



DORADCA RYNKU NIERUCHOMOŚCI



Numer 2

ISSN 2353-2769

Styczeń 2015



Anna Polanowska Bez tytułu z cyklu „Barwy miasta”

W NUMERZE:

Monitoring naszego rynku nieruchomości • Behawioralne uwarunkowania funkcjonowania rynku nieruchomości • Rynek nieruchomości w systemie planowania przestrzennego • Kupić czy wynająć? Analiza decyzji podmiotów na rynku mieszkaniowym de-terminowanych polityką mieszkaniową • Porównanie inwestycji w nieruchomości metodą zakumulowanego kapitału • Przeszacowane ceny nieruchomości szkodzą rynkowi • Możliwość zasiedzenia części nieruchomości w zakresie przekroczonych granic gruntu przy budowie przez użytkownika wieczystego • Doradztwo na rynku nieruchomości...

W NUMERZE:

Tomasz Błęszyński, Roman Doganowski, Wojciech Dyakowski, Sławomir Gański, Andrzej Jakiel, Leszek Kałkowski, Rafał Kasprzyk, Łukasz Kruszewski, Zbigniew Kubiński, Ewa Kucharska-Stasiak, Jacek Łaszek, Tomasz Łysakowski, Marian Łuka, Tadeusz Markowski, Ryszard Podladowski, Maciej Tertelis.



Elitarni poprzez wiedzę

Powszechne Towarzystwo Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości – PTEiDRN

Skąd przyszliśmy?

Stowarzyszenie założyło 200 osób w dniu 19 grudnia 2003 roku. Ogólnopolski Zjazd Założycielski, który się odbył w Łodzi, zaakceptował dokumenty Zjazdowe w tym Statut Towarzystwa. Powołaliśmy niezależną organizację, która jest otwarta dla wszystkich pośredników w obrocie nieruchomościami, rzeczoznawców majątkowych i zarządców nieruchomości – otwarta dla wszystkich głodnych wiedzy.

Elitarni poprzez wiedzę. Nasze Towarzystwo to elitarna propozycja dla całego rynku nieruchomości, nie tylko w zakresie prowadzenia usług doradztwa ale także rozwijania profesji pośrednika, zarządcy i rzeczoznawcy majątkowego. Nasze Towarzystwo urzeczywistnia idee ciągłej edukacji, wzajemnej sympatii i szacunku. Chcemy być elitą poprzez wiedzę.

PTEiDRN uruchomiło wyjątkowe przedsięwzięcie edukacyjne Powszechną Akademię Nieruchomości PTEiDRN – Nieustającą Akcją Szkoleniową dla osób chcących zdobyć ekskluzywny i elitarny tytuł Doradcy Rynku Nieruchomości nadawany przez nasze Towarzystwo. Nasze Towarzystwo jest również organizacją reprezentującą interesy rynku nieruchomości, reagującą na problemy i negatywne zjawiska.

Każdy kto posiada licencje pośrednika lub zarządcy F PPRN, uprawnienia zawodowe rzeczoznawcy majątkowego może być doradcą rynku nieruchomości, jeśli tylko podejmie się trudu uczenia się nowych umiejętności.

Doradztwo jest dostępne powszechnie jeśli tylko chcesz więcej wiedzieć. Temu ma służyć idea Powszechnej Akademii Nieruchomości PTEiDRN.

Powszechna Akademia Nieruchomości PTEiDRN (PAN PTEiDRN) to Nieustająca Akcja Szkoleniowa Doradców Rynku Nieruchomości w trakcie, której uczestnicy nabywają unikalną wiedzę i stają się członkami elity rynku nieruchomości zdobywając tytuł Doradcy Rynku nieruchomości PTEiDRN. Wiele mówią następujące słowa, które PTEiDRN i uczestnicy PAN PTEiDRN przyjęli jako swoje credo:

„My uczestnicy Polskiego Rynku Nieruchomości: pośrednicy w obrocie nieruchomościami, rzeczoznawcy majątkowi, zarządcy nieruchomości dla podniesienia swojej wiedzy, profesjonalizmu obsługi rynku nieruchomości, w interesie naszych klientów podejmujemy trud i przyjemność nauki w ramach Powszechnej Akademii Nieruchomości PTEiDRN.”

Czym jest Powszechna Akademia Nieruchomości PTEiDRN?

To nowa propozycja programowa i intelektualna dla rynku nieruchomości.

To przedsięwzięcie edukacyjne i integracyjne jednoczące środowisko rynku nieruchomości na nowym poziomie.

To szkoła elit rynku nieruchomości budowanych dzięki edukacji.

To budowa więzi pomiędzy uczestnikami rynku nieruchomości opartej o sympatię i szacunek.

To „latający uniwersytet” specjalistów tego sektora gospodarki otwarty dla wszystkich posiadających uprawnienia lub licencje rzeczoznawcy, zarządcy, pośrednika w obrocie nieruchomościami.

Pragniemy aby po ukończeniu naszego przedsięwzięcia edukacyjnego jego uczestnicy potrafili rozumnie funkcjonować z umiejętnościami eksperckimi doradców rynku nieruchomości. Żeby poczuli jedność powstałej nowej wspólnoty celów osób pracujących na rynku nieruchomości.

Nowe umiejętności. Podczas spotkań odbywających się w kilku miastach adepci Akademii poznają tajniki i warsztat doradztwa, będą znali procedury przeprowadzania ciekawych projektów na rynku nieruchomości. Wykładowcami są wybitni specjaliści tego rynku z każdego spotkania uczestnicy wywiozą znakomite materiały.

W ramach Akademii odbywają się sesje szkoleniowe, których cykl chcemy kończyć się egzaminem i przyznaniem tytułem Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN. Nasz tytuł jest symbolem dążenia do wiedzy. Do zaliczenia wymogów potrzebne jest uczestnictwo w pięciu sesjach. Z reguły organizowane są podwójne sesje. Podczas naszych szkoleń wykładają najlepsi specjaliści. Formularze na poszczególne sesje są dostępne na stronie www.profesjonalista.net.

Od redakcji



Zamiast tytułu ulubiony cytat:

„Czasami jeśli chcesz zobaczyć zmiany na lepsze powinieneś wziąć sprawy w swoje ręce.”

Clint Eastwood

Minął 2014 rok. Był taki sobie.

Pierwszy rok deregulacji zawodów rynku nieruchomości. Pomysłodawcy opuszczają główną scenę, został bałagan legislacyjny, zdeptano wiedzę jako wartość na rynku nieruchomości. Korzyści okazały się mrzonkami. Za kilka lat drobnymi kroczkami zacznie się na nowo regulować te zawody.

Pierwszy rok funkcjonowania MdM, w założeniu programu pomocy młodym na drodze do własnego mieszkania, w moim przekonaniu bezczelnego pomysłu na wsparcie deweloperów i banków. Klęska. Blisko dwie trzecie nie wykorzystanych środków w tym roku jednoznacznie wskazuje, że jakim rozumieniem spraw rynku ma my do czynienia. Faktyczne wykluczenie wsi i małych miasteczek.

Początki funkcjonowania kolejnego projektu – Fundusz Mieszkań na Wynajem, nominalnie pomysłu na tańsze wynajmowanie mieszkań. Druga wygrana Bitwa o Handel – Hilary Minc byłby usatysfakcjonowany. W rzeczywistości zakup tysięcy mieszkań na potrzeby tego projektu to kolejne koło ratunkowe rzucane deweloperom za pieniądze podatników. Dlaczego? Za kilka lub kilkanaście lat będą te mieszkania prywatyzowane z bonifikatami dla kupujących. Karuzela.

Kolejny rok funkcjonowania ustawy deweloperskiej. Banki rządzą biznesem deweloperskim. Koszty usług finansowych związanych z funkcjonowaniem firm deweloperskich w ramach ustawy wzrosły drastycznie. Skorzystały banki i wielkie firmy deweloperskie.

Ustawa o ochronie lokatorów, odwrócona hipoteka, kodeks budowlany ... Szkoła gadać. Zobaczmy jakie podsumowanie przyniesie 2015 rok.

Zbigniew Kubiński

Spis treści

Monitoring naszego rynku nieruchomości	4
Behawioralne uwarunkowania funkcjonowania rynku nieruchomości.....	10
Rynek nieruchomości w systemie planowania przestrzennego	13
Kupić czy wynająć? Analiza decyzji podmiotów na rynku mieszkaniowym de-terminowanych polityką mieszkaniową	16
Porównanie inwestycji w nieruchomości metodą zakumulowanego kapitału.....	22
Przeszacowane ceny nieruchomości szkodzą rynkowi.....	27
Możliwość zasiedzenia części nieruchomości w zakresie przekroczonych granic gruntu przy budowie przez użytkownika wieczystego.....	29
Doradztwo na rynku nieruchomości.....	31
Jak można rozwiązać uwarunkowania historyczne nieruchomości w Polsce	41
Pośrednicy i portale – czyli konflikt pozorny	43
Dlaczego rynek nas nie kocha?.....	45
Katastralne aspekty modelu hybrydowego PPP	46
„Zawód pośrednika” to stan emocjonalny.	47
Przemiany pośrednictwa w obrocie nieruchomościami (cz. 2).....	49
Praca dla ludzi o silnych nerwach „Pokonaj ten stres”, „Real estate stress manager”	51
Inwestować czy czekać na lepsze czasy	52
Katastrofa przestrzeni. Rzecz o odnowie miast	53
Kalendarium: XII 2013 – XII 2014	58

Doradca Rynku Nieruchomości. Pismo bezpłatne.

Wydawca Powszechne Towarzystwo Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości.

Warszawa adres do korespondencji 90-418 Łódź Al. Kościuszki 3.
Redakcja: 90-418 Łódź Al. Kościuszki 3, tel. 42 632 12 34,
e mail: biuro@profesjonalista.net, www.profesjonalista.net

Redaguje Kolegium:

Zbigniew Kubiński (redaktor naczelny), Bogusław Jęcek (sekretarz redakcji), Andrzej Jakiel, Tomasz Bleszyński. Redakcja zastrzega sobie dokonywanie w nadesłanych materiałach zmian.

Nie zamówionych materiałów nie zwracamy.

Okładka obraz Anny Polanowskiej „Bez tytułu, z cyklu: Barwy miasta”. „Akryl na płótnie oraz technika własna, 100x80 cm”

www.warsztatform.pl

ISSN 2353-2769

MONITORINGI NASZEGO RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Leszek Kałkowski

„Monitor – ten, kto udziela potrzebnych wiadomości,
instrukcji, pouczeń, napomnień i przestrzega, doradza...”

Słownik wyrazów obcych PWN 1955 r.

Zastosowane do rodzimego rynku nieruchomości okazują się pożytecznym narzędziem jego identyfikacji. Dostarczają informacji o rozmiarach, strukturze, dynamice

i wartości transakcji nieruchomościowych przydatnych w różnego rodzaju analizach.

Obserwacji rynku dokonują przede wszystkim instytucje urzędowe w ramach swoich obowiązków statutowych. To urzędy statystyczne, resorty gospodarcze, uczelnie i placówki naukowo – badawcze. Instytucje te gromadzą, przetwarzają i przechowują zebrane informacje, częściowo lub w całości je upubliczniają w formie wydawnictw lub techniką informatyczną. Niektóre dane otrzymujemy w stanie surowym, częściej przetworzone

i opatrzone komentarzami....

Potrzeby rozwijającego się rynku nieruchomości skłaniają do zaprezentowania głównych, funkcjonujących współcześnie, zbiorów monitoringowych, które periodycznie udostępniają nam wiedzę na jego temat.

Głównym, pierwotnym źródłem są akty notarialne, warunkujące dokonanie transakcji nieruchomościowej. W 2013 r. sporządziło je ponad 2 tysiące czynnych notariuszy w formie 1,5 miliona aktów notarialnych z czego ponad 1,3 dotyczyła transakcji nieruchomościowych. Na podstawie corocznych, obowiązkowych sprawozdań notariuszy, za pośrednictwem zwierzchniego resortu sprawiedliwości pojawia się od lat w Roczniku Statystycznym informacja o ich działalności.

Tab. 1. Działalność notariuszy

WYSZCZEGÓLNIENIE	2005	2010	2011	2012
	w tys.			
Akty notarialne	1306	1655	1534	1538
w tym dotyczące:				
umowy o sprzedaż nieruchomości	318	375	383	365
rolnych	76	83	89	88
w tym przez Skarb Państwa lub organ jednostki samorządu terytorialnego	14	15	15	16
pozostałych	242	292	294	276
w tym przez Skarb Państwa lub organ jednostki samorządu terytorialnego	63	57	52	49
Akty notarialne dotyczące				
umowy przekazania w użytkowanie wieczyste nieruchomości wraz ze sprzedażą lokalu w domu mieszkalnym	20	13	10	12
darowizny nieruchomości	121	180	181	172
w tym rolnych	58	54	57	50
umowy zbycia nieruchomości w zamian za świadczenia z tytułu ubezpieczenia społecznego rolników indywidualnych	13	5	8	6
testamentu	84	107	109	115
majątkowej umowy małżeńskiej	30	43	43	44
umowy o sprzedaż spółdzielczej własności prawa do lokalu	74	55	50	45
umowy przeniesienia własności	83	74	25	22
umowy ustanowienia odrębnej własności lokalu	50	143	83	78
Inne czynności notarialne	3950	5841	5646	5358

Źródło: Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, GUS 2013

Z układu tab. 1 wynika główna troska ustawodawcy o śledzenie przemieszczania się własności pomiędzy różnymi grupami właścicieli gruntów, budynków i lokali według różnych rodzajów umów. Od kilkudziesięciu lat było to jedyne źródło informacji o obrotach na rynku nieruchomości wyłącznie od strony prawnej. Dla rodzimego rynku nieruchomości ta uproszczona forma monitoringu stanowiła jedyne – choć niewystarczające – źródło informacji. Brakowało upublicznienia rozmiarów i struktury obrotów nieruchomości, przede wszystkim ich cen i wartości transakcji, lokalizacji obrotów i podmiotów biorących

w nich udział. Wszystkie te dane były zawarte w archiwizowanych zbiorach aktów notarialnych ale ze względów ustrojowych nie podlegały analizie i publikacji.

Z początkiem transformacji – datowanej umownie na koniec lat 80 – tych ujawniło się zainteresowanie obrotem nieruchomości zrazu na kilku wyższych uczelniach ekonomicznych i w nie-

których uniwersytetach, które utworzyły katedry ekonomiki nieruchomości. Równolegle organizowały się stowarzyszenia i federacje nowych zawodów jak pośrednicy, rzeczoznawcy i zarządcy nieruchomości¹. Stworzył się więc popyt na informacje o dynamicznie rozwijającym się rynku nieruchomości. Działania w tym kierunku podjął w 1989 roku Instytut Gospodarki Mieszkaniowej (następnie Instytut Rozwoju Miast)

w Krakowie, inicjując opracowanie i periodyczne wydawanie MONITORINGU POLSKIEGO RYNKU NIERUCHOMOŚCI przez następnych 25 lat w formie 120 stronicowej broszury a także w internecie².

Opierając się na udostępnianych przez Ministerstwo Sprawiedliwości rocznych sprawozdaniach notariuszy, zawarte tam informacje zostały przetworzone tak, aby – obok wiedzy prawniczej – mogły pomóc w określaniu także elementów ekonomicznych rynku.

Tab. 2. Rynek nieruchomości w Polsce w 2012 roku – struktura aktów notarialnych

Lp.	Wyszczególnienie	Polska	
		liczba	procent
I	Akty notarialne ogółem (II+III)	1 537 982	100,0
II	Akty notarialne różne	893 022	58,1
III	Akty notarialne dotyczące nieruchomości – razem	644 960	41,9→100,0
	w tym dotyczące nieruchomości rolnych	151 789	23,5
	1. Transakcje rynkowe – razem	428 288	66,4
	A Sprzedaż przez Skarb Państwa lub gminę	60 000	9,3
	B Oddanie w użytkowanie wieczyste j.w.	13 439	2,1
	C Sprzedaż przez inne osoby	354 849	55,0
	w tym nieruchomości rolne	88 359	13,7
	2. Transakcje pozarynkowe - razem	216 672	33,6
	w tym nieruchomości rolne	63 430	9,8
	Pozostałe	153 242	23,8
IV	Relacja pozycji III do ilości ksiąg wieczystych	3,2%	x

Źródło: Monitoring polskiego rynku nieruchomości, IRM 2013

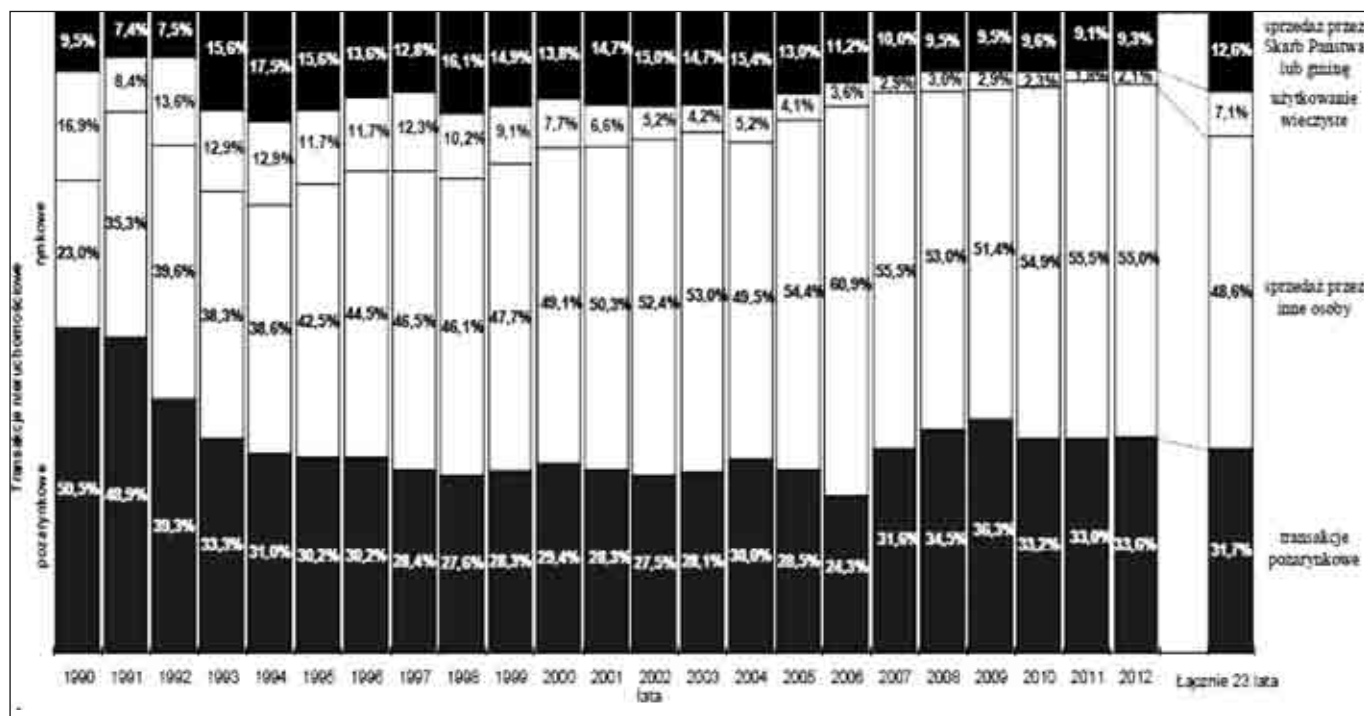
Uwypuklono udział transakcji rynkowych (pieniężnych) oraz pozarynkowych (bezpieniężnych jak spadki, darowizny itp.). Także udział Skarbu Państwa w formie sprzedaży nieruchomości i oddanie ich w wieczyste użytkowanie. Powstał w ten sposób jedyny

dostępny w kraju obraz wielkości i struktury wszystkich transakcji nieruchomościowych w całym okresie transformacji ustrojowej kraju.

¹ pierwsza placówka tego typu powstała w Akademii Ekonomicznej w Krakowie, następnie w Łodzi, Poznaniu, Katowicach, Tarnowie, Toruniu i in.

² pod redakcją L. Kałkowskiego w zespole J. Dudka, A. Sroczyńskiego, M. Wierchowskiego

Rys. 1. Struktura aktów notarialnych w Polsce w latach 1990 – 2012



Źródło: Monitoring polskiego rynku nieruchomości, IRM 2013

Informacyjne zalety MONITORINGU Instytutu Rozwoju Miast przestały stopniowo zaspakajać potrzeby dynamicznie rozwijającego się rynku nieruchomości. Brakowało danych o najważniejszych parametrach gry rynkowej: cen i wartości dokonywanych transakcji.

Wysiłki w tym kierunku podjął w 2003 r. Główny Urząd Statystyczny uruchamiając (mimo dużej pracochłonności i kosztów) systematyczną rejestrację w oparciu o dokonywane akty notarialne ceny i wartości poszczególnych transakcji. Wyniki dotychczasowego monitoringu tego rodzaju ilustrują tablice:

Tab. 3 Liczba transakcji kupna/sprzedaży nieruchomości w latach 2006-2012

Wyszczególnienie Specification		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
a – ogółem total								
b – w granicach miast urban areas								
c – poza granicami miast rural areas								
w liczbach bezwzględnych in absolute numbers								
Ogółem	a	278176	306085	277013	208190	256614	284576	324133
Total	b	147748	149747	138888	100814	124865	144890	172101
	c	130428	156338	138125	107376	131749	139686	151495
Lokale	a	74843	72277	85334	66595	82110	93815	126649
Premises	b	67347	65584	78581	60560	75612	87215	115813
	c	7496	6693	6753	6035	6498	6600	10299
Budynki	a	3741	2801	2572	1100	674	856	904
Buildings	b	2722	1787	1844	779	394	514	558
	c	1019	1014	728	321	280	342	346
Nieruchomości zabudowane	a	58386	61949	50325	39069	46491	54087	54519
Built-up properties	b	36281	35941	26687	19160	23374	29224	27854
	c	22105	26008	23638	19909	23117	24863	26665
Nieruchomości gruntowe	a	141206	169058	138782	101426	127339	135818	142061
Land properties	b	41398	46435	31776	20315	25485	27937	27876
	c	99808	122623	107006	81111	101854	107881	114185

Źródło: Obrót nieruchomościami w 2012 r., GUS, Warszawa 2013

Tab. 4. Wartość transakcji kupna/sprzedaży nieruchomości w latach 2006-2012

Wyszczególnienie <i>Specification</i>		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
a – ogółem <i>total</i>								
b – w granicach miast <i>urban areas</i>								
c – poza granicami miast <i>rural areas</i>								
w tys. zł <i>in thous. zł</i>								
Ogółem	a	29493780	44035844	46933493	31901619	33566948	48803189	71051412
Total	b	21795512	31106129	33924099	22094750	22337960	34343262	51020936
	c	7698268	12929716	13009394	9806869	11228988	14459927	19902846
Lokale	a	5781741	8021891	13491283	12374049	15025812	19053800	27750566
<i>Premises</i>	b	5469512	7665076	12936348	11604503	14122201	18167099	25907292
	c	312229	356816	554935	769546	903611	886701	1715644
Budynki	a	1099452	851876	1745884	654510	164094	246583	403308
<i>Buildings</i>	b	982301	679197	1560182	579710	94825	164969	200060
	c	117151	172679	185702	74800	69269	81614	203248
Nieruchomości zabudowane	a	11385575	17273183	16017740	10503337	9221363	15912588	24442158
<i>Built-up properties</i>	b	8662408	13214277	11609346	6733814	5210026	10572063	17420493
	c	2723167	4058906	4408394	3769523	4011337	5340524	7021665
Nieruchomości gruntowe	a	11227012	17888894	15678586	8369723	9155679	13590218	18455379
<i>Land properties</i>	b	6681291	9547579	7818223	3176723	2910908	5439130	7493091
	c	4545721	8341315	7860363	5193000	6244771	8151088	10962288

Źródło: Obrót nieruchomościami w 2012 r., GUS, Warszawa 2013

Prezentowane liczby – niestety – nie oddają całości obrotów dokonywanych w podanych latach. Sprawily to ułomności części sprawozdań notarialnych, trudności w interpretacji niektórych aktów a także opieszałość części starostów, zobowiązanych do rejestracji zapisów notarialnych na ich terenie. W rezultacie monitoring „wartościowy” – skąd inąd długo oczekiwany i we fragmentach bardzo szczegółowy – dotyczy połowy krajowych transakcji nieruchomości, w tym 75% transakcji rynkowych. Coroczny zakres tego monitoringu ilustruje poniższy rysunek.

Z tego fragmentarycznego monitoringu wynikają jednak cenne wnioski na temat rzeczowej struktury dokonywanych co roku obrotów nieruchomości, w ujęciu ilościowym i wartościowym. Przede wszystkim zaś udostępniona została łączna wartość analizowanych obrotów rzędu 71 miliardów złotych³, która stawia nasz rynek nieruchomości na wysokim miejscu w hierarchii wartości globalnej naszej gospodarki. Z podanych danych można wyprowadzić średnie statystyczne ceny pojedynczej transakcji np. lokali 220 tys. zł, budynków 446 tys. zł. Wartość obrotów w ostatnim 7 – leciu zwiększyła się 240%, gdy ilościowo tylko 117%. Prawie po-

łowa obrotów rynkowych ma miejsce w granicach miast, kumulując ponad 71% ich wartości.

Przypomnieliśmy funkcjonujące obecnie obok siebie oficjalne monitoringi polskiego rynku nieruchomości. Powstały one z potrzeby odradzających się w szybkim tempie obrotów nieruchomości. Generalnie cechują się one:

- Wspólnym źródłem informacji, którym są akty notarialne o prawie stałej liczbie 500 – 600 tys. sztuk rocznie. Ich układ jest obecnie dość skomplikowany i wymaga aktualizacji.
- Monitoringi oparte o te akty ukazują się periodycznie tj. co roku, w skali roku i od długiego już czasu.
- Monitoringi te są upubliczniane w stosunkowo ograniczonym nakładzie w formie drukowanej a niektóre wyłącznie elektronicznej.
- Upubliczniane monitoringi nie pokrywają swoim zakresem całej zbiorowości dokonywanych na terenie kraju obrotów nieruchomości. Wprawdzie trzonem tych informacji są transakcje rynkowe ale i one nie w pełni eksponują elementów eko-

³ należałoby dodać wartość 104 tys. transakcji nieobjętych badaniami GUS o szacunkową kwotę ok. 20 mld zł.

Rys. 2. Zakres analizy polskiego rynku nieruchomości w 2012 r.

		Transakcje rynkowe uwzględnione w badaniach GUS w roku 2012 Ilość - 324133 szt. = 100%		Transakcje rynkowe uwzględnione w badaniach GUS w roku 2012 Wartość - 71051,4 mln zł = 100%	
Transakcje nieruchomości ogółem wg Minist. Sprawiedliwości - 644 960 szt.	Transakcje rynkowe 428 288 szt.	Transakcje rynkowe nie uwzględnione w badaniach GUS w roku 2012 104 155 szt. 24,4% rynkowych transakcji nieruchomościami	126 649 szt. 39,1%	Lokale	27 750,6 mln zł 39,1%
			904 szt. 0,3%	Budynki	403,3 mln zł 0,6%
			142 061 szt. 43,8%	Grunty	18 455,4 mln zł 25,9%
			54 519 szt. 16,8%	Nieruchomości zabudowane	24 442,1 mln zł 34,4%
Transakcje pozarynkowe nie uwzględnione w badaniach GUS w roku 2012 216 672 szt. 33,6% wszystkich transakcji nieruchomościami					

Źródło: Monitoring polskiego rynku nieruchomości, IRM 2013

nomiki obrotu, koncentrując się głównie na elementach prawa własności nieruchomości. Ponadto nie są ani prezentowane ani analizowane transakcje pozarynkowe, a przecież gospodarczo mają duże znaczenie jako oddawane nowym użytkownikom obdarowanym lub dziedziczącym.

- Funkcjonujące monitoringi nie są wyraźnie adresowane układem treści do zainteresowanych użytkowników i nabywców, którymi są obecnie instytucje publiczne, samorządowe lub komercyjne. Także podmioty obsługujące rynek nie mówiąc już o studiujących na uczelniach i kursach.
- Współczesne monitoringi ukazują się stosunkowo późno: po ½ roku wydaje IRM swój MONITORING, po roku ukazuje się Rocznik Statystyczny GUS, po dwóch latach studium GUS o wartości i cechach nieruchomości. Wymogi coraz bardziej ożywionego rynku domagają się wcześniejszego informatorium.
- Żaden z ukazujących się monitoringów nie obejmuje transakcji (jak licznych?) dokonywanych z licytacji komorników oraz generowanych decyzjami urzędów samorządowych.

Doświadczenie mijającego 25 – lecia transformowanej gospodarki rynkowej a także nadchodzące otwarcie rynku nieruchomości dla cudzoziemców skłania do stanowczej propozycji zreformowania omawianego obszaru od wzoru sprawozdania notarialnego do końcowego raportu o stanie rynku nieruchomości.

Należy zdawać sobie sprawę, że gromadzenie, analiza i publikowanie danych o funkcjonowaniu rynku nieruchomości jest zada-

niem tyle pracochłonnym co kosztownym. Ponieważ działalność monitoringowa ma służyć głównie celom komercyjnym, dlatego uprawniona wydaje się propozycja ustanowienia obligatoryjnego świadczenia na rzecz ANALIZY RYNKU od każdej transakcji nieruchomościowej⁴.

Tymczasem rodzą się pytania: KOMU? DO CZEGO? Tak obszerny zbiór informacji o dokonywanych transakcjach jest potrzebny. KOGO to interesuje...?

Próba odpowiedzi na te pytania jest schemat określający pole praktycznego wykorzystania informacji zawartych w monitoringach. Mogą one służyć przede wszystkim dla celów:

- Ogólno – poznawczych: dostarczając informacji o obrotach rynkowych nieruchomościami władzom terytorialnym wszystkich szczebli. Jest pomocny stowarzyszeniom podmiotów zajmujących się obrotem nieruchomościami i prowadzącym działalność szkoleniową. Dane z monitoringów pozwalają śledzić bieżącą koniunkturę na regionalnych rynkach nieruchomości.
- Inżynierii finansowej na rynku inwestycyjnym, stanowi bowiem – stale aktualizowane – źródło danych dla inwestorów zainteresowanych nabywaniem gruntów i zabudowań. Cała sieć banków – zwłaszcza hipotecznych – potrzebuje aktualnych informacji o popycie i podaży nieruchomości dla prowadzonej działalności kredytowej, emisji listów zastawnych oraz obserwacji ruchu cen i wartości zasobów nieruchomości. Monitoringi rynku nieruchomości to cenny zbiór danych dla rzeczo-

⁴ np. 5 złotych od transakcji nieruchomościowej - 500000 transakcji zapewni pokrycie kosztów prac statystycznych i badawczych

Tab. 5. Wykorzystanie informacji płynących z Monitoringu – główne cele, adresaci

Na szczeblu W celach	LOKALNYM (miasto, powiat gmina)	REGIONALNYM (podregion, województwo)	KRAJOWYM
OGÓLNOPOZNAWCZYCH	INFORMOWANIE SAMORZĄDÓW O SYTUACJI NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI		
		INFORMOWANIE STOWARZYSZEŃ I FEDERACJI	
	DANE ŹRÓDŁOWE DLA FIRM OBSŁUGI RYNKU		
		OKREŚLENIE KONIUNKTURY RYNKOWEJ	
WYKORZYSTANIA W INŻYNIERII FINANSOWEJ	ŹRÓDŁOWE INFORMACJE CENOWE DLA INWESTORÓW NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI		
	ŹRÓDŁOWE INFORMACJE DLA BANKÓW (emisja listów zastawnych)		
	RZECZONAWCOM DLA WYCENY		
	DANE ZBIORCZE DO ANALIZY POPYTU NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI		
	OBSERWACJA ZMIAN W RELACJACH WARTOŚCIOWYCH NIERUCHOMOŚCI		
SPOŁECZNO POLITYCZNYCH	INSTRUMENTY W POLITYCE MIESZKANIOWEJ		
	INSTRUMENTY W POLITYCE ROLNEJ		
	POMOC W UKIERUNKOWANIU MIGRACJI WEWNĘTRZNEJ		
	OBSERWACJA PRZEKSZTAŁCEN WŁASNOŚCIOWYCH NIERUCHOMOŚCI		
	OBSERWACJA ZMIAN WYKORZYSTANIA GRUNTÓW		DLA PORÓWNAŃ MIĘDZYKRAJOWYCH

Źródło: opracowanie własne L. Kałkowski, IRM

znawców majątkowych, gromadzących materiał porównawczy dla swoich operatów szacunkowych.

- Społeczno – politycznych: różnorodne instytucje naukowe i społeczno – polityczne poszukują informacji o kształtowaniu się koniunktury w rolnictwie, w tym cenach i obrotach gruntami. Obszerna dziedzina polityki mieszkaniowej wymaga stałej orientacji o kształtowaniu struktury popytu mieszkaniowego we wszystkich regionach kraju, wszak to jedna z istotnych przesłanek migracji ludności oraz jakości życia mieszkańców. Nieobojętna dla polityki państwa jest kwestia zmieniającej się stałej struktury własności nieruchomości w wyniku obrotów rynkowych oraz przepływów pozarynkowych, tj. spadków, darowizn, przekazywania mienia – zwłaszcza rolnego – nowym pokoleniom w zamian za świadczenia społeczne. W dobie globalizacji narasta zjawisko umiędzynarodowienia obrotów gruntami i budynkami, pożądane stają się narzędzia sterowania ruchem nieruchomości wśród cudzoziemców.

Korzystanie z informacji Monitoringu rynku nieruchomości należy rozpatrywać także w wymiarze przestrzennym. Główną cechą

tego rynku jest jego charakter lokalny. Stąd znaczenie gromadzenia informacji dla firm obsługujących miejscowy rynek – pośredników, rzeczoznawców i doradców – organów lokalnych samorządów, potencjalnych inwestorów pragnących usadowić się na danym terenie. Korzystają z Monitoringu lokalne instytucje fiskalne, czerpiące niemałe dochody z obrotu nieruchomościami.

Informacje monitoringowe wydają się mieć największe zastosowanie w obszarze regionalnym tj. w województwach. To tutaj polityka władz samorządowych, dzięki stałemu podglądowi sytuacji na rynku nieruchomości, uzyskuje cenne narzędzie sterowania koniunkturą, własnością, efektywnym wykorzystaniem a nawet migracją. Bardziej skuteczne może być podejście władz wojewódzkich do potencjalnych większych inwestorów

i funkcjonujących tu developerów. Banki mające siedziby w każdym przeciętnej województwie mogą – na podstawie obserwacji obrotów rynkowych – kształtować swoją politykę kredytowania hipotecznego, śledzić ruchy cen i obserwować równowagę między popytem

a podażą na nieruchomości. Systematycznie wydawane biuletyny monitoringowe stanowią dla miejscowych uczelni i instytucji edukacyjnych cenne źródło informacji aktualizujących proces dydaktyczny. Także regionalne media, dzięki wynikom monitoringu, mogą mieć zapewnione źródła wiedzy dla kształtowania poglądów społeczeństwa o społeczno-ekonomicznych skutkach obrotu nieruchomościami. Obecne województwa są siedzibami oddziałów praktycznie wszystkich stowarzyszeń pośredników, rzeczoznawców i zarządców nieruchomości, a stolica siedzibą ich federacji. Stały monitoring ich rynków obsługi klientów jest istotnym narzędziem w funkcjonowaniu tych instytucji.

Patrząc na rynek nieruchomości z perspektywy krajowej nie sposób pominąć roli Monitoringu rynku nieruchomości jako całości. Wszak wyraża się on ponad pół milionem transakcji rocznie, uruchamia czwarty co do wielkości dział gospodarki narodowej, wart kilkadziesiąt miliardów złotych rocznie, sfera ta daje zatrudnienie dla blisko 240 tysięcy osób. Stanowi więc ważne ogniwo koniunktury gospodarczej kraju. Wiedza o tym rynku powinna inspirować szereg resortów rządowych i wpływać na ich polityki.

Opisane zastosowania i adresaci badań marketingowych nieruchomości mają bardzo różnorodny charakter, wzajemnie się uzupełniają na różnych szczeblach gospodarczych

i regionalnych. Daje temu wyraz schemat prezentowany powyżej. Ciągłe jednak otwartą sprawą pozostaje zinstytucjonalizowanie badań, czyli KTO JE POWINIEN PROWADZIĆ – a także znalezienie stałych ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA tych – tyle ważnych, co pracochłonnych i kosztownych prac.

Leszek Kałkowski Kraków



KAŁKOWSKI Leszek

*Tytuł naukowy profesor zwyczajny doktor habilitowany
Specjalność ekonomika inwestycji i nieruchomości
Pełnione funkcje: Kierownik Katedry Ubezpieczeń i Nieruchomości w Małopolskiej Wyższej Szkole Ekonomicznej w Tarnobrzegu*

Osiągnięcia na rynku nieruchomości:

- Licencja zarządcy nieruchomości nr. 39,
- Organizacja ok. 10 ogólnopolskich konferencji Naukowych z dziedziny nieruchomości w Warszawie, Krakowie i w Tarnowie,
- Promotorstwo ok. 500 licencjatów i magistrów ekonomiki nieruchomości w Akademii Ekonomicznej w Krakowie i w Tarnowie.

Publikacje:

- RYNEK NIERUCHOMOŚCI POLSCE Wyd. Twigger 2001 i 2003
- POLSKIE PAPIERY WARTOŚCIOWE wyd. polsko-angielski 1995
- 23 coroczne tomy MONITORINGU POLSKIEGO RYNKU NIERUCHOMOŚCI wyd. Instytutu Rozwoju Miast Warszawa 1988-2012
- ok. 200 artykułów, opinii i recenzji w czasopiśmie naukowych warszawskich, krakowskich i tarnowskich

P. S. Od 1953 r. uprawiam specjalizację ekonomika budownictwa, inwestycji i nieruchomości w SGPIŚ Warszawa, Akademia Ekonomiczna Kraków Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie. W latach 1975-80 pełniłem funkcje Podsekretarza Stanu w Min. Bud. i PMB. Jestem członkiem Komisji Budownictwa Polskiej Akademii Nauk O/Kraków. W latach 1985-2005 przewodniczyłem Jury Ogólnopolskiej Olimpiady Wiedzy Ekonomicznej w Warszawie. Wypromowałem 8 doktorów i opiniowałem 10 profesorów nauk ekonomicznych.

Behawioralne uwarunkowania funkcjonowania rynku nieruchomości

Ewa Kucharska Stasiak

1. Koncepcja homo oeconomicus na gruncie ekonomii

Ekonomia zajmuje się procesami gospodarowania ograniczonymi zasobami. Przez długi okres zakładała, że człowiek postępuje racjonalnie, co oznacza, że potrafi poprawnie zanalizować otoczenie rynkowe i na tej podstawie dokonać trafnego wyboru z punktu widzenia rachunku ekonomicznego. W naukach ekonomicznych powstał abstrakcyjny paradygmat człowieka racjonalnego (homo oeconomicus).

2. Odejście od koncepcji homo oeconomicus

Okazało się, że nie wszystkie zdarzenia na rynku można wytłumaczyć zgodnie z działaniem mechanizmu rynkowego. Istnieją pewne siły, które powodują odchylenie od standardowych modeli zjawisk ekonomicznych. Wynikają one z zewnętrznych i wewnętrz-

nych uwarunkowań. Do zewnętrznych należą presja czasu i stres, do wewnętrznych cechy osobowościowe, skłonności motywacyjne, podatność na emocje a także tzw. heurystyki. W rzeczywistości **człowiek nie zachowuje się racjonalnie, jego decyzje nie są oparte na rachunku ekonomicznym.**

W procesie podejmowania decyzji wpływ **stresu i presji czasu** jest widoczny, bowiem:

- silny stres utrudnia koncentrację na celach długoterminowych, zmniejsza dokładność analizy i poszukiwania rozwiązań. Powoduje impulsywną decyzję ostateczną,
- presja czasu wywołuje panikę w działaniu. Stanowi ona jednak usprawiedliwienie niepowodzenia, będąc ważną barierą w podejmowaniu racjonalnych decyzji.

Wśród cech osobowościowych istotny wpływ mają takie cechy, jak: silna potrzeba dominacji, pokazania się i agresji. Cechy te sprzyjają podejmowaniu decyzji wysoce ryzykownych. Ludzie o silnej potrzebie autonomii i dużej wytrwałości w działaniu preferują raczej ostrożne strategie i w ten sposób (ostrożnie) podejmują decyzje.

Podatność na emocje wpływa na sposób postrzegania przez człowieka otoczenia i proces podejmowania decyzji. Emocje odsuwają na dalszy plan często ważne argumenty, co oznacza, że są czynnikiem destrukcyjnym i zaburzającym racjonalne podejmowanie decyzji.

W miejsce człowieka racjonalnego pojawił się paradygmat człowieka emocjonalnego (*homo sapiens oeconomicus*), człowieka, który przy podejmowaniu decyzji kieruje się pozaekonomicznymi przesłankami oraz człowieka *homo sociologicus*, gdzie człowiek pozostaje częścią grupy społecznej, w której ignorowane są indywidualne motywacje. Paradygmaty te ujawniają, że w procesie podejmowania decyzji kluczową rolę mogą odegrać czynniki psychologiczne i społeczne. Oznacza to, że **podstawą podejmowania decyzji są nie tylko czynniki ekonomiczne, lecz kompilacja czynników ekonomicznych, socjologicznych i psychologicznych.**

W pracach wielu ekonomistów, socjologów i psychologów podejmowane są rozważania, wyjaśniające rozbieżności w podejmowaniu decyzji ekonomicznych w relacji do teorii *homo oeconomicus*. Ciągłe zmieniające się okoliczności, natłok informacyjny i wysokie wymagania stawiane przed uczestnikami rynku powodują przystosowanie się ludzkiego umysłu do nowych warunków. **Człowiek nie jest w stanie zapanować przed stosowaniem skrótów myślowych, dzieje się to bowiem automatycznie bez naszej woli.** Prowadzi to do podejmowania irracjonalnych decyzji.

Wielu autorów, podejmujących problem nieracjonalnych zachowań uzyskało nagrodę Nobla. Wśród noblistów uwagę należy zwrócić na H. Simona, twórcę teorii ograniczonej racjonalności, wyjaśniającej, że ludzie mogą być zadowoleni, niekoniecznie maksymalizując użyteczność a także na prace Daniela Kahnemana, który rozważał podejmowanie decyzji ekonomicznych pod wpływem niezdecydowania.

Pod wpływem koncepcji socjologicznych i psychologicznych w procesie podejmowania decyzji zaczęto uwzględniać takie zachowania, jak m. in.: nadmierną pewność siebie, wpływ dotychczasowych doświadczeń w miejsce oczekiwanej użyteczności (doświadczenie to „okulary” przez które widzimy rzeczywistość), instynkty stadne, efekt posiadania, hipoteza cyklu życia. Uczestnicy rynku w procesie podejmowania decyzji posługują się pewnymi **heurystykami, czyli strategiami opierającymi się na intuicyjnej ocenie rzeczywistości. Heurystyki pozwalają ominąć skomplikowany proces analizy i szacowania prawdopodobieństwa osiągnięcia danej wartości.**

Heurystyki to schematy myślowe wykształcone na podstawie nabytych doświadczeń. Stosowanie heurystyk pozwala oszczędzić czas, narażając decydenta na błędy w analizie.

W podejmowaniu decyzji istotne są takie heurystyki, jak m. in.:

- teoria perspektywy;
- reprezentatywność
- zakotwiczenie i dostosowanie
- heurystyka dostępności.

3. Przykłady behawioralnych zachowań uczestników rynku nieruchomości w świetle eksperymentów

Również na rynkach nieruchomości człowiek poddaje się wpływowi środowiska, zapominając o racjonalności dokonywanych wyborów. Dotyczy to wszystkich uczestników rynku: zarówno deweloperów jak i kupujących i sprzedających, dotyczy to również tzw. technicznej obsługi rynku nieruchomości, w tym rzeczoznawców majątkowych, dotyczy to - co potwierdził ostatni kryzys światowy - również pracowników sektora bankowego.

Uważa się, że rynek nieruchomości - ze względu na swoją specyfikę - w większym stopniu niż pozostałe rynki podlega wpływom czynników pozaekonomicznych, w tym społecznych, kulturowych, **psychologicznych.** Istotny wpływ na takie zachowania ma deficyt informacji. Tradycyjne teorie ekonomiczne zawodzą w wyjaśnianiu niektórych zjawisk na tym rynku. Wyjaśnić je można odwołując się do ekonomii behawioralnej.

Istotą ekonomii behawioralnej jest uwypuklenie czynników pozaekonomicznych, które wpływają na zjawiska gospodarcze. Podstawą rozwoju ekonomii behawioralnej jest przeświadczenie o rosnącym znaczeniu postaw psychologicznych w analizach ekonomicznych.

3.1. Przykład heurystyki zakotwiczenia przy wycenie nieruchomości

Kotwica to informacja, która rzutuje na naszą dalszą ocenę. W przypadku wyceny to najczęściej informacja o przyszłej lub oczekiwanej cenie sprzedaży nieruchomości.

Na heurystykę zakotwiczenia w procesie wyceny zwrócił uwagę eksperyment, przeprowadzony przez dwóch psychologów Gregory Northcrafta i Margaret Neale. Przy wycenie domu grupa rzeczoznawców została podzielona na dwie podgrupy. Każda osoba otrzymała katalog, dotyczący nieruchomości wraz z podstawowymi informacjami. Jedna grupa otrzymała od właściciela, nie będącego rzeczoznawcą cenę niższą, a druga grupę cenę wyższą.

Pomimo, że rzeczoznawcy majątkowi nie powinni podczas wyceny kierować się informacją o cenie podanej przez uczestników przygotowywanej transakcji, wynik eksperymentu potwierdził silne uzależnienie wyniku wyceny od oczekiwań właściciela. Chociaż tylko 8% rzeczoznawców przyznało, że w procesie wyceny kierowało się podaną ceną, to w obu grupach wystąpiła silna korelacja pomiędzy oszacowaną wartością a podaną ceną - w grupie, w której podana przez właściciela cena była niższa, rzeczoznaw-

cy oszacowali niższą wartość, w grupie, w której podana była wyższa cena, oszacowali wartość wyższą.

Błąd kotwiczenia działa jak odruch bezwarunkowy, mózg działa na skróty. Heurystyka w postaci zakotwiczenia wpływa na oceny. Przed jej wpływem nie chroni również wiedza i doświadczenie. Świadomość wpływu zakotwiczenia powoduje, że w analizach zależności cena a wartość odrzucane są wartości uzyskane w ciągu trzech miesięcy przed datą sprzedaży upatrując możliwość wpływu toczących się negocjacji na wynik szacunku. W standardach RICS zaleca się sporządzenie notatki z pierwszej rozmowy z klientem, by sam wyceniający miał świadomość, czy nie nastąpiło „zakotwiczenie”.

Oprócz **heurystyki zakotwiczenia** ujawnił się tzw. **dysonans poznawczy**, gdyż znaczna część rzeczoznawców nie przyznała się do sugerowania podaną ceną. Przyznanie się świadczyłoby o pewnego rodzaju nierzetelności i braku profesjonalizmu ze strony wyceniającego. Wiedząc o tym każdy tkwił w przekonaniu, iż nie zasugerował się ceną

3.2. Teoria perspektywy na rynku nieruchomości

Różnorodność nieruchomości, zdeteminowana lokalizacją, trudny dostęp do informacji, mała efektywność rynku nieruchomości utrudniają podejmowanie decyzji uczestnikom rynku. W tych warunkach uczestnik rynku wykształca w sobie własny poziom wartości, który może mieć wpływ na podejmowane przez niego decyzje kupna- sprzedaży. Dysponują punktem odniesienia, który odwzorowuje inny stan rynku. Decyzja o inwestycji postrzegana jest przez pryzmat tego punktu.

Ludzie, których celem jest unikanie porażek, są skłonni do podejmowania decyzji, związanych albo z bardzo małym ryzykiem albo z bardzo dużym ryzykiem. Sukces działań, obarczonych wysokim ryzykiem, uzależniony jest w dużej mierze od szczęścia i losu. Usprawiedliwia to poniesioną porażkę.

Osoby silnie zorientowane na sukces wybierają działania związane ze średnim poziomem ryzyka. Dzieje się tak, ponieważ pozytywny wynik zależy od rzeczywistych umiejętności.

Właściciele nieruchomości z większą chęcią sprzedają swoje nieruchomości z zyskiem, opóźniają sprzedaż nieruchomości, które przyniosłyby im stratę przetrzymując je i czekając na wzrost cen na rynku nieruchomości. Często muszą ponosić koszty utrzymania tych nieruchomości. Dla racjonalnie postępującego inwestora historyczna cena zakupu nie powinna stanowić punktu odniesienia, powinien on oceniać rynek z punktu widzenia jego stanu aktualnego.

Przeprowadzone w Wielkiej Brytanii badania potwierdziły brak racjonalności zachowań- na 533 osoby tylko 6,8% wykazało się racjonalnością zachowań, prawie 75 % skłonnych było do transakcji po cenie wyższej niż zakupili. Dla reszty inwestorów punktem odniesienia nie była cena zakupu lecz oczekiwana maksymalna rentowność. Rynki znają sytuację, gdy potencjalny sprzedawca domu, pomimo, że ma kupującego po cenie wyższej niż rynkowa,

wycofuje się z transakcji, powraca na rynek za 3 lata i znowu, pomimo, że cena jest wyższa od wartości, wycofuje się ze sprzedaży, bowiem pozostaje ona niższą niż oferowana 3 lata wcześniej.

Na rynkach nieruchomości widoczny jest tzw. efekt dyspozycji, czyli skłonność do sprzedaży aktywów, które są w fazie wzrostu a zatrzymywanie aktywów, które przynoszą stratę.

Reasumując, **człowiek jako istota odczuwająca emocje nie jest w stanie dokonać obiektywnej oceny, której oczekuje od niego rynek.** Z powodu złożoności rynku nieruchomości, braku dostępu do informacji upewnia się co do zasadności stosowania własnych miar wartości, które ochronią go przed ewentualną stratą.

4. Bańki cenowe na rynkach nieruchomości jako przykład nieracjonalnych zachowań

Bańka cenowa to nieuzasadniony, gwałtowny wzrost cen aktywów, który nie jest możliwy do wyjaśnienia w oparciu o czynniki fundamentalne. Na rynku nieruchomości gwałtowny wzrost cen nie ma uzasadnienia w dochodach generowanych przez nieruchomości ani w dochodach gospodarstw domowych. To samonapędzający się mechanizm, który nie ma uzasadnienia ekonomicznego, wzrost cen podyktowany jest oczekiwaniami ich dalszych wzrostów.

Zjawisko baniek cenowych powodowane jest **popytem spekulacyjnym, który staje się elementem strategii inwestorów.** Jeżeli popyt spekulacyjny dojdzie do 30% całego popytu, aktywa zostają przewartościowane.

Zjawisko baniek cenowych, widoczne na rynkach papierów wartościowych ujawnia się także na rynkach nieruchomości w różnych segmentach rynku. Historia rynków nieruchomości pokazuje bańki cenowe na rynkach gruntów a także na rynkach mieszkaniowych. Decydują o tym relatywnie niewielkie kapitały, jakimi muszą dysponować inwestorzy. Z uwagi na wymóg kapitałowy zjawiskom tym podlegają słabiej rynki nieruchomości komercyjnych.

Zakończenie

Pośród wymienionych heurystyk, heurystyka zakotwiczenia i dostosowania (przyjmowanie punktu odniesienia i dopasowania do niego wartości) są wszechobecne na etapie rozwiązywania problemów, również problemów, pojawiających się na rynku nieruchomości. Koncentrowanie się na zachowaniach kieruje uwagę na psychologiczne uwarunkowania podejmowanych decyzji, co pozwala lepiej wyjaśnić procesy zachodzące na rynku, na którym uczestnicy nie kierują się racjonalnością zachowań. Zachowania uczestników rynku mają pobudki psychologiczne. To z kolei nakazuje zastanowić się nad zasadnością sytuacji czysto poznawczych i możliwością poznawania obiektywnej rzeczywistości.

Ewa Kucharska -Stasiak

Bibliografia

1. Kahneman D., *Pułapki myślenia*. O myśleniu szybkim i wolnym, Media Rodzina 2012
2. Psychologia umysłu, praca zbiorowa pod red. Z. Piskorza i T. Zaleskiewicza, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003
3. Zaleskiewicz T., *Psychologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa 2011
4. Żelazowski K., *Zjawisko baniek cenowych na rynkach nieruchomości*, Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości, Olsztyn 2008, Volume 16, Number 4



Prof. zwyczaj. dr hab. Ewa Kucharska-Stasiak. Kierownik Katedry Inwestycji i Nieruchomości Instytut Gospodarki Przestrzennej U. Ł. Kierownik stadium podyplomowego „Rynek Nieruchomości – Wycena na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym” U. Ł. Przewodnicząca Państwowej Komisji do spraw Nadawania Uprawnień Zawodowych rzeczoznawcy majątkowego, pośrednika w obrocie nieruchomościami i zarządcy przy Ministrze Infrastruktury w latach 2005-2009. Członek Podkomisji do spraw Nadawania Uprawnień Zawodowych rzeczoznawcy majątkowego przy Ministrze Infrastruktury. Przewodnicząca Rady Programowej Towarzy-

stwa Naukowego Nieruchomości, członek Stowarzyszenia Doradców Rynku Nieruchomości. Przewodnicząca Kapituły Medalu „Zasłużony dla Polskiego Rynku Nieruchomości PRO AEQUO ET BONO”. Wykładane przedmioty: *Gospodarka nieruchomościami (wykład na kierunku gospodarka przestrzenna)*, *Ekonomika nieruchomości*, *Wycena nieruchomości*, *Zarządzanie nieruchomościami*, *Inwestowanie w nieruchomości*, *Funkcjonowanie rynków nieruchomości*, *Dorobek naukowy: monografie i podręczniki akademickie, autorstwo i współautorstwo w 11 pozycjach, rozdziały w monografiach i podręcznikach akademickich w ośmiu pozycjach książkowych, publikacje w czasopiśmie – około 147 publikacji, Członkostwo w organizacjach i towarzystwach naukowych – Towarzystwo Naukowe Nieruchomości (Przewodnicząca Rady Programowej), ERES (European Real Estate Society) – członek, Działalność na rzecz praktyki: kierownictwo i współdziałanie w diagnozach gospodarowania nieruchomościami na szczeblu gminy Łódź, kierownictwo i współdziałanie w opracowaniu strategii mieszkaniowej dla gminy Łódź, autorka ekspertyz i opinii przygotowanych dla Ministerstwa Infrastruktury, współdziałanie w opracowaniu standardu zawodowego rzeczoznawców majątkowych „Wartość rynkowa jako podstawa wyceny”, „Wartość rynkowa i wartość odtworzeniowa”, opracowanie o warunkach mieszkaniowych dla potrzeb przygotowania studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy Łódź. Wyróżniona prestiżowym Złotym Medalem Zasłużony dla Polskiego Rynku Nieruchomości „PRO AEQUO ET BONO”.*

Rynek nieruchomości w systemie planowania przestrzennego

Tadeusz Markowski

Stąd wiedzy o globalnej gospodarce przestrzennej i wynikających stąd zagrożeń dla rozwoju kraju nie jest wpisany w wewnętrzny (społeczny) system wartości. Stąd też skutki funkcjonowania ulomnych rynków, które ujawniają się w dłuższym okresie są ignorowane przez polityków. Zwolennicy liberalnej gospodarki rynkowej zapominają (a także nie rozumieją), że ziemia nie jest towarem w powszechnym w rozumieniu tego słowa. Nie jest bowiem produktem „odtworzalnym” w procesie produkcji. Sygnały w postaci ceny ziemi nie alokują działalności optymalnie tj., zgodnie klasyczną regułą prawa popytu i podaży, jak to ma miejsce przy relatywnie bardzo sprawnych rynkach towarów. Nie można do niej więc stosować ogólnych reguł ekonomicznych i prawnych jak do towarów i dóbr prywatnych.

Renta budowlana i wartość ziemi jest związana z oddziaływaniem otoczenia tj., pozytywnymi i negatywnymi skutkami prowadzonej działalności produkcyjnej, usługowej i konsumpcyjnej. (W języku prawniczym mówimy o oddziaływaniu tzw. strony trzeciej). Właściciele działki powinni mieć prawo, jako współużytkownicy jednostki terytorialnej, do pośredniej kontroli rozmiarów i skut-

ków działalności prowadzonych przez strony trzecie. Jednocześnie oczekując takiej interwencji właściciele terenów muszą się zgodzić, iż także ich działalność bieżąca i zamierzenia inwestycyjne podlegają kontroli w imię ochrony wspólnotowego interesu. Użytkownicy przestrzeni **kontrolę pośrednią** mogą realizować przez wybraną przez nich władzę publiczną. Władza publiczna zaś realizuje tę **kontrolę w sposób bezpośredni**. System planowania regulującego sferę zagospodarowania przestrzennego jest tylko drobną częścią całej sfery prawnej współdecydującej o funkcjonowaniu rynków nieruchomości w ramach systemu gospodarki przestrzennej.

Ze względu na immanentne ulomności rynków nieruchomości za działalnością budowlaną kryją się olbrzymie grupy nacisku. Sprawia to, iż przy – w miarę sensownym modyfikowaniu i budowaniu systemu planowania społeczno – gospodarczego w ramach sformalizowanej polityki rozwoju regionalnego – następuje dalsza erozja systemu planowania przestrzennego oraz następuje polityczne blokowanie reform w dziedzinie wprowadzania instrumentów poprawiających stan funkcjonowania gospodarki przestrzen-

nej. Do decyzji rządu i parlamentu osłabiających system planowania przestrzennego możemy zaliczyć m.in.

- Wprowadzenie fakultatywności planowania miejscowego. Jest to szczególnie niekorzystna sytuacja przy przejmowaniu nowych terenów na cele budowlane, a szczególnie po wprowadzeniu w życie ustawy o automatycznym odralnianiu gruntów miejskich. Jej działanie poza decyzjami planu miejscowego, przeniosło korupcję z poziomu centralnego na poziom lokalny.
- Wprowadzenie do Ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym z 2003 decyzji o warunkach zabudowy (DWZ) jako podstawy wydawania pozwoleń na budowę w sytuacji braku planu miejscowego. DWZ oparta jest na patologicznej i korupcyjnej w naszych warunkach zasadzie sąsiedztwa.
- Utrzymywanie ułomnych zapisów ustawowych (w Ustawach o zagospodarowaniu przestrzennym) o pobieraniu renty planistycznej i opłacie adiacenckiej z tytułu podziału nieruchomości (w praktyce są to opłaty nieegzekwowane przez samorządy).

Do erozji systemu planowania przestrzennego przyczynia się także:

- rozbudowa tzw. specjalistycznych aktów prawa pozwalającego na budowę poza systemem planowania (ustawa o autostradach, o drogach publicznych, ustawa Euro 2012, w przygotowaniu ustawa o energetyce jądrowej, o inwestycjach liniowych etc),
- łatwość zaskarżania decyzji planistycznych i prawna nadinterpretacja ochrony interesu prywatnego kosztem interesu publicznego,
- chaos orzecniczy w dziedzinie interpretacji zapisów planistycznych,
- brak mechanizmów rekompensujących koszty i korzyści związane z blokowaniem zabudowy w interesie ochrony interesu publicznego,
- niska elastyczność planowania przestrzennego (zbyt sztywne zapisy),
- utrwalanie tradycyjnego podejścia do planowania urbanistycznego na wyższych poziomach planowania, począwszy od dużych miast, obszarów metropolitalnych poprzez plany wojewódzkie do planu krajowego włączenie.

Jeśli spojrzemy szerzej na cały system gospodarowania przestrzenią obejmujący funkcjonowanie rynków nieruchomości, rynków budowlanych, sferę infrastruktury technicznej, społecznej, ochronę środowiska, dziedzictwo kulturowe etc., to zauważymy, że obecny system generuje cały szereg negatywnych skutków. Możemy do nich zliczyć m. in.:

- stawianie władz lokalnych jako dłużnika wobec inwestora prywatnego,

- demotywowanie gmin do planowania (miejscowego) na obszarach zurbanizowanych.
- sprzyjanie spekulacji na rynku nieruchomości w skali globalnej i lokalnej,
- sprzyjanie transferowi zysków z deweloperki zagranicę,
- sprzyjanie korupcji i narastaniu barier biurokratycznych,
- sprzyjanie dywersyjnej grze o zasoby przestrzeni, prowadzenie do pułapki społecznej, polaryzowanie i wykluczanie mieszkańców z dostępu do przestrzeni publicznej,
- wymuszanie populistycznej polityki nadmiernego przeznaczania nowych terenów budowlanych na obszarach rolniczych i sprzyjanie ekstensywnemu wykorzystywaniu i bezproduktywnemu użytkowaniu terenów budowlanych, blokowanie terenów z rozwoju, nakręcaniu lokalizacji obiektów budowlanych poza decyzjami planu.

Ponadto obecny system planowania przestrzennego nie sprzyja parcelacji i reparcelacji gruntów budowlanych, nie motywuje do użytkowania terenów zgodnie z przeznaczeniem, nie pozwala na skuteczną ochronę interesu publicznego. W Polsce brak jest nie tylko dobrego zdefiniowania interesu publicznego, właściwego jego rozumienia, ale i adekwatnego (coraz bardziej elastycznego) stosowania zasady subsydiarności do jego ochrony. Brak całościowej reformy sprzyja niespójności prawa i komplikowaniu aktów prawnych i narastaniu barier biurokratycznych. Deprecjonuje sens planowania przestrzennego i pozycję zawodu urbanisty.

Wnioski i rekomendacje

Zapewnienie minimalnej sprawności rynków nieruchomości powinno stać się jedną z ważniejszych zasad budowania systemu interwencji państwa w sferę funkcjonowania gospodarki przestrzennej (Markowski, Raport z Kongresu Urbanistyki Polskiej w Lublinie, 2013, www.TUP.org.pl). Potrzeba stworzenia reguł prawnych uwzględniających siły rynkowe wynika także z niskiej jakości kapitału społecznego, niskiej świadomości elit intelektualnych, pogłębiającej się deprecjacji elit politycznych w oczach opinii społecznej, funkcjonowania urzędników w atmosferze stałego zagrożenia presją korupcyjną utrwaloną w mentalności i zachowaniach społecznych.

Z uwagi na fakt, że interes ekonomiczny jednostek samorządu terytorialnego nie pokrywa się z interesem politycznym „działaczy samorządowych”, to system otoczenia prawnego, w jakim działa polski samorząd terytorialny powinien sprzyjać działaniom zgodnym z zasadami prakseologii i zasadami rynkowymi.

Poprawne zrealizowanie publicznej kompetencji do interwencji w rynki nieruchomości przez system planowania przestrzennego będzie możliwe wtedy, kiedy władza publiczna otrzyma prawo do adekwatnego udziału w dochodach podmiotów użytkujących przestrzeń i czerpiących korzyści zewnętrzne z działalności innych podmiotów oraz usług i infrastruktury dostarczanej przez władze publiczne.

Wspólnotowym interesem realizowanej interwencji w system użytkowania terenów od strony ekonomicznej powinno być minimalizowanie negatywnych skutków zewnętrznych wobec „strony trzeciej”. Stąd niezbędne jest:

- zagwarantowanie stałych dochodów w generowanej rencie budowlanej powstającej w rezultacie miejskich inwestycji infrastrukturalnych i prowadzenia lokalnej polityki prorozwojowej.
- racjonalizacja ekonomiczna gospodarki gruntami i nieruchomościami budowlanymi przez wprowadzenie odpowiednich opłat i podatków (podatki związane z wartością terenów budowlanych i naniesień np. opłaty przejmujące rentę spekulacyjną, możliwość zamrażania cen nieruchomości na czas rewitalizacji etc., etc.).
- wprowadzenie opłat za zewnętrzne koszty zawłaszczania i dewastacji środowiska,
- pomoc państwa w tworzeniu przez gminy w obszarach funkcjonalnych banków ziemi,
- stworzenie systemu sterowania rozwojem przez wyprzedzające budowanie infrastruktury i zbrojenie terenów zamiast gonienia rozwoju przestrzennego,
- przewrócenie znaczenia dzierżawy terenów komunalnych uzbrojonych pod budownictwo czynszowe i różne formy budownictwa społecznego (ograniczenie komercjalizacji terenów miejskich),
- wprowadzenie obowiązku konsolidacji i re parcelacji terenów urbanizowanych i terenów podlegających rewaloryzacji przestrzennej i przywracaniu ładu przestrzennego.

W całościowym podejściu do regulowania sfery zaliczanej do gospodarki przestrzennej rygory planistyczne muszą być zintegrowane z instrumentami finansowymi i fiskalnymi. System instrumentów finansowych musi neutralizować największe rozbieżności między kosztami związanymi z nakazami i zakazami a korzyściami ekonomicznymi naruszania ustaleń planów przestrzennych, inaczej siły generowane przez ułomne rynki i globalną spekulację podważą każde ustalenia planów.

Niezbędne jest ograniczenie dywersyjnych zachowań w dążeniu do maksymalizacji indywidualnej użyteczności z użytkowania przestrzeni. Obiektywna tendencja do wpadania konkurujących jednostek samorządu terytorialnego w gospodarce rynkowej bazyjącej na ustroju demokratycznym w pułapki społeczne, oznacza konieczność regulacyjnego (reglamentacyjnego) planowania obszarów urbanizacji na poziomie wojewódzkim i krajowym.

Niezbędna jest systemowa reglamentacja terenów pod urbanizację bilansowanych w systemie planowania krajowego i wojewódzkiego oraz miejskich obszarów funkcjonalnych (reglamentacja powiązana z docelową zasadą utrzymania rozwoju bez zwiększania ogólnokrajowej powierzchni terenów zurbanizowanych) w powiązaniu z ustawowym obowiązkiem weryfikacji studiów i pla-

nów miejscowych pod kątem zrationalizowanych potrzeb urbanizacyjnych.

Konieczne jest krajowe uregulowanie zobowiązań gmin wobec nieuzasadnionych ekonomicznie potrzeb infrastrukturalnych wykreowanych przez wadliwy system planowania i finansowania gospodarki przestrzennej oraz utworzenie krajowego funduszu odškodowawczego celem rekompensaty kosztów wycofania urbanizacji z terenów zagrożonych powodzią i masowymi ruchami ziemi w imię ochrony ekonomicznego interesu publicznego.

Nie ma racjonalnej potrzeby – ani nie jest realne pokrycie planami miejscowymi całych obszarów gmin. Konieczne jest natomiast szybkie doprowadzenie do stanu, w którym urbanizacyjne procesy odbywają się wyłącznie na terenach objętych obowiązującymi planami miejscowymi, a zakres dopuszczalnej ekspansji urbanizacji wynika z realistycznie ocenionych potrzeb gminy oraz z przyjętych zasad polityki przestrzennej kraju i regionów.

Najpilniejszą sprawą, która może być wprowadzona prawie że natychmiast jest doprowadzenie do korekty zapisów w obowiązującym prawie, iż DWZ musi być zgodna z uchwalonym studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy.

Artykuł jest syntezą szerszego opracowania: Tadeusz Markowski „Ekonomiczny wymiar urbanizacji” [w] Przestrzeń Życia Polaków, Warszawa 2014, PZU, SARP, Murator.

Tadeusz Markowski



Prof. zw. dr hab. TADEUSZ MARKOWSKI. Kierownik Katedry Zarządzania Miastem i Regionem na Wydziale Zarządzania UŁ. W latach 2002 – 2005 pełnił funkcję Dziekana Wydziału. Od roku 2001 pełni funkcję przewodniczącego Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju przy Prezydium Polskiej Akademii Nauk. W latach 2001-2003 pełnił funkcję Prezydenta Europejskiego Stowarzyszenia Szkół Planowania (AESOP). W latach 2008 – 2012 był członkiem Państwowej Rady Ochrony Zabytków przy Ministrze Kultury. Od września 2006 r. jest Prezesem Towarzystwa Urbanistów Polskich. Prof. Markowski opublikował ok. 200 publikacji z zakresu rozwoju regionalnego i lokalnego, ekonomiki miasta, planowania przestrzennego. Jest autorem licznych ekspertyz dla Rządu RP przygotowanych dla potrzeb polityki regionalnej i planowania przestrzennego. Jest członkiem Głównej Komisji Urbanistyczno – Architektonicznej przy Ministrze Infrastruktury i Rozwoju.



Kupić czy wynająć? Analiza decyzji podmiotów na rynku mieszkaniowym determinowanych polityką mieszkaniową

Jacek Łaszek, Hanna Augustyniak, Krzysztof Olszewski, Joanna Waszczuk

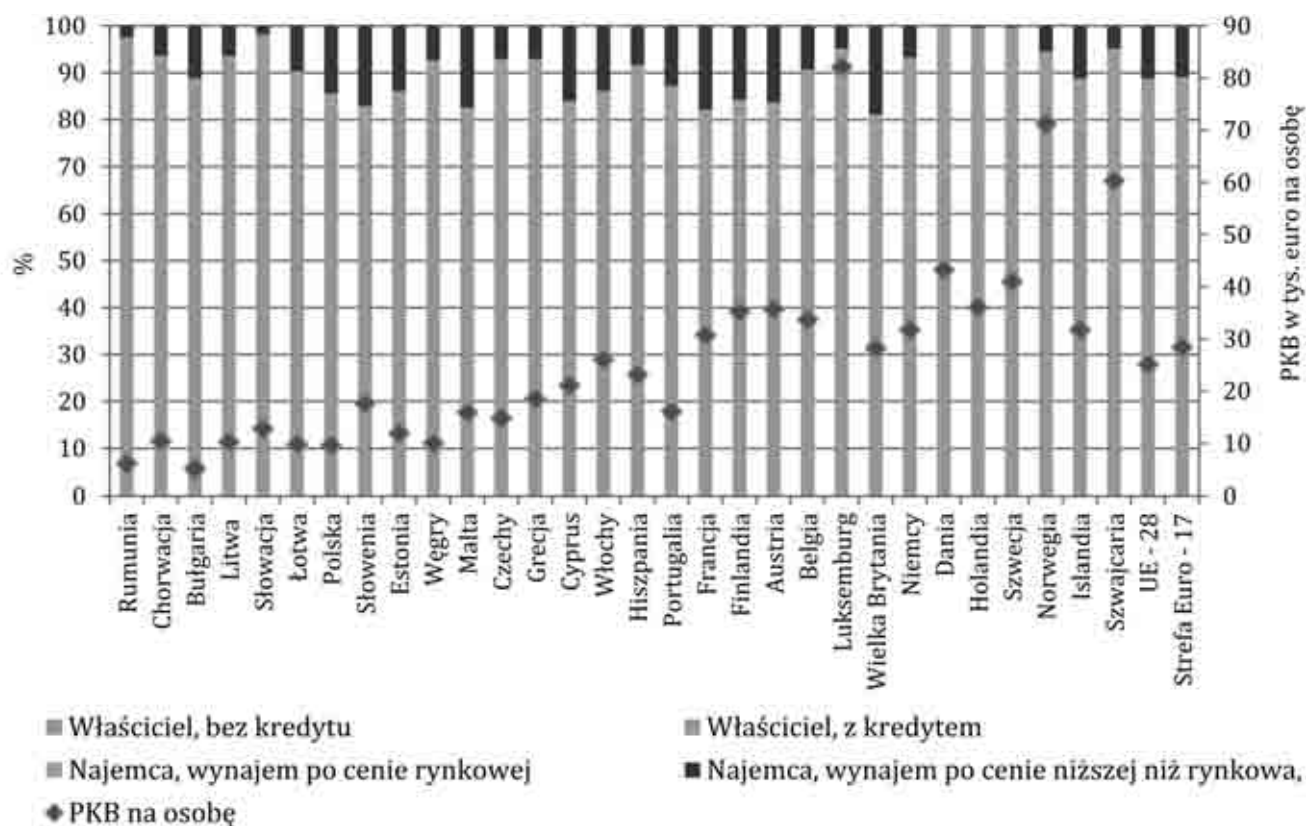
1. Wprowadzenie

Posiadanie mieszkania ma duże znaczenie dla gospodarstw domowych, gdyż wytwarza ono strumień użyteczności, może być użyte jako zabezpieczenie kredytu oraz stanowi zwykle aktywo o najwyższej wartości. Przegląd determinantów popytu mieszkaniowego i mechanizmy kształtowania się cen mieszkań zostały przedstawione w pracach Augustyniak i in. (2012) i Augustyniak i in. (2013). Większość nowych mieszkań kupowana jest przy wsparciu kredytem, co ma istotny wpływ na sektor bankowy. Lokal mieszkalny jest dobrym sposobem alokacji oszczędności, jednak jednocześnie utrudnia społeczeństwu mobilność. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej (CEE) obserwujemy bardzo wysoki udział mieszkań własnościowych (OOH) w relacji do wynajmu.

Kluczowym zjawiskiem w latach 2005-2007 dla światowej gospodarki był szybki wzrost cen nieruchomości, wzmożony poprzez

nadmierną akcją kredytową, co przerodziło się w naj-poważniejszy kryzys ekonomiczny od czasu wielkiej depresji. Boom na amerykańskim rynku nieruchomości spowodowały banki, które łagodziły zasady przyznawania kredytów mieszkaniowych i udzielały je osobom o niewystarczających możliwościach finansowych przy wysokim ryzyku spłaty. Na większą dostępność kredytów w USA wpłynęło złagodzenie przepisów dot. udzielania kredytów już w 1990 r. (zob. Ligon, 2013) oraz zmniejszenie stóp procentowych przez FED. Chambers i in. (2008) wskazują, że regulacje te miały na celu zwiększenie odsetka właścicieli nieruchomości poprzez zwiększenie wachlarza usług kredytowych oraz obniżenie wartości wymaganego wkładu własnego. Wiele państw europejskich podjęło podobne działania, przypuszczając, iż wzrastający udział OOH w zasobie mieszkań wpłynie pozytywnie na sytuację gospodarczą. Te zamiary przerodziły się jednak w istotne problemy ekonomiczne. Andre i in. (2013) pokazali, że w większości kra-

Wykres 1 Podział populacji pod względem prawa do nieruchomości, 2011 r. (% populacji)



Źródło: Eurostat.

jów OECD wskaźniki wartości nieruchomości (PR) do czynszów oraz wartości kredytu do dochodu (PI) rosły przez długi okres, dopóki wzrost cen nie wyhamował. W tym samym czasie czynsze wzrosły jedynie nieznacznie. Świadczy to o wystąpieniu bańki spekulacyjnej na rynku, ponieważ warunek równoważenia dochodu z wynajmu i alternatywnego dochodu z kapitału nie utrzymywał się.

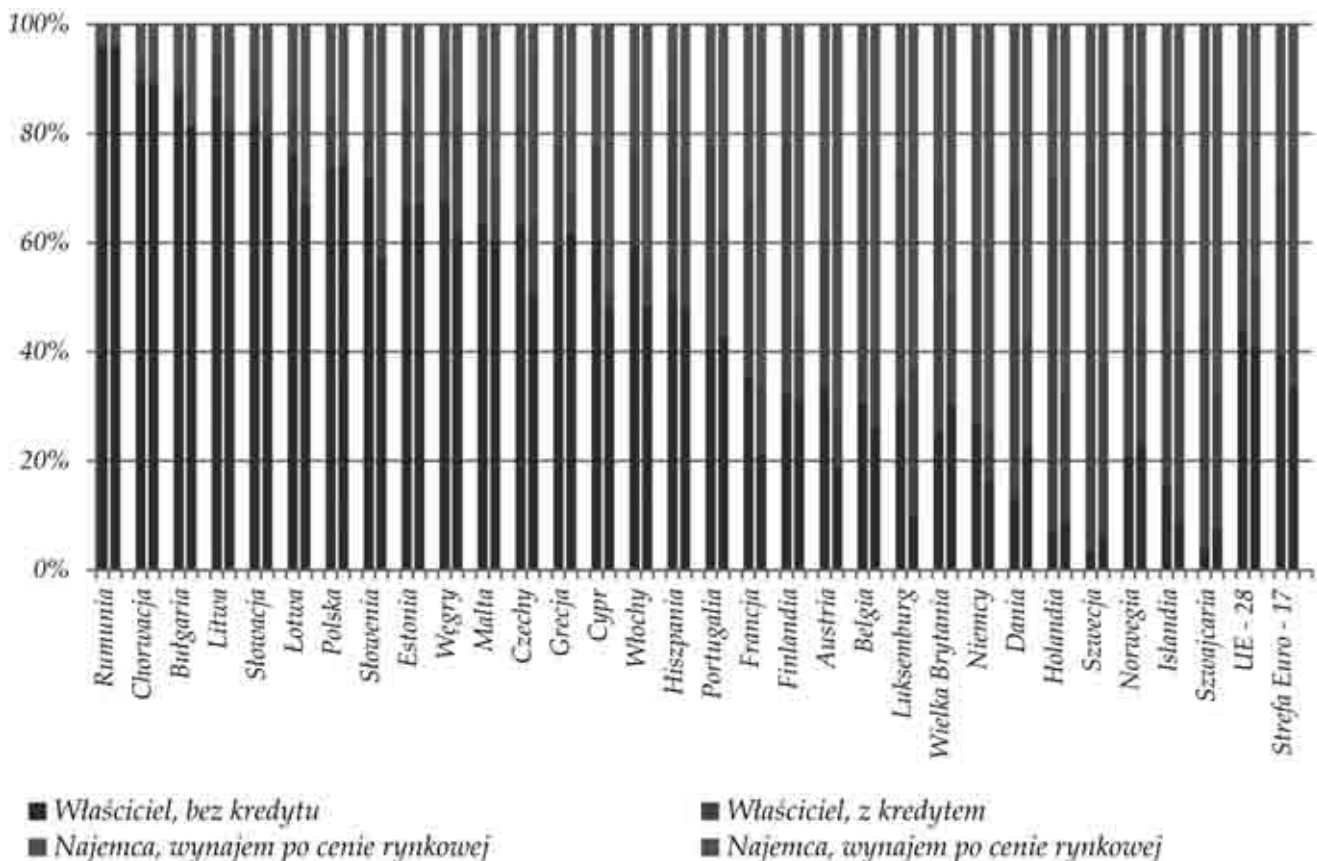
2. Prawo własności, wynajem i ochrona lokatorów w Europie Środkowo-Wschodniej oraz niektórych krajach Europy

Na podstawie danych Eurostatu można zauważyć, iż kraje z niższym PKB na osobę mają wyższy udział mieszkań własnościowych (zob. wykres 1). Sytuację tę dobrze ilustruje przykład państw Europy Środkowo-Wschodniej lub też śródziemnomorskich (Edgar i in., 2007), w porównaniu do Europy Zachodniej. W krajach śródziemnomorskich wysoki udział mieszkań własnościowych ma bardzo długą tradycję, wiąże się z uwarunkowaniami kulturowymi oraz brakiem w pełni rozwiniętego systemu finansowego (por. Scanlon i Whitehead, 2004). Główną przyczyną powyższego zjawiska w krajach Europy Środkowo-Wschodniej jest przeprowadzona w latach 1990 prywatyzacja, która przekształciła komunalne zasoby w mieszkania własnościowe. W Polsce sprzedaż lokali na preferencyjnych zasadach była formą rekompensaty za bardzo niskie płace w czasach socjalistycznych, ale również amortizatorem szo-

ków społecznych, działającym przeciw wysokiej stopie bezrobocia i innym kosztom ponoszonym przez społeczeństwo podczas okresu transformacji. Takie postępowanie było pożądane z punktu widzenia polityki społecznej, gdyż zgodnie z rezultatami badań, właściciele pod wieloma względami okazują się być lepszymi obywatelami (DiPasquale i Glaeser, 1999), zaś ich potomstwo uzyskuje lepsze wyniki w nauce (Haurin i in., 2002). Powstały także artykuły naukowe potwierdzające, że posiadacze mieszkań na rynku pracy radzą sobie lepiej niż najemcy, mimo iż są mniej mobilni (Coulson i Fisher, 2002). Zbyt wysoki udział mieszkań własnościowych ma jednak szkodliwe skutki dla ogólnego zatrudnienia (zob. Blanchflower i Oswald, 2013). Główną negatywną konsekwencją jest mniejsza mobilność pracowników, problemy z dojazdem do pracy oraz mniejsza liczba tworzonych, nowych firm. Autorzy pokazują, iż re-giony z wyższym udziałem mieszkań własnościowych cechują się zazwyczaj wyższą stopą bezrobocia. Ważnym problemem jest uwidacznianie się ww. efektów ze znacznym opóźnieniem. Fakt ten może tłumaczyć dlaczego sytuacja ta zwykle nie jest przedmiotem analiz badaczy oraz decydentów.

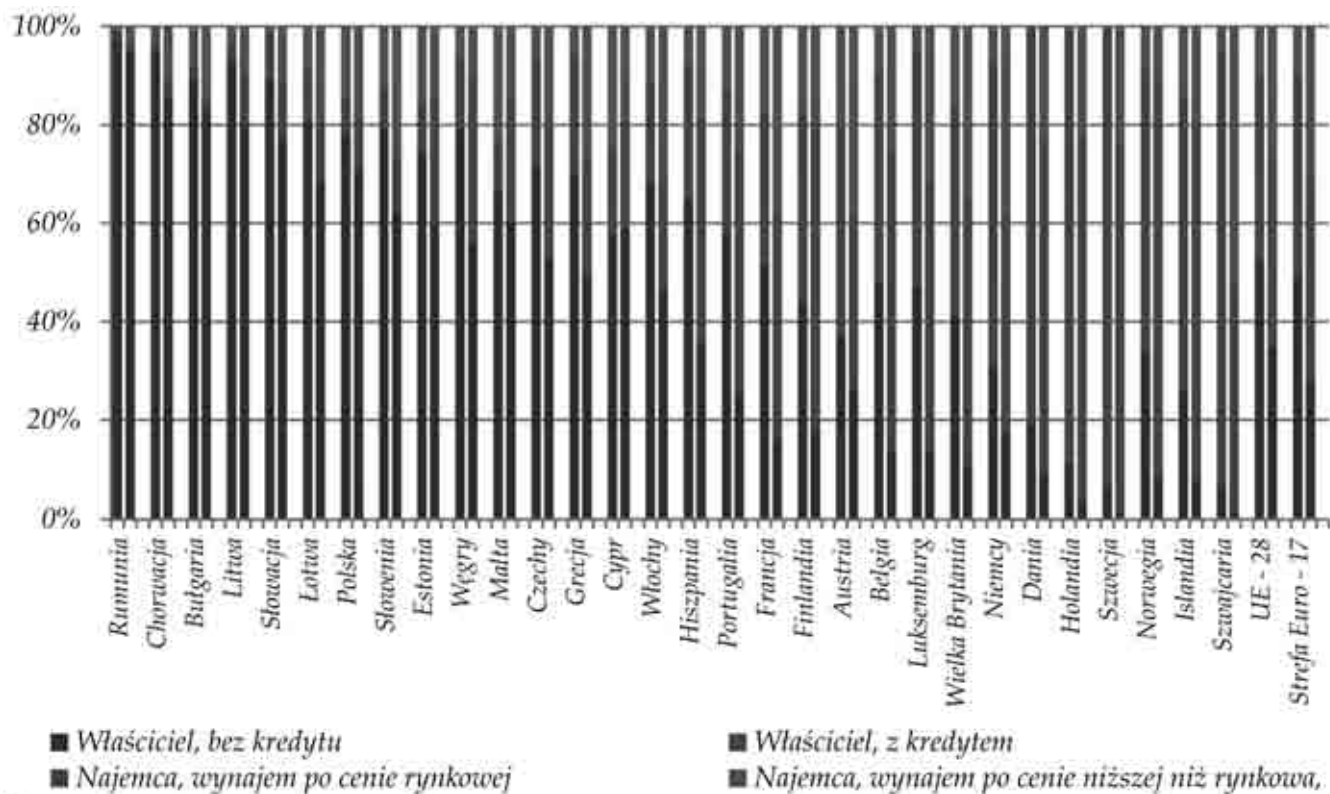
Amann (2009) szacuje udział wynajmowanych mieszkań w państwach Europy Środkowo-Wschodniej. Kraje te wg niego mają zazwyczaj niewielki udział wynajmowanych nieruchomości, tj. poniżej 10% zasobu mieszkaniowego, podczas gdy w przypad-

Wykres 2 Podział populacji pod względem prawa do nieruchomości i poziomu dochodów, 2011 r. (% populacji, lewe słupki – dochody pow. 60% mediany dochodów ekwiwalentnych, prawe słupki – dochody pon. 60% mediany dochodów ekwiwalentnych)



Źródło: Eurostat.

Wykres 3 Podział populacji pod względem prawa do nieruchomości i typu gospodarstwa domowego, 2011 r. (% populacji, lewe słupki – gospodarstwa bez potomstwa, prawe słupki – gospodarstwa posiadające potomstwo)



Źródło: Eurostat.

ku 27 państw UE było to ok. 29% w 2007 r. Co więcej, dla krajów UE o wysokim PKB na osobę (pow. średniej UE) udział ten wynosi 40%, z czego większość jest wynajmowana na zasadach preferencyjnych. Taka sytuacja na rynku mieszkaniowym pozwala gospodarstwom domowym wynajmować odpowiadające im lokale, a najbiedniejszym znaleźć schronienie. Aczkolwiek takie rozwiązania wymagają kosztownych dotacji ze strony państwa.

Dane z Eurostatu (2011) potwierdzają wyniki badań Amanna. Państwa Europy Środkowo-Wschodniej mają większy udział mieszkań własnościowych, przede wszystkim z powodu prywatyzacji, o której wspomniano we wprowadzeniu. Dane mogą jednak zawierać pewne nieprawidłowości związane z pominięciem osób, które obecnie żyją w większym mieście, gdzie nieoficjalnie wynajmują mieszkanie, wciąż będąc zameldowanymi ze swoimi rodzinami. Po nadto istnieje zapewne spora liczba osób młodych, które faktycznie mieszkają z rodzicami, jednak wolałyby wynająć lub kupić lokal, jeżeli pozwoliłyby na to warunki ekonomiczne. Z powyższych powodów udział potencjalnych klientów do wynajmu lub zakupu mieszkania może być wyższy niż wynika z danych. Otwartym pytaniem pozostaje, jaki poziom mieszkań własnościowych w relacji do wynajmu będzie optymalny w czasie wzrostu gospodarczego, kiedy ważna jest mobilność czynnika pracy.

Na wykresie 2 został zaprezentowany podział populacji poszczególnych krajów ze względu na status własności oraz poziom

przychodów. Można zauważyć, iż gospodarstwa o dochodach powyżej 60% mediany mają większy odsetek OOH. W państwach o niższym PKB na osobę większość właścicieli nie ma zobowiązań finansowych wynikających z nabycia mieszkania. W krajach o wyższym PKB, osoby o wyższym dochodzie (pow. 60% mediany) finansują własność w dużej mierze kredytem (np. Holandia), natomiast pozostali (pon. 60% mediany) preferują wynajem. Należy zwrócić też uwagę na wysoki udział wynajmów w Europie Zachodniej, co może pozytywnie wpływać na mobilność ludności pracującej. Badanie Barcelo (2006) przeprowadzone na danych European Community Household Panel (ECHP) dla Francji, Niemiec, Włoch, Hiszpanii i Wielkiej Brytanii pokazuje, że osoby wynajmujące mieszkanie po stawkach rynkowych były znacznie bardziej skłonne przenieść się z powodów zawodowych niż osoby posiadające własne mieszkanie lub wynajmujące po cenach niższych niż rynkowe (zasób socjalny). Analiza danych z badania wykazała ponadto, że osoby z kredytem hipotecznym są też bardziej skłonne do przeprowadzki niż właściciele bez obciążeń finansowych.

Wykres 3 przedstawia podział populacji pod względem statusu własności i posiadania potomstwa. W gospodarstwach domowych Europy Środkowo-Wschodniej udział właścicieli bez kredytów jest bardzo duży, a posiadanie dzieci wpływa nieznacznie na zaciąganie zobowiązań finansujących mieszkania. Natomiast w przypadku Europy Zachodniej gospodarstwa domowe z dziećmi cechują

się wysokim odsetkiem mieszkań własnościowych, jednak zaciągają na ten cel kredyty hipoteczne.

3. Analiza empiryczna decyzji

Należy zadać pytanie, co wpływa na decyzje gospodarstw domowych odnośnie zakupu bądź najmu lokalu w Polsce oraz w innych krajach Europy, w tym Europy Środkowo-Wschodniej. W obszernej analizie Andrews i Sanchez (2011a) pokazują, iż na wzrost udziału mieszkań własnościowych w krajach OECD wpływ mają czynniki demograficzne, stopy procentowe oraz polityka mieszkaniowa. Kolejny artykuł tychże autorów (2011b) wskazuje na wspólne elementy polityki krajów OECD, mające na celu umożliwienie społeczeństwu posiadania lokalu własnościowego, poprzez specjalne opodatkowanie i politykę łatwego dostępu do kredytów.

Przykładem mogą być Stany Zjednoczone, gdzie rosnący udział mieszkań kupowanych na własność był wspierany przez władze poprzez łatwo dostępne kredyty (zob. Andrews i Sanchez, 2011a). W Polsce regulacje chroniące najemcę sprawiły, iż wynajem stawał się ryzykowny dla wynajmującego, co miało swoje odbicie w zwiększonych stawkach najmu bądź wysokich kau-

cjach (zob. Gromnicka i Zysk, 2003 oraz analiza NBP, 2012a). Często kwota płacona za wynajem mieszkania przewyższa ratę kredytu, gdyż musiała być odpowiednio wysoka, by pokryć ryzyko ponoszone przez wynajmującego. Co więcej, oferowane na rynku wynajmu mieszkania nie są dobrze dostosowane do potrzeb różnych typów najemców, np. są zbyt małe (dla rodzin) lub zbyt duże (dla studenta czy osoby starszej). W konsekwencji niektórzy poszukujący lokum „zmuszeni” są kupić nieruchomości, mimo iż woleliby ją wynająć i pozostać mobilnymi. Nie kwestionujemy pozytywnych aspektów posiadania lokalu, podkreślamy natomiast, iż nie wszyscy mają taką potrzebę w danym okresie swojego życia. Istnieją też gospodarstwa domowe, które nie mają środków na zakup lokalu lub wymagają mieszkań socjalnych. Niezbędne jest określenie potrzeb jednostek społeczeństwa tak, aby w racjonalny sposób rozwijać politykę mieszkaniową.

W celu zweryfikowania hipotezy teoretycznej, przeprowadzono badanie empiryczne dla 29 państw europejskich. Dokładne wyniki badań znajdują się w artykule, tutaj przedstawione zostały najważniejsze wnioski. Analiza empiryczna pokazuje, że udział mieszkań własnościowych maleje ze wzrostem PKB per capita, jednak ta zależność nie jest liniowa. Formy państwa wspie-

Tabela 1. Determinanty udziału mieszkań własnościowych w 29 krajach europejskich

	1	2	3	4	5	6	7	8
<i>PKB_per capita</i>	-0.002 (0.000)	-0.002 (0.000)	-0.002 (0.000)	-0.002 (0.000)	-0.002 (0.000)	-0.001 (0.000)	-0.001 (0.000)	-0.002 (0.000)
<i>PKB_per capita_kw.</i>	1.43e-08 (6.12e-09)	1.50e-08 (6.34e-09)	1.52e-08 (6.75e-09)	1.66e-08 (6.42e-09)	1.50e-08 (7.11e-09)	1.10e-08 (5.57e-09)	1.24e-08 (5.71e-09)	1.43e-08 (5.41e-09)
<i>Urbanizacja</i>	0.095 (0.118)	0.069 (0.122)	0.125 (0.129)	0.065 (0.148)	0.164 (0.131)	0.112 (0.123)	0.061 (0.128)	0.010 (0.137)
<i>Opodatkowanie własności</i>		2.458 (1.521)	2.959 (1.736)	3.428 (1.724)	2.568 (1.723)	3.926 (1.689)	4.285 (1.612)	3.935 (1.732)
<i>Koszty transakcyjne</i>			-0.486 (0.405)	-0.399 (0.460)	-0.275 (0.482)	-0.501 (0.402)	-0.424 (0.423)	-0.347 (0.421)
<i>GINI</i>								-0.618 0.438
<i>Czynsz do ceny</i>					1.645 (1.082)			
<i>Oprocentowanie</i>								
<i>Obligacje skarbowe</i>						5.783 (2.574)	5.494 (2.622)	4.808 (2.351)
<i>Długosć zewnętrzną</i>				-0.010 (0.007)			-0.008 (0.007)	-0.012 (0.006)
<i>stat</i>	94.163 (7.393)	91.587 (8.147)	91.697 (8.635)	99.397 (9.106)	79.783 (11.529)	56.031 (16.916)	64.495 (18.280)	94.254 (29.669)
<i>R-ku.</i>	0.63	0.68	0.69	0.73	0.72	0.78	0.80	0.83
<i>Skrócony R-ku.</i>	0.59	0.63	0.63	0.66	0.65	0.72	0.74	0.77

rania własności, takie jak odpisy części lub całości odsetek od podatku bądź dotacje, przyczyniają się do wzrostu udziału mieszkań własnościowych. Kolejnym czynnikiem jest poziom relacji wysokości czynszu do ceny mieszkania – im wyższy czynsz, tym bardziej atrakcyjne jest posiadanie własnego mieszkania. Również czynniki wpływające na postrzeganie gospodarki jako bezpiecznej i stabilnej, tutaj mierzone wysokością oprocentowania obligacji skarbowych, mają znaczący wpływ na udział mieszkań własnościowych. Im bardziej spokojna jest gospodarka, a co za tym idzie niższe jest oprocentowanie obligacji, tym mniejszy jest udział mieszkań własnościowych. Należy dodać, że prawdopodobnie obie zmienne są kształtowane pod wpływem historii danego państwa. Co ciekawe, wskaźnik GINI, który mierzy nierówności w płacach nie ma istotnego wpływu. Wynikać to może z faktu, iż ten wskaźnik jest bardzo podobny dla wielu państw, dla tego nie ma funkcji różnicującej. Ponadto w jednej ze specyfikacji czas eksmisji lokatorów miał ujemny znak, co oznacza że nim dłuższy ten proces, tym mniej jest mieszkań własnościowych na rynku. Jednym z możliwych tłu-

maczeń tego faktu jest hipoteza, iż ludzie kupują część mieszkań na wynajem. Gdy wynajem staje się ryzykowny, spowalnia zakup tych mieszkań. Próbowano różnicować kraje na te starej i nowej Unii, jednak takie różnicowanie nie zmieniło ogólnych wyników. Prawdopodobnie wszelkie różnice kulturowe oraz historyczne są już odzwierciedlone w różnicy PKB per capita. Prawdopodobnie też z powyższego powodu takie zmienne jak stopa bezrobocia, regulacje czynszów oraz wskaźnik nasycenia mieszkańców na m kw. mieszkania nie miał istotnego znaczenia.

Poziom istotności: 10 %, 5 % i 1 % pogrubione; odporne błędy standardowe oszacowane za pomocą metody bootstrap.

W drugiej części regresji tłumaczono udział mieszkań własnościowych kupionych za kredyt. Można założyć, że osoby które obciążone są kredytem hipotecznym, kupiły to mieszkanie w niedawno. Natomiast właściciele bez kredytu albo odziedziczyli to mieszkanie, albo odkupili je od spółdzielni, lub kupili je tak dawno temu, że już zdążyli spłacić dług. W każdym razie można oczekiwać, że

Tabela 2. Determinanty udziału mieszkań własnościowych obciążonych kredytem hipotecznym w 29 krajach europejskich

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>PKB_percapita</i>	0.002 (0.000)	0.002 (0.000)	0.002 (0.000)	0.002 (0.000)	0.002 (0.001)	0.002 (0.001)	0.002 (0.000)	0.001 (0.000)	0.002 (0.000)
<i>PKB_percapita_kw.</i>	-1.34E-08 (8.73E-09)	-1.32E-08 (8.2E-09)	-1.28E-08 (6.53E-09)	-1.29E-08 (6.46E-09)	-1.31E-08 (9.09E-09)	-1.53E-08 (8.28E-09)	-1.71E-08 (7.21E-09)	-1.09E-08 (6.23E-09)	-1.51E-08 (5.74E-09)
<i>Urbanizacja</i>	0.376 (0.177)	0.370 (0.183)	0.510 (0.179)	0.516 (0.196)	0.583 (0.181)	0.498 (0.194)	0.497 (0.173)	0.431 (0.171)	0.427 (0.177)
<i>Opodatkowanie własności</i>		0.605 (1.630)	1.870 (1.639)	1.940 (1.824)	1.135 (1.412)	2.180 (1.711)	2.870 (1.355)	2.491 (1.698)	3.361 (1.588)
<i>Koszty transakcyjne</i>			-1.230 (0.469)	-1.238 (0.526)	-0.832 (0.562)	-1.093 (0.526)	-1.244 (0.484)	-1.114 (0.489)	-1.140 (0.451)
<i>GINI</i>				0.110 (0.682)				3.097 (2.021)	
<i>Czynsz do ceny</i>					3.097 (2.021)				
<i>Oproc. kredytów</i>						1.407 (1.808)			
<i>Obligacje skarbowe</i>							5.976 (2.736)		5.581 (2.578)
<i>Długość eksmisji</i>								-0.013 (0.008)	-0.011 (0.007)
<i>stala</i>	-30.938 (11.235)	-31.572 (11.688)	-31.293 (10.779)	-35.382 (27.184)	-53.721 (16.077)	-45.394 (22.438)	-68.149 (20.307)	-21.118 (11.991)	-56.572 (21.543)
<i>R-kw.</i>	0.76	0.76	0.80	0.80	0.84	0.81	0.84	0.83	0.86
<i>Skorygowane R-kw.</i>	0.73	0.72	0.76	0.75	0.79	0.76	0.79	0.78	0.81

to właściciele którzy ostatnio kupili mieszkanie na kredyt musieli podjąć decyzję: kupić czy wynająć.

W tym przypadku również obserwujemy spadek udziału mieszkań własnościowych wraz ze wzrostem PKB per capita, jednak efekt krańcowy jest ujemny. Oznacza to, że istnieje pewien poziom, od którego ludzie znów zaczynają kupować mieszkania własnościowe, gdy dochody per capita rosną. Wynikać to może z wymaganego udziału własnego, który łatwiej jest zebrać w państwach o wyższych dochodach. Kolejnym czynnikiem wspierającym udział mieszkań kupionych na kredyt jest poziom urbanizacji. Prawdopodobnie w rejonach wiejskich lub mniejszych miast dominują domy jednorodzinne, które są w posiadaniu rodziny od pokoleń, zatem mały jest tam udział mieszkań kupowanych na kredyt. Natomiast w dużych miastach domy są nieliczne oraz bardzo drogie, przez co osoba poszukująca miejsca do mieszkania raczej rozgląda się za budownictwem wielorodzinnym. Okazało się także, że poziom opodatkowania nie ma znaczenia przy podjęciu decyzji o zakupie mieszkania. Wyjątkiem jest Szwajcaria, w której imputowane czynsze, a więc szacowane czynsze które właściciel płaciłby sobie sam są wysoko opodatkowane, dlatego ludność preferuje wynajmowanie mieszkań. Całkiem intuicyjnie koszty transakcji mają ujemny wpływ na decyzję zakupu. Podobnie, jak w przypadku całego zasobu mieszkań własnościowych, wyższe oprocentowanie obligacji skarbowych przyczynia się do wzrostu udziału mieszkań kupionych za kredyt. Pozostałe wyniki są podobne do uzyskanych dla całego zasobu mieszkań. Poważnym problemem tej analizy jest brak możliwości rozróżnienia, czy mieszkanie zostało zakupione w celu zamieszkania przez właściciela, czy też by je wynajmować. Fakt ten może mieć istotne znaczenie w podejmowaniu decyzji, jednak dostępne dane są niewystarczające, by to rozróżnić.

Poziom istotności: 10 %, 5 % i 1 % wyboldowane; odporne błędy standardowe oszacowane za pomocą metody bootstrap.

Sumując wyniki regresji można stwierdzić, że państwa o wyższym PKB per capita mają też większy udział mieszkań kupowanych za kredyt. Wnioskować można zatem, że w krajach o wyższym PKB per capita dochodzi do większej liczby transakcji, rynek jest bardziej płynny, a gospodarstwa domowe są bardziej zadłużone. Wysokie koszty transakcyjne mają ujemny wpływ na udział tych mieszkań, natomiast różne subsydia podnoszą udział mieszkań własnościowych. Ponadto państwa o wysokim oprocentowaniu obligacji mają wysoki udział mieszkań własnościowych. Prawdopodobnie oba zjawiska są wynikiem historii oraz kultury instytucji w tych państwach.

4. Wnioski

Na podstawie danych empirycznych 29 państw europejskich można zauważyć, że udział mieszkań własnościowych jest tym

większy, im mniejsze jest PKB per capita. Z kolei udział mieszkań własnościowych kupowanych na kredyt rośnie wraz ze wzrostem PKB per capita. Ponadto duży wpływ na decyzję czy kupić czy wynająć wywierają programy mające na celu umożliwienie gospodarstwom domowym zakup własnego lokalu bądź wynajem odpowiedniego mieszkania. Należy pamiętać, iż wszelkie podejmowane działania ze strony państwa powinny być adekwatną reakcją na konkretne potrzeby społeczeństwa. Ponadto, jeżeli rynek najmu będzie dobrze funkcjonował, osoby, które nie chcą kupić mieszkania na własność a tylko potrzebują posiadać miejsce do mieszkania, nie będą powiększać grupy właścicieli oraz nie będą generować presji na ceny.

Ponadto potrzebna jest ostrożna, roztropna metodyka wyceny nieruchomości i odpowiednie zasady udzielania kredytów. To ograniczy możliwość szybkiego nabywania mieszkań przez osoby nie posiadające wystarczających do tego funduszy i ograniczy ryzyko powstawania baniek na rynku nieruchomości.

*Hanna Augustyniak¹, Jacek Łaszek²,
Krzysztof Olszewski¹, Joanna Waszczuk¹*

Bibliografia

- Amman, W. (2009), New Policies to Facilitate Affordable Housing in Central Eastern Europe, Housing Finance International, Vol. XXIV No 2.
- André, C., L. A. Gil-Alana i R. Gupta (2013), Testing for Persistence in Housing Price-to-Income and Price-to-Rent Ratios in 16 OECD Countries, University of Pretoria, Working Paper: 2013-21.
- Andrews, D. i A. C. Sanchez (2011a), The Evolution of Homeownership Rates in Selected OECD Countries: Demographic and Public Policy Influences., OECD Journal: Economic Studies, Vol. 2011/1.
- Andrews, D. i A. C. Sanchez (2011b), Drivers of Homeownership Rates in Selected OECD Countries., OECD Economics Department Working Papers, No. 849.
- Andrews, D., A. Caldera Sánchez i Å. Johansson (2011c), Housing Markets and Structural Policies in OECD Countries, OECD Economics Department Working Papers, No. 836.
- Augustyniak, H., J. Łaszek, K. Olszewski i J. Waszczuk (2013), Cykle mieszkaniowe – model nierównowagi i jego kalibracja dla warszawskiego rynku nieruchomości. W: Raport o rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2012 r., NBP.
- Augustyniak, H., J. Łaszek, K. Olszewski i J. Waszczuk (2013), Modeling of cycles in the residential real estate markets – interactions between the primary and the secondary market and multiplier effects., National Bank of Poland Working Paper 143.
- Barcelo, C. (2006), Housing Tenure and Labour Mobility: A Comparison Across European Countries, Banco de Espana Research Paper No. WP-0603; CEMFI Working Paper No. 0302

¹ Instytut Ekonomiczny, Narodowy Bank Polski, ul. Świętokrzyska 11/21, 00-919 Warszawa, Polska. Krzysztof.Olszewski@nbp.pl. Adres do korespondencji.

² Szkoła Główna Handlowa i Instytut Ekonomiczny, Narodowy Bank Polski. Artykuł przedstawia opinie autorów a nie oficjalne stanowisko NBP lub SGH. Opracowanie jest streszczeniem artykułu pt. „To Rent or to Buy – Analysis of Housing Tenure Choice Determined by Housing Policy”, który ukazał się w Ekonomii, wydanie 33, str. 31-54 oraz wcześniej w „Raportie o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2012 r.”, NBP.

Blanchflower, D. G. i A. J. Oswald (2013), Does High Home-Ownership Impair the Labor Market?, NBER working paper nr. 19079.

Chambers, M. S., C. Garriga, i Don Schlagenhauf (2008), Mortgage Innovation, Mortgage Choice and Housing Decisions, Federal Reserve Bank of St. Louis Review, 90 (6), s. 585-608.

Coulson, N. E. i L. M. Fisher (2002), Tenure Choice and Labor Market Outcomes., Housing Studies, Vol. 17, (1), s. 35-49.

DiPasquale, D. i E. Glaeser (1999), Incentives and Social Capital: Are Homeowners Better Citizens?, Journal of Urban Economics, 45 (2), s. 354-384.

Edgar, B. M. Filipovic i I. Dandolova (2007), Home Ownership and Marginalisation., Euro-pean Journal of Homelessness, Vol. 1, s. 141-160.

Eurostat (2011), Dane statystyczne dotyczące mieszkalnictwa – Statistics Explained (2013/8/3) <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Housing_statistics/pl>

Gromnicka, E. i P. Zysk (2003), Polish Tenancy Law and the Principles of European Contract Law., dostępny na SSRN.

Haurin, D., T. Parcel i R. Haurin (2002), Does Homeownership Affect Childrens Outcomes?, Real Estate Economics, No. 30, s. 635-666.

Henderson, J. V. i Y. M. Ioannides (1983), A Model of Housing Tenure Choice., The American Economic Review, Vol. 73 (1), s. 98-113.

Ioannides, Y. M. i S. S. Rosenthal (1994), Estimating the Consumption and Investment Demands for Housing and Their Effect on Housing Tenure Status., The Review of Economics and Statistics, Vol. 76 (1), s. 127-141.

Łaszek, J. (2013), Mieszkanie w teorii konsumenta, W: NBP (2013), Raport o rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2011 r.

Ligon, J. (2013), How Government Housing Policy Led to the Financial Crisis. Testimony before the Committee on Financial Services., Subcommittee on Capital Markets and Government Sponsored Enterprises United States House of Representatives March 6, 2013.

NBP (2010), Raport o rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce w latach 2002-2009.

NBP (2011), Raport o rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2010 r.

NBP (2012a), Raport o rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2011 r.

NBP (2012b), Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w IV kwartale 2012 r.

Scanlon, K. i C. Whitehead (2004), International trends in housing tenure and mortgage finance, London School of Economics, ISBN: 0-9544578-6-2.



Prof. nadzw. SGH dr hab. Jacek Łaszek jest wybitnym specjalistą z dziedziny finansów sektora mieszkaniowego z doświadczeniem krajowym oraz zagranicznym. W latach 1990 – 92 pracował jako doradca premiera L. Balcrowicza nad zagadnieniami transformacji sektora, był też jednym z założycieli Fundacji Kredytu Hipotecznego..

Od roku 1994 jako Szef Projektu Rządu Polskiego i Banku Światowego Finansowania Budownictwa Mieszkaniowego współpracował blisko z deweloperami, bankami, oraz firmami budowlanymi w polskim sektorze mieszkaniowym wdrażając rynkowe zasady finansowania inwestycji mieszkaniowych oraz udzielania kredytów. Prowadził również studia nad systemami finansowania sektora mieszkaniowego oraz jego funkcjonowaniem w Polsce oraz innych krajach Europy Centralnej i Wschodniej. Blisko współpracował z Krakowskim Instytutem Nieruchomości, którego był współzałożycielem oraz z REAS Consulting z Warszawy. Od jesieni 1998 pracował jako doradca w Banku Śląskim ING zajmując się kasą mieszkaniową oraz nowotworzonym bankiem hipotecznym. Od roku 2001 pracuje jako doradca prezesa w Narodowym Banku Polskim, od 2006 kieruje zespołem analizującym sektor nieruchomości w Polsce w ramach programu badań statystyki publicznej. Jacek Łaszek jest prof. Nadzwyczajnym i wykładowcą w SGH w Warszawie, gdzie w styczniu 2005 roku odbył kolokwium habilitacyjne. Pracuje też jako konsultant dla krajowych i międzynarodowych instytucji badawczych. Wyróżniony prestiżowym Złotym Medalem Zasłużony dla Polskiego Rynku Nieruchomości „PRO AEQUO ET BONO”.

Porównanie inwestycji w nieruchomości metodą zakumulowanego kapitału

Maciej Tertelis

Jednym z podstawowych rodzajów decyzji, przed którymi staje inwestor w branży nieruchomości komercyjnych jest wybór pomiędzy kilkoma alternatywnymi inwestycjami. Wybór ten padnie na przedsięwzięcie, które ma większą wartość z punktu widzenia danego inwestora. Artykuł niniejszy przedstawia zwięzłą charakterystykę powszechnie stosowanych metod pomiaru efektywności inwestycji oraz rozwija jedną z najbardziej wszechstronnych analiz inwestycyjnych – tzw. metodę porównania za-kumulowanego kapitału.

Istnieje kilka różnych podejść do pomiaru inwestycji w nieruchomości. Są one niczym innym jak określeniem wartości inwestycyjnej danej nieruchomości. Jedne z tych metod są prostsze, inne bardziej złożone. Każda z nich ma również zarówno swoje zalety jak i wady.

Wszystkie z tych metod bazują na podstawowym modelu przepływów finansowych, w którym kalkuluje się dochód operacyjny (NOI – Ang.: *Net Operating Income*) jako różnicę pomiędzy przychodem operacyjnym (GOI – Ang.: *Gross Operating Income*) a kosztami operacyjnymi (OE – Ang.: *Operating Expenses*). Przy-

chód operacyjny to suma efektywnego przychodu z czynszu (EFI – Ang.: *Effective Rental Income*) oraz pozostałych przychodów niezależnych od pustostanów (np. z reklam zawieszanych na elewacji). Efektywny przychód z czynszów zaś oblicza się dodając do potencjalnego przychodu z czynszów (PRI – Ang.: *Potential Renta Income*) inne przychody zależne od pustostanów (np. opłaty eksploatacyjne, Ang. *Service Charges*) oraz pomniejszając o czynsz utracony w wyniku pustostanów i nierzetelnych najemców. Dochód operacyjny pomniejszony o roczną obsługę długu (ADS – Ang.: *Annual Debt Service*) oraz prowizję pośredników z tytułu wynajmu daje w wyniku przepływ gotówki przed opodatkowaniem (CFBT – Ang.: *Cash Flow Before Tax*). Wartość podatku dochodowego wyznacza się mnożąc stawkę opodatkowania przez podstawę do opodatkowania, którą z kolei oblicza się odejmując od dochodu operacyjnego NOI odsetki kredytowe, amortyzację oraz prowizję pośrednika.

Pierwsze trzy metody analizy inwestycyjnej – a więc mnożnika czynszu brutto GRM, kapitalizacji bezpośredniej oraz zwrotu z zainwestowanej gotówki C/C są stosunkowo proste – choć ich wadą jest koncentracja wyłącznie na jednorocznej prognozie.

Podstawową metodą jest tzw. mnożnik czynszu brutto (GRM – Gross Rent Multiplier). W metodzie tej wartość inwestycji otrzymuje się poprzez przemnożenie prognozowanego potencjalnego przychodu czynszowego z nieruchomości w ujęciu rocznym przez określoną przez inwestora wartość mnożnika czynszu brutto. Zaletą metody jest jej prostota, wadą zaś – brak uwzględnienia pustostanów, kosztów operacyjnych, warunków finansowania, wpływu opodatkowania oraz analiza oparta wyłącznie na prognozie jednorocznej.

Inną z podstawowych metod obliczenia wartości – zarówno rynkowej jak i inwestycyjnej – nieruchomości jest tzw. kapitalizacja bezpośrednia, którą oblicza się dzieląc roczny dochód operacyjny NOI osiągnięty w pierwszym roku inwestycji przez tzw. stopę kapitalizacji pochodzącą z rynku w przypadku wartości rynkowej (charakterystyczną dla porównywalnych transakcji) bądź ustaloną przez inwestora w przypadku wartości inwestycyjnej (tzw. wzór IRV). Wśród zalet powyższej metody można wskazać jej prostotę a także uwzględnienie pustostanów, nie otrzymanego czynszu oraz poziomu kosztów operacyjnych (kapitalizowany jest dochód operacyjny). Wśród wad należy wymienić brak uwzględnienia warunków finansowania (np. obsługi długu), wpływu opodatkowania oraz oparcie analizy wyłącznie na jednorocznej prognozie.

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, że stopa kapitalizacji (Ang.: *Cap Rate*) nie jest tożsama ze stopą zysku (Ang.: *Yield*), zwaną inaczej stopą zwrotu z inwestycji (Ang.: *Return on Investment*). Stopa zysku jest również tożsama ze stopą dyskontową (Ang.: *Discount Rate*) a więc stopą zwrotu z inwestycji alternatywnej, którą można określić jako koszt utraconych korzyści (w przypadku inwestorów indywidualnych) bądź jako średni ważony koszt kapitału (w przypadku inwestorów instytucjonalnych). Stopę kapi-

talizacji oblicza się dzieląc roczny prognozowany dochód operacyjny przez wartość nieruchomości. Stopę zysku oblicza się dzieląc sumę prognozowanego dochodu operacyjnego oraz dochodu ze sprzedaży przez cenę zakupu nieruchomości.

Kolejną metodą kalkulacji wartości inwestycji jest zwrot z zainwestowanej gotówki (C/C – *Cash-on-Cash Return*). W metodzie tej dzieli się prognozę przepływu pieniężnego przed opodatkowaniem w pierwszym roku inwestycji przez nakład początkowy (udział własny inwestora, nie uwzględniający kredytu) zwany również bazą inwestycji. Zaletą metody jest uwzględnienie pustostanów i utraconego czynszu, wydatków operacyjnych oraz warunków finansowania (przepływ gotówki otrzymujemy po odjęciu od dochodu operacyjnego rocznej obsługi długu, a więc sumy rat kapitałowych i odsetek). Wadą metody jest uwzględnienie jedynie jednorocznej prognozy oraz brak wpływu opodatkowania.

Kolejne trzy metody analizy inwestycyjnej są bardziej skomplikowane – opierające się na wewnętrznej stopie zwrotu IRR, wartości bieżącej netto NPV oraz na porównaniu zakumulowanego kapitału CACM – dotyczą bowiem wieloletniej prognozy zdyskontowanych przepływów pieniężnych.

Pierwszą z nich jest metoda wewnętrznej stopy zwrotu (IRR – Ang.: *Internal Rate of Return*), a więc stopy zwrotu z każdej zainwestowanej złotówki w każdym okresie kiedy była zainwestowana, wyrażonej w procentach. Zaletą metody jest ujęcie kilkuletniego okresu analizy a także nakładu początkowego, okresowych przepływów oraz dochodu ze sprzedaży. Wadą metody jest brak uwzględnienia w analizie wpływu czynników zewnętrznych na środki finansowe, które w wyniku inwestycji pozostają do dyspozycji inwestora – a więc koncentracja wyłącznie na pieniądzu znajdujących się „wewnątrz” inwestycji.

Ocenę inwestycji można wykonać również przy pomocy wartości bieżącej netto (NPV – Ang.: *Net Present Value*) stanowiącej sumę zdyskontowanych wartości (a więc wartości bieżącej) wszystkich przepływów pieniężnych pomniejszoną o nakład początkowy. Dodatnia NPV oznacza, że dana inwestycja przyniesie inwestorowi zysk większy niż wymagany (poziom wymagany wyznacza stopa dyskontowa). I odwrotnie – gdy wynik analizy przyniesie ujemną NPV – oznacza to że rozpatrywana inwestycja nie spełnia oczekiwań finansowych inwestora (inwestor przepłaca). Zalety i wady metody NPV są podobne, co w przypadku analizy wewnętrznej stopy zwrotu IRR.

Najbardziej rozwiniętą metodą analizy szeregu inwestycji jest metoda porównania zakumulowanego kapitału (CACM – Ang.: *Capital Accumulation Comparison Method*), której wynikiem jest wskazanie inwestycji zapewniającej maksymalną akumulację kapitału w przyszłości. Metoda ta pozwala uzupełnić analizę czynników „wewnętrznych” inwestycji o wpływ czynników „zewnętrznych” na zmianę wartości kapitału w różnych inwestycjach.

U podstaw metody tej leżą cztery założenia:

1. Pierwsze z nich związane jest z zabezpieczeniem przez inwestora środków na pokrycie ujemnych przepływów pieniężnych mających miejsce w dowolnym momencie trwania inwestycji. Zakłada się więc, że już na początku trwania inwestycji inwestor odkłada określoną ilość środków finansowych (inwestując je po bezpiecznej stopie w inwestycjach o niskim ryzyku i wysokiej wydajności np. na bankowym rachunku oszczędnościowym) niezbędnych do sfinansowania ujemnych przepływów finansowych w okresie podlegającym analizie.
2. Drugie założenie dotyczy zainwestowania w inną inwestycję środków udostępnionych inwestorowi w wyniku dodatnich przepływów finansowych w okresie trwania przedmiotowej inwestycji. Oznacza to, że w przypadku wystąpienia dodatnich przepływów finansowych, środki te są reinwestowane w inną inwestycję po aktualnie dostępnej danemu inwestorowi stopie reinwestycyjnej. Reinwestycja może być obciążona większym ryzykiem, bowiem utrata części bądź całości ww. dodatnich przepływów cząstkowych nie wpłynie w żaden sposób na zagrożenie wykonalności inwestycji podstawowej.
3. Trzecie założenie związane jest z dysparytetem czasowym, a więc koniecznością sprowadzenia porównywanych inwestycji do identycznego okresu inwestowania. Szeregi inwestycji charakteryzują się różnym okresem trwania. Inwestycje krótsze „wydłuża” się więc do najdłuższej inwestycji z szeregu poddanego analizie. Przykładowo, porównując inwestycje dwuletnią, trzyletnią i sześciolletnią – dwie pierwsze zostaną sztucznie „wydłużone”, pierwsza o cztery lata, druga o trzy lata poprzez zainwestowanie na ten dodatkowy okres zakumulowanych kapitałów powstających w końcowym momencie oryginalnej inwestycji.
4. Czwarte założenie dotyczy dysparytetu nakładów początkowych. Analizując kilka inwestycji, które charakteryzują się różnymi przepływami początkowymi, w przypadku inwestycji o niższych niż maksymalna nakładach początkowych dokonuje się reinwestowania zaistniałych różnic po stopie reinwestycyjnej. Wynik tej reinwestycji uwzględniany jest w zakumulowanym kapitale finalnym i jako suma porównywany z inwestycjami alternatywnymi. Przykładowo, porównując dwie inwestycje, pierwszą o nakładzie początkowym 20.000 zł a drugą o nakładzie początkowym 50.000 zł – w przypadku inwestycji pierwszej (20.000 zł) należy założyć reinwestycję 30.000 zł (stanowiącej różnicę pomiędzy 50.000 zł a 20.000 zł) po stopie reinwestycyjnej wskazanej przez danego inwestora.

Metoda ma szereg zalet, m.in. uwzględnia pustostany i utracony czynsz, wydatki operacyjne, finansowanie zakupu nieruchomości poprzez kredyty, zobowiązania podatkowe inwestora (w sytuacji gdy analiza ujmuje przepływy środków pieniężnych po opodatkowaniu) jak również ujmuje cały okres posiadania inwestycji

(a nie tylko pierwszy rok). Do wad metody można zaliczyć niepewność w ustalaniu stóp procentowych – bezpiecznej oraz reinwestycyjnej – w horyzoncie okresu trwania inwestycji, których wartości zależą od sytuacji gospodarczej w przyszłości.

Scenariusz działania w metodzie zakumulowanego kapitału obejmuje realizację procedury złożonej z sześciu kroków. Pierwszym krokiem jest graficzne przedstawienie alternatywnych inwestycji w tabelkach, które ułatwia prowadzenie analizy. Dwa następne kroki związane są z wprowadzeniem korekt do poszczególnych inwestycji. I tak, drugim krokiem jest dyskontowanie ujemnych przepływów do najbliższego dodatniego przepływu w „dół” po bezpiecznej stopie. Trzecim krokiem jest reinwestowanie dodatnich przepływów w górę po stopie reinwestycyjnej charakterystycznej dla danego inwestora, pozwalająca na wyeliminowanie wszystkich dodatnich przepływów pomiędzy nakładem początkowym a końcowym rokiem trwania inwestycji. Dwa kolejne działania polegają na wprowadzeniu korekt pomiędzy inwestycjami alternatywnymi. I tak, czwartym krokiem jest uwzględnienie dysparytetu czasowego, a więc reinwestowanie krótszych inwestycji w „górę”. Piątym krokiem jest uwzględnienie dysparytetu nakładów początkowych. Ostatni, szósty krok polega na porównaniu zakumulowanego kapitału dla wszystkich alternatywnych inwestycji poddanych analizie.

Przykład

Prześledźmy szczegółowo powyższą procedurę, analizując metodą zakumulowanego kapitału trzy przykładowe inwestycje – A, B i C:

1. Inwestycja A charakteryzuje się inwestycją początkową w wysokości –20.000 zł oraz dodatnim przepływem finansowym pod koniec roku 1 w wysokości 40.000 zł. W następnych latach przepływy mają wartości kolejno: –10.000 zł w roku 2 oraz +50.000 zł w roku 3. Nieruchomość jest sprzedana pod koniec roku 3. Kapitał wygenerowany ze sprzedaży wynosi +200.000 zł.
2. Inwestycja B charakteryzuje się inwestycją początkową w wysokości –45.000 zł. W kolejnych pięciu latach przepływy są zerowe. Nieruchomość jest sprzedana pod koniec roku 5. Kapitał wygenerowany ze sprzedaży wynosi +350.000 zł.
3. Inwestycja C charakteryzuje się zerową inwestycją początkową oraz ujemnymi przepływami finansowymi w latach od 1 do 4, w wysokości kolejno: –25.000 zł, –10.000 zł, –10.000 zł, –10.000 zł. Nieruchomość jest sprzedana pod koniec roku 4. Kapitał wygenerowany ze sprzedaży wynosi +350.000 zł.

Stopa reinwestycyjna dla danego inwestora wynosi 9% a stopa bezpieczna 3%.

Która z powyższych inwestycji da największą akumulację kapitału?

Krok pierwszy – graficzne przedstawienie inwestycji (Rys. 1).

Inwestycja A		Inwestycja B		Inwestycja C	
n	PLN	n	PLN	n	PLN
0	-20 000	0	-45 000	0	0
1	40 000	1	0	1	-25 000
2	-10 000	2	0	2	-10 000
3	50 000 + 200 000	3	0	3	-10 000
		4	0	4	-10 000 + 350 000
		5	0 + 350 000		

Rys. 1

Krok drugi – wprowadzenie korekt do poszczególnych inwestycji, polegających na zdyskontowaniu ujemnych przepływów do najbliższego dodatniego przepływu w „dół” po bezpiecznej stopie.

W przypadku inwestycji A należy zdyskontować (np. wykorzystując kalkulator finansowy) przepływ z roku 2 (-10.000 zł) do roku 1, w którym występuje przepływ dodatni (+40.000 zł) przy bezpiecznej stopie (określonej przez inwestora na poziomie 3%). W efekcie otrzymuje się kwotę -9.709 zł, którą inwestor powinien na koniec roku 1 zainwestować na okres jednego roku (dlatego

kwota ma wartość ujemną) tak aby pod koniec roku 2 móc zapłacić wymagane 10.000 zł. Kwota ta pomniejsza dodatni przepływ finansowy w roku 1 z +40.000 zł do kwoty +30.291 zł. Zauważmy, że otrzymana kwota jest dodatnia, co kończy dyskontowanie. Gdyby okazało się, że wynikowa kwota – będąca wciąż „pośrednim” przepływem – jest ujemna, należałoby ją zdyskontować w „dół”, w skrajnym przypadku doprowadzając do wzrostu nakładu początkowego inwestycji. Na koniec, w celu graficznego uporządkowania tabelki, dodajemy przepływ czynszowy w roku 3 do przepływu związanego ze sprzedażą nieruchomości, otrzymując w wyniku +250.000 zł (Rys. 2)

Inwestycja A					
n	PLN				
0	-20 000				
1	40 000	+	-9 709	=	30 291
2	-10 000				
3	50 000 + 200 000	=	250 000		

Rys. 2

W przypadku inwestycji B nie ma „pośrednich” ujemnych przepływów finansowych podlegających zdyskontowaniu do roku 0.

W przypadku inwestycji C dyskontowaniu podlegają trzy ujemne przepływy finansowe w latach 1, 2 oraz 3. W wyniku otrzymuje się wartości ujemne odpowiednio -24.272 zł, -9.425 zł oraz -

9.151 zł. Wartości te, po dodaniu do inwestycji początkowej wyniosą -42.848 zł. Na koniec dodajemy przepływ czynszowy w roku 4 do przepływu związanego ze sprzedażą nieruchomości, otrzymując w wyniku 340.000 zł (Rys. 3).

Inwestycja C					
n	PLN				
0	0				
1	-25 000	+	-24 272	+	-9 426
2	-10 000			+	-9 151
3	-10 000				
4	-10 000 + 350 000	=	340 000		

Rys. 3

Poniżej przedstawiono podsumowanie kalkulacji wykonanych w kroku 2 (Rys. 4).

Krok trzeci – reinwestycja dodatnich przepływów w górę po stopie wskazanej przez danego inwestora pozwalająca na wy-

Inwestycja C					
n	PLN				
0	0				
1	-25 000	+	-24 272	+	-9 426
2	-10 000			+	-9 151
3	-10 000				
4	-10 000 + 350 000	=	340 000		

Rys. 4

eliminowanie wszystkich dodatnich przepływów pomiędzy nakładem początkowym a końcowym rokiem trwania inwestycji. Zadanie polega na ponownym zainwestowaniu – po stopie reinwestycyjnej – wszystkich „pośrednich” dodatnich przepływów pieniężnych do końca okresu posiadania inwestycji oraz dodaniu wszystkich kwot wartości przyszłych. W naszym przypadku działanie do-

tyczy inwestycji A oraz jednego dodatniego przepływu na koniec roku 1 w wysokości +30.291 zł, który należy reinwestować po stopie reinwestycyjnej 9% do końca roku 3 otrzymując w efekcie kwotę +35.989 zł (Rys. 5). Rezultatem jest zakumulowany kapitał na koniec okresu posiadania inwestycji w wysokości +285.989 zł (+250.000 zł dodać +35.989 zł).

Inwestycja A	
n	PLN
0	-20 000
1	30 291
2	0
3	250 000 + 35 989 = 285 989

Rys. 5

Poniżej przedstawiono podsumowanie kalkulacji wykonanych w kroku 3 (Rys. 6).

Krok czwarty – uwzględnienie dysparytetu czasowego, a więc reinwestowanie krótszych inwestycji w „górze”. Zadanie polega

Inwestycja A		Inwestycja B		Inwestycja C	
n	PLN	n	PLN	n	PLN
0	-20 000	0	-45 000	0	-42 849
1	0	1	0	1	0
2	0	2	0	2	0
3	285 989	3	0	3	0
		4	0	4	340 000
		5	350 000		

Rys. 6

na porównaniu okresów posiadania analizowanych inwestycji oraz wydłużeniu inwestycji krótszych do okresu trwania inwestycji najdłuższej. Najdłuższą inwestycją – bo aż pięcioletnią – jest dla nas inwestycja B. Inwestycje A (3 lata) i C (4 lata) są krótsze, a więc należy je wydłużyć odpowiednio o dwa lata i jeden rok, inwestując otrzymane w ich końcowym roku przepływy po ustalonej przez in-

westora stopie reinwestycyjnej. W przypadku inwestycji A kwota +285.989 zł reinwestowana na 2 lata po stopie 9% da w efekcie kwotę +339.784 zł, zaś w przypadku inwestycji C kwota +340.000 zł reinwestowana na rok da w efekcie kwotę +370.600 zł (Rys. 7).

Inwestycja A		Inwestycja B		Inwestycja C	
n	PLN	n	PLN	n	PLN
0	-20 000	0	-45 000	0	-42 849
1	0	1	0	1	0
2	0	2	0	2	0
3	285 989	3	0	3	0
4		4	0	4	340 000
5	339 784	5	350 000	5	370 600

Rys. 7

Krok piąty – uwzględnienie dysparytetu nakładów początkowych w postaci reinwestycji różnicy inwestycji początkowych. Zadanie polega na porównaniu nakładów początkowych analizowanych inwestycji oraz zrównoważeniu inwestycji o mniejszym nakładzie początkowym kwotą w wysokości odpowiadającej różnicy tego nakładu a nakładem początkowym inwestycji najdroższej. Inwestycją o największym nakładzie początkowym jest dla nas inwestycja B (-45.000 zł). Inwestycje A (-20.000 zł) i C (-42.849 zł) są

tańsze, a więc aby móc je porównać ze sobą należy je powiększyć odpowiednio o 25.000 zł (45.000 zł odjąć 20.000 zł dla inwestycji A) oraz o 2.151 zł (45.000 zł odjąć 42.849 zł w przypadku inwestycji C), inwestując otrzymane wartości na 5 lat po ustalonej przez inwestora stopie reinwestycyjnej. W przypadku inwestycji A kwota -25.000 zł reinwestowana na 5 lata po stopie 9% da w efekcie kwotę +38.466 zł, która po dodaniu do oryginalnego przepływu finalnego w wysokości +339.784 zł spowoduje wzrost zakumulowa-

nego kapitału do kwoty +378.250 zł (Rys. 8). W przypadku inwestycji C kwota -2.151 zł reinwestowana na 5 lat ze stopą 9% pozwoli uzyskać w efekcie kwotę +3.310 zł, która dodana do oryginalnego przepływu finalnego w wysokości +370.600 zł spowoduje wzrost zakumulowanego kapitału do kwoty +373.910 zł (Rys. 9).

Inwestycja A				
n	PLN			
0	-20 000	+	-25 000	= -45 000
1	0		↓	
2	0			
3	0			
4	0			
5	339 784	+	38 466	= 378 250

Rys. 8

Inwestycja C				
n	PLN			
0	-42 849	+	-2 151	= -45 000
1	0		↓	
2	0			
3	0			
4	0			
5	370 600	+	3 310	= 373 910

Rys. 9

Krok szósty – porównanie zakumulowanego kapitału dla wszystkich alternatywnych inwestycji poddanych analizie przedstawiono w poniższej tabeli (Rys. 10). Maksymalny zakumulowany kapitał (378.250 zł) daje inwestycja A. Inwestycje B i C są mniej korzystne dla inwestora, przynosząc zakumulowany kapitał na poziomie odpowiednio 350.000 zł oraz 373.911 zł.



Maciej Tertelis CPM CCIM jest asset managerem w Apollo-Rida Poland Sp. z o.o. (mertelis@apollorida.pl). Asset manager współpracujący z Apollo-Rida Poland, największym korporacyjnym inwestorem w nieruchomości komercyjne w Polsce (portfel nieruchomości o wartości ponad 1 miliard Euro). Na stanowisku klasy corporate real es-

tate manager począwszy od połowy 2005 roku, związek z nieruchomościami począwszy od roku 1986. Posiada licencje amerykańskie Certified Property Manager CPM oraz Certified Commercial Investment Member CCIM. Autor kilkunastu poradników z obszaru nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych oraz kilkudziesięciu artykułów w prasie branżowej.

Przeszacowane ceny nieruchomości szkodzą rynkowi

Andrzej Jakiel

Od czasu wielkiego kryzysu z 2008 roku ceny nieruchomości na całym świecie spadły, również w Polsce.

Ogólnosiwiatowy kryzys finansowy nadal trwa i nic nie wskazuje na to, aby ustąpił, wręcz przeciwnie, wszystko wskazuje na to, że będzie się pogłębiał. Odraczanie skutków kryzysu w czasie jest nieczystą grą polityczną i manipulacją makroekonomiczną. Prawideł ekonomicznych nie można naginać nieustannie. Do kryzysowych zjawisk dołączają narastające niepokoje społeczne, etniczne, religijne i terytorialne występujące w wielu miejscach Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki. Taki właśnie scenariusz rozwoju

kryzysu zapowiadałem publicznie już w 2008 roku. Uważam, że to dopiero początek cierniowej drogi czekających nasze pokolenie.

W tej scenarii ceny nieruchomości mieszkalnych musiały zacząć spadać i nadal spadają, choć dynamika spadku znacznie się spłaszczyła. Moim zdaniem trend spadkowy będzie nadal się utrzymywał przez kolejne lata. Nasilić się jednak może przy fiasku polityki przesuwania skutków wielkiego kryzysu w niepewną przyszłość oraz w sytuacjach realnych zagrożeń suwerenności terytorialnej poszczególnych państw.

Grunty rolne

W jedynej tylko kategorii nieruchomości następuje coroczny przyrost cen – są to grunty rolne. Sukcesywny wzrost cen roli dotyczy głównie niezabudowanych gospodarstwami rolnymi gruntów, a ceny są tym wyższe im lepsza jest klasa bonitacyjna gruntów. Najwyższe ceny notuje się w trzech województwach: kujawsko-pomorskim, wielkopolskim i opolskim, natomiast najniższe w województwach: podkarpackim, lubuskim i świętokrzyskim.

Ceny zakupu / sprzedaży użytków rolnych w II kwartale 2014 r. wg województw (obowiązują od 22 września 2014 r.). Średnie ceny gruntów wg GUS.

To niebywałe, ale ceny gruntów rolnych od początku lat 90-tych wzrosły prawie pięćdziesięciokrotnie. Największy skok cenowy nastąpił po wstąpieniu Polski do UE, gdyż od tego czasu wszyscy użytkownicy uprawnych gruntów rolnych zaczęli otrzymywać dopłaty bezpośrednie.

Agencja Nieruchomości Rolnych podaje, że na obecny wzrost cen ziemi rolnej mają wpływ następujące czynniki:

- wyczerpujące się zasoby państwowych gruntów i ograniczona podaż gruntów na rynku prywatnym,
- sprzedaż gruntów rolnych przez Agencję praktycznie tylko w ramach pierwszeństwa w nabyciu (głównie dotychczasowym dzierżawcom) i rolnikom indywidualnym na powiększanie gospodarstw rodzinnych wyłącznie na przetargach ograniczonych,
- utrzymujące się korzystne dla polskich rolników różnice cenowe pomiędzy Polską a krajami „starej piętnastki”,
- perspektywa uwolnienia rynku ziemi rolnej z dniem 1 maja 2016 r.,
- wzrost cen gruntów rolnych w Europie i na świecie.

Źródło: Internet <http://www.arimr.gov.pl/dla-beneficjenta/srednie-ceny-gruntow-wg-gus.html>

Ocena stanu obecnego

Ceny gruntów rolnych od 25 lat nieustannie rosną.

Prognoza na przyszłość

Tendencja wzrostowa cen gruntów rolnych będzie utrzymywać się przez kolejne lata.

Mieszkania i domy

Zupełnie inaczej kształtuje się rynek nieruchomości mieszkalnych i gruntów przeznaczonych pod mieszkaniowe budownictwo indywidualne i wielorodzinne.

Od 2009 roku występuje systematyczny spadek cen, u którego podstaw stoją między innymi:

- spadek cen na rynku pierwotnym; budownictwo deweloperskie w dobie kryzysu finansowego znacznie zrewidowało swoje marże, rekompensując główny czynnik cenotwórczy, jakim w okresie boomu mieszkaniowego były wysokie ceny gruntów,
- spadek cen materiałów i usług budowlanych w stosunku do cen z okresu boomu mieszkaniowego,

- starzenie się zasobów mieszkaniowych,
- powszechna niepewność trwałości budownictwa wielkopłytowego z lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych i narastająca powściągliwość w ich nabywaniu,
- nieunormowane stany prawne nieruchomości,
- obciążenia hipoteczne nieruchomości przewyższające ich wartość (szczególnie przy kredytach walutowych),
- brak wyraźnego i powszechnego bogacenia się społeczeństwa,
- utrudniony dostęp do kredytów hipotecznych,
- migracja zewnętrzna części młodego i średniego pokolenia za pracą,

Województwo	Grunty rolne			
	ogółem	Dobry (klasy I, II, IIIa)	Średni (klasy IIIb, IV)	Słaby (klasy V, VI)
	w złotych za hektar			
POLSKA	32 430,7	42 627,0	33 003,0	23 625,0
Dolnośląskie	30 762,6	41 406,0	30 596,0	21 198,0
Kujawsko-pomorskie	43 707,1	53 544,0	43 263,0	32 983,0
Lubelskie	23 047,2	33 306,0	22 355,0	16 086,0
Lubuskie	22 149,1	29 511,0	23 333,0	18 638,0
Łódzkie	31 715,0	39 927,0	32 824,0	24 946,0
Małopolskie	26 617,5	35 128,0	24 078,0	19 910,0
Mazowieckie	30 961,0	42 548,0	33 310,0	21 538,0
Opolskie	43 030,5	60 703,0	39 133,0	26 527,0
Podkarpackie	19 549,6	22 311,0	20 359,0	15 422,0
Podlaskie	30 379,3	35 611,0	32 644,0	24 931,0
Pomorskie	31 928,8	42 113,0	32 597,0	26 159,0
Śląskie	32 433,0	42 316,0	34 695,0	22 493,0
Świętokrzyskie	22 350,2	29 316,0	21 391,0	14 861,0
Warmińsko-mazurskie	29 761,4	33 803,0	31 097,0	25 099,0
Wielkopolskie	43 692,2	55 892,0	45 604,0	30 886,0
Zachodniopomorskie	23 229,1	29 292,0	24 006,0	19 324,0

- starzenie się społeczeństwa,
- wyludnianie się ośrodków miejskich.

Ocena stanu obecnego

Ceny mieszkań, domów i działek budowlanych nieustannie spadają. Dynamika spadkowa nie jest już tak wyraźna jak przed kilkoma laty.

Prognoza na przyszłość

Tendencja spadkowa cen mieszkań, domów i działek budowlanych będzie utrzymywać się przez kolejne lata.

Na wtórnym rynku nieruchomości czynnikiem negatywnym są odpychające ceny ofertowe mieszkań i domów wystawiane przez właścicieli nieruchomości pamiętających jeszcze wysokie ceny sprzed kryzysu z 2008 roku. Szkodę rynkowi nieruchomości przynosi także kreowanie wysokich cen ofertowych przez nieodpowie-

działnych quasi-pośredników wypuszczanych głównie przez sieciowe biura na rynek nieruchomości, bez jakiegokolwiek przygotowania i znajomości realiów rynkowych.

W zrównoważonym rynku nieruchomości różnica ceny ofertowej do ceny transakcyjnej wynosi do 5 procent. Obecnie zdecydowani klienci na zakup nieruchomości podejmują głębokie negocjacje cenowe, sięgające nawet 20 procent ofertowej ceny nieruchomości.

Nie wszyscy kupujący potrafią podejmować skuteczne negocjacje przeszacowanych nieruchomości i wysokie ceny ofertowe po prostu ich odstrasza. Jeśli kupujący nie są przymuszeni trudną sytuacją rodzinną, odraczają zakup nieruchomości w nieokreślonej przyszłości lub oczekują na okazję cenową, która najczęściej jest po prostu ofertą z realną ceną rynkową.

Korzystną rolę regulującą rynek nieruchomości powinni spełnić pośrednicy, jednakże korzystanie z biur nieruchomości w Polsce nie jest tak oczywiste i powszechne jak np. w Anglii, Holandii, Norwegii czy w USA, gdzie niezależnie od koniunktury gospodarczej obrót nieruchomościami w 98 procentach obsługiwany jest przez biura nieruchomości.

Recepta na szybką sprzedaż

Uczestnicy rynku nieruchomości nie mają realnego wpływu na ogólnoswiatowe i ogólnokrajowe makroekonomiczne zjawiska. Jednakże mają ogromny wpływ na kształtowanie cen nieruchomości na lokalnych rynkach (dzielnicowych, miejskich).

Ceny nieruchomości można kształtować wybierając wyboistą drogę prób i błędów, która wydłuża okres sprzedaży i tworzy niebezpieczne dla sprzedających zjawisko dalszego wyczekiwania obserwatorów ofert na kolejną obniżkę cen.

Jest też inna droga, uzyskanie porady u wiarygodnego doradcy rynku nieruchomości, rzeczoznawcy majątkowego czy pośrednika, co do wysokości ceny rynkowej nieruchomości.

Najefektywniejszym jednak sposobem zbycia nieruchomości jest zlecenie sprzedaży wyspecjalizowanemu i sprawdzonemu biu - ru nieruchomości, które doradzi, jaka cena ofertowa jest najodpowiedniejsza, aby zoptymalizować czas sprzedaży nieruchomości. Biuro przeprowadzi także właściciela nieruchomości przez wszystkie niezbędne formalności, dbając o jego interes i bezpieczeństwo. Pomoże także w uzyskaniu finansowania zakupu. Ponadto każdy legalnie działający pośrednik obligatoryjnie (a biuro fakultatywnie) posiada obowiązkowe ubezpieczenie OC, co przy ewentualnym błędzie daje możliwość zaspokojenia finansowego.

Przeszacowana cena ofertowa nieruchomości szkodzi ofercie, wydłuża okres sprzedaży, odstrasza zainteresowanych i psuje rynek nieruchomości.

Andrzej Jakiel – prawnik, doradca rynku nieruchomości, mediator sądowy, zarządca, pośrednik, lic. nr 15, prezes OSRN, wiceprezydent F-PPRN, Prezes Korporacji Mediator Nieruchomości Sp. z o. o.



Andrzej Jakiel

Magister prawa, absolwent Wydziału Prawa Uniwersytetu Wrocławskiego. Z gospodarką nieruchomościami związany od 1979 roku. Od 1990 roku przedsiębiorca, analityk i doradca rynku nieruchomości, pośrednik w obrocie nieruchomościami – licencja państwowa nr 15. Działacz ruchu zawodów rynku nieruchomości. Prezes Opolskiego Stowarzyszenia Rynku Nieruchomości w Opolu, wiceprezydent Federacji Porozumienie Polskiego Rynku Nieruchomości w Warszawie, przewodniczący komisji rewizyjnej PTEIDRN, z-ca redaktora naczelnego miesięcznika „Opolski Rynek Nieruchomości”. Wykładowca na kursach specjalistycznych i kilku wyższych uczelniach. Autor licznych publikacji, opracowań i analiz z zakresu prawa i rynku nieruchomości.

Możliwość zasiedzenia części nieruchomości w zakresie przekroczonych granic gruntu przy budowie przez użytkownika wieczystego

Rafał Kasprzyk

Za punkt wyjścia przyjmijmy stan faktyczny, który zdarza się wprawdzie sporadycznie, ale ma istotne znaczenie w obrocie nieruchomościami bez uregulowanego stanu prawnego. Nabywca czasem godzi się nabyć taką nieruchomość taniej, biorąc na siebie koszty i ryzyko prawnej regulacji. W niniejszym artykule chodzi o sytuację, gdy budynek częściowo został posadowiony przez

użytkownika wieczystego na gruncie oddanym mu w to użytkowanie i jednocześnie na gruncie sąsiednim wskutek nieumyślnego przekroczenia granic przy budowie.

Punktem wyjścia dalszego wywodu powinna być ocena charakteru prawnego władztwa użytkownika wieczystego co do nieruchomości wyjściowej.

Posiadanie w zakresie użytkowania wieczystego jest również posiadaniem zależnym. Można wprawdzie zasiedzieć użytkownika wieczyste, ale tylko co do nieruchomości oddanej wcześniej w użytkowanie wieczyste. Zasiedzenie może być tylko przeciwko poprzedniemu użytkownikowi wieczystemu, a nie przeciwko właścicielowi. Wynika to z utrwalonego orzecznictwa¹.

Użytkownik wieczysty jest posiadaczem zależnym co do gruntu wyjściowego. Powstaje jednak pytanie, jaki charakter ma jego posiadanie względem gruntu zajętego pod budowę?

Prima facie nie sposób przyjąć, że gruntem wyjściowym można władać jako posiadaczem zależnym, a cudzym gruntem przypadkowo zajęтым, jako posiadaczem samodzielnym. Charakter posiadania gruntu wyjściowego przenosi się niejako na charakter posiadania gruntu zajętego. Takie rozwiązanie przyjął Sąd Najwyższy w orzeczeniu z dnia 23 lipca 2008 r.² Czy jednak z taką prostą zależnością mamy do czynienia w razie przekroczenia granicy przy wznoszeniu budynku? Odpowiedź na pytanie, częścią składową, której nieruchomości pozostaje taki budynek, pozwoli na pełniejszą ocenę charakteru władztwa sprawowanego nad częściami budynku oraz nieruchomości wyjściowej i zajętego gruntu.

Za odosobniony należy uznać pogląd, że część budynku posadowiona na nieruchomości sąsiedniej stanowi część składową tej nieruchomości, zaś staje się częścią składową nieruchomości wyjściowej dopiero po ustanowieniu służebności gruntowej, o której mowa w art. 151 zd. 2 k. c.³ Dominujące i jednolicie przyjmowane w orzecznictwie zapatrywanie głosi, iż w razie przekroczenia granicy nieruchomości w czasie zabudowy, budynek należy do gruntu (art. 48 k. c.), na którym znajduje się jego większa część. Tak przyjmuje Sąd Najwyższy w swoim orzecznictwie⁴. Niezależnie jednak od tego, jaki się przyjmie w tym względzie pogląd, czy ten mniejszościowy, czy ten dominujący, rozstrzygnięcie charakteru posiadania gruntu zajętego będzie takie samo.

Zacznijmy analizę, biorąc za punkt wyjścia pogląd dominujący.

Skoro użytkownik wieczysty wznosił budynek jako posiadaczem zależnym gruntu, to – zgodnie z zasadą superficies solo cedit – nie mógł stać się posiadaczem samodzielnym budynku. Skoro przekroczył nieznacznie granicę nieruchomości sąsiedniej, to na tej samej zasadzie co do części budynku posadowionej na sąsiednim gruncie, również jest posiadaczem zależnym.

Odmierna sytuacja mogłaby powstać w razie wznoszenia budynku, który jest architektonicznie i funkcjonalnie rozdzielony, a część oddzielona znalazłaby się na działce sąsiedniej. Wówczas

możliwe byłoby sprawowanie posiadania samodzielnego w stosunku do tej oddzielnej części budynku, o czym poniżej.

Przyjmując natomiast za punkt wyjścia rozumowanie pogląd mniejszościowy, trzeba zauważyć, że przekraczający granicę cudzej nieruchomości przy wznoszeniu budynku, czyni z tej części budynku, która wkracza na cudzy grunt, jego część składową. Nie włada jednak częścią zajętej nieruchomości w zakresie prawa własności, lecz służebności gruntowej (budynekowej). Posiada on bowiem zajęta część gruntu w zakresie objętym hipoteką art. 151 k. c., na co zresztą cytowany zwolennik tego poglądu sam pośrednio wskazuje. W takiej sytuacji mogłoby dojść do zasiedzenia służebności, a nie własności (podobnie zresztą, gdy się przyjmie pogląd pierwszy). Posiadanie samodzielnego jest posiadaniem w zakresie prawa własności.

Może ono powstać, gdy w danych okolicznościach władający rzeczą ma prawną możliwość nabycia prawa własności w drodze czynności prawnej. O dopuszczalności posiadania decyduje bowiem dopuszczalność powstania prawa. Samodzielnego posiadanie części składowych rzeczy (części budynków, lokali) w zakresie odpowiadającym uprawnieniom właściciela nie jest możliwe, gdyż stosownie do przepisu art. 47 § 1 k. c., część składowa rzeczy nie może być odrębnym przedmiotem własności i innych praw rzeczowych. Jeżeli budynki lub ich części stanowią przedmiot odrębnej własności (art. 46 § 1 k. c.), a więc nie są częściami składowymi gruntu (lub budynku stanowiącego odrębną własność), to takie budynki (lokale) mogą być przedmiotem samodzielnego posiadania, a z upływem czasu – zasiedzenia.

Niedopuszczalne jest stwierdzenie zasiedzenia własności, jeżeliby miało to doprowadzić do podziału budynku nie stanowiącego odrębnego przedmiotu własności⁵. W przedstawionym stanie faktycznym możliwość nabycia przez użytkownika wieczystego prawa własności zajętej pod budowę części działki jest możliwe, jeżeli ściana działkowa wzniesionego budynku leży na granicy zajętego gruntu. Wynika to z unormowania art. 46 § 1 i 2 k. c., 47 § 1 i 2 k. c. oraz art. 48 k. c. Podział budynku, który znajduje się na odrębnych nieruchomościach jest możliwy tylko w razie jego funkcjonalnej i architektonicznej podzielności według płaszczyzn pionowych. Tymi płaszczyznami są ściany działowe istniejące od początku albo urządzone w celu podziału. Ściany powinny być usytuowane tak, aby odpowiadały granicom nieruchomości. Przeniesienie własności nieruchomości zajętej pod budowę bez takiego podziału, byłoby nieważne (art. 58 § 1 k. c.)⁶.

¹ Na przykład następujące orzeczenia Sądu Najwyższego – postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 25 marca 2004 r. II CK 105/03 Monitor Prawniczy 2006/24 str. 1341; wyrok z dnia 28 września 2000 r. IV KKN 103/00 LexPolonica nr 388337; wyrok z dnia 17 kwietnia 1997 r. I CKU 32/97 Prokuratura i Prawo dodatek – 1997/10 poz. 35, uchwała z dnia 23 lipca 2008 r. III CZP 68/08 Biuletyn Sądu Najwyższego 2008/7; postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 14 stycznia 2009 r. IV CSK 367/08, LexPolonica nr 2077694.

² Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 23 lipca 2008 r., III CZP 68/08, OSNC 2009/7-8 poz. 109.

³ S. Rudnicki, Komentarz do kodeksu cywilnego. Księga druga. Własność i inne prawa rzeczowe, Warszawa 2009, uw. 2 do art. 151.

⁴ Wyrok z dnia 5 stycznia 1971 r. I CR 5/71 (LexPolonica nr 309193), uzasadnienie uchwały z dnia 21 kwietnia 2005 r. III CZP 9/2005. postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 9 lutego 2007 r. III CZP 159/2006, LexPolonica nr 1179135, uchwała Sądu Najwyższego z dnia 26 kwietnia 2007 r., III CZP 27/07, OSNC 2008/6 poz. 62.

⁵ Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 6 czerwca 1973 r., I CR 413/73, LexPolonica nr 309162.

⁶ Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 26 kwietnia 2007 r., III CZP 27/07, OSNC 2008/6 poz. 62; postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 24 maja 2012 r., V CSK 264/2011, LexPolonica nr 4940551 i powołane tam wcześniejsze orzecznictwo.

Trudno przyjąć, że omijanie zasady *suprficies solo cedit*, mogłoby być dopuszczalne poprzez stosowanie przepisów o zasiedzeniu. Stanowiłoby to oczywiste omijanie bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa. Podsumowując należy stwierdzić, że nie jest możliwe nabycie własności części sąsiadującej nieruchomości zajętej przy wznoszeniu budynku w drodze zasiedzenia, jeżeli ściana działowa takiego budynku nie leży na granicy obu nieruchomości, co jest sytuacją typową. Możliwe jest natomiast nabycie przez zasiedzenie służebności budynkowej.

Rafał Kasprzyk



Rafał Kasprzyk

adwokat dr Rafał Kasprzyk Autor kilkunastu publikacji z dziedziny prawa cywilnego materialnego. Był stypendystą Uniwersytetu w Oxfordzie i w Grenoble. Doświadczenie naukowe i zawodowe: Ukończył aplikanturę sędziowską w Sądzie Wojewódzkim w Łodzi i zdał egzamin sędziowski

z wynikiem *bardzo dobrym*. Następnie odbywał aplikanturę adwokacką w Okręgowej Radzie Adwokackiej w Łodzi i złożył egzamin adwokacki w Okręgowej Radzie Adwokackiej w Warszawie z wynikiem *bardzo dobrym*. W latach 1990-1992 był członkiem Państwowej Rady Ochrony Środowiska. Od 1989 r. wykonuje zawód adwokata w Izbie Adwokackiej w Łodzi. Specjalizuje się w prawie cywilnym, w szczególności w sprawach z zakresu odpowiedzialności cywilnej, umów, ochrony własności intelektualnej (ochrona dóbr osobistych, prawo autorskie, prawo prasowe, ochrona przed nieuczciwą konkurencją, ochrona znaków towarowych). W 2004 r. Rzeczpospolita przyznała mu tytuł lidera usług prawnych w dziedzinie prawa własności intelektualnej i przemysłowej. Był doradcą prawnym i obrońcą osób represjonowanych za działalność antykomunistyczną, między innymi Józefa Śreniowskiego i Jerzego Kropiwinickiego.

Doradztwo na rynku nieruchomości

Roman Doganowski

Wprowadzenie

Dynamiczne zmiany polskiej gospodarki są nieodłącznie związane z inwestycjami na rynku nieruchomości, które można postrzegać jako jeden z przejawów i obszarów funkcjonowania rynku finansowego. Należy jednak zwrócić uwagę, że jest to tylko jedna z możliwych funkcji rynku nieruchomości i specjaliści zajmujący się doradztwem muszą się liczyć z faktem, że potencjalnymi klientami będą również osoby (firmy) traktujące nieruchomości w sposób szczególny, abstrahujący od jego czysto finansowej roli.

Mówiąc o roli finansowej należy rozumieć przez to traktowanie rynku nieruchomości jako obszaru alternatywnych możliwości inwestowania w odniesieniu do takich przedsięwzięć jak: zakup papierów dłużoterminowych, akcji, działania na rynku walutowym, lokaty bankowe, czy też rynek innych dóbr o znacznej wartości jednostkowej, np. dzieła sztuki itp.

Ogólny charakter rynku nieruchomości (w szczególności jego bezwładność) powoduje, że nie stanowi on atrakcyjnego obszaru dla krótkoterminowych lokat i innych działań obliczonych na szybkie efekty.

Ludzie zawodowo obsługujący rynek nieruchomości zdają sobie sprawę z tego, jakie znaczenie dla danego przedsięwzięcia ma w szczególności właściwe zlokalizowanie inwestycji. Musi ono uwzględniać specyfikę terytorialną, infrastrukturę techniczną, strukturę zamieszkałej ludności, właściwy dobór skali inwestycji w danym regionie, właściwą lokalizację w odpowiednim miejscu w regionie i wiele innych czynników. Elementy te w konsekwencji decydują o powodzeniu inwestycji lub totalnej klęsce, która ma

miejsce niestety już po zaangażowaniu olbrzymich środków finansowych.

Często niestety obserwujemy wśród rodzimych inwestorów, że na etapie opracowania koncepcji przyszłego przedsięwzięcia podchodzą oni do tego zagadnienia po amatorsku i – dla zaoszczędzenia niewielkiej w skali całego przedsięwzięcia kwoty – ryzykują powodzenie całej inwestycji. Tymczasem dla podjęcia właściwej decyzji inwestycyjnej konieczne jest uwzględnienie i opracowanie olbrzymiej ilości informacji z różnych dziedzin: obrotu nieruchomości, zarządzania, wyceny, prawa, marketingu, finansów, prowadzenia spraw administracyjnych i sądowych, do których dostęp jest najczęściej mocno utrudniony. Ponadto sama informacja jest tylko jednym z elementów koniecznych do podjęcia właściwej decyzji. Te informacje musi zebrać i przetworzyć ktoś, kto bazując na posiadanej wiedzy i wieloletnim doświadczeniu, potrafi właściwie ocenić jej jakość i przydatność dla danego przedsięwzięcia oraz skalę jej zastosowania. Tym „kimś” jest **doradca rynku nieruchomości**. Wiedza na temat doradztwa na rynku nieruchomości wśród polskich inwestorów jest niewielka, co może wynikać zarówno z braku odpowiednich regulacji prawnych, jak i braku literatury tematu. Na polskim rynku wydawniczym pojawiły się jedynie dwie pozycje książkowe dotyczące tego zagadnienia *sensu stricto*: Jarreda Shlaesa *Tajemnice kuchni doradcy rynku nieruchomości*¹ oraz Iwony Foryś *Doradztwo na rynku nieruchomości*. Pojęcie doradztwa nieruchomościowego pojawia się wprawdzie w niektórych pozycjach dotyczących pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, ale zawarte w nich treści mają charakter raczej sygnałny i w znacznej mierze odtwórczy.

¹ J. Shlaes, *Tajemnice kuchni doradcy rynku nieruchomości*, Gdynia 2000.

² I. Foryś, *Doradztwo na rynku nieruchomości*, Warszawa 2008.

Poniższe rozważania, będące głównie wynikiem dziesięcioletnich doświadczeń autora jako doradcy na rynku nieruchomości, stanowią próbę odpowiedzi na pytanie, czy doradztwo nieruchomościowe w Polsce jest potrzebne i czy ma przed sobą przyszłość.

Doradztwo na rynku nieruchomości jako zawód

Doradztwo na rynku nieruchomości jest do tego stopnia zagadnieniem nowym, że niewielu Polaków, nawet tych, którzy żyją z pracy związanej z budownictwem i nieruchomościami, o nim słyszało. Większość osób, które potrzebują pomocy w rozwiązywaniu różnych problemów związanych z nieruchomościami, zwraca się najpierw do przyjaciół i znajomych, potem do prawników, architektów, właścicieli nieruchomości, budowlanców, bankowców, pośredników, zarządców, rzeczoznawców itp., których akurat znają. Czasami to się udaje. Częściej jednak dostają tylko to, za co zapłacili, albo jeszcze mniej. Stare powiedzenie mówi, że „za darmową usługę płaci się po fakcie”.

Rynek nie znosi próżni, a więc musiało się znaleźć rozwiązanie. Tym rozwiązaniem są **doradcy rynku nieruchomości**. Doradcą może być doświadczony specjalista z zakresu nieruchomości, który oferuje swoim klientom szczególny układ oparty na odpowiedzialności doradcy, podobnej do odpowiedzialności nałożonej na lekarzy, czy prawników. Podobnie, jak w tych zawodach, zadaniem doradcy jest dbanie o interesy klienta, identyfikacja jego problemów, zakreślenie prawidłowego toku działań, a często również doprowadzenie do rozwiązania problemu. Klient korzysta z wiedzy doradcy, jego umiejętności i uwagi bez potrzeby zastanawiania się nad koniecznością zapłaty prowizji uzależnionej od wartości danej transakcji, jak np. w przypadku pośrednictwa. W zamian doradca, po dobrze wykonanej pracy, otrzymuje uzgodnioną zapłatę, a ponadto ma satysfakcję z dobrze wykonanego zadania³.

W polskim systemie prawa zawód doradcy rynku nieruchomości nie został dotąd unormowany. Jedynie w ramach nowelizacji ustawy o gospodarce nieruchomościami z dnia 28 listopada 2003 r.⁴ wprowadzono do art. 174, art. 180 i art. 185 nowelizowanej ustawy sformułowania, iż rzeczoznawca majątkowy oraz pośrednik w obrocie nieruchomościami mogą „świadczyc doradztwo w zakresie rynku nieruchomości”, natomiast zarządca nieruchomości – „doradztwo w zakresie zarządzania nieruchomościami”. Pojęcia te nie zostały jednakże w żaden sposób we wspomnianej ustawie zdefiniowane, a na dodatek, jak powszechnie wiadomo, z końcem 2013 r. – w odniesieniu do pośredników i zarządców nieruchomości – straciły moc obowiązującą. Istniejące rozwiązanie jest więc ułomne, niejasne i absolutnie niewystarczające.

Według „Encyklopedii wiedzy o nieruchomościach”:

„**Doradztwo** to usługi odpłatne lub nieodpłatne w zakresie najróżniejszych dziedzin życia i działalności, a także zainteresowań, hobby. Doradztwo oparte jest na usystematyzowanej wiedzy, praktycznym przygotowaniu, doświadczeniu życiowym i znajomości ogólnych tendencji i uwarunkowań w określonej dziedzinie (różnej dziedzinach).”

Natomiast:

„**Doradca rynku nieruchomości** to specjalista, profesjonalista rynku nieruchomości korzystający z posiadanej wiedzy, praktycznego przygotowania, doświadczenia życiowego i znajomości ogólnych tendencji i uwarunkowań w zakresie finansowania, przygotowania i prowadzenia inwestycji, zarządzania istniejącą substancją i jej przekształceń umożliwiającymi osiągnięcie dochodów, planowania przestrzennego i zagospodarowania terenu, prawa budowlanego, prawa cywilnego i administracyjnego, obrotu nieruchomościami, negocjacji i psychologii sprzedaży i innych specjalistycznych zagadnień, procedur, mechanizmów szeroko pojętego rynku nieruchomości i gospodarki nieruchomościami”⁵.

Z kolei Amerykańskie Stowarzyszenie Doradców Nieruchomościowych (Counselors of Real Estate Association) zaproponowało następującą definicję doradztwa na rynku nieruchomości:

„**Doradztwo na rynku nieruchomości polega** na zapewnieniu kompetentnej, obiektywnej i bezstronnej porady, profesjonalnej informacji i trafnego rozstrzygnięcia w zakresie zróżnicowanej i szeroko pojętej problematyki nieruchomościowej, obejmującej jakikolwiek lub wszystkie zakresy działalności, takie jak obrót, najem, zarządzanie, planowanie, finansowanie, wycena, opinie biegłych sądowych i inne podobne usługi. Doradztwo może obejmować jedną lub wszystkie z powyższych usług.”

Opierając się na tej definicji można by dojść do wniosku, iż doradcy robią dokładnie to co pośrednicy, sprzedawcy, planiści, zarządcy, budowlancy, deweloperzy, rzeczoznawcy, czy banki hipoteczne. Jest jednak pewna zasadnicza różnica. Otóż kiedy doradcy oferują swoje usługi, czynią to na ściśle profesjonalnych zasadach, w sposób kompleksowy i za uzgodnione wynagrodzenie, a nie w oparciu o prowizję, czy spodziewany zysk.

Do typowych czynności doradcy na rynku nieruchomości należy:

- **Diagnozowanie problemu.** Jednym z najważniejszych zadań doradcy jest ustalenie, czy coś jest nie tak, a jeżeli tak, to co jest źle i co należy z tym zrobić. Doradca działa dokładnie tak samo, jak lekarz, do którego przychodzi pacjent, skarżąc się na dolegliwości lub zwracając się o diagnozę. Określa on charakter i źródło powstałych problemów, aby rozpocząć kurację lub utrzymać stan zdrowia.
- **Ustalenie okoliczności.** Lekarze zlecają i wykonują badania, konsultują się z kolegami, sprawdzają niezwykle przypadki

³ Por.: J. Shlaes, Tajemnice kuchni..., op. cit., Wprowadzenie.

⁴ Ustawa z dnia 28 listopada 2003 r. o zmianie ustawy o gospodarce nieruchomościami oraz o zmianie niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2004 r. Nr 141, poz. 1492).

⁵ A. Jakiel [w:] Encyklopedia wiedzy o nieruchomościach, Warszawa-Kraków 2008, s. 58.

w profesjonalnej literaturze – tak samo czynią doradcy. Podobnie jak lekarze, doradcy muszą czasami przeprowadzić wnikliwe analizy, innym razem wystarczy kilka telefonów czy kilka spotkań z klientem.

– **Zalecenie rozwiązań.** Gdy problem i okoliczności zostaną ustalone, doradca nieruchomościowy – tak jak lekarz – może rekomendować właściwy tryb działania. Zalecenia mogą być przekazane w formie sprawozdania na piśmie, listu bądź ustnie. Często obejmuje ono strategię, program, zestaw standardów i rad.

– **Udzielenie pomocy.** Lekarze i doradcy nieruchomościowi pomagają swoim pacjentom i klientom w rozwiązywaniu ich problemów. Dla doradcy taka pomoc może oznaczać zaangażowanie w poszukiwanie nowych możliwości, wystąpienie w charakterze biegłego przed sądem, dokonywanie wyborów, prowadzenie rekrutacji, instruktażu i nadzór nad agentami, usługodawcami i pracownikami klienta.

Doradcy oddają niekiedy swoim klientom cenne usługi, które często pozostają niezauważone, np.:

- Zapobiegają nieszczęściom, zanim się wydarzą.
- Kreują sukces. Wielu ludzi wykorzystuje usługi doradcy dla zbudowania lepszego wizerunku.
- Ratuje w potrzebie. Gdy sprawy idą źle, klient może potrzebować koła ratunkowego lub pomocnej ręki.
- Potrafią zmobilizować w sytuacjach trudnych. Klienci, którzy wpadli w ślepy zaulek, potrzebują doradcy, aby zdefiniować problem i pokazać wyjście z sytuacji.

Praca doradcy może mieć także poważne konsekwencje dla społeczeństwa i wpływać na stosunki sąsiedzkie, rozwój i funkcjonowanie miast, aglomeracji i regionów⁶.

Doradztwo na rynku nieruchomości nie jest przez polskie prawo traktowane jako odrębny zawód, choć tak jest np. w Stanach Zjednoczonych, gdzie doradztwo jest zwieńczeniem kariery zawodowej nieruchomościowca, a także w niektórych państwach Europy Zachodniej. Nie ma opracowanego programu studiów ani trybu nabycia uprawnień. Nie ma również ogólnie uznawanych tytułów zawodowych. Obecnie obowiązujące programy nauczania opracowano na potrzeby przygotowania specjalistów w zakresie gospodarki nieruchomościami, którzy mogą pełnić rolę pośredników, zarządców, czy rzeczoznawców majątkowych. Zawody te wymagają wiedzy i umiejętności związanych z ogólnie pojętą gospodarką nieruchomościami, choć ostatnia tzw. „deregulacja” wymogi te mocno zdewaluowała. Należy jednak założyć, że doradca powinien posiadać wszystkie te umiejętności i właściwie łączyć je ze zdolnością do udzielania porad. Zdolność taką można nabyć jedynie drogą doświadczenia popartego systematycznym szkoleniem.

Każdy z zawodów nieruchomościowych, niezależnie od aktualnego systemu szkolenia (lub jego braku), wymaga innych predys-

pozycji, czasem ze sobą sprzecznych. I tak na przykład zawód pośrednika wymaga działania w interesie klienta i identyfikowania się z jego sposobem myślenia przy podejmowaniu decyzji. Natomiast podstawową cechą rzeczoznawcy majątkowego powinna być bezstronność niezależnie od tego, która ze stron, tj. kupujący czy sprzedający, jest zleceniodawcą wyceny. Pomylenie tych ról może mieć poważne konsekwencje. Również pełnienie roli doradcy rynku nieruchomości wymaga określonych predyspozycji. Doradcami zostają zwykle osoby nastawione na samorealizację w pracy zawodowej, rozwiązywanie interesujących i złożonych problemów związanych z nieruchomościami, posiadające często zacięcie naukowe bądź badawcze. Praca doradcy wymaga przede wszystkim kreatywności ale też samokształcenia, pozwalającego na bieżące śledzenie zmian, jakie zachodzą w branży i jej otoczeniu. Ponieważ potrzebna wiedza ma charakter interdyscyplinarny, doradca powinien posiadać umiejętność łączenia różnych faktów bądź zdarzeń i układać je w nową logiczną całość⁷.

Jest dosyć prawdopodobne, że doradztwo nieruchomościowe zostanie z czasem formalnie uznane jako zawód, ale będzie to możliwe dopiero wtedy, gdy zostaną ustanowione w miarę wiarygodne standardy zawodowe i opracowane powszechnie uznawane zasady nabywania uprawnień (choć przy obserwowanej ostatnio tendencji do tzw. „deregulacji zawodów” może to być trudne).

W Polsce od 2000 r. funkcjonuje Polskie Stowarzyszenie Doradców Rynku Nieruchomości (PSDRN). Jego powstanie było wynikiem kontaktów ze specjalistami rynku nieruchomości z zagranicy, przede wszystkim z doradcami ze Stanów Zjednoczonych. Istniejąca tam organizacja Counselors of Real Estate Association jest jedną z niewielu tego typu na świecie. Podczas rozmów z takimi uznanymi doradcami jak Daryl Lippincott, Norman Flynn, David Livingstone i inni, skryształizował się pomysł wykreowania tej specjalizacji w Polsce i stworzenia odpowiedniej organizacji. PSDRN nadaje swoim członkom korporacyjny tytuł „Doradca Rynku Nieruchomości”. Doradcy ci świadczą usługi w sposób profesjonalny i przestrzegają kodeksu etycznego. W zamyśle założycieli PSDRN ma ono być platformą zrzeszającą osoby zajmujące się szeroko pojętą obsługą rynku nieruchomości, a wśród nich również prawników, urbanistów, architektów, specjalistów rozwoju miast, finansistów i przedstawicieli innych zawodów, którzy mają odpowiednią wiedzę i reputację osób, z rad których gotowi są skorzystać klienci.

Tytuł „Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN” nadaje z kolei swoim członkom powstałe w 2004 r. w Łodzi Powszechne Towarzystwo Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości (PTEiDRN) zrzeszające pośredników w obrocie nieruchomościami, zarządców nieruchomości i rzeczoznawców majątkowych. Aby uzyskać ten tytuł należy jednak odbyć cykl szkoleń prowadzonych przez Powszechną Akademię Nieruchomości PTEiDRN i zdać egzamin

⁶ Por. J. Shlaes, *Tajemnice kuchni...*, op. cit., s. 2-4.

⁷ Por.: Z. Ledzion-Trojanowska, *Sylwetka doradcy rynku nieruchomości*, *Nieruchomości* C.H. Beck, Nr 11/2009, www.nieruchomosci.beck.pl.

końcowy przed Centralną Komisją Kwalifikacyjną Doradców Rynku Nieruchomości PTEiDRN.

Można zatem powiedzieć, że doradca rynku nieruchomości to osoba o odpowiednich kwalifikacjach, która zajmuje się doradztwem i oferuje fachową usługę w zamian za uzgodnioną zapłatę.

Jest oczywiste, że usługi doradztwa muszą kosztować. Opłaty za usługi doradcze bywają rozmaite i zależą od zakresu i charakteru zlecenia, dostępności informacji i reputacji doradcy. Zdarza się, że wynagrodzenie doradcy związane jest z wynikami pracy. Zadania wymagające wyjątkowych kwalifikacji, wiążące się z dużą odpowiedzialnością, pozwalają na pobieranie wyższego wynagrodzenia. Podobnie może być w przypadku takich zleceń, które wymagają wyjątkowej intensywności działań lub pochłaniają znaczną ilość czasu pracy doradcy. Także ryzyko prawne – w stopniu, które doradca musi przyjąć przy realizacji danego zadania – staje się coraz ważniejszym czynnikiem brany pod uwagę przez doradców przy określeniu wysokości wynagrodzenia. Wiele usług doradczych można zakwalifikować do standardowych pakietów o określonych cenach. Jednak niektóre w takich pakietach się nie mieszczą. Wynagrodzenie za tego rodzaju usługi musi być uzgadniane każdorazowo, często w oparciu o czas potrzebny do ich realizacji i niezbędne do wykonania zadania wydatki.

Nie ma przeszkód, by doradca był równoległe pośrednikiem w obrocie nieruchomościami, zarządcą nieruchomości czy rzeczoznawcą majątkowym. Nie należy jednak zapominać, że w takiej sytuacji powinien on umieć odróżnić te role i poinformować o tym klienta.

Obszar i zakres działalności rzeczoznawcy majątkowego, pośrednika w obrocie nieruchomościami i zarządcy nieruchomości jako doradcy na rynku nieruchomości

Zakres doradztwa na rynku nieruchomości dla rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami i zarządców nieruchomości uregulowany był w *ustawie o gospodarce nieruchomościami* (art. 174 ust. 3a, art. 180 ust. 1a i art. 185 ust. 1a). Obszar doradztwa w każdym przypadku był powiązany z czynnościami wykonywanymi w ramach posiadanych uprawnień, choć można wskazać także obszar wspólny. Bez wątpliwości wspólnym mianownikiem powinna być doskonała znajomość rynku nieruchomości, umiejętność identyfikowania powiązań i mechanizmów rynkowych, a także wyciągania wniosków i prognozowania przyszłej sytuacji na rynku. Zresztą wydaje się, że ustalony *ustawą o gospodarce nieruchomościami* podział zakresu doradztwa pomiędzy poszczególne zawody nieruchomościowe był dosyć sztuczny, a ponadto od 1 stycznia 2014 regulacje te dotyczą już tylko rzeczoznawców majątkowych.

Najczęściej funkcje doradcze na rynku nieruchomości wynikają z postrzegania tego rynku jako obszaru inwestowania. Zwłaszcza w ostatnich latach inwestowanie w nieruchomości traktowane jest jako poważna alternatywa w stosunku do innych inwestycji na rynku kapitałowym (udziałów w funduszach inwestycyjnych, lo-

kowaniu kapitałów w akcje czy bezpieczniejsze obligacje). Doradca zaznacza swoją obecność na każdym etapie inwestowania, począwszy od określenia zasadności inwestowania w nieruchomości przy danym poziomie rozwoju rynku, w porównaniu do innych możliwości inwestowania, aż po ocenę konkretnych projektów.

Ocena zasadności inwestowania w nieruchomości opiera się na określeniu trendów rynkowych zarówno dla poszczególnych segmentów rynku nieruchomości, jak również powiązania ich z trendami w całej gospodarce. Na tym etapie doradca prognozuje, czy kierunek zmian rynkowych w najbliższych latach potwierdza stabilność tego trendu lub wskazuje potencjalne zagrożenia dla jego utrzymania. Tak długofalowa prognoza, z uwzględnieniem czynników ekonomicznych i społecznych oraz rozumieniem mechanizmów gospodarczych, wymaga najczęściej sporej wiedzy ekonomicznej, a wiedza rzeczoznawcy majątkowego, pośrednika w obrocie nieruchomościami czy zarządcy nieruchomości jest jej istotnym uzupełnieniem. Podobnie kompetencje w zakresie innych specjalistycznych dziedzin, jak budownictwo, prawo, rolnictwo czy inne pokrewne dziedziny, połączone z wiedzą o rynku nieruchomości wynikającą z rzeczoznawstwa majątkowego, doświadczeń z zakresu zarządzania nieruchomościami, a także znajomości preferencji klientów zdobytych podczas czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, łączą wiedzę i doświadczenie rynkowe.

O ile rzeczoznawca majątkowy ma zidentyfikowany katalog czynności doradczych na rynku nieruchomości w ustawie o gospodarce nieruchomościami (opracowania, analizy, opinie nie będące operatem szacunkowym), to pozostałe dwa licencjonowane zawody miały zakres doradztwa określony dosyć ogólnie, a dziś i te enigmatyczne ustalenia przestały obowiązywać. Należy jednak podkreślić, iż rzeczoznawca majątkowy wykonujący ocenę inwestycji odbiega od standardów operatu szacunkowego, a inwestycję ocenia z punktu widzenia indywidualnych predyspozycji zlecniodawcy w kontekście uwarunkowań rynkowych. Ma to swój wyraz chociażby w ocenie ryzyka konkretnej inwestycji postrzeganej jako gotowość czy „skłonność” inwestora do ryzyka (lub jego awersję do ryzyka). Zatem warsztat rzeczoznawcy majątkowego uzupełniony jest w takim opracowaniu o elementy, które w operacie szacunkowym są obiektywizowane i uogólniane. Podobną ocenę inwestycji, ale z innego punktu widzenia, może wykonać zarządca nieruchomości. Analizując inwestycję w nieruchomości, bazując na doświadczeniach zawodowych, identyfikuje oprócz trendów rynkowych również bieżące przepływy pieniężne oraz konieczne do poniesienia w trakcie utrzymywania inwestycji w portfelu dodatkowe nakłady. Identyfikuje nieruchomość przez pryzmat tkwiącego w niej potencjału, czyli możliwości rozwojowych. Codzienna praktyka zarządcy pozwala postrzegać nieruchomość z punktu widzenia rachunku efektywności, w tym efektywności bieżącego nią zarządzania, ale również efektywności inwestowania w konkretną nieruchomość. Wielu zarządców nieruchomości specjalizuje się w budowie i zarządzaniu portfelem nieruchomości inwestora, ro-

zumianym jako bieżące zarządzanie, ale również jako stała kontrola i weryfikacja aktywów portfela.

Na etapie zmiany składu portfela inwestycyjnego i wyszukiwania korzystnych ofert nieoceniona jest znajomość rynku prezentowana przez pośrednika w obrocie nieruchomościami. Oczywiście znajomość rynku (zwłaszcza lokalnego) pozwala tej grupie specjalistów powiązać preferencje i oczekiwania inwestorów z zasobami nieruchomości i ich walorami. To właśnie wiedza na temat potrzeb, oczekiwań, a także sposobu finansowania transakcji, mogą być ważnym źródłem informacji i opinii dla inwestorów na rynku nieruchomości (np. deweloperów planujących nową inwestycję mieszkaniową, inwestora angażującego środki w obiekt biurowy z zamiarem osiągnięcia dochodów z najmu itp.).

Można wskazać szeroki katalog okoliczności, w których udział doradcy posiadającego jedną z trzech licencji (państwowych lub korporacyjnych), a coraz częściej legitymującego się dwoma lub trzema licencjami, jest wskazany. Między innymi są to sytuacje, gdy:

- deweloper podejmuje decyzję, co do charakteru zabudowy terenu (wielorodzinna, jednorodzinna) lub standardu czy wielkości mieszkań, które zagwarantują mu najwyższy zysk;
- inwestor rozważa lokalizację nowej inwestycji i potrzebuje wskazania kilku alternatywnych możliwości, wraz z analizą opłacalności i rekomendacją jednej z nich;
- właściciel nieruchomości podejmuje decyzję o zmianie funkcji, rozbudowie i zastanawia się nad najlepszym rozwiązaniem z punktu widzenia zwrotu zaangażowanego kapitału i popytu rynkowego;
- właściciel nieruchomości zgłasza potrzebę okresowego przeszacowania wartości posiadanego portfela nieruchomości (np. jako zabezpieczenia kredytu, oceny zwrotu portfela inwestycyjnego itp.);
- właściciel nieruchomości rozważa najbardziej optymalne jej wykorzystanie (podział, zmiana funkcji, zbycie gruntu czy rozpoczęcie budowy itp.);
- inwestor poszukując nieruchomości na własne potrzeby rozważa opcję kupić – wynająć – wybudować?

Zleceniodawcą opinii czy stroną, dla której mogą być wykonywane czynności doradztwa, może być zarówno osoba fizyczna (indywidualny inwestor), osoba prawna (podmiot gospodarczy, gmina, Skarb Państwa), jak i podmioty zagraniczne⁸.

Rynek nieruchomości jako przedmiot doradztwa

Rynek nieruchomości jest obszarem, na którym aktywnie działają różne grupy uczestników, których z grubsza można podzielić na podmioty kreujące podaż, podmioty zgłaszające popyt i podmioty obsługujące rynek. W ostatnich latach pojawił się jeszcze jeden istotny uczestnik rynku nieruchomości, a mianowicie fundusze

inwestujące na rynku nieruchomości, których działalność polega na gromadzeniu rozproszonych kapitałów uczestników funduszu w celu ich alokacji w aktywa pozwalające osiągnąć korzyści finansowe. Wzrost środków gromadzonych w funduszach emerytalnych powoduje potrzebę angażowania ich w bezpieczne inwestycje, także na rynku nieruchomości. Fundusze, inwestując przede wszystkim w dużych aglomeracjach w nieruchomości o wysokich stopach zwrotu (biurowe, handlowe, magazynowe), stały się w ostatnich latach istotnym graczem na polskim rynku nieruchomości. Fundusze emerytalne i powiernicze, podobnie jak firmy ubezpieczeniowe i banki, skłonne są płacić za wysokiej jakości usługi doradcze na rynku nieruchomości. Stanowią one olbrzymi i rozwijający się rynek dla doradców.

W obszarze doradztwa na rynku nieruchomości ogromne znaczenie odgrywa znajomość powiązań pomiędzy funkcjonowaniem tego rynku a cyklami koniunkturalnymi w gospodarce. W wyniku działania różnorodnych czynników na procesy gospodarowania występują także zmiany w poziomie aktywności gospodarczej, które różnią się zarówno częstotliwością, jak i siłą występowania. Okresy trwania wahań w działalności gospodarczej są podstawą wyróżnienia tendencji rozwojowych (trendów), wahań koniunkturalnych, okresowych i przypadkowych⁹.

Tendencja rozwojowa (trend) to ogólna długookresowa zmiana w poziomie danego zjawiska, w wyniku oddziaływania na nie zespołu pewnych przyczyn (np. podaży pracy, dostępu do kapitału).

Wahania koniunkturalne są powtarzającymi się ze względną regularnością zmianami w aktywności gospodarczej oscylującymi wokół linii trendu, przy czym wahania okresowe są wynikiem rytmu biologicznego, godzin pracy, ale też efektem przyczyn niezależnych, np. warunków klimatycznych, a wahania przypadkowe – jako że są wynikiem nieokreślonych przyczyn losowych, niezwiązanych bezpośrednio z danym zjawiskiem – są nieregularne.

Cykl koniunkturalny to z kolei zjawisko występowania w gospodarce wahań różnych mierników ekonomicznych charakteryzujących poziom koniunktury, wokół rosnącego trendu wzrostu gospodarczego, analizowanego w długim okresie. Cykle koniunkturalne są dynamiczne, a więc ich siła, kierunek czy w ogóle istnienie zmienia się w przestrzeni i czasie. We współczesnych cyklach koniunkturalnych wyróżni się dwie fazy: ożywienie (ang. *Expansion*) i recesję (ang. *Contraction*). Charakterystyczne jest też łagodne przechodzenie z jednej fazy w drugą.

Najbardziej trwałe i regularne wahania aktywności gospodarczej stanowią tak zwane **cykle sezonowe**, związane ze zmianami pór roku. Zmiany wielkości produkcji w rolnictwie, przemyśle, budownictwie i turystyce mają niewątpliwie charakter sezonowy. Zmiany sezonowe zazwyczaj dominują nad wahaniami cyklicznymi koniunktury, podobnie zresztą jak zmiany produktu związane

⁸ Por.: I. Foryś, Pośrednik jako doradca na rynku nieruchomości [w]: Obrót nieruchomościami, (red.) I. Foryś, Warszawa 2009, s. 176.

⁹ Więcej na temat koniunktury gospodarczej [w:] R. Barczyk, Z. Kowalczyk, Metody badania koniunktury gospodarczej, Warszawa 1993.

z dniami wolnymi od pracy, letnią i zimową pogodą, czy też okresem zbiorów.

Współczesne cykle koniunkturalne występujące w krajach wysoko rozwiniętych mają często własności różne w stosunku do właściwości cykli w gospodarkach, w których występują głębokie przemiany systemowe.

Z badań empirycznych, a także dowodów teoretycznych, wynikają następujące cechy cykli w krajach wysoko rozwiniętych:

- 1) nastąpiło wyraźne skrócenie współczesnych cykli koniunkturalnych, których długość zawiera się w przedziale 5,5-9,0 lat,
- 2) długość faz cykli jest zróżnicowana, tj. faza dużej dynamiki wzrostu jest nieco dłuższa (3-5 lat) niż faza małej dynamiki wzrostu (2,5-4 lat),
- 3) amplituda cykli jest niewielka i dodatnia,
- 4) intensywność cykli jest stosunkowo mała, przy czym jest ona większa w sytuacji, gdy cykle są wyodrębnione w szeregach produkcji sprzedanej przemysłu, a nie w danych PKB.

Cykle koniunkturalne zaobserwowane w gospodarkach, w których dokonują się procesy transformacji (jak m.in. w Polsce), mają nierzadko inne cechy morfologiczne niż cechy charakterystyczne dla krajów wysoko rozwiniętych. Ich najważniejsze właściwości to:

- 1) długość tych cykli jest stosunkowo mała, wynosi 3-6,5 roku,
- 2) długość faz wzrostowych jest nieznacznie większa (2,5-3,5 roku) niż faz spadkowych (1-2 lat), ale stosunkowo często zdarza się, że fazy spadkowe są dłuższe od faz wzrostowych,
- 3) amplitudy cykli są stosunkowo wyraźne i w większości dodatnie, tj. amplituda fazy wysokiej aktywności jest wyższa aniżeli fazy niskiej aktywności; czasem można jednak spotkać cykle o ujemnych amplitudach,
- 4) intensywność cykli w systemach okresu transformacji jest stosunkowo duża i wyższa aniżeli w krajach wysoko rozwiniętych.

Cykle koniunkturalne występujące w krajach wysoko rozwiniętych są w wysokim stopniu zsynchronizowane. Efekt ten dotyczy zwłaszcza tych krajów, które należą do ugrupowania integracyjnego (np. Unii Europejskiej). Stopień synchronizacji cykli jest mniejszy jeżeli dany kraj nie uczestniczy w procesach integracji gospodarczej. Synchronizacja występuje też w mniejszym stopniu w krajach, które niedawno podjęły procesy przebudowy systemowej i dostosowywania się do warunków integracji¹⁰.

Koniunktura w gospodarce i powiązana z nią koniunktura na rynku nieruchomości determinuje zarówno intensywność obrotów na tym rynku, jak i opłacalność inwestycji w sektorze nieruchomości. Zła koniunktura gospodarcza oznacza spadek produkcji i ograniczenie przychodów podmiotów gospodarczych i osób fizycznych, co skutkuje ograniczeniem inwestycji, odkładaniem

na przyszłość zakupów nowych nieruchomości, a w skrajnych przypadkach także wyprzedaż majątku trwałego, a więc również nieruchomości. Zagrożenie bezrobociem, niższe dochody powodują stagnację na rynku nieruchomości. Z kolei w okresie dobrej koniunktury podmioty gospodarcze wypracowują nadwyżki, które przeznaczają na inwestycje w środki trwałe. W takim okresie wzrasta podaż kapitału i spadek stóp procentowych, co skutkuje wzrostem popytu i nasileniem transakcji na rynku nieruchomości. Następuje ożywienie we wszystkich segmentach rynku nieruchomości. Wraz ze wzrostem aktywności podmiotów gospodarczych rośnie zatrudnienie, co z kolei generuje popyt na nowe powierzchnie usługowe, biurowe i handlowe. Wzrost produkcji oznacza dodatkowo popyt na powierzchnie produkcyjne i magazynowe. Dobra koniunktura przekłada się na wzrost dochodów gospodarstw domowych i większe zapotrzebowanie na usługi, w tym także rekreacyjne i turystyczne, co stanowi kolejny bodziec dla rynku nieruchomości.

Rynek w trendzie wzrostowym charakteryzuje się często specyficznym zachowaniem inwestorów, którymi kieruje euforia z osiągniętych zysków i którzy nie zauważają pierwszych symptomów zmiany tendencji. Zyski często wydają się tak duże, a powszechne opinie tak optymistyczne, że łatwo zapomnieć o zagrożeniach i ryzykach związanych z inwestowaniem w nieruchomości. W takiej sytuacji nieoceniona może okazać się pomoc profesjonalnego doradcy nieruchomościowego, który potrafi te niebezpieczeństwa w porę dostrzec.

Zaburzenia cykli koniunkturalnych na rynku nieruchomości są wynikiem powiązania z gospodarką i jej cyklicznymi wahaniami. Dodatkowym czynnikiem stymulującym bądź hamującym jest interwencjonizm państwa. Narzędzia tego interwencjonizmu są wykorzystywane w sferze podatkowej, kredytowej, gospodarki przestrzennej i wielu innych. Presja zmian podatkowych na rynek nieruchomości, zapowiedzi niekorzystnych zmian w zakresie możliwości uzyskania kredytów hipotecznych pobudzają rynek, ale często są to zmiany krótkookresowe, które skutkują nieproporcjonalnym wzrostem cen¹¹.

Metody i narzędzia pracy pośrednika jako doradcy. Przykłady ekspertyz i doradztwa

Usługi doradcze, jakie może świadczyć rzeczoznawca majątkowy, pośrednik w obrocie nieruchomościami czy też zarządca nieruchomości różnią się z zależności od charakteru zlecenia. Powstały w ich wyniku produkt może także przybrać różną postać. Może to być pisemne sprawozdanie, zeznanie w sądzie, uwagi skierowane do klienta podczas wizji lokalnej, pomoc w przygotowaniu i wdrożeniu planu wykorzystania nieruchomości, udział w dyskusji o doborze kryteriów przy wyborze lokalizacji, ocena inwestycji czy nawet porada w sprawie wynajęcia architekta lub spe-

¹⁰ Por. http://pl.wikipedia.org/wiki/Cykl_koniunkturalny

¹¹ Por.: I. Forys, Pośrednik jako doradca..., op. cit., s. 176-181

cjalisty od aranżacji wnętrz. Doradca może być zaangażowany w każdego rodzaju działalność związaną z nieruchomością, z wyjątkiem pracy fizycznej, samej budowy, utrzymania lub rozbiórki obiektu.

Doradca musi znaleźć rozwiązanie bardzo wielu różnych problemów i sprostać rozmaitym okolicznościom. Musi umieć odpowiedzieć na wiele pytań, jak np.:

- Jak można najlepiej wykorzystać nieruchomość?
- Czy można poprawić jej zyskowność?
- Czy nieruchomość należy pozostawić w obecnym stanie, odnowić, czy sprzedać?
- Czy opłaca się podzielić nieruchomość przed przeznaczeniem jej do sprzedaży?
- Jak promować nieruchomość na rynku?
- Jak przygotować do pracy osoby odpowiedzialne za marketing?
- Czy zamiana miałaby większy sens?
- Kim są potencjalni nabywcy?
- Jakie są możliwe sposoby finansowania przedsięwzięcia?
- Ile czasu zabierze sprzedaż?
- Co można zrobić, aby zwiększyć atrakcyjność nieruchomości?
- Czy zmienić przeznaczenie nieruchomości, czy też pozostać to nabywcy?
- Jakie szanse powodzenia daje inwestycja?
- Jak należy zaplanować proces deweloperski?
- Na ile projekt jest ekonomicznie realny?
- W jaki sposób wpłynie na środowisko?
- Jaki jest stopień ryzyka?
- Gdzie najlepiej ulokować nowe sklepy?
- Co lepiej: kupić, zbudować, czy wynająć lokal?
- Ile warto zapłacić?
- Jakich chwytów użyć, żeby osiągnąć cel w negocjacjach?
- Jak poprawić pakiet nieruchomości?

Dięki pomocy doradców klienci mogą wzmocnić swoją pozycję jako właściciele nieruchomości, użytkownicy, potencjalni nabywcy, podatnicy lub sąsiedzi. Mogą oczekiwać osiągnięcia powyższych celów poprzez dokonywanie wyborów, przygotowanie planów, uzasadnienie punktów widzenia, czy sprostanie wyzwaniom. Oczekują również, aby doradcy określili dla nich korzyści, a także zdefiniowali problemy i doradzili im, jak tę wiedzę wykorzystać. Niektórzy klienci chcą zachować i pomnożyć posiadany majątek, inni dopiero mają na to apetyt. Wielu chce po prostu czerpać więcej radości z życia. Zadaniem doradców jest pomóc swoim klientom w osiągnięciu tych celów, zarabiając przy tym uczciwie na życie¹².

Doradcy mają także wiele do zaoferowania w obszarach zainteresowania agend rządowych oraz samorządu terytorialnego: w gospodarce mieszkaniowej, w rozwoju gospodarczym, w stu-

diach uwarunkowań i planach zagospodarowania przestrzennego, w sprawach podatkowych i wielu innych dziedzinach.

Również w sektorze prywatnym coraz większe potrzeby właścicieli nieruchomości otwierają możliwość dalszego rozwoju usług doradczych. Sprzedający i kupujący, dzierżawcy i wydzierżawiający, zarządcy i kontrolerzy, wszyscy chcą podejmować jedynie słuszne decyzje.

Wszystko wskazuje na rosnący popyt na usługi doradcze, zarówno w latach tłustych, jak i chudych. Nawet w czasach recesji i zakłócenia rynku potrzeba usług doradczych pozostaje oczywista.

Doradcy to zazwyczaj osoby nastawione na samorealizację w pracy zawodowej, możliwość służenia swoim doświadczeniem innym oraz rozwiązywanie interesujących i trudnych spraw związanych z nieruchomościami. Wielu z nich satysfakcjonuje fakt, że po skończeniu jednego zadania podejmują nowe. Nie angażują się w zarządzanie tylko jedną nieruchomością, obsługą jednego typu transakcji, czy też realizacją jednego projektu. Lubią przemyśleć sprawę, poszukać danych i przedstawić w przekonujący sposób rozwiązanie problemu. Praca doradcy wymaga bystrości, umiejętności i śledzenia trendów w branży. Śledzenie fachowej prasy, jak również udział w programach szkoleniowych i spotkaniach w swojej i pokrewnych grupach zawodowych, są konieczne dla zapewnienia dostępu do bieżących informacji.

Jednakże doświadczenie i techniczne umiejętności to za mało. Doradcy muszą wykazywać się pewnymi cechami. Między innymi muszą posiadać umiejętności:

- **Stuchania.** Doradca musi umieć skupić się na tym, co klient ma do powiedzenia, wychwycić nie tylko słowa, ale także intencje i niewypowiedziane zamiary. Doradca musi zrozumieć czego klient naprawdę chce i dlaczego. Czy sprawa jest pilna, jakie możliwe rozwiązania były już brane pod uwagę, w jakim stopniu można wykorzystać powiązania klienta, czy może są one przeszkodą, kto jeszcze jest zaangażowany w sprawę, jakie jest nastawienie emocjonalne klienta do sprawy i jaka jest jego osobowość, czego klient oczekuje od spotkania i od doradcy.
- **Uczenia się.** Uzyskanie nowych informacji niewiele znaczy, jeżeli nie potrafimy ich zinterpretować. Dobry doradca musi być otwarty na różne i nowe interpretacje faktów. Trzeba umieć złożyć elementy układanki w całość, połączyć fakty i wykorzystać to co już zostało sprawdzone w różnych dziedzinach.
- **Badania stanu rzeczy.** Doradca musi umieć szukać i uzyskiwać informacje, podłączyć się do komputerowej bazy danych, czy wykorzystać znajomości. Musi również umieć zadawać pytania, które zachęcą do wypowiedzi. Oznacza to potrzebę formułowania pytań w taki sposób, by prowokować wyczerpującą wypowiedź. Najtrudniejsze pytania pozostawiamy na ko-

¹² Por.: J. Shlaes, Tajemnice kuchni..., op. cit., s. 3-4.

niec i stawiamy je w taki sposób, by nie wzbudzić obaw. Wyczucie taktu, przyjacielskie nastawienie i wytrwałość z pewnością odplacą się pozyskaniem informacji, które mogą być kluczem do rozwiązania problemu.

- **Analizowania.** Zebrane informacje są bezużyteczne, jeżeli doradca nie potrafi określić istotnych treści w danej sprawie. Komputery, choć to narzędzie niezbędne, nie dają wszystkich odpowiedzi. Doradca musi wykorzystać swoje umiejętności intelektualne, przemyśleć problem, odnieść się do niego szeroko lub spojrzeć pod zupełnie innym kątem, sprawdzając różne hipotezy przed wyciągnięciem ostatecznych wniosków.
- **Syntezy.** Doradca musi zebrać fakty, przeanalizować i zinterpretować je zanim udzieli odpowiedzi klientowi. Musi uwzględnić wykorzystanie, wartość i potencjał danej nieruchomości dla potrzeb klienta, a także zagrożenia wynikające z tendencji spadkowych na rynku. Jeżeli potrafi objąć całość, staje się cennym doradcą, jeżeli nie – powinien zająć się czymś innym.
- **Przekazywania informacji.** Usługi doradcy są niewiele warte, jeżeli nie potrafi on przekazać ich klientowi w jasny sposób. W niektórych przypadkach można dotrzeć do klienta poprzez emocje i intelekt. Umiejętność przekazywania własnych koncepcji nie jest kwestią wrodzonego talentu, lecz umiejętnością rozwijaną w drodze doświadczenia, kształcenia się, szkolenia i czytania. Jeżeli doradca ma z tym problemy, powinien pracować nad sobą. Język mówiony i pisany to najlepszy sposób przekonywania i wskazywania innym korzystnych rozwiązań.
- **Bycia elastycznym.** Doradca musi być dostatecznie elastyczny, by skonfrontować różne punkty widzenia. Czasami trzeba wykorzystać umiejętności z dziedziny matematyki i logiki, innym razem przydaje się znajomość ludzkiej natury. Mając do dyspozycji różne narzędzia, doradca może dostosować się do możliwości, jakie stwarza rynek i sprostować różnym wyzwaniom¹³.

Inwestorzy działający na rynku nieruchomości nie zawsze kierują się przesłankami obiektywnymi. Większość cech nieruchomości, które skłaniają kupujących do zaangażowania niemałych przeciętń środków finansowych, ma charakter subiektywny, wynikający z ich preferencji, oczekiwanych standardów czy stylu życia. Nie bez znaczenia jest też moda kształtowana przez różne czynniki, ale przede wszystkim przez media (telewizję i czasopisma poświęcone urządzaniu mieszkań, domów, aranżacji wnętrz).

Identyfikacji tych subiektywnych cech nieruchomości i preferencji klientów służą różne metody badań jakościowych, od najprostszyc do najbardziej skomplikowanych, opartych o narzędzia statystyczne. Wspólną cechą tych badań jest cel, który mam być osiągnięty. Obok potrzeby rozwiązania szerszych zagadnień, często przesłanką prowadzonych analiz rynkowych jest poszukiwanie odpowiedzi na bardzo szczegółowe pytania, np. czy preferowane

jest połączenie kuchni z jadalnią, czy możliwe do zaakceptowania są wyższe koszty inwestycji z powodu zaprojektowania nowych rozwiązań itp. Prawidłowe zdefiniowanie celu badań pozwala uniknąć straty czasu, nakładów pracy i nakładów finansowych.

Kolejnym krokiem jest zgromadzenie niezbędnych informacji, czyli znalezienie odpowiednich ich źródeł. Źródła te dzielą się na źródła wtórne (statystyka publiczna, wydawnictwa branżowe, raporty, opracowania ośrodków badań rynkowych itp.) i źródła pierwotne, czyli uzyskana przez doradcę w wyniku prowadzonych badań (eksperymenty, obserwacje, badania bezpośrednie, ankiety). Najdokładniejsze, ale bardziej kosztowne, są badania bezpośrednie. Z kolei tańsze badania pośrednie mogą okazać się mniej dokładne. Wiele z metod badań jakościowych wykorzystuje jako narzędzie zbierania informacji badania ankietowe. Do przeprowadzenia takich badań konieczne jest przygotowanie odpowiedniego kwestionariusza ankiety zawierającego tzw. metryczkę i zestaw pytań¹⁴.

Profesjonalny doradca rynku nieruchomości powinien się kierować następującymi zasadami postępowania:

- **Informacja.** Należy dobrać odpowiednie źródła informacji i upewnić się, czy informacje te są wystarczające. Nie można polegać wyłącznie na informacjach dostarczonych przez klienta i pochodzących z drugiej ręki. Trzeba samemu zdobyć niezbędne dane. Wiedza daje władzę, a w zawodzie doradcy również poczucie bezpieczeństwa.
- **Logika.** Proces logicznego myślenia pozwala ustrzec się od wielu pomyłek. Warto pokazać ten proces klientowi, żeby zdobyć jego zaufanie.
- **Gospodarność.** Dobry doradca zawsze powinien dążyć do tego, aby działać po jak najniższych kosztach. Z drogich i czasochłonnych badań należy korzystać tylko wtedy, gdy jest to rzeczywiście konieczne. Pisać i mówić należy też zwięźle, nie marnować czasu nadmiarem słów i pustych dźwięków.
- **Dokładność.** Należy rozpatrzyć wszystkie istniejące okoliczności, uważać na tzw. „zasłony dymne” i inne niebezpieczeństwa czyhające na doradcę. Przed wyciągnięciem wniosków, należy dobrze przeanalizować wszystkie informacje i okoliczności.
- **Organizacja.** Bardzo ważna jest właściwe planowanie wszelkich działań, a następnie uporządkowana prezentacja wyników pracy klientowi. Pozwoli to ograniczyć straty, a ponadto poprawić wiarygodność i profesjonalizm.
- **Odpowiedzialność.** Doradca pracuje wprawdzie dla klienta, ale nie może przy tym zapominać o profesjonalizmie i samym sobie.
- **Przeptyw informacji.** Należy utrzymywać kontakt z klientami, pracownikami, kolegami po fachu, czytać, pisać. Trzeba

¹³ Por.: J. Shlaes, *Tajemnice kuchni...*, op. cit., s. 11-12.

¹⁴ Por.: I. Forys, *Pośrednik jako doradca...*, op. cit., s. 191-193.

także umieć mówić i słuchać. Skuteczny przepływ informacji jest niezbędny w tej pracy. Klienci cenią bieżące informacje. Należy przedstawiać je czytelnie, aby dotarły do odbiorcy.

- **Planowanie czasu.** Czas odgrywa dużą rolę w zawodzie doradcy. Realizując zlecenie należy stale pilnować czasu. Materiały powinny być gotowe, gdy są potrzebne. Trzeba umieć przewidywać, co i kiedy może okazać się potrzebne, aby mieć to pod ręką na czas.
- **Obiektywizm.** Dobry doradca musi być obiektywny, nie może ulegać życzeniowym oczekiwaniom klienta. Powinien je uwzględniać, ale trzymać się swego profesjonalizmu.
- **Sceptycyzm.** Do informacji należy podchodzić sceptycznie. W błąd mogą wprowadzić nie tylko zewnętrzne źródła informacji, ale i sam klient.
- **Rozeznanie.** Doradca musi być na bieżąco z całą problematyką szeroko pojętego rynku nieruchomości. Musi wiedzieć, co się dzieje na rynku lokalnym, w regionie i w całym kraju. Musi stale podnosić swoje kwalifikacje. Klienci oczekują od niego znajomości najnowszych faktów, ludzi i mechanizmów obowiązujących w tej dziedzinie.
- **Skromność.** Nie da się wiedzieć wszystkiego. Doradca musi umieć czasem przyznać się do niewiedzy. Może tym wzbudzić większy szacunek klienta¹⁵.

Klasyczna ekspertyza wykonana w formie pisemnego opracowania powinna być poprzedzona analizą i diagnozą danego zagadnienia, na bazie której można prognozować i wydawać opinie lub rekomendować inwestorowi określony sposób postępowania. Analiza każdego zjawiska w otaczającym nas świecie staje się bardziej przekonująca, gdy poparta jest charakterystyka liczbowa. Mierzyć można zarówno zjawiska ilościowe (np. liczba mieszkań, ilość transakcji rynkowych), jak i jakościowe, które z pozoru wydają się niemierzalne (np. badanie wpływu lokalizacji na cenę nieruchomości). Profesjonalna analiza, oprócz własnych spostrzeżeń autora, wycucia rynku czy instynktu biznesowego, wymaga rzetelnych badań ilościowych zależności między różnymi zjawiskami w konkretnych warunkach. Im dokładniejszą są te badania, tym efektywniej można wykorzystać zaobserwowane prawidłowości¹⁶. Analiza powinna zawierać część ogólną, w której określa się otoczenie inwestycji (gospodarcze, społeczne, prawne, instytucjonalne), czyli powiązanie rynku nieruchomości z czynnikami determinującymi jego rozwój. Kolejnym etapem analizy jest określenie zasięgu danego rynku dla wybranego przez inwestora segmentu rynku nieruchomości. Konieczna jest również analiza popytu i podaży oraz czynników, które wpłynęły na ich poziom. Dogłębna analiza pozwala postawić diagnozę, co do stanu danego segmentu, obszaru inwestowania i wskazać na nieruchomości najlepiej rokujące na przyszłość. Etap ten jest również podstawą do prognozo-

wania przyszłych tendencji na rynku, a także prognozy szczegółowej dla wybranej opcji (lub kilku) inwestowania. Doradca rekomenduje określony sposób postępowania inwestorowi, wskazuje zagrożenia i sposoby ich uniknięcia, wskazuje najlepsze obszary inwestowania, ale nie podejmuje za inwestora decyzji, nie ponosi za niego ryzyka inwestycyjnego.

Zdarza się jednak, że doraźne czynności doradcze wykonywane są w formie opinii ustnej, zwłaszcza gdy przybierają one formę konsultacji ze specjalistą, za którą pobierane jest wynagrodzenie. Często dotyczy to doradztwa wykonywanego przez zarządców czy pośredników w obrocie nieruchomościami. W pracy zarządcy zdarzają się tego typu opinie i doradztwo na rzecz podmiotów, dla których zarządca nie wykonuje czynności zarządzania na podstawie umowy o zarządzanie. Rzeczoznawca majątkowy opinie, opracowania, analizy sporządza zazwyczaj w formie pisemnej¹⁷.

Jak już wcześniej wspomniano, końcowy efekt pracy doradcy może przybrać różną postać. Może to być np. pisemne sprawozdanie, uwagi skierowane do klienta podczas wizji lokalnej, pomoc w przygotowaniu i wdrożeniu planu wykorzystania nieruchomości, udział w dyskusji o doborze kryteriów przy wyborze lokalizacji, czy też ocena inwestycji. Najczęściej spotykane produkty doradcy rynku nieruchomości to:

- **Studium opłacalności.** Jest to analiza mająca na celu wykazanie klientowi lub innej zainteresowanej stronie, czy promowany projekt jest realny, czy nie. Zazwyczaj zawiera opis projektu, analizę możliwości rynkowych, zestaw prognoz finansowych oraz porównanie przewidywanych przychodów w porównaniu do kosztów inwestycji, pozwalające zbadać ekonomiczną zasadność projektu.
- **Analiza rynku.** Jest to termin używany do określenia różnego rodzaju analiz związanych z rynkiem, dotyczących całego rynku lub konkretnej lokalizacji czy zastosowania. Doradca przygotowuje analizę rynku na życzenie klienta, który chciałby np. wiedzieć, na jaki poziom sprzedaży może liczyć w sklepie na określonym terenie albo czy może liczyć na powodzenia punktu gastronomicznego. Poszczególne elementy analizy rynkowej mogą obejmować przegląd struktury demograficznej na danym obszarze oraz dane statystyczne o strukturze sprzedaży, oszacowanie możliwości nabywczych osób z danej grupy demograficznej, badanie opinii publicznej oraz określenie charakterystyki klientów i ich preferencji, jak również przewidywaną wielkość sprzedaży na terenie objętym analizą.
- **Analiza dalszego sposobu wykorzystania nieruchomości.** Jest to ocena sposobu wykorzystania terenu dla osiągnięcia największych zysków lub innych korzyści. Dzięki tego rodza-

¹⁵ Por.: J. Shlaes, *Tajemnice kuchni...*, op. cit., s. 27-28.

¹⁶ Por.: I. Foryś, *Pośrednik jako doradca...*, op. cit., s. 181-182.

¹⁷ Por.: I. Foryś, *Doradztwo na rynku nieruchomości*, Warszawa 2008, s. 68.

- ju analizom doradcy badają możliwości wykorzystania nieruchomości i zalecają najlepszą formę ich wykorzystania.
- **Analiza lokalizacji.** Jest to opracowanie, które umożliwia ocenę właściwości nieruchomości, aby sprawdzić, czy jest odpowiednia do wybranego celu, z uwzględnieniem takich czynników, jak miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego, warunki geologiczne, możliwości dojazdu i znaczenie dla danego obszaru.
 - **Analiza możliwości lokalizacyjnych.** Jest to opracowanie mające na celu porównanie dostępnych lokalizacji do wykorzystania na określony cel (np. motel, oddział banku, centrum dystrybucji czy budka z kurczakami z różną).
 - **Plan rozwoju.** Jest to schemat działań niezbędnych do poprawy stanu nieruchomości, w skład którego mogą wchodzić badania rynku, kryteria projektowe i rozwojowe, przegląd możliwości zagospodarowania przestrzennego, analiza kosztów, analiza rynku, studium opłacalności, analiza wpływu na środowisko oraz przygotowanie planu podjęcia konkretnych działań, harmonogram czasowy i zarządzanie projektem w trakcie jego realizacji.
 - **Analiza wpływu na otoczenie lub zmiany przeznaczenia terenu.** Zazwyczaj dokument taki przygotowujący jest dla organów gmin zajmujących się przygotowaniem miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego. Analizy obejmują wpływ danego projektu na wykorzystanie danego terenu i wartość sąsiednich nieruchomości, a także porównywalne przypadki na innych obszarach i prawdopodobne skutki wpływu projektu na np. ruch uliczny, populację w szkołach, dochody z podatków itp.
 - **Analiza planu zagospodarowania przestrzennego.** Zazwyczaj jest wykonywana w związku z planowaną zmianą w planie zagospodarowania przestrzennego danej gminy, dzielnicy lub jej części. Tego rodzaju analizę można rozpocząć od istniejącego planu zagospodarowania. Np.: czy na cele komercyjne przeznaczono odpowiednią ilość terenu?, czy odpowiednia jest wielkość terenu przeznaczona na cele przemysłowe i inne? Może również obejmować informacje o wpływie planu zagospodarowania przestrzennego lub zmiany w planie na sąsiednie nieruchomości. Zdarza się, że analiza przeznaczenia terenu wiąże się ze zmianą przeznaczenia terenu, przepisów dotyczących planowania, administracją zarządzającą itp.
 - **Przegląd kierownictwa.** Opracowanie takie dotyczy oceny pracy zarządcy nieruchomości czy firmy zarządzającej aktywami, w skład których wchodzi nieruchomości. Takie zadanie wiąże się zazwyczaj z fizycznym sprawdzeniem stanu i utrzymania nieruchomości, ze spotkaniami z zarządcą, z przeglądem procedur administracyjnych, zapoznaniem się z dokumentami, stosunkami z dzierżawcami oraz informacja-

mi z zakresu eksploatacji. Ocena taka dotyczy zarządzania, polityki personalnej, utrzymania nieruchomości, doboru najemców itp.

- **Analiza kosztów lub zysków.** Jest to ocena korzyści związanych z konkretną decyzją związaną z nieruchomościami. Tego typu analiza obejmuje zazwyczaj ocenę korzyści płynących z różnicy oczekiwanych kosztów i zysków wynikających z podjętej decyzji. Zdarza się, że doradcy sprawdzają tego rodzaju relacje w związku z szerszymi zadaniami, choć zdarza się, że ich zadanie polega na przygotowaniu raportu o kosztach (czy też zyskach) przy współpracy z architektami, inżynierami lub ekonomistami.

– **Analiza portfela.** Analiza istniejącego lub proponowanego portfela nieruchomości polega na ocenie czegoś więcej niż tylko poszczególnych inwestycji, bo także ich układu i zarządzania portfelem. Analiza pozwala na opracowanie kryteriów doboru nieruchomości, negocjowanie zakupów, jak również ocenę zarządcy portfela. Odpowiednio dobrane techniki analizy inwestycji mogą się okazać niezbędne dla sprawdzenia korzystnego zestawienia układu portfela i zmierzenia ryzyka.

Tego rodzaju i inne analizy można łączyć w różny sposób, stosownie do oczekiwań klienta. Od doradców często oczekuje się twórczego podejścia i nowych rozwiązań spełniających rzeczywiste potrzeby klienta. Nie wystarczy przygotowanie standardowych produktów, cudzych pomysłów czy sposobów realizacji zadania i rutynowego podejścia do zadania. Każda z tych analiz może wiązać się z postępowaniem sądowym. Wielu doradców pełni funkcje biegłych, a ich wsparcie pomaga klientom i ich doradcom prawnym rozróżniać oraz oceniać fakty w danej sprawie i przygotować skuteczną argumentację. Jednak nie każdy doradca nadaje się do tego typu zadań, ponieważ wymagają one między innymi świetnej pamięci, umiejętności gromadzenia i uporządkowania dużej ilości informacji, gruboskórności, bystrości i w miarę ugodowej natury, a przynajmniej umiejętności sprawiania takiego wrażenia¹⁸.

Podsumowanie

Inwestowanie na rynku nieruchomości wymaga – dla podjęcia właściwych decyzji – uwzględnienia i opracowania olbrzymiej ilości informacji z różnych dziedzin: obrotu nieruchomościami, zarządzania, wyceny, prawa, marketingu, finansów, prowadzenia spraw administracyjnych i sądowych, do których dostęp jest najczęściej mocno utrudniony. Sama informacja jest przy tym tylko jednym z elementów koniecznych do podjęcia właściwej decyzji. Zebranie tych informacji musi i ich przetworzenie to zadanie doradcy rynku nieruchomości, który – bazując na posiadanej wiedzy i wieloletnim doświadczeniu – potrafi właściwie ocenić jej jakość i przydatność dla danego przedsięwzięcia oraz skalę jej zastosowania.

Doradztwo na rynku nieruchomości to zarówno wymagający ogromnej wiedzy i doświadczenia zawód, jak i biznes, który wyma-

¹⁸ Por.: J. Shlaes, *Tajemnice kuchni...*, op. cit., s.5-7.

ga pieniędzy na zapłacenie rachunków, rozwój firmy i przetrwanie ciężkich czasów, czyli okresów, w których brakuje zleceń. Dlatego też doradcy, aby uzyskać satysfakcjonujące wynagrodzenie, muszą zaproponować użyteczny, starannie dopasowany do potrzeb i oczekiwań produkt i dobrze go sprzedać klientowi. Przy tych zastrzeżeniach wydaje się jednak, że zapotrzebowanie na profesjonalne usługi doradztwa na rynku nieruchomości będzie wciąż rosło.

Problemem na jaki napotykać zarówno funkcjonujący już w oparciu o korporacyjnie nadawane tytuły zawodowe doradcy, jak i inwestorzy, jest brak stosownych uregulowań prawnych. Wspomniane wyżej incydentalne, zawarte w ustawie o gospodarce nieruchomości sformułowania, są absolutnie niewystarczające. Kiedy w roku 1997 r. podjęto prace legislacyjne nad tą ustawą, regulacje dotyczące zawodów nieruchomościowych znalazły się tam dosyć przypadkowo, pod naciskiem istniejących już środowisk zawodowych. Z początkiem tego roku regulacje te zostały zredukowane do dotyczących rzeczoznawstwa majątkowego. Deregulacja, sprowadzająca się do tego, że zawody nieruchomościowe mogą być wykonywane przez osoby bez jakiegokolwiek przygotowania, jest zupełnym nieporozumieniem. Należy zatem powrócić do regulacji ustawowych. Wydaje się dzisiaj, że cała problematyka dotyczących wykonywania zawodów nieruchomościowych dojrzała do uregulowania w odrębnej ustawie. Taka odrębna ustawa powinna zawierać także regulacje dotyczące zawodu doradcy rynku nieruchomości.

Roman Doganowski

Bibliografia

- Barczyk R., Kowalczyk Z., *Metody badania koniunktury gospodarczej*, PWN Warszawa 1993
- Brzeski W. J., *Nieruchomości w Polsce: pośrednictwo i zarządzanie: kompendium*, EIN Warszawa-Kraków 2007
- Brzeziński Z. (red.), *Pośrednik na rynku nieruchomości*, Poltext Warszawa 2008
- Foryś I., *Doradztwo na rynku nieruchomości*, PFRN Warszawa 2008
- Foryś I., *Pośrednik jako doradca na rynku nieruchomości [w:] Obrót nieruchomościami*, (Red.) I. Foryś, Poltext Warszawa 2009

Jakiel A. [w]: *Encyklopedia wiedzy o nieruchomościach*, EIN EPI Warszawa - Kraków 2008

Jaworski J., *Zawód pośrednika w obrocie nieruchomościami*, C. H. Beck Warszawa 2008

Kalus S., *Problematyka prawna doradztwa nieruchomościowego*, *Nieruchomości* C. H. Beck, Nr 12/2007, www.nieruchomosci.beck.pl

Karpiński W., *Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami: tworzenie i doskonalenie warsztatu pracy*, Wydawnictwo C. H. Beck Warszawa 2007

Ledzion-Trojanowska Z., *Doradztwo w zakresie rynku nieruchomości*, *Nieruchomości* C. H. Beck, Nr 5/2009, www.nieruchomosci.beck.pl

Ledzion-Trojanowska Z., *Sylwetka doradcy rynku nieruchomości*, *Nieruchomości* C. H. Beck, Nr 11/2009, www.nieruchomosci.beck.pl

Sędek Sz., *Doradca rynku nieruchomości – nowa jakość*, *Nieruchomości* C. H. Beck, Nr 7/2002, www.nieruchomosci.beck.pl

Sędek Sz., *Dlaczego 10 lat temu powstało Polskie Stowarzyszenie Doradców Rynku Nieruchomości?*, *Nieruchomości* C. H. Beck, Nr 6/2010, www.nieruchomosci.beck.pl

Shlaes J., *Tajemnice kuchni doradcy rynku nieruchomości*, PFRN Gdynia 2000

Wolna Encyklopedia Wikipedia

Żurowski T., *Czy jesteś doradcą rynku nieruchomości?*, *Nieruchomości* C. H. Beck, Nr 6/2009, www.nieruchomosci.beck.pl



Roman Doganowski

Ma wieloletnie doświadczenie w zakresie pośrednictwa i doradztwa na rynku nieruchomości. Przez wiele lat był także członkiem Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej. Jest wykładowcą akademickim (PWSZ Sulechów i Uniwersytet Zielonogórski). Wcześniej był samorządowcem – prezydentem miasta, radnym i ekspertem sejmowym Związku Miast Polskich. Brał udział we wszystkich pracach legislacyjnych związanych z ustawą o gospodarce nieruchomościami i jej wielokrotnymi nowelizacjami. Jest autorem wielu publikacji, jak np. *Ustrój i zadania samorządu terytorialnego*, *WSZAP, Sulechów 2001*, *Działalność samorządu terytorialnego na rynku kapitałowym i budżet zadaniowy jako instrumenty zarządzania rozwojem lokalnym*, [w:] *Zarządzanie rozwojem lokalnym*, PWSZ, Sulechów 2003, *Gospodarowanie nieruchomościami*, PWSZ, Sulechów 2010, *Obrót nieruchomościami w teorii i w praktyce* PWN, Warszawa 2012.

Jak można rozwiązać uwarunkowania historyczne nieruchomości w Polsce

Wojciech Dyakowski

Jesteśmy Państwem, w którym bardzo poważny wpływ na rynek nieruchomości ma historia. Może nie wprost ta Wielka, ale na pewno jej konsekwencje. W obecnych granicach Polski są bowiem tereny objęte ongiś różnymi systemami prawnymi zaborców. Chociaż od odzyskania niepodległości w 1918 r. minęło już bli-

sko 100 lat, to niestety nadal brakuje rozwiązań prawnych jednoznacznie niwelujących różnice pomiędzy tymi systemami.

W okresie II RP podjęto wiele wysiłków by doprowadzić do jednolitości, jednak prace te zostały brutalnie przerwane wybuchem II wojny światowej. Niemcy i Sowieci zaczęli szybko wpro-

wadzać swoje prawo. Łamali przy tym prawa do nieruchomości ludności polskiej. Przede wszystkim mordowali ludzi, a właściciele nieruchomości i ich bliskich było wśród nich bardzo wielu.

Koniec wojny nie oznaczał niestety powrotu do praw II RP. Wręcz przeciwnie – został narzucony Polsce kolejny zbrodniczy system mający za jeden ze swoich naczelných celów likwidację własności indywidualnej (niepaństwowej). Kierując się tą zasadą, powołując się na „wolę ludu pracującego miast i wsi”, zaczęto wydawać dekrety zabierające prawa właścicielom nieruchomości. Co więcej, bardzo często nawet nie stosowano wszystkich przepisów tych dekretów, byle tylko przejść na rzecz Skarbu Państwa jakąś działkę, kamienicę czy fabrykę.

Niektórzy właściciele próbowali dochodzić swoich praw przed sądami, ale wspomniane naczelné zasady systemu i w tym przypadku prawie całkowicie blokowały możliwości uregulowania stanu prawnego.

W tych postępowaniach oczywiście istniał obowiązek powiadomienia o nich wszystkich zainteresowanych. Trzeba jednak pamiętać, że nawet przy najlepszej woli (a tej z reguły brakowało) dotarcie do tych osób było bardzo utrudnione, a często wręcz niemożliwe – wojna była przecież bardzo częstym powodem śmierci, zaginięcia lub pozostawania poza granicami kraju osób związanych z prawami do nieruchomości. Z tego powodu, bardzo często w decyzjach, wyrokach czy postanowieniach z tamtego okresu brakuje poświadczenia zapoznania wszystkich stron postępowania o ich przebiegu i rezultatach.

W całym okresie funkcjonowania tzw. Polski Ludowej było wiele przepisów na podstawie których dokonywano różnych przekształceń własnościowych w mniejszym lub większym stopniu naruszających istniejące już prawa do nieruchomości. Warto jednak wiedzieć, że do 1957 roku obrót nieruchomościami rolnymi (poza gruntami nadanymi z tzw. reformy rolnej lub osadnictwa na Ziemiach Odzyskanych) był praktycznie nieograniczony i odbywał się z reguły z pominięciem jakiegokolwiek umowy prawnej czy też drogi sądowej.

Kolejnym poważnym problemem jest to, że bardzo dużo wspomnianych decyzji, wyroków i postanowień nie zostało ujawnionych w księgach wieczystych, lub zapisanych w odpowiednich rejestrach. Obecnie często dotarcie do nich jest jedynie szczęśliwym zbiegiem okoliczności.

Szczególnie dziwne jest to, że nasze Państwo nie ma wszystkich podpisanych przez siebie umów międzynarodowych. Chodzi o tzw. umowy indemnizacyjne. Były one zawierane między Polską i wieloma państwami świata, a dotyczyły wypłaty przez te państwa obywatelom II RP przebywającym po wojnie na ich terenie odszkodowań za nieruchomości utracone w Polsce. Umowy te w swoich załącznikach zawierały obszerne listy, gdzie były wymienione między innymi adresy nieruchomości, ich właściciele oraz wysokość wypłaconego im odszkodowania. Niestety nikt nie zadbał o to, że Państwo Polskie przede wszystkim listy te posiadało, a przecież

wynikające z nich zapisy powinny się znaleźć w odpowiednich księgach wieczystych!

Muszę w tym miejscu przypomnieć, że nadal nie ma w Polsce obowiązku założenia księgi wieczystej dla każdej nieruchomości. Ponadto obecnie wprowadzany system Nowej Księgi Wieczystej, choć daje możliwość jej odczytu w Internecie, to nie pokazuje historii nieruchomości, co w świetle wcześniejszych moich uwag jest szczególnie istotne. Czy więc w takiej sytuacji można mówić o realizacji przez Państwo zapisu Art. 21 ust. 1 Konstytucji RP stanowiącego, że „*Rzeczpospolita Polska chroni własność i prawo dziedziczenia*”?

To niestety jeszcze nie koniec wszystkich historycznych uwarunkowań praw do nieruchomości w Polsce. Bardzo poważnym problemem są niejednokrotnie błędne dane geodezyjne. I tutaj nadal istnieje problem niejednorodności danych z okresu zaborów. Modelowym rozwiązaniem jest w tym przypadku kataster, czyli urzędowy spis wszystkich działek z podaniem praw do nich, określeniem ich położenia, granic, powierzchni i sposobu użytkowania. Taki kataster był założony w zaborze pruskim. Na nieco niższym poziomie był kataster austriacki. Natomiast zabór rosyjski miał tylko dla niektórych nieruchomości tzw. Repertoria hipoteczne częściowo wzorowane na katastrze, jednak na zdecydowanie niższym poziomie.

Każdy z tych systemów miał swój system prawny, odmienne miary, mapy, ich skale itp. Do dzisiaj jest to jeszcze powodem wielu błędów przy obrocie nieruchomościami.

I tutaj, podobnie jak w systemie prawnym, w okresie II RP podjęto bardzo zdecydowane działania ujednociające, jednak przez wybuch wojny prace te zostały przerwane.

Jak już wcześniej wspomniałem, czasy bezpośrednio po wojnie, to okres całkowitego braku poszanowania dla własności niepaństwowej. Wychodząc z założenia, że przecież i tak wszystkie nieruchomości wkrótce będą należały do Państwa, nie podejmowano działań związanych z budową katastru, chociaż formalnie był wydany stosowny dekret (1947). Jednak każde państwo pobiera podatki, a wśród nich podatek gruntowy. W „państwie robotników i chłopów” przyjęto, że nie będą oni oszukiwali swojego przecież państwa i ustalenie powierzchni nieruchomości odbyło się poprzez ankiety wypełniane przez podatników. Okazało się, że jednak z tą uczciwością jest coś nie tak – zabrakło około 1,5 mln hektarów, czyli około 5% powierzchni kraju!!!

Nie wrócono jednak do kontynuowania przerwanych przez wojnę prac związanych z budową katastru, bo wówczas wszystko co było przedwojenne, sanacyjne, musiało być z zasady złe. Rozpoczęto budowę nowego (oczywiście lepszego) systemu nazwanego ewidencją gruntów i budynków. W pracach tych nie dochodzono jednak do ustalenia faktycznego zasięgu praw do nieruchomości. Przedmiotem pomiarów były granice faktycznego użytkowania gruntów. Czyli, jeśli na przykład ktoś postawił płot według swojego widzimisie, to w tej ewidencji linia płotu stawała się granicą dział-

ki. Oczywiście w takiej sytuacji powierzchnia zaewidencjonowanej działki nie mogła się zgadzać z tą zapisaną w tytule własności. Konsekwencje takiej zasady powstawania ewidencji gruntów i budynków niestety jeszcze nadal bardzo często prowadzą do licznych sporów.

Przedstawione powyżej uwarunkowania historyczne nie wyczerpują oczywiście całości zagadnienia. Chodziło mi jednak o pokazanie, że działając na naszym polskim rynku nieruchomości niejednokrotnie trzeba wykazać się dużą wiedzą i wynikającą z niej ostrożnością, aby uniknąć przykrych konsekwencji przy realizacji transakcji kupna – sprzedaży.

Jednak przede wszystkim potrzebne są działania ze strony Rządu, Parlamentu i Prezydenta. Powinny się one skupić na dwóch zagadnieniach: reprivatyzacji i dokończenia budowy katastru.

O ile jest wola budowy katastru – prace są coraz bardziej zaawansowane – to praktycznie nic się obecnie nie dzieje w sprawach reprivatyzacji. W III kadencji Sejmu były procedowane projekty (poselski i rządowy) odpowiedniej ustawy, ale ówczesny Prezydent (Aleksander Kwaśniewski) zawetował przyjętą przez Parlament ustawę i Jego veto nie zostało odrzucone, co oznacza, że problem nadal istnieje.

Trzeba zatem próbować znaleźć rozwiązanie. I tutaj znowu powracam do historii. Otóż nasi Dziadowie mieli podobny problem po I wojnie światowej. Nieruchomości podlegających reprivatyzacji było zdecydowanie mniej – głównie były to majątki skonfiskowane przez carat za udział w walkach niepodległościowych. Problem został bardzo prosto, a przez to bardzo szybko rozwiązany. Otóż każdy kto udowodnił swoje dawne prawa, mógł odzyskać swoją nieruchomość niemal natychmiast. Musiał jednak spełnić tylko jeden warunek – zapłacić podatek od odzyskanego majątku. Podatek ten został ustalony jako... 50 % wartości przejmowanej nieruchomości!

O zwrot wystąpiły głównie dwie grupy osób – ci których było na to stać oraz ci którzy mieli określony pomysł na czerpanie dochodów z odzyskanych nieruchomości. Jednak podobno chętnych

nie było zbyt wielu. Metoda była jednak skuteczna i nikt nie mógł powiedzieć, że Państwo jest przeciwne reprivatyzacji. Pragnę zwrócić uwagę, że ten sposób uniemożliwia jego zaskarżenie do sądów międzynarodowych, bo otwiera drogę do odzyskania nieruchomości, a wysokość podatków zależy tylko od Parlamentu każdego państwa.

Druga propozycja była zgłoszona do Rządu i Parlamentu, na początku lat 90-tych ubiegłego wieku, w imieniu Łodzi, przez ówczesnego Prezydenta Miasta Pana Grzegorza Palkę. Wynikała ona z przekazanych na jednym ze spotkań doświadczeń brytyjskich urzędników. Pomysł sprowadzał się do tego, żeby dać danym właścicielom ściśle określony czas (np. 7-10 lat) na zgłoszenie swoich roszczeń. Wszystkie one miały być skatalogowane w taki sposób, aby było wiadomo kto o jaką nieruchomość się ubiega, oraz jaka jest jej wartość rynkowa. Po upływie ustawowego terminu niezgłoszone roszczenia miały wygasnąć. Natomiast sposób i wielkość przyznawanych praw lub rekompensat, miał wynikać z podsumowania złożonych wniosków.

Jak widać, jest co najmniej kilka sposobów rozwiązania problemu reprivatyzacji. Niestety, nie ma co już chyba liczyć, że stanie się to w tej kadencji Sejmu. Oby kolejna kadencja zaowocowała tą tak bardzo potrzebną ustawą.

Może wówczas omówione w tym artykule problemy będą już tylko historią nie mającą wpływu na rynek nieruchomości. Oby.



Wojciech Dyakowski – mgr inż. geodeta, absolwent Politechniki Warszawskiej oraz Studiów Podyplomowych z zakresu Rynku Nieruchomości Uniwersytetu Łódzkiego. Wieloletni dyrektor Wydziału Geodezji i Gospodarki Nieruchomościami Urzędu Miasta Łodzi, ekspert Strony Samorządowej Komisji Wspólnej Rządu i Samorządu Terytorialnego w sprawach geodezji i gospodarki nieruchomościami. Wieloletni wykładowca na Uniwersytecie Łódzkim (Wydział Zarządzania oraz Wydział Geografii i Nauk o Ziemi). Członek Towarzystwa Urbanistów Polski. Odznaczony honorową odznaką „Zasłużony dla Kultury Polskiej”.

POŚREDNICY I PORTALE – CZYLI KONFLIKT POZORNY

Marian Łuka

Ztezą, że sporą część naszego życia zdominował Internet nikt rozsądny nie dyskutuje. Nikt rozsądny nie powinien też z Internetem walczyć. Rozwój technologii informatycznych i obsługujących je urządzeń mobilnych, to najbardziej prawdopodobny kierunek rozwoju naszej cywilizacji, czy się to komuś podoba, czy nie. Części naszego społeczeństwa podoba się to, że wiele spraw codziennych możemy załatwić siadając przed komputerem, bez po-

trzeby udawania się do takich czy innych urzędów bądź instytucji. W taki oto sposób możemy złożyć wniosek w ratuszu czy np. kupić bilet na pociąg. Oszczędności aż nazbyt oczywiste, nie tylko czasowe. Internet na naszych oczach przeobraża niektóre sfery działalności gospodarczej. Znakomitym przykładem jest tutaj handel, dystrybucja czy zaopatrzenie. Wypieranie z rynku wielowiekowej i nieśmiertelnej wydawałoby się poczty, staje się faktem.

Techniki komputerowe i technologie informatyczne wpływają na zmiany w sposobie wykonywania niektórych zawodów. Trudno szukać dzisiaj np. architekta ślęczącego nad deską kreślarską z rapidografem w ręku, czy filmowca obrabiającego obraz filmowy w sposób inny niż komputerowy. Oczywiście, nie wszyscy z takie- go obrotu sprawy są zadowoleni. Młodzi adepci wielu profesji wręcz nie wyobrażają sobie funkcjonowania bez komputera i nie wiedzą jak można było uprawiać ich zawód bez tego narzędzia. Ci starsi natomiast, z doświadczeniem i uznanym dorobkiem, mają zrozumiałe opory przed uczeniem się nowych technik. Widząc jednak, jakie dają one możliwości, wybór staje się oczywisty. Internet i technologie informatyczne nie ominęły również i rynku nieruchomości. Podmioty obsługujące ten segment gospodarki podzieliły się na 3 grupy. Jedni witali nowe technologie entuzjastycznie, widząc w nich możliwości zwiększenia swoich dochodów poprzez dotarcie do szerszego grona klientów, inni wieszczili koniec tradycyjnego pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, jeszcze inni twierdzili, że pewnie ktoś trzeci na tym skorzysta. I jak to w życiu bywa, okazało się, że każda z tych opinii zawierała po trosze prawdę.

Technologie informatyczne dały nowe możliwości.

Internet, jak żadne inne medium, pozwala dotrzeć do bardzo szerokiego grona potencjalnych klientów pośrednika. Grona wręcz nieograniczonego granicami państw ani budżetem przeznaczonym na reklamę. Internet nie zna bowiem granic.

Co więcej, pozwolił zrezygnować z dotychczasowej, drogiej reklamy prasowej czy radiowej, powodując wymierne oszczędności.

Dotychczasowe pośrednictwo przeszło do lamusa.

Praktycznie nie ma na rynku agencji nieruchomości, które nie korzystałyby z Internetu. Nikt już nie pracuje z ewidencją ofert w postaci tradycyjnego zeszytu.

Agencje wykorzystują zaawansowane programy komputerowe i wielodostępowe bazy danych pozwalające innym agencjom korzystać ze swoich ofert. Programy te umożliwiają bezpośrednią wysyłkę oferty klientowi wprost z bazy danych za pomocą jednego kliknięcia. Klient otrzymuje pełny opis nieruchomości wraz ze zdjęciami bądź możliwością odbycia spaceru wirtualnego po obiekcie.

Trzeci podmiot na rynku nieruchomości.

Jak należało się spodziewać, pojawił się nowy podmiot na „nowotechnologicznym” rynku nieruchomości. Tym podmiotem stały się firmy z segmentu IT agregujące oferty z rynku nieruchomości i oferujące ich publikację na stworzonych przez siebie stronach internetowych. Z czasem te proste strony WWW zaczęły rozbudowywać swoje funkcjonalności o szereg usystematyzowanych informacji, przekształcając się w specjalistyczne portale nieruchomościowe.

W efekcie tego powstały komercyjne podmioty „trzecie” oferujące pośrednikom w obrocie nieruchomościami publikację w jednym miejscu dużej liczby ofert. Mechanizm argumentacyjny był

prosty: im więcej ofert na danym portalu tym lepiej. Lepiej dla klienta, bo widzi szersze spektrum ofert i lepiej dla pośrednika, bo portal przyciąga większą rzeszę klientów.

Ale przede wszystkim najlepiej dla portalu, ponieważ ma większe dochody z publikacji i większą oglądalność. Większa oglądalność to wyższe ceny za reklamy komercyjne. I dotąd każda ze stron była zadowolona.

Problem pojawił się wówczas, gdy „strona portalowa” naruszyła ową równowagę zadowolenia. Niektóre portale chcąc być „bardziej zadowolonymi”, zaczęły stopniowo podwyższać ceny za publikację ofert pośredników. Zapomniały jednak o rzeczy podstawowej: to dzięki pośrednikom publikującym u nich swoje oferty zdobyły popularność i oglądalność.

Inne portale niesione falą popularności, zapomniały o swojej podstawowej misji i przyjęły dla siebie rolę guru rynku nieruchomości, podejmując się oceny, który pośrednik jest lepszy, a który gorszy. Oceny – wg własnych, bardzo nieobiektywnych kryteriów, jak np. czas odpowiedzi na e-mailowe zapytanie klienta.

Jeszcze inne portale zaczęły się lansować w mediach jako eksperci rynku nieruchomości, szermując na lewo i prawo uśrednionymi danymi, jakie łatwo uzyskać ze zgromadzonych ofert. Rzecz w tym, że uśredniona cena 1 m² mieszkania w Polsce jest wielkością abstrakcyjną i bezwartościową, jako że inna jest ona w Warszawie, inna w Katowicach i jeszcze inna w Suwałkach.

Wysoce nieetyczną i niestosowną jest też praktyka pewnego portalu polegająca na umieszczaniu obok szczegółowego opisu nieruchomości znalezionej w wyniku wielokryterijnego wyszukiwania, płatnej reklamy nieruchomości porównywalnej, oferowanej przez inny podmiot.

Te i inne zachowania przedstawicieli niektórych portali nieruchomościowych wprowadziły załamek konfliktu w poprawne dotąd relacje pomiędzy pośrednikami i portalami. Konfliktu, który tak naprawdę nie istnieje.

Obie strony mają bowiem wspólny interes: pośrednicy zainteresowani są promocją swoich nieruchomości na portalach z dużą liczbą ofert, bo tam znajdują swoich przyszłych klientów, a portale zarabiają na ich publikacji. I tego status quo nie powinno się naruszać.

Portale w żadnym wypadku nie mogą narzucać pośrednikom swoich warunków, zwłaszcza w zakresie cen, gdyż bardzo łatwo wyobrazić sobie zorganizowany odwrót pośredników od takiego partnera.

Nie powinny też one wyręczać pośredników z roli ekspertów rynku nieruchomości, gdyż to właśnie oni najlepiej znają swoje lokalne rynki. Portale nie powinny organizować rankingów agencji ani dokonywać ocen pośredników bez ich zgody. Jedynym uprawnionym do takiej oceny jest rynek.

Portale są tylko narzędziem i aż narzędziem do komunikacji pomiędzy pośrednikiem i jego klientem. Wszyscy będą zadowoleni, jeżeli to narzędzie będzie coraz doskonalsze.

Myszę, że potencjalnego konfliktu między pośrednikami a portalami można uniknąć pod warunkiem, że każdy pozostanie przy swojej roli. W żadnym wypadku koń nie powinien decydować za woźnicę, dokąd ten ma jechać.

Marian Łuka



Mgr inż. Marian Łuka jest absolwentem Politechniki Śląskiej i Uniwersytetu Śląskiego. Pracował jako analityk konstrukcji oraz programista. Od 1987 r. prowadzi agencję nieruchomości FORUM w Bielsku-Białej. Jest pośrednikiem oraz doradcą rynku nieruchomości.

Dlaczego rynek nas nie kocha?

Lukasz Kruszewski

Miłość to zagadkowa rzecz. Wielu o niej mówi, lecz nikt jej nie widział. Wielu pragnie, żaden jednak nie wie, jak się z nią obchodzić? Z jednej strony doprowadza do paranoicznej euforii, z drugiej do głębokiej nienawiści. Może prawdę znał Norwid twierdząc, iż prawdziwa miłość, taka która nas nigdy nie zdradzi, to miłość do nas samych?

Każdy chce być kochanym tylko w poszukiwaniu miłości zapomina, że aby ją otrzymywać najpierw należy nią obdarzać. A z tym już trudniej.

Zawód pośrednika nieruchomości osobom z zewnątrz wydaje się straszny, niedostępny i pełen taniej hochsztaplerki. O sobie natomiast lubimy myśleć jak o wybawicielach, znachorach leczących chore wnętrza naszych klientów. Prawda jest jednak taka, że co byśmy o sobie nie myśleli – rynek nas nie kocha. Ba, w większości – przynajmniej tej artykułowanej – gardzi nami. Dlaczego pośrednik nieruchomości bardziej kojarzy się z obłudą polityka niż spolegliwym opiekunem – bohaterem „Pism etycznych” prof. L. Kotarbińskiego?

Brak realnej wartości usług

Przyczyn takiego stanu rzeczy jest kilka. Po pierwsze, klienci mają niski poziom świadomości, jaką realną wartość można uzyskać dzięki pomocy pośrednika. Na pierwszy rzut oka wydawałoby się to absurdem. Jak to jaką? Konkretnie, sprzedaż bądź zakup nieruchomości. Problem polega na tym, że nie są one celem współpracy, lecz konsekwencją.

Prawdziwym celem współpracy jest osiągnięcie stanu, jaki dotyczy klienta kiedy sprzedamy bądź pomożemy mu nabyć nieruchomość. To właśnie o takie doświadczenie nam chodzi. Wielu z nas uparcie wierzy, sądzi a dalej zachowuje się tak, jakby klienci kupowali od nas produkt w postaci usługi pośrednictwa nieruchomości. To błąd. Konsumenci nigdy nie kupują produktów dla nich samych, lecz dla wartości, które dzięki nim zrealizują. W myśl zasady. Nie kupuję komputera by go mieć. Kupuję, aby pomógł mi (jako narzędzie) zrealizować wartości związane z samorozwojem, komfortem pracy czy możliwością komunikacji. Podobnie jest z pośrednictwem.

Nie potrafimy jasno i wyraźnie pokazać wartości, jaką dzięki naszemu działaniu uzyskają klienci. Czy zagwarantujemy im sprawną obsługę? Pomożemy zbudować poczucie wyjątkowości i presti-

żu? Zdejmujemy ciężar niesprzedającej się nieruchomości? Zapewnimy przekonanie, że są we właściwych rękach? Czy może zadbamy o to, by paradoksalnie wzbogacili się dzięki sprzedaży (zaoszczędzając na określonych wydatkach). Jest tyle wartości, tyle insightów które z powodzeniem można wykorzystywać w komunikacji, że z prerażeniem zerkam jak wszyscy stosują oklepane schematy. I to jeszcze bez braku zrozumienia z jakiej filozofii marketingu nieruchomości one wynikają.

Winą takiego stanu rzeczy jest anachroniczne podejście do powyższego. A mianowicie brak stosowania marketingu relacyjnego, a ciągłe myślenie marketingiem transakcyjnym. Nie ma tu miejsca na markę i budowanie wartości, lecz funkcjonują li tylko czyste cyfry sprzedaży i schemat wymij (pozyskaj) – włóż (sprzedaj). Pośrednicy powinni więc odwrócić relacje. W pozyskiwanej ofercie dostrzegać problem, jaki należy rozwiązać. Czuć jego ciężar. Mieć świadomość sytuacji w jakiej znalazł się klient i co najważniejsze, prowadzić komunikację bazującą na poczuciu troski, zaangażowania i determinacji.

Brak kultury korzystania z usług pośrednika

Drugim powodem braku miłości klientów do pośredników, tkwiącym jeszcze głębiej w czeluściach ich postaw, jest niewypracowana kultura korzystania z usług pośrednictwa. Na różnego rodzaju konferencjach, sympozjach czy spotkaniach branży nieruchomości często porusza się przykład USA i tamtejszych relatorów. Jak to możliwe, że za oceanem nikt nie pomyśli by sprzedawać samemu, a w Polsce króluje syndrom Zosi Samosi. Odpowiedzią jest kultura.

W kraju nad Wisłą zbyt mało mówi się o potrzebie budowy wartości tej usługi, a jedyne głosy jakie dochodzą, to te zza prawnych paragrafów. To błąd. Żadne przepisy nie wypracują kultury. Nie dość, że nie mówimy jednym głosem, to jeśli już – mówi nas zbyt mało. Panuje totalny niedostatek oddolnych ruchów pośredników, którzy budując markę własną transferowaliby odpowiednie wartości na zawód pośrednika. W dobie Nowych Mediów nikłość działań pośredników w obrębie personal branding jest zatrważająca. Co prawda w ciągu ostatnich miesięcy pojawiło się kilka inicjatyw wspierających ten kierunek myślenia. Co do zasady jednak sprwadzają się one do inspirowania, a nie przekazywania praktycznej wiedzy, jak i dlaczego korzystać z danego narzędzia. Budują po-

czucie „mogę wszystko” podczas, gdy powinny koncentrować się na budowaniu przekonania „mogę to, co powinienem”.

Media dokładają swoje. Kiedy agenci nieruchomości ukazują się w polskich dokumentach przedstawiani są albo w negatywnym świetle, albo ich rola jest trywializowana. Kojarzą się z kimś do szpiku kości nudnym i nieatrakcyjnym towarzyszem. Jak wokół takich postaw można budować pozytywne zachowania?

Niewłaściwa komunikacja

I po trzecie, jeszcze głębiej sięgając w meandry pośrednictwa. Sami pośrednicy „nawarzyli piwa”, ponieważ zamiast mówić o klientach i ich potrzebach, mówią o sobie. Wracając do norwidskiej sentencji – obdarzyli miłością samych siebie.

Narracja jaką stosują pośrednicy pełna jest sukcesów ich samych (wielkość sprzedaży, szybkie transakcje, wysokie prowizje), a nie klientów.

Nie mówi się o tym, ile dzięki danej działalności klient zaoszczędził.

Jak dzięki pomocy pośrednika poprawił się komfort jego życia. Jakiej pozytywnej zmiany doświadczył. Co sprzedaż bądź kupno nieruchomości pozwoliło mu zrealizować.

W książce Portret klienta Marek i Dorota Staniszewscy podali metafizyczną receptę na sukces: Twórcie atmosferę, w której klient czuje się jak u siebie”. Odwołuje się do tego, co dobrze zna i ceni.

Recepta na sukces

W jednej z dyskusji na temat rynku usłyszałem, że nie powinniśmy poczuwać się do odpowiedzialności za zbyt niski poziom świadomości usług pośrednictwa... Ludzie sami muszą odczuwać, że usługa jest im potrzebna. No cóż, jeśli to nie fałsz, to bez wątplenia wygodnictwo. Za rozwój rynku nieruchomości odpowiedzialni są pośrednicy, gdyż z brandingowego punktu widzenia tworzą wartość, która – dzięki odpowiednio prowadzonej komunikacji marketingowej – zostaje zauważana przez klientów i uznawana za potrzebną.

Czy to akceptujemy, czy nie za kulturę pośrednictwa to my jesteśmy odpowiedzialni. To my kreujemy wartości. Jaki mamy marketing, taki mamy poziom jego świadomości.

Łukasz Kruszewski



Dyrektor ds. zarządzania marką we freedom nieruchomości. Zajmuje się komunikacją marketingową w obszarze nieruchomości i wpływem nowych mediów na budowanie marek. Z branżą związany od 2007 roku. Zdobywał doświadczenie prowadząc własne biuro nieruchomości, współpracując z agencjami marketingowymi oraz koordynując realizację projektów unijnych m.in. w branży nieruchomości. Promotor nowoczesnego podejścia do marketingu nieruchomości. Wyznawca idei zmiany standardów obsługi rynku pod kątem zarządzania doświadczeniem klienta. Z zawodu pośrednik, z zamiłowania filozof, z pasji marketer. Autor bloga – niestandardowo na temat nieruchomości: www.lukaszkruszewski.pl

Katastralne aspekty modelu hybrydowego PPP

Ryszard Podladowski

PPP w projektach, głównie celów publicznych, w nadchodzących latach będzie nie tylko pożądane ale wręcz konieczne. Kryzys na rynkach finansowych, który dotyka coraz wyraźniej finansów jednostek samorządu terytorialnego i Skarbu Państwa, a więc finansów publicznych ogranicza możliwość udziałów własnych w realizacji zadań inwestycyjnych. Cele publiczne określone w art. 6 ustawy o gospodarce nieruchomościami oraz w ustawach samorządowych i tzw. branżowych uświadamiają nam skalę potrzeb. Spośród nich można wymienić inwestycje drogowe, oczyszczalnie ścieków, gospodarkę mieszkaniową, oświatę rekreacyjną. Zbliżające się zadłużenie samorządów do 60 %, zmusza do poszukania stabilnych partnerów. Modelem szczególnie pożądanym może być hybrydowy model PPP. Główną zaletą jego jest możliwość pozyskania funduszy UE. Uczestnikami są podmiot publiczny, prywatny i fundusze UE. Ten montaż trójczłonowy daje możliwość wchodzenia aportem majątkowym lub znacznie mniej-

szym kwotowo udziałem własnym niż do tej pory. A i tak pozyskuje środki unijne na przede wszystkim wyselekcjonowane twarde projekty. Zachodzi co prawda duża niespójność w perspektywie ewaluacji ale da się to pogodzić. 5 letni okres trwałości wybranych obiektów po pozwoleniu na użytkowanie i konieczność rozliczeń w zestawieniu ze średnim okresem PPP – 15-30 lat można pogodzić stosując zasadę wyraźnego podziału środków trwałych z funduszy UE i z pozostałych tak publicznych i prywatnych. Przedstawiony w prezentacji hybrydowy model jest po realizacji, potwierdza prawne i finansowe możliwości. Na etapie koncepcji projektu, studium wykonalności, montażu finansowego ewaluacji i zarządzania, następują duże zmiany ewidencyjne w części granic nieruchomości i działek, uzbrojeniu, strukturze właścicielskiej poszczególnych obiektów i wreszcie władaniu całością inwestycji. Rodzi to skutki w ewidencji środków trwałych, czasami z cesją prawną a więc zmianą właściciela a także w opisie atrybutów podatkowych, czę-

ści składowych nieruchomości i w końcu docelowym przeznaczeniem obiektu publicznego. Po okresie eksploatacji przez partnera prywatnego następuje zwrot w stanie nie pogorszonym do podmiotu publicznego np. gminy, powiatu czy województwa. I w tym momencie również trzeba wprowadzić zmiany do KW, ewidencji, map do celów prawnych, ksiąg obiektów budowlanych, rejestrów podatkowych. Aspekty katastralne dotyczą często zmian przeznaczenia gruntów. Jeżeli nie ma miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego to może być poza granicami miast potrzebne od-

rolnienie. A to wywołuje następne czynności faktyczne i prawne, które znajdują właściwe opisy w dokumentacji katastralnej.

To tylko niektóre uwagi do konsekwencji projektów PPP również tych katastralnych.

Dla zawodów „nieruchomościowych” to wyzwanie, dla geodetów wyzwanie z szansą konkretnego rynku pracy.

Ryszard Podladowski



Ryszard PODLADOWSKI

Absolwent Uniwersytetu Łódzkiego. Ukończył również Studium Organizacji i Zarządzania Gospodarką Mieszkaniową oraz Podyplomowe Studium Zarządzania – Inwestycje. Licencjonowany zarządca nieruchomości (licencja numer 133), licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami (licencja numer 2010), członek Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej (Podkomisja ds. Pośredników w Obrocie Nieruchomościami). Doradca Prezydenta Miasta Sieradza do spraw reorganizacji gospodarki mieszkaniowej komunalnej, konsultant Sejmowej Komisji Samorządowej I kadencji Sejmu RP 1991-1995. W latach 1998 – 2002 członek Rady do spraw Mieszkalnictwa przy Prezydencie Miasta Łodzi. Od 1999 do 2001 Prezes Zarządu Stowarzyszenia Zaradców Nieruchomości Regionu Łódzkiego. W 2001 Dyrektor Gospodarstwa Pomocniczego przy Ministerstwie Zdrowia – m.in. zarządzanie majątkiem Ministerstwa. Od 2002 do 2005 roku dyrektor Wydziału Rozwoju Regionalnego w Łódzkim Urzędzie Wojewódzkim. Od 2006 r. do września 2007 dyrektor Zarządu Nieruchomości Województwa Łódzkiego,

od października 2007 zastępca dyrektora Departamentu Geodezji i Kartografii Urzędu Marszałkowskiego w Łodzi. Wykładowca wprowadzania reform ustrojowych RP oraz na kursach i szkoleniach dla zarządców i administratorów nieruchomości, jest również członkiem komisji egzaminacyjnych dla administratorów. Wykładowca na szkoleniach zagranicznych dotyczących zarządzania nieruchomościami (m. in. Wiedeń 1998). Uczestnik szkoleń organizowanych przez Branżową Izbę Gospodarki Mieszkaniowej oraz szkoleń dotyczących zarządzania nieruchomościami we Francji. Autor publikacji dotyczących planów zarządzania nieruchomościami mieszkalnymi i komercyjnymi oraz opracowań z zakresu prawa spółdzielczego i katastru nieruchomości. Autor materiałów szkoleniowych dotyczących wykorzystania funduszy strukturalnych przez zarządców nieruchomości (rewitalizacja). Negocjator inwestycji zagranicznych w Polsce. Wykładowca na studiach podyplomowych dla zarządców nieruchomości na Politechnice Łódzkiej, Społecznej Akademii Nauk w Łodzi – dla studentów geodezji, Wyższej Szkoły Finansów i Bankowości w Warszawie, Studium Kształcenia Kadr w Bydgoszczy – rzeczoznawców majątkowych, pośredników.

„Zawód pośrednika” to stan emocjonalny.

Sławomir Gański

Dekada Polski w Unii Europejskiej jest dobrą okazją do wszelkich podsumowań. Warto więc także pokusić się o „diagnozę” stanu rynku usług w obrocie nieruchomościami – a że „pacjent jest chory każdy widzi”. Co tak naprawdę się zdarzyło się w ostatnich latach? Czy „no we”, które nastąpiło faktycznie wyeliminowało patologię i oznacza postęp, czy też jak twierdzą niektórzy jest kolejnym „skokiem na kasę”. Pewne jest jedno: wbrew lub nie daj Boże zgodnie z zamierzeniami decydentów – dzieje się coś bardzo niedobrego. Aktualne jest pytanie czy małe agencje pośrednictwa w obrocie nieruchomościami podzielą los „biur pisania podań”, o których dziś mało kto pamięta – a jeżeli tak, kto na tym straci a kto zyska bo raczej nie będą to Klienci (?)

Pośrednicy pamiętają swój entuzjazm sprzed lat. Chcieli porządkowania rynku nieruchomości i standardów działania, które zapewnią im społeczne uznanie. Chcieli być postrzegani jako fachowcy i na tym fundamencie budować swoją zawodową przyszłość.

Dziś pośrednicy gdy mówią o „zawodzie” mają na myśli nie tyle swoją profesję co stan ducha. Mówią o negatywnych emocjach kilkudziesięciu tysięcy specjalistów rynku nieruchomości oraz członków ich rodzin, którzy czują się zawiedzeni i oszukani. Ich rozgoryczenie przełoży się zapewne na preferencje wyborcze – zatem problem dotyczy także polityków.

Rynek nieruchomości w okresie dekady.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej poprzedziło bezprecedensowe ożywienie rynku nieruchomości. Skokowo wzrosły ceny, sprzedawano się prawie wszystko. Po 1 maja 2004 roku nastąpiło uspokojenie rynku stopniowo przechodzące w okres prosperity, z kulminacją w latach 2007-2008. To właśnie wtedy biura nieruchomości odnotowywały rekordowe obroty.

Sytuacja zaczęła się jednak zmieniać.

– W działalności organizacji zrzeszających przedstawicieli zawodów rynku nieruchomości zachwianiu uległa „złota propor-

- cja” pomiędzy ilością szkolenych specjalistów i przyznawanych licencji zawodowych a przedsięwzięciami na rzecz promocji korzystania z ich usług.
- Na rynku pojawiało się coraz więcej „biznesmenów”, często z państwowymi licencjami, prowadzących działalność bez wystarczającego przygotowania i własnego merytorycznego zaangażowania, jedynie w oparciu o pracę najemną zazwyczaj przypadkowych osób. Prowadzić to musiało do obniżenia poziomu usług, a w efekcie godziło w opinię o zawodach rynku nieruchomości.
 - Rosnący rynek pośrednictwa w obrocie nieruchomościami zaczął przyciągać wielki kapitał. Niektóre z banków poczęły postrzegać pośrednictwo jako przysłowiową „wisienkę na torcie” w kręgu lukratywnych transakcji – począwszy od kredytowania producentów materiałów budowlanych i deweloperów, poprzez formalno-prawną obsługę transakcji, aż po licytację nieruchomości na poczet spłaty kredytu zaciągniętego przez finalnego nabywcę. Znamienne jest, że w USA podobne praktyki uznano za problem na tyle poważny, że w marcu 2011 roku prezydent Obama podpisał akt zakazujący angażowanie się banków w pośrednictwo, handel i zarządzanie nieruchomościami. W Polsce jednak decydenci okazali się „zdecydowanie bardziej pro-rynkowi” i bankom wolno było coraz więcej.
 - Wejście na rynek pośrednictwa wielkiego kapitału poprzedziła fala kontroli (PIH, UOKiK, Inspekcja Pracy). Były przypadki karania małych pośredników za tzw. „zmo-wy cenowe” – co nie dotyczyło jednak wielkich sieci firmowych, pojawiły się interpretacje tzw. klauzul niedozwolonych, które de facto uniemożliwiały prowadzenie pośrednictwa. Politycy najpierw doprowadzili do likwidacji miarodajnych egzaminów dla kandydatów do zawodów rynku nieruchomości a następnie podjęli kampanię zmierzającą do zniesienia wymogu państwowych licencji, która to kampania w efekcie unicestwiła zawody pośrednika i zarządcy nieruchomości. Wszystkiemu towarzyszyły medialne publikacje dyskredytujące pośredników. Dodatkowo po 25 grudnia 2014 r. pośrednik zawierając umowę poza swoją siedzibą, co jest częstą praktyką, zanim cokolwiek uczyni dla swojego klienta będzie musiał odczekać co najmniej 14 dni, gdyż inaczej za swoją pracę nie otrzyma ani zwrotu poniesionych kosztów ani wynagrodzenia.
 - Znamienne jest, że sposobem wejścia na rynek pośrednictwa sieci biur powstałej z udziałem jednego z banków było uderzenie w powszechnie stosowany system umów i prowizji rozkładanych na obydwie strony transakcji. Agresywne promowanie zasady „kupujący 0%” przy jednoczesnym znacznym podwyższeniu wysokości prowizji żądanych od sprzedawców – nie dość, że pogorszyło sytuację kupujących to niejako przy okazji spowodowało poważne straty małych biur nieruchomości, które posiadały tysiące umów o pośrednictwo

w sprzedaży skalkulowanych w oparciu o założenie, że kupujący także zapłaci prowizję. Było to zarazem dotkliwe uderzenie w tworzone przez małe agencje nieruchomości systemy wymiany ofert – tak zwane MLS y.

- W przestrzeni medialnej pojawiało się coraz więcej internetowych portali ogłoszeniowych, których strategie marketingowe opierały się na łudzeniu sprzedawców nieruchomości hasłem „po co płacić pośrednikowi”. Portale te zarazem utrzymują się głównie z ofert i opłat tychże pośredników, manipulując przy tym zasadami naliczania opłat w sposób dyskryminujący małe biura nieruchomości.
- W tle rozwijał się kryzys rynków finansowych. Choć oficjalnie nadal byliśmy „zieloną wyspą” gospodarka zwalniała, przychody z działalności gospodarczej spadały. Kolejne odłony stagnacji gospodarczej w powiązaniu ze stopniowo fundowanym przez polityków tzw. „otwieraniem zawodów” rynku nieruchomości spowodowały drastyczne obniżenie ogólnego poziomu usług pośrednictwa i konieczność „równania w dół” biur z tradycjami, które chcąc utrzymać dotychczasowe standardy i zakres usług nie wytrzymały konkurencji cenowej.

W rezultacie agencje pośrednictwa miały coraz większe trudności z odnalezieniem się w nowej rzeczywistości.

Już na konferencji Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości w czerwcu 2010 r. karierę zrobiło porównanie rynku pośrednictwa do „tonącego statku” na którym jest za mało szalup ratunkowych i z góry było wiadomo, że część pasażerów utonie. „Ratuj się kto może” spowodowało poważne osłabienie struktur zawodowych, które działając wspólnie mogły stać się platformą i skutecznym narzędziem przeciwstawiania się niekorzystnym tendencjom w otoczeniu rynkowym. Pośrednicy na własną rękę zaczęli poszukiwać rozwiązań, które dawały nadzieję na przetrwanie. Różnicujący się poziom i zakres świadczonych usług, a zarazem brak czytelnych zasad wynagradzania za czynności pośrednictwa spowodował chaos. Potencjalni Klienci agencji nieruchomości byli zdezorientowani, a pośrednictwo zaczęło przypominać łowienie ryb w mętnej wodzie.

„Czy to prawda, że nieruchomości skuteczniej sprzedaje się bez pośrednika?”

To pytanie stawia problem na głowie a za razem szokuje i ... alarmuje ponieważ świadczy o obiegowych opiniach potencjalnych klientów o agencjach nieruchomości. Do podobnych opinii prowadzą jednak błędy samych pośredników. Przykładem takich błędów jest dość nagminne publikowanie zdjęć lub innych informacji umożliwiających identyfikację nieruchomości w sytuacji gdy pośrednik (z reguły początkujący) nie posiada praw wyłącznych. Przyszły nabywca wcześniej czy później nawiązuje bezpośredni kontakt ze sprzedającym, a sam sprzedający pozostaje w przeświadczeniu o znikomej skuteczności pośredników. Podobne są skutki zawyżania przez pośredników cen nieruchomości

ści jedynie po to, by namówić sprzedawcę na usługę pośrednictwa, podczas gdy w rzeczywistości sprzedawca oczekuje ceny znacząco niższej. W rezultacie, w obydwu powołanych przykładach rola agencji sprowadza się do dodatkowego reklamowania oferty nakładem pośrednika.

Czy może być lepiej?

Spółeczna świadomość prawna wzrasta i dzisiaj trudno się spodziewać, że sprzedający nadal zechcą ryzykować zapłatę stosunkowo wysokiej prowizji za wątpliwą jakość usługę. W pewnym więc sensie pośrednicy ponownie znaleźli się na początku zawodowej drogi.

Zauważmy, że mamy do czynienia z różnymi poziomami uprawiania pośrednictwa:

- począwszy od poziomu podstawowego, sprowadzającego usługę pośrednictwa do opublikowania ogłoszenia w internecie, a następnie dowiedzenia adresu nieruchomości osobie zainteresowanej jej obejrzeniem – gdzie głównym, często jedynym atutem pośrednika jest „odrobina handlowego sprytu”;
- poprzez poziom wyższy, polegający na kojarzeniu stron transakcji, czy jak kto woli: następcaniu sposobności zawarcia umowy z inną osobą, który to poziom bardziej jednak kojarzy się z rozległymi kontaktami pośrednika;
- aż do poziomu pośrednictwa przez duże „P”, rozumianego jako usługa ekspercka – gdzie o sukcesie i prestiżu decyduje nie tyle handlowy spryt czy rozległe kontakty – co interdyscy-

plinarna wiedza i umiejętność jej zastosowania, a priorytetem działania pośrednika jest realna korzyść i pomoc dla Klienta na każdym etapie przygotowania i przeprowadzenia transakcji.

Wiele wskazuje na to, że w przyszłości jedynie pośrednictwo przez duże „P” ma szansę odzyskać społeczne uznanie. Wcześniej jednak musi nastąpić uporządkowanie rynku usług w obrocie nieruchomościami – nie tyle w drodze ustawowych regulacji, co poprzez promocję dobrych praktyk. Będzie to proces długotrwały, wymagający realnego wsparcia ze strony organizacji zawodowych, organizacji silnych zaangażowaniem swoich członków płynącym z dostrzeżenia własnego interesu w popularyzacji wysokich standardów zawodowych.

Sławomir Gański



Sławomir Gański

Absolwent Wydziału Prawa UMCS w Lublinie, analityk, od 1992 roku czynny pośrednik w obrocie nieruchomościami oraz działacz ruchu zawodowego, wyróżniony złotym medalem „PRO AEQUO ET BONO – zasłużony dla polskiego rynku nieruchomości”. Członek Lubelskiego Stowarzyszenia Ekspertów Rynku Nieruchomości (LSE RN)

Przemiany pośrednictwa w obrocie nieruchomościami (cz. 2)

Andrzej Jakiel

Każda profesja posiada swoje przyjemne i uciążliwe strony, nie posiada potencjalne sukcesy i porażki, posiada swoje blaski i cienie. Nie inaczej jest z pośrednictwem w obrocie nieruchomościami. Co prawda to nowy zawód, zaledwie z kilkunastoletnim stażem, ale dynamicznie rozwijający się w gospodarce wolnorynkowej.

W 1997 roku ustawodawca powołał pośrednictwo w obrocie nieruchomościami do prawnego i gospodarczego życia, niestety już w 2013 roku politycy wykreślili go z systemu prawnego, pozwalając wykonywać zawód każdemu, niezależnie od posiadanych umiejętności i wiedzy, nie mówiąc już o wykształceniu i doświadczeniu.

W wąsko wyspecjalizowanym współczesnym świecie, również w rozwijającej się Polsce, pośrednictwo będzie zapewne nadal funkcjonowało, jednakże zakres świadczonych usług i sposób ich wykonywania będzie się zmieniał, nie tylko ze względu na deregulację, także poprzez postęp technologiczny, głównie informatyzację życia.

W pierwszej części artykułu zamieszczonego w Doradcy Rynku Nieruchomości (ze stycznia 2014 roku) omówionych zostało kilka zagadnień. Zwrócono uwagę na złą konotację społeczną samej nazwy zawodu, odniesiono się do charakterystycznej dla pośrednictwa swobody działania w zakresie przedmiotowym i podmiotowym, jak i samej organizacji czasu pracy. Dokonano analizy kosztów ponoszonych przez pośrednika oraz ilości utrzymywanych przez biura nieruchomości ofert. Wskazano także pewne patologiczne praktyki. W dalszej części omówione zostaną kolejne zagadnienia.

Wynagrodzenie – dużo raz czy mniej wiele razy

Zaniepokojenie wśród pośredników wzbudza coraz szerzej stosowana praktyka pobierania wynagrodzenia od jednej strony transakcji. Czy te obawy są uzasadnione?

Wydaje się, że na obecnym etapie rozwoju polskiego rynku nieruchomości, działającego w ramach wolnego rynku, a także przed-

łużającego się okresu recesji balansującej nadal na krawędzi kryzysu, nowy sposób wykonywania usług pośrednictwa polegający na jednostronnie pobieranym wynagrodzeniu może stać się za jakiś czas normą. Przejście na zachodni system wynagradzania pośredników tylko od strony sprzedających (wynajmujących) jest podstawową przesłanką normującą i cywilizującą polski rynek nieruchomości. Wprowadzany jest głównie przez większe podmioty działające na rynku nieruchomości.

W tym zakresie zarząd Federacji Porozumienie Polskiego Rynku Nieruchomości podjął uchwałę o rozpoczęciu prac nad dopracowaniem nowego systemu wykonywania usług pośrednictwa w obrocie nieruchomościami i jego promocji, jako alternatywnego sposobu świadczenia usług. Alternatywność oznacza tu równorzędność i równoległość nowej formuły, z dotychczas stosowanymi, a nie ich radykalne zastąpienie. To rynek za jakiś czas pokaże, które formy uzyskają przychylność klientów i przyjmą się na polskim rynku nieruchomości.

W Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, Australii, a w Europie w Holandii, Danii, Norwegii, przyjęty jest system wykonywania pośrednictwa oparty na obsłudze jednej strony transakcji, a co się z tym wiąże, na pobieraniu wynagrodzenia od sprzedającego bądź wynajmującego. W wielu krajach jest to sprawdzona norma, doskonale funkcjonująca, nie spychająca pośredników na krawędź ekonomicznej przepaści. Dlaczego u nas zamorski i europejski system miałyby się nie sprawdzić?

Warto zwrócić uwagę na fakt, że w omawianym systemie wynagradzania pośredników uwzględniać powinno się element uczciwej gry rynkowej. Sprzedający powierza pośrednikowi sprzedaż swojej nieruchomości. Pośrednik promuje nieruchomość, okazuje, zachwala i w efekcie kojarzy sprzedającego i kupującego. Współuczestniczy w negocjacjach, pozyskuje dokumenty dotyczące nieruchomości, organizuje umowę przedwstępną i przenoszącą własność nieruchomości, uczestniczy w jej wydaniu. Pośrednik jest sprzedawcą cudzego towaru, dlatego miałby brać pieniądze od kupującego za na rzecz sprzedającego usługę?

Tu właśnie ujawnia się czułe miejsce niewydolnego systemu polskiego obrotu nieruchomościami – niechęć do korzystania z usług pośrednictwa, omijanie pośredników, podbieranie ofert przez podstawione osoby, a wszystko dlatego, że pośrednikowi trzeba zapłacić. W Polsce, szacuje się, bo nie ma oficjalnych statystyk, że tylko około 30 % transakcji na nieruchomościach realizowanych jest przy udziale pośredników. Dla porównania w Holandii aż 98 % transakcji realizują pośrednicy – czyli trzykrotnie więcej, ba, uczestniczą w całym obrocie holenderskimi nieruchomościami. W USA jest podobnie, ale Amerykanie budowali rynek nieruchomości od ponad 100 lat. Holendrom zajęło to tylko kilkanaście lat. Nasze środowisko zawodowe do chwili obecnej nie uporało się z tym fundamentalnym elementem obrotu nieruchomości,

pomimo że rozpoczynaliśmy prace nad normalizacją rynku nieruchomości w tym samym czasie.

Kilkanaście lat temu zaczęliśmy budowanie systemu wielokrotnego oferowania, równo z Holendrami, i oni zbudowali Fundę, która ma rozpoznawalność w Holandii ponad 80%, czyli z systemu holenderskiego MLS korzysta prawie każdy Holender. My przez te lata nie zbudowaliśmy prawie nic, poza kilkoma lokalnymi systemami MLS, bez mierzalnej rozpoznawalności. Hodujemy natomiast obce portale nieruchomościowe, aby dotrzeć do klientów z promocją ofert. Może ktoś powiedzieć, że Holandia to mały kraj, ale ma blisko 17 milionów mieszkańców, czyli połowę ludności Polski, bo kilka milionów nadwyżki mieszka i pracuje na zachodzie.

Holenderscy pośrednicy pobierają wynagrodzenie w wysokości ok. 1,8 % wartości nieruchomości i to tylko od jednej strony transakcji (oczywiście od sprzedających), co zapewnia im godne życie, utrzymanie pracowników, firm, terminową zapłatę danin państwowych.

Polscy pośrednicy usiłują pobierać wynagrodzenie od obu stron transakcji (sprzęgających i kupujących) na poziomie ok. 2,5 % od sprzedającego i ok. 2 % od kupującego, czyli razem około 4,5 % wartości nieruchomości.

Jak podaje Główny Urząd Statystyczny w raporcie *Obrót Nieruchomościami w 2013 roku*¹ w Polsce przeprowadzono ponad 331 tysięcy transakcji na nieruchomościach. Jeżeli szacunkowy udział pośredników w transakcjach na nieruchomościach jest prawdziwy, to pośrednicy uczestniczyli tylko w 99 tysiącach transakcji. Gdyby jednak udział w rynku pośredników był podobny jak w Holandii, USA czy Szwecji, to polscy pośrednicy uczestniczyliby w 324 tysiącach transakcji.

Rachunek jest prosty:

Holandia – prowizja 1,8 % przy 98 % udziału w rynku,
Polska – prowizja 4,5% przy 30 % udziału w rynku.

Każdy wolny przedsiębiorca dokonuje wyboru sam, bo nie ma instrumentów prawnych zmuszających do podejmowania racjonalnych i ekonomicznie uzasadnionych działań. Wydaje się jednak, że trzykrotnie większa liczba transakcji obsługiwanych przez pośredników jest lepszym rozwiązaniem, niż kręcenie się w fotelu i czekanie na zdesperowanego klienta poszukującego nieruchomości.

Trzy składowe normalizujące polski rynek nieruchomości

W tym miejscu rozważań nad kierunkami rozwoju polskiego pośrednictwa w europejskim wymiarze jest usilne dążenie do normalizacji obrotu nieruchomościami poprzez równoległe wprowadzanie trzech składowych:

- powszechnej wyłączności umów pośrednictwa,
- jednostronnego wynagrodzenia pobieranego od właścicieli nieruchomości,

¹ GUS – Obrót Nieruchomościami w 2013 roku, Warszawa 2014

- utworzenie własnego ogólnopolskiego portalu nieruchomościowego, dostępnego dla wszystkich pośredników, niezależnie od przynależności organizacyjnej, spełniającego zarazem funkcję systemu wymiany ofert pomiędzy pośrednikami.

Utworzenie własnego ogólnopolskiego portalu, konkurującego z obecnymi wiodącymi portalami i wyszukiwarkami nieruchomościowymi lub ogólnobranżowymi, umożliwi całej grupie zawodowej uniezależnienie się od obcych instytucji i ograniczy ich nieprzewidywalność, dając wszystkim pośrednikom poczucie stabilności i bezpieczeństwa prowadzenia interesów. Comiesięcznie obcym portalom pośrednicy płacą kilka milionów złotych. Za tak duże pie-

niądze można utworzyć i prowadzić największy portal nieruchomościowy w Polsce, podobnie jak holenderska FUNDA.

Omówienie powszechnej wyłączności umów pośrednictwa i konieczności utworzenia własnego portalu w następnym wydaniu DRN.

Andrzej Jakiel

analityk i doradca rynku nieruchomości, pośrednik lic. nr 15, prezes OSRN, wiceprezydent Federacji PPRN, prezes Korporacji Mediator Nieruchomości Sp. z o.o.

Praca dla ludzi o silnych nerwach

„Pokonaj ten stres”, „Real estate stress management”

Tomasz Łysakowski

W wielu amerykańskich badaniach zawód pośrednika w obrocie nieruchomościami (real estate broker) jest uważany za jedną z najbardziej stresujących profesji. Składa się na to wiele czynników: wysokie prowizje (traktowane jako olbrzymie stymulatory do działania), ale łączące się z dużą na kryzysowym rynku niepewnością ich wypracowania; napięty grafik działań (bywa że agent pracuje i powyżej 16 godzin dziennie) i duże obciążenia poznawcze, związane ze spotykaniem wciąż nowych ludzi i pamiętaniem szczegółów ich życia. Wszystko to sprawia, że agentom nieruchomości bardzo łatwo stać się ofiarą nadmiaru stymulacji lub przeciążenia pracą. Jedno i drugie może doprowadzić do wypalenia zawodowego, a nawet do problemów zdrowotnych.

Te drugie – a można do nich zaliczyć i choroby układu pokarmowego, i przedwczesny zawał – najczęściej nie biorą się z samego charakteru pracy pośrednika, lecz z życia na pełnych obrotach. Ludzie w stresie na ogół padają ofiarą mnóstwa nałogów i zachowań destruktywnych: częściej palą lub nadużywają innych środków (zarówno stymulujących, jak kawa, jak i wyciszających, jak leki nasenne), żyją bardziej impulsywnie (a brak kontroli nad tym, co jemy, pijemy lub robimy, może prowadzić m.in. do otyłości i alkoholizmu), mniej śpią (nawet jeśli nie mają problemów z zasypianiem, mogą po prostu nie mieć na sen czasu), jedzą nieregularnie (bo na to też nie ma czasu) i nie uprawiają sportu (po całodziennym zmęczeniu nie ma na to motywacji). Każda z tych rzeczy może na dłuższą metę wyniszczyć nasz organizm, połączone robią to na ogół bardzo szybko. Dlatego tak często słyszy się o odnoszących sukcesy gwiazdach, które umierają po przedawkowaniu środków pobudzających w połączeniu z uspokajającymi (bo rano trzeba się pobudzić, a wieczorem

zasnąć, a chemia kumuluje się w organizmie) lub biznesmenach z pierwszym zawałem w okolicach trzydziestki. Agenci nieruchomości mogą być na to równie mocno narażeni, choć – niestety – są mniej interesujący dla mediów, niż Michael Jackson, Heath Ledger czy Amy Whitehouse.

Co możesz zrobić, by mimo dużej ilości pracy, jaką musisz co dzień wykonać, i olbrzymiej stymulacji, jaka się z tym łączy, taki los nie stał się Twoim udziałem? Przede wszystkim rozsądnie zarządzaj czasem i dbaj o to, by praca nie zajmowała ci więcej niż 10 godzin dziennie. Jeśli któregoś dnia tak się musi stać, zrób sobie dodatkową wolną chwilę za kilka dni – zachowaj równowagę.

Staraj się spędzać więcej czasu z najbliższymi i rodziną. To przecież ich obecność sprawia, że Twoje życie ma sens – a praca jest tylko czynnikiem, który sprawia, że jest wygodniejsze lub przyjemniejsze. Nie zapominaj o tym.

Wygospodaruj sobie dni, kiedy będziesz odpoczywać. Znajdź aktywność, którą polubisz, zwłaszcza fizyczną – badania wskazują, że ludzie, którzy na życie zarabiają głową, znacznie lepiej odpoczywają aktywnie, niż np. przed telewizorem czy komputerem. To może być rower, basen, siłownia, bieganie, praca w ogrodzie – byle tylko sprawiała, że będziesz po niej fizycznie zmęczony (i łatwiej zaśniesz). Jeśli już wybierzesz np. siłownię, idź do niej przed pracą rano lub od razu po pracy – kiedy wrócisz do domu, możesz już nie znaleźć w sobie wystarczającej motywacji, by z niego znowu wyjść. Dobrze jest znaleźć sobie też znajomych, z którymi będziemy razem uprawiać sport – dodatkowo zmotywuje nas to, by nie tracić zapału.

Bardzo ważne jest prowadzenie zdrowego stylu życia. Staraj się jeść zdrowe rzeczy, unikać jedzenia w fast foodach i pustych węglowodanów (tak lubiane przez nas słodycze, frytki, chipsy, pizza czy makaron), oraz chodzić spać o regularnych porach, i to tak, by co dzień spać minimum 7 godzin. Bardzo szybko zaobserwujesz poprawę w ogólnym funkcjonowaniu i wzrost motywacji.

A przede wszystkim, unikaj stymulantów. W Twojej pracy jest wystarczająco gorąco – podgrzewanie tego hektolitrami wypijanej dziennie kawy lub paczkami wypalanych papierosów na dłuższą metę tylko utrudnia koncentrację lub zwiększa frustrację. Pamiętaj: by być efektywnym w tym, co się robi, wcale nie trzeba być permanentnie pobudzonym lub zmęczonym. Czasami wystarczy dobra organizacja czasu i czysty, wypoczęty umysł.



Tomasz Łysakowski jest trenerem biznesu, specjalizującym się w szkoleniach i warsztatach coachingowych z zakresu technik sprzedaży, negocjacji, komunikacji, zarządzania personelem i motywowania pracowników. Prowadzi własną firmę szkoleniowo-doradczą, jako trener zewnętrzny współpracuje również ze Stowarzyszeniem Przedsiębiorczości w Nieruchomościach, holdingiem FORUM MEDIA oraz firmami

szkoleniowymi Centrum Kreowania Liderów, Biznes Edukator, May Agency Training, PODIUM Centrum Szkoleń i Akademia Biznesu MDDP.

Jako trener pracuje przede wszystkim z firmami i instytucjami. W dziedzinie technik sprzedaży na rynku pierwotnym prowadził treningi m.in. dla firm deweloperskich DOMBUD S. A., SGI, Mota-Engil Central Europe, Szerbud, Mota Engil Real Estate Management, Archideon Development i Towarzystw Budownictwa Społecznego w Toruniu i Sosnowcu. Z zakresu sprzedaży na rynku wtórnym szkolił m.in. pośredników WGN Nieruchomości. W dziedzinie ogólnych technik sprzedaży i obsługi klienta szkolił m.in. w MAKRO Cash and Carry, Bricomarche, Kolporter S.A. i Siemens Industry Software. W zakresie wystąpień publicznych i prezentacji szkolił m.in. pracowników działu PR Mazda Motor Logistics Europe i Lasów Państwowych. Na co dzień prowadzi również szkolenia z zarządzania pracownikami oraz prowadzenia i moderowania spotkań.

Szlify wykładowcy zdobywał w Instytucie Dziennikarstwa Uniwersytetu Warszawskiego (2003-2006) oraz w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej (2003-2008). Od 2006 współpracownik Programu 4 Polskiego Radia, okazjonalnie także na falach TOK FM. Gościnnie ekspert z zakresu psychologii społecznej, marketingu i komunikacji w programach TVP1, TVP2, TVP Info i Polsat News.

Inwestować czy czekać na lepsze czasy

Tomasz Błęszyński

Lokowane pieniądze w dobre inwestycje pozornie wydaje się, że nie jest wcale takie trudne. Wystarczy wybrać projekt zainwestować w niego oszczędności i spokojnie czekać na zyski.

Okazuje się, że nie zawsze jest to takie proste, bo koniunktura w gospodarce ciągle się zmienia a rynek inwestycyjny płata figle nawet i wytrawnym graczom. Indeksy giełdowe, co rusz to rosną lub spadają, kursy walut skaczą i trudno przewidzieć czy to, co było rano jeszcze będzie aktualne wieczorem.

Wielu w takiej sytuacji zadaje sobie pytanie jak i w co zainwestować by nie stracić tego, co już się ma, ale i jeszcze sownie zarobić. Posiadaczy wolnej gotówki kuszą reklamy super oprocentowanych lokat bankowych, rentownych akcji, gwarantowanych obligacji czy polis inwestycyjnych. Na przyszłego inwestora czekają zyskowne zakupy limitowanych serii kolekcjonerskich wina czy starej whisky. Bez najmniejszego problemu może pomnożyć swoje oszczędności kupując szlachetne metale kolorowe czy unikatowe dzieła sztuki.

Wszyscy chętnie wyciągać będą ręce po pieniądze gwarantując przy tym różne stopy zwrotu z oczekiwanych inwestycji. Dla każdego coś się znajdzie bez względu na zasobność portfela byle tylko zechciał powierzyć swoje oszczędności. Nic w tym dziwnego

na tym polega biznes jedni mają pieniądze a inni potrafią tymi pieniędzmi obracać. Rządza tu odwieczne prawa rynku jedni zyskują, podczas gdy inni tracą.

Nie należy zapominać też o inwestycjach na rynku nieruchomości warto sobie przypomnieć, co powiedział Theodore Roosevelt, że „Inwestycje w nieruchomości to nie tylko najlepszy, najszybszy, ale przede wszystkim jedyny sposób, aby stać się bogatym.” To ponadczasowa prawda, która przetrwała i przetrwa wiele kryzysów. Nieruchomości są istotnym elementem rynku kapitałowego z powodzeniem na nich budowany jest majątek pokoleń. Lokowanie kapitału w nieruchomości wymaga dużej rozwagi i rozsądku, nie kupujemy tylko, dlatego że jest tanio czy też że nam się bardzo podoba dana oferta. Analizujemy potencjał nieruchomości ocenimy jej wady i zalety ew. nakłady i przyszłe zyski.

Na tym rynku inwestować mogą praktycznie wszyscy jedynym ograniczeniem jest tylko wielkość funduszy przeznaczonych na nieruchomości. Mniej doświadczeni lokują kapitał na rynku komercyjnym w nieruchomości dochodowe. Wygi szukają atrakcyjnych działek i planują, jak je zagospodarować z dużym zyskiem we właściwym czasie. Należy unikać błędów głównym grzechem

inwestorów była i jest wiara we własne umiejętności i niechęć do korzystania z usług specjalistów w tym zakresie.

Kolejnym błędem jest bezgraniczne zaufanie do wszelkiego rodzaju analiz, raportów, statystyk i przepowiedni różnej maści analityków. Polski rynek nieruchomości niestety nie dorobił się jeszcze niezależnych instytutów badawczych, wszystkie dostępne analizy w mniejszym bądź większym zakresie są zmaćone komercyjnym charakterem. Dlatego też na takie prognozy należy patrzeć z przymrużeniem oka, indywidualnie śledzić i badać trendy na rynku by podejmować trafniejsze decyzje w inwestowaniu.

Trzeba mieć też, choć odrobinę szczęścia i wyczucia rynku by znaleźć się na we właściwym miejscu i czasie ze swoimi inwestycjami. Od właściwej oceny i wyboru przyszłej inwestycji zależy czy zyskamy czy też stracimy pieniądze jak to ma miejsce ostatnio w przypadku polis inwestycyjnych.

grudzień 2014r.

Tomasz Bleszyński doradca rynku nieruchomości



Tomasz Bleszyński

Doradca rynku nieruchomości, pośrednik w obrocie nieruchomościami z ponad 23 letnim stażem. Doradca REAS Consulting, Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Północ S. A., Partner Międzynarodowej Kancelarii Gospodarczej, audytor energetyczny, Coach biznesowy, blogger. Wykładowca akademicki, prelegent na konferencjach, seminariach, szkoleniach. Autor kilkuset publikacji prasowych w mediach, uczestnik audycji radiowych i telewizyjnych poświęconych min. ekonomicznym, prawnym zagadnieniom polskiego i zagranicznego rynku nieruchomości oraz analiz, raportów, prognoz i komentarzy. Członek min. Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej, Powołanego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości, obrońca z urzędu Komisji Odpowiedzialności Zawodowej, Wiceprezydent Federacji Porozumienia Polskiego Rynku Nieruchomości oraz wielu innych organizacji biznesowych. www.tomaszbleszynski.pl

Katastrofa przestrzeni. Rzecz o odnowie miast

Jan Olczyk

Świat coraz bardziej mieszczański

Tendencją rozwojową współczesności będą migracje społeczne z obszarów wiejskich do miast. Przewidywania opiewają, że do 2050 r. aż 67% ludności świata będzie mieszkało w miastach. Na obszarach miejskich przybędzie 2,6 mld mieszkańców, a liczba ludności obszarów wiejskich skurczy się o 300 mln osób. Ten proces urbanizacji tworzy nadzieję na zamożność i dobrobyt wielu grup ludności, lecz stwarza także niebezpieczeństwo tworzenia obszarów niedostatku i nierównoważonego rozwoju społecznego, środowiskowego i terytorialnego. Miasta są siłą napędową wzrostu i efektywnej gospodarki zasobami. W zintegrowanej Europie mieszka w nich 72% wszystkich mieszkańców UE (359 mln). Do 2050 r. osiągną poziom 80% populacji w splocie koncentracji konsumentów, pracowników, przedsiębiorstw, instytucji, grup nieformalnych organizacji pozarządowych, co sprawia, że miasta są nie tylko skupiskami ludzkimi ale także firmami wytwarzającymi 67% PKB Europy, kontynentu przed którym stoją poważne wyzwania gospodarcze, klimatyczne, środowiskowe i ogólnospołeczne. To wielka przestrzeń gdzie inwestycjom i przeobrażeniom towarzyszy ubóstwo, segregacja społeczna i przestrzenna, degradacja środowiska. Powołanie Dyrekcji Generalnej ds. „Polityki Regionalnej i Miejskiej” UE pokazuje wagę problemu i uznanie faktu, że miasta nie tylko odgrywają rolę w gospodarczym, społecznym i terytorialnym rozwoju UE, ale także stanowią problem społeczny. W okresie budżetowym 2014–2020 co najmniej 50% Europejskie

go Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), około 80–90 mld euro, zostanie zainwestowane w obszary miejskie w ramach formalnych programów operacyjnych, a na zintegrowany zrównoważony rozwój obszarów miejskich przeznaczono co najmniej 5% krajowych alokacji EFRR w celu zapewnienia, aby był on priorytetem we wszystkich państwach członkowskich. Pod koniec 2013 r. Komitet Regionów rozpoczął przygotowanie opinii z inicjatywy własnej pt. „W kierunku zintegrowanego programu rozwoju miast w Unii Europejskiej”. W opinii zaapelowano o nowy zintegrowany program rozwoju miast w UE dający wymiarowi miejskiemu podstawę strukturalną w politykach europejskich i prawodawstwie europejskim. Rozwój obszarów miejskich stał się kluczowym tematem negocjacji w sprawie programu rozwoju po 2015 r. Program Narodów Zjednoczonych ds. Osiedli Ludzkich, UN Habitat, również zwrócił się do UE o wniesienie po raz pierwszy wkładu w światową debatę na temat przyszłego rozwoju obszarów miejskich jako wspólnego wkładu w III konferencję programu HABITAT. Inicjatywy prowadzone przez UE i państwa członkowskie, „Horyzont 2020”, ESPON, URBACT, „Europa zurbanizowana”, Europejska Sieć Wiedzy o Miastach (EUKN) wykorzystują wspólne zrozumienie, wymianę posiadanej wiedzy koordynują rozwój bazy w zakresie określenia sposobu i metod prowadzenia rewitalizacji miast, które umożliwiłyby zachowanie istniejącego w miastach dziedzictwa narodowego i wspierał ich zrównoważony rozwój, stworzenie wzorcowego modelu rewitalizacji miast polskich, sprzyjającego za-

chowaniu dziedzictwa materialnego i duchowego oraz jego wdrożenie, stworzenie informacyjnych, edukacyjnych i prawno-organizacyjnych podstaw dla przyspieszenia i zwiększenia efektywności procesów rewitalizacji. Przez rewitalizację miast należy rozumieć proces prowadzony wspólnie przez władzę samorządową, społeczność lokalną i innych uczestników, będący elementem polityki rozwoju i mający na celu przeciwdziałania degradacji przestrzeni zurbanizowanej, zjawiskom kryzysowym, pobudzanie rozwoju i zmian jakościowych, poprzez wzrost aktywności społecznej i gospodarczej, poprawę środowiska zamieszkania oraz ochronę dziedzictwa narodowego, przy zachowaniu zasad zrównoważonego rozwoju, rewitalizację zdegradowanych śródmieść i wielofunkcyjnych przedwojennych obszarów zabudowy miejskiej, rewitalizację obszarów przemysłowych, pokolejowych i powojennych, rewitalizację blokowisk, w tym szczególnie blokowisk wzniesionych w technologii wielkopłytywowej, rewitalizację krajobrazu miast ze szczególnym uwzględnieniem sylwetki miasta i systemu przestrzeni publicznych, w tym zieleni miejskiej.

Miasta polskie lokomotywami wzrostu

W Polsce rodzi się mieszczaństwo, które będzie miało decydujący wpływ na przyszłość ośrodków miejskich. To sytuacja bez precedensu, gdyż w historii naszego kraju taka klasa społeczna nigdy nie istniała. Przyczyn tego stanu rzeczy należy szukać już w XVI wieku, kiedy to dokonał się podział Europy na zachodnią – mieszczańską i wschodnią, w której dominował ustrój folwarczno-pańszczyźniany. Po 1989 roku pojawiły się okoliczności pozwalające na ukształtowanie się takiej grupy społecznej. Był to przede wszystkim demokratyczny i pluralistyczny ustrój oraz znacznie większe możliwości komunikowania się (olbrzymia rola internetu), wymiany doświadczeń i podróżowania. Wszystkie te wymiary mają znaczenie w procesie kształtowania się tożsamości, której mieszkańcy polskich miast (w znacznej mierze po wojnie przesiedleni z różnych obszarów kraju) poszukiwali od dawna i którą, jak się wydaje, powoli odnajdują. Są to ludzie, którzy chcą żyć w miastach, a nie wybierają ich tylko ze względów użytecznych (np. zawodowych). Są wykształceni, często podróżują po świecie, nie przywiązują już tak dużej wagi do rodziny, ale bardzo cenią sobie kontakty interpersonalne oparte o zasady partnerskie w pracy, w życiu codziennym, w kontaktach z władzą, łatwość komunikacji z ludźmi, różnorodną kulturę i czas wolny. Interesują się tym, co dzieje się w ich otoczeniu, nie „zapuszczają długich korzeni” i dużo łatwiej niż inni mogą podjąć decyzję o zmianie miejsca zamieszkania. Władze miast muszą przeorientować styl zarządzania rozwojem na taki, który uwzględni potrzeby tej grupy społecznej. Relacje administracja-mieszkańcy nieuchronnie zmieniają się z wodzowsko-technokratycznych na partnerskie i zdecentralizowane. Ma to strategiczne znaczenie dla kształtowania się przestrzeni oraz relacji w lokalnej społeczności, fundamentów współczesnego miasta. Jeśli zaś ta reorientacja nie nastąpi, to grozi

nam utrata polskiego mieszczaństwa – tak istotnego dla modernizacji naszego kraju. Ludzie ci, dla których ważna jest podmiotowość i jakość życia, z łatwością wybiorą inne, bardziej przyjazne im miasta w kraju czy poza nim.

Bariery rozwoju

20% powierzchni miast polskich, z ok. 2,4 mln mieszkańców stanowią obszary zdegradowane. Dla ilustracji skali problemu warto jest przytoczyć porównanie powierzchni Paryża (105 m²) z powierzchnią Łodzi (297 km²). A jeśli obecne rewitalizacje polegają głównie na remontowaniu pojedynczych kamienic, placów, chodników to w niczym nie rozwiązują w części problemu jak poprawa jakości życia mieszkańców i to nie tylko tej rewitalizowanej części miasta. Inwestycje na zagospodarowanych już terenach miałyby być sposobem na ograniczenie niekontrolowanej suburbanizacji, czyli rozlewania się miast, a przy okazji miejscem zaawansowanego postępu społecznego, demokratycznego, dialogu kulturowego, różnorodności kulturowej, miejscem rewitalizacji przyrodniczej, ekologicznej, środowiskowej, miejscem atrakcji i motorem wzrostu gospodarczego. Rozwój obszaru miasta odzwierciedla jego zrównoważony wzrost gospodarczy, zwarta zabudowa, wysoki poziom ochrony i jakości środowiska. Programy rządowe wymuszają sytuację, że deweloperzy chętnie budują mieszkania na obrzeżach, bo dla wielu kupujących tylko tam są one dostępne cenowo. Wiąże się to z dewastacją środowiska naturalnego, zwiększeniem liczby samochodów, kosztami budowy infrastruktury technicznej na obszarach o niskiej gęstości zaludnienia. Dodatkowo problemy związane z globalizacją, kryzysem i spadkiem produkcji w wielu miastach obniżyły się kwalifikacje siły roboczej i wzrosła liczba miejsc pracy w sektorze usług wymagających niskich kwalifikacji oraz liczba ubogich pracujących. Powiększył się udział ludności zagrożonej ubóstwem. W miastach występuje problem znacznego wzrostu wykluczenia społecznego, segregacji i polaryzacji społecznej. Bardziej efektywnej gospodarce zasobami, którą umożliwiły zwarte osiedla miejskie, zagraża niekontrolowane rozrastanie się miast, które wywiera presję na usługi publiczne i zmniejsza spójność terytorialną. Szybka urbanizacja powodująca dużą koncentrację ludności i inwestycji gospodarczych na obszarach podatnych na zagrożenia jest również tendencją znacznie zwiększającą podatność miast na klęski żywiołowe i katastrofy spowodowane przez człowieka. Pogarsza się struktura demograficzna wywołująca spiralę obniżającą lokalne dochody podatkowe, zmniejszenie popytu na towary i usługi, spadek zatrudnienia, ograniczenie podaży siły roboczej i obniżenie inwestycji, zmniejszenie dochodów z czynszów oraz ogólnemu obniżeniu atrakcyjności miasta. Powstające rządowe dokumenty programowania, Krajowa Polityka Miejska oraz Narodowy Plan Rewitalizacji wobec braku planów zagospodarowania przestrzennego, a także funkcjonowania innych programów wsparcia mieszkalnictwa mocno z sobą kolidują. Program MdM rzekomo wspiera ale jednocześnie „wypycha” pokolenie mło-

dych na peryferie. Prowadzi to do zbytniego rozrostu miejskich sypialni i puchnięcia przedmieść. Mieszkanie na peryferiach to bardzo wysokie koszty przede wszystkim dla samorządów. Konieczne jest wybudowanie dróg, chodników, oświetlenia, doprowadzenie wody, gazu, energii, stworzenie czy rozbudowa szkół, przedszkoli i innych instytucji użytku publicznego, poprowadzenie linii komunikacji miejskiej. Do tego dochodzą koszty społeczne i środowiskowe wynikające m.in. ze wzmożonego ruchu samochodowego i zakorkowania dróg wylotowych. Lansowany powrót do miast stoi pod znakiem zapytania wobec uwikłania się wielu mieszkańców w długoterminowe zobowiązania kredytowe. Z kolei sięgnięcie po środki unijne wiąże się z posiadaniem środków własnych. Z analiz niezależnych instytutów badawczych wynika, że faktyczny poziom zadłużenia samorządów już dawno przekroczył poziom 60% przychodów, a zrealizowane inwestycje nie przyczyniają się do wzrostu dochodów własnych. Sprzedaż mienia komunalnego zderza się z brakiem popytu na nieruchomości gminne. Szumne idee sprowadzą się do kilku spektakularnych, nierzadko potiomkinowskich zdarzeń o nieistotnym znaczeniu dla przyszłości przestrzeni miast.

Jan Olczyk

Jan Olczyk



Wyszkolenie 1974 – 1978, Uniwersytet Łódzki, Wydział Filozoficzno-Historyczny, kierunek – historia najnowsza, powszechna.

Magister Podyplomowe 1978 – 1981, Uniwersytet Łódzki, kierunek – filozofia, 1993 – 1994, Szkoła Praw Człowieka, Warszawa, 1995 – 1996, Uniwersytet Łódzki, Podyplomowe Studia Europejskie, 2000 – 2001, Uniwersytet Łódzki, Zarządzanie spółkami kapitałowymi, 2001-2002, Instytut Biznesu Kalisz, Zarządzanie projektami Unii Europejskiej, 2004 – 2005, Uniwersytet Warszawski, Centrum Eu-

ropejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych. Polski Samorząd w Unii Europejskiej: programy, fundusze, procedury

Dyplom technik mechanik. Doświadczenie zawodowe

1983 – 1987 r. Prezes zarządu, kierownik ogólny Spółdzielni Budowy Domów Jednorodzinnych „77” w Łodzi. 1997 – 2004 r. założyciel i prezes zarządu Wzdewskiego TBS Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi. Od 2007 r. przewodniczący Rady Nadzorczej TBS Sp. z o.o. w Zgierzu. Od 2011 r. 2011 – 2013 r. – Członek Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej rynku nieruchomości. W 2013 r. – członek zarządu Polskiej Izby Gospodarczej TBS. Od 11 lat wykładowca studiów podyplomowych z zakresu rynku nieruchomości:

- 1) Uniwersytet Łódzki – katedra inwestycji i zarządzania nieruchomościami.
- 2) Wyższa Szkoła Handlowa w Kielcach.
- 3) Wyższa Szkoła Zarządzania i Innowacji – Lublin.
- 4) Naczelna Organizacja Techniczna O/Łódź.
- 5) Śląska Wyższa Szkoła Zarządzania im. Jerzego Ziętka Katowice.
- 6) TNiOK

Patenty i publikacje

Laureat rankingu „Gazeta Biznesu” w 2004 r. Umiejętności Licencjonowany zarządca nieruchomości Nr 633. Licencja nadana przez Prezesa Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast w 2000 r. Dyplom Ministra Skarbu Państwa Nr 2323/2007 złożenia egzaminu dla kandydatów na członków rad nadzorczych w spółkach Skarbu Państwa.

Inne zajęcia

Lider, wykładowca i mediator organizacji pozarządowych. Ogólnopolska Izba Gospodarcza TBS. Łódzkie Stowarzyszenie Zarządców Nieruchomości – Członek zarządu Katedra Inwestycji i Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego Własna działalność gospodarcza. Dokonania praktyczne: Osiedle domów jednorodzinnych „Rojna – Południe”, Osiedle domów jednorodzinnych „Smulsko – Południe”, Osiedle wielorodzinne „Janów – Zachód”, Inwestycje mieszkaniowe w śródmieściu Łodzi „Nawrot”, Inwestycje mieszkaniowe w Łodzi Olechów.

Sigma

93-480 Łódź, ul. Libijska 4a
tel. kom. 508 390 666
e-mail: biuro@sigma-druk.com.pl
www.sigma-druk.com.pl

PERSONALIZACJA DRUKÓW
DRUK RECEPT
NUMEROWANIE DRUKÓW
PROJEKTY GRAFICZNE
PRZYGOTOWANIE DO DRUKU

DRUKARNIA OFFSETOWA

POLYDRUK

Łódź, ul. Zaolziańska 54
tel. 42 640 32 37
e-mail: polydruk@gazeta.pl

Firma zajmuje się kompleksową obsługą poligraficzną od projektu poprzez skład, druk, aż po wykończenie introligatorskie. W skład oferty wchodzi między innymi:

KALENDARZE

POCZTÓWKI

ULOTKI

TECZKI

FOLDERY I KATALOGI

KOPERTY

KSIĄŻKI

BLOCZKI REKLAMOWE

PAPIER FIRMOWY

BLOCZKI SAMOKOPIUJĄCE

PLAKATY

NAKLEJKI

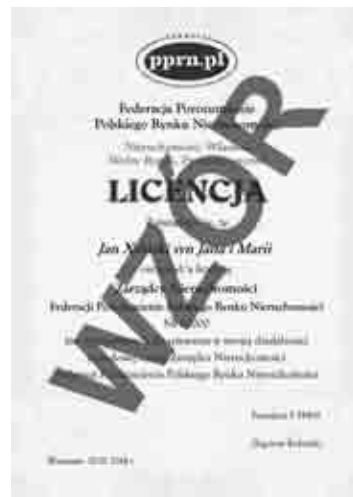
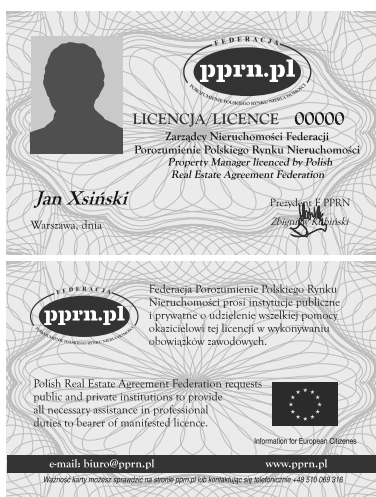


NIERUCHOMOŚCI
WŁASNOŚĆ
WOLNY RYNEK
PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Zawodowa ścieżka kariery Licencji Pośrednika w Obrocie Nieruchomościami i Zarządcy Nieruchomości F PPRN

Stawiamy na kompetencję i edukację. Podnoszenie kwalifikacji i jakości usług na rynku nieruchomości jest celem jaki stawia sobie Federacja konstruując Zawodową Ścieżkę Kariery dla specjalistów rynku nieruchomości. Poprzez zdobycie specjalistycznych licencji pośrednika i zarządcy F PPRN, aż do uzyskania wyższego stopnia kompetencji czyli uzyskania tytułu Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN i kontynuacji szkoleń w ramach kształcenia ustawicznego.

Nasze licencje stały się pożądanym narzędziem pracy profesjonalistów rynku nieruchomości przychylnie odbieranym przez klientów. Aby otrzymać dobrowolną – fakultatywną licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami lub zarządcy nieruchomości Federacji Porozumienia Polskiego Rynku Nieruchomości należy spełnić warunki określone w zasadach funkcjonowania licencyjnego systemu kompetencyjno – jakościowego F PPRN zawodów rynku nieruchomości – pośrednika w obrocie nieruchomościami i zarządcy nieruchomości opublikowanego na stronie www.pprn.pl.



Osoba zainteresowana zdobyciem Licencji Pośrednika w Obrocie Nieruchomościami F PPRN lub Licencji Zarządcy Nieruchomości F PPRN powinna spełnić szereg warunków, między innymi; powinna posiadać wykształcenie średnie, powinna ukończyć zawodowy kurs licencyjny na pośrednika w obrocie nieruchomościami, którego program uwzględnia co najmniej minimalne wymagania programowe dla kursów F PPRN. Końcowym etapem zdobycia licencji jest zdanie z wynikiem pozytywnym egzaminu przed Komisją Egzaminacyjną F PPRN.

Dla osób, które uzyskały do końca 2013 roku licencję państwową lub ukończyły co najmniej studia podyplomowe lub kurs potrzebny w swoim czasie do uzyskania licencji państwowej przewidziane są w okresie przejściowym uproszczone zasady. Licencje otrzymuje się bezterminowo w formie papierowej a także w formie karty plastikowej.

F PPRN prowadzi Ogólnopolski Rejestr Pośredników w Obrocie Nieruchomościami Nieruchomości lub odpowiednio Ogólnopolski Rejestr Zarządców Nieruchomości F PPRN osób posiadających licencję Federacji Porozumienia Polskiego Rynku Nieruchomości. Zainteresowane osoby mogą zwrócić się z zapytaniem drogą mailową lub telefonicznie czy dana osoba posiada ważną licencję F PPRN.

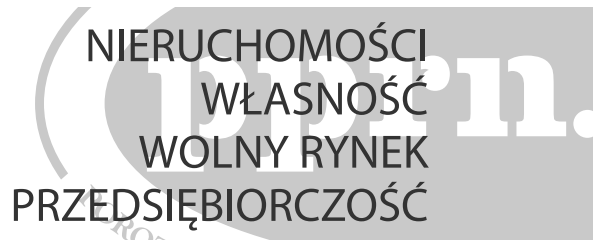
Szczegółowe i aktualne zasady otrzymania fakultatywnych licencji F PPRN można odnaleźć na stronie www.pprn.pl Uwaga posiadacze starych państwowych licencji w nowych dokumentach licencyjnych honorujemy dotychczasowe ich numery.

Pod patronatem F PPRN są organizowane kursy na licencje pośrednika w obrocie nieruchomościami F PPRN lub zarządcy nieruchomości F PPRN.

Informacje o kursach zawodowych na licencję Pośrednika w Obrocie Nieruchomościami lub Zarządcy Nieruchomości F PPRN znaleźć można również na naszej stronie www.pprn.pl.

Co zrobić aby rozpocząć procedurę uzyskania fakultatywnej Licencji Pośrednika w Obrocie Nieruchomościami Federacji Porozumienia Polskiego Rynku Nieruchomości?

Wejdź na stronę www.pprn.pl zapoznaj się z zasadami uzyskania licencji i jeśli je zaakceptujesz wyślij do nas ze strony stosowny formularz, który zostanie przez Federację niezwłocznie rozpatrzone.



Dekalog Profesjonalisty Rynku Nieruchomości Federacji Porozumienie Polskiego Rynku Nieruchomości

Przesłanie

Dążymy by rynek nieruchomości był miejscem aktywności profesjonalistów rynku nieruchomości: pośredników, zarządców, doradców rynku nieruchomości, realizowanej poprzez:

1. [Nieruchomość]

Promowanie możliwości korzystania z nieruchomości i zwiększanie jej dostępności.

2. [Własność]

Upowszechnianie własności i urzeczywistnianie konstytucyjnych gwarancji ochrony własności.

3. [Wolny rynek. Konkurencja]

Rozwój wolnego rynku i gospodarki opartej na uczciwej konkurencji.

4. [Przedsiębiorczość]

Rozwój przedsiębiorczości i swobodnej aktywności zawodowej.

5. [Prawo]

Przestrzeganie prawa i działanie wg czystych reguł gry podmiotów uczestniczących w obrocie gospodarczym.

6. [Wiedza i praktyka]

Podnoszenie jakości usług poprzez systematyczne poszerzanie wiedzy teoretycznej i praktycznej.

7. [Klienci. Lojalność i zaufanie]

Ochronę interesów klienta w oparciu o lojalną współpracę i wzajemne zaufanie.

8. [Etyka zawodu. Uczciwość]

Przestrzeganie etyki zawodowej, uczciwe wykonywanie czynności zawodowych w oparciu o szacunek wobec zawodu, klientów i konkurencji.

9. [Profesjonalizm. Staranność]

Dokonywanie czynności zawodowych z uwzględnieniem wymaganego stopnia staranności zawodowej, niezbędnej wiedzy i dobrych praktyk.

10. [Dobre praktyki]

Dobre praktyki, jako najlepszą przesłankę rozwoju zawodów rynku nieruchomości.

Warszawa, 30 grudnia 2013 roku, obowiązuje od 1 stycznia 2014 roku.

Zawodowa ścieżka kariery – licencje F PPRN

Dla realizacji statutowych celów Federacja powołała do działania ogólnopolski, licencyjny dobrowolny system kompetencyjno – jakościowy F PPRN w zakresie zawodów rynku nieruchomości pośrednika w obrocie nieruchomościami i zarządcy nieruchomości.

Wizytownik pośredników, zarządców, rzeczoznawców majątkowych i doradców rynku nieruchomości www.wizytownik.pprn.pl

Federacja Porozumienie Polskiego rynku Nieruchomości na swojej stronie udostępniła zainteresowanym przedsiębiorcom bezpłatny katalog firm obsługujących rynek nieruchomości. Jeśli jesteś przedsiębiorcą działającym na rynku nieruchomości lub osobą wykonującą zawód pośrednika, zarządcy, rzeczoznawcy lub doradcy rynku nieruchomości – wypełnij swoją wizytówkę.

Nie musisz należeć do żadnej organizacji aby znaleźć się w naszym wizytowniku. Wystarczy wypełnić swoją wizytówkę by trafiała ona do zainteresowanych Twoimi usługami klientów. Jest to atrakcyjna promocja Twojej działalności. Więcej informacji o wizytowniku znajdziesz na naszej stronie www.wizytownik.pprn.pl

Pieczęcie Pośrednika w Obrocie Nieruchomościami i Zarządcy Nieruchomości F PPRN.

Informujemy, że zgodnie z Uchwałą Rady Naczelnej Federacji Porozumienie Polskiego Rynku Nieruchomości osoby, które posiadają licencję Pośrednika w Obrocie Nieruchomościami F PPRN lub Zarządcy Nieruchomości F PPRN mogą posługiwać się specjalną pieczęcią potwierdzającą posiadanie tych licencji. Druk zamówienia pieczęci znajdziesz na stronie www.pprn.pl.



Sekretariat zamiejscowy F PPRN, adres do korespondencji
90 -418 Łódź, Al. Kościuszki 3 www.pprn.pl, mail biuro@pprn.pl,
tel. mobilny Sekretariatu 510 069 316
00 – 024 Warszawa, Al. Jerozolimskie 44 lok 724

Kalendarium: XII 2013 – XII 2014

grudzień 2013

Ustanowienie Medalu „Zasłużony dla Polskiego Rynku Nieruchomości” i powołanie Kapituły Medalu ustalenie regulaminu;

13 grudnia 2013, Łódź

Pierwsze postępowanie kwalifikacyjne na Tytuł Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN

14-15 grudnia 2013, Łódź

Jubileusz X-lecia Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości VIII Krajowa Konferencja Rynku Nieruchomości

- wystąpienia i referaty: prof. Ewa Kucharska – Stasiak, Henryk Jędrzejewski, Sławomir Najninger, Zbigniew Kubiński;
- uroczyste wręczenie medali „Zasłużony dla Polskiego Rynku Nieruchomości – PRO AEQUO ET BONO” dla wybitnych osób szczególnie zasłużonych dla polskiego rynku nieruchomości.

styczeń 2014

Pierwsze wydanie czasopisma PTEiDRN „Doradca Rynku Nieruchomości”

5-6 kwietnia 2014, Załdzie pod Płockiem

Sesja Powszechniej Akademii Nieruchomości

- „Zabezpieczenie transakcji na rynku nieruchomości”, adw. dr Rafał Kasprzyk;
- „Procedury budowlane od A do Z”, Aleksandra Zwolska;
- kolejne osoby uzyskały tytuł Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN;

13 czerwca 2014, Łódź

Sesja Powszechniej Akademii Nieruchomości

- Specjalne warsztaty wekslowe, prowadzenie adw. dr Rafał Kasprzyk
- wręczono kolejne certyfikaty Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN

13 czerwca 2014, Łódź

Walne Zgromadzenie PTEiDRN

Rada Naczelna F PPRN

4-5 października 2014, Smardzewice

Podwójna sesja Powszechniej Akademii Nieruchomości

- „Zabytek w obrocie nieruchomościami. Procedury ochrony zabytków – istotny element wykonywania usług na rynku nieruchomości”, mgr inż. arch. Wojciech Szygendowski;
- „Komercyjne i niekomercyjne narzędzia promocji i wyszukiwania ofert nieruchomości. Portale nieruchomościowe, własna aktywność i co jeszcze? Rynek nieruchomości po rewolucji technologicznej”, moderatorzy: Tomasz Bleszyński, Jarosław Krajewski, Zbigniew Kubiński;

24 października 2014, Łódź

Jubileusz XX-lecia Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami Polski Centralnej.

Ogólnopolska Konferencja „Inwestycje na rynku nieruchomości kluczem do rozwoju Łodzi i regionu”

- „Fluktuacje rynków nieruchomości – mechanizmy powstawania i skutki”, prof. Ewa Kucharska Stasiak;
- „Rynek nieruchomości w systemie planowania przestrzennego”, prof. Tadeusz Markowski;

- wręczenie nagród i wyróżnień;

- zwiedzanie wytypowanych nieruchomości (Nowe Centrum Łodzi, Sukcesja);

15 listopada 2014, Obsza koło Biłgoraja

Jubileusz X-lecia Lubelskiego Stowarzyszenia Ekspertów Rynku Nieruchomości

Wystąpienia i referaty: Sławomira Gańskiego, Zbigniewa Kubińskiego, Beaty Boguta – „Negocjacje oparte na zasadach – model Wygrany Wygrany”.

5 grudnia 2014, Opole

Jubileusz XV-lecia Opolskiego Stowarzyszenia Rynku Nieruchomości

Ogólnopolska Konferencja „Współczesny rynek nieruchomości”, „Inicjatywa klastrowa rynku nieruchomości”

- „Wpływ poziomu energochłonności budynku na nakłady inwestycyjne i koszty eksploatacji”, prof. Roman Ulbrich
- „Rola czynnika demograficznego w kształtowaniu się sytuacji na rynku nieruchomości. Tendencje na przyszłość”, prof. Romuald Jończy
- „Wyzwania współczesnego rynku nieruchomości” r. pr. Zbigniew Kubiński
- „Działalność i funkcjonowanie klastrów”, Roland Kulig
- „Klasy w rozwoju gospodarczym” dr Witold Potwora
- Podjęcie inicjatywy klastrowej rynku nieruchomości – Andrzej Jakiel
- wręczenie odznaczeń, medali, nagród i wyróżnień

13 grudnia 2014, Łódź

Postępowanie kwalifikacyjne na Tytuł Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN

13-14 grudnia 2014, Łódź

IX Krajowa Konferencja Rynku Nieruchomości

Sesja Powszechniej Akademii Nieruchomości

- „Gospodarka przestrzenna wobec współczesnych wyzwań rozwojowych – niezbędne kierunki zmian w systemie społeczno – gospodarczym”, prof. Tadeusz Markowski
- „Cykle i kryzysy na rynku nieruchomości a rozwój rynków nieruchomościowych w Polsce”, prof. Jacek Łaszek
- „Zjawisko baniek cenowych na rynkach nieruchomości. Mechanizmy powstawania i skutki”, prof. Ewa Kucharska-Stasiak
- „Rynek nowych mieszkań w największych miastach w Polsce – stan obecny i perspektywy rozwoju”, Kazimierz Kirejczyk, FRICS.
- „Internet i oprogramowania komputerowe na rynku nieruchomości”, Przedstawiciele portali rynku nieruchomości
- „Radzenie sobie ze stresem w pracy profesjonalisty rynku nieruchomości”, Tomasz Łysakowski – trener biznesu
- „Konsekwencje cywilnoprawne w pracy profesjonalistów rynku nieruchomości po wejściu nowej ustawy o o prawach konsumenta”, r. pr. Zbigniew Kubiński

Uroczyste wręczenie medali dla wybitnych osób szczególnie zasłużonych dla polskiego rynku nieruchomości „Zasłużony dla Polskiego Rynku Nieruchomości – PRO AEQUO ET BONO”.

Opracował AJ



Powszechna Akademia Nieruchomości PTEiDRN

Jak zostać Doradcą Rynku Nieruchomości PTEiDRN?

Powszechna Akademia Nieruchomości PTEiDRN zaprasza na kolejne sesje wszystkich dotychczasowych uczestników, którzy już zdobyli Certyfikaty PTEiDRN oraz nowych zainteresowanych zdobyciem specjalistycznej wiedzy potwierdzonej przyznaniem tytułu Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN.

W trakcie naszych spotkań sukcesywnie staramy się poznawać jak najwięcej zagadnień i możliwie jak najwięcej procedur występujących na rynku nieruchomości. Certyfikowani Doradcy PTEiDRN nie kończą edukacji, kształcą się ustawicznie zdobywając „Laury PTEiDRN” do swoich Certyfikatów.

Zacznij uczestniczyć w naszej Akademii a otworzysz sobie szansę zdobycia Certyfikatu PTEiDRN.

Zapraszamy nowych uczestników. Jesteśmy otwarci dla wszystkich uprawnionych osób (pośredników, rzeczoznawców i zarządców) na rynku nieruchomości. Nasza otwartość to przemyślany model działania PTEiDRN. Każdy z Was może zdobyć Certyfikat naszego Towarzystwa. Każdy z Was może stać się członkiem naszej nieruchomościowej rodziny. Jesteśmy ze sobą zaprzyjaźnieni, lubimy się. Poprzez naukę chcemy być nową elitą tego rynku. Warunkiem uzyskania Certyfikatu Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN jest udział w co najmniej 5 sesjach Powszechnej Akademii Nieruchomości PTEiDRN zakończony zdaniem egzaminu przed Centralną Komisją Egzaminacyjną PTEiDRN. Aby utrzymać tytułu Doradcy Rynku Nieruchomości należy brać udział w doskonaleniu zawodowym w ramach PAN PTEiDRN.



Certyfikat Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN – to potwierdzenie uzyskania tytułu Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN.

Rejestr Doradców Rynku Nieruchomości PTEiDRN. Na stronie www.profesjonalista.net umieszczony jest rejestr Doradców Rynku Nieruchomości PTEiDRN pokazujący również jakie szkolenia przebyli doradcy w ramach kształcenia ustawicznego.

Pieczęć Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN. Zarząd Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości – PTEiDRN ustalił wzór pieczęci Doradcy Rynku

Nieruchomości PTEiDRN i zasady posługiwania pieczęcią. Do posługiwania się pieczęcią Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN uprawnione są wyłącznie osoby umieszczone w rejestrze Doradców Rynku Nieruchomości PTEiDRN – posiadające Certyfikat Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN zgodnie z regulaminem określonym przez Zarząd PTEiDRN. Posługiwanie się pieczęcią Doradcy Rynku Nieruchomości ma charakter informacyjny wobec klientów o posiadanym tytule Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN.



Kasetony, tablice informacyjne, Legitymacja Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN

Osoby, które uzyskały tytuł Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN mają prawo oznaczyć swoją firmę kasetonem wg wzoru lub tablicą informacyjną.

Doradca Rynku Nieruchomości PTEiDRN może ubiegać się o otrzymanie legitymacji Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN. Ważność legitymacji jest odnawiana co roku.

Znaczek Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN. Osoby, które uzyskały tytuł Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN mają prawo oznaczać swoje materiały informacyjne, promocyjne, znacznikiem Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN.





domygrunty.pl

**Powszechny Portal
Pośredników Nieruchomości**



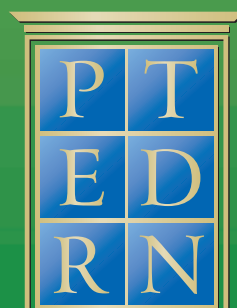
domygrunty.pl

**Najlepszych Przyjaciół
mamy w sobie !!!**



domygrunty.pl

Rekomendacja:



domygrunty.pl