



DORADCA RYNKU NIERUCHOMOŚCI



Numer 3

ISSN 2353-2769

Styczeń 2016



Anna Polanowska - „Dialog”

W NUMERZE:

Rewitalizacja po łódzku – wywiad z Prezydent Łodzi Hanną Zdanowską. Społeczne budownictwo czynszowe (TBS). Dwadzieścia lat później. Reaktywacja? 10 złych nawyków marketingu nieruchomości. Biura bezpłatnej reklamy nieruchomości. Zakup nieruchomości w Wielkiej Brytanii. Pozafinansowe aspekty wpływania na skuteczność działań pośrednika w Internecie. Geoportal województwa łódzkiego - profesjonalne narzędzie dla uczestników rynku nieruchomości. Znaczenie oryginału weksla w postępowaniu cywilnym. O potoczności i ścisłości języka słów kilka... Plan wykorzystania zasobu nieruchomości jako instrument gospodarki nieruchomościami gminy. Próba prognozy dla rynku nieruchomości na 2016 rok. Przemiany pośrednictwa w obrocie nieruchomościami... „Rewitalizacja – odnowa przestrzeni?”. Formy ochrony zabytków, czyli czym są, a czym nie - rejestr i ewidencja zabytków? Rozmowa z lustrem. Kapitał terytorialny jako strategiczny cel zintegrowanego planowania rozwoju. Demografia a rynek senioralny.



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 Akcję 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

Miałem nadzieję, że miniony rok będzie na rynku nieruchomości nudny – nie był. Szkoda.

Zasiana dwa lata temu deregulacja wydaje plony – ocena skutków deregulacji nie jest jednoznaczna. Z jednej strony działalność osób, którym tak dalece brakuje elementarnej wiedzy fachowej, że zasadna jest obawa o bezpieczeństwo ich klientów. Z drugiej strony, zjawiska pozytywne, swoista „moda” na wiedzę, na współpracę, efekt działania wolnego rynku i konkurencji, wymuszający wyższe standardy.

System nieobowiązujących państwowych licencji zastępują licencje fakultatywne. Ogromne zainteresowanie licencjami Federacji Porozumienie Polskiego Rynku Nieruchomości, lawinowe wręcz zastępowanie posiadanych starych nieobowiązujących licencji państwowych nowymi dobrowolnymi licencjami FPPRN. Cieszy, tłumne uczestnictwo nowych adeptów profesji nieruchomościowych w licencyjnych kursach zawodowych FPPRN i poddawanie się egzaminom dla zdobycia upragnionej licencji. Druga strona deregulacji – spontaniczne dążenie do profesjonalizmu, budzi nadzieję.

Miniony 2015 rok to legislacyjne wpadki ustawodawcy, wśród których nową ustawę o kształtowaniu ustroju rolnego mianują bblem roku. Ograniczenie wykupu polskiej ziemi przez cudzoziemców za pomocą zakazu kupowania jej przez prawie wszystkich jest naiwne. Szkodzą tym, których ma chronić – rolnikom. Perspektywa: zamrożenie obrotu, spadek cen nieruchomości rolnych, konieczność uzupełniania zabezpieczenia udzielonych rolnikom kredytów... W nowym 2016 roku wkraczamy w tę materię z nowymi projektami ustawodawcy, nie mniej fantastycznymi a jeden z nich to uchylenie świeżo uchwalonej ustawy przed jej wejściem w życie i zastąpienie jej – jeszcze bardziej restrykcyjnymi przepisami. „Durny” lex sed lex.

Zbigniew Kubiński

Spis treści

Kapitał terytorialny jako strategiczny cel zintegrowanego planowania rozwoju	4
Wywiad z Hanną Zdanowską – Prezydent Łodzi.....	7
Znaczenie oryginału weksla w postępowaniu cywilnym	10
Spółeczne budownictwo czynszowe (TBS). Dwadzieścia lat później. Reaktywacja?	14
Demografia a rynek senioralny	16
Plan wykorzystania zasobu nieruchomości jako instrument gospodarki nieruchomościami gminy	17
Próba prognozy dla rynku nieruchomości na 2016 rok	23
Użytkownik wieczysty stroną w postępowaniu o aktualizację opłaty rocznej.....	25
Biura bezpłatnej reklamy nieruchomości.....	29
Rozmowa z lustrem Artykuł autokrytyczny.....	31
Czynności prowadzące do uzyskania zlecenia doradczego	33
Formy ochrony zabytków, czyli czym są, a czym nie – rejestr i ewidencja zabytków? (cz. I – rejestr).....	35
Geoportal województwa łódzkiego Profesjonalne narzędzie dla uczestników rynku nieruchomości	36
10 złych nawyków marketingu nieruchomości	41
O potoczności i ścisłości języka słów kilka... ..	43
Pośrednik w kraciastej spódnicy	44
Przemiany pośrednictwa w obrocie nieruchomościami (cz. 3)	46
„Rewitalizacja – odnowa przestrzeni?”	50
Przegląd konferencji i szkoleń PTiDRN	53

Doradca Rynku Nieruchomości. Pismo bezpłatne.

ISSN 2353-2769

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.

Okladka obraz Anny Polanowskiej „Dialog”. „Akryl na płótnie oraz technika własna, 70x70 cm” - więcej na stronie 52.

www.warsztatform.pl

Kapitał terytorialny jako strategiczny cel zintegrowanego planowania rozwoju

Tadeusz Markowski

Terytorialny i funkcjonalny wymiar rozwoju¹

Nowe zjawiska gospodarcze, społeczne i kulturowe wyraźnie przewartościowują podejście do konkurencyjności gospodarczej w skali globalnej. W wyniku tych procesów nierozzerwalnie związanych z przyspieszającym postępuem technologicznym i informatyzacją społeczeństw, zmieniają się źródła tzw. przewag konkurencyjnych z jakich korzystają coraz silniej umiędzynarodowione sfery wytwórcze i usługowe. Trwałym źródłem przewag konkurencyjnych stają się szczególne zasoby wytworzone i uwarunkowane złożonością terytorialnych systemów społeczno-gospodarczych. Na rynkach globalnych – przewagi konkurencyjne w firmach innowacyjnych, dostarczających masowych produktów i usług, szybko zanikają ze względu na coraz szybszą dyfuzję innowacji technologicznych i procesowych do konkurentów zlokalizowanych w krajach o niższych kosztach pracy. Dla firm liderujących ważnym źródłem trwałych przewag konkurencyjnych staje się wysokiej jakości kapitał ludzki mocno powiązany z wysokiej jakości przestrzenią miejską i społeczną. Te niematerialne czynniki rozwijają się w wyniku pozarynkowej współpracy i intensywnych kontaktów oraz narastania wzajemnego zaufania (Markowski 2011, 2013).

Teoretycy ekonomii regionalnej oraz politycy na poziomie UE uzyskali wyraźny konsensus, że wzmocnienie pozycji konkurencyjnej gospodarki UE oraz jej regionów można uzyskać drogą wykorzystania szczególnych zasobów jakie powstają w nowych strukturach funkcjonalno- przestrzennych. W polityce rozwoju UE coraz wyraźniej widzimy wysiłki na rzecz wdrożenia terytorialnego i zintegrowanego podejścia do pobudzania rozwoju.

Nowy (synergiczne wytworzony z kombinacji tradycyjnych zasobów powiązanych z wiedzą i innowacyjnością) czynnik kreowania przewag konkurencyjnych współczesnych gospodarek nazywany jest **kapitałem terytorialnym** i najczęściej jest rozumiany jako dostępność do czynników materialnych i nie materialnych na danym obszarze, które mogą tworzyć określone zasoby lub ograniczenia.

Nowoczesne i właściwe podejście do kapitału terytorialnego wskazuje jednak na jego relacyjną i synergiczną formułę. Autor niniejszego artykułu proponuje następującą definicję. „Kapitał terytorialny to swoiste korzyści zewnętrzne wytwarzane i dostępne w wyniku multifunkcjonalnej interakcji użytkowników względnie wyodrębnionego terytorium (Markowski 2011). Innymi słowy kapitał terytorialny ma charakter dynamicznego w czasie i przestrzeni

„złożonego dobra klubowego” dostępnego dla użytkowników (klubu) działających (ego) w ramach obszaru funkcjonalnego”. W tym ujęciu istotą budowania trwałej przewagi konkurencyjnej dla prowadzonych komercyjnych aktywności w obszarze funkcjonalnym jest zbudowanie złożonego „interaktywnego zasobu” będącego wynikiem intensywnych relacji (aktywności) między ludźmi zorganizowanymi w różnych instytucjach (cechującymi się wysoką przedsiębiorczością, innowacyjnością i zaufaniem), którzy wytwarzają szczególną wartość dodaną pozwalającą na uzyskiwanie wysokiej produktywności sektora wytwórczego. To właśnie te szczególne zasoby dają firmom przewagę konkurencyjną na coraz bardziej konkurencyjnych globalnych rynkach. Kapitał terytorialny można wygenerować przez umiejętne powiązanie i kombinację zasobów naturalnych z jakością zagospodarowania fizycznego (przestrzennego) i zasobami intelektualnymi ludzi. Jest on ściśle powiązany ze zdolnością do współpracy i w obszarach funkcjonalnych i z wysokim poziomem zaufania społecznego. Ponieważ istotą tego kapitału jest międzygminna współpraca, partnerstwo, zaufanie, spójność przestrzenna, wysoka mobilność ludzi na rynkach pracy etc., to nie jest to zasób łatwy do zbudowania. Wysiłek jednak się opłaca. Jeśli się bowiem uda go stworzyć, to daje on długotrwałą przewagę konkurencyjną działającym i lokalizującym się w tych obszarach firmom.

Obszary funkcjonalne jako przedmiot planowania i zarządzania

Brak mechanizmów i systemów regulacyjnych pozwalających na funkcjonalne podejście do kapitału terytorialnego sprawia, że problemy blokujące rozwój chcemy rozwiązywać przez wprowadzenie nowych podziałów administracyjnych kraju np. przez tworzenie nowych województw, powiatów metropolitalnych a czasami wręcz przeciwnie dzieląc gminy i powiaty na mniejsze jednostki. Badania nad reformami terytorialnymi wykazują, iż przy współczesnych dynamicznych zmianach w gospodarce, dopasowanie podziałów terytorialnych do nowych relacji funkcjonalno – przestrzennych ma ograniczone możliwości (P Swianiewicz, 2015). Zapominamy, że obszary funkcjonalne rozpatrywane przez pryzmat kapitału terytorialnego są wysoce zmienne w czasie i przestrzeni. A to oznacza, że przy coraz bardziej elastycznej, dynamicznej i zglobalizowanej gospodarce, ciągłe zmiany podziałów administracyjnych adekwatnie do nowych relacji funkcjonalno – przestrzennych są bezsensowne. Potrzebne są natomiast czasowe koalicje jednostek

¹ W artykule wykorzystano przemyślenia i koncepcje autorskie zawarte w artykule złożonym do druku w Bibliotece Małopolskiego Obserwatorium Polityki Rozwoju, pt. Zintegrowane plany rozwoju warunkiem sprawnego zarządzania miejskimi obszarami funkcjonalnymi oraz przy kierowaniu pracami nad strategią Warszawsko Łódzkiego Obszaru Funkcjonalnego w powstającego w ramach projektu Systemowe wsparcie procesów zarządzania w JST¹ realizowanego na zlecenie Ministerstwa Administracji i Cyfryzacji (beneficjent systemowy) przez Uniwersytet Łódzki przy udziale innych partnerów, realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (POKL) 2007-2013 współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego (Priorytetu V, Działanie 5.2 Poddziałanie 5.2.2).

samorządu terytorialnego (jst) w ramach tworzących się powiazań funkcjonalnych oraz zintegrowanie działań w czasie i przestrzeni przy realizowanych projektach rozwojowych. Współpraca międzyterytorialna wymaga jednak sprawiedliwego podziału korzyści i kosztów w ramach obszarów funkcjonalnych. Takim instrumentem wyważania interesów powinien być zintegrowany plan rozwoju wykorzystujący odpowiednie instrumenty analityczne wspomagające procesy decyzyjne. Skromny instrument polityki spójności wprowadzony do nowego okresu programowania w postaci tzw. zintegrowanych inwestycji terytorialnych dla miejskich obszarów funkcjonalnych to namiastka tego podejścia i zbyt mały impuls do wywołania istotnych zmian.

W świetle tworzenia się nowego paradygmatu europejskiej polityki rozwoju zarysowanego we wstępie należy stwierdzić, że koncepcja obszarów funkcjonalnych zasadza się na strategii długofalowego budowania kapitału terytorialnego. Ma on być rezultatem partnerskiej publiczno- prywatnej współpracy jst, jednostek gospo-

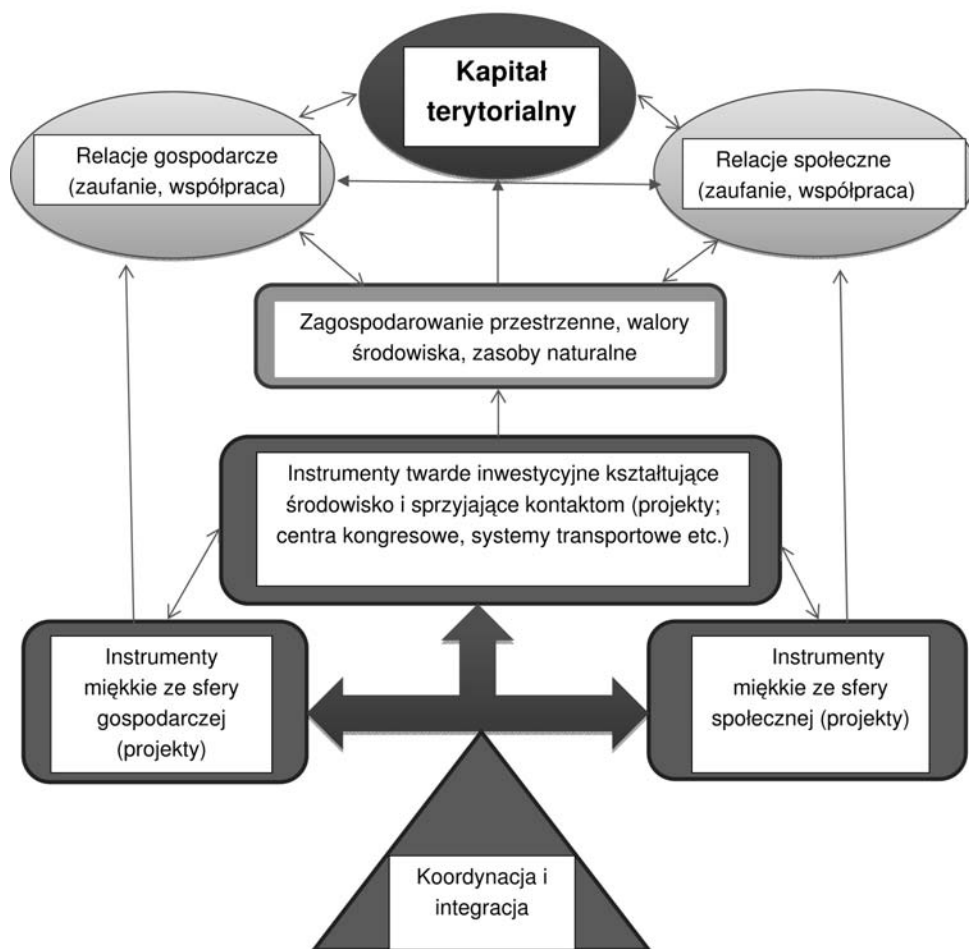
Zintegrowane planowanie rozwoju

Jednym z ważniejszych instrumentów polityki zorientowanej na kapitał terytorialny jest zintegrowane planowanie rozwoju, a *de facto* jego wdrożenie do praktyki decyzyjnej w administracji pu-

darczych, akademickich, naukowo badawczych i organizacji obywatelskich wyodrębnionego obszaru cechującego się wysokim stopniem procesów urbanizacji i nasycenia szeroko rozumianą infrastrukturą komunikacyjną. Istotą strategii rozwoju motorycznych obszarów funkcjonalnych (metropolitalnych) powinno być zatem nieliniowe przejście na nową jakościową trajektorię rozwoju bazującą na materialnych i niematerialnych wytworach ludzkiej działalności akceptowanych na globalnych konkurencyjnych rynkach przynoszących wysoką wartość dodaną.

Taka strategia wymaga wielopoziomowego współdziałania samorządów terytorialnych i państwa, czyli konieczność zastosowania zintegrowanego i interaktywnego podejścia ze strony polityki publicznej do kreowania kapitału terytorialnego w wyodrębnionym obszarze. Muszą to być równoległe działania skierowane na kształtowanie spójnego zagospodarowania przestrzeni jak i towarzyszące mu miękkie działania nastawione na budowanie relacji w sferze społecznej i gospodarczej.

blicznej wszystkich poziomów². Jest to planowanie, które łączy w procesie analityczno – decyzyjnym powiązania i współzależności ekonomiczne, społeczne i środowiskowe (przestrzenne).



Rys 1. Opracowanie własne

² W Należy mocno podkreślić, w tym nowoczesnym podejściu chodzi nie tylko o sam proces zintegrowanego planowania, ale także wprowadzenie od strony formalnej systemu planów zintegrowanych na poziomie krajowym, wojewódzkim, między wojewódzkim, gminnym i międzygminnym.

Brak skutecznych instrumentów regulacyjnych powiązanych ze zintegrowanymi planami w zakresie zagospodarowania przestrzennego na poziomie wojewódzkim i gminnym sprawia, że ponadgminne planowanie i optymalizowanie zasobów kapitału terytorialnego jest nie możliwe. A zatem jest nam potrzebny nowy typ planowania rozwoju tj. planowania w sposób zintegrowany rozwoju trzech sfer współdecydujących o jakościowych pozytywnych zmianach na rzecz społecznego dobrobytu, ale także wprowadzenie do praktyki systemu zintegrowanych strategii (łączyjących wyważone relacje sfery gospodarczej społecznej i przestrzennej) oraz wprowadzenie skuteczniejszego regulacyjnego planowania przestrzennego, jako instrumentu koordynacji i kontroli procesów przestrzennych. Bez zintegrowania procedur planistycznych i decyzyjnych z procesami gospodarczymi i społecznymi nie osiągniemy poprawy ładu przestrzennego.

Zintegrowane projekty systemowe (ZPS) w pobudzeniu rozwoju obszarów funkcjonalnych

Szczególną rolę w procesie zintegrowanego planowania i zarządzania obszarami funkcjonalnymi należy przypisać projektom zintegrowanym. Wiodącymi kryteriami i zasadami w operacjonalizacji planów i strategii w obszarach funkcjonalnych powinny być projekty zintegrowane pod względem czasowym, przestrzennym i sektorowym, bazujące na współpracy i partnerstwie między gminami. Realizacja projektów zintegrowanych w początkowym okresie wymaga konsekwentnego i trwałego wsparcia ze strony władz regionalnych i państwa.

Zintegrowane Projekty Systemowe³ obejmują kilka mniejszych projektów (stanowią portfel projektów). **W ZPS, związanych z polityką pobudzania rozwoju w obszarach funkcjonalnych, istotą jest zapewnienie koordynacji i integracji relacji zewnętrznych jakie zachodzą między liderami (podmiotami) realizującymi „autonomiczne projekty” w triadzie łączącej wymiar społeczny, gospodarczy i środowiskowy.**

Podstawowym sposobem zintegrowania pod-projektów jest doprowadzenie przez główne podmioty polityki rozwoju (liderów/koordynatorów ZPS) do uwewnętrznienia (zinternalizowania) relacji między partnerami i interesariuszami ZPS. Uwewnętrznienie relacji między autonomicznymi podmiotami można osiągać różnymi formami interwencji: od działań prawnych (nakazowych i zakazowych), wsparcia finansowego z określonymi zasadami warunkowości, poprzez budowę infrastruktury i inne formy kształtowania fizycznego środowiska, do działań informacyjnych. Jednym z ważniejszych sposobów jest usprawnienie przepływu informacji tak, aby wszyscy partnerzy i interesariusze ZPS mogli uwzględnić w swoich decyzjach wzajemne oddziaływania – w postaci potencjalnych korzyści i kosztów ekonomicznych, społecznych i środowiskowych. Dlatego też podstawą doboru instrumentów do stymulowania działań zgodnych z celami projektu

(strategii rozwoju) powinna być kompleksowa analiza kosztów i korzyści uwzględniająca ich rozłożenie w przestrzeni gospodarczej obszaru funkcjonalnego. Skuteczna realizacja ZPS wymaga m. in., zmian w systemie regulacyjnym dotyczącym np. systemu przetargów na zadania realizowane ze środków publicznych.

Podsumowanie

Publiczne zintegrowane planowanie rozwoju jest warunkiem procesowego usprawniania rynków (nieruchomości) i realizacji paradygmatu rozwoju sustensywnego w oparciu o koncepcję budowania kapitału terytorialnego w obszarach funkcjonalnych. Może być skutecznym instrumentem pokonywania barier administracyjnych i pułapek administracyjno – społecznych (w jakie wpadają konkurujące o rozwój, dochody i elektorat jst) celem zdyskontowania potencjałów wynikających z nowego – jakościowego zasobu, jakim jest terytorialny kapitał. Publiczne planowanie zintegrowane obejmuje także ustalanie zasad użytkowania przestrzeni. Ma przez to interaktywny charakter w sensie kreującym i wiążącym (stanowiącym).

Wprowadzenie w życie koncepcji zintegrowanego planowania rozwoju jednostkach terytorialnych i obszarach funkcjonalnych wymaga co najmniej:

- Ustawowego wdrożenia systemu zintegrowanych planów rozwoju; od poziomu krajowego do gminnego.
- Dostosowania systemu dochodów samorządowych do generowanych korzyści i kosztów w ramach terytorialnych (funkcjonalnych) jednostek.
- Upowszechniania metody systemowej analizy korzyści i kosztów oraz stworzenie bazy danych do szacowania KK w procesie planistycznym – decyzyjnym agend rządowych i samorządowych.
- Stałego rozwijania umiejętności (realnego) partnerskiego działania i zaufania społecznego w miejsce sztywnego (biurokratycznego) systemu regulacyjnego zasady współpracy.

Literatura

1. Markowski T., *Flexible and integrative planning in functional urban areas – towards a new approach to spatial planning*, w: Dynamika, cele i polityka zintegrowanego rozwoju regionów. Aspekty teoretyczne i zarządzanie w przestrzeni, red. W. M. Gaczek, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2013, s. 27-41.
2. Markowski T., *Funkcjonowanie gospodarki przestrzennej – założenia budowy modelu zintegrowanego planowania i zarządzania rozwojem*, w: *System planowania przestrzennego i jego rola w strategicznym zarządzaniu rozwojem kraju*, Studia KPZK PAN, t. CXXXIV, Warszawa 2011, s. 25-44.
3. Markowski T., *Zintegrowane planowanie rozwoju [w:] Przyszłość Wolności, wymiar krajowy – regionalny – międzynarodowy*

³ Każdy projekt - rozumiany jako nierutynowy zaplanowany zespół działań celowych - musi być wewnętrznie zintegrowany i skoordynowany. Jego wdrażanie musi się odbywać zgodnie z powszechnie znanymi zasadami zarządzania projektami.

- dowy red. A. Kukliński, J. Woźniak, Biblioteka Małopolskiego Obserwatorium Polityki Rozwoju, Kraków, 2014 s. 335- 367.
4. Markowski T., *Zintegrowane plany rozwoju warunkiem sprawnego zarządzania miejskimi obszarami funkcjonalnymi* [w:], Biblioteka Małopolskiego Obserwatorium Polityki Rozwoju, Kraków w druku.
5. Swianiewicz P., *Reformy terytorialne – europejskie doświadczenia ostatniej dekady „Samorząd terytorialny” 6/2015*, Wolters Kluwer.



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 do września 2015 r. był Prezesem Towarzystwa Urbanistów Polskich. Prof. Markowski opublikował ok. 220 publikacji z zakresu rozwoju regionalnego i lokalnego, ekonomii miasta, planowania przestrzennego. Jest autorem licznych ekspertyz dla Rządu RP przygotowanych dla potrzeb polityki regionalnej i planowania przestrzennego. Jest członkiem miejskiej, wojewódzkiej oraz Głównej Komisji Urbanistyczno – Architektonicznej przy Ministrze Infrastruktury i Budownictwa.



Wywiad z Hanną Zdanowską – Prezydent Łodzi



Pani prezydent, co rozumie Pani pod pojęciem rewitalizacji? Bo ostatnio głośno o tym hasle w kontekście Łodzi.

Hanna Zdanowska, prezydent Łodzi: Rewitalizacja to szeroki proces przemian społecznych, przestrzennych i ekonomicznych na obszarze, który – jak centrum Łodzi – znajduje się w kryzysie. Jej celem jest ponowne przywrócenie do życia zdegradowanej części miasta i uzupełnienie jej o nowe funkcje. Mówiąc prościej – chodzi o to, żeby w takim miejscu dobrze się przebywało, mieszkało i pracowało. Remonty kamienic czy modernizacja ulic i chodników to tylko niewielka część działań składających się na rewitalizację. Poprawa przestrzeni musi iść w parze z polepszeniem warunków życia, co zapewniają szerokie działania społeczne, kulturalne, edukacyjne czy ekonomiczne podejmowane w tym procesie.

Jak ten proces będzie przebiegać w Łodzi?

W najbliższych latach w ramach programu rewitalizacji Łódź zamierza zrealizować inwestycje warte 4 miliardy złotych. Centrum miasta, gdzie mieszka ponad 50 tysięcy osób zostało podzielone na 20 obszarów, w których będą realizowane inwestycje i projekty społeczno-gospodarcze.

W planach są remonty kamienic, w których powstaną komfortowe mieszkania. Dzięki programowi Mia100 Kamienic odnowionych zostało już blisko 200 budynków w Śródmieściu. Teraz zmiany obejmą całe kwartały.

Jak oprócz remontów kamienic, zmieni się centrum miasta?

Obok wyremontowanych budynków, jedną z najbardziej widocznych zmian w centrum Łodzi będzie nowy kształt ulic. W ramach programu rewitalizacji miasto przeprowadzi inwestycje na 40 uli-

cach. Wiele z nich po przebudowie będzie miało szersze chodniki i węższe jezdnie. Przybędzie na nich drzew, mebli miejskich, a kierowcy będą jeździli wolniej, bo na części z nich zostanie uspokojony ruch.

Biuro Architekta Miasta wytypowało nieruchomości, na których mogą powstać parkingi wielopoziomowe. Będą realizowane przez prywatnych inwestorów oraz w partnerstwie publiczno-prywatnym, w formule koncesji lub dzierżawy nieruchomości przez miasto.

Dzięki temu uwolnimy ulice od zaparkowanych na nich aut, a odzyskaną przestrzeń przeznaczymy właśnie na poszerzenie chodników i zieleńce.

Rewitalizacja oznacza także działania w sferze społeczno-gospodarczej: tworzenie nowych miejsc pracy oraz programów wsparcia dla przedsiębiorców, małych sklepów i rzemieślników. Będziemy wspierać mieszkańców w lokalnej aktywności i w wychodzeniu z kłopotów.

W jaki sposób wspierana będzie społeczna część rewitalizacji?

Na obszarach rewitalizowanych powstaną centra obywatelskie, w których mieszkańcy będą mogli realizować lokalne inicjatywy. Zostaną stworzone we współpracy z organizacjami pozarządowymi, skorzystamy tu z dobrych doświadczeń innych miast.

Pojawią się nowe świetlice środowiskowe, gdzie będą mogły spędzać czas zarówno dzieci, rodzice, jak i osoby starsze. Z konsultacji społecznych wiemy, że takie miejsca są w Łodzi bardzo potrzebne. Dzięki remontom powstaną przestrzenie na nowoczesne, niewielkie domy dziecka, zapewniające ich podopiecznym optymalne warunki rozwoju.

Do seniorów, studentów i wychowanków domów dziecka będziemy adresować innowacyjne programy mieszkaniowe, dzięki którym, wzorem innych krajów europejskich, osoby starsze mieszkające w dużych mieszkaniach będą mogły skorzystać z pomocy młodych współlokatorów.

Na czym polegał, wspomniany przez panią program Mia100 kamienic?

Tworząc program inspirowaliśmy się wrocławskimi dokonaniem w zakresie remontów kamienic oraz wykorzystaliśmy projekt programu remontowego przygotowanego przez łódzkich społeczników. W pierwszym roku programu do remontu zostały wybrane kamienice, dla których miasto posiadało już dokumentację niezbędną do rozpoczęcia prac. W kolejnych latach zarówno liczba nieruchomości przeznaczanych do remontu, jak i budżet programu zwiększały się.

Odnawiane są nie tylko budynki mieszkalne, ale również gmachy użyteczności publicznej, przedszkola czy schroniska. Wiele z remontowanych nieruchomości znajduje się pod opieką konserwatorską i inwestycje obejmują nierzadko pełen program konserwatorski, a więc przywrócenie im oryginalnego piękna.

Ile kamienic udało się już wyremontować?

Dość szybko udało się zauważyć efekty skali prowadzonych remontów. Odcinki ulic Legionów, Wólczańskiej, czy skrzyżowanie ul. Pomorskiej ze Sterlinga to szereg odnowionych w programie Mia100 Kamienic budynków. Remonty prowadzimy tak sprawnie, że program zmienił nazwę na Miasto Kamienic, ponieważ realizowane w nim inwestycje przekroczyły już znacznie liczbę 100 adresów, a biorąc pod uwagę liczbę wyremontowanych budynków – nieruchomości często składają się z większej liczby budynków – zbliża się do dwustu.

Jaki jest zakres prac remontowych i jak wybierane są kamienice do tego programu?

Do programu wybierane są kamienice będące w całości własnością gminy i znajdujące się przede wszystkim w Strefie Wielkomiejskiej. Zakres remontu każdorazowo jest dostosowany do potrzeb i stanu technicznego nieruchomości – od remontu klatek schodowych, elewacji i podwórek, po kapitalne remonty włącznie z wymianą dachów, stropów i instalacji. Nierzadko zdarza się, że przy okazji inwestycji kamienicy przywracany jest oryginalny wygląd, bądź wygląd zbliżony do oryginalnego. Na przestrzeni dekad wiele budynków zostało pozbawionych detalu architektonicznego. Remont jest okazją do przywrócenia im blasku, stało się tak m.in. w przypadku kamienicy przy ul. Piotrkowskiej 3, czyli dawnego Hotelu Polskiego i dzieje się tak w narożnym budynku przy ul. Gdańskiej 25.

Jakie jest zainteresowanie prywatnych inwestorów rewitalizowanymi obszarami?

Zmiany w Łodzi to również ogromna zasługa prywatnych inwestorów. Wiele z nich jest już dzisiaj aktywnych w obszarze rewitalizacji. Najbardziej widoczne to będzie wzdłuż ciągu ulic Ogrodowej

i Północnej. Worek z inwestycjami rozwiązała firma Apsys budując Manufakturę. W kolejnych latach zainwestowały tu Muzeum Sztuki, które prowadzi w jednej z fabryk swój oddział – ms2 oraz Warimpex, który w dawnej przędzalni Izraela Poznańskiego wybudował andel's Hotel – pierwszy w Łodzi hotel o standardzie czterech gwiazdek.

Kolejnym inwestorem jest łódzka Izba Architektów, która odrestaurowała podarowany im przez miasto budynek krańcówki tramwajowej, niezwykle modernistyczny zabytek przy ul. Północnej.

Następne inwestycje są w przygotowaniu. Naprzeciwko pałacu Poznańskich powstanie butikowy hotel sieci Puro, a po przekątnej biurowiec z lokalami usługowo-handlowymi.

Dzięki tej inwestycji przywrócimy skrzyżowaniu ul. Zachodniej z Ogrodową kształt zbliżony do historycznego. Przed wojną na każdym z rogów tego skrzyżowania stał narożny budynek. Najdalej za pięć lat znowu będą tu stały kamienice.

Kolejna inwestycja zostanie zrealizowana obok siedziby muzeum MS2. W 2015 roku rozstrzygnęliśmy przetarg na sprzedaż budynku dawnej przychodni przy ul. Ogrodowej 21. Powstanie tam kolejny hotel i nieduże zaplecze konferencyjno-gastronomiczne.

Również my planujemy w tym obszarze inwestycje i są one związane są z programem rewitalizacji. Obejmą m.in. modernizację ul. Ogrodowej i Północnej, park Staromiejski, Rynek Starego Miasta i Rynek Nowego Miasta, czyli współczesny plac Wolności. Będziemy także kontynuować odnawianie domów robotniczych, które wybudował drugi z największych łódzkich fabrykantów, Izrael Poznański.

Jakie tereny inwestycyjne posiada miasto na terenie objętym rewitalizacją?

Nieruchomości niezabudowane przeznaczone na sprzedaż na obszarze Rewitalizacji Obszarowej Centrum Łodzi, będą sprzedawane w dwóch „pakietach inwestycyjnych”: w styczniu 2016 r. i w czerwcu 2016 r.

Działki do sprzedaży w I pakiecie to działki przy ul. Zielonej 12, Rewolucji 10 oraz Piotrkowskiej 94 z przeznaczeniem na parkingi kubaturowe oraz Ogrodowa 4 i Narutowicza 23. W czerwcu planujemy wystawić do sprzedaży ul. Północną 15 i Żeromskiego 97. W kolejnych latach będziemy udostępniali kolejne tereny w centrum. Inwestowanie w Śródmieściu będzie niebawem łatwiejsze. W Miejskiej Pracowni Urbanistycznej powstaje plan miejscowy dla północnej części ulicy Piotrkowskiej i przylegających do niej kwartałów. Jego uchwalenie przyspieszy załatwianie formalności związanych z uzyskaniem pozwolenia na budowę.

W centrum Łodzi, przy ulicy Piotrkowskiej pojawiło się kilkanaście nowych firm, które skorzystały z projektu „Lokali dla kreatywnych”. Na czym on polega?

To projekt, który wpisuje się w realizację naszej strategii marki miasta „Łódź – Centrum Przemysłów Kreatywnych”. Oferty podmiotów zainteresowanych wynajęciem od miasta lokali na preferencyjnych warunkach są oceniane nie tylko pod kątem zapropo-

nowanej stawki czynszu, ale także działalności, jaką zamierzają prowadzić.

W dotychczasowych edycjach konkursu wynajętych zostało 79 lokali użytkowych przy ulicy Piotrkowskiej, Nawrot, Sienkiewicza, Struga, Więckowskiego, Narutowicza, Legionów czy Próchnika. Firmy, które prowadzą w nich działalność zaliczają się do sektora kreatywnego i są to: galerie, architekci, artyści, rękodzielnicy, konserwatorzy dzieł sztuki, fotograficy, butiki, showroomy, siedziby fundacji i stowarzyszeń działających w sferze kultury, sztuki i edukacji, księgarnie, antykwariaty czy wydawnictwa.

W ostatnim czasie na „kreatywnej mapie Łodzi” zaistniały butik CAT CAT, Słodka Pracownia, salon Kartell&Rosenthal, sklep z polskim designerem Bardzo Rozsądnie – Fajne Chłopaki, pracownia Tamborscy Architekci, a niebawem dołączą do nich pokój zagadek Sir Lock oraz salon i pracownia Agaty Wojtkiewicz.

Najemcy lokali biorą na siebie ciężar przystosowania lokalu na potrzeby swojej działalności, co często wiąże się z kapitalnym remontem. Doświadczenia z programu zostaną wykorzystane w rewitalizacji Łodzi. Jednym z jej elementów będzie wspieranie przedsiębiorczości i ożywianie gospodarcze śródmiejskich kwartałów. Jednym z narzędzi do realizacji tych celów będą właśnie dedykowane konkursy na wynajem lokali użytkowych

Rewitalizacja to nie tylko centrum miasta, to także obszar Księżego Młyna, o którym mówi się, że mógłby trafić na listę światowego dziedzictwa UNESCO.

Tak, skończyliśmy pierwszy etap odnowy Księżego Młyna, osiedla domów robotniczych, które wzniósł Karol Scheibler. Te XIX-wieczne fawuły nigdy nie były gruntownie remontowane. Po latach dyskusji o różnych pomysłach na ożywienie osiedla, w 2012 roku rozpoczęliśmy jego rewitalizację i zdecydowaliśmy, że zachowa swój charakter. W pierwszym etapie odnowiliśmy trzy zabytkowe domy. W fawule pod numerem 12 powstała także przestrzeń na Dom Turysty, który niebawem rozpocznie tu swoją działalność. Kolejne domy zostaną odnowione w drugim etapie rewitalizacji osiedla z pomocą unijnych pieniędzy. Wartość inwestycji planowanych na Księżym Młynie to 64 miliony złotych. Poza fawułami zostanie odnowiona główna aleja osiedlowa, podwórka, komórki lokatorskie i budynki gospodarcze. W jednym z nich powstanie Klub Księżego Młyna. Od strony ul. Fabrycznej powstanie zielony parking, a w śladzie dawnej bocznicy kolejowej pieszo-rowerowa droga. Wyzaczyliśmy też przestrzeń pod restaurację, a w części wolnych lokali powstały pracownie artystyczne. Tworzą w nich projektanci mody i wnętrz, fotograficy, plastycy, są galerie i kawiarnia.

Przykładamy wiele uwagi do detali. Od strony ul. Przędzalnianej na osiedle znowu prowadzi brama, zrekonstruowana w oparciu o oryginalny projekt. Tak jak dawniej wyglądają również lampy oświetlające Księży Młyn.

Na Księżym Młynie inwestuje także łódzka Akademia Sztuk Pięknych, która modernizuje zabytkowy gmach dawnej szkoły. Powstanie tu Akademicki Instytut Designu, w którym będą się uczyli stu-

denci z całego kraju. Nowy ośrodek ma być miejscem, który będzie pomagał nauce nawiązywać współpracę z biznesem.

Rozwój budownictwa komunalnego to wyzwanie przed którym stoi wiele polskich miast. Jak jest strategia Łodzi w tym obszarze?

Obowiązująca Polityka Mieszkaniowa 2020+ zakłada, że inwestycje w budownictwo czynszowe będą, przy wsparciu miasta, prowadziły podmioty zewnętrzne. Pierwszym takim projektem jest budynek wzniesiony przy ul. Kaliskiej 11/17. Inwestycję zrealizowało Widzewskie Towarzystwo Budownictwa Społecznego Spółka z o.o. we współpracy z Gminą Łódź i Bankiem Gospodarstwa Krajowego.

W budynku łącznie znajdują się 82 mieszkania, 2 lokale usługowe i 24 garaże. 62 mieszkaniami, z których 41 zostało wybudowanych przy wsparciu Funduszu Dopląt BGK, dysponuje Gmina Łódź, a 20 mieszkaniami i garażami – Widzewskie TBS.

Wszystkie 82 mieszkania zostały wykończone standardowo „pod klucz” i posiadają pełne opomiarowania mediów dostarczanych do budynku przez gestorów sieci miejskich.

WTBS przygotowuje się do kolejnej inwestycji, której elementem będzie budowa mieszkań komunalnych. Podobnie, jak we wcześniej opisanym przypadku, budynek, który powstanie przy ul. Wysockiej 25/27 jest planowany do realizacji we współpracy z Gminą Łódź i Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Przy pomocy Funduszu Dopląt z Banku Gospodarstwa Krajowego wybudowanych zostanie 25 mieszkań. Na parterze budynku powstanie garaż wielostanowiskowy, pomieszczenia techniczne i pomieszczenia na wózki i rowery. Wszystkie media dostarczane będą do budynku z sieci miejskich, każde mieszkanie będzie posiadać indywidualne liczniki pomiaru zużytego ciepła, wody, prądu i gazu.

W budynku znajdzie się 51 mieszkań, w tym 1 przeznaczone dla osoby niepełnosprawnej. 40 mieszkań zostanie przekazanych do dyspozycji Gminy Łódź, a 11 mieszkań pozostanie we władaniu Spółki.

Czy Łódź będzie uczestniczyć w programie Mieszkanie na wynajem?

Tak, Bank Gospodarstwa Krajowego ogłosił właśnie swoją pierwszą inwestycję w ramach tego programu, która zlokalizowana zostanie w ścisłym centrum miasta. Eksperti banku są zdania, że w ciągu najbliższych kilku lat w naszym mieście mogłoby powstać nawet 1000 takich mieszkań. Cieszy mnie, że BGK widzi w Łodzi potencjał na takie inwestycje.

Najbardziej ambitnym łódzkim projektem inwestycyjnym jest jednak obecnie chyba Nowe Centrum Łodzi. Jakie są jego założenia?

Nowe Centrum Łodzi to program przebudowy 100 hektarów miasta wokół nowego podziemnego Dworca Fabrycznego. Obejmuje szereg inwestycji miejskich, kolejowych i prywatnych, z których największymi są przebudowa stacji kolejowej oraz modernizacja zabytkowej elektrowni EC 1 przy ul. Targowej z przystosowaniem

jej do nowej funkcji. Z nowego dworca pasażerowie skorzystają już we wrześniu 2016 roku. Po przebudowie stacja będzie obsługiwała pasażerów kolei, krajowej i międzynarodowej komunikacji autobusowej oraz komunikacji miejskiej. W kolejnym etapie powstanie średnicowy tunel, który połączy nie tylko stację Fabryczną z Kaliską, ale też Warszawę z Łodzią, Wrocławiem i Poznaniem, a dalej z Pragą, Dreznem, Berlinem i Amsterdamem.

Centralnym punktem NCL obok dworca jest także zrewitalizowana elektrociepłownia EC 1.

Tak, tu prace budowlane już się zakończyły, gotowe są już przestrzenie konferencyjno-kongresowe i najnowocześniejsze w Polsce planetarium, a w 2016 roku wyposażone zostaną Narodowe Centrum Kultury Filmowej oraz Centrum Nauki i Techniki – interaktywne muzeum, w którym częścią wyposażenia będą oryginalne maszyny, które w XX wieku produkowały dla Łodzi energię elektryczną. Na terenie Nowego Centrum blask odzyskuje również inna historyczna zabudowa. Z ostatnich można wymienić willę Schreera i dom parafialny kościoła prawosławnego – oba zabytki znajdują się przy ul. Narutowicza.

Zależy nam, aby nowe centrum wpisywało się harmonijnie w historyczną, XIX-wieczną zabudowę Łodzi. Gwarantuje nam to plan miejscowy uchwalony dla nowej dzielnicy, który określa zasady zagospodarowania poszczególnych terenów.

Jakie jest zainteresowanie prywatnych inwestorów tym projektem?

Jeszcze kilka lat temu potencjalni inwestorzy słysząc o projekcie niemal dosłownie pukali się w czoło, kilkanaście miesięcy temu słuchali z niedowierzaniem, a dziś na plac budowy wchodzi kolejne firmy budowlane. Skanska wybuduje dwa zespoły najwyższej klasy biurowców. Pierwszy z nich – Nowa Fabryczna – już powstaje. W przygotowaniu jest projekt Bramy Miasta, czyli reprezentacyjnego gmachu, który będzie witał podróżnych wysiadających na stacji Fabrycznej. W nich również powstaną nowoczesne przestrzenie biurowe. Trzeci biurowy projekt realizuje firma Ghelamco. Przy ul. Kilińskiego wznosi przestrzenie, które staną się nową siedzibą mBanku.

Potencjał Nowego Centrum Łodzi dostrzegł też Bank Gospodarstwa Krajowego, który właśnie tutaj zdecydował się na realizację swojej pierwszej łódzkiej inwestycji i budowę mieszkań na wynajem. Kolejne inwestycje to perspektywa niedługiego czasu. Przygotowujemy do zbycia kolejne działki, m.in. teren przy skrzyżowaniu ul. Targowej z Tuwima.

Nowe Centrum Łodzi będzie perełką naszego Miasta. Jestem tego pewna.

Dziękuję za rozmowę.
(DRN)

Znaczenie oryginału weksla w postępowaniu cywilnym

Rafał Kasprzyk

Kwestią, którą omawia artykuł, jest zagadnienie, remitent dochodząc roszczeń na podstawie weksla, może wykazać swoją wekslową legitymację materialną lub formalną, przedstawiając kserokopię weksla, czy też niezbędne jest przedstawienie jego oryginału.

Zagadnienie to wywołało rozbieżność w orzecznictwie sądów apelacyjnych.

Sąd Apelacyjny w Łodzi w wyroku z dnia 27 lutego 2014 r., sygn. akt I ACa 1068/13 przyjął, że nieprzedstawienie w postępowaniu sądowym oryginału weksla nie jest konieczne. Istnienie oryginalnego weksla może być dowodzone za pomocą wszelkich środków dowodowych, w tym także zeznań świadków. Udowodnienie przez bank, który został pozwany o pozbawienie tytułu wykonawczego wykonalności, że w chwili składania wniosku o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi wykonawczego na podstawie weksla, weksel ten posiadał i miał on cechy ważności, jest wystarczającą przesłanką uznania jego legitymacji wekslowej. Posiadacz weksla nie ma obowiązku przedstawiania oryginału weksla w postępowaniu sądowym.

Odmienne stanowisko zajął Sąd Apelacyjny w Krakowie w wyroku z dnia 16 stycznia 2013 r., I ACa 798/12, Legalis nr 719531; Lexis.pl nr 5015491. Uznał on, że w razie nieprzedstawienia przez bank oryginału weksla odpada możliwość uznania odpowiedzialności wekslowej dłużnika. Istnienie ważnego zobowiązania może zostać zweryfikowane tylko po przedstawieniu oryginału weksla. Nielegitymowanie się oryginałem weksla uzasadnia przyjęcie braku legitymacji wekslowej posiadacza.

Cytowane orzeczenia zapadły na gruncie powództw opozycyjnych wywodzonych na podstawie art. 840 § 1 pkt 1 k. p. c., zmierzających do pozbawienia wykonalności bankowych tytułów egzekucyjnych wystawionych na podstawie weksla. W konsekwencji wyroku Trybunału Konstytucyjnego z dnia 14 kwietnia 2015 r., P 45/12, art. 96 i 97 prawa bankowego o bankowych tytułach egzekucyjnych został uchylony ustawą z dnia 25 września 2015 r. (Dz. U. z 2015 r. poz. 1854), która weszła w życie 27 listopada 2015 r. Zagadnienie to ma jednakże walor ogólny na gruncie odpowiedzialności wekslowej. Ma znaczenie w każdym postępowaniu sądowym (także w postępowaniu zwykłym i nakazowym), w którym dochodzone (ustalane) są wierzytelności na podstawie

weksła. Weksel jest bowiem papierem wartościowym o charakterze konstytutywnym. Od jego prawidłowego powstania zależy powstanie wierzytelności wekslowej, a jego nieważność pociąga za sobą nieistnienie ucieleśnionego w nim prawa. Skoro weksel inkorporuje istnienie określonego prawa majątkowego, to posiadanie dokumentu wekslowego jest niezbędną przesłanką istnienia prawa, które jest w nim inkorporowane. Te cechy weksła przemawiają za tezą, że nie można wykazać w procesie legitymacji wekslowej w inny sposób, niż poprzez przedstawienie oryginału weksła.

Z drugiej zaś strony weksel jest również dokumentem prywatnym i można bronić poglądu, że jego istnienie w określonym czasie i miejscu może być dowodzone wszelkimi środkami dowodowymi. Temu argumentowi przeczy jednakowoż instytucja umorzenia weksli i papierów wartościowych w ogóle. W razie zaginięcia weksła lub jego utraty uprawniony może wykonywać z niego prawa tylko po przeprowadzeniu postępowania o umorzenie weksła.

Zagadnienie możliwości dochodzenia praw z weksła na drodze sądowej na podstawie kopii weksła ma aspekt zarówno materialnoprawny, jak i procesowy. Z jednej strony weksel jest papierem wartościowym, stanowiącym ucieleśnienie prawa w sensie materialnoprawnym i jego posiadanie jest nieodzowne dla wykazania legitymacji wekslowej, z drugiej zaś strony pojawia się kwestia, czy w postępowaniu sądowym treść weksła może być ustalana na podstawie wszelkich środków dowodowych, nie koniecznie na podstawie oryginału weksła.

W aspekcie procesowym zagadnienia Sąd Najwyższy wypowiedział się na gruncie przepisów o postępowaniu nakazowym. W uchwale z dnia 9 lipca 1993 r., III CZP 90/93, OSNCP 1994, nr 1, poz. 17, stwierdził, że dokumenty zarówno urzędowe, jak i prywatne, wymienione w art. 485 k. p. c., mają charakter wyłącznie środków dowodowych w znaczeniu przewidzianym w art. 244 i 245 k. p. c., natomiast weksle i czek mają znaczenie o wiele szersze. Przede wszystkim są papierami wartościowymi. Ich funkcje nie ograniczają się do pełnienia roli środka dowodowego, ale spełniają ważne zadanie w obrocie gospodarczym. Chodzi tu o funkcje kredytowe, płatnicze i gwarancyjne (zabezpieczające). Już z samego faktu pełnienia funkcji płatniczych wynika, że nakaz zapłaty może być wydany wyłącznie na podstawie oryginału weksła lub cheku. Podobnie argumentował Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 4 marca 2008 r., IV CSK 457/07, LexPolonica nr 2038666. Zgodnie z art. 485 § 2 k. p. c. sąd wydaje nakaz zapłaty przeciwko zobowiązanemu z weksła należycie wypełnionego, którego prawdziwość lub treść nie nasuwają wątpliwości. Dokumenty na których ma opierać się sąd wydając nakaz zapłaty, powinny być dołączone w oryginałach, przy czym na podstawie art. 485 § 4 k. p. c. dopuszczalne jest wyjątkowo dołączenie odpisów dokumentów. Nie dotyczy to jednak weksła, cheku oraz dokumentów

określonych w art. 485 § 3 k. p. c. Nie ma wymogu, aby weksel znajdował się w aktach sprawy. Może on zostać złożony w kasie sądu. Przed wydaniem orzeczenia sąd ma jednak obowiązek dokonać jego oględzin.

Utrata w toku postępowania oryginału weksła wywołuje daleko idące skutki. W wyroku z dnia 4 września 2003 r., IV CKN 395/01, OSNC 2004, nr 10, poz. 164, Sąd Najwyższy stwierdził, iż w sytuacji, gdy po wydaniu nakazu zapłaty zaginął z akt sprawy sądowej weksel, na podstawie którego nakaz wydano, wierzyciel wekslowy w postępowaniu toczącym się w wyniku wniesienia zarzutów może powoływać się na odpowiedzialność wekslową dłużnika jedynie po przedstawieniu postanowienia sądu o umorzeniu zaginionego weksła, co wynika z art. 100 prawa wekslowego. Dopiero bowiem z chwilą umorzenia weksła wierzyciel wekslowy, który nie dysponuje oryginałem, może – zgodnie z dyspozycją tego przepisu – wykonywać prawa z weksła¹.

Znaczenie powołanych orzeczeń Sądu Najwyższego jest szersze, niż wynikałoby to ze sformułowanych tez i stanów faktycznych, na gruncie których zapadły rozstrzygnięcia. Rozciąga się na dochodzenie praw z weksli (czeków) w postępowaniu sądowym w ogóle, nie tylko w postępowaniu nakazowym, ale także w postępowaniu zwykłym. U podstaw cytowanych judykatów leżała kwestia materialnoprawna, mianowicie istota weksła jako papieru wartościowego. W papierze tym inkorporowana jest bowiem wierzytelność pieniężna remitenta. Nie może on dochodzić na drodze postępowania cywilnego tej wierzytelności, gdy nie legitymuje się wekslem, czy to formalnie, czy to materialnie. Z istoty inkorporacji prawa w dokumencie wynika, że wierzyciel wekslowy powinien legitymować się w postępowaniu sądowym oryginałem weksła. Choć weksel jest także dokumentem prywatnym w rozumieniu art. 245 k. p. c. (tak Sąd Najwyższy w cytowanym wyżej wyroku z dnia 4 marca 2008 r., IV CSK 457/07), to ze względu na jego szczególny charakter, polegający na ucieleśnieniu w nim wierzytelności, nie może być zastąpiony odpisem, ani tym bardziej kserokopią. Wynika to z art. 9216 k. c. Dowód z weksła stanowi zaś szczególnego rodzaju dowód z oględzin dokumentu w rozumieniu art. 292 k. p. c.

Stanowisku temu nie przeczy możliwość korzystania z odpisów weksli, unormowana w art. 67 i 68 prawa wekslowego. Odpis bowiem legitymuje posiadacza łącznie z oryginałem, także w postępowaniu sądowym. Władanie zaś samym odpisem umożliwia realizację poszukiwania zwrotnego wyłącznie względem tych osób, które umieściły swoje podpisy na odpisie, na podstawie protestu z powodu odmowy wydania oryginału².

Stanowisko o możliwości dowodzenia praw z weksła za pomocą zeznań świadków i innych środków dowodowych pomija zasadę pisemności zobowiązań wekslowych, której konsekwencją jest tzw. skrypturalna odpowiedzialność osób zobowiązanych wekslo-

¹ Wyjątkiem jest odtworzenie akt. W takim postępowaniu odtwarzany jest bowiem także weksel - wyrok Sądu Najwyższego z dnia 5 października 2005 r., II CK 748/04, Lex.

² J. Jastrzębski, M. Kaliński Prawo wekslowe i czekowe. Komentarz, Warszawa 2012, uw. 2 do art. 68.

wo. Zakres tej odpowiedzialności wiąże się wyłącznie z treścią dokumentu, wynika *ex scriptura*. Konstytutywność weksla jako papieru wartościowego przejawia się w tym, że od jego prawidłowego powstania (sformułowania) zależy powstanie wierzytelności, a jego nieważność powoduje nieistnienie ucieleśnionego w nim prawa. Weksel inkorporuje określone prawo majątkowe, a ściślej wierzytelność pieniężną. Należy przyjąć, że dokument ten jest jedynym prawnie skutecznym sposobem legitymacji uprawnionego. Posiadanie dokumentu wekslowego jest niezbędną przesłanką istnienia prawa, które jest w nim inkorporowane. Zwykle mówi się w tym przypadku, że „prawo idzie za dokumentem”. Weksel jest warunkiem *sine qua non* istnienia zobowiązania wekslowego. Z tych też względów roszczeń wekslowych można dochodzić tylko na podstawie oryginału weksla³.

Następny argument przemawiający za nieodzownością posiadania oryginału weksla wypływa z samego pojęcia papieru wartościowego.

Z analizy postanowień art. 9216 k. c. (jeżeli zobowiązanie wynika z wystawionego papieru wartościowego, dłużnik jest obowiązany do świadczenia za zwrotem dokumentu albo udostępnieniem go dłużnikowi celem pozbawienia dokumentu jego mocy prawnej w sposób zwyczajowo przyjęty) i 92114 k. c., normującego umarzanie papierów wartościowych, wynika, że w przepisach tych przez papier wartościowy rozumie się dokument wyrażający określone prawo prywatne majątkowe i tak je ściśle ze sobą zespalaający, że do realizacji tego prawa nieodzowne jest okazanie (przedstawienie) dokumentu. Kto utracił dokument, może odzyskać możliwość realizacji wyrażonego w nim prawa w szczególny sposób, tylko przez umorzenie utraconego dokumentu, tj. przez uzyskanie orzeczenia sądu, które albo samo już zastępuje utracony dokument, albo stanowi podstawę do otrzymania nowego dokumentu w miejsce utraconego⁴. Weksel jest konstytutywnym papierem wartościowym, ponieważ stosunek wekslowy i wynikające z niego uprawnienia powstają wyłącznie w drodze czynności prawnej wystawienia weksla⁵. Na konstytutywność weksla jako papieru wartościowego wskazuje unormowanie art. 2 w zw. z art. 1 ust. 1 oraz art. 102 w zw. art. 101 prawa wekslowego. Ta cecha weksla przemawia za koniecznością legitymowania się osoby, która z tego papieru wartościowego wywodzi swoje prawa, oryginałem dokumentu. Na trafność tego zapatrywania wskazuje także umowne źródło

powstania zobowiązania wekslowego. Umowa ta dochodzi do skutku przez wydanie weksla posiadaczowi. Samo wystawienie dokumentu odpowiadającego przewidzianym dla weksla wymaganiom formalnym nie kreuje zobowiązania wekslowego wystawcy. Do powstania zobowiązań wekslowych tych osób konieczne jest – obok podpisania weksla – wydanie dokumentu⁶. Należy uznać, że umowa kreująca zobowiązanie wekslowe ma charakter realny. Do wykazania prawa z weksla konieczne jest zatem posiadanie jego dokumentu⁷.

Argumentu na rzecz bronionego tu poglądu dostarcza zwłaszcza treść art. 9216 k. c. Z przepisu tego wynika, że papier wartościowy musi być przedłożony dłużnikowi do realizacji. Aby chronić dłużnika przed wielokrotnym świadczeniem należności objętej danym dokumentem, przedstawienie dłużnikowi dokumentu powinno być połączone ze zwróceniem mu go albo udostępnieniem w celu pozbawienia mocy prawnej w sposób zwyczajowo przyjęty. Dopóki dokument nie zostanie dłużnikowi przedłożony, dłużnik może odmówić spełnienia świadczenia bez obawy narażenia się na popadnięcie w stan opóźnienia (art. 481 k. c.) lub zwłoki (art. 476 i 491 k. c.)⁸. Z natury rzeczy wynika, że cel ten może zostać osiągnięty tylko przez przedłożenie oryginału dokumentu.

Zasadniczym wyjaśnieniem znaczenia oryginału weksla jest instytucja przedstawienia do zapłaty, unormowana w art. 38 prawa wekslowego. Ma ona na celu umożliwienie wystawcy sprawdzenie zarówno weksla, jak i legitymacji posiadacza⁹. Zobowiązany wekslowo powinien mieć możliwość chociażby stwierdzenia, czy weksel nie został pozbawiony cech jego ważności. Przedstawienie weksla do zapłaty następuje także w sytuacji, gdy posiadacz weksla umożliwi trasatowi (wystawcy weksla własnego) zapoznanie się z wekslem w miejscu jego płatności albo w postępowaniu sądowym. Wymaga się jednak, aby miał on możliwość zapoznania się z jego oryginałem¹⁰. Zgodnie z art. 38 prawa wekslowego posiadacz weksla powinien przedstawić go do zapłaty trasatowi (akceptantowi, jeżeli weksel został uprzednio przyjęty). Przedstawienie do zapłaty stanowi przesłankę aktualizacji (wymagalności) roszczenia o zapłatę zarówno w stosunku do dłużnika głównego (akceptanta, wystawcy weksla własnego) i jego awalistów¹¹. Weksel własny powinien zostać przedstawiony wystawcy, co wynika z art. 104 ust. 1 i 103 prawa wekslowego. Innym dłużnikom wekslowym nie trzeba ponownie przedstawiać weksla do zapłaty¹².

³ K. Zawada (w:) Kodeks cywilny. Komentarz, pod red. K. Pietrzykowskiego, T. 2, Warszawa 2013, uw. II.2 do art. 9216, Nb 5; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 1 grudnia 2006 r., I CSK 299/06, OSNC 2007, Nr 10, poz. 157 (uzasadnienie).

⁵ E. Gniewek (w:) Kodeks cywilny. Komentarz, pod red. P. Machnikowskiego, Warszawa 2013, Nb 26.; K. Zawada, op. cit., Nb 18.

⁶ Uchwała składu siedmiu sędziów Sądu Najwyższego z dnia 29 czerwca 1995 r., III CZP 66/95, OSNC 1995, nr 12, poz. 168; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 16 września 2004 r., IV CK 712/03, OSNC 2005/7-8 poz. 143.

⁷ Por. A. Szpunar, O powstaniu zobowiązania wekslowego (w:) Przekaz i papiery wartościowe. Wybór dzieł Profesora Adama Szpunara w stulecie urodzin, redakcja naukowa W.J. Katner, Warszawa 2013, s. 177; artykuł pierwotnie został opublikowany w Przeglądzie Sądowym 1988, nr 10.

⁸ K. Zawada, op. cit., uw. IX.1. do art. 9216, Nb 33.

⁹ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 5 sierpnia 2004 r., III CK 316/03, Lex.

¹⁰ Wyroki Sądu Najwyższego 7 kwietnia 1933 r. C. II. R. 597/33 Zb. Orz. 1933/IV poz. 210, z dnia 21 marca 2001 r., III CKN 322/00, OSNC 2001, Nr 11, poz. 164, z dnia 23 listopada 2004 r., I CK 224/04, Lexis.pl nr 370936 i z dnia 31 marca 2006 r., IV CSK 132/05, Lex.

¹¹ J. Jastrzębski, M. Kaliński, op. cit., uw. 2 do art. 38.

¹² Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 8 kwietnia 1998 r., II CKN II CKN 669/97 (OSNC 1998, nr 11, poz. 185); A. Szpunar, Komentarz do prawa wekslowego i czekowego, Warszawa 2001, uw. 2 do art. 38.

Prawnie relewantne jest zatem przedstawienie weksla własnego do zapłaty jego wystawcy. Nie wywołuje skutków prawnych przedstawienie go poręczycielowi wekslowemu. Trzeba jednak zauważyć, że wystawca powinien mieć realną możliwość zapoznania się z oryginałem weksla, a nie tylko teoretyczną. Samo wezwanie do zapłaty weksla nie czyni zadość temu wymogowi¹³.

Wracając do kwestii znaczenia przedstawienia do zapłaty, należy zauważyć, że jest on w istocie postawieniem zobowiązania wekslowego w stan wymagalności. Może ta wymagalność nastąpić wskutek złożenia oryginału weksla w sądzie, na przykład poprzez załączenie go do pisma wszczynającego sprawę. Wtedy zobowiązanie wekslowe staje się wymagalne, chociaż wcześniej posiadacz zaniechał przedstawienia¹⁴. Wprawdzie nie zawsze termin wymagalności roszczenia wekslowego pokrywa się z dniem jego płatności¹⁵, to jednak zasadniczo wymagalność weksla aktualizuje się w dniu przedstawienia do zapłaty. Nawiasem mówiąc ma to istotne znaczenie na przykład w ocenie upływu terminu przedawnienia roszczenia wobec dłużnika wekslowego. Termin przedawnienia rozpoczyna swój bieg od dnia płatności (art. 70 ust. 1 prawa wekslowego), natomiast przerwa biegu terminu przedawnienia może nastąpić i w praktyce najczęściej następuje dopiero przez załączenie oryginału weksla do pisma wszczynającego postępowanie, które zastępuje przedstawienie do zapłaty. Także w sytuacji wcześniejszego przedstawienia do zapłaty nie mamy do czynienia z przerwą biegu terminu przedawnienia wekslowego, co wynika z art. 123 § 1 k. c.

Brak przedstawienia weksla do zapłaty nie powoduje wygaśnięcia zobowiązania wekslowego wystawcy i poręczycieli, zaś art. 38 prawa wekslowego nie formułuje konsekwencji prawnych, wynikających z nie przedstawienia weksla do zapłaty¹⁶, to jednak trzeba przyjąć, że płatność weksla w zasadzie oznacza wymagalność wierzytelności pieniężnej inkorporowanej w wekslu.

Ze względu na to, że weksel jest papierem wartościowym, w chwili przedstawienia go do zapłaty, czyli realizacji praw z weksla, które może nastąpić przez złożenie oryginału weksla w postępowaniu sądowym, weksel musi zawierać wszystkie cechy ważności. W przeciwnym razie nie rodzi on zobowiązania wekslowego i musi być oceniony z punktu widzenia prawa cywilnego. Możliwość wystawiania weksli in blanco ma tylko to znaczenie, że w chwili wystawienia weksel może nie zawierać wszystkich cech istotnych i że uprawnionemu służy prawo uzupełnienia go zgodnie z wyraźną albo dorozumianą wolą zawartą w porozumieniu wekslowym. Wprawdzie jeszcze przed wypełnieniem takiego dokumentu mają do niego zastosowanie przepisy prawa wekslowego

(np. weksel in blanco może być przenoszony przez indos), nie można jednak takiego dokumentu przedstawić do zapłaty, gdyż w świetle przepisów art. 10, 101 i 102 ust. 1 prawa wekslowego, nie jest on wekslem ważnym. Uzupełnienie weksla in blanco musi nastąpić najpóźniej przed złożeniem go do protestu, jeżeli protest jest konieczny, lub w chwili dochodzenia praw z weksla, a więc praktycznie w chwili wniesienia pozwu. W toku procesu uzupełnienia weksla in blanco nie jest dopuszczalne. Skoro nie można dowieść istnienia weksla inaczej, niż przez oględziny jego oryginału, to tym samym nie jest dopuszczalne dowodzenie jego zupełności w chwili przedstawienia do zapłaty w inny sposób, aniżeli przez oględziny weksla. Skoro późniejsze uzupełnienie weksla jest niedopuszczalne i nie wywołuje skutków prawnych (wyjawszy uzupełnienie braku na podstawie art. 485 § 4 k. p. c. w postępowaniu nakazowym), to to tym bardziej nie może wywołać skutków materialnoprawnych i procesowych złożenie kserokopii nawet wypełnionego weksla.

Niewątpliwie weksel stanowi skuteczne zabezpieczenie wierzytelności i ułatwia wierzycielowi dochodzenie jego roszczeń. Ułatwienie to jest jednak okupione koniecznością zachowania rygorizmu prawa wekslowego. Nie można tego rygoryzmu zbyt łagodzić w imię ochrony praw wierzyciela. W przeciwnym wypadku nastąpi niebezpieczeństwo erozji zasad prawa wekslowego.

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.

¹³ Por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 21 marca 2001 r., III CKN 322/00, OSNC 2001 nr 11, poz. 164.

¹⁴ Por. orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 7 kwietnia 1933 r. C. II. Rw. 597/33 Zb. Orz. 1933/IV poz. 210; Uchwałę Pełnego Składu Izby Cywilnej Sądu Najwyższego z dnia 9 maja 1936 r., C. Prez. 22/35, Zb. Orz. 1936, nr IX, poz. 333; wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 4 grudnia 2006 r., VI ACA 518/2006, Apelacja. Sąd Apelacyjny w Warszawie 2007, nr 4, poz. C-32.

¹⁵ Por. J. Jastrzębski, M. Kaliński, op. cit., uw. 7 do art. 38.

¹⁶ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 10 lutego 2010 r., V CSK 288/09, Lex.

Spółeczne budownictwo czynszowe (TBS). Dwadzieścia lat później. Reaktywacja?

Jan Olczyk

Mieszkalnictwo oparte na idei pomocniczości

Problematyka zaspokajania potrzeb mieszkaniowych w Polsce nadal pozostaje otwartą kwestią. Dochodzenie do własnego mieszkania poprzez nabycie nie zawsze staje się możliwe. Na dodatek przyjęte programy odnowy miast i rewitalizacje zdegradowanej tkanki miejskiej determinują i limitują obszary wsparcia z wyraźnym naciskiem na mieszkalnictwo na wynajem. Władza rządowa oraz samorządowa porządkuje i przywraca równowagę w sektorach budownictwa mieszkaniowego odwołując się do subsydiarności oraz partycypacji społecznej. We wszystkich krajach, w których budowane są społeczne mieszkania czynszowe, społeczeństwa partycypują w kosztach budowy tych mieszkań. Dostęp do tych mieszkań mają jedynie ludzie, których dochody nie przekraczają pewnego wyznaczonego poziomu. Mieszkania te są budowane i zarządzane przez organizacje działające w formule bezzyskowej – non profit, czynsze zaś również nie mogą przekraczać ustalonego przez władze poziomu (czynsz regulowany). Mieszkania podlegają standaryzacji (maksymalna cena inwestycji, minimalne normy powierzchni, wyposażenia i wykończenia). Kraje europejskie rozbudowały program społecznego budownictwa czynszowego i wybudowały kilkanaście milionów mieszkań czynszowych. Mieszkania te stanowią większość zasobów czynszowych w Wielkiej Brytanii – 71% oraz w Holandii (68%), Szwecji (58%), Finlandii (56%) i Austrii (51%).

Duży wpływ na popularyzację program dostępności mieszkań poza regulacjami na szczeblach krajowych miała Rada Europy. Komitet Ministrów Rady Europy uchwałą nr (56) 9 z dnia 16 kwietnia 1956 r. w formie umowy stron przyjął Statut Funduszu Przesiedleńczego Rady Europy dla Uchodźców oraz Przeludnienia w Europie. Grupa robocza składająca się z członków Organu Zarządzającego i Rady Administracyjnej Funduszu w miejscowości Porto Carras w dniu 8 czerwca 1993 r. przyjęła istotne zmiany artykułu II Statutu, a następnie przyjęte przez 496 posiedzenie Komitetu Ministrów Rady Europy w dniu 16 czerwca 1993 r. z postanowieniem, że znowelizowany statut wejdzie w życie z dniem 1 stycznia 1994 r. jako Fundusz Rozwoju Społecznego Rady Europy (Council of Europe Social Development Fund). Zmiany statutu Funduszu (art. II Cel pkt b.) obejmują realizację projektów inwestycyjnych zatwierdzonych przez Członka Funduszu, umożliwiających tworzenie nowych miejsc pracy w upośledzonych regionach, stwarzanie możliwości uzyskania mieszkań przez grupy o niskich dochodach lub tworzenie infrastruktury społecznej. Środki Funduszu powstają w wyniku emisji świadectw uczestnictwa dla dokonywania subskrypcji przez członków Funduszu. Wartość nominalna każdego świadectwa wynosi 1000 EURO. Aktywa, kapitał i rezerwy

Funduszu mogą być inwestowane. Z kolei pożyczki mogą być udzielane przez Fundusz Członkom Funduszu lub osobie prawnej gwarantowanej przez Członka Funduszu. Siedzibą Funduszu jest Strasbourg, natomiast siedzibą służb operacyjnych jest Paryż. Członkiem Funduszu jest także Stolica Apostolska. Od listopada 1999 r. funkcjonuje pod nową nazwą The Council of Europe Development Bank i akronimem CEB (Council of Europe Bank). Bank liczy sobie 35 członków łącznie z krajami Europy środkowej i wschodniej. Pożyczki CEB mogą finansować projekty w 50% kosztów całkowitych. Jednym z projektów finansowanych przez CEB była budowa nowej dzielnicy Izmiru (Turcja) w 1994 r. dzięki której możliwe stało się wybudowanie 3000 mieszkań społecznych łącznie z infrastrukturą towarzyszącą i udogodnieniami technicznymi. Skorzystało z programu blisko 15 000 osób zamieszkających w nowych mieszkaniach. Siedzibą CEB jest Paryż przy avenue Kleber 55. www.coebank.org. Pola aktywności banku zgodnie ze Statutem oraz Rezolucją Rady Administracyjnej 1424 rev.(2000) sprowadzają się do pomocy uchodźcom i emigrantom, pomocy ofiarom katastrof środowiska naturalnego, tworzenia nowych miejsc pracy, edukacji, poprawy warunków życia w przestrzeniach miast, budownictwa społecznego, ochrony środowiska, modernizacji wsi oraz ochrony i rehabilitacji dziedzictwa historycznego. Działalność CEB służy zasadom zrównoważonego rozwoju krajów, regionów i środowisk Europy. Bank Rozwoju Rady Europy zastrzega sobie prawo akceptacji każdego kredytu na przedsięwzięcie inwestycyjno-budowlane planowanego do sfinansowania z jego środków oraz prowadzi monitoring i ocenę finansowanych przedsięwzięć za pośrednictwem BGK i u inwestora. Każdy inwestor w związku z powyższym musi dobrowolnie poddać się ocenie BRRE, udostępniać wszelkie informacje o realizowanych inwestycjach finansowanych przez BRRE.

Zasada pomocniczości (subsidiarności) jest strukturalną zasadą porządku społecznego, u źródeł którego stoi wolność i godność człowieka. Prawa i wolności człowieka determinują prawa i obowiązki społeczności, są też źródłem wszystkich innych praw. Człowiek jest źródłem, podmiotem i celem społeczeństwa. Człowiek jest zdolny do wzbogacania swojej egzystencji przez własne działania, umie kierować swoim losem i jest w stanie rozpoznawać wszystko to, co warunkuje jego dobro. Człowiek jako istota społeczna dla urzeczywistniania swoich celów łączy swoje wysiłki z innymi jednostkami. Tak powstaje dobro wspólne, które jest wspólnym celem i nie pozostaje w kolizji z indywidualnymi interesami jednostek, a jego wartość znacznie przewyższa sumę dóbr o partykularnym charakterze. Zasada pomocniczości zakłada istnienie organizacji społeczno-politycznej, w której kompetencje lub zdol-

ność do działania przypisane są jednostkom twórczym. Jeśli działania takie są nieskuteczne, niewystarczające, wówczas zdolności i kompetencje przechodzą na szczebel wyższy, w gestię państwa lub organizacji ponadnarodowej.

Zgodnie z zasadą katolickiej nauki społecznej pomocniczość wychodzi z założenia, że jedynym bytem samodzielnym do końca jest jednostka ludzka. Nie wolno zmieniać lub powołać tej najistotniejszej zasady filozofii społecznej: tak jak nie wolno odbierać ludziom władzy, którą są w stanie sprawować z własnej inicjatywy i za pomocą własnych środków i przekazywać jej społeczności, tak byłoby równie niesprawiedliwie i przyczyniłoby się w poważnym stopniu do zakłócania porządku społecznego odbieranie grupom niższym funkcji, które są oni zdolni spełniać we własnym zakresie i oddawanie ich większym społecznościom o wyższej randze. Naturalnym celem każdej społecznej interwencji jest niesienie pomocy członkom społeczeństwa, a nie jego niszczenie lub unicestwienie.

Społeczność na różnych szczeblach jest bytem istniejącym w celu zaspokajania określonych potrzeb człowieka. Godność człowieka jest fundamentem „dobra wspólnego”, za realizację którego odpowiedzialne jest państwo szanujące podstawowe wolności, wolność wyboru i aktywności oraz swobodę osiągania spełnienia własnymi siłami. Różne grupy społeczne poczynając od rodziny, a kończąc na wspólnotach gospodarczych, politycznych i kulturalnych, które w ramach dobra wspólnego posiadają swoją własną autonomię. Nadmierna interwencja państwa nie może zagrażać osobistej wolności i inicjatywie społecznej. Człowiek szuka pomocy społeczności wtedy, gdy nie jest sam sprostać potrzebom i wymaganiom stawianym mu przez okoliczności. Każda społeczność lokalna odwołuje się w uzasadnionych przypadkach do pomocy państwa i całego społeczeństwa. Silne zbiorowości w poszanowaniu praw, wolności i godności małych społeczeństw nie mogą o nie powinny odbierać im możliwości realizacji zadań, które są w stanie wykonać używając do tego celu instrumentów ustanowionych prawem z mocą ustawy bądź rozporządzenia. Pomocniczość sprowadza się do ustanowienia odpowiednich relacji zachodzących pomiędzy jednostkami, społeczeństwem, a państwem i organizacjami ponadnarodowymi. Pomocniczość jest remedium na nadmierny etatyzm, a także nader wybujały indywidualizm jednostek. Obowiązek interwencji i ingerencji w sprawy zastrzeżone do kompetencji małych społeczności i jednostek może mieć charakter wyłącznie solidarnościowy w imię nakazu etycznego. Subsidiarność jest rezultatem jak i gwarancją suwerenności osób. Z aktywnego uczestnictwa w życiu zbiorowości wynikają prawa, korzyści jak też obowiązki. Wolność limitowana równością jest połączeniem koncepcji liberalnej i socjalistycznej. Zasada subsidiarności kojarzy je w sposób optymalny gdyż wolność i równość uzyskują tu jednakową akceptację wzbogaconą ponadto o dobro wspólne i interes zbiorowy. Subsidiarność funkcjonuje na trzech poziomach:

- filozoficznym – jako idea pozwalająca na analizę współczesnych społeczeństw,
- prawnoustrojowym – jako zasada konstytucyjna stanowiąca odwołanie do pozaprawnych systemów normatywnych oraz dyrektywę dla ustawodawcy co do sposobu konstrukcji systemu prawnoinstytucjonalnego i redystrybucji kompetencji,
- merytorycznym – jako kryterium oceniające zakres kompetencji poszczególnych ośrodków decyzyjnych i sposobów realizacji tych kompetencji.

Społeczne budownictwo czynszowe w Polsce

Społeczne budownictwo czynszowe polega na realizacji celów polityki mieszkaniowej państwa poprzez samorząd lokalny i powołane przez niego organizacje prawa handlowego (TBS) przy zastosowaniu zasady subsydiarności. Adresatem programu społecznego budownictwa czynszowego jest szczególna grupa społeczna gospodarstw domowych osiągających średnie dochody. Społeczne budownictwo czynszowe może realizować budownictwo komercyjne oraz budownictwo socjalne o ile taka jest wola udziałowców spółki. Finansowanie tej formy budownictwa wynika ze skojarzenia środków społecznych i publicznych. Środkami społecznymi są: wpłaty partycypantów współfinansujących koszty budowy mieszkań oraz kaucje najemców. Środkami publicznymi są: premie gwarancyjne z książeczek mieszkaniowych, kredyty i wkłady pieniężne gmin. Przedsięwzięcia inwestycyjne są finansowane kredytem z Banku Gospodarstwa Krajowego (70% wartości przedsięwzięcia), środkami własnymi: działką budowlaną wraz z uzbrojeniem, dotacją z budżetu gminy, partycypacją zakładów pracy bądź osób prawnych zainteresowanych uzyskaniem mieszkań dla wskazanych przez siebie osób trzecich, partycypacją wnoszona przez najemców, innymi środkami własnymi towarzystwa. Środki Banku tworzą pieniądze przekazane z budżetu państwa zgodnie z uchwaloną ustawą budżetową oraz preferencyjne kredyty z Europejskiego Banku Inwestycyjnego i pożyczki z Banku Rozwoju Rady Europy. Uzyskanie kredytu uwarunkowane jest zdolnością finansową TBS, kosztem przedsięwzięcia i wiarygodnością kredytobiorcy.

Ustawą uchwaloną przed dwudziestu laty o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego stworzono ramy prawne i określono warunki wspomagania przez państwo budowy mieszkań na wynajem o umiarkowanych czynszach, wprowadzono nową na polskim rynku mieszkaniowym kategorię inwestorów i zarządców – towarzystwa budownictwa społecznego, reaktywowano Bank Gospodarstwa Krajowego.

Działalność podstawowa (statutowa) i pomocnicza TBS

Głównym, podstawowym przedmiotem działania Towarzystwa jest budowanie domów mieszkalnych i ich eksploatacja na zasadach najmu. Przedmiotem działania Towarzystwa może być również nabywanie budynków mieszkalnych, przeprowadzanie remontów i modernizacji obiektów przeznaczonych na zaspokajanie potrzeb mieszkaniowych na zasadach najmu, wynajmowanie lokali

użytkowych znajdujących się w zasobach Towarzystwa, sprawowanie, na podstawie umów zlecenia, zarządu budynkami mieszkalnymi nie stanowiącymi jego własności, prowadzenie innej działalności związanej z budownictwem mieszkaniowym i infrastrukturą towarzyszącą, jak świadczenie usług inwestycyjnych w zakresie budownictwa mieszkaniowego i infrastruktury towarzyszącej, pełnienie funkcji inwestora zastępczego w działalności inwestycyjnej prowadzonej przez Gminy, na terenie, których Towarzystwo prowadzi będzie swoją działalność, budowa budynków i lokali użyteczności publicznej związanych z funkcjonowaniem zespołu (osiedla) mieszkaniowego, budowa budynków wielorodzinnych i jednorodzinnych oraz lokali użytkowych na sprzedaż przy zachowaniu minimalnych powierzchni mieszkań przeznaczonych do zasiedlenia przez określoną liczbę osób, wyposażenia mieszkań (wanna, WC, kuchenka gazowa lub elektryczna z piekarnikiem, zlewozmywak) i zachowania właściwości energetycznej budynków.

Adresatem programu są gospodarstwa domowe o średnim poziomie dochodów, z jednej strony nie kwalifikujące się na mieszkania komunalne ze względu na wysokość osiąganego dochodu, z drugiej – nieposiadające dolności kredytowej pozwalającej na zakup mieszkania. Najemcy bardziej skłonni są na poniesienie jednorazowego wysiłku finansowego, niż do wieloletniego płacenia czynszu o wyższej wysokości.

Warunki powodzenia programu

Istotnym krokiem gwarantującym skuteczność jest rozkład ryzyka poprzez szerszą partycypację osób trzecich wraz z obejmo-

waniem udziałów w spółkach prawa handlowego. Zasada „wielu oczu” chroni przedsięwzięcie przez pochopnymi decyzjami władzy publicznej i organów spółek. O jednym należy pamiętać: program nie jest żadną konkurencją dla sektora prywatnego oferującego mieszkania na sprzedaż bądź na najem okazjonalny. Sztwyne ramy społecznego budownictwa czynszowego w wymiarze prawnym, technicznym i ekonomicznym dają szansę na znaczny efekt propagandowy pozwalający na szybką realizację „zszywania miasta” i zatrzymywania mieszkańców w mieście.



Jan Olczyk

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



Demografia a rynek senioralny

Tomasz Bleszyński

Mieszkania dla starszych.

Deweloperzy, pośrednicy i zarządcy nieruchomości powinni już teraz zainteresować się nieruchomościami przeznaczonymi dla seniorów, zanim będzie za późno. Nastawianie się na obsługę młodych ludzi kupujących mieszkania będzie pomału, co raz mniej rentowne. Cały czas na rynku mieszkaniowym utrzymuje się olbrzymia przewaga podaży na popytem. A migracja młodych za granicę dodatkowo podnosi tę statystykę niżu demograficznego. Młodzi dobrze zarabiający mają już zupełnie inne podejście do życia ich szczytów marzeń nie jest i nie będzie zakup mieszkania na 25 letni kredyt hipoteczny. Takie lansowane przez banki i deweloperów projekty przywiązują „chłopa do ziemi” nie dają perspektywy na zysk i powodują utratę mobilności. To przecież oczywiście strata czasu i pieniędzy młodzi doskonale zdają sobie z tego sprawę i potrafią liczyć, co i, gdzie się najbardziej opłaca.

Rynek mieszkaniowy, by przetrwać musi się zmienić

Rynek potrzebuje wprowadzenia gwałtownych zmian prawnych i podatkowych. Całą masę sztywnych nie życiowych ustaw trzeba znowelizować, by dać alternatywne rozwiązania zachęcające i fak-

tycznie wspierające młode i starsze pokolenia do inwestycji. Buble legislacyjne takie jak min. ustawa o ochronie praw lokatorów zamiast pomagać tylko szkodzą rynkowi. Uważam, że nadszedł wreszcie czas na dobre rozwiązania w zakresie leasingu nieruchomości, czy projektów Partnerstwa Publiczno Prywatnego. To tylko niektóre przykłady, problemów jest więcej, gospodarka przestrzena, prawo budowlane, rewitalizacja nieruchomości. Złe funkcjonowanie gospodarki i rynku nieruchomości odbija się na kondycji społeczeństwa. Młodzi zniecierpliwieni niewidzący perspektyw dla siebie, po prostu wyjeżdżają. Starsze pokolenie tkwi związane z ojczyzną siłą tradycji na dobre i złe biedniejąc z roku na rok.

Spółczeństwo nieuchronnie starzeje się

Co raz więcej osób jest nie tylko w podeszłym wieku, ale i chorych. Nie będę pisał o Naszym systemie emerytalnym, czy opiece zdrowotnej, bo doskonale wiemy jak jest. Na rynku pojawiło się już wiele ciekawych pomysłów. Pracuje na kilkoma projektami z zakresu gospodarki senioralnej i muszę przyznać, że jest to ciekawe i kreatywne zajęcie. Zabezpieczanie potrzeb mieszkaniowych osób starszych jest nie lada wyzwaniem. Bo przecież tu nie tylko

potrzebny jest sam lokal mieszkalny, ale cały system opieki nad często już leciwą i schorowaną osobą. Dodatkowy problem stanowi tutaj jak zawsze bariera ekonomiczna, niestety w obecnym stanie nie wszystkie osoby starsze będzie, po prostu stać na skorzystanie z takich rozwiązań. Emerytury, czy renty są za niskie, a inne formy, choćby odwrócona hipoteka też nie zawsze jest dostępna dla każdego, korzystna i bezpieczna.

Czasu mało problemów dużo

Dlatego nie czekając na skutki niżu demograficznego i pogłębiania się procesu starzenia się społeczeństwa na problematykę senioralną należy pracować już dziś. Problemów do rozwiązania jest wiele, a czasu mało, bo przecież już niedługo i My będziemy starsi. Myślę, że niestety jest to ostanía szansa, by przygotować dla siebie miejsce na spokojną jesień życia.

Moim zdaniem projekty senioralne, to przyszłość inwestycji na rynku nieruchomości.



Tomasz Bleszyński – doradca rynku nieruchomości, licencjonowany zarządca, pośrednik w obrocie nieruchomościami z ponad 25 letnim stażem. Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Aramus S. A. do której należą spółki Północ & Partnerzy i Prospector, audytor energetyczny, coach biznesu, blogger. Wykładowca akademicki, prelegent na konferencjach, seminariach, szkoleniach. Autor kilkuset publikacji prasowych, uczestnik audycji radiowych i telewizyjnych poświęconych min. ekonomicznym, prawnym zagadnieniom polskiego i zagranicznego rynku nieruchomości oraz analiz, raportów, prognoz i komentarzy. Członek min. Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości, Wiceprezydent Federacji Porozumienia Polskiego Rynku Nieruchomości, Prezes Stowarzyszenia Profesjonalistów Rynku Nieruchomości Polski Centralnej i wielu innych organizacji biznesowych. Odznaczony w 2013 r. przez Kapitułę Złotym Medalem Zasłużony dla Polskiego Rynku Nieruchomości „Pro aequo et bono” za wybitne zasługi na rzecz rozwoju rynku nieruchomości., www.blog.tomaszbleszynski.pl

Plan wykorzystania zasobu nieruchomości jako instrument gospodarki nieruchomościami gminy

Roman Doganowski

Pojęcie gospodarowania nieruchomościami jest wieloznaczne. Kojarzy się ono z zarządzaniem, dysponowaniem, zajmowaniem się majątkiem lub jego składnikami. Najogólniej zatem rzecz biorąc, gospodarka nieruchomościami to ogół czynności faktycznych i prawnych, które składają się na zarządzanie, dysponowanie, zajmowanie się nieruchomościami. Gospodarka nieruchomościami może być także traktowana jako system relacji i procedur zachodzących między różnymi podmiotami oraz przedmiotami gospodarowania.

Podmiotem gospodarowania nieruchomościami (podmiotem gospodarującym) może być zarówno osoba prywatna (fizyczna, prawna, ułomna osoba prawna), jak i publicznoprawna (samorządowa, państwowa), a także jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, posiadająca prawo dysponowania określonym zasobem nieruchomości. Natomiast przedmiotem gospodarowania nieruchomościami są nieruchomości jako przedmiot różnych praw – głównie praw rzeczowych (własność, użytkowanie wieczyste, ograniczone prawa rzeczowe: użytkowanie, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu, służebność i hipoteka), a także praw zobowiązaniowych, obligacyjnych (między innymi: najem, dzierżawa, użyczenie i leasing).

Na mocy ustawy o gospodarce nieruchomościami (dalej: ugn) utworzone zostały zasoby nieruchomości Skarbu Państwa i jednostek samorządu terytorialnego jako podmiotów administracji pu-

blicznej wykonujących w zakresie przysługujących im uprawnień różnego rodzaju zadania służące celom publicznym. Każdy z tych podmiotów jest wyposażony w środki rzeczowe i finansowe niezbędne do ich wykonywania. Do podstawowych środków należy zaliczyć nieruchomości. Celem utworzenia zasobów nieruchomości jest wzrost efektywności wykorzystania tych składników majątkowych. Ponieważ istnieją cztery rodzaje podmiotów administracji publicznej, utworzono odpowiednio: zasób nieruchomości Skarbu Państwa oraz gminne, powiatowe i wojewódzkie zasoby nieruchomości.

Zgodnie z art. 4 pkt 2 ugn przez zasób nieruchomości należy rozumieć te nieruchomości, które stanowią przedmiot własności Skarbu Państwa, gminy, powiatu lub województwa i nie zostały oddane w użytkowanie wieczyste, oraz nieruchomości będące przedmiotem użytkowania wieczystego Skarbu Państwa, gminy, powiatu lub województwa. Jak z powyższego określenia wynika, wymogiem pozytywnym jest, aby nieruchomość była własnością lub przedmiotem wieczystego użytkowania Skarbu Państwa lub odpowiedniej jednostki samorządu terytorialnego, a przesłanką negatywną, aby nieruchomość ta nie była oddana w użytkowanie wieczyste. Zatem zasób nieruchomości jest pojęciem specyficznym, ponieważ z jednej strony nie wszystkie nieruchomości Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego wchodzi w skład zasobu, z drugiej natomiast – w skład np. zasobu gminnego mo-

gą wejść nieruchomości Skarbu Państwa oddane w gminie w użytkowanie wieczyste.

Zasoby nieruchomości powstały z mocy prawa i są to po prostu wydzielone masy majątkowe, którymi gospodarują odpowiednio: starosta wykonujący zadania z zakresu administracji rządowej albo organy wykonawcze gminy, powiatu i województwa. Zasoby mają służyć przede wszystkim realizacji celów publicznych, a nadto powinny być wykorzystywane zgodnie z zasadami prawidłowej gospodarki. Z pośród 4 wymienionych rodzajów zasobów nieruchomości publicznych szczególną rolę odgrywają gminne zasoby nieruchomości, a to ze względu na podstawowe znaczenie dla społeczności lokalnych zadań publicznych nałożonych na gminy.

Polskie gminy są integralną częścią systemu gospodarczego, społecznego i ekonomicznego. Ze względu na znaczenie, jakie im nadano w trakcie transformacji ustrojowej po 1989 roku, zajmują ważną rolę w kształtowaniu warunków życia społeczności lokalnych. Społeczności te mają określone wymagania związane z nieruchomościami gminnymi, stawiają władzom przez swoje postawy konkretne zadania do realizacji. Podmioty prywatne stwarzają ponadto popyt na nieruchomości i dążą do tego, żeby gmina mu sprostała, stwarzając podaż w oparciu o gminne zasoby nieruchomości. Sama gmina musi natomiast prowadzić gospodarkę lokalną, która stwarza określone zapotrzebowanie na nieruchomości, ale również na środki finansowe, których mogą być one źródłem (R. Wiśniewski, 2008, s. 82).

Gminy zostały wyposażone w majątek na podstawie ustawy z dnia 10 maja 1990 r. – Przepisy wprowadzające ustawę o samorządzie terytorialnym i ustawę o pracownikach samorządowych. Ustawa ta przewiduje przejęcie mienia państwowego przez gminy z mocy prawa (*ex lege*) oraz w drodze aktu przekazania. Ustawa o samorządzie gminnym przewiduje także możliwość nabycia mienia komunalnego w wyniku własnej działalności gospodarczej oraz przez inne czynności prawne. Do czynności prawnych zastosowanie mają między innymi przepisy ugn, które przewidują możliwość nabycia nieruchomości do zasobu. Zgodnie z nimi gmina pozyskuje nieruchomości do swojego zasobu:

- w drodze umowy (na własność lub w użytkowanie wieczyste),
- w drodze zamiany lub darowizny,
- do których gmina uzyskała w tym trybie prawo użytkowania wieczystego,
- w drodze wywłaszczenia na rzecz gminy,
- na skutek zrzeczenia się,
- które zostały nabyte w drodze podziałów oraz scaleń i podziałów,
- na podstawie prawa pierwokupu,
- na podstawie innych tytułów prawnych.

Ponadto, zgodnie z art. 22 ugn, nieruchomości stanowiące odpowiednio zasób nieruchomości Skarbu Państwa, województwa lub powiatu, przeznaczone w miejscowych planach zagospodarowania przestrzennego pod budownictwo mieszkaniowe oraz na re-

alizacji związanych z tym budownictwem urządzeń infrastruktury technicznej, przekazuje się gminie w drodze darowizny, na jej wniosek, jeżeli przemawia za tym ważny interes gminy i jeżeli cele te nie mogą być realizowane odpowiednio przez Skarb Państwa, województwo lub powiat.

Generalnym celem gospodarki zasobami nieruchomości, zarówno Skarbu Państwa, jak i samorządu terytorialnego, jest racjonalne ich wykorzystywanie i rozporządzanie nimi dla uzyskiwania maksymalnych efektów, przy jednoczesnym jak najmniejszym zużyciu zasobów. Cele gospodarki nieruchomościami publicznymi wynikają w znacznej mierze z zadań publicznych nakładanych na poszczególne podmioty publiczne gospodarujące zasobami nieruchomości. Jak już wspomniano, ze względu na ilość wykonywanych zadań publicznych, szczególne znaczenie ma gospodarowanie nieruchomościami gminnymi. Cele gospodarki nieruchomościami stanowiącymi własność gminy, jako częścią mienia gminnego, wynikają w znacznej mierze z ustaw nakładających na gminę obowiązek wykonywania zadań publicznych w różnych dziedzinach aktywności (np.: oświata, ochrona zdrowia, rekreacja, targowiska miejskie, zieleń miejska, mieszkalnictwo, pomoc społeczna) przy wykorzystaniu składników mienia gminnego.

Realizacji wskazanych wyżej celów służą zasoby nieruchomości gminnych, które jako najważniejszy składnik mienia gminnego odgrywają w tym zakresie niezwykle ważną rolę, a w zasadzie role, które można ująć w trzy podstawowe grupy: społeczną, gospodarczą, ekonomiczną.

Rola społeczna gminnych zasobów nieruchomości, wynika z miejsca, które zajmują one w życiu poszczególnych członków społeczności lokalnej. W tym przypadku traktowane są jako dobro społeczne należące do społeczności lokalnej. Zapewniają i powinny zapewniać jej określone warunki funkcjonowania. Funkcjonowanie to traktować należy bardzo szeroko i wieloaspektowo, poczynając od zapewnienia niezbędnych nieruchomości pod drogi gminne, a skończywszy na nieruchomościach przeznaczonych na cele związane z kulturą i sztuką.

Rola gospodarcza gminnych zasobów nieruchomości związana jest przede wszystkim z potrzebami władzy lokalnej, wykonywaniem zadań własnych gminy oraz realizacją procesów gospodarczych. Nieruchomości z zasobów wykorzystywane są przez władzę lokalną w związku z jej potrzebami statutowymi, czyli w zakresie związanym z prowadzeniem urzędu gminy oraz podległych wydziałów, biur i jednostek. Rola gospodarcza przejawia się tutaj w procesach optymalizacji liczby nieruchomości oraz racjonalizacji ich wykorzystywania w związku z potrzebami lokalnymi. Gmina, dzięki posiadaniu zasobów nieruchomości, kreuje lokalny rynek nieruchomości. Dzięki prowadzonej polityce może wpływać na podaż, a tym samym na ceny. Z drugiej strony gmina może być postrzegana jako podmiot stabilizujący lokalny rynek nieruchomości. Wynika to przede wszystkim z warunków wywołania podmiotów zewnętrznych z którym podpisuje ona umowy.

Rola ekonomiczna gminnych zasobów nieruchomości pojawia się w momencie, gdy na nieruchomości, część gminnego zasobu, popatrzymy jako na źródło dochodu oraz przedmiot inwestycji. Duża wartość nieruchomości oraz bardzo duża wartość (rynkowa) zasobów nieruchomości w sensie ekonomicznym wpływa na procesy rozwoju lokalnego. Posiadanie zasobów o właściwej strukturze, a w nich nieruchomości o odpowiedniej jakości (w dobrym stanie technicznym, dobrze zlokalizowanych itp.), postrzegane jest przez otoczenie (podmioty prywatne i społeczeństwo) pozytywnie, ponieważ świadczy to o stabilności gospodarczej oraz dużych możliwościach rozwojowych (R. Wiśniewski, 2008, s. 82-86).

Celem lokalnej polityki rozwoju w krajach o gospodarce rynkowej jest maksymalizacja zadowolenia społeczności lokalnej, którą osiągnąć można najpewniej przez zapewnienie stałego wzrostu liczby i rodzajów miejsc pracy i związanego z tym wzrostu poziomu życia. Do realizacji tak określonego zadania władze lokalne są motywowane szczególnie wówczas, gdy istnieje ścisły związek między wzrostem zatrudnienia i dochodów ludności a dochodami budżetu lokalnego. Ekonomiczny cel władz lokalnych sprowadza się wówczas do stałego rozszerzania swojej bazy podatkowej. Rozwój gospodarczy przejawia się zwiększeniem dochodów mieszkańców i podmiotów gospodarczych i prowadzi do zwiększenia bazy dochodowej gminy. System dochodów gmin jest tak skonstruowany, że znajdują w nim odbicie dochody gospodarstw domowych i lokalnych podmiotów gospodarczych, które trafiają do gminnego budżetu w sposób bezpośredni, w postaci wpływów z podatku dochodowego, oraz pośrednio w formie innych danin publicznych, głównie: podatku od nieruchomości oraz wszelkich opłat lokalnych oraz świadczeń pieniężnych uzyskiwanych w zamian za udostępnienie przez gminy praw do korzystania ze składników mienia komunalnego (J. Cymerman, 2011, s. 17).

Rozwój lokalny powinien być odpowiednio stymulowany przez władze gminne. Istotnym instrumentem w tym zakresie są strategie rozwoju gminy. Strategia rozwoju jest niezbędna, gdyż jasno przedstawia problemy i możliwości ich rozwiązania, dostarcza narzędzi i struktur koordynacji działań oraz ranguje potencjalnie zróżnicowane działania. Nie budzi wątpliwości fakt, że nieruchomości stanowiące przedmiot własności gminy mogą w sposób istotny wpływać na rozwój danej społeczności lokalnej. Wskazać należy jednakże, że bardzo często potencjał tych nieruchomości jest niewykorzystany. Organy gminne w ramach czynności związanych z podejmowaniem decyzji opierają się na doraźnych rozstrzygnięciach, które nie są wkomponowane w żaden szerszy program. Jednym słowem, brakuje w odniesieniu do nieruchomości gminnych wypracowanej strategii rozwoju (M. J. Nowak, 2010).

Głównym celem strategii rozwoju gminy powinno zaspokojenie potrzeb zbiorowych wspólnoty poprzez zapewnienie wysokich warunków życia mieszkańców, a w tym przede wszystkim zapewnienie lokalnego rozwoju społeczno-gospodarczego. Przy tym nie chodzi tu o stworzenie jedynie stosownego dokumentu, który na-

stępnie będzie stał na półkach w najważniejszych gabinetach gminnych, a o rzeczywistą i realną strategię rozwoju, która będzie konsekwentnie wprowadzana w życie.

Działania władz lokalnych w zakresie rozwoju społeczno-gospodarczego gminy można podzielić na:

- działania bezpośrednie, prowadzone w sektorze publicznym w ramach zadań własnych gminy i zadań zleconych przez administrację rządową;
- działania pośrednie, polegające na tworzeniu warunków do rozwoju gospodarczego, które głównie polegają na planowaniu, stymulowaniu i promocji gospodarki.

Formalne podstawy prowadzenia przez władze gminy lokalnej polityki społeczno-gospodarczej i przestrzennej zawarte są w kompetencjach rady gminy wynikających z art. 18 ustawy o samorządzie gminnym, takich jak:

- uchwalanie studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy oraz miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego,
- uchwalanie programów gospodarczych,
- uchwalanie budżetu gminy oraz przyjmowanie sprawozdań z działalności finansowej gminy,
- podejmowanie uchwał w sprawach podatków i opłat w granicach określonych w odrębnych ustawach,
- podejmowanie uchwał w sprawach majątkowych gmin przekraczających zakres zwykłego zarządu.

Planowanie rozwoju społeczno-gospodarczego w układach lokalnych i regionalnych jest powszechne w krajach o gospodarce rynkowej. Strategie i programy rozwoju społeczno-gospodarczego umożliwiają władzą lokalnym przeciwdziałanie recesji gospodarczej i bezrobociu, a także bardziej zrównoważony rozwój w dłuższym okresie. W Polsce jednak w wielu gminach brak jest planowania w znaczeniu strategicznym, a szczególności planowego zagospodarowania gminnymi zasobami nieruchomości. Gospodarka nieruchomościami nie jest bowiem celem samym w sobie, musi zawsze jasno korespondować z polityką i zadaniami gminy w poszczególnych obszarach, jak i z całościową polityką rozwoju jednostki terytorialnej. Powinna być prowadzona w sposób podporządkowany celom lokalnego rozwoju, zintegrowany i spójny z lokalną polityką rozwoju społeczno-gospodarczego. Cele te, w powiązaniu je z horyzontem i czasem ich realizacji, można podzielić na strategiczne i operacyjne.

Wśród gminnych celów strategicznych, które powinny być ujęte w formie strategii rozwoju gminy, można wyróżnić trzy podstawowe kategorie:

- utrzymanie stanu posiadania – to przede wszystkim ochrona istniejących walorów przyrodniczych i wartości kulturowych, restrukturyzacja układów nastawiona na adaptację do nowych warunków rozwoju;
- poprawa funkcjonowania układów – to między innymi zabezpieczenie źródeł zasilania i zwiększenie ich dyspozycyjności,

modernizacja systemów infrastrukturalnych i komunikacyjnych, ograniczenie narastania dysproporcji w wykorzystaniu potencjału, zwiększenie mobilności użytkowników;

- poprawa funkcjonowania układów – to między innymi zabezpieczenie źródeł zasilania i zwiększenie ich dyspozycyjności, modernizacja systemów infrastrukturalnych i komunikacyjnych, ograniczenie narastania dysproporcji w wykorzystaniu potencjału, zwiększenie mobilności użytkowników.

Strategia rozwoju lokalnego gminy jest jednym z podstawowych dokumentów planistycznych w gminie. Według R. Broła (2004, s. 206) strategiczny plan rozwoju lokalnego stanowi swego rodzaju scenariusz rozwoju gminy, określający: docelową wizję rozwoju, misję gminy, strategiczne cele rozwoju, zadania strategiczne oraz sposób ich realizacji. Podmiotem strategii rozwoju lokalnego jest lokalna społeczność, która z jednej strony uczestniczy w realizacji zadań strategicznych poprzez swoją aktywność gospodarczą i społeczną, z drugiej zaś jest odbiorcą powstających w efekcie rozwoju gminy nowych, lepszych warunków (w postaci pakietu tzw. korzyści zewnętrznych) do prowadzenia działalności gospodarczej oraz wyższych walorów użytkowych gmin decydujących o jakości życia lokalnej społeczności. Przedmiotem strategii rozwoju jest gminna rzeczywistość, określona w wymiarach: przestrzennym, gospodarczym, społecznym i ekologicznym. Strategia rozwoju lokalnego powinna być podstawą do sporządzania studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy oraz miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego.

Z kolei cele operacyjne mają charakter wtórny w stosunku do celów strategicznych, są ich rozpisaniem w formie zbioru zadań o wyraźnie sprecyzowanym efekcie końcowym. Ich cechą jest krótki horyzont czasu i bezpośrednie uzależnienie od uwarunkowań finansowych organizacyjnych ich realizacji. Ze strategii rozwoju gminy w gminie powinny wynikać następujące programy operacyjne dotyczące obszaru gospodarki nieruchomościami:

- program gospodarki gminnym zasobem nieruchomości,
- program polityki mieszkaniowej,
- program realizacji inwestycji gminnych,
- program rozwoju systemów komunikacji,
- program rozwoju systemów infrastruktury technicznej,
- program ochrony zasobów środowiska przyrodniczego i kulturowego.

Jednym z elementów strategii rozwoju gminy w zakresie polityki przestrzennej powinna być strategia gospodarki nieruchomościami. Wdrożenie tego rodzaju strategii w życie odbywa się poprzez programy funkcjonalne (operacyjne), stanowiące uszczegółowienie ustaleń o charakterze strategicznym zawartych w strategii. Programy funkcjonalne służą osiągnięciu celów strategicznych gospodarki nieruchomościami w różnych obszarach aktywności gminy związanych z nieruchomościami. Cele programów stanowią uszczegółowienie celów strategicznych i ich przełożenie na poziom operacyjny. Po przyjęciu przez radę gminy, podobnie jak stra-

tegia, stanowią akt kierownictwa wewnętrznego, a ich realizacją zajmują się kierownicy poszczególnych wydziałów urzędu gminy wraz z podległymi im pracownikami.

Najważniejszym instrumentem realizacji zarówno strategii gospodarki nieruchomościami, jak i koordynacji programów realizacyjnych jest plan wykorzystania zasobu nieruchomości. Formalną podstawę tworzenia takiego planu stanowi art. 23 ust. 1 pkt. 1 ugn. Wprawdzie przepis ten literalnie dotyczy gospodarowania zasobem nieruchomości Skarbu Państwa, ale przez odesłanie zawarte w art. 25 ust. 2 stosuje się go także do gminnych zasobów nieruchomości. Z kolei w art. 23 ust. 1d ugn ustawodawca ustalił, że plany wykorzystania zasobu Skarbu Państwa opracowuje się na okres 3 lat. W przypadku planów wykorzystania gminnych zasobów nieruchomości ustawodawca, respektując konstytucyjną zasadę samodzielności jednostek samorządu terytorialnego, żadnej częstotliwości tworzenia takich planów nie podał, tym niemniej przy ich tworzeniu należy uwzględnić różne perspektywy czasowe, w zależności od założonych celów gospodarowania zasobem nieruchomości.

Wymóg sporządzenia planu wykorzystania zasobu nieruchomości, który powinien określać przede wszystkim nieruchomości niezbędne do wykonywania zadań własnych i realizacji inwestycji publicznych, ale także nieruchomości przeznaczone do zbycia, wynika ponadto z zasad prawidłowej gospodarki. Plan wykorzystania nieruchomości określać powinien długookresową strategię w odniesieniu do nieruchomości wchodzących w skład zasobu między innymi w celu uniknięcia sytuacji, w której zbyta nieruchomość następnie okazać się może niezbędna dla realizacji własnych celów. Sporządzenie takiego planu należy rozumieć jako zespół czynności faktycznych, zmierzających do stworzenia swobodnego programu służącego właściwemu zagospodarowaniu nieruchomości i kształtowaniu poziomu wydatków na przygotowanie do sprawnego gospodarowania. Plan wykorzystania zasobu stanowi też podstawę do zmiany gospodarczego przeznaczenia nieruchomości, nie wyłączając jej zbycia w razie małej przydatności gospodarczej lub uciążliwości związanej z gospodarowaniem (G. Bieniek i in., 2008, s. 137).

Przygotowanie planu wykorzystania gminnego zasobu nieruchomości nie jest ujęte określoną procedurą. Jednakże w celu usprawnienia czynności składających się na gospodarowanie nieruchomościami gminy, lepszego połączenia ich z czynnikami wynikającymi z potrzeb rozwoju lokalnego, organy gmin powinny podejmować bardziej aktywne działania odnoszące się do tego zagadnienia. W szczególności każda gmina powinna wykazać inicjatywę oraz zaproponować wizję gospodarowania swoim zasobem nieruchomości, w ramach której powinna realizować obowiązek przygotowania i przyjęcia planu wykorzystania gminnego zasobu nieruchomości, co jednocześnie umożliwiłoby gminie podejmowanie właściwych inicjatyw w zakresie wykorzystania nieruchomości dla lokalnego rozwoju.

Wspomniany już wyżej przepis art. 23 ust. 1d ugn określa wprawdzie zawartość planu wykorzystania zasobu nieruchomości, ale dotyczy jedynie zasobu Skarbu Państwa. Jednakże z braku innego wzorca wydaje się celowym, aby ten właśnie wzorzec stosować odpowiednio do planów wykorzystania gminnych zasobów nieruchomości. I tak, zgodnie ze wspomnianym przepisem, plany te powinny zawierać:

- 1) zestawienie powierzchni nieruchomości zasobu oraz nieruchomości gminy oddanych w użytkowanie wieczyste;
- 2) prognozę:
 - a) dotyczącą udostępnienia nieruchomości zasobu,
 - b) poziomu wydatków związanych z udostępnieniem nieruchomości zasobu oraz nabywaniem nieruchomości do zasobu,
 - c) wpływów osiągniętych z opłat z tytułu użytkowania wieczystego nieruchomości gminy oddanych w użytkowanie wieczyste oraz opłat z tytułu trwałego zarządu nieruchomości gminy,
 - d) dotyczącą aktualizacji opłat z tytułu użytkowania wieczystego nieruchomości gminy oddanych w użytkowanie wieczyste oraz opłat z tytułu trwałego zarządu nieruchomości gminy;
- 3) program zagospodarowania nieruchomości zasobu.

Należy przy tym zwrócić uwagę na fakt, że nieruchomości gminy oddane w użytkowanie wieczyste nie wchodzi w skład zasobu i organ wykonawczy gminy (w przeciwieństwie do starosty w odniesieniu do nieruchomości Skarbu Państwa) nie ma obowiązku ich ewidencjonowania. Także kwestię prognozowania wpływów osiągniętych z opłat z tytułu użytkowania wieczystego nieruchomości oraz aktualizacji tych opłat należy traktować opcjonalnie.

Zestawienie powierzchni nieruchomości zasobu sporządza się wykorzystując ewidencję nieruchomości wchodzących w skład zasobu nieruchomości, o której mowa w art. 23 ust. 1 pkt 1 ugn. Ewidencję tę sporządza się na podstawie katastru nieruchomości. Obowiązek ewidencjonowania nieruchomości oddanych w użytkowanie wieczyste (nie wchodzących przecież w skład zasobu) nie dotyczy, jak już wspomniano, nieruchomości gmin (a także innych jednostek samorządu terytorialnego).

Plan wykorzystania zasobu, oprócz wskazania nieruchomości, których dotyczy, powinien określać także prognozę dotyczącą udostępnienia nieruchomości zasobu oraz program zagospodarowania nieruchomości zasobu, czyli planowany sposób postępowania z nimi. Plan powinien też zawierać informację o jednym z podstawowych sposobów planowanego zagospodarowania nieruchomości, tj.:

- prognozowanym nabywaniem nieruchomości do zasobu,
- prognozowanym udostępnieniem, czyli oddaniem nieruchomości do korzystania i zamiarze zawarcia np.: umowy najmu, dzierżawy, użytkowania,

- planowanym zbyciem, a więc przeniesieniu własności nieruchomości w drodze czynności prawnej (np.: sprzedaż, zamiana, darowizna) albo oddaniu w użytkowanie wieczyste,
- zamierzonym przeznaczeniu nieruchomości do realizacji konkretnego zadania własnego lub powierzonego.

Z każdym z wymienionych wyżej sposobów planowanego zagospodarowania nieruchomości wiąże się prognozy dotyczące poziomu związanych z nimi wydatków i wpływów, a także dotyczące aktualizacji opłat z tytułu użytkowania wieczystego i trwałego zarządu.

Można zatem stwierdzić, że plan wykorzystania zasobu nieruchomości jest dokumentem, który powinien składać się z dwóch części. Część pierwsza powinna zawierać szczegółowo określone przeznaczenie nieruchomości oraz konkretną informację o ich liczbie, powierzchni i wartości. Natomiast w drugiej części powinny znaleźć się konkretne plany działań względem tych nieruchomości zarówno w sferze organizacyjnej jak i finansowej.

W czasie przygotowywania planu wykorzystania gminnego zasobu nieruchomości należy wziąć pod uwagę takie dokumenty oraz opracowania, jak studium uwarunkowań kierunków zagospodarowania przestrzennego, miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego, program rozwoju lokalnego czy strategia rozwoju gminy. Każdy z powyższych dokumentów powinien odgrywać ważną rolę nie tylko w momencie tworzenia planu wykorzystania gminnych zasobów nieruchomości. Należy bowiem pamiętać o tym, że przyjęcie planu może także powodować konieczność nanoszenia zmian w tych dokumentach.

Według R. Wiśniewskiego (2008, s. 202-205) sporządzenie planu wykorzystania zasobu nieruchomości powinno przebiegać w kilku etapach. Pierwsza wersja planu wykorzystania zasobu powinna być opracowana w oparciu o wytypowane cele gospodarowania z uwzględnieniem poszczególnych rodzajów i typów nieruchomości. W pierwszej fazie wprowadza się podział na trzy części: strategiczną, operacyjną i obrotową, które można zdefiniować następująco:

I grupę – część strategiczną – tworzyć powinny nieruchomości, które są niezbędne w procesach funkcjonowania gminy oraz bezwzględnie potrzebne do realizacji zadań własnych oraz innych zadań o charakterze obligatoryjnym, które są związane z procesami gospodarowania nieruchomościami;

II grupę – część operacyjną – tworzyć powinny nieruchomości podlegające aktywnemu gospodarowaniu i zarządzaniu, a więc takie, którym gmina powinna poświęcić więcej uwagi, tak aby z jednej strony zapewnić realizację przyjętych własnych celów gospodarowania, a z drugiej możliwość realizacji celów podejmowanych przez inne podmioty na rynku lokalnym;

III grupę – część obrotową – tworzyć powinny nieruchomości przeznaczone do szeroko rozumianego obrotu na rynku, związanego z przeniesieniem praw do nich.

Każda nieruchomość może występować tylko w jednej grupie. Podział na trzy wymienione grupy nie stanowi przeszkody do wyznaczania w poszczególnych częściach zasobu podobnych celów. Do każdej z wymienionych grup mogą być przyporządkowane nieruchomości różnego rodzaju. Przyporządkowanie nieruchomości do poszczególnych grup jest bardzo ważnym etapem ponieważ wyznacza kształt planów wykorzystania gminnych zasobów nieruchomości.

Następna faza to przyporządkowanie poszczególnym celom gospodarowania nieruchomości w poszczególnych grupach. W ten sposób powstanie zestawienie poszczególnych celów gospodarowania z nieruchomościami z zasobu nieruchomości, które będą służyły do ich realizacji, które można określić mianem wstępnego planu wykorzystania zasobu nieruchomości, którego opracowanie kończy się w momencie wytypowania czasu realizacji sprecyzowanych celów na przyporządkowanych im nieruchomościach.

Wstępne zestawienie zbiorów „cel gospodarowania” i „nieruchomości z zasobu” należy traktować jako „przybliżenie” w procesie dochodzenia do rozwiązania optymalnego. Proces optymalizacji doboru nieruchomości do realizacji określonych celów gospodarowania zasobem nieruchomości powinien być wykonywany w oparciu o zasady optymalizacji przestrzennej, czasowej i ekonomicznej. Wszystkie analizy powinny dać odpowiedź na pytanie, czy wybór nieruchomości i ich przyporządkowanie do realizacji określonych celów są optymalne i w rezultacie doprowadzić do opracowania preliminarza, czyli zestawienia przewidywanych przychodów i wydatków związanych z realizacją poszczególnych celów gospodarowania. Istotnymi elementami przy sporządzaniu tego preliminarza są programowanie oraz planowanie przychodów i wydatków w procesach gospodarowania.

Opracowany wstępnie plan wykorzystania gminnych zasobów nieruchomości należy następnie podać weryfikacji, w ramach której należy przyjrzeć się przyjętemu zestawowi celów gospodarowania, jak również przeprowadzić proces uzgodnień społecznych. Projekt planu wykorzystania zasobu nieruchomości powinien być wyłożony do wglądu publicznego, tak aby każdy zainteresowany podmiot lokalny mógł wnieść do niego uwagi i zastrzeżenia. Element partycypacji społecznej w procesach sporządzania planu wykorzystania gminnego zasobu nieruchomości jest niezmiernie ważny i nie należy go pomijać. Przy zaangażowaniu społeczności lokalnej w procesy tworzenia planu wykorzystania gminnego zasobu nieruchomości należy jednak zwrócić uwagę na wyważenie interesów publicznych i prywatnych. Zdarzyć się przecież może, iż interes prywatny jest sprzeczny z interesem publicznym. Do decydentów gminnych należy jednak wybór drogi rozwoju lokalnego, oni podejmują decyzję i są odpowiedzialni za ich realizację. Końcowym etapem strategii tworzenia planu wykorzystania gminnego zasobu nieruchomości jest przyjęcie jego ostatecznej wersji.

Plan wykorzystania gminnego zasobu nieruchomości powinien być udostępniony publicznie. Powinien on być utrzymywany w cią-

głej aktualności. W praktyce powinno się przeprowadzać co roku aktualizację opracowanego planu wykorzystania gminnego zasobu nieruchomości, aby w sposób elastyczny dopasować go do aktualnych potrzeb społeczności lokalnej i kierunków rozwoju danej gminy. Plan wykorzystania gminnego zasobu nieruchomości jest jedynym właściwym narzędziem w procesie prawidłowego gospodarowania nieruchomościami w gminie. Może on i powinien być dla władz lokalnych skarbnicą wiedzy o nieruchomościach komunalnych, o ich ilości, wartości, sposobie wykorzystania, a także wielkościach przepływów finansowych z nimi związanych. Powinien być dla każdej gminy także narzędziem umożliwiającym uporządkowanie zasobu, jego stanu prawnego oraz celów gospodarowania tym zasobem. Realizacja tego planu powinna być jednym z elementów oceny organu wykonawczego gminy przy głosowaniu nad udzieleniem absolutorium.

Roman Doganowski

BIBLIOGRAFIA

G. Bieniek, S. Kalus, Z. Marmaj, E. Mzyk (2008), *Ustawa o gospodarce nieruchomościami*. Komentarz, Warszawa, Wydawnictwo LexisNexis.

R. Brol (red.) (2004), *Ekonomika i zarządzanie miastem*, Wrocław, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.

J. Cymerman (2011), *Aktywna gospodarka nieruchomościami w gminie*. Prawo. Instrumenty. Dochody gmin, Koszalin, Wydawnictwo Politechniki Koszalińskiej.

M. J. Nowak (2010), *Gminny zasób nieruchomości a rozwój gminy*, „Nieruchomości C. H. Beck” Nr 11 (147).

R. Wiśniewski (2008), *Gospodarowanie gminnymi zasobami nieruchomości*, Olsztyn, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego.

E. Wysocka, J. Koziński (1988), *Strategia rozwoju województw i gmin*. Teoria i praktyka, Warszawa-Zielona Góra, Zachodnie Centrum Organizacji.



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, WZAP, 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.*

Próba prognozy dla rynku nieruchomości na 2016 rok

Andrzej Jakiel

1. Krótka analiza wyjściowa

Od wielu lat prognozowanie zjawisk na rynku nieruchomości w dłuższej perspektywie jest bardzo trudne. Po ogłoszeniu w październiku 2008 roku ogólnoświatowego kryzysu finansowego początek 2009 roku był przełomowy dla rynków nieruchomości większości państw. Kolejne lata przynosiły spadki o różnym nasileniu cen ofertowych i transakcyjnych. Dotyczyło to również polskiego rynku nieruchomości.

Na polskim pierwotnym rynku nieruchomości tendencja spadkowa utrzymywała się konsekwentnie do końca 2013 roku, aby nieznacznie wzrosnąć w dwóch ostatnich latach. Narodowy Bank Polski od wielu lat bada krajowy rynek nieruchomości i wyniki tych badań zdają się być wiarygodne, tym bardziej, że obok cen ofertowych obejmują swoim zakresem także ceny transakcyjne na nieruchomościach. Doskonale ilustrują te zjawiska cykliczne publikacje NBP „Informacje o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce.”¹ Podobną, spadkową tendencję zanotowały w omawianym okresie ofertowe ceny nieruchomości mieszkaniowych. Po 2008 roku ceny pierwotnego rynku sukcesywnie kroczyły w dół, choć zauważalne były krótkookresowe wahnięcia. Natomiast na wtórnym rynku charakter spadku cen ofertowych był znacznie spokojniejszy, ale równie systematyczny i trwały.

Na prognozę 2016 roku należy zwrócić uwagę na skomplikowaną sytuację polityczną, społeczną i gospodarczą Unii Europejskiej, spowolnienie chińskiej gospodarki, ostre konflikty wyznaniowe i etniczne na Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej. Także w Polsce rodzą się coraz silniejsze protesty społeczne, które mogą przybierać na sile. Niepokoje na szczęście nie osłabiają jeszcze dobrze prosperującej krajowej gospodarki.

Wymienione czynniki zewnętrzne i wewnętrzne mogą w krótkim czasie radykalnie zmienić oblicze naszej gospodarki i tempa jej wzrostu. Pamiętać przy tym należy, że ogólnoświatowy kryzys finansowy nadal nie ustąpił i niebawem powinien pokazać kolejną swoją odsłonę, bardziej drastyczną. To, że kryzys bezpośrednio Polski nie dotknął, nie oznacza, że tak będzie nadal. Pompowane do naszego kraju kolejne miliardy euro kiedyś się skończą, oby nie szybciej, niż zakładała to obecna perspektywa 2014-2020.

Prognozowanie zachowań krajowego rynku nieruchomości w wyjątkowo trudnej sytuacji jest bardzo skomplikowane. Podejmuję jednak tę próbę.

2. Próba prognozy na 2016 rok

Prognoza dotyczy poszczególnych wybranych rodzajów nieruchomości. Uwzględnia także podział na rynek pierwotny i wtórny.

Mieszkania, jako jedyny rodzaj nieruchomości, sprzedają się dobrze, niezależnie od wielkości – małe i duże. Hamulcem w sprzedaży jest w pierwszej kolejności cena.

Następuje jednakże sukcesywne nasycenie rynku nowo budowanymi mieszkaniami. Deweloperzy nieustannie budują. Można spodziewać się, że nieznaczny wzrost cen na rynku pierwotnym, obserwowany od początku 2014 roku, w drugiej połowie 2016 roku zatrzyma się, a następnie przejdzie w fazę spadkową.

Nadprodukcja na pierwotnym rynku mieszkaniowym spowoduje dalszy spadek cen transakcyjnych używanych mieszkań sięgających nawet 15 procent.

Nowe domy jednorodzinne wolnostojące, w zabudowie bliźniaczej i szeregowej znacznie wolniej się sprzedają niż nowe mieszkania. Część deweloperów rezygnuje z kolejnych inwestycji na korzyść mieszkaniówki wielorodzinnej. Spadek cen domów na rynku pierwotnym jest nieunikniony.

Wtórny rynek domów, szczególnie starszych z okresy PRL-u, odnotuje duże spadki cen transakcyjnych. Coraz częściej klienci zainteresowani zakupem domów zwracają baczną uwagę na energooszczędność, rodzaj i jakość materiałów ściennych, okien, pokryć dachowych, źródeł ciepła. Jeśli oferta nie spełnia ich oczekiwań, wybierają domy na rynku pierwotnym albo realizację budowy we własnym zakresie. Także nadmierna powierzchnia starych domów powyżej 180 mkw., a jest sporo ofert starych domów o powierzchniach 220, 250 i 300 mkw., odstrasza poszukujących. Obecni nabywcy poszukują domy o małych powierzchniach od 100 do 130 mkw.

Działki budowlane położone w strefach miejskich utrzymywają będą ceny na dotychczasowym poziomie, szczególnie te, które objęte są miejscowymi planami zagospodarowania.

Działki odległe od miast i położone na terenach wiejskich w 2016 r. powinny spadać w cenach, nawet do 15 procent.

Grunty rolne podskoczą w cenach utrzymując trend wzrostowy odnotowywany od ponad dwudziestu pięciu lat². W pierwszej połowie 2016 roku wzrost będzie minimalny, spowodowany wprowadzonymi ograniczeniami w obrocie ziemią. Wzrost cen gruntów w najbliższej przyszłości będzie miał jednak charakter skokowy o co najmniej 30 procent.

¹ Por. Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2015, http://www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/ceny_mieszkan_09_2015.pdf

² Internet: Agencja Nieruchomości Rolnych, http://www.anr.gov.pl/web/guest/welcome/-/journal_content/56/358/6302378?redirect

Lokale użytkowe, których spora część nadal stoi pusta, spadną w cenach sprzedaży. Przy najmie lokali sytuacja jest nieco lepsza. Moim zdaniem dalszy przyrost pustostanów jest nieunikniony. Zwiększy się także rotacja najemców najmowanych lokali.

Jedynie w istniejących już i przyjętych przez lokalne społeczności wielkopowierzchniowych obiektach handlowych (centrach, galeriach) ceny powinny się utrzymywać na dotychczasowym poziomie.

Powierzchnie magazynowo-składowe będą rosnąć w cenach, a pokrycie najmem wzrastać. Nadal będą przybywać nowo budowane obiekty magazynowo-składowe. Koniunktura w tym segmencie rynku nieruchomości od kilku lat wykazuje wzrosty i może załamać ją tylko w dwóch przypadkach: radykalnego pogorszenia sytuacji gospodarczej w UE oraz nieodpowiedzialnych decyzji politycznych w kraju.

Obiekty i tereny rekreacyjne rzadko poddawane są analizie. W tym segmencie rynku nieruchomości przewiduję istotny przyrost ofert, głównie prywatnych domków letniskowych w całej gamie technologicznej, od drewnianych altan po murowane mini wille letniskowe. Podobnie będzie z niezabudowanymi działkami rekreacyjnymi. Ceny będą się utrzymywać w 2016 roku na dotychczasowym poziomie, ograniczając ich obrót. W latach następnych ceny powinny już spadać.

3. Podsumowanie

Coroczne prognozy rynku nieruchomości, które dokonuję od kilkunastu lat, w zdecydowanej większości się sprawdzały. Można założyć, że pierwsza połowa 2016 roku będzie stosunkowo stabilna, druga połowa wykaże już wyraźne postępujące zmiany. Dla właścicieli nieruchomości prognoza nie jest najlepsza, stwarza jednak dogodne warunki dla osób fizycznych i firm inwestujących w nieruchomości.

Prognoza na 2016 roku wg rodzajów nieruchomości

Rodzaj nieruchomości	I połowa 2016 roku	II połowa 2016 roku	Dalsza perspektywa
Mieszkania nowe	→	↘	↘
Mieszkania używane	→	↘	↓
Domy nowe	↘	↘	↘
Domy używane	↘	↘	↓*
Działki w miastach	→	→	→
Działki w terenie	↘	↘	↘
Grunty rolne	→	↗	↑
Lokale użytkowe	→	↘	↘
Lokale w galeriach	→	→	→
Magazyny, hale	→	↗	↗
Rekreacja	→	→	↘

* dotyczy domów wybudowanych przed 1995 rokiem. Opracowanie własne.

W 2016 roku najlepiej sprzedawać będą się grunty i gospodarstwa rolne, pomimo wzrastających cen. Podobnie dobre prognozy są dla nowoczesnych powierzchni składowo-magazynowych.

Pomimo prognozowanego spadku cen, mieszkania nadal sprzedawać będą się dobrze.

Zastój utrzyma się na rynku nieruchomości rekreacyjnych, poprzez utrzymanie cen na obecnym poziomie, hamujących popyt.

Trudna będzie sprzedaż i wynajmowanie lokali użytkowych przeznaczonych na cele biurowe, usługowe i handlowe, szczególnie mieszczących się w starych obiektach i o większych powierzchniach powyżej 100 -150 metrów.

Na poziom aktywności inwestorów na rynku mieszkaniowym wpływ w 2016 roku będzie miało utrudnione i droższe korzystanie z zewnętrznego finansowania zakupu nieruchomości. Droższe, bo banki przetrząną na klientów wprowadzone dodatkowe opodatkowanie aktywów bankowych. Utrudnione, bo wzrost wkład własny kredytów hipotecznych z 10 do 15 procent wartości nieruchomości.

W drugiej połowie roku można się także spodziewać wyczerpania przewidzianej na 2016 rok puli środków w ramach programu „Mieszkanie dla Młodych” (MdM). Te utrudnienia dotkną przede wszystkim ludzi młodych, co powinno spowodować zwiększenie zainteresowania najmem lokali mieszkalnych – nie tyle z wyboru co z konieczności ekonomicznej.



Andrzej Jakiel

analityk i doradca rynku nieruchomości, prezes OSRN, wiceprezydent FPPRN, Mediator Polska

Andrzej Jakiel, absolwent Wydziału Prawa Uniwersytetu Wrocławskiego. Z gospodarką nieruchomości związany od 1979 roku. Od 1990 przedsiębiorca, analityk i doradca

rynku nieruchomości, zarządca, pośrednik w obrocie nieruchomościami – licencja państwowa nr 15. Mediator sądowy z zakresu prawa cywilnego, gospodarczego, rodzinnego i gospodarki nieruchomościami. Założyciel grupy Mediator, w skład której wchodzi Akademia Nieruchomości, Korporacja Mediator Sp. z o. o., Mediator Polska Sp. z o.o. Prezes Opolskiego Stowarzyszenia Rynku Nieruchomości w Opolu, współzałożyciel Dolnośląskiego Stowarzyszenia Rynku Nieruchomości we Wrocławiu. Przewodniczący komisji rewizyjnej PTEiDRN, wiceprezydent Federacji PPRN w Warszawie. Zastępca redaktora naczelnego miesięcznika „Opolski Rynek Nieruchomości”. Członek Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej PKK (1998-2010). Koordynator Europejskiej Akademii Nieruchomości EAN PPRN (2003). Przewodniczący Centralnej Komisji Kwalifikacyjnej PTEiDRN (od 2013 r.). Wykładowca na kursach specjalistycznych, studiach stacjonarnych i podyplomowych kilku uczelni wyższych, praktykach zawodowych oraz kursach licencyjnych dla pośredników i zarządców FPPRN. Autor dziesiątek artykułów, programów szkoleniowych, współautor dwóch książek. Wielokrotnie wyróżniany i odznaczany

Użytkownik wieczysty stroną w postępowaniu o aktualizację opłaty rocznej

Krzysztof Kuryłowicz

1. Wstęp

Celem tego pierwszego artykułu, jest wskazanie –z punktu widzenia praktyka, zasadniczych kroków w procesie aktualizacji opłaty rocznej za użytkowanie wieczyste gruntów, gdzie pozycja właściciela jest znacznie silniejsza od pozycji użytkownika wieczystego. Problem aktualizacji tej opłaty, dotyczy zarówno osób fizycznych jak i przedsiębiorców, dla których przede wszystkim jest przeznaczony ten artykuł.

Często użytkownicy wieczystości czują się bezsilni w procesie administracyjnym. Ich bezsilność wynika bądź z braku wiedzy o tym procesie, bądź braku znajomości procedury oraz sposobu odwołania się od zawiadomienia organu o wysokości nowej opłaty za użytkowanie wieczyste i poczynienia dalszych kroków.

W procesie tym, nie bez znaczenia jest fakt, iż, organem odwoławczym od decyzji administracyjnych, jest Samorządowe Kolegium Odwoławcze (SKO), którego postanowienia dotyczące aktualizacji opłaty rocznej są zwykle bardzo zachowawcze. W większości przypadków konieczne jest skierowanie sprawy na drogę sądową. Nawet wówczas, gdy zgromadzony materiał dowodowy, podważa zasadność podstawy aktualizacji opłaty rocznej, zwykle SKO nieugięte stoi na stanowisku popierającym organ. W konsekwencji, powoduje to scedowanie na Sąd decyzji o aktualizacji opłaty rocznej i zdejmując ten obowiązek z SKO.

W tym artykule nie będą rozpatrywane meandry prawne związane z procesem aktualizacji opłaty rocznej za użytkowanie wieczyste, a jedynie zostanie wskazana istota prawa użytkowania wieczystego oraz istotne etapy procesu aktualizacji opłaty rocznej.

2. Istota użytkowania wieczystego, jako prawa władanie gruntem

Użytkowanie wieczyste jest jednym z praw podmiotowych dotyczących nieruchomości gruntowej. Jest to drugie, co do rangi ważności prawo władania gruntem. Jest to prawo zbywalne, przenaszalne, dziedziczne, terminowe i odpłatne. Zbywalność, przenaszalność i dziedziczenie są takimi samymi cechami prawa użytkowania wieczystego, jakimi charakteryzuje się prawo własności, które jest chronione przez Konstytucję RP¹ art. 21 ust. 1².

Dodatkowym ograniczeniem tego prawa może być to, że w umowie, o oddanie gruntu w użytkowanie wieczyste przez właściciela, czyli przez jednostkę samorządu terytorialnego, ich związek lub przez Skarb Państwa, dla gruntów przeznaczonych na cele

budowlane, można wpisać warunki wykonywania tego prawa, takie jak termin rozpoczęcia i zakończenia robót, rodzaj stawianych budynków i urządzeń oraz warunki ich utrzymania w czasie trwania tego prawa jak również może być wpisane wynagrodzenie należne wieczystemu użytkownikowi za budynki lub urządzenia istniejące na gruncie w dniu wygaśnięcia użytkowania wieczystego (art. 239 k. c.). W przyszłości warunki te mogą być przesłanką do rozwiązania umowy o oddanie danego gruntu w użytkowanie wieczyste oraz podstawą sposobu rozliczania nakładów użytkownika wieczystego po wygaśnięciu tego prawa.

3. Podstawowe uciążliwości związane z prawem użytkowania wieczystego

Z punktu widzenia przedsiębiorcy (i nie tylko), dwie istotne wady prawa użytkowania wieczystego, mogą mieć istotny wpływ na użytkownika wieczystego i prowadzoną przez niego działalność gospodarczą, a mianowicie moment nabycia tego prawa na rynku wtórnym oraz wspomniane powyżej opłaty roczne, o których mowa w art. 238 k. c.³ i którym jest poświęcony ten artykuł.

Pierwotne oddanie gruntu w użytkowanie wieczyste wiąże się z opłatą pierwszą (art. 71.1 UoGN), wynoszącą (art. 72.2 UoGN) od 15% do 25% wartości gruntu. Płaci się ją jednorazowo w momencie oddania gruntu w użytkowanie wieczyste (nabycie pierwotne prawa). Następnie, w każdym roku trwania tego prawa, użytkownik wieczysty jest zobowiązany do uiszczania opłat rocznych. Można powiedzieć, że opłata roczna ma charakter czynszu dzierżawnego zależnego od wartości rynkowej gruntu i tzw. stawki procentowej.

Opłaty roczne są ponoszone na rzecz właściciela gruntu, czyli na rzecz jednostek samorządu terytorialnego, ich związków, lub na rzecz Skarbu Państwa. Stawka procentowa będąca podstawą naliczenia wysokości tych opłat jest uzależniona od przeznaczenia danego gruntu. Jest ona określona w art. 72.3 UoGN⁴. W praktyce najczęściej spotykane są dwie stawki opłaty rocznej 1% dla gruntów oddanych na cele rolne, cele mieszkaniowe, cele związane z realizacją urządzeń infrastruktury technicznej i inne cele publicznych, na cele związane działalnością sportową. Dla gruntów związanych z działalnością gospodarczą wynosi ona 3% (dla pozostałych nieruchomości gruntowych).

Jeszcze kilka lat temu stawka 1% nie stanowiła istotnego problemu dla użytkowników wieczystych. Dzisiaj jest inaczej, gdyż

¹ Konstytucja RP, Dz. U. z 1997 roku nr 78, poz. 483, z późn. zm.

² „Art. 21.1. Rzeczpospolita Polska chroni własność i prawo dziedziczenia.”

³ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku, tekst jednolity Dz.U. z 2014 roku, poz. 121, z późn. zm. -k.c.

⁴ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami, tekst jednolity Dz. U. z 2014 roku, poz. 518, z późn. zm. - UoGN.

często podstawą jej naliczenia w dużych ośrodkach miejskich są najwyższe, spotykane na danym rynku, ceny gruntów. Zdarza się, że opłaty roczne, przy stawce 1% wzrastają kilkadziesiąt razy np. grunty w W-wie.

Stawka 3% dotyczy przede wszystkim gruntów **przeznaczonych** na prowadzenie działalności gospodarczej. Oznacza to, że bez względu na fakt, czy jakkolwiek działalność jest prowadzona czy też nie, użytkownik wieczysty, corocznie do dnia 31 marca jest zobowiązany uiścić opłatę roczną na wskazane konto właściciela⁵. Rozłożenie tej opłaty na raty bez odsetek jest traktowane jak pomoc *de minimis*, czyli wsparcie państwa udzielane przedsiębiorcom. Uzyskanie zgody na tę pomoc, czyli zgody na brak oprocentowania tych zobowiązań wobec właściciela gruntu, jest mało prawdopodobne⁶. Niezapłacenie w terminie tejże opłaty, jest związane z koniecznością doliczania do każdej raty odsetek ustawowych, które od 15 grudnia 2008 roku wynoszą 13%⁷ w skali roku.

4. Obligatoryjność aktualizacji opłaty rocznej

Zanim zostanie opisana procedura aktualizacji opłaty rocznej należy zapytać czy proces ten jest obowiązkowy? Według sędziogo A. Wolanina⁸, ze względu na treść art. 77 ust. 1 UoGN, w którym ustawodawca użył sformułowania „podlega aktualizacji ...” nie częściej, niż raz na 3 lata, jeżeli wartość tej nieruchomości ulegnie zmianie”, oznacza, że aktualizacji należy dokonać każdorazowo, gdy wartość nieruchomości ulegnie zmianie, nie częściej jednak, niż raz na trzy lata. Ustawowe sformułowanie „podlega” nie pozostawia wątpliwości, że oznacza obowiązek dokonywania aktualizacji, a nie jedynie uprawnienie, skoro opłata roczna poddawana aktualizacji stanowi wynagrodzenie za korzystanie z nieruchomości w wysokości odpowiadającej ustawowo określonej stawce procentowej aktualnej wartości tej nieruchomości. Fakultatywność dokonywania aktualizacji opłaty rocznej wynikałaby z użycia przez ustawodawcę sformułowania „może”, ale ustawodawca nie użył tego sformułowania, dlatego użyte przez niego sformułowanie „podlega” nie można utożsamiać ze sformułowaniem „może”, co miałyby sugerować fakultatywność dokonywania aktualizacji. Zdaniem autora furtką niestosowania tego przepisu jest art. 78.3 UoGN, zgodnie z którym, ciężar dowodu, że istnieją przesłanki do aktualizacji opłaty, spoczywa na właściwym organie. Organ może twierdzić, że nie dostrzegł przesłanek do aktualizacji tej opłaty, gdyż jego zdaniem ceny prawa własności gruntów podobnych nie uległy zmianom, od ostatniej aktualizacji. Z praktyki autora wynika, że zawsze zdaniem organu, ceny gruntów oddanych w użytkowanie wieczyste są na niezmiennym, od ostatniej aktualizacji poziomie lub nie ich wartość jest wyższa niż przy ostatniej aktualizacji. Stąd wniosek, że jeżeli zdaniem użytkownika wieczystego, ceny gruntów spadły, to on sam musi być wnioskodawcą w procesie aktualizacji opłaty rocznej.

5. Przesądowy proces aktualizacji opłaty rocznej

Zgodnie z art. 77.1 UoGN opłata roczna z tytułu wieczystego użytkowania gruntu podlega aktualizacji. Aktualizacja ta nie może być dokonana częściej niż raz na 3 lata. Dokonuje się jej wówczas, jeżeli wartość tej nieruchomości ulegnie zmianie. Zaktualizowaną opłatę roczną ustala się, przy zastosowaniu dotychczasowej stawki procentowej. Jej wysokość zależy od wartości nieruchomości, oszacowanej przez rzeczoznawcę majątkowego lub określonej przez Samorządowe Kolegium Odwoławcze na dzień aktualizacji opłaty.⁹

Procedura aktualizacji opłaty rocznej i sposób jej ustalania są opisane w art. 77 -81 UoGN. Istotne elementy pierwszej części tego procesu to:

1. Podmiot, który uważa, że wartość nieruchomości uległa istotnym zmianom zleca sporządzenie operatu szacunkowego uprawnionemu rzeczoznawcy majątkowemu, który sporządza operat szacunkowy, o treści zgodnej z § 56 RWNOS;
2. Zależnie od strony, która zleciła sporządzenie operatu szacunkowego, z oszacowania wartości prawa będącego podstawą aktualizacji tej opłaty, operat ten jest dostarczany przez właściciela użytkownikowi wieczystemu bądź przez użytkownika właścicielowi. Dodatkowo stosując przepis z art. 77.1 UoGN wyceniający, mając podaną stawkę, może obliczyć należną opłatę roczną za prawo użytkowania wieczystego danego gruntu;
3. Jeżeli wartość nieruchomości uległa istotnym zmianom, a właściwy organ (reprezentujący właściciela gruntu) we właściwym czasie nie podejmuje działań związanych z aktualizacją opłaty rocznej (art. 81 UoGN), wnioskującym o zmianę opłaty może być użytkownik wieczysty. W tym celu doręcza właścicielowi operat szacunkowy wraz z propozycją nowej opłaty rocznej obliczonej na zasadach z art. 77.1 UoGN. Właściciel, po otrzymaniu tej informacji (za potwierdzeniem zwrotnym) musi się wypowiedzieć w terminie jednego miesiąca (art. 35 §3 kpa. oraz art. 81.1 UoGN), o akceptacji bądź nie, zaproponowanej nowej opłaty rocznej;
4. Jeżeli wnioskującym jest właściciel, to w wypowiedzeniu dotychczasowej opłaty rocznej należy wskazać sposób obliczenia nowej wysokości opłaty i pouczyć użytkownika wieczystego o sposobie zakwestionowania wypowiedzenia. Do wypowiedzenia dołącza się informację o wartości nieruchomości, o której mowa w art. 77 ust. 3, oraz o miejscu, w którym można zapoznać się z operatem szacunkowym. Wypowiedze-

⁵ W tym artykule autor nie będzie się odnosił do możliwych bonifikat w opłacie rocznej za u.w., których podstawą jest art. 73.3 i 4 UoGN.

⁶ Autor kilkakrotnie, bez skutku występował o tę pomoc.

⁷ Jako lichwa są traktowane odsetki przekraczające czterokrotnie stopę kredytu lombardowego wynoszącą obecnie 3%. Odsetki podatkowe wynoszą 8%.

⁸ M. Wolanin, materiały szkoleniowe: Wybrana problematyka nowelizacji rozporządzenia o wycenie nieruchomości, maj 2012 rok.

⁹ Ten nieformalny sposób aktualizacji opłaty rocznej będzie omówiony w dalszej części artykułu.

nie opłaty rocznej winno być dokonane w formie pisemnej i dostarczone użytkownikowi wieczystemu za potwierdzeniem odbioru. Jeżeli forma dostarczenia wypowiedzenia jest list polecony (zwykle za potwierdzeniem odbioru), to mają do niego zastosowanie przepisy art. 44 kpa. w związku z art. 42 i 43 kpa. (domniemanie doręczenia).

5. Jeżeli użytkownik wieczysty nie zgadza się z propozycją nowej opłaty rocznej to w ciągu 30 dni od otrzymania wypowiedzenia starej opłaty rocznej może złożyć do Samorządowego Kolegium Odwoławczego (SKO) wniosek o ustalenie, że aktualizacja opłaty jest nieuzasadniona albo jest uzasadniona w innej wysokości (art. 78.2 UoGN). Tu należy zauważyć, że ciężar dowodu, że istnieją przesłanki do aktualizacji opłaty rocznej, spoczywa na właściwym organie (art. 78.3 UoGN).

5a). W przypadku, gdy właściwy organ nie rozpatrzył żądania użytkownika wieczystego o aktualizację opłaty rocznej w terminie 30 dni od powiadomienia o tym fakcie, użytkownik wieczysty może, w terminie 90 dni od dnia doręczenia żądania, skierować sprawę do SKO (art. 81.1 UoGN). Ciężar dowodu, że istnieją przesłanki do aktualizacji opłaty, spoczywa na użytkowniku wieczystym (art. 81.2 UoGN).

Na zakończenie opisu pierwszej części procesu aktualizacji opłaty rocznej z tytułu użytkowania wieczystego gruntu należy wyraźnie podkreślić, że **organ reprezentujący właściciela gruntu, będący inicjatorem aktualizacji opłaty rocznej na mocy art. 73.1 kpa.¹⁰ lub obecnie również na podstawie art. 156.1a) UoGN jest zobowiązany do udostępnienia wszystkich akt sprawy stronie**. Strona ma prawo nie tylko wglądu w akta sprawy, ale i prawo do sporządzania z nich notatek, kopii lub odpisów. Prawo to przysługuje również po zakończeniu postępowania. Ponadto, strona może żądać uwierzytelnienia odpisów lub kopii akt sprawy lub wydania jej z akt sprawy uwierzytelnionych odpisów, o ile jest to uzasadnione ważnym interesem strony. Trzeba zauważyć, że w tym zakresie praktyki organów były różne, przynajmniej do wprowadzenia do UoGN art. 156.1a). Jedne z organów pozwalają na wykonanie zdjęć akt sprawy, w tym operatu szacunkowego sporządzonego dla celów aktualizacji. Zaś inne organy same wykonują kserokopie lub dają pliki w formacie .pdf. Na tym polu są również odmowy kopiowania akt¹¹. Wówczas należy napisać skargę na postępowanie organu.

W przypadku, gdy wnioskodawcą w postępowaniu o ustalenie nowej opłaty rocznej jest organ, a użytkownik wieczysty nie zgadza się z podstawą aktualizacji tej opłaty, SKO żąda, aby ten dla

celów dowodowych, zlecił sporządzenie operatu szacunkowego na swój koszt, a następnie doręczył Kolegium. Tu trzeba stwierdzić, że takie żądanie jest bezpodstawne, tym bardziej, że jak wynika z treści art. 78.3 UoGN wynika, że „Ciężar dowodu, że istnieją przesłanki do aktualizacji opłaty, spoczywa na właściwym organie”. Wówczas można żądać, aby sprawę o aktualizację opłaty rocznej od razu skierować do sądu powszechnego.

Zdaniem autora, w ponad 50% przypadkach, postępowanie związane z aktualizacją opłaty rocznej nie kończy się na pierwszym etapie przed SKO. Zwykle albo użytkownik wieczysty lub organ reprezentujący właściciela ma drogę odwołania w tym postępowaniu na mocy art. 78.2 lub 81.2 UoGN, czyli ma prawo zgłosić swój sprzeciw do organu odwoławczego, którym w tym przypadku jest SKO.

Zarówno użytkownik wieczysty jak i organ reprezentujący właściciela mogą nie zgodzić się z treścią operatu mającego być podstawą ustalenia nowej opłaty rocznej z tytułu użytkowania wieczystego. W tym przypadku na podstawie art. 157 UoGN, każdy z nich może zlecić sporządzenie opinii, do operatu szacunkowego mającego być podstawą ustalenia wysokości tej opłaty. Artykuł ten mówi, że „Oceny prawidłowości sporządzenia operatu szacunkowego dokonuje organizacja zawodowa rzeczoznawców majątkowych w terminie nie dłuższym niż 2 miesiące od dnia zawarcia umowy o dokonanie tej oceny, mając na względzie następujące zasady:

- 1) organizacja zawodowa wyznacza zespół oceniający w składzie co najmniej 2 rzeczoznawców majątkowych;
- 2) w ocenie nie mogą brać udziału rzeczoznawcy majątkowi, wobec których zachodzą przesłanki wymienione w art. 24 Kodeksu postępowania administracyjnego¹² lub inne przesłanki, które mogą budzić uzasadnione wątpliwości co do ich bezstronności.

Zgodnie z art. 157 pkt. 1a) UoGN, operat szacunkowy, w odniesieniu do którego, została wydana ocena negatywna, od dnia wydania tej oceny traci charakter opinii o wartości nieruchomości i znika z obrotu.

Należy również pamiętać, że sporządzenie operatu przez innego rzeczoznawcę majątkowego dotyczącego wyceny tej samej nieruchomości nie może stanowić podstawy oceny prawidłowości sporządzenia innego operatu szacunkowego, będącego w tym przypadku dowodem w sprawie o aktualizację opłaty rocznej. Nietety postępowania te mają podstawową wadę. Są nią koszty sporządzenia opinii przez organizację zawodową rzeczoznawców majątkowych, które wahają się od ok. 5 tys. do ok. 8 tys. zł.

¹⁰ W tym Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 roku kodeks postępowania administracyjnego tekst jednolity Dz. U. z 2013 roku, poz. 267, z późn. zm. –kpa.

¹¹ Takie sytuacje obecnie zdarzają się bardzo rzadko, co jest związane z większą świadomością pracowników tych organów. Nie mniej jednak należy być na to przygotowanym i egzekwować swoje prawa.

¹² Wyłączenie pracownika.

¹³ Autor zna dwa takie przypadki. Wynikały one z tego, że przyzwoity rzeczoznawca majątkowy widząc wyartykułowane błędy (nie związane z procesem samej wyceny) sam twierdził, że jego operat jest wadliwy.

Jeżeli strona –zwykle użytkownik wieczysty- zgłasza zastrzeżenie, co do jakości operatu mającego być podstawą oszacowania wartości nowej opłaty rocznej, a w konsekwencji do oszacowanej wartości, bardzo rzadko się zdarza, aby SKO, uwzględniło je w całości¹³. Tak więc, pomimo tych uchybień, SKO proponuje zawarcie ugody. Uгода polega na tym, że albo wyciąga się średnią z operatu sporządzonego na zlecenie organu i operatu sporządzonego na zlecenie użytkownika wieczystego lub proponuje się obniżenie podstawy naliczania opłaty rocznej od 5% do 15% (zwykle 10%) w stosunku do wartości określonej na zlecenie organu. W ten sposób kształtuje nową wartość nieruchomości na rynku zwaną tu „wartością kolegialną”.

W przypadku, gdy zostaną zauważone błędy w operacie sporządzonym na zlecenie użytkownika wieczystego, SKO nigdy nie składa propozycji ugody – co jest w pełni zrozumiałe i uzasadnione, a postanawia, że operat sporządzony na zlecenie organu jest podstawą aktualizacji opłaty rocznej za wieczyste użytkowanie gruntu.

6. Wstąpienie na drogę sądową

Jeżeli strony nie zgadzają się z orzeczeniem SKO to na mocy art. 80 UoGN, mogą odwołać się od orzeczenia kolegium. W tym celu właściwy organ lub użytkownik wieczysty mogą wnieść sprzeciw w terminie 14 dni od dnia doręczenia orzeczenia. Wniesienie sprzeciwu jest równoznaczne z żądaniem przekazania sprawy do sądu powszechnego właściwego ze względu na miejsce położenia nieruchomości. W takim przypadku, Kolegium przekazuje właściwemu sądowi akta sprawy wraz ze sprzeciwem, a złożony wniosek zastępuje pozew. W takim przypadku orzeczenie SKO traci swoją moc.

Przy skutecznym wniesieniu sprawy o aktualizację opłaty rocznej do właściwego Sądu cywilnego, dowody w postaci operatów szacunkowych sporządzonych w sprawie rozpatrywanej przed SKO tracą swoją moc. Wartość nieruchomości, która ma być podstawą ustalenia opłaty rocznej za wieczyste użytkowanie gruntu jest ustalana na podstawie opinii biegłego sądowego powołanego przez Sąd. Tym niemniej opinie sporządzone przez rzeczoznawców majątkowych powołanych przez strony w tejże sprawie są dokumentami znajdującymi się w aktach sprawy.

Jest to o tyle istotne, że w operacie sporządzonym na zlecenie wieczystego użytkownika zwykle znajduje się pełny obraz danej nieruchomości, a przede wszystkim są opisane wszystkie uciążliwości z nią związane. Te informacje mogą być źródłem wiedzy o nieruchomości dla powołanego przez Sąd biegłego sądowego z zakresu szacowania nieruchomości.

Jednym ze sposobów negowania opinii jako podstawy aktualizacji opłaty rocznej jest składanie do sądu zarzutów, dotyczących nie procedury wyceny w operacie szacunkowym, ale wykazanie, że w tymże operacie nie uwzględniono obowiązujących przepisów

prawa. np. zastosowano inne podejście, niż to, które jest bezwzględnie wymagane lub nie została wypełniona jedna z przesłanek z §28 RWNSOS, gdyż do zbioru nieruchomości podobnych, dobrano nieruchomości zabudowane lub prawa użytkowania wieczystego, zamiast prawa własności.

W swojej praktyce autor miał przypadki, kiedy to nawet sądy rejonowe orzekały, że wadliwie sporządzony operat nie może być podstawą ustalenia opłaty rocznej za wieczyste użytkowanie gruntu¹⁴.

7. Podstawowa przyczyna błędów w operatach sporządzonych na zlecenie Organu reprezentującego właściciela wynikająca z procedury wyboru rzeczoznawcy majątkowego

Operaty dla celów aktualizacji opłaty rocznej z tytułu użytkowania wieczystego są sporządzane przez podmioty, które wygrały przetarg na wykonywanie tych czynności. Często rzeczoznawcy majątkowi, którzy wygrali przetargi na szacowanie gruntów do celów aktualizacji opłaty rocznej nie są świadomi jak dużo trudu wymaga sporządzenie takiego operatu, który nie dość, że jest złożony, to jest jeszcze obwarowany przepisami obowiązującego prawa. Tego typu operaty należy wykonać ze szczególną, więcej niż należytą starannością.

Na tym polu zdarzają się przypadki, kiedy wygrywającym przetarg jest podmiot z terenu znacznie oddalonego od rynku, na którym znajduje się dana nieruchomość i przykładą do niego, miary z rynku, na którym funkcjonuje na co dzień. Wówczas zależnie od rynku, oszacowana przez niego wartość znacząco odbiega od rzeczywistej, zarówno in plus jak i in minus.

Inną przypadłością **części** wyceniających jest ich ignorancja, która często jest konsekwencją warunków, na które przystali wygrywając przetarg. Wielu wyceniających, którzy w bardzo krótkim zobowiązali się wykonać dziesiątki lub setki podobnych operatów dotyczących gruntów z sąsiedztwa, opierają każdy z nich na „operacie matce” czyli na „operacie sztamperze”, nie zwracając uwagi na uwarunkowania szczególne choćby części z szacowanych nieruchomości, które mogą mieć istotny wpływ na szacowaną wartość. Jest to jedna z przyczyn błędów.

W Polsce **zwykle**, podstawą wygrania przetargu na wycenę nieruchomości jest najniższa cena, a termin podany jest w warunkach przetargowych. Wówczas cecha ta w 100% decyduje o wyborze oferenta. Jeżeli w warunkach przetargowych jednym z czynników oceny oferty jest termin, to może się zdarzyć, że ma on wagę rzędu 20%. Konsekwencją tej procedury jest to, że nie dość, że „zwycięzców” nagli czas, to i środki za każdy sporządzony operat są bardzo małe. Sukces finansowy jest możliwy jedynie przy szybkim czasie sporządzania operatów z wykorzystaniem jak najmniejszej liczby środków, którymi dysponują. Jednym ze sposobów ograniczania kosztów wykonywania operatów jest niepowiadamianie użytkowników wieczystych o oględzinach nieruchomości

¹⁴ Np. Sąd Rejonowy dla Łodzi Widzewa w Łodzi I C 286/11.

ści. W takim przypadku wyceniający twierdzą, że oni szacują prawo do gruntu i wszystko jest widoczne, i udział użytkownika wieczystego w wizji lokalnej jest zbędny. Jest to jeden z dowodów ignorancji. Do tego celu przytaczam przykład z posiedzenia SKO w Łodzi z września 2014 roku, gdzie wyceniająca nie uwzględniła w swoim operacie ani służebności przesyłu, której uprawniony gestor sieci nie ujawnił w księdze wieczystej a została ustanowiona w akcie notarialnym. Następnie nie uwzględniła, że wydana na ten grunt decyzja o warunkach zabudowy przesuwająca linię zabudowy jednej z działek o 18 m od krawędzi ulicy będącej drogą wojewódzką oraz nie uwzględniła służebności, do obsługi działek sąsiednich. Żadna z działek wziętych przez wyceniającą do porównań nie miała takich ograniczeń. Pomimo to, SKO orzekło, że operat wykonany na zlecenie organu spełnia wymogi z rozporządzenia w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego i może być dowodem w sprawie, w związku z tym, że oba operaty są prawidłowe, proponowana wartość praw do nieruchomości mająca być podstawą ustalenia opłaty rocznej jest średnią z tych operatów. Nie pomogły argumenty, że wartości rynkowe oszacowane w obu operatach różnią się między sobą tylko o kilka procent, a różnica ta wynika przede wszystkim ze wskazanych błędów i ignorancji wyceniającej.

Powyższe nie oznacza, że w operatach sporządzanych na zlecenie użytkownika wieczystego nie ma błędów. Proces wyceny dla celów aktualizacji opłaty rocznej jest bardzo trudny i ograniczony wieloma przepisami prawa.

8. Podsumowanie

Artykuł ten porusza tylko nieliczne wątki procesu aktualizacji opłaty rocznej za wieczyste użytkowanie gruntu. Jego celem jest wskazanie, że użytkownicy wieczystości nie powinni się poddawać woli organu reprezentującego właściciela gruntu, który dysponuje

znacznie większymi możliwościami niż użytkownik wieczysty. Z drugiej strony, użytkownicy wieczystości nie mogą czekać na ruchy ze strony organu, jeżeli uważają i mają ku temu stosowne przesłanki, że opłaty roczne z tego tytułu winny być mniejsze niż są.

Z dobie kryzysu kilkukrotne podniesienie opłat z tytułu u. w. może doprowadzić do trudnej sytuacji użytkownika wieczystego prowadzącego działalność gospodarczą. Nie można też dopuszczać, aby podstawą ustalania takiej opłaty były wadliwie sporządzane operaty zarówno na zlecenie organów jak i użytkowników wieczystych.

Ze względu na objętość nie poruszono tu MIĘDZY INNYMI tematu procedury sporządzenia operatu szacunkowego na zlecenie użytkownika wieczystego oraz problematyki nakładów użytkownika wieczystego. W artykule nie poruszono również aspektów prawnych instytucji użytkownika wieczystego, gdyż na ten temat jest dostępna bogata literatura. Procedura wyceny oraz rozliczanie nakładów zostaną omówione w następnym artykule.

Krzysztof Kuryłowicz -REMS Kuryłowicz Povodör sp. j. (MRICS, CCIM, członek SPONPC, ŁSZM, ŁSRM)

Mgr Kuryłowicz Krzysztof

Nieruchomości komercyjne, inwestycje, analizy opłacalności, wycena, zarządzanie, doradztwo. Prezes zarządu EPC sp. z o.o., Prezes zarządu REMS Kuryłowicz Povodör sp. j., współnik IPA Jakubowski Kuryłowicz sp. j., Biegły Sądu Okręgowego w Łodzi. MRICS, CCIM, REV. Rzeczoznawca majątkowy upr. 1671, zarządca licencja nr 5871, pośrednik licencja nr 195 (poprzednie rejestry). ŁSRM, SPONPC, ŁSZN Beck, Nieruchomości XI i XII 2008: Wycena nieruchomości w postępowaniu egzekucyjnym; DRN nr 3 2016; Użytkownik wieczysty, jako strona w procesie aktualizacji opłaty rocznej

Biura bezpłatnej reklamy nieruchomości

Sławomir Gański

Przez długie lata biura nieruchomości utrzymywały się z wysokich prowizji płaconych przez stosunkowo niewielką część klientów. Gdy rynek zwolnił i transakcji jest mniej pośrednicy chcąc przetrwać muszą się dostosować – zmieniając sposób naliczania wynagrodzeń.

W okresie ostatnich dwóch dekad każda osoba, której zdarzyło się zapłacić prowizję w biurze nieruchomości co najmniej w połowie dopłaciła do usług reklamowych świadczonych na rzecz dziesiątek innych klientów, którzy w tym samym biurze nigdy nie zostawili ani grosza.

Jak to jest możliwe? Winien jest zwyczajowy sposób naliczania wynagrodzeń w zależności od rezultatu usługi pośrednictwa, na którym tracą zarówno klienci jak i same biura nieruchomości.

Jak do tego doszło? W polskich realiach powszechną praktyką stało się zabieganie przez biura nieruchomości o jak największą ilość ofert sprzedaży i wynajmu – bo tylko to rekompensowało relatywnie niską skuteczność pośrednictwa, zawinioną zresztą nie tylko przez samych pośredników. Ponieważ o ilości transakcji decydował rachunek prawdopodobieństwa, a napływ ofert był niewystarczający, dominującym obszarem działania biur nieruchomości stał się agresywny telemarketing nakierowany na pozyskiwanie coraz to nowych klientów ze szkodą dla jakości świadczonych usług. Właśnie to stało się przyczyną krytycznych opinii o pośrednikach a zarazem źródłem ich dzisiejszych problemów z płynnością finansową.

W sytuacji subiektywnie wysokich prowizji pośredników sprzedający z reguły decydują się na samodzielnie poszukiwanie nabywców – natomiast zaangażowanie biura nieruchomości traktują jako ostateczność a co najwyżej jako sposób na dodatkową reklamę, za którą nie będą musieli nic zapłacić. Otrzymując dziesiątki telefonów od agentów biur nieruchomości utwierdzają się w przekonaniu o wyjątkowości swoich ofert. W rezultacie poszukują pośrednika, który ma najmniejsze wymagania oraz „zapropONUje” najwyższą cenę i najniższą prowizję – po czym dochodzi do właściwej licytacji. Nieważne są umiejętności pośrednika oraz realność żądanej przez klienta ceny lub czynszu. Najważniejsze jest samozadowolenie klienta bo tylko wtedy podpisze umowę pośrednictwa. Ponieważ przedstawiciele handlowi biur nieruchomości są oceniani i wynagradzani w zależności od ilości zawartych umów pośrednictwa a zarazem o sytuacji rynkowej i szacowaniu nieruchomości mają nierzadko pojęcie „dość mgliste” – obiecują klientowi szybką transakcję, bez zastrzeżeń akceptując zbyt wysoką cenę a nawet sugerują możliwość jej podwyższenia, by na koniec do zawyżonej ceny dodatkowo doliczyć jeszcze swoją prowizję. Starają się przy tym unikać wszystkiego co mogłoby zniechęcić klienta do zawarcia umowy z reprezentowanym przez siebie biurem nieruchomości. W takiej sytuacji trudno jest mówić o stawianiu jakichkolwiek warunków przyjęcia nieruchomości do obrotu. Trudno więc także uzyskać gwarancje zwrotu poniesionych kosztów zatrudnienia, dojazdów, opracowania, rejestracji i promocji oferty itp. a tym bardziej zobowiązanie wypłaty częściowego wynagrodzenia np. w razie rezygnacji klienta ze sprzedaży. Jeżeli dodatkowo klient zgłasza ofertę w wielu różnych biurach nieruchomości – bo uważa, że w ten sposób zwiększa swoje szanse na sprzedaż, właściciele poszczególnych biur tym bardziej nie kwapią się z inwestowaniem własnych środków w jej promocję. Wiedzą bowiem, że w takich warunkach prawdopodobieństwo uzyskania przez nich prowizji jest minimalne – szczególnie gdy nieruchomość należy do trudno sprzedawalnych lub gdy jest oferowana za zawyżoną cenę. Tworzy się błędne koło. Sprzedający nie płacą za czynności pośredników ponieważ wątpią w ich skuteczność a pośrednicy minimalizują nakłady na przygotowanie i promocję ofert co właśnie odbija się na ich skuteczności. Oczywiście w tej sytuacji satysfakcja klienta przy podpisywaniu umowy pośrednictwa zazwyczaj nie ma nic wspólnego z jego rzeczywistym interesem. Nie mogąc uzyskać żądanej ceny taki klient albo w ogóle rezygnuje ze sprzedaży, a pośrednik nie uzyskuje nawet zwrotu poniesionych kosztów, albo ten sam klient całymi latami „poszukuje” nabywcę, a pośrednik płaci za reklamowanie niesprzedawalnej oferty. Znane są też liczne przypadki gdy klient zmuszony okolicznościami w ostatniej chwili drastycznie obniża cenę swojej nieruchomości a mimo to do transakcji nie dochodzi, albo zmuszony jest ją sprzedać znacznie poniżej rynkowej wartości.

Niektórzy pośrednicy stwierdzają, że biura działające w opisany sposób same są sobie winne bowiem powinny przyjmować mniej

ofert ale za to na warunkach praw wyłącznych, czyli w sposób będący regułą na bardziej rozwiniętych rynkach nieruchomości. To jednak tylko część prawdy. Nie wnikając w szczegóły, na użytek rozważań o wynagrodzeniu warto zwrócić uwagę na częste niedocenianie przez pośredników należytego zabezpieczenia swoich interesów na wypadek nie dojścia transakcji do skutku – co właśnie szczególnie dotyczy umów realizowanych na warunkach praw wyłącznych. Przecież z istoty wyłączności wynika konieczność znacznie większego zaangażowania i nakładów ze strony pośrednika a do transakcji może nie dojść z wielu powodów – najczęściej dlatego, że cena żądana przez klienta jest po prostu zbyt wysoka. Wielu pośredników dotkliwie się o tym przekonało. Klauzula wyłączności sama w sobie nie przyspiesza też transakcji a tym bardziej nie stabilizuje bieżących przychodów biur nieruchomości. W polskich realiach wyłączność nie jest zatem receptą na wszelkie zło a ponadto poziom jej akceptacji zarówno przez klientów jak i samych pośredników w różnych ośrodkach kraju jest bardzo zróżnicowany.

Wniosek może być tylko jeden. System wynagrodzeń, który jako tako działał na wciąż rosnącym rynku nieruchomości mści się w warunkach jego stagnacji i obraca przeciwko klientom biur nieruchomości i samym pośrednikom. W rezultacie pośrednicy, którzy opierają swoje działania wyłącznie na wpływach z prowizji mają duże problemy z płynnością finansową i zaczynają mieć dosyć wykonywania zawodu w sposób przypominający łowienie ryb w mętnej wodzie.

Obecny system uzależniający uzyskanie wynagrodzenia za czynności pośrednictwa „od ich rezultatu” stoi zarazem na przeszkodzie obniżaniu prowizji albowiem przy wydłużającym się oczekiwaniu na transakcję ryzyko związane z brakiem bieżącego finansowania musi być kompensowane. Co ważniejsze taki system uniemożliwia zarazem zachowanie wysokiego poziomu usług pośrednictwa gdyż nie jest możliwe ich świadczenie za każdą cenę. Bardziej doświadczeni pośrednicy przestrzegają zarazem, że w obecnej sytuacji, tj. przy braku wpływów bieżących, dalsze obniżanie prowizji nie prowadzi do większej ilości transakcji a jedynie do obniżenia przychodów, coraz częściej poniżej koniecznych kosztów.

Dotychczas nieliczne biura nieruchomości, które wprowadziły częściową odpłatność za zrealizowane przez siebie czynności, tylko po to by móc obniżyć finalne prowizje a zarazem stabilizować swoje bieżące przychody, dla części klientów stawały się mniej konkurencyjne. Dzieje się tak najczęściej gdy klient traktuje pośredników jako biura bezpłatnej reklamy do końca wierząc, że uda mu się samodzielnie znaleźć nabywcę i w ogóle nie będzie musiał nic płacić. Z drugiej strony doświadczenie wskazuje, że klient który poniesie jakikolwiek wydatek doskonale pamięta, które biuro zajmuje się jego sprawą i lojalnie współpracuje z pośrednikiem w celu sprzedaży nieruchomości. Zapewne dlatego, że po prostu bardziej ceni się usługę za którą trzeba coś zapłacić.

Sytuacja zaczyna się jednak zmieniać.

W ostatnich latach zdecydowanie wydłużył się średni czas oczekiwania na transakcję. Ponieważ zarazem średnie koszty reklamy nieruchomości znacząco rosną także dla indywidualnych ogłoszeniodawców a co ważniejsze nie da się tych kosztów uniknąć, sytuacja zaczyna się zmieniać. Zauważalne staje się zmniejszenie wolumenu prywatnych ofert na portalach internetowych ponieważ sprzedających zniechęca niska skuteczność zamieszczanych ogłoszeń. Ta sytuacja przekłada się także na zachowania kupujących albowiem w ogłoszeniach prywatnych nie odnajdują większości ofert dostępnych na rynku. To są ważne ale nie jedyne czynniki sprzyjające zmianie sposobu postrzegania pośredników w obrocie nieruchomościami. Dodatkowo mamy przecież dużą nadpodaż nieruchomości oraz problemy z prawidłowym ustalaniem cen ofertowych. Sprzedającym, którzy wartość swoich nieruchomości szacują na podstawie ogłoszeń prasowych, trudno zaakceptować ceny transakcyjne niższe od oczekiwanych. Z kolei błędy w ustalaniu cen ofertowych powodują, że zbyt często albo w ogóle nie dochodzi transakcji albo po nadmiernie długim czasie i to na znacznie niższym poziomie cenowym. Natomiast rozwiązania problemu szacowania nieruchomości w postaci wprowadzenia systemu katastralnego zapewne długo się jeszcze nie doczekamy.

Na rynku usług jest więc dość miejsca dla pośredników w obrocie nieruchomościami. Można wręcz zaryzykować tezę, że właśnie teraz powstają dla nich warunki zmiany na lepsze. Pewną przeszkodą może być jedynie brak zdolności odnalezienia się w nowych realiach. Niewątpliwie jednak pośrednicy zyskują niepowtarzalną szansę uwolnienia się od destrukcyjnej praktyki zawierania umów rezultatu oraz imperatywu pracowania w większości przypadków całkowicie za darmo. Nawet jeżeli założymy, że na prze-

szkodzie upowszechniania usług pośrednictwa nadal stać będą subiektywnie zbyt wysokie prowizje – mogą być one przecież zmniejszane. Zmniejszanie prowizji jest jednak możliwe wyłącznie pod warunkiem ustabilizowania przychodów biur nieruchomości poprzez bardziej równomierne rozłożenie bieżących kosztów ich funkcjonowania na wszystkich klientów. Jest to także warunek podnoszenia poziomu usług, który zresztą już się spełnia. Widoczna staje się coraz większa gotowość sprzedających do częściowego zwrotu ponoszonych przez biura kosztów płatnej reklamy czy wręcz gotowość przyjęcia zobowiązania wypłaty częściowego wynagrodzenia, także na wypadek rezygnacji ze sprzedaży nieruchomości. Dobrą wiadomością jest również to, że klienci pośredników coraz częściej dostrzegają dylemat „tani czy dobry” – co zresztą w równej mierze dotyczy przedstawicieli wielu innych zawodów. Oczywiście nadal tylko część osób sprzedających i kupujących nieruchomości zechce skorzystać z usług pośrednika. Jest to jednak zjawisko całkowicie normalne i nie stanowi żadnego problemu. Jak duży będzie to odsetek za lat kilka zależy głównie od samych pośredników – a ściślej ich skuteczności, poziomu usług i rzetelności. W każdym jednak przypadku dalsze dryfowanie pośredników w kierunku „biur bezpłatnej reklamy nieruchomości” z pewnością nie ma żadnego uzasadnienia i jest „drogą do nikąd”.



Sławomir Gański

Absolwent Wydziału Prawa UMCS w Lublinie, analityk, od 1992 roku czynny pośrednik w obrocie nieruchomościami wyróżniony złotym medalem „PRO AEQUO ET BONO”.
www.lokata.lublin.pl

ROZMOWA Z LUSTREM

Artykuł autokrytyczny

Marian Łuka

Pomimo ponad 20 – letnich starań profesjonalistów rynku nieruchomości w Polsce na rzecz uporządkowania i uregulowania rynku, wizerunek pośredników w obrocie nieruchomościami czy doradców rynku nieruchomości niewiele się zmienił. Mam wrażenie, że przeciętny klient nadal uważa, że pośrednik niewiele robi i nastawiony jest tylko na szybki i lukratywny zysk. Zastanawiam się nad przyczynami takiego stanu rzeczy. Zastanawiam się tym głębiej, gdyż z mojego doświadczenia wynika, że na te same pieniądze a raczej mniejsze, musimy pracować dłużej i ciężiej, a ta niesłuszna z gruntu rzeczy opinia nadal w społeczeństwie pokutuje.

Co zatem jest nie tak i gdzie tkwi przyczyna?

Wielokrotnie na różnych konferencjach branżowych próbowano za ten stan rzeczy winić portale nieruchomościowe, które ponoć zabierają nam klientów. I pewnie jest to prawda, ale myślę, że tylko częściowa. Portale są też przecież dla nas narzędziem, dzięki któremu możemy dotrzeć do szerszego grona klientów. Nie są zatem wyłącznie winowajcą. Próbowano też przyczyny szukać w mentalności rodaków, którym ciągle się wydaje, że sami potrafią wszystko zrobić lepiej i nie muszą korzystać z usług specjalistów, czyli dokładnie na odwrót niż w rozwiniętych i ustabilizowanych gospodarkach, na których przecież chcemy się wzorować.

Skłaniam się do opinii, że winą leży po naszej stronie.

Pomimo wielu możliwości, nie wykorzystujemy kanałów komunikacyjnych ze społeczeństwem, a dokładniej mówiąc – naszymi klientami. Ci którzy nimi byli i współpracowali z nami procesie sprzedaży czy kupna nieruchomości przez kilka miesięcy czy nawet lat, wiedzą na czym polega praca pośrednika. Byli świadkami wielu prezentacji nieruchomości, z których nic nie wynikało. Widzieli ponoszone przez nas koszty i tracony czas na klientów, którzy sami nie wiedzieli czego chcą. Ale ci przekonani zapłacą i pewnie będą korzystać w przyszłości z naszych usług.

Rzecz w tym, że wcześniejsze dobre doświadczenie ze współpracy z agencją nieruchomości, nie może być jedynym źródłem pozyskiwania nowych klientów i nie może być jedyną metodą zmiany obiegowego wizerunku pośrednika w obrocie nieruchomościami.

Podstawowym błędem naszego środowiska jest brak spójnej i konsekwentnej polityki kreowania w opinii publicznej wizerunku pośrednika jako godnego zaufania profesjonalisty rynku nieruchomości. Pomimo taniego i powszechnie dostępnego narzędzia jakim jest Internet, trudno znaleźć merytoryczne artykuły na temat istoty rzetelnego pośrednictwa. Nie mówi i nie pisze się o tym, że wiele nowych inwestycji jak osiedla mieszkaniowe, sklepy wielkopowierzchniowe czy siedziby firm powstały przy znaczącym udziale pośredników, którzy nie tylko znaleźli grunty pod te obiekty, ale i uzyskali dla swoich klientów, niekiedy z niemałym trudem – warunki zabudowy i zagospodarowania terenu. W programach telewizyjnych pośrednik najczęściej występuje w kontekście nieuczciwej transakcji bądź narażenia klienta na utratę mieszkania. W prasie codziennej też trudno znaleźć informację o tym, że 99 procent pośredników dobrze wykonuje swoją pracę.

I nie ma się co dziwić! Media żyją sensacją i nic nie wskazuje na to, aby w najbliższym czasie coś się w tej mierze miało zmienić. Pisanie o tym, że ktoś dobrze wykonuje swoją pracę jest nudne. Nie robi się filmów o ludziach, którzy codziennie chodzą do pracy i uczciwie pracują. Robi się filmy i pisze powieści o przestępcach, wielkich oszustwach i skorumpowanych politykach.

Na ostatnim kongresie PFRN, w trakcie panelu dyskusyjnego z przedstawicielami mediów, znany dziennikarz zajmujący się rynkiem nieruchomości w jeszcze bardziej znanej gazecie, zapytany dlaczego nie pisze o dobrze pracujących pośrednikach, odpowiedział uczciwie: bo nie dostaje takich tekstów (!). Dzisiejsze branżowe dziennikarstwo opiera się niestety, głównie na metodzie „skopiuju, wklej”. Stąd w prasie tyle tekstów o dużych, międzynarodowych firmach nieruchomościowych, największych deweloperach i lansujących się ekspertach. Te firmy mają wyspecjalizowane działy public relation, które przygotowują i wysyłają gotowe teksty do prasy, i piszą co chcą i co jest dla nich korzystne. A już na pewno, w każdym przypadku, mają darmową reklamę.

A co robi dziennikarz? Mając bez wysiłku gotowy „materiał” stosuje właśnie wyżej wspomnianą metodę „skopiuju, wklej”.

Rodzi się zatem pytanie: czy profesjonalistów rynku nieruchomości zrzeszonych w federacjach, stowarzyszeniach i pozostałych mniej lub bardziej formalnych grupach zawodowych, nie stać na to, aby co jakiś czas napisać dobry tekst o samym sobie?

Piszmy o bezsensownych przepisach komplikujących i utrudniających obrót nieruchomościami, piszmy o niebezpieczeństwach czyhających na klientów, piszmy o pośrednikach pracujących dla wygody klienta nawet w soboty i niedziele, piszmy o ryzyku inwestowania własnych pieniędzy w promocję oferty, którą nie wiadomo czy sprzedamy, piszmy wreszcie o klientach oszukujących pośredników! Piszmy!

Nikt lepiej nie przedstawi realiów rynku nieruchomości, pracy pośrednika, rzeczoznawcy, zarządcy, niż praktyk pracujący na tym rynku.

Może wreszcie tzw. zwykły człowiek zobaczy prawdziwy obraz pośrednika, uczciwie pracującego na swoje wynagrodzenie. Może dostrzeże w nim wykształconego prawnika, inżyniera, ekonomistę, interdyscyplinarnego fachowca, który stale aktualizuje swoją wiedzę.

Może ten „zwykły człowiek” przestanie patrzeć na pośrednika tylko przez pryzmat pieniędzy, które na koniec współpracy musi zapłacić?

Aby zbudować w społeczeństwie dobry wizerunek pośrednika, musimy mu dać szansę poznania tej profesji. Myślę, że warto rozważyć kwestię powołania zespołu, który regularnie będzie dostarczał mediom ciekawe teksty o rynku nieruchomości.

I nie chodzi tutaj o specjalistyczne pisma branżowe, one są dla nas, chodzi o codzienną prasę, popularne tygodniki i portale, takie które czytają nasi potencjalni klienci.

Konferencje i szkolenia są bardzo potrzebne. Spotykamy się, dyskutujemy, dokonujemy analizy sytuacji na rynku, wymieniamy się opiniami, wspólnie staramy się rozwiązywać pojawiające się problemy. Ale to wszystko dzieje się wewnątrz naszego środowiska.

Dopóki nie wyjdziemy z tymi dyskusjami poprzez media do społeczeństwa, będzie to tylko rozmowa z lustrem.



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.



Czynności prowadzące do uzyskania zlecenia doradczego

Adam Polanowski

Doradztwo majątkowe w zakresie rynku nieruchomości jest szczególnym rodzajem usług, a potencjalni klienci oczekują pełnego profesjonalizmu już od chwili pierwszego kontaktu. Jednym ze sposobów podkreślenia profesjonalizmu jest poprawne przygotowanie oferty na świadczenie usług doradczych.

W niniejszym artykule przedstawiłem przykładowy algorytm działań prowadzących do uzyskania i realizacji zlecenia doradczego.

Syntetyczny i uporządkowany układ materiału nie tylko ułatwi zapoznanie się z zakresem poszczególnych czynności, ale także umożliwi łatwe dopasowanie struktury działań do konkretnej, indywidualnej sytuacji.

1. POCZĄTEK „TEMATU”

„Temat” doradczy (na razie nie nazywam go jeszcze „Projektem”) może trafić do Ciebie głównie na trzy sposoby:

- 1) zgłosi się do Ciebie potencjalny klient zainteresowany oferowanymi przez Ciebie usługami doradczymi;
- 2) zasugerujesz odrębne usługi doradcze Klientowi, dla którego już świadczysz jakieś inne usługi, np. pośrednictwo;
- 3) sam wykreujesz „Temat” dostrzegając jakiś problem nieznaną Ci dotąd nieruchomości, skontaktujesz się z osobą zainteresowaną i zaproponujesz dostarczenie rozwiązania problemu (wg mnie jest to najciekawszy sposób pozyskania klienta).

2. OKREŚLENIE PROBLEMU

Zbierz jak najwięcej danych o sytuacji nieruchomości oraz potencjalnego klienta, o problemie, który istnieje lub może zaistnieć i który klient może chcieć rozwiązać lub mu zapobiec, o prawdopodobnych potrzebach i oczekiwaniach klienta. Jak jest rzeczywiste źródło problemu klienta – czy problem wynika z samej nieruchomości, z sytuacji rynkowej czy może z czynnika ludzkiego? Dlaczego Twoje doradztwo jest klientowi potrzebne i jakie skutki mogą wystąpić, jeśli klient zdecyduje się zdać na siebie samego bez korzystania z fachowych usług doradczych?

3. OCENA KOMPETENCJI

Podejmij decyzję, czy chcesz kontynuować „Temat” i czy czujesz się na siłach pełnić rolę doradcą w rozwiązaniu problemu. Oceń swą kompetencję w odnośnej tematyce, możliwości poświęcenia czasu, posiadany warsztat merytoryczny i metodologiczny, zasoby wykonawcze i sprzętowe, pamiętaj też o specjalistach zewnętrznych, których możesz włączyć w realizację Projektu. Jeśli Twoja decyzja będzie na „tak”, przygotuj się do opracowania oferty doradczej, określ jej zakres, formę, sposób dostarczenia, a także potrzebę ewentualnego przeprowadzenia spotkania z przedstawicielami klienta.

4. USTALENIE CELÓW

Przygotuj zawczasu listę celów które mogą być postawione przez klienta i zastanów się po czym poznasz (i po czym klient pozna), że cele te zostały osiągnięte w wyniku Twojego doradztwa (parametryzacja efektów, tzw. wskaźniki Projektu). Cele te omówisz później z klientem i w razie potrzeby odpowiednio zmodyfikujesz. Pamiętaj o tym, aby przedstawić klientowi dość szeroki zakres usług i zasugerować możliwe cele działań: być może klient nawet nie zdaje sobie sprawy z tego, jak można usprawnić funkcjonowanie nieruchomości i co możesz w tym zakresie dla niego zrobić.

5. WSTĘPNA PROPOZYCJA

Sformułuj – na razie bardzo wstępną – propozycję doradczą, przygotuj ją indywidualnie w odniesieniu do konkretnej nieruchomości i jej problemów (nie może to być oferta masowa!) i przekaz potencjalnemu klientowi listownie, mailem, telefonicznie itp. Na tym etapie propozycja ma stanowić tzw. teaser sprawiający, aby klient umówił się z Tobą na spotkanie w celu omówienia szczegółów problemu i zasad możliwej współpracy.

Skuteczność teasera zależy w znacznym stopniu od tego, jak go przygotujesz, a więc postaraj się opracować go dobrze i ciekawie.

6. PRZYGOTOWANIE SPOTKANIA

Umówienie się na spotkanie z potencjalnym klientem to dobry znak – klient zainteresował się Twoją propozycją i jest gotowy ją rozważyć, a przynajmniej porozmawiać z Tobą. Odrób więc „pracę domową” i przygotuj się tak, aby wywołać wrażenie kompetentnego profesjonalisty wiedzącego od samego początku, co i jak zamierza zrobić „w sprawie”. Nie oznacza to bynajmniej wchodzenia w zbytne szczegóły, ale musisz potrafić przedstawić podczas spotkania swe spojrzenie na „Temat”, ogólną koncepcję i zarys metodologii działania, potrzebny czas, szacunkowy rząd kosztów usługi itp.

7. SPOTKANIE Z KLIENTEM

Prowadzisz spotkanie wykorzystując dotychczas zebrane informacje dotyczące „Tematu” oraz wyniki swych przygotowań. Ogólnie zmierzasz do tego, aby:

- 1) porozmawiać na temat istoty problemu;
- 2) zapoznać się ze stanowiskiem klienta, spojrzeć na sprawę z jego perspektywy i sprecyzować cele ewentualnych działań;
- 3) naszkicować propozycję współpracy i uzyskać od Klienta wstępną deklarację zainteresowania;
- 4) poprosić o ewentualne dodatkowe informacje;

5) umówić się na przedstawienie formalnej propozycji (oferty) doradczej. Może zaistnieć potrzeba więcej, niż jednego spotkania.

8. ISTOTNE ZAGADNIENIA

Zastanów się, w jaki sposób przełożyć postawione cele na konkretne czynności doradcze. Czy Twoim zadaniem będzie ocena czegoś, czy też zapobieżenie czemuś, czy może wskazanie właściwej drogi postępowania? Jak szczegółowej ekspertyzy potrzebuje klient? Jakich specjalistów będziesz potrzebować w swoim zespole? Być może w wyniku Twojego doradztwa klient powinien dokonać zmian w swoim projekcie, podejściu do sprawy, posiadanym personelu. Jeśli tego się spodziewasz, zawrzyj odpowiednią sugestię już w treści oferty na świadczenie usług doradczych.

9. KONCEPCJA WSTĘPNA

Opracuj wstępną koncepcję realizacji Projektu, zarys metodologii, ramowy harmonogram i etapowanie działań. Określ jakie zasoby kapitałowe, osobowe i rzeczowe będą Ci potrzebne na poszczególnych etapach realizacji. Jakich danych będziesz potrzebował i skąd możesz je pozyskać? Do jakiego stopnia możesz liczyć na współpracę klienta lub innych osób w udostępnianiu danych? Jakiego czasu będziesz potrzebować, aby zrealizować projekt doradczy? Co będzie wynikiem Projektu – raport, inne opracowanie, udana realizacja jakiegoś zamierzenia?

10. METODOLOGIA PRAC

Opracuj ramową metodologię swego działania i utwórz ją w formie pisemnej (w późniejszej fazie stanie się częścią raportu). Ogólnie będziesz realizować Projekt w kilku fazach:

- 1) akwizycja (zebranie) danych;
- 2) analiza i synteza danych;
- 3) diagnozowanie sytuacji;
- 4) wnioskowanie i wypracowywanie wniosków;
- 5) sformułowanie wariantów działania i rekomendacji Doradcy;
- 6) prognozowanie spodziewanych efektów. Do każdej z faz wstępnie przypisujesz planowane podejścia, metody, techniki oraz narzędzia prac. Metodologię uszczegółowisz na etapie wykonawczym.

11. BUDŻET PROJEKTU

Oszacuj nakład pracy (liczbę roboczogodzin) potrzebny dla wykonania poszczególnych etapów Projektu. Wstępnie przydziel osoby, zastanów się nad kosztem ich pracy. Podobnie postąp z zasobami rzeczowymi i innymi niezbędnymi materiałami: określ ich potrzebę oraz szacunkowy koszt. Ile ma wynosić Twój zysk i w konsekwencji – jaki będzie finalny koszt usługi? Czy klient raczej zaakceptuje taki poziom cenowy czy też potrzebna będzie modyfikacja dotychczasowych założeń (np. zakresu przedmiotowego Projektu i czasokresu planowanych działań).

12. HARMONOGRAM PRAC

Zaplanuj kalendarz i harmonogram prac projektowych, określając działania niezależne i wzajemnie współzależne (tzn. takie, gdzie drugie wynika z wyników pierwszego). Zastanów się

nad etapowaniem projektu, ścieżką krytyczną, kluczowymi punktami projektu (tzw. kamienie milowe – milestones), czynnikami ryzyka czasowego niezależnymi od Ciebie, nieprzekraczalną datą realizacji (tzw. deadlines).

Uwzględnij okoliczności takie, jak np. czas na zapoznanie się Klienta z wynikami częściowymi lub z draftem raportu, święta i długie weekendy, okresy urlopowe.

13. WYNAGRODZENIE

Wybierz model, według którego określisz wynagrodzenie za usługi doradcze (istnieje kilka modeli kształtowania wynagrodzenia, np. wynagrodzenie stałe, ryczałtowe, procentowe, motywacyjne, z rekalkulacją, oparte na wynikach, oparte na kosztach, oparte na nakładzie godzinowym pracy, wynagrodzenie tzw. „koszt plus”, a także kombinacje tych modeli). Weź też pod uwagę, że na rynku usług doradczych „chodzą” pewne stawki wynagrodzeń za typowe świadczone usługi, choć oczywiście dobre doradztwo musi odpowiednio kosztować.

14. WERYFIKACJA WYKONALNOŚCI

Skonfrontuj cele i zakres Projektu, założoną koncepcję i metodologię prac, harmonogram realizacyjny, kosztorys i budżet projektu doradczego oraz zaproponowane wynagrodzenie. Jeszcze raz spójrz na posiadane i potrzebne zasoby organizacyjne, osobowe, finansowe i rzeczowe.

Zastanów się, czy wszystko to tworzy spójną całość i czy ma sens ekonomiczny – zarówno dla Ciebie, jak i dla klienta. Określ tzw. bottom line (wynagrodzenie, poniżej którego nie możesz zejść przy założonym zakresie i terminie realizacji Projektu) oraz ewentualne warianty i widełki negocjacyjne.

15. PRZYGOTOWANIE OFERTY

Opracuj i przekaz klientowi ofertę na świadczenie usług doradczych, obejmującą wszystkie opisane wyżej zagadnienia. Przedstaw charakterystyczne cechy Twoich usług i płynące z nich korzyści. Wskaż nadoświadczenie w realizacji podobnych projektów, zamieść opis doświadczeń i kompetencji Twojego personelu. Dołącz ewentualne załączniki, np. draft umowy o świadczenie usług doradczych, ogólne warunki świadczenia usług, list intencyjny, deklaracja poufności. Pamiętaj o formie oferty: podział logiczny tekstu, styl, ortografia, staranne formatowanie, wykresy, harmonogramy, tabele, oprawa.

16. FINALNE SPOTKANIE

Umów się z klientem na spotkanie, podczas którego będziesz mógł omówić i uzasadnić szczegóły swej propozycji oraz ostatecznie wynegocjować warunki kontraktu. Na tym etapie jest już naprawdę bardzo duże prawdopodobieństwo uzyskania zlecenia doradczego, zwykle pozostaje więc tylko ostateczne ustalenie warunków i terminu rozpoczęcia prac. Gdyby jednak klient nie zdecydował się z takich czy innych przyczyn na powierzenie Ci działań doradczych, mówi się „trudno” – zrobiłeś co mogłeś. Zachowaj ofertę na dysku, ponieważ jej fragmenty mogą Ci się przydać przy podobnych Tematach.

17. REALIZACJA PROJEKTU

Realizuj Projekt zgodnie z ustaleniami, na bieżąco informując klienta w przyjęty sposób o postępie prac. Na koniec opracuj i przekaz klientowi Raport z wykonania Projektu. Przedstaw w nim sytuację, okoliczności, wnioski, rozwiązania i uzyskane lub spodziewane efekty. Raport ma zwykle formę pisemnej ekspertyzy, choć niekiedy ustalenia przekazywane bywają ustnie. Pamiętaj o zawarciu niezbędnych wyłączeń i zastrzeżeń, ograniczających Twoją odpowiedzialność. Zaproponuj spotkanie, podczas którego będziesz miał możliwość zaprezentowania efektów prac oraz zleceń wdrożeniowych.

18. FAZA POWDROŻENIOWA

Po pewnym czasie skontaktuj się z klientem i upewnij się, w jaki sposób i z jakim rezultatem zostały wdrożone zalecenia zawarte w Twoim Raporcie. Da Ci to ważną informację zwrotną co do trafności przedstawionych przez Ciebie rekomendacji, bowiem sukces klienta jest także Twoim sukcesem jako Doradcy. Równie przydatna będzie dla Ciebie informacja o tym, co możesz na przyszłość usprawnić lub zmienić w podobnych przypadkach. Zadbaj też o uzyskanie listu referencyjnego, który może ułatwić Ci pozyskiwanie kolejnych zleceń doradczych.

Na koniec kilka słów o samej realizacji Projektu doradczego. Zagadnienie to zaledwie zasygnalizowałem w ramach pkt. #17,

ponieważ jego omówienie zdecydowanie wykracza poza ramy niniejszego artykułu. Istnieje jednak dość obszerna literatura dotycząca zarządzania projektami (Project Management), dzięki której nie powinno być problemów w uzupełnieniu wiedzy w zakresie praktycznej realizacji Projektów. Pragnę jednocześnie nadmienić, że opisany przeze mnie schemat pozyskiwania zleceń doradczych jest charakterystyczny dla usług doradczych rynku nieruchomości o nieco większym tzw. „ciężarze gatunkowym”, wobec czego znajduje jedynie ograniczone zastosowanie w przypadku spraw względnie mało skomplikowanych i typowych.



Adam Polanowski „Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego. Specjalista z zakresu gospodarowania nieruchomościami, autor referatów na kilkudziesięciu konferencjach i seminariach krajowych i międzynarodowych. Prawnik, coach i terapeuta, trener Programowania Neurolingwistycznego NLP, miłośnik clubbingu i imprez wszelakich J

Ekspert Inwestycji Komercyjnych (Certified Commercial Investment Member – CCIM), Dyplomowany Zarządca Nieruchomości (Certified Property Manager – CPM) związany z Instytutem Zarządzania Nieruchomościami IREM w Chicago. Członek Międzynarodowej Rady Centrów Handlowych ICSC.”

Formy ochrony zabytków, czyli czym są, a czym nie – rejestr i ewidencja zabytków? (cz. I – rejestr)

Wojciech Szygendowski

Z mojej już ponad dwudziestoletniej praktyki urzędnika – konserwatora zabytków wynika, iż wśród osób mających do czynienia z substancją zabytkową spore problemy następcza rozróżnienie między rejestrem a ewidencją zabytków. Pokróćce postaram się wyjaśnić, jakie są obowiązki, ograniczenia, czy ewentualne uprawnienia wynikające do zakwalifikowania obiektu do każdej z tych kategorii? W tym artykule zajmę się obiektami umieszczonymi w rejestrze zabytków, a ściślej z zabytkami nieruchomymi, gdyż to one stanowią najczęstszą kategorię występującą w praktyce osób zajmujących się nieruchomościami.

Umieszczanie obiektu na liście zabytków chronionych ma w Polsce swoją blisko stuletnią tradycję. W roku 1918 był to inwentarz zabytków sztuki i kultury, a od roku 1928 wprowadzono pojęcie rejestru zabytków. Ta forma ochrony funkcjonuje do dziś. W ustawie z dnia 23 lipca 2003 r. o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami i po jej nowelizacji w roku 2011 pojawiły się kolejne nowe formy ochrony: uznanie za pomnik historii; utworzenie parku

kulturowego oraz ustalenia ochrony w dokumentach związanych z planowaniem przestrzennym (miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego i różnego typu decyzjach lokalizacyjnych).

W przypadku rejestru zabytków sprawa – w odróżnieniu do ewidencji – jest stosunkowo prosta. Umieszczenie w nim zabytku następuje na podstawie decyzji wydanej przez wojewódzkiego konserwatora zabytków. W odniesieniu do zabytków nieruchomych konserwator może uczynić to z urzędu, czyli wówczas, gdy sam uzna to za konieczne bądź też na wniosek właściciela zabytku czy wieczystego użytkownika gruntu, na którym ten zabytek się znajduje. Rejestr zabytków prowadzi wojewódzki konserwator zabytków. Do rejestru można wpisać również otoczenie zabytku, co w praktyce ma znaczenie m.in. w przypadkach ulg w podatku od nieruchomości. W szczególnych przypadkach obiekt może zostać usunięty z rejestru (jeżeli utraci wartości będące podstawą wpisu lub gdy zostaną one negatywnie zweryfikowane w trakcie nowych ustaleń badawczych). Skreślenia z rejestru w drodze de-

cyzji dokonuje wówczas minister właściwy do spraw kultury i dziedzictwa narodowego. Procedura w tych przypadkach jest długotrwała, a np. podnoszony dość często argument katastrofalnego stanu zabytku nie jest w praktyce okolicznością w postępowaniach w ogóle rozważaną.

Do zabytków wpisanych do rejestru odnosi się spora część zapisów ustawy o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami, a zatem przede wszystkim te, który mówią, że wszelkie działania (prace, badania, podział, przemieszczanie, zmiana przeznaczenia, umieszczanie reklam, napisów i urządzeń technicznych) wykonywane w obiekcie wpisanym do rejestru wymagają zgody konserwatora zabytków. Zgoda taka wydawana jest w formie urzędowej decyzji, wymaga zatem dostarczenia do urzędu konserwatorskiego wraz z odpowiednim wnioskiem dokumentów określonych w Rozporządzeniu MKiDN z dnia 14 października 2015 r. w sprawie prowadzenia prac konserwatorskich, prac restauratorskich, robót budowlanych... przy zabytku wpisanym do rejestru zabytków (Dz. U. z 2015 r. poz. 1789).

Ponadto konserwator może kontrolować zarówno stan obiektu, jak i wykonywane w nim prace i roboty budowlane.

Umieszczenie obiektu w rejestrze zabytków daje za to jego właścicielowi możliwość korzystania ze wspomnianych ulg w podatku od nieruchomości, czy podatku rolnym. Do obiektów wpisanych do rejestru kierowana jest także pomoc finansowa państwom dofinansowania z środków UE lub samorządów. Nie jest to, niestety, przywilej stosowany „z automatu”. Każdorazowo właściciel chcący uzyskać takie środki zobowiązany jest do uczestniczenia w procedurach konkursowych.



mgr inż. arch. Wojciech SZYGENDOWSKI – Łódzki Wojewódzki Konserwator Zabytków. Studia architektoniczne na Wydziale Budownictwa i Architektury Politechniki Łódzkiej. Studia Podyplomowe Badań Zabytków Architektury na Politechnice Warszawskiej.

Zatrudniony w:

- Pracowni Konserwacji Zabytków w Łodzi i w Kielcach – w pracowni projektowej, pracowni badań architektonicznych i przy realizacjach konserwatorsko-budowlanych.
- Ośrodka Badań i Zabytków w Piotrkowie Trybunalskim.
- prywatna praktyka we własnej firmie projektowej (specjalizacja – konserwacja zabytków).

W tym okresie autor bądź współautor ponad 20 dokumentacji badawczych z zakresu architektury z zakresu architektury m.in. w Piotrkowie Tryb., Rzeszowie, Radomiu, Płocku, Podkasztorzu i Rydze, a także autor projektów konserwatorskich adaptacji, rekonstrukcji, remontów 40 budynków, obiektów zabytkowych, parku archeologicznego – na terenie obecnego województwa śląskiego, Polski oraz za granicą (Estonia, Łotwa), rewitalizacji zespołów urbanistycznych i studiów urbanistyczno – konserwatorskich.

Od 1995 do 2005 roku – Miejski Konserwator Zabytków w Urzędzie Miasta Łodzi. W tym okresie m.in. praca w zespole ekspertów (z ramienia samorządów) przygotowujących nowelizację ustawy o samorządzie oraz ustawy o ochronie dóbr kultury w 1999 r., a także współtwórca skansenu miejskiej architektury drewnianej.

W kwietniu 2005 r. powołany na stanowisko Łódzkiego Wojewódzkiego Konserwatora Zabytków.

Wykładowca na Wydziale Geografii oraz w Katedrze Historii Sztuki Uniwersytetu Łódzkiego.

Autor kilkunastu publikacji w materiałach z sesji naukowych, w prasie popularnej („Spotkaniach z Zabytkami”, „Zabytkach – Heritage”, „Kronice Łodzi” i „Renowacjach i Zabytkach”), branżowej (biuletyny Remmers, StO i Caparol) oraz fachowej (biuletynie Towarzystwa Urbanistów Polskich, Łódzkiej Izby Budownictwa);

Członek Oddziału Łódzkiego Towarzystwa Opieki nad Zabytkami

Współzałożyciel Fundacji na Rzecz Ratowania Kaplicy Scheiblera.

Wyróżniony Brązową Odznaką Zasłużony Kulturze Gloria Artis.



Geoportal województwa łódzkiego

Profesjonalne narzędzie dla uczestników rynku nieruchomości

Ryszard Podladowski

Dynamiczny rozwój technologii informatycznych i teleinformatycznych pozwala na przetwarzanie danych przestrzennych, ich interaktywne konfigurowanie i pozyskiwanie użytkowej formy graficznej i opisowej wybranej nieruchomości lub działki. Geoportal pod adresem www.geoportal.lodzkie.pl zapewnia bezpłatny dostęp

do zbioru danych przestrzennych i usług z nimi związanych każdemu sieciowemu odbiorcy, którym może być przysłowiowy Kowalski planujący sobie np. trasę podróży ale też i specjalista w danej branży. Wyjątki od zasady bezpłatności wynikają z zapisów ustawy Prawo geodezyjne i kartograficzne i dotyczą głównie pobierania

danych. Geoportal zawiera wiele serwisów zgrupowanych w 14 portalach tematycznych. Istotne dla uczestników rynku nieruchomości to portale:

- inwestora,
- gospodarowanie ziemią,
- glebowo-rolniczy i geologiczny,
- województwa,
- program ochrony powietrza,
- obiekty użyteczności publicznej,
- ortofotomapy,

Baza Adresowa Województwa Łódzkiego, zawierające wiele warstw referencyjnych, np.:

- adresy
- działki ewidencyjne,
- granice administracyjne,
- miejscowości
- mapy topograficzne w skalach 1: 10 000, 1: 50 000, 1: 250 000, ortofotomapy

Są to materiały pochodzące przede wszystkim z Państwowego Zasobu Geodezyjnego i Kartograficznego, które są przydatne dla wielu prywatnych i publicznych użytkowników i właśnie ta użyteczna forma geoportalu jest mocną stroną jego struktury.

Treści warstw tematycznych stanowią np. oferty inwestycyjne.

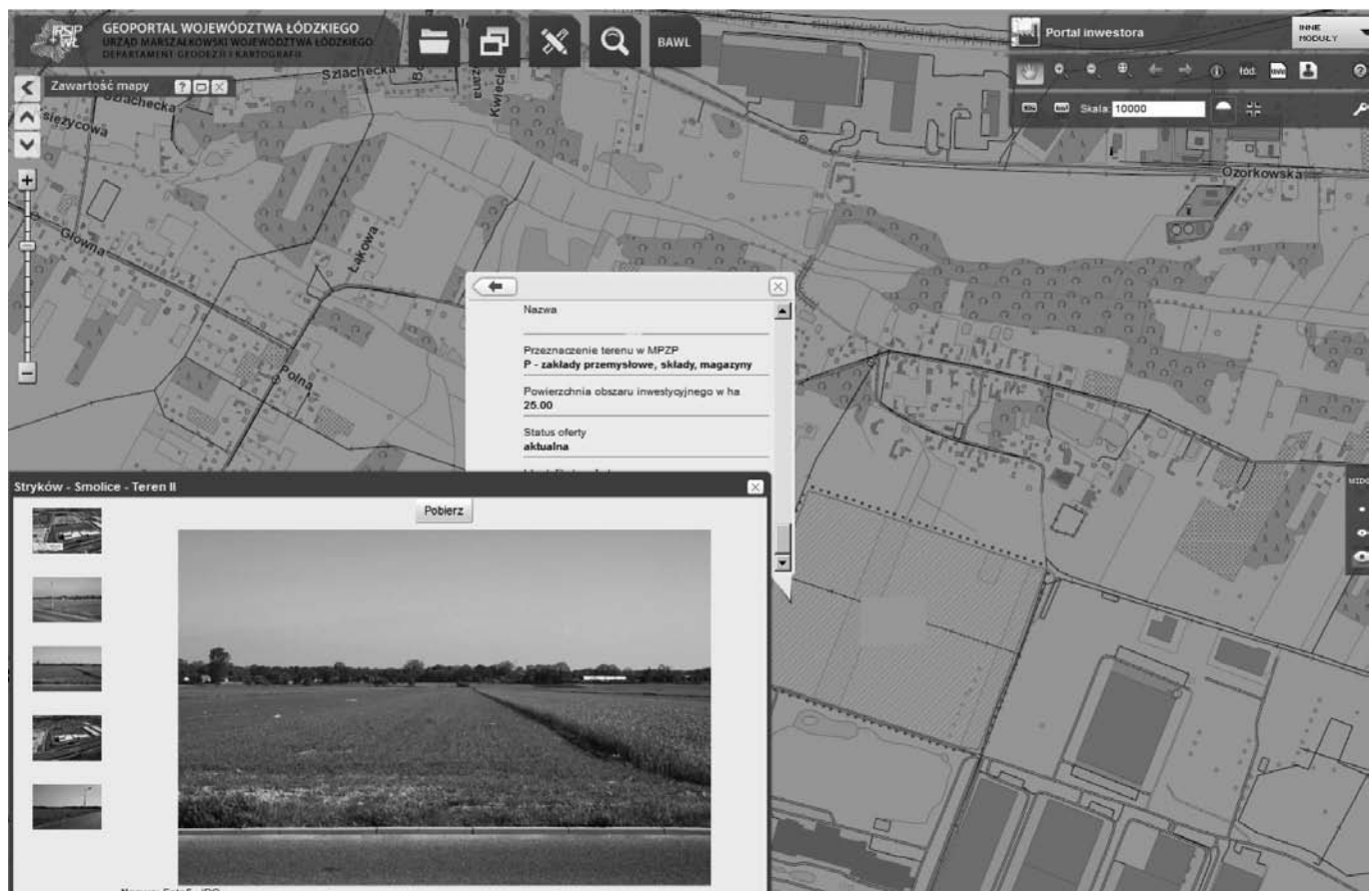
Portal inwestora prezentuje szeroką wiedzę o ofertach inwestycyjnych w regionie łódzkim. Na konkretnym przykładzie przedstawiemy jego możliwości.

1) Aktualność ofert.

Geoportal to przede wszystkim narzędzie dające duże możliwości utrzymywania ofert w aktualności. Uzyskano to dzięki opcji wprowadzania, modyfikacji, zmiany statusu i usuwania ofert bezpośrednio przez przeglądarkę internetową. Przedstawiciele współpracujących z Departamentem Geodezji i Kartografii Urzędu Marszałkowskiego jednostek otrzymali unikalne loginy i hasła do serwisu Inwestycji i samodzielnie prowadzą bazę ofert we właściwym dla siebie zakresie, bez udziału administratora systemu. Aktualność konkretnej oferty zależy więc wyłącznie od właściciela nieruchomości lub osoby aktualizującej dane w Geoportalu w jego imieniu.

2) Praktycznie nieograniczony zakres informacji o nieruchomości lub jej części.

Każda nieruchomość (lub jej część) stanowiąca ofertę inwestycyjną może być opisana szeregiem atrybutów. Spośród najważniejszych można wymienić: położenie, infrastrukturę techniczną i komunikacyjną, otoczenie nieruchomości, informacje o miejsco-



wym planie zagospodarowania przestrzennego, cenę i wiele innych. Wykaz domyślnych atrybutów zawiera tabela:

Do każdej oferty istnieje możliwość dodania załączników w postaci np. zdjęć i dokumentów w formatach: jpg, doc, pdf. Dla wy-

Opis i lokalizacja	Plan miejscowy	Charakterystyka obszaru	Ograniczenia i przeszkody	Infrastruktura techniczna	Cechy terenu	Infrastruktura komunikacyjna	Kontakt	Uwagi
Nazwa; Typ inwestycji; Opis obszaru inwestycyjnego; Powierzchnia obszaru inwestycyjnego; Działki; Rodzaj własności; Właściciel; Władający; Rodzaj inwestycji; Cena; Link do strony WWW; Status oferty; Aktualność oferty;	Czy w obrębie oferty jest aktualny MPZP?; Plany Tereny w obrębie planów; Przeznaczenie terenu w MPZP;	Opis ukształtowania terenu na obszarze inwestycyjnym; Kształt obszaru inwestycji/wymiary; Otoczenie obszaru – strefa buforowa; Otoczenie obszaru – zabudowa mieszkaniowa; Otoczenie obszaru – zabudowa przemysłowa; Stopień zadrzewienia obszaru inwestycji; Powierzchnia zabudowy obszaru inwestycji; Użytki gruntowe;	Ryzyko wystąpienia powodzi; Ryzyko wystąpienia wstrząsów; Ryzyko archeologiczne; Ograniczenia władania; Ograniczenia w wysokości budynków; Ograniczenia ekologiczne; Przeszkody podziemne, naziemne lub powietrzne; Tereny poprzemysłowe; Poziom wód gruntowych;	Elektryczność; energia ciepła; gaz; woda; wody deszczowe; kanalizacja; telekomunikacja; Gospodarka odpadami; wywóz śmieci;	Budowle na obszarze inwestycji; Tereny dla dostawców;	droga dojazdowa; autostrada / droga krajowa; port morski / rzeczny; kolej; lotnisko;	Osoba do kontaktu; Telefon; Fax; E-mail;	

dzielonej grupy ofert stanowiących oddzielną warstwę informacyjną można skonfigurować dowolne atrybuty.

3) Łatwość wyszukiwania nieruchomości.

Potencjalny inwestor w celu odnalezienia interesującej go oferty ma możliwość skorzystania z dedykowanych narzędzi wyszukiwania. Wyszukiwać można po nazwie, typie, rodzaju, statusie, właścicielu i powierzchni.

Istotne informacje z miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego zawarte w informacji o konkretnej ofercie inwestycyjnej mogą być poszerzone. Między innymi poprzez publikację planów w formie numerycznej. Przykładem jest pilotażowe opublikowanie wektorowych miejscowych planów oraz rastra studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy Wierchlas.

Oprócz stanu prawnego miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego lub warunków zabudowy, dla potencjalnego inwestora, nabywcy nieruchomości, dzierżawcy lub nawet najemcy ważne są informacje o lokalizacji ogólnej ale także szczegółowej.

Ta ogólna to przede wszystkim położenie nieruchomości w danej miejscowości, dzielnicy, osiedlu odległości od krajowego i międzynarodowego intermodalnego układu komunikacyjnego (kolej, lotnisko, żegluga śródlądowa, drogi).

Szczegółowa lokalizacja nieruchomości powinna zawierać informacje o usługach „pierwszej potrzeby” dla np. deweloperów są to dane w zasięgu 5-10 minut (piechotą) dostęp do:

- żłobka, przedszkola, szkoły podstawowej, gimnazjum;
- dostęp do:
- służby zdrowia (lekarz rodzinny, lekarze specjaliści, apteka)

- do sklepów spożywczych, usług gastronomicznych
- komunikacji publicznej,
- terenów rekreacyjnych, parków, parkingów.

Do analizy lokalizacji szczegółowej można wykorzystać serwis obiektów użyteczności publicznej. Zawiera on ponad 20 000 obiektów z terenu województwa zgrupowanych w warstwach: handel i usługi, ochrona zdrowia, kultura i sport, komunikacja, świątynia, administracja, budynki zamieszkania zbiorowego, oświata i nauka, służby ratownicze i porządkowe, informacja turystyczna, inne.

Kolejnym wartym uwagi elementem treści geoportalu są działki ewidencyjne pochodzące z ewidencji gruntów i budynków prowadzonej przez starostów. Dzięki dobrej współpracy z samorządami powiatowymi geoportal dysponuje dobrą aktualnością tych informacji. Oprócz tego na bieżąco, w miarę uruchamiania usług WMS przez właściwych starostów, w formie zdefiniowanych linków do usług, udostępniane są działki ewidencyjne bezpośrednio z serwerów powiatowych.

W dalszej części opis kilku prostych i zaawansowanych narzędzi i funkcjonalności Geoportalu Województwa Łódzkiego.

- Linkowanie, osadzanie map na stronach internetowych

Istnieje możliwość wykorzystania zasobów publikowanych w Geoportalu Województwa Łódzkiego na własnych stronach (podstronach) internetowych. Geoportal oferuje bezpłatne Linkowanie, czyli umieszczenie na dowolnej stronie www linku do Geoportalu. Funkcjonalność ta umożliwia wycentrowanie mapy do wskazanej skali i obszaru w odpowiednim Portalu tematycznym.



nym, również z zapisanymi obiektami szkicu. Link na stronie internetowej może mieć postać pliku tekstowego bądź obrazka.

Ponadto, Geoportal udostępnia bezpłatną funkcjonalność Osadzania mapy, czyli umieszczenia na dowolnej stronie www okna mapowego z dynamiczną zawartością pochodzącą z Geoportalu.

Te funkcjonalności wykorzystywane są np. przez Zarząd Nieruchomości Województwa Łódzkiego do prezentacji na mapie oferowanych na przetargach nieruchomości województwa.

• Przeglądanie i wyszukiwanie informacji:

Podstawowe narzędzia nawigacji np. „Przesuń”, „Przybliż”, „Odślad”, „Pełen widok” dostępne w Panelu z narzędziami (w górnym prawym rogu) oraz Menu Widok – Zmiana widoku,

• Zaawansowane narzędzia wyszukiwania:

- „Szukaj na mapie” (dostępne w Menu Wyszukiwania w każdym portalu tematycznym): pozwalające na wyszukiwanie np. powiatów, gmin, miejscowości, ulic, rzek, zbiorników wodnych,
- dedykowane wyszukiwania dostępne w Menu Wyszukiwania: Wyszukiwanie działek (dostępne w Portalach województwa, inwestora, łowiectwa), Wyszukiwanie punktów POI oraz Wyszukiwanie zasięgów POI (w Portalu obiektów użyteczności publicznej), Wyszukiwanie ofert inwestycyjnych (w Portalu inwestora), Wyszukiwanie Fundacji, obiektów „Jeden procent” (w Portalu Społeczeństwo obywatelskie), Wyszukiwanie obwodów łowieckich (w Portalu łowiectwa),
- narzędzie „Selekcja, analizy, raporty” dostępne w Menu Wyszukiwania – pozwalające na tworzenie zaawansowanych

zapytań do zbiorów danych przestrzennych publikowanych w Geoportalu oraz generowanie Tabel i Raportów podstawowych dla wyników wyszukiwania,

• narzędzia związane z umieszczaniem własnych szkiców na kompozycji mapowej

Tworzenie szkiców, ich etykietowanie, tworzenie buforów, importowanie plików z plików zewnętrznych w formatach XLS, TXT i KML dostępne jest z Paska menu „Narzędzia” – Szkicowanie.

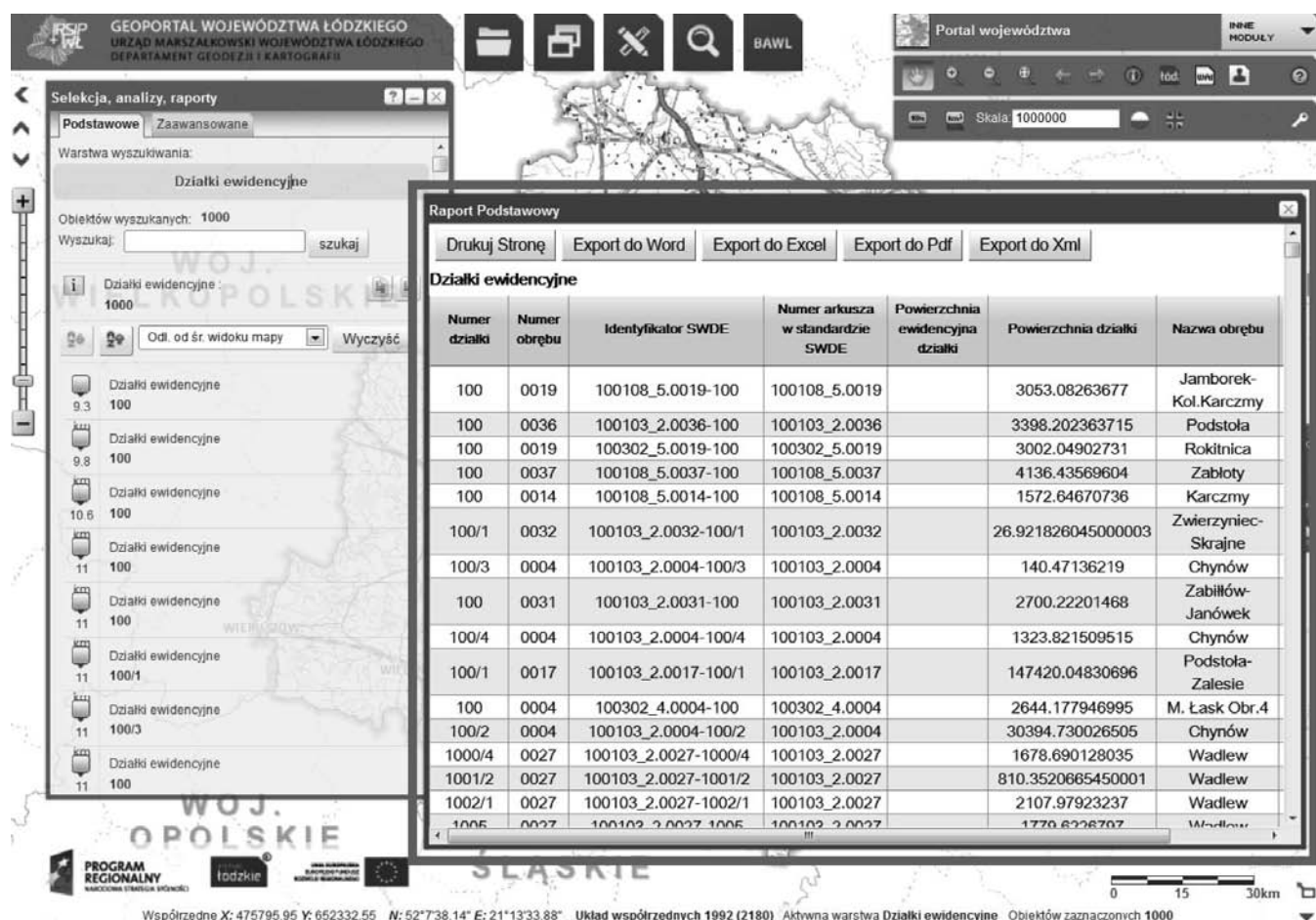
Szkicowanie pozwala m.in. na wprowadzanie na mapie własnych szkiców w formie obiektów punktowych, liniowych (odcinek, krzywa) i powierzchniowych (poligon, „odrębny kształt”, okrąg).

Poszczególne narzędzia Szkicowania umożliwiają:

- tworzenie listy składowych szkicu (także etykiet) wraz z możliwością edycji, zaawansowanymi opcjami modyfikacji,
- obliczanie powierzchni poligonów oraz długości linii i odcinków,
- wykonywanie prostej analizy przestrzennej – buforowanie,
- pobieranie geometrii z selekcji do szkicu,
- importowanie geometrii z plików zewnętrznych.

Ponadto, widok mapy Geoportalu WŁ z własnymi szkicami można drukować (narzędzie dostępne z Paska menu „Plik” – Drukuj), w tym do pliku w formacie PDF, generować „Link do kompozycji” mapowej ze szkicem, wysłać „Widok mapy na e-mail” ze szkicem i komentarzem bezpośrednio z aplikacji Geoportalu WŁ (narzędzia dostępne z Paska menu „Plik”).

Istotne są, już bez ograniczenia czasowego, informacje o sąsiednich nieruchomościach, czasie dojazdu do pracy i z pracy w godzinach szczytu do instytucji administracji publicznej także



dostęp do prawa miejscowego gmin w szczególności do miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego.

Geoportal jest narzędziem dającym duże możliwości rozbudowy. Nie tylko od zespołu prowadzącego ale przede wszystkim od zainteresowania i zaangażowania użytkowników zależą kierunki rozwoju i rozbudowy Geoportalu.

Co miesiąc Geoportal odwiedza kilkadziesiąt tysięcy osób. Cieszy tak duże zainteresowanie a szczególnie możliwości funkcjonalne dla użytkowników, którzy aktywnie i twórczo komentują nasze usługi. Ta wspólna aktualizacja Geoportalu jest wielką satysfakcją tworzenia usług publicznych, również dla uczestników rynku nieruchomości

Geoportal Województwa Łódzkiego jest jednym z produktów projektu „Infrastruktura Regionalnego Systemu Informacji Przestrzennej Województwa Łódzkiego (IRSIP WL)”.

Aby wzmocnić i przyspieszyć realizację zadań wynikających z przyjętej w dniu 14 marca 2007 roku przez Parlament Europejski Dyrektywy 2007/2/WE ustanawiającej Infrastrukturę Informacji Przestrzennej we Wspólnocie Europejskiej (INSPIRE), Samorząd Województwa Łódzkiego zdecydował o umieszczeniu projektu IRSIP WL w „Indykatywnym Wykazie Indywidualnych Projektów Kluczowych dla Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007 – 2013”. Beneficjentem projektu jest Województwo Łódzkie, a re-

alizowany jest on w partnerstwie z 12 jednostkami samorządu terytorialnego z województwa łódzkiego przez Departament Geodezji i Kartografii.

Celem projektu IRSIP WL jest wyrównanie dysproporcji w zakresie dostępu do informacji przestrzennej poprzez wykorzystanie technologii informacyjnych i komunikacyjnych przez mieszkańców i urzędy na terenie województwa łódzkiego.

Wdrożenie IRSIP WL ma na celu kompleksowe i systemowe uporządkowanie spraw związanych z tworzeniem, utrzymaniem i korzystaniem z zbiorów danych przestrzennych, gromadzonych przez instytucje działające w regionie, szczególnie instytucje administracji publicznej.

Działająca Rada Programowa opiniuje kierunki działań opracowane przez trzy zespoły: usług publicznych, zespół ds. bezpieczeństwa i zarządzania kryzysowego i zespół ds. zasilania systemu.

Na podstawie zdobytego doświadczenia podczas realizacji ww. projektu planowany jest nowy projekt z udziałem samorządu województwa łódzkiego, w ramach którego kontynuowana będzie współpraca z samorządami gminnymi w województwie, nastąpi rozbudowa Geoportalu oraz realizowane będą zadania dotyczące informacji topograficznej.

**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 – do zakończenia jej działania w wyniku ustawy deregulacyjnej). Wykładowca wprowadzania reform ustrojowych RP oraz na kursach i szkoleniach dla zarządców i ad-

ministratorów nieruchomości, jest również członkiem komisji egzaminacyjnych dla administratorów. Wykładowca na szkoleniach zagranicznych dotyczących zarządzania nieruchomościami. Autor publikacji dotyczących planów zarządzania nieruchomościami mieszkalnymi i komercyjnymi oraz opracowań z zakresu prawa spółdzielczego i katastru nieruchomości, strategii zarządzania nieruchomościami. 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. Członek Komisji Gospodarki Nieruchomościami PAN.

10 złych nawyków marketingu nieruchomości

Lukasz Kruszewski

Podobno większość z nas żyje tak, aby było: A: ekonomicznie, B: przyjemnie. W związku z tym niezbyt skłonni jesteśmy do przyznawania się do błędów, a usprawiedliwianie własnych zaniechań można by zaliczyć do naszego narodowego sportu.

Podczas sprzedaży nieruchomości wielu z nas spotkała sytuacja, kiedy nic nie szło. Dosłownie i w przenośni. Czas mija, mieszkanie stygnie a klienta brak. Robimy wszystko jak należy, a tu nic. Co jest tego przyczyną? To oczywiście – Rynek! Albo nie – konkurencja, za wysoka cena, wredny klient... A może powodem przedłużającej się sprzedaży są NASZE złe nawyki? Oto lista 10 nawyków utrudniających sprzedaż nieruchomości.

1. Nie myślenie o kliencie idealnym

Kiedy na rynku konkurencja była żadna, a home staging miał łątkę novum zza oceanu, o tym kto może kupić nasze mieszkanie myślało się zapewne mniej, albo wcale. Dziś, w obliczu bogactwa marketingowych ofert nieruchomości do klientów przemawiają tylko te, które mówią ich językiem. Które w wyraźny sposób komunikują ich styl życia.

Nie warto wystawiać na sprzedaż mieszkania, jeśli nie potrafimy sobie wyobrazić, kto miałby je kupić (singiel, miłośnik stylu retro, „indywidualista” z lubością oddający się aranżacji w stylu IKEA itd.) jest jedną z najpowszechniejszych pułapek sprzedaży. Przecież jeśli coś jest dla wszystkich, jest dla nikogo.

Dlatego powiem Ci coś w tajemnicy. Dobry marketing generuje duży ruch na ofercie, ale celuje w określoną grupę klientów.

Koncentruje się na efektywności – im mniej prezentacji, tym lepiej. Nie sprzedaje się? Zweryfikuj swoją prezentację pod kątem idealnego kupca. Gwarantuję, że to pomoże.

2. Niekontraktowanie

Skąd najczęściej wynikają konflikty na poziomie obsługi klienta? Ze złej jakości produktu czy skwapliwości kontrahenta? Ani z tego, ani tego. Najczęściej wszelkie trudności stojące na prze-

szkodzie do osiągnięcia wspólnego celu wynikają z różnicy oczekiwań. I to tych zadeklarowanych.

Brak jasnych, precyzyjnych, przekazywanych wprost oczekiwań prowadzi do fali domysłów, przypuszczeń i wydumanych wyobrażeń. Aby tego unikać należy kontaktować wspólne ustalenia. A więc to, co my jako doradcy chcemy z siebie dać i jakim kosztem, oraz to co o tym sądzi klient.

3. Brak monitorowania postępu sprzedaży

Przepis na nieskutecznego agenta? To taki, który nie sprawdzi, co dzieje się z jego ofertą. Jaka jest liczba odwiedzin klientów, zapytań ofertowych czy powodów odrzucenia ofert? Nie monitoruje czasu sprzedaży, wyznaczając sobie kroki milowe. Na przykład: po dwóch tygodniach od wystawienia oferty – sprawdzić ilość zapytań, prezentacji i porównać ze średnią, po miesiącu – zweryfikować cenę oferty i jej pozycjonowanie, po 6 tygodniach zmienić aranżację, zrobić nowe zdjęcia, wycofać ofertę i wprowadzić na nowo, wyróżnić na itd.).

Monitoring to klucz do skutecznego marketingu, ponieważ pozwala nam korygować działanie. A tylko świadome działanie prowadzi do efektów.

4. Nie angażowanie sprzedającego w sprzedaż

Powinniśmy angażować naszego klienta w proces pośrednictwa. I to już od samego początku.

Przyjmowanie oferty tj. wspólne określenie plusów i minusów nieruchomości, tego jaki ma potencjał na rynku, jak będziemy reagować na bark efektów sprzedaży, czy home staging (właściciel może posprzątać mieszkanie, zakupić dodatki do aranżacji wnętrza).

Po co to wszystko? Przecież jesteśmy profesjonalistami. Naszym klientom świadczymy kompleksową (słowo klucz) usługę, załatwiając wszystko od A do Z. Po transakcji uśmiechamy się radośnie, ciesząc się z sukcesu i przyjmując wdzięczność za fachową obsługę. Ale często ta radość to pozór skrywający coś więcej.

Poczucie frustracji z ogromu wykonanej pracy i braku pełnego uznania.

Aby temu zaradzić zaangażujemy klienta tak, by widział i czuł, co się dzieje, by w sprzedaży miał swój czynny udział. Wówczas, po pomyślnie przeprowadzonej transakcji on poda nam dłoń z poczuciem, że należał do zgranego zespołu, a my przeświadczymy go o dobrze wykonanej pracy.

Z pośrednictwem jest jak z dobrym małżeństwem. Nad owoce muszą pracować dwie strony....

5. Brak informacji zwrotnej

Prezentacje nieruchomości nagminnie kończą się gestem uściśnięcia rąk doradcy i kupującego oraz grzecznościowym „będziemy w kontakcie”. Jak wiadomo do późniejszego kontaktu nigdy nie dochodzi a my szybko zapominamy o sprawie oczekując kolejnego kupującego. A co ze zdaniem raportu z prezentacji?

Sprzedający w sposób naturalny czeka na informację, co się zadziało podczas prezentacji. Czy mieszkanie się spodobało, czy też nie. Każda nawet najdrobniejsza uwaga ma znaczenie. Nie tylko ze względu na spokój sprzedającego, ale przede wszystkim na budowanie historii sprzedaży, którą możemy się posługiwać re-negocjując warunki umowy i przeprowadzając korekty dostosowując ofertę do oczekiwań rynku.

6. Złe nastawienie

Polacy nie należą do szczególnych optymistów. O naszym stosunku do życia, zdrowia czy powodzenia sąsiada krążą dowcipy. Niestety nie są to wydumane frazesy, a bliskie rzeczywistości prawdy.

Nie jesteśmy tryskającymi energią optymistami wierzącymi w sukces i powodzenie. A to źle, bo szczęście zależy od pozytywnego myślenia. Narzekanie na rynek, który jest zły, dziwnych klientów czy inne dyrdymały zwalnia nas z odpowiedzialności za własne zaniechania. Podobnie jak z tym rannym spóźnieniem na spotkanie z szefem. Mogliśmy za późno wstać i powód ulokować w sobie, albo rzecz że autobus za wcześnie odjechał i scedować odpowiedzialność na zewnątrz.

7. Brak kontaktu

Zapominanie o sprzedającym, to chleb powszedni złego pośrednictwa. Podpisanie umowy, przygotowanie oferty, promocja i cisza. Brak klientów więc nie będę się odzywał, bo o czym powiem. A to błąd. Sprzedający czeka na informacje, jakiegokolwiek ponieważ one są oznaką zaangażowania i...

8. Unikanie trudnych rozmów

Jednym z powszechnych złych nawyków jest unikanie trudnych rozmów. Rozmów o konsekwencjach wyłączości, wysokości prowizji, powodach sprzedaży, obniżce cen itd. Często przyjmuje się strategię „prześlizgnięcia się” przez to, co nieprzyjemne licząc na to, że temat nie wróci. Ale to ułuda.

Trudne tematy zawsze wracają i to z tym większą siłą, im później zostaną przepracowane.

Warto więc nie odkładać ich na wieczne potem i od razu kiedy wymaga tego potrzeba rozwiązywać trudne kwestie. To zaprocentuje.

9. Trzymanie się utartych schematów promocji

Dlaczego klienci nie chcą korzystać z usług pośrednika? Bo de facto robi on to samo co sprzedający. Doda ofertę na portale, wyróżni i będzie czekał. I wiesz co? W głównej mierze to prawda.

Publikowanie ofert na portalach to dziś zbyt mało. Wyróżniamy oferty na gratce i nic się nie dzieje? Może trzeba na jakiś czas zwiększyć budżet albo inaczej opisać ofertę? Może przenieść środki promocji na otodom czy nieruchomości-online? Może zamiast standardowego wyróżnienia wykupić reklamę rotacyjną. Wyróżnić ofertę w serwisie lokalnym lub po prostu ją wycofać na kilka dni by później znów wejść z ofertą jako „świeżynką”.

Trzymanie się utartych schematów promocji, to paskudny nawyk niweczący nasz sukces. Im szybciej poczęstujemy go porządnym kopniakiem, tym lepiej.

10. Nie wykorzystywanie potencjału marketingu lokalnego

I na końcu coraz powszechniejszy, a zarazem najgorszy nawyk. Łączenie marketingu tylko z Internetem. Ludzką naturę determinują przyzwyczajenia, wygoda. Ktoś kto szuka mieszkania najczęściej rozpoczyna ten proces niekoniecznie od interentu, ale od... własnego podwórka.

Tu wszystko zna, wie gdzie jest sklep, szkoła, fryzjer. Ma znajomych i rodzinę. Nowego miejsca szuka więc wokół siebie. Dlatego sprzedaż też warto zacząć wokół niego.

Banery, roznoszone ulotki, ogłoszenia na osiedlowych tablicach informacyjnych, ogłoszenia na klatkach schodowych, reklama na formach lokalnych – tu może być nasz klient i nasza szybka sprzedaż. Doceniajmy rynek lokalny. Interent jest potężny, ale czasami okazuje się kolosem na glinianych nogach.

Największym błędem w marketingu nieruchomości jest schematyczne myślenie.

Zresztą to błąd każdego marketingu i chyba nie tylko. Nawyki mogą nas uratować, ale mogą też zgubić. Aby się w tym wszystkim połąpać musimy włączyć świadomość, czy może lepiej, przytomność umysłu i sprzedawać tak, jak inni chcieliby kupować.

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

0 potoczności i ścisłości języka słów kilka...

Arletta Kolasińska

Kilka dni temu zadzwonił do mnie klient zainteresowany ofertą mieszkania do wynajęcia. Zaczęliśmy rozmawiać o ewentualnych warunkach zawarcia umowy najmu i... zupełnie nie mogliśmy się dogadać. Kiedy klient mówił o wynajmującym – miał na myśli najemcę. Kiedy ja mówiłam o wynajmującym – mówiłam o właścicielu. W końcu porzuciliśmy nazewnictwo prawne i przeszliśmy na wyrazy opisowo-potoczne typu „ten, kto korzysta”, czy „ten kto odstępuje lokal”.

Po skończonej rozmowie odłożyłam słuchawkę i pomyślałam, że życie pośrednika byłoby dużo prostsze, gdyby nasi klienci znali chociaż podstawowe terminy i słownictwo związane z procesem najmu lokali. Rozmowy z klientami byłyby krótsze i treściwsze, a nasza praca zdecydowanie mniej stresująca. I w tym momencie zdałam sobie sprawę, że niestety nie tylko klienci mają problem z terminologią kodeksową. Dotyczy to również wielu osób pracujących w naszej branży, którym regularnie mylą się pojęcia i przez to często nie możemy skonkretyzować tematu rozmowy.

Zatem – jak to jest z tym najmem? Może warto wrócić do początku i przyjrzeć się podstawowym pojęciom wynikającym z definicji najmu?

Umowa najmu zdefiniowana jest w kodeksie cywilnym w księdze III – ZOBOWIĄZANIA, tytule XVII – NAJEM I DZIERŻAWA, dziale I – NAJEM:

Art. 659 §1. KC

Przez umowę najmu wynajmujący zobowiązuje się oddać najemcy rzecz do używania przez czas oznaczony lub nieoznaczony, a najemca zobowiązuje się płacić wynajmującemu umówiony czynsz.

Cóż nowego, a jednak dobrze nam znanego możemy wyczytać w znanej definicji najmu? Spróbuję rozebrać ją na czynniki pierwsze i przyjrzeć się wynikom tej operacji.

Pierwsze trzy słowa: „PRZEZ UMOWĘ NAJMU (...)” definiują to, jak każda umowa dotycząca wynajmowania rzeczy będzie zatytułowana. Zatem tytułem tej umowy nie będzie „umowa wynajmu” ani „umowa wynajęcia”, tylko właśnie „umowa najmu”. Oczywiście użycie dwóch pierwszych sformułowań nie spowoduje nieważności umowy, bo o tym z jaką umową mamy do czynienia decyduje jej treść a jeszcze ściślej intencje stron, czyli „na co strony chciały się umówić” a nie tytuł. Niezależnie od tego, używanie w tytule innego sformułowania niż „UMOWA NAJMU” świadczy o pewnej niefrasobliwości autora.

Dalej w naszej definicji mamy: „(...) WYNAJMUJĄCY ZOBOWIĄZUJE SIĘ ODDAĆ NAJEMCY RZECZ DO UŻYWANIA (...)”. No właśnie – wynajmujący i najemca. Kim oni są?

Wynajmujący to ten, kto komuś oddaje do używania jakąś rzecz, czyli najczęściej właściciel. Jak najłatwiej zapamiętać w potocznym obiegu, że wynajmujący to właściciel? Może najprościej będzie przez skojarzenie pierwszej litery tych słów „W”? W ten sposób na pewno nie będzie wątpliwości, kim jest wynajmujący. Oczywiście wiemy, że wynajmującym może być nie tylko właściciel, ale również posiadacz samoistny, najemca, dzierżawca, osoba, której przysługują ograniczone prawa rzeczowe (użytkowanie i prawa spółdzielcze), czy osoba będąca użytkownikiem wieczystym. Tutaj chodzi o ułatwienie przypisywania słowa „wynajmujący” do właściwej osoby.

Z kolei najemca, to ten kto korzysta na podstawie umowy najmu z rzeczy, którymi przecież również są działki gruntu, domy i lokale.

Następne słowa to: „(...) PRZEZ CZAS OZNACZONY LUB NIEOZNACZONY (...)” – z których wynika, że umowy najmu nie zawiera się na „czas określony, czy nieokreślony” tylko na „czas oznaczony albo nieoznaczony”. No i znowu pojawia się pytanie – czy użycie w treści umowy najmu sformułowania „czas określony” spowoduje nieważność tej umowy? Oczywiście nie. Ale może świadczyć o pewnym braku precyzji autora. W razie sporu, to treść umowy pokaże, czy stronom umowy chodziło o czas oznaczony, czy też w inny sposób chciały opisać w jakich ramach czasowych będzie ich obowiązywała zawierana umowa. Czy sformułowanie „czas określony” pojawia się w przepisach prawa? Tak, na przykład w kodeksie pracy przy zdefiniowaniu długości umowy o pracę.

No i na koniec: „(...) NAJEMCA ZOBOWIĄZUJE SIĘ PŁAĆĆ WYNAJMUJĄCEMU UMÓWIONY CZYNSZ.” Czym jest „czynsz”? Czy jest to opłata za prąd, gaz, wodę i inne media? Czy jest to opłata dla spółdzielni? Czy jest to opłata dla wspólnoty? Nie. Czynsz to ekwiwalent tego, że właściciel jakiejś rzeczy pozwala komuś innemu korzystać z tej rzeczy. Czynsz to część przychodu – „profit” właściciela rzeczy wynikający z samego faktu jej posiadania. I tylko tyle. Czynsz nie obejmuje opłaty za prąd, gaz, utrzymanie części wspólnych, itd. Jak nazywają się te opłaty? To oczywiście w przypadku spółdzielni mieszkaniowych – koszty eksploatacji, a w przypadku wspólnot mieszkaniowych – zaliczki na poczet zarządu nieruchomością wspólną.

Niestety powszechnie w naszym społeczeństwie pod pojęciem czynszu mieszczą się absolutnie wszystkie składniki związane z utrzymaniem lokalu. Klienci wrzucają do jednego worka wszystkie te opłaty i ich praktycznie nigdy nie rozdzielają. Jak potocznie nazywany bywa czynsz? Bywa „opłatą dla właściciela”, „odstępnym”, czy „zyskiem właściciela”, ale jakoś prawie nigdy „czynszem”. Kilka lat temu próbowałam w swoich reklamach opisywać

koszty najmu jako „czynsz najmu” i „koszty eksploatacji” i jaki był tego skutek? Niestety musiałam się poddać. Większości klientom trzeba było tłumaczyć co oznacza słowo „czynsz”, co tak wyraźnie i zupełnie niepotrzebnie wydłużało moje rozmowy, że w końcu zrezygnowałam z takich zapisów i wróciłam do wersji opisowych.

Podsumowując – niewinna definicja najmu precyzyjnymi słowami nazywa wszystkie elementy umów najmu i nie pozostawia miejsca na dowolność. Życzę nam wszystkim takiej precyzji w nadchodzącym roku i posługujących się właściwymi terminami klientów,

z którymi uda się nawiązać szybki i skuteczny kontakt prowadzący do sfinalizowania transakcji.



Arletta Kolasińska

właścicielka biura obrotu nieruchomościami ARLI Nieruchomości w Łodzi, działającego od 1993 roku.

Pośrednik w kraciastej spółnicy

Maciej Ellmann

Zakup nieruchomości w Wielkiej Brytanii.

Jak doskonale wiemy z racji wykonywania zawodów na rynku nieruchomości zarówno w Polsce jak i w UK decyzja o zakupie domu jest prawdopodobnie jedną z ważniejszych w życiu każdego człowieka.

Zakup nieruchomości w Wielkiej Brytanii dla mieszkających i pracujących tu Polaków wydaje się jeszcze trudniejszy i bardziej ryzykowny. Wydając wszystkie swoje oszczędności i pożyczając od banku 100 tysięcy funtów i więcej nie mają do końca pewności, czy ich sytuacja życiowa za chwilę się nie zmieni, czy zostaniemy na dłużej w UK, czy nie stracą pracy, czy ceny domów nie spadną.

Wątpliwości te z pewnością nie odstraszą Polaków mieszkających na Wyspach, tysiące z nich już kupiło pierwszą nieruchomość a kolejni szybko idą w ich ślady.

Zatem: czy warto kupić Polakowi dom w UK?

Przed przedstawieniem bardziej szczegółowych informacji dotyczących zakupu nieruchomości, zastanówmy się przez chwilę, **czy w ogóle warto kupić dom w UK?** Odpowiedź zależy od wielu czynników, ale jeżeli ktoś planuje pozostać w Wielkiej Brytanii przez, powiedzmy, najbliższe 5 lat i dłużej to wydaje mi się, że warto. Prawdopodobnie w pierwszych latach po zakupie mieszkania czy domu będziecie się płacić więcej niż za wynajem podobnej nieruchomości, ale wcześniej czy później sytuacja się odwróci.

Jeden z moich znajomych kiedy kilka lat temu kupował swój dom, za wynajęcie podobnego zapłaciłby agencji około £500 miesięcznie. Spłata pożyczki kosztowała go znacznie więcej, co miesiąc przez 5 lat co miesiąc z jego konta zniknęło £675. W międzyczasie jednak stopy procentowe zostały zmniejszone, i jego 5-letni fixed mortgage (stałe oprocentowanie) został zamieniony na tracker i oprocentowanie spadło z 4.84% na 1.99%, w tym samym czasie ceny za wynajem wzrosły. Obecnie, wynajęcie takiego domu na rynku kosztuje około £600 natomiast jego rata £450. To nie koniec, spłacając £450 co miesiąc zmniejszał swój dług natomiast płacąc komuś £600 właściwie stałby w miejscu, zatem jego sytu-

acja finansowa wcale się nie poprawiała. Za kilka, a właściwie kilkanaście, lat będzie jeszcze lepiej, wynajem będzie kosztować prawdopodobnie około £800 natomiast moja rata £0.

Zatem, gdy podjęliśmy już decyzję o zakupie domu w UK następnym krokiem będzie znalezienie źródła jego sfinansowania.

Szukając pożyczki hipotecznej nie zapominajmy, że istnieje ich kilka rodzajów. Najważniejsza różnica polega na tym, czy chcemy spłacać zaciągnięty kredyt (**capital mortgage**) czy tylko odsetki (**interest mortgage**). Ten pierwszy jest droższy ale dokonując miesięcznych wpłat zmniejszamy nasze zadłużenie i w końcu zupełnie spłacimy dom. Decydując się na interest mortgage spłacamy same odsetki, nasze zadłużenie pozostaje bez zmian. Większość osób wybiera oczywiście capital i spłaca dom ale w niektórych sytuacjach interest jest również korzystny. Kiedy? Generalnie jeżeli ceny nieruchomości szybko idą w górę i jeżeli możemy gdzieś korzystnie zainwestować swoje pieniądze i otrzymać zwrot z inwestycji wyższy, niż oprocentowanie kredytu. Decydując się na interest mortgage nie powinniśmy zapominać o tym, że przy końcu okresu, na które pożyczaliśmy pieniądze musimy go spłacić korzystając z własnych oszczędności.

To nie koniec podziałów, bardziej popularny capital mortgage dzieli się jeszcze na:

- **Tracker** – wysokość oprocentowania uzależniona jest od aktualnych stóp procentowych Banku Anglii
- **Fixed** – oprocentowanie jest zamrożone na kilka lat (z reguły 2,3 lub 5) i nie zmienia się bez względu na decyzję Banku Anglii o stopach procentowych. Często bank wprowadza pewne ograniczenia w nadpłatach, to znaczy nie możemy płacić więcej niż nasza rata albo możemy to zrobić raz w roku
- **Offset** – pożyczka połączona z kontem osobistym. Wkład na koncie automatycznie zmniejsza kwotę zadłużenia i powoduje niższe naliczanie odsetek
- **First time buyers** – mortgages adresowane dla osób, które kupują pierwszą nieruchomość
- **Remortgage** – pożyczka dla osób, które przechodzą z innego banku ewentualnie sprzedają dom i kupują inny

- **Buy to let** – mortgage dla osób, które chcą kupić nieruchomość i ją wynająć

Help to buy – czyli ratujecie, nie mam na depozyt (udział własny)
Program Help to buy to inicjatywa rządu skierowana do osób, które są w stanie spłacać kupioną nieruchomość ale z uwagi na brak większego depozytu nie mają szans na pożyczkę z banku. Innymi słowy to odpowiednik polskiego programu MDM lub jego poprzedników.

Help to buy Mortgage Guarantee

Program ruszył w kwietniu 2013 roku i początkowo pomagał w zakupie wyłącznie nowych nieruchomości. Od 7 października 2013 wprowadzono drugą fazę programu, tzw. Mortgage Guarantee, umożliwiającą kupno zarówno nowych nieruchomości jak i tych z rynku wtórnego.

Rząd udziela bankom, które zgodzą się wziąć udział w programie gwarancji do 15% wartości nieruchomości. Ma to skłonić banki do udzielania pożyczek w wysokości 95% wartości nieruchomości. Korzystając z Mortgage Guarantee występujemy o normalny mortgage i nie bierzemy udziału w ustaleniach między bankiem i rządem. Nie ma też żadnych dodatkowych opłat i formalności z tym związanych. Oto kilka dodatkowych informacji:

- wartość kupowanej nieruchomości nie może przekraczać £600,000
- może to być zarówno nowy dom jak i istniejący
- z opcji mogą skorzystać zarówno first time buyers jak i osoby, które mają nieruchomość, chcą ją sprzedać i kupić inną
- nie może być to nasz drugi dom
- nie możemy domu wynajmować
- musimy być wyłącznym właścicielem nieruchomości (no shared ownership)
- w zasadzie wszystkie największe banki w UK udzielają takich pożyczek

Help to buy Equity Loan

Jest to druga, zupełnie niezależna część programu Help to buy polegająca na udzielaniu pożyczki w wysokości 15% wartości kupowanej nieruchomości. Kupujący więc ma depozyt 5%, pożyczka od rządu 20% a następnie stara się o mortgage 75%. Pieniądze pożyczone od rządu (20% wartości nieruchomości) musimy oczywiście oddać. Oddajemy albo w momencie spłacenia pożyczki hipotecznej albo w momencie sprzedaży domu. Uwaga, pożyczamy 20% wartości nieruchomości i tyle też musimy oddać, co oznacza, że w wypadku wzrostu wartości nieruchomości domu musimy oddać więcej pieniędzy niż pożyczaliśmy.

- wartość kupowanej nieruchomości nie może przekraczać £600,000
- może to być **wyłącznie nowy dom**
- z opcji mogą skorzystać zarówno first time buyers jak i osoby, które mają nieruchomość, chcą ją sprzedać i kupić inną
- nie może być to nasz drugi dom
- nie możemy domu wynajmować

- wzięcie pożyczki wiąże się z dodatkowymi opłatami: przez pierwsze 5 lat nie ma opłat, w szóstym roku zapłacimy 1.75% a w kolejnych wskaźnik inflacji + 1%

Help to buy ISA

Help to buy ISA ruszył jesienią 2015 roku i jest propozycją dla osób, które chcą kupić swoją pierwszą nieruchomość (*first time buyers only*)

- Rząd dopłaca 25% do kwoty zgromadzonej na rachunku
- Pierwsza wpłata na rachunek może maksymalnie wynieść £1,000
- Następnie miesięcznie możemy wpłacać do £200
- Maksymalna zgromadzona kwota na rachunku to £12,000. Oznacza to, że otrzymamy bonus nie będzie większy niż £3,000
- Ponieważ maksymalnie możemy wpłacać tylko £200, aby aby otrzymać maksymalny bonus, musimy prowadzić rachunek przez 55 miesięcy czyli około 4.5 roku (zakładam, że ktoś od razu wpłaci £1,000)
- Jeżeli chcemy kupić dom z partnerem, druga osoba może również skorzystać z Help to buy ISA, i w sumie uzyskać od rządu top-up w wysokości £6,000
- Jeżeli zmienimy zdanie w trakcie korzystania z rachunku, zgromadzone środki możemy wydać na inny cel niż zakup nieruchomości, robiąc to tracimy jednak bonus

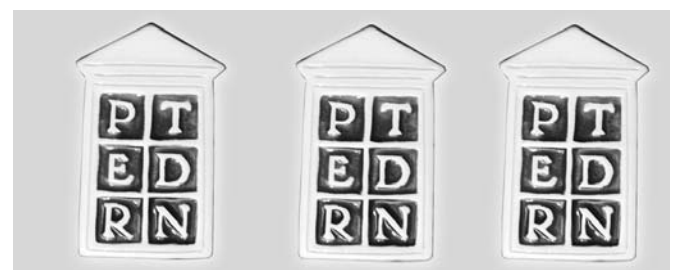
Jak więc widać, rząd UK udziela wsparcia w zakupie nieruchomości w UK i przy zaangażowaniu czasu i chęci ze strony kupującego można już po kilku latach oszczędności zostać szczęśliwym posiadaczem domu w UK. Jeśli dodamy do tego dość stabilną sytuację na rynku pracy, wzrost cen na rynku nieruchomości oraz fakt, że w przypadku, gdy obie osoby w rodzinie posiadają pracę to rata kredytu wyniesie ok 25 % naszych wspólnych dochodów to reasumując zakup nieruchomości w UK staje się dobrym posunięciem.

W następnym artykule podzielę się z wami informacjami gdzie i z kim szukać domu w UK, pozdrawiam pośredników, doradców i inne grupy nieruchomościowe w Polsce ze Szkocji



Maciej Ellmann

pośrednik w latach 1997-2013, właściciel agencji obrotu nieruchomościami w Poznaniu, obecnie mieszkający w Szkocji i tu z zamyłowania obserwujący rynek nieruchomości w UK.



Przemiany pośrednictwa w obrocie nieruchomościami (cz. 3)

Andrzej Jakiel

Pośrednictwo to nowy zawód, zaledwie z blisko dwudziestoletnim stażem, ale dynamicznie rozwijający się w gospodarce wolno-rynkowej. W 1997 roku ustawodawca powołał pośrednictwo w obrocie nieruchomościami do prawnego i gospodarczego życia, ale już w 2013 roku politycy PO 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 zapewne nadal będzie funkcjonowało, jednakże zakres świadczonych usług i sposób ich wykonywania będzie ulegał zmianom, nie tylko ze względu na niedawną deregulację zawodu, ale postęp technologiczny, informatyzację życia, czerpanie z wzorców rozwiniętych państw oraz zmianę pokoleniową.

W pierwszej części artykułu, zamieszczonego w Doradcy Rynu 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 oraz organizacji czasu pracy. Dokonano analizy kosztów ponoszonych przez pośrednika oraz ilości utrzymywanych przez biura nieruchomości ofert. Wskazano także pewne patologiczne praktyki ujawniające się na rynku nieruchomości.

W części drugiej, ze stycznia 2015 roku, omówiono zagadnienie wynagradzania pośrednika oraz modelowe rozwiązania funkcjonujące na rynku nieruchomości wybranych państw zachodniego świata.

1. Czynniki normalizujące obrót nieruchomościami

Aby normować krajowy rynek nieruchomości i objąć opieką specjalistów dokonywane na nim transakcje, niezbędne są do spełnienia następujące elementy:

- upowszechnienie umów pośrednictwa na wyłączności,
- pobierane wynagrodzenia pośrednika tylko od właścicieli nieruchomości, czyli jednostronne,
- utworzenie własnego, należącego do pośredników, ogólnopolskiego portalu nieruchomości, spełniającego funkcję systemu wymiany ofert, dostępnego dla wszystkich pośredników, niezależnie od przynależności organizacyjnej; utworzona marka powinna być powszechnie rozpoznawalna, jak np. Funda w Holandii czy stanowe MLS-y w USA,
- zwiększenie udziału pośredników w świadczeniu usług pośrednictwa w krajowym obrocie nieruchomościami,

- stworzenie uniwersalnych standardów wykonywania zawodu pośrednika, których brakuje od początku istnienia zawodu,
- unowocześnienie zakresu wykonywania usług pośrednictwa poprzez wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań zmniejszających koszty pracy, a zarazem stwarzających możliwość racjonalnego kształtowania wynagrodzenia za usługę.

Z sześciu wymienionych czynników normalizujących polski rynek nieruchomości w zakresie obrotu wydaje się, że dynamiczne upowszechnianie umów pośrednictwa na wyłączność jest możliwe do osiągnięcia w najkrótszym czasie, gdyż wyłączność dopuszczona jest prawnie i od lat stosowana.

Co do prawnego zakresu nie ma wątpliwości, że art. 550 K. c. dopuszcza stosowanie wyłączności, definiując ją w następujący sposób: „Jeżeli w umowie sprzedaży zastrzeżona została na rzecz kupującego wyłączność (...) w ten sposób, że kupujący będzie jedynym odprzedawcą (...), sprzedawca nie może w zakresie, w którym wyłączność została zastrzeżona, ani bezpośrednio, ani pośrednio zawierać umów sprzedaży, które mogłyby naruszyć wyłączność przysługującą kupującemu.”¹ Ustawa o gospodarce nieruchomościami z 1997 roku w przedderegulacyjnym brzmieniu również dopuszczała stosowanie wyłączności w odesłaniu do cytowanej normy prawnej.²

Jednakże w praktyce krajowego obrotu nieruchomościami stosowanie wyłączności nie jest już tak jednoznaczne. Tylko nieliczne firmy obsługują klientów indywidualnych i instytucjonalnych na warunkach wyłączności. Znacznie większa grupa firm, w tym uznanych, stosuje równolegle obie formy kontraktowania – na zasadach wyłączności i tzw. umów „otwartych”. Niestety, znaczna część rozdrobnionego rynku nie potrafi uporać się z wyłącznością. Są też i tacy przedsiębiorcy, którzy otwarcie odrzucają wyłączność.

Najczęściej używanym zarzutem przeciwko wyłączności jest rzekome ograniczenie dostępu do oferty. Przeciwnicy wyłączności twierdzą, że dając nieruchomość do siedmiu czy dwunastu biur nieruchomości zwiększa się tym samym możliwość jej zbycia bądź najmu.

Czy z bolącym zębem idziemy do sześciu dentystów, ilu ściągamy hydraulików do pękniętego grzejnika, a prowadzenie procesu sądowego powierzamy dziesięciu adwokatom? Ilu więc potrzebujemy pośredników do sprzedaży mieszkania czy wynajęcia domu? Odpowiedź jest prosta. Każdemu z wymienionych usługodawców trzeba zapłacić. A pośrednikom za usługę świadczoną w oparciu o umowę bez wyłączności, tzw. otwartą – NIE!

¹ Kodeks cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 r. (Dz. U. z 2014 r. poz. 121, 827, z 2015 r.) art. 505.

² Ustawa o gospodarce nieruchomościami z dnia 21 sierpnia 1997 r. (Dz. U. z 2015 poz. 782).

Klient, zlecając usługę sprzedaży czy najmu swojej nieruchomości bez wyłączości spodziewa się, że pośrednik będzie promował nieruchomość, szukał potencjalnego nabywcy, poświęcał swój czas i pieniądze, aby pozyskać nabywcę. Jednakże pośrednik tylko, gdy będzie miał szczęście doprowadzi do transakcji i otrzyma umówione wynagrodzenie. Klient, zlecając tą samą usługę kolejnym kilkunastu pośrednikom świadomy jest, podobnie jak sami pośrednicy, że tylko jeden otrzyma wynagrodzenie, pozostali poniosą jedynie koszty. Bywają również takie kalkulacje klientów, że pośrednicy „nagonią” klientów a do transakcji dojdzie poza nimi, wówczas żaden nie otrzyma wynagrodzenia. Uczestniczenie pośredników w takim procederze jest krótkowzroczne, psuje rynek i stanowi trwałą przeszkodę w jego unormowaniu.

2. Ogólne porównania

Wyłączność sprzedaży na rynku nieruchomości jest osnuta w niektórych regionach kraju pewną tajemniczością a nawet nieufnością. W większości rozwiniętych państw współczesnego świata wyłączna sprzedaż jest, że tak powiem „oczywistą oczywistością” – normalną, sprawdzoną i powszechnie stosowaną formą kontraktowania. Nie sięgając już do Kanady czy USA, wystarczy przywołać Holandię, kraj ludzi przedsiębiorczych i nadzwyczaj zaradnych. Holendrzy – naród dobrze wykształcony, znający po kilka języków, obcy w świecie, potrafiący doskonale liczyć – w 98 procentach transakcji powierzają je pośrednikom, przy czym wszystkie umowy zawierane są na wyłączność. Prawie wszystkie transakcje dokonywane na nieruchomościach w Holandii obsługiwane są przez fachowców, a obrót nieruchomościami jest uporządkowany i bezpieczny. Nadto, prawie każdy Holender chcąc sprzedać lub kupić dom czy apartament dzwoni do pośrednika, tak jak będąc chorym telefonuje do lekarza rodzinnego a chcąc wrócić z urodzin u kolegi, po taksówkę.

W Polsce szacuje się, że pośrednicy uczestniczą jedynie w około 30 procentach dokonywanych transakcjach na nieruchomościach. Ofert z klauzulą wyłącznością jest jeszcze mniej – około 25 procent. Dlaczego? Może taka nasza natura a może znaczna część pośredników nie potrafi swoim klientom proponować usług z klauzulą wyłączności.

Prawie każdy Polak jest najlepszym kierowcą, lekarzem, znaną cą prawa ... i oczywiście pośrednikiem, bo Polak potrafi ...! Nie przeszkadza nam to, że nie znamy języków, jesteśmy na końcu rankingów w zakresie poziomu wykształcenia, zdecydowana większość z nas nie tylko nie jest zamożna, nawet nie posiada zdolności kredytowej. Do czasu, gdy samochody nie były naszpikowane elektroniką, większość Polaków przez oszczędność sama w nich grzebała. Tysiące ludzi poraził prąd przy samodzielnych naprawach instalacji elektrycznej czy sprzętu - wykonywanych z oszczędności i pewności, że przecież się potrafi. Rodacy znacznie rzadziej dochodzą swoich roszczeń przed sądami niż obywatele innych krajów, bo to kosztuje. Wypadkowość na polskich drogach bije rekordy, pomimo, że Polak potrafi ...

Gdy ludzie na całym cywilizowanym świecie w piątek po południu już weekendują, to my zabieramy się do pracy. Gdy inni dwa razy w roku jeżdżą na urlopy – my mamy zaległy urlop od trzech lat. Gdy Holender zastanawia się gdzie zainwestować zarobione pieniądze – my czekamy na wyrok analityka bankowego czy da nam kredyt. I nie są to opowieści z poprzedniej epoki, a współczesne obserwacje. Chyba czas wyzbywać się naszych „doskonałych” niedoskonałości.

Jak w takich warunkach mówić o wyłączności? Jednak trzeba, bo Polska i Polacy się zmieniają, bo coraz więcej widzimy i wiemy, bo dawno już kurtyny i mury izolujące nas od Zachodu zostały usunięte. Budujemy drogi, jeździmy coraz lepszymi samochodami, edukujemy społeczeństwo w zakresie zdrowego stylu życia. Mamy jeszcze wiele do zrobienia i nadrobienia, ale postęp widać na każdym kroku.

3. Wyłączność porządkuje i normalizuje rynek nieruchomości

Wyłączność nie tylko normalizuje rynek nieruchomości, ale także usprawnia jego działanie podnosząc efektywność obrotu. W ogólnym rozrachunku pomniejsza koszty i potencjalnie przyspiesza transakcje. Wyłączność pośrednictwa jest dla klientów bezpieczniejszym i oszczędniejszym sposobem sprzedaży nieruchomości.

Aby wyłączność pośrednictwa rozwijała się na polskim rynku pomysłnie, konieczne jest spełnione określonych warunków, min.:

- umowa pośrednictwa z klauzulą wyłączności powinna być poprawnie zredagowana z pełnym poszanowaniem praw konsumentów, a istotne jej warunki muszą być indywidualnie uzgodnione, gdyż jednostronne narzucenie przez przedsiębiorcę istotnych warunków umowy nie wiąże konsumenta;
- pośrednik przyjmujący ofertę na wyłączność zobowiązany jest przed wystawieniem oferty do bardzo starannego i dokładnego zbadania nieruchomości, tak pod względem jej stanu prawnego, technicznego jak i faktycznego;
- pośrednik powinien podjąć intensywną, efektywną i wielokanałową promocję oferty, nie ograniczając się jedynie do umieszczenia oferty na własnej stronie internetowej i kilku portalach nieruchomościowych;
- pośrednik nie może ograniczać dostępu do oferty na wyłączność potencjalnym klientom i innym pośrednikom, jak to się najczęściej odbywa przy tzw. ofertach otwartych;
- pośrednik powinien być uczestnikiem systemu wymiany ofert pomiędzy innymi pośrednikami (biurami) udostępniając ofertę na każde wezwanie, nawet wówczas, gdy sam ma swoje „przymiarki” do oferowanej nieruchomości, gdyż przy wyłączności liczy się efekt a nie koniunkturalne kalkulacje;
- cena usługi pośrednictwa powinna być uczciwie zmiarkowana, zawierać rekompensatę koniecznego nakładu pracy pośrednika, rzeczywistych kosztów ogólnych i szczególnych

związanych min. z promocją oferty a także uwzględniać go-
dziwy zysk biura;

- wynagrodzenie pośrednika powinno być pobierane tylko od jednej strony transakcji, czyli od właściciela nieruchomości; nabywca nieruchomości nie powinien być obciążany opłatami na rzecz pośrednika, gdyż ma do pokrycia ogromne koszty: cenę zakupu, podatek, takse notarialną, opłaty sądowe, prowizje bankowe, koszty remontu, modernizacji lub odświeżenia nieruchomości, przeprowadzki;
- pośrednik powinien dołożyć starań, aby konsument był przekonany do dobrodziejstwa wyłączności a nie jej unikać; w tym zakresie niezbędne jest właściwe przygotowanie pośrednika obejmujące aspekty ekonomiczne, prawne, marketingowe i psychologiczne;
- pośrednik powinien zapewnić konsumentowi poczucie bezpieczeństwa i fachowej opieki, zaangażowania i uczciwego prowadzenia sprawy.

Spełnienie powyższych warunków daje szansę normalizacji polskiego rynku nieruchomości.

4. Umowa pośrednictwa z klauzulą wyłączności

Zagadnienia dotyczące umów są wielowątkowe i skomplikowane. Skoncentruję się głównie na poszanowaniu praw konsumentów. Tylko umowy pozbawione niejasnych i wieloznacznych zapisów, zgodne z przepisami prawa mogą budować zaufanie klientów do wyłączności, jako bezpiecznej formy zamawiania usług pośrednictwa.

Umowa pośrednictwa, jako umowa nazwana, zdefiniowana jest w ustawie o gospodarce nieruchomościami, która nakazuje zawierać umowę na piśmie pod rygorem nieważności³, co oznacza nie mniej, nie więcej: nie ma umowy – nie ma usługi pośrednictwa – nie ma wynagrodzenia. Nadto ustawa nakłada obowiązek ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej w związku z wykonywaniem usług pośrednictwa, które zapewniona ochronę każdemu klientowi na wypadek powstałej szkody w związku z błędem popełnionym przez pośrednika.

Pozostałe warunki umów podlegają ogólnej zasadzie swobody ich zawierania, co nie oznacza swobody absolutnej. Na straży kontraktowania stoją przepisy innych ustaw: Kodeksu cywilnego, ustawy o cenach, ochrony danych osobowych, ustaw podatkowych, ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i innych aktów normatywnych.

Z uwagi na rozbudowany charakter umowy pośrednictwa, koniecznym jest stosowanie wzorców umownych, które usprawniają codzienną obsługę klientów. Z wzorcem umownym powinien być zapoznany konsument jeszcze przed zawarciem umowy pośrednictwa. Kodeks cywilny w art. 384 jednoznacznie stanowi, że

„ustalony przez jedną ze stron wzorzec umowy, w szczególności ogólne warunki umów, wzór umowy, regulamin, wiąże drugą stronę, jeżeli został jej doręczony przed zawarciem umowy.”⁴ Oznacza to, że niezapoznanie konsumenta z wzorcem daje mu możliwość uwolnienia się od zapisów umowy. Nadto, jeśli wzorzec nie jest sformułowany jednoznacznie i w sposób zrozumiały należy tłumaczyć go na korzyść konsumenta (§ 2)⁵.

Kolejna zasada, również wynikająca z K. c., dotyczy obowiązku dokonywania z konsumentem indywidualnych uzgodnień istotnych warunków umownych, min. takich jak sposób liczenia wynagrodzenia, wysokość odsetek karnych za nieterminową zapłatę, okres ważności umowy i wypowiedzenia, sposób naliczania kary umownej. Skutki nieprzestrzegania tej normy są dla pośrednika niebezpieczne: *„Art. 3851. § 1. Postanowienia umowy zawieranej z konsumentem nieuzgodnione indywidualnie nie wiążą go [konsumenta – przyp. AJ], jeżeli kształtują jego prawa i obowiązki w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy (niedozwolone postanowienia umowne).”⁶*

W dostępnym publicznie rejestrze niedozwolonych klauzul stosowanych przez przedsiębiorców we wzorcach umownych (tzw. klauzul abuzywnych) prowadzonym przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, jest aż nadmiar wpisów, bo ponad sześć tysięcy. Ponad pół tysiąca klauzul dotyczy obszaru nieruchomości (umów deweloperskich, spółdzielni mieszkaniowych, pośrednictwa itp.).

Ochrona konsumentów jest w pełni uzasadniona, gdyż wszyscy usługodawcy powinni, jako specjaliści, świadczyć profesjonalnie swoje usługi z równoczesnym poszanowaniem praw swoich klientów. Nadużywanie swej specjalistycznej wiedzy, znajomości branży, procedur przy tworzeniu niekorzystnych zapisów umownych zasługuje nie tylko na negację, grozi także dotkliwymi skutki przewidzianymi przepisami prawa.

Reasumując, umowa pośrednictwa powinna być:

- zawarta w formie pisemnej z umożliwieniem konsumentowi zapoznania się z treścią przed jej podpisaniem,
- warunki umowne powinny być indywidualnie uzgodnione z konsumentem,
- treść umowy powinna być zrozumiała i jednoznaczna,
- umowa nie może zawierać niedozwolonych klauzul umownych, które z łatwością można znaleźć w publicznym rejestrze klauzul niedozwolonych na stronie internetowej UOKiK⁷ pod adresem: http://www.uokik.gov.pl/rejestr_klauzul_niedozwolonych2.php

Chcąc tworzyć nowoczesny rynek nieruchomości wszystkie biura powinny zadbać, aby umowy pośrednictwa, szczególnie z klauzulą wyłączności, spełniały powyższe standardy a konsu-

³ Tamże.

⁴ Kodeks cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 r. (Dz. U. z 2014 r. poz. 121, 827, z 2015 r.), art. 384 § 1.

⁵ Tamże, art. 384 § 2.

⁶ Tamże, art. 385 § 1.

⁷ Internet: Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, <https://uokik.gov.pl/>

ment, niezależnie od poziomu świadomości swoich praw, mógł czuć się bezpiecznie. Postępując w taki sposób mamy szansę na budowanie i pozyskiwanie zaufania konsumentów do biur nieruchomości i pracujących w nich pośredników.

5. Badanie nieruchomości przed rozpoczęciem promocji oferty

Przyjmując ofertę na wyłączność pośrednik zobowiązany jest do szczególnie dokładnego zbadania nieruchomości przed jej wystawieniem do sprzedaży. Nie wykonuje się tak dokładnych czynności w obsłudze większości ofert „otwartych”, gdzie obowiązuje zasada łapania za wszelką cenę klienta posiadającego nieruchomość do sprzedaży czy najmu.

W gonitwie, przy umowach tzw. „otwartych”, istotny element pośrednictwa polegający na dokładnym badaniu nieruchomości w oparciu o dokumenty oraz dokonywanie porównywania stanu dokumentacyjnego ze stanem faktycznym nieruchomości jest marginalizowany, a nawet pomijany.

Podczas profesjonalnych oględzin nieruchomości dokonuje się jej opisu, oceny stanu technicznego oraz sąsiedztwa i otoczenia. Wykonuje się także sesję fotograficzną nieruchomości. Bardziej nowoczesne biura nakręcają filmiki lub wykonują panoramiczne zdjęcia 3D albo wirtualne wizyty. Są to czynności wymagające czasu i ogólnej wiedzy prawnej, technicznej i marketingowej. Dopiero po wykonaniu tych czynności można przygotowywać i prowadzić promocję przyjętej oferty.

Stosowanie umów z klauzulą wyłączności wymusza prawidłowe i staranne działania pośredników, a systemy wielokrotnego oferowania, tworzące wspólną bazę ofert, stoją na straży tej staranności. Do tak przygotowanych ofert można mieć zaufanie, gdyż są zbadane, dokładnie opisane, zwizualizowane – stanowią swoisty „certyfikat jakości”.

6. Promocja ofert

Efektywna promocja oferty to nie tylko sztuka marketingu, ale także konieczny obowiązek pośrednika. Rozplanowanie promocji, dobór nośników informacji, opracowanie sposobu prezentacji, redagowanie ogłoszeń, wyliczenie budżetu, wprowadzanie okresowych zmian w prezentacjach, odświeżanie ofert – to tylko część elementów składających się na jakość i skuteczność działań biura nieruchomości w wyeksponowaniu i zaistnieniu oferty na rynku. Aby promocja była efektywna należy okresowo poddawać ocenie stopień zainteresowania ofertą. Na tzw. „czuja” nie należy działać, tym bardziej, że koszty promocji najczęściej pokrywa biuro nieruchomości z własnych funduszy. Ten finansowy „wkład własny”, obok pracy pośrednika włożonej w przejęcie oferty, badanie jej stanu prawnego i faktycznego, redakcję i wprowadzanie ofert do systemów informatycznych oraz zlecenie ogłoszeń do prasy, nie zwróci się, jeśli nie dojdzie do transakcji. To wielkie obciążenie biura i pośrednika, a zarazem duże ryzyko. Jeśli koszty pomnoży się przez ilość pozyskanych ofert, to ich suma może stać się przygniatająca.

Oferty na wyłączność posiadają priorytet promocyjny i full service, dlatego są oczkiem w głowie każdego biura nieruchomości. Takiej obsługi nie posiadają zazwyczaj oferty bez wyłączności, gdyż szansa na dokonanie transakcji jest znacznie mniejsza z uwagi na konkurencyjne działania innych pośredników oraz działania własne klienta.

7. System wymiany ofert pomiędzy biurami nieruchomości

Systemy wymiany ofert są podstawą współpracy pomiędzy biurami. Amerykanie już ponad 30 lat temu wymyślili system wielokrotnego oferowania MLS (Multiple Listing Service), które w części stanów służą tylko do wymiany ofert pomiędzy biurami, w innych dostępne są także dla publiczności.

Ideą systemu jest zwielokrotnienie możliwości podjęcia informacji o ofercie i znalezienia zainteresowanego klienta poprzez wymianę ofert pomiędzy członkami systemu – współpracującymi ze sobą biurami nieruchomości. System tworzy wspólny bank ofert dostępny codziennie dla każdego pośrednika. Gdy klient któregośkolwiek z biur pyta o mieszkanie czy działkę wówczas na komputerze każdego agenta pojawiają się wszystkie oferty uczestników systemu jako własne. O wyborze ofert w systemie decydują parametry oczekiwań klienta a nie pochodzenie ofert (z tego czy innego biura). Paleta ofert jest dzięki systemowi zwielokrotniona usprawniając obrót i oszczędzając znacznie czas na dokonanie wyboru nieruchomości.

W Polsce jest wiele lokalnych systemów wielokrotnego oferowania funkcjonujących w różnych formach organizacyjnych i prawnych. Są MLS-y stowarzyszeniowe, grupowe i prywatne. Jedne generują wszystkie oferty, inne tylko oferty wyłączne. Nie udało się stworzyć jednego, powszechnie funkcjonującego, o dużej rozpoznawalności systemu. To duży mankament krajowego rynku. Są również portale i wyszukiwarki internetowe niemające nic wspólnego z wymianą ofert pomiędzy biurami nieruchomości a używające magicznego skrótu MLS.

Podstawą funkcjonowania systemów wielokrotnego oferowania są ich regulaminy obowiązujące wszystkich uczestników – biura nieruchomości.

Część z regulaminów obwarowania jest srogimi karami pieniężnymi w przypadku nieprzestrzegania przyjętych norm postępowania. Kary sięgają nawet 5 tys. zł za przewinienie, np. niewprowadzenie oferty do wspólnego banku ofert, co działa się na szkodę klienta i zaprzecza idei współpracy.

Systemy wymiany ofert należy odróżnić od zwykłych wyszukiwarek i portali nieruchomościowych, których w przestrzeni internetowej jest około 250. Ta forma prezentacji ofert z różnych branż, w tym nieruchomości, jest typowo komercyjna. Każdy pośrednik czy biuro nieruchomości może być klientem takiego portalu, jednakże zasady umieszczania ofert określa portal, który w żaden sposób nie jest związany z rynkiem nieruchomości. Ten klientowski układ nie rozwija rynku nieruchomości i nie normuje go, daje jedynie operatorom milionowe zyski.

8. Cena usługi pośrednictwa

Cena usługi pośrednictwa powinna być uczciwie zmiarkowana i zawierać rekompensatę nakładu wniesionej przez pośrednika pracy oraz ponoszonych kosztów ogólnych i szczególnych przez biuro nieruchomości, także uwzględniać godziwy zysk.

Wynagrodzenie pośrednika, np. w USA czy Kanadzie jeszcze przed kryzysem, pobierane oczywiście tylko od sprzedającego, sięgało od pięciu do sześciu procent wartości nieruchomości. Koszty promocji oferty pozostawały po stronie pośrednika. Obecnie, w dobie kryzysu, wynagrodzenie spadło. W Holandii, również od jednej strony (sprzedającego), pośrednik pobiera od 1,7 do maksymalnie 2 procent prowizji, jeżeli klientem jest konsument. Od dewelopera natomiast wynagrodzenie wynosi od 0,7 do 1 procenta wartości sprzedawanej nieruchomości, gdy koszty reklamy przedsięwzięcia inwestycyjnego pozostają po stronie dewelopera. Jeśli pośrednik uczestniczy w kosztach promocji, wynagrodzenie sięga do 1,2 procenta.

W Polsce wysokość wynagrodzenia jest zróżnicowana, w zależności od regionu oraz pozycji, jaką biuro zajmuje na lokalnym rynku. Słabe biura nieruchomości potrafią zaniżyć prowizję nawet poniżej jednego procenta, tyle samo też dają – niepewność, brak odpowiedzialności, niekompetencję i zwiększone ryzyko dla klientów.

Prowizja na poziomie od dwóch do trzech procent występuje w Polsce najczęściej. Oczywiście podlega indywidualnym negocjacjom. Rodzaj nieruchomości, jej wartość, pilność sprzedaży, atrakcyjność oferty, specjalne oczekiwania sprzedającego mają wpływ na kształtowanie ceny usługi. Prowizja najczęściej pobierana jest od obu stron transakcji. W regionach, gdzie pośrednicy współpracują ze sobą za pomocą nowoczesnych systemów wielokrotnego

oferowania, udział wspólnych transakcji wynosi od 50 do 60 procent.

Warto przypomnieć, że postulat pobierania wynagrodzenia od jednej strony umowy oczekiwanej (sprzedającego lub wynajmującego) normalizuje rynek. Klientem pośrednika jest ten, kto posiada tytuł prawny do nieruchomości, czyli właściciel. Zadaniem pośrednika jest podejmowanie wszelkich możliwych starań, aby jak najszybciej powierzoną nieruchomość zbyć. Za te działania należy się uzgodnione wynagrodzenie. W tym modelu kupujący jest wolny od opłat na rzecz pośrednika i płaci, jak w sklepie, cenę sprzedaży bezpośrednio sprzedającemu. To uczciwy i czysty układ.

Wiele biur nieruchomości przy wyłączności sprzedaży podejmuje zobowiązanie odstępowania od pobierania wynagrodzenia od kupującego. Ogłasza wówczas publicznie, że dana oferta jest wolna od opłat: „kupujący nie płaci prowizji biura”, „0 % od kupującego” czy samo „0 %”. Pomimo częstej krytyki tej formy przez część środowiska pośredników, należy uznać, że to dobry kierunek, który powinien jak najszybciej i najszerzej rozpowszechniać się wpływając na uporządkowanie krajowego obrotu nieruchomościami.

Z uwagi na ograniczoną powierzchnię, dalsze rozważania dotyczące przemian pośrednictwa zaprezentujemy w kolejnej części.



Andrzej Jakiel

Analitik i doradca rynku nieruchomości, pośrednik lic. nr 15, prezes OSRN, wiceprezydent Federacji PPRN, Mediator Polska Sp. z o.o.

„Rewitalizacja – odnowa przestrzeni?”

Marcin Obijalski

MIASTO – czym jest a czym powinno być? Jakie funkcje pełni a jakie powinno pełnić? Czy odpowiada potrzebom mieszkańców? Czy zapewnia dobrą jakość życia? Czy wykorzystuje swój endogeniczny potencjał? Można formułować kolejne pytania, ale początek XXI wieku to już nie jest czas na formułowanie pytań – to czas na przygotowanie i realizację kompleksowych strategii miejskich zapewniających zrównoważony rozwój i budowanie przyjaznych miast.

Ważnym narzędziem w procesie rozwiązywania problemów i przekształcania obszarów miejskich może być REWITALIZACJA, która jest strategią kompleksowej interwencji skoncentrowanej na problemowym obszarze posiadającym istotny potencjał rozwojowy.

Specyfika działań rewitalizacyjnych musi odpowiadać wieloaspektowości zjawisk problemowych zidentyfikowanych na wybranym obszarze. Wymaga to przeprowadzenia właściwej analizy problemów a także określenia przyczyn ich powstawania aby przygotowana interwencja umożliwiła zniwelowanie nie tylko skutków, ale przede wszystkim przyczyn ich występowania.

W planowaniu procesu rewitalizacji konieczne jest podkreślenie roli zrównoważonego rozwoju jako podejścia zapewniającego synergię pomiędzy różnymi płaszczyznami życia miast – społeczną, gospodarczą, środowiskową czy też przestrzenną. Podejście takie zapobiega powstawaniu kontrastów zarówno przestrzennych jak i społecznych.

Z uwagi na ogromną liczbę zależności pomiędzy różnymi działaniami realizowanymi

na obszarach miast przez poszczególnych interesariuszy procesu rewitalizacji, szczególną uwagę należy poświęcić zapewne właściwej **koordynacji różnych procesów**.

Zgodnie z zapisami ustawy o rewitalizacji katalog interesariuszy procesu rewitalizacji jest bardzo szeroki poczynając od mieszkańców danej gminy poprzez różne podmioty prowadzące lub zamierzające prowadzić działalność na obszarze objętym rewitalizacją po organy władzy publicznej. Takie podejście jest wynikiem definicji rewitalizacji określającej ją jako proces kompleksowych działań co determinuje sposób planowania a także konieczność opracowania skutecznych narzędzi koordynacji działań różnych interesariuszy. Podejmowane działania muszą być efektywne aby w jak najwyższym stopniu pozwalały rozwiązywać zidentyfikowane problemy wykorzystując zgromadzony potencjał – mieszkańców, przedsiębiorców, organizacji pozarządowych etc.

Czy wobec tego **koordynacja** powinna stanowić kluczową rolę dla JST? Z pewnością tak. A jeśli nie to do czego doprowadzić może inne podejście?

Wyobraźmy sobie obszar miasta, na którym znajdują się budynki mieszkalne wymagające kompleksowych remontów o różnym stanie własności, ogrzewane piecami kaflowymi wykorzystującymi materiały opałowe, w jednym z budynków znajduje się biblioteka publiczna, w innym budynku zlokalizowana jest świetlica środowiskowa prowadzona przez organizację pozarządową i dodatkowo w części budynków wynajmowane są przedsiębiorcom lokale użytkowe. Na tym samym obszarze funkcjonuje publiczna szkoła podstawowa i Teatr.

Jednym z celów działań zaplanowanych w ramach procesu rewitalizacji będzie w tym przypadku tzw. „ocieplenie” budynków polegające na wprowadzeniu źródeł ogrzewania zastępujących dotychczasowe piece np. sieć c. o. Na podstawie zapotrzebowania zgłoszonego przez gminę dotyczącego zasilania budynków komunalnych dostawca ciepła uznał za konieczne rozbudowę dotychczasowej infrastruktury co wymaga prowadzenia prac w nawierzchni jezdni i chodników w związku z czym uzgodnił z gminą harmonogram realizacji prac i przyłączania kolejnych budynków. W momencie rozpoczęcia prac trzy Wspólnoty Mieszkaniowe zgłosiły się do Urzędu Miasta z informacją, że są zainteresowane przeprowadzeniem m.in. izolacji fundamentów oraz podłączeniem swoich budynków do sieci c. o. Niestety prace budowlane zaplanowane przez gminę związane z przebudową nawierzchni jezdni i chodników muszą rozpocząć się niezwłocznie a zakres prac, które zamierzają zrealizować wspólnoty wymaga wcześniejszego opracowania niezbędnych dokumentacji.

Drugim z celów procesu zgodnie ze zgłaszanymi potrzebami było zapewnienie mieszkańcom miejsca do spotkań, w którym m.in. mogli by planować wspólne inicjatywy i dyskutować o wspólnych problemach. Miasto zaplanowało przekształcenie części bi-

blioteki na miejsce do spotkań dla mieszkańców, natomiast równolegle organizacja pozarządowa stara się o pozyskanie grantu na utworzenie tożsameru miejsca w ramach prowadzonego świetlicy.

Powyższe przykłady to jedne z wielu podobnych sytuacji jakie mogą wystąpić w ramach realizacji kompleksowych programów rewitalizacji. Aby możliwe było uzyskanie synergii działań i uzyskiwanie optymalnych efektów konieczne jest zapewnienie właściwej wymiany informacji pomiędzy poszczególnymi interesariuszami i koordynacja realizacji wspólnych działań.

Wyzwanie dla JST stanowi również **zapewnienie instrumentów wsparcia**, które mogą mieć kluczowe znaczenie dla uzyskania efektu kompleksowości przemiany danego obszaru kryzysowego. Można tu jako przykład wskazać organizacje pozarządowe przygotowane (dzięki zdobytemu doświadczeniu i znajomości problemów lokalnych) do realizacji projektów na rzecz aktywizowania i rozwoju społeczności lokalnych jednak bez współpracy z jednostkami publicznymi i zaangażowania środków publicznych ich potencjał może pozostać uśpiony. Innym dość obrazowym przykładem mogą być zrujnowane budynki mieszkalne wspólnot mieszkaniowych, które ze środków uzyskiwanych z wpłacanych przez ich członków zaliczek nie są w stanie unieść ciężaru remontów budynków. Tutaj pojawia się nowy instrument wynikający z ustawy o rewitalizacji polegający na możliwości utworzenia przez JST funduszu przeznaczanego na dofinansowanie kosztów remontów takich budynków.

Aktywny udział społeczności lokalnej w planowaniu i realizacji procesu rewitalizacji jest gwarantem uzyskania szerokiej akceptacji społecznej dla proponowanych zmian przy jednoczesnym wypracowaniu rozwiązań odpowiadających w najwyższym stopniu oczekiwaniom mieszkańców miasta. I tutaj po raz kolejny widzimy ważne zadanie dla władz lokalnych – zbudowanie zaufania mieszkańców i wiary w to, że proces rewitalizacji ma służyć przede wszystkim im. Więc można postawić pytanie: Urbaniści kontra mieszkańcy czy też urbaniści w służbie mieszkańcom – jaki model miasta jest najlepszy do życia i pracy? Projektowanie zagospodarowania przestrzeni musi odbywać się na podstawie szerokiego dialogu, który stanowi fundament budowania społeczeństwa obywatelskiego zaangażowanego w sprawy Miasta. Istnieje konieczność godzenia interesów gospodarczych i społecznych w imię idei, że **Miasto najlepsze do życia to miasto odpowiadające potrzebom jego mieszkańców**.

Czy wobec powyższego ważniejszy jest tzw. ład przestrzenny przejawiający się np. zabudowanymi pierzejami ulic czy jednak funkcje jakie pełni dla mieszkańców dana zabudowa, która nie koniecznie w ujęciu przestrzennym może zostać uznana za „uporządkowaną”? Wydaje się, że należy poszukiwać wspólnego mianownika, jednak prym powinna wieść zawsze potrzeba mieszkańców. Co z tego, że zaprojektujemy uporządkowaną przestrzeń, z której nikt nie będzie korzystał? Co z tego, że zaangażujemy

słynnych architektów jeśli ich projekty nie będą akceptowane przez lokalną społeczność? Może okazać się, że poza efektem wizualnym nic więcej nie osiągnęliśmy.

Tak więc rewitalizacja to z pewnością nie jest ingerencja wyłącznie przestrzenna, a już na pewno nie jest to autorytarne działanie jednostek publicznych – to proces, w wyniku którego obszary miast dziś zaniedbane mają stać się miejscami przyjaznymi – przyjaznymi dla mieszkańców, lokalnych przedsiębiorców, turystów, inwestorów – miejscami, w których głównym wskaźnikiem nie jest poziom PKB, ale stopień zadowolenia wszystkich osób korzystających z danego obszaru. Pozytywne oddziaływanie takiego

obszaru na inne części Miasta powinno stanowić element szerszej polityki rozwojowej Miasta.



Marcin Obijalski

Dyrektor Biura ds. Rewitalizacji i Rozwoju Zabudowy Miasta Urzędu Miasta Łodzi, Łódź.



Nasza okładka – obraz Anny Polanowskiej „Dialog”.

„Dialog” to dekoracyjna, niezwykle kolorowa kompozycja. Zastosowałam tu barwy podstawowe – czerwień, błękit i żółcień, wzbogacone o złote elementy będące metaforą złotych słów płynących z ust do ust.

W kompozycji pojawiły się dwie formy podziału. Podział wertykalny obrazu wyznacza symetryczny układ prostokątnych motywów, tworzących spójną całość – są to stylizowane ludzkie twarze zwrócone ku sobie.

Jednocześnie każdy z prostokątów podkreślany jest przez horyzontalne, nieregularne motywy, które dynamizują kompozycję, tworzą ekspresję przekazu oraz jednoczą rozmówców. 2014, 70 x 70 cm, akryl na płótnie, kolekcja prywatna.

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



Powszechna Akademia Nieruchomości PTEiDRN



W ramach Powszechnej Akademii Nieruchomości PTEiDRN zrealizowaliśmy wiele konferencji i szkoleń poświęconych zagadnieniom funkcjonowania szeroko rozumianego rynku nieruchomości między innymi:

- Łódź – X Krajowa Konferencja Rynku Nieruchomości PTEiDRN – 22 stycznia 2016 rok. Rewitalizacja nieruchomości komunalnych na przykładzie projektów zrealizowanych w Łodzi – wystąpienie przedstawicieli Urzędu Miasta Łodzi. Innowacyjna forma inwestycji w projekty rewitalizacyjne. Demografia a rynek. Problematyka obrotu nieruchomościami rolnymi w świetle projektów nowych ustaw. Wyzwania dla rynku nieruchomości, rozwój zawodów rynku nieruchomości.
- Urokiwi – Kazimierz Dolny nad Wisłą – 17-18 października 2015r. ZAPŁACI CZY NIE ZAPŁACI? Seminarium. Problemy z wyngrodzeniem na rynku nieruchomości. JAK TO SIĘ ROBI ze wspólnotami mieszkaniowymi – dylematy początkujących i zaawansowanych.
- Łódź – Arturówek – Hotel Prząsnczka 13- 14 czerwca 2015 r. Nieruchomości optymistycznie. Zarządzanie najmem jako usługa wsparcia działalności gospodarczej.
- IX KRAJOWA KONFERENCJA RYNKU NIERUCHOMOŚCI PTEiDRN. Łódź. 13-14 grudnia 2014 r. Diagnoza rynku nieruchomości – wartości, innowacje – trendy, perspektywy. Stres w biznesie i pracy profesjonalisty rynku nieruchomości. Nowe regulacje ochrony konsumentów a funkcjonowanie zawodów rynku. Portale Internetowe i aplikacje programowe jako narzędzia wsparcia biznesu nieruchomościowego.
- Smardzewice 4 – 5.10.2014 r. Zabytek w obrocie nieruchomościami. Procedury ochrony zabytków – istotny element wykonywania usług na rynku nieruchomości. Komercyjne i niekomercyjne narzędzia promocji i wyszukiwania ofert nieruchomości. Rynek nieruchomości po rewolucji technologicznej.
- Łódź 13 czerwca 2014 r. Warsztaty wekslowe. Ugrntowanie wiedzy teoretycznej dotyczącej weksla. Zdobyte umiejętności przygotowania weksla do praktycznego użycia przez uczestników warsztatów.
- Zaździerz 5-6 kwietnia 2014 r. Zabezpieczenie transakcji na rynku nieruchomości i procedury budowlane.
- VIII KONFERENCJA KRAJOWA KONFERENCJA RYNKU NIERUCHOMOŚCI. 10-lecie Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości. Łódź 14-15 grudnia 2013 r. Prezentacja analiz podstawowych problemów rynku nieruchomości na koniec 2013 roku i na przyszłość. Nowe rozwiązania sieciowe i informatyczne dla rynku nieruchomości. System kompetencyjny zawodów rynku nieruchomości po deregulacji. Wypalenie zawodowe w pracy pośrednika nieruchomości – jak sobie radzić w dobie kryzysu.
- Jurata 5-6 października 2013 r. Kryteria wyboru infrastruktury logistycznej. Coaching & Mentoring na Rynku Nieruchomości.
- Łódź 15- 16 czerwca 2013. Nieruchomości komercyjne – inne spojrzenie. Nieruchomości komercyjne instytucji publicznych i prywatnych. Inwentaryzacja nieruchomości dla potrzeb obrotu cywilnoprawnego. Sprzedaż i najem nieruchomości komercyjnych – zagadnienia praktyczne.
- Leonów k/Płocka 16-17 marca 2013 r. Biznesplan przedsięwzięcia inwestycyjnego. Podstawy Home Stagingu- narzędzia marketingowe skutecznego, nowoczesnego pośrednika i dewelopera. Ocena skuteczności portali internetowych. Indywidualne pozycjonowanie stron biur nieruchomości.
- VII KRAJOWA KONFERENCJA RYNKU NIERUCHOMOŚCI Toruń 8-9 grudnia 2012 r. Nieruchomość obciążona wpisem w księdże wieczystej i jego wpływ na bezpieczeństwo transakcji w profesjonalnym obrocie nieruchomościami, Jak być skutecznym na rynku nieruchomości, czyli psychologia sprzedaży i udanych negocjacji.
- Kazimierz Dolny 15-16 września 2012 r. Opłacałność inwestycji – czyli jak sprawdzić czy to co zamierzamy jest osiągalne oraz proces prowadzenia inwestycji polegającej na budowie obiektu budowlanego lub wykonaniu robót budowlanych w istniejących obiektach.
- Mszana Dolna 24-25 marca 2012 r. Obciążenia nieruchomości w obrocie gospodarczym. Nowoczesne techniki negocjacyjne i komunikacji nastawione na rezultat.
- Kazimierz Dolny 22- 23 października 2011 r. Doradztwo w procesach inwestycyjnych na rynku nieruchomości. Inwestowanie w nieruchomości. Rozliczenia podatkowe w obrocie nieruchomościami.
- VI KRAJOWA KONFERENCJA RYNKU NIERUCHOMOŚCI Osada Karbówko 10-11 grudnia 2011r. Służebność przesyłw w praktyce i orzecznictwie. Kryzys na rynku nieruchomości – przepis na przetrwanie. Formalne aspekty wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami.
- Opalenica 14-15 maj 2011 r. Jak oceniać stan prawny i techniczny budynku – wszystko co powinienes wiedzieć jako profesjonalista rynku nieruchomości. Internet kluczem do sukcesu zawodów rynku nieruchomości.



Powszechna Akademia Nieruchomości PTEiDRN



- V KRAJOWA KONFERENCJA RYNKU NIERUCHOMOŚCI. SPAŁA 11-12 grudnia 2010 reforma rynku nieruchomości. Standardy zawodowe – co dalej? Przyszłość zawodów rynku nieruchomości. „zero prowizji od kupującego” – czy etyczne, czy legalne? Rola organizacji zawodowych. Omówienie powszechnego portalu pośredników nieruchomości.
- Smardzewice 23-24.10.2010 Prawo obrotu nieruchomościami w praktyce – nowe wyzwania dla profesjonalistów. Ograniczenia przedsiębiorczości na rynku nieruchomości. Perspektywy zawodów rynku nieruchomości.
- DOBIESZKÓW 26-27 czerwca 2010 rok. Praktyczne aspekty doradztwa na rynku nieruchomości. Narzędzia internetowe obsługi obrotu nieruchomościami. Prezentacja portalu obsługi rynku nieruchomości.
- IV KRAJOWA KONFERENCJA PTEiDRN – Warszawa 18 grudnia 2009r. Założenia nowelizacji ustawy o gospodarce nieruchomościami. Ustawa usługowa jako przyczynek do zmian ustawy o gospodarce nieruchomościami. Ustawa o ograniczaniu barier administracyjnych dla obywateli i przedsiębiorców. Niedozwolone klauzule umowne na rynku nieruchomości, rola UOKiK i Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Standardy zawodowe a działalność na rynku nieruchomości.
- Osada Karbówko koło Torunia 27-28 marca 2010 r. Najem lokali mieszkalnych w świetle nowelizacji ustawy o ochronie lokatorów. Teoria. Praktyka. Dokumenty. Umowa pośrednictwa. Umowa pośrednictwa a klauzule niedozwolone. Przykładowa umowa pośrednictwa. Zachowanie profesjonalisty i etykieta biznesowa. Znaczenie wizerunku Doradcy Rynku Nieruchomości. Sztuka porozumiewania się, czyli jak rozmawiać z Klientem?
- Osada Karbówko k/ Torunia 14-15 listopada 2009r. Geodezyjna dokumentacja nieruchomości w teorii i w praktyce czytanie map. Podstawy prawne – instrukcje geodezyjne, Dokumentacja geodezyjna. Mapy glebowo-rolnicze, Mapy tematyczne. Rynek nieruchomości jako segment rynku kapitałowego. Cykle rynku nieruchomości a cykl koniunkturalny. Nieruchomość w oczach inwestora. Sytuacja na zagranicznych rynkach nieruchomości i jej wpływ na rynek nieruchomości w Polsce.
- Wrocław 20-21 czerwca 2009 r. Doradztwo pośredników, rzeczoznawców i zarządców w zakresie nieruchomości z zasobu publicznego rozszerzanie sfery usług. Doradztwo jako działalność zawodowa.
- Łódź, 26 czerwca 2012 roku. Problemy zawodów rynku nieruchomości w odniesieniu do aktualnych wymogów i stanu gospodarki.
- Olsztyn 18-19 kwietnia 2009 r. Katastrofa amerykańskiego rynku nieruchomości przyczyną światowego kryzysu. Jak ustrzec polski rynek nieruchomości przed kryzysem? Jak przygotować się, żeby nie zostać bankrutem? Analiza strategiczna – jako narzędzie pracy Doradcy Rynku Nieruchomości.
- Warszawa 4 marca 2009 rok. Regulacja zawodów Rynku nieruchomości i ruch zawodowy na rynku nieruchomości wobec wyzwań kryzysu gospodarczego.
- Kraków 18 – 19 października 2008 r. Unormowania prawne i doświadczenia francuskiego rynku nieruchomości. Procedury na rynku Nieruchomości. Procedury budowlane. Warunki formalne i praktyka.
- Łódź 14 – 15 czerwca 2008 r. Podziały nieruchomości. Społeczne standardy PTEiDRN w kwestii wykonywania Ekspertyzy, Opracowania, Opinii z zakresu rynku nieruchomości oraz świadczenia usług poradnictwa dla ludności tym zakresie.
- Poznań 17 – 18 maja 2008 r. Fundusze UE dla nieruchomości, praktyczne zapoznanie pośredników, zarządców, doradców rynku nieruchomości i innych uczestników tego rynku z możliwościami korzystania z funduszy unijnych. Doradztwo na rynku nieruchomości Trening wykorzystania wiedzy oraz kształtowania predyspozycji do zawodu doradcy.
- Wrocław 12 – 13 kwietnia 2008 r. Metodologia i metodyka opracowywania raportów diagnostycznych i wycenowych na rynku nieruchomości w Polsce. Doradztwo na rynku nieruchomości.
- III KRAJOWA KONFERENCJA PTEiDRN 6 grudnia 2008 Warszawa – „Praktyczne aspekty Standardów Zawodowych Na Rynku Nieruchomości jako reguły wykonywania zawodów pośrednika, rzeczoznawcy majątkowego, zarządcy rynku nieruchomości, doradcy rynku nieruchomości. Stosowanie standardów i ich perspektywy.
- II KRAJOWA KONFERENCJA PTEiDRN 13 grudnia 2007 Warszawa Co niszczy rynek nieruchomości i dlaczego?
- I KRAJOWA KONFERENCJA PTEiDRN 21 czerwca 2006 Warszawa „No to jesteśmy umówieni” wszystko o umowach na rynku nieruchomości.

Elitarność poprzez wiedzę. Zapraszamy na nasze spotkania.

Zapraszamy do Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości.

www.profesjonalista.net



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.

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[®]