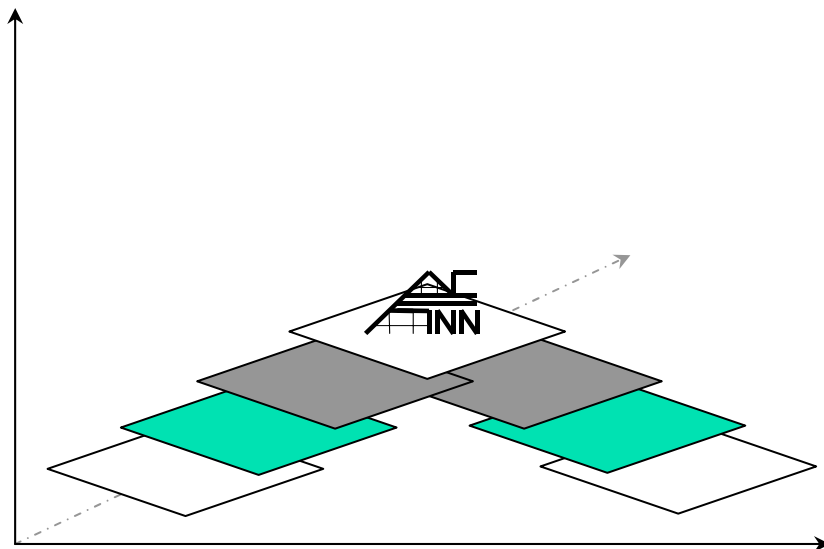


VOLUME 20 NUMBER 3

STUDIA I MATERIAŁY

TOWARZYSTWA NAUKOWEGO NIERUCHOMOŚCI

JOURNAL OF THE POLISH REAL ESTATE SCIENTIFIC SOCIETY



OLSZTYN 2012
ISSN 1733-2478

STUDIA I MATERIAŁY

TOWARZYSTWA NAUKOWEGO NIERUCHOMOŚCI

JOURNAL OF THE POLISH REAL ESTATE SCIENTIFIC SOCIETY

VOLUME 20 NUMBER 3

OLSZTYN 2012

TOWARZYSTWO NAUKOWE NIERUCHOMOŚCI

POLISH REAL ESTATE SCIENTIFIC SOCIETY

RADA NAUKOWA
„STUDIA I MATERIAŁY TOWARZYSTWA NAUKOWEGO NIERUCHOMOŚCI”
Scientific Council of the „Journal of the Polish Real Estate Scientific Society”

prof. dr hab. Ewa KUCHARSKA-STASIAK
(Uniwersytet Łódzki, Poland) (przewodniczący, chairman)
dr hab. Radosław WIŚNIEWSKI, prof. UWM (Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie,
Poland) (wiceprzewodniczący, vice-chairman)

członkowie (members):

prof. Rachelle ALTERMAN (Technion – Israel Institute of Technology, Israel); *Aurílio Sérgio C. CAIADO* (University de Sorocaba, Brazil); *prof. dr hab. inż. Andrzej HOPFER* (Wyższa Szkoła Gospodarowania Nieruchomościami, Poland); *prof. Davorin Kereković* (University of Zagreb, Croatia); *prof. George MATYSIAK* (University of Reading, United Kingdom); *prof. dr hab. inż. Bogdan Ney* (Instytut Geodezji i Kartografii w Warszawie, Poland); *prof. K.N. Oleksiy TERESCHUK* (Chernihiv State Institute of Economic and Management, Ukraine); *prof. Kauko Jussi VIITANEN* (Helsinki University of Technology, Finland); *prof. Ian WILLIAMSON* (University of Melbourne, Australia)

dr inż. Mirosław Belej
(Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Poland) (sekretarz, secretary)

REDAKTOR NACZELNY

Editor-in-chief

prof. dr hab. inż. Sabina ŻRÓBEK
(Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w
Olsztynie, Poland)

ADRES REDAKCJI:

TOWARZYSTWO NAUKOWE
NIERUCHOMOŚCI
10-724 Olsztyn, ul. Prawocheńskiego 15
Address of the Editorial Board:
Polish Real Estate Scientific Society
10-724 Olsztyn, Prawochenskiego 15 Str.

www.tnn.org.pl
e-mail: redakcja@tnn.org.pl

TYTUŁ DOTOWANY PRZEZ MINISTRA NAUKI I SZKOLNICTWA WYŻSZEGO

© Copyright by Towarzystwo Naukowe Nieruchomości.

© Opracowanie okładki: Małgorzata Renigier i Radosław Wiśniewski.

ISSN 1733-2478

ISBN 978-83-61564-72-0

TNN, Olsztyn 2012 r.

SPIS TREŚCI

1.	Identyfikacja systemu zarządzania nieruchomościami przedsiębiorstwa	-	5
	<i>Adam Nalepka</i>		
2.	Nowe wyzwania inwestowania i finansowania projektów deweloperskich	-	17
	<i>Ewa Siemińska</i>		
3.	Ocena płynności finansowej nieruchomości wspólnot mieszkaniowych	-	29
	<i>Andrzej Muczyński, Adelajda Turbaczevska, Krystyna Rzepkowska</i>		
4.	Inwestycje towarzystw ubezpieczeniowych na rynku nieruchomości w Polsce i Wielkiej Brytanii. Studium przypadków	-	43
	<i>Rafał Wolski, Magdalena Załęczna</i>		
5.	Kształtowanie architektury domów i mieszkań z wykorzystaniem wyników badań preferencji mieszkaniowych Polaków	-	55
	<i>Ewa Stachura</i>		
6.	Prawne i finansowe uwarunkowania działalności deweloperskiej na polskim rynku mieszkaniowym	-	69
	<i>Magdalena Załęczna, Agata Antczak</i>		
7.	Uwarunkowania inwestowania na obszarach NATURA 2000	-	83
	<i>Katarzyna Kocur-Bera</i>		
8.	Mieszkania na wynajem jako warunek rozwoju rynku mieszkaniowego	-	95
	<i>Lechosław Nykiel</i>		
9.	Wartościowanie przestrzeni publicznych	-	111
	<i>Stawomir Palicki</i>		
10.	Suburbanizacja Szczecina i jej demograficzne efekty w latach 1995-2010	-	125
	<i>Sebastian Gnat</i>		
11.	Ocena ofert inwestycyjnych woj. warmińsko-mazurskiego oraz sposobów ich promocji	-	139
	<i>Wiesława Lizińska</i>		
12.	Sekurytyzacja a rozwój rynku nieruchomości	-	149
	<i>Konrad Żelazowski</i>		

13.	Zielone budownictwo - nowe wyzwania dla nieruchomości korporacyjnych	- 159
	<i>Piotr Tomski</i>	
14.	Decyzje o warunkach zabudowy jako instrument zarządzania przestrzenią w mieście Stargard Szczeciński	- 175
	<i>Maciej J. Nowak</i>	
15.	Szwedzki rynek nieruchomości mieszkaniowych w świetle światowego kryzysu finansowego	- 187
	<i>Katarzyna Suszyńska</i>	
16.	Fundusze inwestycyjne rynku nieruchomości w Polsce	- 199
	<i>Krzysztof Kowalke</i>	
17.	Sytuacja mieszkaniowa młodych małżeństw w świetle badań na lokalnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu	- 211
	<i>Łukasz Strączkowski</i>	
18.	Ocena efektywności inwestycji w nieruchomości mieszkaniowe w Bydgoszczy i Toruniu	- 227
	<i>Małgorzata Jaworek</i>	
19.	Migracja kapitału w skali globalnej a rynek nieruchomości	- 237
	<i>Karolina Czechowska</i>	
20.	Inwestycje w procesie odnowy miast - koncepcja oceny efektywności projektów	- 247
	<i>Anna Wojewnik-Filipkowska</i>	
21.	Ocena uwarunkowań nabywania nieruchomości w Polsce przez inwestorów zagranicznych	- 261
	<i>Małgorzata Szatucka, Aneta Szóstek</i>	
22.	Próba oceny wpływu nowej ustawy deweloperskiej na rynek nieruchomości w Polsce	- 273
	<i>Jarosław Szreder</i>	

IDENTYFIKACJA SYSTEMU ZARZĄDZANIA NIERUCHOMOŚCIAMI PRZEDSIĘBIORSTWA¹

Adam Nalepka

*Katedra Ekonomiki Nieruchomości i Procesu Inwestycyjnego
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
e-mail: nalepkaa@uek.krakow.pl*

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwo, nieruchomości przedsiębiorstw, zarządzanie nieruchomościami, system zarządzania,

Streszczenie

Problem zarządzania nieruchomościami przedsiębiorstw nie został dotąd właściwie rozpoznany. To uzasadnia prowadzenie badań w tym zakresie, celem wykrycia prawidłowości organizacji i funkcjonowania systemu zarządzania nieruchomościami przedsiębiorstw i stworzenia „teorii systemu”, niezbędnej do diagnozowania oraz usprawniania zarządzania nieruchomościami w konkretnych przedsiębiorstwach. W opracowaniu uporządkowano wiedzę o zarządzaniu nieruchomościami przedsiębiorstw oraz zaproponowano podejście badawcze, oparte na analizie przypadków.

1. Uwagi wstępne

Przedsięwzięcia badawcze sprowadzić można do dwóch zasadniczych rodzajów (etapów): poznawczo–teoretycznego i pragmatyczno–usprawniającego. Badania poznawczo–teoretyczne zmierzają do uchwycenia i wyjaśnienia istoty systemu (procesu, zjawiska), będącego przedmiotem badania. Koncentrują się one najczęściej wokół szukania odpowiedzi na pytania: jaka jest natura systemu?, jakie czynniki kształtują dany system?, jak system funkcjonuje?. Badania nurtu poznawczo – teoretycznego zmierzają do wykrycia prawidłowości organizacji i funkcjonowania badanego systemu i do stworzenia „teorii systemu”. Posiadając odpowiednią „teorię systemu” możliwe jest diagnozowanie konkretnych systemów oraz ich usprawnianie. Stanowi to przedmiot badań pragmatyczno–usprawniających. Tego typu badania podejmowane są przede wszystkim przez praktyków i zmierzają do świadomego kształtowania systemów (procesów, zjawisk).

Odnosząc powyższe uwagi do zarządzania nieruchomościami przedsiębiorstw, należy stwierdzić, że problem ten nie został dotąd właściwie rozpoznany i brak jest odpowiedniej teorii. Zarządzanie nieruchomościami przedsiębiorstw,

¹ Artykuł zrealizowano w ramach badań statutowych Katedry Ekonomiki Nieruchomości i Procesu Inwestycyjnego, Wydziału Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie nr 132/KENiPI/2/2011/S/611.

szczególnie w Polsce, uznać należy za nowy przedmiot badania, a badania zmierzać powinny do opracowania odpowiedniej teorii. Można, więc stwierdzić, że badania te winny mieć jeszcze charakter poznawczo-teoretyczny.

Większość przeprowadzonych w Polsce badań nad zarządzaniem nieruchomościami przedsiębiorstw oparta była na metodzie ankietowej (RYMARZAK, 2009), badania zaś i koncentrowały się na ustaleniu struktury rodzajowej nieruchomości, funkcji pełnionych przez nieruchomości, rodzaju praw do nieruchomości, formy zarządzania nieruchomościami i przesłanek jej doboru itp.

Celem niniejszego opracowania jest uporządkowanie wiedzy o zarządzaniu nieruchomościami przedsiębiorstw oraz zaproponowanie podejścia badawczego, opartego na opisie i analizie przypadków (case study), umożliwiającego lepsze poznanie tego systemu i opracowanie spójnej teorii zarządzania nieruchomościami przedsiębiorstw.

2. Nieruchomości w przedsiębiorstwie

Nieruchomości przedsiębiorstwa to obiekty wykorzystywane przez przedsiębiorstwo przede wszystkim do wytwarzania dóbr konsumpcyjnych i przemysłowych lub świadczenia usług oraz innych rodzajów działalności podejmowanych przez przedsiębiorstwo. Niezależnie o rodzaju prowadzonej działalności, nieruchomości przedsiębiorstwa, to przede wszystkim budynki i budowle przemysłowe, wyposażone w odpowiednie maszyny, urządzenia i instalacje. Zalicza się do nich również obiekty magazynowe i infrastrukturę techniczną, drogową, kolejową. Nieruchomości przedsiębiorstw są najczęściej zorganizowane w formie tzw. parków przemysłowych, na które, obok budynków i budowli wykorzystywanych na potrzeby produkcji, składają się budynki wykorzystywane dla celów biurowych, socjalnych, naukowych, badawczych, doświadczalnych itp.

Strukturę rodzajową nieruchomości przedsiębiorstw przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Struktura rodzajowa nieruchomości przedsiębiorstw w Polsce

Rodzaj nieruchomości	Udział
Przemysłowe	60,2 %
Biurowe	19,0 %
handlowo - usługowe	10,8 %
logistyczno - magazynowe	6,0 %
Specjalne	2,6 %
rekreacyjne i wypoczynkowe	1,0 %
Mieszkalne	0,4 %

Źródło: (RYMARZAK, 2009, s. 131).

Nieruchomości, jako składniki majątku przedsiębiorstwa mogą być także klasyfikowane ze względu na ich wiek, co służy przede wszystkim określeniu stopnia ich zużycia i podejmowaniu decyzji w zakresie zmiany ich stanu (remont, modernizacja, przebudowa, rozbudowa).

Nieruchomości przedsiębiorstw zostały określone w międzynarodowych standardach wyceny określone jako zasoby szczególnego przeznaczenia, generujące dochód. Przykładami takich nieruchomości mogą być huty, rafinerie, spalarnie odpadów, hotele, stacje benzynowe itd. (RAMIAN 2007, s. 50). Nieruchomości przedsiębiorstw, ze względu na swoje cechy fizyczne i ekonomiczne, rzadko podlegają samodzielnemu obrotowi. Ich sprzedaż lub obciążanie prawami zobowiązaniami następuje prawie wyłącznie wraz z działającym podmiotem gospodarczym lub jego częścią.

Analiza funkcji posiadanych przez przedsiębiorstwa nieruchomości pozwala również wskazywać inne niż operacyjne cele posiadania (nabycia). Stąd ważne i praktyczne znaczenie ma klasyfikacja nieruchomości przedsiębiorstwa wg celu nabycia (ekonomicznego wykorzystywania). Przy zastosowaniu tego kryterium wyróżnić można trzy podstawowe kategorie nieruchomości (KONOWALCZUK 2009, s. 32):

- operacyjne,
- inwestycyjne,
- obrotowe.

Klasyfikację nieruchomości, przy wykorzystaniu powyższego kryterium przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2

Klasyfikacja nieruchomości przedsiębiorstwa wg celu nabycia
(ekonomicznego wykorzystywania)

OPERACYJNE					INWESTYCYJNE			OBROTOWE	
podstawowe			nadmiarowe		czynszowe	kapitałowe	w trakcie budowy	towary	zapasy
ogólnego przeznaczenia	specjalistyczne	w trakcie budowy	trwale zbudne	mieszkaniowe i socjalne					

Źródło: (KONOWALCZUK 2009 s. 33).

Nieruchomości operacyjne służą przede wszystkim do prowadzenia podstawowej, operacyjnej działalności przedsiębiorstwa (produkcyjnej, handlowej, usługowej), tworząc jego potencjał gospodarczy. Pozostają one w ewidencji środków trwałych. Nieruchomościom operacyjnym przedsiębiorstwa nie można w sposób bezpośredni przypisać konkretnych przepływów pieniężnych. Przepływy te są wynikiem odpowiedniego sprzężenia wszystkich czynników wytwórczych przedsiębiorstwa, a nie tylko samych nieruchomości (HENZEL 2001). Przepływy te zawierają efekty synergiczne, związane z określoną organizacją struktury biznesowej przedsiębiorstwa (KONOWALCZUK 2009 s. 34). Korzyści ekonomiczne posiadania i wykorzystywania nieruchomości przedsiębiorstw można więc mierzyć tylko pośrednio dla całego przedsiębiorstwa lub jego wydzielonych części (zakładów, wydziałów produkcyjnych).

Podstawowa część nieruchomości przedsiębiorstwa pełni funkcje operacyjne, polegające na stwarzaniu odpowiednich warunków do sprawnego przebiegu procesu produkcyjnego (hale produkcyjne, warsztaty), składowania zapasów i/lub materiałów, wyrobów oraz przechowywania posiadanego sprzętu (magazyny, garaże, wiaty).

Nieruchomości operacyjne dzieli się dalej na nieruchomości podstawowe i nadmiarowe.

Kolejną grupę nieruchomości przedsiębiorstw stanowią nieruchomości **inwestycyjne**. Nieruchomości inwestycyjne zapewniają bezpośrednie korzyści finansowe z tytułu wynajmu (wyzierżawienia) oraz korzyści z tytułu aprecjacji zainwestowanego kapitału (ŚMIETANA 2011). Zainwestowany kapitał w nieruchomości inwestycyjne jest odzyskiwany w sposób bezpośredni, w formie wpływów z wynajmu lub wydzierżawienia tej nieruchomości. Aprecjacja zainwestowanego kapitału w długim horyzoncie czasowym też jest celem przedsiębiorstw angażujących środki finansowe w nabycie takich nieruchomości. W praktyce inwestor oczekuje zarówno maksymalizacji bieżących wpływów jak i wzrostu wartości, które razem determinują efektywność zaangażowanego w te nieruchomości kapitału.

Kolejną grupę nieruchomości przedsiębiorstw stanowią nieruchomości **obrotowe**. Nieruchomości obrotowe są przeznaczone na sprzedaż w ramach działalności przedsiębiorstwa. Mogą być one ewidencjonowane jako towar, nabyte do dalszej odsprzedaży lub zapas, czyli nieruchomości wytworzone w ramach działalności przedsiębiorstwa (np. deweloperskiej) i przeznaczone do sprzedaży np. lokale mieszkalne, biurowce (KONOWALCZUK 2009 s. 34).

3. Znaczenie nieruchomości w przedsiębiorstwie

Nieruchomości pełnią wiele różnych funkcji w przedsiębiorstwie. Te funkcje można analizować z różnych punktów widzenia i wskazywać różne układy tych funkcji.

M. Bryx wyróżnia następujące cztery funkcje spełniane przez nieruchomości przedsiębiorstwa: technologiczne, ekonomiczne, organizacyjne i prestiżowe (WPROWADZENIE 2005, s. 43).

Podstawową funkcją nieruchomości przedsiębiorstwa jest znaczenie **technologiczne**. Proces technologiczny wymaga „obudowanej przestrzeni”, bez której nie można realizować podstawowych celów przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia tej funkcji nie jest konieczne posiadanie prawa własności do nieruchomości, a jedynie możliwość ich swobodnego, zgodnego z potrzebami procesu technologicznego, użytkowania. Stąd można wnosić, że przedsiębiorstwa mogą wynajmować nieruchomości. Jak wykazują badania, systematycznie maleje udział nieruchomości własnych w zasobie nieruchomości, jakim przedsiębiorstwa władają i wynosi poniżej 50% (RYMARZAK 2009 s. 28). Znaczenie **ekonomiczne** nieruchomości zależy od tego, czy przedsiębiorstwo posiada prawo własności, czy je najmuje. W obu przypadkach nieruchomości są dla przedsiębiorstwa źródłem kosztów. Jednak w przypadku posiadania prawa własności, nieruchomości:

- wymagają racjonalnego zarządzania,
- stanowią znaczącą pozycję w aktywach przedsiębiorstwa,
- dają różne możliwości ich wykorzystania w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa.

W przypadku najmu nieruchomości stanowią określone źródło kosztów, ale nie stwarzają innych problemów, ponieważ za prawidłowe funkcjonowanie nieruchomości odpowiada z reguły zarządca, opłacany przez właściciela nieruchomości. W każdym przypadku przedsiębiorstwo poszukuje możliwości obniżania kosztów użytkowania nieruchomości. Struktura rodzajowa nieruchomości przedsiębiorstwa i ich przestrzenne rozmieszczenie kształtują funkcję **organizacyjną** nieruchomości. Skutkuje to odpowiednią organizacją i rytmem funkcjonowania przedsiębiorstwa. Zauważa się tendencję do lokalizowania przedsiębiorstwa lub jego wyodrębnionych jednostek organizacyjnych (zakładów) na terenie jednej nieruchomości. Wpływa to bowiem na większą sprawność organizacji procesów funkcjonowania i niższe koszty przedsiębiorstwa. Znaczenie **prestiżowe** nieruchomości też nie podlega dyskusji. Wiele firm, szczególnie doradczych, prawniczych, finansowych, nastawionych na obsługę bogatych klientów, jest zainteresowanych prestiżowymi lokalizacjami oraz wysokim standardem nieruchomości.

Podstawową funkcją przemysłowych nieruchomości operacyjnych jest funkcja technologiczna, polegająca na stwarzaniu odpowiednich warunków do przebiegu procesu produkcyjnego. Nieruchomości przedsiębiorstwa pełnią również funkcje pomocnicze, poprzez umożliwianie realizację takich procesów jak np. zarządzanie, obsługa administracyjna i księgową, działalność naukowo - badawczą, itp. (budynki biurowe, narzędziownie, prototypownie itd.). Nieruchomości mogą także pełnić funkcje dodatkowe, gdy niewykorzystywane w procesach funkcjonowania przedsiębiorstwa, są wynajmowane lub wdzierżawiane, stanowiąc dodatkowe źródło dochodu dla przedsiębiorstwa.

Mając na uwadze fakt, że ta część majątku przedsiębiorstwa także zużywa się stopniowo przenosząc swoją wartość na wytwarzane produkty, czego wyrazem jest amortyzacja, można wskazać na funkcję inwestycyjną. Kapitał amortyzacyjny staje się źródłem finansowania inwestycji rzeczowych, prowadzących do odtworzenia zużytego zasobu nieruchomości lub tworzenia nowego, o charakterze, wielkości i strukturze niezbędnej dla dalszego prowadzenia lub poszerzenia działalności produkcyjnej.

Dokonana klasyfikacja nieruchomości, ze względu na pełnione funkcje, jest istotna, ze względu na fakt, iż struktura nieruchomości, czy ujmując szerzej środków trwałych przedsiębiorstwa, przekłada się na cele i strategię, jakie może podejmować przedsiębiorstwo w swojej działalności gospodarczej i procesach rozwojowych. Różnicowanie rodzajowe i funkcjonalne nieruchomości znajduje także odzwierciedlenie w procesach gospodarowania nieruchomościami przedsiębiorstwa oraz specyfice obszarów zarządzania nimi.

3. Zarządzanie nieruchomościami przedsiębiorstw

Zarządzanie nieruchomościami w przedsiębiorstwie obejmuje ich pozyskiwanie, gromadzenie, wykorzystywanie, zbywanie, likwidację, odtwarzanie oraz remontowanie (ZARZĄDZANIE 2004 s. 140). Przedmiotem zarządzania są obiekty produkcyjne, magazynowe, biurowe, socjalne i inne, stanowiące własność przedsiębiorstwa, przy pomocy których przedsiębiorstwo prowadzi działalność gospodarczą o charakterze produkcyjnym lub usługowym.

Zasadniczym celem zarządzania nieruchomościami przedsiębiorstwa jest takie gospodarowanie nimi, aby jak najbardziej efektywnie i jak najdłużej służyły przedsiębiorstwu. Zarządzanie nieruchomościami przedsiębiorstwa ma bezpośredni wpływ na jego wyniki produkcyjne i ekonomiczne. Ciągłe zmiany, ilościowe jak i jakościowe, zachodzące w działalności przedsiębiorstw pociągają za sobą konieczność zmian ilościowych, rodzajowych i strukturalnych w zasobie nieruchomości.

Zarządzanie nieruchomościami przedsiębiorstwa najczęściej wiąże się z zapewnieniem jak najlepszego realizowania przez te obiekty funkcji użytkowych, wynikających z zakresu działania przedsiębiorstwa. Specyfika zarządzania nieruchomościami przemysłowymi wynika m.in. z faktu, iż są one zajmowane przez właścicieli – przedsiębiorstwa – i wykorzystywane jako miejsce produkcji czy też składowania zapasów. Stąd zakres funkcji zarządzania rzadko obejmuje zarządzanie najmem. Natomiast szczególnego znaczenia nabiera sprawność i niezawodność techniczna obiektów i związanych nimi maszyn, urządzeń i narzędzi, utrzymanie ich w dobrym stanie technicznym, zapewnienie bezpieczeństwa użytkowania oraz minimalizacja kosztów eksploatacji. Często nieruchomości te odznaczają się bardzo specjalistycznym charakterem. Stąd też poprawne zarządzanie takimi nieruchomościami wymaga posiadania wysoce specjalistycznej wiedzy technicznej i traktowania zadań z zakresu technicznego utrzymania obiektów jako priorytetowych. Duże znaczenie odgrywają też kwestie

bezpieczeństwa i przestrzegania, niejednokrotnie bardzo surowych, norm w tym zakresie. Zdecydowanie mniejsze znaczenie mają natomiast zadania związane z analizą rynku nieruchomości, trendów rynkowych oraz działania marketingowe.

Nie należy tu zapominać o nieruchomościach przedsiębiorstwa spełniających funkcje inwestycyjne i obrotowe, które służą innym celom i wymagają innej strategii zarządzania. W dalszym ciągu rozważań uwaga zostanie skoncentrowana na nieruchomościach operacyjnych.

Specyfika zarządzania nieruchomościami operacyjnymi przedsiębiorstwa wynika m.in. z faktu, iż są one zajmowane przez właścicieli – przedsiębiorstwa i wykorzystywane jako miejsce produkcji, składowania zapasów i prowadzenia procesów zarządzania oraz procesów wspomagających zarządzanie. Te przesłanki sprawiają, że przy zarządzaniu nieruchomościami przedsiębiorstwa oczekuje się realizacji następujących celów, wg ich ważności (RYMARZAK 2009 s. 45):

- minimalizacja kosztów utrzymania i obsługi nieruchomości,
- wspieranie potrzeb kluczowych jednostek organizacyjnych przedsiębiorstwa,
- zapewnienie powierzchni niezbędnej dla rozwoju przedsiębiorstwa,
- restrukturyzacja aktywów (środków trwałych) przedsiębiorstwa,
- racjonalizacja zatrudnienia w gospodarowaniu nieruchomościami,
- dbanie o wizerunek przedsiębiorstwa, poprzez utrzymywanie nieruchomości dobrym stanie technicznym i estetycznym,
- wprowadzanie nowoczesnych rozwiązań i usprawnień nieruchomości, podnoszących ich sprawność operacyjną,
- racjonalizacja powierzchni przypadającej na pracownika.

Analiza tych celów prowadzi do przekonania, że zarządzanie nieruchomościami przedsiębiorstwa musi być ściśle zintegrowane i skoordynowane z zarządzaniem innymi obszarami funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Spośród możliwych systemów zarządzania nieruchomościami: bezpośredni, pośredni, zleceńowy, przedsiębiorstwa wykorzystują najczęściej system bezpośredni (właścicielski) (NALEPKA 2006 s. 36). Za podstawowe przesłanki wyboru systemu właścicielskiego do zarządzania nieruchomościami przedsiębiorstw uznaje się (RYMARZAK 2009 s. 138):

- duży związek nieruchomości z podstawową działalnością przedsiębiorstwa,
- brak uzależnienia od zewnętrznego zarządcy,
- zagrożenie utraty poufnych informacji przedsiębiorstwa,
- wysokie ceny usługi zarządzania nieruchomościami,
- konieczność koordynacji i kontroli pracy dostawców usług,
- obawa przed utratą doświadczenia,
- obawa przed obniżeniem jakości zarządzania,
- obawa przed redukcją zatrudnienia,

- brak możliwości zapewnienia odpowiedniej jakości zarządzania przez zewnętrzną firmę zarządzającą.

Zadania związane z zarządzaniem nieruchomościami przedsiębiorstwa realizują różne stanowiska, komórki i jednostki organizacyjne. Podstawowe funkcje tych członów organizacyjnych najczęściej skoncentrowane są na działalności podstawowej (obsługa procesów związanych z wytwarzaniem wyrobów lub świadczeniem usług), a realizacja określonych zadań z zakresu zarządzania nieruchomościami traktowane jest przez nie jako zadanie dodatkowe, mniej ważne. Zgodnie z ogólnymi zasadami organizacji i funkcjonowania przedsiębiorstwa nadzór nad całością funkcji, w tym i zarządzaniem majątkiem, sprawuje dyrektor naczelny (prezes).

Nieruchomości przedsiębiorstwa, tak jak inne nieruchomości, wymagają zarządzania w ramach trzech obszarów: zarządzania techniką, czyli utrzymaniem zdolności eksploatacyjnej, zarządzania powierzchnią i ewentualnie, w pewnym ograniczonym zakresie, najmem oraz zarządzania finansami, zapewniając racjonalizację kosztów gospodarowania.

4. Metodyka identyfikacji systemu zarządzania nieruchomościami przedsiębiorstwa

Prowadzone dotąd badania nad zarządzaniem nieruchomościami przedsiębiorstw w Polsce oparte były przede wszystkim na metodach ankietowych (RYMARZAK 2009) i umożliwiały co najwyżej określenie ogólnych tendencji w zakresie zarządzania nieruchomościami przedsiębiorstw. Nie pozwalają one jednak na diagnozę organizacyjną tych procesów w poszczególnych, wybranych przedsiębiorstwach i formułować propozycje doskonalenia tych procesów.

Mając ogólne wyobrażenie o organizacji zarządzania nieruchomościami przedsiębiorstwa, należy w każdym przypadku identyfikować i diagnozować proces zarządzania nieruchomościami w konkretnym przedsiębiorstwie, aby formułować merytoryczne oceny i proponować kierunki usprawniania (racjonalizacji) tych procesów. Brakuje jednak odpowiednich, efektywnych do tego.

Zadania związane z zarządzaniem nieruchomościami przedsiębiorstwa realizują różne jednostki, komórki i stanowiska organizacyjne. W celu identyfikacji członów organizacyjnych realizujących zadania z zakresu zarządzania nieruchomościami przedsiębiorstw należy dokonać analizy schematu organizacyjnego i regulaminu organizacyjnego przedsiębiorstwa oraz zakresu czynności poszczególnych jednostek, komórek i stanowisk organizacyjnych, aby wskazać te, które uczestniczą w szeroko rozumianym zarządzaniu nieruchomościami przedsiębiorstwa. W wyniku takiego postępowania można ustalić człony organizacyjne uczestniczące w zarządzaniu nieruchomościami przedsiębiorstwa. Efektywnym narzędziem do identyfikacji systemu zarządzania nieruchomościami w wybranym przedsiębiorstwie może być zastosowanie wykresu Hijmansa. Do przedstawienia zadań procesu zarządzania

nieruchomościami i zobrazowania podziału zadań między poszczególne stanowiska, komórki lub jednostki organizacyjne można wykorzystać odpowiednie funkcje kompetencyjne.

Arkusze wykresu Hijmansa przedstawiono w tabeli 3. W boczku tabeli (kolumna 1 i 2) przedstawione mogą być zadania realizowane w ramach poszczególnych obszarów zarządzania nieruchomościami. Natomiast w główce tabeli uwzględnić można stanowiska, komórki, jednostki organizacyjne uczestniczące w realizacji procesu zarządzania nieruchomościami. W polu tabeli wpisuje się, przy pomocy określonych symboli literowych, udział poszczególnych członów organizacyjnych w realizacji procesu zarządzania (funkcje kompetencyjne).

Tabela 3

Wykres Hijmansa dla identyfikacji systemu zarządzania nieruchomościami przedsiębiorstwa

		Szczegółowe funkcje zarządzania nieruchomościami	Komórki / stanowiska org. przedsiębiorstwa					
Obszary zarządzania	1. zarządzanie techniką	zapewnienie sprawności funkcjonalnej obiektu i wszystkich urządzeń,						
		zapewnianie bezpieczeństwa eksploatacji,						
		przeprowadzanie konserwacji, remontów bieżących i kapitalnych,						
		inne czynności techniczno-operacyjne,						
		prowadzenie i przechowywanie dokumentacji technicznej,						
		modernizacje budynków i budowli, rozbudowa i nadbudowa,						
		kierowanie służbami technicznymi, realizującymi te zadania,						
	itp.							
	2. zarządzanie pow. i wynajmem	optymalne wykorzystywanie powierzchni nieruchomości,						
		zapewnienie dostarczania usług podstawowych,						
		zawieranie umów z dostawcami mediów						
		organizacja ochrony obiektów,						
		ewent. zarządzanie najmem powierzchni,						
		dbanie o jakość pracy personelu obsługującego nieruchomość.						
	3. zarządzani	itp.						
		kalkulacje kosztów utrzymania nieruchomości,						
		podjęcie decyzji dotyczących finansowania eksploatacji, rozliczanie inwestycji,						

	obliczanie efektywności planowanych i zrealizowanych działań,						
	fakturowanie i windykacja należności,						
	ubezpieczenia nieruchomości,						
	rozliczanie kosztów eksploatacyjnych,						
	regulowanie zobowiązań						
	itp.						

Źródło: opracowanie własne.

Charakter powiązań organizacyjnych (funkcje kompetencyjne) poszczególnych członów organizacyjnych związanych z realizacją wybranych funkcji zarządzania nieruchomościami, zaprezentowany w wykresie Hijmansa należy rozumieć stosownie do poniższych wyjaśnień.

Tabeli 4

Powiązania organizacyjne członów organizacyjnych przedsiębiorstwa związane z realizacją funkcji zarządzania nieruchomościami

I – informacja	obowiązek przekazywania funkcji odpowiednio przygotowanych informacji, koniecznych do wykonania czynności warunkujących spełnienie tej funkcji,
W – wykonanie	obowiązek wykonania pracy podstawowej, bez której funkcja nie byłaby spełniona,
U – udział	obowiązek uczestniczenia w realizacji funkcji poprzez m.in. udział w naradzie, wymianę poglądów, zgłaszanie propozycji i wniosków itp.
D – decyzja	obowiązek podejmowania ostatecznych decyzji, polegających na dokonywaniu wyboru kierunku lub sposobu działania, w przedmiocie spełniania określonej funkcji zarządzania nieruchomością,
N – nadzór	obowiązek bezpośredniego nadzorowania przebiegu wykonywania pracy podstawowej i współdziałania wykonawcy z innymi jednostkami w ramach danej funkcji, z pełną znajomością prowadzonych spraw,
K – kontrola	obowiązek bezpośredniego, wykonawczego sprawdzania przebiegu wykonywania pracy podstawowej - przed, podczas i po jej wykonaniu - w celu wyeliminowania nieprawidłowości merytorycznych i organizacyjnych.

Źródło: opracowanie własne, na podstawie (STRZELECKI 1985).

Wykres Hijmansa można czytać i analizować wierszami lub kolumnami.

Analiza wykresu wierszami dostarcza informacji o sposobie (procedurze) realizacji danej funkcji. Można więc ustalić udział wyróżnionych członów organizacyjnych w realizacji danej funkcji. Ten ogólny zarys procedury realizacji danej funkcji powinien być odpowiednio precyzowany i formalizowany

w instrukcjach organizacyjnych. Stanowiąc może on także podstawę diagnozy organizacyjnej procedur realizacji poszczególnych funkcji i prowadzić do formułowania kierunków usprawnień.

Analiza wykresu kolumnami dostarcza informacji o zakresie zadań poszczególnych, wyróżnionych członów organizacyjnych, związanych z realizacją celu systemu. Informacje te po odpowiedniej obróbce stanowią podstawę do opracowania zakresów działania (kart funkcji) poszczególnych członów organizacyjnych oraz regulaminu organizacyjnego. Mogą być również wykorzystywane do diagnozy organizacyjnej zakresów działania poszczególnych członów organizacyjnych i formułowania propozycji zmian usprawniających i racjonalizujących ich zakresy działania.

5. Uwagi końcowe

Zarządzanie nieruchomościami przedsiębiorstw nie zostało dotąd właściwie przebadane. To uzasadnia prowadzenie badań zmierzających do wykrycia prawidłowości organizacji i funkcjonowania systemu zarządzania nieruchomościami przedsiębiorstw. W opracowaniu uporządkowano wiedzę o zarządzaniu nieruchomościami przedsiębiorstw oraz zaproponowano podejście badawcze, oparte na analizie przypadków.

6. Literatura

- HENZEL H. 2001. Gospodarowanie nieruchomościami przedsiębiorstw, „Zeszyty Naukowe UE Katowice – Studia Ekonomiczne” nr 74, s. 139
- KONOWALCZUK J. 2009. *Wycena nieruchomości przedsiębiorstw*. Wyd. C.H.Beck, Warszawa, s. 32, 34
- NALEPKA A. 2006. *Zarządzanie nieruchomościami*. Wybrane zagadnienia, Wyd. AE Kraków, 36 i n.
- RAMIAN T. 2007. *Pomiar wartości dochodowej nieruchomości przedsiębiorstw szczególnego przeznaczenia i jej wykorzystanie w procesie decyzyjnym*. „Zeszyty Naukowe AE Katowice – Studia Ekonomiczne” nr 44, s. 50.
- RYMARZAK M. 2009. *Zarządzanie nieruchomościami przedsiębiorstw w Polsce*. CeDeWu.pl Wydawnictwa Fachowe, Warszawa s. 45, 131
- STRZELECKI T. 1985. *Poradnik doskonalenia struktury zarządzania i ustalania wielkości zatrudnienia*, TNOiK Warszawa.
- ŚMIETANA K. 2011. *Koncepcja analizy ekonomicznej nieruchomości inwestycyjnych*. „Studia Ekonomiczne – Zeszyty Naukowe UE Katowice” nr 74, s. 167
- WPROWADZENIE do zarządzania nieruchomościami. 2005. Red. M Bryx, Poltext, Warszawa, s. 43
- ZARZĄDZANIE przedsiębiorstwem. 2004. Red. M. Strużycki, Wydanie II, Difin, Warszawa, s.140

IDENTIFICATION OF REAL ESTATE MANAGEMENT SYSTEM IN ENTERPRISE

Adam Nalepka

Department of Real Estate and Investment Economics

Cracow University of Economics

e-mail: nalepkaa@uek.krakow.pl

Key words: *enterprise, corporate assets, enterprise asset management, management system*

Abstract

Despite the many research and approaches that have been made to the problem of corporate real estate management, we have a long way to go before we understand this issues especially in Polish context. The author proposes methodology to identify property management system in an enterprise. Such a methodology created from the perspective of systems theory can deliver practical postulates that rationalize property management system in the enterprise. Presented methodology can be used especially in case study research.

NOWE WYZWANIA INWESTOWANIA I FINANSOWANIA PROJEKTÓW DEWELOPERSKICH

Ewa Siemińska

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Katedra Inwestycji i Nieruchomości

e-mail: ewahsiem@econ.uni.torun.pl

Słowa kluczowe: *deweloper, rynek nieruchomości mieszkaniowych, kryzys gospodarczy*

Streszczenie

W opracowaniu zostaną zaprezentowane aktualne uwarunkowania związane z finansowaniem oraz realizacją projektów inwestycyjnych na rynku nieruchomości, uwzględniające kryzysowe środowisko gospodarcze rynku deweloperskiego. Problemy te zostaną przedstawione w kontekście nowych regulacji prawnych tj. rekomendacje nadzoru finansowego obligujące sektor bankowy do większej dbałości o bezpieczeństwo finansowania różnych projektów inwestycyjnych oraz wchodząca w życie dnia 29 kwietnia 2012 r. ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego obligująca deweloperów do zachowania określonych zasad ochrony wpłat dokonywanych przez nabywcę nieruchomości.

1. Wprowadzenie

Rynek nieruchomości w Polsce, podobnie jak i w wielu innych krajach, przeżywa trudny okres zmian systemowych związanych z globalnym kryzysem gospodarczym. Mimo, iż gospodarka polska na tle innych krajów nie wypada źle pod względem wielu wyników ekonomicznych, jednak skutki międzynarodowych zawirowań są odczuwalne w wielu segmentach rynku. Ponadto, wprowadzane ponadnarodowe i w ślad za nimi narodowe regulacje dotyczące zwłaszcza wzmocnienia sektora finansowego wywołują dodatkowo konieczność ich uwzględnienia w biznesowych strategiach wielu podmiotów.

Celem niniejszego opracowania jest próba przedstawienia środowiska biznesowego deweloperów mieszkaniowych w Polsce, w którym u progu 2012 r. pojawiły się nowe regulacje prawne, wymagające działań dostosowawczych zarówno w finansowym, jak i operacyjnym/inwestycyjnym obszarze działalności. Uwaga zostanie zwrócona zwłaszcza na zapisy rekomendacji KNF dotyczących zaostżenia polityki kredytowej banków oraz tzw. ustawę deweloperską, które na tle aktualnie odnotowywanej nadpodaży mieszkań nie napawają optymistycznie branży deweloperskiej. Po bardzo dla niej dobrym okresie dynamicznego wzrostu oraz rekordowych zysków, nastąpił dla wielu firm trudny czas strategii przetrwania, której może nie wytrzymać część zwłaszcza małych, słabych kapitałowo przedsiębiorstw. Z pewnością bowiem aktualna sytuacja rynkowa sektora

budownictwa mieszkaniowego generuje wiele ryzyk zarówno natury finansowej, jak i inwestycyjnej, których kumulacja w określonym czasie wymaga dużej odporności i umiejętnego zarządzania. Równolegle jednak, jak podkreślają eksperci, dla jednych będzie to swoistym *stress testem* w brzegowych warunkach funkcjonowania, dla niektórych zaś odwrotnie - wykorzystaniem szans pojawiających się w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu rynkowym.

2. Nowe regulacje prawne dotyczące finansowania i realizacji projektów inwestycyjnych na rynku nieruchomości

Na fali globalnych burzliwych zdarzeń zapoczątkowanych w połowie 2007 r., a które powróciły z nową siłą w 2011 r. dotyczących wielu ogniw sektora finansowego (w tym zwłaszcza: finansów publicznych, wspólnej waluty, agencji ratingowych, problemów z sieciowymi, globalnymi bankami, regulatorów takich jak m. in. instytucje nadzorcze głównie na ponadnarodowym poziomie, itd.), w Polsce sektor ten jest pozytywnie oceniany pod względem bezpieczeństwa. Trzeba jednak zaznaczyć, iż w ślad za regulacjami Komitetu Bazylejskiego (tzw. Bazylea III i IV) oraz zaleceniami Unii Europejskiej dotyczącymi tzw. antycyklicznych stabilizatorów koniunktury oraz buforów płynnościowych [KLUZA 2010; PRUSKI 2010; SIEMIŃSKA 2011; *Basel III liquidity... 2012*; *Global liquidity - concept... 2011*], Komisja Nadzoru Finansowego wprowadza i modyfikuje wiele regulacji ostrożnościowych dotyczących sektora bankowego finansującego m.in. rynek nieruchomości. Warto wspomnieć tutaj chociażby tzw. rekomendacje T, J, R, czy S (I i II), które stanowiąc zalecenia nadzorczy finansowego są przez niego monitorowane i wymagane [www.knf.gov.pl]:

- Rekomendacja T - wprowadzona 2-etapowo w życie w 2010 r. jest zbiorem zasad dotyczących udzielania kredytów detalicznych, z uwzględnieniem rzetelnego badania zdolności kredytowej klienta i związanego z tym m.in. właściwego określenia tzw. dochodu netto, poziomu tzw. wskaźnika LTV (ang. *Loan to value*) przy udzielaniu kredytów walutowych oraz dopuszczalnego poziomu limitów relacji wydatków do dochodów,
- Rekomendacja J - stanowi zbiór zasad dotyczących dobrych praktyk w zakresie tworzenia przez banki wiarygodnych baz danych o rynku nieruchomości w celu właściwego i jakościowo dobrego zarządzania ryzykiem kredytowym, w tym zwłaszcza dla weryfikacji wartości przyjmowanych zabezpieczeń oraz monitorowania zmian ryzyka portfela kredytowego banków,
- Rekomendacja R dotycząca zasad identyfikacji bilansowych ekspozycji kredytowych, które utraciły wartość, wyznaczania odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości bilansowych ekspozycji kredytowych oraz rezerw na pozabilansowe ekspozycje kredytowe,
- zmodyfikowana w styczniu 2011 r. Rekomendacja S (II) dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi finansującymi nieruchomości oraz zabezpieczonymi hipotecznie, której większość zapisów

weszła w życie w 2011 r., zaś część w dniu 1 stycznia 2012 r. (chodzi tutaj o rekomendacje nr 6, 7, 9, 10, 11, 12, 16, 20 i 21; www.knf.gov.pl). Wspomniane modyfikacje mają na celu przede wszystkim zwiększenie jakości i skuteczności zarządzania ryzykiem portfeli kredytowych banków, w tym m.in.:

- ograniczenie udzielania walutowych detalicznych ekspozycji kredytowych związanych z nieruchomościami poprzez ustalenie maksymalnego poziomu relacji wydatków na obsługę zobowiązań kredytowych do średnich dochodów netto kredytobiorcy w wysokości 42%,
- przyjmowanie maksymalnie 25-letniego okresu kredytowania przy badaniu zdolności kredytowej klienta, bez względu na faktyczny okres ekspozycji,
- dbałość o adekwatność wartości zabezpieczenia hipotecznego w stosunku do wartości ekspozycji kredytowej w całym okresie trwania umowy kredytowej.

Generalnie rekomendacje te związane są z coraz większym zaangażowaniem sektora bankowego w ekspozycje kredytowe zabezpieczone hipotecznie i finansujące nieruchomości, a tym samym coraz większym ryzykiem dla kondycji finansowej banków, zwłaszcza, że dla wielu z nich ekspozycje kredytowe dotyczące nieruchomości dominują w ich portfelach. Z kolei wspomniana kondycja finansowa sektora bankowego jest fundamentalnym czynnikiem warunkującym bezpieczeństwo finansowe całej gospodarki. Konieczna jest zatem kontrola ryzyka i odpowiednie nim zarządzanie nie tylko na poziomie wewnątrzbankowym, ale także i nadzorczym. Jest to tym bardziej aktualny problem, że bieżące raporty finansowe wskazują na pogarszanie się jakości portfela kredytowego banków w Polsce. Dodatkowym ryzykogenym problemem jest bardzo turbulentny globalny rynek walutowy, co nie pozostaje bez wpływu na ryzyko kredytów walutowych dominujących jeszcze do niedawna w portfelach wielu banków.

Nie wdając się w szersze analizy i oceny skutków działania powyższych rekomendacji warto zwrócić uwagę, iż dotyczą one zarówno popytowej, jak i podaźowej strony rynku nieruchomości, bowiem oddziałują na potencjalnych klientów indywidualnych i korporacyjnych zgłaszających chęć zakupu określonych nieruchomości, ale z drugiej strony także deweloperów zainteresowanych lewarowaniem przygotowywanych projektów. Tym ostatnim bowiem coraz trudniej sfinansować inwestycje kredytem bez wkładu własnego oraz wykazania wymaganego przez banki poziomu przedsprzedaży czy najmu budowanych powierzchni (najczęściej wynoszącego co najmniej 25-30%). Wkład własny jest także dzisiaj wymagany od klientów indywidualnych zainteresowanych podjęciem kredytu hipotecznego. Z kolei wspomniany wyraźny nacisk nadzorca na maksymalną redukcję ryzyka walutowego w działalności kredytowej banków spowodował w wielu z nich całkowite wycofanie z oferty

kredytów walutowych bądź też bardzo radykalne ich ograniczenie wynikające z wyższych wymagań finansowych stawianych potencjalnym kredytobiorcom.

Kolejną regulacją dotyczącą rynku nieruchomości jest ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (Dz. U. Nr 232, poz. 1377) - tzw. ustawa deweloperska, której celem jest w zamyśle ustawodawcy „...ochrona praw nabywcy, wobec którego deweloper zobowiązuje się do ustanowienia odrębnej własności lokalu mieszkalnego i przeniesienia własności tego lokalu na nabywcę, albo do przeniesienia na nabywcę własności nieruchomości zabudowanej domem jednorodzinnym...” [art. 1 Ustawy z dn. 16 września 2011 r. o ochronie...]. Ustawa, która weszła w życie 29 kwietnia 2012 r. nakłada na dewelopera szereg obowiązków o charakterze informacyjno-prawnym związanych zwłaszcza z:

- 1) Ochroną środków wpłacanych przez nabywcę za pomocą otwartych lub zamkniętych mieszkaniowych rachunków powierniczych (MRP) - czyli rachunków powierniczych należący do dewelopera, które służą do gromadzenia wpłat dokonywanych przez nabywcę, na cele określone w umowie deweloperskiej, a których wypłata następuje zgodnie z harmonogramem przedsięwzięcia deweloperskiego określonego w tej umowie - dla rachunków otwartych, bądź też jednorazowo, po przeniesieniu na nabywcę prawa do lokalu - dla rachunków zamkniętych. Przy czym, co ważne z punktu widzenia i nabywcy i dewelopera, ten ostatni może wykorzystywać wypłacone środki wyłącznie na realizację projektu, dla którego prowadzony jest dany rachunek. Deweloper zatem nie będzie mógł - jak dotychczas - wykorzystywać ich do sfinansowania realizowanych na bieżąco prac, ale niekoniecznie dotyczących lokalu dla konkretnego wpłacającego. Ponadto koszty obsługi wspomnianych rachunków obciążają dewelopera;
- 2) Przygotowaniem i nieodpłatnym dostarczeniem zainteresowanej osobie prospektu informacyjnego o danym przedsięwzięciu inwestycyjnym przed zawarciem umowy deweloperskiej;
- 3) Treścią umowy deweloperskiej, która - zgodnie z zapisami ustawy zawarta w formie aktu notarialnego - specyfikuje bardzo dokładnie wszelkie informacje o nieruchomości, na której ma zostać zrealizowane przedsięwzięcie, tj. m.in.:
 - a) powierzchnia działki,
 - b) stan prawny nieruchomości (oznaczenie właściciela lub użytkownika wieczystego, ewentualne obciążenia hipoteczne i służebności),
 - c) powierzchnia i układ pomieszczeń oraz zakres i standard prac wykończeniowych, do których wykonania zobowiązuje się deweloper,
 - d) przeznaczenie gruntu dla sąsiadujących działek (na podstawie planu zagospodarowania przestrzennego - jeśli istnieje) oraz planowane inwestycje w promieniu 1 km od przedmiotowej nieruchomości, w szczególności zaś chodzi tutaj o budowę lub rozbudowę dróg, linii

- szynowych, czy innych inwestycji komunalnych, tj. np. oczyszczalnie ścieków, spalarnie i wysypiska śmieci, cmentarze,
- e) termin przeniesienia na nabywcę prawa do lokalu (domu),
 - f) wysokość i terminy lub warunki realizacji świadczeń pieniężnych przez nabywcę na rzecz dewelopera,
 - g) termin rozpoczęcia oraz zakończenia prac budowlanych oraz harmonogram całego przedsięwzięcia, który powinien obejmować co najmniej cztery etapy realizacji, zaś koszt każdego z etapów nie może być wyższy niż 25% i niższy niż 10% ogólnej kwoty kosztów prac, wynikającej z harmonogramu,
 - h) warunki odstąpienia od umowy deweloperskiej oraz zwrotu środków pieniężnych wpłaconych przez nabywcę w razie skorzystania z tego prawa,
 - i) zgoda banku na bezobciążeniowe wyodrębnienie lokalu mieszkalnego i przeniesienie jego własności po wpłacie pełnej ceny przez nabywcę, jeżeli takie obciążenie istnieje,
 - j) wysokość odsetek i kar umownych dla stron umowy deweloperskiej i inne.

Duży nacisk w omawianej ustawie jest położony na rzetelność informacji zawartych we wspomnianym prospekcie informacyjnym oraz umowie deweloperskiej, bowiem – w myśl przywoływanej regulacji – każdy, kto podałby nieprawdziwe dane lub zataja prawdziwe informacje, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności. Ważną rolę w ochronie zdeponowanych środków odgrywa bank, który kontroluje postęp prac na placu budowy i uruchamia środki dopiero po stwierdzeniu zakończenia realizacji danego etapu projektu zgodnie z harmonogramem. Ponadto, ustawodawca przewidział w omawianej regulacji w zasadzie tylko jeden przepis przejściowy dotyczący obowiązku wprowadzenia – prezentowanych powyżej – rachunków powierniczych dla osiedli, których sprzedaż rozpoczęła się po 28 kwietnia 2012 r. Ujęty w art. 3 pkt 10 termin „rozpoczęcie sprzedaży” zdefiniowany jako „podanie do publicznej wiadomości informacji o rozpoczęciu procesu oferowania lokali (...) w ramach określonego przedsięwzięcia deweloperskiego”, od samego początku uchwalenia Ustawy (w dniu 16 września 2011 r.) wzbudzał pewne emocje i pytania o to, których *de facto* projektów będzie on dotyczył? Niektórzy bowiem deweloperzy uważają, iż, aby być zwolnionym z obowiązku stosowania rachunku powierniczego lub innych ustawowych zabezpieczeń, wystarczy dać ogłoszenie prasowe czy internetowe o rozpoczęciu sprzedaży, nawet jeśli dany projekt jest dopiero planowany do realizacji. Takie spekulacje jednak wydają się bardzo ryzykowne w świetle pkt 6 wskazanego artykułu (art. 3 Ustawy), który przedsięwzięcie deweloperskie definiuje jednoznacznie jako „...czynności faktyczne i prawne niezbędne do rozpoczęcia budowy oraz oddania obiektu do użytkowania, a w szczególności nabycie praw do nieruchomości (...)”,

przygotowanie projektu budowlanego (...) i uzyskanie wymaganych zezwoleń administracyjnych..." [art. 3 Ustawy z dn. 16 września 2011 r. o ochronie...].

Wszystkie wymogi zawarte w prezentowanej ustawie mają głównie na celu rzetelne przedstawienie oferty deweloperskiej potencjalnemu klientowi jeszcze przed ostatecznym podpisaniem umowy deweloperskiej, aby uniknąć stosowanych często nieuczciwych praktyk związanych ze sprzedażą projektów, których w praktyce jakość wykonania, standard wykończenia, lokalizacja czy warunki finansowe znacznie różniły się od reklam i zapewnień dewelopera.

Wskazując na regulacje prawne mające charakter ochrony interesów klientów zwłaszcza indywidualnych finansujących zakupy nieruchomości kredytem bankowym, warto także przynajmniej wspomnieć o obowiązującej od 18 grudnia 2011r. znowelizowanej Ustawie o kredycie konsumenckim, która wdraża dyrektywy 2008/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie umów o kredyt konsumencki [Ustawa z dn. 12 maja 2011 r. o kredycie ...]. Zapisy tej regulacji – stosowane także do umów o kredyt zabezpieczony hipoteką - nakazują wszystkim instytucjom udzielającym kredytów oraz pośrednikom kredytowym, zatem nie tylko bankom, ale także SKOK-om, czy lombardom, stosowanie standardowego – wspólnego w całej Unii Europejskiej – formularza informacyjnego nt. kredytu konsumenckiego, którego wartość została określona na kwotę 255,5 tys. PLN (lub równowartości tej kwoty w innej walucie). Stosowanie takiego rozwiązania ma zapewnić potencjalnemu kredytobiorcy pełną i rzetelną wiedzę na temat m.in. rzeczywistych kosztów podjętego kredytu wraz ze wskazaniem np. [art. 22 Ustawy z dn. 12 maja 2011 r. o kredycie ...]:

- stopy oprocentowania kredytu oraz zasad jej ustalania i warunków zmiany;
- całkowitej kwoty kredytu, zaś w przypadku kredytów indeksowanych w obcej walucie kwoty kredytu w tej walucie obliczonej na dzień udzielenia informacji;
- ryzyka walutowego, ryzyka zmian stopy procentowej, a także zasad ustalania wysokości spreadów walutowych oraz ich wpływu na całkowity poziom zadłużenia;
- poziomu wymaganego wkładu własnego oraz wymaganego zabezpieczenia;
- zasad i terminów spłaty kredytu, zwłaszcza kolejności zaliczania rat na poczet należności kredytodawcy;
- kosztów związanych z umową o kredyt (tj.: odsetki, opłaty, prowizje, marże oraz koszty usług dodatkowych);
- terminu, sposobu i skutków odstąpienia od umowy przez konsumenta;
- prawa konsumenta do spłaty kredytu przed terminem oraz ewentualnych kosztów z tym związanych.

Te i inne przewidziane ustawą o kredycie konsumenckim informacje, które kredytodawca lub pośrednik kredytowy są zobligowani dostarczyć konsumentowi (na trwałym nośniku) przed zawarciem umowy o kredyt spowodują jednak – jak przewidują eksperci rynku finansowego – zwiększenie opłat z tego tytułu, bowiem przygotowanie wymaganych informacji będzie generowało dodatkowe koszty.

Wydaje się jednak – jak pokazuje praktyka i polskich i zagranicznych systemów bankowych – że warto ponieść koszty powyższych obowiązków informacyjnych, aby nie generować ryzyka kredytowego wynikającego z braku transparentnych i wiarygodnych, ważnych dla klientów danych, a tym samym ryzyka pogarszania się jakości portfeli kredytowych banków.

Dodatkowym uwarunkowaniem wpływającym na aktualne kształtowanie się sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych jest fakt wygaśnięcia do końca 2012 r. w zasadzie jedynego istniejącego rządowego programu pomocowego wspierającego osoby starające się o zmianę warunków mieszkaniowych z wykorzystaniem kredytu hipotecznego - Rodzina na Swoim (RnS), który – modyfikowany i krytykowany w kolejnych latach swojego funkcjonowania – dawał jednak pewne możliwości wspomagania finansowego dla określonych w Ustawie grup beneficjentów [Ustawa z dnia 15 lipca 2011 r. o zmianie ustawy ...]. Zapowiedź wygaśnięcia programu zdynamizowała decyzje części klientów o zakupie lub budowie mieszkania sfinansowanego preferencyjnym kredytem hipotecznym zwłaszcza od II połowy 2011 r. [Ogólnopolski raport ... 2011].

3. Strategie biznesowe deweloperów w obliczu zmian uwarunkowań funkcjonowania rynku nieruchomości

Przedstawiona sytuacja na rynku nieruchomości oraz regulacje legislacyjne dotyczące zarówno finansowania, jak i przygotowania oraz realizacji projektów deweloperskich powodują, iż począwszy od jesieni 2008r. – po stronie popytu – rośnie liczba podmiotów, którym banki odmawiają całkowicie lub bardzo ograniczają dostęp do kredytów, czego konsekwencją jest osłabienie popytu na nieruchomości mieszkaniowe oraz wyraźna zmiana jego struktury w kierunku tzw. popularnego segmentu mieszkań. Z kolei konsekwencją zwiększania reżimu finansowego banków w odniesieniu do deweloperów jest niejednokrotnie konieczność ograniczenia ich działalności inwestycyjnej, przesunięcia terminu realizacji projektów, bądź też zmiany struktury oferowanych powierzchni. Dla wielu deweloperów jest to niewątpliwie sytuacja trudna, zwłaszcza wówczas, gdy przedsiębiorstwo nie sprzedało/wynajęło już zakończonych projektów, a tym samym najczęściej ma większe lub mniejsze kłopoty z płynnością finansową, co dodatkowo pogarsza jego pozycję w procedurze ubiegania się o kredyt bankowy. Silne kapitałowo podmioty, mające rezerwy środków własnych czy prowadzące bardziej zdywersyfikowaną działalność umożliwiającą zachowanie płynności finansowej, dużo łatwiej poradzą sobie z omawianymi uwarunkowaniami rynkowymi, jednak sektor MSP z pewnością może odczuć je bardzo boleśnie. Stąd też od 2009 r. do chwili obecnej można obserwować na rynku nieruchomości przykłady wielu akcji promocyjnych związanych czasami ze znacznymi upustami cenowymi (15-20%), możliwością negocjacji ceny, zakupu w cenie mieszkania lub za stosunkowo niedużą opłatą garażu lub miejsca parkingowego, wyposażenia kuchni, czy wykończenia mieszkania. Działania te mają na celu przyspieszenie i zintensyfikowanie decyzji klientów o zakupie oferowanych, często gotowych

powierzchni, a tym samym odzyskanie przez dewelopera zamrożonych, z reguły pożyczonych z banku pieniędzy. Bywa jednak, że tej bardzo wymagającej kapitałowo sytuacji nie wytrzymują niektóre podmioty i bankrutują lub też padają ofiarą np. wrogich przejęć.

Najnowsze statystyki Coface potwierdzają wzrost liczby upadłości przedsiębiorstw w 2011 roku w porównaniu z 2010 o 10,4%, przy czym największy wzrost odnotowano w budownictwie – wynosił on 46% w porównaniu z 2010 r. [Raport Coface 2012]. Bankructwo 143 przedsiębiorstw z branży budowlanej ogłoszone przez sądy w 2011 r. stanowiło 20% wszystkich upadłości, podczas gdy w 2009 r. udział ten wynosił ok. 10%. Zjawisko to – jak ujawnia wspomniany raport – dotyczy zwłaszcza małych firm budowlanych, które działając jako podwykonawcy, są najbardziej narażone na kłopoty z płynnością finansową ze względu na spadającą rentowność realizowanych kontraktów, wydłużające się terminy realizacji oraz znaczące uzależnienie od finansowania zleceniodawców, w tym generalnych wykonawców oraz bardzo często mocno zadłużonych jednostek samorządowych zlecających realizację projektów infrastrukturalnych. W praktyce bardzo często to właśnie na stosunkowo najsłabszy finansowo sektor MSP spada konieczność kredytowania prowadzonej na placu budowy w systemie podwykonawczym inwestycji.

Nastojów, zwłaszcza wspomnianych małych i średnich deweloperów nie poprawiają też – omawiane wcześniej wymogi wynikające z obowiązującej od kwietnia 2012 r. ustawy deweloperskiej. O ile trudno nie zgodzić się ze słusznością wielu – oczekiwanych od dawna przez różne środowiska – jej zapisów, niemniej jednak warto mieć świadomość kosztownych obowiązków ciążących na deweloperach, którzy obawiają się, że – zwłaszcza małe podmioty – nie udźwigną ciężaru zawartych w ustawie wymagań. Istnieją w związku z tym obawy, że być może na rynku pozostaną tylko duże, silne kapitałowo firmy budowlane.

Rokowania na 2012 r. nie są niestety najlepsze, bowiem przewiduje się obniżenie intensywności inwestowania w projekty infrastrukturalne głównie ze względu na kończące się środki finansowe na realizację projektów infrastrukturalnych z Unii Europejskiej (w perspektywie finansowej 2007-2013) oraz brak pewności jaka będzie wysokość kolejnych przyznanych Polsce środków, po drugie zaś spowolnienie to będzie związane z zakończeniem przygotowań do Euro 2012.

Wśród najczęściej pojawiających się opinii na temat aktualnych planów i strategii inwestycyjnych deweloperów, uwzględniających z jednej strony istniejący podażowy nawis mieszkaniowy, z drugiej zaś ograniczone możliwości finansowe potencjalnych klientów indywidualnych oraz dofinansowania projektów deweloperskich przez sektor bankowy, przeważają te, które wskazują, iż:

- 1) wśród nowych projektów dominować będą te o korzystnej, atrakcyjnej dla potencjalnego klienta, dobrze przemyślanej lokalizacji,

- 2) preferowane będą głównie inwestycje w popularnym segmencie tzw. mieszkań kompaktowych tzn. stosunkowo niedużych, o funkcjonalnym rozkładzie, który daje możliwość zaplanowania kilku pomieszczeń,
- 3) prawdopodobne są dalsze, ale stosunkowo niewielkie spadki cen nieruchomości na rynku pierwotnym, ze względu na trudniej dostępny i – jak się przewiduje – droższy kredyt,
- 4) stosowane będą nadal różne tzw. bonusy cenowe zwłaszcza dla niesprzedanych, gotowych lokali, obejmujące w cenie lokalu miejsce postojowe, pomieszczenie gospodarcze, wykończenie lokalu „pod klucz”, dogodnie dla klienta dostosowanie harmonogramu płatności za nabywaną nieruchomość itp.,
- 5) zostanie utrzymany z 2011 r. poziom nowo rozpoczynanych inwestycji,
- 6) kontynuowana będzie – stosowana coraz częściej przez deweloperów – strategia tzw. racjonalnego inwestowania, czyli budowania osiedli etapami, a nie zalewania rynku dużymi nowymi projektami,
- 7) pierwsze półrocze 2012 r. będzie głównie dla deweloperów okresem uważnego monitorowania sytuacji rynkowej (w tym zachowań konkurencji), zwłaszcza przygotowań do wchodzących w tym okresie w życie regulacji prawnych,
- 8) część, głównie małych podmiotów, będzie się starała przyspieszyć rozpoczęcie projektów inwestycyjnych przed wejściem w życie ustawy deweloperskiej,
- 9) w 2012 r. będzie kontynuowana rosnąca tendencja upadłości w budownictwie.

Wspomniane, nie napawające optymizmem branży deweloperskiej, nastroje u progu 2012 r. znajdują także potwierdzenie m.in. w wielu badaniach opinii przedsiębiorców na temat wyzwań czekających ich w trudnym okresie przewidywanego spowolnienia gospodarczego 2012 r., [*Barometr gospodarczy 2011; Barometr koniunktury...* 2011]. Przykładowo, według opracowanego na zlecenie Związku Przedsiębiorców i Pracodawców (ZPP) przez Maison Institute badania dotyczącego koniunktury gospodarczej wśród reprezentatywnej próby małych i średnich firm w Polsce, tzw. barometr gospodarczy odzwierciedlający nastroje przedsiębiorców osiągnął w IV kwartale 2011 r. najniższy poziom [*Barometr Gospodarczy 2011*]. Około 65% ankietowanych przewiduje, że w 2012 r. koniunktura gospodarcza ulegnie pogorszeniu. Podobne wyniki prezentuje najnowszy raport Głównego Urzędu Statystycznego na temat tzw. klimatu koniunktury w budownictwie z grudnia 2011 r., według którego małe przedsiębiorstwa (zatrudniające do 49 osób) zgłaszają najbardziej negatywne oceny na temat swojej sytuacji finansowej i perspektyw jej poprawy, gdyż właśnie w tej grupie przedsiębiorców notuje się największy spadek bieżącego i przyszłego portfela zamówień. Ogólny klimat koniunktury w budownictwie – podobnie jak i w powyżej prezentowanym badaniu ZPP – był w grudniu 2011 r. oceniany bardziej pesymistycznie niż w analogicznym miesiącu ostatnich siedmiu lat.

„Wpływ na to mają negatywne, gorsze niż w listopadzie oceny dotyczące bieżącego i przyszłego portfela zamówień, produkcji budowlano-montażowej oraz sytuacji finansowej” [Koniunktura gospodarcza 2011].

Podobne nastroje panują także wśród inwestorów giełdowych, którzy od wielu miesięcy wyprzedają akcje spółek deweloperskich notowanych na WGPW. Branżowy indeks WIG - Deweloper na początku 2012 r. zbliżał się do swoich historycznie najniższych poziomów z początku 2009r. Dość powiedzieć, iż w ciągu 6 miesięcy drugiego półrocza 2011 r. WIG Deweloper stracił ponad 50%. Trudno jest dzisiaj przewidzieć czy w najbliższym czasie trend ten zostanie zmieniony, zwłaszcza w obliczu wskazanych wcześniej nie najlepszych prognoz dla branży deweloperskiej.

4. Wnioski

Perspektywy rozwoju dla rynku nieruchomości, w tym nieruchomości mieszkaniowych, wiążą się z ogólną sytuacją makroekonomiczną kraju oraz świata. Na rynku nie tylko budowlanym zdecydowanie dominują małe i średnie przedsiębiorstwa, które są uważane za najczulszy barometr gospodarki, bowiem pierwsze wyczuwają zagrożenia i pierwsze zaczynają inwestować, kiedy nadchodzi poprawa koniunktury gospodarczej. Uwzględniając powyższe uwagi oraz zaprezentowane w opracowaniu nowe regulacje prawne dotyczące finansowania i funkcjonowania deweloperów na polskim rynku mieszkaniowym można - zdaniem autorki - przewidywać w najbliższym czasie wyhamowywanie aktywności inwestycyjnej deweloperów i - przynajmniej w pierwszym okresie wprowadzanych zmian - także popytu na mieszkania. Będzie to z pewnością czas wyczekiwania i uważnego obserwowania zachowań rynkowych.

5. Bibliografia

- Barometr gospodarczy ZPP w IV kwartale 2011r.*, <http://zpp.net.pl/pl/>; 5.01.2012.
- Barometr koniunktury na rynku finansowania sektora nieruchomości w krajach Europy Środkowej*, 2011, KPMG, www.kpmg.com.pl; 16.01.2012.
- Global liquidity - concept, measurement and policy implications*, 2011, Bank for International Settlements, Basel, www.bis.org; 12.01.2012.
- Basel III liquidity standard and strategy for assessing implementation of standards endorsed by Group of Governors and Heads of Supervision*, www.bis.org; 16.01.2012.
- Kluza S. 2010. *Europejski system nadzoru finansowego po kryzysie*. 109 seminarium BRE-CASE, Warszawa.
- Koniunktura gospodarcza. Budownictwo*, 2011, GUS, Warszawa. Nr 12. www.stat.gov.pl; 16.01.2012.
- Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości*. 2011. Raport AMRON-SARFiN, wrzesień, www.zbp.pl; 16.01.2012.
- Pruski J. 2010. *Globalny kryzys finansowy: potrzeba nowych regulacji dla sektora finansowego?* 109 seminarium BRE-CASE, Warszawa.

- Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2011 roku.* 2012r. www.coface.com.pl
15.01.2012.
- www.knf.gov.pl; 16.01.2012.
- Siemińska E. 2011. *Regulacje ostrożnościowe w finansowaniu rynku nieruchomości.* W:
red. J. Szambelańczyk, *Wyzwania regulacyjne wobec doświadczeń globalnego
kryzysu finansowego*, ZBP, SGH, Warszawa 2011, s. 213.
- Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz. U. Nr 126, poz. 715
ze zmianami).
- Ustawa z dnia 15 lipca 2011 r. o zmianie ustawy o finansowym wsparciu rodzin
w nabywaniu własnego mieszkania oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. Nr
168, poz. 1006).
- Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego
lub domu jednorodzinnego (Dz. U. Nr 232, poz. 1377).

NEW CHALLENGES IN INVESTMENT AND FINANCING DEVELOPER PROJECTS

Ewa Siemińska

*Nicolaus Copernicus University in Toruń,
the Department of Investment and Real Estate
e-mail: ewahsiem@econ.umk.pl*

Key words: *developer, residential real estate market, economic crisis*

Abstract

The work focuses on the present conditions of financing and realizing investment projects on the real estate market with the consideration of the economic crisis environment on the developer market. The problems are presented in the context of the new legal regulations with effect at the turn of the year 2011/2012 and of numerous developer companies' new business strategies.

OCENA PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ NIERUCHOMOŚCI WSPÓLNOT MIESZKANIOWYCH

**Andrzej Muczyński, Adelajda Turbaczewska,
Krystyna Rzepkowska**

*Stowarzyszenie Zarządców Nieruchomości Warmii i Mazur w Olsztynie
e-mail: amucz@uwm.edu.pl*

Słowa kluczowe: *płynność finansowa, nieruchomości wspólnot mieszkaniowych,
zarządzanie nieruchomościami, wskaźniki finansowe*

Streszczenie

Zagadnienie płynności finansowej należy do głównych problemów zarządzania finansami podmiotów gospodarczych, w tym również nieruchomości należących do wspólnot mieszkaniowych. W pracy zidentyfikowano przepływy pieniężne i czynniki mające wpływ na poziom płynności finansowej nieruchomości wspólnot mieszkaniowych. Na tle rozważań teoretycznych przeprowadzono badania empiryczne w zakresie analizy i oceny stopnia płynności finansowej wybranych nieruchomości wspólnot mieszkaniowych zlokalizowanych na terenie miasta Olsztyna. Badania miały charakter wariantowy i zostały przeprowadzone na rzeczywistych danych finansowych z 2011 roku. Wyniki badań i sformułowane wnioski poza walorami poznawczymi są użyteczne w procesie doskonalenia zasad i procedur zarządzania nieruchomościami wspólnot mieszkaniowych, w tym szczególnie w obszarze identyfikacji i oceny skali ryzyka finansowego tego typu obiektów. W efekcie badań stwierdzono, że płynność finansowa nieruchomości wspólnot mieszkaniowych jest zdeterminowana poziomem planowanych zaliczek na koszty zarządu nieruchomością wspólną i stopniem wywiązywania właścicieli lokali z przyjętych zobowiązań płatniczych. Na poziom płynności ma wpływ ponadto stan nieruchomości oraz czynniki otoczenia prawnego, ekonomicznego i rynkowego, w tym jakość umów z usługodawcami zewnętrznymi.

1. Wstęp

Prowadzenie właściwej gospodarki ekonomiczno-finansowej nieruchomości zalicza się do głównych zadań zarządcy nieruchomości. W ramach tej gospodarki zarządca winien utrzymywać stałą płynność finansową umożliwiającą terminową spłatę wszelkich zobowiązań bieżących na rzecz kontrahentów zewnętrznych. Płynność finansowa jest równie ważną cechą jak zysk z działalności firmy, gdyż nawet zyskowe przedsiębiorstwo - utraciwszy trwale zdolność do regulowania zobowiązań bieżących - zmuszone byłoby do ogłoszenia upadłości. Utrata płynności finansowej nie pozwala firmie dalej funkcjonować, ponieważ ciągłe brakuje środków do regulowania zobowiązań zgodnie z zawartymi umowami.

Wprawdzie wspólnoty mieszkaniowe nie mogą być traktowane jako organizacje komercyjne, jednakże utrzymywanie płynności finansowej we wspólnotach jest istotne nie tylko dla dostawców i usługobiorców zewnętrznych, ale i dla właścicieli i użytkowników lokali, gdyż warunkuje ono racjonalne utrzymanie, niezakłóconą eksploatację i uzasadnione inwestowanie w nieruchomości. Poziom płynności finansowej świadczy ponadto o sprawności zarządzania finansami nieruchomości.

Celem pracy jest przeprowadzenie analizy i oceny stopnia płynności finansowej nieruchomości wspólnot mieszkaniowych. Badania własne przeprowadzono wariantowo na przykładzie wybranych nieruchomości wspólnot mieszkaniowych różnych typów funkcjonujących na terenie miasta Olsztyna. Analizy wykonano na rzeczywistych danych ekonomiczno-finansowych z 2011 r. w ujęciu miesięcznym z wykorzystaniem programu Alkom Matrix Symfonia – Finanse i Księgowość. Badania pozwoliły zidentyfikować przepływy pieniężne i główne czynniki mające wpływ na poziom płynności finansowej badanych obiektów.

2. Zagadnienie płynności finansowej podmiotów gospodarczych

Płynność finansowa – jako zdolność do terminowego regulowania zobowiązań płatniczych (Leksykon rachunkowości 1996) – stanowi jeden z najważniejszych kryteriów oceny sytuacji finansowej podmiotów gospodarczych. Zjawisko to wiąże się z dysponowaniem nadwyżką finansową wyrażoną w formie gotówki w całym okresie i w wymagalnych terminach. Płynność finansowa może być analizowana w układzie statycznym, jako badanie stanów środków obrotowych i zobowiązań bieżących na początku i końcu okresu sprawozdawczego lub dynamicznym - na podstawie strumieni przepływów środków pieniężnych w okresie, za który sporządzono rachunek.

Do oceny poziomu płynności finansowej podmiotów służy szereg wskaźników o większym bądź mniejszym zakresie zastosowania w praktyce. Najistotniejsze z nich to (SIERPIŃSKA, WĘDZKI 2009):

- wskaźnik bieżącej płynności finansowej,
- wskaźnik płynności przyśpieszonej (tzw. wskaźnik szybki),
- wskaźnik środków pieniężnych.

Wskaźnik bieżącej płynności finansowej służy do oceny zdolności podmiotu gospodarczego do terminowego wywiązywania się ze swych płatności. Wyraża on relację aktywów bieżących do pasywów bieżących:

$$\text{Wsbpf} = \frac{\text{aktywa bieżące}}{\text{pasywa bieżące}} = \frac{\text{zapasy} + \text{należności} + \text{środki pieniężne} + \text{inne aktywa bieżące}}{\text{bieżące zobowiązania}}$$

Obliczony wskaźnik porównuje się z danymi z okresu poprzedniego, wskaźnikami innych przedsiębiorstw oraz tzw. standardami przyjmowanymi w praktyce krajów wysoko rozwiniętych (SIERPIŃSKA, WĘDZKI 2009). Zadawalający poziom wskaźnika płynności bieżącej mieści się w granicach 1,2 – 2,0, co oznacza, że zachowanie równowagi finansowej firmy wymaga, aby wielkość aktywów

bieżących była około dwa razy większa niż kwota bieżących pasywów, przy czym minimum bezpieczeństwa finansowego określa wskaźnika na poziomie 1,2. Niski wskaźnik oznacza, że firma działa z dnia na dzień i nie posiada wystarczających zasobów gotówkowych do spłacania bieżących zobowiązań. Natomiast, im większy poziom osiąga ten wskaźnik, tym mniejszy będzie udział zobowiązań bieżących w finansowaniu cyklu eksploatacyjnego (Sierpińska, Jachna 1997).

Z kolei wskaźnik płynności przyśpieszonej (tzw. wskaźnik szybki) to miernik wyrażający zdolność przedsiębiorstwa do spłaty zadłużenia krótkoterminowego z posiadanych środków płynnych i należności. Przedstawia on stosunek aktywów łatwozbywalnych do zobowiązań bieżących (Leksykon rachunkowości 1996):

$$Wsz = \frac{\text{aktywa bieżące} - \text{zapasy} - \text{rozliczenie międzyokresowe czynne}}{\text{bieżące pasywa}}$$

Wskaźnik ten osiągający poziom około 1,0 uznawany jest za zadowalający.

Ostatnim wskaźnikiem oceny płynności finansowej jest tzw. wskaźnik środków pieniężnych (natychmiastowej wymagalności) określane również jako wskaźnik płynności I-go stopnia. Wyznacza się go z następującego wzoru:

$$Wsp = \frac{\text{środki pieniężne} + \text{papiery wartościowe do obrotu}}{\text{pasywa bieżące}}$$

W liczniku ułamka uwzględnione są aktywa, których zdolność do regulowania zobowiązań jest natychmiastowa. Dzięki temu uzyskujemy informacje, która część zobowiązań może być uregulowana natychmiast, gdyby stały się wymagalne. Brak środków pieniężnych na koncie nie oznacza jednak utraty płynności finansowej, ale może prowadzić do strat dla przedsiębiorstwa wynikających z niemożliwości zawierania szybkich korzystnych transakcji. Natomiast ich nadmiar powoduje powstawanie kosztów utraconych możliwości, zwłaszcza gdyby środki te mogły stać się źródłem przychodów pieniężnych (SIERPIŃSKA, WĘDZKI 2009).

Podstawowym źródłem informacji potrzebnymi do zarządzania płynnością finansową są typowe sprawozdania finansowe, takie jak: bilans przedsiębiorstwa, rachunek zysków i strat oraz rachunek przepływów pieniężnych. Płynność to zjawisko dynamiczne, a wahania jej poziomu w przedsiębiorstwach mogą mieć dużą częstotliwość – początkowo mogą występować okresowo, w następnym mogą przekształcić się w długotrwałą utratę płynności. Utrata płynności finansowej jest wstępem do bankructwa. Prowadzi bowiem do zmniejszenia zaufania banków i ograniczania firmie kredytów oraz zmniejszania zakresu kredytów kontrahentów, a w konsekwencji do kurczenia się obszaru działania na rynku. Równocześnie dostawcy w warunkach wzrostu ryzyka kredytowego wycofują kredyt kupiecki i prowadzą z firmą transakcje gotówkowe. W praktyce bardzo ważna jest zdolność do pozostawania w stanie zadowalającej płynności finansowej w ciągu całego okresu funkcjonowania. Stosowanie wskaźników i analizy rachunku przepływów pieniężnych pozwala zbadać i ocenić stan płynności oraz

zidentyfikować zagrożenia. Przede wszystkim jednak trzeba wypracować takie mechanizmy i narzędzia, które pozwolą na szybkie i elastyczne reagowanie na wszelkie zmiany w poziomie płynności.

3. Płynność finansowa nieruchomości wspólnot mieszkaniowych

Wspólnoty mieszkaniowe powstają z mocy prawa i nie posiadają osobowości prawnej. Ich funkcjonowanie reguluje ustawa o własności lokali² i ustawa Kodeks cywilny³. Najwyższą władzę we wspólnocie sprawuje ogół właścicieli, których lokale wchodzi w skład określonej nieruchomości. Podejmuje on kluczowe decyzje przekraczające zakres zwykłego zarządu, w tym szczególnie: uchwała roczny plan gospodarczy, wysokość zaliczek na pokrycie kosztów zarządu nieruchomością wspólną, a także zakres i sposoby ewidencjonowania kosztów i przychodów oraz rozliczeń z innych tytułów na rzecz nieruchomości wspólnej. Na początku tworzenia się wspólnoty właściciele winni podjąć ponadto decyzje odnośnie do: reguły rachunkowości wspólnoty (memoriałowej czy uproszczonej), planu kont wspólnoty i sposobu prowadzenia ewidencji księgowej. Niezależnie od przyjętej metody rachunkowości i techniki księgowania należy zadbać o prawidłowość ujmowania zdarzeń gospodarczych w roku obrotowym (ŚLESZYŃSKA 2011).

W zarządzaniu finansami nieruchomości wspólnot mieszkaniowych kluczową rolę odgrywają koszty zarządu nieruchomością wspólną i przychody uzyskiwane z nieruchomości na pokrycie tych kosztów. Przepływy środków pieniężnych z tego tytułu można określić mianem przepływów operacyjnych, gdyż są one ściśle związane z obsługą bieżącego funkcjonowania nieruchomości wspólnej. Koszty odzwierciedlają bowiem wydatkowanie środków pieniężnych na konkretne cele, a przychody pozwalają realizować zamierzone plany gospodarcze i realizować niezbędne czynności eksploatacyjne. Bieżące koszty zarządu nieruchomością wspólną dzielą się na koszty eksploatacji, technicznego utrzymania i zarządzania. W kosztach eksploatacji wyróżnia się takie pozycje, jak: wynagrodzenie zarządcy lub członków zarządu, utrzymanie porządku i czystości, ubezpieczenie budynku, opłaty za dostawę energii elektrycznej i ciepłej, gazu i wody - w części dotyczącej nieruchomości wspólnej, opłaty za antenę zbiorczą i windę, usługi kominiarskie i pogotowia technicznego, opłaty pocztowe i bankowe. Do kosztów technicznego utrzymania zalicza się z kolei koszty konserwacji i bieżących napraw elementów i urządzeń na nieruchomości wspólnej oraz koszty przeglądów i kontroli stanu technicznego nieruchomości. Koszty zarządzania to wynagrodzenie zarządu i/lub zarządcy nieruchomości wspólnej, które często są wykazywane jako składnik kosztów eksploatacji. Na poziom i strukturę kosztów zarządu nieruchomością wspólną wpływa w znacznym stopniu stan nieruchomości wspólnej oraz przyjęty standard zaspakajania potrzeb właścicieli lokali. Poza stanem technicznym budynków, pomieszczeń, urządzeń i wyposażenia - we wspólnym użytkowaniu -

² Ustawa z dnia 24 czerwca 1994r. o *własności lokali* (Dz. U. z 2000r. nr 80 poz. 903 ze zmianami).

³ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r *Kodeks cywilny* (Dz. U. z 1964 nr 16 poz. 93 ze zmianami).

koszty te zależą ponadto od stawek opłat za usługi i dostawy zewnętrzne oraz od gospodarności właścicieli i profesjonalizmu zarządców. Nie bez znaczenia są ponadto takie czynniki, jak: wysokość zadłużeń we wspólnocie, koszty roku poprzedniego, inflacja, awaryjność urządzeń i inne.

Przychody z nieruchomości wspólnot mieszkaniowych - z założenia równoważące koszty zarządu nieruchomością wspólną - na poziomie operacyjnym pochodzą z opłat właścicieli wnoszonych w postaci zaliczek na pokrycie kosztów zarządu nieruchomością wspólną, a także z pożytków z nieruchomości wspólnej (np. opłat za reklamy, parkingi itp.) i z przychodów finansowych (jak np.: odszkodowania, odsetki, dotacje itp.). Koordynacja przepływów operacyjnych w czasie polegająca na utrzymywaniu odpowiednich relacji między stanami wydatkowanych środków na pokrycie kosztów zarządu nieruchomością wspólną a stanami środków pozyskiwanych z przychodów wywiera decydujący wpływ na poziom bieżącej płynności finansowej nieruchomości wspólnot mieszkaniowych.

Specyfika zarządzania finansami nieruchomości wspólnot mieszkaniowych wyraża się ponadto w tym, że w niektórych z nich występują dodatkowo koszty i przychody związane z utrzymaniem i eksploatacją lokali właścicieli. Koszty tego rodzaju - określane jako tzw. świadczenia - związane są z dostawami energii i usług do poszczególnych lokali, w tym szczególnie z dostawami energii cieplnej, gazu, wody oraz odprowadzaniem ścieków i wywozem nieczystości stałych. Zarządca nieruchomości - pośrednicząc w rozliczeniu kosztów świadczeń - pobiera od właścicieli ustalone zaliczki i z nich pokrywa powstałe zobowiązania w stosunku do dostawców i usługodawców zewnętrznych. Zasadą jest, że koszty i przychody (przepływy pieniężne) z tytułu świadczeń muszą się równoważyć po okresie rozliczeniowym. Przy braku zaległości płatniczych ze strony właścicieli na pokrycie kosztów świadczeń przepływy pieniężne z tego tytułu nie powinny zatem wywierać istotnego wpływu na płynność finansową nieruchomości wspólnot mieszkaniowych w dłuższym okresie. Jednakże w krótszym okresie wpływ ten może być znaczący. Odnosi się to szczególnie do sytuacji narastania zaległości płatniczych od niektórych właścicieli z tytułu świadczeń.

Poza przepływami finansowymi z tytułu świadczeń w zarządzaniu finansami nieruchomości wspólnot mieszkaniowych występują z reguły przepływy związane z kumulowaniem i wydatkowaniem środków na funduszu remontowym. Taki fundusz - jako fundusz kapitałowy - powstaje w drodze stosownej uchwały właścicieli i służy pozyskiwaniu środków na finansowanie prac remontowych i modernizacyjnych części wspólnych nieruchomości. Fundusz ten jest lokowany albo na podstawowym - operacyjnym - rachunku wspólnoty albo na odrębnym koncie bankowym. W wielu nieruchomościach wspólnot mieszkaniowych fundusz remontowy może zatem potencjalnie wpływać na ich bieżącą płynność finansową, a w szczególnych sytuacjach może on być nawet wykorzystany do finansowania strat operacyjnych pod warunkiem zachowania proporcji udziałów właścicieli.

4. Badania własne – przebieg, analiza wyników i dyskusja

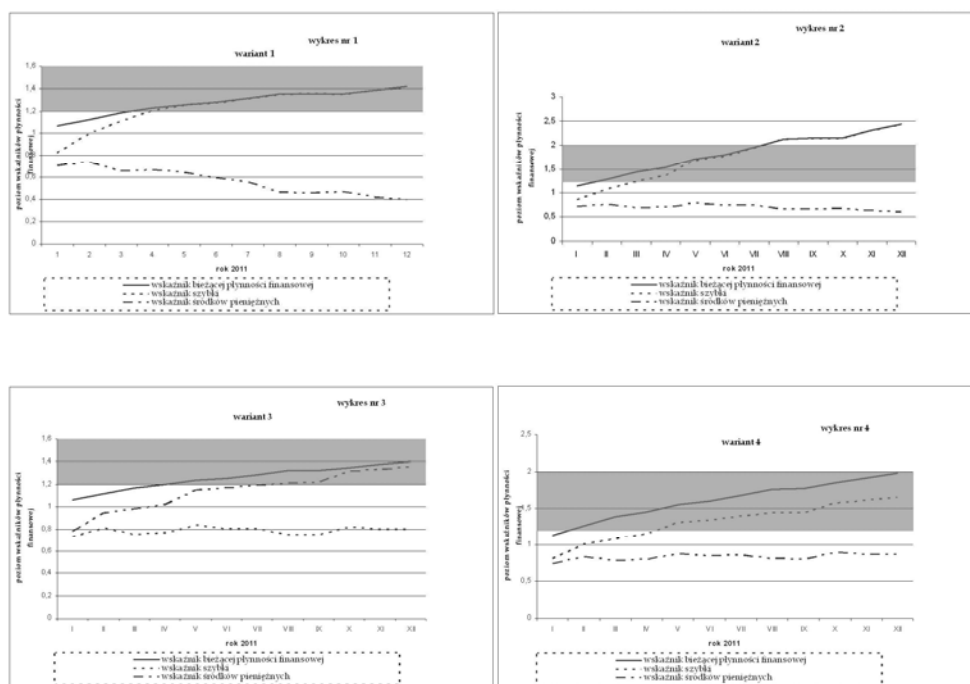
Przedmiot badań stanowiły wybrane nieruchomości wspólnot mieszkaniowych zlokalizowane na terenie miasta Olsztyna i zarządzane przez prywatnego zarządcę nieruchomości. W pierwszym etapie badań przeanalizowano podstawowe dane ekonomiczno - finansowe nieruchomości wspólnot mieszkaniowych w dostępnym zasobie. Następnie - uwzględniając strukturę i specyfikę zachowań właścicieli lokali we wspólnotach – podzielono zbiór badanych wspólnot mieszkaniowych na dwie grupy, z których pierwsza obejmowała wspólnoty mieszkaniowe stanowiące wyłączną własność osób fizycznych, a druga zawierała wspólnoty o mieszanej – prywatno-publicznej - strukturze własności (wspólnoty mieszkaniowe z udziałem gminy Olsztyn). Szczegółowe wyniki badań przedstawiono na przykładzie dwóch typowych nieruchomości wspólnot mieszkaniowych z terenu miasta Olsztyna, z których pierwsza zlokalizowana była przy ul. Gdańskiej i stanowiła wyłączną własność osób fizycznych, a druga - przy ul. Prostej - zawierała lokale stanowiące zarówno własność prywatną, jak i własność komunalną. Uwzględniając specyfikę i złożoność zagadnienia oceny płynności finansowej nieruchomości wspólnot mieszkaniowych w drugim etapie sformułowano cztery warianty (scenariusze) badawcze uwzględniające odpowiednio:

- przepływy operacyjne (wydatki na koszty zarządu nieruchomością wspólną i przychody w postaci zaliczek właścicieli na ich pokrycie) - *wariant 1*,
- przepływy operacyjne i przepływy z tytułu świadczeń - *wariant 2*,
- przepływy operacyjne i przepływy remontowe (kapitałowe) - *wariant 3*,
- przepływy operacyjne, przepływy z tytułu świadczeń i przepływy remontowe - *wariant 4*.

Szczegółowe analizy związane z określeniem wskaźników płynności finansowej w obu obiektach zrealizowano na rzeczywistych danych finansowych z 2011 roku. Na potrzeby badań dane te zostały odpowiednio przystosowane i przetworzone z wykorzystaniem programu Alkom Matrix Symfonia – Finanse i Księgowość.

W pierwszej kolejności wyznaczono wielkości podstawowych wskaźników płynności finansowej w obiekcie wspólnoty mieszkaniowej położonym przy ul. Gdańskiej, w której wszystkie udziały posiadały osoby fizyczne. Uzyskane wyniki zobrazowano na wykresach o numerach od 1 do 4. W wariantcie uwzględniającym jedynie przepływy operacyjne (*wariant 1*) wskaźnik bieżącej płynności finansowej w roku 2011 - w przedziale od 1,0 do 1,5 - świadczy o zadowalającym poziomie płynności finansowej i utrzymywaniu względnej stabilności finansowej w ciągu roku. Wynika to zapewne z trafnie prognozowanych zaliczek na pokrycie kosztów zarządu nieruchomością wspólną, terminowego spływu należności od właścicieli i regulowania bieżących zobowiązań. Nie było w badanym okresie zagrożenia ani niewypłacalności ani nadmiernego zamrażania środków obrotowych wskutek gromadzenia nadmiernych zaliczek (zapasów). Wskaźnik szybki sukcesywnie

wzrastał od poziomu 0,8 w styczniu i lutym, do poziomu 1,4 w grudniu badanego okresu. Poprawa szybkiej wypłacalności potwierdza prawidłową gospodarkę należnościami oraz sprawne regulowanie zobowiązań. Wielkości wskaźnika środków pieniężnych - na poziomie 0,8 na początku do 0,4 na końcu roku - odwzorowują okresowe obciążenia aktywów dużą wartością zobowiązań do natychmiastowego regulowania, co można było złagodzić poprzez wydłużanie terminów płatności. Wielkości te świadczą o relatywnie dobrym zabezpieczeniu potrzeb związanych ze spłatą zobowiązań natychmiastowych. Rezerwa środków na koncie pozwala ponadto regulować zobowiązania z tytułu nieprzewidzianych awarii i robót w miarę zaistniałych potrzeb. W nieruchomościach wspólnot w przypadku braku środków właściciele mogą podjąć uchwałę o jednorazowych dopłatach do zaliczek, stąd też tworzenie większych rezerw na przyszłe wydatki wydaje się mało uzasadnione.



Rys 1. Wskaźniki płynności finansowej w obiekcie wspólnoty mieszkaniowej zlokalizowanej przy ul. Gdańskiej. *Źródło:* opracowanie własne

W wariantcie uwzględniającym przepływy operacyjne i na świadczenia (*wariant 2*) wskaźnik bieżącej płynności finansowej ukształtował się w przedziale od 1,2 do 2,4 - z tendencją wzrostową w przeciągu badanego okresu. Może to świadczyć o nadmiernym zamrożeniu środków obrotowych w drugiej połowie. Wiąże się to ze zbyt wysoko ustalonym ryczałtem na opłaty za świadczenia. Wskaźnik szybki

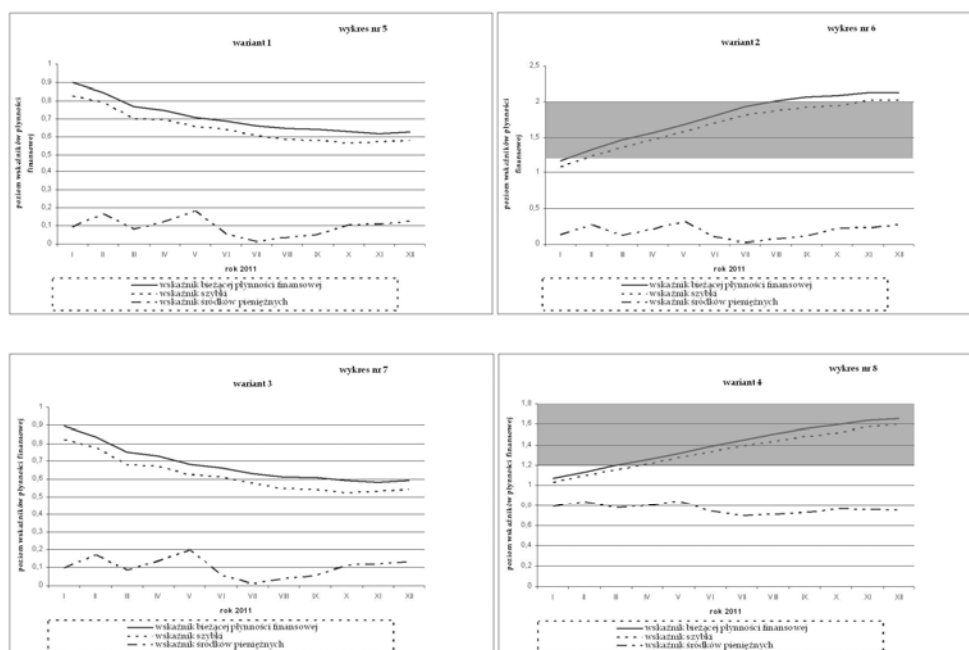
pokazuje wysoką nadwyżkę stanu należności nad zobowiązaniami do terminowego uregulowania, a zbyt wysoka wartość tego wskaźnika w grudniu (na poziomie 2,4) potwierdza nieprawidłową gospodarkę zaliczkami zbieranymi na świadczenia. Należności z tytułu świadczeń spowodowały zauważalną poprawę zdolności wspólnoty do regulowania najpilniejszych zobowiązań w drugiej połowie roku. Potwierdza to wskaźnik środków pieniężnych, którego wielkości oscylowały w przedziale od 0,75 do 0,60.

W wariantcie uwzględniającym przepływy operacyjne i przepływy remontowe (wariant 3) wskaźnik bieżącej płynności finansowej kształtował się w przedziale od 1,10 do 1,4. Uwzględniając tendencje wzrostu wskaźnika w czasie, świadczy to o zadowalającym poziomie płynności finansowej i trwałej równowadze finansowej nieruchomości, a także o trafnie skalkulowanych zaliczkach na koszty zarządu nieruchomością wspólną i fundusz remontowy. Wysoki poziom tego wskaźnika na koniec roku był efektem kumulowania zaliczek na przyszłe remonty. Zaliczki remontowe - pozostając na koncie bankowym - w zasadzie nie uczestniczyły w regulowaniu bieżących zobowiązań. Potwierdziły to wielkości wskaźnika szybkiego kształtujące się w podobnym przedziale jak w wariantcie 1 (od 0,8 do 1,4). Wskaźnik środków pieniężnych - w przybliżeniu 0,8 - osiągnął nieco wyższy i bardziej stabilny poziom niż poprzednio.

W ostatnim wariantcie - uwzględniającym przepływy operacyjne, przepływy z tytułu świadczeń i remontów (*wariant 4*) wskaźnik bieżącej płynności finansowej ukształtował się w przedziale od 1,10 do 2,00. Przekroczył on tym samym poziom uzyskany w wariantcie 1 i 3 nie osiągając jednak pułapu z wariantu 2. Potwierdza to zadowalający poziom płynności finansowej i utrzymywanie trwałej równowagi finansowej w ciągu całego okresu z wyraźną tendencją wzrostową spowodowaną odkładaniem zaliczek na fundusz remontowy (zapasów) do wykorzystania w następnych latach. Wysoki poziom tego wskaźnika spowodowany był - jak wspomniano - zbyt wysokim ryczałtem na świadczenia w stosunku do opłacanych zobowiązań z tego tytułu. Wskaźnik szybki wzrastał równoległe do wskaźnika bieżącego - oscylując w granicach 0,80 - 1,75 - co oznacza terminowe regulowanie zobowiązań przy braku zaangażowania do tego celu zaliczek remontowych. Wskaźnik środków pieniężnych potwierdził wysoki poziom natychmiastowej wymagalności zobowiązań.

W następnej kolejności wyznaczone zostały wskaźniki płynności finansowej w obiekcie wspólnoty mieszkaniowej położonym przy ul. Prostej, w której część udziałów posiadała gmina Olsztyn. Wyniki badań przedstawiono na wykresach nr 5-8. W wariantcie 1 wskaźnik płynności bieżącej - wykazując tendencję spadkową - ukształtował się w przedziale od 0,9 do 0,6 - tzn. znacznie poniżej poziomu 1,2 uznawanego za bezpieczny. Świadczy to o występowaniu poważnych trudności płatniczych wskutek braku równowagi finansowej i narastania zaległości w spłacie zobowiązań. Wskaźnik szybki - poniżej 1,00 - potwierdził negatywne tendencje nasilające się wskutek nieterminowego regulowania długów oraz ponoszenia kar umownych. Trudności pogłębiły umowy z dostawcami pozbawione wydłużonych

terminów płatności. Wskaźnik środków pieniężnych - zbliżony do zera - pokazuje brak środków do regulowania zobowiązań natychmiastowych z tytułu działań awaryjnych i zapobiegawczych. Głównym powodem problemów płatniczych było utrzymywanie zbyt niskiego poziomu zaliczek na koszty zarządu nieruchomością wspólną w stosunku do faktycznych wydatków ponoszonych z tego tytułu oraz brak terminowego ich uiszczania przez gminę jako właściciela.



Rys 2. Wskaźniki płynności finansowej w obiekcie wspólnoty mieszkaniowej zlokalizowanej przy ul. Prostej. Źródło: opracowanie własne

W wariantcie 2 wskaźnik bieżącej płynności zachował podobną tendencję i poziom jak w obiekcie przy ulicy Gdańskiej. Jego wielkości w przedziale 1,2 -2,3 pokazują utrzymywanie się bieżącej płynności finansowej na zadowalającym poziomie. Było to efektem stałego finansowania zaliczkami na świadczenia bieżących wydatków związanych z kosztami zarządu nieruchomością wspólną. Zaliczki na świadczenia z reguły po okresie rozliczeniowym należy zwrócić właścicielowi, stąd też ich okresowe wykorzystanie do regulowania bieżących zobowiązań nie powinno powodować zaniżania zaliczek na koszty zarządu nieruchomością wspólną. Wskaźnik szybki - średnio na poziomie 1,75 - świadczy o zbyt wysokich zaliczkach na świadczenia (przy zbyt niskich zaliczkach na koszty zarządu nieruchomością wspólną). Wskaźnik środków pieniężnych ukształtował się - jak w wariantcie 1 - na bardzo niskim poziomie. Potwierdza to brak środków do terminowego regulowania zobowiązań natychmiastowych.

W wariantcie 3 (z przepływami remontowymi) uzyskano bardzo zbliżone wielkości analizowanych wskaźników jak w wariantcie 1. Wszystkie wskaźniki uplasowały się poniżej poziomów bezpieczeństwa, a sukcesywnie pogarszająca się sytuacja płatnicza wspólnoty doprowadziła do utraty jej płynności finansowej. Powodem tego stanu były zbyt niskie zaliczki ustalone na koszty zarządu nieruchomością wspólną i fundusz remontowy oraz opóźnienia w ich uiszczaniu szczególnie przez gminę jako właściciela. Brak należnych wpływów pozbawił wspólnotę możliwości spłaty zobowiązań nie tylko z tytułu bieżącego utrzymania nieruchomości, ale także z tytułu wykonanych prac remontowych. Można ponadto stwierdzić, że również w tym obiekcie zaliczki remontowe nie uzupełniły zaliczek na koszty zarządu nieruchomością wspólną i nie poprawiły płynności finansowej wspólnoty. Dotyczy to w szczególności braku możliwości spłaty zobowiązań natychmiastowych. Na uwagę zasługuje fakt, że gmina jako współwłaściciel - nie regulując na bieżąco należności na fundusz remontowy - nie tylko pogorszyła płynność finansową, ale także blokowała działalność remontową wspólnoty.

W wariantcie 4 wskaźnik bieżącej płynności finansowej - w przedziale od 1,10 do 1,70 - świadczy o utrzymywaniu się równowagi finansowej przy regulowaniu zobowiązań bieżących zaliczkami napływającymi w okresach miesięcznych bez wskazania tytułu zobowiązania właściciela (płatności w jednej kwocie na konto wspólnoty). Pułap tego wskaźnika - osiągający wielkość 1,75 - można uznać za właściwy w przypadku nieruchomości wspólnot mieszkaniowych. Wskaźnik szybki - w przedziale od 1,10 do 1,5 - wypadł również pozytywnie, jednakże jego wielkość na koniec roku wydaje się zbyt wysoka, gdyż powodowała nadmierne zamrożenie środków właścicieli. Wskaźnik środków pieniężnych - na poziomie 0,80 - 0,78 - świadczy o dobrej gospodarce zaliczkami we wspólnocie pomimo nieskutecznej windykacji należności nie uiszczanych terminowo przez gminę.

Z badań wynika, że nieruchomość wspólnoty mieszkaniowej przy ulicy Gdańskiej w całym okresie wykazywała ogólnie zadowalający poziom płynności finansowej z wyraźną tendencją rosnącą we wszystkich wariantach. Świadczy to o dobrym dopasowaniu zaliczek do wydatków operacyjnych, terminowym inkasowaniu należności od właścicieli lokali i regulowaniu zobowiązań bieżących wspólnoty w odpowiednich terminach. Pewnym mankamentem był zbyt wysoki poziom zaliczek na świadczenia, który w drugiej połowie okresu doprowadził do nadmiernego zamrożenia środków właścicieli, wywołując koszty utraconych możliwości. W obiekcie tym stwierdzono relatywnie wysoki poziom zdolności do spłaty zobowiązań natychmiast wymagalnych. Nieco odmienny stan płynności zaobserwowano we wspólnocie mieszkaniowej przy ulicy Prostej. W obiekcie tym stwierdzono poważne trudności płatnicze wskutek pogłębiającej się nierównowagi finansowej i narastania niespłaconych zobowiązań. Trwała tendencja utraty płynności finansowej wynika tu głównie z utrzymywania zbyt niskich zaliczek operacyjnych i dużych opóźnień w inkasie należności od gminy jako właściciela. W tych warunkach tendencja pogarszania się płynności finansowej we wspólnocie została odwrócona przez wykorzystanie do spłaty zobowiązań okresowych rezerw

powstałych z nadmiernie wysokich zaliczek na świadczenia, w tym szczególnie zaliczek na centralne ogrzewanie. Wobec konieczności zwrotu właścicielowi nadpłaconych zaliczek na świadczenia po upływie okresu rozliczeniowego poprawę płynności finansowej wspólnoty w ten sposób należy jednak uznać za pozorną i nietrwałą.

5. Podsumowanie i wnioski

Z przedstawionych rozważań i badań wynika, że utrzymywanie właściwego poziomu płynności finansowej w nieruchomościach wspólnot mieszkaniowych jest problemem złożonym i dynamicznym, w którym występują zarówno czynniki deterministyczne, jak i przypadkowe. Zasady właściwej gospodarki finansowej tych nieruchomości formułowane są w rocznych planach gospodarczych, które stanowią główny instrument sterowania procesami gospodarczymi i ograniczenia ryzyka. Poziom płynności finansowej analizowanych nieruchomości zależy zatem z jednej strony - od jakości i rzetelności planowania finansowego, a z drugiej - od stopnia realizacji tych planów w trakcie roku obrotowego. Analizując płynność finansową nieruchomości wspólnot mieszkaniowych, należy uwzględnić fakt, że celem ich funkcjonowania nie jest kreowanie nadwyżek finansowych, ale możliwie najlepsze zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych właścicieli (użytkowników) lokali oraz zapewnienie bezpiecznej i niezakłóconej eksploatacji budynków i urządzeń. Zarządzając finansami wspólnot należy przede wszystkim kontrolować stan należności, gdyż w razie opóźnień w ich realizacji może dojść do chwilowego załamania płynności finansowej. Dalsze zwiększanie się zobowiązań, przy braku ściągalności należności i topniejących środków finansowych może wskazywać, że pomimo pozytywnego wyniku wspólnota utraciła płynność finansową. Stan taki może skutkować nie tylko dodatkowymi kosztami właścicieli, ale też zakłóceniami w eksploatacji i utrzymaniu nieruchomości. W przypadkach szczególnych można poprawić płynność korzystając z możliwości wniesienia przez właścicieli dopłat jednorazowych. Z drugiej strony, równoważąc przepływy operacyjne, przepływy na świadczenia i remonty w nieruchomościach wspólnot mieszkaniowych, należy unikać tworzenia zbyt dużych nadwyżek aktywów obrotowych w stosunku do bieżących zobowiązań. Nadmiernie wysoka płynność finansowa w tych obiektach jest niewskazana, gdyż oznacza nieuzasadnione zamrożenie środków właścicieli, co jest sprzeczne z celem funkcjonowania wspólnot mieszkaniowych.

Zrealizowane badania umożliwiły sformułowanie wniosków szczegółowych:

- 1) Płynność finansowa nieruchomości wspólnot mieszkaniowych zdeterminowana jest trafnością procesu planowania i podejmowania decyzji odnośnie do poziomu zaliczek na koszty zarządu nieruchomością wspólną i stopniem wywiązywania się właścicieli lokali z przyjętych zobowiązań płatniczych. Zależy ona także od stanu gotówki na początku okresu, w tym szczególnie od wielkości zadłużenia na koniec poprzedniego roku.
- 2) Na poziom płynności finansowej nieruchomości wspólnot mieszkaniowych wpływa ponadto stan techniczny (awaryjność) obiektów i urządzeń oraz

czynniki otoczenia prawnego, ekonomicznego i rynkowego, w tym warunki rozliczeń ustalone w umowach zawieranych z dostawcami i usługobiorcami zewnętrznymi.

- 3) Najbardziej przydatnym miernikiem płynności finansowej nieruchomości wspólnot mieszkaniowych okazał się wskaźnik bieżącej płynności finansowej. Uwzględniając specyfikę tych obiektów optymalny poziom tego wskaźnika winien kształtować się w przedziale 1,2 - 1,70. Wskaźnik środków pieniężnych miał charakter pomocniczy. Z kolei wskaźnik szybki – zajmując pozycję pośrednią – był szczególnie użyteczny do oceny płynności finansowej wspólnot mieszkaniowych w sytuacji braku zaangażowania funduszu remontowego do spłaty zobowiązań bieżących.
- 4) Poziom płynności finansowej badanych wspólnot okazał się zróżnicowany, wykazując odmienne tendencje zmian w trakcie roku obrotowego. Pomimo tych różnic w obu obiektach stwierdzono niewielkie ryzyko wystąpienia braków gotówki na spłatę zobowiązań natychmiastowych. Ryzyka tego nie zmieniły ani przyływy z tytułu świadczeń ani przepływy remontowe.
- 5) Podstawowe znaczenie w kreowaniu i utrzymywaniu bezpiecznego poziomu płynności finansowej w obu obiektach miały przepływy operacyjne. Wprawdzie przepływy na świadczenia potrafiły znacząco poprawić płynność finansową, a nawet ją przywrócić w drugiej wspólnotcie, jednakże okresowego finansowania zobowiązań sztucznie zawyżonymi zaliczkami na świadczenia nie można uznać za metodę postępowania, a raczej jako próbę ratowania trudnej sytuacji płatniczej.
- 6) Przepływy remontowe w zasadzie nie były wykorzystywane do regulowania bieżących zobowiązań w obu wspólnotach, stąd też zachowały neutralny charakter z punktu widzenia bieżącej płynności finansowej badanych obiektów. Ze względu na konieczność pozyskania środków na realizację planów remontowych wspólnot w dłuższej perspektywie rozwiązanie takie należy ocenić pozytywnie. Aby taką praktykę utrwalić i lepiej zabezpieczyć środki na remonty zaleca się utworzenie w obu obiektach odrębnych kont bankowych dla funduszu remontowego.
- 7) Ryzyko utraty płynności finansowej nieruchomości wspólnot mieszkaniowych znacząco wzrasta w sytuacji braku solidarnego wywiązywania się z obowiązków płatniczych wszystkich właścicieli lokali. W szczególności zaległości ze strony gminy – jako właściciela publicznego – mogą łatwo przenieść się na problemy finansowe prywatnych właścicieli powodując u nich dodatkowe obciążenia.

6. Literatura

Leksykon rachunkowości, 1996. Red. naukowa E. Nowak, PWN, Warszawa.

Sierpińska M., Jachna, T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*.

Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.

- Sierpińska M., Wędzki D., 2009, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Śleszyńska E., 2011, *Rachunkowość i podatki wspólnoty mieszkaniowej. Przepisy i orzecznictwo*. Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r *Kodeks cywilny* (Dz. U. z 1964 nr 16 poz. 93 ze zmianami).
- Ustawa z dnia 24 czerwca 1994r. o *własności lokali* (Dz. U. z 2000r nr 80 poz. 903 ze zmianami).

MEASURING FINANCIAL FLUENCY OF REAL ESTATE CONDOMINIUM FLAT OWNERS' COMMUNITIES

Andrzej Muczyński, Adelajda Turbaczewska, Krystyna Rzepkowska

*Warmia and Mazury Property Managers' Association in Olsztyn
e-mail: amucz@uwm.edu.pl*

Key words: *financial fluency, flat owners' communities, property management, financial ratios*

Abstract

The issue of financial fluency is one of the main problems of business entities' financial management including properties which belong to flat owners' communities. In thesis there were identified cash flows and factors which have an impact on the financial fluency's level of properties which belong to flat owners' communities. In the background of theoretical analysis, the empiric research was carried out within the scope of analysis and assessment of financial fluency for selected real estates belonging to flat owners' communities in Olsztyn. The research had multivariate character and was carried out basing on real data obtained in 2011. Results of the research and formulated conclusions, except cognitive values, are useful in bringing to perfection the rules and procedures of management in flat owners' communities, particularly in the field of risk identification and estimation in managing such special real estates. As the result it was provided that financial fluency of properties which belong to flats owners' communities is determined by level of retainers which are planned on administration expenses of common property and by the level of fulfilling payment obligations by flat owners. Level of financial fluency is also affected by property's condition and juridical, economical and market-based factors, including contracts' quality with providers and external services' recipients.

INWESTYCJE TOWARZYSTW UBEZPIECZENIOWYCH NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI W POLSCE I WIELKIEJ BRYTANII. STUDIUM PRZYPADKÓW

Rafał Wolski

*Katedra Ekonomii Przemysłu i Rynku Kapitałowego
Uniwersytet Łódzki
e-mail: rwolski@uni.lodz.pl*

Magdalena Załączna

*Katedra Inwestycji i Nieruchomości
Uniwersytet Łódzki
e-mail: mzałączna@uni.lodz.pl*

Słowa kluczowe: *towarzystwa ubezpieczeniowe, nieruchomości, inwestycje, zaangażowanie*

Streszczenie

Tradycyjnie towarzystwa ubezpieczeniowe inwestowały na rynku nieruchomości, starając się wykorzystać zalety nieruchomości jako aktywa inwestycyjnego. Globalne zmiany gospodarcze i kulturowe wywołały potrzebę nowej oferty towarzystw ubezpieczeniowych, a w konsekwencji nową politykę inwestycyjną. Autorzy zarysowują obszar aktywności inwestycyjnej towarzystw ubezpieczeniowych w Wielkiej Brytanii i w Polsce i na tym tle starają się zanalizować aktualne znaczenie inwestycji na rynku nieruchomości w badanych portfelach badanych podmiotów. Aktywność segmentu towarzystw ubezpieczeniowych jest badana poprzez działalność inwestycyjną wybranych podmiotów w obu krajach.

1. Wstęp

Inwestorzy instytucjonalni tradycyjnie poszukują możliwości osiągnięcia optymalnej relacji między ryzykiem i zyskiem, takiej dywersyfikacji portfela inwestycyjnego, która umożliwiłaby osiągnięcie najwyższego zysku przy akceptowanym poziomie ryzyka. W pierwszej kolejności, mając dane cele i ograniczenia, podejmowane są decyzje o wyborze klas aktywów, a następnie realizowany jest dobór konkretnych aktywów. Towarzystwa ubezpieczeniowe muszą dbać o bezpieczeństwo swoich inwestycji, dochodowość, określony poziom płynności, uzależniony od rodzaju prowadzonej działalności ubezpieczeniowej (szerzej: DAVIS 2000).

W rozwiniętych gospodarkach towarzystwa ubezpieczeniowe tradycyjnie inwestowały na rynku nieruchomości, nieruchomość uważano bowiem za

odpowiednią lokatę, m.in. dzięki ochronie kapitału przed inflacją w długim okresie (BROWN 1991). Znaczące było również przekonanie o możliwości zdywersyfikowania portfela inwestycyjnego poprzez dodanie do akcji i obligacji typu aktywów, których wyniki nie były z nimi skorelowane (BROWN 1991; FRASER 1993; BRUEGGEMANN, FISHER 2007).

Analiza polityki inwestycyjnej towarzystw ubezpieczeniowych wymaga podziału tego typu inwestorów instytucjonalnych na dwie grupy: zakłady ubezpieczeń na życie oraz zakłady ubezpieczeń majątkowych i innych. Towarzystwa oferujące ubezpieczenia na życie charakteryzują się długoterminowym zakresem podejmowanej działalności, ciągłym dopływem środków finansowych. Ich inwestycje na rynku nieruchomości w rozwiniętych gospodarkach są wyższe niż towarzystw oferujących ubezpieczenia majątkowe i osobowe. Zaangażowanie na rynku nieruchomości obu grup towarzystw ubezpieczeniowych może mieć postać inwestycji bezpośrednich (nabycie nieruchomości dla osiągnięcia strumienia dochodów w postaci czynszów i dochodów pozaczynszowych) oraz inwestycji polegających na czerpaniu zysków w postaci odsetek od udzielanych pożyczek hipotecznych, a także z tytułu zaangażowania pośredniego na rynku nieruchomości (zakup certyfikatów i jednostek uczestnictwa inwestycyjnych funduszy nieruchomości, papierów wartościowych emitowanych na podstawie pul hipotek itp.). Jednakże problem niskiej płynności nieruchomości powoduje, iż jedynie towarzystwa ubezpieczeniowe oferujące polisy życiowe mogą angażować istotną część swoich środków na rynku nieruchomości.

Autorzy postawili sobie za cel zbadanie polityki inwestycyjnej towarzystw ubezpieczeniowych w odniesieniu do nieruchomości. Do badania wybrano podmioty działające w Wielkiej Brytanii, ze względu na długą tradycję działalności ubezpieczeniowej i zgromadzenie bardzo znaczących środków finansowych. Następnie porównano aktywność inwestycyjną realizowaną przez podmioty brytyjskie z taką aktywnością ubezpieczycieli w Polsce. Autorzy postawili hipotezę badawczą, iż więcej będą inwestować w nieruchomości zakłady ubezpieczeń na życie, w porównaniu z zakładami ubezpieczeń majątkowych i innych.

Ze względu na to, iż dane statystyczne opisujące w sposób zagregowany wszystkich ubezpieczycieli nie obrazują polityki stosowanej przez poszczególne podmioty, zdecydowano się na formułę studium przypadku, co pozwala analizować realne zjawiska, aczkolwiek odnoszące się do wybranych podmiotów. Wybrano ubezpieczycieli, którzy są liczącymi się podmiotami zarówno w Polsce, jak i w Wielkiej Brytanii oraz należą do grupy ubezpieczeniowo-inwestycyjnej o silnej pozycji na rynku międzynarodowym. Dodatkowo postawiono hipotezę pomocniczą, zakładając, że udział inwestycji w nieruchomości w aktywach wybranego podmiotu na rynku polskim będzie odzwierciedlał politykę inwestycyjną podmiotu brytyjskiego (ze względu na ten sam podmiot założycielski). Tym samym założono przenoszenie zachodnich wzorców inwestycyjnych na rynek lokalny.

2. Rynek ubezpieczeń w Wielkiej Brytanii

Wielka Brytania ma długą tradycję funkcjonowania towarzystw ubezpieczeniowych, bowiem pierwsze powstawały w XIV i XV w. (HARDWICK, GUIRGUIS 2007). Znane na całym świecie towarzystwo ubezpieczeniowe Lloyd's powstało w XVIII w. w Londynie, ale jego korzenie sięgają XVII w. Obecnie brytyjski rynek ubezpieczeniowy jest trzeci na świecie, po rynku Stanów Zjednoczonych i Japonii pod względem dochodów osiągniętych ze składek (UK INSURANCE – KEY FACTS 2011). Wielkość inwestycji sięga 26% ogółu wartości inwestycji w Wielkiej Brytanii (ok. 1,7 mld GBP), sektor ubezpieczeniowy kontroluje ok. 13,4% inwestycji na Londyńskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Ocenia się, iż brytyjscy ubezpieczyciele na życie mają udział w rynku europejskim na poziomie 33%, a w sektorze ubezpieczeń majątkowych i osobowych 20% (HARDWICK, GUIRGUIS 2007).

Polityka inwestycyjna sektora ubezpieczeń oraz jej zmiany są więc bardzo istotne nie tylko dla gospodarki Wielkiej Brytanii, ale także całej Europy. Nie można także zapominać, iż wielu spośród ubezpieczycieli brytyjskich angażuje się w działania w innych państwach, korzystając z doświadczeń uzyskanych na rodzimym rynku.

Prawne podstawy polityki inwestycyjnej stosowanej przez podmioty brytyjskie wynikają z przyjętego w Wielkiej Brytanii systemu prawnego, odmiennego w wielu aspektach od systemów Europy kontynentalnej, cechą charakterystyczną jest znacznie większa swoboda decyzyjna podmiotów zarządzających (DAVIS 2000). Nie obowiązują limity inwestycji w poszczególnych klasach aktywów, a *prudent man rule*, ocena dokonana wg stanu wiedzy i doświadczenia zarządzającego, co pozwala na elastyczne dostosowywanie się do sytuacji rynkowej.

2.1. Inwestycje w nieruchomości dokonywane przez towarzystwa ubezpieczeniowe w Wielkiej Brytanii

Śledząc historyczne trendy można wskazać zmienność zachowań inwestorów ze względu na zmiany legislacyjne i koniunkturalne odnoszące się do szeroko pojętego rynku kapitałowego (w tym rynku nieruchomości). Lata 70-te przyniosły wzrost zainteresowania inwestycjami na rynku nieruchomości ze względu na dekoniunkturę na rynku papierów wartościowych i wzrost wartości nieruchomości, co trwało do lat 80-tych (DAVIES 1988). W tym okresie analizy wskazywały, iż nieruchomości mogą być ważnym dopełnieniem portfeli inwestycyjnych towarzystw ubezpieczeniowych, sięgając 15-20% aktywów (FIRSTENBERG, ROSS, ZISLER 1988; FOGLE 1984). Jednakże, pomimo tych ocen od połowy lat 80-tych obserwowano zmniejszone zainteresowanie inwestycjami w nieruchomości (CHUN, SHILLING 1998). Wynikało to zarówno ze spadku stopy zwrotu nieruchomości komercyjnych, jak i dobrych wyników inwestycji w papiery wartościowe. Badanie inwestycji dokonywanych przez towarzystwa

ubezpieczeniowe w 10 krajach, w tym także w Wielkiej Brytanii, w latach 1986-96 wykazało, iż skłonność do inwestowania na rynku nieruchomości jeszcze zmniejszyła się w latach 90-tych. W Wielkiej Brytanii towarzystwa ubezpieczeniowe w latach 1986-91 posiadały przeciętnie 16,5% aktywów ulokowanych w nieruchomościach, a w latach 1992-96 już tylko 8,4% (CHUN, SHILLING 1998). Ten trend był kontynuowany w następnych latach.

W 2001 r. towarzystwa ubezpieczeniowe wyspecjalizowane w działalności długoterminowej posiadały nieruchomości o wartości 54,2 mld GBP, co łącznie z wartością udzielonych pożyczek hipotecznych dawało udział aktywów nieruchomościowych w aktywach ogółem w wysokości 5,9% (ZAŁĘCZNA 2010). Towarzystwa ubezpieczeniowe majątkowe znacznie słabiej angażowały się na rynku nieruchomości, łączna wartość aktywów klasyfikowanych jako nieruchomości stanowiła jedynie 1,3% aktywów ogółem.

Przyczyną tego stanu rzeczy były takie czynniki jak: formalne obowiązki informacyjne wymagające regularnego szacowania wartości nieruchomości w portfelach inwestycyjnych, duża różnorodność alternatywnych aktywów inwestycyjnych, konieczność oferowania przez towarzystwa ubezpieczeniowe także produktów o charakterze krótkookresowym (np. rocznych), co oznacza konieczność wyższej płynności w zakresie gospodarki finansowej. Towarzystwa publiczne mają ponadto trudności z określeniem wysokości zysków z tytułu inwestycji w nieruchomości, co stanowi istotne utrudnienie na etapie przygotowania sprawozdań finansowych.

Dane wykorzystane w analizie są kompilacją z kilku źródeł. Okres badawczy zdefiniowany został przez dostępność raportów rocznych spółek grupy AVIVA i objął lata od 2007 do 2010. Dane krajowe zaczerpnięto z baz danych EIOPA, dane na temat PKB zaczerpnięto z EuroStatu. Kursy walut ustalano w razie potrzeby na podstawie danych historycznych zaczerpniętych z NBP.

Badanie wykonano posługując się analizą porównawczą. Dane sprowadzono do porównywalnych wielkości, na przykład wyliczając udział inwestycji w nieruchomości w aktywach ogółem, tak w przypadku danych dotyczących zakładów AVIVA, jak i danych krajowych. To pozwoliło na oszacowanie zaangażowania zakładów ubezpieczeń na rynku nieruchomości.

Przeprowadzona analiza aktywów towarzystw ubezpieczeniowych w Wielkiej Brytanii w ostatnich latach wyraźnie wskazuje na obniżenie wartości i udziału nieruchomości w zasobach towarzystw w całym segmencie – należy jednak zwrócić uwagę, iż ze względu na problemy gospodarcze zmniejszyła się również suma aktywów towarzystw ubezpieczeniowych – por. tabela 1.

Statystyczny obraz rynku nie pozwala jednak na wyciąganie szczegółowych wniosków, ponieważ największe towarzystwa ubezpieczeniowe tradycyjnie najsilniej angażowały swoje środki na rynku nieruchomości, a niewielkie podmioty, ze względu na wysoką kapitałochłonność i niską płynnością nieruchomości unikały tego typu inwestycji.

Tabela 1

Inwestycje w nieruchomości i aktywa zakładów ubezpieczeń w Wielkiej Brytanii
mln EURO

Wielka Brytania		2007	2008	2009	2010
Towarzystwa ubezpieczeniowe na życie	inwestycje w nieruchomości	49097	31709	23798	25430
	aktywa ogółem	2043610	1543897	1466364	1625044
Nieruchomości jako % w aktywach ogółem		2,40	2,05	1,62	1,56
Towarzystwa ubezpieczeniowe majątkowe i inne	inwestycje w nieruchomości	1466	1024	868	916
	aktywa ogółem	159815	143209	155764	143238
Nieruchomości jako % w aktywach ogółem		0,91	0,71	0,55	0,64

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EIOPA i EuroStat.

2.2 Inwestycje w nieruchomości towarzystwa ubezpieczeniowego AVIVA Wielka Brytania

Autorzy postanowili zbadać aktywność inwestycyjną wybranego towarzystwa ubezpieczeniowego, które ze względu na posiadane aktywa ma możliwość inwestowania na rynku nieruchomości. Wybrano grupę kapitałową AVIVA, której podmioty są obecne na rynku brytyjskim i polskim. Grupa AVIVA w Wielkiej Brytanii jest wiodącym podmiotem na rynku ubezpieczeń życiowych, zajmuje się również ubezpieczeniami majątkowymi i osobowymi oraz działalnością inwestycyjną w postaci funduszy inwestycyjnych. Powstała w 2002 r. w wyniku połączenia CGU (co z kolei było wynikiem połączenia w 1998 r. Commercial Union i General Accident) i Norwich Union. AVIVA Polska i AVIVA Wielka Brytania to część międzynarodowej grupy AVIVA, szóstej na świecie w sektorze ubezpieczeń.

Na tle zbiorczej statystyki aktywów towarzystw ubezpieczeniowych w Wielkiej Brytanii – por. tab. 1, wyraźnie widoczny jest znacznie większy udział nieruchomości w aktywach towarzystwa AVIVA, w szczególności w grupie oferującej ubezpieczenia na życie. Oznacza to, że ubezpieczyciel posiadający znaczące środki i prowadzący politykę długoterminowych inwestycji nie rezygnuje z korzyści, jakie daje dołączenie do portfela inwestycyjnego nieruchomości. Znacznie mniejszy udział inwestycji w nieruchomości podmiotu oferującego ubezpieczenia osobowe i majątkowe wskazuje, iż prawdopodobnie niska płynność nieruchomości jest poważną przeszkodą w dołączaniu tego typu aktywów do portfela inwestycyjnego.

Tabela 2

Inwestycje w nieruchomości i aktywa ogółem spółek z grupy AVIVA Wielka Brytania, mln EURO

AVIVA Wielka Brytania*		2007	2008	2009	2010
na życie	inwestycje				
	w nieruchomości	50708	38072	33887	37306
	aktywa ogółem	629798	495876	542069	592214
Nieruchomości jako % w aktywach ogółem		8,05	7,67	6,25	6,29
majątkowe i inne	inwestycje				
	w nieruchomości	1226	635	409	169
	aktywa ogółem	63985	47539	42831	41137
Nieruchomości jako % w aktywach ogółem		1,91	1,33	0,95	0,41

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych AVIVA.

3. Rynek ubezpieczeń w Polsce

Sektor ubezpieczeniowy w Polsce rozwinął się po przeprowadzeniu zmian ustrojowych, jego nowoczesny kształt nie był więc wynikiem wieloletnich i naturalnych procesów dostosowywania do zmian gospodarczych i kulturowych. Duże znaczenie miało pojawienie się nowych podmiotów zagranicznych, które wprowadzając własne zasady korporacyjne starają się jednocześnie odpowiadać na zapotrzebowanie polskich klientów.

Wielkość aktywów towarzystw ubezpieczeniowych w Polsce jest znacznie mniejsza niż w WB, jest to widoczne nie tylko w sumie zgromadzonych środków, ale także poprzez stosunek aktywów do PKB kraju – por. tab. 3. O ile w grupie towarzystw oferujących ubezpieczenia majątkowe i osobowe różnica jest ponad dwukrotna, to w grupie ubezpieczycieli oferujących ubezpieczenia życiowe mamy do czynienia ze znacznie większym kapitałem zgromadzonym w Wielkiej Brytanii.

Polski rynek ubezpieczeń charakteryzuje się dość wysokim stopniem koncentracji, pomimo iż udział największych zakładów systematycznie się zmniejsza. Zakłady ubezpieczeń o największych udziałach w rynku (mierzone wielkością składki przypisanej brutto) to PZU Życie w I dziale - 29,6% i PZU SA w II dziale - 34,23% (KOMISJA NADZORU FINANSOWEGO 2011). Ocena stopnia dojrzałości rynku ubezpieczeniowego według wskaźnika obliczanego jako iloraz wartości składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach bezpośrednich do wartości produktu krajowego brutto pozwala na stwierdzenie, iż poziom dojrzałości jest niższy od przeciętnej dla całego zbioru krajów OECD, ale różnice te zmniejszają się z każdym rokiem (POLSKI RYNEK UBEZPIECZENIOWY 2004-2010).

Tabela 3

Udział aktywów ogółem towarzystw ubezpieczeniowych w PKB wybranego kraju

Wielka Brytania		2007	2008	2009	2010
stosunek zgromadzonych aktywów ogółem do PKB	na życie	99,48%	85,73%	93,72%	95,58%
	majątkowe i inne	7,77%	7,95%	9,95%	8,42%
Polska					
stosunek zgromadzonych aktywów ogółem do PKB	na życie	7,14%	4,68%	6,89%	6,69%
	majątkowe i inne	4,25%	3,09%	4,01%	3,64%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EIOPA i EuroStat.

3.1. Inwestycje w nieruchomości dokonywane przez towarzystwa ubezpieczeniowe w Polsce

Zasady funkcjonowania towarzystw ubezpieczeniowych w Polsce reguluje ustawa o działalności ubezpieczeniowej⁴, określa ona m.in. zasady polityki inwestycyjnej. Przyjęto system bazujący na określeniu limitów inwestycyjnych, które muszą być przestrzegane przez towarzystwa. Obecnie łączny limit inwestowania w nieruchomości, certyfikaty inwestycyjne funduszy inwestycyjnych, dokonujących lokat wyłącznie w nieruchomości oraz pożyczki zabezpieczone hipotecznie wynosi do 25% wartości rezerw techniczno - ubezpieczeniowych. Inwestycje w jedną lub kilka nieruchomości, które ze względu na swoje położenie powinny być uznane za jedną lokatę, nie mogą przekraczać 10% wartości rezerw techniczno - ubezpieczeniowych zakładu. Ponadto, inwestycje w pożyczki zabezpieczone hipotecznie, które były udzielone temu samemu pożyczkobiorcy lub grupie pożyczkobiorców zależnych lub stowarzyszonych, mogą stanowić maksymalnie do 5% wartości rezerw techniczno - ubezpieczeniowych zakładu.

Pomimo stosunkowo wysokiego limitu inwestycyjnego jest on zupełnie niewykorzystywany. Problem niskiego zaangażowania towarzystw ubezpieczeniowych na rynku nieruchomości w Polsce był już podnoszony w literaturze (SOPIŃSKI 2001, CZERWIŃSKA 2007; 2009; WOLSKI, ZAŁĘCZNA 2009). Wskazywano, iż powodem bardzo niskiego udziału nieruchomości w portfelach firm ubezpieczeniowych jest m.in. niski kapitał towarzystw, stan

⁴ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej, Dz.U. nr 124, poz. 1151 z póź. zm.

rozwoju rynku nieruchomości, inwestycje w nieruchomości są bowiem mniej atrakcyjne od innych alternatywnych form lokowania pieniędzy (CZERWIŃSKA 2007). Wydaje się także, iż istotne znaczenie ma brak wiedzy o zaletach dodania nieruchomości do portfeli inwestycyjnych wykazywany przez zarządzających inwestycjami (SOPIŃSKI 2001).

Tabela 4

Inwestycje w nieruchomości i aktywa ogółem zakładów ubezpieczeń w Polsce, mln EURO

Polska		2007	2008	2009	2010
na życie	inwestycje w nieruchomości	69	164	97	101
	aktywa ogółem	22227	17002	21394	23726
Nieruchomości jako % w aktywach ogółem		0,31	0,96	0,45	0,42
majątkowe i inne	inwestycje w nieruchomości	186	283	229	238
	aktywa ogółem	13217	11224	12456	12929
Nieruchomości jako % w aktywach ogółem		1,40	2,52	1,84	1,84

Źródło: opracowani własne na podstawie danych EIOPA.

Analizując zaangażowanie towarzystw ubezpieczeniowych w Polsce na rynku nieruchomości zaobserwowano odwrócenie tendencji brytyjskich, ponieważ podmioty oferujące ubezpieczenia majątkowe i osobowe zainwestowały w nieruchomości więcej niż oferujące ubezpieczenia na życie – por. tab. 4.

W świetle zasad polityki inwestycyjnej towarzystw ubezpieczeniowych na życie oraz majątkowych i innych budzi to zainteresowanie badawcze. Wydaje się, iż przyczyny tego stanu rzeczy należy szukać w uwarunkowaniach historycznych – towarzystwa ubezpieczeń na życie mają krótszą historię działania, zarządzający mniejszą wiedzę o rynku nieruchomości. Ponadto nieruchomości wykorzystywane na własne potrzeby też są wykazywane w tej statystyce więc prawdopodobnie towarzystwa dłużej działające na rynku zdążyły wybudować, zakupić nieruchomości o wyższej wartości.

3.2 Inwestycje w nieruchomości towarzystwa ubezpieczeniowego AVIVA Polska

Analiza polityki inwestycyjnej AVIVY w Wielkiej Brytanii wskazała na zainteresowanie udziałem w rynku nieruchomości tego podmiotu, starano się więc zbadać czy podobne zainteresowanie będzie wykazywane przez Avivę w Polsce. Grupa AVIVA (dawniej Commercial Union) uzyskała zezwolenie na działalność w Polsce 6.09.1991 r. Oferuje usługi w postaci indywidualnych i grupowych

ubezpieczeń na życie, ubezpieczeń majątkowych dla klientów indywidualnych i firm oraz ubezpieczeń zdrowotnych, oferuje także jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych.

Tabela 5

Wielkość aktywów i udział inwestycji w nieruchomości w aktywach ogółem
AVIVY Polska, mln PLN

AVIVA Polska		2007	2008	2009	2010
na życie	inwestycje w nieruchomości	0,7	0,7	0,6	0,5
	aktywa ogółem	14288,2	12535,5	12742,3	14203,0
Nieruchomości jako % w aktywach ogółem		0,005	0,005	0,005	0,004
majątkowe i inne	inwestycje w nieruchomości	0	0	0	0
	aktywa ogółem	246	237	300	425
Nieruchomości jako % w aktywach ogółem		0,000	0,000	0,000	0,000

Wszystkie kwoty wyrażono w mln złotych.

* według kursu średniego NBP z 31 grudnia każdego roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych AVIVA.

Podjęta próba oceny zaangażowania na rynku nieruchomości towarzystwa AVIVA Polska, wskazała, iż podmiot ten w zasadzie wykluczył inwestycje na rynku nieruchomości ze swojego portfela inwestycyjnego. Analiza polityki inwestycyjnej AVIVA dla Polski i Wielkiej Brytanii wykazała istotne różnice w przyjętych strategiach inwestycyjnych. Jakkolwiek można wskazać, iż podmiotem, który w Polsce wykazywał większe zainteresowanie nieruchomościami było towarzystwo ubezpieczeń na życie.

4. Wnioski

Hipotezy badawcze postawione w artykule udało się zweryfikować pozytywnie jedynie częściowo. Hipoteza główna dotycząca większej skłonności do inwestowania na rynku nieruchomości przez towarzystwa ubezpieczeń życiowych została zweryfikowana pozytywnie w odniesieniu do Wielkiej Brytanii i wybranego towarzystwa ubezpieczeniowego AVIVA Wielka Brytania. Hipoteza ta nie znalazła natomiast potwierdzenia w warunkach polskich w odniesieniu do całego sektora ubezpieczeń. W przypadku Polski wyniki zostały odwrócone - ubezpieczyciele majątkowi inwestują więcej w nieruchomości niż ubezpieczyciele na życie. Natomiast w przypadku towarzystwa ubezpieczeniowego AVIVA Polska można stwierdzić, iż większe zainteresowanie inwestycjami w nieruchomości wykazywało towarzystwo zajmujące się ubezpieczeniami na życie.

Hipoteza pomocnicza została zweryfikowana negatywnie, ponieważ AVIVA Polska nie realizowała polityki inwestycyjnej w zakresie inwestycji na rynku nieruchomości na poziomie podobnym do AVIVY Wielka Brytania. Towarzystwo ubezpieczeń majątkowych i osobowych AVIVA Polska wcale nie inwestuje w Polsce w nieruchomości.

Uwagę zwraca przede wszystkim fakt niskiego zaangażowania w nieruchomości, tak polskich zakładów AVIVA, jak i wszystkich polskich zakładów ubezpieczeń. Autorzy upatrują takiego stanu rzeczy w niskich kapitałach towarzystw ubezpieczeniowych, co przy wysokim koszcie nabycia nieruchomości przynoszących dochód może być poważną barierą, nie dość rozwiniętym w Polsce rynku nieruchomości, zwłaszcza nieruchomości komercyjnych oraz prawdopodobnie w braku wiedzy o zaletach włączenia nieruchomości do portfela inwestycyjnego. Być może problemem jest także pewna specyfika wynikająca z uwarunkowań kulturowych – ze względu na częste zrywanie umów ubezpieczeń na życie utrudnione jest prowadzenie długoterminowej polityki inwestycyjnej.

5. Literatura

- BROWN G. 1991. *Property Investment and Capital Market*. Spon, London.
- BRUEGGEMAN W. B, FISHER, J. D., 2007, *Property, Finance & Investment*, McGraw-Hill, Boston.
- CHUN G. H., SHILLING J. D., 1998, *Real estate asset allocations and international real estate markets*, *Journal of the Asian Real Estate Society*, 1 (1), 17-44.
- CZERWIŃSKA T., 2009, *Polityka inwestycyjna instytucji ubezpieczeniowych. Istota - uwarunkowania - instrumenty*, Wydaw. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- CZERWIŃSKA T., 2007, *Działalność inwestycyjna zakładów ubezpieczeń na rynku nieruchomości w Polsce*, [w:] *Strategie inwestowania w nieruchomości*. Praca zbiorowa pod redakcją K. Dziworskiej, T. G. Geurtsa, P. Lorensa, Wyd. Urbanista, Warszawa.
- FRASER, W. D., 1993, *Principles of Property Investment and Pricing*, Palgrave Macmillan, Houndsmills.
- DAVIS E.P., 1988, *The financial market activity of Insurance Companies and Pension Funds*, BIS Economic Papers nr 21.
- DAVIS E.P., 2000, *Portfolio regulation of life insurance companies and pension funds*, Economics and Finance Working papers, Brunel University, 00-16.
- FIRSTENBERG, P.M., ROSS, S.A. AND ZISLER, R.C., 1988, *Real Estate: The Whole Story*, *The Journal of Portfolio Management*, 14, 22-34.
- FOGLER, H.R., 1984, *20 percent in Real Estate: Can Theory Justify It?*, *Journal of Portfolio Management*, 10, 6-13.
- HARDWICK P., GUIRGUIS M., 2007, *The UK Insurance Industry - Structure and Performance* (w:) *Handbook of international insurance: between global dynamics and local contingencies*, Cummins J. D., Venard B. (red.), Springer.

Komisja Nadzoru Finansowego, 2010, Raport o stanie sektora ubezpieczeń w IV kwartale.

Polski rynek ubezpieczeniowy 2004-2010, 2010, GUS, Warszawa.

SOPIŃSKI M., 2001, Towarzystwa ubezpieczeniowe na rynku nieruchomości, praca doktorska, nieopublikowana, Łódź.

WOLSKI R., ZAŁĘCZNA M., 2010, *Ocena rentowności inwestycji towarzystw ubezpieczeniowych w Polsce*, Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości, vol.18 nr 3, 39-50.

UK Insurance – Key facts 2011, ABI, London.

ZAŁĘCZNA M., 2010, Instytucjonalne uwarunkowania rozwoju rynku nieruchomości w Polsce na tle doświadczeń państw zachodnich, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Źródła internetowe:

Serwis internetowy AVIVA, <http://www.AVIVA.com/> stan na dzień 31 grudnia 2011.

Serwis internetowy AVIVA Polska, <http://www.AVIVA.pl/> stan na dzień 31 grudnia 2011.

Serwis internetowy European Insurance and Occupational Pensions Authority, EIOPA, <https://eiopa.europa.eu/> stan na dzień 31 grudnia 2011.

Serwis internetowy Europejskiego Urzędu Statystycznego, EuroStat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> stan na dzień 31 grudnia 2011.

Serwis internetowy Komisji Nadzoru Finansowego, <http://www.knf.gov.pl/> stan na dzień 10 stycznia 2012.

Serwis internetowy Narodowego Banku Polskiego, <http://www.nbp.pl/> stan na dzień 23 grudnia 2011.

INVESTMENTS OF INSURANCE COMPANIES IN REAL ESTATE IN POLAND AND THE UK. A CASE STUDY

Rafał Wolski

*Department of Economics of Industry and Capital Market, University of Lodz
e-mail: rwolski@uni.lodz.pl*

Magdalena Załączna

*Department of Investment and Real Estate, University of Lodz
e-mail: mzaleczna@uni.lodz.pl*

Key words: *insurance companies, real estate, investment, commitment*

Abstract

Insurance companies invested in the real estate market traditionally, seeking to exploit the advantages of real estate as investment assets. Global economic changes and cultural shift elicited the need for a new offers presented by insurance companies, and consequently a new investment policy. The authors outline the investment activity of insurance companies in the UK and Poland and analyze the current share of investment in real estate market. A case study is presented.

KSZTAŁTOWANIE ARCHITEKTURY DOMÓW I MIESZKAŃ Z WYKORZYSTANIEM WYNIKÓW BADAŃ PREFERENCJI MIESZKANIOWYCH POLAKÓW

Ewa Stachura

*Samodzielny Zakład Badań Przestrzeni Zurbanizowanej
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
e-mail: ewa.stachura@ue.katowice.pl*

Słowa kluczowe: *preferencje mieszkaniowe, kształtowanie środowiska mieszkaniowego, standard mieszkaniowy, projektowanie architektoniczne i urbanistyczne*

Streszczenie

Transformacja i związane z nią przekształcenia społeczne (np. wzrost aspiracji w zakresie zamieszkiwania) i ekonomiczne (m. in. urynkwienie dużej części zasobów spółdzielczych i komunalnych) sprawiły, że w ostatnim dwudziestoleciu lawinowo wzrósł popyt na domy i mieszkania, a w odpowiedzi nastąpił gwałtowny przyrost nowych siedlisk wznoszonych przez deweloperów. Wspomniane procesy znajdują swoje odzwierciedlenie w przebiegu i w jakości procesu urbanizacji. Polityka mieszkaniowa państwa w Polsce ma ograniczony zakres, a najważniejszym podmiotem po stronie podażowej rynku mieszkaniowego jest inwestor prywatny – deweloper, realizujący w przeważającej większości małe i średnie zespoły mieszkaniowe, które wpisywane są w istniejącą tkankę miejską, bądź lokowane na terenach otwartych. Opracowanie zawiera próbę empirycznego przedstawienia wpływu uczestników fazy projektowej procesu inwestycyjnego na decyzje o cechach środowiska mieszkaniowego. Obejmuje także ocenę stopnia wykorzystania wiedzy o preferencjach konsumentów w procesie konstruowania wytycznych do projektowania.

1. Wprowadzenie

Celem niniejszego opracowania jest prezentacja metody formułowania założeń do projektowania zabudowy mieszkaniowej w skali urbanistycznej i architektonicznej w taki sposób, by oczekiwania potencjalnych nabywców związane z funkcjonowaniem środowiska mieszkaniowego w jego różnych skalach mogły zostać spełnione przez architekta na etapie projektowania siedliska. Decyzje projektowe determinują bowiem większość cech jakościowych powstającej nieruchomości mieszkaniowej. Przełożenie wyników badań ujawniających wymagania i aspiracje przyszłych mieszkańców na język zaleceń dotyczących kreowania przestrzeni nie może być dokonane automatycznie: oczekiwane cechy mieszkania są bowiem formułowane intuicyjnie i mają najczęściej

wielowymiarową strukturę. Można założyć, że będą one zrozumiałe dla inwestorów i projektantów po badaniu bezpośrednim i interpretacji popartej interdyscyplinarną wiedzą. Wywód taki zostanie zilustrowany wynikami badań empirycznych przeprowadzonych w 11 miastach Polski na próbie 900 respondentów w maju 2011, w oparciu o które sformułowano wytyczne dla projektantów architektury mieszkaniowej. Badania przeprowadzono w maju 2011 na grupie 900 respondentów w 11 polskich miastach; miasta duże reprezentowały: Warszawa, Wrocław, Kraków, miasta średnie: Bielsko-Biała, Lublin, Szczecin, aglomerację śląską: Chorzów, Gliwice, Katowice, Sosnowiec i Zabrze. Respondenci reprezentowali pięć segmentów gospodarstw domowych: jednoosobowych, 1+1, 2+1, 2+2 oraz 2+3. W ramach poszczególnych segmentów, metodą kwotową dobrano typy gospodarstw domowych uczestniczących w badaniu (CHURCHILL, 2002).

2. Wpływ uczestników fazy projektowej procesu inwestycyjnego na decyzje o cechach środowiska mieszkaniowego

Przewaga popytu nad podażą na rynku mieszkaniowym w okresie transformacji spowodowała, że sprzedawano również i te nieruchomości, które w niskim lub bardzo niskim stopniu zaspokajały potrzeby nabywców. Światowy kryzys i spowolnienie rozwoju gospodarczego także i w Polsce, stały się przyczyną zaostrenia konkurencji wśród inwestorów i spowodowały dążność do lepszego dostosowania cech produktu – domu i mieszkania do potrzeb i preferencji konsumentów. Preferencje te, choć są tematem częściowych badań i raportów oraz analiz, to dotychczas w niewielkim stopniu przełożyły się na praktykę projektową i budowlaną. Przyczynami takiego stanu rzeczy są:

- 1) niewłaściwe adresowanie wiedzy o preferencjach konsumentów, np. do „niedecyzyjnych” podmiotów,
- 2) niekompatybilność wyników badań preferencji konsumentów ze strukturą wytycznych do projektowania, którymi posługują się deweloperzy i architekci.

W dalszej części tekstu podjęta zostanie próba określenia w jaki sposób przełożyć wyniki badań preferencji konsumentów na wytyczne projektowe.

Na standard nowego osiedla, czy zespołu mieszkaniowego składają się dwie grupy cech: **lokalizacja** i **decyzje projektowe dotyczące nowej zabudowy**. Lokalizacja rozumiana jest tu jako położenie w mieście, czy dzielnicy, otoczenie urbanistyczne i architektoniczne terenu, na którym planowana jest inwestycja. Ta grupa cech jest niezależna od decyzji projektowych, a jakość zamieszkiwania będąca rezultatem korzystnego położenia może zostać wzmocniona lub osłabiona decyzjami podjętymi w trakcie procesu projektowania.





Decyzje projektowe dotyczące nowej zabudowy determinują jej właściwości związane z formą urbanistyczną i architektoniczną. Decydują o nich cztery grupy podmiotów (tabela 1). Określający wpływ na powstającą zabudowę mieszkaniową mają decyzje podejmowane przez władze samorządowe w fazie sporządzania

planów miejscowych lub wydawania decyzji WZ. Stanowią one ważne przesłanki do projektowania w zakresie skali siedliska, wysokości zabudowy i w niektórych przypadkach także innych cech urbanistycznych, takich jak linia zabudowy, czy jej ukształtowanie. Zakres ingerencji w kompozycję urbanistyczną i architektoniczną może być szerszy (np. w przypadku wartościowych z punktu widzenia historycznego centrów miast) lub węższy (np. w odniesieniu do terenów otwartych).

Tabela 1

Wpływ uczestników fazy projektowej procesu inwestycyjnego na decyzje o cechach środowiska mieszkaniowego

Lp.	CECHY ŚRODOWISKA MIESZKANIOWEGO	Wpływ na decyzje o kształcie architektury i urbanistyki			
		Zapisów w planie i WZ*	Projektanta (architekta)	Inwestora (dewelопера)	Mieszkańców
I.	Cechy lokalizacji				
1.	Otoczenie urbanistyczne: skala miasta i dzielnicy				
2.	Otoczenie urbanistyczne: skala osiedla				
II.	Forma urbanistyczna osiedla/zespołu mieszkaniowego				
1.	Ukształtowanie zabudowy (plan - rzut)				
2.	Wysokość zabudowy				
3.	Kompozycja zieleni				
III.	Forma architektoniczna				
1.	Cechy architektury osiedla				
2.	Cechy architektury budynków				
3.	Cechy architektury mieszkań				

Legend  brak wpływu  średni wpływ
 mały wpływ  duży wpływ

* WZ – Decyzja o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu, wydawana w przypadku braku planu miejscowego dla terenu inwestycji.

Źródło: opracowanie własne.

Jak pokazano w tabeli 1, większość decyzji o urbanistycznych i architektonicznych właściwościach projektowanego środowiska mieszkaniowego podejmują deweloper i architekt. Deweloper wymaga od projektanta rozwiązania przestrzennego zapewniającego jak najlepszy efekt finansowy i dodatkowo przyczyniający się do utrzymania lub poprawy wizerunku firmy deweloperskiej. Oczekuje takiego rozwiązania urbanistycznego i architektonicznego, które zaspokoi aspiracje wybranego segmentu (lub segmentów) odbiorców, czyli zapewni satysfakcjonujący standard mieszkaniowy. Decyzja o standardzie jest podejmowana przez dewelopera w oparciu o analizę cech lokalizacji, gry podaży i popytu na rynku mieszkaniowym w kwartałach poprzedzających decyzję inwestycyjną oraz własne doświadczenia w zakresie inwestowania na rynku mieszkaniowym (ROBERTSON, MCLAUGHLIN 1996).

W świetle opisanych uwarunkowań procesu projektowego zakres autonomii architekta może być w niektórych aspektach ograniczony, np. deweloper może nie akceptować proponowanych przez architekta rozwiązań kompozycyjnych dotyczących urbanistyki lub architektury. Odpowiedzialność za poprawność rozwiązań gwarantujących wysoki standard przestrzenny siedliska we wszystkich jego aspektach, spoczywa jednak zawsze na projektancie. Tabela 1 pokazuje także, jak niewielki wpływ na powstające siedlisko mają przyszli mieszkańcy. W praktyce ogranicza się on do korekty ustawienia ścian działowych i rozplanowania niektórych instalacji we wnętrzu mieszkania, a później, już w ramach działalności wspólnoty mieszkaniowej mogą być ewentualnie podejmowane korekty urządzenia terenu.

W procesie projektowym wiedzę i intuicję twórczą architekta wspomagają **normy projektowe** i zasady ich interpretacji. Normy projektowe opierają się na wiedzy z zakresu ergonomii, psychologii i funkcjonowania człowieka w różnych sytuacjach społecznych. **Źródła literaturowe** (książki, czasopisma, Internet) pokazują polskie i zagraniczne przykłady obiektów o podobnym do planowanego programie użytkowym cechujących się wybitnymi wartościami urbanistycznymi i/lub architektonicznymi i tym samym zapoznają architekta ze stanem wiedzy oraz dokonaniem na danym polu. Dużą wartość informacyjną przedstawia literatura polska ilustrowana najlepszymi projektami obiektów wybranej kategorii opracowanymi w Polsce oraz literatura obcojęzyczna, prezentująca realizacje powstałe w odmiennych warunkach i otoczeniu, często w efekcie zastosowania innej metody twórczej, niż stosowana na gruncie rodzimym. Duże znaczenie w trakcie procesu projektowania mają **akty prawne**. Porządkują one wymogi stawiane obiektom poszczególnych kategorii funkcjonalnych, określają ramy procesu inwestycyjnego i jego przebieg. W przypadku zabudowy mieszkaniowej akty prawne regulują dość szczegółowo przestrzenne parametry środowiska mieszkaniowego. Reasumując, normy projektowe i akty prawne stanowią zbiór wymogów funkcjonalno-przestrzennych, a źródła literaturowe uaktualniają wiedzę projektanta i mogą stanowić cenne źródło inspiracji.

Aby jednak w wybranej lokalizacji powstało nowe osiedle mieszkaniowe, to oprócz wszechstronnej wiedzy projektanta konieczne jest określenie przez inwestora głównych elementów standardu mieszkaniowego. Jeżeli zdefiniowany zostanie standard mieszkaniowy i cechy go opisujące, to można podjąć badania preferencji odbiorców – przyszłych klientów dewelopera w zakresie wybranych, najistotniejszych w opinii odbiorców architektury, cech tego standardu. Cechy opisujące standard mieszkaniowy zawierają się w trzech grupach odpowiadających poszczególnym skalom projektu (jak pokazano w tabeli 1). To właśnie w tych przekrojach mogą być badane preferencje przyszłych mieszkańców. Pamiętać jednak należy, że cechy lokalizacji są silnie uwarunkowane decyzjami władz samorządowych, które stanowią podstawowe warunki do projektowania i nie zależą od inwestora i projektanta. Reasumując, punktem wyjścia do projektowania są dla architekta:

- 1) wiedza wspomagana źródłami literaturowymi
- 2) wytyczne projektowe dotyczące standardu mieszkaniowego (w skali urbanistycznej i architektonicznej) sformułowane przez dewelopera.

Wytyczne powinny respektować preferencje przyszłych mieszkańców związane ze standardem mieszkaniowym w skali urbanistycznej i architektonicznej oraz z cechami jakościowymi, których standard nie obejmuje (np. wartości estetyczne).

Powyższa analiza pokazuje, że uzyskane wyniki, by mogły efektywnie wpłynąć na cechy projektowanego siedliska, powinny zostać zaadresowane do odpowiednich podmiotów, tych - które decydują o rozwiązaniach projektowych w zakresie danej grupy cech. Jak już bowiem stwierdzono, autonomia architekta, postrzeganego jako twórcę architektury i rozwiązań urbanistycznych, nie jest w tym zakresie pełna.

3. Wykorzystanie wiedzy o preferencjach konsumentów dotyczących poszczególnych przekrojów cech urbanistyki i architektury w procesie konstruowania wytycznych do projektowania

3.1. Lokalizacja - wskazania dla kreatorów polityki mieszkaniowej, władz samorządowych i autorów planów miejscowych

W Polsce istnieje głęboki rozdźwięk między stanem środowiska mieszkaniowego, a aspiracjami w tym zakresie. Potrzeby mieszkaniowe lokują się bardzo wysoko w hierarchii ważności potrzeb Polaków. Dlatego też respondenci zapytani o ważność cech charakteryzujących lokalizację domu lub mieszkania wszystkie zaproponowane cechy oceniają przynajmniej jako średnio ważne, natomiast żaden z atrybutów lokalizacji nie został uznany przez badanych jako mało ważny lub nieważny (tabela 2). Analiza rankingu cech lokalizacji pokazuje, że Polacy cenią sobie dobre powiązania komunikacyjne miejsca zamieszkania z centrum miasta (zarówno poprzez infrastrukturę drogową, jak i komunikację publiczną), bezpośrednią dostępność podstawowych usług, takich jak sklepy osiedlowe, apteka, szkoła i przedszkole. Badani nie oczekują natomiast bliskiego

sąsiedztwa usług związanych z kulturą, czy wielkokubaturowych centrów handlowych. Lokalizacja mieszkania może więc być peryferyjna w stosunku do centrum, pod warunkiem jej dobrego skomunikowania z dzielnicą śródmiejską.

Uzyskane wyniki oznaczają wysoki stopień akceptacji dla zamieszkiwania w peryferyjnych dzielnicach, ale nie w mieszkalnych enklawach na terenach otwartych. W planach miejscowych powinno się dążyć do komasowania nowych enklaw mieszkalnych w większe struktury, którym mogłyby towarzyszyć usługi miejskie odpowiedniej kategorii. Takie spojrzenie na nowe tereny mieszkaniowe, które znalazłyby swoje odzwierciedlenie w planach miejscowych, zapobiegłyby (przynajmniej częściowo) niekorzystnemu zjawisku *urban sprawl*.

Tabela 2

Preferowane cechy lokalizacji mieszkania w świetle badań

Symbol cechy	nr	Wyszczególnienie	nieważne	mało ważne	średnio ważne	ważne	bardzo ważne
1.	1	Powiązania komunikacyjne - dostępność					
	2						
	3						
	4						
	5						
	6						
	7						
	8						
	9						
2.	10	Łatwość identyfikacji sąsiedztwa					
3.	11	Atrakcyjność i wizerunek dzielnicy					

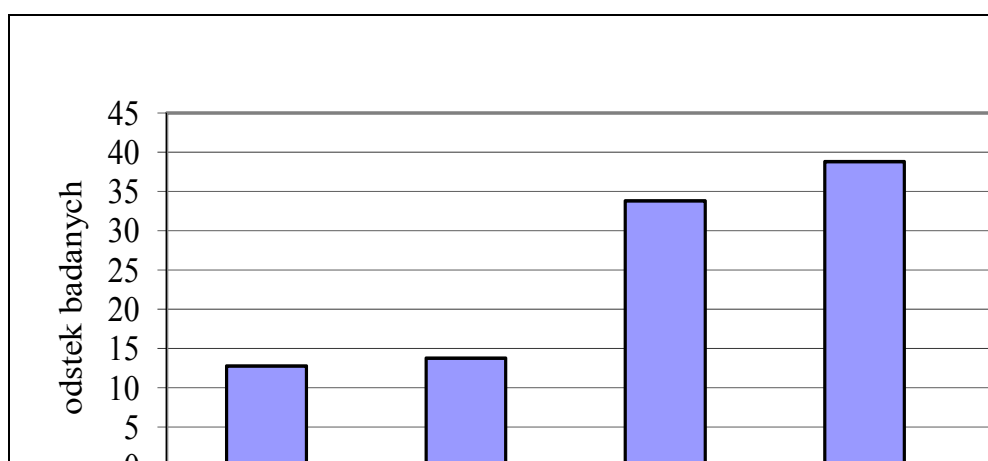
*pola zaznaczone w kolorze szarym to największa liczba wskazań

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

3.2. Forma urbanistyczna osiedla - wskazania dla architekta i inwestora

Każdy człowiek reaguje emocjonalnie na formę i jej kompozycję. Ma to miejsce także w przestrzeni, w jej różnych skalach. Ludzie percypują formę urbanistyczną i może być ona dla nich zarówno źródłem satysfakcji, jak i dyskomfortu. Dlatego też zapytano respondentów o oczekiwania wobec ukształtowania budynków w osiedlu. W blokowiskach wzniesionych zgodnie z modernistycznym kanonem

urbanistycznym budynku tworzyły zawsze formę otwartą: były do siebie równoległe, bądź prostopadłe. Taką też formę uformowania osiedla wskazano jako preferowaną, a niemal 40% respondentów (największy odsetek wskazań) uznało układ urbanistyczny siedliska za nieważny. Za ledwie jedną czwartą respondentów preferuje formę zamkniętą osiedla (budynki obudowują całkowicie lub częściowo wewnętrzny dziedziniec), która w opinii współczesnych badaczy sprzyja relacjom sąsiedzkim, identyfikacji z miejscem i kreowaniu przestrzeni półpublicznej (rys. 1).



Legenda

1. forma zamknięta: budynki otaczają dziedziniec
2. forma częściowo zamknięta: budynki tworzą kształt litery „U”
3. forma otwarta: budynki są do siebie prostopadłe lub równoległe
4. nie ma to dla mnie znaczenia
5. inne, jakie?

Rys. 1. Preferowana forma ukształtowania budynków w osiedlu/zespole mieszkaniowym w świetle badań. Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Badanych zapytano także o preferowaną wysokość zabudowy w osiedlu. Niemal 70% z nich wskazało zabudowę niską, do czterech kondygnacji. Odpowiedzi dotyczyły nie tylko wysokości budynku, w którym znajdować miałoby się mieszkanie respondenta ankiety, ale również pozostałych budynków w zespole mieszkaniowym. Taka struktura odpowiedzi potwierdza postawioną wyżej tezę o oczekiwanym kameralnym charakterze siedliska.

Nowowznoszone osiedla mieszkaniowe reprezentują różne formacje stylowe i rozwiązania architektoniczne. Większość nowej architektury mieszkaniowej należy do nurtu neomodernistycznego, charakteryzującego się ascetyczną formą budynków i płaskimi dachami. Równoległe, wznoszone są obiekty nawiązujące do tradycji, często regionalnej, w ramach której obiekty kryte są dachami spadzistymi,

a na elewacjach znajduje się uplastyczniający je detal. Tradycyjną architekturę budynku często podkreślają użyte na elewacjach naturalne materiały i faktury tynku (WOJTKUN 2008). Badanych zapytano o preferencje związane właśnie z cechami architektury. W tym przypadku uzyskano zaskakujące wyniki: większości odbiorców podoba się „architektoniczna hybryda” charakteryzująca się nowoczesną formą ze spadzistymi dachami (tabela 3). Respondenci oczekują różnorodności w rozwiązaniach architektonicznych: budynki powinny się między sobą różnić (także kolorem), a w ich otoczeniu powinny znajdować się elementy małej architektury. Dojścia do budynków i wejścia do nich mają mieć elegancką oprawę.

Tabela 3

Preferowane cechy architektury osiedla w świetle badań

Lp.	Wyszczególnienie cech	tak	nie
1.	Forma nowoczesna		
2.	Forma tradycyjna		
3.	Dachy płaskie		
4.	Dachy spadziste		
5.	Zróżnicowana architektura poszczególnych budynków		
6.	Zróżnicowana kolorystyka poszczególnych budynków		
7.	Elementy małej architektury w otoczeniu budynku: ławki, altanki, oświetlenie		
8.	Reprezentacyjne, eleganckie wejścia do budynku i dojścia do nich		

*pola zaznaczone w kolorze szarym to największa liczba wskazań

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

3.3. Forma architektoniczna budynku i układ funkcjonalno-przestrzenny mieszkań – wskazania dla architekta i inwestora

Przyszli mieszkańcy nie oczekują wyszukanej formy architektonicznej budynków mieszkalnych: ozdobnych elementów na elewacjach, czy detalu na elewacjach i w częściach wspólnych. Pożądane są jednak oryginalne elementy formalne identyfikujące budynek i wyróżniające go spośród innych, takie jak np. kształt okien, czy balkonów (tabela 4).

Preferowaną lokalizacją mieszkania są niższe kondygnacje budynku, a wśród nich parter, z wyjściem na taras przypisany do mieszkania oraz piętra I do IV (rys. 2). Najmniej chętnie wskazywane były wyższe kondygnacje i mieszkania położone na poddaszach, wykorzystujące pomieszczenia ze skosami. Zaledwie 15%

badanych deklaruje, że położenie mieszkania na określonej kondygnacji nie ma dla nich znaczenia. Ponad 40% badanych preferuje samodzielne wejście do mieszkania, taki sam odsetek akceptuje układ klatkowy budynku. Niepopularne są budynki korytarzowe i galeriowe.

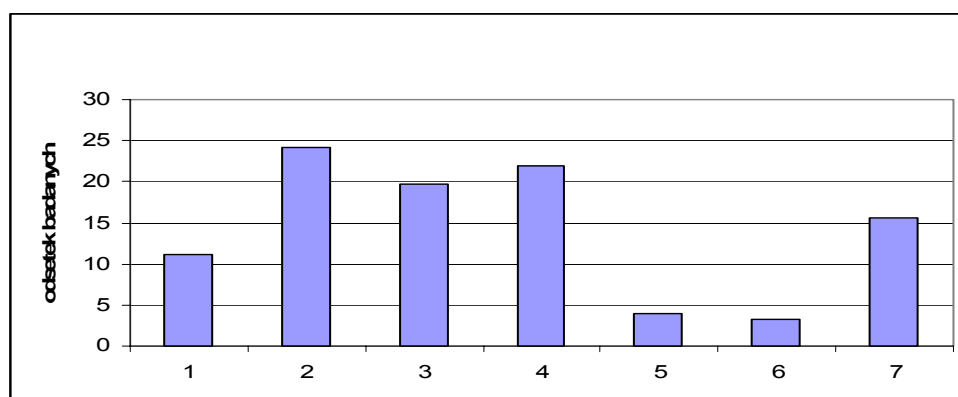
Tabela 4

Preferowane cechy architektury budynku w świetle badań

Lp.	Wyszczególnienie cech	tak	nie
1.	Elegancki wystrój części wspólnych		
2.	Elementy ozdobne na elewacjach, w strefie wejściowej, na klatkach i korytarzach		
4.	Oryginalne, wyróżniające się elementy formalne, np.: kształt okien, balkonów, detal architektoniczny		
5.	Naturalne materiały na elewacjach (drewno, kamień)		

*pola zaznaczone w kolorze szarym to największa liczba wskazań

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych



Legenda

1. parter, z wyjściem do wspólnego ogrodu
2. parter, z wyjściem na taras przypisany do mojego mieszkania
3. I piętro
4. piętra 2 - 4
5. powyżej 4 piętra
6. na poddaszu ze skosami
7. nie ma to dla mnie znaczenia

Rys. 2. Preferowane położenie mieszkania na kondygnacji w świetle badań. Źródło: opracowanie własne.

Rozkład odpowiedzi udzielonych na pytanie o położenie mieszkania na kondygnacji i rodzaj wejścia do mieszkania wskazuje, że przeważająca większość konsumentów zakłada stabilizację w nowym siedlisku i nawiązanie głębszych relacji z miejscem (Trwały rozwój polskich miast nowym wyzwaniem dla planowania i zarządzania przestrzenią 2001). Niechęć do mieszkań położonych na wyższych kondygnacjach potwierdza ujawnione we wcześniejszej części badania (patrz rys. 1) wyobrażenie o dobrym osiedlu: złożonym z niskich budynków tworzących otwarte formy urbanistyczne o niskiej intensywności zabudowy.

Tabela 5

Oczekiwane pomieszczenia w nowym mieszkaniu w świetle badań

Lp.	Typ pomieszczenia	koniecz- nie	może być	nie
1.	kuchnia połączona z pokojem dziennym			
2.	kuchnia			
3.	osobna jadalnia			
4.	pokój dzienny gościnny			
5.	pokój dzienny z 1-2 miejscami do spania			
6.	sypialnia 2-osobowa			
7.	pokój dziecka 1-osobowy			
8.	pokój dziecka 2-osobowy			
9.	pokój 1-osobowy			
10.	wydzielona garderoba			
11.	łazienka			
12.	wydzielone WC			
13.	pomieszczenie gospodarcze/spizarka			
14.	pokój hobbystyczny			
15.	pokój do pracy			
16.	szafy wbudowane			

*pola zaznaczone w kolorze szarym to największa liczba wskazań

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Respondentów badania zapytano także o oczekiwany metraż oraz rodzaj pomieszczeń w nowym mieszkaniu. Niezależnie od statusu finansowego oraz wielkości rodziny, Polacy najchętniej zamieszkiwaliby w mieszkaniach o powierzchni 60 – 90 m² lub większych – do 120 m² (łącznie ok. 55% wskazań).

W mieszkaniu powinny koniecznie znajdować się pomieszczenia składające się na część dzienną, nocną, łazienka i wydzielone WC oraz garderoba lub szafy wbudowane. Mogą być natomiast: pomieszczenie gospodarcze, pokój do pracy (bądź pokój hobbystyczny) i wydzielona jadalnia. Nie jest natomiast akceptowany dwuosobowy pokój dziecienny.

Wyniki badań prezentują aspiracje konsumentów w obrębie całości próby badawczej. Analiza korelacji między preferencjami a przynależnością do segmentu wyznaczonego według kryterium cyklu życia rodziny, poziomem zamożności, czy miejscem zamieszkania pokazuje, że w oczekiwaniach dotyczących standardu zamieszkiwania nie występują większe różnice. W obecnej fazie rozwoju rynku mieszkaniowego jest więc łatwo respektować preferencje potencjalnych mieszkańców.

4. Wnioski

1) Dom i mieszkanie zaspokajają potrzeby ludzkie na wszystkich poziomach, począwszy od fizjologicznych, aż po stojące najwyżej w hierarchii - potrzeby samorealizacji. Aspiracje związane z zamieszkiwaniem dotyczą zarówno fizycznych (mierzalnych), jak i emocjonalnych (niemierzalnych) atrybutów przestrzeni mieszkalnej. Potrzeby i preferencje mieszkaniowe mają skomplikowaną strukturę: część z nich ewoluuje w czasie, inne natomiast pozostają niezmiennie. Wiedza wykorzystywana przez architektów w procesie formowania środowiska mieszkaniowego dotyczy kanonu projektowania, który opiera się na interdyscyplinarnej wiedzy z obszaru socjologii, psychologii, ergonomii, techniki i estetyki. Nie uwzględnia natomiast tych preferencji, które kształtują się pod wpływem oddziaływania szerokiej gamy czynników społeczno-ekonomicznych i kulturowych. W niniejszym artykule zaprezentowano, w jaki sposób można połączyć „klasyczną” wiedzę o projektowaniu z informacjami uzyskanymi podczas badań preferencji mieszkaniowych.

2) Przeprowadzone badania ankietowe pokazują, że wśród potencjalnych nabywców domów i mieszkań w Polsce, najbardziej popularnym typem siedliska jest niewielkie osiedle złożone z budynków o wysokości do 5 kondygnacji, położone satelitarnie w stosunku do centrum miasta, w otoczeniu terenów otwartych. Dużą popularnością cieszy się swoista „hybryda”- mieszkanie w domu wielorodzinnym o cechach domu jednorodzinnego. Badani preferują tradycyjny układ funkcjonalny mieszkania i niewyszukaną formę architektoniczną budynków.

Oczekiwania ujawnione w trakcie badań mogą zostać doprecyzowane w trakcie procesu projektowania osiedla np. za pomocą wywiadów zogniskowanych.

5. Literatura

CHURCHILL G. A. 2002. *Badania marketingowe. Podstawy metodologiczne*. PWN. Warszawa

- PAWŁOWSKA K. 2001. *Równoważenie przestrzennego i społecznego rozwoju miasta*. W: *Trwały rozwój polskich miast nowym wyzwaniem dla planowania i zarządzania przestrzenią*. Red. E. Heczko-Hyłowa. Wyd. Politechniki Krakowskiej. Kraków, s. 189-204
- ROBERTSON D., MCLAUGHLIN P. 1996. *Looking into Housing. A practical Guide to Housing Research*. Chartered Institute of Housing, Coventry
- STACHURA E. 2009. *Determinanty zmian w architekturze mieszkaniowej okresu transformacji w Polsce*. Wyd. Politechniki Śląskiej. Gliwice
- WOJTKUN G. 2008. *Wielorodzinne budownictwo mieszkaniowe. Wizje i rzeczywistość*. Wyd. Politechniki Szczecińskiej, Szczecin

ARCHITECTURAL DESIGN OF HOUSES AND FLATS ACCORDING TO THE RESULTS OF CONSUMER'S HOUSING PREFERENCES RESEARCH

Ewa Stachura

Department of Built Environment Research

Katowice University of Economics

e-mail: ewa.stachura@ue.katowice.pl

Key words: *housing preferences, built environment, housing standard, architectural and urban design*

Abstract

The development model of housing in Poland assumes that the majority of households are taking the responsibility for satisfying their own housing needs (also in the financial aspect). The state housing policy has a reduced range with the most important entity being the demand of the housing market with the private investor or developer who is usually working on small and average housing complexes, which are then being connected to either the existing estates or are located in open areas.

The purpose of this scale of study, is for a presentation of the urban planning and architectural method of formulating assumptions of the housing buildings design. The expectations of potential buyers connected with the functioning of the housing environment in the different scales can be fulfilled by the architect at the designing stage of the settlement, as designing decisions have previously determined the majority of the quality of features in the housing real estate.

Transferring the results of the research on the requirements and aspirations of consumers into the voice of recommendations that concern creating space which cannot be made automatically: expected features of a flat are being formulated intuitively and most often have a multidimensional structure. They are not often immediately understandable - but require interpretation backed up with interdisciplinary knowledge. The disquisition will be illustrated with the findings of empirical respondents which were conducted in 9 cities across Poland, using 900 participants in May 2011; according to the results the criteria for the housing architectural designers were formulated.

PRAWNE I FINANSOWE UWARUNKOWANIA DZIAŁALNOŚCI DEWELOPERSKIEJ NA POLSKIM RYNKU MIESZKANIOWYM

Magdalena Załączna, Agata Antczak

Katedra Inwestycji i Nieruchomości

Uniwersytet Łódzki

e-mail: mzaleczna@uni.lodz.pl

Słowa kluczowe: *developer, ochrona nabywców, nieruchomości mieszkaniowe,*

Streszczenie

Polski rynek nieruchomości mieszkaniowych jest uzależniony silnie od aktywności deweloperskiej. Finansowanie przedsięwzięć mieszkaniowych realizowanych przez deweloperów opiera się częściowo na przedpłatach nabywców, co rodzi problemy dla finansujących w wypadku niewywiązania się dewelopera z umowy. Prawna ochrona nabywców została poszerzona w ostatnim czasie o nowy akt prawny. Autorki analizując uwarunkowania prawne i finansowe działalności deweloperskiej starają się ocenić potencjalne skutki nowej regulacji prawnej.

1. Wstęp

Deweloper na rynku mieszkaniowym częściowo wchodzi w rolę inwestora. Mniejsze zapotrzebowania kapitałowe, w porównaniu z inwestycjami w poważne projekty komercyjne, duża standaryzacja produktu mieszkaniowego powodują, że wiele przedsiębiorstw budowlanych pełni funkcję nie tylko wykonawców, ale także inicjatorów budowy nowych powierzchni, tym samym jednak przejmują na siebie nowe ryzyko. Ich sukces jest uzależniony od odbiorców – nabywców, zgłaszających popyt na powierzchnie mieszkalne.

Mechanizm relacji developer - nabywca może być zaburzony niepełnym przepływem informacji, powodującym trudności w rozpoznaniu oczekiwań potencjalnych uczestników rynku oraz nagłą zmianą koniunktury rynkowej, która wpłynie na założenia oraz możliwość osiągnięcia oczekiwanych celów. Zaburzenia relacji modelowych mogą także wynikać z kontekstu instytucjonalnego – niskiej kultury działań biznesowych, która w warunkach silnej asymetrii informacji powoduje nieproporcjonalne uprzywilejowanie jednej ze stron.

2. Specyfika działalności deweloperskiej w Polsce

Polska jest krajem, w którym transformacja gospodarcza wpłynęła znacząco na strukturę i rozmiary inwestycji oraz poziom aktywności uczestników rynku mieszkaniowego. Jedną z istotnych cech transformującej się w szybkim tempie gospodarki było pojawianie się możliwości osiągnięcia nadzwyczajnych zysków,

które wynikały często z niedostosowania regulacji prawnej do nowych warunków gospodarczych. Działalność deweloperska w Polsce przede wszystkim uwidoczniła się na rynku mieszkaniowym, jej specyfiką było duże zróżnicowanie w strukturze podmiotów uznających się za deweloperów, część z nich nie posiadała doświadczenia w działaniu na rynku nieruchomości, nie rozumiała zasad jego funkcjonowania.

Ze względu na gwałtowną transformację otoczenia instytucjonalnego, której efekty ujawniły się w postaci niedostosowania regulacji prawnej do szczególnego charakteru działalności deweloperskiej, ale także braku zasad *fair play* wśród przedsiębiorców i nieznajomości reguł rządzących gospodarką i rynkiem mieszkaniowym przez nabywców, pojawiła się wyraźnie możliwość przerzucenia znacznej części ryzyka na odbiorcę usługi dewelopera – przyszłego właściciela nieruchomości.

W latach 90-tych w Polsce wzrósł udział sektora prywatnego (w tym deweloperskiego) w budownictwie mieszkaniowym, kosztem znaczenia spółdzielni mieszkaniowych, mieszkań zakładowych i komunalnych. Początkowo model deweloperski rozwijał się jednak stosunkowo wolno, ze względu na brak wypracowanych form finansowania tego typu działalności.

Kredyty udzielane deweloperom zaczęły się rozpowszechniać w II połowie lat 90-tych [ŁASZEK 2004]. Jednakże ze względu na nieuczciwe działania niektórych deweloperów oraz przedsięwzięcia zakończone bez sukcesu szybko doszło do zaostrzenia warunków przyznawania kredytów [DURAJ 2006].

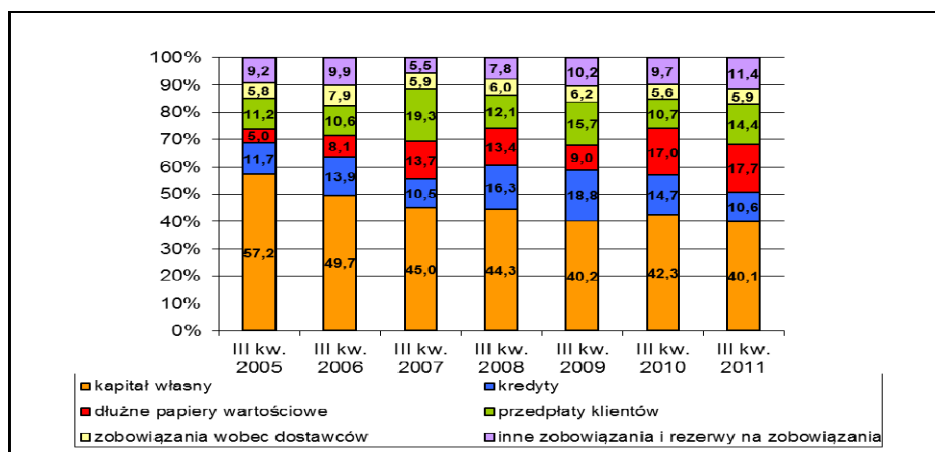
Brak doświadczenia zarządzających, brak odpowiednich kwalifikacji, chęć szybkiego wzbogacenia się często przyczyniały się do tego, że firmy deweloperskie przeżywały problemy gospodarcze, a czasami bankrutowały. Ich sytuację pogarszał długi okres realizacji przedsięwzięć, wynikający często z przyczyn administracyjno-prawnych. Każda działalność deweloperska związana jest bowiem z określonymi rodzajami ryzyka, które mają źródła m.in. w samych założeniach projektu deweloperskiego, koniunkturze rynkowej, zmianach na rynku finansowym, zmianach regulacji prawnych szczebla krajowego i lokalnego, pojawieniu się nieprzewidywanych problemów dotyczących gruntu, czy infrastruktury [ŚMIETANA 2004; DĄBROWSKI, KIREJCZYK 2001; ŁASZEK 2004]. Ryzyko deweloperskie było jednak rekompensowane potencjalnym zyskiem, który mógł być znaczny. Z informacji udostępnianych przez Narodowy Bank Polski wynika, iż w okresie boomu na rynku mieszkaniowym w latach 2006-2007 marża deweloperska sięgała 60% w Krakowie, 50% w Warszawie i Poznaniu, w roku 2010 spadła do poziomu ok. 30%-45%, w zależności od miasta [ŁASZEK I INNI 2011].

3. Finansowanie i kondycja segmentu deweloperskiego

Jedną z podstawowych kwestii dla aktywności segmentu deweloperskiego jest model finansowania. Obecnie, jak wynika z badań Narodowego Banku Polskiego, kapitał własny jest podstawowym źródłem finansowania dużych przedsiębiorstw deweloperskich – por. wykres 1. Deweloperzy, realizując inwestycję, starają się

finansować ją także za pomocą przedpłat i kredytu bankowego. Przeważnie inicjują oni inwestycję na własny rachunek, a w kolejnych fazach wykorzystują kredyty i przedpłaty.

Przedpłaty są istotne z punktu widzenia nabywców, którzy angażując się finansowo w niezakończony projekt, tym samym narażają się na ryzyko utraty pieniędzy w przypadku upadłości dewelopera. Wbrew obiegowym opiniom, z badań NBP wyłania się obraz niewielkiego zaangażowania nabywców - w ciągu ostatnich lat najwyższy udział przedpłat zanotowano w III kw. 2007 r., było to - 19,3% zaangażowanych przez deweloperów środków, w III kw. 2011 r. wysokość przedpłat notowano na poziomie 14,4%.



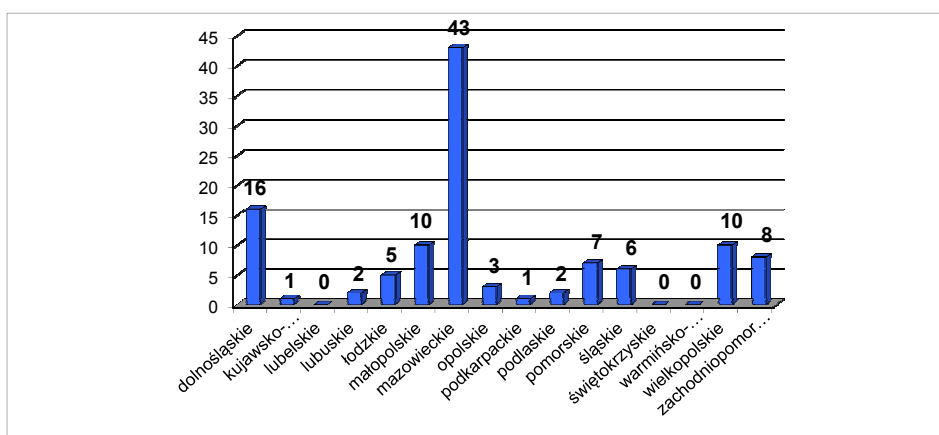
Wykres 1. Składniki finansowania przedsięwzięć deweloperskich realizowanych przez duże przedsiębiorstwa deweloperskie, stan na III kw. 2005-2011.

Źródło: J. Łaszek i inni, Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w III kwartale 2011 r., NBP 2011, s. 18.

Brak jest danych umożliwiających ocenę struktury finansowania małych przedsiębiorstw deweloperskich, jednak należy przypuszczać, że najbardziej prawdopodobnym źródłem finansowania są dla nich własne środki oraz przedpłaty, ze względu na zbyt wysoki poziom ryzyka kredytowego dla banków.

Finansowanie inwestycji deweloperskich wpływa na poziom ryzyka - im mniejsza możliwość pozyskania dodatkowych środków w razie pojawienia się nieprzewidzianych wydatków lub wydłużenia którejś z faz procesu budowlanego, tym wyższe ryzyko niedokończenia projektu i niewywiązania się z zobowiązań. Problem rosnącej liczby firm budowlanych i deweloperskich, które doświadczają poważnych problemów finansowych można analizować w oparciu o dane

uzyskane z Krajowego Rejestru Długów [RAPORT O ZADŁUŻENIU FIRM DEWELOPERSKICH 2011]. Liczba zadłużonych deweloperów notowanych w Krajowym Rejestrze Długów wzrosła z 25 w roku 2007 do 114 na koniec I półrocza 2011 roku. Ich łączne problematyczne zadłużenie wynosi ponad 10,5 mln zł, podczas gdy w 2007 roku było to zaledwie 678 tys. zł. Najwięcej zadłużonych deweloperów znajduje się w województwie mazowieckim (wykres 2). Ze względu na tak dużą liczbę zadłużonych firm deweloperskich województwo mazowieckie cechuje także najwyższy poziom długu – prawie 5 mln zł [RAPORT O ZADŁUŻENIU FIRM DEWELOPERSKICH 2011]. Rosnące zadłużenie przedsiębiorstw deweloperskich zwiększa ryzyko ich bankructw, a tym samym powoduje również wzrost ryzyka nabywców, którzy powierzyli deweloperom pieniądze na budowę nowych mieszkań.



Wykres 2. Rozkład zadłużonych deweloperów według województw,
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Krajowego Rejestru Długów.

Przedsiębiorstwa prowadzące działalność deweloperską, które mają problem z finansowaniem stają się często niewypłacalne, co zgodnie z prawem upadłościowym i naprawczym⁵ jest podstawą do ogłoszenia upadłości. Do końca września 2011 roku sądy ogłosiły upadłość 107 firm wywodzących się z sektora budownictwa [Raport Coface... 2011]. Na podstawie własnych badań internetowego Monitora Sądowego i Gospodarczego stwierdzono, że w okresie od 1 czerwca do końca 2011 roku wydano postanowienia o ogłoszeniu upadłości w przypadku przynajmniej 11 przedsiębiorstw, świadczących usługi deweloperskie, w tym 2 z Warszawy, 2 z Krakowa, 2 z Poznania, 1 z Wrocławia, 1 z Polkowic, 1 z Łodzi, 1 z Ząbek i 1 z Chełma.

⁵ Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze, art. 271 ust. 1, Dz. U. 2009 nr 175 poz. 1361, z późn. zm.

Problem rosnącej liczby firm budowlanych i deweloperskich, które doświadczają poważnych kłopotów finansowych można także analizować w oparciu o dane publikowane przez Główny Urząd Statystyczny. Działalność deweloperska zalicza się według Polskiej Klasyfikacji Działalności do sekcji F-Budownictwo, dział 41, choć dokładna liczba przedsiębiorstw tego typu na podstawie tej klasyfikacji jest trudna do oszacowania (do działu 41 zaliczają się m.in. generalni wykonawcy).

Tabela 1

Liczba nowo zarejestrowanych i wyrejestrowanych firm w sekcji F, dziale 41

Województwa	Zarejestrowane		Wyrejestrowane	
	I połowa 2010	I połowa 2011	I połowa 2010	I połowa 2011
ŁÓDZKIE	336	374	214	348
MAZOWIECKIE	1037	896	554	1713
MAŁOPOLSKIE *	1268	1086	610	963
ŚLĄSKIE *	969	725	486	921
LUBELSKIE	320	281	184	411
PODKARPACKIE *	351	286	141	328
PODLASKIE	280	273	208	333
ŚWIĘTOKRZYSKIE	267	235	141	241
LUBUSKIE	277	236	170	258
WIELKOPOLSKIE	796	739	492	786
ZACHODNIOPOMORSKIE	591	605	460	642
DOLNOŚLĄSKIE	771	717	478	798
OPOLSKIE	184	193	140	226
KUJAWSKO-POMORSKIE	490	461	358	465
POMORSKIE	631	589	428	566
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	322	288	190	301
OGÓŁEM	8890	7984	5254	9300

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS/BDL.

W I półroczu 2011 roku liczba nowo zarejestrowanych przedsiębiorstw wyniosła 7984, a wyrejestrowanych 9300 – por. tab. 1. W analogicznym okresie 2010 r. liczba nowo powstałych podmiotów wyniosła 8890, a kończących działalność 5254. Różnica jest więc wyraźna. Z danych wynika, że taki stan dotyczył większości województw (wyjątki to woj. łódzkie, małopolskie i pomorskie, w których liczba nowych podmiotów przekraczała liczbę kończących działalność), a największe nasilenie wyrejestrowywania działalności w ujęciu procentowym, w stosunku do tworzących się firm, występuje w województwach: mazowieckim, lubelskim i śląskim – por. tabela 1.

4. Dotychczasowe rozwiązania prawne mające chronić klientów deweloperów

W wypadku gwałtownych przemian społecznych i gospodarczych nowe zjawiska powodują ewolucyjne dostosowywanie się otoczenia instytucjonalnego, w szczególności regulacji prawnej. Jeśli system prawny jest kompletny, dopełniony normami nieformalnymi, nie daje większych możliwości nadużywania istniejących rozwiązań, a nowe potrzeby są zaspokajane dzięki modyfikacji istniejących w systemie mechanizmów. Jednakże w wypadku Polski głębokie zmiany gospodarcze, społeczne i kulturowe napotkały niekompletność istniejącego systemu prawnego, jego sprzeczność z normami nieformalnymi i w efekcie trudności z wypracowywaniem nowych rozwiązań. Nieustającym pytaniem w tym kontekście jest kwestia efektywności procesu legislacyjnego oraz jakości przyjętej w Polsce kultury prawnej. Wydaje się, że ilość nowych przepisów nie znajduje odzwierciedlenia w jakości prawa, nie zawsze więc wprowadzenie całkowicie nowych regulacji jest zasadne, w szczególności jeśli nie są one ukorzenione w systemie prawa przyjętego w Polsce oraz kulturze.

Ocena pozycji prawnej nabywcy nieruchomości mieszkaniowej od dewelopera wymaga wskazania potencjalnych źródeł konfliktów. Po 2005 r. przy wysokim poziomie zgłaszanego popytu, stymulowanego taniejącym pieniądzem i niewielkiej możliwości odpowiedzi strony podaźowej w krótkim czasie, konkurencja nabywców o produkt deweloperski negatywnie odbiła się na ich pozycji względem dewelopera. Nabywca nie mając doświadczenia, wiedzy ani informacji, które pozwoliłyby mu w pełni ocenić stan rynku angażował się w projekty na ich bardzo wczesnym etapie. Ponadto popyt był także na przedsięwzięcia, które już w swoich założeniach były bardzo ryzykowne. W tej sytuacji pojawiły się próby zmiany otoczenia instytucjonalnego w zakresie obowiązujących przepisów w taki sposób, aby zapewnić większe bezpieczeństwo nabywcom mieszkań i domów budowanych przez deweloperów.

Oczywiście pojawia się tu od razu pytanie o to, jak daleko państwo ma prawo ingerować w rynkowe stosunki między deweloperem, a nabywcą produktu deweloperskiego. Wydaje się, iż przekonanie o konieczności silnego wkraczania państwa w tę sferę wywodzi się z doświadczeń gospodarki centralnie planowanej, jest więc rozwinięciem dotychczasowej ścieżki rozwoju Polski (*path dependence*) i może rodzić szereg problemów. Nie ulega wątpliwości, iż nabywca ma prawo do informacji, w tym do zapoznania się ze stanem finansowo-prawnym danego przedsięwzięcia deweloperskiego. Powinno mu to posłużyć do oceny poziomu ryzyka z nim związanego i warunkować podejmowaną decyzję. Przekonanie, iż zewnętrzne czynniki np. w postaci instrumentów przymusowo wprowadzanych przez obowiązujące ustawodawstwo zwalniają go z konieczności zadbania o własne bezpieczeństwo finansowe rodzi pokusę nadużycia (*moral hazard*).

Najważniejszym elementem kształtującym relację między deweloperem a jego klientem wydaje się być umowa, która powinna chronić uzasadnione interesy każdej ze stron. Umowy dotychczas zawierane mogły mieć formę pisemną

(pozwalały jedynie na roszczenia odszkodowawcze w wypadku niewywiązania się przez dewelopera ze swoich zobowiązań) lub aktu notarialnego (dawały szersze uprawnienia klientom dewelopera).

Należy zauważyć, iż nabywcy, chronieni jedynie umową pisemną, wraz z upadłością dewelopera, co do zasady, tracą uprawnienie do uzyskania odrębnej własności lokalu nawet wówczas, gdy deweloper wybudował lokal i wydał go nabywcom, ale przed datą upadłości nie przeniósł na nich prawa odrębnej własności. Są oni wierzycielami, a ich roszczenia będą zaspokajane na zasadach ogólnych⁶. Pozycja prawna nabywcy, który zawarł z deweloperem umowę o budowę lokalu w formie aktu notarialnego, a roszczenie o ustanowienie odrębnej własności lokalu zostało ujawnione w księdze wieczystej nieruchomości jest silniejsza, ma on bowiem prawo zaspokojenia swojej wierzytelności ze środków uzyskanych ze sprzedaży tej nieruchomości.

Jak wskazano, dotychczas można było wykorzystywać wiele możliwych form umowy deweloperskiej, natomiast problemem, jak niejednokrotnie wykazało życie, było zrozumienie przez nabywcę konsekwencji zawieranej umowy oraz poziomu ochrony, która wynikała zarówno z formy, jak i postanowień kontraktu. Zawarcie umowy w formie aktu notarialnego i wpis do KW roszczenia nabywcy znacznie poprawiają jego pozycję prawną. Powszechne niestosowanie formy aktu notarialnego oraz niektóre zapisy umów deweloperskich nasuwają pytanie o to, czy nabywcy czytali je przed podpisaniem i mieli świadomość skutków podpisywanych kontraktów. Należy wyraźnie zaznaczyć, że braku staranności ze strony nabywcy nie naprawi żadna nowa regulacja ustawowa.

Ochroną konsumentów – klientów deweloperów zajął się Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Wskazał katalog nieprawidłowych zapisów umownych, dzięki czemu możliwe stało się przeciwdziałanie narzuconym klauzulom abuzywnym. [RAPORT Z KONTROLI WZORCÓW UMOWNYCH STOSOWANYCH W UMOWACH DEWELOPERSKICH 2007]. Ponadto nie ulega wątpliwości odpowiedzialność dewelopera za niewywiązanie się z umowy na zasadach ogólnych. Sąd Najwyższy stwierdził w uzasadnieniu wyroku z 9 lipca 2003 r.⁷: „Deweloper odpowiada za szkodę wynikłą z niewykonania zobowiązania na podstawie art. 471 k.c. (...)Szkodę zamawiającego w takiej sytuacji stanowi uszczerbek majątkowy, rozumiany jako różnica między aktualnym stanem majątku wierzyciela a stanem hipotetycznym, jaki istniałby, gdyby zobowiązanie zostało wykonane”. Jednakże odpowiedzialność na zasadach ogólnych nie poprawiłaby sytuacji klienta dewelopera w wypadku niewypłacalności tego ostatniego.

⁶ W wypadku upadłości likwidacyjnej syndyk przystępuje do sprzedaży przedsiębiorstwa lub nieruchomości w drodze przetargu, a z uzyskanych środków spłaca zobowiązania w kolejności uznanych kategorii. Suma uzyskana ze sprzedaży, jak inne składniki mienia upadłego dewelopera, wchodzi w skład masy upadłości. Klienci dewelopera stają się jego wierzycielami, a ich roszczenia kwalifikowane są do kategorii czwartej; ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze.

⁷ IV CKN 305/2001, *LexPolonica* nr 367776, OSNC 2004, nr 7-8, poz. 130.

W 2003 roku przedstawiono projekt Ustawy o rachunkach powierniczych oraz o zmianie niektórych ustaw, który przewidywał obowiązek rozliczeń między deweloperami a nabywcami poprzez bankowy rachunek powierniczy. Deweloperzy skutecznie zablokowali jego implementację do polskiego systemu prawnego, podobnie było w 2007 r., a posłużono się argumentem ochrony swobody działalności gospodarczej [WSZOŁEK 2011]. Jednakże na skutek nowelizacji prawa bankowego, która weszła w życie w 2004 r. wprowadzono instrument w postaci powierniczego rachunku deweloperskiego, nie narzucając jednak jego obligatoryjności. Najważniejszymi elementami wprowadzonymi tą regulacją były nowe zasady postępowania w stosunku do środków pieniężnych zgromadzonych na rachunku. Zgodnie z art. 59 ust. 4 prawa bankowego w razie wszczęcia postępowania egzekucyjnego przeciwko posiadaczowi rachunku powierniczego środki pieniężne znajdujące się na tym rachunku nie podlegają zajęciu. W razie ogłoszenia upadłości powiernika środki pieniężne znajdujące się na rachunku powierniczym podlegają wyłączeniu z masy upadłości (art. 59 ust. 5), a w przypadku śmierci posiadacza rachunku (powiernika), środki pieniężne znajdujące się na rachunku powierniczym nie wchodzi do spadku po zmarłym posiadaczu rachunku (art. 59 ust. 6). Te rozwiązania służą jednak wyłącznie w sytuacji, gdy deweloper wyraża zgodę na przyjęcie płatności poprzez rachunek powierniczy.

Rzecznik Praw Obywatelskich także zajął się koniecznością poprawy pozycji prawnej nabywców nieruchomości mieszkaniowych od deweloperów. W lipcu 2010 roku skierował do Prezesa Rady Ministrów pismo z prośbą o rozważenie potrzeby podjęcia działań prawnych w celu zwiększenia ich ochrony. Ponadto 2 sierpnia 2010 roku Trybunał Konstytucyjny wydał postanowienie, w którym stwierdził, że w polskim prawie istnieje luka, „ ... której usunięcie jest niezbędne dla zapewnienia spójności systemu prawnego Rzeczypospolitej Polskiej.” Występuje także potrzeba „ ... podjęcia inicjatywy ustawodawczej w kwestii regulacji stosunków między stronami umowy deweloperskiej w celu zapewnienia ochrony praw nabywców mieszkań.” W uzasadnieniu Trybunał Konstytucyjny stwierdził, że luka ta sprawia, iż nie są w pełni realizowane wartości konstytucyjne przyznające konsumentom, użytkownikom i najemcom ochronę ze strony władz publicznych przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi [POSTANOWIENIE TK z dnia 2 sierpnia 2010 r. Sygn. akt S 3/10, 407/6/B/2010].

5. Nowe rozwiązania ustawowe

Postulaty wprowadzenia nowej regulacji prawnej, której zadaniem będzie ochrona nabywców nieruchomości od deweloperów urzeczywistniły się w 2011 r. Uchwalono bowiem ustawę o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego⁸.

⁸ Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, Dz. U. nr 232, poz. 1377.

Na mocy tej ustawy umowa deweloperska musi mieć formę aktu notarialnego, a deweloper ma obowiązek rozliczania się z nabywcą wpłacającym przedpłaty w jeden z czterech możliwych sposobów:

- poprzez zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy,
- poprzez otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy i gwarancję ubezpieczeniową,
- poprzez otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy i gwarancję bankową,
- poprzez otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy.

Tak jak w rozwiązaniu przyjętym wcześniej w prawie bankowym, środki znajdujące się na obowiązkowym rachunku powierniczym są chronione m.in. w wypadku problemów finansowych dewelopera.

Poszczególne typy rachunków powierniczych pozwalają na różny zakres ochrony nabywcy. Najbezpieczniejsze - ale wymuszające na deweloperze poszukiwania źródeł finansowania poza przedpłatami - są rachunki zamknięte. Takie rachunki pozwalają na jednorazowe przekazanie środków, po zakończeniu inwestycji i po przeniesieniu przez dewelopera praw związanych z daną nieruchomością (bez obciążeń) na nabywcę.

Otwarty rachunek powierniczy niesie ze sobą pewne ryzyko dla nabywcy, bowiem umożliwia częściowe wypłaty na rzecz dewelopera, o ile realizuje on przyjęty w harmonogramie plan inwestycji, a potwierdzenie tego znajduje się w dzienniku budowy, do którego ma wgląd kompetentny pracownik banku. Środki z otwartego rachunku powierniczego mogą służyć jedynie realizacji konkretnej inwestycji. Gwarancja bankowa oraz gwarancja ubezpieczeniowa są przewidziane jako kwalifikowane formy zabezpieczenia rachunku powierniczego. Gwarantują one nabywcy zwrot wpłacanych przez niego środków w wypadku upadłości dewelopera lub odstąpienia przez nabywcę od umowy deweloperskiej w szczególnych przypadkach wymienionych w ustawie.

Ustawodawca zaznaczył, że koszty kontroli realizowanej przez bank w ramach prowadzenia otwartego rachunku powierniczego, powinien ponosić deweloper. Należy się jednak spodziewać, że wszelkie dodatkowe koszty będą płać nabywcy w cenie nieruchomości.

Zabezpieczeniu interesów nabywcy służy m.in. prawo żądania i uzyskania od dewelopera informacji o stanie prawnym nieruchomości na podstawie aktualnego stanu księgi wieczystej nieruchomości, na której prowadzona jest inwestycja, informacji z Krajowego Rejestru Sądowego - jeżeli przedsiębiorstwo jest do niego wpisane, lub zaświadczenia o wpisie do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, pozwolenia na budowę, sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa za ostatnie dwa lata oraz projektu architektoniczno - budowlanego.

Nowym rozwiązaniem umożliwiającym większą transparentność procesu deweloperskiego jest wprowadzenie obowiązku publikacji szczegółowego prospektu informacyjnego danej inwestycji, który staje się częścią umowy deweloperskiej. Wszelkie zmiany wprowadzające rozbieżności między prospektem i umową muszą być wyraźnie sformułowane i zaakceptowane przez nabywcę.

Określono także okoliczności, których zaistnienie może skutkować odstąpieniem od umowy przez każdą ze stron. Wprowadzono również obowiązek ujawnienia w księdze wieczystej, prowadzonej dla nieruchomości, na której ma zostać przeprowadzone lub jest prowadzone przedsięwzięcie deweloperskie, roszczenia nabywcy.

Niezwykle istotne dla ochrony interesu nabywcy są zmiany prawa upadłościowego i naprawczego. Według zapisu ustawy wpłaty dokonywane na rachunki powiernicze, a także prawo własności lub użytkowania wieczystego nieruchomości, na której powstaje inwestycja deweloperska nie wchodzi w skład ogólnej masy upadłościowej przedsiębiorstwa dewelopera. Tworzą one bowiem dla każdego przedsięwzięcia osobne masy upadłościowe, które mają służyć zaspokojeniu w pierwszej kolejności wierzytelności nabywców.

Dalsze losy nieruchomości i wierzytelności uzależnione są od decyzji zgromadzenia nabywców. Może ono podjąć decyzję o zaspokojeniu wierzytelności ze środków, które znajdują się na rachunkach powierniczych, albo o kontynuowaniu przedsięwzięcia przez zarządcę lub syndyka i dokonywaniu dalszych wpłat albo o zawarciu układu poprzez likwidację majątku upadłego (układ likwidacyjny).

Ustawa zawiera także sankcję karną w wypadku wypłaty z rachunku powierniczego zamkniętego lub otwartego, wbrew przepisom ustawy oraz za podanie nieprawdziwych lub zatajenie prawdziwych informacji w prospekcie informacyjnym. Przewiduje ona karę grzywny, ograniczenia wolności bądź pozbawienia wolności do 2 lat.

6. Ocena wprowadzonej regulacji

Uchwalona we wrześniu 2011 r. ustawa jest efektem wieloletnich prób wprowadzenia rozwiązań umożliwiających zwiększenie ochrony nabywców współfinansujących przedsięwzięcia deweloperskie. Ocena obowiązującego stanu prawnego nie pozostawiała wątpliwości co do zasadności poprawienia istniejących reguł, w szczególności w aspekcie precyzyjnego określenia formy oraz praw i obowiązków obu stron umowy deweloperskiej. Natomiast dyskusyjny wydaje się kształt i zakres nowych ustawowych rozwiązań. Można podzielić zastrzeżenia do ustawy na odnoszące się do jej strony techniczno-legislacyjnej oraz merytoryczne. Te pierwsze podkreślają pośpiech, doraźność przyjmowanych rozwiązań, brak konsultacji projektu z zainteresowanymi środowiskami, co w świetle wpływu nowych rozwiązań także m.in. na przepisy prawa bankowego, upadłościowego i naprawczego może w przyszłości mieć negatywne skutki [IZDEBSKI 2011].

W sferze merytorycznej podkreśla się, iż najprawdopodobniej część rozwiązań nie będzie wykorzystywana. Przede wszystkim ze względu na bardzo utrudnione w praktyce określanie poziomu ryzyka przedsięwzięć deweloperskich, otwarte rachunki powiernicze z gwarancją bankową lub ubezpieczeniową nie będą stosowane. Ponadto, według opinii samych deweloperów ustawa kreuje barierę wejścia na rynek dla małych firm deweloperskich [Opinia REAS 2011], wskazuje się na podwyższenie poziomu ryzyka obciążającego przedsięwzięcie deweloperskie [Opinia Pracodawców RP 2011].

Niespójne wydaje się dwukierunkowe oddziaływanie przepisów ustawy, z jednej strony bardzo silnie akcentującej konieczność ochrony nabywcy – konsumenta, ale z drugiej udzielającej mu szerokich kompetencji o charakterze proinwestycyjnym [Opinia REAS 2011]. W szczególności budzi zastrzeżenia możliwość żądania szczegółowych informacji finansowych dotyczących przedsięwzięcia deweloperskiego i samego dewelopera. W prospekcie mają być zawarte informacje, które stanowią tajemnicę handlową. Swój sprzeciw w stosunku do rozpowszechniania tych informacji zgłosił m. in. Narodowy Bank Polski [Opinia NBP 2011]

Ustawa wpłynie prawdopodobnie na zmianę struktury sektora deweloperskiego, przyspieszając naturalne tendencje do konsolidacji, przejęć niewielkich firm deweloperskich, które nie będą osiągać niezbędnego do funkcjonowania zysku w związku z utrudnionymi warunkami finansowania. Duże podmioty, w szczególności powiązane z sektorem bankowym, osiągną dominującą pozycję na rynku.

7. Wnioski

W założeniach nowa regulacja prawna powinna poprawić poziom bezpieczeństwa nabywców mieszkań i domów deweloperskich. Bez wątpienia oczekiwanym i korzystnym rozwiązaniem jest wprowadzenie formy aktu notarialnego dla umowy deweloperskiej wraz z konsekwencjami stosowania tej formy prawnej. Realny wpływ nowej regulacji na finansowanie działalności deweloperskiej w świetle danych o strukturze finansowania projektów przez duże firmy wydaje się być przeceniany. Pytania, które zostają bez odpowiedzi dotyczą małych firm, docelowo jednak z punktu widzenia bezpieczeństwa nabywców weryfikacja kondycji finansowej tych podmiotów poprzez nowe zasady finansowania będzie korzystna.

Problemem wydaje się być konieczność upubliczniania przez deweloperów zbyt szczegółowych informacji o projektach, co narusza tajemnicę handlową. Wydaje się, że można byłoby poprzestać na mniejszym zakresie przekazywanych danych.

Nowa ustawa daje szansę na odzyskanie pieniędzy lub dokończenie budowy w wypadku upadłości dewelopera – decyzja należy do nabywców. Bardzo interesujące będą realne przykłady realizacji tych uprawnień, w praktyce bowiem

teoretyczne zapisy będą zweryfikowane. Jest to ważne w świetle obecnej kondycji sektora deweloperskiego i wzrostu liczby upadających przedsiębiorstw.

Bezpośrednim efektem nowej regulacji może stać się nadpodaż projektów deweloperskich, rozpoczynanych w niezbyt korzystnych warunkach rynkowych, ale w celu uniknięcia podlegania zapisom ustawy. Być może spowoduje to upadłość deweloperów, którzy niedoszacują ryzyka, a ich klienci nie będą jeszcze chronieni nowymi przepisami.

Ceny na rynku pierwotnym, ze względu na przewidywaną nadpodaż w najbliższych latach, mogą utrzymywać się lub spadać, w zależności od lokalizacji inwestycji. Natomiast w dłuższym okresie będą zależały od oceny przez deweloperów sytuacji rynkowej i poziomu ryzyka warunkujących ich aktywność oraz dostępności kredytów hipotecznych.

Nie można także zapominać o konieczności edukacji potencjalnych nabywców projektów deweloperskich w zakresie oceny skutków zawieranych umów. Weryfikacja oferty marketingowej dewelopera jest niezbędna do podjęcia decyzji o zakupie, bezpieczeństwo klientów deweloperów zależy od nich samych.

8. Literatura

- DĄBROWSKI M., KIREJCZYK K. 2001. *Inwestycje deweloperskie*. Twigger, Warszawa.
- DURAJ M. 2006. *Problemy finansowania działalności deweloperskiej ze źródeł bankowych*, w: *Finansowanie działalności deweloperskiej. Aspekty praktyczne*. Związek Banków Polskich, Warszawa, s. 14-25.
- IZDEBSKI H. 2011. *Opinia do projektu ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego na zlecenie Pracodawców RP*. DDS/0191
- ŁASZEK J. 2004. *Sektor nieruchomości mieszkaniowych w Polsce. Stan i perspektywy rozwoju*. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- ŁASZEK J. i INNI. 2011. *Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w III kw. 2011*, NBP.
- Opinia NBP do poselskiego projektu ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego*, 2011, druk nr 4349, <http://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/wgdruk/4349>.
- Opinia Pracodawców RP do projektu ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego*, 2011, DDS/0191/07.11/AA/PR.
- Opinia REAS do projektu ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego na zlecenie Polskiego Związku Firm Deweloperskich*, 2011, DDS/0191/07.11/AA/PR./07.11/AA/PR.
- POSTANOWIENIE TK z dnia 2 sierpnia 2010 r. Sygn. akt S 3/10, 407/6/B/2010.
- Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 3 kwartałach 2011 roku*. 2011. Informacja prasowa, Coface Poland, Warszawa.
- Raport o zadłużeniu firm deweloperskich*. 2011. Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej SA, Wrocław

- Raport z kontroli wzorców umownych stosowanych w umowach deweloperskich.* 2007. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta, Warszawa.
- ŚMIETANA K. 2004. *Obszary zagrożeń działalności deweloperskiej*, w: *Inwestycje na rynku nieruchomości*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice, s. 144 – 148.
- WSZOŁEK J. 2011. *Porzucony projekt ustawy deweloperskiej i jego postanowienia*. Nieruchomości, C.H. BECK, luty 2011.

LEGAL AND FINANCIAL CONDITIONS OF DEVELOPERS' ACTIVITY ON THE RESIDENTIAL MARKET

Magdalena Załączna, Agata Antczak

Department of Investment and Real Estate

University of Lodz

e-mail: mzaleczna@uni.lodz.pl

Key words: developer, customer protection, housing

Abstract

The residential market in Poland relies heavily on activity of developers. Financing of projects realized by developers is based partly on the prepayment made by buyers. In case of default of the developer the buyer's legal status is weak. The legal protection of developer's clients was expanded recently with the new Act. Authors by analysing the legal and financial conditions of development sector seek to assess the potential effects of the new legal regulations.

UWARUNKOWANIA INWESTOWANIA NA OBSZARACH NATURA 2000

Katarzyna Kocur-Bera

*Katedra Katastru i Zarządzania Przestrzenią
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
e-mail: katarzyna.kocur@uwm.edu.pl*

Słowa kluczowe: *obszary Natura 2000, obszary ochronne, inwestowanie na obszarach ochronnych*

Streszczenie

Artykuł podejmuje próbę analizy uwarunkowań inwestowania, jakie występują na obszarach Natura 2000. W artykule zbadano, rodzaje inwestycji, które mogą znacząco lub potencjalnie znacząco oddziaływać na te obszary. Starano się określić rodzaj przedsięwzięć, które mogą doskonale wpisać się w specyficzne uwarunkowania występujące na obszarach N2000. Należy zauważyć, iż omawiane tereny są bezcenne, ale ograniczenia działalności gospodarczej powodują utrudnienia w rozwoju gmin położonych w ich obszarze oraz w bezpośrednim sąsiedztwie, a dopuszczalny rodzaj działalności nie stanowi pewnego i satysfakcjonującego dochodu dla mieszkańców.

1. Wstęp

Europejska Sieć Ekologiczna Natura 2000 (N2000) jest systemem ochrony zagrożonych składników różnorodności biologicznej kontynentu europejskiego, wdrażanym na terytorium wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej. Celem utworzenia sieci Natura 2000 jest zachowanie zagrożonych wyginięciem siedlisk przyrodniczych oraz gatunków roślin i zwierząt w skali Europy, a także powszechnie występujących siedlisk przyrodniczych, charakterystycznych dla 9 regionów biogeograficznych (tj. alpejskiego, atlantyckiego, borealnego, kontynentalnego, panońskiego, makaronezyjskiego, śródziemnomorskiego, stepowego i czarnomorskiego).

W Polsce występują 2 regiony: kontynentalny - zajmujący 96 % powierzchni kraju i alpejski - zajmujący 4 % powierzchni kraju. Dla każdego kraju określa się listę referencyjną siedlisk przyrodniczych i gatunków, dla których należy utworzyć obszary Natura 2000 w podziale na regiony biogeograficzne [<http://natura2000.gdos.gov.pl> 11.08.2011]. Aktualnie sieć Natura 2000 w Polsce tworzą: 141 specjalnych obszarów ochrony ptaków (pokrywających około 15,6% powierzchni kraju) oraz 823 Obszary Mające Znaczenie dla Wspólnoty (pokrywających około 11% powierzchni kraju) [TYSZECKI I IN., 2010].

Obszar Natura 2000 to obszar ochronny, a nie chroniony, co oznacza, że ochronie nie podlega cały obszar, ale konkretne siedliska przyrodnicze i gatunki.

Chronione są one punktowo lub „gniazdowo”, co sprawia, że nie cała przestrzeń objęta Naturą 2000 podlega ochronie, a tylko wybrane miejsca. Inwestowanie na takich obszarach, jest działaniem obciążonym dużym ryzykiem, jakkolwiek możliwym do poniesienia. Obszary Natura 2000 poprzez swoje uwarunkowania ochronne oddziałują między innymi na lokalny rynek pracy i sytuację gospodarczą, działalność rolniczą, czy inwestycyjną. Elementem łączącym inwestowanie oraz produkcję na takich obszarach we wszystkich krajach Unii Europejskiej jest podwyższone ryzyko ekonomiczne ich prowadzenia.

Celem artykułu jest analiza przedsięwzięć negatywnie oddziałujących na środowisko oraz wskazanie działalności, które mogą współistnieć na takich terenach, wpisując się w ich charakter i jednocześnie nie powodować znaczących lub potencjalnie znaczących oddziaływań na obszar Natura 2000. Zastosowano głównie analizę i syntezę dostępnej literatury polskiej i zagranicznej oraz przepisów polskiego i unijnego prawa.

2. Sposoby powstawania obszarów Natura 2000

Podstawą prawną tworzenia sieci Natura 2000 jest dyrektywa Rady 79/409/EWG z dnia 2 kwietnia 1979 roku w sprawie ochrony dzikich ptaków i dyrektywa Rady 92/43/EWG z dnia 21 maja 1992 roku w sprawie ochrony siedlisk przyrodniczych oraz dzikiej fauny i flory, które zostały transponowane do polskiego prawa, głównie do ustawy z dnia 16 kwietnia 2004 r. o ochronie przyrody. Sieć Natura 2000 tworzą trzy typy obszarów: obszary specjalnej ochrony ptaków (OSO), specjalne obszary ochrony siedlisk (SOO) oraz obszary mające znaczenie dla Wspólnoty (tj. obszar siedliskowy zatwierdzony decyzją Komisji Europejskiej). Obszar Natura 2000 może obejmować część lub całość obszarów i objętych formami ochrony przyrody [USTAWA Z 16 KWIETNIA 2004 R. O OCHRONIE PRZYRODY (Dz.U. nr 92, poz. 880 z póź.zm.)].

Dla każdego obszaru Natura 2000 opracowana jest dokumentacja, która składa się ze Standardowego Formularza Danych (SFD), w którym zawarte są najważniejsze informacje o położeniu i powierzchni obszaru, występujących typach siedlisk przyrodniczych i gatunkach „naturowych”, o ich liczebności lub reprezentatywności w skali kraju, wartości przyrodniczej i zagrożeniach, a także mapy wektorowej i GIS w skali 1:100 000 [WWW.OLSZTYN.RDOS.GOV.PL 28.12.2011].

Państwa członkowskie otrzymały pewien stopień swobody przy wyborze obszarów, które są zaproponowane do uznania przez Komisję jako obszary mające znaczenie dla Wspólnoty. Swoboda ta jest jednak ograniczona. Wybór terenów musi być dokonany na podstawie kryteriów naukowych. Proponowane obszary muszą zapewniać jednolite i spójne pokrycie geograficzne, odzwierciedlać zróżnicowanie ekologiczne przedmiotów ochrony, zapewniać spójność tak powstałej sieci. Państwa członkowskie, proponując obszary i ich granice, nie mogą brać pod uwagę wymogów gospodarczych i społecznych ani uwarunkowań regionalnych ani lokalnych.

Gminy, ani właściciele gruntów, nie mają prawa zaskarżenia decyzji Komisji Europejskiej zatwierdzającej wykaz obszarów ważnych dla Wspólnoty [NATURA 2000..., 2008]. Zmiana granic lub likwidacja obszaru specjalnej ochrony ptaków lub specjalnego obszaru ochrony siedlisk następuje, jeżeli jest to uzasadnione naturalnymi zmianami stwierdzonymi w wyniku monitoringu i nadzoru oraz po uzyskaniu zgody Komisji Europejskiej [USTAWA Z 16 KWIETNIA 2004 R. O OCHRONIE PRZYRODY (Dz.U. Nr 92, poz. 880 z póź.zm.)]. Niewłaściwa ochrona, względy gospodarcze lub społeczne, zniszczenie w wyniku działalności człowieka lub zanik pomimo właściwej ochrony, nie są wystarczającą przesłanką zmiany granic obszaru lub jego likwidacji, rodzą raczej obowiązek odtworzenia przedmiotu ochrony.

3. Przedsiębiorczość na obszarach Natura 2000

Każdy plan lub przedsięwzięcie, które nie jest bezpośrednio związane lub konieczne do ochrony obszaru Natura 2000, ale które może na niego istotnie oddziaływać, zarówno oddzielnie, jak i w połączeniu z innymi planami lub przedsięwzięciami, podlega odpowiedniej ocenie jego skutków dla danego obszaru z punktu widzenia jego ochrony. Obowiązek oceny nie jest uzależniony od położenia planowanego przedsięwzięcia w obszarze Natura 2000 lub poza nim, ale od ryzyka wystąpienia oddziaływania na obszar Natura 2000. Ryzyko takie ma miejsce wówczas, gdy na podstawie obiektywnych informacji nie można wykluczyć, że przedmiotowy plan lub przedsięwzięcie będzie oddziaływać na dany obszar w istotny sposób. W ten sposób zapewnia się różnorodność biologiczną poprzez ochronę siedlisk przyrodniczych oraz dzikiej fauny i flory [NATURA 2000 ..., 2008].

Przedsięwzięcia, które należy rozważyć przed podjęciem decyzji o inwestowaniu, mogące oddziaływać na obszary Natura 2000 to głównie [NATURA 2000..., 2008]:

- urbanizacja - rozwój zabudowy;
- budowa i modernizacja drogi - niezależnie od rangi (od leśnej do autostrady);
- budowa lub likwidacja mostu;
- budowa kanalizacji lub oczyszczalni ścieków;
- budowa zbiornika wodnego, zastawki, jazu, mała elektrownia wodna, odbudowa zniszczonego piętrzenia, itp.;
- regulacje cieków wodnych, remont lub konserwacja rowów melioracyjnych;
- powstawanie ferm wiatrowych, norek;
- budowa infrastruktury turystycznej;
- eksploatacja surowców mineralnych;
- wycinka drzew i krzewów, zalesianie;
- remont, modernizacja, ocieplenie budynków.

Realizacja przedsięwzięcia wymaga tzw. decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach zgody na realizację przedsięwzięcia (tzw. decyzji środowiskowej). Organem wydającym taką decyzję jest wojewoda. Decyzja ta

miedzy innymi określa warunki realizacji przedsięwzięcia pod kątem jego wpływu na obszary Natura 2000. Wynik oceny oddziaływania przedsięwzięcia na obszary Natura 2000 decyduje o dopuszczalności takiego przedsięwzięcia. Zezwolenie na realizację planu lub przedsięwzięcia może zostać udzielone jedynie pod warunkiem, że nie będą miały one negatywnych skutków dla obszaru, którego dotyczą. Ma to miejsce wówczas, gdy z naukowego punktu widzenia brak jest racjonalnych wątpliwości, że skutki takie nie wystąpią. W innym wypadku pozwolenie na realizację planu lub przedsięwzięcia nie powinno zostać udzielone.

Istnieje możliwość realizacji planów lub przedsięwzięć mogących znacząco oddziaływać na obszar Natura 2000 z powodów wynikających z nadrzędnego interesu publicznego, w tym mających charakter społeczny lub gospodarczy, związanych ze zdrowiem ludzkim lub bezpieczeństwem publicznym. Należy jednak bezwzględnie wykazać, iż brak jest rozwiązań alternatywnych. Jest to także obwarowane wykonaniem kompensacji przyrodniczej niezbędnej do zapewnienia spójności i właściwego funkcjonowania obszarów Natura 2000 [USTAWA Z 16 KWIETNIA 2004 R. O OCHRONIE PRZYRODY (Dz.U. nr 92, poz. 880 z póź. zm.)]. Znaczące negatywne oddziaływanie na obszar Natura 2000 może wystąpić także ze strony przedsięwzięć realizowanych poza obszarem (np. w zakresie wpływu na powiązania między obszarami Natura 2000, albo w zakresie odległego wpływu na warunki wodne w obszarze).

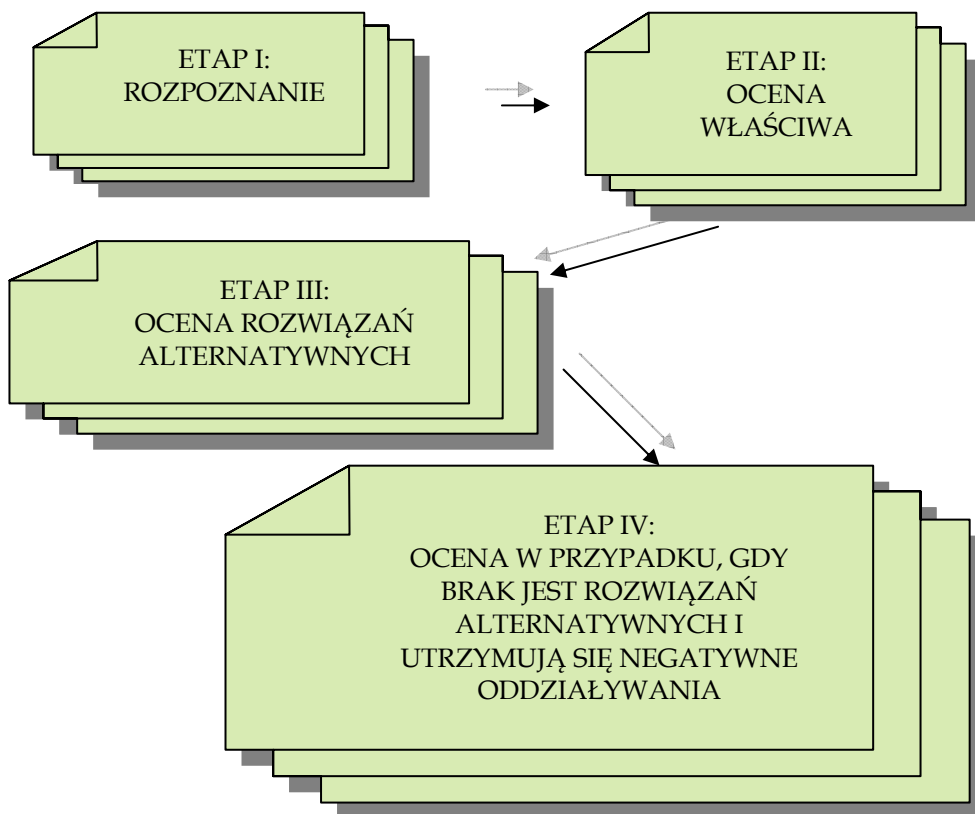
Ocenę oddziaływania na środowisko podzielić na cztery etapy (patrz Rysunek nr 1). Pierwszy etap – rozpoznanie, w trakcie, którego identyfikowane są prawdopodobne wpływy przedsięwzięcia na obszar Natura 2000, etap drugi – ocena właściwa przedsięwzięcia pod względem wpływu na integralność obszaru w odniesieniu do struktury obszaru, jego funkcji i celów ochrony, etap trzeci – analiza alternatywnych wariantów przedsięwzięcia oraz etap czwarty – ocena środków kompensujących, w przypadku realizacji przedsięwzięcia związanego z ochroną zdrowia i życia ludzi, zapewnienia bezpieczeństwa powszechnego, uzyskania korzystnych następstw o pierwszorzędym znaczeniu dla środowiska przyrodniczego, czy przedsięwzięć wynikających z koniecznych wymogów nadrzędnego interesu publicznego (po uzyskaniu opinii Komisji Europejskiej).

4. Działania naprawcze w przypadku wystąpienia szkody

Realizacja inwestycji, na którą uzyskało się pozwolenie, a posiadające zamiano wpływu negatywnego na siedliska specjalnej ochrony wymagają działań naprawczych lub zapobiegawczych, gdyż mogą one powodować szkody w środowisku.

Szkoda w środowisku jest to m.in. szkoda w gatunkach lub siedliskach chronionych spowodowana dowolną działalnością podmiotu korzystającego ze środowiska. Wystąpienie szkody zgodnie z ROZPORZĄDZENIEM MINISTRA ŚRODOWISKA Z 30 KWIETNIA 2008 R. W SPRAWIE KRYTERIÓW OCENY WYSTĄPIENIA SZKODY W ŚRODOWISKU (Dz.U. Nr 82, poz. 501) to:

- a) zniszczenie lub uszkodzenie siedliska gatunku chronionego lub części chronionego siedliska przyrodniczego;



Rys. 1. Schemat etapów wykonywania oceny oddziaływania na środowisko.

Źródło: opracowanie własne.

- b) pogorszenie stanu lub funkcji populacji gatunku chronionego (siedliska przyrodniczego) na terenie gminy lub województwa, kraju, regionu biogeograficznego lub Wspólnoty europejskiej, polegające na:
- zmniejszeniu liczebności populacji gatunku chronionego, zmniejszeniu jej zagęszczenia lub zmniejszeniu zajmowanej przez nią powierzchni, w przypadku siedliska przyrodniczych utrata części różnorodności biologicznej lub
 - pogorszeniu możliwości rozmnażania się populacji gatunku chronionego, jej rozprzestrzeniania się lub pogorszeniu innych funkcji życiowych, w przypadku siedlisk przyrodniczych utrata lub pogorszenie specyficznych cech jego struktury lub

- zwiększeniu śmiertelności, w przypadku siedlisk przyrodniczych pogorszenie realizacji funkcji ekosystemowych lub
 - ograniczeniu możliwości kontaktu populacji gatunku chronionego z populacjami sąsiednimi, w przypadku siedlisk przyrodniczych pogorszenie różnorodności krajobrazowej;
- c) zmniejszenie powierzchni lub pogorszenie użyteczności dla gatunku chronionego zasobów jego siedliska na terenie gminy lub województwa, kraju rejonu biogeograficznego lub Wspólnoty Europejskiej, w przypadku siedlisk przyrodniczych pogorszenie stanu ochrony gatunków chronionych typowych dla chronionego siedliska przyrodniczego;
- d) pogorszenie możliwości ochrony gatunku chronionego lub siedliska przyrodniczego, w tym możliwości uzyskania właściwego stanu jego ochrony.

Działania naprawcze są to wszelkie działania (w tym działania ograniczające lub tymczasowe) podejmowane w celu naprawy lub zastąpienia w równoważny sposób elementów przyrodniczych lub ich funkcji, które uległy szkodzie, w szczególności oczyszczanie gleby i wody, przywracanie naturalnego ukształtowania terenu, zalesianie, zadrzewienie lub tworzenie skupień roślinności, reindukcję zniszczonych gatunków, prowadzące do usunięcia zagrożenia dla zdrowia ludzi oraz przywracania równowagi przyrodniczej i walorów krajobrazowych na danym terenie. Działania zapobiegawcze to działania podejmowane w związku ze zdarzeniem, działaniem lub zaniechaniem powodującym bezpośrednie zagrożenie szkodą w środowisku, w celu zapobieżenia szkodzie lub zmniejszenia szkody, w szczególności wyeliminowanie lub ograniczenie emisji [USTAWA Z 13 KWIETNIA 2007 R. O ZAPOBIEGANIU SZKODOM W ŚRODOWISKU I ICH NAPRAWIE (Dz.U. nr 75, poz. 493.)].

5. Obszar potencjalnego inwestowania

Inwestowanie na obszarach N2000 jest dopuszczalne. Trzeba się jednak kierować kilkoma zasadami. W momencie powołania obszaru Natura 2000 prowadzona wcześniej działalność, istniejąca zabudowa i infrastruktura oraz sposób wykorzystania terenu nie zmieniają się. Wcześniejsza działalność może być kontynuowana, jeśli jest zgodna z przepisami prawa dotyczącymi ochrony przyrody. Przez obszary takie przebiegają linie kolejowe, drogi, linie elektroenergetyczne, gdyż dotyczą wymogi nadrzędnego interesu oraz bezpieczeństwa powszechnego.

Dla obszarów Natura 2000 należy sprawdzić, czy planowane przedsięwzięcie nie zmniejszy populacji chronionych gatunków roślin i zwierząt, nie zmieni warunków ich bytowania, nie zaszkodzi chronionym siedliskom przyrodniczym, czyli nie spowoduje utraty różnorodności biologicznej. Tabela nr 1 zawiera zestawienie działalności rozwijanych na obszarach Natura 2000, które współgrają z istniejącą formą ochrony gatunków i siedlisk.

Tabela 1

Zestawienie potencjalnych działalności rozwijanych na obszarach Natura 2000

Działalności na obszarach Natura 2000	Charakterystyka
rolnictwo ekologiczne	z zastosowaniem naturalnych środków ochrony roślin oraz nawożenia, bez chemizacji, zalecane jest gospodarowanie, które oddziałuje słabiej niż tradycyjne sposoby gospodarowania i jednocześnie zachowuje różnorodność biologiczną terenów rolniczych;
wytwarzanie różnego rodzaju dodatków, uzupełnień i urządzeń peryferyjnych	powodujących, że główne urządzenia i instalacje stają się bardziej przyjazne środowisku (np. kompostownik, stelaż do kolektora słonecznego, stanowisko do obserwacji ornitologicznych), urządzenia usprawniające czynności domowo-ogrodowe, instalacje i rozwiązania techniczne oszczędzające sztuczne światło i wodę;
usługi ekologiczne wspierające tzw. „ekologiczne zajęcia” w czasie wolnym	organizowania wędrowek lub tradycyjnych obrządków i spotkań, ekologiczne sporty, osobiste kontakty z przyrodą, opiekowanie się zwierzętami, uprawianie roślin (niekoniecznie we własnym ogródku);
sztuka ludowa oraz rękodzieło artystyczne	wykorzystujące rodzime surowce
niekonwencjonalne kierunki produkcji spożywczej	produkcja ekologicznych konfitur, wyrób potraw lokalnych, wypiek ciast, kiszenie kapusty i ogórków, innych marynat, produkcja i przetwórstwo miodu, produkcja wyrobów garmażeryjnych
hodowla zwierząt egzotycznych	np. hodowla danieli, strusi, ślimaków, świń egzotycznych, bażantów, drobiu ozdobnego, przepiórek, zwierząt laboratoryjnych, bizonów (i ich krzyżówek), lam i innych dużych przeżuwaczy, bawołów europejskich, dzików i świnio-dzików;
parki motyli	Polska jest potęgą, gdyż posiada ich aż 160 gatunków;
produkcja stawowa ryb	wykorzystująca stawy jako łowiska
hotele dla zwierząt	hotel dla koni lub innych zwierząt (kotów, psów, ptaków, chomików itd.) dla osób wyjeżdżających na urlop;
produkcja sadzonek drzew i innych roślin	na potrzeby Lasów Państwowych jako głównego klienta, a także dla odbiorców prywatnych;

leśnych oraz choinek	
produkcja ziemi ogrodowej, wyrobów z wikliny, zabawek z drewna	specyficznego połączenia torfu, kompostu i dodatków, czy produkcja z rodzimych surowców;
usługi komunalne	skierowane do osób fizycznych oraz małych firm dbających o czystość, estetykę otoczenia, usługi porządkowe, wywożenie śmieci, utrzymanie zieleni;
usługi na rzecz zdrowia	np. produkcja preparatów i środków spożywczych oraz higienicznych, atestowanych jako przydatne w profilaktyce leczniczej, leczeniu i rehabilitacji oraz wszystko, co wiąże się z opieką zdrowotną dla mieszkańców regionu, ośrodki typu „zdrowie i przyroda”, łączące atrakcyjną lokalizację z zabiegami przyrodolecznictwami, kosmetycznymi, rehabilitacyjnymi, zabiegi z zakresu chirurgii kosmetycznej, stomatologii, odchudzania itd., a także produkcja na miejscu preparatów ziołowych i żywności ekologicznej, oferowanie hipoterapii i innych terapii poprawiających kondycję fizyczną lub psychiczną;
miejsowość uzdrowskowa	status taki zapewnia kuracjuszy przez cały rok;
turystyka kwalifikowana	rowerowa, piesza czy konna;
ekoturystyka	istotą ekoturystyki nie jest charakter turystyki, lecz rozwój lokalnych społeczności oparty na turystyce, którą uprawia się w celu regeneracji sił fizycznych i psychicznych, w procesie obcowania z przyrodą i kulturą regionu, w czasie wolnym od nauki i pracy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie WWW.natura2000.org.pl, dostęp: 13.12.2011.

6. Obszary Natura 2000 w opinii respondentów

Badania wykonane przez Mickiewicza i Gotkiewicza w 2009 roku w ramach projektu badawczo-rozwojowego p.t.: „Społeczno-gospodarcze uwarunkowania zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich objętych siecią Natura 2000 na terenie Zielonych Płuc Polskich” na terenie 21 „gmin naturalnych” wykazały, iż w większości badanych gmin aspekty negatywne przeważają nad pozytywnymi.

Podstawową kwestią podjętą w badaniach było uzyskanie odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób sieć Natura 2000 wpływa na funkcjonowanie gmin. Wprowadzenie nowej formy ochrony przyrody było postrzegane na terenach

objętych badaniami zarówno pozytywnie (10 odpowiedzi), jak i negatywnie (11 odpowiedzi).

Zdaniem ankietowanych w 12 gminach odnotowano niekorzystne zjawiska związane z powołaniem nowej formy ochrony przyrody. Wójtowie zaliczyli do tych zjawisk:

- 1) hamowanie rozwoju gospodarczego,
- 2) spadek zainteresowania zakupem gruntów,
- 3) ograniczenie budownictwa przemysłowego,
- 4) zmniejszenie liczby inwestycji finansowanych ze środków unijnych,
- 5) masowe wycofanie się inwestorów.

W związku z powyższym zapytano respondentów, czy ich gmina powinna pozyskać dodatkowe środki finansowe, rekompensujące poniesione straty. Przeprowadzone badania pokazują, że tylko dwóch wójtów uznało, że gminom nie powinny zostać przyznane żadne środki finansowe z tytułu rekompensat. Pozostali byli zdania, że takie środki powinny zostać przyznane przede wszystkim na inwestycje związane z ochroną środowiska. Dotyczyło to zwłaszcza budowy oczyszczalni ścieków i modernizacji kotłowni, pozyskiwania alternatywnych źródeł energii oraz modernizacji infrastruktury turystycznej. Blisko połowa badanych uznała, że dodatkowe środki powinny zostać przeznaczone na promocję gminy. Istotne dla przedstawicieli gmin było również inwestowanie w infrastrukturę drogową, zwrot kosztów wykonania dokumentów związanych z działalnością na obszarach Natura 2000 oraz rekompensaty z racji utraconych dochodów. Do korzyści istnienia obszarów Natura 2000 respondenci zaliczyli: poprawę stanu środowiska naturalnego, rozwój turystyki wiejskiej oraz rozwój rolnictwa ekologicznego [MICKIEWICZ, GOTKIEWICZ 2009].

7. Wnioski

Status obszaru Natura 2000 jest gwarancją dobrego stanu środowiska przyrodniczego zachęcającego do wyboru takiego terenu na miejsce wypoczynku. Pomimo bezcennej wartości obszarów chronionych, ograniczenia działalności gospodarczej na tych terenach powodują utrudnienia w rozwoju gmin oraz ich bezpośredniego sąsiedztwa. Najczęściej spotykaną ofertą rozwojową dla terenów N2000 jest rozwój turystyki i produkcja ekologicznej żywności. Tymczasem krótki sezon turystyczny, niedostatecznie rozwinięta baza turystyczna oraz słaby popyt na produkty ekologiczne powodują, że te dwa czynniki rozwojowe są niewystarczające dla zapewnienia mieszkańcom tych terenów źródła pewnego i satysfakcjonującego dochodu.

8. Literatura

Dyrektywa Rady 79/409/EWG z dnia 2 kwietnia 1979 roku w sprawie ochrony dzikich ptaków.

Dyrektywa Rady 92/43/EWG z dnia 21 maja 1992 roku w sprawie ochrony siedlisk przyrodniczych oraz dzikiej fauny i flory.

- Idea i geneza Natury 2000*. Forum Inicjatyw Rozwojowych. WWW. efrwp.pl, dostęp: 28.12.2011;
- MICKIEWICZ B., GOTKIEWICZ W., 2010. Znaczenie i rola obszarów natura 2000 w życiu gospodarczym gminy. *Ochrona Środowiska i Zasobów Naturalnych* nr 45, 2010 r. str. 145-152.
- Natura 2000 – dobro publiczne, problem prywatny*. Raport Fundacji Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej. <http://www.ppr.pl/arttykul-natura-2000-dobro-publiczne-problem-prywatny-162935-dzial-1.php>, dostęp: 28.12.2011.
- Natura 2000 – niezbędny urzędnik*, 2008. Wydawnictwo Klubu Przyrodników, Świebodzin. Publikacja wydana w ramach projektu: „Wzmocnienie ochrony obszarów Natura 2000 – podniesienie świadomości społecznej na ich temat i wzmocnienie rzecznictwa osób i organizacji zaangażowanych w ochronę przyrody”, finansowanego przez Fundusz Współpracy.
- Rozporządzenie Ministra Środowiska z 30 kwietnia 2008 r. w sprawie kryteriów oceny wystąpienia szkody w środowisku (Dz.U. Nr 82, poz. 501).
- TYSZECKI A., BURZYŃSKI K., KIEJZIK-GŁOWIŃSKA M., KISTOWSKI M., OSTAPOWICZ-MITRASZEWSKA A., STASZEK W., ŻELAZIŃSKI J., 2010. Prognoza oddziaływania na środowisko Projektu Polityki Wodnej Państwa do roku 2030, z uwzględnieniem etapu 2016. Wyd. Eco-Konsul. str. 212.
- Ustawa z 13 kwietnia 2007 r. o zapobieganiu szkodom w środowisku i ich naprawie (Dz.U. nr 75, poz. 493.).
- Ustawa z 16 kwietnia 2004 r. o ochronie przyrody (Dz.U. nr 92, poz. 880 z póź.zm.). <http://natura2000.gdos.gov.pl/natura2000/pl/aktualnosci.php>, dostęp: 06.08.2011.
- <http://natura2000.org.pl/e-szkolenia/e9-zrownowazony-rozwoj-obszarow-natura-2000>, dostęp 13.12.2011.
- http://olsztyn.rdos.gov.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=245:wiadomoci-ogolne-o-obszarach-natura-2000&catid=52:natura-2000&Itemid=79, dostęp: 28.12.2011.

CONDITIONS FOR INVESTING IN NATURA 2000 AREAS

Katarzyna Kocur-Bera

Department of Cadastre and Spatial Management

University of Warmia and Mazury in Olsztyn

e-mail: katarzyna.kocur@uwm.edu.pl

Key words: *Natura 2000 areas, protected areas, investing in protected areas*

Abstract

This article analyses investment conditions in the Natura 2000 areas by examining investment types that may significantly or potentially affect those areas. It undertakes to outline the type of projects which can perfectly match the specific conditions occurring in the Natura 2000 areas. It should be noted that the land under discussion is invaluable, but the current limitations to business activity cause impediments in the development of communes situated in its direct vicinity, and the permitted types of activity do not provide reliable and satisfactory income for their inhabitants.

MIESZKANIA NA WYNAJEM JAKO WARUNEK ROZWOJU RYNKU MIESZKANIOWEGO

Lechosław Nykiel

Katedra Inwestycji i Nieruchomości

Uniwersytet Łódzki

e-mail: realest@uni.lodz.pl

Słowa kluczowe: rynek mieszkaniowy, mieszkalnictwo, polityka mieszkaniowa

Streszczenie

Propaganda gospodarcza prezentowana po przejściu do gospodarki rynkowej przedstawiała mieszkania spółdzielcze i komunalne jako przeżytki PRL-u i proponowała urynkowienie i prywatyzację jako najwłaściwszą drogę do szybkiego osiągnięcia „pomyślności mieszkaniowej”. Przyjęcie tej wygodnej filozofii pozwoliło rezygnować z aktywnej polityki mieszkaniowej i eliminować, lub znacznie ograniczać publiczne wydatki na mieszkalnictwo. Zapomniano, że różne wspólnotowe formy budownictwa czynszowego pojawiły się już XIX wieku, a ich dynamiczny rozwój w rozwiniętych krajach zachodnioeuropejskich w latach pięćdziesiątych, sześćdziesiątych i siedemdziesiątych pozwolił na osiągnięcie wysokiego tempa budownictwa mieszkaniowego i w efekcie wysokiego poziomu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych obywateli. Obecnie nadal preferuje się mieszkalnictwo oparte na własności mieszkań zapominając, że takie mieszkania są niedostępne dla dużej części społeczeństwa. Skutkiem tego jest utrzymujący się głęboki kryzys w budownictwie mieszkaniowym i niezaspokojone potrzeby mieszkaniowe setek tysięcy gospodarstw domowych. Celem opracowania jest wykazania, że budownictwo czynszowe nie tylko zapewnia większą dostępność mieszkań niż formy własnościowe, ale też w ostatecznym rachunku może być tańsze niż budownictwo własnościowe. Dodatkowo zmniejsza ono ryzyko kryzysów finansowych, jakie mogą być wywołane nadmiernym zadłużeniem hipotecznym obywateli.

1. Wprowadzenie

Mieszkanie jest dobrem podstawowym i jednocześnie zaspakajającym szereg potrzeb wyższego rzędu, równocześnie jest to dobro bardzo drogie, dla większości obywateli najkosztowniejsze z wszystkich dóbr nabywanych w ciągu całego życia, a wielu obywateli, nawet w krajach uznawanych za zamożne, przez całe życie nie stać na nabycie własnego mieszkania. Posiadanie mieszkania ma fundamentalne znaczenie nie tylko dla poszczególnych obywateli czy gospodarstw domowych, ale także dla ogółu społeczeństwa i prawidłowego funkcjonowania państwa. Sytuacja mieszkaniowa obywateli wpływa na aktywność zawodową, kwalifikacje i ruchliwość przestrzenną pracowników. Wśród wielu teorii ekonomicznych

i socjologicznych panuje zgodność co do niezwyklego znaczenia sektora mieszkaniowego w życiu indywidualnym, społecznym i państwowym. Sektor mieszkaniowy posiada bowiem szczególne cechy odróżniające go od innych działów gospodarki, a mające zasadnicze znaczenie dla poziomu życia obywateli jak też dla siły i rozwoju gospodarczego kraju.

Nieliczne programy reform mieszkalnictwa prezentowane w pierwszych latach po przejściu do gospodarki rynkowej w większości bazowały na propagandzie przedstawiającej mieszkania spółdzielcze i komunalne jako przeżytki komunizmu i gospodarki centralnie sterowanej oraz proponowały urynkowanie i prywatyzację jako najwłaściwszą drogę do szybkiego osiągnięcia „pomyślności mieszkaniowej”. Przyjęcie takiej filozofii było dla polityków bardzo wygodne, pozwoliło bowiem eliminować, bądź znacznie ograniczać publiczne wydatki na mieszkalnictwo, a także nie podejmować konkretnych rozstrzygnięć w sferze zapewnienia dostępności mieszkań wszystkim obywatelom i ogólnie polityki mieszkaniowej. Zapomniano, że różne wspólnotowe formy budownictwa czynszowego pojawiły się już XIX wieku, rozwinęły w latach międzywojennych, a ich najbardziej dynamiczny rozwój w uprzemysłowionych krajach zachodnioeuropejskich, jaki miał miejsce w latach pięćdziesiątych, sześćdziesiątych i siedemdziesiątych pozwolił im na osiągnięcie wysokiego tempa budownictwa mieszkaniowego i w efekcie wysokiego poziomu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych. Obecnie w Polsce, mimo niemal najniższych w Europie wskaźników poziomu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych, nadal preferuje się mieszkalnictwo oparte na własności mieszkań argumentując, że mieszkanie własne jest w ostatecznym rachunku tańsze od czynszowego. Argument ten, choć nie jest prawdziwy, na pierwszy rzut oka wydaje się słuszny i dzięki temu jest powszechnie przyjmowany, efektem tego jest utrzymujący się od ponad dwudziestu lat głęboki kryzys w budownictwie mieszkaniowym. Choć od wprowadzenia reform rynkowych minęło ponad dwadzieścia lat, liczba mieszkań oddawanych do użytku utrzymuje się na poziomie sprzed pięćdziesięciu lat, a potrzeby mieszkaniowe znacznej części społeczeństwa pozostają niezaspokojone. Stawia nas to w rzędzie państw, które nie respektują zapisów Powszechnej Deklaracji Praw Człowieka z 1948 r., Międzynarodowego Paktu Praw Ekonomicznych, Społecznych i Kulturalnych z 1966 r. czy zrewidowanej w 1996 r. Europejskiej Karty Społecznej⁹. Nie realizujemy też postanowień rezolucji Parlamentu Europejskiego z 10 maja 2007 r. w sprawie mieszkalnictwa i polityki regionalnej (*HOUSING AND REGIONAL...*, 2006). Najważniejszym celem opracowania jest wykazanie, że budownictwo czynszowe nie tylko zapewnia większą dostępność mieszkań niż formy własnościowe, ale też, wbrew często powtarzanej argumentacji, w ostatecznym rachunku może być wyraźnie tańsze niż budownictwo własnościowe. Dodatkowo zmniejsza ono

⁹ Polska ratyfikowała EKS we wcześniejszej wersji (Dz.U. z 1999 r., Nr 8, poz. 67), jednak nie ratyfikowała wersji zmienionej (zrewidowanej) w 1996 roku.

ryzyko kryzysów finansowych, jakie – co pokazały ostatnie lata – mogą być wywołane nadmiernym zadłużeniem hipotecznym obywateli.

2. Znaczenie mieszkalnictwa czynszowego

Znaczenie mieszkalnictwa wynika ze znaczenia samego mieszkania jako dobra podstawowego, niezbędnego do życia i rozwoju człowieka. Jest to jednak dobro bardzo drogie, jego cena zwykle odpowiada wieloletnim dochodom gospodarstwa domowego, równocześnie potrzeba jego posiadania pojawia się w okresie określanym w statystyce demograficznej jako wiek tworzenia gospodarstw domowych, jest to okres, w którym młodzi ludzie nie mają jeszcze zgromadzonych odpowiednio dużych oszczędności. Nawet w najzamożniejszych krajach znaczna część ludności nie tylko nie posiada oszczędności pozwalających na nabycie mieszkania, ale nawet zdolności do zaciągnięcia kredytu potrzebnego na taki zakup. W wielu współczesnych opracowaniach dotyczących mieszkalnictwa zwraca się nawet uwagę, że w państwach tych, mimo statystycznie dobrej sytuacji mieszkaniowej nie poprawiła się cenowa dostępność mieszkań, dla grup o niższych dochodach pozostają one niedostępne, a obserwowane w wielu krajach zjawisko rosnących nierówności dochodowych jeszcze to pogłębia (*AFFORDABLE LAND ...*,2011). Dla gospodarstw domowych o niskich czy nawet średnich dochodach jedyną możliwością zaspokojenia swoich potrzeb mieszkaniowych jest wynajęcie mieszkania. W przypadku prywatnych mieszkań czynszowych z czynszem wolnorynkowym barierą godziwego zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych może być właśnie wysokość czynszu. Przełamanie tej bariery możliwe jest dopiero z pomocą państwa, które w większym czy mniejszym stopniu może wesprzeć finansowo budowę mieszkań czynszowych obniżając tym samym czynsz, bardzo często okazuje się, że wystarczy tylko wsparcie organizacyjne polegające np. na powołaniu instytucji zajmującej się budowa mieszkań na wynajem, ale działającej na zasadzie non profit, dzięki temu czynsz kalkulowany jest „po kosztach” i tym samym jest znacznie niższy od rynkowego, a ponadto nie podlega wahaniom koniunkturalnym. W praktyce w większości rozwiniętych państw budowa mieszkań czynszowych z czynszem obniżonym czy regulowanym jest wspierana środkami publicznymi. Zrozumienie potrzeby takiego wsparcia wynikało ze stwierdzenia, że aktywna polityka mieszkaniowa jest nie tylko przejawem funkcji socjalnych i opiekuńczych państwa, ale też dbałości o jego rozwój gospodarczy. Na znaczenie mieszkalnictwa należy przecież spojrzeć w kategoriach czysto ekonomicznych i zwrócić uwagę na jego powiązania z całą gospodarką. Powszechnie znane i rozumiane jest mnożnikowe oddziaływanie wydatków (chodzi oczywiście o wydatki publiczne) na sferę mieszkaniową, tworzą one miejsca pracy, dynamizują gospodarkę, zwiększają PKB (*CESARSKI, 2007*). Rynki mieszkaniowe mają charakter lokalny, ale są uzależnione od pozostałej części gospodarki i jednocześnie silnie na nią wpływają. Prorozwojowe oddziaływanie mieszkalnictwa na gospodarkę zauważono już co najmniej sto lat temu i ciągle potwierdzają to doświadczenia różnych państw,

których rządy wykorzystują mieszkalnictwo jako czynnik ożywienia gospodarki. Potwierdzają to również badania prowadzone w różnych krajach, a nawet w skali międzynarodowej i globalnej. Warto tu wymienić wydaną niedawno obszerną i wnikliwą publikację MFW pod znamienym tytułem „Mieszkalnictwo i cykle gospodarcze” (*HOUSING AND THE BUSINESS...*, 2008). Opisano tu wyniki badań o zasięgu globalnym, które objęły wybrane państwa wysoko rozwinięte oraz grupy państw na różnym poziomie rozwoju gospodarczego, przeanalizowano najważniejsze zjawiska gospodarcze i kategorie ekonomiczne wykazując różnorodne powiązania i prawidłowości w tym pomiędzy mieszkalnictwem, systemem finansowym, polityką monetarną i ogólnym tempem rozwoju gospodarczego. Kolejną, bardzo znaczącą pracą dotyczącą znaczenia i roli mieszkalnictwa dla pozostałych sfer życia społecznego i gospodarczego jest opublikowana w 2009 roku książka Anny Tibaijuki „Building Prosperity, Housing and Economic Development”, autorka jest dyrektorem działającej w ramach ONZ organizacji UN-HABITAT, której przedmiotem działalności jest mieszkalnictwo i rozwój społeczny (the housing and human settlements programme of the United Nations). W pracy tej przedstawiono ogromne znaczenie mieszkalnictwa w społecznym i gospodarczym rozwoju, ale także wykazano, że wspieranie mieszkalnictwa ze środków publicznych jest nie tyle, lub nie tylko wydatkiem na finansowanie celów społecznych, ale inwestycją, która zwróci się dzięki rozwojowi gospodarczemu i ze związanych z tym wpływów podatkowych. A. Tibaijuka jednoznacznie wykazała, że poprawa warunków mieszkaniowych oznacza zmniejszenie wydatków na opiekę zdrowotną, ułatwia rozwój gospodarczy i wdrażanie nowych technologii, zapewnia mobilność siły roboczej, a przede wszystkim mobilizuje gospodarstwa domowe do gromadzenia środków i oszczędzania na cele mieszkaniowe (*TIBAIJUKA, 2009*).

Rządy rozwiniętych państw zachodnioeuropejskich już dawno zrozumiały korzyści płynące z wspierania mieszkalnictwa. Również u nas w wielu badaniach i publikacjach udowodniono, że chociaż wydatki środków publicznych na mieszkalnictwo są traktowane w budżecie państwa czy budżetach samorządów jako wydatek, to jednak *per saldo* powiększają dochody budżetowe. Środki te aktywizując gospodarkę wracają do budżetów w zwielokrotnionej wysokości w postaci podatków dochodowych od osób prawnych i fizycznych, podatku VAT, składek na ubezpieczenia społeczne (*KORECKI, 1994; NORWISZ, 2006; DOPŁATY DO KREDYTÓW, 2006*). Dają też efekt mnożnikowy z ogólnego ożywienia gospodarki. Ograniczanie wsparcia publicznego dla mieszkalnictwa popierane argumentacją „państwo jest zbyt ubogie na wspieranie budownictwa mieszkaniowego” lub „budżetu na to nie stać” jest jedynie dowodem braku rozumienia jednej z ogólnych prawidłowości ekonomicznych (*RAPORT 2006...*, 2007).

Także w przyszłości, mimo zakładanego wzrostu gospodarczego i rozwoju społecznego, nie przewiduje się wycofania publicznego wsparcia dla budownictwa czynszowego i ogólnie dla mieszkalnictwa. Przeciwnie, wyniki bardzo obszernych badań prowadzonych i opublikowanych przez najpoważniejsze instytucje

międzynarodowe wskazują na konieczność utrzymania takiego wsparcia oraz na konieczność zapewnienia dostępności mieszkań o odpowiednim standardzie dla wszystkich grup obywateli. Wskazano zagrożenia wynikające z nadmiernego propagowania własności (m.in. zagrożenie bezpieczeństwa finansowego i konieczność ograniczenia konsumpcji wynikające z konieczności spłaty zadłużenia hipotecznego) i ogromne zalety mieszkań czynszowych (m.in. mobilność pracowników i łatwość dostosowania wielkości i standardu mieszkania do zmieniających się potrzeb i możliwości finansowych), zarówno dla poszczególnych obywateli jak i całej gospodarki (*AFFORDABLE LAND...*, 2011). Podważono i jednoznacznie obalono osiem najczęściej głoszonych przez polityków mitów o wyższości mieszkalnictwa własnościowego nad czynszowym, nie przemilczając przy tym rzeczywistych i bardzo istotnych zalet własności (GILBERT, 2011). Wykazano też, że warunkiem dalszego i prawidłowego rozwoju współczesnych miast jest wspieranie mieszkalnictwa czynszowego i zapewnienie dostępności mieszkań o odpowiednim standardzie dla wszystkich grup obywateli. Jest to warunkiem likwidacji ubóstwa, dyskryminacji i wykluczenia społecznego, zapobiegania tworzeniu się gett, zapewnienia zrównoważonego rozwoju i ogólnie poprawy warunków życia całej społeczności miast i ich okolic (*CITIES OF TOMORROW...*, 2011)

3. Rozwój mieszkalnictwa czynszowego

W statystykach większości państw stosowana jest klasyfikacja mieszkań pod względem formy posiadania, która dzieli je na trzy zasadnicze grupy:

- mieszkania własne - należące do zamieszkujących je osób,
- mieszkania wynajmowane (czynszowe) z czynszem rynkowym
- mieszkania wynajmowane (czynszowe) z czynszem regulowanym lub obniżonym.

Nasza statystyka, którą na tle statystyk pozostałych krajów europejskich należy ocenić ogólnie dość dobrze, dzieli mieszkania tylko według podmiotów własności, mamy zatem mieszkania stanowiące własność osób fizycznych, komunalne, spółdzielcze, wspólnot mieszkaniowych czy towarzystw budownictwa społecznego. Klasyfikacja ta nie rozróżnia podmiotu zarządzającego od podmiotu własności i w efekcie jest bardzo niekonsekwentna. Trzeba zauważyć, że mieszkania stanowiące własność osób fizycznych to nie to samo co mieszkania stanowiące własność zamieszkujących je osób, natomiast własnościowe mieszkania spółdzielcze są *de facto* mieszkaniami stanowiącymi własność osób fizycznych, jedynie zarządzanymi przez spółdzielnię, podobnie jest z mieszkaniami wspólnot mieszkaniowych. Sprawia to, że w statystykach międzynarodowych w odniesieniu do Polski spotyka się bardzo różne wskaźniki udziału mieszkań własnych w ogólnych zasobach mieszkaniowych. Przykładowo Europejska Fundacja na Rzecz Poprawy Warunków Życia i Pracy podaje, że wskaźnik ten wynosi w Polsce 74,2 % (*EUROPEAN QUALITY...*, 2007), natomiast najobszerniejsze opracowanie dotyczące statystyki mieszkalnictwa w UE informuje, że jest to zaledwie 57 %

(*HOUSING STATISTICS...*, 2006), a dane Eurostat podają wskaźnik 54,4 % (*LIVING CONDITIONS...*, 2008). W rzeczywistości, po masowych prywatyzacjach zasobów komunalnych i przekształceniach spółdzielczych mieszkań lokatorskich we własnościowe, wskaźnik ten na koniec 2009 r. należałoby szacować na ok. 82 % (*NYKIEL*, 2011). Trzeba mieć nadzieję, że wyniki ostatniego spisu ludności i mieszkań będą już bardziej porównywalne w skali międzynarodowej.

W zamożnych i wysoko rozwiniętych krajach zachodnioeuropejskich przytłaczającą większość mieszkań własnych stanowią mieszkania w domach jednorodzinnych usytuowanych na obrzeżach miast lub na terenach wiejskich, natomiast lokale mieszkalne w budynkach wielorodzinnych zwykle są przedmiotem najmu, oznacza to, że w miastach większość zasobów stanowią mieszkania czynszowe. W wielu bogatych miastach zachodnioeuropejskich jak np. Amsterdam, Berlin, Kopenhaga, Paryż czy Wiedeń, udział mieszkań czynszowych w ogólnych zasobach przekracza 70 % (*INCENTIVES FOR HOUSING...*, 2006). Jednocześnie duża część tych mieszkań należy do grupy określanej jako mieszkania z czynszem obniżonym lub regulowanym w większym lub mniejszym stopniu korzystającej z finansowego lub organizacyjnego wsparcia publicznego.

Tabela 1

Struktura mieszkań w państwach europejskich (% ogółu zasobów)

	Według formy posiadania				Według typu mieszkania		
	własne (zamiesz- kujących je osób)	wynajmowane		bez czynszu i pozosta- łe	dom jednorodzinny		lokal w budynk u wieloro- dzinnym
		czynsz rynkowy	czynsz obniżony lub regulow.		wolno- stojący	bliźniaczy lub szeregowy	
Austria	61,2	29,6	6,6	2,6	43,4	13,2	42,6
Belgia	72,4	19,1	7,2	1,2	38,0	41,5	19,6
Cypr	74,1	9,9	0,9	15,1	46,0	30,6	22,4
Rep. Czeska	74,6	4,8	17,8	2,8	36,4	10,3	52,7
Dania	67,1	32,9	0,0	0,0	58,4	12,8	28,8
Estonia	86,8	4,4	1,6	7,3	29,5	5,0	65,1
Finlandia	73,6	9,8	15,8	0,7	47,0	19,8	32,7
Francja	62,2	19,0	15,3	3,5	43,9	22,0	34,0
Niemcy	57,2	35,4	4,8	2,6	29,2	16,0	53,1
Grecja	75,6	17,9	0,9	5,6	34,7	9,3	56,0
Węgry	88,6	2,7	3,7	5,0	67,6	2,6	29,5
Irlandia	78,1	8,7	12,1	1,1	39,1	57,6	3,1
Włochy	72,8	15,4	2,7	9,1	24,6	18,7	53,4
Łotwa	84,4	5,7	6,4	3,4	29,1	4,4	66,2
Litwa	89,3	1,2	1,8	7,8	34,1	8,1	57,8
Luksemburg	74,5	19,7	3,3	2,5	41,4	25,5	32,5

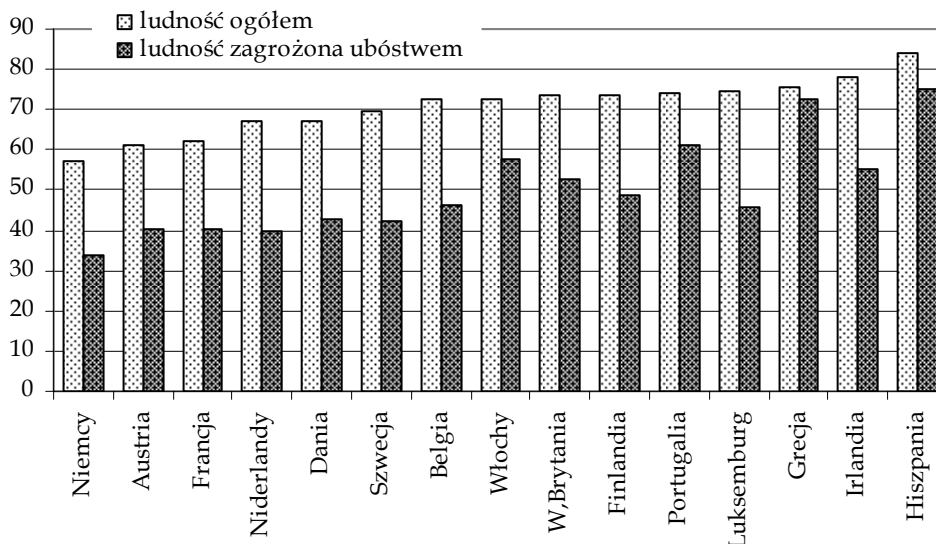
Malta	79,2	1,4	19,4		6,4	48,5	44,5
Niderlandy	67,0	32,7	0,0	0,3	17,6	61,4	16,0
Polska	62,4	2,6	1,1	34,0	47,0	4,9	47,8
Portugalia	74,3	9,8	7,6	8,4	42,0	22,0	35,4
Rumunia	96,5	0,8	2,7		60,7	1,6	37,7
Słowacja	89,1	9,2	0,5	1,2	48,5	1,4	49,9
Słowenia	81,3	5,5	1,8	11,4	68,7	3,9	27,0
Hiszpania	83,9	7,3	2,8	5,9	14,2	21,1	64,6
Szwecja	69,5	28,5	2,0	0,0	50,8	8,7	40,1
W. Brytania	73,5	8,2	17,4	0,9	24,7	60,9	14,2
Islandia	84,2	7,8	8,0		34,8	18,5	45,3
Norwegia	85,9	10,3	3,7		62,6	20,0	7,3
Szwajcaria	34,6	60,2	3,7	1,5	25,0	14,0	58,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: The Social Situation in the European Union 2009, Eurostat, Luxembourg 2010; *Housing Statistics in the European Union*, The Hague: Ministry of the Interior and Kingdom Relations, Delft University of Technology, September 2010; *Statistisches Jahrbuch der Schweiz 2010*, Bundesamt für Statistik, Zürich.

Mieszkania z czynszem wolnorynkowym z zasady znajdują się w budynkach prywatnych i stanowią ofertę dla osób o średnich lub wyższych dochodach. Natomiast czynsz obniżony wiąże się z pojęciem budownictwa społecznego i stosowany jest w budynkach państwowych, komunalnych bądź wznoszonych przez różne społeczne organizacje mieszkaniowe działające na zasadzie *non profit*, rozmaite organizacje wspólnotowe lub nawet organizacje społeczne i gospodarcze korzystające z różnych form wsparcia publicznego. Dostęp do takich mieszkań może być realizowany na zasadach rynkowych, ale też niekiedy jest reglamentowany, wymaga zapisów, oczekiwania w kolejce, a często także spełnienia określonych kryteriów dochodowych czy związanych z przynależnością do określonych grup społecznych wymagających wsparcia. Z oczywistych powodów w grupach zamożniejszych udział mieszkań własnych jest większy niż w grupach o niższych dochodach.

Sektor prywatnych mieszkań czynszowych funkcjonował zawsze odkąd istniały miasta, a najwyższe tempo rozwoju osiągnął w XIX i na początku XX wieku w okresie dynamicznego rozwoju przemysłu i związanego z tym wysokiego tempa urbanizacji. Jednak najwyższe tempo budownictwa mieszkaniowego i polepszania warunków mieszkaniowych ogółu obywateli wiąże się z wprowadzeniem i upowszechnieniem różnych form społecznego budownictwa czynszowego. Pod tym pojęciem należy rozumieć zarówno budownictwo realizowane w całości lub części ze środków publicznych, jak i przy niewielkim wsparciu publicznym np. w postaci preferencyjnych kredytów czy ulg

podatkowych, a także realizowane bez takiego wsparcia lub z tylko niewielkim wsparciem, ale oparte na zasadzie *non profit* lub *limited profit*.



Rys. 1. Udział mieszkań własnych ogółem i w grupie ludności o niskich dochodach (zagrożonej ubóstwem). Źródło: Opracowanie własne na podstawie: The Social Situation in the European Union 2009, Eurostat, Luxembourg 2010.

Pierwsze działania o charakterze odpowiadającym dzisiejszej definicji społecznego budownictwa czynszowego podejmowano w Europie już w XIX w. W najwcześniejszym okresie było to budownictwo realizowane jedynie pod patronatem władz i przy ich niewielkim wsparciu organizacyjnym, dopiero na początku XX wieku władze na szerszą skalę zajęły się organizacją tego budownictwa, a także jego wspomaganiem publicznymi środkami finansowymi. W latach międzywojennych obserwowano znaczny rozwój tego budownictwa, przy czym największe rozmiary osiągnęło ono w Belgii, Holandii, Niemczech i Wlk. Brytanii. Zdecydowanie największą skalę socjalne budownictwo czynszowe osiągnęło w okresie bezpośrednio po drugiej wojnie światowej i dalej w latach pięćdziesiątych, sześćdziesiątych i siedemdziesiątych. Do wymienionych poprzednio krajów szybko dołączyły następne, przede wszystkim trzeba tu wymienić Austrię, Francję i kraje skandynawskie. Zainteresowanie władz państwowych i samorządów lokalnych, a także partii politycznych, organizacji społecznych i związków zawodowych tanimi mieszkaniami czynszowymi związane było z występującym wówczas bardzo wyraźnym ilościowym deficytem mieszkań i uwzględniało osiągnięty poziom oraz tempo wzrostu płac i dochodów gospodarstw domowych. Chodziło tu nie tylko o względy humanitarne i poprawę warunków mieszkaniowych części obywateli, ale o dążenie do poprawy mobilności siły roboczej w ramach szerszych programów wykorzystania

budownictwa mieszkaniowego jako jednego z głównych katalizatorów wzrostu społeczno-gospodarczego. Nieco później tj. w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych podobną strategię zastosowała Hiszpania, a na mniejszą skalę także Portugalia i Grecja.

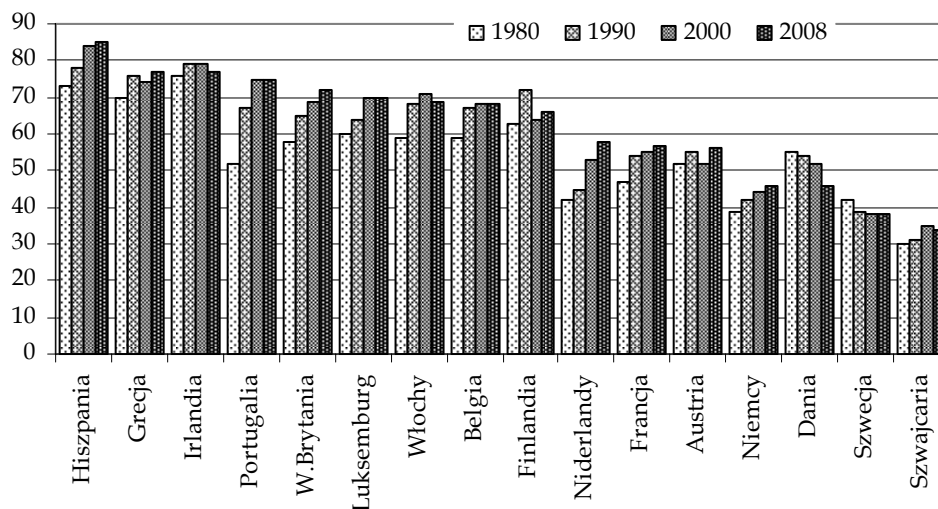
Tabela 2

Struktura mieszkań w wybranych miastach europejskich (% ogółu zasobów)

	zamieszkane przez właściciela	czynszowe prywatne (czynsz rynkowy)	czynszowe z czynszem regulowanym
Amsterdam	20	20	60
Berlin	12	.	20
Frankfurt n/Menem	13	.	11
Helsinki	47	.	.
Kopenhaga	18	27	23
Sztokholm	42	32	26
Birmingham	60	8	28
Wiedeń	25	30	45
Lyon	41	33	24
Nantes	39	38	23
Paryż	30	39	14
Strasburg	35	37	24

Źródło: oprac. własne na podst.: *Incentives for housing production*. Development Corporation Amsterdam. July 2006, s. 7.

Obecnie w rozwiniętych krajach zachodnioeuropejskich, pod względem liczby mieszkań osiągnięty został stan nasycenia, a poziom dochodów umożliwia niemal wszystkim obywatelom zaspakajanie potrzeb mieszkaniowych na zasadach rynkowych. Nadal jednak budowane są społeczne mieszkania czynszowe, a stosunkowo najwyższy udział tych mieszkań w ogólnej liczbie mieszkań oddawanych do użytku występuje w Danii, Finlandii, Holandii, Austrii, Wlk. Brytanii, Niemczech, a także w Szwecji, gdzie jest to budownictwo realizowane przez gminne organizacje mieszkaniowe nie nastawione na zysk. Osiągnięcie wysokiego poziomu zamożności umożliwiło coraz szerszej grupie ludności nabywanie mieszkań na własność i w większości krajów zachodnioeuropejskich wskaźnik udziału mieszkań własnych w ogólnych zasobach mieszkaniowych systematycznie rośnie.



Rys. 2. Zmiany udziału mieszkań własnych w zasobach ogółem w latach 1980-2008 w wybranych krajach. Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Housing Statistics in the European Union*, The Hague: Ministry of the Interior and Kingdom Relations, Delft University of Technology, September 2010., oraz Eurostat (ilc_lvho02)

Z pewnością wiąże się to ze wzrostem zamożności obywateli tych państw, obserwowana jest bowiem ogólna prawidłowość, że w grupach ludności o wyższych dochodach udział mieszkań własnych jest większy niż w grupach mniej zamożnych. Choć jest to ewidentna prawidłowość obserwowana we wszystkich krajach, to nie potwierdza się w porównaniach międzynarodowych. W bardzo bogatej Szwajcarii tylko ok. 35 % zamieszkałych mieszkań stanowią mieszkania własne, reszta to mieszkania czynszowe. W również bogatych Niemczech wskaźnik ten wynosi 46 %, natomiast w Portugalii i Grecji wskaźnik ten przekracza 70 %, a w Hiszpanii nawet 80 %. Zatem decyduje nie tylko zamożność, ale tradycja, kultura i kształtowane przez dziesięciolecia wzorce życia społecznego.

4. Konkurencyjność mieszkań czynszowych wobec mieszkań własnościowych

Dość powszechnie uznaje się formę własnościową za znacznie lepszą od formy wynajmu, ogólnie oferuje ona lepsze życie, daje większe poczucie bezpieczeństwa i stabilności, skłania do większej dbałości o mieszkanie a nawet do inwestowania w jego ulepszanie, a także ogranicza koszty utrzymania przez eliminację zewnętrznych podmiotów zarządzających. Chociaż nie wszystkie te argumenty są do końca prawdziwe, są jednak dość powszechnie akceptowane, stąd też w wielu rozwiniętych państwach coraz bardziej propaguje się własność argumentując, że mieszkania czynszowe są formą odpowiednią tylko dla ludzi młodych, bez ustabilizowanej pozycji zawodowej i sytuacji dochodowej, dla osób samotnych, dla

imigrantów oraz osób poszukujących mieszkania tylko na krótki okres (GILBERT, 2011). Mieszkanie własnościowe jest rzeczywiście pod wieloma względami lepsze, jednak tylko pod warunkiem, że gospodarstwo domowe na to stać, a przynajmniej, że zaciągany na jego zakup kredyt nie naruszy znacząco bezpieczeństwa finansowego rodziny.

W Polsce z pewnością znacznej części gospodarstw domowych nie stać na nabycie własnego mieszkania. Jednak nawet ci, którzy posiadają odpowiednią zdolność kredytową często obawiają się obniżenia poziomu życia i utraty bezpieczeństwa finansowego związanego z koniecznością spłacania kredytu. Większość z tych osób porównując zalety i wady formy własnościowej z formą wynajmu skupia się na kwestiach finansowych porównując czynsz z ratą kredytu hipotecznego. Jest to niewątpliwie ważny problem, a szczególnie tam gdzie czynsze są wysokie w relacji do cen mieszkań. W pierwszej kolejności należy jednak zwrócić uwagę na inną cechę mieszkań czynszowych jaką jest łatwość zamiany mieszkania i dostosowania go zmieniających się potrzeb zarówno w zakresie wielkości czy standardu jakościowego mieszkania jak i jego lokalizacji. Sprzedaż mieszkania własnościowego i nabycie innego to przedsięwzięcie skomplikowane organizacyjnie, czasochłonne i czasami wymagające znacznych nakładów finansowych, natomiast wypowiedzenie jednej umowy najmu i zawarcie innej nie wymaga długiego czasu ani poważnych nakładów finansowych. Zatem mieszkanie czynszowe zapewnia większą mobilność, ułatwia też dostosowywanie mieszkania do zmieniających się potrzeb z tytułu zmian dochodów, zmian wielkości rodziny, zmian miejsca pracy czy nawet zmian upodobań. Zwolennicy mieszkalnictwa opartego na własności argumentują często, że mieszkanie własne daje większe poczucie stabilności i bezpieczeństwa finansowego, jest to prawda, ale tylko w odniesieniu do mieszkań nie obciążonych kredytem hipotecznym. Większość mieszkań własnych nabywana jest z wykorzystaniem kredytu hipotecznego, a kredyt taki drastycznie zmniejsza bezpieczeństwo finansowe obywateli. W przeciwieństwie do umowy najmu mieszkania, umowy kredytu hipotecznego nie da się w dowolnym momencie wypowiedzieć, trzeba go spłacać, a jeśli nie zdołamy tego zrobić tracimy mieszkanie, w ostatnim czasie boleśnie przekonało się o tym ponad dwa miliony amerykańskich rodzin, którym banki odebrały domy kupione na kredyt. Na ryzyko utraty czy zmniejszenia dochodów narażeni są praktycznie wszyscy i zawsze, jednak korzystanie z kredytu hipotecznego tworzy dodatkowe ryzyko stóp procentowych czy wartości nieruchomości. W przypadku wynajmu ograniczenie dochodów oznaczać będzie tylko konieczność rezygnacji z obecnego mieszkania i wynajęcia tańszego, natomiast brak możliwości spłacania kredytu oznacza utratę mieszkania o określonej wartości i tym samym także własnych środków, które oprócz kredytu zaangażowaliśmy w jego zakup.

Wracając do kwestii finansowych wypada odnieść się do często prezentowanej opinii, że mieszkanie własne jest w ostatecznym rozrachunku tańsze bo przecież czynsz musi pokryć wartość mieszkania i jeszcze dać zarobek właścicielowi.

Opinia ta jest prawdziwa tylko w sytuacji, gdy właściciel mieszkania nabywa je od dewelopera a następnie chce osiągać zyski z wynajmu. Gdyby ten właściciel zamiast kupować od dewelopera sam zrealizował inwestycję poniósłby jedynie koszty budowy i mógłby osiągnąć zyski przy znacznie niższym poziomie czynszów. Wreszcie gdyby ten właściciel działał na zasadzie *non profit* lub *limited profit* czynsze mogłyby być jeszcze niższe, nawet znacznie poniżej raty kredytu hipotecznego na zakup takiego mieszkania.

Tabela 3

Symulacja kosztu nabycia i kosztu wynajmu porównywalnego mieszkania

	Warszawa	Łódź	Kraków
zakup od dewelopera			
powierzchnia mieszkania (m ²)	60	60	60
cena mieszkania (zł/m ²)	7 300	5 000	6 200
cena całkowita (zł)	438 000	300 000	372 000
wkład własny (zł)	46 800	40 800	44 400
kredyt na zakup od dewelopera (zł)	391 200	259 200	327 600
rata kredytu (zł)	2 641	1 750	2 212
wynajem od operatora <i>non profit</i>			
powierzchnia mieszkania (m ²)	60	60	60
koszt budowy (zł/m ²)	3 900	3 400	3 700
koszt całkowity (zł)	234 000	204 000	222 000
partycypacja (zł)	46 800	40 800	44 400
kredyt budowlany (zł)	187 200	163 200	177 600
rata kredytu (zł)	1 264	1 102	1 199
koszty organizatora (zł)	120	120	120
czynsz (zł)	1 384	1 222	1 319
<i>czynsz jako % raty kredytu na zakup</i>	<i>52,4</i>	<i>69,8</i>	<i>59,6</i>

Źródło: obliczenia własne.

W tabeli 3 przedstawiono dla trzech wybranych miast kalkulację czynszu najmu mieszkania od operatora działającego na zasadzie *non profit* i nie korzystającego z żadnego wsparcia środkami publicznymi, operator ten zaciąga kredyt na zasadach rynkowych i za ten kredyt nabywa grunt i wznosi budynek mieszkalny, od przyszłych najemców oczekuje wkładu partycypacyjnego w wysokości 20 % całkowitych kosztów realizacji (podobnie jak w TBS-ach), a następnie kalkuluje czynsz na poziomie pokrywającym spłatę kredytu oraz własne koszty organizatora. Tak skalkulowany czynsz zestawiono z ratą kredytu

na zakup identycznego mieszkania od dewelopera przy założeniu, że wkład własny będzie na poziomie wkładu partycypacyjnego przy wynajmie od operatora *non profit*. W obu przypadkach okres spłaty i oprocentowanie kredytu przyjęto na identycznym poziomie – 25 lat i 6,5 %. Przy kalkulacji uwzględniono lokalny średni poziom cen transakcyjnych mieszkań deweloperskich i gruntów budowlanych oraz lokalne różnice w poziomie kosztów budowy budynków mieszkalnych wielorodzinnych. Różnic w wysokości tak określonej raty kredytu hipotecznego i czynszu najmu nie potrzeba komentować.

5. Perspektywy rozwoju segmentu mieszkań czynszowych w Polsce

Nasz rynek mieszkań własnościowych obejmujący indywidualne budownictwo jednorodzinne i różne formy mieszkań własnościowych oferowane przez deweloperów, choć z pewnością znacznie różni się od rynków rozwiniętych krajów zachodnioeuropejskich i nie jest jeszcze w pełni ukształtowany, to jednak powoli zbliża się do standardów zachodnioeuropejskich. Wypada jednak dodać, że nie odnosi się to jeszcze do relacji średnich dochodów do rynkowych cen mieszkań, które sprawiają, że znaczna część obywateli nie ma dostępu do tego rynku i nie jest w stanie skorzystać z jego oferty. Natomiast zupełnie inaczej jest w sferze mieszkalnictwa czynszowego, tutaj od standardów rozwiniętych krajów UE dzieli nas niemal przepaść. Poza szczytkową skalą budownictwa realizowanego przez TBS-y praktycznie nie ma u nas mieszkań czynszowych dla osób o niezbyt wysokich dochodach. Nawet w przygotowanym w Ministerstwie Infrastruktury dokumencie zawierającym założenia zmian w polityce mieszkaniowej zwrócono uwagę, że obecny deficyt mieszkań i ogólny stan zamożności naszego społeczeństwa stawiają nas w sytuacji zbliżonej do tej, w jakiej znajdowały się państwa zachodnioeuropejskie bezpośrednio po II Wojnie Światowej. Zatem należy przyrzeć się instrumentom stosowanym wówczas przez te państwa dla zwiększenia podaży dostępnych mieszkań (ZAŁOŻENIA..., 2010). Już w początkowej części wspomnianego dokumentu zwrócono uwagę na trzy główne cechy tworzonego w rozwiniętych krajach zachodnioeuropejskich w tamtym czasie szerokiego segmentu społecznych mieszkań czynszowych:

- realizacja nowych inwestycji i zarządzanie istniejącym zasobem realizowane było przez tzw. właścicieli społecznych (*social landlords*), początkowo były to głównie samorządy gminne i inne podmioty publiczne, natomiast obecnie coraz większą rolę odgrywają różnego rodzaju stowarzyszenia i organizacje mieszkaniowe, działające zwykle w formule *non-profit* lub *limited-profit*;
- władze publiczne wspomagają i regulują ten rodzaj budownictwa w różnych fazach realizacji i eksploatacji, w fazie budowy wsparcie przybiera postać dotacji do kosztów budowy, preferencyjnych kredytów lub dopłat do oprocentowania kredytów komercyjnych oraz ulg podatkowych, w fazie eksploatacji mieszkań interwencja władz publicznych polega najczęściej na ustanawianiu czynszu regulowanego;

- dostęp do mieszkań społecznych nie podlega regułom rynkowym, lecz jest określony przez różnego rodzaju kryteria (np. limity dochodowe, grupy docelowe) i procedury w zakresie sposobu przyznawania i dystrybucji poszczególnych mieszkań.

W tym samym dokumencie, we wnioskach z oceny kondycji naszego mieszkalnictwa stwierdzono, że niezbędne jest stworzenie instrumentów finansowych i regulacyjnych, które:

- umożliwiłyby zwiększenie zasobów mieszkaniowych dostępnych dla osób o dochodach uniemożliwiających zakup lub najem lokalu na rynku, poprzez umożliwienie podmiotom zainteresowanym budownictwem misyjnym (samorządy gminne, towarzystwa budownictwa społecznego) prowadzenie aktywnej działalności inwestycyjnej;
- zrationalizowałyby gospodarowanie istniejącym zasobem mieszkań przeznaczonych dla osób niezamożnych (mieszkania komunalne i socjalne) przez umożliwienie większej rotacji lokatorów i zmniejszenie kolejek osób oczekujących na przydział mieszkania;
- umożliwiłyby osobom zainteresowanym własnością mieszkaniową realizację swoich celów niezależnie od sytuacji na rynku kredytów hipotecznych.

Trudno nie podpisać się pod tymi stwierdzeniami, a także pod innymi sformułowaniami wskazującymi na konieczność zwiększenia skali inwestycji mieszkaniowych TBS-ów i spółdzielni mieszkaniowych – w zakresie mieszkań lokatorskich, a także tworzenia nowych form i podmiotów realizujących budownictwo typowo czynszowe na zasadach *non profit* lub czynszowo-wspólnotowe ze stopniowym dochodzeniem do własności poprzez system powiększania wkładu partycypacyjnego w miarę spłacania kredytu zaciągniętego na budowę w ramach regularnego płacenia czynszu (społeczne grupy mieszkaniowe i fundacje mieszkaniowe). Kluczową sprawą jest jednak skala wsparcia tych przedsięwzięć środkami publicznymi, bez takiego wsparcia wszelkie pomysły aktywizacji powszechnie dostępnego społecznego budownictwa czynszowego pozostaną tylko pustymi zapisami. Dotychczasowe doświadczenia obejmujące trwający 20 lat okres systematycznego zmniejszania publicznego wsparcia mieszkalnictwa, dokonaną w 2009 r. likwidację Krajowego Funduszu Mieszkaniowego i zapowiedziane w 2010 r. znaczne ograniczenie wsparcia a nieco późniejszym czasie całkowite zlikwidowanie programu „rodzina na swoim” nie dają podstaw do silnej wiary w wolę naszych władz do znaczącego zwiększenia publicznego wsparcia dla mieszkalnictwa. Z drugiej strony coraz bardziej widoczny dystans dzielący nas w sferze mieszkalnictwa od rozwiniętych krajów, a także coraz wyraźniejsze sygnały ze strony różnych instytucji międzynarodowych ukazujące zaniedbania w tym zakresie, pozwalają mieć nadzieję, że kwestia mieszkaniowa przyciągnie wreszcie odpowiednie zainteresowanie ekip rządzących, a to przełoży się także na zaangażowanie

odpowiednich środków w budżecie centralnym i budżetach samorządu terytorialnego.

6. Literatura

- HOUSING AND REGIONAL POLICY. 2007. European Parliament resolution of 10 May 2007 on housing and regional policy, *P6_TA(2007)0183*, (2006/2108(INI))
- AFFORDABLE LAND AND HOUSING IN EUROPE AND NORTH AMERICA, UN-HABITAT, Nairobi 2011
- CESARSKI M. 2007. *Sytuacja mieszkaniowa w Polsce w latach 1988-2005. Dziedzictwo i przemiany*. SGH, Warszawa.
- HOUSING AND THE BUSINESS CYCLE, World Economic Outlook, April 2008, IMF Multimedia Services Division, Washington 2008.
- TIBAIJUKA A., *Building Prosperity, Housing and Economic Development*, UN-HABITAT, 2009.
- KORECKI W., RYDZIK W., KAŁKOWSKI L., *Związki budownictwa mieszkaniowego z gospodarką narodową*, IGM, Warszawa 1994.
- NORWISZ J., *Optymalność przedsięwzięć termomodernizacyjnych a źródła ich finansowania*, Izolacje, nr IV/2006.
- NYKIEL L., *Sytuacja mieszkaniowa i rozwój rynku mieszkaniowego*, FNRKH, Zeszyt Hipoteczny Nr 28, Warszawa 2011.
- DOPLATY DO KREDYTÓW HIPOTECZNYCH - projekt ustawy o finansowym wsparciu rodzin, *Finansowanie Nieruchomości*, 2006, nr 1(6).
- RAPORT 2006 O NAPRAWIE SYTUACJI MIESZKANIOWEJ, Warszawa, styczeń 2007.
- GILBERT A. (red.), *A policy guide to rental housing in developing countries*, UNHABITAT, Nairobi 2011.
- CITIES OF TOMORROW. CHALLENGES, VISIONS, WAYS FORWARD, European Commission, Directorate General for Regional Policy, Oct 2011.
- EUROPEAN QUALITY OF LIFE SURVEY 2007, Eurofound, the European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.
- HOUSING STATISTICS in the European Union 2005/2006, Federacasa, Italian Housing Federation, Rome, sept. 2006.
- LIVING CONDITIONS in Europe 2008, Eurostat, Luxembourg, 2008.
- INCENTIVES FOR HOUSING PRODUCTION. Development Corporation Amsterdam. July 2006,
- ZAŁOŻENIA PROJEKTU USTAWY o społecznym zasobie mieszkań czynszowych, społecznych grupach mieszkaniowych oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Ministerstwo Infrastruktury, Warszawa, 29 kwietnia 2010.
- GILBERT A. (red.), *A policy guide to rental housing in developing countries*, UNHABITAT, Nairobi 2011.

RENT HOUSING AS A MAIN FACTOR IN HOUSING MARKET DEVELOPMENT

Lechośław Nykiel

Department of Investment and Real Estate

University of Lodz

e-mail: realest@uni.lodz.pl

Keywords: *housing market, housing, residential market, housing policy.*

Abstract

Housing market reforms carried out shortly after implementing market economy considered social and tenants housing as an obsolete part of previous economic system and presented privatization and creation of housing market as a best possible solution to all housing issues and most efficient way to achieve "housing prosperity". By accepting these types of philosophy public expenses on social housing were eliminated and actions aimed at supporting social housing policy abandoned. It was also forgotten that different forms of social and tenants housing existed as early as in XIX century and their dynamic development in many Western Europe countries in fifties, sixties and seventies led to high level of housing constructions and in effect to fulfill social housing needs. Nowadays still house ownership is preferred because (as general opinion claims) this form is considered to be cheaper (taking into consideration general expenses). This argument is not true, however generally believed and accepted. That is why our economy experiences the deep crisis in a field of housing policy, maintained at the same level since fifties. As a result, housing needs are not fulfilled consequently. The article aims at prove that tenants housing constructions not only provide better access to housing products than ownership constructions but it is also much cheaper. Additionally, it reduces the risk of financial crisis which may be a result of too high mortgage charges affecting society.

WARTOŚCIOWANIE PRZESTRZENI PUBLICZNYCH

Sławomir Palicki

*Katedra Ekonomiki Przestrzennej i Środowiskowej
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
e-mail: s.palicki@ue.poznan.pl*

Słowa kluczowe: *przestrzeń publiczna, wartość*

Streszczenie

Niniejsze opracowanie ma na celu uzmysłowienie potrzeby trafnego i pełnego postrzegania wartości przestrzeni publicznych. Wieloaspektowość ich funkcjonowania wymaga dokładnego rozpoznania roli i charakteru owych przestrzeni w mieście. Przemowny wpływ na zachowania społeczne, rynkowe, kulturowe, komunikacyjne czyni z dobrze zaprojektowanych i rozsądnie zarządzanych przestrzeni publicznych oś rozwoju miejskiego. Nie bez znaczenia jest także ich siła oddziaływania na usytuowane w sąsiedztwie rynki nieruchomości, zwłaszcza w zakresie segmentów komercyjnych. Sposób wykorzystania przestrzeni publicznej jest bodźcem do poszukiwania optymalnych kierunków funkcjonowania nieruchomości.

1. Wprowadzenie

Przestrzenie publiczne nabierają coraz większego znaczenia w miastach, tworząc w nich tereny przyciągające uwagę i wzbudzające zainteresowanie różnorodnych użytkowników. Nietuzinkowość, gwar, ruch i żywotność takich obszarów wpływają pozytywnie także na rynek nieruchomości, niejednokrotnie nadając mu wysokie tempo rozwoju (np. Stary Browar i Kupiec Poznański, spinając przestrzennie ul. Półwiejską w Poznaniu, uczyniły ją najbardziej żywotnym rynkowo – poza Starówką – terenem w mieście).

Przestrzeń publiczna warunkuje zdrowy rozwój funkcji miejskich i centrotwórczych, niemniej poszczególne jej rodzaje w odmienny sposób wpływają na odbiór, zachowania i wykorzystanie przez użytkowników. Kluczowe

w takim razie staje się świadome i trafne zarządzanie poszczególnymi typami przestrzeni publicznych oraz używanie wiedzy o ich wartości na potrzeby kontrolowania rozwoju rynku nieruchomości. Kreowanie przestrzeni publicznych nie pozostaje bez echa, jeśli chodzi o reakcje podmiotów inwestujących w nieruchomości – odczytywanie funkcji przestrzeni dostarcza argumenty za optymalizacją wykorzystania nieruchomości. Innymi słowy, wiedza ta jest niezbędna w procesie poszukiwania optymalnego kierunku wykorzystania czy zainwestowania nieruchomości w polu oddziaływania określonej przestrzeni publicznej.

Praca ma na celu ukazanie możliwości i stopnia skomplikowania pomiaru wartości przestrzeni publicznych (społecznych, ekonomicznych, ekologicznych, kulturowych, symbolicznych, wizerunkowych, urbanistycznych), także w kontekście wzajemnych interakcji z rynkiem nieruchomości, m.in. przez pryzmat poszukiwania optymalnego profilu użytkowego nieruchomości.

Ukazane w pracy rozważania są oparte o wstępne doświadczenia badawcze pozyskane w ramach grantu ministerialnego, którego współrealizatorem jest autor niniejszego tekstu (nr projektu 83165).

2. Postrzeganie pojęcia wartości w naukach społecznych

Wartości są postrzegane w naukach społecznych w pewnej łączności z pojęciem oceny. Oceny mówią o określonych obiektach lub ich stanach, że są wartościowe (wartościują) lub charakteryzują je z uwagi na pewne wzorce. Oceny mówią, co jest dobre, a co złe, użyteczne lub nieużyteczne, piękne lub brzydkie. Normy natomiast stwierdzają, jak być powinno, jak wypada się zachować lub postępować w znanych warunkach, jak ma wyglądać otaczająca rzeczywistość itd.

Pojmowanie charakteru wartości różnicuje się na [CHOJNICKI 2008]:

- przedmiotowe – jako pewne przedmioty intencjonalne (dobro, zło);
- atrybutywne – jako osądy oceniające działania, obiekty, zdarzenia.

W kontekście działalności ludzi ważna jest dualna klasyfikacja wartości na autoteliczne i instrumentalne. Wartości autoteliczne mają charakter bezwzględny i są autonomiczne, niezależne, bo nie zależą od ich przydatności, użyteczności. Wartości instrumentalne z kolei są względne, nabierają wagi dopiero, gdy okażą się komuś przydatne lub są użyteczne dla kogoś lub do czegoś, a więc gdy mają nachylenie utylitarne (w pewnym aspekcie, w pewnych warunkach, ze względu na pewien cel) [BUNGE 1996].

Podział podmiotowy wartości dekomponuje je na jednostkowe i publiczne. Wartości jednostkowe lub osobowe dotyczą sytuacji życiowej ludzi. Niektóre mają znamiona autoteliczności; są to wartości, które stanowią to, co ludzie cenią samo w sobie, np. sprawiedliwość. Inne mają charakter instrumentalny; obejmują to, do czego jednostki dążą, jakie cele chcą realizować, jakie potrzeby chcą zaspokoić. Do kategorii wartości osobowych zaliczyć można wartości biologiczne i psychologiczne [BUNGE 1996]. Wartości publiczne z kolei kojarzone są ze sferą polityki społeczno-ekonomicznej, a ściślej - odnoszą się do realizacji oczekiwań i potrzeb różnych zbiorowości ludzi i grup społecznych.

W ujęciu rzeczowym, a więc w odniesieniu do obszarów rodzajowych ludzkiego działania, wartości dzieli się na ekonomiczne, społeczne, polityczne, kulturalne i ekologiczne [HILLIER 1999].

W kategorii wartości ekonomicznych zasadnicze znaczenie ma podział sformułowany już przez A. Smitha na wartość użytkową (use value) i wymienną (exchange value). „Pojęcie wartości użytkowych (użyteczności) (...) odnosi się do przedmiotów, które są produkowane, pożyczane, sprzedawane ich użytkownikom. Zwykle nie staramy się uzyskać czegoś, co będzie bezużyteczne dla nas. (...) Wartości wymienne dotyczą innego aspektu (...) gdy pytamy o wartość czegoś, chcemy wiedzieć, ile to kosztuje” [DYKE 1981]. Ilościowy charakter oraz pieniężny wymiar wartości wymiennej czynią z niej podstawowy kontekst pojmowania wartości ekonomicznej. Jakkolwiek wartość użytkowa jest także zdominowana aspektem ekonomicznym – bowiem informuje, reguluje

i mierzy użyteczność rynkową (gospodarczą), to jednocześnie nawiązuje szerzej do aspektów pozaekonomicznych, takich jak chociażby estetyczny czy kulturowy.

Wartości społeczne z kolei dotyczą istnienia i jakości funkcjonowania zbiorowości ludzkich (m.in. jakość życia) oraz takich aktualnych i przyszłych walorów życia, które zaspokajają ich zbiorowe potrzeby (np. dobrostan społeczny, bezpieczeństwo, sprzyjające środowisko naturalne, komfort zamieszkiwania). [CZARNECKI, SIEMIŃSKI 2004]

Wartości społeczne można interpretować jako usytuowane nadrzędnie wobec ekonomii bądź równorzędnie z nią (inaczej – „poza ekonomią”) [CHOJNICKI 2008]. Dobrobyt czy dobrostan społeczny obrazuje wartość ponadekonomiczną, bowiem obejmuje swoimi wymiarami również społeczne zaspokajanie potrzeb. Wartości społeczne notowane jako komplementarne lub konkurencyjne wobec wartości ekonomicznych (np. poziom życia ludności) mogą wypierać lub uzupełniać wartości ekonomiczne (np. dochody *per capita*).

Silny związek z wartościami ekonomicznymi i społecznymi wykazują wartości polityczne, kulturalne i ekologiczne. Wartości polityczne odnoszą się głównie do pozycji, roli i charakteru państwa oraz władzy. W tych zagadnieniach na czoło wysuwają się relacje między państwami i wewnątrz międzynarodowych unii, a także wartości określające ustrój państwa – m.in. swoboda polityczna, pluralizm, demokracja, partycypacja.

Wartości kulturalne odnoszą się do edukacji i inwencji ludzi oraz realizacji potrzeb z tego zakresu - dotykają zarówno zachowań ludzi (uczenie się), symboliki (wiedza naukowa), jak i wytworów materialnych (dzieło sztuki). Przykładowo wartościami takimi mogą być efekty kształcenia, dostępność oświaty, ewolucja myśli naukowej.

Ukształtowany lub ewoluujący stan przyrody, oddziaływanie nań społeczeństwa oraz odwrotne interakcje wchodzą w zakres wartości ekologicznych. Dotykać one mogą również problematyki „uspołecznienia” przyrody, tworzenia przez nią środowiska przyrodniczego dla ludzi, stąd

przyroda jest postrzegana coraz częściej jako składnik rozwoju społeczno-ekonomicznego. Wśród kardynalnych wartości ekologicznych należy wskazać równowagę ekologiczną, ład ekologiczny, czystość ekosystemów, ochronę środowiska.

3. Koncepcja badania wartości przestrzeni publicznych

Dotychczasowe koncepcje związane z określeniem korzyści i wartości generowanych przez przestrzeń publiczną ujmują wprawdzie ich znaczenie wielotorowo, przez pryzmat symboliki miejsca, atrakcyjności rynkowej, potencjału społecznego, ładu przestrzennego i ekologicznego, urbanistyki i architektury, lecz mają wyraz jakościowy. Wręcz pojawiają się sugestie o braku możliwości ich zwymiarowania ilościowego, co w konsekwencji rodzi swoistą przypadkowość przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Zespół autorów [MATUSIAK I INNI 2010] podjął próbę skwantyfikowania wartości przestrzeni publicznych w miastach z uwzględnieniem obecnego stanu wiedzy oraz etapu na aktualnym etapie rozwoju społecznego i gospodarczego.

W wyniku przeprowadzenia badań poszerzona zostanie wiedza o znaczeniu, sile, kierunkach wpływu przestrzeni publicznej na rozwój miast, a zwłaszcza na ekonomiczne, społeczne, ekologiczne i kulturowe czynniki tego rozwoju. Niezbędna dla nakreślenia możliwie wyczerpującego obrazu sytuacji, będzie hierarchizacja korzyści generowanych przez przestrzeń publiczną i wartości z nią związanych. Następnie, owe korzyści i wartości zostaną pogrupowane, m.in. wg kryterium nakładów i efektów ekonomicznych, wskaźników społecznych (np. zdrowotności i przestępczości) i innych. Przeanalizowane będą również wzajemne relacje pomiędzy różnymi rodzajami korzyści i wartości związanymi z przestrzenią publiczną. Poszczególne typy korzyści i wartości zostaną następnie poddane analizie socjograficznej, celem umożliwienia oceny wartości emocjonalnych i kulturowych postrzeganych przez rozmaitych zbiorowych beneficjentów. Wiodącą osią tego rodzaju analizy będą dwa źródła: wywiady

pogłębione z przedstawicielami lokalnych społeczności oraz obserwacje przestrzeni publicznej w jej praktycznym funkcjonowaniu. Obydwa typy pozyskiwania danych posłużą do naszkicowania obrazu przestrzeni publicznej (parku, placu, rynku etc.) w świadomości użytkowników z punktu widzenia jej węzłowych cech (np. ocen jakości, dostępności przestrzennej, otwartości czy bezpieczeństwa) oraz elementów narracji na temat zmian tej przestrzeni w czasie (na podstawie wiedzy badanych). Dodatkowo, określona zostanie także dynamika społeczna przestrzeni publicznych, którą można odczytywać na podstawie częstości i charakteru indukowanych przez nią interakcji społecznych, ich trwałości i powtarzalności („rytmu miasta”).

Efektom podjętych badań będzie także opracowanie metody mierzenia wartości przestrzeni publicznych w postaci modelu ogólnego i modeli cząstkowych. W pierwszej fazie stworzona zostanie baza korzyści i wartości kreowanych przez różne rodzaje przestrzeni publicznych (m.in. rekreacyjne, kulturowe, miejsca spotkań itd.) oraz dobrane będą wskaźniki ilościowe i jakościowe pozwalające na ich mierzenie bądź relatywną ocenę. Dalej, zbadane zostaną kierunek i siła wpływu przestrzeni publicznej na poszczególne czynniki rozwoju miasta oraz relacje między nimi, które następnie powiąże się z wynikami analiz jakościowych.

Stworzony model będzie niósł możliwość oceny porównawczej poszczególnych rodzajów przestrzeni publicznej w wybranych miastach (na etapie badań – w Gdańsku, Poznaniu i we Wrocławiu), z uwzględnieniem przestrzeni nowych, po rewitalizacji i zaniedbanych, w celu wykazania wartości dobrze zagospodarowanej przestrzeni publicznej. W dalszym postępowaniu, można sobie wyobrazić przygotowywanie rekomendacji w zakresie zarządzania bądź optymalizacji zagospodarowania przestrzeni publicznej w miastach, poprzez świadomy wpływ na zmiany wartości przypisywanych poszczególnym rodzajom przestrzeni publicznej (np. w ramach formuły rewitalizacji) i generowanie pożądanych zachowań społecznych (np. podwyższenie częstotliwości i dywersyfikacja kierunków wykorzystania przestrzeni).

Zadania badawcze na etapie analizy pogłębionej obejmą [MATUSIAK I INNI 2010]:

- rozpoznanie jaki typ przestrzeni publicznej wywołuje najczęściej określony rodzaj efektu,
- rozpoznanie postulatów co do finalnego kształtu spodziewanych efektów, które ma wywoływać przestrzeń publiczna,
- dostosowanie rodzajów przestrzeni publicznej do założonych efektów,
- budowę obrazu grup społecznych (beneficjentów kreowania/modernizacji przestrzeni publicznej),
- rozpoznanie preferencji i poziomu akceptacji deklarowanego przez poszczególne grupy społeczne wobec różnych rodzajów przestrzeni publicznej w danym obszarze,
- rozpoznanie stopnia podobieństwa/zróźnicowania preferencji i akceptacji w zdiagnozowanych na danym obszarze grupach społecznych,
- przy budowie docelowego obrazu przestrzeni publicznej (czyli podczas określania składników, mieszanki komponentów i rodzajów przestrzeni publicznej) dodatkowo wzięcie pod uwagę preferencji i poziomu akceptacji poszczególnych komponentów oraz poziomu zgody-konfliktu występującego w proponowanej sytuacji pomiędzy zdiagnozowanymi grupami społecznymi,
- interaktywne i dyskursywne dostosowywanie struktury/rodzajów przestrzeni publicznej, w zależności od stopnia priorytetowości dwóch celów: optymalizacji wpływu przestrzeni publicznej na rozwój miasta lub minimalizacji konfliktu społecznego.

4. Znaczenie wartościowania przestrzeni publicznych dla rynku nieruchomości

Przedstawione powyżej postępowanie badawcze ma doprowadzić do stworzenia modelu wartościowania przestrzeni publicznych, przez co wspomagać będzie procesy zarządzania miejskimi przestrzeniami publicznymi. Może to mieć

dodatni wpływ na optymalizację wykorzystania potencjału inwestycyjnego nieruchomości leżących w polu oddziaływania owych przestrzeni.

Dobrze zaprojektowane przestrzenie publiczne pełnią szereg istotnych funkcji – budują ekonomiczną wartość przestrzeni, tworzą wizerunek miasta, wpływają na podwyższenie jakości życia, katalizują procesy wzrastania społeczeństwa kreatywnego, słowem realizują wszelkie postulaty w zakresie wzmocnienia potencjału konkurencyjnego miast [MATUSIAK 2010]. Postulaty zachowania wysokiej jakości przestrzeni jako elementarnego warunku powodzenia rozwoju miast są często sygnalizowane w literaturze przedmiotu [PALICKI 2009; PROJECT... 2012].

W ramach badań Project for Public Spaces wskazano cztery typy cech niemierzalnych (metakryteriów oceny) przestrzeni publicznych: użytkowanie i działania, wygoda i wizerunek, dostępność i komunikacja, wzmocnianie relacji społecznych. Dalej, próbując wskazać optymalne atrybuty przestrzeni publicznych w zakresie metakryterium „użytkowanie i działania”, zaproponowano następujące cechy: zabawna, aktywna, ożywiona, szczególna, rzeczywista, użyteczna, zakorzeniona, zrównowazona. Do mierników kwantyfikujących te cechy, zaliczono m.in. wartość nieruchomości, poziom czynszów i wolumen sprzedaży detalicznej. W ramach pozostałych mierników nawiązujących do innych bloków cech niemierzalnych przestrzeni publicznych pojawiają się np.: warunki budowlane, dane środowiskowe, dane o ruchu drogowym, użytkowanie transportu publicznego, użytkowanie przez pieszych, statystyki przestępczości, życie uliczne, użytkowanie wieczorami [MATUSIAK 2010].

Sugeruje to wyraźne nachylenie procesów zarządzania przestrzenią publiczną w kierunku świadomego lub podświadomego, ale z pewnością istotnego bodźcowania rynku nieruchomości. Walory użytkowe i estetyczne, a także bezpieczeństwo przestrzeni wpływają na postrzeganie atrakcyjności nieruchomości zlokalizowanych bezpośrednio w takiej przestrzeni lub w jej otoczeniu [THE VALUE... 2004]. Wysoka jakość przestrzeni publicznych decyduje

o natężeniu ruchu pieszego i kołowego w obszarze oddziaływania na określone fragmenty obszaru zurbanizowanego. Pogłębiona analiza profilu wykorzystania publicznego danej przestrzeni może się stać interesującym źródłem spostrzeżeń co do sposobu czy wręcz optymalnego kierunku wykorzystania nieruchomości – również o charakterze dochodowym. Powodzenie i popularność określonej przestrzeni publicznej zwykle indukują spontaniczne oraz zaplanowane wydatki w sferze handlu detalicznego (wiodące ulice handlowe dużych miast w Polsce), usług gastronomicznych i rozrywkowych, czy szerzej – usług wielkomiejskich. Tego rodzaju uwarunkowania mogą się przełożyć nawet na efekt uzyskiwania najwyższych na danym rynku lokalnym stawek czynszów z tytułu najmu powierzchni komercyjnych (prime rents). Warto wspomnieć o pozytywnych sprzężeniach zwrotnych, które mogą się pojawić jako wtórne wzmocnienie wysokiej i rosnącej jakości przestrzeni publicznej, współtworzone przez atrakcyjnie (w kontekście dostępności oraz dopasowania funkcjonalnego) wobec tej przestrzeni zlokalizowane nieruchomości.

5. Wnioski

- Przestrzenie publiczne zlokalizowane w miastach wywołują potrzebę skomplikowanego ich wartościowania. Poprzez liczne aspekty funkcjonowania (społeczny, rynkowy, symboliczny, urbanistyczny, architektoniczny, kulturowy, ekologiczny etc.) przejawiają się rozmaite walory, manifestujące się także rozumieniem „pozaekonomicznym”. Ich wartość nie powinna być zatem postrzegana wyłącznie przez pryzmat wartości prawa do nieruchomości.
- Dobrze zaprojektowane i kreatywnie zarządzane przestrzenie publiczne warunkują powodzenie określonych fragmentów tkanki zurbanizowanej. Wywołują ruch, zainteresowanie, skłaniają do interakcji społecznych, a co za tym idzie – także rynkowych. Katalizują rozwój miasta, pełnią wyjątkową

rolę w strefie śródmiejskiej, wprowadzają doń siły witalne, często w ramach procesów rewitalizacji obszarów miejskich.

- Istnieje wyraźna potrzeba możliwie dokładnego zrozumienia i opisanie (w formie modelu) charakteru, kierunków i siły interakcji notowanych pomiędzy różnymi typami przestrzeni publicznej w miastach a mechanizmami rozwoju rynków nieruchomości.
- Efektywne zarządzanie przestrzeniami publicznymi powinno prowadzić do wskazywania zapotrzebowania na konkretne kierunki rozwoju otoczenia i zlokalizowanych w nim nieruchomości. Wydaje się, iż tego rodzaju ewolucja rynku może w dynamiczny sposób wskazywać na możliwości optymalizacji wykorzystania nieruchomości. Zjawiska takie wymagają pogłębienia badań.

6. Literatura

- CHOJNICKI Z. 2008. *Rozwój społeczno-ekonomiczny i jego aspekty aksjologiczne* [w:] PARYSEK J.J., STRYJAKIEWICZ T. (red.). 2008. *Region społeczno-ekonomiczny i rozwój regionalny*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań, s. 21-36.
- CZARNECKI B., SIEMIŃSKI W. 2004. *Kształtowanie bezpiecznej przestrzeni publicznej*. Difin, Warszawa.
- DYKE C. 1981. *Philosophy of economics*. Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- HILLIER J. 1999. *What values? Whose values? Ethics, Place and Environment*, 2, 2, p. 179-199.
- MATUSIAK M. 2010. *Przestrzeń publiczna jako czynnik konkurencyjności miast*. [w:] GACZEK W.M.. 2010. *Prace z gospodarki przestrzennej. Zeszyty naukowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 161: s. 51-69.
- MATUSIAK M. I INNI. 2010. *Wartość przestrzeni publicznych – ujęcie modelowe i zastosowanie w wybranych miastach. Opis projektu badawczego*. Maszynopis, Poznań (grant ministerialny - nr projektu 83165, kierownik – Monika Matusiak).

PALICKI S. 2009. *Karta przestrzeni publicznej jako instrument kształtowania jakości przestrzeni miejskiej*. [w:] ŻRÓBEK S. 2009. *Studia i materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, vol. 17:3, s. 103-113.

PROJECT FOR PUBLIC SPACES. 2012. Internet <http://www.pps.org/about/approach> [dostęp: 18.01.2012]

THE VALUE OF PUBLIC SPACE. 2004. CABE SPACE, London. Internet <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20110118095356/http://www.cabe.org.uk/publications/the-value-of-public-space> [dostęp: 18.01.2012]

VALUATION OF PUBLIC SPACES

Sławomir Palicki

*Department of Spatial and Environmental Economics
Poznań University of Economics
e-mail: s.palicki@ue.poznan.pl*

Key words: *public space, value*

Abstract

This paper's goal is to demonstrate the need for just and full perceiving of public spaces value. The variety of aspects in its functions needs a precise recognition of its role and characters in the city. Predominant influence on the social, market, cultural and communication actions makes the well-projected and reasonably managed public spaces the main axis of the city development. It is also relevant as regards the neighbourhood real estate markets, especially in its profitable parts. Way of public spaces using becomes an incentive to looking for the optimized directions of real estates functions.

SUBURBANIZACJA SZCZECINA I JEJ DEMOGRAFICZNE EFEKTY W LATACH 1995-2010

Sebastian Gnat

Katedra Ekonometrii i Statystyki

Uniwersytet Szczeciński

e-mail: sebastian.gnat@onet.eu

Słowa kluczowe: *rynek nieruchomości, demografia.*

Streszczenie

Suburbanizację rozumie się jako „wylewanie się funkcji miejskich na tereny okoliczne”. Mówiąc dokładniej zjawisko to polega na stopniowym opuszczaniu granic administracyjnych miast, zwłaszcza przez osoby zamożne, w celu osiedlenia się w graniczących z miastem miejscowościach. W artykule przedstawiono badania dotyczące demograficznego aspektu tego zjawiska. Natężenie migracji z miast do graniczących z miastem terenów zbadano w kilkunastoletnim okresie, który obejmował różnorodne fazy rozwoju rynku nieruchomości. Pęknięcie bańki internetowej, przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, łagodna polityka oceny zdolności kredytowej prowadzona przez banki po roku 2005, czy początek kryzysu finansowego na świecie to zarówno pozytywne jak i negatywne impulsy dla rozwoju rynku nieruchomości. Prezentowane wyniki dają próbę odpowiedzi na pytanie, czy suburbanizacja okolic miasta Szczecina charakteryzuje się jednolitą dynamiką, czy też zawirowania gospodarcze współlistnieją ze zmianami tejsze dynamiki.

1. Wstęp

Od początku istnienia pierwszych miast, pełniły one rolę skupisk, które przyciągały ludzi zamieszkujących najbliższe okolice, a także tych z odleglejszych terenów. Miasto zawsze postrzegane było jako miejsce atrakcyjne. W świadomości ludzkiej funkcjonowało jako potężny rezerwuar szans i możliwości. Do miasta wędrowano, później podróżowano w celu zapewnienia lepszego bytu, zdobycia wykształcenia, znalezienia pracy. Miasto było także (i nadal jest, w pewnej części) luminarzem kulturalnym i rozrywkowym. Duże miasto gwarantuje możliwość uczestniczenia w imprezach kulturalnych i rozrywkowych na wielu płaszczyznach. Z racji tego, że miasto jest dużym skupiskiem ludzi nie sposób nie dostrzec jego potencjału ekonomicznego. Duży rynek zbytu daje większe szanse na sukces w prowadzonej działalności gospodarczej, zarówno pod kątem spodziewanych zysków, jak i w kontekście poszukiwania kompetentnych pracowników. Miasto, to także siedziba władz, sądów i innych urzędów służących zapewnieniu właściwego ładu prawnego i organizacyjnego. Wszystko to sprawia, że zamieszkanie w mieście wydaje się atrakcyjnym i logicznym wyborem

życiowym, dającym większe szanse na osiągnięcie wysokiego statusu materialnego i pozwalającym na zaspokojenie różnego rodzaju potrzeb w sposób szybszy, lepszy i sprawniejszy niż na terenach postrzeganych jako prowincja. Jednakże rzeczywistość współczesnego miasta, to nie tylko dobrobyt, lepsze szkoły, bardziej atrakcyjna praca, niższe bezrobocie, wyższe zarobki, opieka zdrowotna na wyższym poziomie, ciekawsza rozrywka. Życie w mieście związane jest także z licznymi uciążliwościami, z których część jest równie stara jak zalety aglomeracji. Miasto to także wyższe wskaźniki przestępczości, większe zanieczyszczenie środowiska, problemy komunikacyjne, betonowe pustynie, tłok, poczucie alienacji, rozluźnienie więzi społecznych. Występowanie tych niekorzystnych bez wątpienia zjawisk doprowadziło do wykształcenia mechanizmów obronnych mających przeciwdziałać złym stronom życia w mieście, jednak bez konieczności rezygnacji z jego dobrodziejstw. Takim mechanizmem obronnym, próbą dostrojenia się do istniejącego stanu rzeczy jest zjawisko suburbanizacji. Suburbanizację rozumie się jako „wylewanie się funkcji miejskich na tereny okoliczne” [KOKOT 1995]. Mówiąc dokładniej zjawisko to polega na stopniowym opuszczaniu granic administracyjnych miast, zwłaszcza przez osoby zamożne, w celu osiedlenia się w graniczących z miastem miejscowościach. Tendencja ta daje się zauważyć na całym świecie i z punktu widzenia osób osiedlających się poza miastem jest dobrym sposobem na możliwość kontaktu z naturą i korzystania z wielu dobrodziejstw życia w małej społeczności bez konieczności rezygnowania z beneficjów dużego miasta. Chociaż warto nadmienić, że występuje także zjawisko odwrotne polegające na reurbanizacji zrewitalizowanych obszarów miast. W Ameryce Północnej, tam, gdzie procesy suburbanizacyjne pojawiły się jako pierwsze, zjawisko to jest przedmiotem wielu publikacji naukowych. Ocenia się jej przyczyny [zob. HARRIS 2004, MIESKOWSKI, MILLS 1993] i konsekwencje ekonomiczne [m.in. BRUECKNER, IRWIN 1983], czy też środowiskowe [KAHN 2000]. Rozprzestrzenianie się funkcji miejskich poza jego administracyjne granice występują także w Azji [zob. FAHUI WANG, YIXING ZHOU 1999].

W artykule poruszony zostanie demograficzny aspekt suburbanizacji. Zbadane zostaną tendencje charakteryzujące odpływ ludności ze Szczecina, jako jednego z większych polskich miast, w którym dąży się do stworzenia obszaru metropolitalnego, oraz napływ ludności do terenów podmiejskich leżących w bezpośrednim sąsiedztwie stolicy Pomorza Zachodniego. Suburbanizacja Szczecina jest przedmiotem badań od kilkunastu lat, a jej efekty i skutki oceniane na wielu płaszczyznach [zob. m.in. GNAT 2004, DOSZYŃ 2006, KOKOT I KIEPAS-KOKOT 2011]. Badaniem objęto także kilka największych miast Polski w latach 1995-2010. Okres ten obejmuje czas uznawany za początek kryzysu finansowego na świecie i dlatego też podjęto próbę oceny, czy wspomniany kryzys wpłynął znacząco na ruchy ludnościowe, które bezsprzecznie związane są z aktywnością na rynku nieruchomości. Analizę związku między kryzysem finansowym a natężeniem ruchów migracyjnych oparto na ocenie tego, czy po momencie, który uznawany jest za początek kryzysu finansowego nastąpiły istotne zmiany

w dynamice migracji. Suburbanizacja jest zjawiskiem zależnym od bardzo wielu przyczyn natury inwestycyjnej, przestrzennej, prawnej, ekonomicznej, demograficznej, itp. Jednak można założyć, że nie wszystkie one mają ten sam charakter w każdym z badanych obszarów w tym samym czasie. Natomiast globalny kryzys finansowy z racji swojego zasięgu miał wpływ na rynki nieruchomości w bardzo szerokim zakresie. W badaniach ekonomicznych nie jest zazwyczaj spełniona zasada *ceteris paribus* i nie jest możliwe wyizolowanie pojedynczych przyczyn kształtujących różne zjawiska. Badane są zazwyczaj efekty wpływu różnych czynników, a nie sam wpływ. Dlatego też, postawiono hipotezę, że jeśli natężenie migracji ludności z miast zmieni się we wszystkich badanych miastach w tym samym czasie, to przynajmniej w części uzasadnione jest twierdzenie, że przyczyna tych zmian jest wspólna. Za taką wspólną przyczynę uznano początek światowego kryzysu finansowego.

2. Odływ ludności z miast

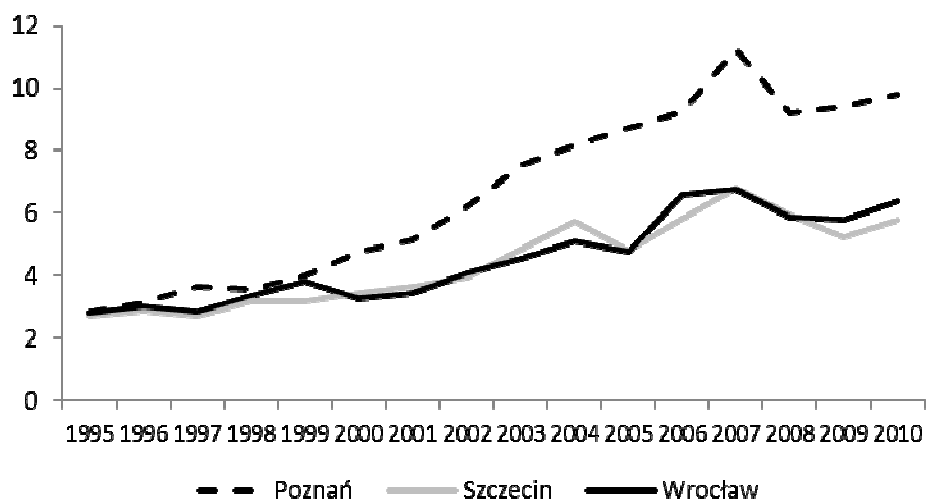
Badaniem odpływu mieszkańców dużych miast objęte zostały, oprócz Szczecina, Gdańsk, Kraków, Łódź, Poznań i Wrocław. Miarą, która ukazuje natężenie odpływu ludności z miast jest współczynnik obrazujący liczbę osób migrujących z miasta do wsi na pobyt stały na 1000 ludności¹⁰. Jak pokazują wykresy 1 i 2 występuje ogólna tendencja wzrostowa liczby osób opuszczających miasto w celu osiedlenia na wsi. Do około roku 2000 tendencja ta nie jest jeszcze tak bardzo widoczna, jak w latach późniejszych, kiedy to we wszystkich badanych miastach daje się zaobserwować wzrost natężenia migracji z miasta na wieś.

Miastem, w którym zjawisko to było w badanym okresie najsilniejsze jest Poznań. W roku 2010 współczynnik migracji na wieś osiągnął poziom 9,8 (w porównaniu z 2,8 w 1995 roku), co oznacza, że blisko 10 osób na tysiąc opuściło Poznań, by osiedlić się na wsi. W stolicy Wielkopolski w latach 1995-2010 odnotowano, więc wzrost natężenia migracji o 246%. Największy wzrost nastąpił w roku 2007, kiedy to w porównaniu z rokiem wcześniejszym natężenie migracji wzrosło o 22%, co wskazuje na to, że zjawisko opuszczania miasta przybierało w badanym okresie na sile. Kolejny rok, to rok wybuchu kryzysu finansowego na

¹⁰ U podłoża przyjęcia takiego współczynnika leży dostępność danych statystycznych oraz założenie, iż osoby opuszczające miasto i osiadające na wsi w dużej większości jako miejsce nowego zamieszkania wybierają miejsca w pobliżu opuszczanego przez nich miasta. Założono, że dana dotycząca migracji z miasta na wieś oznacza migrację na teren w pobliżu dużego miasta. Jest to uproszczenie, które oczywiście nie ma twardych podstaw. Wprowadzono je po dokonaniu wywiadu z pośrednikami na rynku nieruchomości. Wśród osób opuszczających miasto na wieś (takie dane podaje GUS) są osoby osiedlające się także w dalszych terenach, jednak wyeliminowanie takiej możliwości i przyjęcie, że cała migracja dotyczy terenów wokół dużego miasta zmienia współczynniki migracji, ale w przekonaniu autora nie na tyle, by poziomy prezentowanych współczynników nie pozwalały na wyciąganie wniosków odnośnie demograficznych aspektów suburbanizacji (co więcej, porównano ilości osób wyjeżdżających ze Szczecina na wieś z sumą osób migrujących z miast do terenów wiejskich otaczających Szczecin i uzyskano przeciętną względną różnicę na poziomie 4,5%). Taki wniosek wydaje się błędny w przypadku osób opuszczających miasto w celu osiedlenia się w innym mieście. Z tego powodu w badaniu nie uwzględniono, otoczonej przez mniejsze miasta Warszawy.

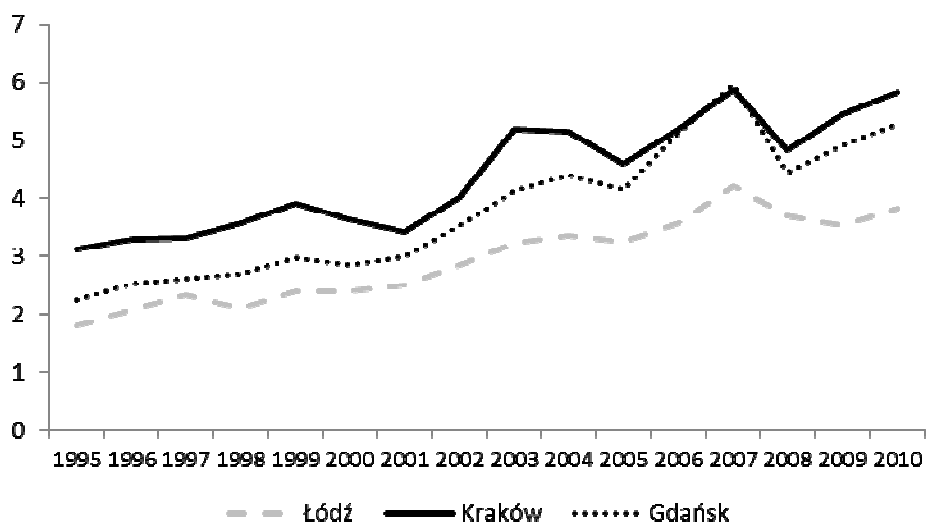
świecie i spowodowanym przez ten kryzys gwałtownym ograniczeniem akcji kredytowej przez polskie filie zagranicznych i polskie banki. Według informacji zaprezentowanych w raporcie Związku Banków Polskich o kredytach hipotecznych i cenach transakcyjnych nieruchomości, opracowanym przez Centrum AMRON oraz Komitet ds. Finansowania Nieruchomości w oparciu o dane gromadzone w systemach AMRON i SARFIN za III kwartał 2009 - w roku 2008 w stosunku do roku 2007 nastąpił spadek udzielanych kredytów hipotecznych o blisko 9% [zob. *Ogólnopolski Raport...* 2010]. Analizując udzielanie kredytów hipotecznych w ujęciu kwartalnym z danych zaprezentowanych w raporcie wynika, że w IV kwartale 2008 udzielono o 14% mniej kredytów hipotecznych niż w analogicznym kwartale roku 2007. Jednak to kolejny kwartał oznaczał niespotykane spowolnienie akcji kredytowej. W pierwszym kwartale 2009 liczba udzielonych kredytów była o prawie 40% mniejsza od liczby udzielonych kredytów rok wcześniej. O ile nie można jednoznacznie stwierdzić, że to wybuch kryzysu spowodował spadek migracji na wieś, to można zauważyć, że w roku upadku banku Lehmann Brothers (15 września 2008 - symboliczny początek kryzysu) nastąpił w Poznaniu 18% spadek natężenia migracji na wieś. Szczecin na tym tle prezentuje się dość podobnie, z tą różnicą, że poziom natężenia migracji na wieś jest znacznie niższy. Tendencja jednak kształtowała się podobnie i podobnie jak w stolicy Wielkopolski, rok 2008 cechował się kilkunastoprocentowym spadkiem natężenia migracji. Publikowane badania [PĘCHORZEWSKI 2010, 2011] wskazują, że koniec roku 2008 i początek 2009 cechował kilkudziesięcioprocentowy spadek liczby zawieranych transakcji na rynku lokali mieszkalnych. Mając jednocześnie na względzie fakt, że większość transakcji na rynkach nieruchomości finansowana jest kredytem, zatem zaobserwowane zjawisko najprawdopodobniej wynikało m.in. z zaostrzenia polityki kredytowej banków.

Jednak negatywny impuls kryzysowy nie zakłócił na długo tendencji do suburbanizacji. W kolejnych latach ponownie notowano wzrosty natężenia migracji na wieś. Inne badane miasta nie wyróżniały się pod tym względem zbyt w porównaniu do Poznania („lidera suburbanizacji”) i Szczecina. Wrocław, Łódź, Kraków i Gdańsk charakteryzował wzrost natężenia migracji na wieś z wyraźnym rokiem spadkowym tj. 2008. W Krakowie ponadto zaobserwowano, że tendencja wzrostowa, choć wyraźna, przeplatana była latami o ujemnej dynamice suburbanizacyjnej. Największe przyrosty współczynnika suburbanizacji nastąpiły w większości miast w okresie prosperity w Polsce, czyli od roku 2004 do 2007.



Wykres 1. Współczynnik odpływu ludności ze Szczecina, Poznania i Wrocławia do wsi na 1000 mieszkańców w latach 1995-2010.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie zasobów Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego.



Wykres 2. Współczynnik odpływu ludności z Gdańska, Krakowa i Łodzi do wsi na 1000 mieszkańców w latach 1995-2010.

Źródło: jw.

W tabeli 1 zaprezentowano całkowite przyrosty współczynnika migracji z miasta na wieś na 1000 ludności oraz średnie roczne tempo zmian. Jak wcześniej wspomniano, największą dynamiką migracji na wieś charakteryzuje się Poznań – średnie roczne tempo zmian wyniosło w tym mieście w badanych latach 8,6%. W Szczecinie przyrost całkowity współczynnika migracji sięgnął blisko 115% w okresie 1995-2010, co daje ok. 5,2% średniego rocznego przyrostu. Najmniejszy przyrost całkowity, choć i tak duży, nastąpił w Krakowie - 4,2% średnich rocznych przyrostów zaowocowało przyrostem całkowitym w badanym okresie na poziomie 86%. We wszystkich badanych miastach zmiany należy uznać za bardzo duże, świadczące o dużej sile badanego zjawiska – suburbanizacji.

Tabela 1

Przyrosty całkowite oraz średnioroczne tempo zmian wartości współczynnika odpływu ludności z badanych miast do wsi na 1000 mieszkańców w latach 1995-2010

<i>miasto</i>	<i>Przyrost całkowity</i>	<i>Średnie roczne tempo zmian</i>
Łódź	112,8%	5,2%
Kraków	86,1%	4,2%
Poznań	245,8%	8,6%
Szczecin	114,6%	5,2%
Wrocław	129,5%	5,7%
Gdańsk	134,1%	5,8%

Źródło: Obliczenia własne

3. Kierunki odpływu ludności ze Szczecina

Badanie zjawiska suburbanizacji nie byłoby pełne bez ukazania drugiej strony migracji, a więc osiedlania się ludności z miast na wsi. Analizie poddano napływ ludności ze Szczecina do gmin bezpośrednio graniczących ze stolicą województwa zachodniopomorskiego. Gminy te to Dobra (Szczecińska), Goleniów, Gryfino, Kobyłanka, Kołbaskowo, Police, Stare Czarnowo¹¹. Gminy te stanowią część obszaru metropolitalnego – aglomeracji szczecińskiej (por. wykres 3).

Gminy, także te otaczające Szczecin, są niewielkimi skupiskami ludności i trudno w ich przypadku mówić o wyraźnych prawidłowościach statystycznych, niemniej jednak, pomimo tego ograniczenia nie sposób nie zauważyć, że istnieje związek między wzrostem natężenia odpływu ludności ze Szczecina na wieś, a napływem ludności z miast do badanych gmin. Gminą, która cieszy się w Szczecinie największym uznaniem, w sensie atrakcyjności lokalizacyjnej jest

¹¹ W przypadku Goleniowa, Gryfina i Polic badaniem objęto tylko obszary wiejskie gmin, bez znajdujących się w nich miast. Podobnie jak w przypadku badania odpływu ludności na wieś napływ ludności z miast utożsamiono w pewnym sensie w napływem ludności ze Szczecina, jako największego ośrodka miejskiego w regionie.

Dobra. Badanie potwierdza tę tezę, gdyż właśnie ta gmina charakteryzowała się największym natężeniem napływu ludności z miast w okresie poprzedzającym początek kryzysu finansowego na świecie (zob. wykresy 4 i 5). Wartość tego współczynnika przewyższała znacznie w gminie Dobra wartości obserwowane w pozostałych gminach.

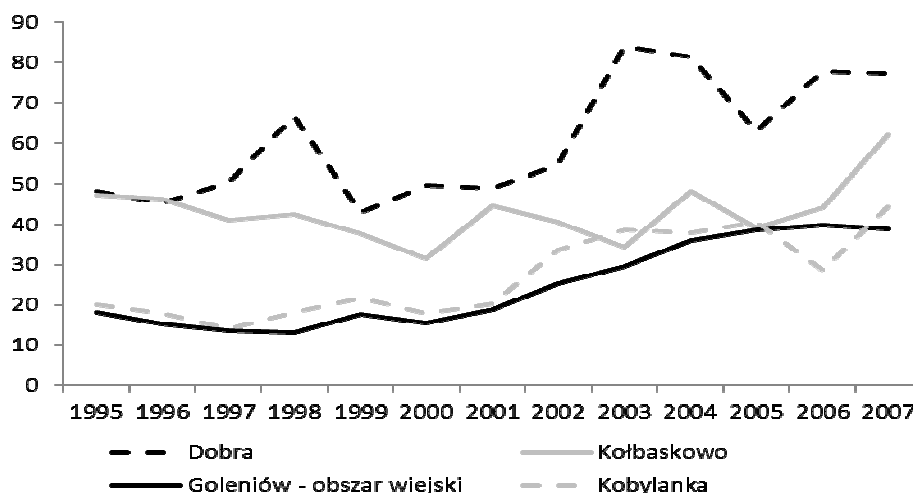


Wykres 3. Aglomeracja szczecińska.

Źródło: na podstawie SWIANIEWICZ P., KLIMSKA U. 2005.

Jak już wspomniano, nie można w przypadku niewielkich populacji jakimi są pojedyncze gminy doszukiwać się prawidłowości, można jednak zaobserwować, które gminy cieszą się większym zainteresowaniem mieszkańców Szczecina, którzy decydują się na osiedlenie się tuż poza granicami administracyjnymi miasta. Poza Dobrą również większość pozostałych gminy charakteryzowała się rosnącym natężeniem napływu ludności z miasta. Wyjątkiem są tutaj gminy Stare Czarnowo, która jest najmniej popularna oraz Gryfino. Warto nadmienić, że w przypadku Dobrej występowały lata, w których współczynnik natężenia migracji z miast na 1000 ludności wyniósł ponad 80. Oznacza to, że w latach tych ponad 8% ludności gminy to były osoby, które tylko w tym jednym danym roku napłynęły do niej z miasta (Szczecina). Jest to wartość bardzo duża, będąca

ewenementem, nie tylko w skali niniejszego badania. Zauważyć można ponadto, że większym zainteresowaniem ludności migrującej z miasta cieszą się gminy graniczące z lewobrzeżnym Szczecinem. Wynika to z bliższej odległości od centrum miasta oraz z faktu, że na Prawobrzeżu nie ma jeszcze tak, jak w przypadku części miasta położonej po zachodniej stronie Odry, problemu ze znalezieniem przestrzeni budowlanej.



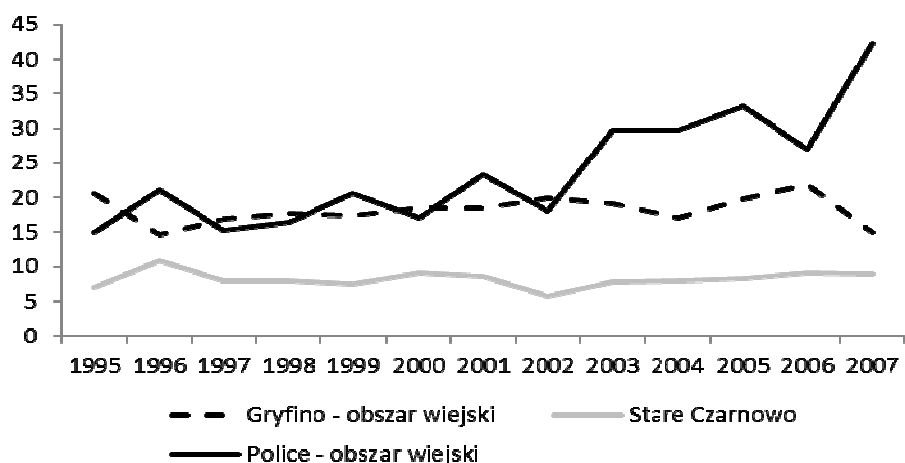
Wykres 4. Współczynnik napływu ludności z miast do gmin Dobra (Szczecińska), Kołbaskowo, Goleniów - obszar wiejski oraz Kobyłanka na 1000 mieszkańców w latach 1995-2007.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie zasobów Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego.

W toku badania postawiono również pytanie, jak wybuch kryzysu finansowego, który zaistniał w tym samym okresie co „jednorazowy” spadek wzrostowej tendencji zjawiska suburbanizacji, rozumianej jako odpływ ludności ze Szczecina do otaczających go miejscowości, wpłynął na napływ ludności na otaczające Szczecin tereny. Na wykresach 6 i 7 przedstawiono kształtowanie się współczynnika napływu ludności w latach 2007-2010 w graniczących ze Szczecinem gminach. Analizując przedstawione na wykresach dane, można stwierdzić, że „reakcja”¹² na kryzys była w poszczególnych gminach niejednorodna. W Dobrej „Szczecińskiej”, Kołbaskowie, Goleniowie i Policach wystąpiło jedno- dwuletnie wyhamowanie wzrostowej tendencji napływu ludności z miasta. Potem ujemna tendencja wyhamowała. Natomiast w Starym

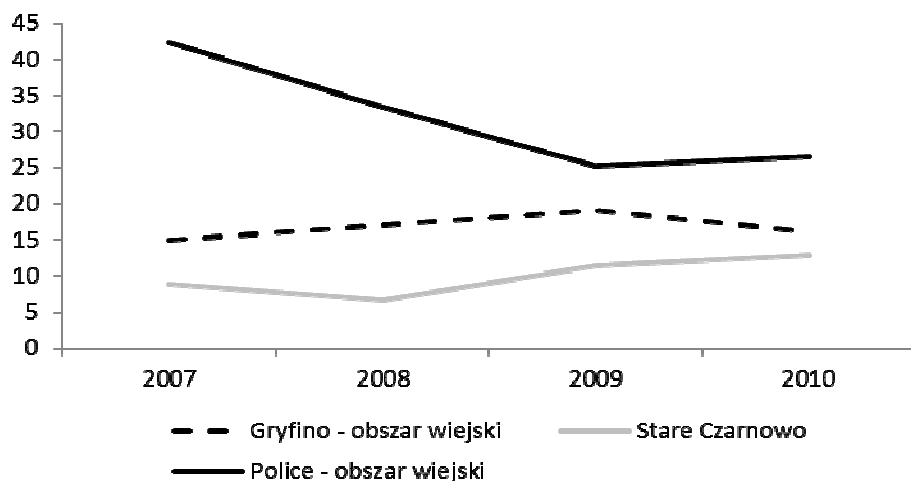
¹² Reakcję tę można rozumieć jedynie jako związek współlistnienia, jednak spadek napływu ludności dokonał się we wszystkich gminach, które stanowią od lat popularne tereny inwestycyjne dla budownictwa mieszkaniowego, stąd wniosek, że związek ten był związkiem przyczynowym.

Czarnowie, Gryfinie i Kobylance nie odnotowano wyraźnej reakcji na początek kryzysu finansowego.



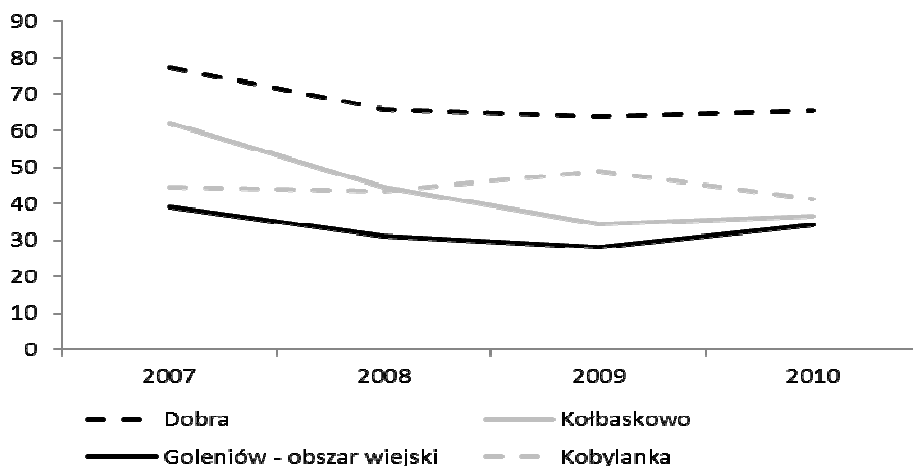
Wykres 5. Współczynnik napływu ludności z miast do gmin Gryfino – obszar wiejski, Police – obszar wiejski oraz Stare Czarnowo na 1000 mieszkańców w latach 1995-2006.

Źródło: jw.



Wykres 6. Współczynnik napływu ludności z miast do gmin Gryfino – obszar wiejski, Police – obszar wiejski oraz Stare Czarnowo na 1000 mieszkańców w latach 2007-2010.

Źródło: jw.



Wykres 7. Współczynnik napływu ludności z miast do gmin Dobra Szczecińska, Kołbaskowo, Goleniów – obszar wiejski oraz Kobylanka na 1000 mieszkańców w latach 2007-2010.

Źródło: jw.

4. Wnioski

Przedstawione powyżej badanie potwierdza, w wyspecyfikowanych miastach w analizowanym okresie występowała i pogłębiała się tendencja do opuszczania miast i osiedlania się na terenach wiejskich. Warta próby jest analiza przyczyn i skutków takiego zjawiska. Można ją przeprowadzić wieloaspektowo, przyjmując punkt widzenia miasta, które traci mieszkańców, gmin, które na tym korzystają i osób, które decydują się na założenie siedziby poza miastem.

Zdaniem autora istnieje szereg przyczyn, które powodują migrację ludności z miasta na wieś. Przede wszystkim coraz większy problem ze znalezieniem odpowiedniej i atrakcyjnej lokalizacji dla realizacji potrzeb mieszkaniowych. Kurcząca się zasoby wolnej przestrzeni budowlanej powodują, że nieliczne pozostałe atrakcyjne działki stają się bardzo drogie. Po drugie, dla wielu osób życie w mieście stało się bardzo uciążliwe. Nadmierny ruch samochodowy, nieprzyjazne sąsiedztwo, coraz skromniejsze, a czasami wręcz brak terenów zielonych, wysoka przestępczość. To wszystko nie sprzyja budowaniu przyjaznej atmosfery wokół domu. Z pewnością istnieje jeszcze więcej przesłanek przemawiających za migracją. Jest ich tyle, ile osób chcących się przenieść poza miasto. Jednakowoż, bez względu na powody, migracje poza miasto wiążą się ze skutkami dla miasta. Przede wszystkim, można bez większego błędu przyjąć, że poza miasto przenoszą się osoby zamożne. Jest to strata dla miasta, ponieważ część swoich pieniędzy zostawia w gminie, do której się przenoszą. Pieniądze te, to wszelkiego rodzaju podatki lokalne i opłaty związane z nieruchomością oraz środki pieniężne

wydatkowane w lokalnych sklepach itp. Oczywiście osoby osiedlające się poza miastem nie odcinają się od niego całkowicie, jednak jest to pewna strata, zarówno finansowa, jak i prestiżowa. Gminy graniczące z dużymi miastami w większości bardzo chętnie przyjmują nowych mieszkańców. Przykładem może być m.in. przodująca w tym względzie gmina Dobra położona w pobliżu Szczecina. Częste i szybkie zmiany w planie zagospodarowania przestrzennego w tej gminie pozwalają na przekształcanie terenów rolnych na działki siedliskowe i budowlane. Dodatkowym atutem gmin są duże inwestycje w infrastrukturę umożliwiające szybkie uzbrojenie działek. Na atrakcyjność lokalizacji tuż poza miastem wpływa również to, co nie sprzyja życiu w mieście. Dużo wolnej przestrzeni, zieleń, zdecydowanie mniejsze poczucie alienacji, a przy tym odległość od miasta, to tylko kilkanaście minut jazdy samochodem. Ludzie zyskują to czego szukali, a gmina nowych podatników. Z tych uwag wynika, że zjawisko suburbanizacji jest niekorzystne dla miast, jednak nie do końca. Wciąż większość zakupów, interesy i rozrywka, to domena dużego miasta i nie prędko ulegnie to zmianie.

Suburbanizacja to termin dość nowy w polskiej rzeczywistości. Funkcjonuje on od około dziesięciu lat i wciąż brakuje odpowiedniej sprawozdawczości służącej do jego odpowiedniej analizy. Przedstawione w artykule współczynniki są tylko pewną propozycją instrumentów służących do pomiaru badanego zjawiska. Stanowią one wkład w próby określenia siły, kierunków i tendencji ruchów migracyjnych panujących na pograniczu dużych miast i graniczących z nimi miejscowości. W badaniach wynika, że coraz więcej osób decyduje się na wyjazd z miasta na wieś. Przykład Szczecina pokazuje, że kierunki tej migracji nie są równomierne. Występują tereny atrakcyjne i nie cieszące się „powodzeniem” wśród migrujących. Można pokusić się o wniosek, że z biegiem lat miasta Polski, na wzór wielkich skupisk miejskich na świecie, zaczną się przekształcać w aglomeracje, które wchłoną okoliczne miejscowości. Na razie jednak to przyszłość, ale już dziś widać, choć jest to wniosek raczej ostrożnie stawiany, pozytywne skutki zjawiska suburbanizacji. Na koniec, oceniając zjawisko suburbanizacji w kontekście kryzysu finansowego należy zauważyć, że jego początek nie zahamował wzrostowej tendencji natężenia migracji w dużych polskich aglomeracjach. Zastopowanie tej tendencji w roku 2008 – jak można przypuszczać – wynikało w dużej mierze z ograniczeniem akcji kredytowej w bankach, a nie ze zmiany nastawienia do suburbanizacji.

W Polsce zjawisko suburbanizacji rozpoczęło się kilkadziesiąt lat później w stosunku do USA i Europy Zachodniej. W tych krajach obserwuje się już zjawisko odwrotne do suburbanizacji, czyli reurbanizację. Wykształca się tendencja do powrotu do rewitalizowanych centrów miast. W naszym kraju w miarę postępu prac nad renowacją i rewitalizacją miast być może takie zjawisko także wystąpi. Póki co, silniejsze są jednak ruchy ludnościowe poza miasto.

5. Literatura

- BRUECKNER J, IRWIN E. 1983, *The economics of urban sprawl: Theory and evidence on spatial sizes of cities*. Review of economics and statistics, No. 65, 479-482.
- DOSZYŃ M. 2006, *Wpływ procesu suburbanizacji na sytuację w mieszkalnictwie w gminach wokół Szczecina w latach 1996 – 2003*, [w:] *Polityka mieszkaniowa miasta Szczecina – zasoby mieszkaniowe w Szczecinie jako element rynku nieruchomości*, Instytut Analiz Diagnoz i Prognoz Gospodarczych, Szczecin.
- FAHUI WANG, YIXING ZHOU 1999, *Modeling Urban Population Densities in Beijing 1982-90: Suburbanisation and its Causes*, Urban Studies, Vol. 36, No. 2, 271-287.
- GNAT S. 2004. *Analiza statystyczna efektu suburbanizacji w Polsce w latach 1996-2003*, Interdyscyplinarne Wykorzystanie Metod Ilościowych IV, Szczecin.
- HARRIS R. 2004, *Creeping conformity: How Canada became suburban*, University of Toronto Press. Toronto.
- KAHN M.E. 2000, *The Environmental Impact of Suburbanization*, Journal of Policy Analysis and Management, Vol.19, No. 4, 569-586.
- Kokot S. 2006 *Gospodarcze aspekty suburbanizacji Szczecina*, *Życie gospodarcze Szczecina* (monografia), Uniwersytet Szczeciński.
- KOKOT S., KIEPAS-KOKOT A. 2011, *Efekty suburbanizacji aglomeracji szczecińskiej*, [w:] *Wiadomości statystyczne nr 7-8*, s. 67-84
- MIESKOWSKI, P., MILLS, E. 1993, *The causes of metropolitan suburbanization*. Journal of Economic Perspectives, Vol. 7, No. 3.
- Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości*, 2010, Związek Banków Polskich, Warszawa
- PĘCHORZEWSKI D. 2010 *The impact of the global financial crisis on selected aspects of the local residential property market in Poland*. [w:] *ERES Digital Library*, No. 2010_376, Published by SDA BOCCONI UNIVERSITY, Milano.
- PĘCHORZEWSKI D. 2011 *Evolution of the local residential real estate markets in selected Polish cities against the various phases of the global financial crisis*. Eindhoven University of Technology Netherlands 2011, [w:] *ERES DigitalLibrary*, No. 2011_100, Published by University of Technology (TU/e), Eindhoven.
- SWIANIEWICZ P., KLIMSKA U. 2005. *Spoteczne i polityczne zróżnicowanie aglomeracji w Polsce – waniliowe centrum, mozaika przedmieść*. W: *Prace i Studia Geograficzne*, Tom 35, Warszawa.
- www.stat.gov.pl/bdl 28.12.2011

SUBURBANISATION OF SZCZECIN AND ITS DEMOGRAFIC EFFECTS IN YEARS 1995-2010

Sebastian Gnat

Department of Econometrics and Statistics

University of Szczecin

e-mail: sebastian.gnat@onet.eu

Key words: *property market, demography.*

Abstract

Suburbanization can be described as „urban functions outflow on rural surroundings“. In more specific terms it is gradual process of abandoning inherent residents located in big city and settling down just outside the city center. This process concerns mostly richer groups of society. This article presents study regarding some demographic aspects of suburbanisation. Intensity of migration was embedded in context of financial crisis. Presented results try to answer the question, if suburbanisation in city of Szczecin was interrupted by financial crisis, is dynamics of this process fixed or changing. Thus it was determined if suburbanisation is strongly influenced by bank sector.

OCENA OFERT INWESTYCYJNYCH WOJ. WARMIŃSKO-MAZURSKIEGO ORAZ SPOSOBÓW ICH PROMOCJI

Wiesława Lizińska

*Katedra Polityki Gospodarczej i Regionalnej
Uniwersytet Warmińsko Mazurski w Olsztynie
e-mail: wieslawa.lizinska@uwm.edu.pl*

Słowa kluczowe: *gminy, oferty inwestycyjne, promocja, inwestorzy*

Streszczenie

Celem artykułu jest ocena ofert inwestycyjnych (ilościowa i jakościowa) woj. warmińsko-mazurskiego (na podstawie informacji zamieszczonych na stronach internetowych) i sposobów ich promocji (na podstawie badań ankietowych przeprowadzonych w 2011r. wśród 61 gmin). Oferty inwestycyjne woj. warmińsko-mazurskiego są dostępne dla potencjalnego inwestora w różnorodny sposób, głównie na stronach internetowych najważniejszych jednostek z tym związanych (PAIiZ, COI, ANR, AMW). Więcej informacji inwestor musi szukać bezpośrednio w poszczególnych gminach. Niestety wśród badanych 61 gmin aż 18 nie posiadało na swej stronie takich informacji, kolejne 12 gmin posiadały tereny inwestycyjne, ale informacje o nich dostępne były tylko na stronie COI. Tylko 8 gmin znalazło się w 2 grupach o najwyższych ocenach, natomiast 5 jednostek terytorialnych nie tylko posiadało atrakcyjną ofertę inwestycyjną, ale jednocześnie wykazało najbardziej zróżnicowane i aktywne sposoby ich promocji.

1. Wprowadzenie

1.1. Tereny inwestycyjne jako czynnik lokalizacji bezpośrednich inwestycji

Decyzja inwestora zagranicznego o ulokowaniu kapitału na terytorium innego kraju w postaci inwestycji bezpośrednich zależy od wielu zróżnicowanych pod względem istotności czynników [AGARVAL 1980, BATRA i in. 2003, DOLLAR i in. 2006, KARASZEWSKI 2004, KIKERI i in. 2006, OZIEWICZ 1998, PRZYBYLSKA 2001, WITKOWSKA 1996].

Specyficzne cechy poszczególnych miejsc (czynniki lokalizacji), które mają bezpośredni wpływ na kształtowanie się nakładów inwestycyjnych i kombinacja tych cech będą decydowały o zdolności skłonienia do inwestycji. Za atrakcyjne inwestycyjnie uznaje się te lokalizacje, które posiadają optymalną kombinację czynników lokalizacji [*Atrakcyjność...* 2005]. Każde przedsiębiorstwo, bądź podmiot gospodarczy poszukuje do prowadzenia swej działalności miejsca, które w najlepszy sposób będzie zaspokajało jego potrzeby. Miejsce to musi zatem odznaczać się najwyższymi walorami użytkowymi lokalizacji pod względem

prowadzonej działalności. W przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych, decyzja taka nigdy nie jest przypadkowa [LIZIŃSKA 2009].

Teorią, która wyjaśnia zróżnicowanie przestrzennej struktury inwestycji bezpośrednich jest teoria lokalizacji (choć nie jest to teoria sformalizowana). Teoria ta została rozwinięta przez J. H. DUNNINGA [1973], A.M. RUGMANA [1980] oraz P. TESCHA [1980], uzasadnia w jakim stopniu różne regiony i kraje stają się interesujące dla inwestorów i jakie okoliczności można przyjąć za opłacalne dla lokat zagranicznych. Inwestorzy biorą pod uwagę zróżnicowane czynniki lokalizacyjne, wśród których istotne miejsce ma m.in.: powierzchnia i uzbrojenie techniczne terenów inwestycyjnych [RYMARCZYK 2004].

Z punktu widzenia potencjalnego inwestora zagranicznego znalezienie odpowiedniej nieruchomości jest jednym z elementarnych czynników wpływających na podjęcie decyzji lokalizacyjnej. Dokonując oceny określonej oferty inwestycyjnej branych jest pod uwagę szereg jej atrybutów pod względem ilościowym oraz jakościowym (m.in. wielkość, położenie, poziom uzbrojenia infrastrukturalnego, koszty dostosowania na potrzeby planowanej inwestycji). Bardzo ważnym elementem takiego wyboru jest również kwestia aktualnego, bądź perspektywicznego objęcia danego terenu planem zagospodarowania przestrzennego. Niejednokrotnie dla potencjalnego inwestora istotna jest ponadto kwestia właściciela nieruchomości. Samo posiadanie atrakcyjnej nieruchomości nie przesądza jeszcze jednoznacznie o skuteczności pozyskania inwestora, towarzyszyć powinna temu również właściwa informacja i promocja ofert inwestycyjnych [DOMAŃSKI, JARCZEWSKI 2006].

Gospodarka nieruchomościami realizowana przez władze lokalne powinna stymulować lokalny rozwój gospodarczy, co powinno się przejawiać w pozyskiwaniu inwestorów i kapitału. Najbardziej pożądanym, kompleksowym działaniem jest przygotowywanie atrakcyjnych ofert inwestycyjnych, czyli gruntów o dobrej lokalizacji, wyjaśnionym stanie prawnym, odpowiednim przeznaczeniu i infrastrukturze [ŻRÓBEK-RÓŻAŃSKA 2011].

1.2. Cel i metodyka badań

Celem artykułu jest ocena ofert inwestycyjnych (ilościowa i jakościowa) woj. warmińsko-mazurskiego i sposobów ich promocji. Oferty inwestycyjne podlegające ocenie pozyskano ze zróżnicowanych źródeł: Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiZ), Centrum Obsługi Inwestora (COI-przy Warmińsko-Mazurskiej Agencji Rozwoju Regionalnego), Agencji Nieruchomości Rolnych (ANR), Agencji Mienia Wojskowego (AMW), a także stron internetowych gmin woj. warmińsko-mazurskiego. Dane te pozyskiwano w listopadzie 2011 r.

Oceny ofert inwestycyjnych gmin woj. warmińsko-mazurskiego dokonano za pomocą zmodyfikowanej metodyki zaproponowanej przez DOMAŃSKIEGO i JARCZEWSKIEGO [2006]. Oferty inwestycyjne (działki pow. 0,5 ha) oceniane były wg kryterium: liczby ofert inwestycyjnych (max. 4 punkty), sumarycznej

powierzchni ofert (max. 6 punktów), ale również na podstawie poziomu uzbrojenia ofert (max. 7 punktów), możliwego przeznaczenia terenu inwestycyjnego (max. 2 punkty) oraz objęcia danego terenu preferencjami strefowymi (1 punkt). A zatem oceny ofert inwestycyjnych dokonano w skali 0-20 punktów. Dodatkowe cechy ofert inwestycyjnych uwzględniono, ponieważ posiadanie nieruchomości, nawet atrakcyjnych pod względem powierzchni, czy położenia nie jest jeszcze gwarancją pozyskania inwestora. Istotnym elementem jest również poziom uzbrojenia infrastrukturalnego oraz przeznaczenie danej nieruchomości w dokumentach planistycznych gminy. Ważnym elementem w pozyskiwaniu inwestorów jest oferowanie również określonych preferencji, wśród których należy wymienić specjalne strefy ekonomiczne.

Oceny sposobów promowania ofert inwestycyjnych dokonano na podstawie wyników badań własnych przeprowadzonych (w 2011 r.) wśród przedstawicieli gmin woj. warmińsko-mazurskiego. Do wszystkich gmin woj. warmińsko-mazurskiego skierowano kwestionariusz ankiety obejmujący m.in. zagadnienia związane z: działaniami podejmowanymi przez władze lokalne w celu promowania jednostki, jej ofert inwestycyjnych, organizacją obsługi inwestora w jednostce, w tym również kwestie związane ze znajomością języków obcych, posiadanie oferty inwestycyjnej i funkcjonowanie strony internetowej w języku obcym. Oceny sposobów promowania dokonano za pomocą sumy punktów przypisywanych za poszczególne aktywności podejmowanych przez poszczególne jednostki terytorialne w celu promowania terenów inwestycyjnych. W związku z tym, iż jak podają DOMAŃSKI i JARCZEWSKI [2006] najważniejszą metodą promocji terenów inwestycyjnych są kontakty bezpośrednie z przedsiębiorstwami poszukującymi miejsc lokalizacji inwestycji, takie właśnie sposoby wykorzystywane przez badane jednostki terytorialne były oceniane najwyższej. Ponadto w ocenie uwzględniono stronę organizacyjną działań promocyjnych oraz możliwości komunikowania się i zapoznania z ofertą inwestycyjną w języku obcym. Sumaryczną ocenę punktową na podstawie informacji udzielonych w ankietach zweryfikowano o informacje zamieszczone na stronie internetowej danej jednostki terytorialnej. Tak jak w przypadku ocen ofert inwestycyjnych ocena ich promocji również zawierała się w skali 0-20 punktów. Ankiety zwrotne otrzymano od przedstawicieli 61 gmin (52% wszystkich gmin województwa).

Poszczególne jednostki samorządu terytorialnego podzielono następnie na 4 grupy (ocena: 1-5, 6-10, 11-15, 16-20) w zależności od uzyskanej oceny oferty inwestycyjnej i sposobów promowania tych ofert.

2. Charakterystyka ofert inwestycyjnych w woj. warmińsko-mazurskim znajdujących się w bazie PAIiIZ, COI, ANR i AMW

Oferty inwestycyjne znajdujące się w bazie Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych stanowią tylko część ofert poszczególnych jednostek terytorialnych. W publikacjach PAIiIZ (głównie elektronicznych) znajdują się tylko te, które w ocenie PAIiIZ są najlepsze. W przypadku woj. warmińsko-mazurskiego

za pomocą wyszukiwarki znajdującej się na stronie internetowej tej instytucji można odnaleźć 88 ofert inwestycyjnych o średniej powierzchni 17,7 ha (powierzchnia ta wynika m.in. z kryteriów przyjmowania ofert przez PAIiIZ). Tereny inwestycyjne najczęściej są uzbrojone w dwa elementy infrastruktury technicznej (głównie elektryczność i gaz). W zdecydowanej większości są to tereny niezabudowane, przeznaczone pod działalność przemysłową (38,8%) oraz powierzchnie magazynowe (28,7%).

W bazie Regionalnego Centrum Obsługi Inwestora znajduje się natomiast 180 ofert inwestycyjnych (część z tych ofert znajduje się również w bazie PAIiIZ), 82% tych terenów inwestycyjnych jest własnością samorządów lokalnych, 10% - specjalnej strefy ekonomicznej, a 7% własnością Agencji Nieruchomości Rolnych (udział poszczególnych właścicieli terenów inwestycyjnych obliczono wobec 157 ofert, w których podano właściciela). Średnia powierzchnia terenu inwestycyjnego jest dużo niższa niż w przypadku ofert znajdujących się na stronie internetowej PAIiIZ, wynosi bowiem 4,23 ha, ponadto charakteryzują się one niskim poziomem uzbrojenia technicznego (średnio tylko połowa z nich posiada 1 element infrastruktury). Agencja Nieruchomości Rolnych OT w Olsztynie posiada bardzo szeroko rozbudowaną ofertę nieruchomości (dostępna na stronie internetowej ANR), ponieważ znajduje się w niej 291 działek rolnych i 22 nierolnych. Wśród działek nierolnych o średniej powierzchni 11,2 ha, dominuje przeznaczenie ich pod działalność usługową, jednak tylko 3 z nich posiadają plan zagospodarowania przestrzennego. Należy również zauważyć, iż tereny te charakteryzują się raczej niskim poziomem uzbrojenia technicznego, bowiem na jedną działkę przypada średnio jeden element uzbrojenia. Z wywiadów przeprowadzanych bezpośrednio w ANR (podobnie jak i w AMW) wynika, iż taki stan terenów inwestycyjnych jest w głównej mierze efektem wykonywania przez te agencje tzw. „planu sprzedaży”. Jeśli agencje podejmują działania w celu zwiększenia atrakcyjności inwestycyjnej danego terenu to przejawia się to najczęściej w postaci wniosku do władz samorządowych o objęcie takiego terenu planem zagospodarowania przestrzennego, bądź ujęcia w studium (studiów uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego). Czasami, najczęściej na wniosek specjalnej strefy ekonomicznej, podjęte są działania w celu lepszego dostosowania terenu inwestycyjnego do potrzeb inwestora, które polegają np. na wydzieleniu z dużego obszaru mniejszej działki, jednak w praktyce jest to procedura czasochłonna przez co zniechęca ona potencjalnych inwestorów.

W ofercie Agencji Mienia Wojskowego znajdowało się natomiast 11 terenów inwestycyjnych położonych na terenie woj. warmińsko-mazurskiego, 5 z nich były to tereny zabudowane, ale tylko 3 posiadały podstawowe elementy uzbrojenia, a 2 inne posiadały plan zagospodarowania przestrzennego.

Jak wynika z przedstawionej analizy chcąc ocenić w pełni możliwości nabycia potencjalnego terenu inwestycyjnego w danym województwie inwestor jest zmuszony do poszukiwania informacji w licznych źródłach o zróżnicowanej informacji o terenie inwestycyjnym. Z punktu widzenia inwestora zagranicznego

samodzielne dokonanie tego jest mocno utrudnione. Najbardziej znaną instytucją wśród inwestorów na arenie międzynarodowej, posiadającą informacje o terenach inwestycyjnych jest PAIiZ. Jednak nie wszystkie tereny inwestycyjne poszczególnych województw znajdują się w ich ofercie, bowiem swoje zadania PAIiZ spełnia wobec wszystkich regionów, które pod względem atrakcyjności inwestycyjnej różnią się w sposób istotny, a to skutkuje wyborem tylko najatrakcyjniejszych ofert. Tworzenie zintegrowanego systemu informacji i obsługi inwestora zagranicznego przez różne instytucje i władze terytorialne w poszczególnych województwach, w tym woj. warmińsko-mazurskiego nadal trwa. Jednym z istotnych elementów tego systemu jest zatem nie tylko sprawny przepływ informacji, ale również podział kompetencji pomiędzy poszczególnymi elementami tego systemu na poziomie regionalnym, ale również na poziomie relacji region - instytucje centralne. Jest to szczególnie ważne w przypadku woj. warmińsko-mazurskiego, które ze względu na samo swoje położenie nie zachęca potencjalnych inwestorów do podjęcia decyzji lokalizacyjnej.

3. Oferty inwestycyjne gmin woj. warmińsko-mazurskiego i ich promocja

W związku z tym, iż dokonana analiza nie obejmuje wszystkich terenów inwestycyjnych w woj. warmińsko-mazurskim szczegółowej analizie poddano ofertę terenów inwestycyjnych zamieszczonych na stronach internetowych gmin uczestniczących w badaniach ankietowych.

Na początku należy podkreślić, iż z punktu widzenia inwestora zagranicznego poszukiwanie takich informacji jest utrudnione ze względu np. na brak strony internetowej w języku obcym, czy też trudności w samym odnalezieniu takich informacji na stronie danej jednostki terytorialnej. Aby uzyskać informacje dotyczące oferty inwestycyjnej w przypadku 12 jednostek można było je otrzymać tylko na poziomie COI, takich informacji nie było bowiem na stronie internetowej danej jednostki. Natomiast w przypadku 18 jednostek terytorialnych nie można było odnaleźć takich informacji ani na ich stronie internetowej, ani na stronie internetowej COI (w związku z tym nie było możliwe dokonanie oceny oferty inwestycyjnej). A zatem w przypadku 30 badanych jednostek (49%) nie było możliwe, aby potencjalny inwestor mógł na poziomie danej gminy odnaleźć nawet wstępne informacje o terenach inwestycyjnych. W takiej sytuacji nawet jeśli badania gmina posiadała tereny inwestycyjne, to niestety nie były one dostępne. W tabeli 1 przedstawiono informacje dotyczące oceny ofert inwestycyjnych w poszczególnych gminach.

Jak wynika z przedstawionych w tabeli 1 danych spośród badanych 61 gmin woj. warmińsko-mazurskiego w 25 jednostek terytorialnych nie było oceniane pod względem ofert inwestycyjnych, z czego w przypadku 18 z powodu braku takich informacji, a w przypadku 7 - z powodu zbyt małej powierzchni oferowanych terenów inwestycyjnych (łącznie 41 badanych gmin). Z oceny ofert inwestycyjnych pozostałych jednostek terytorialnych wynika, iż 45,9% z nich uzyskało ocenę 1-10

punktów, natomiast tylko jedna gmina miejska znalazła się w grupie najwyższych ocen.

Tabela 1

Ocena ofert inwestycyjnych gmin

Ocena w skali	Ocena w skali 0-20		
	liczba gmin	udział gmin (%) (100%=61)	gminy w danej grupie*
1-5	4	6,6	Świątki, Gronowo Elbląskie, Ostróda (m), Lidzbark
6-10	24	39,3	Barczewo, Biskupiec, Dobre Miasto, Olsztyn, Młynary, Pasłek, Bartoszyce (m), Górowo Iławeckie (w), Pieniężno, Ełk (m), Ryn, Lubawa(w), Zalewo (w), Kętrzyn (w), Korsze, Mrągowo (m), Kozłowo, Nowe M. Lubawskie (m), Olecko, Miłomłyn, Ostróda (w), Jedwabno, Świętajno
11-15	7	11,5	Iława (m) Iława (w), Purda, Elbląg (m), Pisz, Gołdap (m), Braniewo (m)
16-20	1	1,6	Giżycko (m)

* w wykazie gmin nie ma tych (25 gmin – 41%), które nie posiadały informacji o terenach inwestycyjnych oraz tych, których tereny inwestycyjnej nie spełniały kryteriów określonych w metodyce DOMAŃSKIEGO i JARCZEWSKIEGO [2006].

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych badanych gmin.

Jak wskazano wcześniej oceny ofert inwestycyjnych poszczególnych jednostek samorządu terytorialnego dokonano na podstawie informacji zawartych na ich stronach internetowych (lub w przypadku braku takich informacji ze strony COI). Jednak samo zamieszczenie takich informacji nie jest jeszcze wystarczającym do szerokiego promowania terenów inwestycyjnych. Poszczególne działania mające na celu promocję ofert inwestycyjnych charakteryzują się różnym stopniem skuteczności, jednak jak wskazano wcześniej szczególne znaczenie mają działania związane z bezpośrednim kontaktem z potencjalnym inwestorem.

W badaniach ankietowych zwrócono się do władz lokalnych z prośbą o udzielenie informacji odnoszących się do aktywności tych władz w zakresie: promowania gminy wśród potencjalnych inwestorów, jej ofert inwestycyjnych, organizacji obsługi inwestora w jednostce, w tym również kwestii związanych ze znajomością języków obcych osób odpowiedzialnych z bezpośrednie kontakty z inwestorami, czy posiadaniem oferty inwestycyjnej i funkcjonowaniem strony internetowej w języku obcym.

Wśród badanych gmin 18% nie podejmowało żadnych działań mających na celu promocję gminy jako miejsca potencjalnej lokalizacji inwestycji, natomiast tylko 15 z 61 badanych jednostek podejmowało działania wymagające większego zaangażowania. Tylko one uzyskały bowiem powyżej 5 punktów (na 10

możliwych) za podejmowanie takich działań, a wśród nich tylko 2 osiągnęły maksymalną liczbę punktów. W 17 gminach jest wyodrębniona jednostka (6 gmin), bądź osoba (11 gmin), które są odpowiedzialne za kontakty z potencjalnymi inwestorami zagranicznymi, w pozostałych gminach najczęściej taki inwestor jest kierowany do wójta (burmistrza), bądź wyznaczonej przez niego osoby. Jednak jak wynika z badań tylko w 22 gminach osoba, z którą będzie kontaktował się potencjalny inwestor zna dobrze język obcy. Kolejną aktywnością gmin (podlegającą ocenie) w zakresie promowania terenów inwestycyjnych było przesyłanie oferty inwestycyjnej innym jednostkom. Niestety tylko 26 gmin podejmuje takie działania, a wśród tej grupy gmin 22 posiadają ofertę w języku obcym (z tego 7 więcej niż w dwóch językach). Wśród badanych 61 gmin woj. warmińsko-mazurskiego tylko 11 posiada stronę internetową w języku obcym. Wykazywane przez badane gminy aktywności poddano ocenie, której sumaryczne wyniki zamieszczono w tabeli 2.

Tabela 2

Ocena promowania ofert inwestycyjnych gmin

Ocena w skali	Ocena w skali 0-20		
	liczba gmin	udział gmin (%) (100%=61)	gminy w danej grupie*
1-5	19	31,1	Markusy, Dobre Miasto, Młynary, Górowo Iławeckie (w), Pieniężno, Lidzbark, Iłowo Osada, Elk (w), Gołdap, Zalewo (w), Kętrzyn (w), Korsze, Olecko, Miłomłyn, Małdyty, Orzysz, Pisz, Jedwabno, Świętajno,
6-10	15	24,6	Barczewo, Biskupiec, Dywity, Gronowo Elbląskie, Milejewo, Pasłek, Braniewo (m), Kisielice, Mrągowo (m), Nowe M. Lubawskie (w), Giżycko (m), Ostróda (w), Ostróda (m), Reszel, Pasym
11-15	4	6,6	Elbląg (m), Pisz, Gołdap (m), Lubawa (m), Ryn, Elk (m)
16-20	4	6,6	Olsztyn, Iława (m), Iława (w), Bartoszyce (m)

*w wykazie gmin nie ma tych (19 gmin – 31,1%), które nie deklarowały aktywności podejmowanych w celu promocji jednostki i ofert inwestycyjnych oraz nie posiadały takich informacji na stronie internetowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Jak wynika z danych zamieszczonych w tabeli 2 tylko 8 spośród badanych 61 gmin podejmowało zróżnicowane działania mające na celu promocję terenów inwestycyjnych. Są to w głównej mierze miasta na prawach powiatu, gminy miejskie, jedna miejsko-wiejska oraz jedna wiejska. Gminy wiejskie jeśli nawet posiadały tereny inwestycyjne nie zawsze podejmowały działania, aby przede

wszystkim taka informacja znajdowała się na stronie internetowej, ale także nie należą do tych, które aktywnie promują w inny sposób takie tereny. Wyjątek w tym zestawieniu stanowi gmina wiejska Iława, która posiadając określoną ofertę inwestycyjną stara się aktywnie ją promować. Jak wynika z wywiadów bezpośrednio przeprowadzonych u przedstawicieli gmin Iława: wiejskiej i miejskiej, są oni świadomi, że bez faktycznej współpracy, pomiędzy władzami tego specyficznego układu: gmina miejska i otaczająca ją gmina wiejska, nie jest możliwe nie tylko efektywne pozyskiwanie inwestora zewnętrznego (w tym zagranicznego), ale również sprawne funkcjonowanie społeczności lokalnych na poziomie typowych relacji społeczno-gospodarczych w takich jednostkach. Niestety jak wskazują ankietowani taka współpraca i świadomość nie jest zbyt częstym zjawiskiem wśród gmin woj. warmińsko-mazurskiego.

4. Wnioski

Oferty inwestycyjne terenów przeznaczonych w woj. warmińsko-mazurskim pod działalność gospodarczą są dostępne dla potencjalnego inwestora w różnorodny sposób. Wśród nich dominuje jednak, biorąc pod uwagę skalę dostępności, zamieszczenie oferty na stronach internetowych: Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Regionalnego Centrum Obsługi Inwestora, Agencji Nieruchomości Rolnych, Agencji Mienia Wojskowego. Chcąc mieć w miarę pełny obraz skali i cech terenów inwestycyjnych inwestor zmuszony jest do poszukiwania informacji nie tylko na ww. stronach, ale także na stronach poszczególnych gmin. Niestety wśród badanych 61 gmin woj. warmińsko-mazurskiego, aż 18 nie posiadało na swej stronie internetowej informacji o terenach inwestycyjnych, kolejne 12 gmin posiadały tereny inwestycyjne, ale informacje o nich dostępne były tylko na stronie internetowej COI. Uwzględniając poszczególne cechy terenów inwestycyjnych pozostałych badanych gmin należy stwierdzić, iż tylko 8 z nich znalazło się w 2 grupach o najwyższych ocenach tych ofert. Na szczególną uwagę zasługują jednostki terytorialne: Iława (m) Iława (w), Elbląg (m), Pisz, Gołdap (m), ponieważ w ich przypadku nie tylko posiadały atrakcyjną ofertę inwestycyjną, ale jednocześnie wykazały najbardziej zróżnicowane i aktywne sposoby ich promocji.

5. Literatura

- AGARVAL J. 1980. *Determinants of foreign direct investment: A survey.* Weltwirtschaftliches Archive, No 4, pp. 733-739.
- BATRA G., KAUFMANN D., STONE A.H. 2003. *Investment climate around the World. Voices of the firms from the World business environment survey.* The World Bank, Washington.
- DOLLAR D., HALLWARD-DRIEMEIER M., MENGISTAE T. 2006. *Investment Climate and International Integration.* World Development, Vol. 34, No. 9, pp. 1498-1516.

- DOMAŃSKI B., JARCZEWSKI W. 2006. *Klimat inwestycyjny w województwie małopolskim*. Departament Gospodarki i Infrastruktury, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków.
- DUNNING J. H. 1973. *The determinants of international production*. Oxford Economic Papers, New Series, Vol. 25, No. 3, 1973.
- Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2005*. Red. T. KALINOWSKI 2005. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
- KARASZEWSKI W. 2004. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*. TNOiK, Toruń.
- KIKERI S., KEYNYON T., PALMADE V. 2006. *Reforming the investment climate. Lessons for practitioners*. The World Bank, International Finance Corporation, Washington.
- LIZIŃSKA W. 2009. *Ocena atrakcyjności inwestycyjnej gmin województwa warmińsko-mazurskiego i sposoby jej poprawy w opinii władz lokalnych*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Problemy ekonomii, polityki ekonomicznej i finansów publicznych. Tom 1, Sokołowski J. (red.), Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, s. 716-723, 2009.
- OZIEWICZ E. 1998. *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN)*. Wyd. Uniwersytet Gdański, Gdańsk.
- PRZYBYLSKA K. 2001. *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomii*. AE, Kraków.
- RUGMAN A. 1980. *Internalization as a general theory of foreign direct investment: a re-appraisal of the literature*. Weltwirtschaftliches Archive, No 113, pp. 365-379.
- Rymarczyk J. 2004. *Internacjonalizacja i globalizacji przedsiębiorstwa*. PWE, Warszawa.
- WITKOWSKA J. 1996. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej. Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*. Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- ŻRÓBEK-RÓŻAŃSKA A. 2011. *Uwarunkowania prawne gospodarki nieruchomości w gminie w aspekcie kształtowania jej rozwoju*. Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości. Vol. 19, No 2, s. 39-48.

EVALUATION OF THE INVESTMENT OFFERS OF WARMIA AND MAZURY REGION AND THEIR PROMOTE

Wiesława Lizińska

*Department of Economic and Regional Policy
University of Warmia and Mazury in Olsztyn
e-mail: wieslawa.lizinska@uwm.edu.pl*

Key words: *municipalities, investment offers, promotion, investors*

Abstract

This article aims to assess investment offers (quantitative and qualitative) Warmia and Mazury region (based on the information contained on the website) and ways of their promotion (based on surveys conducted in 20011r. among the 61 municipalities). Investment offers Warmia and Mazury region are available for potential investors in various ways, mainly on the websites of the major institution: (PIaFIA, IAC, SPA, MPA). For more information, he must look directly at the individual municipalities. Unfortunately, among the 61 municipalities surveyed - 18 did not have on its website such information, another 12 municipalities have investment areas, but information about them was only available on the IAC. Only eight municipalities were in 2 groups with the highest ratings, while the five territorial units not only have attractive investment offer, but also showed the most diverse and active ways of their promotion.

SEKURYTYZACJA A ROZWÓJ RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Konrad Żelazowski

Katedra Inwestycji i Nieruchomości

Uniwersytet Łódzki

e-mail: kzelazowski@uni.lodz.pl

Słowa kluczowe: *sekurytyzacja, rynek nieruchomości*

Streszczenie

Sekurytyzacja jest innowacyjną i złożoną metodą finansowania. Jej pojawienie się jest efektem poszukiwań wśród inwestorów efektywnego i taniego sposobu pozyskiwania kapitału. Ze względu na szereg korzyści związanych z transakcjami sekurytyzacyjnymi od 20 lat obserwowany jest dynamiczny rozwój tego rynku. Aktywa bezpośrednio lub pośrednio związane z rynkiem nieruchomości w istotnym zakresie stają się przedmiotem refinansowania sekurytyzacyjnego.

Artykuł ma na celu określenie wpływu rozwoju rynku sekurytyzacyjnych papierów wartościowych na rynek nieruchomości. W oparciu o doświadczenia dojrzałych gospodarek przedstawione zostaną szanse i zagrożenia związane z upowszechnieniem się transakcji sekurytyzacyjnych na rynku nieruchomości.

1. Istota transakcji sekurytyzacyjnych

Termin *sekurytyzacja* po raz pierwszy zastosował Lewis S. Ranienei opisując transakcję typu *mortgage pass-through security* zrealizowaną przez Bank of America [Waszkiewicz 2010]. Za początek rozwoju transakcji sekurytyzacyjnych uznaje się lata 70-te XX w. Dynamiczny rozwój rynku mieszkaniowego w USA w latach 60-tych oraz potrzeba utrzymania płynności rynku hipotecznego stały się przyczyną powołania do życia agencji rządowej GNMA (Government National Mortgage Association) [JÓŹWIAK-MIJAL 2005]. Zadaniem nowej agencji rządowej było stymulowanie rozwoju rynku poprzez zwiększenie dostępności kredytów hipotecznych. GNMA stała się pionierem w emisji sekurytyzacyjnych papierów wartościowych zabezpieczonych kredytami hipotecznymi [*Sekurytyzacja aktywów...2003*]. Na rynkach europejskich pierwsze transakcje sekurytyzacyjne pojawiły się w końcu lat 80-tych (w 1987r. w Wielkiej Brytanii wysekurytyzowano wierzytelności bankowe).

Sekurytyzacja należy do innowacyjnych i złożonych metod finansowania, która w przeciwieństwie do metod tradycyjnych, opartych na pasywach, bazuje na aktywach podmiotów gospodarczych. Definiowana jest jako „proces polegający na łączeniu jednorodnych, niepłynnych aktywów finansowych, które następnie usunięte z bilansu inicjatora procesu stanowią zabezpieczenie płynnych papierów

wartościowych będących przedmiotem obrotu na rynkach kapitałowych” [WASZKIEWICZ 2004].

Istotą sekurytyzacji jest zatem refinansowanie mało płynnych aktywów posiadanych przez podmiot gospodarczy za pośrednictwem rynku kapitałowego. Pierwotnie podstawową przyczyną sięgnięcia po transakcje sekurytyzacyjne było poszukiwanie tańszych metod finansowania, z pominięciem pośredników finansowych. Współcześnie sekurytyzacja oferuje szereg korzyści zarówno dla inicjatora transakcji jak również dla inwestorów (por. tab. 1).

Tabela 1

Korzyści wynikające z transakcji sekurytyzacyjnych.

Korzyści dla inicjatora	Korzyści dla inwestorów
1. Możliwość dywersyfikacji źródeł finansowania	1. Możliwość dywersyfikacji portfeli inwestycyjnych z wykorzystaniem sekurytyzacyjnych papierów wartościowych (ABS).
2. Możliwość obniżenia kosztów pozyskania kapitału.	2. Stabilność i bezpieczeństwo inwestycji w ABS.
3. Możliwość efektywniejszego zarządzania ryzykiem.	3. Przejrzyste zasady transakcji.
4. Oddzielenie ryzyka sekurytyzowanych aktywów od ryzyka podstawowej działalności inicjatora.	
5. Możliwość poprawy wskaźników płynności i rentowności.	
6. Możliwość zmiany struktury bilansowej.	
7. Wzrost prestiżu i wiarygodności inicjatora.	

Źródło: opracowanie własne.

2. Klasyfikacja sekurytyzacyjnych papierów wartościowych

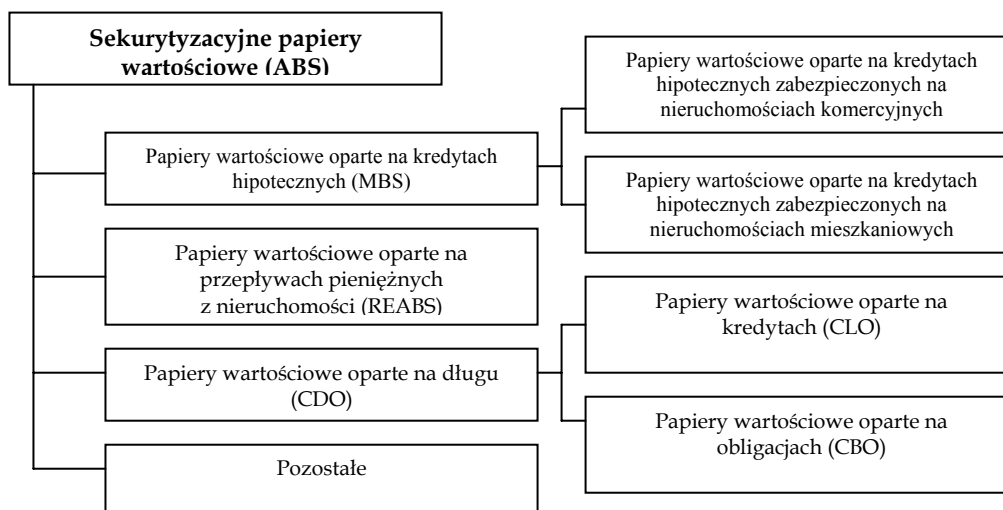
Rosnąca różnorodność aktywów będących przedmiotem sekurytyzacji sprzyja rozwojowi rynku sekurytyzacyjnego oraz zróżnicowaniu papierów wartościowych będących efektem tychże transakcji. Strukturę najważniejszych grup sekurytyzacyjnych papierów wartościowych przedstawia rysunek 1.

Z rynkiem nieruchomości w bezpośredni lub pośredni sposób związane są dwie kategorie papierów wartościowych:

- 1) REABS (Real Estate Asset Backed Securities),
- 2) MBS (Mortgage Backed Securities).

REABS to sekurytyzacyjne papiery, których zabezpieczenie stanowią przyszłe przepływy pieniężne generowane przez nieruchomości (dochody czynszowe, wpływy ze sprzedaży nieruchomości). Tego rodzaju transakcje inicjowane są przez właścicieli nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych poszukujących

tańszych i alternatywnych źródeł finansowania. Dochodowość i ryzyko REABS są bezpośrednio powiązane z wynikami finansowymi i ryzykiem funkcjonowania przedmiotowych nieruchomości [Cykle rynku nieruchomości... 2008].



Rys. 1. Różnorodność sekurytyzacyjnych papierów wartościowych. Źródło: opracowanie własne.

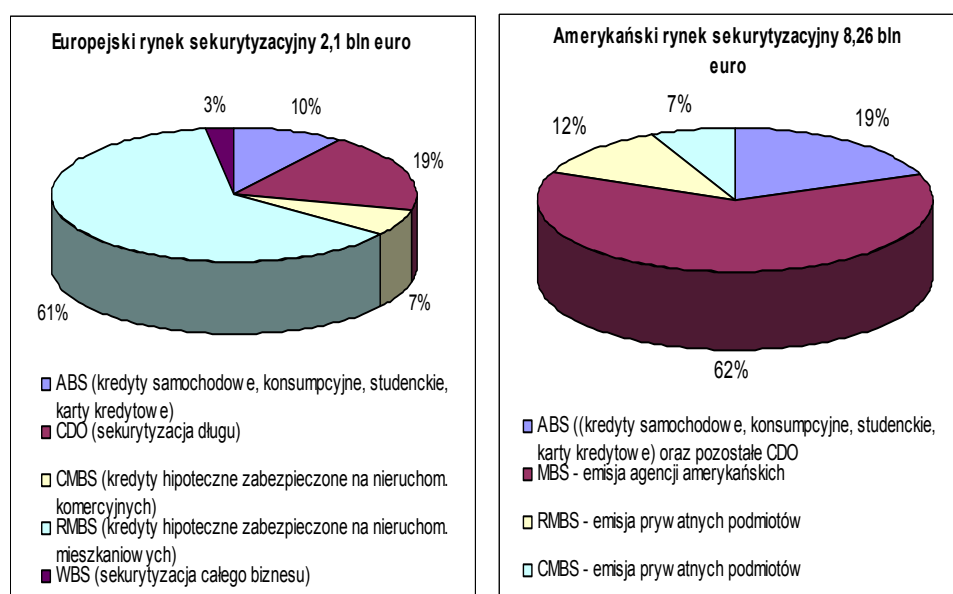
Do najważniejszych korzyści wynikających z zastosowania sekurytyzacji nieruchomości należą [Real Estate Securitization...2009]:

- 1) **Możliwość przeniesienia ryzyka związanego z nieruchomościami.** W ramach transakcji sekurytyzacyjnej jej inicjator (właściciel nieruchomości) transferuje ryzyko związane z inwestycjami nieruchomościowymi na nabywających papiery REABS.
- 2) **Efektywne źródło finansowania.** Właściwie przygotowana transakcja sekurytyzacyjna pozwala inicjatorowi obniżyć koszty pozyskania kapitału (oddzielenie ryzyka sekurytyzowanych aktywów od ryzyka inicjatora). Jest to również atrakcyjna alternatywa dla podmiotów o niskiej wiarygodności kredytowej.
- 3) **Poprawa wskaźników finansowych.** Pozyskane w ramach sekurytyzacji środki pozwalają na zwiększenie płynności finansowej inicjatora, poprawę jego wskaźników rentowności.
- 4) **Możliwość nabywania przez inwestorów płynnych papierów wartościowych opartych na nieruchomościach.** Tradycyjne bezpośrednie inwestycje w nieruchomości charakteryzują się niską płynnością. Sekurytyzacyjne papiery wartościowe zabezpieczone przyszłymi dochodami z nieruchomości stanowią atrakcyjną alternatywę dla inwestorów, umożliwiającą dywersyfikację ich portfeli inwestycyjnych.

Mortgage Backed Securities są jednymi z najstarszych i najbardziej rozpowszechnionych sekurytyzacyjnych papierów wartościowych. Sekurytyzowanymi aktywami i jednocześnie zabezpieczeniem papierów wartościowych są kredyty hipoteczne. Dochodowość i ryzyko MBS jest związane z ryzykiem wiarytelności hipotecznych. Związek pomiędzy papierami MBS a rynkiem nieruchomości ma zatem wtórny charakter. W ramach papierów MBS wyróżnia się dwie podkategorie:

- RMBS (Residential Mortgage Backed Securities) - papiery oparte na kredytach zabezpieczonych hipotecznie na nieruchomościach mieszkaniowych
- CMBS (Commercial Mortgage Backed Securities) - papiery oparte na kredytach zabezpieczonych hipotecznie na nieruchomościach komercyjnych.

Znaczenie MBS na europejskim i amerykańskim rynku sekurytyzacji prezentuje rysunek 2.



Rys. 2. Struktura sekurytyzacyjnych papierów wartościowych – grudzień 2010r. Źródło: The Association for Financial Markets in Europe

Do najważniejszych korzyści wynikających z zastosowania sekurytyzacji kredytów hipotecznych należą:

- 1) **Możliwość efektywnego refinansowania działalności kredytowej banku.** Transakcje sekurytyzacyjne poprzez sprzedaż mało płynnych kredytów umożliwiają pozyskiwanie funduszy na kontynuowanie akcji kredytowej.

- 2) **Możliwość efektywniejszego zarządzania ryzykiem kredytowym.** Sekurytyzacja staje się skutecznym narzędziem w zarządzaniu ryzykiem kredytowym. Umożliwia rozproszenie ryzyka wiarytelności hipotecznych wśród inwestorów. Co więcej, ze względu na możliwość nabywania papierów MBS przez zagranicznych inwestorów, ryzyko krajowego rynku hipotecznego może być zdywersyfikowane w ujęciu globalnym.
- 3) **Możliwość dopasowania terminów zapadalności kredytów i źródeł ich finansowania.** Sekurytyzacja stanowi skuteczną alternatywę względem tradycyjnego finansowania długoterminowych kredytów hipotecznych krótkoterminowymi depozytami. Pozwala na większą kontrolę ryzyka poprzez dostosowanie źródeł finansowania do zapadalności aktywów bankowych.
- 4) **Podniesienie współczynnika wypłacalności banku.** W drodze sekurytyzacji ryzykowne aktywa bankowe (kredyty hipoteczne) zamieniane są na gotówkę co podnosi współczynnik wypłacalności i wiarygodność banku.
- 5) **Obniżenie kosztów kredytu hipotecznego oraz zwiększenie jego dostępności.** Niższe koszty pozyskania kapitału, które umożliwia sekurytyzacja oraz transfer ryzyka na nabywców MBS obniża koszty działalności kredytowej a tym samym sprzyja obniżce oprocentowania kredytów hipotecznych jak również zwiększa ich dostępność dla gospodarstw o niższej wiarygodności kredytowej.
- 6) **Możliwość nabywania przez inwestorów bezpiecznych papierów wartościowych (MBS).** Sekurytyzacyjne papiery wartościowe zabezpieczone kredytami hipotecznymi stanowią bezpieczną lokatę kapitału dla inwestorów, umożliwiającą dywersyfikację ich portfeli inwestycyjnych.

3. Znaczenie sekurytyzacji dla funkcjonowania rynku nieruchomości

Jedną z immanentnych cech bezpośrednich inwestycji w nieruchomości jest ich wysoka kapitałochłonność i związana z nią konieczność sięgnięcia w procesie inwestycyjnym po zewnętrzne źródła finansowania. Typowym rozwiązaniem jest finansowanie inwestycji nieruchomościowych kredytem hipotecznym. Prowadzi to do silnego powiązania rynku nieruchomości z rynkiem kredytów hipotecznych. Wyraźne zmiany w dostępności i kosztach kredytu hipotecznego mają swoje przełożenie na zmiany w aktywności transakcyjnej i koniunkturze rynku nieruchomości.

Ze względu na dominujące znaczenie MBS w strukturze sekurytyzacyjnych papierów wartościowych to właśnie transakcje oparte na kredytach hipotecznych mają największe znaczenie dla rynku nieruchomości.

Na rynku europejskim papiery RMBS stosowane są w 12 na 27 krajów Unii Europejskiej. Ich udział w refinansowaniu mieszkaniowych kredytów hipotecznych wyniósł pod koniec 2010r. 23% (w 2006r. było to ok. 10%). Można

wyróżnić jednak kraje w których znaczenie MBS jest wyraźnie wyższe, sięgające 50% (Holandia, Włochy czy Wielka Brytania) [AHLWEDE 2011]. Na rynku amerykańskim ok. 60% kredytów hipotecznych refinansowanych jest za pośrednictwem emisji RMBS (2010r.). Znaczenie sekurytyzacji w refinansowaniu mieszkaniowych kredytów hipotecznych na rynkach europejskich i rynku amerykańskim prezentuje tabela 2.

Tabela 2

Znaczenie RMBS w refinansowaniu rynku kredytów mieszkaniowych 2010 r.

Kraj	RMBS jako % mieszkaniowych kredytów hipotecznych	Kraj	RMBS jako % mieszkaniowych kredytów hipotecznych
Luksemburg	0	Grecja	13,7
Malta	0	Finlandia	7,9
Irlandia	48,9	Holandia	52,2
Belgia	61,2	Czechy	0
Rumunia	0	Słowacja	0
Austria	3	Hiszpania	25,5
Słowenia	0	Portugalia	32,3
Cypr	0	Szwecja	0,2
Włochy	49,6	Łotwa	0
Francja	1,6	Polska	0
Bułgaria	0	Litwa	0
Niemcy	1,8	Dania	0
Węgry	0	Estonia	0
UK	46,4	USA	60

Źródło: [AHLWEDE 2011].

Wyraźne geograficzne różnice zauważalne są również w popularyzacji transakcji sekurytyzacyjnych dla kredytów hipotecznych związanych z nieruchomościami komercyjnymi. Znaczenie papierów CMBS w refinansowaniu kredytów hipotecznych zabezpieczonych na nieruchomościach komercyjnych przedstawia tabela 3.

Sekurytyzacja wiarytelności hipotecznych podnosi efektywność systemu finansowania rynku nieruchomości, wzmacnia także jego więź z rynkiem kapitałowym. Przeprowadzone przez G. H. Cellon oraz D. VanNahmen badania wskazują, iż sekurytyzacja obniża regionalne różnice w kosztach kredytu hipotecznego jak również zwiększa wrażliwość oprocentowania kredytów na zmiany stóp rynku kapitałowego (oprocentowanie kredytów hipotecznych silniej reaguje na zmiany stóp rynku kapitałowego) [SELLON, VANNAHMEN 1988].

Tabela 3

Znaczenie CMBS w refinansowaniu kredytów hipotecznych zabezpieczonych na nieruchomościach komercyjnych w 2009 r.

Kraj/Region	CMBS jako % kredytów hipotecznych zabezpieczonych na nieruchomościach komercyjnych
USA	25%
Europa	8%
Wielka Brytania	18%
Niemcy	5%

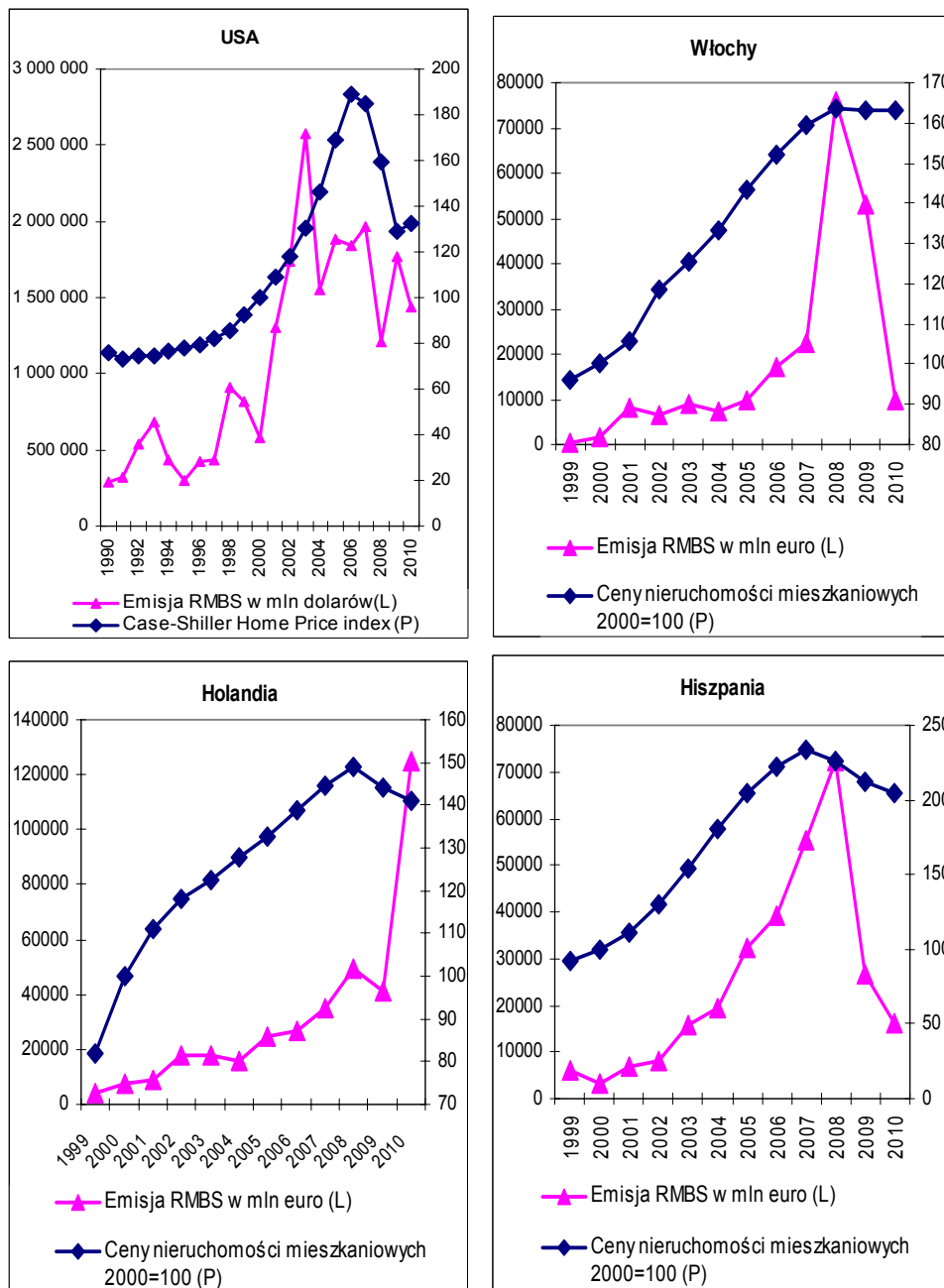
Źródło: [AHLWEDE, JUST 2010].

E. Kung podkreśla z kolei, iż dzięki rozproszeniu ryzyka wierzytelności hipotecznych, sekurytyzacja zwiększa dostępność kredytu hipotecznego, w tym przy wyższym LTV, a także pozwala na obniżenie jego kosztu. Niższe koszty kredytu hipotecznego oraz rosnąca jego dostępność stymulują aktywność transakcyjną rynku nieruchomości oraz wzrost cen nieruchomości. E. Kung wskazuje również, iż w ujęciu międzynarodowym sekurytyzacja prowadzić może do rosnącej korelacji zmian cen nieruchomości na rynkach krajowych [KUNG 2010]. Dynamikę cen nieruchomości mieszkaniowych na tle emisji papierów RMBS w wybranych krajach przedstawia rysunek. 3.

Obok oczywistych korzyści wynikających z upowszechniania się sekurytyzacji aktywów związanych z rynkiem nieruchomości transakcje te niosą ze sobą pewne niebezpieczeństwo. O jego skali świadczą doświadczenia gospodarki amerykańskiej oraz gospodarek europejskich w następstwie kryzysu gospodarczego z 2007r.

Możliwości jakie niesie dla kredytodawców sekurytyzacja sprawiają, iż zmienia się ich rola w pośrednictwie finansowym. Zjawisko negatywnej selekcji aktywów (wybór wierzytelności hipotecznych o wysokim ryzyku kredytowym) oraz występowanie asymetrii informacyjnej sprawiają, iż ostatecznym odbiorcą ryzyka sekurytyzowanych aktywów są inwestorzy.

Kredytodawcy tracą zatem bodziec do dbałości o poziom ryzyka portfela kredytów hipotecznych, koncentrując się przede wszystkim na kontynuowaniu akcji kredytowej i związanych z tym korzyściach. Potwierdzają to badania przeprowadzone przez B. Keys, T. Mukherjee, A. Seru oraz V. Vig dla rynku amerykańskiego. Autorzy badając jakość kredytów hipotecznych udzielonych przez amerykańskie banki wskazują, iż możliwość ich łatwej sekurytyzacji zwiększyła skalę niespłacanych kredytów o 20% [KEYS i in. 2010].



Rys. 3. Emisja RMBS i zmiany cen nieruchomości mieszkaniowych na wybranych rynkach. Źródło: Securities Industry and Financial Markets Association oraz Standard and Poor's Rating Services.

W długim horyzoncie czasowym podtrzymanie akcji kredytowej odbywa się za pośrednictwem kredytobiorców o niskiej wiarygodności kredytowej. Zjawisko to można było zaobserwować na rynku amerykańskim. Wraz z ekspansją po 2000r. sekurytyzacji kredytów hipotecznych, sukcesywnie rósł udział kredytów subprime w ogólnej liczbie kredytów hipotecznych (z 7,2% w 2001r. do 20,1% w 2006r.). Ich wysokie ryzyko transferowane było na nabywców papierów MBS (odsetek kredytów subprime, które były przedmiotem sekurytyzacji wzrósł z poziomu 50% w 2001r. do niemal 100% w 2007r.) [JAFFEE 2008].

Przy niewłaściwej ocenie ryzyka ze strony agencji ratingowych i poczuciu bezpieczeństwa nabywców sekurytyzacyjnych papierów wartościowych, proces ten prowadzi do dynamicznego wzrostu cen nieruchomości (wystąpienia zjawiska bańki cenowej), jego przeinwestowania, a w konsekwencji załamania rynku nieruchomości.

4. Podsumowanie

Sekurytyzacja uważana jest za innowację finansową, która zrewolucjonizowała sposób finansowania podmiotów gospodarczych i funkcjonowanie rynków inwestycyjnych. Za pośrednictwem rynku hipotecznego w istotny sposób determinuje funkcjonowanie rynku nieruchomości. Zwiększając dostępność oraz obniżając koszty kredytu hipotecznego sekurytyzacja stymuluje w długim horyzoncie czasowym liczbę realizowanych inwestycji nieruchomościowych.

Jak pokazują doświadczenia globalnego kryzysu finansowego z 2007r. techniki sekurytyzacyjne zwiększają jednak ryzyko przeinwestowania rynku nieruchomości oraz występowania na nim baniek cenowych. Wynika to ze złożoności samych transakcji sekurytyzacyjnych, problemów związanych z oceną ich ryzyka oraz oceną ich skutków finansowych i ogólnogospodarczych.

5. Literatura

- AHLSWEDE S., JUST T. 2010. *Commercial real estate loans facing refinancing risk*. Deutsche Bank Research.
- AHLSWEDE S. 2011. *Bank funding of residential mortgages in the EU*. Deutsche Bank Research EU-Monitor 86.
- Cykle rynku nieruchomości a sektor bankowy*. Red. Kucharska-Stasiak E. 2008. Zeszyt Hipoteczny 26. Fundacja na Rzecz Kredytu Hipotecznego, Warszawa.
- JAFFEE D. 2008. *The U.S. Subprime Mortgage Crisis: Issues Raised and Lessons Learned*. Working Paper No. 28. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
- JÓŹWIAK-MIJAL M. 2005. *Sekurytyzacja należności w procesie transmisji wybranych rodzajów ryzyka*. *Problemy zarządzania*, 2/2005 (8): 127-139.
- KEYS B., MUKHERJEE T., SERU A., VIG V. 2010. *Did securitization lead to lax screening? Evidence from subprime loans*. *The Quarterly Journal of Economics* 125 (1):14-53.

- KUNG E. 2010. *The role of risk and securitization in housing and mortgage market dynamics*. Publikacja internetowa. Duke University
Real Estate Securitization Handbook 2008-2009.
- Sekurytyzacja aktywów ze szczególnym uwzględnieniem wiarytelności hipotecznych. *Praktyczne doświadczenia w wybranych krajach europejskich, Stanach Zjednoczonych, Kanadzie i Polsce*. Red. Drewicz-Tułodziecka A. 2003. Zeszyt Hipoteczny 16. Fundacja na Rzecz Kredytu Hipotecznego, Warszawa.
- SELLON G., VANNAHMEN D. 1988. *The Securitisation of Housing Finance*, Economic Review 73 (7): 3-20.
- WASZKIEWICZ A. 2004. „Papierowe” bogactwo sekurytyzacji. Bank i Kredyt nr 4: 16-30.
- WASZKIEWICZ A. 2010. *Sekurytyzacja w Polsce – trudna droga do sukcesu*. Biuletyn POU nr 5 (39).

SECURITISATION AND REAL ESTATE MARKET DEVELOPMENT

Konrad Żelazowski

*Department of Investments and Real Estate
University of Lodz
e-mail: kzelazowski@uni.lodz.pl*

Key words: *securitisation, real estate market*

Abstract

Securitisation is an innovative and complex method of business financing. It originated as a result of investors' affords to develop an efficient and cost-effective capital acquisition. Due to essential advantages of securitization for last 20 years a dynamic growth of securitization market has been observed. Assets directly or indirectly associated with real estate market becomes more popular as a subject of securitization.

The aim of the article is to identify the influence of securitization on real estate market. According to the experience of developed economies opportunities and threats of securitization for real estate market are presented.

ZIELONE BUDOWNICTWO - NOWE WYZWANIA DLA NIERUCHOMOŚCI KORPORACYJNYCH

Piotr Tomski

Katedra Mikroekonomii, Inwestycji i Nieruchomości

Politechnika Częstochowska

email: tomskip@wp.pl

Słowa kluczowe: zrównoważony rozwój, zielone budownictwo, nieruchomości korporacyjne, zarządzanie nieruchomościami

Streszczenie

Celem opracowania jest prezentacja idei zielonego budownictwa oraz jego znaczenia ze szczególnym uwzględnieniem nieruchomości przedsiębiorstw. Artykuł składa się z części stanowiącej przegląd literatury przedmiotu oraz części składającej się z syntetycznej prezentacji zielonego budownictwa w USA oraz analizy wyników działań w ramach Green Building Programme (GBP), uruchomionego przez Komisję Europejską w roku 2005 jako inicjatywa ukierunkowana na poprawę efektywności energetycznej budynków o charakterze niemieszkalnym. W artykule zarysowano istotę egzystencji „zielonego trendu” w budownictwie oraz główne przesłanki realizacji przedsięwzięć zwiększających efektywność energetyczną nieruchomości korporacyjnych.

1. Wstęp

Już w roku 1991 stwierdzono, iż zagadnienia środowiskowe będą odgrywały coraz większą rolę, zaś użytkownicy nieruchomości będą dążyli do uzyskania zapewnień i potwierdzeń, iż ich budynki spełniają wszystkie możliwe na chwilę obecną „zielone” kryteria [JONES LANG & WOOTTON, MCKENNA & COMPANY, GARDINER & THEOBALD 1991]. Ta długoterminowa prognoza znalazła poparcie w praktyce gospodarczej. Aspekty środowiskowe bowiem odgrywają coraz większą rolę w projektowaniu, rozwoju i zarządzaniu budynkami, ze szczególnym uwzględnieniem aspektów dostępności i komunikacji, oceny wpływu na środowisko naturalne w miejscu lokalizacji, wyboru technologii i materiałów budowlanych, zużycia energii, polityki zakupowej, utrzymania, jakości powietrza wewnątrz budynków oraz zdrowia i komfortu użytkowników.

Do roku 2030 zużycie energii będzie wzrastało o 1.6% rocznie [RAZAK 2009]. Emisja CO₂ do roku 2020 wzrośnie do poziomu 34.5 Gt, zaś w roku 2030 do poziomu 40.2 Gt, średni roczny wzrost osiągnąć może według tych prognoz 1.5% [WEO 2009]. Sektor budownictwa niezwykle silnie wpływa na wspomniane parametry, a tym samym na środowisko. Odpowiada on za 42% całkowitego zużycia energii w EU oraz za około 35% emisji wszystkich gazów cieplarnianych. Jedną trzecią tych parametrów przypisać można budynkom o charakterze

niemieszkalnym, takim jak biurowce, fabryki, szkoły, szpitale i hotele, itd. Jednocześnie największy potencjał możliwości oszczędności energii znajduje się właśnie w obszarze tego rodzaju budynków, w zakresie usprawnienia systemów ich ogrzewania i chłodzenia, a także optymalizacji przegród zewnętrznych.

Następujące w ostatnich latach zmiany w prawodawstwie zaostrzające przepisy w zakresie ochrony środowiska oraz wzrost cen energii zwiększyły potrzebę reakcji ze strony sektora nieruchomości oraz wymusiły konieczność udziału tego sektora w ogólnym ruchu na rzecz ograniczania zużycia energii i zrównoważenia w budownictwie. Doprowadziło to do wzrostu zainteresowania przyjaznymi dla środowiska projektami i realizacjami inwestycji budowlanych oraz doposażenia istniejącego zasobu nieruchomości zabudowanych w rozwiązania energooszczędne i bardziej adekwatne do współczesnych wymagań środowiskowych [EVES, KIPPES 2010].

W ostatnich latach zauważyć można niezwykle wzrost świadomości i implementacji inicjatyw „zrównoważonych” w obszarze nieruchomości korporacyjnych. Opracowano i wdrożono wiele technologii, które pozwoliły przedsiębiorstwom ograniczyć ich negatywny wpływ na środowisko. Jednocześnie powstało wiele systemów, w szczególności opracowanych przez zewnętrzne, niezależne organizacje, pozwalających na transparentną ocenę i certyfikację w obszarze zgodności z najlepszymi praktykami w zakresie sprawności i wydajności na poziomie projektu, budowy i zużycia energii.

Celem opracowania jest prezentacja koncepcji zrównoważonego rozwoju oraz jej implikacji dla budownictwa i gospodarki nieruchomościami przedsiębiorstw, a także prezentacja głównych przesłanek realizacji przedsięwzięć zwiększających efektywność energetyczną nieruchomości korporacyjnych

2. Koncepcja zrównoważonego rozwoju jako przesłanka zielonego trendu w budownictwie

W literaturze ekonomicznej znaleźć można wiele definicji zrównoważenia, trwałości i samopodtrzymywalności wzrostu. Znakomita większość tych definicji nawiązuje do idei zawartej w raporcie przygotowanym dla Światowej Konferencji d/s Środowiska i Rozwoju w 1987 roku. Zgodnie z tym raportem trwałość wzrostu oznacza, że potrzeby teraźniejsze nie są zaspakajane kosztem zmniejszania możliwości przyszłych generacji do zaspakajania ich potrzeb. Trwałość i samopodtrzymywanie się wzrostu implikuje zatem nie tylko krótkookresowa, ale również międzygeneracyjna sprawiedliwość.

Zrównoważony rozwój w syntetycznym ujęciu to rozwój umożliwiający zaspokojenie potrzeb teraźniejszości przy braku ograniczenia tej możliwości dla przyszłych pokoleń. Oznacza on taki proces zmian, w którym eksploatacja zasobów, kierunki inwestowania, kierunki postępu technicznego i zmiany instytucjonalne pozostają w harmonii oraz zachowują na bieżąco i na przyszłość możliwość zaspokojenia ludzkich potrzeb i aspiracji [ADAMCZYK, NITKIEWICZ 2007]. Jak podkreśla Z. Hull [2005] „w ostatnim czasie ujawniły się i zintensyfikowały

takie bariery i zagrożenia rozwoju cywilizacyjnego, iż ich przezwyciężenie – konieczne dla zapewnienia dobrostanu czy wręcz istnienia społeczności ludzkich – wymaga istotnego zwrotu, a nawet zmiany kierunku tego rozwoju”.

Podstawą głównego nurtu myślenia zrównoważonego jest zachowanie równowagi między trzema wymiarami: środowiskowym, społecznym i ekonomicznym [BANSAL 2005]. Według D. Pearce’a i R. Turnera zrównoważony rozwój polega na maksymalizacji korzyści netto z rozwoju ekonomicznego, chroniąc jednocześnie oraz zapewniając odtwarzanie użyteczności i jakości zasobów naturalnych w długim okresie. Rozwój gospodarczy w takim kontekście musi oznaczać niezbędne zmiany strukturalne w gospodarce oraz całym społeczeństwie [PEARCE, TURNER 1990]

Promowanie misji zrównoważonego rozwoju kreuje praktykę gospodarczą wielu sektorów gospodarki. Również w sektorze budownictwa wzrosła świadomość koncepcji zrównoważonego rozwoju. W efekcie coraz większego znaczenia nabiera tworzenie oraz wykorzystywanie wytycznych i ram umożliwiających ocenę budynków w aspekcie energetycznym [SINGHAPUTTANGKUL, PHENG LOW, LIN TEO 2011]. Wspomniany wcześniej zwrot w realizacji procesów rozwojowych nastąpić musi także w obszarze gospodarowania nieruchomościami, w całym ich cyklu życia, ze szczególnym uwzględnieniem nieruchomości stanowiących własność, bądź wynajmowanych czy leasingowanych przez przedsiębiorstwa.

3. Istota zielonego budownictwa jako podstawa wyzwań dla nowej gospodarki nieruchomościami

W czasie, gdy łagodzenie skutków zmian klimatycznych i dostosowanie się do warunków globalnego ocieplenia stało się największym wyzwaniem środowiskowym, przed którym stanął człowiek, nastąpił zdecydowany wzrost zainteresowania tworzeniem budynków spełniających warunki zrównoważonego rozwoju. Jest to przede wszystkim wynikiem faktu, iż sektor budownictwa postrzegany jest jako jeden z głównych obszarów aktywności człowieka, przyczyniających się do zmian klimatycznych. Według badań przeprowadzonych przez American Institute of Architects [AIA 2000], największym źródłem zanieczyszczeń i zużycia energii, zarówno w USA, jak i na Świecie jest właśnie sektor budownictwa. W tych okolicznościach wzrasta konieczność kreowania obszarów zabudowanych w sposób zrównoważony [YEAN YNG LING, GUNAWANSA 2011]. Tworzenie zrównoważonych budynków zdaje się być wręcz krytycznym czynnikiem w ramach realizacji wysiłków ukierunkowanych na łagodzenie zmian klimatu i dostosowania się do zmieniających się warunków klimatycznych. Dodatkowo, funkcjonowanie ludzi w budynkach środowiskowo zrównoważonych przynosi korzyści wynikające z korzystnego wpływu na zdrowie. Jak podkreśla Fisk i Rosenfeld [1998] budynki charakteryzujące się ogólnie wysoką jakością środowiskową mogą przyczynić się do ograniczenia występowania chorób dróg oddechowych i alergii, przyczyniając się jednocześnie do wzrostu produktywności

zatrudnionych pracowników. Niestety jednak w obecnym czasie tylko w niewielkim stopniu studia wykonalności projektów uwzględniają aspekty zrównowazenia, kładąc szczególny nacisk na efektywność ekonomiczną [SHEN I IN. 2010].

Budynki zrównoważone nazywane są ogólnie budynkami zielonymi. Zgodnie z definicją amerykańskiego US Green Building Council, zielonym budynkiem jest budynek, który uwzględnia zwiększenie wydajności oraz zmniejszanie wpływu na zdrowie człowieka i środowisko poprzez stosowną lokalizację, projekt, konstrukcję, działanie, utrzymanie i likwidację [Green Building Council, 2009]. Według US Environmental Protection Agency [EPA, 2009] zielone budownictwo to działania związane z tworzeniem struktur i kreowaniem procesów użytkowania, które w swej istocie są odpowiedzialne środowiskowo oraz oszczędne w zakresie zużywania zasobów w całym cyklu życia budynku. Podejście to rozszerza i uzupełnia klasyczne pojęcia ekonomiki, użyteczności, trwałości i komfortu. Zgodnie z definicją Urban Ecology Australia [2007], w zielonych budynkach musi mieć miejsce optymalne wykorzystanie energii słonecznej, wody opadowej w celu optymalizacji zaspokajania zapotrzebowania ich użytkowników na energię i wodę. Budynki takie powinny także być budynkami wielokondygnacyjnymi w celu maksymalizacji obszarów gruntów przeznaczonych na strefy zieleni. W związku z tym, budynki zielone powinny bardziej efektywnie od tradycyjnych wykorzystywać kluczowe zasoby takie jak energia, woda, materiały i ziemia. Tym samym, dzięki zwiększonej ilości światła naturalnego i lepszej jakości powietrza powinny mieć pozytywny wpływ na zdrowie, komfort i produktywność użytkowników. Zgodnie z definicją Kiberta [2004], zielone budynki to także budynki zaprojektowane, zbudowane, użytkowane, remontowane i likwidowane z zachowaniem dążenia do wspierania zdrowia użytkowników i wydajności zasobów oraz minimalizacji wpływu obszarów zabudowanych na środowisko naturalne.

W świetle powyższych definicji stwierdzić należy, iż nie istnieje uniwersalna, powszechna, jednolicie sformułowana definicja zielonego budynku. Podkreślić tutaj jednak należy, iż pojęcie „zielonego budynku” jest koncepcją relatywną i niejednoznaczną. Wynika to choćby z faktu, iż zielone budynki powstające współcześnie nie spełniają w 100% wszystkich wymagań, nie będąc jednocześnie w 100% budynkami zrównoważonymi. Współczesne budownictwo zatem zmierza do pewnego wzorca, osiągając stany zbliżone do modelowej koncepcji. Kats i Capital [2003] zwracają tutaj uwagę na fakt, iż nawet najbardziej zrównoważone budynki powstają w procesie budowlanym, który w czasie trwania przyczynia się do większego zużycia zasobów naturalnych niż kiedykolwiek budynki te będą w stanie zwrócić środowisku naturalnemu.

Pomimo faktu, iż trudno jest wskazać jednoznaczną, jednolitą definicję zielonego budynku, istnieje sześć fundamentalnych cech takich budynków: [NIBS, 2009]:

- 1) potrzeba optymalizacji lokalnych i istniejących potencjałów strukturalnych,

- 2) optymalizacja zużycia energii,
- 3) ochrona zasobów wodnych;
- 4) wykorzystanie przyjaznych dla środowiska materiałów,
- 5) poprawa środowiska wewnątrz budynku,
- 6) optymalizacja użytkowania i utrzymania budynku.

Zielony projekt lub zielony budynek odnosi się zwykle do wykorzystywania zrównoważonych metod i materiałów w procesie projektowania i wznoszenia nowych budynków (lub w procesie renowacji istniejących). Zakres zielonych projektów jest niezwykle szeroki i włączyć w niego można m.in. stosowanie wydajnych technologii oświetleniowych, odtwarzanie zdegradowanych i opuszczonych terenów przemysłowych czy też wykorzystanie zielonych dachów [WILEY I IN. 2010].

Zielone budynki przyciągają coraz częściej uwagę zarówno uczestników rynku nieruchomości jak i inwestorów działających zgodnie z ideą społecznie odpowiedzialnego inwestowania. Źródło tego zainteresowania przypisać należy zdecydowanie do takich krajów jak USA, Australia i Wielka Brytania [Dixon i in. 2006; Flynn i in., 2007; Newell 2008; Ritter 2008].

W powyższym kontekście wartościowym źródłem informacji zdaje się być analiza tendencji w obszarze gospodarowania nieruchomościami korporacyjnymi.

4. Światowe inicjatywy i trendy w zakresie nieruchomości przedsiębiorstw

W ostatnich latach właściciele nieruchomości oraz ich zarządcy na całym świecie są coraz bardziej świadomi konieczności przyjęcia odpowiedzialnych środowiskowo postaw wobec zaopatrzenia i zarządzania ich zasobem nieruchomości.

KYLE i in. [2010] podkreślili, iż poprawa efektywności energetycznej jest czynnikiem kluczowym dla zbalansowania rosnących wymagań użytkowych stawianych budynkom. Ich zdaniem, zaawansowane technologie stosowane w budynkach mają nie tylko znaczący wpływ na ograniczenie zapotrzebowania na energię ale również będą umożliwiały całemu sektorowi na przestawienie się na czyste paliwa w miarę ich udostępniania.

Poza czynnikami środowiskowymi stymulującymi wzrost zainteresowania zielonym budownictwem, zielone budynki mają także swój istotny typowo gospodarczy aspekt. J. Heerwagen [2000] stwierdził, iż zielone budynki są istotne i atrakcyjne dla środowiska biznesu z wielu powodów. Wśród głównych wskazał aspekty portfela inwestycji (wartość w przypadku sprzedaży) oraz wyższej jakości przestrzeni roboczej wynikającej z lepszych parametrów środowiska wewnątrz budynków.

Wyniki badań przeprowadzonych przez firmę Cushman&Wakefield wśród przedstawicieli zarządów odpowiedzialnych za wybór lokalizacji dla 500 największych firm uwydatniają rosnące znaczenie problematyki zrównoważonego rozwoju. Pięcioma najważniejszymi czynnikami mającymi wpływ na decyzję przedsiębiorstw o wyborze bardziej zrównoważonego budynku, według

ważności, są: ograniczenie zużycia energii oraz wody (29%), redukcja kosztów eksploatacji budynku (16%), lokalizacja budynku optymalizująca plany podróży (12%), zmniejszenie ogólnej emisji CO₂ (12%) oraz możliwość szerszego wykorzystania źródeł energii odnawialnej (9%) [<http://www.egospodarka.pl>].

Pomimo coraz bardziej surowych i nieprzyjaznych warunków gospodarowania, przedsiębiorstwa coraz większą rolę przywiązują do „zielonych” inicjatyw. Pomimo utrzymywania się niepokojących efektów finansowych światowej recesji, przedsiębiorstwa z branży nieruchomości w przeważającej części poświęcają się inwestowaniu w energooszczędność budynków. Poświęcenie to, i oddanie idei energooszczędności uwidocznione zostało w wynikach 2010 Green Building Survey, przeprowadzonego przez amerykańskie National Real Estate Investor przy współpracy z U.S. Green Building Council (USGBC). Pomimo piętna finansowego, zasada energooszczędności jest głęboko osadzona w kulturze nieruchomości komercyjnych. Przeważająca liczba (95%) respondentów korporacyjnych z branży nieruchomościowej podkreśliła, iż zielone projektowanie jest ważnym czynnikiem w procesie wyboru lokalizacji. W roku 2010 aż 82% podkreśliło duże znaczenie energooszczędności dla procesów wyboru budynku w celu zakupu lub leasingu (63% w roku 2009) [2010 Green Building Survey 2010].

Zużycie energii w budynkach o charakterze komercyjnym i zakładach przemysłowych w USA odpowiada za prawie połowę całkowitej emisji gazów cieplarnianych [EPA 2008]. Koszty energii natomiast stanowią największą pozycję wśród kosztów operacyjnych generowanych przez nieruchomości komercyjne. Stanowią one zwykle około 30% wszystkich kosztów operacyjnych. Na podkreślenie zasługuje tutaj fakt, iż budynki posiadające certyfikat Energy Star zużywają około 40% energii mniej niż przeciętny budynek o takim samym charakterze [EPA 2008].

Powołane wcześniej badanie w ramach 2010 Green Building Survey poświęcone zostało rozmiarom korzyści, jakie zyskuje sektor nieruchomości komercyjnych dzięki poniesionym nakładom i wysiłkom skierowanym na realizację koncepcji zrównoważenia.

Wielu szefów korporacji podkreśliło znaczenie dążenia do ochrony środowiska i oszczędności energii. W roku 2010 aż 82% z nich stwierdziło, iż wydajność energetyczna ma istotne znaczenie podczas selekcji budynków, które mają być zakupione lub leasingowane (w 2009 roku odsetek ten wynosił 63%). Deweloperzy jednak są znacząco mniej entuzjastycznie nastawieni niż właściciele przedsiębiorstw wykorzystujących budynki. Połowa z nich stwierdziła, iż zielone projekty mają większe znaczenie w 2010 roku w porównaniu z rokiem 2008, podczas gdy 43% deweloperów-respondentów wskazało na brak zmian od roku 2009, zaś 7% zadeklarowało, iż są one mniej istotne. Jedynie 19% z badanych deweloperów postrzega zielone rozwiązania jako wyjątkowo istotne dla przyszłych projektów inwestycyjnych.

Respondenci, będący przedstawicielami przedsiębiorstw zadeklarowali, iż w latach 2007-2010 mediana z wartości wydatków inwestycyjnych

ukierunkowanych na zielone inicjatywy remontowe wyniosła 366 666 USD, zaś 21% respondentów zadeklarowało, iż ich wydatki na zieloną modernizację wyniosły co najmniej 1 mln USD.

Interesującym wynikiem badania jest fakt, iż 75% respondentów twierdzi, że największą korzyścią zielonych inicjatyw są niższe koszty operacyjne ich nieruchomości. Wyższy współczynnik utrzymania najemców nieruchomości komercyjnych wskazało 39% respondentów. Kolejne wskazania to niższa emisja gazów cieplarnianych, szybsze spłaty rat leasingowych, wyższa cena sprzedaży nieruchomości, szybsza sprzedaż i inne.

Najważniejszym atrybutem zielonych budynków w odczuciu użytkowników biznesowych wskazanym przez respondentów jest wydajność energetyczna (82%). Kolejne atrybuty to lepsza jakość środowiska wewnątrz budynków, oszczędność wody, przyjazne dla środowiska materiały budowlane, zgodność z koncepcją zrównoważonego rozwoju w odniesieniu do całej nieruchomości, dostępność komunikacyjna oraz mniejsze skażenie środowiska.

Według badań przeprowadzonych przez Green Building Council, osoby przebywające w zielonych budynkach w mniejszym o 60% stopniu dotyka problem astmy, grypy i przeziębień w związku z doskonałą wentylacją, dostępem do świeżego powietrza oraz wykończenia wnętrza z wykorzystaniem nietoksycznych farb i mebli.

Okolo 46% respondentów dokonało w ostatnim czasie modernizacji istniejących urzędów i struktury budynków w celu poprawienia wydajności energetycznej nieruchomości, których są właścicielami, najemcami bądź leasingobiorcami.

Nasuwające się w tym miejscu pytanie dotyczące opłacalności kosztów poniesionych na modernizację spotkało się z odpowiedziami twierdzącymi: 1/5 respondentów podkreśliła dwudziestoprocentowe oszczędności w rocznych kosztach energii, zaś 41% respondentów zauważyło oszczędności na poziomie 10% rocznie.

5. Zielone nieruchomości korporacyjne w Europie. Przypadek Programu GreenBuilding

Efektywność energetyczna odgrywa kluczową rolę w polityce energetycznej Europy. Poprawia ona bezpieczeństwo energetyczne oraz wzmacnia konkurencyjność europejskich przedsiębiorstw, a także przyczynia się do realizacji założeń z Kyoto.

W kontekście badania przeprowadzonego w warunkach amerykańskiego rynku nieruchomości warto przeanalizować jeden z przykładów rynku europejskiego. Zwrócić tu warto uwagę na podsumowany fragment działań w ramach Programu.

GreenBuilding Programme (GBP) [VALENTOVA M., BERTOLDI 2010] to dobrowolny program, zainicjowany przez Komisję Europejską w roku 2005. Jego celem jest zwiększenie zainteresowania oraz stymulowanie dodatkowych inwestycji w zwiększanie efektywności energetycznej i odnawialne źródła energii

wśród właścicieli nieruchomości o charakterze niemieszkalnym. Oszczędności generowane dzięki takim inwestycjom postrzegać można zarówno jako przyczynę do walki ze zmianami klimatycznymi jak i wkład w poprawę funkcjonowania przedsiębiorstw poprzez obniżanie kosztów energii. Program dostępny jest wyłącznie dla budynków niemieszkalnych. Zakwalifikowanie do Programu możliwe jest przy spełnieniu dwóch warunków:

- nowe budynki - całkowite zużycie energii powinno być niższe o 25% niższe niż normy krajowe,
- budynki remontowane - zmniejszenie zużycia energii o 25%.

Program zarządzany jest przez European Commission DG JRC, zaś reprezentantem Programu w Polsce jest Polskie Stowarzyszenie Budownictwa Ekologicznego [GreenBuilding. Enhanced... 2006]. W ramach Programu zrealizowano projekty dotyczące budynków różnego rodzaju: budynków biurowych, szkół, hoteli, szpitali, centrów handlowych, itd.. Projekty te obejmowały zarówno wznoszenie nowych obiektów jak i modernizację istniejących [BERTOLDI, SANCHIS 2011].

Koncepcja GBP jest zgodna z Dyrektywą 2002/91/EC Dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady Europy z dnia 16 grudnia 2002 r. dotyczącą jakości energetycznej budynków, której celem jest wypromowanie poprawy efektywności energetycznej budynku we Wspólnocie Europejskiej, biorąc pod uwagę zewnętrzne i wewnętrzne warunki budynku i opłacalność przedsięwzięć. Program także koresponduje z nową Dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/31/UE z dnia 19 maja 2010 r. w sprawie charakterystyki energetycznej budynków.

Główne cele GBP, z punktu widzenia niniejszego opracowania to:

- stymulowanie inwestycji poprawiających efektywność energetyczną oraz inwestycji w odnawialne źródła energii w budynkach niemieszkalnych,
- wsparcie otwarcia rynków poprzez zwiększenie zainteresowania, know-how, znajomości technologii, dostępu do źródeł finansowania,
- promocja inwestycji opartych na efektywnych i sprawdzonych technologiach,
- wkład w rozwój technologii zwiększających efektywność energetyczną,
- dostarczanie informacji i zwiększanie rozpoznawalności przedsiębiorstw, które mają swój udział i realizują wkład we wzrost energooszczędności budynków niemieszkalnych.

GBP zapewnia wsparcie dla Partnerów poprzez wskazanie i dostarczenie źródeł informacji oraz upublicznienie informacji poprzez notatki prasowe w dziennikach i magazynach, prezentacje podczas targów i konferencji w całej Europie, regularny newsletter oraz broszury i katalogi zawierające opisy sukcesów w zakresie zwiększania efektywności energetycznej. Certyfikat GBP pozwala Partnerom na legitymowanie się odpowiedzialnością w prowadzeniu działalności gospodarczej w stosunku do swych klientów i partnerów biznesowych.

Najnowsza i zarazem jedyna dostępna obecnie przekrojowa ocena działań w ramach Programu opracowana została na lata 2006-2009 [VALENTOVA, BERTOLDI 2010]. Od 2006 roku do grudnia 2009 do GBP dołączyło 167 partnerów z 286 budynkami. W analizowanych na podstawie Katalogu Projektów GBP w latach 2006-2010 zrealizowano 306 projektów, zatem w roku 2010 Programem objęto 20 nowych budynków.

Całkowite oszczędności osiągnięte przez Partnerów GBP wynoszą 304 GWh/rok. W roku 2020 zakumulowany poziom oszczędności osiągnie prawie 3.3 TWh. Maksymalna oszczędność w przeliczeniu na pojedynczy projekt wyniosła 11.8 GWh/rok. Połowa wszystkich oszczędności przypadła na najliczniej reprezentowaną grupę budynków - budynki biurowe - 144 GWh/rok. W istniejących budynkach biurowych, modernizowanych przez Partnerów średni spadek zapotrzebowania na energię osiągnął poziom 58 kWh/m²/rok, zaś w budynkach nowych 71 kWh/m²/rok.

Średni procentowy poziom oszczędności to 41% co przekracza o 16% minimalny wymóg Programu. W większości budynków energooszczędność osiągnięta została w sposób wielowymiarowy. W większości przypadków wprowadzono zmiany w obszarze ogrzewania (85 % budynków), klimatyzacji i wentylacji (60% budynków), przegród (58%), oświetlenia (53%). Zwiększanie efektywności energetycznej w kilku obszarach jednocześnie miało swoją przyczynę zarówno w aspekcie efektywności ekonomicznej jak i technologicznym. Niezrealizowanie bowiem usprawnień w kilku sferach jednocześnie, a zastosowanie tylko wybranych działań mogłoby przyczynić się do ograniczenia energooszczędności w pozostałych (np. modernizacja systemu ogrzewania bez ingerencji w właściwości termiczne przegród nie ma sensu).

Projekty realizowane przez Partnerów GBP finansowane były głównie z przyszłych przepływów pieniężnych (oszczędności pochodzących z oszczędności na kosztach energii).

Okolo 60% budynków biorących udział w Programie to budynki biurowe. Większość to budynki prywatnych organizacji (77%), jedynie 23% budynków stanowiło własność publiczną. Wszystkie budynki wykorzystywane w działalności edukacyjnej i administracyjnej były własnością sektora publicznego. W przypadku budynków wykorzystywanych do świadczenia usług opieki zdrowotnej, właścicielami były zarówno organizacje prywatne jak i publiczne. Centra komercyjne, hotele i budynki o charakterze przemysłowym stanowiły wyłącznie własność prywatnych organizacji.

Choć dołączenie do grupy partnerów GBP możliwe było wyłącznie w przypadkach wykazania ekonomicznej efektywności projektów, niewielu partnerów podało szczegółowe raporty na ten temat. W związku z tym faktem szczegółowa analiza GBP pod kątem ekonomicznej efektywności projektów jest ograniczona. Parametry projektów udostępnione przez Partnerów obejmowały głównie okres zwrotu, NPV, IRR, wielkość nakładów inwestycyjnych i wartość rocznych oszczędności. W przypadku nowych budynków podawane były tylko

dodatkowe koszty wymuszone zastosowaniem energooszczędnych rozwiązań. Średnio koszt oszczędzonej 1 kWh/rok wyniósł 0,21 EUR. Licząc odwrotnie, średnio dodatkowa inwestycja na poziomie 1 EUR przyczyniła się do oszczędności 131 MWh/rok. Ta druga wartość została nieco zniekształcona przez wyniki inwestycji jednego z Partnerów, u którego oszczędności zostały osiągnięte przy zerowej wartości dodatkowych inwestycji. W tym przypadku zrealizowano modyfikację samego sposobu i czasu użytkowania systemu HVAC, która przyczyniła się do oszczędności na poziomie 3 411 MWh/rok (29,9%). Jeśli pominąć ten przypadek, nakład 1 EUR dodatkowej inwestycji przyczyniał się do oszczędności 33 kWh/rok.

Dla 23 przypadków, w których zostały podane szczegółowe dane o wartościach pieniężnych, średnia wartość oszczędności wyniosła 84 837 EUR/rok. Stosunek oszczędności energii i oszczędności finansowych wskazuje, iż zaoszczędzona 1 MWh odnosi się do 97 EUR rocznych oszczędności. 22 Partnerów podało dane zarówno na temat wartości inwestycji jak i rocznych oszczędności. Średni koszt inwestycji wyniósł 683 744 EUR, oszczędności finansowe osiągnęły poziom 84 837 EUR/rok, średni okres zwrotu 8,8 lat, zaś oszczędność energii 1 334 MWh/rok. Osiągnięty okres zwrotu traktować można już jako zadowalający, zaś mediana okresu zwrotu na poziomie 6,3 w sposób bardziej urzeczywistniony oddaje osiągnięte wyniki [VALENTOVA, BERTOLDI 2010].

Partnerzy GBP podali także uzasadnienie swoich dążeń i działań w zakresie obniżania zużycia energii w swoich budynkach. Głównym wątkiem jest tutaj aspekt środowiskowy, który wskazany został przez 80% uczestników. W przypadku 68% jako powód działań wskazano dążenie do zmniejszenia rzeczywistego zużycia energii, zaś 25% uczestników jako uzasadnienie i motywację wskazało wzrost wartości nieruchomości. Aspekt wzrostu wartości nieruchomości podany został przez 26% respondentów jako drugi co do wagi czynnik motywujący do przedmiotowych działań. Wszyscy za wyjątkiem jednego partnera podali wzrost wartości nieruchomości jako dodatkowy aspekt obok problemów środowiskowych i samego w sobie ograniczania zużycia energii. Jeden z partnerów wskazał wzrost wartości jako jedyny motyw działania. W 23% przypadków podano także takie uzasadnienia jak: wymagania stawiane przez rynek (przewaga konkurencyjna, stosunek klientów), legitymowanie się najlepszymi praktykami, efektywność gospodarowania publicznymi środkami finansowymi oraz termiczne i środowiskowe właściwości wewnątrz budynków.

6. Podsumowanie

Nieruchomości korporacyjne wraz z infrastrukturą postrzegać należy jako kluczowe dla sprawnego działania każdej organizacji. Efektywne wykorzystanie nieruchomości i infrastruktury pozwala szybko i skutecznie reagować zarówno na zmiany organizacyjne i turbulencje otoczenia, jednocześnie redukując koszty i optymalizując wykorzystanie zasobów.

W ostatnich latach świadomość społeczna oraz aktywność rządów zdecydowanie wzrosła i przeniosła swoją uwagę na połączenie charakterystyki budynków oraz form urbanizacji z koncepcją zrównoważonego rozwoju. Rynek nieruchomości nieustannie spotyka się z narastającym naciskiem związanym z promocją projektowania energooszczędnych składników majątku oraz doposażeniem istniejących budynków, zgodnie z wymaganiami koncepcji „zielonego budownictwa” oraz misji zrównoważonego rozwoju.

Realizacja inicjatyw w zakresie zrównoważenia, takich jak optymalizacja projektów nowych budynków, może doprowadzić do znaczących oszczędności przedsiębiorstw wynikających ze zwiększonej energooszczędności, odtwarzania energii, zmniejszenia zużycia zasobów naturalnych oraz ograniczenia generowania odpadów. Obszar ten jest niezwykle podatny na ofertę programów rządowych wspierających „zrównoważone” działania przyczyniające się do zmniejszenia ilości odpadów, zmniejszenia zużycia wody oraz ograniczenia zapotrzebowania na energię.

Trendy w sektorze nieruchomości zdają się być jasno określone. Przedsiębiorstwa działające na tym rynku muszą włączyć zielone technologie do swoich strategii aby w rezultacie sprostać oczekiwaniom inwestorów i najemców.

Analiza literatury oraz wyników badań przeprowadzonych w USA i Europie skłania do wniosku, iż głównymi przesłankami realizacji przedsięwzięć zwiększających efektywność energetyczną nieruchomości korporacyjnych są:

- ochrona środowiska naturalnego, zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych i zgodność z koncepcją zrównoważonego rozwoju,
- osiągnięcie efektywności energetycznej jako cel sam w sobie,
- wzrost wartości nieruchomości należących do przedsiębiorstw,
- szybsza potencjalna sprzedaż nieruchomości,
- niższe koszty operacyjne nieruchomości przedsiębiorstw,
- lepsza dostępność komunikacyjna dla klientów,
- niższe koszty w całym cyklu życia nieruchomości,
- lepsze warunki pracy i wynikająca z tego faktu większa wydajność pracowników,
- lepsze warunki wewnątrz budynków prowadzące do ograniczenia chorób i zwolnień, a tym samym zwiększenie wydajności zatrudnionych,
- dostosowanie do wymagań klientów dążących do podejmowania współpracy ze „zrównoważonymi” partnerami,
- wizerunek przedsiębiorstwa „zrównoważonego”,
- osiąganie przewagi konkurencyjnej,
- przyciągnięcie uwagi klientów i inwestorów.

Stwierdzić należy, iż w przypadku dążenia do zwiększenia efektywności energetycznej budynków przedsiębiorstw wspomina się o idei społecznej odpowiedzialności biznesu czy też odpowiedzialnym inwestowaniu. Efekty działań i egzystencji zielonego budownictwa często przekładane są na efekty finansowe. Niezależnie od tego czy zielona nieruchomość w przedsiębiorstwie

stanowi dobro typowo inwestycyjne czy też traktowana jest w charakterze czysto operacyjnym, w literaturze i wypowiedziach przedsiębiorców często pojawia się wątek finansowy. Wspomnianą wcześniej poprawę wizerunku postrzegać można jako efekt niematerialny, jednak w konsekwencji i tak prowadzący do ostatecznych efektów finansowych. Podsumowując można stwierdzić, iż motywacja do działań w zakresie zielonego budownictwa pochodzi z uzasadnień środowiskowych (typowo ekologicznych) oraz pozaśrodowiskowych (typowo ekonomicznych).

Nowe wymagania prawne oraz dążenie do funkcjonowania przedsiębiorstw w zgodzie ze zmieniającymi się warunkami środowiskowymi wymusza zmianę sposobu zarządzania przedsiębiorstwami, a przede wszystkim wymusza odnalezienie i zastosowanie się do nowych kierunków przez zarządców nieruchomości korporacyjnych, którzy w swych planach strategicznych ująć muszą aspekty prośrodowiskowe. Wzmocnienie potencjału w zakresie adaptacji do zmieniających się warunków środowiska naturalnego może być postrzegane także jako wiarygodna miara jakości zarządzania we współczesnych przedsiębiorstwach.

Analizując problematykę zielonego budownictwa i jego znaczenia dla funkcjonowania współczesnych przedsiębiorstw należy także wspomnieć o szansach i zagrożeniach dla rozwoju tego rodzaju inicjatyw. Należy mieć świadomość, iż dążenie do wspierania i rozpowszechniania zielonego budownictwa generuje szeroko pojęte zmiany. Należą do nich m.in. zmiany strukturalne w obszarze popytu i podaży na rynku dóbr i usług. Zakładając fakt istnienia niedostatecznego poziomu podaży na "zielonym" rynku, obawiać się można, iż niewielka liczba dostawców i usługodawców może przyczynić się do wzrostu cen w całej "zielonej" branży, a zarazem stanowić element ograniczający jej rozwój. Zmiany te wymagają odpowiedzi ze strony uczestników rynku o wymiarze wręcz strategicznym, dotyczą także polityki rządów oraz polityki informacyjnej dotyczącej zielonego budownictwa. Pojawia się wymóg zaistnienia na rynku odpowiedniej ilości "zielonych" materiałów oraz stosownego potencjału doświadczenia w całym sektorze budownictwa i przemyśle materiałów budowlanych. Konieczne są zwiększone wysiłki ze strony organizacji pozarządowych, rządów oraz instytucji finansowych, zmierzające do promocji i popularyzacji zielonego budownictwa oraz wsparcia merytorycznego. Oczywisty zatem wydaje się fakt, że na drodze rozwoju zielonego budownictwa stanąć może wiele trudnych do zneutralizowania przez mechanizm rynkowy barier. W takich warunkach oczekiwać należy, że kluczowe staną się narzędzia polityki i programy rządowe.

7. Literatura

2010 Green Building Survey, A Special Research Report from National Real Estate Investor and the U.S. Green Building Council, A Special Supplement to National Real Estate Investor and Retail Traffic, Nov./Dec. 2010,

ADAMCZYK J., NITKIEWICZ T. 2007. *Programowanie zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa, s. 24-25.

- AIA 2000. *Architects and Climate Change: Background Paper*, American Institute of Architects.
- BANSAL P. 2005. *Evolving sustainably: a longitudinal study of corporate sustainable development*, *Strategic Management Journal*, Vol. 26 No. 3, s. 197-218.
- DIXON, T., POCOCK, Y., WATERS, M. 2006. *An analysis of the UK development industry's role in brownfield regeneration*, *Journal of Property Investment & Finance*, Vol. 24 No. 6, s. 521-541.
- EPA 2009. *Basic Information*, US Environmental Protection Agency, Washington, DC, www.epa.gov/greenbuilding/pubs/about.htm#1 (16.12.2009).
- EPA 2008. EPA press release, *Green Choices Grow with Energy Star Qualified Buildings*, Feb. 12, 2008.
- EVES CH., KIPPES S. 2010. *Public awareness of "green" and "energy efficient" residential property, An empirical survey based on data from New Zealand*, *Property Management* Vol. 28 No. 3, 2010, pp. 193-208.
- FISK W., ROSENFELD A. 1998. *Potential nationwide improvements in productivity and health from better indoor environments*, Lawrence Berkeley National Laboratory.
- FLYNN E., NIXON J., GROSS J., DANIELS B.H., LA FRANCHI D. 2007. *The Double Bottom Line Handbook: A Practitioner's Guide to Regional Double Bottom Line Investment Initiatives and Funds*, Future Works, Belmont, MA.
- GREEN BUILDING COUNCIL 2009. US Green Building Council, Green Building Council, www.usgbc.org/DisplayPage.aspx?CMSPageIDL1449 (16.12.2009).
- GreenBuilding. Enhanced energy efficiency for non-residential buildings*, Deutsche Energie-Agentur GmbH, 11/2006, s. 3-4.
- HEERWAGEN J. 2000. *Green buildings, organizational success and occupant productivity*, *Building Research and Information*, Vol. 28 No 5/6, s. 353-367.
- HULL Z. 2005. *Filozofie zrównoważonego rozwoju*, w: A. Papuziński (red.), *Zrównoważony rozwój. Od utopii do praw człowieka*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 2005, s. 53.
- JONES LANG & WOOTTON, MCKENNA & COMPANY, GARDINER & THEOBALD 1991. *A New Balance - Buildings and the Environment*, London 1991.
- KATS G., CAPITAL E. 2003. *The costs and financial benefits of green buildings*, [www.usgbc.org/Docs/Resources/CA report GBbenefits.pdf](http://www.usgbc.org/Docs/Resources/CA%20report%20GBbenefits.pdf) (16.12.2009).
- KIBERT C.J. 2004. *Green buildings: an overview of progress*, *Journal of Land Use and Environmental Law*, Vol. 19 No. 2, s. 491-502.
- KYLE P., CLARKE L., RONG F., SMITH S.J. 2010. *Climate policy and the long-term evolution of the US buildings sector*, *The Energy Journal*, Vol. 31 No. 2, s. 145-172.
- VALENTOVA M., BERTOLDI P. 2010. *The European GreenBuilding Programme 2006-2009 Evaluation*, JRC Scientific and Technical Reports, European Commission Joint Research Centre Institute for Energy, European Communities, Luxembourg 2010
- NIBS 2009. National Institute of Building Sciences (NIBS), *Whole Building Design Guide*, National Institute of Building Sciences, New York, NY.

- NEWELL G. 2008. *The strategic significance of environmental sustainability by Australian-listened property trusts*, Journal of Property Investment & Finance, Vol. 26 No. 6, s. 522-540.
- PEARCE D., TURNER R.K. 1990. *Economics of Natural Resources and Environment*, Harvester Wheatsheaf, New York 1990
- RAZAK N. 2009. *Keynote speech during the launch of the National Green Technology Policy*; July 2009 cytat za: Chyi Chua S., Hui Oh T., *Green progress and prospect in Malaysia*, Renewable and Sustainable Energy Reviews 15 (2011), s. 2850– 2861
- RITTER I. 2008. *The green survey: sustainability takes hold*, Real Estate Forum, Vol. 63 No. 11, s. 20-25.
- SHEN L.Y., TAM V.W.Y., TAM L., JI Y.B. 2010. *Project feasibility study: the key to successful implementation of sustainable and socially responsible construction management practice*, Journal of Cleaner Production, Vol. 18 No. 3, s. 254-259.
- SINGHAPUTTANGKUL N., PHENG LOW S., LIN TEO A. 2011. *Integrating sustainability and buildability requirements in building envelopes*, Facilities Vol. 29 No. 5/6, 2011, s. 255-267.
- BERTOLDI P., SANCHIS A. 2011. *The European GreenBuilding Projects Catalogue January 2006 – June 2010*, European Commission Joint Research Centre Institute for Energy, Luxembourg 2011.
- URBAN ECOLOGY AUSTRALIA 2007. *Ecological Cities*, Urban Ecology Australia, available at: www.urbanecology.org.au/topics/ecologicalcities.html (16.12.2009).
- WILEY J.A., BENEFIELD J.D., JOHNSON K.H. 2010. *Green Design and the Market for Commercial Office Space*, J Real Estate Finan Econ (2010) 41, s. 228–243.
- WEO 2009. *World Energy Outlook: Executive summary*, International Energy Agency 2009.
- YEAN YNG LINGF., GUNAWANSA A. 2011. *Strategies for potential owners in Singapore to own environmentally sustainable homes*, Engineering, Construction and Architectural Management Vol. 18 No. 6, 2011, s. 579-594.
- Zielone budynki to dobra lokalizacja dla firmy*, e-gospodarka.pl, <http://www.egospodarka.pl/article/articleprint/58628/-1/39> (1.11.2011)

GREEN BUILDINGS - NEW CHALLENGES TO CORPORATE REAL ESTATE

Piotr Tomski

*Division of Microeconomics, Investments and Property
Faculty of Management, Częstochowa University of Technology
email: tomskip@wp.pl*

Keywords: *sustainable development, green buildings, corporate real estate, real estate management*

Abstract

The aim of the paper is to present the idea of green buildings and their significance with particular consideration of corporate real estate. The paper consists of the part being the review of the literature of the subject and the part consisting of synthetic presentation of green buildings in the USA and the analysis of the results of actions in the framework of Green Building Programme (GBP) activated by the European Committee in 2005 as an initiative focused on improvement of energy efficiency in buildings of a non-residential type. In the paper there is presented the essence of the existence of 'green trend' in the building industry and the main reasons of realization of undertakings increasing energy efficiency of corporate real estate.

DECYZJE O WARUNKACH ZABUDOWY JAKO INSTRUMENT ZARZĄDZANIA PRZESTRZENIĄ W MIEŚCIE STARGARD SZCZECIŃSKI

Maciej J. Nowak

*Katedra Prawa i Gospodarki Nieruchomościami
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie
e-mail: macnowak@zut.edu.pl*

Słowa kluczowe: *rozwój regionalny i lokalny, gospodarka nieruchomościami, warunki zabudowy, miasto*

Streszczenie

Celem artykułu jest określenie, jak kształtuje się polityka przestrzenna w zakresie wydawania warunków zabudowy w mieście Stargard Szczeciński. Na cele artykułu dokonano analizy polityki przestrzennej, a w szczególności wydanych w mieście decyzji o warunkach zabudowy oraz głównych celów i adresatów decyzji. Ponadto określono, w jakim zakresie mogą one stanowić instrument rozwoju lokalnego i regionalnego.

1. Wstęp

Polityka przestrzenna prowadzona na szczeblu lokalnym stanowi jeden z kluczowych elementów i uwarunkowań rozwoju regionalnego i lokalnego. Najbardziej spornym instrumentem składającym się na niniejszą politykę jest decyzja o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu. W literaturze trwają dyskusje w zakresie tego, jaki wpływ wywiera przedmiotowa decyzja na rozwój regionalny i lokalny (a także zagospodarowanie przestrzenne w Polsce) oraz czy stanowi pozytywny, czy też raczej negatywny instrument zarządzania przestrzenią gminy lub miasta. Celem artykułu jest określenie, jak kształtuje się polityka przestrzenna w zakresie określania warunków zabudowy, w trzecim co do wielkości w województwie zachodniopomorskim, mieście Stargard Szczeciński. W ramach przedstawienia uwarunkowań tej polityki scharakteryzowano również inne bezpośrednie instrumenty: miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego oraz studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego. Analiza powyższych informacji upoważnia do bardziej szczegółowej instytucjonalnej oceny samych decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu.

2. Decyzje o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu w rozwoju regionalnym i lokalnym miasta

Decyzje o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu stanowią jeden z kluczowych instrumentów gospodarki przestrzennej. W przypadku, gdy brakuje miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, to właśnie poprzez decyzje można kształtować przestrzeń. Odpowiednie kształtowanie przestrzeni miasta należy do najważniejszych celów związanych z rozwojem regionalnym i lokalnym. Można przyjąć, że sposób zagospodarowania miasta w sposób istotny rzutuje na możliwość podejmowania i realizacji określonych celów, na różnych płaszczyznach działania.

Na rozwój regionalny składa się szereg zróżnicowanych uwarunkowań, wśród których szczególną uwagę należy zwrócić na uwarunkowania ekonomiczne, które wynikają z osiągniętego poziomu ekonomicznej efektywności regionu, stanu ilościowego oraz jakościowego, a także stopnia wykorzystania regionalnych czynników produkcji (MADEJ, 2008). O konkurencyjności regionu decydują przede wszystkim:

- atrakcyjność oferty usługowej kierowanej do obecnych i potencjalnych użytkowników regionu,
- najważniejsze atuty regionu, których źródło tkwi między innymi w systemie edukacyjnym, strukturze gospodarczej i infrastrukturze, środowisku oraz uzewnętrznia się na regionalnych rynkach pracy, rynkach nieruchomości oraz rynkach finansowych,
- produktywność, czyli relacjami pomiędzy potencjałami, którymi dysponuje region i sektorami ekonomicznymi, które te potencjały wykorzystują,
- siła eksportowa tworzona przez sektory i działalności wytwórczej oraz towary i usługi o międzynarodowej marce (KORENIK, ZAKRZEWSKA – PÓLTORAK, 2011).

Rozwój lokalny dokonuje się w czterech płaszczyznach: gospodarczej, politycznej, społecznej oraz kulturalnej. Kluczowe wydaje się tutaj uwzględnienie sfery gospodarczej, polegającej na rozwijaniu indywidualnej i zbiorowej przedsiębiorczości, przy wykorzystaniu miejscowych zasobów: surowców, siły roboczej oraz krajobrazu (PAJĄK, 2011). Tak więc również w tej perspektywie bardzo ważne wydają się kwestie przestrzenne, które mają bardzo duży wpływ na wymienione kwestie gospodarcze.

Wszystkie wskazane powyżej czynniki – zarówno w skali regionalnej, jak i lokalnej, należy kształtować przy wykorzystaniu bezpośrednich instrumentów aktywnej polityki przestrzennej. Zarówno rozwój poszczególnych kategorii usług, infrastruktury, rynków nieruchomości, czy produktywności, zależy w przeważającym zakresie od dostępności przestrzennej. Struktura przestrzenna gospodarki stanowi wynik równoczesnego występowania tendencji do koncentracji i dekoncentracji działalności gospodarczej (KUCIŃSKI, 2009). Związek pomiędzy celami rozwoju regionalnego (i w konsekwencji – lokalnego)

a bezpośrednimi instrumentami polityki przestrzennej jest zauważalny i akcentowany bardzo często w literaturze przedmiotu. Wśród bezpośrednich instrumentów polityki przestrzennej na szczeblu gminy wyróżnia się:

- studia uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego
- miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego
- decyzje o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu.

Ostatni z wymienionych instrumentów w zamierzeniach ustawodawcy miał stanowić uzupełnienie miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego. W chwili obecnej stanowi jednak w wielu przypadkach główny instrument kształtujący przestrzeń na szczeblu lokalnym. Powyższe skutkuje licznymi przypadkami krytyki decyzji. Niniejszemu instrumentowi polityki przestrzennej można zarzucić:

- wypieranie planów miejscowych - zwłaszcza z uwagi na koszty sporządzenia planu decyzje okazują się najczęściej wykorzystywanym instrumentem kształtowania przestrzeni,
- naruszanie zasady ładu przestrzennego i prowokowanie konfliktów przestrzennych,
- brak kontroli społecznej (KOPEĆ, 2009),
- niejasne reguły wydawania.

Niniejsze czynniki mogą w znaczącym stopniu utrudniać skorelowanie polityki przestrzennej w każdej gminie (mieście) z rozwojem regionalnym i lokalnym. W kontekście zwłaszcza decyzji o warunkach zabudowy (które jako rodzaj decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu należy odróżnić od decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji celu publicznego) najwięcej wątpliwości i problemów może się wiązać z interpretacją wyrażonych w art. 61 ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym kryteriów wydania decyzji, do których należy zaliczyć zasady „bliskiego sąsiedztwa” oraz „kontynuacji funkcji”. Zgodnie z nimi ocena każdej inwestycji, przy wydaniu decyzji o warunkach zabudowy, powinna uwzględnić to, czy nie narusza ona w stopniu znaczącym dotychczasowego zagospodarowania najbliższego terenu. Przy czym, nieco subiektywnie w praktyce mogą być interpretowane zarówno to, kiedy będzie miało miejsce naruszenie zasady „kontynuacji funkcji” oraz jak duży zakres działek zostanie zaliczony do obszaru analizowanego, branego pod uwagę przy okazji szukania punktów odniesienia. Od powyższego (oraz od zainteresowania inwestorów daną gminą) zależeć będzie w dużym stopniu liczba wydawanych decyzji. W wielu gminach decyzje o warunkach zabudowy wydawane są w nadmiernie szerokim zakresie.

W literaturze wskazuje się, że główne działania związane z polityką przestrzenną w skali lokalnej powinny sprowadzać się do (SZEWCZUK, KOGUT - JAWORSKA, ZIOŁO, 2011):

- zapewnienia odpowiedniej powszechności i efektywności planowania przestrzennego, z jednoczesnym silniejszym niż dotychczas osadzeniem go wśród całości instrumentów polityki przestrzennej,

- pogodzenia należytego respektowania dążenia dysponentów nieruchomości do maksymalizacji renty gruntowej z jednoczesną potrzebą zachowania właściwej struktury przestrzennej,
- odpowiedniego zharmonizowania przestrzennych potrzeb o charakterze lokalnym z potrzebami o charakterze ponadlokalnym.

Gminy jako podstawowe podmioty polityki przestrzennej powinny ponadto prowadzić aktywną politykę przestrzenną, do której cech W. Gaczek zalicza między innymi (GACZEK, 2003):

- nacisk na wdrażanie ustalonych celów polityki przestrzennej,
- wykorzystywanie podejścia strategicznego w realizacji przyjętych celów,
- wykorzystanie rozbudowanego zestawu interdyscyplinarnych instrumentów w celu przekształcania zagospodarowania przestrzennego oraz realizacji infrastruktury,
- stosowanie rynkowych instrumentów gospodarki gruntami zapewniających zwiększenie środków na realizację celów rozwoju miasta,
- podejmowanie działań prewencyjnych, niedopuszczających do wystąpienia ograniczeń rozwoju miasta .

Cele określone przy okazji polityki przestrzennej gminy podlegają pewnemu zawężeniu i doprecyzowaniu na poziomie polityki przestrzennej prowadzonej przez miasto. Przede wszystkim należy uwzględnić, że miasta pełnią funkcje zarówno endogeniczne, jak i egzogeniczne. W obu przypadkach bardzo istotny wymiar ma polityka przestrzenna. W kontekście powyższego w szczególności powołać należy koncepcję zrównoważonego rozwoju miasta. Przez niniejsze pojęcie należy rozumieć taki rozwój społeczno – gospodarczy, który zmniejszając presję na środowisko przyrodnicze zapewnia poprawę jakości życia obecnych i przyszłych mieszkańców (MIERZEJEWSKA, 2009). Panujący w miastach ład gospodarczy powinien sprowadzać się do poprawy efektywności gospodarki, przy uwzględnieniu również aspektów społecznych i ekologicznych. M. Czornik wskazuje, że w procesie wyznaczania funkcji miasta (a więc również w ramach prowadzonej w mieście polityki przestrzennej) uwzględnić należy (CZORNIK, 2012):

- cechy miasta,
- potrzeby mieszkańców,
- potrzeby innych użytkowników miasta,
- istnienie zaplanowanej przyszłości,
- realia rynku miejskiego,
- preferencje nabywców oferty miejskiej,
- opcje polityczne władz.

Wydaje się, że miasta planujące rozwój regionalny i lokalny mają do dyspozycji szerokie instrumentarium działań. Wskazać jednak należy, że w wielu wypadkach możliwość realizacji konkretnych celów uzależniona będzie od możliwości finansowych i politycznych występujących w mieście.

3. Kierunki polityki przestrzennej prowadzonej przez miasto Stargard Szczeciński

Najważniejsze informacje związane z koncepcją polityki przestrzennej przyjętej przez miasto, zawarte są w studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego. W Stargardzie Szczecińskim dokument ten ujęty został w uchwale Rady Miasta Szczecina z dnia 30 sierpnia 2011 r., nr IX/107/2011. Wskazano w nim, że Stargard Szczeciński stanowi trzecie co do powierzchni (4 808 ha) i liczby mieszkańców (ponad 69 tysięcy) miasto w województwie zachodniopomorskim. Pełni ono funkcje:

- osiedleńczą (mając na swoim terenie 24 tysiące mieszkań),
- administracyjną,
- obronną,
- usługową - poprzez rozwój cech usługowych miasta, a w szczególności turystyki i lokalizacji innych inwestycji w mieście,
- komunikacyjną - przede wszystkim w tym kontekście ważna wydaje się rola położonych w mieście oraz w otoczeniu miasta dróg, a aktualnie inwestycji mających na celu rozwój miejskiej obwodnicy oraz centrów logistycznych na obrzeżach miasta,
- przemysłową - co sprowadza się do zatrudnienia ok. 25 % mieszkańców w przemyśle; studium akcentuje konieczność uchwalania kolejnych planów miejscowych.

Kluczowe cztery kierunki rozwoju przestrzennego miasta to:

- integracja koncepcji przestrzennej,
- zrównoważenie rozwoju przestrzennego,
- rewitalizacja i rewaloryzacja,
- przeciwdziałanie zagrożeniu powodziowemu.

W kontekście aktywnej polityki przestrzennej w wymiarze korzystania przez miasto z miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego można wskazać, że miasto kreowało taką politykę przede wszystkim w latach 2005 - 2007. Informacje w powyższym zakresie obrazuje tabela 1.

Miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego były w mieście Stargard Szczeciński uchwalane w latach 2005 - 2007 (tabela 1). Łącznie w tym okresie planami objęto 816,89 ha powierzchni. Z powyższego wynika, że zdecydowana większość powierzchni miasta (około 4 tys. Ha) w latach 2003 - 2010 nie jest objęta planami miejscowymi. Największa powierzchnia objęta nowymi planami występowała w roku 2006, a najmniejsza - w roku 2007 (pomimo występującej w tym roku największej liczby uchwalonych planów). Wydaje się, że miasto postanowiło w jednym cyklu czasowym uchwalić przeznaczenie dla kluczowych, z jego punktu widzenia, terenów niezbędnych do zagospodarowania, a w późniejszym czasie zrezygnowało z aktywnej polityki przestrzennej w tym zakresie, nie uchwalając już w latach 2008 - 2010 kolejnych planów miejscowych. Dopiero pod koniec roku 2011 rozpoczęty został cykl zadań mających na celu

modyfikację niniejszego stanu rzeczy (którego ocena będzie jednak możliwa na późniejszym etapie). Przeznaczenie poszczególnych planów miejscowych jest zróżnicowane, tym niemniej dominujące wydają się cele związane z:

Tabela 1

Miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego uchwalone w mieście Stargard Szczeciński na podstawie ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym

Rok	Liczba uchwalonych planów miejscowych	Łączna powierzchnia objęta planami miejscowymi w danym roku (ha)	Mediana dla powierzchni objętej jednym planem miejscowym (ha)	Dominujące przeznaczenie planów miejscowych
2005	4	227,75	31,32	działalność gospodarcza, komunikacja drogowa, infrastruktura techniczna, usługi
2006	4	479,65	65,64	zagospodarowanie terenów byłego lotniska, cele produkcyjno – składowe, komunikacja, infrastruktura techniczna
2007	6	109,99	20,63	działalność gospodarcza, infrastruktura techniczna, zieleń, cele mieszkaniowe i usługowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wojewódzkich dzienników urzędowych województwa zachodniopomorskiego.

- rozwojem działalności gospodarczej,
- rozwojem komunikacji,
- infrastrukturą techniczną.

W pozostałym zakresie w ramach przeznaczeń nieruchomości w planach można wyodrębnić cele związane z zagospodarowaniem terenów zieleni oraz cele

mieszkaniowe. Nie jest to jednak stały element polityki przestrzennej, jak to ma miejsce w przypadku wielu dużych miast (np. miasta Gorzów Wielkopolski). Wskazać więc należy, że również analiza przeznaczenia uchwalonych planów skłania do wniosku, że miasto pojmuje plany nie tyle jako stabilny instrument polityki przestrzennej, ale rozwiązanie gwarantujące realizację konkretnych celów (inwestycji). Co do zasady, cele te można utożsamiać z celami publicznymi oraz rozwojem działalności gospodarczej (obie te grupy wiążą się w sposób znaczący z rozwojem regionalnym i lokalnym).

Z przeprowadzonych badań wynika, że miasto Stargard Szczeciński różnicowało w poszczególnych planach stawki renty planistycznej. W roku 2005 stawka 0 % była przyporządkowana szeroko rozumianym celom drogowo – komunikacyjnym. W pozostałym zakresie stosowano stawkę maksymalną i – w dwóch planach – stawki 15 % oraz 0,01 %. Podobna tendencja występowała w roku 2006, z tym, że stawka 0 % była przyporządkowana również do celów związanych z rewitalizacją śródmieścia. W roku 2007 w większym zakresie stosowano stawkę 15 % - zwłaszcza względem przeznaczenia mieszkaniowego. Powyższe świadczy o tym, że w mieście różnicowana jest stawka renty planistycznej. Podejmowane są próby dostosowywania jej do konkretnych okoliczności. Stawka 0 % występuje przede wszystkim w przypadkach, gdy przeznaczenie nieruchomości określone w planie związane jest z realizacją różnych zadań publicznych, przeznaczonych dla ogółu społeczności. Jest to działanie zasługujące na akceptację. Stawka renty planistycznej powinna być w każdym planie miejscowym dostosowana do konkretnych uwarunkowań rozwoju regionalnego i lokalnego w gminie (a jednocześnie wynikać z podjętej przez organy gminy oceny sytuacji).

4. Decyzje o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu w mieście Stargard Szczeciński

Najważniejszym etapem badań było określenie – przy przedstawionych uwarunkowaniach planistycznych, jak kształtują się w mieście Stargard Szczeciński decyzje o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu. Badania zostały przeprowadzone w urzędzie miejskim w Stargardzie Szczecińskim w oparciu o znajdującą się tam dokumentację oraz wywiad bezpośredni.

W tabeli 2 przedstawiono wyniki badań dotyczące wydawanych w mieście Stargard Szczeciński decyzjach o warunkach zabudowy. Ogólna liczba wydawanych decyzji nie jest duża. Z badań przeprowadzonych w innych gminach wynika, że w położonej blisko Stargardu Szczecińskiego gminie wiejsko – miejskiej Goleniów wydawanych jest rocznie ponad 400 decyzji. Zdarzają się też duże miasta, w których liczba wydawanych decyzji w trakcie roku zdecydowanie przekracza tysiąc. Bardzo pozytywnym przejawem jest również to, że więcej decyzji ogółem ma przeznaczenie gospodarcze (a nie mieszkaniowe), które zdecydowanie łatwiej jest powiązać z rozwojem gospodarczym. Dla przykładu, w wielu innych gminach zdecydowanie, w przeważającym wręcz zakresie,

dominuje przeznaczenie mieszkaniowe decyzji. Zauważyć ponadto należy, że w badanym okresie czasu na tysiąc mieszkańców miasta przypada ok., 1,1 – 1,3 wydanej decyzji. W porównaniu do przypadków innych gmin nie jest to zbyt duża liczba.

Tabela 2

Decyzje o warunkach zabudowy w mieście Stargard Szczeciński w latach 2008 - 2011

Rok	2008	2009	2010	2011
Liczba wydanych decyzji ogółem	83	74	84	91
Liczba decyzji przeznaczonych na cele mieszkaniowe	37	29	36	39
Liczba decyzji przeznaczonych na cele gospodarcze	39	38	34	41
Liczba decyzji wydanych na rzecz osób fizycznych	50	49	64	48
Liczba decyzji wydanych na rzecz osób prawnych	31	25	19	39
Liczba decyzji odmownych	4	1	5	7
Liczba wniesionych odwołań od decyzji	1	5	7	4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych w Urzędzie Miejskim w Stargardzie Szczecińskim.

Jednocześnie, zwłaszcza w pierwszym analizowanym etapie, jest bardzo niska liczba odmów w zakresie ustalenia warunków zabudowy. Tak jak wskazano powyżej, liczba odmów ustalenia warunków zabudowy stanowi jedną z podstaw informacji na temat tego, w jakim stopniu organ wykonawczy gminy stosuje zasady „kontynuacji funkcji” oraz „bliskiego sąsiedztwa”. W przedmiotowym przypadku dopiero od roku 2010 można przyjąć, że liczba odmów się zwiększa (ale przy jednoczesnym zwiększaniu się liczby wydawanych decyzji).

Tabela 3

Decyzje o ustaleniu lokalizacji inwestycji celu publicznego w mieście Stargard Szczeciński w latach 2008 - 2011

Rok	2008	2009	2010	2011
Liczba wydanych decyzji ogółem	42	33	30	23
Liczba decyzji przeznaczonych na cele mieszkaniowe	2	0	0	0
Liczba decyzji przeznaczonych na cele gospodarcze	6	7	7	11
Liczba decyzji wydanych na rzecz osób fizycznych	2	2	0	1
Liczba decyzji wydanych na rzecz osób prawnych	36	30	6	6
Liczba decyzji odmownych	2	0	0	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych w Urzędzie Miejskim w Stargardzie Szczecińskim.

Decyzje o ustaleniu lokalizacji inwestycji celu publicznego wydawane są w mniejszym zakresie, niż decyzje o warunkach zabudowy. Proporcje te jednak nie są tak mocno zróżnicowane, jak w niektórych innych gminach. Przeważająca część wydawanych decyzji wiąże się z obiektami infrastruktury technicznej. Wyodrębnić można jednak pewną grupę decyzji, która wiąże się z celami gospodarczymi. Przeważającą część wnioskodawców stanowią osoby prawne – czyli różni inwestorzy publiczni. Na tysiąc mieszkańców miasta przypada w ten sposób 0,3 – 0,6 wydanej decyzji. Tylko w dwóch przypadkach w badanym okresie wydano decyzje odmowne w zakresie ustalenia lokalizacji inwestycji celu publicznego. W odniesieniu do tego rodzaju decyzji należy stosować odmiennie kryteria oceny niż względem decyzji o warunkach zabudowy. Związane są one bowiem z działaniami podejmowanymi w interesie publicznym, zazwyczaj z inicjatywy podmiotów publicznych i tym samym w pełni są skorelowane z rozwojem regionalnym i lokalnym. Mała liczba odmów w zakresie wydania tych decyzji świadczyć więc będzie o koordynacji polityk pomiędzy poszczególnymi podmiotami publicznymi. Przeprowadzone badania wskazują również, że występuje korelacja pomiędzy liczbą decyzji o warunkach zabudowy wydanych na cele gospodarcze oraz liczbą decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji celu publicznego wydanych na cele gospodarcze (0,5617).

5. Podsumowanie

Z przeprowadzonych badań wynika, że ocena prowadzonej w Stargardzie Szczecińskim polityki przestrzennej musi być zróżnicowana. Z badań wynika przede wszystkim wniosek, że instytucja decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu umożliwia – nawet w rozwiniętych miastach – ograniczanie i minimalizowanie opracowywania miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego. Podkreślić jednak należy, że o ograniczonym wprowadzaniu planów decydują również względy finansowe. Decyzje o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu – nawet wydawane w większej liczbie – będą więc w mniejszym stopniu wpływać na rozwój regionalny i lokalny, niż mające szerszą perspektywę w tym zakresie plany miejscowe. Tym niemniej w przypadku ograniczonej liczby planów miejscowych, decyzje o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu będą musiały pełnić ich rolę (stanowiąc jednakże słabszy instrument rozwoju). Powyższe będzie miało miejsce przede wszystkim w sytuacji, gdy wydawane będą decyzje o ustaleniu lokalizacji inwestycji celu publicznego oraz decyzje o warunkach zabudowy o celach gospodarczych. W takich przypadkach będą one w pewnym stopniu realizować najważniejsze cele rozwojowe. Decyzje o warunkach zabudowy przeznaczone na cele mieszkaniowe będą realizowane w zdecydowanie mniejszym zakresie – przede wszystkim w takim przypadku na uwagę będzie interes konkretnych jednostek. Aktualne jest to zwłaszcza w miastach, gdzie nadmiar zabudowy może stanowić czynnik godzący w ład przestrzenny. Brać pod uwagę należy oczywiście również to, że dla niektórych miast cele mieszkaniowe stanowią główny cel rozwojowy, tym niemniej zasadę tę należy odnieść przede wszystkim do miast mniejszych. W miastach na prawach powiatu rozwój mieszkalnictwa jest naturalnym procesem, sprawiającym podmiotom polityki przestrzennej więcej problemów w zakresie kształtowania na poszczególnych terenach różnych ważnych miejskich funkcji. W takim przypadku decyzje o warunkach zabudowy przeznaczone na cele mieszkaniowe powinny być rozpatrywane w większym stopniu jako bariery rozwoju.

Przy uwzględnieniu niniejszych uwag, miasto Stargard Szczeciński prowadzi ostrożną politykę w zakresie ustalania warunków zabudowy. Zwrócić uwagę należy na fakt, że w przeciwieństwie do wielu innych sąsiednich gmin (choćby gminy Goleniów), decyzje o warunkach zabudowy wydane na cele mieszkaniowe stanowią jedynie część ogółu decyzji. Również liczba decyzji (pomimo jej wzrostu w badanym okresie) nie jest nadmiernie duża w porównaniu do innych miast i gmin. Niezależnie od powyższego wskazać należy na konieczność prowadzenia w większym stopniu aktywnej polityki przestrzennej w mieście.

6. Literatura

- CZORNIK M. 2012. *Miasto i jego funkcje* (w:) M. NOWAK, T. SKOTARCZAK, *Inwestycje w mieście. Uwarunkowania ekonomiczne, organizacyjne i przestrzenne*. CeDeWu, Warszawa, s. 17 – 18.
- GACZEK W. 2003, *Zarządzanie w gospodarce przestrzennej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz – Toruń, 15.
- KOPEĆ A. 2009, *Udział społeczny w planowaniu przestrzennym – uwarunkowania prawne a praktyka planistyczna* (w:) E. KLIMA (red.) *Czynniki społeczne w gospodarce przestrzennej i planowaniu przestrzennym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 40 – 41.
- KORENIK S., ZAKRZEWSKA – PÓŁTORAK A. 2011, *Teorie rozwoju regionalnego – ujęcie dynamiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, 23.
- KUCIŃSKI K., 2009, *Geografia ekonomiczna*, Wolters Kluwer Business, Warszawa, 49.
- MADEJ T. 2008, *Aktualne problemy polityki regionalnej w Polsce. Zadania. Uwarunkowania. Dylematy rozwoju regionów* (w:) MALICKI M. (red.) *Problemy rozwoju polityki regionalnej i lokalnej. Zadania, uwarunkowania, dylematy rozwoju regionów* Economicus, Szczecin, E, 17 – 18.
- MIERZEJEWSKA L., 2009, *Rozwój zrównoważony miasta. Zagadnienia poznawcze i praktyczne*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań, 116.
- PAJĄK K., 2011, *Rozwój lokalny jako nowa kategoria ekonomiczna* (w:) K. PAJĄK, J. TOMIDAJEWICZ, *Kryzys ekonomiczny a przestrzenny i funkcjonalny wymiar polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń, 35.
- SZEWCUK A., KOGUT – JAWORSKA M., ZIOŁO M. 2011, *Rozwój lokalny i regionalny. Teoria i praktyka*, Beck, Warszawa, 374.

DECISIONS ON BUILDING CONDITIONS AS A SPATIAL MANAGEMENT INSTRUMENT IN STARGARD SZCZECINSKI CITY

Maciej J. Nowak

Department of Law and Real Estate Management

West Pomeranian University of Technology

e-mail: macnowak@zut.edu.pl

Key words: *regional and local development, real estate economy, building conditions, city*

Abstract

The aim of this article is to determine how the spatial policy is shaped in terms of issuing building conditions in Stargard Szczeciński city. For the purpose of the article an analysis of the spatial policy has been made and in particular building conditions decisions issued in the city as well as main purposes and addressees of the decisions. Moreover, it was verified, to what extent they can be a local and regional development instrument.

SZWEDZKI RYNEK NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH W ŚWIETLE ŚWIATOWEGO KRYZYSU FINANSOWEGO

Katarzyna Suszyńska

*Katedra Inwestycji i Nieruchomości
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
e-mail: katarzyna.suszynska@ue.poznan.pl*

Słowa kluczowe: *Szwecja, rynek mieszkaniowy*

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie sytuacji na szwedzkim rynku nieruchomości mieszkaniowych w ostatniej dekadzie i próba oceny wpływu globalnego kryzysu gospodarczego *subprime* na ten rynek. W 2008 r. szwedzki rynek nieruchomości zanotował pierwsze symptomy światowego kryzysu gospodarczego. Przyniósł on nie tylko zmiany tendencji cen nieruchomości, ale również spadek liczby zawieranych transakcji, zarówno w sektorze państwowym, jak i prywatnym. I choć na tle indeksów większości krajów europejskich realne spadki cen we wspomnianym okresie można określić jako niewielkie, znacznie głębsze zmiany zaszły w obrębie polityki monetarnej państwa oraz aktywności deweloperów. Pogłębiła się też polaryzacja cen nieruchomości na rynkach lokalnych.

Już w drugiej połowie 2010 r. można było zaobserwować na wielu lokalnych rynkach znaczne ożywienie. Wzrosła liczba rozpoczętych inwestycji mieszkaniowych, oddano też więcej mieszkań spółdzielczych i czynszowych. Szwedzki rynek nieruchomości mieszkaniowych stosunkowo szybko odzyskał dawną dynamikę rozwoju.

1. Wprowadzenie

Gospodarka szwedzka wystawiona była na działanie dwóch światowych kryzysów w ostatniej dekadzie – tzw. bańki internetowej *dot.com*¹³ w 2000 r. oraz kryzysu *subprime*¹⁴, którego symptomy pojawiły się na szwedzkim rynku w 2008 r. O ile pierwszy z nich w niewielkim stopniu wpłynął na rynek nieruchomości, o tyle ostatni odbił się wyraźnie na tendencjach cen, wolumenie nowego

¹³ Termin (j. ang.) pochodzi od typu adresu internetowego często stosowanego przez podmioty komercyjne i w języku potocznym określa firmy z branży informatycznej. Rzeczona bańka była wynikiem przeszacowania wartości przedsiębiorstw internetowych, które prowadziły działalność, bądź zamierzały ją rozpocząć.

¹⁴ Termin (j.ang) pochodzi od typu kredytu hipotecznego udzielanego w USA osobom o niskiej zdolności kredytowej.

budownictwa oraz polityce monetarnej państwa. Pogłębiła się też polaryzacja cen nieruchomości na rynkach lokalnych. Po trwającym ponad dwa lata kryzysie, w drugiej połowie 2010 r. można było zaobserwować na wielu lokalnych rynkach znaczne ożywienie. Wg danych Krajowego Zarządu Gospodarki Mieszkaniowej, Budownictwa i Planowania *Boverket*¹⁵, wzrosła liczba rozpoczętych inwestycji mieszkaniowych, oddano do użytku więcej mieszkań spółdzielczych i czynszowych. I choć prognozuje się ponowne, zdecydowanie mniej drastyczne, osłabienie tempa wzrostu gospodarczego w krótkiej perspektywie, to przypuszczalnie okres największego załamania minął.

2. Przesłanki szybkiej odbudowy szwedzkiej gospodarki po okresie kryzysu

Ostatni światowy kryzys gospodarczy wpłynął niekorzystnie na wszystkie rynki europejskie, jednak skala spadków była bardzo różna. Relatywnie stabilną sytuację na szwedzkim rynku nieruchomości mieszkaniowych Szwedzi zawdzięczają dobrej kondycji gospodarki – przede wszystkim wzrostowi dochodów gospodarstw domowych, jak i korzystnym zmianom na rynku pracy. Stopa zatrudnienia jest najwyższa od 20 lat [www.konj.se/569.html]. I choć stopa bezrobocia w skali kraju nadal jest dość wysoka (prognozowana wartość na koniec 2011 r. to 7,5%), w kolejnych latach prognozuje się jej spadek. Ponadto, w 2010 r. zanotowano zwiększenie się dochodów gospodarstw domowych o 1,4% w stosunku do roku poprzedniego. Wg prognoz, dochody gospodarstw domowych mogą być wyższe nawet o blisko 4% w 2012 r. (tabela 1). Wzrost ten spowodowany był obniżeniem wybranych podatków oraz wzrostem wynagrodzeń. Logiczną konsekwencją zwiększenia się dochodów gospodarstw domowych jest wzrost wolumenu konsumpcji – w 2010 r. Szwedzi wydali o 3,5% więcej środków na konsumpcję, niż w 2009 r.

Szwedzkiemu ożywieniu sprzyja też szybka restrukturyzacja firm, wysoki poziom oszczędności i dobry stan finansów publicznych, który wynika z konserwatywnej polityki fiskalnej. W lipcu 2010 r. szwedzki bank centralny (*Riksbank*) po raz pierwszy podniósł podstawową stopę procentową z rekordowo niskiego poziomu 0,25% do 0,5% - od tego momentu, do września 2011 r. stopę tę podniesiono aż sześć razy (wykres 1). W kolejnych komunikatach bank informował, iż podwyżki miały na celu wyhamowanie wzrostu cen mieszkań, zapobieżenie powstania bańki spekulacyjnej, a także ustabilizowanie inflacji i zbliżenie się do celu 2%. Analogicznie do wzrostu stóp procentowych, zwiększyło się oprocentowanie kredytów hipotecyjnych, co Szwedzi odczuli bardzo dotkliwie - zdecydowana większość (ok. 85%) zaciąganych w Szwecji kredytów hipotecyjnych charakteryzuje albo zmienne oprocentowanie, albo oprocentowanie stałe do 5 lat.

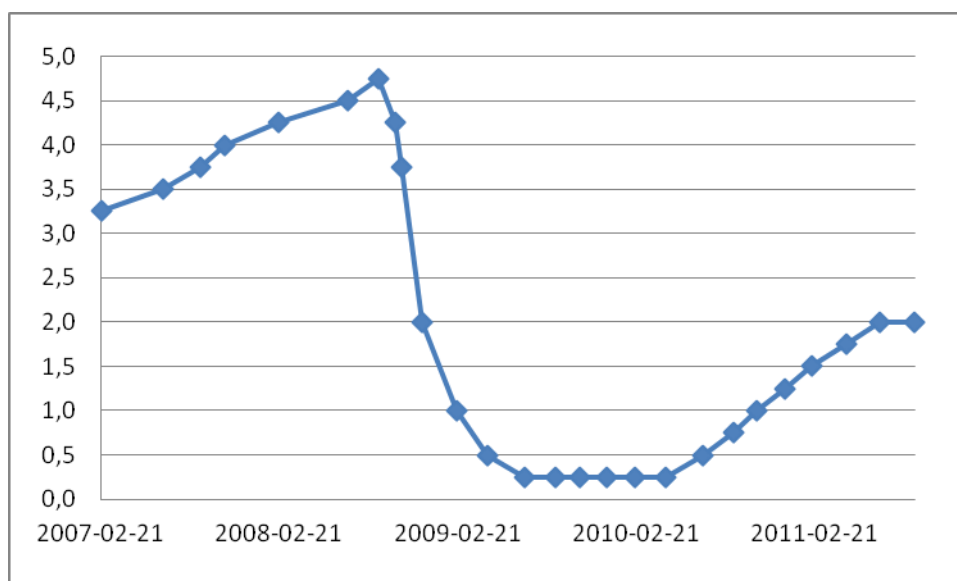
¹⁵ Centralny organ nadzoru budowlanego w Szwecji, podporządkowany Ministerstwu Polityki Społecznej, do kompetencji którego należą zadania z zakresu planowania, zarządzania gruntami i zasobami wodnymi, rozwoju urbanistycznego, budownictwa i mieszkalnictwa.

Tabela 1

Wybrane wskaźniki charakteryzujące sytuację gospodarczą

Roczna zmiana wyrażona w %				
	2009	2010	2011 (progn.)	2012 (progn.)
PKB w cenach rynkowych	-5,3	5,7	4,4	2,9
Rzeczywisty dochód rozporządzalny gospodarstw domowych	1,6	1,4	2,5	3,7
Zatrudnieni (przyrost)	-2,1	1,1	2,4	1,0
Bezrobocie (16-64 lat)	8,3	8,4	7,5	7,2
Średnioroczne KPI	-0,5	1,2	3,2	2,2
Stopa procentowa na koniec roku	0,25	1,25	2,25	3,0
Oprocentowanie obligacji 10letnich	3,2	3,2	3,5	4,2

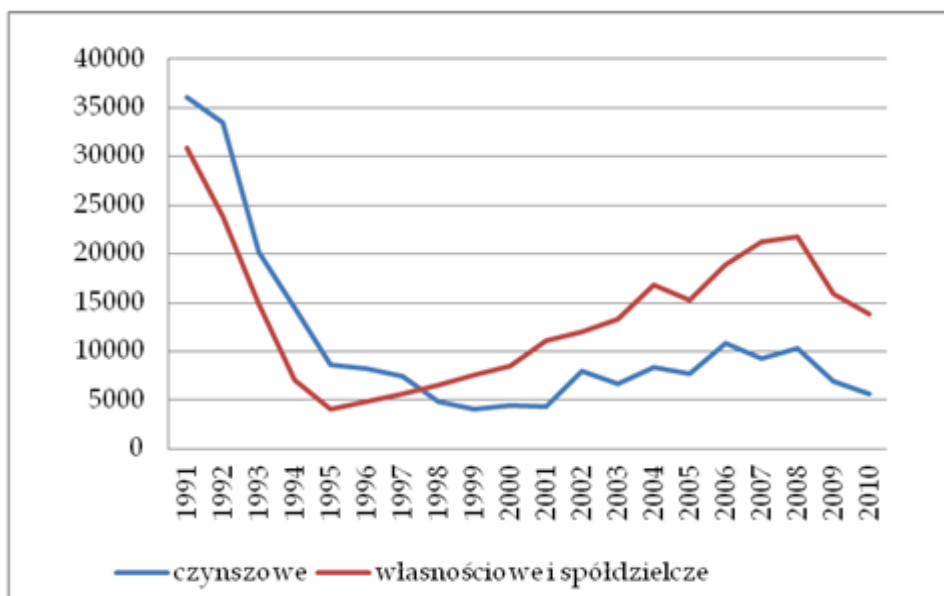
Źródło: Instytut Koniunktury, marzec 2011.



Wykres 1. Zmiany stopy referencyjnej banku narodowego *Riksbank* w latach II. 2007 – II. 2011. Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez Szwedzki Bank Centralny (www.riksbank.se).

3. Budownictwo mieszkaniowe

Liczba ukończonych inwestycji mieszkaniowych wzrastała sukcesywnie przez kilka lat przed światowym kryzysem, jednak w stosunku do liczby ludności, tempo można uznać za powolne. Ponadto, analizując dane z ostatnich dwudziestu lat, można zauważyć, iż budownictwo nigdy nie odzyskało dynamiki sprzed drastycznego spadku, jaki rynek zanotował w 1990 r. (wykres 2).



Wykres 2. Dynamika budownictwa nowego w kontekście kategorii własności.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze Szwedzkiego Urzędu Statystycznego SCB.

Krótkotrwały wzrost liczby rozpoczętych inwestycji mieszkaniowych i składanych wniosków o pozwolenie na budowę zanotowano w IV kwartale 2006 r., na co bezpośrednio wpłynęła decyzja rządu o wycofaniu z końcem roku dopłat budowlanych. Wycofanie subsydiów oraz zbliżający się kryzys gospodarczy odwróciły tę tendencję. Do końca 2008 r. zrealizowano większość wspomnianych inwestycji, po czym liczba oddawanych obiektów systematycznie spadała. W konsekwencji, w 2009 r. liczba oddanych obiektów spadła do poziomu z 2003 r.

Pod koniec 2010 r. i w pierwszej połowie 2011 r. nastąpiło ożywienie, a liczba oddanych mieszkań spółdzielczych oraz czynszowych znacznie wzrosła. Jak szacuje Boverket, wolumen rozpoczętych inwestycji mieszkaniowych wzrósł w 2011 r. o 15% w stosunku do roku poprzedniego. Największą aktywność zanotowały rynki aglomeracji Malmö oraz Sztokholmu.

Co ciekawe, w stolicy we wspomnianym okresie rozpoczęto budowę ponad 6 tys. lokali – taki wynik w ciągu ostatnich 35 lat udało się uzyskać jedynie

w okresie przed ostatecznym wycofaniem rządowych dotacji budowlanych w 2007 r. Największą grupę stanowiły mieszkania spółdzielcze (2 800), następnie czynszowe prywatne (1 400), domy własnościowe (850) oraz społeczne mieszkania czynszowe (700).

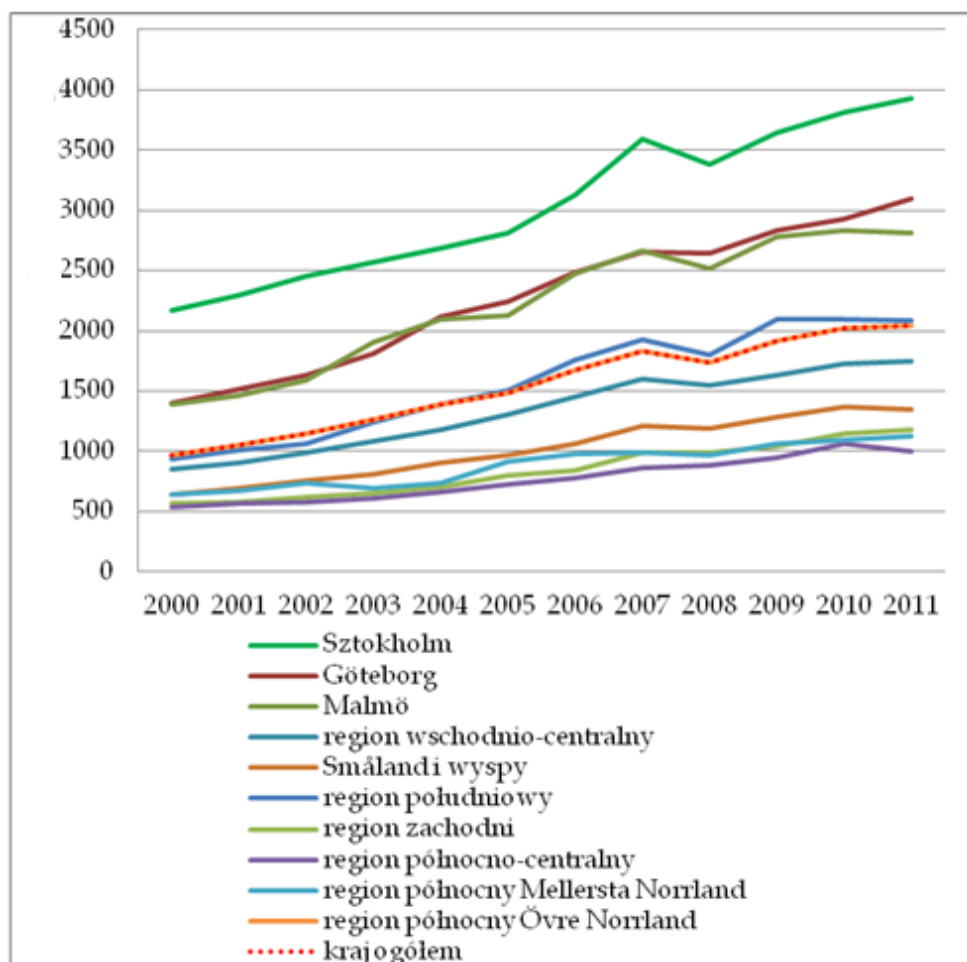
Mimo niskiego przyrostu nowych mieszkań i domów, z danych Szwedzkiego Urzędu Statystycznego (SCB) wynika, iż na koniec 2010 r. cały zasób mieszkaniowy Szwecji kształtował się na poziomie ok 4,5 mln domów i mieszkań, przy liczbie ludności równej 9,4 mln. Poziom nasycenia wyniósł więc 478,8 lokali/1000 osób, co plasuje Szwecję w czołówce państw UE. Niemniej, problem leży gdzie indziej – wyniki corocznej ankiety przeprowadzanej przez *Boverket* wśród gmin pokazują, iż w 2010 r. 43% gmin szwedzkich borykało się z problemem deficytu mieszkaniowego (dla porównania, w 2005 r. było to 38%), pozostałe zadeklarowały równowagę, bądź nadwyżkę (28%). Ze względu na charakterystyczne dla Szwecji nierównomierne rozmieszczenie ludności, ponad 60% obywateli zamieszkuje tereny objęte deficytem mieszkaniowym, podczas gdy 12% mieszka na obszarze, gdzie notuje się nadwyżkę [www.boverket.se/PageFiles/2542/the_regular_national_report_2005.pdf].

4. Ceny domów i mieszkań

Boom na szwedzkim rynku domów w zabudowie wolnostojącej i bliźniaczej trwał ponad dekadę. Od 1996 do 2007 r. indeks cen domów w Sztokholmie wzrósł o 218% (realnie 120%), w aglomeracjach Malmö i Göteborg odpowiednio o 237% (186%) i 202% (156%). Do wzrostu cen przyczynił się niewątpliwie deficyt na rynku nieruchomości mieszkaniowych, niskie stopy procentowe oraz szybki wzrost gospodarczy. Dobra passa skończyła się w 2008 r. wraz z pojawieniem się w kraju pierwszych symptomów światowego kryzysu finansowego, który przyniósł nie tylko spadek cen nieruchomości, liczby zawieranych transakcji, ale również wyhamowanie aktywności deweloperów, zarówno w sektorze państwowym, jak i prywatnym. Realne spadki cen, na tle indeksów większości krajów europejskich we wspomnianym okresie, można określić jako niewielkie. W pierwszym kwartale 2009 r. domy w zabudowie jednorodzinnej i bliźniaczej straciły na wartości ok. 3% (realny spadek o 3,7%) - średnia cena domu wyniosła 1,8 mln. SEK, przy czym największe spadki odnotował rynek stołeczny (7%).

Od połowy 2010 r. ceny domów w zabudowie jednorodzinnej i bliźniaczej ponownie wkroczyły w fazę wzrostu. W trzecim kwartale 2011 r. średnia cena domu dla całego kraju wynosiła 2 047 tys SEK, co oznacza ponad dziesięcioprocentowy wzrost w stosunku do 2009 r. Najwyższe średnie ceny zanotowano w gminie stołecznej (ponad 3,9 mln SEK), następnie w aglomeracji Göteborg (3,1 mln SEK) oraz Malmö (2,8 mln SEK) (rys.1). Rynek mieszkaniowy w Malmö rozwinął się szczególnie dynamicznie po otwarciu w 2000 r. mostu łączącego Szwecję z Danią. Duńczycy masowo (ok. 10 tys. w ciągu pięciu lat od otwarcia mostu) przeprowadzali się do Malmö ze względu na niższe niż w aglomeracji kopenhaskiej ceny nieruchomości (w 2007 r. różnica wynosiła ok.

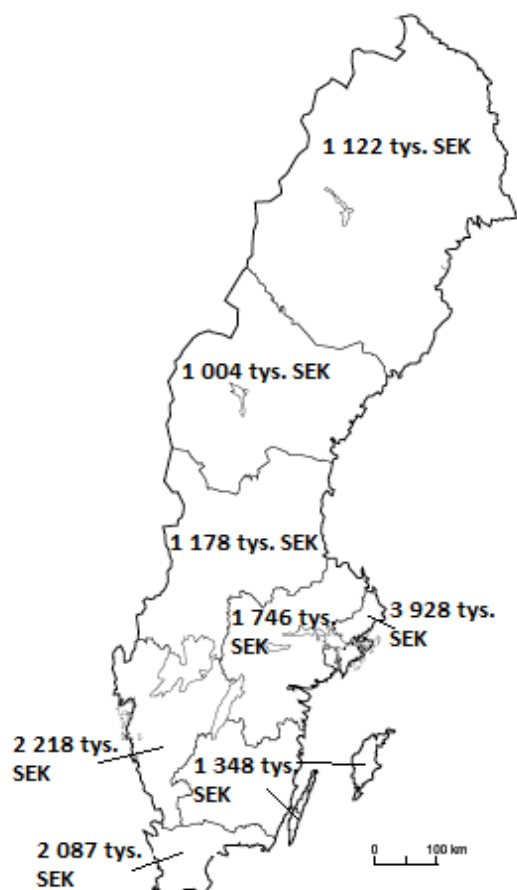
37%). Najmniej kosztowały domy w regionie północno-centralnym *Mellersta Norrland* (1 004 tys. SEK), co związane jest z uwarunkowaniami geograficznymi obszaru (tereny górskie i leśne o słabo rozwiniętej infrastrukturze).



Wykres 3. Tendencja cen domów w poszczególnych regionach Szwecji w latach 2000-2011(III kw.) [tys. SEK]. Źródło: Szwedzki Urząd Statystyczny SCB.

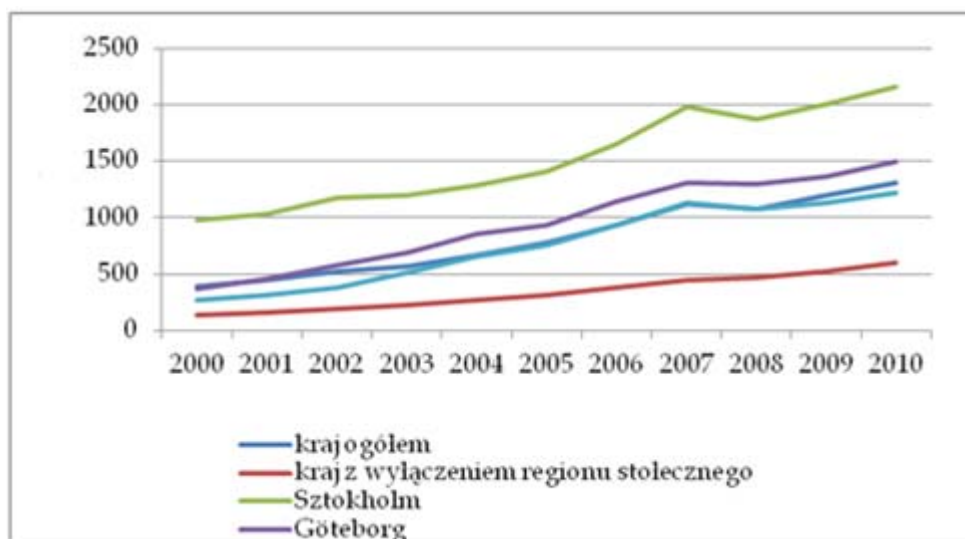
Analogicznie do cen domów kształtowały się ceny mieszkań spółdzielczych w ostatnim dziesięcioleciu. Poniższy wykres (wykres nr 4) pokazuje, iż trendy cen dla obu rynków były bardzo podobne, różny był przede wszystkim rejestr cen - mieszkania spółdzielcze były średnio o ok. 50% tańsze od domów jedno- i dwurodzinnych. Zwraca uwagę fakt, iż ceny mieszkań w Malmö nie odbiegają tak drastycznie od średniego poziomu cen dla całego kraju, jak ma to miejsce w przypadku domów. Uwarunkowane jest to strukturą wiekową i techniczną

budownictwa wielorodzinnego w tym rejonie - znaczną część osiedli wybudowano w technologii wielkopłytywowej, w rezultacie tzw. „programu milionowego” (*miljonprogrammet*) wdrożonego w latach 1965-1975.

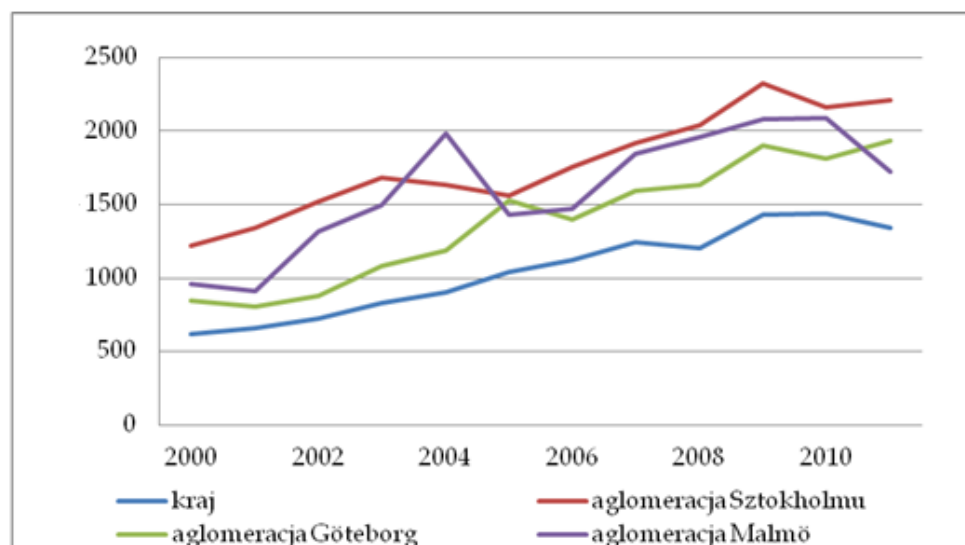


Rys. 1. Średnie ceny domów w poszczególnych regionach Szwecji w III kw. 2011. Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze Szwedzkiego Urzędu Statystycznego SCB

Szwedzki rynek domów letniskowych, podobnie jak tego typu rynki w pozostałych krajach skandynawskich, jest bardzo dobrze rozwinięty. W ostatniej dekadzie można było zaobserwować łagodny i stabilny wzrost cen w skali kraju (wykres nr 5).



Wykres 4. Tendencja cen mieszkań spółdzielczych (*bostadsrätt*) w latach 2000-2010 [tys. SEK]. Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze Szwedzkiego Urzędu Statystycznego SCB.



Wykres 5. Średnie ceny domów letniskowych sprzedanych w latach 2000-2011 (III kw.) [tys. SEK]. Źródło: Szwedzki Urząd Statystyczny SCB.

Niewielkie spadki cen wystąpiły jedynie w okresie bezpośrednio po pojawieniu się na krajowych rynkach symptomów kryzysu gospodarczego w 2008 r. Zwraca uwagę dynamiczny wzrost cen takich nieruchomości w Malmö po 2000 r., co było

podyktowane, podobnie jak w przypadku rynku mieszkań i domów w regionie południowym, gwałtownym napływem Duńczyków.

5. Stawki czynszu

W 2011 r. stawki czynszu najmu mieszkań wzrosły o 2,4% w stosunku do roku poprzedniego. Po raz pierwszy od lat 90. większe podwyżki zanotowano na rynku mieszkań czynszowych społecznych (2,6%), niż należących do właścicieli prywatnych (2,3%). Średnia stawka miesięcznego czynszu najmu trzypokojowego mieszkania z kuchnią wyniosła 5 781 SEK w pierwszym kwartale 2011 r., przy czym w gminach dużych (liczących powyżej 75 000 mieszkańców) stawki były średnio 10% wyższe od wartości notowanych w gminach małych (tabela nr 6). Wykres nr 6 prezentuje ewolucję stawek czynszu podobnych mieszkań na płaszczyźnie ostatnich 29 lat.

Tabela 2

Przeciętna stawka miesięcznego czynszu za mieszkanie trzypokojowe z kuchnią w budownictwie czynszowym w 2011 r.

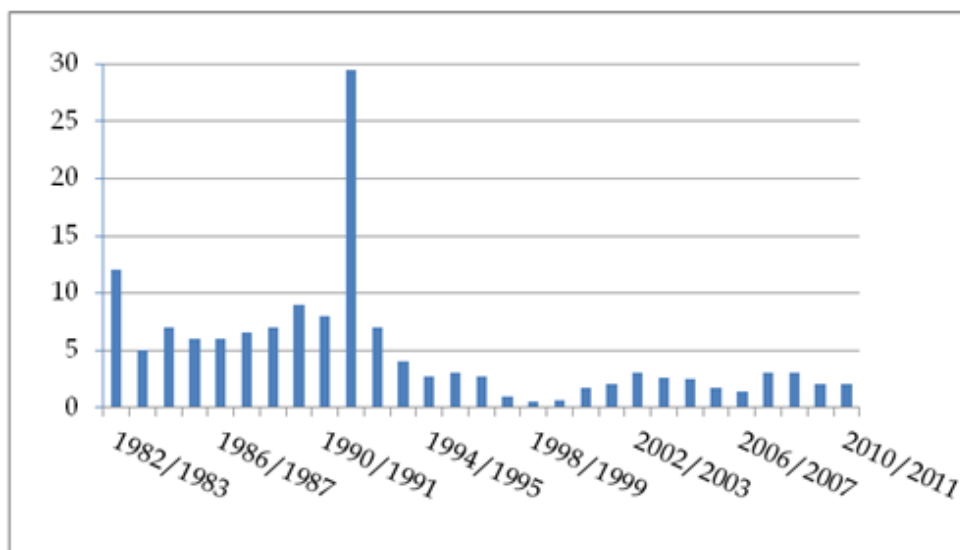
Średnio [SEK]	5 781	±	45
aglomeracja stołeczna	6 356	±	106
aglomeracja Göteborg	5 886	±	95
gminy duże	5 829	±	82
gminy małe	5 349	±	71

Źródło: Szwedzki Urząd Statystyczny.

Jak widać, w porównaniu z procentowymi wahaniami stawek czynszu notowanymi pod koniec lat 80tych i na początku 90tych, zmiany w ostatnich latach były relatywnie małe. Największa podwyżka miała miejsce na przełomie 1990 i 1991 r., a spowodowały ją reformy podatkowe i subwencyjne wprowadzone przez rząd.

6. Zakończenie

Szwedzka gospodarka, mimo swej otwartości i powiązań z rynkiem światowym, okazała się odporna na następstwa ostatniego kryzysu gospodarczego, gwałtowny wzrost cen surowców mineralnych, oraz zmienne nastroje inwestorów. Bessa na rynku światowym nie zakłóciła długofalowo przebiegu procesów makroekonomicznych. Relatywnie małe spadki odnotował też szwedzki rynek nieruchomości, na którym już w rok po kryzysie można było zaobserwować znaczną poprawę – od 2010 r. rosła cena nieruchomości, liczba zawieranych transakcji oraz rozpoczętych budów mieszkań i domów. Boverket prognozuje, iż na koniec 2011 r. łączny przyrost inwestycji mieszkaniowych brutto sięgnie aż 31 000, a w 2012 r. wzrośnie o kolejne 5%.



Wykres 6. Roczne zmiany stawek czynszu za mieszkanie trzypokojowe z kuchnią w budownictwie czynszowym [%]. Źródło: Szwedzki Urząd Statystyczny

Z drugiej zaś strony, statystki Eurostatu dla Szwecji nie legitymizują tak optymistycznych prognoz. Koszt budowy mieszkań w Szwecji jest najwyższy w Europie (55% powyżej średniej obliczonej dla UE). Powodem są przestarzałe struktury rynkowe, które wypracowano w dobie subwencji rządowych, ograniczonej konkurencji i restrykcyjnego prawa budowlanego. Ponadto, istnieją również bariery po stronie podaży – kurczące się zasoby gruntów pod inwestycje mieszkaniowe w dużych miastach, jak i wydłużony proces uchwalania planów zagospodarowania dla gmin. Duży problem stanowi też brak pozytywnych bodźców ze strony rządu dla samorządów lokalnych do wspierania inwestycji budowlanych, jak i niechęć niektórych gmin do zwiększania liczby mieszkańców w obawie przed wzrostem wydatków na usługi komunalne [www.rics.org/site/download_feed.aspx?fileID=8882&fileExtension=PDF].

7. Literatura

- Boverket 2005. The Regular National Report on Housing Development in Sweden. Internet: http://www.boverket.se/PageFiles/2542/the_regular_national_report_2005.pdf
- Colliers International 2008. Baltic Investment Market Overview. Internet: http://mdamoto.altervista.org/File/Colliers_Investment_Market_Overview_Baltic_States_2012-08.pdf.
- Engelgardt-Tijuse E. 2011, Financial Crisis and National Property Markets. Identifying How Property Markets' Characteristics Translate into Different Reactions to 2007-2009 Financial Crisis: Case Study of Scotland and Lithuania.

- Internet: Global Legal Group 2011. *The International Comparative Legal Guide to: Real Estate 2011. A Practical Cross-border Insight into Real Estate Law* ". Internet: http://dk.logos.is/media/PDF/Real_Estate_2011_EG.pdf.
- Gawron H. 2011. Tendencies and forecast of the Polish property market development - research possibilities and directions, w: Gawron H (red.), Tendencies and forecast of the Polish property market development, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań
- Keogh, G., E. Darcy 1994. Market Maturity and Property Market Behavior: a European Comparison of Mature and Emergent Markets, *Journal of Property Research*, vol. 11. 217-219, 232.
- Konjunkturinstitutet 2011. Konjunkturbarometern. Internet: <http://www.konj.se/569.html>
- Newsec 2011. Do You Believe in Baltic Recovery? Baltic Property Market Report. Summer - Autumn 2011. Internet: http://www.lawin.com/files/baltic_market_property_report_2011.pdf.
- Newsec (2011), property Market Update - Autumn 2011. Internet: <http://www.newsecbaltics.com/2011/09/newsec-property-outlook-autumn-2011/>
- RICS 2011. Starting points - Rent reviews. Internet: http://www.rics.org/site/scripts/documents_info.aspx?documentID=1310.
- RICS 2011. European Housing Review. Internet: http://www.rics.org/site/download_feed.aspx?fileID=8882&fileExtension=PDF

SWEDISH HOUSING MARKET IN LIGHT OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

Katarzyna Suszyńska

Department of Real Estate and Investment

Poznan University of Economics

e-mail: katarzyna.suszyńska@ue.poznan.pl

Key words: *Sweden, housing market*

Abstract

The aim of the article is to present the situation on the Swedish housing market in the last decade and to depict the fluctuations it underwent as a result of the *subprime* crisis. In Sweden, the first symptoms of the slump could be observed in 2008. Property prices, along with the number of transactions entered in the public and private sector decreased. Although these falls were minor and the market levelled off quickly, more substantial changes occurred within monetary policy and property developers' activity. Moreover, price polarisation on the local markets was reinforced.

FUNDUSZE INWESTYCYJNE RYNKU NIERUCHOMOŚCI W POLSCE

Krzysztof Kowalke

Katedra Inwestycji i Nieruchomości

Uniwersytet Gdański

e-mail: kkowalke@wzr.ug.edu.pl

Słowa kluczowe: *fundusze inwestycyjne, polski rynek nieruchomości, REIT*

Streszczenie

Inwestowanie na rynku nieruchomości za pośrednictwem funduszy inwestycyjnych w wielu krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo jest niezwykle opłacalne i staje się realną alternatywą dla inwestycji w akcje. Również w Polsce funkcjonuje kilka funduszy inwestycyjnych alokujących kapitał na rynku nieruchomości. Rynek ten jest jednak stosunkowo młody, gdyż pierwsze fundusze tego typu pojawiły się w Polsce zaledwie osiem lat temu. W artykule tym, przyjrzymy się efektywności tej formy alokacji kapitału. Porównamy uzyskiwane stopy zwrotu w inwestycji w certyfikaty inwestycyjne ze stopami zwrotu jakie można by uzyskać inwestując na rynku akcji czy obligacji. W ostatniej części publikacji zastanowimy się, co należałoby uczynić by zwiększyć zainteresowanie inwestorów tym rynkiem i spowodować by był on bardziej konkurencyjne w stosunku do innych form alokacji kapitału.

1. Wprowadzenie

Na polskim rynku finansowym coraz większą popularnością cieszą się fundusze inwestycyjne. Dzięki nim inwestorzy, niekoniecznie ściśle powiązani z rynkami finansowymi, mogą inwestować swoje środki w instrumenty finansowe tak jak profesjonalni inwestorzy.

Również na rynku nieruchomości funkcjonują fundusze inwestycyjne. Ich popularność w Stanach Zjednoczonych, czy krajach europy zachodniej jest duża. W Polsce rynek funduszy inwestycyjnych rynku nieruchomości jest stosunkowo mały. Funduszy tego typu dostępnych jest zaledwie kilka, a ich kapitalizacja nie przekracza kilkuset milionów złotych. Na naszym rynku nieobecne są najpopularniejsze fundusze inwestycyjne tego typu działające na świecie, nazywane powszechnie REIT.

W niniejszej publikacji zostanie przedstawiony polski rynek funduszy inwestycyjnych rynku nieruchomości. Ukazane zostaną, między innymi, stopy zwrotu jakie one przynosiły inwestorom, na tle inwestycji w inne instrumenty rynku finansowego. Zakres czasowy badania obejmował będzie lata 2004-2011. Celem artykułu będzie również, zastanowienie się nad tym, dlaczego w Polsce rynek funduszy inwestycyjnych rynku nieruchomości jest tak słabo rozwinięty.

Zastanowimy się również nad tym co należałoby uczynić by zwiększyć zainteresowanie inwestorów tego typu formą inwestycji.

2. Fundusze rynku nieruchomości na świecie

Fundusze inwestycyjne są instytucjami zbiorowego inwestowania, które umożliwiają podmiotom, niekoniecznie bardzo dobrze znającym się na inwestowaniu na rynkach finansowych, alokować kapitał tak jak profesjonalni inwestorzy. Koncepcja działania ich polega na gromadzeniu środków od inwestorów, a następnie inwestowaniu ich zgodnie ze strategią działania funduszu. Całkowite ryzyko związane z inwestycjami ponoszą uczestnicy funduszu, proporcjonalnie do alokowanych środków (PEREZ, 2006). Wachlarz możliwości inwestycyjnych funduszy jest bardzo szeroki. Instytucje te mogą inwestować między innymi w akcje, obligacje, instrumenty pochodne, waluty, towary. Dzięki tak szerokim możliwościom inwestycyjnym fundusze inwestycyjne mogą w znaczny sposób ograniczać ryzyko (DĘBSKI, 2010).

Także na rynku nieruchomości funkcjonują tego typu instytucje finansowe. Najczęściej działają one jako fundusze inwestycyjne typu REIT, które są rodzajem zamkniętego funduszu inwestycyjnego. Pierwsze fundusze tego rodzaju powstały w USA w latach 60 XX wieku. Popularność ich na świecie jest bardzo duża, na co w głównej mierze wpływa ich uprzywilejowanie podatkowe. Fundusze REIT są bowiem zwolnione z części podatków. Dzieje się tak jednak tylko w przypadku gdy spełni on szereg warunków. W USA ma to miejsce gdy fundusz [MAZURCZAK, 2011]: inwestuje minimum 75% w nieruchomości lub wierzytelności hipoteczne; czerpie minimum 75% dochodów z czynszów, dzierżaw lub z odsetek od kredytów hipotecznych; przynajmniej 90% generowanych zysków wypłaca w postaci dywidendy; maksymalnie 50% udziałów w funduszu należy do 5 lub mniejszej liczby akcjonariuszy.

Fundusze inwestycyjne typu REIT ze względu na aktywa jakie nabywają można podzielić na trzy grupy [PAPIEŻ, 2011]: fundusze majątkowe, fundusze hipoteczne oraz fundusze hybrydowe. Pierwsze z nich inwestują na rynku nieruchomości bezpośrednio i jest ich zdecydowanie najwięcej. Alokują one swój kapitał w nieruchomości, które przynoszą periodyczne dochody w postaci czynszów. Ponieważ fundusze majątkowe są właścicielami nieruchomości to czerpią również korzyści ze wzrostu cen nieruchomości na rynku. Z kolei fundusze hipoteczne inwestują w nieruchomości pośrednio, poprzez udzielanie kredytów i pożyczek, które są zabezpieczone nieruchomościami lub też nabywając instrumenty finansowe zabezpieczone nieruchomościami. Fundusze inwestycyjne tego rodzaju, nie czerpią żadnych korzyści z tytułu wzrostu cen rynkowych nieruchomości, gdyż są one właścicielami jedynie zobowiązań o ustalonej z góry kwocie, a nie właścicielami nieruchomości [MAYO, 1997]. Ostatnią grupę stanowią fundusze hybrydowe, które łączą w sobie cechy funduszy majątkowych oraz hipotecznych. Inwestują one zarówno bezpośrednio w nieruchomości które

wynajmują, jak również pośrednio nabywając instrumenty finansowe zabezpieczone nieruchomościami.

Największym rynkiem funduszy inwestycyjnych rynku nieruchomości, pod względem kapitalizacji, jest rynek Stanów Zjednoczonych. Jego udział w światowym rynku funduszy nieruchomości wynosi ponad 50%. Na drugim miejscu plasuje się rynek australijski - 14%, a na trzecim brytyjski - 8,5% [SZELAĞOWSKA, 2008]. Według stanu na koniec 2010 roku, największym funduszem inwestycyjnym działającym na rynku nieruchomości był pochodzący z USA Simon Property Group. Jego kapitalizacja wynosiła prawie 28,4 mld USD. W czołówce największych funduszy znajdował się także australijski Westfield Group (22,4 mld AUD), a także kolejny amerykański Public Storage (18,2 mld USD). Na czwartym miejscu w tym zestawieniu znalazł się fundusz europejski, Unibail Rodamco o kapitalizacji na poziomie 12,8 mld EUR [GOŁYŚ, 2011].

Fundusze inwestycyjne REIT przynoszą atrakcyjne stopy zwrotu. W 2010 roku 10 największych funduszy inwestycyjnych tego typu pozwoliła zarobić swoim akcjonariuszom średnio 24,9%. Niewątpliwie dużą zaletą REIT jest regularne wypłacanie przez nie wysokich dywidend. Fundusze te muszą bowiem wypłacać około 75-90% swoich zysków w postaci dywidend, gdyż jeżeli tego nie uczynią stracą swoje uprzywilejowania podatkowe. Zaletą funduszy REIT jest również stosunkowo niska ich korelacja z rynkiem akcji. W latach 1977-2007 korelacja pomiędzy indeksem FTSE NAREIT, a najważniejszymi indeksami giełd amerykańskich wynosiła średnio 0,50. Jeszcze mniejsza korelacja wystąpiła pomiędzy indeksem REIT, a indeksami akcyjnymi w latach 1997-2007. Wynosiła ona średnio zaledwie 0,33 [WIŚNIEWSKA, 2008]. Mała korelacja pomiędzy rynkiem akcji, a funduszami rynku nieruchomości oznacza, iż alokacja kapitału w fundusze inwestycyjne może być dobrą formą dywersyfikacji portfela inwestycyjnego, która poprawi jego efektywność.

3. Polski rynek funduszy inwestycyjnych rynku nieruchomości

Pierwsze próby stworzenia funduszy nieruchomości w Polsce miały miejsce na początku 2002 roku, jednak zakończyły się niepowodzeniem na skutek nikłego zainteresowania ze strony inwestorów. Pierwsza udana próba utworzenia funduszu nieruchomości miała miejsce dopiero w połowie 2004 roku, co udało się BZ WBK AIB TFI. W Polsce najczęściej fundusze nieruchomości funkcjonują jako otwarte fundusze lub jako fundusze zamknięte. Pierwsze z nich działają na tych samych zasadach co inne fundusze inwestycyjne otwarte. Różnica pomiędzy zwykłymi funduszami otwartymi, a funduszami rynku nieruchomości polega na tym, iż te drugie inwestują w instrumenty finansowe związane z rynkiem nieruchomości do których zaliczamy między innymi akcje spółek deweloperskich, budowlanych oraz producentów materiałów budowlanych [SZELAĞOWSKA, 2008]. Drugą grupę stanowią fundusze inwestycyjne zamknięte, które inwestują w sposób bezpośredni na rynku nieruchomości. Podzielić je można na dwie grupy. Te które mają charakter publiczny i których certyfikaty są przedmiotem obrotu

giełdowego oraz te mające charakter niepubliczny, których instrumenty finansowe nie są notowane na giełdzie. Drugie z nich są najczęściej kierowane do wąskich grup inwestorów prywatnych lub instytucjonalnych. Z tego powodu informacji o nich jest bardzo mało [ANALIZY ONLINE, 2010]. Na polskim rynku nie istnieją typowe fundusze inwestycyjne REIT, które czerpią korzyści z inwestycji na rynku nieruchomości i wypłacają wysokie dywidendy. Fundusze inwestycyjne zamknięte rynku nieruchomości w wielu kwestiach są bardzo podobne do REIT, jednak nie posiadają kilku znaczących cech REIT. Z tego powodu zaliczane są do grupy tak zwanej REIT-like [PAPIEŻ, 2011].

W dalszych analizach skupimy się na zamkniętych funduszach inwestycyjnych rynku nieruchomości, które mają charakter publiczny. Na koniec 2011 roku działało ich w Polsce osiem. Pokróćce zostaną scharakteryzowane największe z nich.

3.1. Arka Fundusz Rynku Nieruchomości FIZ

Pierwszy polski fundusz inwestycyjny działający na rynku nieruchomości. Rozpoczął funkcjonowanie na przełomie maja i czerwca 2004 roku. W tym czasie uplasował na rynku całą dostępną pulę certyfikatów inwestycyjnych o wartości 339,5 mln zł. Ma zakończyć swoją działalność 28.12.2012 roku. Okres ten może zostać skrócony bądź wydłużony o 2 lata. Fundusz ponad 90% aktywów inwestuje na rynku nieruchomości. Zgodnie ze strategią co najmniej 50% środków alokuje w nieruchomości biurowe. Nieruchomości mieszkaniowe stanowić mogą w portfelu inwestycyjnym funduszu maksymalnie 25% aktywów. Jeżeli chodzi o rejony w których inwestuje, to zgodnie ze statutem minimum 25% aktywów funduszu musi być zlokalizowanych w Warszawie i okolicach, a kolejne 25% w pozostałych 7 największych polskich aglomeracjach. Fundusz może inwestować do 20% środków na rynku Czeskim i Węgierskim (nieruchomosci.arka.pl, 31.12.2011).

3.2. Arka Fundusz Rynku Nieruchomości 2 FIZ

Drugi z funduszy działających na rynku nieruchomości zarządzany przez BZ WBK TFI. Fundusz zarejestrowano w lipcu 2008 roku. Subskrypcja certyfikatów nie cieszyła się dużym zainteresowaniem, co spowodowało, iż udało się pozyskać z emisji jedynie 209,8 mln zł, spośród planowanych 400 mln. Fundusz powinien zakończyć swoją działalność w grudniu 2015. Czas jego funkcjonowania może być jednak skrócony o 2 lata lub wydłużony o 3,5 roku. Zgodnie z polityką inwestycyjną fundusz musi inwestować w nieruchomości biurowe oraz handlowe od 20% do 90% swoich aktywów. Strategia zakłada również, że przynajmniej 50% nieruchomości funduszu będzie zlokalizowanych na terenie Polski (nieruchomosci.arka.pl, 31.12.2011).

3.3. Skarbiec Rynku Nieruchomości Fundusz Inwestycyjny Zamknięty

Po Arce drugi fundusz inwestycyjny rynku nieruchomości w Polsce uruchomił Skarbiec TFI. Stało się to pod koniec 2004 roku. Podczas subskrypcji fundusz

pozyskał 89 mln zł. Skarbiec Rynku Nieruchomości powstał na 10 lat i zgodnie ze strategią inwestuje za pośrednictwem spółek celowych głównie na rynku budownictwa mieszkaniowego w Polsce. Oprócz samych mieszkań fundusz buduje także infrastrukturę towarzyszącą projektom mieszkaniowym. Na koniec 2011 roku portfel inwestycyjny funduszu stanowiło 7 projektów zlokalizowanych głównie w największych polskich miastach: Warszawa, Kraków, Gdańsk, Szczecin (www.bankier.pl, 31.12.2011).

3.4. BPH Sektora Nieruchomości Fundusz Inwestycyjny Zamknięty

Na początku sierpnia 2005 roku powstał fundusz stworzony przez BPH. Zgromadził on środki od inwestorów na kwotę 330,6 mln zł. Zgodnie z planami fundusz ma zakończyć swoją działalność w grudniu 2013 roku. Termin ten może zostać jednak skrócony, bądź wydłużony o 2 lata. Zgodnie z prospektem fundusz pozyskane środki inwestuje w większości w nieruchomości biurowe, usługowe i magazynowe. Pozostałe nieruchomości, głównie mieszkaniowe, mogą stanowić do 30% aktywów funduszu. Statut FIZ zakazuje inwestować mu w projekty hotelowe. Fundusz większość kapitału inwestuje w nieruchomości zlokalizowane w Polsce, jednak zgodnie z prospektem, do 30% nieruchomości funduszu może być zlokalizowana poza granicami Polski, w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, głównie w Czechach (www.bphtfi.pl, 31.12.2011).

3.5. BPH Sektora Nieruchomości Fundusz Inwestycyjny Zamknięty 2

W lipcu 2008 roku rozpoczął swoją działalność drugi fundusz nieruchomości zarządzany przez BPH TFI. Wyemitował on certyfikaty za kwotę 74 mln zł. W odróżnieniu do pozostałych funduszy nieruchomości, BPH Sektora Nieruchomości 2 został utworzony na czas nieokreślony. W celu ułatwienia inwestorom wyjścia z inwestycji statut funduszu przewiduje roczny wykup certyfikatów. Pierwszy ma mieć miejsce po zatwierdzeniu sprawozdania finansowego za 6 rok obrotowy. Wykup ma następować po aktualnej wartości aktywów netto przypadających na certyfikat. W jednym roku liczba certyfikatów podlegających wykupowi może być ograniczona do 20%. Zgodnie ze strategią działalność funduszu opiera się na inwestowaniu środków w obiekty biurowe, magazynowe oraz handlowe. Fundusz może również inwestować do 30% swoich aktywów w obiekty mieszkaniowe, a także do 30% w obiekty komercyjne z funkcją hotelową. Jeżeli chodzi o lokalizację, to minimum 70% aktywów funduszu musi być zlokalizowana na terytorium Polski. Pozostałą część mogą tworzyć aktywa w krajach należących do Unii Europejskiej, a w szczególności krajach Europy Środkowej i Wschodniej (www.bphtfi.pl, 31.12.2011).

4. Stopy zwrotu uzyskiwane przez fundusze inwestycyjne rynku nieruchomości w Polsce

Rynek funduszy inwestycyjnych rynku nieruchomości w Polsce jest stosunkowo młody. Z tego powodu ciężko jest jednoznacznie oceniać efektywność

inwestycji w certyfikaty inwestycyjne. W tej części opracowania podjęta została jednak próba oceny efektywności alokacji kapitału w tego typu instrumenty, na tle innych możliwości inwestycyjnych.

Stopy zwrotu z inwestycji w certyfikaty inwestycyjne funduszy działających na rynku nieruchomości zostały przedstawione w tabeli 1. Zamieszczone wartości oszacowano na podstawie wycen certyfikatów publikowanych przez Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych. W tabeli przedstawiono również stopy zwrotu indeksu WIG 20 oraz indeksu TBSP. W skład pierwszego z nich wchodzi 20 największych i najbardziej płynnych akcji spółek notowanych na giełdzie w Warszawie, a w skład drugiego obligacje skarbowe notowane na rynku Treasury BondSpot Poland. Na podstawie danych z tabeli widać, iż inwestycje w certyfikaty inwestycyjne funduszy rynku nieruchomości w analizowanym okresie nie przynosiły zbyt wysokich stóp zwrotu w porównaniu do inwestycji w akcje, czy nawet obligacje. W latach 2004-2011 alokując kapitał w certyfikaty inwestycyjne można było osiągnąć średnią roczną stopę zwrotu na poziomie 4,7%. W tym samym okresie inwestycja w akcje przyniosła w skali roku 6,4%, a inwestycja w obligacje skarbowe 5,4%. Wstępowały jednak okresy w których stopy zwrotu generowane przez certyfikaty były na poziomie atrakcyjnym. Było tak chociażby w roku 2007, gdy certyfikaty zyskały na wartości średnio 25,3%. Dla porównania, w roku tym indeks WIG20 zyskał 5,2%, a indeks TBSP 1,7%. Atrakcyjną stopę zwrotu, certyfikaty inwestycyjne przyniosły również w roku 2006. Inwestując w nie można było zarobić średnio 13,1%. Jeżeli spojrzymy na poszczególne fundusze oraz na stopy zwrotu jakie generowały, to zauważymy, iż spośród nich jest kilka, które wypracowywały stopy zwrotu na umiarkowanie atrakcyjnym poziomie. Sytuacja taka miała miejsce w przypadku najstarszego funduszu nieruchomości w Polsce, a mianowicie funduszu Arka. W analizowanym okresie uzyskał on średnią stopę zwrotu na poziomie 6,4%. Oznacza to, iż inwestycja w jego certyfikaty pozwoliła wypracować stopę zwrotu wyższą od tej jaką można było osiągnąć inwestując w obligacje skarbowe oraz identyczną jak ta jaką uzyskał WIG20. Na uwagę zasługuje również fakt, iż jego certyfikaty generowały ponad dziesięcioprocentową stopę zwrotu w czterech z ośmiu analizowanych lat. Biorąc pod uwagę to, iż pierwsze trzy lata przeznaczone były na budowanie portfela nieruchomości, wynik taki wydaje się być bardzo dobry. Z funduszy krócej działających na naszym rynku na uwagę zasługuje BPH Sektora Nieruchomości 2. Inwestycja środków w jego certyfikaty przynosiła średnio 9,1% rocznie. Jest to średnia stopa zwrotu lepsza od tej jaką w analogicznym okresie uzyskałoby się inwestycją w indeks WIG20 czy też w portfel obligacji skarbowych.

Przedstawiona analiza ukazuje, iż w badanym okresie inwestycje w certyfikaty funduszy działających na rynku nieruchomości, nie były zbyt opłacalne. W szczególności jeżeli porównamy stopy zwrotu z inwestycji w nie z tymi jakie przynosiły inwestycje w obligacje skarbowe. Należy jednak podkreślić, iż niektóre z analizowanych funduszy pozwalały osiągać na tyle wysokie stopy zwrotu, by

można było rozważać inwestycje w nie jako alternatywę dla inwestowania w akcje lub przynajmniej jako dywersyfikację portfela inwestycyjnego.

Tabela 1

Kształtowanie się stóp zwrotu z inwestycji w fundusze inwestycyjne rynku nieruchomości na tle stóp zwrotu indeksu akcji WIG20 oraz indeksu obligacji TBSP (w %)

Nazwa	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Średnia*
Skarbiec RN	3,5	1,2	19,0	20,2	8,6	-6,7	-6,2	-12,8	3,5
Arka FN	4,8	2,6	18,5	34,7	10,6	-13,3	-7,7	10,5	6,4
Arka FN 2	-	-	-	-	4,2	7,4	5,6	6,8	6,2
BPH SN	-	3,6	1,8	21,1	7,3	-8,6	-4,5	0,8	2,6
BPH SN 2	-	-	-	-	4,8	3,1	10,0	16,5	9,1
Opera Terra	-	-	-	-	-3,2	32,8	6,6	-21,2	3,0
Investor Property	-	-	-	-	-	-	2,5	1,4	1,8
IPOPEMA RM	-	-	-	-	-	-	-	5,0	5,0
Średnia	4,1	2,5	13,1	25,3	5,4	2,5	0,9	0,9	4,7
WIG20	24,6	35,4	23,7	5,2	-48,2	33,5	14,9	-21,9	6,4
TBSP	-	-	-	1,7	9,0	4,1	6,5	5,8	5,4

* średnia geometryczna

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z portali ekonomicznych.

5. Kształtowanie się ceny rynkowej certyfikatów inwestycyjnych na tle wycen certyfikatów inwestycyjnych publikowanych przez TFI

Certyfikaty inwestycyjne emitowane przez fundusze inwestycyjne typu zamkniętego mogą być przedmiotem obrotu giełdowego. Dzięki temu inwestorzy mogą nabywać i zbywać je w dowolnym momencie. W tabeli 2 przedstawiono, wyrażoną w procentach, różnicę pomiędzy ceną rynkową certyfikatów, a wartością aktywów funduszy przypadającą na jeden certyfikat. Różnica ta została oszacowana na dzień ostatniej opublikowanej wyceny aktywów funduszy w roku 2011. Ponadto obliczona została średnia wartość odchylenia cen rynkowych w stosunku do wartości aktywów, którą oszacowano na podstawie wartości odchylenia we wszystkich dniach w których fundusze publikowały wyceny certyfikatów. Na podstawie tych danych widać wyraźnie, iż certyfikaty inwestycyjne na giełdzie najczęściej notowane są z wysokim dyskontem w stosunku do wartości aktywów funduszu przypadającego na certyfikat. Na koniec roku 2011, jedynie certyfikaty Funduszu Investor Property, notowane były na rynku powyżej wartości aktywów. Jest to sytuacja bardzo niekorzystna dla inwestujących w certyfikaty, gdyż oznacza, że jeżeliby chcieli je sprzedać i zakończyć inwestycje, to musieliby zaakceptować cenę o wiele niższą od wartości

aktywów przypadających na certyfikat. W większości przypadków oznaczałoby to, iż całość zysków jakie osiągnęli z inwestycji w certyfikatów straciliby w skutek sprzedaży certyfikatów z dyskontem w stosunku do wartości aktywów.

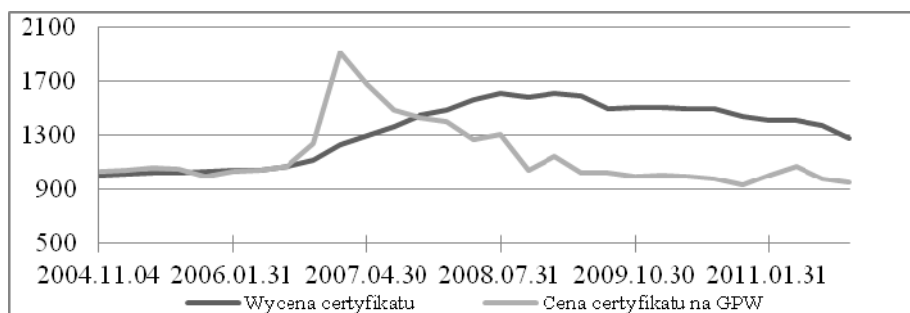
Tabela 2

Procentowa różnica pomiędzy ceną rynkową certyfikatów inwestycyjnych, a wyceną certyfikatów inwestycyjnych funduszy inwestycyjnych rynku nieruchomości

Nazwa	Wartość odchylenia	Średnie odchylenie	Nazwa	Wartość odchyleni	Średnie odchylenie
Skarbiec RN	2011.10.31	-13,65%	BPH SN 2	2011.12.31	-39,76%
	-25,65%			-48,75%	
Arka FN	2011.10.31	-15,21%	Opera Terra	2011.12.31	-6,28%
	-25,79%			-0,75%	
Arka FN 2	2011.10.31	-25,65%	Investor Property	2011-12-31	2,93%
	-36,61%			0,33%	
BPH SN	2011.12.31	-23,22%	IPOPEMA RM	2011.12.24	-24,86%
	-35,58%			-38,08%	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z portali ekonomicznych.

Uzupełnieniem tabeli 2 jest wykres 1, na którym zaznaczono kształtowanie się cen certyfikatów na giełdzie na tle wartości aktywów przypadających na jeden certyfikat funduszu Skarbiec Rynku Nieruchomości. Na wykresie widać wyraźnie, iż ceny na giełdzie nie zawsze były notowane z dyskontem w stosunku do wycen certyfikatów przez TFI. Do połowy roku 2006 ceny certyfikatów w obrocie publicznym zmieniały się mniej więcej zgodnie z wycenami publikowanymi przez fundusze. W tym czasie odchylenia pomiędzy obydwoma wartościami były niskie i wynosiły maksymalnie 3,6%. Następnie, na fali boomu na rynku nieruchomości, certyfikaty na rynku zaczęły być notowane z wysoką premią, sięgającą nawet 55% w styczniu 2007 roku. Było tak, aż do października 2007 roku. Po tym okresie, aż do dnia dzisiejszego, ceny na giełdzie są notowane poniżej wartości aktywów przypadających na jeden certyfikat. W analizowanym okresie, podobnie jak certyfikaty Skarbca, kształtowały się, w odniesieniu do swoich wycen, certyfikaty pozostałych funduszy rynku nieruchomości najdłużej działających w Polsce, a mianowicie BPH Sektora Nieruchomości oraz Arka Fundusz Nieruchomości.



Wykres 1. Kształtowanie się ceny certyfikatu inwestycyjnego Funduszu Inwestycyjnego Skarbiec Rynku Nieruchomości na tle wyceny certyfikatu w okresie od listopada 2004 do października 2011. Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z portali ekonomicznych.

6. Przyczyny słabego rozwoju rynku funduszy inwestycyjnych rynku nieruchomości w Polsce - podsumowanie

Rynek funduszy inwestycyjnych alokujących kapitał na rynku nieruchomości jest w Polsce mały i słabo rozwinięty. W naszym kraju nie prowadzą działalności fundusze inwestycyjne typu REIT w czystej postaci, które regularnie wypłacają dywidendy. Główną przyczyną tego jest brak odpowiednich regulacji prawnych formalizujących funkcjonowanie tego rodzaju instytucji. Działające w Polsce zamknięte fundusze inwestycyjne nieruchomości nie cieszą się zbyt dużym zainteresowaniem ze strony inwestorów. Główną przyczyną tego stanu rzeczy należy upatrywać w generowaniu przez nie niezbyt atrakcyjnych, w porównaniu chociażby z zagranicznymi funduszami REIT, stóp zwrotu, a także wysokich barier wyjścia z inwestycji w nie. Certyfikaty funduszy są wprawdzie przedmiotem obrotu na giełdzie, jednak ich płynność jest bardzo niska. W 2011 roku, średni dzienny obrót najstarszego funduszu nieruchomości ARKA FN FIZ wyniósł zaledwie 37,4 tys. zł [www.stooq.pl, 31.12.2011]. Warto zaznaczyć, iż średnie obroty w przypadku instrumentów pozostałych funduszy nieruchomości były najczęściej jeszcze mniejsze. Ponadto certyfikaty inwestycyjne na rynku kapitałowym notowane są w większości z wysokim dyskontem w stosunku do wartości aktywów przypadających na jeden certyfikat. Przyczynia się to do tego, iż pragnąc wyjść z inwestycji musimy zbyć je znacznie poniżej ich faktycznej wartości.

W celu podniesienia zainteresowania inwestorów funduszami inwestycyjnymi rynku nieruchomości należałoby przeprowadzić szereg działań. Trzeba by zapewne stworzyć uwarunkowania prawne, które zachęciłyby do tworzenia tego typu instytucji, a także takich które zwiększyłyby efektywność inwestycji. Jedną z propozycji, która mogłaby pomóc w rozwoju tego rynku, byłoby wprowadzenie zwolnienia z płacenia podatku od zysków kapitałowych inwestorów alokujących kapitał w fundusze nieruchomości. Podniosłoby to generowane przez inwestorów

stopy zwrotu oraz zwiększałyby zainteresowanie rynkiem. Dla państwa byłoby to również bardzo korzystne. Potrzeby kapitałowe polskiego rynku nieruchomości są bardzo duże, a zwiększenie liczby funduszy inwestycyjnych rynku nieruchomości, pomogłoby w dużym stopniu je zaspokoić. W celu zagwarantowania, iż kapitał lokowany w funduszach zostanie w Polsce, można by wprowadzić obostrzenie ustawowe, iż zwolnieniu z podatku podlegają udziałowcy jedynie funduszy posiadających np. 90-95% aktywów na terytorium Polski. Na wzrost atrakcyjności funduszy nieruchomości wpłynęłoby zapewne wypłacanie przez nie większości generowanych zysków w postaci dywidendy. Taki pewny, rokroczny przepływ pieniężnych mógłby stać się doskonałą alternatywą, chociażby dla niskooprocentowanych lokat bankowych. Trudnością dla inwestorów inwestujących w certyfikaty funduszy nieruchomości jest mała ich płynność na rynku i problemy z wyjściem z inwestycji. Rozwiązaniem, które mogłoby ten problem rozwiązać byłoby wprowadzanie okresowych wykupów certyfikatów po wartości aktywów netto przypadających na certyfikat. Część z funduszy nieruchomości, które powstały w ostatnich latach taki wykup stosuje lub zamierza stosować. Te wszystkie przedstawione propozycje zmian na rynku, mogłyby przyczynić się do znacznego rozwoju funduszy inwestycyjnych nieruchomości, na czym skorzystałoby nie tylko inwestorzy, ale również polska gospodarka.

7. Literatura

- ANALIZY ONLINE SP. Z O.O. 2010. *Rynek funduszy inwestycyjnych zamkniętych w Polsce*. Warszawa.
- DĘBSKI W. 2010. *Rynek finansowy i jego mechanizmy*. PWN, Warszawa.
- GOŁYŚ T. 2011. *REITy, czyli czego nie ma na polskim rynku*. www.forbes.pl.
- MAYO H.B. 1997. *Wstęp do inwestowania*. K.E.Liber, Warszawa.
- MAZURCZAK A. 2011. *Real Estate Investment Trust jako nowy instrument finansowania polskiego rynku nieruchomości*. W: *Inwestycje i nieruchomości wyzwania XXI wieku*. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków s. 81-88.
- PAPIEŹ R. 2011. *Strategia globalizacji jako przesłanki ekspansji funduszy inwestycyjnych na rynkach nieruchomości*. W: *Inwestycje i nieruchomości wyzwania XXI wieku*. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków s. 55-68.
- PEREZ K. 2006. *Fundusze inwestycyjne: rodzaje, zasady funkcjonowania, efektywność*. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- SZELAĞOWSKA A. 2008. *Rozwój funduszy rynku nieruchomości na polskim rynku finansowym a tendencje światowe*. W: *Innowacje finansowe*. CeDeWu, Warszawa, s. 45-63.
- WIŚNIEWSKA M. 2008. *REIT jako forma inwestycji*. W: *Innowacje finansowe*. CeDeWu, Warszawa, s. 65-71.
- www.bankier.pl. 31.12.2011.
- www.bphtfi.pl. 31.12.2011.
- www.nieruchomosci.arka.pl. 31.12.2011.
- www.stooq.pl. 31.12.2011.

REAL ESTATE FUNDS IN POLAND

Krzysztof Kowalke

Department of Investment and Real Estate

University of Gdańsk

e-mail: kkowalke@wzr.ug.edu.pl

Key words: *investment funds, the Polish real estate market, REIT*

Abstract

Investing in the real estate market through investment funds is becoming a real alternative to investment in equities. Also in Poland there are several equity investment funds which invest in real estate. In this publication they will be presented. In the paper we consider also what should be done to increase the interest of investors in this type of form of investment.

SYTUACJA MIESZKANIOWA MŁODYCH MAŁŻEŃSTW W ŚWIETLE BADAŃ NA LOKALNYM RYNKU MIESZKANIOWYM W POZNANIU

Łukasz Strączkowski

*Katedra Inwestycji i Nieruchomości
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
e-mail: lukasz.straczkowski@ue.poznan.pl*

Słowa kluczowe: *sytuacja mieszkaniowa, rynek mieszkaniowy, młode małżeństwo*

Streszczenie

Sytuacja mieszkaniowa na lokalnych rynkach jest bez wątpienia jednym z czynników mających istotny wpływ na zachowania wielu gospodarstw domowych w zakresie nabywania mieszkań. Wydaje się, że szczególnie istotne jest to w przypadku młodych małżeństw, które przynajmniej w założeniu, stanowić powinny główny segment nabywców mieszkań.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie sytuacji mieszkaniowej młodych małżeństw na przykładzie badań przeprowadzonych na lokalnym rynku w Poznaniu. Dane, będące podstawą przedstawionych wniosków, pochodzą z badań przeprowadzonych na terenie miasta Poznania w 2011 roku, wśród osób wstępujących w związek małżeński (n=902). Badania te stanowią fragment szerszych prac prowadzonych w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, których temat obejmuje „Potrzeby mieszkaniowe na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych i sposoby ich zaspokajania” (praca naukowa finansowana ze środków budżetowych na naukę w latach 2010-2012 jako projekt badawczy).

1. Wprowadzenie

Wprowadzając Czytelnika w problematykę sytuacji mieszkaniowej młodych osób, w tym i młodych małżeństw, nie sposób nie odnieść się wpierrw do wcześniej prowadzonych w tym zakresie prac. Zagadnienie to podejmowano bowiem w historii polskiego mieszkalnictwa kilkakrotnie¹⁶, w ramach różnych tematów, realizowanych przez różne zespoły badawcze¹⁷. Charakterystyczne jest to, że

¹⁶ Badania sytuacji mieszkaniowej młodych osób rozpoczęła w Polsce Wanda Czecherda (w 1965 roku). W kronikach odnotowano również, że w latach 1969 i 1973 zrealizowano (powtórzone) badania panelowe w dwóch miastach – Warszawie i Wrocławiu (por. ŚWIETLIK 1995).

¹⁷ Szczególną rolę odegrał tu Instytut Gospodarki Mieszkaniowej, ponieważ w ramach Instytutu Gospodarki Mieszkaniowej, a później i Instytutu Rozwoju Miast opublikowano różne prace związane z potrzebami mieszkaniowymi młodego pokolenia. Por. m.in.: ZAMOJSKA 1991, ŚWIETLIK 1995, KULESZA 1997, KORNIŁOWICZ 2003

z jednej strony skupiano się na kwestiach potrzeb mieszkaniowych w ujęciu czysto ilościowym, wraz z próbą określenia szacunku potrzeb mieszkaniowych, a z drugiej podejmowano próby diagnozy sytuacji, opierając się na wywiadach czy ankietach prowadzonych wśród respondentów.

Ostatnie dwudziestolecie przyniosło znaczące zmiany na lokalnych rynkach mieszkaniowych w Polsce. W następstwach zmian w gospodarce całego kraju, zmieniła się sytuacja młodych osób wstępujących w dorosłe życie, zakładających związki, rodziny. Znalazło to także odzwierciedlenie w postrzeganiu mieszkania, warunków życia, potrzeb i preferencji mieszkaniowych. Analizując przeprowadzone prace badawcze z tego okresu, uwagę zwracają nie tylko same wyniki badań, ale również, problemy badawcze i sposób prowadzenia badań, warunkujący możliwości docierania do danych, stanowiących podstawę późniejszego wnioskowania. Zarówno owe zmiany w gospodarce, jak i doświadczenia badawcze wyniesione z dotychczas przeprowadzonych prac, wymuszają niejako poszukiwanie nowych płaszczyzn badawczych, również sposobów i metod gromadzenia danych.

Nie tylko jednak powyższe kwestie stały się podstawą prac podjętych w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Sytuacja mieszkaniowa młodych osób, a także potrzeby mieszkaniowe gospodarstw domowych są bezsprzecznie czynnikiem mającym wpływ na popyt mieszkaniowy. W sytuacji dość dużej podaży mieszkań na lokalnych rynkach pierwotnych, zastanawiające jest możliwe zainteresowanie zakupem nowego mieszkania przez młodych, tym bardziej, że to właśnie osoby młode stanowią zdecydowaną większość kupujących mieszkania (por. GAWRON, STRĄCZKOWSKI 2009). Badania młodych małżeństw mogą więc wypełniać lukę informacyjną i pozwalać na ewentualne dopasowywanie oferty inwestorów do potrzeb potencjalnych nabywców.

Jednocześnie podkreślić należy, że prezentowane w niniejszym artykule rezultaty badań są kontynuacją (czy też rozwinięciem) prac, których częściowe wyniki opublikowano już wcześniej, w ramach konferencji naukowej „Inwestycje i Nieruchomości. Wyzwania XXI wieku” (por. STRĄCZKOWSKI 2011), zorganizowanej w 2011 roku.

2. Sytuacja mieszkaniowa młodych małżeństw – wybrane rezultaty innych prac

Przeprowadzone w ostatnim dwudziestolecu prace poświęcone sytuacji mieszkaniowej młodych osób łączy fakt określonych, powszechnie znanych warunków mieszkaniowych w Polsce, które charakteryzują się:

- deficytem mieszkań,
- dużą częstością niesamodzielnego użytkowania mieszkań i częstym przeludnieniu,
- stosunkowo wysokim standardem wyposażenia mieszkań w instalacje i urządzenia

– społecznym rozwarstwieniem warunków mieszkaniowych¹⁸.

Znamienne jest także to, że przy gromadzeniu danych wykorzystano kwestionariusze ankiety, choć w różny sposób starano się dotrzeć do respondentów. Informacje na temat organizacji badań zawarto w poniższej tabeli.

Tabela 1
Informacje dotyczące badań sytuacji mieszkaniowej młodych małżeństw

Autor opracowania	Rok badania	Liczba badanych małżeństw	Zakres przestrzenny badań	Narzędzie badawcze
E. Świetlik	1994	zamiar: 2000 par wykonanie: 412 par (21%)	Warszawa, Kraków, Wrocław, Łódź, Lublin	ankieta pocztowa
J. Korniłowicz	2002	zamiar: 1728 par wykonanie: 595 par (34%)	Polska, miasta różnej wielkości	ankieta pocztowa
Dom Kredytowy Notus	2010	brak informacji	Warszawa, Kraków, Łódź, Gdańsk, Poznań, Wrocław, Lublin, Katowice, Bydgoszcz, Gorzów Wielkopolski.	ankieta (brak informacji jaka forma ankiety)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ŚWIETLIK 1995, KORNIŁOWICZ 2003 ORAZ DOM KREDYTOWY NOTUS 2010.

Pierwszy z wniosków płynących z analizy tabeli 1. dotyczy formy organizacji badań. Wydaje się, że stosowanie narzędzia w postaci ankiety pocztowej jest mało efektywne do badania sytuacji mieszkaniowej młodych par małżeńskich. Zarówno w pierwszym, jak i drugim przypadku uzyskane liczebności (mimo iż wysokie i wartościowe) dalekie są od zamierzonych. Drugi wniosek związany jest z zakresem przestrzennym badań. Rynek mieszkaniowy jest rynkiem lokalnym, toteż właściwe wydaje się skupienie na poszczególnych dużych miastach Polski, gdzie rynek jest najbardziej aktywny. Warto także dodać, że w badaniu J. Korniłowicza, mimo, iż ogólnopolskim, najwyższy zwrot ankiet, bo 55% uzyskano w miastach liczących powyżej 200 tys. mieszkańców. Oznacza to, że w tych miejscowościach można liczyć na stosunkowo większy zakres danych.

Ciekawe są również rezultaty przeprowadzonych prac, z których można wnioskować, że w ciągu ostatnich lat sytuacja mieszkaniowa młodych osób uległa pewnej poprawie. Z badań z 1994 roku wynika, że tylko 40% młodych małżeństw zamieszkiwało samodzielne mieszkanie, natomiast w 2002 roku, a następnie

¹⁸ Fakty te opisane są w raporcie udostępnionym na stronie Habitat for Humanity. Por. WITKOWSKI 2007.

w 2010 roku odsetek par samodzielnie mieszkających wzrósł do około 50%. Autorzy poszczególnych badań wskazują także na:

- zmiany w zakresie struktury zamieszkiwanych lokali,
- wzrost aspiracji mieszkaniowych młodych par oraz na
- stosunkowo pozytywną ocenę własnych warunków mieszkaniowych.

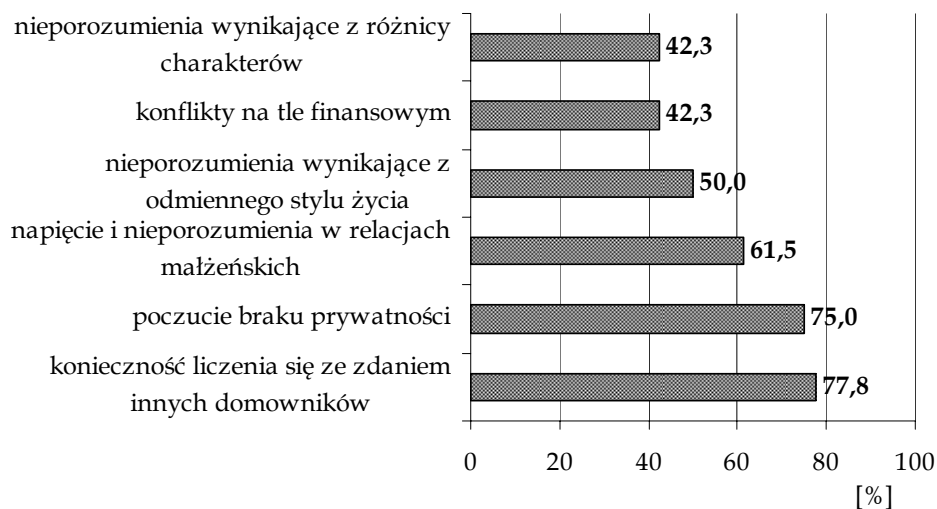
Interesujące jest także to, że zarówno w badaniu J. Korniłowicza, jak i w raporcie Domu Kredytowego Notus dość duży odsetek stanowili respondenci z wykształceniem wyższym (odpowiednio 43% w 2002 roku i 67% w 2010 roku).

Poza pewnymi wspólnymi płaszczyznami oraz wnioskami pomiędzy badaniami występują także istotne różnice. Pomijając (ze względu na czas przeprowadzonego badania) pierwsze z przytaczanych opracowań, kolejne (J. Korniłowicza) koncentruje się ściśle na sytuacji mieszkaniowej młodych małżeństw, wskazując na rodzaj zamieszkiwanego przez młodych lokalu, liczbę pokoi, samodzielność (lub nie) zamieszkiwania, ewentualne plany zakupowe mieszkań lub ich najem. Rezultaty przeprowadzonych prac są uporządkowane i prezentowane według ustalonych przez Autora kryteriów, takich jak wielkość miasta, liczba osób w mieszkaniu i wykształcenie. Wśród wielu rezultatów uwagę szczególną zwracają te, które obrazują pewne segmenty. Według kryterium pierwszego - formy zamieszkiwania - największy segment tworzony jest przez osoby, które zadeklarowały zamieszkiwanie po ślubie we własnym samodzielnym lokalu (51%), drugi - złożony z osób, które wynajmować będą mieszkanie (12%), i wreszcie trzeci - w skład którego wchodzi osoby, których formą zakwaterowania będzie lokal niesamodzielny (37%)¹⁹.

Zgodnie z drugim kryterium - liczbą pokoi w mieszkaniu - większość stanowią pary, które zamieszkiwać będą lokale 2-3 pokoje (65%), mniej liczne zaś będą pary, które zasiedlą tzw. kawalerki (15%) lub duże 4-pokojowe mieszkania (20%). Niestety w rezultatach badawczych brakuje informacji dotyczącej struktury wielkości mieszkań wynajmowanych, co być może wynika z faktu, że osoby młode stoją dopiero przed decyzją o wynajmie lokalu, a potencjalne oferty zestawiać będą z własnymi możliwościami finansowymi.

Drugie z badań, jak wcześniej wspomniano, przeprowadzone zostało na zlecenie Domu Kredytowego Notus. W raporcie z badania skoncentrowano się na ogólnych odpowiedziach dotyczących mieszkań młodych małżeństw, opinii młodych par na temat kredytów hipotecznych, a także na ocenie relacji rodzinnych w sytuacji niesamodzielnego zamieszkiwania par małżeńskich. Dzięki temu projektowi można dowiedzieć się m.in., że młode pary kupując w większości wybierają mieszkania o powierzchni od 31 do 60 m² (56% badanych), wynajmując zaś poza wspomnianym metrażem rozpatrują również mieszkania 1-pokojowe, do 30 m² (7% badanych).

¹⁹ Zaprezentowane tu dane dotyczą dużych miast Polski, liczących powyżej 200 tys. mieszkańców.



Rys. 1. Przejawy negatywnego wpływu warunków mieszkaniowych respondentów na ich relacje rodzinne. *Źródło:* opracowanie własne na podstawie DOM KREDYTOWY NOTUS 2010.

Co więcej z Raportu można dowiedzieć się jaki procent młodych małżeństw zakupił lokal niezależnie od formy sfinansowania transakcji (57%), jaki zaś stał się posiadaczem w wyniku spadku, darowizny lub już wcześniejszego nabycia lokalu (38% ankietowanych).

Szczególnie interesujące są opinie dotyczące negatywnego wpływu warunków mieszkaniowych respondentów na ich relacje rodzinne (por. rys. 1.). Wśród par, które nie mieszkają samodzielnie za główne problemy uważa się w takiej sytuacji: konieczność liczenia się ze zdaniem innych domowników (78% wskazań), poczucie braku prywatności (75%) oraz napięcia i nieporozumienia w relacjach rodzinnych (62%).

Niestety w przytoczonym raporcie Domu Kredytowego Notus, którego wyniki są z pewnością ciekawe, nie ujawniono informacji na temat liczebności respondentów, sposobu prowadzenia badań oraz rozkładu przestrzennego liczebności próby. Tym samym wyniki obarczone są dużym stopniem ogólności, co uniemożliwia interpretację w odniesieniu do lokalnych rynków mieszkaniowych.

Rezultaty wskazanych prac badawczych stały się źródłem analiz dla zespołu badawczego skupionego w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Mając na celu podjęcie prób określenia sytuacji mieszkaniowej młodych gospodarstw domowych, podjęto próbę konstrukcji narzędzia, które w efektywny sposób pozwoli na dotarcie do licznej grupy respondentów (tak by odsetek braku odpowiedzi był jak najmniejszy),

a jednocześnie zapewni pozyskanie szerokiego materiału, pozwalającego na poprawną analizę i interpretację danych. Szczegóły dotyczące badania zaprezentowane zostaną w dalszej części pracy.

3. Charakterystyka badania sytuacji mieszkaniowej młodych małżeństw w Poznaniu

Jak wcześniej wspomniano projektując badania młodych małżeństw i ich sytuacji mieszkaniowej zespół badawczy musiał wziąć pod uwagę zarówno kontekst prowadzonych szerszych prac badawczych zatytułowanych „Potrzeby mieszkaniowe na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych i sposoby ich zaspokajania”, a także doświadczenie zebrane przez osoby podejmujące tą problematykę w przeszłości.

W trakcie procesu konceptualizacji uznano, że badaniu poddana będzie ogólna sytuacja mieszkaniowa oraz potrzeby młodych małżeństw, zaś narzędziem badawczym, wykorzystanym w celu zgromadzenia odpowiedniego zasobu informacji, będzie kwestionariusz ankiety audytoryjnej (podstawowe założenia dotyczące badania młodych małżeństw zawarto w tabeli 2.). Główną jej zaletą jest zachowanie możliwości kontroli pomiaru oraz zapewnienie dużej zwrotności ankiet (por. KACZMARCZYK 2003).

Tabela 2

Podstawowe założenia dotyczące badania młodych małżeństw

Zakresy badawcze:	1) rzeczowy: podmiot badania - pary małżeńskie w trakcie tzw. nauk przedmałżeńskich; przedmiot badania - sytuacja mieszkaniowa i potrzeby mieszkaniowe młodych małżeństw 2) przestrzenny: lokalny rynek mieszkaniowy w Poznaniu (aglomeracja poznańska)
Czas i miejsce gromadzenia danych (planowane):	1) czas: marzec - czerwiec 2011 r. 2) miejsce zbierania danych: parafie prowadzące katechezy przedmałżeńskie
Dobór i liczebność próby	1) dobór celowy 2) liczebność próby n=451 par małżeńskich (902 osoby)
Narzędzie badawcze	ankieta audytoryjna - ankietę wypełniali oboje narzeczeni, a odpowiedzi musiały być przez nich uzgodnione

Źródło: opracowanie własne.

Z uwagi na dość specyficzny charakter respondentów i względną trudność w dotarciu do odpowiedniej liczby osób (zamiarem zespołu badawczego było zebranie około 500 kwestionariuszy), o pomoc zwrócono się do Duszpasterstwa Rodzin w Archidiecezji Poznańskiej w celu umożliwienia przeprowadzenia badań w trakcie tzw. kursów przedmałżeńskich. Na mocy porozumienia badania

prowadzono w sposób ciągły, zaś baza danych po każdorazowej weryfikacji merytorycznej i kodowaniu była uzupełniana o kolejne dane.

Ostatecznie ankietyzacja pozwoliła na zebranie 451 ankiet, które po weryfikacji merytorycznej i formalnej poddano kodowaniu, a następnie analizie. W ramach czynności wstępnych dokonano obliczeń pozwalających na określenie struktury respondentów według następujących cech:

- miesięczny dochód netto młodego małżeństwa,
- własna ocena sytuacji materialnej,
- deklarowana liczba dzieci, jaką chcą posiadać małżonkowie,
- wiek małżonków²⁰,
- wykształcenie młodych²¹. Rozkład poszczególnych cech zaprezentowano na poniższych rysunkach (rys. 2. oraz rys. 3.).

Warto zwrócić uwagę na poszczególne elementy rys. 2 oraz 3. Po pierwsze za optymistyczne uznać należy deklaracje młodych par co do pożądanej liczby dzieci. W większości przypadków pary deklarują chęć posiadania 2 dzieci, ale liczna jest też grupa osób myślących o 3 lub większej liczbie dzieci. Tym samym przeciętna deklarowana dzietność na parę oszacowana została na poziomie 2,3 dzieci, choć w rozmowach z narzeczonymi można było odczuć obawy, czy przyszłość rzeczywiście pozwoli zrealizować te plany.

Po drugie interesujące są rezultaty wieku młodych par. Wyróżnić można tu dwie duże grupy małżonków, pierwszą, nieco większą, liczącą 46% badanych oraz drugą, której odsetek kształtuje się na poziomie 44%. Na podstawie danych ankietowych można powiedzieć, że średni wiek kobiety wstępującej w związek małżeński wynosi 26,5 lat, mężczyzny zaś 28,1.

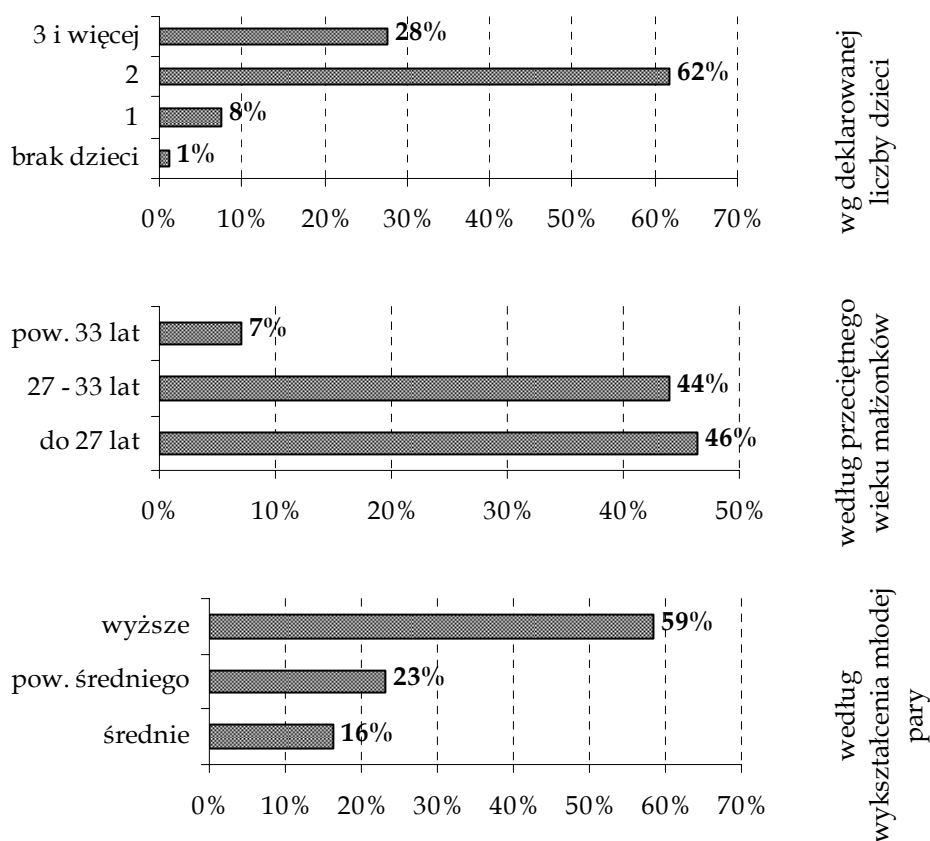
Po trzecie – zdecydowaną większość wśród badanych stanowią osoby z wyższym wykształceniem (licencjackim oraz magisterskim). Podobne rezultaty zauważono w przytoczonych wcześniej badaniach innych autorów.

Po czwarte ważne z punktu widzenia decyzji mieszkaniowych – dochody młodych par – wskazują na duże zróżnicowanie w tym zakresie. Stosunkowo największą grupę stanowią pary, których miesięczny dochód netto oscyluje w granicach od 3,5 do 4,5 tys. zł (1/4 badanych). Niestety liczna jest też grupa osób, których łączne miesięczne zasoby pieniężne nie przekraczają kwoty 2,5 tys. złotych. Generalnie jednak własne oceny sytuacji materialnej uznać należy za

²⁰ Małżonkowie zostali pogrupowani w trzy segmenty. Pierwszy obejmuje osoby, których średni wiek nie przekracza 27 lat, drugi – obejmuje pary, których przeciętny wiek pozostaje w granicach od 27 do 33 lat. Ostatni – trzeci segment stanowią osoby, których wiek przekracza 33 lata. Przyjęte ramy wynikają z definicji młodego małżeństwa, według której młodym małżeństwem jest związek, w którym pan młody nie przekroczył 35, panna młoda zaś 30 roku życia (średnio 33 lat).

²¹ W zakresie wykształcenia młodych małżonków dokonano złożenia deklaracji obojga narzeczonych w tym zakresie. W ten sposób możliwe stało się wydzielenie trzech segmentów małżeństw – pierwszego, w którym przeciętne wykształcenie obojga narzeczonych określić można mianem średniego, drugiego, z wykształceniem „powyżej średniego” (sytuacja w której jeden z partnerów deklarował wykształcenie wyższe, drugi zaś średnie), oraz trzeciego – z wykształceniem wyższym obojga narzeczonych.

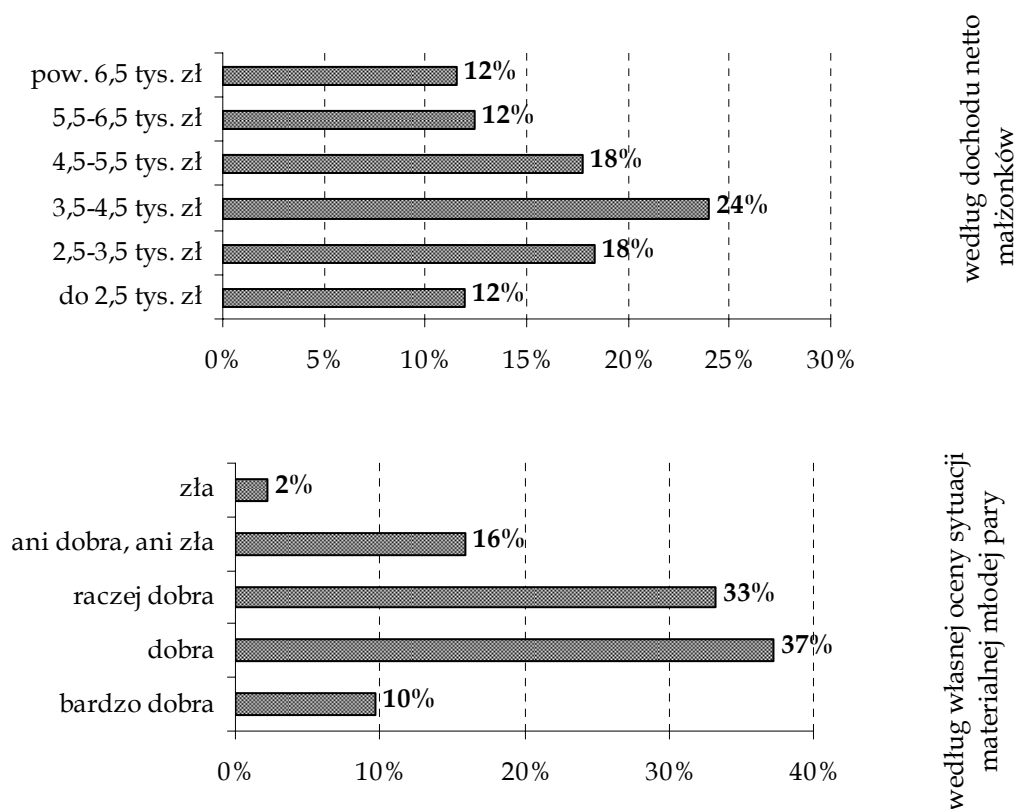
pozytywne, bowiem 80% par ocenia swą sytuację jako raczej dobrą, dobrą lub bardzo dobrą.



Rys. 2. Rozkład procentowy respondentów – młodych małżeństw – część 1. Źródło: opracowanie własne.

4. Wybrane rezultaty badawcze

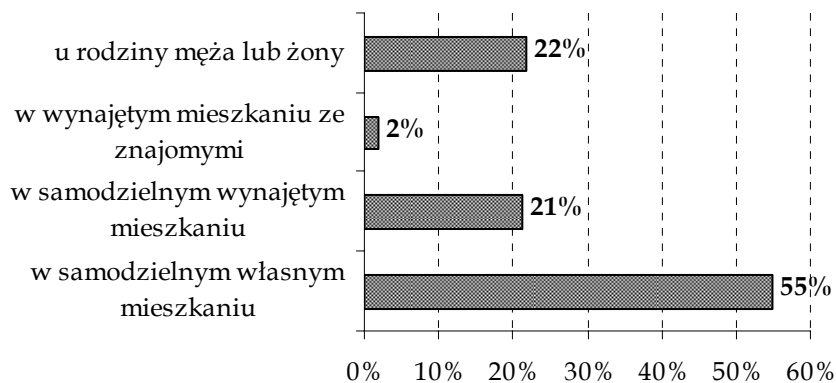
Z punktu widzenia oceny sytuacji mieszkaniowej młodych małżeństw podstawowego znaczenia nabiera miejsce zamieszkania pary po ślubie. Jak wcześniej wskazano samodzielne mieszkanie umożliwia młodemu gospodarstwu domowemu budowę nowych wzajemnych relacji, swego rodzaju „dopasowanie się” do siebie męża i żony, a tym samym pozwala na uniknięcie szeregu konfliktów, które wynikają z pomieszkiwania z innymi osobami, często członkami rodziny.



Rys. 3. Rozkład procentowy respondentów – młodych małżeństw – część 2. Źródło: opracowanie własne.

Spośród 451 przebadanych par ponad połowa, bo 55%, zadeklarowała, że po zawarciu związku małżeńskiego zamieszka w samodzielnym własnym mieszkaniu (por. rys. 4.). Można również powiedzieć, że odsetek posiadających samodzielne lokum jest znacznie wyższy, bowiem kolejne 21% par wskazało, że osiągnięcie tego celu nastąpi poprzez wynajem mieszkania. Oznacza to, że $\frac{3}{4}$ nowych małżeństw znajduje się w najbardziej pożądanej sytuacji mieszkaniowej.

Osobne segmenty stanowią te pary, których sytuacja mieszkaniowa związana jest z niesamodzielnym lokalem mieszkalnym. Blisko co piąta z par potwierdziła, że zamieszka u rodziny męża lub żony (22%). Pojawiła się również niewielka grupa osób, które korzystać będą z najmu mieszkania z osobami znajomymi (2% badanych).



Rys. 4. Miejsce zamieszkania małżeństwa po ślubie. Źródło: opracowanie własne.

W przypadku osób posiadających własne mieszkanie sytuacja wydaje się być przejrzysta – młode osoby same decydują o własnej przestrzeni życiowej. Z kolei w przypadku niesamodzielnego lokalu pojawiają się kolejne kwestie, a mianowicie: czy młode pary będą miały osobny pokój? Jaka liczba osób będzie z nimi dzielić powierzchnię użytkową? oraz czy wybór niesamodzielnego lokalu podyktowany jest względami ekonomicznymi? Odpowiadając na pierwsze z pytań – zdecydowana większość, bo 88% niesamodzielnie mieszkających par, zadeklarowała, że będzie mieć samodzielny pokój, natomiast 2% wskazało na przeciwną opcję. Warto dodać, że przy tej kwestii pojawił się dość duży brak odpowiedzi, sięgający 10%. Być może trudno było niektórym parom udzielić jednoznacznej odpowiedzi (co wynika czasem z prowadzonych w rodzinach rozmów, ustaleń, niepewności co do przyszłości).

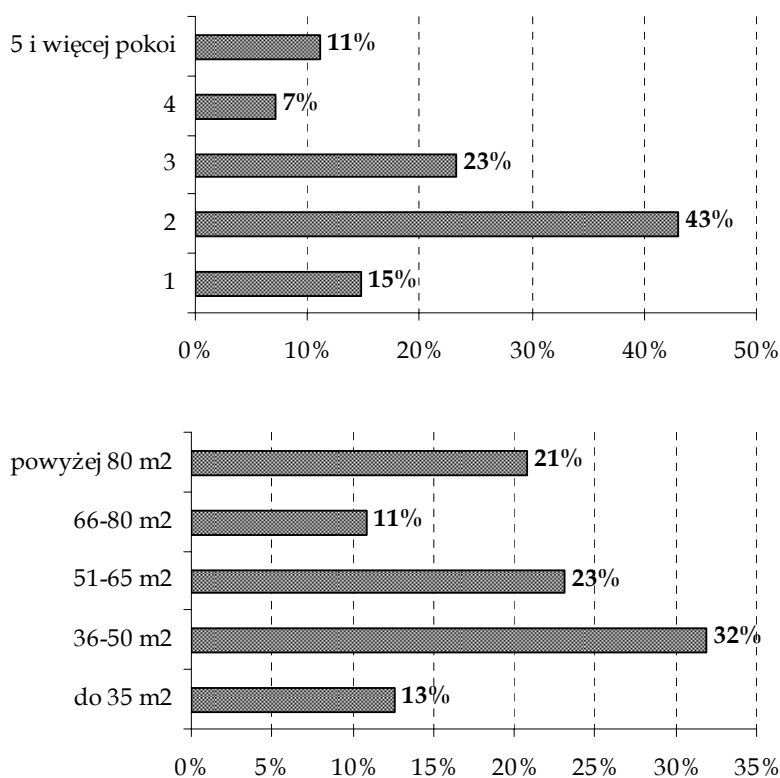
Odpowiadając na drugie z postawionych pytań – warto zauważyć, że w większości przypadków (56%) młode małżeństwa bez samodzielnego lokum zamieszkiwać będą z 1-2 osobami. Wydaje się, że będą to rodzice, względnie dziadkowie jednej ze stron. Rzadziej spotyka się większą liczbę osób wspólnie zamieszkujących z nowożeńcami, aczkolwiek znaczną grupę stanowią jeszcze te małżeństwa, które zamieszkają z 3 osobami (23%).

Z kolei biorąc pod uwagę trzecie z pytań – pewnego rodzaju odpowiedź kryje się w złożeniu miejsca zamieszkania z sytuacją materialną młodej pary (tabela 3.). Wyraźnie widać, że przy niższych miesięcznych dochodach netto małżonków relatywnie wyższy odsetek zamieszkuje wynajęte mieszkania ze znajomymi lub u rodziny męża lub żony. Innymi słowy – wraz ze wzrostem dochodu małżeństw spada odsetek par zamieszkujących z rodziną jednego z partnerów.

Tabela 3
Miejsce zamieszkania młodego małżeństwa po ślubie według dochodu netto

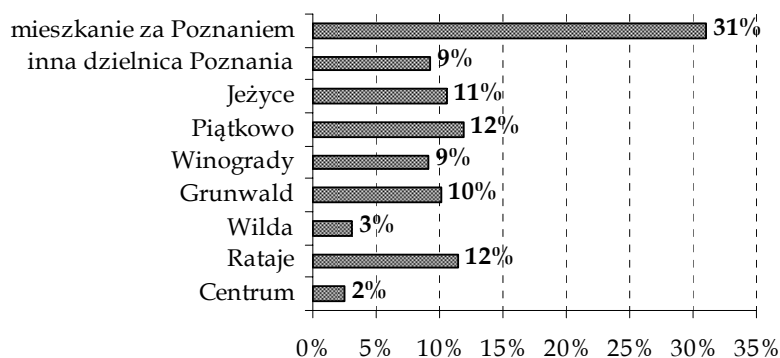
Po ślubie małżeństwo będzie mieszkać w mieszkaniu	ogółem	dochód netto (w tys. zł)					
		do 2,5	2,5-3,5	3,5-4,5	4,5-5,5	5,5-6,5	pow. 6,5
samodzielnym własnym	55%	41%	43%	51%	58%	77%	67%
samodzielnym wynajętym	21%	22%	22%	21%	26%	16%	19%
w wynajętym ze znajomymi	2%	2%	5%	0%	2%	0%	2%
u rodziny męża lub żony	22%	35%	30%	28%	14%	7%	12%
razem	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 5. Liczba pokoi i powierzchnia mieszkania młodego małżeństwa. Źródło: opracowanie własne.

Interesujące są również informacje dotyczące parametrów technicznych zajmowanego mieszkania. W większości przypadków są to lokale 2-pokojowe (43%), względnie 3-pokojowe (23%) lub tzw. kawalerki (15%). Dość liczna grupa zamieszka w lokalach 5 i więcej pokojowych (11%), lecz jest to następstwem tego, że znaczna część nowożeńców zamieszka z rodzicami w domu jednorodzinnym. Poniekąd potwierdzeniem tego są zarówno deklaracje związane z powierzchnią mieszkania (por. rys. 5) jak i typem budynku w jakim znajdować się będzie mieszkanie nowożeńców²².



Rys. 6. Lokalizacja mieszkania młodego małżeństwa. *Źródło:* opracowanie własne.

Interesujących informacji, ważnych także z punktu widzenia funkcjonowania rynku mieszkaniowego, dostarczają wskazania lokalizacji mieszkania. W większości (59%) młode pary zamieszkają w najpopularniejszych rejonach miasta (por. rys. 6.). Na uwagę jednak zasługuje stosunkowo duży odsetek deklaracji zamieszkania poza granicami Poznania (aż 31% ogółu par). To niejako potwierdzenie zjawisk demograficznych w aglomeracji poznańskiej – obserwuje się zmniejszanie liczby ludności miasta, wzrost natomiast w ościennych gminach.

Być może w części wybór lokalizacji mieszkania za miastem uwarunkowany jest dochodami młodego gospodarstwa domowego. Oferty mieszkań w gminach sąsiadujących z Poznaniem są cenowo bardziej przystępne dla młodych par. Jednak trudno jednoznacznie wyrokować czy w istocie zasobność portfela jest obecnie głównym czynnikiem takiego wyboru. To prawda, że w pierwszym segmencie (z miesięcznymi dochodami do 2,5 tys. zł) odsetek odpowiedzi wskazujących na mieszkanie za Poznaniem jest relatywnie wyższy niż w pozostałych grupach (por. tabela 4.), jednak w kolejnych odsetek ten nie wskazuje na istotną zmianę w tym zakresie. A zatem poza kryterium cenowym

²² Zgodnie z deklaracjami 59% małżeństw zamieszka w bloku wielorodzinnym, zaś 25% w domu jednorodzinnym. Pozostałe pary wskazały na lokale usytuowane w kamienicy, względnie w szeregowcu.

o wyborze lokalizacji może decydować moda na określone miejsca lub typ nieruchomości, względnie styl życia.

Tabela 4
Lokalizacja młodego małżeństwa po ślubie według dochodu netto

Lokalizacja mieszkania	ogółem	dochód netto (w tys. zł)					
		do 2,5	2,5-3,5	3,5-4,5	4,5-5,5	5,5-6,5	pow. 6,5
najpopularniejsze rejony Poznania	59%	52%	64%	60%	63%	63%	40%
pozostałe dzielnice Poznania	9%	6%	10%	6%	9%	7%	25%
za Poznaniem	31%	41%	25%	33%	29%	30%	33%
razem	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Źródło: opracowanie własne.

Oceniając sytuację mieszkaniową młodych małżeństw nie sposób nie odnieść się do oceny warunków zakwaterowania wystawionej przez narzeczonych (por. tabela 5.).

Tabela 5
Ocena warunków mieszkaniowych a dochód netto młodego małżeństwa

ocena warunków mieszkaniowych	ogółem	dochód netto (w tys. zł)					
		do 2,5	2,5-3,5	3,5-4,5	4,5-5,5	5,5-6,5	pow. 6,5
złe	1%	2%	1%	0%	1%	0%	0%
raczej złe	1%	2%	2%	2%	0%	0%	0%
ani złe, ani dobre	14%	28%	17%	13%	14%	11%	4%
raczej dobre	32%	30%	43%	37%	20%	27%	31%
dobre	52%	39%	36%	48%	64%	63%	65%
razem	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Źródło: opracowanie własne.

Rezultaty wskazują na pozytywne opinie. Ponad 80% młodych uważa, że warunki te określić można jako raczej dobre lub dobre, a tylko 2% wskazuje na negatywną stronę ocen. Dość dużą rolę odgrywa tu sytuacja materialna narzeczonych. Zauważa się bowiem, że im wyższy dochód, tym odsetek pozytywnych opinii wzrasta. Wydaje się to całkiem naturalne – dochody pozwalają na realizację planów mieszkaniowych, potrzeb rodziny, a także umożliwiają wielowariantowe rozważania na temat ewentualnych zmian miejsca zamieszkania. Tym samym potwierdza się fakt, iż dochody odgrywają istotną rolę na rynku mieszkaniowym.

5. Zakończenie

Przedstawione w niniejszym artykule rezultaty badań z pewnością wiele mówią o sytuacji mieszkaniowej młodych małżeństw. W wielu przypadkach można mówić o pozytywnych zjawiskach, choć nie należy pomijać także i tych, które określić można mianem trudnych, tym bardziej, że ich odsetek nie należy do znikomych.

Badania ukazują decyzje mieszkaniowe młodych par małżeńskich, dają pogląd na wybór mieszkań, lokalizacje i cechy. Do pewnego stopnia prezentują także i motywy działań, choć zdaniem autora należy tą płaszczyznę jeszcze rozwijać.

Dodać także należy, że przedstawione tu wyniki badań stanowią tylko niewielki wycinek szerszych prac. Niemożliwe okazało się przedstawienie kolejnych poruszanych w badaniu problemów. Z jednej strony ograniczeniem jest z pewnością objętość publikacji, z drugiej prace analityczne, które nadal postępują, a które ujrzą światło dzienne w kolejnych publikacjach (zgodnie z zamiarami autora).

6. Literatura

- DOM KREDYTOWY NOTUS. 2010, Raport z badania Sytuacja mieszkaniowa młodych małżeństw. www.domkredytowy.pl
- GAWRON H., STRĄCZKOWSKI Ł. 2009. Trends and changes in the development of the local housing market (on the example of the city of Poznań) European Real Estate Society Conference, Sztokholm.
- KACZMARCZYK S. 2003. Badania marketingowe. Metody i techniki. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa, s. 177.
- KORNIŁOWICZ J. 2003. Sytuacja mieszkaniowa małżeństw zawieranych w miastach. Instytut Rozwoju Miast. Warszawa.
- KULEZA H. 1997. Prognoza potrzeb mieszkaniowych młodego pokolenia-próba szacunku. Sprawy mieszkaniowe. Zeszyt 3. Instytut Gospodarki Mieszkaniowej, s. 38-48.
- STRĄCZKOWSKI Ł. 2011. Sytuacja mieszkaniowa młodych małżeństw w świetle badań lokalnego rynku mieszkaniowego, W: A. Nalepka (red.). Inwestycje i Nieruchomości. Wyzwania XXI wieku. Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Kraków, s. 341-350.
- ŚWIETLIK E. 1995. Warunki mieszkaniowe młodych małżeństw. Sprawy mieszkaniowe. Zeszyt 2. Instytut Gospodarki Mieszkaniowej, s. 111-118.
- WITKOWSKI P. (kier. zespołu) 2007. Raport 2006. O naprawie sytuacji mieszkaniowej. Habitat for Humanity. www.habitat.pl (dostęp 28.01.2012), s. 11-16.
- ZAMOJSKA B. 1991. Rodziny w domach akademickich i domach młodego pracownika. Sprawy mieszkaniowe. Zeszyt 1-4. Instytut Gospodarki Mieszkaniowej, s. 82-95.

HOUSING SITUATION OF YOUNG COUPLES IN THE LIGHT OF RESEARCH CONDUCTED ON THE LOCAL HOUSING MARKET IN POZNAN

Łukasz Strączkowski

Department of Investment and Real Estate

Poznan University of Economics

e-mail: lukasz.straczkowski@ue.poznan.pl

Key words: *housing situation, housing market, young couple*

Abstract

The aim of the article is to present housing situation of young couples in the light of research conducted on the local housing market in Poznań. The gathered data come from interviews conducted in 2011 among people who decided to get marry (number of interviews= 902 people, 451 young couples).

The research is the part of wider works which are being done in Department of Investment and Real Estate of Poznan University of Economics, (subject of research is related to the problem of housing needs on the local housing market).

OCENA EFEKTYWNOŚCI INWESTYCJI W NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWE W BYDGOSZCZY I TORUNIU

Małgorzata Jaworek

*Katedra Inwestycji i Nieruchomości
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
e-mail: mjaworek@umk.pl*

Słowa kluczowe: rynek nieruchomości, wartość bieżąca netto, wewnętrzna stopa zwrotu.

Streszczenie

W artykule zaprezentowano ocenę opłacalności inwestycji w nieruchomości mieszkaniowe w Bydgoszczy i Toruniu, przy wykorzystaniu dynamicznych mierników tj. wartości obecnej netto (NPV), wewnętrznej stopy zwrotu (IRR) oraz indeksu zyskowności (IP). Ocenę efektywności poprzedzono krótką analizą cen na rynku nieruchomości mieszkaniowych w największych miastach Polski w latach 2007-2011.

1. Wstęp

W raportach dotyczących rynku nieruchomości, znaleźć można informacje na temat rentowności inwestycji mieszkaniowych. Dotyczą one jednak w zasadzie największych aglomeracji w Polsce i mają charakter ocen statycznych. Treści zamieszczone w niniejszym opracowaniu stanowią próbę odpowiedzi na pytanie o opłacalność inwestycji w nieruchomości mieszkaniowe w Bydgoszczy i Toruniu. Analizę przeprowadzono w specyficznym dla rynku nieruchomości mieszkaniowych momencie. Od kilku lat ceny na tym rynku spadają – czy jest to zatem dobry czas dla tych inwestycji?

2. Ocena efektywności inwestycji w nieruchomości – zagadnienia teoretyczne

Najpełniej treść inwestycji oddaje definicja J. Hirshleifera, według której „inwestycja jest przedsięwzięciem, którego istotą jest terażniejsze wyrzeczenie na rzecz przyszłych korzyści. Teraźniejszość jest względnie pewna, podczas gdy przyszłość jest niewiadomą. Z tego powodu inwestycja jest poświęceniem pewnego dla niepewnej korzyści” [AJUGA 2001]. Definicję tą z powodzeniem można odnieść także do rynku nieruchomości. Warto jednak pamiętać, że inwestowanie w nieruchomości polega na nabywaniu do nich praw m.in.: własności, czy współwłasności. Nabywanie tych praw odbywa się na rynku lokat lub rynku najmu. Inwestor lokujący kapitał na rynku nieruchomości spodziewa się określonych korzyści, do których należą [Inwestowanie w nieruchomości 1999]: dochody generowane przez daną nieruchomość; zmniejszenie wymiaru podatku dochodowego; możliwość zwrotu zainwestowanego kapitału; osiągnięcie zysku

kapitałowego [GOŁĄBESKA 2007] możliwość zaciągnięcia kredytu pod zabezpieczenie hipoteczne; zabezpieczenie kapitału przed kradzieżą, nadmierną konsumpcją bieżącą; ochrona przed inflacją. Z inwestycjami w nieruchomości związane jest także ryzyko. Składa się na nie m.in. ryzyko rynku wynikające z wahań cen w czasie, ryzyko inflacji oznaczające malejącą siłę nabywczą ulokowanego kapitału w nieruchomości oraz ryzyko płynności, oznaczające trudność likwidacji inwestycji [GOŁĄBESKA 2007; więcej zob. SIEMIŃSKA 2011].

Każda inwestycja w nieruchomości przebiega w określonym czasie: wymaga analiz, budowy lub zakupu a następnie kilku, kilkunastu lub kilkudziesięciu lat jej eksploatacji, która powinna zapewnić zwrot z zyskiem poniesionych nakładów na jej realizację lub zakup. W tym całym okresie powstają określone strumienie nakładów i efektów, które można w różny sposób zestawiać i porównywać. Można to czynić uwzględniając zmianę wartości pieniądza w czasie lub nie uwzględniać wpływu czynnika czasu. Metody dynamiczne – uwzględniając zmianę wartości pieniądza w czasie – poprawnie obrazują opłacalność inwestycji w nieruchomości, ale ich stosowanie wymaga przyjęcia wielu założeń, dokładniejszych danych o projekcie oraz dokonania wielu obliczeń [GAWRON 2006]. Do podstawowych metod dyskontowanych należą: metoda NPV oraz IRR. W literaturze przedmiotu metody te zostały szeroko omówione, nie ma zatem powodu aby w tym miejscu poświęcać im zbyt wiele miejsca [Zob. m.in. CZARNEK 1982; GAWRON 1993; DZIWORSKA 2000; MARCINEK 2004].

3. Ceny na wtórnym rynku nieruchomości mieszkaniowych w największych miastach Polski latach 2007-2011

W latach 2007-2010 w największych miastach Polski odnotowano spadki cen ofertowych mieszkań w przedziale od 5 do 10%. Wśród analizowanych miast największy spadek, w tym okresie miał miejsce w Gdańsku -10,7%, natomiast najmniejszy w Warszawie -5,2% (tab. 1.).

Tabela 1

Średnia cena ofertowa m² mieszkań w największych miastach Polski w latach 2007-2010 (zł)

Miasto	2007	2008	2009	2010	Zmiana (%)
Warszawa	9 540	9 170	9 062	9 047	-5,2
Kraków	8 051	7 374	7 483	7 600	-5,6
Wrocław	7 523	6 869	6 908	6 730	-10,5
Poznań	6 249	5 816	5 924	5 898	-5,6
Gdańsk	7 149	6 467	6 423	6 382	-10,7

Objaśnienia: Na podstawie danych serwisu Oferty.net.

Źródło: www.OpenFinance.pl. 10.01.2012.

Rok 2011 przyniósł kolejne spadki cen. Można je zauważyć we wszystkich miastach zaprezentowanych w tabeli 2.

Tabela 2

Średnie ceny ofertowe m² mieszkań w największych miastach Polski (01.2011r.-12.2011r.; zł)

2011	Warszawa	Kraków	Łódź	Wrocław	Poznań	Gdańsk
01	8 450	7 120	4 300	6 670	5 810	6 030
02	8 320	7 100	4 280	6 520	5 750	5 940
03	8 280	7 130	4 200	6 480	5 650	5 860
04	8 260	7 080	4 175	6 440	5 610	5 840
05	8 270	7 100	4 096	6 430	5 620	5 850
06	8 240	7 080	4 125	6 340	5 570	5 825
07	8 390	7 070	4 100	6 355	5 600	5 860
08	8 230	7 020	4 020	6 360	5 570	5 800
09	8 200	6 970	3 980	6 300	5 510	5 800
10	8 120	6 980	3 970	6 245	5 530	5 785
11	8 050	6 950	3 880	6 150	5 470	5 620
12	8 060	6 960	3 850	6 080	5 450	5 615

Źródło: *Polski rynek nieruchomości, Raport Szybko.pl, Metrohouse, Expander, Styczeń 2012, s. 6, 7.*

Omawiając ceny nieruchomości mieszkaniowych warto wspomnieć o cenach transakcyjnych. Różnica między ceną ofertową a transakcyjną, w sześciu największych miastach zamieszczonych w tabeli 3., waha się od około 4% do 7%. Największą różnicę, wśród analizowanych miast zanotowano w Gdańsku – wyniosła ona 7,0%, natomiast najmniejszą w Warszawie – 4,3%.

Tabela 3

Porównanie średnich cen ofertowych i transakcyjnych m² mieszkań w największych miastach Polski (09-11.2011)

Miasto	Cena ofertowa	Cena transakcyjna	Różnica (%)
Warszawa	8 077	7 730	4,3
Karków	6 963	6 534	6,2
Łódź	3 900	3 713	4,8
Wrocław	6 158	5 793	5,9
Poznań	5 483	5 153	6,0
Gdańsk	5 673	5 277	7,0

Objaśnienia: ceny ofertowe na podstawie szybko.pl, ceny transakcyjne na podstawie transakcji dokonanych przez matrohouse&partnerzy i transakcji klientów expandera.

Źródło: *Polski rynek nieruchomości, Raport Szybko.pl, Metrohouse, Expander, Styczeń 2012, s. 9.*

Jak wynika z tabeli 4. koszty wynajmu mieszkań, według stanu na koniec sierpnia 2011r., zasadniczo nie wzrosły w przeciągu roku. Miasta, w których zanotowano spadki kosztów wynajmu to: Łódź (z wyjątkiem mieszkań 3-pok.), Poznań i Gdańsk (z wyjątkiem 1-pok.) oraz Bydgoszcz i Toruń. Miasta, w których koszty wynajmu nie spadły to Warszawa, Kraków (z wyjątkiem 1-pok.) i Wrocław (z wyjątkiem 2-pok.). W Toruniu koszty wynajmu mieszkania jednopokojowego spadły w tym okresie o 1,2%, dwupokojowego o 4,3% a trzypokojowego o 1,5%. W Bydgoszczy koszty wynajmu mieszkania jednopokojowego spadły aż o 9,3%, dwupokojowego o 1,9% a trzypokojowego o 3,5%. W sierpniu 2010r. koszty wynajmu mieszkań jednopokojowych i trzypokojowych były niższe w Toruniu kolejno o około 1% i 6%, natomiast dwupokojowych wyższe o około 6% w porównaniu do Bydgoszczy. Sytuacja zmieniła się w sierpniu 2011r. Koszty wynajmu mieszkań jednopokojowych i dwupokojowych były wyższe w Toruniu, o około 8% i 4% natomiast trzypokojowych niższe o około 4%.

Tabela 4

Średnie czynsze wynajmu mieszkań w wybranych miastach Polski (stan na 08.2020 i 08.2011)

Miasto	08.2010			08.2011		
	1-pok.	2-pok.	3-pok.	1-pok.	2-pok.	3-pok.
Warszawa	1 390	1 970	2 680	1 470	2 000	2 690
Kraków	1 120	1 475	2 120	1 110	1 490	1 940
Łódź	925	1 340	1 570	850	1 180	1 700
Wrocław	1 295	1 630	2 230	1 280	1 650	2 170
Poznań	1 020	1 440	1 960	1 030	1 400	1 800
Gdańsk	1 040	1 440	1 850	1 060	1 360	1 800
Bydgoszcz	860	1 080	1 410	780	1 060	1 360
Toruń	850	1 150	1 320	840	1 100	1 300

Źródło: www.Szybko.pl. 07.01.2012.

Poniżej, w tabeli 5. przedstawiono rentowność najmu mieszkań w największych miastach w Polsce w grudniu 2011r.

Wskaźnik rentowności brutto mieści się w granicach między 3,88% a 5,49%, natomiast netto między 3,47% a 4,92%. W tym okresie najwyższą rentowność odnotowano w Łodzi a najniższą w Krakowie.

4. Ceny nieruchomości mieszkaniowych na rynku wtórnym w Bydgoszczy i w Toruniu w 2011r.

Chcąc ocenić opłacalność inwestycji na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Bydgoszczy i Toruniu warto prześledzić jak kształtowały się ceny w tych aglomeracjach, gdyż stanowi to podstawę ustalenia nakładu początkowego na inwestycję. W związku z faktem, iż ocena efektywności zaprezentowana

w ostatnim podrozdziale za moment bazowy przyjmuje koniec 2011r. zamieszczone informacje dotyczą tego roku. Warto zwrócić uwagę na fakt, iż ceny prezentowane przez różne ośrodki różnią się od siebie. Średnia cena mieszkania – liczona dla dwunastu miesięcy 2011 r. w Bydgoszcz, w zależności od źródła informacji wyniosła 4 062,08 zł (Dom.Money.pl) lub 4 320,38 zł (Renes.pl). Natomiast dla Torunia 4 523,08 zł (Dom.Money.pl), 4 625,83 zł (Renes.pl)

Tabela 5
Rentowność najmu mieszkań w największych miastach Polski (12.2011)

Miasto	Cena m ² mieszkania (zł)	Stawka najmu na m ² (zł)	Rentowność brutto (%)	Rentowność netto (%)
Warszawa	7 448	41,62	4,90	4,40
Kraków	6 445	29,54	3,88	3,47
Łódź	3 738	24,13	5,49	4,92
Wrocław	5 664	31,67	4,81	4,31
Poznań	5 375	28,45	4,66	4,19
Gdańsk	5 180	29,05	4,96	4,46

Objaśnienia: ceny transakcyjne open finance, oferty najmu z serwisu domiporta.pl obniżono o 5%. założono 10,5 miesięczny okres wynajmu mieszkań, 4,00 zł/m-c za metr czynszu dla administratora płaconego przez właściciela (5,00 zł – kraków, wrocław, 6,00 zł – warszawa). stawka podatku ryczałtowego od przychodów z wynajmu – 8,5%. Źródło: www.Open.Finance.pl. 20.01.2012.

Tabela 6
Średnia cena ofertowa m² mieszkań na rynku wtórnym w Bydgoszczy i w Toruniu

2011	www.Dom.Money.pl*		www.Renes.pl**	
	Bydgoszcz	Toruń	Bydgoszcz	Toruń
01	4 279	4 533	4 332	4 612
02	4 160	4 501	4 308	4 632
03	4 116	4 453	4 496	4 859
04	4 103	4 502	4 424	4 799
05	4 122	4 576	4 488	4 786
06	4 049	4 615	4 477	4 784
07	4 081	4 517	4 135	4 604
08	3 951	4 663	4 118	4 570
09	3 983	4 548	4 989	4 491
10	3 981	4 418	4 034	4 470
11	3 958	4 428	4 038	4 450
12	3 962	4 433	4 009	4 453

Objaśnienia: *Obliczenia na podstawie ogłoszeń zawartych w serwisach: Szybko.pl, Melog.com, Agora, MediaRoll, Partner Artur Pach, KRN media, WGN – Nieruchomości, Wydawnictwo Steinborn, Polska Gielda, Gratka.pl, J. Stryna, Otomoto, Trader.com, Tabelaofert.pl; **Obliczenia na podstawie ogłoszeń sprzedaży zawartych w serwisie: DomGratka.pl. Źródło: www.Dom.Money.pl. 08.01.2012; *Wtórny rynek mieszkaniowy w Polsce 2011*, www.Renes.pl. 28.12.2011.

Średnia cena w 2011r. m² mieszkania w Toruniu, na podstawie serwisu dom.maney.pl, była wyższa o około 11%, od średniej ceny w Bydgoszczy natomiast na podstawie serwisu Renes.pl o około 7%. Toruń jest zatem nieco droższym miastem niż Bydgoszcz, biorąc pod uwagę ceny nieruchomości mieszkaniowych. Średnie ceny nieruchomości mieszkaniowych w tych dwóch aglomeracjach są zdecydowanie niższe od cen w największych miastach Polski z wyjątkiem Łodzi (Por. tab. 2.).

5. Ocena efektywności inwestycji związanych z zakupem mieszkań w Bydgoszczy i Toruniu

Ocenę opłacalności nieruchomości mieszkaniowych przeprowadzono przyjmując za moment bazowy grudzień 2011r. Dane dotyczące ceny mieszkań pochodzą z ofert zamieszczonych w grudniu w serwisie Krajowego Rynku Nieruchomości (www.KRN.pl). Informacje odnośnie cen najmu, z uwagi na małą ilość ofert zamieszczonych w serwisie KRN.pl w grudniu 2011r. zostały poszerzone o oferty z serwisu Oferty.net.pl. Dokładne informacje na temat ilości ofert, cen najmu, cen mieszkań w podziale na mieszkania 1-pokojowe, 2-pokojowe i 3-pokojowe zamieszczono w tabelach 7-8.

Tabela 7

Średnie ceny zakupu mieszkań na rynku wtórnym w Bydgoszczy i Toruniu
(12.2011)

Bydgoszcz	1-pok.	2-pok.	3-pok.
Liczba ofert	58	193	186
Średnia cena zakupu (tys. zł)	130,16	197,44	256,80
Średnia powierzchnia kupowanej nieruchomości (m)	30,55	46,91	62,95
Średnia cena zakupu m ² (zł)	4 260	4 209	4 080
Toruń	1-pok.	2-pok.	3-pok.
Liczba ofert	27	32	19
Średnia cena zakupu (tys. zł)	138,85	202,22	264,95
Średnia powierzchnia kupowanej nieruchomości (m)	30,52	45,16	65,16
Średnia cena zakupu m ² (zł)	4 549	4 478	4 066

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie: Dom.Money.pl. 08.01.2012.

Ocenę przeprowadzono przyjmując za podstawę ceny ofertowe mieszkań, a więc odzwierciedlające preferencje osób chcących sprzedać mieszkanie oraz oferty wynajmu mieszkań – odzwierciedlające preferencje osób chcących wynająć mieszkanie. Rzeczywisty nakład związany z zakupem mieszkania powinien być niższy, ponieważ ceny transakcyjne są niższe od cen ofertowych o kilka procent (patrz tab. 3.). Przyjmując, że w wyniku negocjacji ceny wynajmu też mogą ulec

obniżeniu daje to podstawę do porównania efektów z nakładami. Oceniając opłacalność inwestycji w nieruchomości mieszkaniowe przyjęto ponadto, że wszelkie koszty związane z bieżącym utrzymaniem i drobnymi remontami ponosi najemca. Przyjęto założenie o zwiększaniu stawki najmu związane z inflacją o średnio 2% (wysokość subiektywna) we wszystkich latach szczegółowej prognozy (10 lat).

Tabela 8

Średnie ceny najmu nieruchomości mieszkaniowych na rynku wtórnym w Bydgoszczy i Toruniu (12.2011)

Bydgoszcz	1-pok.	2-pok.	3-pok.
Liczba ofert	97	246	206
Średnia cena najmu na m-c (zł)	850,52	1 124,35	1 539,83
Średnia powierzchnia najmu (m)	33,36	49,82	70,00
Średnia cena najmu m ² (zł)	25,49	22,35	21,39
Toruń	1-pok.	2-pok.	3-pok.
Liczba ofert	29	204	82
Średnia cena najmu na m-c (zł)	888,40	1 180,88	1 569,02
Średnia powierzchnia najmu (m)	34,88	47,04	65,44
Średnia cena najmu m ² (zł)	25,47	25,10	23,98

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie: Dom.Money.pl. 08.01.2012.

Nakład związany z zakupem mieszkania pokryty zostanie w całości z kapitałów własnych, co pociąga za sobą konieczność użycia, jako stopy dyskontowej kosztu kapitału własnego. Obliczając koszt kapitału własnego przyjęto model koszt inwestycji pozbawionych ryzyka plus premia za ryzyko²³. W momencie bazowym (grudzień 2011) dla obligacji rządowych o stałym oprocentowaniu, których termin zakupu przypada na 21.10.2021 (termin zapadalności zgodny z okresem szczegółowej prognozy), średnioroczne oprocentowanie wynosi 5,62% [www.Bossa.pl. 20.01.2012.] W przykładzie przyjęto, że inwestycje związane z zakupem mieszkania pod wynajem obciążone są większym ryzykiem, niż gwarantowane papiery rządowe. Związane jest to m.in. z możliwością niewynajęcia mieszkania przez określony czas, czy też trudnościami związanymi z wywiązywaniem się z płatności najemców – nierzetelność najemców. Jako premię za ryzyko przyjęto połowę stawki bazowej, tj. 2,81% (jest to wielkość subiektywna, przyjęta przez autora). Zatem koszt kapitału

²³ Model koszt obligacji plus premia za ryzyko jest uproszczonym sposobem wyznaczania kosztu kapitału własnego. Zakłada on, że pomiędzy stopą zwrotu a ryzykiem występuje zależność dodatnia – wraz ze wzrostem ryzyka rośnie wymagana przez inwestorów stopa zwrotu [DYNUS, KOŁOSOWSKA, PREWYSZ-KWINTO 2002].

własnego wynosi 8,43%²⁴. Obliczając wartość horyzontalną przyjęto model wiecznej renty. Założono 10,5 miesięczny okres wynajmu mieszkań. Roczny dochód brutto z wynajmu ustalono przemnażając miesięczną stawkę przez okres 10,5 miesiąca. Dochód brutto należy skorygować o podatek. Stawa podatku ryczałtowego od przychodów z wynajmu wynosi 8,5% [Dz. U. nr 144 poz. 930 z późn. zm.]. Obliczając efekty i nakłady przyjęto za podstawę średni metraż nieruchomości mieszkaniowych możliwych do zakupu.

Wykorzystując powyższe założenia przeprowadzono ocenę opłacalności inwestycji związanej z zakupem mieszkania na rynku wtórnym w Bydgoszczy i Toruniu w podziale na różne typy mieszkań. Obliczenia zostały zaprezentowane w poniższej tabeli.

Tabela 9

Mierniki oceny opłacalności

Bydgoszcz	1-pok.	2-pok.	3-pok.
Nakład inwestycyjny (zł)	130 143,00	197 444,19	256 836,00
Zdyskontowane efekty (zł)	98 065,90	132 032,23	169 567,85
NPV (zł)	-32 077,10	-65 411,96	-87 268,15
IRR (%)	4,61	3,00	2,84
PI	0,75	0,67	0,66
Toruń	1-pok.	2-pok.	3-pok.
Nakład (zł)	138 835,48	202 226,48	264 949,56
Zdyskontowane efekty (zł)	100 252,90	146 187,80	201 517,94
NPV (zł)	-38 582,58	-56 038,68	-63 422,62
IRR (%)	3,87	3,88	4,57
PI	0,72	0,72	0,76

Źródło: obliczenia własne.

Jak wynika z przyjętych założeń i dokonanych obliczeń ocena efektywności nie spełnia oczekiwań inwestora. Zarówno w Bydgoszczy jak i Toruniu, bez względu na rodzaj inwestycji (mieszkania 1-pok., 2-pok. czy 3-pok.) wartość bieżąca netto jest ujemna, wewnętrzna stopa zwrotu jest niższa niż wymagana przez inwestora stopa zwrotu, indeks zyskowności jest mniejszy od jedności. Należy pamiętać jednak o pewnych uproszczeniach zastosowanych w niniejszej ocenie m.in. dotyczących ilości ofert stanowiących podstawę wyliczenia średnich cen najmy czy cen zakupu, przyjęcie tylko jednego scenariusza, stałość inflacji w okresie szczegółowej prognozy czy wreszcie wysokości kosztu kapitału. Nawet drobne

²⁴ Inwestycje w nieruchomości są alternatywą lokowania środków pieniężnych np. w produkty bankowe czy papiery rządowe. Inwestycje w nieruchomości wiążą się z ryzykiem wydłużonej stopy zwrotu. Można nie sprzedać nieruchomości w momencie, kiedy zaistnieje taka konieczność. Lokata bankowa nie jest obciążona takim ryzykiem – nawet lokatę długoterminową można przerwać co spowoduje jedynie stratę odsetek [GOŁĄBESKA E. 2007].

zmiany w poczynionych założeniach mogą zasadniczo wpłynąć na wysokość prezentowanych mierników.

Pewnym uzupełnieniem oceny efektywności zaprezentowanej powyżej jest analiza rentowności brutto i netto. Wskaźniki obliczono przy wykorzystaniu informacji zamieszczonych w tabelach 7-8. Na ich podstawie można porównać opłacalność inwestycji w nieruchomości mieszkaniowe w Bydgoszczy i w Toruniu z podobnymi inwestycjami w największych miastach w Polsce.

Tabela 10

Rentowność najmu mieszkań w Bydgoszczy i Toruniu (12.2011)

Rentowność	Bydgoszcz			Toruń		
	1-pok.	2-pok.	3-pok.	1-pok.	2-pok.	3-pok.
brutto (%)	6,28	5,58	5,50	5,88	5,89	6,19
netto (%)	5,75	5,10	5,04	5,38	5,39	5,67

Objaśnienia: założono 10,5 miesięczny okres wynajmu mieszkań, 0,00 zł/m-c za metr czynszu dla administratora płaconego przez właściciela. stawka podatku ryczałtowego od przychodów z wynajmu – 8,5%.

Źródło: obliczenia własne.

Średnia rentowność brutto (średnia dla mieszkań 1-pok., 2-pok. i 3-pok.) dla Bydgoszczy wynosi 5,79% a dla Torunia 5,99%. Średnia rentowność netto dla Bydgoszczy wynosi 5,30% natomiast dla Torunia 5,48%. Można zatem stwierdzić, iż opłacalność inwestycji w nieruchomości mieszkaniowe w Bydgoszczy i Torunia jest zbliżona. Jest ona nieco wyższa aniżeli w największych miastach Polski (Patrz tab. 6). Wynika to jednak z faktu przyjęcia zerowego czynszu dla administratora płaconego przez właściciela. Dla największych miast Polski wynosił on od 4 zł do 6 zł za m² na miesiąc. Jeśli przyjąć czynsz w wysokości 4 zł, rentowność kształtowałaby się następująco: dla Bydgoszczy brutto 4,64%, netto 4,15% a dla Torunia brutto 4,88%, netto 4,37%. Zatem Bydgoszcz charakteryzuje rentowność zbliżona do Poznania natomiast Toruń do Gdańska.

6. Literatura

- CZARNEK J. 1982. *Rachunek efektywności inwestycji i postępu technicznego w przemyśle*. PWN, Warszawa.
- DYNUS M., KOŁOSOWSKA B., PREWYSZ-KWINTO P. 2002, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*. TNOiK, Toruń.
- DZIWORSKA K. 2000. *Decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- GAWRON H. 1993. *Rachunek efektywności inwestycji*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań.
- GAWRON H. 2006. *Opłacalność inwestowania na rynku nieruchomości*. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu. Poznań.

- GOŁĄBESKA E. 2007. *Inwestowanie na polskim rynku nieruchomości*. W: *Nieruchomość jako przedmiot inwestowania i zarządzania*. Red. GOŁĄBESKA E. Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Białystok.
- Inwestowanie w nieruchomości*. Red. KUCHARSKA-STASIAK E. 1999. Wydawnictwo Walor, Łódź.
- JAJUGA K. 2001. *Inwestycje i ryzyko. Stare pojęcia w nowej ekonomii*. W: *Inwestycje w procesie transformacji gospodarki Polski 1990 – 1999*. Red. Karaszewski W. Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- MARCINEK K. 2004. *Finansowa ocena przedsięwzięć inwestycyjnych przedsiębiorstw*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej. Katowice.
- Polski rynek nieruchomości*. Styczeń 2012. Raport Szybko.pl, Metrohouse, Expander.
- SIEMIŃSKA E. 2011. *Rynek nieruchomości jako miejsce lokowania kapitału*. W: *Inwestowanie na rynku nieruchomości*. Red. SIEMIŃSKA E. Wydawnictwo Poltext, Toruń.
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. Dz. U. nr 144 poz. 930 z późn. zm.
- www.Dom.Money.pl. 08.01.2012.
- www.OpenFinance.pl. 10.01.2012.
- www.Renes.pl. 28.12.2011.
- www.Szybko.pl. 07.01.2012.
- www.Bossa.pl. 20.01.2012.

ASSESSMENT OF HOUSING INVESTMENTS' EFFICIENCY IN BYDGOSZCZ AND TORUŃ

Małgorzata Jaworek

*The Department of Investment and Real Estate
Nicolaus Copernicus University
e-mail: Mjaworek@umk.pl*

Key words: *Real Estate, Net Present Value, Internal Rate of Return*

Abstract

In this article they present the assessment of profits generated by housing real estate investments in Bydgoszcz and Toruń. To carry out this evaluation, the following tools of measurement were taken into consideration: net present value, internal rate of return and profit index. Also a short analysis of these investments' market prices in the biggest cities in Poland was conducted to prepare the assessment.

MIGRACJA KAPITAŁU W SKALI GLOBALNEJ A RYNEK NIERUCHOMOŚCI

Karolina Czechowska

Katedra Inwestycji i Nieruchomości

Uniwersytet Łódzki

e-mail: kczechowska@uni.lodz.pl

Słowa kluczowe: *globalny rynek, bezpośrednie inwestycje zagraniczne,*

Streszczenie

Artykuł ma na celu przedstawienie wpływu postępującej globalizacji i integracji gospodarczej na rynek nieruchomości w odniesieniu do międzynarodowych przepływów kapitału. Globalizacja zatacza dziś coraz szersze kręgi. Potwierdzają to dostępne statystyki. Światowy handel oraz przepływy kapitałowe w ostatnich dekadach wzrastały szybciej niż produkt globalny. Wraz ze zdynamizowaniem ponadgranicznej aktywności inwestycyjnej korporacji rośnie rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Napływ kapitału zagranicznego na lokalne rynki nieruchomości wpływa na kształtowanie się cykli tych rynków i na poziom inwestycji realizowanych w gospodarce.

1. Globalizacja

Globalizacja zatacza coraz szersze kręgi. Mimo, że jest procesem trudnym do zrozumienia, a mechanizmy jej działania nie są jasne, to uznawana jest za fakt występujący w gospodarce światowej, a z uwagi na trudności w prognozowaniu jej przyszłości za źródło potencjalnych zagrożeń.

Pojęcie globalizacji nie doczekało się jeszcze jednolitej definicji. Według Komisji Europejskiej globalizację można zdefiniować jako proces, w którym rynki i produkcja w różnych krajach stają się coraz bardziej współzależne w związku z dynamiką wymiany towarów i usług, przepływem kapitału i technologii [Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania. 2002]. Globalizacja to proces pogłębiania powiązań ekonomicznych między krajami i regionami świata wynikający z rosnącej swobody i szybkości zawierania i realizacji transakcji międzynarodowych oraz dokonywania transgranicznych przepływów dóbr, usług (zwłaszcza finansowych) i czynników produkcji (kapitału, informacji, wiedzy i pracy), któremu towarzyszą rozwój i upowszechnianie instytucji oraz mechanizmów charakterystycznych dla rozwiniętej gospodarki rynkowej [KOTYŃSKI 2005].

Jako jedną z przyczyn globalizacji można wskazać brak barier w przepływach towarowych, przepływach usług, przepływach kapitału, przepływach ludzkich i informacyjnych. Bardzo ważnym aspektem w historii globalizacji było wprowadzenie swobody przepływu kapitału, którą określono w 56 artykule

Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (TWE), oraz w art. 26 pkt. 2 i 63 wersji skonsolidowanej Traktatu o funkcjonowaniu UE, jako jedną z czterech swobód wspólnego rynku w Unii Europejskiej. Swoboda ta przejawia się w zakazie stosowania ograniczeń w stosunku do przepływu kapitału pomiędzy państwami członkowskimi UE, a także pomiędzy Państwami członkowskimi UE a państwami trzecimi. Swoboda przepływu kapitału oznacza swobodę przenoszenia wartości majątkowych do innego państwa członkowskiego, a jej celem jest umożliwienie realizacji, za pomocą różnego rodzaju instrumentów finansowych, samoistnej komercyjnej inwestycji w innym państwie członkowskim i ewentualne korzystanie z jej efektów. Najczęściej uważa się, iż swoboda w tym zakresie powinna umożliwiać m.in.: inwestycje bezpośrednie, zakup i sprzedaż nieruchomości w innych państwach członkowskich, zakup i sprzedaż papierów wartościowych oraz transakcje z ich udziałem, zaciąganie pożyczek, udzielanie kredytów, poręczeń i gwarancji oraz przepływy kapitału o charakterze osobistym. Warto przy tym zwrócić uwagę, iż w odróżnieniu od pozostałych swobód, art. 56 zapewnia swobodę przepływu płatności i kapitału również między państwami członkowskimi a państwami trzecimi [Kompedium wiedzy ... 2007]. Skutkiem tego, było przenoszenie produkcji, tworzenie nowych inwestycji i rozszerzanie działalności przez korporacje transnarodowe, które są jedną z głównych sił napędowych procesu globalizacji, a których pozycja w gospodarce światowej stale rośnie.

Rosnące powiązania między gospodarkami, wzrost liberalizacji i integracji rynków handlowych, deregulacja przepływów kapitałowych, redukcja – dzięki nowym możliwościom technologicznym – kosztów komunikacji i transportu, zmieniły warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Globalna gospodarka prowadzi do globalizacji aktywności przedsiębiorstw. Przejawem tego jest przemieszczanie produkcji, cechującej się znacznym nakładem pracy lub usług związanych z procesami biznesowymi do dowolnego miejsca na świecie. Kryteria wyboru miejsca działalności mogą być różne, najczęściej związane są z poszukiwaniem przez firmy niższych kosztów wytwarzania [Globalizacja gospodarki ... 2007].

Skala globalizacji gospodarki światowej przejawia się w poszczególnych jej rynkach. Za najbardziej „zglobalizowane” uznaje się rynki finansowe, które po liberalizacji przepływów kapitałowych zmieniły strukturę funkcjonowania. Współczesne rynki finansowe, ..., działają autonomicznie i są w dużej mierze oderwane od sfery realnej. Dzięki praktycznie nieograniczonej możliwości przekazywania i magazynowania danych w skali globalnej, jak również dzięki wspomnianej już liberalizacji oraz dzięki powstawaniu globalnej infrastruktury, transferowanie kapitałów z jednego krańca świata na drugi przez 24 godziny na dobę nie stanowi żadnego problemu. Obok oczywistych korzyści, należy także zwrócić uwagę na potencjalne niebezpieczeństwo zawarte w takim systemie: kierunek i wielkość globalnych przepływów kapitałowych może ulegać

gwałtownym zmianom, co nieuchronnie prowadzi do destabilizacji gospodarczej w skali globalnej – jest to tak zwany efekt domina [FLEJTERSKI, WALL 2003].

Ponadto na rynku nieruchomości unifikacja systemu finansowego prowadzi do większej, globalnej synchronizacji cykli, zwłaszcza okresów boomu, co pokazały doświadczenia międzynarodowe. Polska, jak większość krajów transformujących gospodarkę, doświadczyła boomu kredytowego i cyklu na rynku mieszkaniowym. W Polsce, podobnie jak w innych krajach, doszło do nałożenia się procesów konwergencji związanych z wejściem do UE, czemu towarzyszyło przyspieszenie wzrostu gospodarczego i uruchomienia procyklicznych czynników popytu mieszkaniowego (migracje, dochody), demograficznych czynników fundamentalnych oraz ogólnoswiatowego boomu kredytowego i związanych z nim przepływów kapitałowych [Raport o sytuacji ... 2011].

2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Można wyodrębnić trzy zasadnicze formy organizacyjne ekspansji globalnej, a mianowicie: eksport, kooperację kontraktową (licencjonowanie, franchising, alians strategiczny, joint-venture), inwestycje bezpośrednie [Współczesne formy i kierunki... 2005].

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne zajmują silną pozycję w międzynarodowych przepływach kapitałowych i odgrywają ważną rolę dla gospodarek państw przyjmujących. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne to lokaty kapitału, podejmowane z zamiarem uzyskania bezpośredniego wpływu na działalność przedsiębiorstwa, w którym się inwestuje, albo dostarczenie nowych środków przedsiębiorstwu, w którym inwestor ma już znaczący udział [WITKOWSKA 1996]. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą przybierać różne formy. Za najważniejsze z nich należy uznać tworzenie nowego przedsiębiorstwa (greenfield investment) lub przejmowanie firm już istniejących (M&A), nad którymi firma matka sprawuje pełną kontrolę (subsidiary), zakładania oddziałów (branches), tworzenie przedsiębiorstw siostrzanych lub stowarzyszonych (affiliates), obejmowanie udziałów w firmie zagranicznej. Inne typy transakcji finansowych zachodzących pomiędzy powiązаныmi ze sobą przedsiębiorstwami, jak np. reinwestowanie zysków BIZ lub inne transfery, takie jak przekazywanie licencji, patentów know-how, zawieranie porozumień dotyczących produkcji lub wykształcenia pracowników w zamian za udziały własnościowe są również określane mianem bezpośrednich inwestycji zagranicznych [SZABLEWSKI 2009].

Na przestrzeni lat globalna sieć przepływów inwestycyjnych ulega stałej modyfikacji. Czołowe miejsce w rankingu zarówno napływu jak i odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych zajmuje Unia Europejska, chociaż jej udział z roku na rok jest coraz mniejszy. Kraje posiadające najwyższy udział w światowym przepływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 2010 r. zaprezentowano w tabeli nr 1.

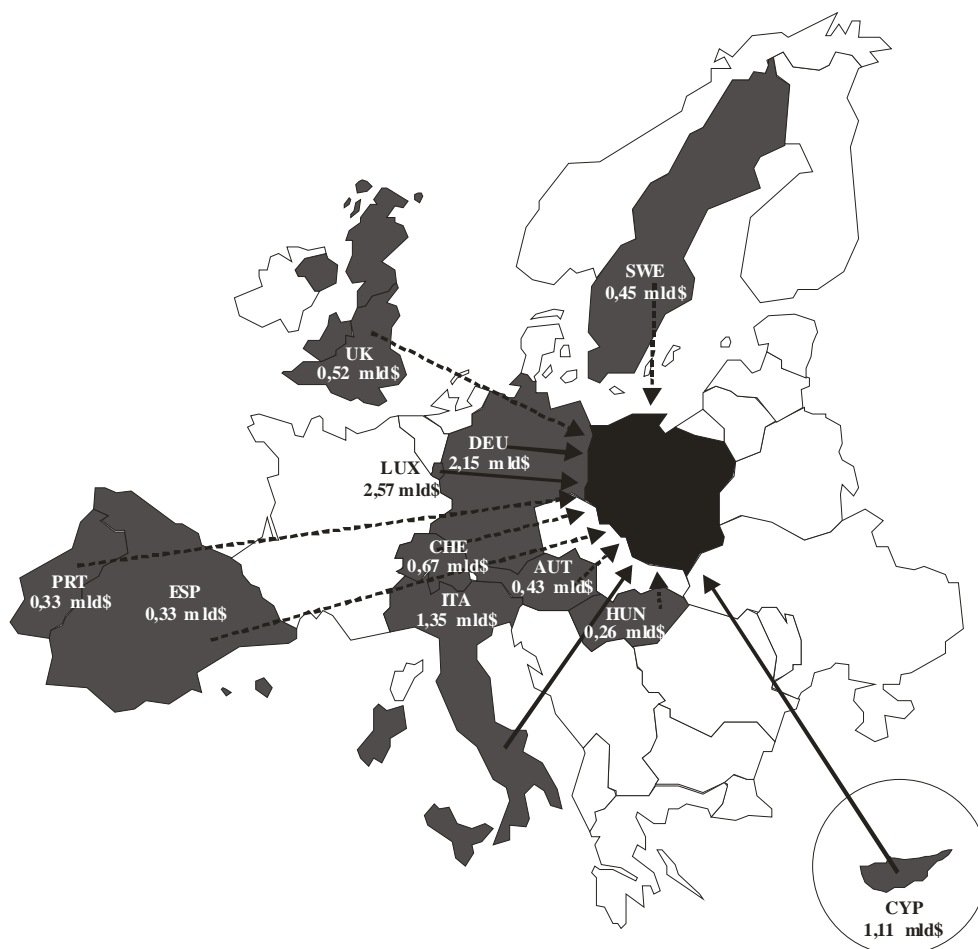
Tabela 1

Procentowy udział w światowym przepływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 2010 r.

BIZ napływ			BIZ odpływ		
Region	mln \$	%	Region	mln \$	%
Świat	1243671	100,00	Świat	1323337	100,00
UE, w tym:	304689	24,50	UE, w tym:	407251	30,77
Belgia	61714	4,96	Niemcy	104857	7,92
Niemcy	46134	3,71	Francja	84112	6,36
Wielka Brytania	45908	3,69	Belgia	37735	2,85
Francja	33905	2,73	Holandia	31904	2,41
Irlandia	25330	2,04	Szwecja	30399	2,30
Hiszpania	24546	1,97	Hiszpania	21598	1,63
Luksemburg	20350	1,64	Włochy	21005	1,59
Polska	9681	0,78	Polska	4701	0,36
USA	228249	18,35	USA	328905	24,85
Chiny	105735	8,50	Hong Kong	76077	5,75
Hong Kong	68904	5,54	Chiny	68000	5,14
Brazylia	48438	3,89	Szwajcaria	58253	4,40
Rosja	41194	3,31	Japonia	56263	4,25
Singapur	38638	3,11	Rosja	51697	3,91
Australia	32472	2,61	Kanada	38585	2,92
Arabia Saudyjska	28105	2,26	Australia	26431	2,00
Indie	24640	1,98	Hiszpania	21598	1,63

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD World Investment Report 2011, Non-equity modes of international production and development, New York and Geneva 2011.

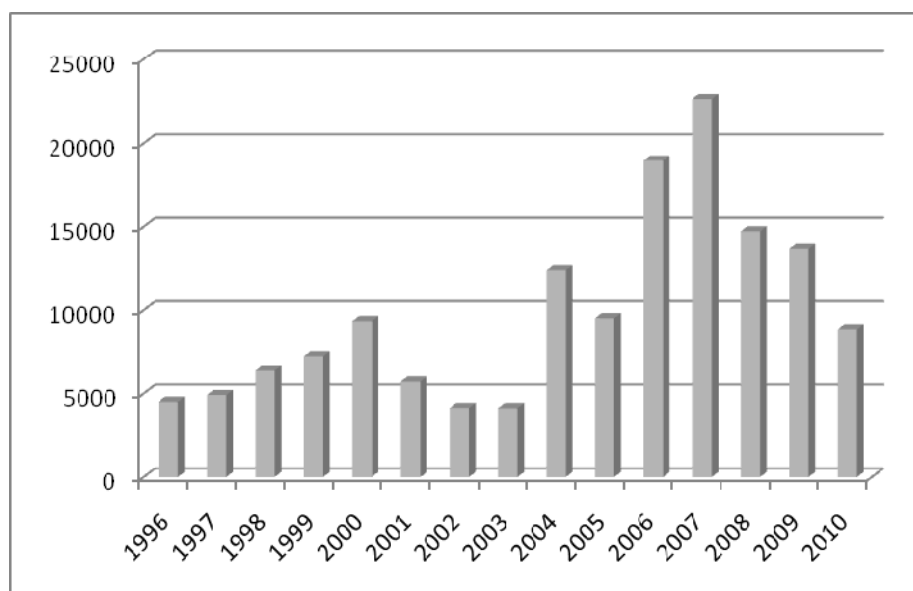
Polska postrzegana jest przez firmy zagraniczne jako atrakcyjna pod względem inwestycyjnym. Zdecydowana większość kapitału zagranicznego zainwestowane w Polsce w 2010 r. pochodziła z krajów europejskich. Kluczowymi inwestorami były: Luksemburg (ponad 2,5 mld dolarów), Niemcy (2,1 mld dolarów), oraz Włochy (1,3 mld dolarów) i Cypr (1,3 mld dolarów). Siłę napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w podziale na kraje europejskie zaprezentowano na rysunku nr 1.



Rys. 1. Napływ BIZ do Polski w 2010 r. według kraju pochodzenia. Źródło: opracowanie własne na podstawie: Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce, aneks statystyczny NBP, Warszawa 2011 r.

Na silną pozycję Polski w oczach zagranicznych firm wskazuje ich zachowanie w apogeum kryzysu, jakim był rok 2008. Wówczas firmy zagraniczne nie tylko nie zdecydowały się na transferowanie kapitałów z Polski, ale też zwiększyły wartość kredytów udzielnych swoim polskim spółkom zależnym. W 2008 roku udział kredytów w ogólnej wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyniósł 41% i był najwyższy od 2000 roku. Działo się tak pomimo ogólnoświatowej tendencji do ograniczania przepływu kapitałów oraz utrzymującej się niepewności inwestorów co do ich dalszej sytuacji. Można sądzić, iż relatywnie dobre wyniki makroekonomiczne dla Polski w okresie 2008-2009 sprawiły, że w ocenie inwestorów zagranicznych wzrosła stabilność gospodarki polskiej, a przez to

również jej atrakcyjność inwestycyjna [Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w latach 2001-2010...]. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1996–2010 zaprezentowano na wykresie nr 1.



Wykres. 1. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1996-2010 r. w mln dolarów. Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

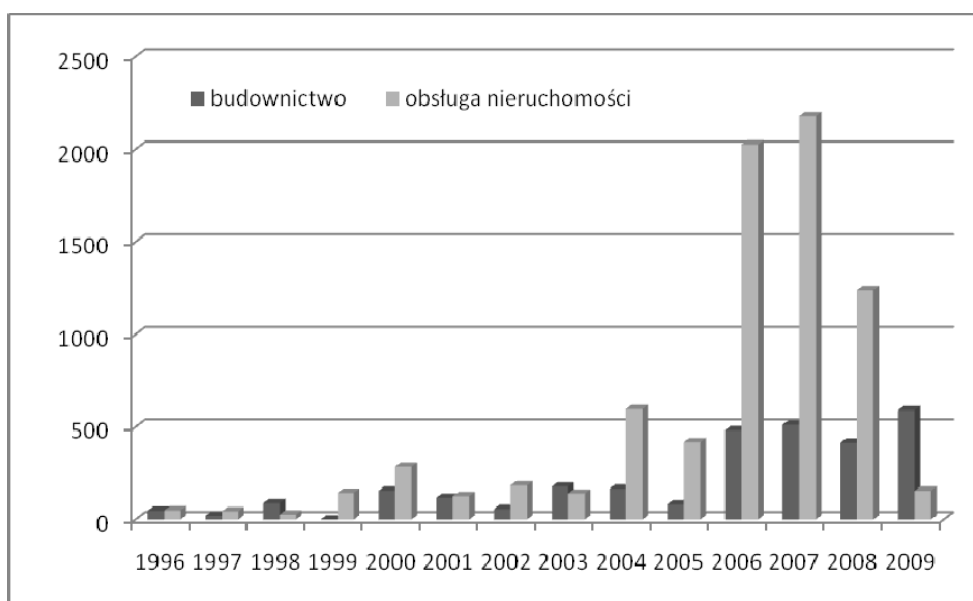
W prognozach atrakcyjności gospodarek z punktu widzenia lokowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich w latach 2011-2013 Polska zajmuje szóstą pozycję, a Stany Zjednoczone tracą pierwsze miejsce na rzecz silnie rozwijającej się gospodarki chińskiej. Trzecią pozycję w rankingu zajmują Indie, których znaczenie w globalnych przepływach kapitału stale rośnie, a na kolejnych miejscach plasują się Brazylia i Rosja [Word Investment Report 2011]. Mamy do czynienia z ekspansją nurtów, koncepcji i publikacji ukazujących dokonujący się proces zmiany epoki, powolnej utraty dominującej pozycji gospodarki Stanów Zjednoczonych w globalnym świecie i wzroście znaczenia nowych potęg gospodarczych, przede wszystkim Azji, Bliskiego Wschodu, Rosji i Brazylii [SZABLEWSKI, 2009].

3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorze nieruchomości

Udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych, realizowanych na rynku nieruchomości jest znaczący. Realizacja wielu inwestycji zagranicznych wiąże się z koniecznością wejścia na rynek nieruchomości, dlatego też sektor nieruchomości jest co roku zasilany dodatkowym kapitałem zagranicznym.

Na rynek nieruchomości napływa również kapitał od indywidualnych inwestorów. Z tytułu prywatnych zakupów i sprzedaży nieruchomości przez inwestorów zagranicznych w latach 2005-2009 wpłynęło na polski rynek nieruchomości ponad 12,5 mld dolarów [NBP 2005-2009].

W aneksach statystycznych dotyczących BIZ wyróżnia się sektor budownictwa i sektor obsługi nieruchomości. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tych dwóch segmentach sektora nieruchomości w latach 1996-2009 zaprezentowano na wykresie nr 2.



Wykres. 2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne realizowane w budownictwie i sektorze obsługi nieruchomości w Polsce w latach 1996 - 2009 r. w mln dolarów. Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Zdecydowanie więcej kapitału na przestrzeni lat ulokowano w obsłudze nieruchomości niż w budownictwie. Z odwrotną sytuacją mieliśmy do czynienia w 2003 i 2009 r. kiedy sektor budownictwa przyciągnął więcej kapitału. Dwa omawiane sektory stanowią ważny aspekt w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski. W tabeli nr 2 przedstawiono procentowy udział sektora budownictwa i obsługi nieruchomości w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych napływających do Polski. W latach 2006-2008 udział ten był najwyższy i wynosił od 11 do ponad 13 %.

W sektorze nieruchomości to segment nieruchomości komercyjnych w dużej mierze przyciąga kapitał zagraniczny. Transakcje na rynku nieruchomości komercyjnych zazwyczaj dokonywane są między firmami z dużym kapitałem i często międzynarodowym obszarem działania. W drugiej połowie minionej

dekady wyróżnić można cztery fazy rozwoju rynku nieruchomości komercyjnych [Raport Cushman & Wakefield 2011]:

Tabela 2

Procentowy udział sektora budownictwa i obsługi nieruchomości w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych napływających do Polski w latach 1996-2009.

Lata	% udział sektora budownictwa i obsługi nieruchomości w BIZ	Lata	% udział sektora budownictwa i obsługi nieruchomości w BIZ
1996	2,19	2003	7,76
1997	1,32	2004	6,19
1998	1,82	2005	5,25
1999	2,00	2006	13,24
2000	4,71	2007	11,90
2001	4,28	2008	11,22
2002	5,89	2009	5,45

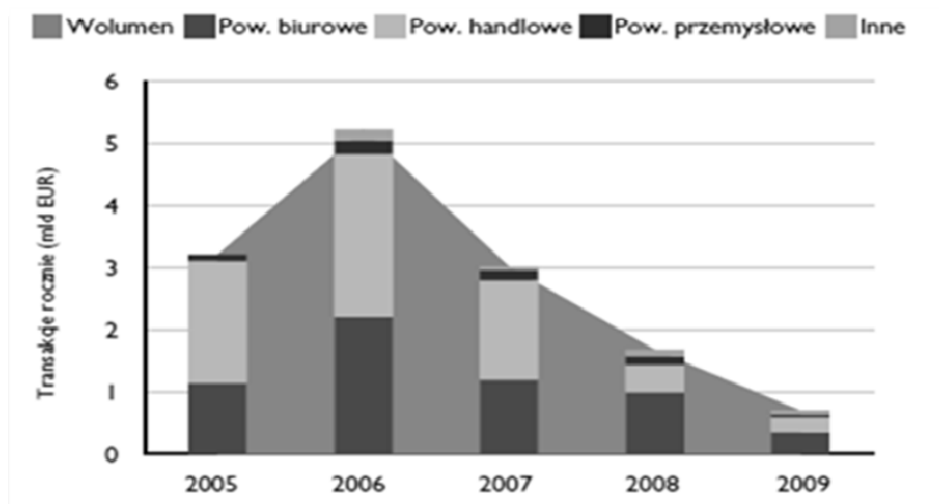
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

- 1) stopniowo rosnący wzrost wartości transakcji w latach przedakcesyjnych;
- 2) przyspieszenie w latach bezpośrednio okołakcesyjnych, z najwyższym poziomem w 2006 r.;
- 3) stopniowy spadek w latach 2007-2008 w warunkach nasilającego się kryzysu na rynku finansowym w wielu krajach do najniższego poziomu transakcji w Polsce w 2009 r.;
- 4) powrót trendu wzrostowego w 2010 r., kiedy to dokonano transakcji rzędu ok. 2 mld euro.

W tym okresie inwestowano głównie w nieruchomości handlowe (ponad 50%), około 32% ulokowano w nieruchomościach biurowych oraz 11% w nieruchomościach magazynowych. 92,6% wartości transakcji zostało przeprowadzone przez inwestorów zagranicznych, zaś wskaźnik udziału polskich inwestorów wśród inwestycji w nieruchomości w stosunku do udziału inwestorów zagranicznych jest jednym z najniższych w Europie [Raport Cushman & Wakefield 2011]. Wolumen transakcji na rynku nieruchomości w latach 2005–2009 zaprezentowano na wykresie nr 3.

Napływ dodatkowego kapitału z zagranicy zmienia relację między popytem a podażą, a co za tym idzie wpływa również na decyzje inwestycyjne innych uczestników rynku. Oznacza to, że obok czynników fundamentalnych i spekulacji na kształtowanie się cykli rynku nieruchomości wpływa także oddziaływanie czynników międzynarodowych.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne lokowane w sektorze nieruchomości przynoszą wiele korzyści, ale stwarzają również dodatkowe ryzyko związane z możliwością wystąpienia gwałtownych zmian w wielkości lokowanego kapitału, skutkiem czego może być silna destabilizacja rynku nieruchomości, a w konsekwencji nawet całej gospodarki.



Wykres. 3. Wolumen transakcji na rynku nieruchomości w latach 2005- 2009 w mln euro. Źródło: Dział Doradztwa Cushman & Wakefield, styczeń 2010.

4. Podsumowanie

Polska coraz aktywniej uczestniczy w zachodzących na świecie procesach globalizacyjnych i postrzegana jest jako interesująca lokalizacja dla inwestycji produkcyjnych i centrów usług. Potwierdza to rosnący napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski i tworzenie kolejnych centrów usług oraz centrów badawczo-rozwojowych przez znane międzynarodowe koncerny. Dzięki temu gospodarka polska może wykorzystywać szanse dla rozwoju płynące z procesów globalizacji. Główne korzyści to nie tylko poprawa bilansu płatniczego, wzrost wielkości krajowego produktu brutto i tworzenie nowych miejsc pracy. Dzięki bezpośrednim inwestycjom zagranicznym Polska może również czerpać korzyści z transferu nowych technologii i know-how, co prowadzi do rozwoju również w innych segmentach gospodarki.

5. Literatura

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W LATACH 2001-2010 – OGÓLNE TENDENCJE. 2011. Ministerstwo Gospodarki, DEPARTAMENT ANALIZ I PROGNOZ. Warszawa.

- FLEJTERSKI S., WALL P. 2003. *Ekonomia globalna. Synteza*. Difin, Warszawa, s.24.
- GLOBALIZACJA. MECHANIZMY I WYZWANIA. Red. Barbara Liberska, 2002. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s.18.
- GLOBALIZACJA GOSPODARKI – WYBRANE CECHY PROCESU. Ministerstwo Gospodarki, 2007, Warszawa, s.3.
- KOMPENDIUM WIEDZY O UNII EUROPEJSKIEJ. Red. Ewa Małuszyńska, Bohdan Gruchman, 2007. PWN, Warszawa, s.157.
- KOTYŃSKI J. 2005. *Globalizacja i integracja europejska*. PWE, Warszawa, s.7.
- RAPORT CUSHMAN & WAKEFIELD, Wiosna 2011, Marketbeat
- RAPORT O SYTUACJI NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH I KOMERCYJNYCH W POLSCE W 2010 R. NBP. 2011, Warszawa.
- STAWICKA M. 2005. *Współczesne formy i kierunki inwestowania w Europie. Europa jako inwestor oraz odbiorca kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych*. s. 158, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, materiały konferencyjne, Ustroń.
- SZABLEWSKI A. 2009. *Migracja kapitału w gospodarce globalnej*. Difin, Warszawa, s.21.
- WORLD INVESTMENT REPORT UNCTAD 2011, *Non-equity modes of international production and development*, New York and Geneva 2011.
- WITKOWSKA J. 1996. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo – Wschodniej*. UŁ, Łódź, s.12.
- ZAGRANICZNE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE W POLSCE, aneksy statystyczne NBP, od 2003 do 2010 r., Warszawa.

THE GLOBAL MIGRATION OF CAPITAL AND THE REAL ESTATE MARKET

Karolina Czechowska

*Department of Investment and Real Estate
University of Lodz
e-mail: kczechowska@uni.lodz.pl*

Key words: *global market, foreign direct investment,*

Abstract

Article aims to present the impact of globalization and economic integration on the real estate market for international capital flows. Globalization today staggers widest ever circles. It is confirmed by the available statistics. World trade and capital flows in recent decades have increased faster than gross national product. The role of foreign direct investments (FDI) has grown in recent years. The inflow of foreign capital to local real estate markets affects the formation of cycles in those markets and the level of investments in the economy.

INWESTYCJE W PROCESIE ODNOWY MIAST - KONCEPCJA OCENY EFEKTYWNOŚCI PROJEKTÓW

Anna Wojewnik-Filipkowska

Katedra Inwestycji i Nieruchomości

Uniwersytet Gdański

e-mail: wojewnik@wzr.ug.edu.pl

Słowa kluczowe: *odnowa miast, ocena efektywności inwestycji*

Streszczenie

Przedmiotem badań jest problem odnowy miast, którego zasadniczym celem jest to zapewnienie harmonijnego (zrównoważonego) rozwoju miasta. Potrzeba odnowy miast jest niezaprzeczalna, jednakże w warunkach ograniczonych możliwości finansowych, konieczna jest ocena potencjalnych projektów, uwzględniająca interes wszystkich interesariuszy, by ostatecznie ustalić kolejności ich realizacji. Problem oceny efektywności projektów dotyczących odnowy miast jest trudny i złożony, wymagający interdyscyplinarnych badań i studiów. Dorobek nauk w tym zakresie jest stosunkowo skromny, daleki od ostatecznych rozstrzygnięć merytorycznych. Tym samym problem związany z rangowaniem projektów odnowy miast, z uwzględnieniem kryteriów efektywnościowych, nie jest dostarczenie zgłębniony. Mając to na uwadze wydaje się zasadnym podjęcie badań w tym temacie.

Celem niniejszej pracy jest więc próba wskazania narzędzi oceny efektywności projektów inwestycyjnych podejmowanych w procesie odnowy miast. W postępowaniu badawczym skoncentruje uwagę na ocenie, z punktu widzenia przydatności w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych w zakresie odnowy miast, wybranych narzędzi analizy ekonomiczno-finansowej, w tym analizy kosztów i korzyści oraz analizy wielokryterialnej. U podstaw tak sformułowanego celu badań jest hipoteza o zasadniczej roli kryteriów ekonomiczno-finansowych w procesie oceny projektów inwestycyjnych związanych z odnową miast.

Warsztat naukowy wymaga zastosowania metody analizy dokumentów, metody analizy i konstrukcji logicznej. Analiza literatury będzie obejmowała publikacje z zakresu rozwoju miast oraz oceny efektywności inwestycji.

1. Wprowadzenie

Przedmiotem badań jest problem odnowy miast, który jest nieodłączną częścią współczesnego zarządzania rozwojem miast. Termin „odnowa miast” dotyczy procesu przystosowania stanu zagospodarowania miasta do zmiennych potrzeb społeczności lokalnych i jednostek, które je tworzą, a jej zasadniczym celem jest

zapewnienie harmonijnego (zrównoważonego) rozwoju miasta przez adaptację starych zasobów do nowych potrzeb [por. *Podręcznik...* 2003]. Tradycyjnie tworzenie infrastruktury i usług publicznych, składających się w określonej mierze na rozwój miast, zakłada wyłączny udział sektora publicznego. Zaangażowanie sektora prywatnego w usługach „zarezerwowanych” dla sektora publicznego może powodować sprzeciw społeczny, co może wynikać z braku zrozumienia motywacji uczestników procesu inwestycyjnego, z obawy przed zmianami, jak również z braku przekonania o pozytywnych wynikach (efektywności) takich działań. Co prawda odnowa i rozwój miast jest działaniem, u podstaw którego nie leży zainteresowanie korzyściami w wymiarze finansowym (opłacalność finansowa) – przynajmniej bezpośrednio, to dodatni efekt finansowy jest warunkiem zaangażowania się inwestorów prywatnych. A w sytuacji braku wystarczających publicznych źródeł finansowania, współpraca z podmiotami komercyjnych jest konieczna. Tak więc, choć aspekty społeczne są nadrzędne, to bez zamknięcia finansowego i przekonania wszystkich uczestników z sektora prywatnego i publicznego, w tym mieszkańców, o efektywności inwestycji, trudno realizować kapitałochłonne inwestycje [por. WOJEWNIK-FILIPKOWSKA 2011].

Celem niniejszej pracy jest próba wskazania narzędzi oceny efektywności projektów inwestycyjnych podejmowanych w procesie odnowy miast. Przedstawione i przeanalizowane zostaną, z punktu widzenia przydatności w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych w zakresie odnowy miast, wybrane narzędzia analizy ekonomiczno-finansowej, w tym analiza koszt-korzyść oraz analiza wielokryterialna. W pracy przyjmuję hipotezę, iż kryteria ekonomiczno-finansowe są podstawowym narzędziem oceny projektów inwestycyjnych związanych z odnową miast.

Podstawę warsztatu naukowego stanowi metoda badania dokumentów, metoda analizy i konstrukcji logicznej. Analiza literatury będzie obejmowała publikacje z zakresu rozwoju miast oraz oceny efektywności inwestycji.

2. Rachunek efektywności inwestycji

2.1. Efektywność a opłacalność

Zasadniczym rezultatem i źródłem wartości jest dochód, który określa się najczęściej w postaci przepływów pieniężnych netto, zysku netto, dywidendy. Jednocześnie, kategoria dochodu (zysku) jest pojęciem niejednorodnym i stanowi problem w procesie wyceny efektywności inwestycji [MICHALAK 2007]. Owa niejednorodność wynika między innymi z przyjętej perspektywy, tj. interesariusza, dla których dana korzyść jest dostępna [ROGOWSKI 2008]. Współczesna gospodarka rynkowa wywiera presję, skłaniając wszystkich inwestorów do poszukiwania optymalnych sposobów wykorzystania posiadanych zasobów, również, a może zwłaszcza sektor publiczny [por. MARKOWSKI 1999; HAYNESS, NUNNINGTON 2010]. O ile za racjonalizacją decyzji inwestycyjnych w przedsiębiorstwie przemawia jednoznacznie kryterium opłacalności finansowej, gdzie czynniki rynkowe mają

wiodące znaczenie, a wśród nich postrzeganie odmiennie definiowanego przez interesariuszy zysku i związanego z nim ryzyka [MCGREAL 2000], to z punktu widzenia sektora publicznego, ocena korzyści nie jest jednoznaczna i podstawowym czynnikiem decydującym o inwestowaniu będzie przekonanie o szeroko rozumianej efektywności inwestycji uwzględniającej korzyści społeczne, ekologiczne, a także finansowe.

W literaturze przedmiotu prezentowane są różne definicje rachunku efektywności ekonomicznej inwestycji, jak również swobodne, co jest niewłaściwe, zamienne stosowanie pojęć efektywności i opłacalności [por. ROGOWSKI 2008, RÓŻAŃSKI 2006]. Ogólnie rzecz biorąc: „Rachunkiem ekonomicznej efektywności inwestycji nazywa się ogół obliczeń związanych z porównaniem efektów uzyskanych w okresie eksploatacji ze zrealizowanej inwestycji z nakładami niezbędnymi do ich osiągnięcia” [KURKA 1998]. Z niniejszej definicji wynika więc, że przeprowadzenie rachunku efektywności wymaga, aby zarówno nakłady, jak i efekty skwantyfikować i włączyć do rachunku, co z reguły oznacza, że należy je przedstawić wartościowo (w ujęciu pieniężnym). Problem jednak w tym, że niektórych elementów nakładów czy efektów nie można kwantyfikować. Są to tzw. nakłady (efekty) niewymierne lub trudno wymierne, które odzwierciedlają najczęściej korzyści społeczne. W rezultacie: „Odróżnienie jednostkowego (efektywność przedsiębiorstwa) i społecznego punktu widzenia (efektywność społeczna) jest uzasadnione, zwłaszcza wówczas, gdy prowadzenie działalności gospodarczej przynosi bezpośrednim producentom określone zyski, a równocześnie powoduje powstanie dodatkowych kosztów społecznych, pominiętych, lub nie w pełni ujętych w rachunku efektywności mikroekonomicznej” [CZECHOWSKI 1997]. Efektywność na poziomie przedsiębiorstwa charakteryzuje się więc subiektywnością, podczas gdy oceną wolną od jednostkowego kryterium wartościowania jest tzw. efektywność alokacyjna, która uwzględnia skutki pozafinansowe, czyli społeczne. Tym samym, w niniejszym opracowaniu przyjęto zdecydowane stanowisko, w którym pojęcie efektywności jest kategorią szerszą niż pojęcie opłacalności [DZIWORSKA 2000].

2.2. Rodzaje i elementy rachunku efektywności

Sporządzany rachunek efektywności inwestycji powinien odpowiedzieć inwestorowi na pytanie, czy realizacja danego przedsięwzięcia jest ekonomicznie uzasadniona w długim okresie oraz, który z wariantów projektu posiada najwyższą efektywność ekonomiczną. W literaturze przedmiotu, w zależności od przyjętego kryterium wyróżnia się kilka rodzajów rachunku efektywności inwestycji, w tym m.in.: prospektywny i retrospektywny, bezwzględny i względny, statyczny i dynamiczny, wielowskaźnikowy i syntetyczny (jednowskaźnikowy), mikroekonomiczny i makroekonomiczny, niezintegrowany i zintegrowany. Wyróżnia się również rachunek wielokryterialny [szerzej: MACHAŁA 1994; KUREK 1998; DZIWORSKA 2000; ROGOWSKI 2008].

Ocena efektywności inwestycji składa z dwóch zasadniczych części: rachunkowej, zwanej rachunkiem ekonomicznej efektywności inwestycji, a wykorzystującej sformalizowane metody porównania skwantyfikowanych nakładów i efektów oraz pozarachunkowej, zwanej opisową, będącej niesformalizowaną logicznie oceną jakościową niemierzalnych nakładów i korzyści. Obie części oceny różnią się stosowanymi metodami, ze względu na różnorodny charakter nakładów i efektów [MICHALAK 2007; por. *Efektywność...*2011]. W części rachunkowej oceny przedsięwzięć inwestycyjnych wykorzystuje się kryteria finansowe, ekonomiczne oraz społeczne. Na poziomie mikroekonomicznym, w rachunku prowadzonym przez podmioty podejmujące inwestycję, najczęściej przez prywatnych inwestorów, podstawowe znaczenie mają kryteria finansowe. Na poziomie makroekonomicznym, gdzie uwzględniany jest wpływ inwestycji na gospodarkę jako całość i efekty (pozytywne i negatywne) osiągane przez społeczeństwo, wykorzystywane są kryteria ekonomiczne i społeczne. Wszelchstronna i wyczerpująca ocena efektywności inwestycji musi wykraczać więc poza ramy oceny mikroekonomicznej i uwzględniać makroekonomiczny rachunek efektywności [MICHALAK 2007].

2.3. Analiza jednowskaźnikowa

Wśród narzędzi analizy jednowskaźnikowej można wyróżnić metody statyczne, które nie uwzględniają zmienności wartości pieniądza w czasie i dynamiczne, które ujmują całościowo czynnik czasu. Mogą być i często są stosowane do tych samych przedsięwzięć.

Do wstępnej oceny i selekcji ogólnie zarysowanych wariantów wykorzystywane są metody statyczne. Znajdują one również zastosowanie do oceny mniejszych inwestycji, o stosunkowo krótkim czasie realizacji i eksploatacji. Są to metody proste, komunikatywne, których formuły są klarowne. Do najczęściej stosowanych statycznych metod zalicza się: rachunek porównawczy kosztów, rachunek porównawczy zysku, rachunek rentowności i rachunek okresu zwrotu.

Natomiast do oceny ostatecznej i selekcji wariantów (które przeszły wstępną selekcję) stosuje się metody dynamiczne [CZECZOWSKI i in. 1996; WRZOSEK 2006]. Do podstawowych metod dynamicznych zalicza się metodę wartości zdyskontowanej netto (NPV - *Net Present Value*), metodę wewnętrznej stopy zwrotu (IRR - *Internal Rate of Return*) oraz indeks rentowności (PI - *Profitability Index*) oraz ich zmodyfikowane warianty (techniki) [DZIWORSKA 2000; MACHAŁA 2004; *Efektywność...* 2010; GAWRON 2011].

Przykładem wykorzystania koncepcji oceny opłacalności inwestycji według metody NPV i IRR w ocenie efektywności jest analiza koszt-korzyść (CBA - *Cost and Benefits Analysis*). Istotą tej metody jest analiza projektu z uwzględnieniem nakładów oraz korzyści przede wszystkim ekonomicznych, społecznych, środowiskowych. Analiza kosztów i korzyści jest próbą szerszego spojrzenia na projekt. Zawiera podsumowanie korzyści i kosztów pieniężnych i niepieniężnych związanych z realizacją inwestycji. Analiza CBA obejmuje wszystkie podmioty

ponoszące koszty i uzyskujące korzyści oraz obejmuje tzw. efekty zewnętrzne, czyli takie, które nie są odzwierciedlone w transakcji. Metodologia CBA obejmuje następujące sposoby porównania kosztów i korzyści: ENPV (*Environment Net Present Value*), ERR (*Environment Rate of Return*), współczynnik koszt-korzyść (C/B) oraz korzyść-koszt (B/C) [DZIWORSKA 2000; por. KASIEWICZ, ROGOWSKI 2006; GRACZYK 2007].

2.4. Analiza wielokryterialna

Metody wielokryterialne umożliwiają, podobnie jak analiza koszt-korzyść, uwzględnienie nie tylko finansowych, ale również pozafinansowych kryteriów. Kryteria oceny winny określać wpływ, jaki inwestycja będzie miała na wzrost gospodarczy i jego dynamikę, uzyskiwanie synergicznych powiązań z innymi inwestycjami, kreowanie szans rozwoju w długim okresie, podział dochodu między inwestycje a spożycie, czy wykorzystanie wiedzy [*Efektywność...* 2010]. W oparciu o literaturę przedmiotu można wyróżnić pewne grupy kryteriów brane pod uwagę [por. *Wieloletnie...* 2001; RÓŻAŃSKI 2006] (tabela 1). Według innego podejścia identyfikacja i selekcja kryteriów racjonalności decyzji inwestycyjnych może przebiegać zgodnie z fazami cyklu życia projektu inwestycyjnego [por. *Podręcznik...* 2004]. Przy czym oba podejścia nie wykluczają się.

Tabela 1

Przykładowe kryteria w ocenie inwestycji

I poziom	II poziom	w tym:
Nakłady i finansowanie	Dostępność finansowania	Dostępność funduszy strukturalnych
		Udział środków własnych
		Ocena kosztów finansowania
	Kapitałochłonność	Oddziaływanie na bieżący budżet
Oceniające efekty	Ekonomiczne	Realizacja strategii rozwoju
		Rozwój ekonomiczny
		Wzrost wartości
		Zyski/koszty
		Gwarancje, serwis
	Techniczne	Etapowanie
		Projektowanie
		Technologia, stopień doskonałości
		Zabezpieczenie stanu infrastruktury
		Okres i intensywność eksploatacji

	Ekologiczne	Gwarantowane rezerwy
		Zgodność z polityką ekologiczną
		Poprawa stanu środowiska
		„Zdrowotność”
	Społeczne	Poprawa zaspokojenia potrzeb
		Jakość usług
		Zasięg terytorialny
		Bezpieczeństwo
	Organizacyjne	Estetyka
		Struktura zarządzania
		Struktura organizacyjna
Szczególne cechy i warunki realizacji	Administracyjno-prawne (wymogi zewnętrzne i przepisy)	Plany zagospodarowania przestrzennego
		Plany rozwoju lokalnego
		Plany regionalne
	Strukturalne	Porozumienia
		Powiązanie z innymi zadaniami

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem [Wieloletnie... 2001; DZIWORSKA 2000; GRACZYK 2007].

Po ustaleniu kryteriów należy wprowadzić skalę punktową i ustalić mnożniki wagowe, co nacechowane jest niestety subiektywizmem [Efektywność... 2011]. Wagi winny być dostosowywane każdorazowo do sytuacji inwestora, a sama procedura ocen oparta na prostych i czytelnych zasadach [por. GRACZYK 2007], a w przypadku inwestycji publicznych – jawna. Choć analiza wielokryterialna (oraz CBA) jest domeną sektora publicznego, to autorzy zwracają uwagę, że aktualnie nie ma wymogu sporządzania analizy wielokryterialnej przez inwestorów prywatnych, natomiast wydaje się, że w przypadku dużych inwestycji, wywierających wpływ na rozwój całej gospodarki, taka analiza winna być sporządzona [Efektywność... 2010, KUROWSKI 2004].

3. Efektywność inwestycji w rozwoju miast

3.1. Decyzje inwestycyjne miast i przedsiębiorstw

Miasto rozwija się z punktu widzenia ilościowego i jakościowego. Rozwój ilościowy to ekspansja przestrzenna i zmiana funkcji pewnych obszarów w mieście lub jego strefie podmiejskiej. Rozwój jakościowy to optymalizacja wykorzystania przestrzeni w mieście poprzez wybór sposobu użytkowania nieruchomości, który zapewni najlepszy poziom obsługi mieszkańców i jednocześnie zachowa wysokie walory środowiska przyrodniczego [MIERZEJEWSKA 2008]. Zgodnie z teorią progów [MALISZ 1969] miasto rozwija się nie w sposób ciągły, ale najczęściej w sposób skokowy, napotykając określone przeszkody nazywane progami rozwoju. Są to progi fizyczne, środowiskowe, infrastrukturalne, i wreszcie funkcjonalne,

związane właśnie z aktualnym użytkowaniem terenów miasta, które nie odpowiadają aktualnym potrzebom. Rozwój miasta wymaga więc przebudowy układu przestrzennego, czyli podjęcia określonych decyzji o najkorzystniejszym kierunku rozwoju miasta, ustalenia kolejności zagospodarowania. Bez poniesienia określonych nakładów inwestycyjnych związanych z przekraczaniem ograniczeń, rozwój ludności miasta będzie oznaczał pogarszanie się warunków życia, lub w ostateczności wyludnienie miasta (dezurbanizację). W tym świetle, konieczność odnowy miast jest niezaprzeczalna, jednak w warunkach ograniczonych zasobów finansowych, muszą być dokonywane wybory, uwzględniające punkt widzenia wszystkich interesariuszy, a polegające ostatecznie na ustaleniu kolejności realizacji projektów inwestycyjnych.

Podobnie należy problem postrzegać z punktu widzenia przedsiębiorstw, które rozwijają się w wymiarze ilościowym i jakościowym z uwzględnieniem określonych ograniczeń, co wymaga opracowywania i wdrażania złożonych strategii inwestycyjnych. Głównymi impulsami podejmowania takich działań są: rozpoznanie niezaspokojonych potrzeb rynkowych lub innych okazji w otoczeniu, wzrastająca konkurencja krajowa i międzynarodowa, dekapitalizacja majątku trwałego istniejących przedsiębiorstw, efekty nakładów na badania i rozwój oraz wiele innych przesłanek, których nie sposób wyliczyć [SZCZEPANIAK 2011].

Cel funkcjonowania i rozwoju każdego podmiotu znajduje więc odzwierciedlenie w planowaniu strategicznym, które wymaga planowania i podejmowanie decyzji inwestycyjnych (*capital budgeting*), i będących ich konsekwencją, decyzji finansowych. Poszczególne etapy przygotowania decyzji inwestycyjnej obejmują szereg różnorodnych czynności [por. GAJDKA, WALIŃSKA 1998; GRACZYK 2007], które można zawrzeć syntetycznie z następujących etapach [DZIWORSKA 2000]: inicjatywa inwestycyjna, opis problemu inwestycyjnego, ustalenie kryteriów wyboru, wyznaczenie czynników ograniczających, wyznaczenie wariantów inwestycyjnych, wstępna selekcja wariantów, ocena wariantów, wybór wariantu. Problemy decyzyjne zaś można wyróżnić następujące [IGNASIAK 1994]:

- dotyczące efektywności pojedynczego projektu inwestycyjnego,
- związane z wyborem najlepszego projektu ze zbioru analizowanych projektów,
- dotyczące tworzenia portfela projektów inwestycyjnych,
- dotyczące wyboru optymalnego momentu realizacji inwestycji.

Problemy te dotyczą zarówno miast, jak i przedsiębiorstw, również obu „podmiotów” łącznie, ponieważ mimo, iż obowiązkiem gminy jest kreowanie i wyznaczanie kierunku rozwoju miasta, to zasadniczym uczestnikiem i interesariuszem tego procesu są też przedsiębiorstwa (w sytuacji oczywiście dużych inwestycji rzeczowych, przede wszystkim związanych z nieruchomościami, infrastrukturą). Stąd, nawet w sytuacji braku finansowego zaangażowania sektora prywatnego, można zaryzykować stwierdzenie o „wspólnych”, choć nie w dosłownym tego znaczeniu, projektach inwestycyjnych,

bowiem to sektor publiczny wyznacza prawno-administracyjne i infrastrukturalne warunki dla ich realizacji, a sektor prywatny chcąc lub nie, staje się wiodącym podmiotem determinującym rozwój miasta.

3.2. Specyfika inwestycji miast

Analizując kategorię inwestycji w aspekcie rozwoju miast, pierwszym skojarzeniem są inwestycje publiczne, czyli takie, które realizowane i finansowane są w całości lub części przez sektor publiczny (więc i również inwestycje realizowane w trybie partnerstwa publiczno-prywatne). Inwestycje publiczne to zarówno inwestycje komercyjne (infrastruktura drogowa, kolejowa, lotnicza) oraz inwestycje o charakterze niekomercyjnym (infrastruktura społeczna, instytucjonalna). Nie wszystkie inwestycje publiczne zawierają więc czynnik społeczny i tylko część z nich to inwestycje społeczne, czyli takie, które odznaczają się dominacją przesłanek i efektów społecznych, o charakterze bezpośrednim i pośrednim, niezależnie od podmiotu pełniącego funkcje inwestora oraz niezależnie od źródeł finansowania [por. KASIEWICZ, ROGOWSKI 2006]. Jednocześnie, aspekt społeczny zawierają nie tylko inwestycje publiczne, ale również prywatne (czyli realizowane wyłącznie przez podmioty prywatne), ponieważ inwestycje o charakterze społecznym będą dotyczyły obszarów związanych z zatrudnieniem, środowiskiem naturalnym, produkcją i dystrybucją energii elektrycznej, infrastrukturą związaną z ochroną zdrowia, edukacją, gospodarką odpadami, transportem, kulturą, opieką społeczną [KASIEWICZ, ROGOWSKI 2006].

Wydaje się więc uzasadnione stwierdzenie, że specyfika inwestycji w rozwoju miast określona jest przede wszystkim nie przez charakter podmiotu realizującego, czy źródło finansowania, a przez zakres i wpływ inwestycji na rozwój miasta w aspekcie przestrzennym, ekonomicznym i społecznym. Uczestnikami procesu rozwoju miasta są wzajemnie powiązane grupy, w ramach których ludzie i instytucje współpracują, pełnią określone funkcje i realizują swoje indywidualne lub zbiorowe cele [por. PĘSKI 2009]. To więc obok organizacji rządowych, organizacje prywatne nastawione na zysk, pozarządowe, społeczności lokalnej oraz mieszkańcy.

Inwestycje w rozwoju miasta to nie synonim dla inwestycji publicznych, społecznych, prywatnych. To raczej te właśnie inwestycje (publiczne, społeczne, prywatne) składają się na inwestycje w rozwoju miast. Co więcej, choć pojedyncze projekty inwestycyjno-budowlane posiadają szczególną wagę, realizowane są w specyficznym kontekście organizacyjno-finansowym, są kapitałochłonne, trudne w przygotowaniu i realizacji, związane z problemami własności, odpowiedzialności finansowej oraz wysokim ryzykiem dla inwestorów [Podręcznik...2003], to inwestycje w odnowie miast to nie pojedyncze projekty, a raczej złożony program inwestycyjny, wynikający z opracowanej strategii rozwoju. Taki program obejmuje wymienione inwestycje o charakterze publicznym, społecznym i prywatnym.

Biorąc pod uwagę specyfikę inwestycji w rozwoju miast, i to, że ich zasadnicze przeznaczenie i efekty plasują je jednak generalnie wśród inwestycji społecznych, ważniejsze niż korzyści finansowe, są często korzyści pozafinansowe, takie jak efekty ekonomiczne, ekologiczne i społeczne – przynajmniej z punktu widzenia sektora publicznego. Dlatego, w rachunku efektywności inwestycji w rozwoju miast, dominować powinien akcent społeczny [por. KASIEWICZ, ROGOWSKI 2006]. Dotyczy to oceny efektywności przeprowadzanej zarówno przez podmioty sektora publicznego – co jest oczywiste, ale również prywatnego, o czym wspomniałam już wyżej. W rachunku komercyjnym należy więc w szerszym zakresie uwzględniać kryteria o charakterze społecznym, co ma wynikać ze społecznej odpowiedzialności biznesu [por. KASIEWICZ, ROGOWSKI 2006]. Z drugiej jednak strony, skoro interesariuszem jest sektor prywatny, który *de facto* dysponuje i doświadczeniem i najlepszą praktyką [KASIEWICZ, ROGOWSKI 2006], aspekty finansowe nie mogą zostać uwzględnione bez należytej staranności i dokładności. Jednocześnie więc, elementy o charakterze finansowym, należy uwzględniać w rachunku „społecznym”.

3.3. Efektywności z perspektywy interesariuszy

Interesariusze inwestycji w procesie rozwoju miast mają zwykle odmienne interesy, co przekłada się na realizację innych celów i inne kryteria stosowane w ocenie realizacji procesu inwestycyjnego i ocenie jego efektywności. Prawidłowa zaś ocena potrzeb i wzięcie pod uwagę punktów widzenia różnych grup uczestników warunkuje powodzenie projektu [por. *Podręcznik...* 2004].

W tradycyjnym, czysto finansowym podejściu, inwestor prywatny, finansujący przedsięwzięcie ze środków własnych lub obcych, zmierza nie tylko do ich odzyskania, ale do osiągnięcia oczekiwanego dochodu, co jest generalną zasadą realizacji inwestycji, nie tylko budowlanych. W przypadku inwestorów, którzy tworzone lub remontowane powierzchnie nieruchomości przeznaczają na wynajem lub sprzedaż, rentowność inwestycji określa zasadniczo relacja między nakładem a wysokością czynszów, decydująca o możliwości spłaty obciążeń kredytowych [*Podręcznik...* 2003]. W inwestycjach prywatnych w procesie odnowy miast, w dzisiejszej rzeczywistości, gdzie obowiązuje paradygmat zrównoważonego rozwoju, a społecznie odpowiedzialne inwestowanie jest czymś więcej niż „trendem”, aspekt pozafinansowy (również w kontekście efektów zewnętrznych, a nie tylko kosztów i korzyści niemierzalnych dla przedsiębiorstwa), winien być uwzględniony.

Gmina, prowadząca inwestycje, również jest zobligowana do racjonalizacji swoich decyzji inwestycyjnych [HAYNESS, NUNNINGTON 2010], rozumianej jako osiąganie określonych efektów przy możliwie niskich nakładach [MARKOWSKI 1999], co w tym kontekście w pewnym sensie upodabnia miasto do przedsiębiorstwa. Ale w odróżnieniu od przedsiębiorstw, inwestycje publiczne nie będą generowały dochodu, co wynika z jednoczesnej konieczności pokonywania problemów kryzysowych i znacznej partycypacji inwestorów prywatnych. Mimo

tę, kryteria finansowe niezmiennie winny być elementem oceny, ponieważ w innym przypadku każde działania zmierzające do poprawy życia społeczeństwa należałoby przyjąć do realizacji [KASIEWICZ, ROGOWSKI 2006], natomiast dla racjonalizacji realizacji takich inwestycji, oprócz finansowych, należy przyjąć pozafinansowe kryteria.

O ile więc z punktu widzenia inwestorów prywatnych, wiodącymi kryteriami oceny inwestycji będzie opłacalność finansowa, tak w dobie konieczności zaakceptowania i stosowania zasad zrównoważonego rozwoju, kryteria pozafinansowe, co więcej kryteria o charakterze efektów zewnętrznych powinny być uwzględniane w rachunku – już nie opłacalności, a efektywności. Z punktu widzenia zaś sektora publicznego (gminy, mieszkańców), bezsprzecznie racjonalizacja decyzji inwestycyjnych winna współcześnie jednocześnie uwzględniać kryteria finansowe i pozafinansowe. W obu przypadkach, tj. interesariusza prywatnego i publicznego, podstawowym narzędziem oceny projektów inwestycyjnych związanych z odnową miast są łącznie kryteria ekonomiczno-finansowe.

4. Wnioski

Inwestycje w procesie odnowy i rozwoju miast są narzędziem w rozwiązywaniu wielu problemów, np. związanych z mieszkalnictwem, bezrobociem, komunikacją, ochroną środowiska. Inwestycje nie są celem samym w sobie, ale środkiem służącym rozwojowi istotnych obszarów życia społeczno-gospodarczego. Specyfika oceny efektywności inwestycji w procesie odnowy miast wynika ze specyfiki tych inwestycji. Po pierwsze, skoro cele inwestycji dotyczą sfery społeczno-gospodarczej, ekologiczno-przestrzennej, a działania obejmują inwestycje architektoniczno-urbanistyczne o charakterze twardym, czyli infrastrukturalne i inwestycje tzw. miękkie, to ocena efektywności winna uwzględniać zarówno wszystkie nakłady, jak i wszystkie efekty. Po drugie, skoro interesariuszami inwestycji w procesie odnowy miast są podmioty sektora publicznego i prywatnego, to ocena efektywności powinna uwzględniać ich społeczne i biznesowe cele.

W warunkach rosnących potrzeb w zakresie infrastruktury, braku zadowolenia użytkowników z obecnej jakości infrastruktury, ograniczonych zasobów finansowych, ale przede wszystkim z ograniczonej podaży ziemi, prowadzenie badań w obszarze efektywności inwestycji w procesie odnowy miast wydaje się ważne i celowe. To właśnie przekonanie o efektywności jest warunkiem koniecznym dla zaangażowania się w inwestycję, stąd uzasadnione jest poszukiwanie odpowiednich narzędzi oceny efektywności, które umożliwią ustalanie kolejności realizowanych projektów inwestycyjnych. Kolejnym etapem badań nad racjonalizacją decyzji inwestycyjnych w procesie rozwoju miast winno być modelowanie, podobnie jak to ma miejsce w przypadku klasycznych inwestycji przedsiębiorstw. Model taki, w postaci tabelarycznej i przy zachowaniu wymogu sparametryzowania danych wejściowych, byłby narzędziem przydatnym

wszystkim interesariuszom w komunikacji zarówno na etapie przygotowania, realizacji, jak i eksploatacji (kontroli).

Usystematyzowanie dotychczasowej wiedzy i zaproponowanie pewnych rozwiązań w kierunku racjonalizacji podejmowanych decyzji inwestycyjnych może być krokiem w kierunku zrównoważonego rozwoju miasta, czyli takiego rozwoju, który równoważy aspekty ekonomiczne, społeczne i środowiskowe. Wspieraniem tego procesu winno być również zintegrowane planowanie [BILLERT 2007], obejmujące rozwój przestrzenny, społeczno-gospodarczy całego obszaru miasta i jego poszczególnych, zwłaszcza problemowych obszarów. Zasadniczym elementem takiego zintegrowanego planowania winna być taka ocena efektywności planowanych inwestycji, która uwzględnia interesy wszystkich interesariuszy odnowy miasta. To kryterium wydaje się spełniać analiza wielokryterialna.

Ocena efektywności inwestycji w procesie odnowy miast wydaje się mieć dwa wątki. Z jednej strony jest to ocena efektywności przeprowadzana z punktu widzenia pojedynczego inwestora (interesariusza). Z drugiej strony, ze względu na wielopodmiotowość procesów planowania i zarządzania rozwojem miasta, konieczność integracji działań sektora publicznego i rynku, niezbędne wydaje się podejście integrujące interesy wszystkich interesariuszy. Jest to wątek, który w opinii autorki wymaga dalszych prac i studiów w tym zakresie.

5. Literatura

- BILLERT A. 2007. *Planowanie przestrzenne a polityka – „trzecia droga” do „trzeciego świata”?* W: *Urbanistyka w działaniu. Teoria i praktyka. Materiały II Kongresu Urbanistyki Polskiej*. Red. T. Ossowicz, T. Zipsler. Urbanista. Warszawa.
- CZECHOWSKI L. 1997. *Wielowymiarowa ocena efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa przemysłowego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- CZECHOWSKI L., DZIWORSKA K., GOSTKOWSKA-DRZEWICKA T., GÓRCZYŃSKA A., OSTROWSKA E. 1999. *Projekty inwestycyjne, finansowanie, metody i procedury oceny*. Wydawnictwo ODDK, Gdańsk.
- DZIWORSKA K. 2000. *Decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw*. Uniwersytet Gdański, Gdańsk.
- Efektywność projektów inwestycyjnych*. 2010. Red. Czarnek J. Dom Organizatora. Toruń.
- GAJDKA J., WALIŃSKA E.. 1998. *Zarządzanie finansowe. Teoria i praktyka. Tom 2*. Fundacja Rozwoju Rachunkowości. Warszawa, s. 14.
- GAWRON H. 2011. *Metody oceny opłacalności inwestycji na rynku nieruchomości*. Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Poznań.
- GRACZYK M.. 2007. *Zarządzanie inwestycjami komunalnymi. Bobra praktyka w pozyskiwaniu funduszy europejskich*. Branta. Bydgoszcz – Zielona Góra.
- HAYNESS B. P., NUNNINGTON N. 2010. *Corporate Real Estate Asset Management. Strategy and Implementation*. Elsevier, Amsterdam, s. 45.
- IGNASIAK E.. 1994. *Optymalizacja projektów inwestycyjnych*. PWE, Warszawa.
- KASIEWICZ S., ROGOWSKI W. 2006. *Ocena opłacalności inwestycji społecznych (SPI)*. W: *Bank i Kredyt*. Narodowy Bank Polski, Warszawa, 3-18.

- KURKA W. 1998. *Rachunek ekonomiczny w zarządzaniu przedsiębiorstwem*. UMCS, Lublin.
- KUROWSKI L. 2004. *Ocena projektów gospodarczych*. Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław, s. 42.
- MACHAŁA R. 2004. *Praktyczne zarządzanie finansami firmy*. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- MALISZ B. 1969. *Ekonomika kształtowania miast*. Biuletyn KPZK PAN. Studia T. 4. KPZK PAN. Warszawa.
- MARKOWSKI T. 1999. *Zarządzanie rozwojem miasta*. Wyd. Nauk. PWN. Warszawa.
- MCGREAL S., ADAIR A., BERRY J., DENDDIS B., HIRST S. 2000. *Accessing private sector finance in urban regeneration: investor and non-investor perspectives*. Journal of Property Research No. 172, s. 109-131.
- MICHALAK A. 2007. *Finansowanie inwestycji w teorii i praktyce*. PWN, Warszawa.
- MIERZEJEWSKA J. 2008. *Zrównoważony rozwój miasta: aspekty planistyczne*. W: Biuletyn Instytutu Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Seria Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna, s. 51-69.
- PĘSKI W. 1999. *Zarządzanie zrównoważonym rozwojem miast*. Arkady, Warszawa.
- Podręcznik rewitalizacji. Zasady, procedury i metody działania współczesnych procesów rewitalizacji*. 2003. Urząd Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast, GTZ Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, Warszawa.
- Podręcznik Zarządzania Cykle Projektu*. 2004. Komisja Europejska, Biuro Współpracy EUROPAID, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa.
- ROGOWSKI W. 2008. *Rachunek efektywności inwestycji*. Oficyna Wolters Kluwer Business, Kraków.
- RÓŻAŃSKI J. 2006. *Inwestycje rzeczowe i kapitałowe*. Difin, Warszawa.
- SZCZEPANIAK K. 2011. *Ocena efektywności projektów inwestycyjnych*. W: *Zrządzanie inwestycjami i nieruchomościami. Wybrane problemy*. Red. M. Rymarzak. Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, s. 85.
- WOJEWNIK-FILIPKOWSKA A. 2011. *Znaczenie i odmienność partnerstwa w inwestycjach rewitalizacyjnych na przykładzie wybranych inwestycji w Gdańsku*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 38. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, 205-217.
- Wieloletnie plany inwestycyjne. Zintegrowane zarządzanie finansami. Poradnik dla gmin i powiatów - 4*. 2001. Red. R. Stanek, D. Śmiałkowski. Muncypium. Warszawa, s. 44-58.
- WRZOSEK S. 2006. *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, s. 117.

INVESTMENTS IN THE PROCESS OF URBAN REGENERATION – CONCEPT OF INVESTMENT ECONOMIC EVALUATION

Anna Wojewnik-Filipkowska

Department of Investment and Real Estate

University of Gdansk

e-mail: wojewnik@wzr.ug.edu.pl

Key words: *urban regeneration, investment economic evaluation*

Abstract

Urban regeneration, which fundamental purposes are connected with sustainable city development, is the problem of the research. The necessity of city redevelopment is unquestionable, however, there are limited financial capabilities and several stakeholders in the process representing different points of view. In such circumstances, the estimation of potential investment project effectiveness must be conducted, but taking into consideration interest and business of all stakeholders of the process. Only then it will be possible to establish proper sequences of investment projects realization to support the sustainable city development . It seems that this is multicriterial analysis which meet this demand.

OCENA UWARUNKOWAŃ NABYWANIA NIERUCHOMOŚCI W POLSCE PRZEZ INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH

Małgorzata Szalucka, Aneta Szóstek
Katedra Inwestycji i Nieruchomości
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
e-mail: m.szalucka@umk.pl, aneta@econ.umk.pl

Słowa kluczowe: *nabywanie nieruchomości przez inwestorów zagranicznych, inwestor zagraniczny, bezpośrednia inwestycja zagraniczna, uwarunkowania formalno-prawne, uwarunkowania rynkowe*

Streszczenie

W artykule dokonano analizy uwarunkowań formalno-prawnych i rynkowych nabywania nieruchomości w Polsce przez inwestorów zagranicznych w oparciu o podstawowe akty prawne. Zaprezentowano dane statystyczne obrazujące aktywność podmiotów zagranicznych w nabywaniu polskich nieruchomości ze szczególną uwagą na skutki liberalizacji procedury nabywania nieruchomości przez podmioty pochodzące z krajów UE po akcesji Polski do Wspólnoty Europejskiej. W artykule zawarto również przegląd wyników badań oraz międzynarodowych rankingów oceniających uwarunkowania nabywania nieruchomości w Polsce w opinii inwestorów zagranicznych.

1. Uregulowania formalno-prawne procesu nabywania przez cudzoziemców nieruchomości w Polsce

Zjawisko nabywania nieruchomości przez zagranicznych inwestorów było i jest nadal ważkim i bacznie obserwowanym, nie tylko w Polsce, problemem natury ekonomicznej, społecznej i politycznej. Szczególne emocje proces ten wzbudzał w kontekście wejścia Polski do Unii Europejskiej (UE). Przed akcesją upatrywano zagrożeń w zbyt intensywnym i trudnym do kontroli wykupie narodowych zasobów. Obecnie, po upływie kilku już lat od momentu wejścia Polski do UE można retrospektywnie i bardziej obiektywnie zweryfikować wcześniejsze obawy i zagrożenia dotyczące nabywania nieruchomości przez inwestorów zagranicznych.

Niekwestionowaną zasadą stosowaną przez suwerenne państwa jest kształtowanie własnej polityki wobec cudzoziemców zainteresowanych nabywaniem nieruchomości w tych krajach; w szczególności dotyczącej decyzji czy cudzoziemcy mogą nabywać nieruchomości, a jeśli tak, to na jakich warunkach.

Podstawową regulacją prawną w Polsce, w tym zakresie, jest wielokrotnie już nowelizowana ustawa z dnia 24 marca 1920 roku o nabywaniu nieruchomości

przez cudzoziemców [Ustawa... 1920], która ma charakter reglamentacyjny, gdyż wprowadza określone ograniczenia cywilnoprawne w obrocie nieruchomościami na terenie Polski, w którym uczestniczą cudzoziemcy. Generalną zasadą w tym procesie jest uzyskanie na wniosek cudzoziemca – w drodze decyzji administracyjnej – zezwolenia na nabycie nieruchomości, które wydawane jest przez Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji (MSWiA), jeżeli sprzeciwu nie wniesie minister obrony narodowej, zaś w przypadku nieruchomości rolnych – sprzeciwu nie wniesie również minister właściwy do spraw rozwoju wsi (art.1 ust.1). Ponadto MSWiA może zwracać się do innych, niż wyżej wymienione, organów administracji rządowej, samorządu terytorialnego, organizacji zawodowych i instytucji państwowych o wyrażenie opinii oraz przekazanie dokumentów i dodatkowych informacji.

Zezwolenie na nabycie nieruchomości jest wydawane generalnie w dwóch zasadniczych sytuacjach, a mianowicie, jeżeli nie spowoduje ono zagrożenia obronności, bezpieczeństwa państwa lub porządku publicznego oraz jeżeli cudzoziemiec może udowodnić więzi łączące go z Rzeczpospolitą Polską [Ustawa... 1920].

Zakres podmiotowy ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców obejmuje [Ustawa... 1920]:

- 1) osoby fizyczne nie posiadające obywatelstwa polskiego;
- 2) osoby prawne mające siedzibę za granicą;
- 3) nie posiadające osobowości prawnej spółki osób wymienionych w pkt 1 lub 2, mające siedzibę za granicą, utworzone zgodnie z ustawodawstwem państw obcych;
- 4) osoby prawne i spółki handlowe nie posiadające osobowości prawnej mające siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, kontrolowane bezpośrednio lub pośrednio przez osoby lub spółki wymienione w pkt 1, 2, 3.

Od dnia 1 maja 2004 roku, a zatem od momentu wejścia Polski do wspólnoty europejskiej, obowiązuje ustawowa zasada, iż nabycie nieruchomości lub udziałów i akcji w spółkach będących właścicielem lub użytkownikiem wieczystym nieruchomości przez obywateli oraz przedsiębiorców posiadających miejsce zamieszkania lub siedzibę na terytorium Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG – kraje UE, Norwegia, Lichtenstein i Islandia) nie wymaga zezwolenia właściwego ministra do spraw wewnętrznych.

Ustawa przewiduje jednak wyjątek, że obywatele i przedsiębiorcy EOG nadal muszą uzyskać zezwolenie w przypadku nabywania nieruchomości rolnych i leśnych. Jest to przepis przejściowy, obowiązujący przez okres 12 lat od uzyskania przez Polskę członkostwa w Unii Europejskiej; przestanie obowiązywać od dnia 2 maja 2016 roku.

Praktyka udzielania zezwoleń przez MSWiA została szczegółowo zaprezentowana przez B. Stolińską [STOLIŃSKA 2011].

2. Skala nabywania nieruchomości przez cudzoziemców w Polsce w latach 2001-2010

W prezentowanym okresie skala nabywania nieruchomości w Polsce przez cudzoziemców charakteryzowała się wysoką dynamiką wzrostu. W 2001 roku według sprawozdań MSWiA zostało dokonanych 2275 transakcji nabycia nieruchomości, w skład których wliczane są: nieruchomości gruntowe, rolne, leśne, lokale mieszkalne i użytkowe oraz nabycia akcji i udziałów w spółkach, będących właścicielami bądź wieczystymi użytkownikami nieruchomości gruntowych. W kolejnych latach nastąpił dynamiczny wzrost zainteresowania cudzoziemców nabywaniem nieruchomości w Polsce i do roku 2007 liczba transakcji średniorocznie wrastała o 27% osiągając wynik 9071 (liczba transakcji w 2007 wzrosła w stosunku do roku 2001 o 298,7%). W 2008 roku nastąpił niewielki spadek liczby transakcji, tj. o 0,05% w stosunku do roku poprzedniego. Można ten fakt tłumaczyć ogólnym załamaniem rynków finansowych i gospodarczych na świecie. Należy jednak zaznaczyć, iż biorąc pod uwagę skalę zjawiska ostatniego światowego kryzysu spadek ten nie jest znaczący, co może potwierdzać tezę, że w tym trudnym okresie Polska była atrakcyjnym rynkiem dla inwestorów zagranicznych. Również w 2009 roku odnotowano niewielki spadek transakcji (0,01% w stosunku do 2008r), a już w roku 2010 nastąpiła zmiana trendu na wzrostowy, co skutkowało 2,7% przyrostem liczby transakcji nabycia nieruchomości w Polsce przez cudzoziemców [*Sprawozdanie... 2002- 2011*].

Interesująca wydaje się analiza skali nabywania nieruchomości przez cudzoziemców w Polsce według rodzajów tych nieruchomości oraz form prawnych.

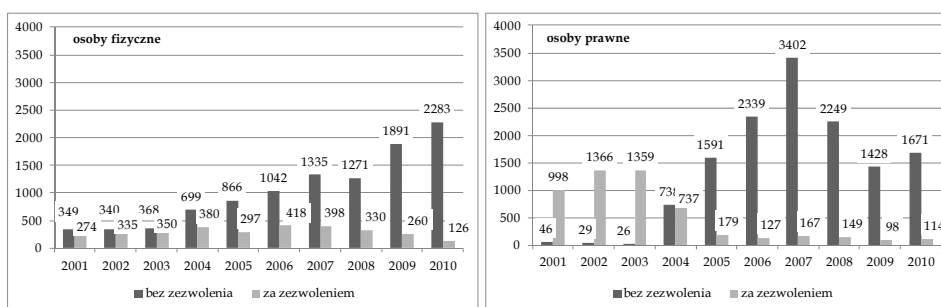
Poddając ocenie pierwszą grupę nieruchomości, tj. gruntowych, rolnych i leśnych, można zauważyć zróżnicowane charakterystyki liczby transakcji w zależności od formy prawnej inwestora (wyk. 1).

W przypadku osób fizycznych, w badanym okresie, wystąpił stały wzrost zainteresowania nabywaniem nieruchomości. Moment przystąpienia Polski do Unii Europejskiej zapoczątkował bardziej dynamiczny wzrost liczby transakcji dokonywanych bez zezwolenia MSWiA i niewielki spadek liczby transakcji za zezwoleniem.

W drugim przypadku, tj. osób prawnych, analizowana sytuacja kształtowała się zgoła odmiennie. Do momentu akcesji Polski do UE dominowały transakcje nabycia nieruchomości za zezwoleniem MSWiA, w roku 2004 nastąpiło wyrównanie liczby transakcji dokonanych zarówno za zezwoleniem, jak i bez; a po tym roku nastąpił dynamiczny przyrost liczby transakcji dokonywanych bez zezwolenia i gwałtowny spadek liczby transakcji za zezwoleniem. Należy również zwrócić uwagę, że w przypadku osób prawnych, w 2008 roku, nastąpił duży spadek liczby transakcji nabycia nieruchomości gruntowych, rolnych i leśnych (o 32,8%) w stosunku do roku 2007 i ta tendencja utrzymywała się również w 2008 roku. Natomiast w przypadku osób fizycznych, w analogicznym okresie, również

wystąpił spadek, ale zdecydowanie mniejszy (o 7,6%), a w 2009 roku nastąpił wzrost.

Spadek liczby transakcji nabycia nieruchomości w 2008 roku można tłumaczyć skutkami światowego kryzysu finansowego i gospodarczego, tym bardziej że w tym samym roku nastąpił spadek napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski o 41,5% w porównaniu do roku 2007 (w 2007 roku do Polski napłynęła rekordowa wartość BIZ – 17,2 mln EUR) [NBP 2011].



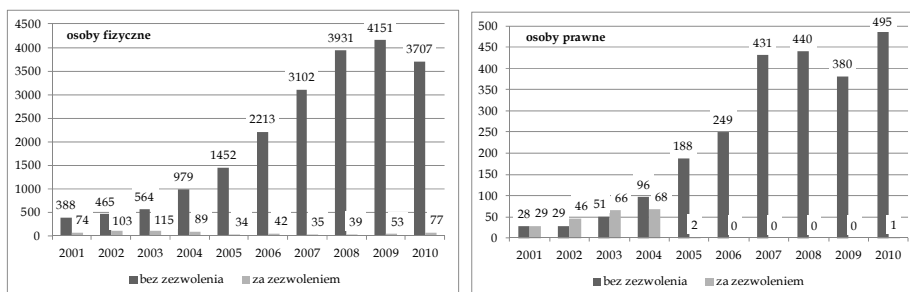
Wykres 1. Liczba transakcji nabycia nieruchomości gruntowych, rolnych i leśnych przez cudzoziemców wg ich formy prawnej w latach 2001-2010. Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze sprawozdań MSWiA za lata 2001-2010.

Analiza skali nabytych przez inwestorów zagranicznych powierzchni nieruchomości gruntowych, rolnych i leśnych potwierdza powyższe wnioski. Należy jednak zwrócić uwagę, że osoby fizyczne nabywają nieruchomości o powierzchni znacznie mniejszej niż osoby prawne [Sprawozdanie... 2002-2011]. Druga grupa nabywanych przez cudzoziemców nieruchomości – lokale – również w ogólnej ocenie charakteryzowała się wysoką dynamiką wzrostu liczby transakcji nabycia tych nieruchomości przez cudzoziemców (wyk. 2), jednak bardziej szczegółowa analiza według form prawnych osób dokonujących zakupów pozwalała na sformułowanie kilku ciekawych wniosków.

Przede wszystkim pod względem liczby dokonywanych transakcji osoby fizyczne zdecydowanie dominują nad osobami prawnymi. W przypadku tych pierwszych średnioroczna liczba transakcji jest ok. 8 razy większa niż w przypadku osób prawnych. Jednak pod względem nabywanej powierzchni tych lokali to osoby prawne dominują nad fizycznymi. Ich rocznie nabywane powierzchnie lokali są średnio większe 1,7 razy [Sprawozdanie... 2002-2011].

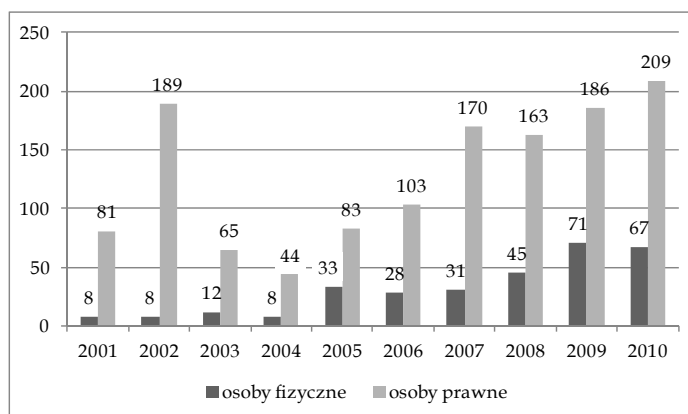
Kolejne, interesujące spostrzeżenie to, podobnie jak w przypadku pierwszej grupy nabywanych nieruchomości, od momentu wejścia Polski do UE nastąpił wyraźny wzrost liczby i powierzchni nabywanych przez cudzoziemców lokali bez zezwolenia MSWiA i gwałtowny spadek tych transakcji dokonywanych za zezwoleniem.

Wydaje się, że światowy kryzys finansowy i gospodarczy w nieznaczny sposób wpłynął na skalę nabywania przez cudzoziemców lokali w Polsce.



Wykres 2. Liczba transakcji nabycia lokali przez cudzoziemców wg ich formy prawnej w latach 2001-2010. Źródło: jak w wykresie 1.

Trzecia, ostatnia grupa nabywanych przez cudzoziemców nieruchomości obejmuje grunty, których właścicielami lub wieczystymi użytkownikami są spółki, których akcje i udziały nabywają cudzoziemcy. W tym przypadku, sprawozdanie MSWiA nie uwzględnia informacji dotyczących liczby transakcji dokonywanych na podstawie zezwolenie właściwego ministra, jak i bez takiego zezwolenia. Dlatego też, analizę skali nabywania nieruchomości gruntowych poprzez nabycie akcji i udziałów spółek, będących ich właścicielami lub wieczystymi użytkownikami przeprowadzono uwzględniając jedynie podział ze względu na formę prawną inwestora.



Wykres 3. Liczba transakcji nabycia udziałów i akcji w spółkach, będących właścicielami lub użytkownikami wieczystymi nieruchomości gruntowych. Źródło: jak w wykresie 1.

Analiza liczby transakcji nabycia akcji i udziałów w spółkach, będących właścicielami lub wieczystymi użytkownikami nieruchomości gruntowych

wskazuje na większą aktywność w tym zakresie osób prawnych (wyk. 3). Natomiast w przypadku osób fizycznych można zaobserwować, iż po 2004 roku nastąpił wyraźny wzrost zainteresowania takimi transakcjami.

W 2010 roku inwestorzy zagraniczni w formie podmiotów prawnych dokonali rekordowej (209) liczby transakcji nabycia udziałów i akcji spółek zarejestrowanych w Polsce. Również pod względem nabytej tą drogą powierzchni gruntów osiągnęli najwyższy w historii wynik – 6774 ha.

Transakcji nabycia udziałów i akcji polskich spółek dokonywali obywatele (osoby fizyczne) Niemiec (22 transakcji) i Włoch (15) oraz podmioty (osoby prawne) reprezentujące kapitał cypryjski (59), niemiecki (25) i luksemburski (24) [*Sprawozdanie... 2011*].

3. Uwarunkowania nabywania nieruchomości w Polsce w opinii inwestorów zagranicznych

Pojecie inwestora zagranicznego (bezpośredniego) nierozłącznie związane jest z zagadnieniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ)²⁵. Polskie uregulowania prawne inwestora bezpośredniego określają jako osobę zagraniczną oraz ściśle definiują formę prawną prowadzenia działalności przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania. Według *Ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej* (Dz.U. 2004 nr 173 poz. 1807) osobą zagraniczną jest osoba fizyczna mająca miejsce zamieszkania za granicą, nie posiadająca obywatelstwa polskiego, a także osoba prawna z siedzibą za granicą lub jednostka organizacyjna nie będąca osobą prawną posiadająca zdolność prawną z siedzibą za granicą.

Praktyka gospodarcza pokazuje, iż procedury prawne związane z nabyciem nieruchomości, ich ceny, a także dostępność mogą mieć wpływ na podjęcie decyzji o działalności gospodarczej w kraju lokaty przez inwestorów²⁶. Z jednej strony mogą zachęcać inwestorów do ulokowania przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania w konkretnej lokalizacji, z drugiej zaś - mogą skutecznie odstraszać potencjalnych przedsiębiorców. Przy czym jednak należy pamiętać, iż nie są to z reguły czynniki pierwszoplanowe decydujące o lokalizacji inwestycji, w tym obszarze zdecydowany prym wiodą tradycyjne przewagi lokalizacyjne związane z wielkością i potencjałem rynku, tanią siłą roboczą czy dostępem do surowców.

²⁵ Definicja wzorcowa OECD określa bezpośrednią inwestycję zagraniczną jako inwestycję, której celem jest uzyskanie trwałego wpływu przez inwestora bezpośredniego na podmiot gospodarczy innego kraju niż kraj jego stałego osiedlenia [OECD, Benchmark Definition of Foreign Direct Investment 1996]. Kluczowym elementem przytoczonej definicji, który wyróżnia tego typu inwestycje na tle pozostałych, jest stwierdzenie „trwały wpływ”, które implikuje występowanie długotrwałego związku pomiędzy inwestorem bezpośrednim a przedsiębiorstwem oraz posiadaniem przez inwestora znacznego stopnia wpływu na zarządzanie przedsiębiorstwem (min. 10% udziałów lub akcji).

²⁶ Podjęciu działalności gospodarczej w drodze BIZ może towarzyszyć zakup nieruchomości zarówno na cele statutowe, jak i inwestycyjne. Przy czym nie jest to warunek konieczny do zaistnienia BIZ, ponieważ według polskich uregulowań, przedsiębiorca ma pełne prawo do wykorzystywania wszystkich dostępnych form użytkowania nieruchomości jak: najem, użyczenie czy dzierżawa.

Jednakże mogą mieć one istotne znaczenie w sytuacji wyboru z wielu zbliżonych ofert.

Wyniki badań, opinie i wywiady z inwestorami wskazują coraz częściej na rosnące znaczenie uwarunkowań tworzących klimat inwestycyjny [PRZYBYLSKA 2008], który jest określany jako całościowy kształt działań państwa przyjmującego BIZ, mogących zarówno zachęcić, jak i zniechęcić inwestorów bezpośrednich do podjęcia tam działalności gospodarczej w formie BIZ [WITKOWSKA 1996]. Procedury prawne związane z nabywaniem przez inwestorów bezpośrednich nieruchomości, będące tematem niniejszego opracowania, stanowią jedną ze składowych uwarunkowań klimatu inwestycyjnego determinując funkcjonowanie przedsiębiorstw z kapitałem obcym w Polsce.

Dotychczas, niestety, nie powstało wiele opracowań poruszających tę problematykę. W badaniach wśród inwestorów zagranicznych odnoszących się do czynników wpływających na decyzję lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych występują one rzadko.

Jednym z projektów mających na celu ocenę warunków formalno-prawnych nabywania nieruchomości w Polsce przez przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego było badanie przeprowadzone przez B. Stolińską w ramach projektu badawczego pn. „Uwarunkowania dotyczące inwestowania na rynku nieruchomości”²⁷. Wyniki badania jednoznacznie wskazują, iż zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw oceniła, iż warunki formalno-prawne związane z nabywaniem nieruchomości w Polsce nie ułatwiają jej zakupu (40 z 45 respondentów). Większość badanych podmiotów uznała również, iż warunki formalno-prawne nabywania nieruchomości miały nieznaczny wpływ bądź nie miały żadnego wpływu na decyzję o ulokowaniu inwestycji w Polsce (odpowiednio 19 przedsiębiorstw stwierdziło, iż wpływ był nieznaczny, natomiast 23 podmioty, iż warunki formalno-prawne nie miały żadnego wpływu). Ponadto zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw oceniła proces związany z uzyskaniem zezwolenia na nabycie nieruchomości w Polsce jako zbyt długi (38 wskazań) oraz za bardzo sformalizowany (32 wskazań)²⁸. Niestety prawie wszystkie badane przedsiębiorstwa wskazały, iż przy nabywaniu nieruchomości w Polsce napotkały trudności (43 z 45 respondentów). Wśród najczęściej wskazywanych przeszkód znalazły się: bariera językowa, biurokracja administracyjna, postawa urzędników oraz skomplikowane procedury prawne. Na koniec większość badanych podmiotów oceniła, iż proces nabywania

²⁷ Badanie dotyczyło między innymi oceny warunków formalno-prawnych nabywania nieruchomości w Polsce przez przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym. Przeprowadzone zostało w 2009 wśród przedsiębiorstwa z listy „500” największych przedsiębiorstw w Polsce opracowanej przez dziennik „Rzeczpospolita”, które posiadały przynajmniej 50% udziału kapitału zagranicznego. Badaniem objęto 247 przedsiębiorstw, uzyskując zwrot 45 wypełnionych kwestionariuszy badawczych, co dało zwrotność na poziomie 18%.

²⁸ Na te pytanie nie odpowiadały przedsiębiorstwa z większościowym kapitałem zagranicznym z EOG oraz Konfederacji Szwajcarskiej, które zakupiły nieruchomość po 2004 roku.

nieruchomości po akcesji Polski do UE stał się łatwiejszy, jednakże wskazania świadczące o zdecydowanym ułatwieniu procesu zakupu nieruchomości należały do przedsiębiorstw z EOG oraz Konfederacji Szwajcarskiej. Przedsiębiorstwa z większościowym udziałem kapitału spoza EOG oraz Konfederacji Szwajcarskiej oceniały proces nabywania jedynie jako nieznacznie łatwiejszy (17 z 25 podmiotów) [STOLIŃSKA 2011].

Sumaryczną ocenę uwarunkowań formalno-prawnych w Polsce dostarcza ranking „Doing Business 2012” sporządzany przez IFC oraz Bank Światowy, który co roku monitoruje i ocenia między innymi proces nabywania nieruchomości. Poddaje on analizie pełną procedurę nabywania nieruchomości, wliczając w nią zarówno czynności po stronie kupującego, jak i sprzedającego. Transakcję uznaje za ukończoną w momencie przeniesienia prawa własności na kupującego, kiedy to może on w pełni korzystać z nieruchomości, posługiwać się nią jako zabezpieczenie kredytu bądź odsprzedać [DOING BUSINESS 2012].

Nabycie nieruchomości przez inwestora w Polsce wymaga zastosowania 6 procedur. Stawia to Polskę w środku rankingu pod względem złożoności procesu nabywania nieruchomości. Najmniej procedur do zastosowania – tylko jedną – mają inwestorzy rozpoczynający działalność gospodarczą w Portugalii, Szwecji, Norwegii, Gruzji czy w Zjednoczonych Emiratach Arabskich. Zdecydowanie więcej barier związanych z nabyciem nieruchomości (13 procedur) muszą pokonać przedsiębiorstwa działające w Brazylii, Nigerii oraz Ugandzie.

Duże zaniepokojenie inwestora w zakresie nabywania nieruchomości może budzić czas realizacji transakcji, który wynosi średnio aż 152 dni, co plasuje Polskę w końcu stawki analizowanych przez IFC oraz Bank Światowy krajów. Czynnością, która istotnie wydłuża cały proces nabycia nieruchomości, jest przede wszystkim wpis do ksiąg wieczystych. Wzorem dla Polski w tym obszarze może być ponownie Portugalia, Gruzja oraz Zjednoczone Emiraty Arabskie, gdzie można zamknąć transakcję w jeden dzień.

Natomiast cieszyć może relatywna wysokość kosztów związanych z zakupem nieruchomości. Jest ona niska w porównaniu z innymi państwami i stanowi 0,4% wartości nieruchomości, co lokuje Polskę w czołówce rankingu, na równi z Estonią i Szwajcarią. Niestety pod względem całości obszaru związanego z nabyciem nieruchomości Polska zajmuje dopiero 89 miejsce.

Innym problemem wskazywanym przez inwestorów - niezwiązanym bezpośrednio z nabywaniem nieruchomości w Polsce, ale z dalszą możliwością ich użytkowania – jest brak aktualnych miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, który wydłuża czas trwania procedur niezbędnych do uzyskania pozwolenia na budowę²⁹. Ponadto inwestorzy wskazują na utrudnienia w przeprowadzeniu procesu budowlanego wynikłe z przewlekłości

²⁹ W przypadku braku planu zagospodarowania przestrzennego, inwestor zmuszony jest do uzyskania decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu od władz gminy, gdzie zlokalizowany jest teren inwestycyjny.

i nieprzewidywalności procedur administracyjnych [PAliIZ 2010]. Według przytoczonego już raportu „Doing Business 2012” średni czas oczekiwania na uzyskanie pozwolenia na budowę to 311 dni i wiąże się z zastosowaniem aż 30 różnych procedur. Co ostatecznie lokuje Polskę na 160 miejscu na 183 poddanych analizie krajów.

Pomimo niskich ocen Polski w kategorii uwarunkowań formalno-prawnych związanych z nieruchomościami, badania wśród inwestorów zagranicznych ukazują, iż Polska może być atrakcyjnym krajem pod względem cen nieruchomości. Kategoria ta ma inny charakter niż opisywane powyżej uwarunkowania formalno-prawne nabywania nieruchomości, które w dużej mierze wyznaczone są poprzez działania państwa. Ceny nieruchomości z założenia kształtowane są poprzez podaż i popyt, i odzwierciedlają uwarunkowania związane z rynkiem kraju lokaty. Niewątpliwie mogą okazać się czynnikiem stymulującym do podjęcia działalności gospodarczej w kraju lokaty. W literaturze przedmiotu są one postrzegane jako jeden ze składników motywów kosztowych. Pomimo, iż nie są one uważane za główne czynniki determinujące podjęcie BIZ, to wchodzi one w skład grupy czynników przesądzających ostatecznie o inwestycji.

Badanie W. Karaszewskiego potwierdza, iż inwestorzy zagraniczni podejmują w Polsce działalność gospodarczą między innymi ze względu na niskie ceny nieruchomości [KARASZEWSKI 2001]³⁰. Czynnikiem ten znalazł się na drugim miejscu wśród motywów kosztowych (po „niższych kosztach pracy”) oraz na szóstym miejscu wśród wszystkich poddanych ocenie motywów podjęcia działalności w Polsce przez największych inwestorów zagranicznych według Państwowej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAliIZ). Podobnie kształtowała się hierarchia ważności motywów wśród przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym z dawnego województwa bydgoskiego, toruńskiego i włocławskiego o kapitale mniejszym niż 1 mln USD. Ponownie ceny nieruchomości zostały ulokowane przez inwestorów zagranicznych na drugim miejscu wśród motywów kosztowych, natomiast na tle wszystkich, poddanych ocenie motywów okazały się ważniejsze niż w poprzedniej grupie, zajmując piąte miejsce w hierarchii ważności.

Innym badaniem wskazującym na istotną rolę „cen nieruchomości” w procesie podejmowania decyzji o podjęciu działalności gospodarczej w Polsce jest projekt badawczy pn. „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie kujawsko-pomorskim (stan, znaczenie dla gospodarki województwa, stymulanty i destymulanty napływu)”, zrealizowany w latach 2003-2004 pod kierownictwem

³⁰ Badanie dotyczyło oczekiwań inwestorów zagranicznych związanych z ulokowaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce, a także stopnia ich spełnienia. Przeprowadzone zostało w latach 1999-2000 wśród przedsiębiorstwa z listy największych inwestorów zagranicznych w Polsce PAliIZ oraz przedsiębiorstw o kapitale zakładowym mniejszym od 1 mln USD mających siedzibę na terenie ówczesnych województw: bydgoskiego, toruńskiego i włocławskiego. Badaniem objęto 841 przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. Ogółem w badaniu uzyskano 234 wypełnione kwestionariusze badawcze, co dało zwrotność na poziomie 27,8%.

dr hab. Włodzimierza Karaszewskiego przez zespół Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania UMK w Toruniu [*Bezpośrednie inwestycje...* 2005]³¹. Wyniki badania potwierdziły, iż „ceny nieruchomości” są ważnym czynnikiem stymulującym napływ BIZ do województwa kujawsko-pomorskiego zarówno w opinii przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym działających na terenie województwa kujawsko-pomorskiego, jak i gmin i powiatów zlokalizowanych na tym obszarze. „Ceny nieruchomości” znalazły się na czwartym miejscu wśród najważniejszych czynników, które miały wpływ na wybór lokalizacji inwestycji bezpośrednich według ankietowanych inwestorów (po czynnikach takich jak: kwalifikacje siły roboczej, położenie geograficzne czy ceny wynajmu, dzierżawy). Ponadto zdaniem 66,2% przedsiębiorstw, które wzięły udział w badaniu, czynnik ten zdecydowanie zachęcał do dokonywania inwestycji na terenie województwa i pod względem ilości wskazań zajął on czwartą pozycję. Podobną opinię wyraziły samorządy, bowiem 50,7% z nich uznało, iż „ceny nieruchomości” stanowią istotny atut województwa, który stymuluje do podejmowania działalności gospodarczej przez inwestorów. Przy czym jednak, przez tę grupę respondentów został on sklasyfikowany dopiero na piątym miejscu pod względem ilości wskazań.

Natomiast badanie M. Stawickiej przeprowadzone wśród przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym na temat atrakcyjności inwestycyjnej Polski potwierdziło, iż możliwość zakupu ziemi, nieruchomości przez cudzoziemców należy do grupy ważnych czynników decydujących o podjęciu działalności gospodarczej w Polsce [STAWICKA 2007]³². Czynnikiem ten znalazł się na ósmym miejscu wśród czynników, które inwestorzy określili jako bardzo ważne.

4. Podsumowanie

Podsumowując, warto podkreślić, że w opinii inwestorów zagranicznych proces nabywania nieruchomości w Polsce jest zbyt skomplikowany i czasochłonny. Fakt, że liberalizacja procedury nabywania nieruchomości, po wejściu Polski do Wspólnoty Europejskiej, przyczyniła się do wzrostu zainteresowania nabywaniem przez cudzoziemców polskich nieruchomości nasuwa refleksję, iż uproszczenie formalnej procedury dla tego typu transakcji może spowodować podobny skutek. Wzrost popytu na polskie nieruchomości, nabywane przez inwestorów zagranicznych dla zakładania nowych działalności gospodarczych lub innych celów statutowych, może przyczynić się do

³¹ Badaniem objęto dwie grupy podmiotów – przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym w województwie kujawsko-pomorskim oraz terenowe jednostki samorządowe województwa, tzn. gminy wiejskie, gminy miejsko-wiejskie, gminy miejskie oraz powiaty. Baza przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym zawierała 659 podmioty, natomiast jednostek samorządowych województwa – 163. W badaniu uzyskano odpowiednio 70 wypełnionych kwestionariuszy badawczych w pierwszej grupie podmiotów oraz 71 w grupie drugiej, co stanowiło 10,62% i 43,56% zwrotności.

³² Badanie pn. *Atrakcyjność inwestycyjna Polski dla inwestorów zagranicznych* przeprowadzono w 2004 roku. Badaniem objęto 841 przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. Ogółem w badaniu uzyskano 234 wypełnione kwestionariusze badawcze, co dało zwrotność na poziomie 27,8%.

efektywniejszego wykorzystania naszych zasobów i tym samym zintensyfikować rozwój gospodarczy kraju.

5. Literatura

- Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie kujawsko-pomorskim (stan, znaczenie dla gospodarki województwa, stymulanty i de stymulanty napływu)*. Red. KARASZEWSKI W. 2005. Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- KARASZEWSKI W. 2004. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*. TNOiK, Toruń.
- KARASZEWSKI W., SIEMIŃSKA E., SZÓSTEK A., *Nabywanie nieruchomości przez cudzoziemców*. W: *Strategie inwestowania w nieruchomości*. Urbanista, Warszawa 2007, s. 48-56.
- NBP 2011. *Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w roku 2010*. Warszawa.
- OECD 1996. *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. Paris.
- PAIiIZ 2010. *Barriere w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, Warszawa.
- PRZYBLSKA K. 2008. *Klimat inwestycyjny w kraju goszczącym zagranicznych inwestorów*. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni, 7: 53-79.
- Sprawozdanie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z realizacji w 2001 r. Ustawy z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców*, MSWiA, Warszawa 2002.
- Sprawozdanie MSWiA z realizacji w 2002 r. Ustawy z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców*, MSWiA, Warszawa 2003.
- Sprawozdanie MSWiA z realizacji w 2003 r. Ustawy z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców*, MSWiA, Warszawa 2004.
- Sprawozdanie MSWiA z realizacji w 2004 r. Ustawy z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców*, MSWiA, Warszawa 2005.
- Sprawozdanie MSWiA z realizacji w 2005 r. Ustawy z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców*, MSWiA, Warszawa 2006.
- Sprawozdanie MSWiA z realizacji w 2006 r. Ustawy z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców*, MSWiA, Warszawa 2007.
- Sprawozdanie MSWiA z realizacji w 2007 r. Ustawy z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców*, MSWiA, Warszawa 2008.
- Sprawozdanie MSWiA z realizacji w 2008 r. Ustawy z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców*, MSWiA, Warszawa 2009.
- Sprawozdanie MSWiA z realizacji w 2009 r. Ustawy z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców*, MSWiA, Warszawa 2010.
- Sprawozdanie MSWiA z realizacji w 2010 r. Ustawy z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców*, MSWiA, Warszawa 2011.
- STAWICKA M. 2007. *Atrakcyjność inwestycyjna Polski*. CeDeWu, Warszawa.

- STOLIŃSKA B., *Formalnoprawne warunki inwestowania w nieruchomości przez cudzoziemców w Polsce*. W: *Inwestowanie na rynku nieruchomości*. Poltext, Warszawa 2011, s. 47-111.
- THE WORLD BANK 2011. *Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World*, Washington.
- Ustawa z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców (Dz.U. 2004, Nr 167, poz. 1758).
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. 2004 nr 173 poz. 1807 z późn. zm).
- WITKOWSKA J. 1996. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

THE APPRAISAL OF CONDITIONS OF ACQUIRING THE PROPERTY IN POLAND BY FOREIGN INVESTORS

Małgorzata Szalucka, Aneta Szóstek

The Department of Investment and Real Estate

Nicolaus Copernicus University

e-mail: m.szalucka@umk.pl, aneta@econ.umk.pl

Key words: *acquiring the property by foreign investors, a foreign investor, foreign direct investment, formal and legal conditions, market conditions*

Abstract

The article analyzes formal, legal and market conditions of acquiring the property in Poland by foreign investors on the basis of fundamental legal acts. The statistic data reflecting the activity of foreign entities in acquiring the property in Poland was presented. The special attention was paid to the effects of the liberalization of procedures of acquiring the property by foreign investors after the Polish accession to the European Community. The article also includes an overview of research results and international rankings which appraise the conditions of acquiring the property in Poland from the perspective of foreign investors.

PRÓBA OCENY WPŁYWU NOWEJ USTAWY DEWELOPERSKIEJ NA RYNEK NIERUCHOMOŚCI W POLSCE

Jarosław Szreder
*Katedra Zarządzania,
Wyższa Hanzeatycka Szkoła Zarządzania w Słupsku
e-mail: jszreder@apion.pl*

Słowa kluczowe: *działalność deweloperska, rynek mieszkaniowy*

Streszczenie

Z końcem kwietnia 2012 roku wchodzi w życie ustawa z 16 września 2011 roku o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (Dz. U. z 2011 roku Nr 232, poz. 1377). Zamiarem ustawodawcy było podjęcie ochrony praw osób fizycznych próbujących na rynku pierwotnym nabyć od dewelopera lokal mieszkalny lub dom. Ustawa może jednak w dużym stopniu skomplikować i utrudnić wykonywanie działalności deweloperskiej. Niniejszy artykuł koncentruje się na omówieniu nowoprzyjętych rozwiązań ochrony klientów deweloperów. W początkowej części artykułu przedstawiono przyczyny powstania ustawy oraz sposoby zapewnienia ochrony nabywcom mieszkań i domów, przewidziane w ustawie. W dalszej części autor skoncentrował się na omówieniu potencjalnego wpływu nowych regulacji prawnych na rynek nieruchomości w Polsce. Kolejno omówił wybrane problemy mogące wyniknąć z wdrożenia nowych przepisów, a także podjął rozważania zmierzające do znalezienia rozwiązań lepiej chroniących nabywców mieszkań w aktualnym stanie prawnym. Artykuł kończy konkluzja autora dotycząca nowej ustawy.

1. Wstęp

W ciągu ostatnich kilkunastu lat przeprowadzono w Polsce wiele przedsięwzięć deweloperskich. Zdecydowaną większość z nich stanowiły procesy deweloperskie mieszkaniowe, z których większość zakończyła się powodzeniem. Niejednokrotnie odnotowywano jednak spektakularne przypadki, kiedy deweloper nie dokończył realizowanej inwestycji, czego największe konsekwencje ponosili zazwyczaj niedoszli nabywcy mieszkań. W opublikowanej ustawie z 16 września 2011 roku o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (Dz.U. z 2011 roku Nr 232, poz. 1377), ustawodawca podjął próbę ochrony praw osób fizycznych próbujących na rynku pierwotnym nabyć od dewelopera lokal mieszkalny lub dom.

Celem artykułu jest prezentacja podstawowych założeń ustawy oraz próba udzielenia odpowiedzi na pytanie - w jaki sposób nowe regulacje prawne wpłyną na rynek deweloperski w Polsce? Wprowadzenie określonych regulacji prawnych, z pozoru korzystnych dla nabywców, może okazać się z jednej strony dużym problemem dla deweloperów, z drugiej natomiast strony, może w ostatecznym rozrachunku obrócić się na niekorzyść samych nabywców. W artykule autor, na bazie swoich doświadczeń zawodowych, stara się również odpowiedzieć na pytanie: czy w dotychczasowym stanie prawnym brak jest wystarczającej ilości instrumentów prawnych i finansowych mogących zabezpieczyć interesy nabywców lokali? Dlatego dodatkowym celem artykułu będzie przeanalizowanie czy, podobnie jak to miało miejsce w przypadku ustawy o partnerstwie publiczno - prywatnym, ustawodawca „nie wylewa dziecka razem z kąpielą”. Czy ustawodawca nie tworzy nowych przepisów prawnych, podczas gdy dotychczasowe rozwiązania prawne są wystarczające dla osiągnięcia celów, którym przyświeca nowa ustawa?

2. Uzasadnienie wprowadzenia nowych regulacji prawnych

Wśród najpoważniejszych przesłanek ustawodawcy dla wprowadzenia w życie nowych przepisów regulujących działalność deweloperską najczęściej wskazuje się na niewystarczającą ochronę klientów deweloperów na gruncie obecnych przepisów. Odzwierciedleniem tego było postanowienie Trybunału Konstytucyjnego z dnia 02 sierpnia 2010 roku (sygn. Akt S 3/10), w jednej ze spraw, wskazujące na potrzebę zmian legislacyjnych w zakresie umowy deweloperskiej. Trybunał zasygnalizował Sejmowi Rzeczypospolitej Polskiej i Radzie Ministrów potrzebę podjęcia inicjatywy ustawodawczej w kwestii regulacji stosunków między stronami umowy deweloperskiej w celu zapewnienia ochrony praw nabywców mieszkań. Działanie to uznał za niezbędne dla zapewnienia spójności systemu prawnego Rzeczypospolitej Polskiej. Projekt ustawy przygotowała Fundacja na rzecz Kredytu Hipotecznego [www.delege.pl 07.02.2011].

Kolejną przesłanką ustawodawcy był fakt, iż Polska pozostawała dotychczas jednym z nielicznych krajów, w którym stosunki na linii klient – deweloper nie są przedmiotem szczegółowej regulacji prawnej, zatem należy je uregulować³³ [ŻUREK 2011].

³³ Przykłady rozwiązań zagranicznych chroniących nabywców mieszkań:

Niemcy - klient wpłaca środki na rachunek powierniczy w banku; deweloper może przyjmować zaliczki wraz z postępem inwestycji; w razie niepowodzenia projektu rozszczenia klienta o zwrot wpłaconej zaliczki zabezpiecza gwarancja bankowa.

Francja - deweloper może finansować inwestycję ze środków klienta dopiero po przeniesieniu na niego prawa własności gruntu, na którym ma powstać inwestycja.

Dania i Szwecja - deweloperzy mogą sprzedawać jedynie gotowe domy i mieszkania; środki kupujących trafiają do depozytu i przekazywane są deweloperowi dopiero po przeniesieniu własności domu lub mieszkania na klienta.

Wydaje się jednak, iż najpoważniejszą przesłanką wprowadzenia nowych regulacji było uwolnienie klientów od ryzyka niepowodzenia inwestycji deweloperskiej. W dotychczasowym stanie prawnym, w przypadku niepowodzenia przedsięwzięcia deweloperskiego nabywcy mieszkań mogli dochodzić swoich roszczeń na zasadach ogólnych wynikających z ustawy z dnia 28 lutego 2003 roku prawo upadłościowe i naprawcze (Dz.U. 2003 Nr 60 poz. 535 ze zm.). Nowa ustawa dokonuje znacznej modyfikacji postępowania upadłościowego w stosunku do deweloperów w porównaniu ze stanem dotychczasowym.

Ponadto jako uzasadnienie wprowadzenia nowej ustawy wskazuje się na ożywienie rynku pierwotnego nieruchomości, a także ujednoczenie zasad obrotu lokalami oraz domami na polskim rynku [ŻUREK 2011]. Powyższa przesłanka jest wysoce dyskusyjna i zostanie szerzej omówiono w kolejnych podrozdziałach.

3. Sposoby ochrony nabywców mieszkań przewidziane w ustawie

Nowa ustawa reguluje różne sfery działalności deweloperskiej, w tym m.in.: precyzuje nowe obowiązki dewelopera, prawa i obowiązki stron umowy deweloperskiej czy kwestie zabezpieczeń nabywców mieszkań. Ustawa w celu zabezpieczenia interesów nabywców mieszkań wprowadza pojęcie rachunku powierniczego zamkniętego lub otwartego (art. 5 – 9 ustawy). Na rachunku tym gromadzone są środki wpłacane przez klientów na cele określone w umowie deweloperskiej. Rachunkiem powierniczym jest rachunek, z którego środki mogą być wypłacane wyłącznie po spełnieniu określonych warunków przez beneficjenta takiej wypłaty. W przypadku rachunku powierniczego zamkniętego środki są wypłacane deweloperowi dopiero po przeniesieniu na klienta prawa własności lokalu mieszkalnego. Rachunek otwarty jest mniej restrykcyjny dla dewelopera. Wypłata środków następuje po realizacji kolejnych etapów inwestycji, zgodnie z harmonogramem zawartym w umowie deweloperskiej. O dokonaniu wypłaty każdorazowo decyduje banki, po uprzednim dokonaniu kontroli zakończenia inwestycji lub każdego z jej etapów. Deweloper jest każdorazowo zobowiązany do zawarcia umowy prowadzenia takiego rachunku z bankiem, a także ponoszenia kosztów, opłat i prowizji związanych z tym rachunkiem. Dodatkowym zabezpieczeniem klienta dewelopera może być gwarancja bankowa lub ubezpieczeniowa. Na jej mocy bank lub zakład ubezpieczeń wypłaca na rzecz klienta, na jego żądanie, środki w wysokości wpłaconych na rzecz dewelopera kwot w przypadku ogłoszenia jego upadłości lub odstąpienia przez klienta od umowy deweloperskiej z powodu nieprzeniesienia własności lokalu mieszanego/domu jednorodzinnego w terminie określonym w umowie. Gwarancja wygasa w dniu podpisania aktu notarialnego przenoszącego własność. Gwarancja nie obejmuje odsetek od wpłaconych środków oraz utraconych korzyści.

Kolejnym obowiązkiem dewelopera rozpoczynającego inwestycję jest konieczność sporządzenia oraz dostarczenia klientowi prospektu informacyjnego

dla danej inwestycji lub jej części. Prospekt musi zawierać szczegółowe informacje dotyczące samego dewelopera, jego doświadczenia, realizowanej inwestycji, a także nieruchomości będącej jej przedmiotem. Prospekt stanowi integralną część umowy deweloperskiej. W przypadku zmiany informacji w nim zawartych, deweloper jest zobowiązany do doręczenia osobie zainteresowanej zawarciem umowy deweloperskiej nowego prospektu lub aneksu do prospektu już istniejącego, tak aby można było się z nim zapoznać przed zawarciem umowy. Na żądanie osoby zainteresowanej zawarciem umowy deweloper musi zapewnić możliwość zapoznania się w lokalu przedsiębiorstwa dodatkowo z następującymi dokumentami: księgą wieczystą nieruchomości, kopią aktualnego odpisu z KRS (Krajowego Rejestru Sądowego) lub EDG (Ewidencji Działalności Gospodarczej), kopią pozwolenia na budowę, sprawozdaniem finansowym dewelopera za ostatnie dwa lata oraz projektem architektoniczno - budowlanym.

Zgodnie z nowym prawem klientowi przysługuje prawo odstąpienia od umowy deweloperskiej (art. 29 - 31 ustawy). Nabywca ma prawo odstąpić od umowy w terminie 30 dni od jej zawarcia jeżeli umowa nie zawiera elementów wskazanych w ustawie, zachodzi sprzeczność między informacjami zawartymi w umowie i w prospekcie, prospekt nie został doręczony, jest niekompletny lub informacje w nim zawarte nie są zgodne ze stanem faktycznym. Poza ww. przypadkami nabywca może odstąpić od umowy deweloperskiej w przypadku nieprzeniesienia prawa własności lokalu mieszkalnego w terminie wskazanym w umowie, jednak po wyznaczeniu przez nabywcę 120 dniowego terminu na przeniesienie tego prawa.

Kolejnym środkiem ochrony nabywców mieszkań są zapisy ustawy dotyczące ochrony klientów przed upadłością dewelopera (art. 36 ustawy). W razie ogłoszenia upadłości środki zgromadzone na mieszkaniowych rachunkach powierniczych, prawo własności nieruchomości lub prawo wieczystego użytkowania nieruchomości stanowiących przedmiot danej inwestycji tworzą odrębną masę upadłości. Masa ta ma służyć zaspokojeniu klientów dewelopera. W dalszym toku postępowania zgromadzenie nabywców lokali mieszkalnych podejmuje decyzję w formie uchwały o zwrocie środków zgromadzonych na rachunkach powierniczych, o kontynuowaniu inwestycji lub o zawarciu układu likwidacyjnego [ŚWIĄTKOWSKI 2011].

Niewątpliwie przedstawione wyżej instrumenty wpłyną na większą ochronę klientów deweloperów. Zauważyć jednak należy, iż mogą mieć jednocześnie istotny wpływ na rynek nieruchomości mieszkalnych, w szczególności na rynku pierwotnym, co omówiono w dalszej części artykułu.

4. Wpływ proponowanych nowych rozwiązań na rynek nieruchomości

Wśród najważniejszych korzyści nowej ustawy wskazuje się przede wszystkim na zmniejszenie ryzyka towarzyszącego nabywaniu mieszkań i domów na rynku pierwotnym oraz na zwiększenie możliwości porównywania ofert przez nabywców, w związku z koniecznością przygotowywania przez deweloperów

prospektów informacyjnych. Krytycy ustawy natomiast podkreślają przede wszystkim zwiększenie kosztów całkowitych inwestycji deweloperskich, w związku z koniecznością zapewnienia rachunków powierniczych oraz możliwe wyeliminowanie z rynku mniejszych deweloperów. Szczegółowe potencjalne efekty rozwiązań proponowanych w ustawie przedstawiono w poniższej tabeli.

Tabela 1

Potencjalne efekty nowej ustawy deweloperskiej

Potencjalnie pozytywny wpływ	Potencjalnie negatywny wpływ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Zmniejszenie ryzyka nabycia lokalu mieszkalnego/domu jednorodzinnego dzięki wprowadzeniu ustawowych sposobów ochrony nabywców. 2. Wzrost popytu na lokale mieszkalne i domy na rynku pierwotnym spowodowany zmniejszeniem się ryzyka towarzyszącego ich nabyciu. 3. Wyeliminowanie z rynku nieprofesjonalnych firm, które nie będą w stanie sprostać wymogom postawionym przez przepisy ustawy. 4. Zabezpieczenie interesów nabywców lokali mieszkalnych w przypadku upadłości dewelopera w trakcie realizacji inwestycji. 5. Zwiększenie się, na rynku pierwotnym, liczby inwestycji deweloperskich ukończonych w 100%, czyli sfinansowanych wcześniej ze środków własnych i obcych dewelopera. 6. Spadek cen lokali mieszkalnych w okresie przed wprowadzeniem w życie nowych rozwiązań 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wzrost kosztów inwestycji spowodowany obowiązkiem prowadzenia i obsługi rachunków powierniczych oraz gwarancji bankowych i ubezpieczeniowych³⁴. Na koszty te złożą się m.in. koszty kontroli stanu zaawansowania robót przez bank przed wypłatą środków na konto dewelopera, koszty prowadzenia samych rachunków koszty zakupu gwarancji³⁵. 2. Wzrost kosztów wytworzenia produktów gotowych (lokali mieszkalnych i domów) o koszty finansowe na skutek zwiększenia się liczby inwestycji finansowanych bezpośrednio z kredytów bankowych udzielonych deweloperom. 3. Wyeliminowanie z rynku słabszych (najczęściej mniejszych) deweloperów, którzy nie będą w stanie sprostać zwiększonym kosztom działalności oraz nowej organizacji współpracy z klientami i bankami. 4. Dodatkowe koszty firm deweloperskich związane

³⁴ Umowa rachunku powierniczego może być wypowiedziana wyłącznie przez bank i to z ważnych powodów (art. 5, ust. 4 ustawy) Tym samym deweloper, a jednocześnie i przyszli nabywcy, pozbawieni są możliwości skorzystania z atrakcyjniejszej cenowo oferty banku konkurencyjnego w trakcie trwania procesu inwestycyjnego.

³⁵ Koszty te zgodnie z art. 9 ustawy obciążają dewelopera, który niewątpliwie ujmie je w końcowej cenie lokalu mieszkalnego

<p>prawnych.</p> <p>7. Zwiększona liczba rozpoczętych nowych projektów inwestycyjnych przed wejściem w życie ustawy, w celu uniknięcia konieczności prowadzenia przez dewelopera rachunków powierniczych.</p> <p>8. Konieczność zawierania umowy deweloperskiej przedwstępnej w formie aktu notarialnego, wraz z dokonaniem wpisu roszczenia nabywcy o wybudowanie budynku w księdze wieczystej nieruchomości.</p>	<p>z koniecznością sporządzenia i bieżącego uaktualniania prospektów informacyjnych.</p> <p>5. Sprowadzenie banku do roli aktywnego uczestnika inwestycji deweloperskiej poprzez nadanie mu uprawnień kontrolnych oraz decyzyjności odnośnie wypłat środków dla dewelopera.</p> <p>6. Prawdopodobny brak stosowania przepisów nowej ustawy przez małych deweloperów, ze względu na koszty i nowe wymagania, którym będą musieli sprostać.</p> <p>7. Konieczność zawierania umowy deweloperskiej przedwstępnej w formie aktu notarialnego, co wpływa na zwiększenie kosztów.</p>
--	---

Źródło: opracowanie własne.

Jak widać w powyższej tabeli proponowane rozwiązania niosą za sobą wielorakie potencjalne skutki. Z powyższego zestawienia, wysoce dyskusyjnym jest zakładany wzrost popytu na lokale mieszkalne i domy na skutek zmniejszenia się ryzyka ich nabywania na rynku pierwotnym. Autor jest zdania, iż o sile tego popytu świadczą raczej inne czynniki, m.in.: potrzeby mieszkaniowe społeczeństwa czy moda. Czynnikiem natomiast decydującym o wzroście ilości zakupów będzie przyszła siła nabywczą ludności. Na siłę tą składają się natomiast m.in.: poziom dochodów realnych ludności oraz istniejące możliwości kredytowania zakupu [KUCHARSKA STASIAK 2006]. Bardziej prawdopodobnym, zdaniem autora, skutkiem negatywnym wprowadzanych zmian będzie wzrost cen nowych lokali mieszkalnych i domów. Wspomnieć należy, iż ustawa była konsultowana m.in. z bankami, które z pewnością w sytuacji przymusu ustawowego zakładania przez deweloperów rachunków powierniczych, znajdą w rachunkach powierniczych, dobry interes³⁶. Rzeczywiste efekty rozwiązań ustawowych będą znane dopiero po pewnym czasie od wprowadzenia w życie nowych rozwiązań. Na dzień dzisiejszy nasuwa się jednak szereg wątpliwości, które na gruncie ustawy i istniejącego ustawodawstwa postają bez odpowiedzi.

³⁶ Przykładowo minimalna opłata za otwarcie mieszkaniowego rachunku powierniczego otwartego w Banku PKO BP wynosiła na dzień 01.01.2012 - 4.500 zł, natomiast mieszkaniowego rachunku powierniczego zamkniętego - 3.600 zł Źródło: Internet na stronach www.pkobp.pl

5. Wątpliwości związane z nowymi rozwiązaniami

Zgodnie z art. 10 i 11 ustawy na banku prowadzącym rachunek powierniczy będzie spoczywał obowiązek przelewania środków na konto dewelopera. W przypadku rachunku powierniczego otwartego, który najprawdopodobniej będzie najczęściej stosowany przez deweloperów, bank przelewa środki po stwierdzeniu zakończenia danego etapu realizacji przedsięwzięcia, na podstawie wpisu kierownika budowy w dzienniku budowy. Bank potwierdza wykonanie robót budowlanych poprzez kontrolę osoby posiadającej odpowiednie uprawnienia budowlane. Ponadto ma prawo wglądu do rachunków bankowych dewelopera oraz kontroli dokumentacji. Powstaje wątpliwość, co będzie w przypadku, kiedy bank w umowie rachunku powierniczego zarządza przeprowadzenia każdorazowo kilku niezależnych kontroli, przez uprawnione do tego niezależne osoby (koszt dewelopera) albo wyznaczy 30 dniowy termin na dokonanie kontroli, po dostarczeniu wpisu kierownika budowy o zakończeniu danego etapu w dzienniku budowy. Ponadto należy spodziewać się podobnych rozwiązań ostrożnościowych ze strony banków, gdyż ustawa nakłada również na dysponentów wypłat dla dewelopera daleko idące sankcje. Zgodnie z art. 34, w przypadku dokonania wypłat dla dewelopera wbrew przepisom ustawy, podlega się karze grzywny, karze ograniczenia wolności albo karze pozbawienia wolności do lat 2.

Umowa powierniczego rachunku bankowego może być wypowiedziana wyłącznie przez bank i to z ważnych powodów. Tym samym deweloper, a jednocześnie i przyszli nabywcy, pozbawieni są możliwości skorzystania z atrakcyjniejszej, choćby cenowo, oferty banku konkurencyjnego w trakcie trwania procesu inwestycyjnego, z którą to konsekwencją trudno się pogodzić.

Inne wątpliwości budzi strona techniczna dokonywanych wypłat. Przykładowo, w sytuacji rozłożenia harmonogramu realizacji inwestycji na 4 równe etapy po 25 %, pojawi się pytanie - ile środków bank ma wypłacić deweloperowi po zrealizowaniu I etapu inwestycji? Czy 25% z środków, które wpłacili nabywcy na rachunek powierniczy, czy 25% kosztów, które poniósł deweloper. Czy całość kwot wpłaconych dotychczas przez nabywców? Kwestia niniejsza nie jest precyzyjnie uregulowana w ustawie, a banki również nie bardzo wiedzą jak do tej sprawy podejść.

Zgodnie z art. 8 ustawy deweloper ma prawo dysponować środkami wypłacanymi z rachunku powierniczego wyłącznie w celu realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego, dla którego prowadzony jest ten rachunek. Kontroli w tym zakresie będzie dokonywał bank. Powstaje zatem pytanie w jaki sposób deweloper ma rozliczać swoje koszty administracyjne. Czy mogą one być włączane w koszty realizowanej inwestycji deweloperskiej, skoro nie są przeznaczane bezpośrednio na realizację danego przedsięwzięcia deweloperskiego. Skoro bank będzie dokonywał kontroli to koszty te mogą zostać zakwestionowane.

Kolejną wątpliwość budzą przepisy ustawy dotyczące możliwości odstąpienia od umowy przez klienta w przypadku nieaktualności lub zmian informacji w prospekcie informacyjnym dla danej inwestycji. Prospekt informacyjny powinien uwzględniać informacje aktualne na dzień zawarcia umowy deweloperskiej. W przypadku zmian informacji nabywca musi być o nich skutecznie powiadomiony przed podpisaniem umowy. Ponadto, zgodnie z art. 29, ust. 2 ustawy, nabywca ma prawo do odstąpienia od umowy jeżeli informacje zawarte w umowie deweloperskiej nie są zgodne z informacjami zawartymi w prospekcie informacyjnym, a także w przypadku gdy informacje zawarte w prospekcie informacyjnym są niegodne ze stanem faktycznym i prawnym w dniu podpisania umowy. Jedną z koniecznych informacji, którą należy podać w prospekcie informacyjnym są np. informacje zawarte w publicznie dostępnych dokumentach dotyczące przewidywanych inwestycji w promieniu 1 km od przedmiotowej nieruchomości³⁷, w szczególności dotyczące budowy lub rozbudowy dróg, budowy linii szynowych oraz przewidywanych korytarzy powietrznych, a także znanych inwestycji komunalnych (w szczególności oczyszczalni ścieków, spalarni śmieci, wysypisk, cmentarzy). W związku z powyższym, po stronie dewelopera, dążącego do uniknięcia możliwości skutecznego odstąpienia od umowy przez klienta, pojawia się problem – w jaki sposób zapewnić sobie aktualność wyżej wymienionych informacji. Wydaje się, że jest to niemożliwe, a w związku z tym nabywcy lokali często będą mieli możliwość odstąpienia od umowy z powyższego powodu. Ponadto, przypomnieć należy iż, zgodnie z art. 33 ustawy, kto podaje nieprawdziwe informacje w prospekcie informacyjnym podlega grzywnie, karze ograniczenia lub pozbawienia wolności do lat 2.

Należy podkreślić, iż przepisy ustawy stawiają dewelopera w zdecydowanie gorszej sytuacji w wypadku odstąpienia od umowy przez dewelopera niż w sytuacji odwrotnej, kiedy to klient odstępuje od umowy. Zgodnie bowiem z art. 31 ustawy oświadczenie woli nabywcy o odstąpieniu od umowy deweloperskiej jest skuteczne, jeżeli zawiera zgodę na wykreślenie wcześniej wpisanego roszczenia o przeniesienie własności lokalu mieszkalnego. Oświadczenie to musi być złożone w formie pisemnej z podpisami notarialnie poświadczonymi, tak aby możliwe było skuteczne wykreślenie roszczenia z księgi wieczystej nieruchomości. W przypadku natomiast odstąpienia od umowy przez dewelopera z uzasadnionych powodów (art. 29, ust. 4 i 5), przepisy ustawy „jedynie zobowiązują” nabywcę do wyrażenia zgody na wykreślenie wcześniej wpisanego roszczenia o przeniesienie własności lokalu. Występuje tu zatem sytuacja nierównowagi, bowiem nabywca nie koniecznie może być zainteresowany złożeniem takiego oświadczenia (wymagany podpis poświadczony notarialnie) lub może odraczać jego sporządzenie w czasie. Taka sytuacja może powodować

³⁷ Nasuwa się pytanie z jakiego punktu realizowanej przez dewelopera inwestycji należy mierzyć promień 1 km

u dewelopera, niezawinione przez niego, negatywne konsekwencje w postaci na przykład braku możliwości sprzedaży lokalu mieszkalnego innemu zainteresowanemu klientowi.

6. Skuteczność dotychczasowych rozwiązań prawnych

Rozważając na temat rozwiązań nowej ustawy deweloperskiej należałoby zauważyć, iż znaczna część zastosowanych w jej przepisach rozwiązań chroniących nabywców jest możliwa do realizacji w dotychczasowym stanie prawnym. Przykładowo umowa przedwstępna zakupu lokalu mieszkalnego może być podpisana w formie aktu notarialnego z jednoczesnym wnioskiem do sądu wieczysto księgowego z roszczeniem o wybudowanie i przeniesienie własności lokalu mieszkalnego. Rachunki powiernicze, gwarancje bankowe i ubezpieczeniowe to instrumenty funkcjonujące w gospodarce również „nie od dziś”. Tylko od woli stron zależy czy instrumenty te są stosowane. Do wszystkiego dodać należy również rejestr klauzul niedozwolonych prowadzony przez UOKIK dotyczący nieruchomości. Znaczna ilość klauzul zakazanych wykształciła na przestrzeni lat wzorcowe typy umów deweloperskich u większości deweloperów. W ich treściach w zasadzie zawsze zawierane są obowiązkowe elementy umowy deweloperskiej zgodnie z nową ustawą.

7. Zakończenie

Zdaniem większości ekspertów rynku nieruchomości ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego jest niewątpliwie potrzebna. Wskazuje się jednak na fakt, iż na przestrzeni lat rynek już sam wygenerował pewne rozwiązania i większość deweloperów stosuje już dziś wiele zapisów ustawy. Jednak wprowadzając tak daleko idące zmiany, ustawodawca ingeruje w dość istotny sposób w aspekt finansowy prowadzenia działalności deweloperskiej [www.prawo.money.pl 04.11.2011]. Ustawa dokłada deweloperom kolejne obowiązki oraz obciąża ich kolejnymi kosztami, które z pewnością znajdują swoje odzwierciedlenie w cenach sprzedawanych produktów. Negatywną konsekwencją wprowadzenia przepisów ustawy jest także kwestia zbyt silnego umocowania banków w procesie deweloperskim. Skoro kierownik budowy, który jest osobą wykonującą samodzielną funkcję techniczną w budownictwie dokonuje wpisu w dzienniku budowy, to dlaczego ma być weryfikowany w tym zakresie przez bank³⁸.

Z drugiej jednak strony ustawa, wprowadza mechanizmy zmierzające do zwiększenia wiarygodności pierwotnego rynku mieszkaniowego oraz jego uporządkowania. [www.krn.pl 07.12.2011]. Skorzystają na niej najbardziej więksi deweloperzy, którzy są w stanie wytworzyć produkty gotowe własnymi

³⁸ Kierownik budowy, po pierwsze ma odpowiednią wiedzę techniczną i doświadczenie aby zweryfikować czy inwestycja znajduje się na danym jej etapie, po drugie ponosi pełną odpowiedzialność, w tym karną, za poświadczenie nieprawdy w dokumencie urzędowym jakim jest dziennik budowy.

nakładami lub zaoferują klientom zamknięte rachunki powiernicze. Kolejnymi wygranymi będą banki, o których wspomniano już wcześniej. Najbardziej stracą mali deweloperzy, działający na minimalnych marżach, nie będący w stanie ponosić dodatkowych kosztów.

Zdaniem autora największym osiągnięciem ustawy jest znaczna modyfikacja postępowania upadłościowego w stosunku do deweloperów w porównaniu z dotychczasowym stanem prawnym. Wyodrębnienie oddzielnej masy upadłości, z której zaspokajani są wyłącznie niedoszli nabywcy lokali jest z pewnością krokiem w dobrym kierunku. Dodatkowo, oddanie nabywcom prawa do decydowania o dalszych losach przedsięwzięcia ocenić należy również zdecydowanie pozytywnie.

Błędem jednak, w ocenie autora jest fakt, iż ustawodawca wychodzi z założenia, iż deweloperzy są „delikatnie mówiąc” nieuczciwi, natomiast nabywcy nie mają żadnej świadomości prawnej i w związku z tym należy ich koniecznie chronić, nie zważając na koszty tej ochrony. Autor uważa, iż lepszym rozwiązaniem ustawodawczym byłoby pozostawienie nabywcom lokali mieszkalnych wyboru odnośnie konstrukcji prawnej zawieranych przez nich umów, z jednoczesnym wskazaniem, iż forma przewidziana w ustawie jest dla nich bezpieczniejsza i korzystniejsza. Obowiązkiem dewelopera z kolei byłaby konieczność respektowania wariantu realizacji umowy wybranego przez klienta, świadomego zakresu swojej ochrony, a także kosztów z tym związanych.

8. Literatura i pozostałe źródła

Internet na stronach www.delege.pl. 07.06.2011.

Internet na stronach www.krn.pl. 07.12.2011.

Internet na stronach www.prawo.money.pl. 04.11.2011.

Internet na stronach www.polityka.pl. 21.12.2011.

KUCHASKA – STASIAK E. 2006. *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, PWN, Warszawa.

ŚWIĄTKOWSKI P., *Zasady dotyczące postępowania upadłościowego wobec dewelopera*, materiały konferencyjne z konferencji „Nowa ustawa deweloperska”, Canfor, Warszawa 5.12.2011.

Ustawa z dnia 16 września 2011 roku *o ochronie nabywców lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego* (Dz. U. z 2011 roku Nr 232, poz. 1377).

ŻUREK K., *Ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego i jej wpływ na rynek nieruchomości w Polsce*, materiały konferencyjne z konferencji „Nowa ustawa deweloperska”, Canfor, Warszawa 5.12.2011.

AN ATTEMPT TO ASSESS THE INFLUENCE OF THE NEW DEVELOPMENT ACT ON THE PROPERTY MARKET IN POLAND

Jarosław Szreder

Management Faculty

Wyższa Hanzeatycka Szkoła Zarządzania in Słupsk

e-mail: jszreder@apion.pl

Key words: *development activity, housing market*

Abstract

At the end of April 2012 an act from 16.09.2011 comes into force concerning the protection of the rights of residential apartments and single-family house purchasers (Dz. U. z 2011 roku Nr 232, poz. 1377). The legislator's aim is to protect the rights of natural persons, who are trying to buy a house or apartment from a developer on the primary market. However the act could complicate and increase the difficulty of carrying out the development activity. This article is centered on describing new solutions to protecting the clients of developer. The initial part of the article convers reasons for the new act's inception and the ways the act guarantees the protection of apartment and house buyers. Continuing the author focuses on describing a potential influence of the new law's solution to the property market in Poland. In addition a few problems which have arisen from the implementation of the new rules, are discussed. Furthermore, the author seeks to find the better solution for apartment and house purchasers in the current legal state. The article ends with the author's conclusion about the new regulation.

**„STUDIA I MATERIAŁY TOWARZYSTWA
NAUKOWEGO NIERUCHOMOŚCI”**

„Journal of the Polish Real Estate Scientific Society”

RADA NAUKOWA

Scientific Council

prof. dr hab. Ewa KUCHARSKA-STASIAK

(Uniwersytet Łódzki, Poland)

(przewodnicząca, chairman)

dr hab. Radosław WIŚNIEWSKI, prof. UWM

(Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Poland)

(wiceprzewodniczący, vice-chairman)

Członkowie (members):

prof. Rachelle ALTERMAN

(Technion – Israel Institute of Technology, Israel)

Aurílio Sérgio C. CAIADO

(University de Sorocaba, Brazil)

prof. dr hab. inż. Andrzej HOPFER

(Wyższa Szkoła Gospodarowania Nieruchomościami, Poland)

prof. Davorin Kereković

(University of Zagreb, Croatia)

prof. George MATYSIAK

(University of Reading, United Kingdom)

prof. dr hab. inż. Bogdan Ney

(Instytut Geodezji i Kartografii w Warszawie, Poland)

prof. K.N. Oleksiy TERESCHUK

(Chernihiv State Institute of Economic and Management, Ukraine)

prof. Kauko Jussi VIITANEN

(Helsinki University of Technology, Finland)

prof. Ian WILLIAMSON

(University of Melbourne, Australia)

dr inż. Mirosław Belej

(Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Poland)

(sekretarz secretary)

**„STUDIA I MATERIAŁY TOWARZYSTWA
NAUKOWEGO NIERUCHOMOŚCI”**

„Journal of the Polish Real Estate Scientific Society”

REDAKTOR NACZELNY

Editor-in-chief

prof. dr hab. inż. Sabina ŻRÓBEK

(Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Poland)

REDAKTORZY JĘZYKOWI

Language editors

mgr Aleksandra RÓŻAŃSKA

(Towarzystwo Naukowe Nieruchomości, Poland)

Język polski, Polish language

prof. Richard GROVER

(Oxford Brookes University, United Kingdom)

Język angielski, English language

REDAKTOR STATYSTYCZNY

Statistical editor

prof. zw. dr hab. Józef HOZER

(Uniwersytet Szczeciński, Poland)

REDAKTORZY TEMATYCZNI

Thematic editors

prof. dr hab. inż. Ryszard ŻRÓBEK

(Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Poland)

dr hab. Antoni SOBCZAK, prof. UEP

(Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poland)

dr hab. Radosław WIŚNIEWSKI, prof. UWM

(Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Poland)

**„STUDIA I MATERIAŁY TOWARZYSTWA
NAUKOWEGO NIERUCHOMOŚCI”**

„Journal of the Polish Real Estate Scientific Society”

RECENZENCI

Reviewers

prof. dr hab. inż. Zdzisław ADAMCZEWSKI

(Politechnika Warszawska, Poland)

prof. dr hab. inż. Józef CZAJA

(Akademia Hutniczo-Techniczna w Krakowie, Poland)

prof. Maurizio D'AMATO

(Technical University Politecnico di Bari, Italy)

prof. Peter DENT

(Oxford Brookes University, United Kingdom)

dr hab. Iwona Foryś

(Uniwersytet Szczeciński, Poland)

assoc. prof. Tom KAUKO

(Norwegian University of Science and Technology, Norway)

assoc. prof. dr. Esra Dardagan KIBAR

(University of Ankara, Turkey)

dr hab. Sebastian KOKOT

(Uniwersytet Szczeciński, Poland)

prof. dr hab. Adam NALEPKA

(Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Poland)

prof. dr. Sebnem Akipek OCAL

(University of Ankara, Turkey)

dr Sally SIMS

(Oxford Brookes University, United Kingdom)

prof. Nikolaj Siniak

(Belarusian State Technological University, Belarus)

prof. Håvard STEINSHOLT

(Norwegian University of Life Science, Norway)

prof. dr. Maruška ŠUBIC-KOVAČ

(University of Ljubljana, Slovenia)

dr hab. inż. Piotr PARZYCH, prof. AGH

(Akademia Hutniczo-Techniczna w Krakowie, Poland)

dr hab. Ewa SIEMIŃSKA, prof. UMK

(Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Poland)

prof. Charles SZYPSZAK
(School of Government, *USA*)
prof. Nguyen Khac THOI
(University of Hanoi, *Vietnam*)
dr hab. Maria TROJANEK, prof. UEP
(Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, *Poland*)
prof. dr hab. inż. Zofia WIĘCKOWICZ
(Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu, *Poland*)
prof. dr hab. inż. Wojciech WILKOWSKI
(Politechnika Warszawska, *Poland*)
prof. dr.-ing Winirch VOß
(Leibniz Universität Hannover, *Germany*)
dr hab. Magdalena Załączna
(Uniwersytet Łódzki, *Poland*)

DEKLARACJA DOTYCZĄCA WERSJI PIERWOTNEJ

Z uwagi na równoległe publikowanie czasopisma w wersji tradycyjnej (drukowanej) i elektronicznej (on-line), Redakcja informuje, że **GŁÓWNA WERSJA** czasopisma jest wydanie „**DRUKOWANE**”.

ISSN 1733-2478
ISBN 978-83-61564-72-0

