014 w budowie znajdowały się 32 projekty, których ukończenie w najbliższych latach zasili rynek o ok. 614 000 m². Zakłada się, że do końca 2014r. oddanych zostanie ok. 159 000 m², w 2015r. 258 000 m², a w 2016r. 197 000 m². Analizując dane z II kw. 2014r. zauważyć można kontynuację wzrostu wskaźnika pustostanów, który w czerwcu 2014r. wyniósł 15,1%. W I połowie 2014r., w Warszawie, wynajęte zostało ok. 130 800 m² nowoczesnej powierzchni biurowej, co w porównaniu z analogicznym okresem w 2013r. jest wynikiem o 27% niższym. Wywoławcze stawki czynszów w Centralnym Obszarze Biznesu kształtują się w przedziale 16–26 EUR, natomiast w lokalizacjach pozacentralnych 11–18 EUR/m². Liczne zachęty finansowe przyznawane najemcom, takie jak na przykład tzw. wakacje czynszowe, sprawiają, że efektywne stawki czynszów są niższe o ok. 15–30% od ofertowych. Przewiduje się, że wysoka, planowana podaż, przy utrzymującym się niskim popycie, wpłynie na dalszy wzrost wskaźnika powierzchni niewynajętej, a to wzmocni silną już presję na obniżanie bazowych i efektywnych stawek czynszów.²⁰



W Poznaniu, całkowity zasób nowoczesnej powierzchni biurowej to ok. 268 tys. m², a w budowie znajduje się aktualnie ok. 70 tys. m². W I połowie 2014r. wynajęte zostało ok. 12,3 tys. m², a z powodu bardzo niskiej podaży w ostatnim okresie, współczynnik powierzchni niewynajętej obniżył się do ok. 11%. Aktualnie największą planowaną inwestycją biurową w Poznaniu jest kompleks Business Garden, który docelowo zaoferuje najemcom ponad 80 tys. m² powierzchni do wynajęcia. Pierwsza faza projektu, która aktualnie jest realizowana zakłada budowę 40 tys. m². Innymi znaczącymi obiektami będącymi aktualnie w budowie, to między innymi: Centrum Biurowe Podwale (ok. 9,6 tys. m²), Ubiq Business Park (ok. 5,8 tys. m²) czy Nobel Tower (ok. 4 tys. m²). Ofertowe stawki czynszów za najlepsze powierzchnie biurowe w Poznaniu kształtują się w przedziale 12,5–15,5 EUR/m². Z powodu wysokiej, planowanej podaży, prognozuje się wzrost współczynnika pustostanów, który wywoła obniżkę stawek czynszu.²¹

¹⁵ K. Zawada-Pegiel, Wpływ rozwoju funkcji biurowych na przemianę struktury funkcjonalno-przestrzennej miast ze szczególnym uwzględnieniem Krakowa, Biblioteka Cyfrowa Politechniki Krakowskiej, Kraków 2013, s.93

¹⁶ Tamże, s.93

¹⁷ zgodnie z danymi inwestora, <http://www.poleczkibusinesspark.pl/static/show/id=3>

¹⁸ Raport: Rynek biurowy w Poznaniu, Knight Frank, Poznań 2013

¹⁹ Raport: Poznański rynek nieruchomości, Colliers International, Poznań 2013

²⁰ Raport: 1 kw. 2014 Rynek komercyjny, Knight Frank, 2014

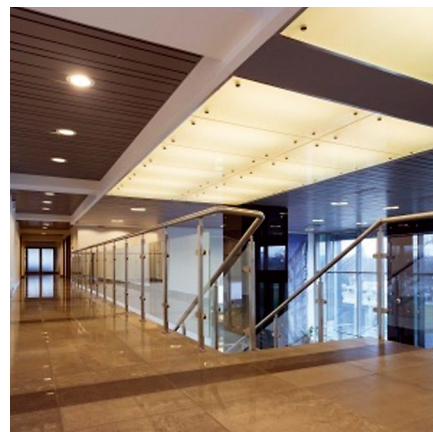
²¹ Raport: Przegląd rynku nieruchomości, I połowa 2014, Colliers International, Poland

Podsumowanie

Jak pokazują dane zestawione w niniejszym artykule, rynek nieruchomości biurowych w Warszawie znacznie różni się od swojego poznańskiego odpowiednika. Podstawowa dysproporcja przejawia się w wielkości porównywanych rynków, gdzie rynek warszawski jest kilkunastokrotnie większy od poznańskiego – odpowiednio: 4,3 mln m² i 268 tys. m². Jest on również o niemal dekadę starszy, gdyż za początek jego rozwoju przyjmuje się rok 1989, natomiast w Poznaniu pierwsze nowoczesne budynki biurowe zaczęły powstawać dopiero w roku 1997. Stołeczny rynek rósł dość stabilnie, natomiast cechą charakterystyczną Poznania był bardzo nierównomierny

rozwój, który uwidocznił się szczególnie znacznym spowolnieniem wzrostu w latach 2004–2006. W kwestii przestrzennej, w każdej z omawianych aglomeracji występują skupiska biurowe, ale w Poznaniu są one bardziej rozproszone. Istotną różnicą pomiędzy omawianymi rynkami, jest wykształcenie się w Warszawie tzw. Centralnego Obszaru Biznesu i widoczny brak jego odpowiednika w Poznaniu. Stawki czynszów w Warszawie za powierzchnie o podobnym standardzie są wyższe, a znacząca dysproporcja uwidacznia się najmocniej w centralnych lokalizacjach, gdzie w Warszawie najwyższe stawki czynszów osiągają poziom 27 EUR/m², natomiast w Poznaniu najdroższe powierzchnie oferowane są w cenie 16 EUR/m². W najbliższych latach,

zarówno w Warszawie jak i w Poznaniu, planowana jest wysoka podaż powierzchni biurowych, czego wynikiem będzie prawdopodobnie silna presja na obniżki czynszów oraz wzrost zasobów powierzchni niewynajętej.



Bibliografia

1. Celka K., *Preferencje najemców na rynku nieruchomości biurowych*, "Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości", vol. 20 nr 2, Olsztyn 2012
2. Celka K., *Stan i perspektywy rozwoju rynku nieruchomości biurowych w Poznaniu*, "Świat Nieruchomości", 2010, nr 72
3. Foryś I., *Rynek nieruchomości komercyjnych*, [w:] *Zarządzanie nieruchomościami komercyjnymi*, Praca zbiorowa pod red. Foryś I., Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2008
4. Jaroszewska E., Stryjankiewicz T., *Lokalizacja obiektów biurowych w Poznaniu*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2009
5. Uryniak M., *Wybrane aspekty oceny ekonomicznej efektywności inwestycji w nieruchomości komercyjne z wykorzystaniem opcji rzeczowych*, [w:] *Inwestowanie w aktywa rzeczowe i finansowe*, Praca zbiorowa pod red. Marcinek K., "Zeszyty Wydziałowe Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach", Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013
6. Wiśniewska E., *Wpływ cykli koniunkturalnych rynku nieruchomości na poziom wartości rynkowej nieruchomości*, [w:] *Ryzyka banku w zakresie określania wartości nieruchomości dla celów kredytowych w Polsce na tle trendów w Unii Europejskiej*, Praca zbiorowa pod red. Kucharskiej-Stasiak E., Fundacja na Rzecz Kredytu Hipotecznego, Warszawa 2006
7. Zawada-Pęgiel K., *Wpływ rozwoju funkcji biurowych na przemianę struktury funkcjonalno-przestrzennej miast ze szczególnym uwzględnieniem Krakowa*, Biblioteka Cyfrowa Politechniki Krakowskiej, Kraków 2013
8. Zawłodziński M., *Technologiczne i środowiskowe projektowanie architektury biur*, Wydawnictwo Politechniki Krakowskiej, Kraków 1997, cyt. za: Jaroszewska E., Stryjankiewicz T., *Lokalizacja obiektów biurowych w Poznaniu*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2009
9. *Raport: Polska na tle Europy- rynek biurowy w ujęciu 10-letnim*, Knight Frank, 2014
10. *Raport: Poznański rynek nieruchomości*, Colliers International, Poznań 2013
11. *Raport: Przegląd rynku nieruchomości*, I połowa 2014, Colliers International, Poland
12. *Raport: Przewodnik po rynku biurowym w Polsce, wiosna 2014*, DTZ Polska
13. *Raport: Rynek biurowy w Poznaniu*, Knight Frank, Poznań 2013
14. *Raport: 1 kw. 2014 Rynek komercyjny*, Knight Frank, 2014
15. Źródła internetowe:
www.poleczkibusinesspark.pl
www.wyborcza.pl

PODATEK OD NIERUCHOMOŚCI W POLSCE

PRZESZŁOŚĆ, TERAŻNIEJSZOŚĆ, PRZYSZŁOŚĆ¹



dr Bartłomiej Marona

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Wydział Ekonomii i Stosunków
Międzynarodowych

Wstęp

Zarówno dyskusja naukowa jak i prace nad reformą opodatkowania nieruchomości toczą się w Polsce od początku transformacji ustrojowej. W 1993 roku został powołany zespół do spraw reformy systemu podatkowego. Głównym jego zadaniem było przygotowanie podstawowych warunków opodatkowania nieruchomości nowym podatkiem. W 1994r. zespół ten przedstawił szczegółowe założenia projektu ustawy o katastrze nieruchomości, w którym mowa była o stworzeniu katastru fizycznego oraz o wprowadzeniu reformy w życie w styczniu 1999 roku (*Kalinowska, 2000*). Z kolei Rada Ministrów w zaakceptowanej 7 czerwca 1994r. „Strategii dla Polski” zobowiązała resort finansów do wprowadzenia całościowej i kompleksowej reformy ewidencji nieruchomości – dla celów fiskalnych – w tym określenia wartości nieruchomości dla potrzeb ustalania podstawy opodatkowania (*Słowik, 2001*). Natomiast we wrześniu 1998r. w Ministerstwie Finansów powstał Departament Podatków Lokalnych i Katastru, którego celem było między innymi przygotowanie i realizacja reformy opodatkowania nieruchomości (*Nowecki, 1999*). Ostatnim znanym dokumentem rządowym w którym mowa była o gruntownej reformie opodatkowania nieruchomości był projekt z maja 2012 roku pt. „Założenia Krajowej Polityki Miejskiej do 2020 roku”, opracowany przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (w ostatecznej wersji dokumentu, propozycja reformy opodatkowania nie znalazła się). Celem artykułu jest charakterystyka podatku od nieruchomości w Polsce i wskazanie potencjalnych kierunków zmian. Praca oparta jest na analizie literatury przedmiotu oraz analizie aktów prawnych.

Historia opodatkowania nieruchomości w Polsce

Opodatkowanie na terenach Polski znane jest od początku państwowości tj. od X wieku, aczkolwiek należy pamiętać, że pisząc o podatkach np. w okresie piastowskim, nie można ich dokładnie rozumieć w sposób współczesny, w szczególności w znaczeniu świadczenia na rzecz państwa. We wspomnianym okresie piastowskim – jak pisze G. K. Walkowski (2012, s. 84) – pod pojęciem podatków należy rozumieć ogół ciężarów, w tym tych które służyły osobiście np. władcy lub księciu. Dlatego też analiza historycznych rozwiązań w zakresie opodatkowania nieruchomości zostanie ograniczona do omówienia najważniejszych koncepcji funkcjonujących w zdecydowanie bliższych nam latach, poczynając od okresu odzyskania przez Polskę niepodległości tj. po zakończeniu I wojny światowej.

Jak pisze G. K. Walkowski (2013, s. 349) w pierwszym okresie istnienia państwa po długich latach zaborów, w Polsce wprowadzono w życie szereg regulacji zmierzających do zwiększenia dochodów, służących pokryciu lawinowo rosnących wydatków państwowych. Z punktu widzenia opodatkowania nieruchomości, należy w pierwszej kolejności wspomnieć o Dekrecie Naczelnika Państwa z 29 stycznia 1919 roku o jednorazowej daninie od nieruchomości i majątków w kapitale, który

przewidywał pobranie jednorazowej zaliczki na ogólną państwową daninę od majątku, z obszarów ziem polskich byłego zaboru rosyjskiego. Podatkowi temu podlegały (i) nieruchomości w miastach i miasteczkach według przybliżonej czystej wartości, (ii) grunty, podlegające państwowemu podatkowi gruntowemu, także grunty leśne, wolne od podatku gruntowego, według obszaru i urodzajności jak również (iii) majątki w kapitale według ich czystej wartości. Szczególnie jednak istotne z punktu widzenia majątkowego systemu podatkowego w okresie międzywojennym, były podatki płacone permanentnie tj. podatek gruntowy, który naliczany był od własności lub posiadania ziemi rolnej oraz leśnej, jak również podatek od nieruchomości. Trudno jest skrótnie opisać istotę funkcjonowania tych podatków nie tylko z uwagi na bardzo częste zmiany prawne w opisywanych latach, lecz głównie ze względu na istnienie trzech zaborów i trzech zupełnie różnych modeli opodatkowania, które niejako w spadku odziedziczyło państwo polskie po odzyskaniu niepodległości. Przykładowo, jak podaje G. K. Walkowski (2013), na obszarze zaboru austriackiego podatkowi gruntowemu podlegały wszystkie ziemie uprawne, przy czym grunty podzielone były na 10 rodzajów upraw, a te na 8 klas wydajności. W zaborze pruskim podatek

¹ Artykuł powstał w ramach grantu naukowego finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki pt. „Ekonomiczne i przestrzenne skutki wprowadzenia podatku od wartości nieruchomości w Polsce na przykładzie Krakowskiego Obszaru Metropolitalnego” (umowa nr *UMO-2011/03/B/HS4/01160*). Całościowa analiza systemu opodatkowania nieruchomości w Polsce wraz z symulacją zmian zostanie przedstawiona w monografii autorstwa Michała Głuszaka i Bartłomieja Marony, która ukaże się w pierwszej połowie 2015r. nakładem Wydawnictwa Poltext.

gruntowy miał charakter katastralny i oparty był na katastrze parcelowym i przychodowym. Z kolei na obszarze byłego zaboru rosyjskiego funkcjonowały aż trzy podatki gruntowe: dworski, włościański w osadach i z nieruchomości położonych w osadach. Dodatkowo pobierano od budynków posadowionych na gruntach podymne (Walkowski, 2013, s. 310-316). Ponadto na obszarze byłego Królestwa Kongresowego – w przypadku podatku od nieruchomości – pobierano podymne dworskie i włościańskie, w przypadku byłego zaboru austriackiego tzw. podatek domowo – klasowy, a w granicach zaboru pruskiego podatek budynkowy.

Po drugiej wojnie światowej również uregulowania w zakresie opodatkowania nieruchomości podlegały częstym przeobrażeniom. Jeszcze na początku lat pięćdziesiątych, na mocy ustawy z dnia 26 lutego 1951r. o podatkach terenowych, podatek od nieruchomości bazował na wartości; w przypadku budynków wynajętych lub wydzierżawionych podstawę opodatkowania stanowił czynsz, a dla budynków niewynajętych i niewydzierżawionych wartość czynszowa. W przypadku budynków dla których nie można było ustalić podstawy opodatkowania w opisanym sposobie, brano pod uwagę dla celów podatkowych wartość amortyzacyjną oraz tzw. wartość bieżącą. Wartość stanowiła również podstawę naliczania podatku w przypadku gruntów. W zależności od rodzaju gruntu była to wartość bieżąca, bilansowa lub też czynszowa (np. w przypadku hoteli czy też pensjonatów).

Za pierwowzór aktualnie obowiązującego podatku od nieruchomości należy uważać podatek wprowadzony kilka lat później dekretem z 20 maja 1955r. o niektórych podatkach i opłatach terenowych (Etel, 2001, s. 23). Na mocy tego aktu prawnego (art. 8) podstawę opodatkowania gruntów powiązano z powierzchnią wyrażoną w metrach kwadratowych. Jak pisze S. Kokot (2009), takie rozwiązanie funkcjonowało przez kolejnych dwadzieścia lat, kiedy to w 1975 roku powierzchnia zaczęła stanowić podstawę opodatkowania zarówno gruntów jak i budynków niewynajętych i niewydzierżawionych stanowiącą własność osób fizycznych i prawnych niebędących jednostkami gospodarki społecznej. Powiązanie podatku od nieruchomości z powierzchnią w przypadku budynków oraz gruntów trwa w Polsce do dziś.

Obecny system opodatkowania nieruchomości

Aktualnie podatek od nieruchomości uregulowany jest w Polsce w ustawie z dnia 12 stycznia 1991 roku o podatkach i opłatach lokalnych. Na system opodatkowania nieruchomości w Polsce, oprócz podatku od nieruchomości składają się również podatek rolny oraz podatek leśny, które ze względu na cel opracowania oraz jego ograniczony format, nie będą przedmiotem osobnych analiz.

Opodatkowaniu podatkiem od nieruchomości podlegają następujące nieruchomości lub obiekty budowlane:

- grunty (chyba że są opodatkowane podatkiem leśnym lub rolnym, gdyż jak wskazuje ustawa opodatkowaniu nie podlegają użytki rolne, grunty zadrzewione i zakrzewione na użytkach rolnych lub lasy, z wyjątkiem zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej);
- budynki lub ich części;
- oraz budowle lub ich części związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Samo pojęcie nieruchomości nie zostało w ustawie sprecyzowane, gdyż ustawodawca posługuje się definicją z kodeksu cywilnego, według którego nieruchomościami są części powierzchni ziemskiej stanowiące odrębny przedmiot własności (grunty), jak również budynki trwale z gruntem związane lub części takich budynków, jeżeli na mocy przepisów stanowią odrębny przedmiot własności. Należy zwrócić w tym wypadku uwagę na fakt, że przedmiot opodatkowania podatkiem od nieruchomości nie jest tożsamy z powyższą definicją, gdyż przedmiotem podatku jest też obiekt budowlany. „Każdy obiekt budowlany (z wyjątkiem obiektów małej architektury) podlega opodatkowaniu podatkiem od nieruchomości nawet wówczas, gdy nie stanowi nieruchomości lub jej części składowej. Stąd też posługiwanie się pojęciem nieruchomości przy określaniu podmiotu podatku jest mało precyzyjne” (Etel, 2012, s. 94-95). W przypadku obiektu budowlanego ustawodawca posługuje się przepisami wynikającymi z innego aktu prawnego tj. ustawy z dnia 7 lipca 1994r. Prawo budowlane. Do tej kategorii zaliczamy budynki oraz budowle (one jedynie podlegają opodatkowaniu) oraz obiekty małej architektury wyłączone z opo-

datkowania (w szczególności niewielkie obiekty kultu religijnego jak kapliczki, krzyże przydrożne, figury, posągi wodotryski i inne obiekty architektury ogrodowej, piaskownice, huštawki, drabinki oraz śmietniki).

Kolejnym elementem konstruującym każdy podatek jest podatnik czyli ten na kim z mocy prawa ciąży obowiązek zapłaty określonej kwoty podatku (Litwińczuk, 1994, s.157). W przypadku analizowanej ustawy regulacji w tym zakresie zmieniały się na przestrzeni lat wielokrotnie co doprowadziło do rozwiązania większości problemów związanych ze stosowaniem artykułu 3 ustawy o podatkach i opłatach lokalnych (Etel, 2011), który precyzuje, że podatnikami podatku od nieruchomości są osoby fizyczne, osoby prawne, jednostki organizacyjne, w tym spółki nieposiadające osobowości prawnej będące (z pewnymi zastrzeżeniami): (i) właścicielami nieruchomości lub obiektów budowlanych, (ii) posiadaczami samoistnymi nieruchomości lub obiektów budowlanych, (iii) użytkownikami wieczystymi gruntów jak również (iv) posiadaczami nieruchomości lub ich części albo obiektów budowlanych lub ich części, stanowiących własność Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego.

Podstawę opodatkowania stanowi:

- dla gruntów – powierzchnia, przy czym brane są tu pod uwagę dane wynikające z ewidencji gruntów prowadzonej dla konkretnej nieruchomości,
- dla budynków lub ich części – powierzchnia użytkowa; w tym wypadku dane dotyczące powierzchni użytkowej wyrażonej w metrach kwadratowych ustalane są na podstawie fizycznego obmiaru powierzchni budynku po wewnętrznej długości ścian,
- dla budowli lub ich części związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej (z pewnymi wyjątkami) – wartość o której mowa w przepisach o podatkach dochodowych, ustalona na dzień 1 stycznia roku podatkowego, stanowiąca podstawę obliczenia amortyzacji w tym roku, niepomniejszona o odpisy amortyzacyjne, a w przypadku budowli całkowicie zamortyzowanych – ich wartość z dnia 1 stycznia roku, w którym dokonano ostatniego odpisu amortyzacyjnego.

Tak więc począwszy od 1991 roku – jak pisze Kokot (2009) – jedynym przejawem opodatkowania nieruchomości wg formuły *ad valorem* jest opodatkowanie budowli, za podstawę których wskazuje się ich wartość amortyzacyjną. Należy jednak doprecyzować, że w przypadku niektórych budowli lub ich części o których jest mowa powyżej, odpisów amortyzacyjnych się nie dokonuje i w takim wypadku podstawę opodatkowania stanowi ich wartość rynkowa, określona przez podatnika na dzień powstania obowiązku podatkowego. W sytuacji przeniesienia obowiązku określenia podstawy opodatkowania na podatnika istnieje zawsze możliwość wystąpienia pewnych nieprawidłowości. W tym wypadku ustawodawca przewidział możliwość powołania przez organ podatkowy biegłego rzeczoznawcę majątkowego do określenia wartości, gdyby podatnik uchylał się od określenia wartości budowli lub podał ją w sposób nieodpowiadający wartości rynkowej.

Następnym elementem konstruującym podatek od nieruchomości są stawki podatkowe, które w przypadku podatku od nieruchomości zostały uregulowane w art. 5 ustawy o podatkach i opłatach lokalnych; ich wysokość określana jest przez radę gminy, a ich wysokość nie może przekroczyć stawek maksymalnych corocznie waloryzowanych przez Ministra Finansów i ogłaszanych w drodze obwieszczenia. Warto podkreślić, że od 1 stycznia 2003 roku w zakresie uchwalania stawek podatku od nieruchomości rady gmin nie są ograniczone zapisami, wg. których stawka nie może być niższa niż 50% stawki maksymalnej. Ponadto należy pamiętać, że ustawa daje możliwość różnicowania stawek podatkowych przez gminy dla poszczególnych rodzajów nieruchomości. Ustawa w tym wypadku posługuje się kryterium przedmiotowym o charakterze otwartym (wylczenie w ustawie nie ma charakteru wyczerpującego), czego konsekwencją jest możliwość rozszerzenia czynników różnicujących stawki podatku tylko i wyłącznie w oparciu o przedmiotowe kryterium (tj. kryterium to powinno być adekwatne do tych, które zostały wymienione w ustawie – zob. Wyrok z dnia 5 grudnia 2007r. Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Bydgoszczy). Warto też zauważyć, że rady gmin posiadają uprawnienia do różnicowania wysokości stawek podatku od nieruchomości, mogą w sposób pośredni wiązać

podatek od nieruchomości z wartością przedmiotu opodatkowania (w szczególności uwzględniając lokalizację nieruchomości oraz wiek oraz stan techniczny budynków).

Na koniec należy przyjrzeć się rozwiązaniom występującym w zakresie zwolnień podatkowych. Co do zasady, zwolnienia podatkowe polegają na całkowitym lub częściowym zwolnieniu pewnej grupy podatników lub pewnej części przedmiotu opodatkowania z obowiązku podatkowego. W przypadku podatku od nieruchomości, zwolnienia możemy podzielić na trzy grupy: (i) te które są wymienione wprost w ustawie o podatkach i opłatach lokalnych, (ii) zwolnienia wprowadzane na mocy uchwały rady gminy lub też (iii) zwolnienia uregulowane w odrębnych ustawach. Do pierwszej grupy zaliczamy zwolnienia zarówno o charakterze przedmiotowym jak i podmiotowym (zob. art. 7). Z kolei do drugiej grupy zwolnień obowiązujących przy okazji podatku od nieruchomości – czyli tych, które może ustanawiać rada gminy – zaliczamy jedynie zwolnienia, które mogą przybierać charakter przedmiotowy. Ustawodawca w tym przypadku nie wprowadza żadnych innych konkretnych ograniczeń w zakresie wprowadzania przez gminy zwolnień, z wyjątkiem uwzględniania przepisów regulujących zasady udzielania pomocy publicznej. Jak pisze L. Etel (2012, s. 437), pozostawienie radzie gminy dużej swobody przy określaniu zwolnień jest uzasadnione tym, że wpływy z podatku od nieruchomości w całości stanowią dochód budżetu gminy, a rada gminy jest organem najbardziej właściwym do decydowania o potrzebie stosowania i rodzajach zwolnień podatkowych.

W kontekście zwolnień podatkowych na mocy innych ustaw, w szczególności należy wspomnieć o artykule 1b. analizowanej ustawy, który zakłada, że (i) ulgi i zwolnienia podatkowe w zakresie podatków i opłat lokalnych przyznane kościołom i związkom wyznaniowym regulują odrębne ustawy, (ii) zwolnienia z podatku od nieruchomości przyznane z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej na terenie specjalnych stref ekonomicznych regulują przepisy ustawy o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych i niektórych ustaw oraz (iii) zwolnienie z podatku od nieruchomości gruntów i budynków wchodzących w skład nieruchomości przeznaczonych na budowę dróg

publicznych, nabytych odpowiednio na własność lub w trwałe zarząd Skarbu Państwa oraz przekazanych Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad jak również właściwych jednostek samorządu terytorialnego regulują przepisy ustawy z dnia 10 kwietnia 2003r. o szczególnych zasadach przygotowania i realizacji inwestycji w zakresie dróg publicznych.

Kierunki zmian opodatkowania nieruchomości w Polsce

Niewątpliwie najwięcej emocji w dyskusjach nad podatkiem od nieruchomości i jego ewentualnymi zmianami, budzi powiązanie tego podatku z powierzchnią i nie zmieniło się w tym zakresie nic, nawet od momentu pojawienia się możliwości (z której gminy bardzo rzadko korzystają) różnicowania przez rady gmin wysokości obciążenia podatkowego w zależności np. od lokalizacji nieruchomości, czy też stanu technicznego oraz wieku budynków. Pomocne w reformowaniu obecnego systemu mogą okazać się doświadczenia innych państw, aczkolwiek analizując wybrane systemy opodatkowania nieruchomości w krajach na świecie, zwrócić należy uwagę na fakt, iż nie występuje ujednoczony model, który w całości można by przenieść na grunt krajowy. W poszczególnych systemach, elementy konstrukcji podatku (podstawa, przedmiot oraz podmiot opodatkowania, ulgi i zwolnienia oraz stawki podatkowe), były kształtowane przez uwarunkowania społeczne, kulturowe jak i historyczne, co doprowadziło do sytuacji, iż w niektórych państwach istnieją rozwiązania bardzo specyficzne, nie występujące w innych systemach podatkowych (Marona, 2006). W ramach toczącej się dyskusji nad całościowym zreformowaniem systemu odpakowania nieruchomości w Polsce, warto zwrócić uwagę na przynajmniej dwa potencjalne rozwiązania.

W pierwszym przypadku wychodzi się z założenia, że jedyną możliwością racjonalnego zrestrukturyzowania obecnego systemu opodatkowania nieruchomości jest wprowadzenie podatku od wartości, opartego na danych wynikających z katastru fiskalnego nieruchomości. Jednym z wielu orędowników takiego rozwiązania, jest prof. Leonard Etel. Jako rozwiązanie przejściowe – do

momentu stworzenia kompleksowego katastru fiskalnego – L. Etel proponuje zastąpienie obowiązującej podstawy opodatkowania budynków ich wartością przyjętą na potrzeby amortyzacji (dotyczyłyby to jedynie budynków przedsiębiorców). Zgodnie z koncepcją Etela, jeszcze przed sfinalizowaniem powszechnej taksacji nieruchomości należałoby tam, gdzie wartość możliwa jest do ustalenia, wprowadzać ją jako podstawę opodatkowania budynków i gruntów. Dla przykładu – podaje Etel – skoro organy podatkowe na potrzeby np. podatku od spadków i darowizn lub podatku od czynności cywilnoprawnych są w stanie bardzo precyzyjnie ustalić cenę 1 mkw. działki położonej na danym obszarze, to nie miałyby również kłopotów z weryfikowaniem wartości na potrzeby podatku katastralnego (Etel, 2011).

Należy w tym miejscu pamiętać o pewnych zagrożeniach proponowanego rozwiązania. Po pierwsze (Pietraszko, 2003) wprowadzenie reformy w takim kształcie może przyczynić się do zwiększenia różnic między poszczególnymi gminami (niektóre bogate gminy, głównie o charakterze miejskim, na których znajdują się wartościowe nieruchomości będą zyskiwać dużo więcej niż te biedne, które w swoich granicach nie mają zbyt dużej liczby wartościowych nieruchomości). Ponadto część podatników obawia się podniesienia ciężaru podatkowego ponad ich możliwości, co spowodowane jest tym, iż w poprzednim systemie nieruchomości (np. mieszkania) przydzielano bez względu na dzisiejszą cenę otrzymanego kiedyś majątku (Brzeski, 1999). W tym wypadku Etel (2011) postuluje, aby przyjęcie wartości jako podstawy opodatkowania nie doprowadziło do skokowego wzrostu płaconego podatku. Nie można zapominać również o tym, że

wprowadzenie podatku katastralnego jest ogromnym przedsięwzięciem zarówno w ujęciu organizacyjnym jak i finansowym. Zewidencjonowanie każdej działki gruntu, budynku, lokalu i innych obiektów, wymaga zgromadzenia dużych środków finansowych i nie wydaje się możliwym w krótkim okresie czasu.

Druga, alternatywna koncepcja jest autorstwa P. Swianiewicza, J. Nenemana i J. Łukomskiej (2014), która zakłada strefowanie maksymalnych stawek podatku, tak by zbliżyć się do sytuacji, w której płacony podatek zależy pośrednio od wartości nieruchomości. Jak przekonują autorzy powyższej propozycji, rozwiązanie to byłoby znacznie tańsze i łatwiejsze do wprowadzenia, niż oparcie systemu opodatkowania nieruchomości na formule *ad valorem*, tym samym niwelując przy najmniej niektóre mankamenty rozwiązania opisanego wcześniej. Koncepcja została rozpisana w kilku wariantach (podstawowy, radykalny, zachowawczy oraz tzw. „czeski”) i opiera się trzech następujących założeniach:

- podatek powiązany jest w dalszym ciągu z powierzchnią ale stawki różnicowane byłyby od wielkości i funkcji administracyjnej miejscowości, położenia regionalnego (tak więc czynnik lokalizacyjny traktowany byłaby szerzej niż obecnie) oraz poziomem PKB na jednego mieszkańca, obliczanym według podregionów;
- konieczne jest zmniejszenie dysproporcji między dochodami gmin zbieranymi od przedsiębiorstw i od mieszkańców w związku z posiadaniem przez nich domami mieszkalnymi i gruntami budowlanymi;
- należy wyznaczyć strefy wewnątrz gmin, różniących się wysokością stawki podatkowej;

Propozycja Swianiewicza, Nenemana i Łukomskiej (2014) podtrzymuje opodatkowanie budowli na dotychczasowych zasadach. Ponadto zakłada utrzymanie obecnego rozwiązania z maksymalnymi stawkami podatku, które mogłyby być, jak do tej pory obniżane przez gminy. Wraz z propozycją zmian w zakresie podatku od nieruchomości, autorzy wnoszą postulat – już nie tak szczegółowo opisany – zmian w zakresie podatku rolnego i leśnego, w podatkach dochodowych oraz w instytucji użytkowania wieczystego.

Zakończenie

Od początku 2003 roku do dnia 1 grudnia 2013 roku, mieliśmy do czynienia w Polsce z blisko czterdziestoma nowelizacjami ustaw dotyczących opodatkowania nieruchomości (Etel, Dowgier, 2013, s. 41), jednak nie wychodziły one na przeciw pojawiającym się najczęściej zarzutom wobec aktualnego systemu, do których należy zaliczyć (i) brak sprawiedliwości, (ii) zbyt niskie zaniżanie płaconego podatku, (iii) zbyt duża liczba ustawowych zwolnień podatkowych uszczuplająca dochody gmin, (iv) mnogość aktów prawnych regulujących opodatkowanie nieruchomości, (v) brak funkcji pozafiskalnych aktualnego podatku. Wydaje się, że zniwelowanie wymienionych mankamentów jest możliwe jedynie w wyniku przeprowadzenia głębokiej i całościowej restrukturyzacji obecnego systemu (np. według jednego ze scenariuszy zaprezentowanych w niniejszym artykule), która jednak zdaniem autora nie zostanie wdrożona w obecnej dekadzie, ze względu na uwarunkowania polityczne.

Bibliografia

1. Brzeski W. J., Frenzen R. (1999) Uzasadnienie reformy formuły *ad valorem* w gospodarkach transformacji: korzyści pozafiskalne, „Świat nieruchomości”, Nr 28.
2. Etel L. (2001) *Opodatkowanie nieruchomości – Problemy praktyczne*, Wydawnictwo Temida 2, Białystok.
3. Etel L. (2011) 20 lat ustawy o podatkach i opłatach lokalnych – kilka refleksji, „Przegląd podatkowy”, 2011, Nr 4.
4. Etel L. (2012) *Podatek od nieruchomości. Komentarz*. Wydawnictwo Wolters Kluwer business, Warszawa.
5. Etel L., Dowgier R. (2013) *Podatki i opłaty lokalne, Czas na zmiany*, Wydawnictwo Temida 2, Białystok 2013.
6. Kalinowska K. (2000) *Podatek od nieruchomości kontra kataster*, „Nieruchomość. Rynek. Prawo”, Nr 7.
7. Kokot S. (2009) *System opodatkowania nieruchomości w Polsce jako element gospodarki nieruchomościami gminy – specyfikacja istotnych problemów*, „Acta Sci. Pol., Administratio Locorum”, Nr 8 (1).
8. Litwińczuk H. (1994) *Prawo bilansowe i podatkowe podmiotów gospodarczych*, KiK, Warszawa.
9. Marona B. (2006) *System opodatkowania nieruchomości w Polsce na tle rozwiązań w wybranych państwach europejskich*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, Kraków, Nr 703.

10. Nowecki G. G. (1999) *Projektowane zmiany w podatkach od nieruchomości w Polsce*, „Świat nieruchomości”, Nr 28.
11. Pietraszko I. (2003) *Czy powinniśmy się obawiać podatku od wartości nieruchomości?*, „Samorząd terytorialny”, Warszawa, Nr 12.
12. Słowik U. (2001) *Kierunki zmian podatku od nieruchomości w Polsce w świetle procedur integracyjnych z Unią Europejską*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, Nr 563.
13. Swianiewicz P., Neneman J., Łukomska J., (2014) *Koncepcja przekształceń podatku od nieruchomości*, Bank Gospodarstwa Krajowego.
14. Walkowski G. K. (2012) *System polskiego prawa podatkowego w praktyce, Tom VII Źródła polskiego prawa podatkowego. Część 1, Prawo zwyczajowe w początkach państwowości polskiej. Podatki w państwie Piastów*, WALKOWSKI, Bydgoszcz.
15. Walkowski G. K. (2013) *System polskiego prawa podatkowego w praktyce, Tom VII Źródła polskiego prawa podatkowego. Część 4, Podatki w dwudziestoleciu międzywojennym (1918 – 1939)*, WALKOWSKI, Bydgoszcz.
16. *Dekret Naczelnika Państwa z 29 stycznia 1919 roku o jednorazowej daninie od nieruchomości i majątków w kapitale* (Dz. P. z 1919r. Nr 11, Poz. 128).
17. *Dekret z dnia 20 maja 1955r. o niektórych podatkach i opłatach terenowych* (Dz. U. z 1955, Nr 21, Poz. 136).
18. *Ustawa z dnia 26 lutego 1951r. o podatkach terenowych* (Dz. U. z 1951 Nr 14, Poz. 108, 109 i 110).
19. *Ustawa z 23 kwietnia 1964r. - Kodeks Cywilny*, (Dz. U. 1964, Nr 16, poz. 93, z późn. zm.).
20. *Ustawa z 19 grudnia 1975r. o niektórych podatkach i opłatach terenowych* (Dz. U. Nr 45, Poz. 229).
21. *Ustawa z dnia 15 listopada 1984r. o podatku rolnym* (Dz. U. 1984, Nr 52 poz. 268, z późn. zm.).
22. *Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 roku o podatkach i opłatach lokalnych* (Dz. U. 1991, Nr 9, poz. 31 z późn. zm.).
23. *Ustawa z dnia 7 lipca 1994r. Prawo budowlane* (Dz. U. 1994, Nr 89, poz. 414).
24. *Ustawa z dnia 30 października 2002r. o podatku leśnym* (Dz. U. 2002, Nr 200 poz. 1682) z późn. zm.
25. *Ustawa z dnia 10 kwietnia 2003r. o szczególnych zasadach przygotowania i realizacji inwestycji w zakresie dróg publicznych* (Dz. U. z 2008r. Nr 193, Poz. 1194 i Nr 199, Poz. 1227 oraz z 2009r. Nr 72, Poz. 620).
26. *Ustawa z dnia 2 października 2003r. o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych i niektórych ustaw* (Dz. U. Nr 188, Poz. 1840, z późn. zm.).
27. *Wyrok z dnia 5 grudnia 2007r. Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Bydgoszczy, I SA/Bd 696/07.*

PRAWO

OBOWIĄZUJE USTAWA O ODWRÓCONYM KREDYCIE HIPOTECZNYM

Nowa instytucja odwróconego kredytu hipotecznego to szczególny rodzaj umowy kredytu, na mocy której bank będzie mógł udostępnić kredytobiorcy na czas nieoznaczony określoną sumę środków pieniężnych, których spłata nastąpi dopiero po śmierci kredytobiorcy, w zamian za ustanowienie przez kredytobiorcę zabezpieczenia jej spłaty wraz z odsetkami oraz innymi kosztami, na nieruchomości będącej własnością kredytobiorcy.

Ustawa z dnia 23 października 2014r. o odwróconym kredycie hipotecznym (Dz.U. 2014 poz. 1585) weszła w życie 15 grudnia 2014r. Akt określa zasady i tryb zawierania umowy odwróconego kredytu hipotecznego, prawa i obowiązki stron umowy oraz zasady rozliczenia zobowiązań wynikających z tej umowy. Do oferowania umów odwróconego kredytu hipotecznego uprawnione zostały banki. Drugą stroną umowy odwróconego kredytu hipotecznego będą osoby fizyczne, które posiadają prawo własności nieruchomości, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu lub prawo użytkowania wieczystego.

Wysokość udostępnionych na podstawie umowy odwróconego kredytu hipotecznego środków pieniężnych będzie ustalana w oparciu o **wartość rynkową nieruchomości** szacowaną przez rzeczoznawcę majątkowego. W myśl ustawy całkowita kwota do zapłaty stanie się wymagalna z upływem okresu wypowiedzenia umowy odwróconego kredytu hipotecznego bądź z upływem roku od dnia śmierci kredytobiorcy. W przypadku jeżeli spadkobiercy kredytobiorcy, w terminie 12 miesięcy od dnia jego śmierci, dokonają spłaty całkowitej kwoty do zapłaty, roszczenie banku o przeniesienie własności nieruchomości wygaśnie. Jeżeli spadkobiercy nie zdecydują się na dokonanie spłaty, nastąpi przeniesienie na rzecz banku prawa do nieruchomości stanowiącego zabezpieczenie hipoteczne.

Opr. W.G.

AKTUALNOŚCI

OPŁACALNOŚĆ INWESTOWANIA W LOKALE MIESZKALNE NA PRZYKŁADZIE POZNAŃSKIEGO RYNKU NIERUCHOMOŚCI W LATACH 2008–2012



dr Radosław Trojanek
Rzecznawca Majątkowy Nr 5048
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Mikroekonomii

W opracowaniu podjęto próbę określenia opłacalności inwestowania w lokale mieszkalne na przykładzie lokalnego rynku nieruchomości w Poznaniu w latach 2008–2012. Wyznaczono stopy zwrotu (uwzględniające koszty działalności na rynku) z inwestycji w lokale mieszkalne w Poznaniu.

Wstęp

Mieszkanie jest dobrem wyróżniającym się w stosunku do innych dóbr wytwarzanych i konsumowanych przez człowieka. Zaspokaja bowiem ono podstawową potrzebę, jaką jest schronienie. Należy zauważyć, że mieszkanie jest dobrem wysoce kapitałochłonnym, co stwarza problemy na etapie zaspokojenia tej potrzeby, stąd zaspokojenie całego kompleksu związanych z nim potrzeb stanowi istotne miejsce w budżetach gospodarstw domowych.

W gospodarce rynkowej mieszkanie pełni podwójną funkcję – funkcję społeczną, podstawowe dobro zaspokajające potrzeby człowieka oraz funkcję ekonomiczną – mieszkanie jako forma inwestycji – lokaty kapitału. Według K. i T. Jajugów najlepszą definicją inwestycji jest motywacyjne podejście J. Hirschleifera, które brzmi: „inwestycja jest w istocie bieżącym wyrzeczeniem dla przyszłych korzyści. Ale teraźniejszość jest względnie dobrze znana, natomiast przyszłość to zawsze tajemnica. Przeto inwestycja jest wyrzeczeniem się pewnego dla niepewnej korzyści” [Jajuga, Jajuga 1994]. W przytoczonej definicji podkreślono trzy niezwykle istotne z punktu widzenia inwestora elementy. Po pierwsze, zwrócono uwagę na psychologiczny aspekt inwestowania, które samo w sobie jest

wyrzeczeniem (rezygnacja z bieżącej konsumpcji). Po drugie, wzięto pod uwagę czas, który nierozzerwalnie związany jest z inwestowaniem, mimo tego, że nie jest przyczyną powstawania przyszłych korzyści. Po trzecie, podkreślono aspekt ryzyka, które występuje zawsze w procesie inwestowania. Inwestorzy, o czym już wspomniano, lokujący kapitał na rynku nieruchomości, kierują się motywami obiektywnymi i subiektywnymi. Inwestor decydując się na inwestycje na rynku nieruchomości dokonuje wyboru ich określonego rodzaju (np. mieszkalne, handlowe, biurowe bądź produkcyjne), mając na uwadze fakt, że są one źródłem zróżnicowanych dochodów uzależnionych od sposobu wykorzystania nieruchomości. Do głównych motywów lokowania środków pieniężnych w nieruchomości należą:

- uzyskiwanie okresowych dochodów,
- ochrona kapitału przed inflacją,
- zabezpieczenie kapitału, np. przed kradzieżą,
- uzyskiwanie ulg podatkowych.

Głównym motorem podejmowania decyzji inwestycyjnych najczęściej jest chęć zysku [Mayo 1997]. W przypadku inwestowania w nieruchomości mieszkaniowe można mówić o zyskach kapitałowych (wzrost wartości w czasie) oraz zyskach dochodowych (rozumianych jako premia za odłożenie konsumpcji na później).



Ewa Rudnicka
Studentka Szkoły Głównej Handlowej
w Warszawie

Z badań przeprowadzonych w takich krajach jak Wielka Brytania czy też Stany Zjednoczone wynika, że najwyższe stopy zwrotu, jednocześnie jednak obarczone dużym ryzykiem, osiągane są z akcji notowanych na giełdach papierów wartościowych [Bottson, Siegel 1984]. Na drugim miejscu, biorąc pod uwagę opłacalność inwestycji, znajdują się nieruchomości. Na pewny zysk może liczyć inwestor lokujący środki finansowe w obligacje rządowe jednak stopy zwrotu są w tym przypadku niższe.

Ryzyko jest nierozwiązalnie związane z każdym rodzajem inwestycji bez względu na rodzaj aktywów, w które się inwestuje. Ryzyko oznacza sytuację, w której co najmniej jeden ze składających się na nią elementów nie jest znany, ale znane jest prawdopodobieństwo jego występowania [Dobbins, Frąckowiak, Witt 1992]. Należy je rozumieć jako stopień niepewności co do oczekiwanych z inwestycji zysków.

Każda decyzja inwestycyjna wiąże się z ryzykiem. Przy wyborze akcji jako instrumentu finansowego, ryzyko polega na możliwości nie otrzymania dywidendy i spadku kursu akcji. Lokując kapitał w nieruchomości inwestor ponosi ryzyko na etapie wyboru lokalizacji inwestycji, decyzji co do rodzaju nieruchomości, zawierania warunków umowy z przyszłymi użytkownikami. Od tych rozstrzygnięć zależy, czy inwestor osiągnie zakładany dochód i wzrost wartości kapitałowej nieruchomości oraz czy zaspokoi potrzebę prestiżu [Kucharska-Stasiak 1997].

O ogólnym poziomie ryzyka decyduje kompilacja jego rodzajów. Inwestor godząc się na jego wyższy poziom, liczy na wyższy dochód z inwestycji, gdyż wzrost dochodu rozpatruje się jako premię za ryzyko. W przypadku rynku nieruchomości należy zwrócić uwagę na ryzyko rynkowe, płynności, niedotrzymanie warunków umowy oraz w określonych sytuacjach ryzyko walutowe i finansowe. W odniesieniu do inwestycji na obszarze nieruchomości, największy wpływ na ogólny poziom ryzyka ma ryzyko płynności. Jednym z mankamentów inwestowania w nieruchomości jest trudność wyjścia z takiej inwestycji.

Panuje powszechna opinia, że ze względu na swoje cechy fizyczne (trwałość w miejscu i czasie), a także możliwość ubezpieczenia od nagłych zdarzeń, inwestycje w nieruchomości należą do jednych z najbardziej bezpiecznych.

Zarówno inwestorzy indywidualni jak i instytucjonalni poszukują inwestycji chroniących ich oszczędności przed utratą wartości. W wielu krajach inwestycje w nieruchomości długo uważane były za najskuteczniejsze zabezpieczenie przed inflacją. Z przeprowadzonych badań nad powiązaniem między stopą zwrotu z nieruchomości a inflacją wynika, że w większości analiz, nieruchomości stanowią efektywne zabezpieczenie przed inflacją. Jednym z pierwszych, a zarazem najczęściej w literaturze przytaczanych, badań była analiza przeprowadzona przez Fama i Schwert'a [Fama, Schwert 1977]. Autorzy zbadali efektywność zabezpieczenia obligacji skarbowych, nieruchomości mieszkaniowych, obligacji korporacyjnych, akcji zwykłych zarówno przed inflacją oczekiwaną jak i nieoczekiwaną. Oczekiwaną inflację oszacowano jako nominalną rentowność bonów skarbowych. Na podstawie uzyskanych wyników stwierdzili, że bony skarbowe oraz obligacje rządowe Stanów Zjednoczonych są skutecznym



zabezpieczeniem przed inflacją oczekiwaną, natomiast nieruchomości mieszkaniowe zarówno przed oczekiwaną jak również nieoczekiwaną inflacją.

Źródła danych oraz metodyka badania

W celu stóp zwrotu na rynku mieszkaniowym zebrano informacje o cenach ofertowych mieszkań oraz ofertowych stawkach czynszu za powierzchnię mieszkalną w Poznaniu w latach 2008–2012. Usunięto puste rekordy, rekordy powtarzające się, czy też takie, w których określenie ceny ofertowej było niemożliwe. Powtórzenia danych były spowodowane ogłaszaniem jednej oferty przez kilka biur pośrednictwa nieruchomości, a więc wielokrotnym umieszczeniem w bazie danych tej samej oferty.

Kolejny etap analizy dotyczył otrzymanych danych pod kątem ich wiarygodności. Etap ten miał na celu wyeliminowanie tych ofert, które, bez jasno określonej przyczyny, znacznie odbiegały od średniej. Ponadto przyjęto, że analizie poddane zostaną mieszkania o powierzchni do 120 m² oraz o liczbie pokoi nie większej niż cztery. Przedmiotem zainteresowania były prawo własności jak i spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu. Liczba zebranych ofert spełnia warunek reprezentatywności próby.

W artykule wyznaczono całkowite, kapitałowe oraz dochodowe stopy zwrotu. Całkowita stopa zwrotu to miara całej możliwej korzyści finansowej do uzyskania z danego aktywu w ujęciu procentowym. W rozpatrywanym przypadku całkowita stopa zwrotu stanowi sumę kapitałowej i dochodowej stopy zwrotu, co można przedstawić w formie wzoru:

$$CSZ = DSZ + KSZ$$

gdzie:
 CZS – całkowita stopa zwrotu;
 DSZ – dochodowa stopa zwrotu;
 KSZ – kapitałowa stopa zwrotu.

We współczesnej gospodarce rynkowej inwestycje podejmowane są często nastawieniem na zyski kapitałowe, rozumiane jako wzrost wartości aktywu. Sposób wyznaczenia kapitałowej stopy zwrotu sprowadza się do określenia procentu zmiany wartości aktywu, co można wyrazić wzorem:

$$KSZ = (P_1 - P_0) / P_0$$

gdzie:
 P₁ – średnia cena 1 m² mieszkania w okresie t₁;
 P₀ – średnia cena 1 m² mieszkania w okresie t₀.

Uzyskane stopy zwrotu nie uwzględniają kosztów związanych z zakupem i sprzedażą lokali. Kolejnym źródłem korzyści z inwestycji na rynku lokali mieszkalnych jest dochód osiągany z wynajmu. Miara tych korzyści jest dochodowa stopa zwrotu. Wyraża się ona wzorem:

$$DSZ = (D) / P_0$$

gdzie:
 P₀ – średnia cena 1m² mieszkania w okresie t;
 D – roczny średni czynsz za 1m² pow. mieszkania z okresu t.

Dla oszacowania poziomu dochodowej stopy zwrotu ustalono średnie stawki wynajmu 1 m² powierzchni użytkowej tych lokali. Dochodowa stopa zwrotu z inwestycji w lokale mieszkaniowe została wyznaczona przy następujących założeniach:

- mieszkanie wynajmowane jest na okres 1 roku,
- czynsz obowiązuje przez cały rok zgodnie z poziomem z początku danego okresu,
- najemca pokrywa koszty eksploatacyjne (ciepła woda, ogrzewanie, itd.).

Ponadto, w artykule uwzględniono koszty związane z transakcją sprzedaży:

- opłata skarbową – 2% wartości nieruchomości, pokrywana przez kupującego,
- opłata notarialna – 1% pokrywana przez sprzedającego i kupującego,
- prowizja dla pośrednika – 2% wartości nieruchomości, pokrywana przez sprzedającego i kupującego.



Stopy zwrotu na rynku mieszkaniowym w Poznaniu w latach 2008–2012

Analiza stóp zwrotu z rynku nieruchomości przeprowadzona została na podstawie przeciętnych ofertowych cen lokali mieszkalnych zlokalizowanych na terenie Poznania. Ceny mieszkań pochodziły z poszczególnych kwartałów lat 2008–2012 i cechowały się zmiennością w zależności od liczby pokoi.

W celu interpretacji sytuacji na poznańskim rynku wtórnym na przestrzeni całego roku, z danych kwartalnych wyliczono roczne przeciętne ceny (Tabela 1).

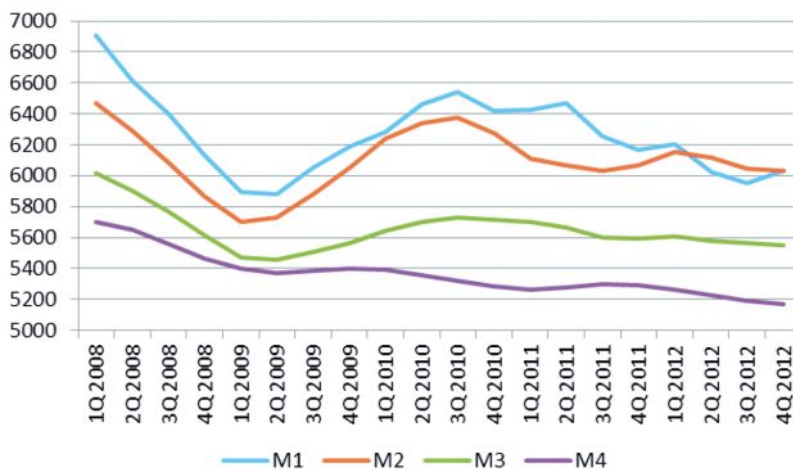
W 2008 roku zaobserwowano najwyższe przeciętne ofertowe ceny 1m² lokalu mieszkalnego spośród wszystkich lat objętych analizą. Gwałtowny spadek cen miał natomiast miejsce w 2009 roku, gdzie przeciętna ofertowa cena 1m² kawalerki spadła o 7,8%, mieszkania dwupokojowego o 5,4%, trzypokojowego o 5,6%, a czteropokojowego o 3,7%. W kolejnym roku ceny ponownie wzrosły, jednak w większości nie osiągnęły już poziomu cen z 2008 roku (za wyjątkiem mieszkań dwupokojowych). W latach 2011 i 2012 mieszkania na rynku wtórnym znów potaniały, jedynie ceny lokali mieszkalnych o dwóch pokojach pozostały w danych latach na takim samym poziomie. We wszystkich latach można zauważyć zależność między ceną 1m² mieszkania, a liczbą pokoi w danym lokalu. Wraz ze spadkiem liczby pokoi w mieszkaniu, przeciętna ofertowa cena sprzedaży rośnie.

Pierwszym krokiem w kierunku wyznaczenia całkowitej stopy zwrotu netto z poznańskiego rynku nieruchomości było wyznaczenia kapitałowej stopy zwrotu netto (uwzględniono koszty transakcyjne) – patrz Tabela 2.

W przypadku wszystkich typów mieszkań kapitałowe stopy zwrotu netto kształtowały się na poziomie poniżej zera. Ujemne kapitałowe stopy zwrotu spowodowane były tym, że w analizowanym czasie ceny mieszkań głównie spadały, a fakt uwzględnienia kosztów działalności na rynku pogłębiał ujemne stopy zwrotu. Zdecydowanie najniższe stopy zaobserwowano w 2008 roku. Największe wahania kapitałowej stopy zwrotu odnotowano w przypadku mieszkań jednopokojowych, natomiast względnie stałe stopy w przypadku mieszkań czteropokojowych.

Wykres 1

Przeciętne ceny 1m² lokali mieszkalnych w zależności od liczby pokoi w Poznaniu w latach 2008–2012



Źródło: opracowanie własne

Tabela 1

Przeciętna roczna ofertowa cena sprzedaży 1 m² lokalu mieszkalnego na rynku wtórnym w Poznaniu w latach 2008–2012 w zależności od liczby pokoi

Liczba pokoi	2008	2009	2010	2011	2012
M1	6510,67	6004,20	6426,16	6327,71	6052,66
M2	6176,97	5841,07	6308,63	6068,63	6088,18
M3	5826,45	5499,88	5696,11	5606,65	5573,97
M4	5593,54	5388,37	5337,74	5282,91	5212,05

Źródło: opracowanie własne

Tabela 2

Kapitałowe stopy zwrotu netto dla poszczególnych typów mieszkań

Liczba pokoi	2008	2009	2010	2011	2012
M1	-15,53%	-3,84%	-1,30%	-8,60%	-6,91%
M2	-13,74%	-1,78%	-1,32%	-8,00%	-5,38%
M3	-11,23%	-5,67%	-2,32%	-6,81%	-5,62%
M4	-8,80%	-5,99%	-6,83%	-4,73%	-7,01%

Źródło: opracowanie własne



Do wyznaczenia całkowitej stopy zwrotu z inwestycji na poznańskim rynku nieruchomości, poza kapitałową stopą zwrotu niezbędne było również wyznaczenie dochodowej stopy zwrotu, wyznaczonej na podstawie wysokości stawek czynszów (Tabela 3).

Przeciętne stawki czynszów były zdecydowanie najwyższe w 2008 roku. Przy wynajęciu kawalerki najemca musiał być przygotowany na koszt 34,7 zł/m², co przy mieszkaniu o powierzchni 35 m² dawało sumę w wysokości 1214,5 zł miesięcznie. W 2009 roku ceny nieznacznie spadły. Wyjątek stanowiły mieszkania dwupokojowe, gdzie spadek ten był wyraźny i kształtował się na poziomie 8,9%, co w przypadku lokalu mieszkalnego o powierzchni 45 m², powodowało spadek czynszu z 1564 zł do 1394 zł. Kolejny rok przyniósł ponowny, nieznaczny spadek cen za wynajem 1m² lokalu mieszkalnego, poza mieszkaniami czteropokojowymi, które zdrożały o 1,01 zł w przeliczeniu na 1 m². W roku 2011 za wynajem wszystkich mieszkań z wyjątkiem lokali trzypokojowych, trzeba było z kolei zapłacić więcej. Największy wzrost, o 9,4%, zanotowano ponownie w przypadku największych mieszkań. W przeliczeniu na 75 m² powierzchni, dawało to wzrost z 1992 zł do 2112 zł. W 2012 roku ofertowe ceny wynajmu mieszkań jedno-, dwu- i trzypokojowych utrzymały się na podobnym poziomie jak rok wcześniej, znacznie spadły natomiast ceny wynajmu mieszkań czteropokojowych, co spowodowane były wzrostem popytu na mieszkania małe.

W celu określenia dochodowych stóp zwrotu z wynajmu lokali mieszkalnych na terenie Poznania w latach objętych badaniem (Tabela 4), przyjęto poniższe założenia:

- lokal mieszkalny wynajmowany jest na 1 rok,
- cena zakupu nieruchomości przyjęta do obliczeń zawiera koszty związane z nabyciem tej nieruchomości,
- czynsz przez cały rok jest na niezmiennym, ustalonym na początku okresu poziomie,
- najemca jest podmiotem pokrywającym koszty eksploatacyjne,
- przyjęte średnie powierzchnie poszczególnych typów mieszkań: M1: 35m², M2: 45m², M3: 60m², M4: 75m²,
- podatek dochodowy w wysokości 8,5%.

W badanym okresie, większość dochodowych stóp zwrotu kształtowała się na poziomie powyżej 5%. W 2009, 2010 i 2012 roku najwyższe stopy zwrotu

Tabela 3

Przeciętna roczna ofertowa stawka czynszu na rynku poznańskim w latach 2008–2012 według typu lokalu mieszkalnego [w zł za m²]

Liczba pokoi	2008	2009	2010	2011	2012
M1	34,75	33,84	32,71	32,92	32,78
M2	34,75	30,97	29,84	30,65	30,33
M3	29,24	28,81	28,39	27,99	27,54
M4	26,28	25,55	26,56	28,16	24,58

Źródło: opracowanie własne

Tabela 4

Dochodowe stopy zwrotu netto z wynajmu poszczególnych typów mieszkań

Liczba pokoi	2008	2009	2010	2011	2012
M1	5,34%	5,86%	5,60%	5,44%	5,64%
M2	5,70%	5,60%	5,23%	5,18%	5,30%
M3	5,15%	5,44%	5,41%	5,20%	5,22%
M4	4,89%	4,96%	5,22%	5,65%	4,93%

Źródło: opracowanie własne

Tabela 5

Całkowite stopy zwrotu netto z inwestowania na poznańskim rynku nieruchomości w latach 2008–2012

Liczba pokoi	2008	2009	2010	2011	2012
M1	-10,19%	2,02%	4,30%	-3,16%	-1,27%
M2	-8,05%	3,82%	3,91%	-2,82%	-0,08%
M3	-6,08%	-0,22%	3,09%	-1,61%	-0,39%
M4	-3,91%	-1,03%	-1,61%	-1,38%	-2,08%

Źródło: opracowanie własne

odnotowywano w przypadku mieszkań jednopokojowych, w roku 2008 w lokalach mieszkalnych dwupokojowych, natomiast w 2011 w największym z poddawanych badaniu typie mieszkania. W danym okresie najwyższą dochodową stopę zwrotu netto osiągnięto w 2009 roku w przypadku lokali jednopokojowych, natomiast najniższą odnotowano rok wcześniej w stosunku do mieszkań czteropokojowych. W celu ustalenia całkowitej stopy zwrotu netto z poznańskiego rynku nieruchomości mieszkaniowych dodano do siebie kapitałowe i dochodowe stopy zwrotu netto z poszczególnych lat (Tabela 5).

Okres 2008–2012 nie należał do najkorzystniejszych jeśli chodzi o opłacalność inwestowania na rynku nieruchomości w Poznaniu. Całkowite stopy zwrotu netto były ujemne w większości okresów poddanych analizie. Rok 2008 to najgorszy okres na inwestycje w lokale mieszkaniowe w Poznaniu (w badanym okresie). Wszystkie przeanalizowane typy mieszkań przyniosły starty. Najwięcej można było stracić w skali roku na

mieszkaniami jednopokojowych – ok. 10%, najmniej na lokalach z czterema izbami – ok. 4%. W 2010 roku całkowite stopy zwrotu były już na o wiele wyższym poziomie niż rok wcześniej, stopa zwrotu z lokali była dodatnia, jedynie z mieszkań czteropokojowych oscylowała w granicach -1,5%. Spośród analizowanych lat, najkorzystniejsze okazało się inwestowanie na poznańskim rynku nieruchomości w roku 2010, kiedy całkowite stopy zwrotu netto były na poziomie powyżej zera dla mieszkań jedno-, dwu- i trzypokojowych i oscylowały poniżej zera w przypadku mieszkań czteropokojowych. W roku 2011 stopy zwrotu z tych typów mieszkań ponownie jednak spadły, kształtując się w okolicach -2%, nieco bardziej korzystną stopę zwrotu zanotowano natomiast w przypadku mieszkań czteropokojowych, pozostała ona jednak wciąż ujemna. Rok 2012 przyniósł nieznaczną poprawę, jednak wszystkie całkowite stopy zwrotu netto kształtowały się nadal na poziomie poniżej zera.

Podsumowanie

W opracowaniu podjęto próbę wyznaczenia stóp zwrotu z inwestycji na rynku mieszkaniowym w Poznaniu w latach 2008–2012. Na poziom opłacalności mają wpływ dochody w postaci stawek najmu oraz zmiany wartości kapitałowej nieruchomości.

Stopy zwrotu wyznaczono na podstawie danych ofertowych, uwzględniono koszty transakcyjne na rynku nieruchomości. Ponadto, przyjęte założenie, że czas posiadania nieruchomości wynosi 1 rok. Całkowite stopy zwrotu netto były ujemne w większości okresów poddanych analizie. Rok 2008 to najgorszy okres na inwestycje w lokale mieszkaniowe w Poznaniu (w badanym okresie). Spośród analizowanych lat, najkorzy-

stniejsze okazało się inwestowanie na poznańskim rynku nieruchomości w roku 2010, kiedy całkowite stopy zwrotu netto były na poziomie powyżej zera dla mieszkań jedno-, dwu- i trzypokojowych i oscyływały poniżej zera w przypadku mieszkań czteropokojowych.

Inwestycje w nieruchomości ze względu na wysokie koszty transakcyjne powinny być zawierane na zdecydowanie dłuższy okres.

Bibliografia

1. Dobbins R., W. Frąckowiak, S.F. Witt, *Praktyczne zarządzanie kapitałami firmy*, Paanpol, Poznań 1992.
2. Fama E. F., G.W. Schwert, *Asset Returns and Inflation*, *Journal of Financial Economics* 1977, vol. 5, nr 2.
3. Ibbotson R.G., Siegel L.B., *Real Estate Returns: A Comparison to Other Investments*, *AREUEA Journal* 1984, nr 3.
4. Jajuga K., T. Jajuga, *Jak inwestować w papiery wartościowe*, Wyd. PWN, Warszawa 1994.
5. Kucharska-Stasiak E., *Nieruchomość a rynek*, Wyd. PWN, Warszawa 1997.
6. Mayo H.B., *Wstęp do inwestowania*, Wyd. K.E.LIBER, Warszawa 1997.

PRAWO

ZMIANY W PRAWIE ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

19 października 2014 weszła w życie **nowelizacja ustawy Prawo zamówień publicznych** z 29 sierpnia 2014 roku (*Dz.U. 2014 poz. 1232*).

Zmienione regulacje przewidują, że **kryteriami oceny ofert są cena albo cena i inne kryteria** odnoszące się do przedmiotu zamówienia, w szczególności jakość, funkcjonalność, parametry techniczne, aspekty środowiskowe, społeczne, innowacyjne, serwis, termin wykonania zamówienia oraz koszty eksploatacji. Kryterium ceny może być zastosowane jako jedyne kryterium oceny ofert wyłącznie jeżeli przedmiot zamówienia jest powszechnie dostępny oraz ma ustalone standardy jakościowe, z zastrzeżeniem sytuacji, gdy zamówienie realizowane jest w drodze licytacji elektronicznej, a w przypadku zamawiających, którymi są jednostki sektora finansów publicznych lub inne państwowe jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, jeżeli dodatkowo wykażą w załączniku do protokołu postępowania, w jaki sposób zostały uwzględnione w opisie przedmiotu zamówienia koszty ponoszone w całym okresie korzystania z przedmiotu zamówienia.

Ustawa wprowadziła również **obowiązek żądania wyjaśnień od oferenta**, w przypadku, **gdy cena oferty wydaje mu się rażąco niska w stosunku do przedmiotu zamówienia i budzi wątpliwości co do możliwości należytego wykonania przedmiotu zamówienia, w szczególności gdy jest niższa o 30% od wartości zamówienia lub średniej arytmetycznej cen wszystkich złożonych ofert**, zamawiający zwraca się o udzielenie wyjaśnień, w tym złożenie dowodów, dotyczących elementów oferty mających wpływ na wysokość ceny. Obowiązek wykazania, że oferta nie zawiera rażąco niskiej ceny, spoczywa na wykonawcy.

Usunięte zostały dwie przesłanki wykluczenia wykonawców. Dotyczy to wykonawców, którzy wyrządzili szkodę, nie wykonując zamówienia lub wykonując je nienależycie, lub zobowiązanych do zapłaty kary umownej, jeżeli szkoda ta lub obowiązek zapłaty kary umownej wynosiły nie mniej niż 5 procent wartości realizowanego zamówienia i zostały stwierdzone orzeczeniem sądu, które uprawomocniło się w okresie 3 lat przed wszczęciem postępowania, a także tych, z którymi dany zamawiający rozwiązał umowę w sprawie zamówienia publicznego, którym wypowiedział taką umowę albo od umowy z którymi odstąpił, z powodu okoliczności, za które wykonawca ponosi odpowiedzialność, jeżeli rozwiązanie, wypowiedzenie umowy albo odstąpienie od niej nastąpiło w okresie 3 lat przed wszczęciem postępowania, a wartość niezrealizowanego zamówienia wyniosła co najmniej 5 procent wartości umowy. **Zamawiający będzie mógł natomiast wykluczyć z postępowania o udzielenie zamówienia wykonawcę, który w okresie 3 lat przed wszczęciem postępowania, w sposób zawiniony poważnie naruszył obowiązki zawodowe, w szczególności, gdy wykonawca w wyniku zamierzonego działania lub rażącego niedbalstwa nie wykonał lub nienależycie wykonał zamówienie.**

Opr. W.G.

AKTUALNOŚCI



XX-lecie

Stowarzyszenia Rzecznawców Majątkowych Wielkopolski Południowej w Kaliszu

W październiku 2014 r. SRMWP w Kaliszu obchodziło Jubileusz XX-lecia.

Z tej okazji Rzecznawcy majątkowi oraz zaproszeni Goście zebrali się w Sali Receptyjnej Kaliskiego Ratusza. Uroczystość poprowadził kaliski aktor, Jacek Jackowicz. Gości powitał Stanisław Michał Wegner – Prezes Stowarzyszenia.

Wśród przybyłych osób, poza rzecznawcami majątkowymi, uroczystość uświetnili swoją obecnością:

- Poseł na Sejm RP, Józef Racki;
- Prezydent Miasta Kalisza, dr inż. Janusz Pęcherz;
- Przedstawiciel Marszałka Województwa Wielkopolskiego, Dyrektor Departamentu Geodezji, Kartografii i Gospodarki Mieniem, Ryszard Taciak;
- Starostowie, Prezydenci i Burmistrzowie z powiatów i gmin Wielkopolski Południowej;
- Prezydent Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzecznawców Majątkowych, Krzysztof Bratkowski;
- wieloletni Dyrektor Departamentu w Ministerstwie Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa, a po jego likwidacji w Urzędzie Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast, Rzecznawca Majątkowy Numer 1, Henryk Jędrzejewski;
- Prezes Stowarzyszenia Geodetów Polskich, Stanisław Cegielski;
- Przewodniczący Rady Stowarzyszenia Rzecznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego, Adam Futro;
- prezesi innych regionalnych stowarzyszeń rzecznawców majątkowych;
- przedstawiciele innych organizacji zawodowych rynku nieruchomości.



Zaproszeni Goście

Członkowie SRMWP
w Kaliszu

Dotychczasowi Prezesi Stowarzyszenia podzielili się ze zgromadzonymi osobami wspomnieniami i przemyśleniami. Członek – założyciel i Prezes Stowarzyszenia w latach 1994-2010, Stanisław Cegielski, przedstawił historię Stowarzyszenia. Głos zabrał także Marek Michocki, Prezes Stowarzyszenia w latach 2010-2013.

*Stanisław Cegielski,
Prezes Stowarzyszenia Geodetów Polskich,
Członek – założyciel i Prezes SRMWP
w Kaliszu w latach 1994-2010,
Członek Honorowy Stowarzyszenia*



Kolejni przemawiający Goście wskazywali na rolę rzeczoznawców majątkowych w życiu gospodarczym kraju, jednostek samorządu terytorialnego, sądownictwa, a także ich wpływ na kształtowanie procesów społeczno-inwestycyjnych. Prezydent Miasta Kalisza dr inż. Janusz Pęcherz pogratulował Prezesowi, Zarządowi i Członkom Stowarzyszenia długoletniej tradycji i wytrwałości w prowadzeniu działalności społecznej oraz humorystycznie wskazał na potencjalne nowe obszary działań rzeczoznawców majątkowych.



**Krzysztof Bratkowski,
Prezydent Polskiej Federacji
Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych**

*Henryk Jędrzejewski,
Rzeczoznawca Majątkowy
Numer 1*



**Adam Futro,
Przewodniczący Rady Stowarzyszenia
Rzeczoznawców Majątkowych
Województwa Wielkopolskiego,
wręcza medal pamiątkowy Prezesowi SRMWP
w Kaliszu, Stanisławowi M. Wegnerowi**



dr inż. Janusz Pęcherz, Prezydent Miasta Kalisza

U honorowano zasłużone dla Stowarzyszenia osoby: w uznaniu zasług i wieloletniej ofiarnej pracy w dziedzinie tworzenia i doskonalenia zawodu, nadano tytuł Członka Honorowego SRMWP w Kaliszu: Panu Stanisławowi Cegielskiemu oraz Panu posłowi Józefowi Rackiemu.

*Józef Racki,
Poseł na Sejm RP,
Członek-założyciel SRMWP w Kaliszu,
Członek Honorowy Stowarzyszenia*



Zasłużonym członkom Stowarzyszenia: Marii Gębce, Marcinowi Kaczmarskiemu, Irenie Sobisiak, Magdalenie Szydłak, przyznano odznaczenia Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych.

*Członkowie SRMWP w Kaliszu
odznaczeni Odznakami PFSRM*

W przerwie Uczestnicy Jubileuszu prowadzili burzliwe rozmowy.



Bankiet w Kaliskim Ratuszu



Bankiet



*Bankiet w Kaliskim Ratuszu,
w tle: symbol setnej rocznicy
zburzenia miasta*

*Ewa Mysłakowska,
wokalistka prezentująca
gatunki muzyczne:
standards, covers and efka style*



Po części oficjalnej Jubileuszu, Uczestnicy uroczystości mieli okazję odbyć wycieczkę po Kaliszu zabytkowym autobusem SAN H-100B wyprodukowanym w 1973 roku, podczas której Przewodnik PTTK przybliżył pasażerom historię miasta.



*Początek trasy turystycznej
odrestaurowanego autobusu SAN H-100B*



*Uczestnicy wycieczki zabytkowym SAN'em
przed kaliskim Grodem Piastów
(Rezerwat Archeologiczny Zawodzie)*



Jubileusz XX-lecia SRMWP w Kaliszu zakończył się w restauracji Komoda Club, gdzie Rzecznawcy wraz z osobami towarzyszącymi tańczyli między innymi w takt utworów Anny Jantar do późnych godzin nocnych.

Anna Żebrowska w repertuarze Anny Jantar



*Zabawa
do białego
rana...*



Stowarzyszenie Rzecznawców Majątkowych Wielkopolski Południowej (wcześniej Kaliskie Stowarzyszenie Rzecznawców Majątkowych) powstało w październiku 1994r. z inicjatywy: Stanisława Cegielskiego, Henryka Gałacha, Aleksandra Kasprzaka, Marka Michockiego, Władysława Miziera i Józefa Rackiego. W pierwszym roku istnienia Stowarzyszenia uprawnienia zawodowe w zakresie szacowania nieruchomości posiadało jedynie 36 członków Stowarzyszenia, przez dwadzieścia lat podwoiło wielkość. Podstawowymi zadaniami Stowarzyszenia, od pierwszych lat jego istnienia, jest działanie na rzecz rozwoju i podnoszenia rangi zawodu rzeczoznawcy majątkowego, doskonalenia kwalifikacji zawodowych oraz reprezentowanie środowiska rzeczoznawców majątkowych Wielkopolski Południowej.

Obecnie Prezesem Stowarzyszenia jest Stanisław M. Wegner, w skład zarządu wchodzi: Magdalena Szydłak (Wiceprezes), Władysław Mizier (Skarbnik), Izabela Rącka (Sekretarz), Maria Gębka, Marcin Kaczmarek, Irena Sobisiak.

TERENY INWESTYCYJNE



Stare Bojanowo

Zespół pałacowo-parkowy

Pałac zbudowany na przełomie XIX/XX w. jako skromna modernistyczna willa, usytuowany jest w otwartej zabudowie, przy głównej drodze biegnącej przez wieś, odsunięty od drogi poprzedzony niewielkim parkiem. Od strony południowej dobudowany jest pawilon administracyjny. Obiekt jest wpisany do rejestru zabytków pod numerem rejestru 1600/A. Powierzchnia użytkowa budynku pałacu wynosi 384,11 m.kw



Węzeł Fałkowo

Tereny aktywizacji gospodarczej

Grunty położone w odległości ok. 12 km od Gniezna i ok. 38 km od Poznania, przylegają do drogi wojewódzkiej nr 434 oraz do węzła drogi ekspresowej nr 5. Nieruchomości mają łączną powierzchnię ponad 120 ha. Teren został wytypowany do objęcia Wałbrzyską Specjalną Strefą Ekonomiczną "INVEST-PARK" Sp. z o.o.



Duszniki

Tereny obiektów produkcyjnych, składów i magazynów

Kompleks działek znajduje się na obrzeżu miejscowości Duszniki będącej siedzibą gminy w bezpośrednim sąsiedztwie lokalnej drogi asfaltowej prowadzącej z Dusznik do Lwówka w odległości ok. 20 km od autostrady A2 i 8 km od drogi krajowej E30 Berlin – Warszawa.



Pruszewiec

Tereny usług zdrowia i rehabilitacji

Nieruchomość o powierzchni około 60 ha jest atrakcyjnie położona w gminie Pobiedziska w powiecie poznańskim, na południowym skraju Puszczy Zielonka i ok. 1 km od Jezior Kołatkowskiego, Tuczo i Stęszewskiego. Znajduje się ok. 20 km od Poznania w kierunku północno-wschodnim i ok. 8 km od drogi krajowej nr 5. Atutem nieruchomości jest sąsiedztwo Puszczy Zielonki, malowniczo położonych jezior oraz znajdującej się w pobliżu zabudowy lotniskowej.



Środa Wielkopolska

Tereny zabudowy mieszkaniowej

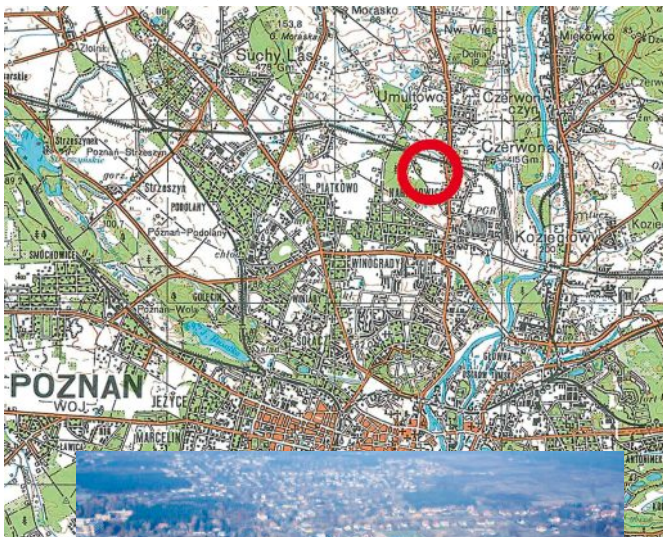
Nieruchomość oznaczona w ewidencji gruntów nr 51 o powierzchni 2,5415 ha, położona jest na terenie miasta Środa Wlkp. przy ul. Strzeleckiej, w odległości ok. 35 km od Poznania. Lokalizacja nieruchomości jest bardzo korzystna, bowiem znajduje się ok. 1300 m do centrum miasta i ok. 1000 m do jeziora Średzkiego. W sąsiedztwie jest nowo wybudowane osiedle domów jednorodzinnych. Skomunikowanie działki drogą asfaltową względem centrum miasta jest bardzo dobre. Działka jest niezabudowana z pełnym dostępem do infrastruktury technicznej tj. energii elektrycznej, sieć wodociągowej i kanalizacyjna oraz asfaltowa droga.



Poznań Naramowice przy ul. Błażeja

Tereny zabudowy mieszkaniowej i usługowej

Nieruchomość o łącznej powierzchni ok. 1,6 ha bardzo atrakcyjnie położona w północnej części Poznania, przy ul. Błażeja w której rozwija się intensywnie wielorodzinne budownictwo mieszkaniowe. Działka bezpośrednio przylega do istniejącej zabudowy mieszkaniowej wielorodzinnej i jednorodzinnej. Znajduje się kilkadziesiąt metrów od ul. Naramowickiej stanowiącej główną trasę dojazdową do centrum Poznania. W zasięgu nieruchomości dostępne są wszystkie media. Nieruchomość stanowi bardzo atrakcyjną ofertę dla deweloperów inwestujących w budownictwo wielorodzinne na terenie miasta.



Błażejewko

Ośrodek szkoleniowo-wypoczynkowy

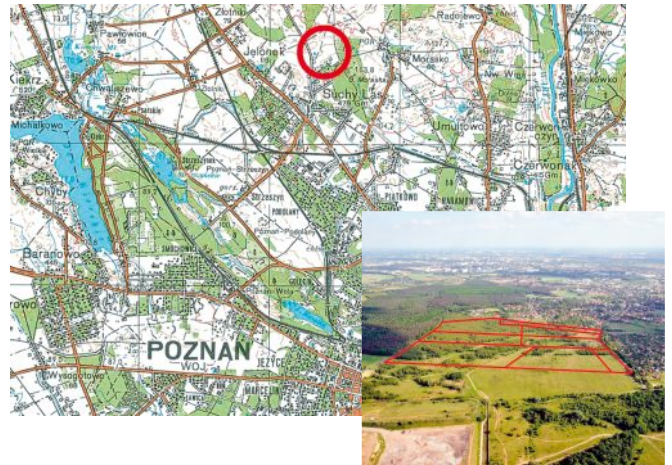
Ośrodek położony jest nad brzegiem Jeziora Bnińskiego, ok. 30 km od centrum Poznania. Zajmuje powierzchnię ok. 30 ha z zagospodarowaną zielenią, lasem i alejkami spacerowymi. Na terenie kompleksu znajduje się baza hotelowa z zapleczem gastronomicznym, sportowa z kompleksem utrzymanych boisk i stadionu, chętnie wykorzystywana przez grupy i kluby sportowe. Ośrodek ma urządzoną plażę, kąpielisko i przystań. Rozległy teren oraz przeznaczenie terenu na cele usług turystyki może stanowić atrakcyjną ofertę dla inwestorów z branży hotelowo-turystycznej z własną wizją.



Suchy Las

Tereny sportu, turystyki, rekreacji, usług oświaty, kultury

Nieruchomości o łącznej powierzchni ponad 30 ha położone przy granicy miasta Poznania, w sąsiedztwie składowiska odpadów komunalnych i przy kompleksie leśnym z rezerwatem przyrody "Meteoryt Morasko". Od południowej strony znajduje się osiedle domów jednorodzinnych, a od zachodniej teren ogródków działkowych. Doskonale nadaje się do wykorzystania na terenochłonne inwestycje rekreacyjne oparte o duży udział zieleni. Może stanowić zaplecze turystyczno-sportowe dla mieszkańców Poznania.



Bliższe informacje o nieruchomości i warunkach sprzedaży można uzyskać w siedzibie

**Agencji Nieruchomości Rolnych
Oddział Terenowy
w Poznaniu
ul. Fredry 12.
tel. 61 8560-623**

LISTA CZŁONKÓW SRMWW

Lp.	Nazwisko i imię	Nr upr.	Miejscowość	Telefon	E-mail
1	2	3	4	5	6
1.	Adamska Katarzyna	5181	Inowrocław	668857943	adamska.katarzyna@interia.pl
2.	Anders-Luczewska Maria	168	Poznań	502160736	mariza.luczewska@interia.pl
3.	Andrzejewska Violetta	4955	Stęszew	519165333	v.andrzejewska@poczta.fm
4.	Andrzejewski Arkadiusz	4410	Poznań	602677045	anbud_poznan@op.pl
5.	Andrzejewski Dominik	5983	Murwana Goślina	509081812	d.andrzejewski.poz@gmail.com
6.	Andrzejewski Janusz	2115	Potasze	501617071	jand_poz@o2.pl
7.	Balkowski Robert	3660	Wolsztyn	602248569	brit@eranel.pl
8.	Banaszak Jerzy	866	Poznań	605277866	jerzy.banaszak@interia.pl
9.	Banaś Ewa	1134	Poznań	602262252	e.banas@wycenaekspert.pl
10.	Barczyk Wojciech	3661	Konin	604858141	ba.wojtek@wp.pl
11.	Bartkowiak Mariusz	5365	Kórnik	601737939	mariusz.bartkowiak@interia.eu
12.	Bartosiewicz Wiesława	2129	Rzeczycko Małe	504201851	wieslawa.bartosiewicz@bago.info.pl
13.	Bąk-Horała Grażyna	3505	Leszno	600270458	horal@tlen.pl
14.	Bednarek Roman		Poznań	601876116	bednarek@wlpk.top2.pl
15.	Bepirszcz Dorota	4225	Poznań	600383493	dorota_bepirszcz@krm.com.pl
16.	Berus Marcin	4130	Poznań	500181181	rzeczoznawca@bzm.pl
17.	Białasik Roman	1876	Ostroróg	508374310	r.bialasik@interia.pl
18.	Bielawiak Marcin	4956	Chodzież	508318156	marcin.bielawiak@op.pl
19.	Bień Grzegorz	2472	Skoki	602303533	wyceny@poczta.fm
20.	Binek Agnieszka	735	Poznań	606455287	agnieszka.binek@citi.com
21.	Błaszczak Marek	3662	Kobylnica	600597743	markusm@vp.pl
22.	Błażek Marian	2861	Pobiedziska	603891858	marianblazek@onet.pl
23.	Bogdańska Ewa	1737	Poznań	603136393	ewa.bogdanska@poczta.onet.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 Mirosława 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.dopierala@gmail.com
44.	Dyguła Maciej	3848	Chodzież	509949937	biuro@szacowanie-nieruchomosci.pl
45.	Dymek Katarzyna	5607	Poznań	509795619	kasia_dymek@tlen.pl
46.	Erdmann Bartosz	5574	Poznań	793422015	bartoszerdmann@gmail.com
47.	Fiałek Zbigniew	695	Piła	672132571	taksator@cil.pl
48.	Florek Piotr	3560	Konin	601724468	pflorek_xl@wp.pl
49.	Franzkowiak Ewa	4773	Poznań	601963746	e.franzkowiak@wp.pl
50.	Futro Adam	1670	Poznań	602382995	adam.futro@neostrada.pl
51.	Futro 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
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@biurorzeczoznawcy.pl
60.	Gryśka Krystyna	2280	Kobylnica	603612520	krystyna_gryska@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

1	2	3	4	5	6
69.	Iwanicki Piotr	5882	Poznań	601475532	piotriwanicki@onet.eu
70.	Jabłońska Joanna	5253	Poznań	606550498	jj6@op.pl
71.	Jabłoński Jarosław	4632	Poznań	607568018	jarjab@wp.pl
72.	Jakóbiec Elżbieta	1741	Poznań	602634610	e_jakobiec@poczta.onet.pl
73.	Jakubowski Andrzej	454	Poznań	618480166	ajakubowski@projnorm.pl
74.	Janaszewski Andrzej	4322	Poznań	607583525	ajanaszewski@op.pl
75.	Januszewska-Rawecka Hanna	5194	Poznań	783326427	nieruchomosc@vp.pl
76.	Jedliński Zbigniew	2582	Poznań	502528240	Zjwycena@op.pl
77.	Jessa Dariusz	6147	Poznań	662602585	rzeczoznawca@jessa.com.pl
78.	Jokiel Wiktor	4153	Poznań	609794781	ablegat@o2.pl
79.	Jonas Adam	4296	Konin	632401195	
80.	Jóźwiak-Popko Brygida	3509	Poznań	605693795	brygida.popko@gmail.com
81.	Kaczmarek Jacek	3629	Ostrów Wlkp.	601949039	wycena@operat.biz
82.	Kaczmarek-Wałęsa Grażyna	4416	Krotoszyn	695592708	kaczmarek.walesa@poczta.onet.pl
83.	Kandulski Jan	3299	Trzcianka	672163880	jan.kandulski@poczta.onet.pl
84.	Kasprzak Andrzej	875	Śrem	612834638	erine.ak@interia.pl
85.	Kasprzycki Włodzimierz	4616	Poznań	660059484	w.kas@interia.pl
86.	Kaźmierczak Bernardyna	3728	Leszno	609207199	wyceny.kazmierczak@interia.pl
87.	Kılanowska Iwona	3467	Pobiedziska	509348788	ikilka@hotmail.pl
88.	Kin Jerzy	2117	Leszno	508088655	kin@juel.com.pl
89.	Kinastowska Joanna	4264	Poznań	607107017	joannakinastowska@gmail.com
90.	Kłaczyński Paweł	5952	Bolechowo-Osiedle	506179090	pawel.klaczynski@onet.pl
91.	Kłóska-Cackowska Karolina	5199	Poznań	880073015	karolinakloska@o2.pl
92.	Kłos Dorota		Przeźmierowo	608298967	dorota.klos@interia.pl
93.	Knopik Marek	4392	Kobylnica	606909373	marek.knopik@unilever.com
94.	Kobiałkowski Robert	5814	Przeźmierowo	602490322	r.kobialkowski@op.pl
95.	Kończak Krzysztof	1284	Rawicz	503091922	63kk@interia.pl
96.	Kominek Anna	5660	Oborniki	505059381	anna.kominek.pl@gmail.com
97.	Konieczny Tomasz	4348	Luboń	508272610	tkonieczny@inea.pl
98.	Korbolewski Józef	3532	Konin	507770886	wycena@konin.lm.pl
99.	Kosmowski Michał	169	Poznań	618339829	michalkosmowski@wp.pl
100.	Kozłowicz Marek	4419	Bierzglinek	604592046	marek.kozlowicz@wp.pl
101.	Kruchlik Agata	5714	Poznań	608188319	agatakruhlik@gmail.com
102.	Kruszewski Eugeniusz	3073	Września	614361803	eugeniusz.kruszewski@vp.pl
103.	Kryś Dorota	4805	Poznań	605722958	dorotakrys@op.pl
104.	Kujawa Lidia	2354	Leszno	503023230	info@nieruchomosci-leszno.pl
105.	Kukawka Sławomir	4421	Wronki	505420533	kukawka-wycena@tlen.pl
106.	Kupś Henryk	4373	Poznań	694404764	henryk_kups@wp.pl
107.	Kuźmiak Kinga	5822	Poznań	604588641	kinga_kolodziej@interia.pl
108.	Lazarek Edmund	4872	Strzałkowo	502105454	consulting@nieruchomosci-lazarek.pl
109.	Lewandowska Zofia	2587	Gniezno	606691815	wycenazl@wp.pl
110.	Lewczuk Agnieszka	5345	Leszno	607908383	ag-le@wp.pl
111.	Linda Piotr	698	Szamotuły	612927846	linexx@o2.pl
112.	Liniewicz Katarzyna	5286	Poznań	606389753	katarzynaliniewicz@op.pl
113.	Lis Elżbieta	3650	Ostrów Wlkp.	627356617	elzbieta.lis@wp.pl
114.	Lis Piotr	4593	Ostrów Wlkp.	697198269	biuro@lisproperty.pl
115.	Lis Tomasz	170	Luboń	602366944	tomasz_lis@krm.com.pl
116.	Łakowicz Halina	2478	Piła	600261575	halina@pila24.net
117.	Łeszyk Krzysztof	4133	Poznań	501084131	krzysztof@euro-pol.poznan.pl
118.	Łuczak Marek	1632	Zakrzewo	602229687	punio.mimar@op.pl
119.	Maciejak Andrzej	1804	Września	614362196	bih.maciejak@wp.pl
120.	Maciejewska Justyna	2700	Poznań	618232991	jusma@buziaczek.pl
121.	Maćkowiak Jacek	699	Czarnków	602839854	jacek_mackowiak@poczta.onet.pl
122.	Majchrzycki Michał	3971	Poznań	601875169	kawit@onet.pl
123.	Makowska Renata	4912	Leszno	692462285	renatamakowska@interia.eu
124.	Malinowski Janusz		Swarzędz	608667185	geo_tech@wp.pl
125.	Małecka Katarzyna	4464	Luboń	618130279	kasiamałecka@wp.pl
126.	Małecka Magdalena	4035	Gruszczyn	603317812	magdalena.malecka@aimproperty.pl
127.	Małecki Zdzisław	20	Poznań	601775218	zdzislaw.malecki@aimproperty.pl
128.	Marć Robert	4495	Warszawa	606113998	robertmarc@o2.pl
129.	Markiewicz Agata	5382	Plewiska	501976285	agata_markiewicz7@wp.pl
130.	Markiewicz Maria	2590	Plewiska	501976285	mariamar1@wp.pl
131.	Marszałek Paweł	4664	Leszno	605252737	marszalek56@gmail.com
132.	Matuszak Anna	5383	Gniezno	602451302	ania.matuszak@interia.pl
133.	Mazur Roman	3612	Leszno	601179819	bonmazur@wp.pl
134.	Mazurek Elżbieta	2121	Opalenica	614475039	wycela@o2.pl
135.	Mąka Przemysław	4542	Szamotuły	600413250	przemyslaw.maka@real-liver.pl
136.	Menke Bogdan	3400	Poznań	602435105	
137.	Meszek Wiesław	87	Złotniki	604630749	promex@post.pl
138.	Michalak Leszek	2189	Łąd	604151183	mipro@pro.onet.pl
139.	Michalak Robert	4874	Środa Wlkp.	696083194	robert.michalak@poczta.fm

1	2	3	4	5	6
140.	Michalska Lidia	3535	Wałcz	600163094	notar.nieruchomosci@interia.pl
141.	Mieloch Anna	2797	Poznań	618269292	anna_mieloch@interia.eu
142.	Mieszczanowicz Łajma	1470	Kicin	603936683	hasko@hasko.com.pl
143.	Mijański Zbigniew	4574	Stare Miasto	632416100	investzm@vp.pl
144.	Mikołajczak Alicja	1135	Poznań	601854799	kosztbud@horyzont.com.pl
145.	Mikołajczak Jarosław	3279	Poznań	603179078	boiwn1999@poczta.onet.pl
146.	Mikołajczak Jerzy	263	Poznań	605738157	biuro@poz-bud.pl
147.	Misiewicz Łukasz	5108	Gniezno	667341411	uders@op.pl
148.	Mizera Maciej	171	Poznań	602366934	maciej_mizera@krm.com.pl
149.	Mizeraczyk Ryszard	2591	Poznań	695351899	ryszard.mizeraczyk@bhu.com.pl
150.	Mizier Katarzyna	5411	Poznań	784088339	katarzyna.mizier@gmail.com
151.	Mocek Danuta	3348	Poznań	600455187	danka61@poczta.onet.pl
152.	Murias Jerzy	700	Czarnków	604645958	jerzymurias@tlen.pl
153.	Narbutowicz Stanisław		Poznań	601711993	komplex1@wp.pl
154.	Niedziela Barbara	3006	Poznań	604273848	rzeczoznawca@bdn.com.pl
155.	Niedzwiedziński Szymon		Poznań	605769974	szymon.niedzwiedzinski@poz-bud.pl
156.	Niewiadomski Krzysztof	1511	Stare Miasto	605780902	constans@nieruchomosci-oferty.pl
157.	Nowacka-Snela Urszula	6015	Kaźmierz	507607888	ula@snela.com.pl
158.	Nowaczyk Lech		Strzałkowo	509493417	lechnowaczyk@interia.pl
159.	Nowak Ewa	3804	Krotoszin	627253705	ewanowak@poczta.onet.pl
160.	Nowak Jaromir	701	Wągrowiec	602677148	biuro@nieruchomosci-szacunek.pl
161.	Nowak Karolina	5756	Poznań	697640156	nowak.karolina.m@gmail.com
162.	Nowak Piotr	1852	Środa Wlkp.	503038880	pbn@wp.pl
163.	Nowak Tomasz	5016	Poznań	606376046	tomasz.nowak@cwm.pl
164.	Nowakowski Rafał	6087	Poznań	667988105	agolek19@poczta.onet.pl
165.	Nowicki Otton	1880	Szamotuły	601439127	rafal.nowakowski@o2.pl
166.	Nowicki Radosław	4951	Mosina	509474336	radek304@op.pl
167.	Nożewnik Jakub	5437	Poznań	501585999	j.nozewnik@gmail.com
168.	Obremska Hanna	174	Poznań	604451749	biuro@obremscy.poznan.pl
169.	Osmola Sylwester	5148	Poznań	601916257	smosmola@pro.onet.pl
170.	Owsianowski Krzysztof	1853	Poznań	601783828	kancelaria@szacunek.pl
171.	Oziębłowska Renata	5733	Poznań	698779476	ikrabusy@op.pl
172.	Paprzycki Jerzy	4644	Tulce	602246916	jerzypaprzycki@gmail.com
173.	Paszkiewicz Magdalena	5834	Poznań	505935196	kancelaria@twojrzeczoznawca.pl
174.	Pawlicki Tomasz	4565	Ostrów Wlkp.	697350438	tomek.asia@op.pl
175.	Pawłowska Martyna	4171	Czarnków	606376124	martyna.pawłowska@cwm.pl
176.	Pazdej Stefan	3281	Lwówek	606518801	spazdej@tlen.pl
177.	Pecyna Stanisław	2799	Koło	632723845	pecynast@poczta.onet.pl
178.	Pęczak Jan	1286	Kościan	655121815	wycena@post.pl
179.	Piechnicka Joanna	5492	Nekielka	694586767	joanna.kore@wp.pl
180.	Pietek Karolina	5906	Poznań	665070806	karolina.pietek@yahoo.com
181.	Plewa Leszek	2342	Pępowo	605404984	rzeczoznawca.l.plewa@wp.pl
182.	Pluskota Zofia	5557	Międzychód	603942444	zpluskota@poczta.fm
183.	Pospieszny Krzysztof	4119	Stęszew	603536453	pospiech30@o2.pl
184.	Pospieszynski Andrzej	3040	Gostyń	602465821	andrzejpospieszynski@o2.pl
185.	Postół-Rabczyńska Anna	4740	Poznań	608047554	anna.postol@o2.pl
186.	Poszyler Anna	1136	Puszczakowo	601781659	a.poszyler@wycenaekspert.pl
187.	Pruszyńska Anita	5969	Poznań	694335669	anitaap@op.pl
188.	Prył Teresa	878	Skórzewo	603348901	tpryl@poczta.onet.pl
189.	Przybyła Dorota	5521	Zalasewo	604199049	d.przybyla@vp.pl
190.	Puchalski Dominik	4741	Poznań	502283989	dppuchalski@interia.pl
191.	Rachowska Anna	5666	Poznań	888095822	anna.rachowska@aol.pl
192.	Rajczyk Robert	3778	Luboń	661444222	robra@wp.pl
193.	Rak Ilona	5838	Poznań	691697926	ilonarak2@gmail.com
194.	Rakowska Katarzyna	4230	Poznań	608538890	katarzyna_rakowska@krm.com.pl
195.	Ratajczak Roman	5291	Poznań	603926677	ratajczak.roman@onet.eu
196.	Ratajczak Wojciech	2276	Szamotuły	612920181	wojciech.ratajczak@interia.pl
197.	Ratajszczak Artur	4192	Swarzędz	502876349	a.ratajszczak@wp.pl
198.	Raulinajtys Michał	4990	Suchy Las	691052902	raulimichal1@wp.pl
199.	Regulski Piotr	4695	Grodzisk Wlkp.	601374154	p_regulski@wp.pl
200.	Reszel-Silbermagel Agnieszka	5314	Poznań	693604544	agnieszka.reszel@wp.pl
201.	Rezulak Tadeusz	2122	Gniezno	604258121	trezbud@poczta.onet.pl
202.	Rędziniak Jan	536	Baranowo	602260500	jan.redziniak@op.pl
203.	Rosada Marek	3307	Poznań	602231893	m.rosada@mark-consulting.pl
204.	Rozsak de Tolkmitt Krystyna	4145	Poznań	602380999	detolkmitt@projnorm.pl
205.	Roszkowiak Michał	5840	Poznań	698098148	michal.roszkowiak@gmial.com
206.	Rusin Jan	3409	Konin	632432949	
207.	Rusin Krzysztof	4298	Stare Miasto	601890349	biuro@nieruchomoscikonin.pl
208.	Rutkowska Katarzyna	4406	Poznań	503142561	katarzyna.rutkowska@cwm.pl
209.	Rutkowski Wojciech	3972	Poznań	692427239	wojtek.rutkowski@gmail.com
210.	Rybska Małgorzata	4288	Poznań	600932336	rybskam@neostrada.pl

1	2	3	4	5	6
211.	Scheffler Katarzyna	5844	Poznań	604268558	katarzyna.scheffler@gmail.com
212.	Scheller Aleksander	1137	Poznań	503161191	scheller@talarczyk.com.pl
213.	Semrau Zygmunt	4060	Lwówek	606316753	zygmunt_semrau@poczta.onet.pl
214.	Sewkowski Marek	1138	Poznań	609058238	posesor1@poczta.onet.pl
215.	Siekanko Agnieszka	5239	Poznań	502653803	aga.gik@op.pl
216.	Siemiątkowski Jan	879	Poznań	501498572	jotsiemm@inea.pl
217.	Sienko Edyta	5270	Gostyń	605787473	edyta_sienko@tlen.pl
218.	Skarzyński Andrzej	89	Poznań	502392693	andrzej.skarzynski3@neostrada.pl
219.	Skrzypek Stanisław	2123	Poznań	660688911	geopar@wp.pl
220.	Sobków Izabela	6021	Wieleń	790566660	izabela_sobkow@wp.pl
221.	Spiralski Tomasz	4328	Wolsztyn	606218535	tmk11@wp.pl
222.	Stachecki Piotr	5045	Zbąszyń	506187863	piotr.stachecki@gmail.com
223.	Starczewski Romuald	3349	Kazimierz Biskupi	603860463	rstim@o2.pl
224.	Staręga Marek	2534	Poznań	505451446	mstarega@pro.onet.pl
225.	Stasiak Krzysztof	5356	Orzechowo	512489944	k_stasiak@op.pl
226.	Straszewska-Dembska Aneta	5667	Poznań	501056501	aneta@pmaie.pl
227.	Sulkowska Dominika	4020	Plewiska	602444057	dominikasulkowska@onet.pl
228.	Surma Jerzy	294	Chodzież	602673352	surma@post.pl
229.	Szarafińska Adrianna	4582	Rokietnica	603225886	szaraf.ada@gmail.com
230.	Szczepanik Zbigniew	746	Łęczycza	601953630	zbigniew.szczepanik@interia.pl
231.	Szczepańska Agnieszka	5496	Poznań	507153009	agnieszkaszczepanska.rm@gmail.com
232.	Szczepańska Elżbieta	4008	Poznań	604127624	esz_wycena@poczta.onet.pl
233.	Szczepański Andrzej	4094	Swarzędz	504267167	andrzej.szczepanski.poczta@gmail.com
234.	Szczurek Grzegorz	4172	Skórzewo	606376068	grzegorz.szczurek@cwmm.pl
235.	Szulc Hanna	1475	Poznań	601534787	hasko@hasko.com.pl
236.	Szymańska Krystyna	880	Poznań	502596962	krystyna.net@gmail.com
237.	Śmigiełska Honorata	5779	Witaszyce	607917007	h.smigielska@interia.pl
238.	Świerek Mieczysław	1855	Poznań	601986149	wycena.swierek@gmail.com
239.	Tadych Joanna	4214	Poznań	507155485	joanna.tadych@rzeczoznawca.biz.pl
240.	Talarski Piotr	3774	Leszno	603668789	piotr@talster.pl
241.	Talarski Stanisław	1601	Leszno	605366322	stanislaw@talster.pl
242.	Tarandt Marek	3974	Tarnowo Podgórne	505043197	rzeczoznawca3974@wp.pl
243.	Tierling Maria	881	Poznań	605765088	maria.tierling@gmail.com
244.	Tomczak Kamila	5398	Rogoźno	606836791	kamila.tomczak@wp.pl
245.	Tomczyk Grzegorz	1866	Śrem	604399668	grzegorztomczyk@tlen.pl
246.	Trojanek Maria	3160	Poznań	602139455	mariatrojanek@wp.pl
247.	Trojanek Radosław	5048	Poznań	607212177	rt@carn.pl
248.	Tyma Jan	705	Piła	673516234	jan_tyma@op.pl
249.	Tyszkiewicz Adam	2683	Dąbrowka	691035295	adam.t1@onet.pl
250.	Walczak Bogdan	882	Poznań	605219833	wapri@wp.pl
251.	Walczak Janusz	173	Kobylnica	601445979	j.walczak@biuroremin.pl
252.	Walczak Karolina	5761	Kalisz	692298704	walczakkarola@gmail.com
253.	Walczak-Husiar Anna	4750	Poznań	512301104	a.walczak@biuroremin.pl
254.	Waszak-Danyluk Lidia	4817	Strzałkowo	660458179	lidiawaszak@wp.pl
255.	Welnicki Maciej	4672	Poznań	691736951	biuro@welnicki.pl
256.	Wilczyńska Violetta	3615	Poznań	502464795	koneser@wilczynscy.poznan.pl
257.	Wiśniewski Piotr	172	Wągrowiec	507127665	piotr.pawel.wisniewski@wp.pl
258.	Witczak Anna	3519	Konin	504026198	geowik@tlen.pl
259.	Witczak Marian	3255	Leszno	609801201	mwitczak@poczta.fm
260.	Wituski Maciej	3655	Poznań	509044339	maciej.wituski@bka.com.pl
261.	Wojdyła Wiesław	3656	Leszno	601055391	w.wojdyla@leszno.home.pl
262.	Wojdyła Wojciech	3657	Poznań	509044334	w.wojdylo@2com.pl
263.	Wojtynek Roman	2144	Poznań	618665024	roman.wojtynek@neostrada.pl
264.	Wolska Elżbieta	3659	Kalisz	603848828	biuro@wolskanieruchomosci.pl
265.	Wota Izabela	5481	Oborniki	604275210	rzeczoznawca.oborniki@wp.pl
266.	Woźniak Arkadiusz	2596	Poznań	603126701	arek@arekwozniak.pl
267.	Woźniak Andrzej	885	Poznań	602217295	andrzej.wozniak@anwo.poznan.pl
268.	Woźniak Łukasz	5260	Poznań	501127919	nieruchomosc@vp.pl
269.	Woźnica Michał	4864	Poznań	664736542	michal.woznica@cwmm.pl
270.	Wrutniak Beata	4702	Poznań	606834373	bwrutniak@poczta.onet.pl
271.	Wysocka Ewa	4098	Leszno	655261350	etomwys@op.pl
272.	Wysocki Krzysztof	4409	Poznań	660266085	krzysztofgerardwysocki@o2.pl
273.	Zawadka Ireneusz	4431	Turek	603624810	irekzawadka@poczta.onet.pl
274.	Zawadka Marian	327	Turek	604436899	biurozawadka@op.pl
275.	Zembal Jerzy	794	Poznań	606159384	jzembal@wp.pl
276.	Zielezińska Barbara	4065	Suchy Las	602356013	barbara.zielezinska@estimer.com.pl
277.	Zieliński Ryszard	707	Piła	602114825	unikom-pila@wp.pl
278.	Żak Marcin	4954	Poznań	606296810	mzuczek@o2.pl
279.	Żurawski Jan	3482	Rakoniewice	606683002	janz22@poczta.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 Hećka,
Krzysztof Rusin

KOMISJA OPINIUJĄCA

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

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

PEŁNOMOCNICY STOWARZYSZENIA

ds. Praktyk Zawodowych
ds. Szkoleń
ds. Ustawicznego Kształcenia

Adrianna Szarafińska
Wojciech Ratajczak
Wojciech Ratajczak

PRZEDSTAWICIELE STOWARZYSZENIA

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

Wiceprezydent PFSRM

Robert Dobrzyński

Członkowie Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej

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

Przewodniczący Komisji Uznania Zawodowego

Wojciech Ratajczak

Członkowie Komisji Odpowiedzialności Zawodowej

**Janusz 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 OBROcie 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

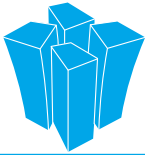
Ewa Banaś, Anna Poszyler

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 WSPÓLNICZY 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

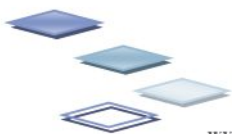
Kancelaria Rzecznawców Majątkowych
Janusz Walczak
ul. Warszawska 169/3, 61-047 Poznań
tel./fax 61-828-99-57
kom. 601-44-59-79

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