

# European Valuer



## Belgrad wita delegatów stowarzyszenia TEGoVA

Sezon konferencji dotyczących wycen rozpoczął się w 2017 roku od Europejskiej konferencji wyceny, która odbędzie się w Belgradzie 21 kwietnia. Następnego dnia zbierze się już wiosenne zgromadzenie członków TEGoVA. Konferencję zwołaną pod hasłem „Wpływ Unii Europejskiej na rozwój nowoczesnego zawodu rzeczoznawcy majątkowego w Serbii”



uświetni przybycie znanych mówców, w tym **Zlatko Milikica**, asystenta Ministra Finansów Serbii, **Michaela MacBriena**, doradcy TEGoVA i dyrektora generalnego Europejskiej Federacji Nieruchomości, **Sandry Rodic**, specjalistki pracującej dla USAID w ramach projektu Serbia Business Enabling Project, **Scotta Robinsona**, poprzedniego prezydenta Appraisal Institute, profesora **Richarda Grovera**, z uniwersytetu Oxford Brookes, **Rogera Messengera**, wiceprzewodniczącego TEGoVA oraz **Krzysztofa Grzesika**, przewodniczącego TEGoVA.

Konferencja i zgromadzenie zbiegają się z wdrożeniem uchwalonej ostatnio w Serbii ustawy dotyczącej licencji dla rzeczoznawców majątkowych. Nowa ustawa, która ma na celu zapewnienie stabilności finansowej i rozwiązanie problemu ryzyka systemowego w sektorze bankowym, została przyjęta z pomocą specjalnej grupy roboczej utworzonej przez Ministerstwo Finansów, przy wsparciu organizacji USAID, w ramach prowadzonego w Serbii projektu Business Enabling Project. Narodowe Stowarzyszenie Rzeczoznawców Serbii (NAVS) także brało aktywny udział w pracy nad tym projektem.

Licencję do wykonywania zawodu

rzeczoznawcy można wydać kandydatowi, który posiada uznany dyplom ukończenia studiów wyższych lub podyplomowych, pomyślnie ukończył szkolenie zawodowe oraz z sukcesem przystąpił do testu sporządzonego przez akredytowaną organizację.

Kandydat musi również zdobyć co najmniej trzyletnie doświadczenie w pracy w wycenie nieruchomości i na koniec zdać egzamin państwowy.

Ustawa uznaje jednak zawodowe tytuły przyznawane przez TEGoVA, RICS oraz AI (USA). W okresie przejściowym wszystkie osoby zajmujące się wyceną w Serbii posiadające tytuł uznania zawodowego REV, RICS czy MAI zostaną przeniesione w poczet kadry licencjonowanych rzeczoznawców, bez potrzeby spełniania dodatkowych wymagań. W związku z tym, stowarzyszenie NAVS z dumą potwierdza, że zapewniło swoim członkom posiadającym tytuł REV bezstresowe i bezproblemowe przejście w szeregi elitarniej społeczności serbskich (i europejskich!) rzeczoznawców.

Stowarzyszenie NAVS jest dumnie i zaszczyczone, że może być gospodarzem zbliżających się spotkań wiosennych TEGoVA i pragnie zaoferować ciepłe powitanie swoim przyjacielom z 65 stowarzyszeń rzeczoznawców majątkowych, reprezentujących 35 krajów z Europy i innych kontynentów.

**Danijela Ilic, REV, jest przewodniczącą Narodowego Stowarzyszenia Rzeczoznawców Serbii (NAVS) i członkiem Zarządu TEGoVA.**

## TEGoVA mierzy się z ostatnim wyzwaniem – metodyką wyceny



W tym roku mija 40 lat od założenia TEGoVA (pierwotnie pod nazwą TEGoVoFA). TEGoVA jest od czterech dekad głosem europejskiego środowiska

rzeczoznawców majątkowych i zarazem organem wyznaczającym standardy zawodowe dla całej branży, który publikuje i regularnie aktualizuje swój sztandarowy produkt, „Niebieską Księgę” zawierającą Europejskie Standardy Wyceny. W tworzeniu Niebieskiej Księgi uczestniczyli najlepsi rzeczoznawcy majątkowi z całej Europy, którzy wnieśli do pracy nad tą publikacją swoją wiedzę i rekomendacje w celu podniesienia profilu zawodu rzeczoznawcy majątkowego i uzyskania większej transparentności na rynku nieruchomości.

Dziś wiemy, że te „standardy” nie są wystarczające. Fakt, że rzeczoznawcy przestrzegają Europejskich Standardów Wyceny lub innych uznanych międzynarodowych standardów, nie oznacza, że na rynkach nieruchomości na całym świecie osiągnięto całkowitą transparentność, ponieważ poszczególni rzeczoznawcy analizują transakcje rynkowe w różny sposób i wszyscy stosują własne wersje akceptowanych metod wyceny (podejście porównawcze, dochodowe lub kosztowe). Przykładowo, chociaż metoda zdyskontowanych przepływów pieniężnych jest powszechnie stosowana w przypadku wyceny nieruchomości komercyjnych, nie jest stosowana w sposób konsekwentny. Nie ma konsensusu co do tego, czy przepływy pieniężne powinny uwzględniać wzrost

czynszów w sposób „ukryty/pośredni” czy „wyraźny/bezpośredni” ani co do tego, jaki rodzaj stosowanej stopy zwrotu jest właściwy, czy tego, jakie znaczenie ma fakt istnienia kilku rodzajów stóp wykorzystywanych do celów wyceny.

Przez ostatnie 40 lat środowisko skupiało się raczej na tworzeniu standardów wyceny, a nie jej metodyce, którą pozostawiono w gestii teoretyków akademickich. Aktywni w zawodzie rzeczoznawcy przez dekady omijali temat harmonizacji praktyki wyceny. Taka sytuacja nie może być dalej tolerowana w sytuacji, gdy klienci kwestionują fakt stosowania różnorodnych metod wyceny nawet w ramach tej samej jurysdykcji. Wielu klientów błędnie zakłada, że standardy wyceny dotyczą metodyki jej przeprowadzania, co nie jest prawdą. Dlatego też TEGoVA uznaje, że w jej obowiązku leży zdecydowanie wkroczyć na teren, na którym polegli wcześniejsi twórcy standardów. Celem nie jest przejście pola działania teoretyków akademickich, ale sformułowanie „kolektywnych” poglądów rzeczoznawców-praktyków dotyczących kwestii metodycznych, a także opracowanie przyjaznych dla użytkownika wytycznych. Wytyczne te nie będą jednak zawierać absolutnych nakazów. Jednocześnie, TEGoVA będzie dążyć do nawiązania ściślejszej współpracy z najlepszymi naukowcami zajmującymi się nieruchomościami, a niniejszy magazyn będzie zabiegać o publikację ich specjalistycznych opinii. Przykładem może być doskonały artykuł autorstwa profesora Nicka Frencha zamieszczony w tym wydaniu.

W październiku ubiegłego roku w Dublinie odbyło się walne zgromadzenie grupy TEGoVA, podczas którego ustanowiono nową Radę ds. europejskiej praktyki i metodyki wyceny (EVPMB), na czele której stanął przewodniczący **Philippe Guillerm** (Francuskie Stowarzyszenie AFREXIM). Zgromadzenie zarekomendowało także innych członków rady EVPMB wymienionych poniżej: **Dana Ababei** (ANEVAR) **Adriano Callé Lucas** (ASAVAL), **Estanislao de Kostka de la Quadra-Salcedo Capdevilla**, (AEV), **Leandro S. Escobar Torres** (ATASA), **Georg Flödl** (ÖVI), **Danijela Ilić** (NAVS) **Theodor Konstantakopoulos** (AVAG), **Nick Millard** (CAAV) oraz **Stephan Zerbe** (VÖB)

EVPMB będzie przede wszystkim odpowiedzialna za **weryfikację, aktualizację i dalszy rozwój stanowisk TEGoVA dotyczących metodyki wyceny. Będzie również w miarę potrzeby odpowiadać na pytania dotyczące kwestii metodycznych, w szczególności na temat szacowania wartości bankowo-hipotecznej i dokładności automatycznych modeli wyceny. EVPMB**

**będzie promować ogólnoeuropejskie dyskusje na temat kwestii związanych z metodyką.** Obecnie EVPMB zajmuje się przeglądem podejścia dochodowego, gdzie stara się zwrócić większą uwagę na różnicę pomiędzy „pośrednimi” (*implicit*) a „bezpośrednimi” (*explicit*) zdyskontowanymi przepływami dochodów, wprowadzając rozróżnienie pomiędzy wyceną inwestycyjną i wyceną rynkową, a także między klasyczną stopą dyskontową (*equated yield*) i wyrównaną stopą zwrotu (*equivalent yield*). EVPMB będzie również przyglądać się bardziej szczegółowo podejściu porównawczemu, w tym wyborowi danych porównawczych i procesowi porównania.

Powyższe nie oznacza oczywiście, że TEGoVA zamierza porzucić pracę nad Europejskimi Standardami Wyceny – będą one nadal aktualizowane na bieżąco. Niedawno odbyło się także pierwsze spotkanie nowoutworzonej Rady Europejskich Standardów Wyceny (EVSb), na czele której stanął dr Michael Reinberg (ARE). W następnym wydaniu magazynu „European Valuer” pojawi się sprawozdanie z prac tego organu.

**Krzysztof Grzesik REV, przewodniczący TEGoVA**

## Profesor Nick French przedstawia tajniki sztuki wyceny nieruchomości



Wycena nie jest nauką ścisłą! Proces wyceny nieruchomości może wykorzystywać techniki ilościowe do szacowania wartości, ale w rzeczywistości jest to heurystyczny

proces identyfikacji i kwantyfikacji ceny rynkowej w sytuacji, gdy dana nieruchomość nie jest faktycznie sprzedawana lub wynajmowana. Dlatego, gdy zastanawiamy się nad wartością nieruchomości pod kątem potencjalnej wartości czynszu za jej wynajem lub jej wartości kapitałowej, zastanawiamy się tak naprawdę nad pytaniem „*ile najemcy i inwestorzy będą gotowi zapłacić za dany budynek?*”

Głównym przedmiotem zainteresowania wyceny są porównania. Ogólne założenie jest takie, że kupujący/najemca zapłaci podobną

cenę za kupno/wynajem powierzchni, jak inni gracze na rynku. Rzeczoznawca wykorzystuje tę relację w celu ustalenia ceny/wysokości czynszu poprzez porównanie niedawnych sprzedaży/cen wynajmu podobnych nieruchomości na rynku. Te „porównywalne transakcje” stanowią podstawowe narzędzia, którym dysponuje rzeczoznawca majątkowy. Im bardziej porównywalne są te transakcje, pod względem specyfiki danej nieruchomości, daty zawarcia transakcji, lokalizacji, której dotyczy, i sytuacji prawnej, tym lepiej cena danej nieruchomości będzie odzwierciedlać cenę nieruchomości podlegającej wycenie. W idealnej sytuacji, rzeczoznawca tworzy wycenę na podstawie zestawu porównywalnych transakcji i wykorzystując swoją wiedzę o rynku, określa właściwą wartość na podstawie dostępnych informacji.

Choć najnowsza wersja Europejskich Standardów Wyceny TEGoVA (ESW 2016) nie sugeruje, który model wyceny powinien zostać przyjęty przez rzeczoznawców, Nota informacyjna nr 5 do ESW zawiera omówienie podejść i metod dostępnych dla rzeczoznawców i zapewnia przejrzyste i pomocne omówienie procesu wyceny, który powinien być przestrzegany przy przeprowadzaniu wyceny nieruchomości. Standardy ESW 2016 stanowią dokument gwarantujący wysoką jakość wyceny. Powinny zatem być one postrzegane jako punkt wyjścia i traktowane przez rzeczoznawców jak podstawowy kodeks postępowania. Jeśli podstawą wyceny jest wartość rynkowa, rzeczoznawca próbuje oszacować cenę, za jaką dana nieruchomość zostałaby sprzedana w dniu wyceny. Kluczowe pytanie brzmi: jak rzeczoznawca dochodzi do konkluzji na temat tej ceny? Proces wyceny stanowi właśnie ten moment, w którym elementy ściśle naukowe spotykają się z tajnikami sztuki wyceny. Aby określić cenę danej nieruchomości, rzeczoznawca musi najpierw ocenić, jak płacono ostatnio na rynku za podobne nieruchomości w okolicy. Te porównywalne transakcje stanowią drogowskazy wskazujące na prawdopodobną cenę przedmiotowej nieruchomości. Ponieważ nie są to ani dane ostateczne, ani wolne od potencjalnych błędów, muszą być poddane interpretacji. To właśnie jest sztuka wyceny – umiejętność określenia, co stanowi właściwe dane, które należy wprowadzić do modelu wyceny, który sam w sobie stanowi naukową podstawę wyceny nieruchomości. Te dwa elementy składają się razem na proces wyceny.

**Cena, wartość rynkowa i wartość Inwestycyjna.**

Aby w pełni zrozumieć ten punkt widzenia, należy najpierw zrozumieć różnice pomiędzy



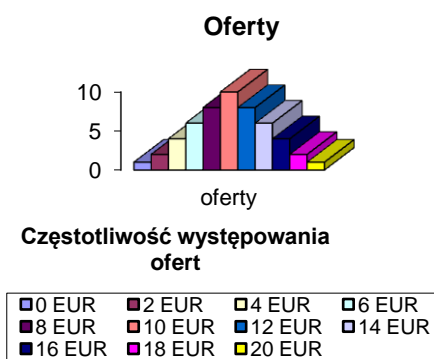
„ceną”, „wartością rynkową” a „wartością inwestycyjną”. Potocznie określenia te używane są jako synonimy, ale w kontekście wyceny, a także w ścisłym sensie ich ekonomicznych definicji, stanowią odmienne i osobne koncepcje. Cena jest obserwowalna w momencie wymiany, podczas gdy definicje obu wartości zawarte w Europejskich Standardach Wyceny brzmią następująco:

Wartość rynkowa oznacza „szacunkową kwotę, jaką w dniu wyceny można uzyskać za nieruchomość w transakcji sprzedaży zawieranej na warunkach rynkowych pomiędzy kupującym a sprzedającym, którzy mają stanowczy zamiar zawarcia umowy, działając z rozważaniem i postępują rozważnie oraz nie znajdując się w sytuacji przymusowej oraz zakładając, że upłynął odpowiedni czas eksponowania nieruchomości na rynku”.

Wartość inwestycyjna oznacza „wartość nieruchomości dla konkretnej zidentyfikowanej strony w kontekście inwestycji, użytkowania nieruchomości przez właściciela lub celów operacyjnych.”

Można to przedstawić na przykładzie prostej analizy odnoszącej się do rynkowych ofert cenowych dotyczących nieruchomości (w procedurze przetargowej). Załóżmy, że „nieruchomość” została wprowadzona na rynek, a na rynku działa 52 graczy. Każdy z tych graczy szacuje na własne potrzeby „wartość inwestycyjną” nieruchomości, a niektórzy z nich uznają, że dana nieruchomość jest dokładnie tym, czego potrzebują, i że są skłonni złożyć ofertę na wysoką sumę. Inni, którzy w ogóle nie są zainteresowani daną nieruchomością, albo złożą oferty zerowe lub opiewające na niskie sumy. Jeśli spojrzymy na wszystkie oferty, uwidacznia się następujący wzór (zob. Tabela 1 poniżej). Pewna liczba graczy złożyła oferty na niskie sumy, większość złożyła ofertę w wysokości 10 euro, a jedna osoba zaoferowała 20 euro. Każda z ofert reprezentuje wynik „oszacowania wartości” przeprowadzonego przez daną osobę, ale sprzedaż na wolnym rynku nie następuje po cenie określonej w większości ofert, ale po cenie najwyższej, czyli na podstawie oferty złożonej przez osobę, której ocena rynku nieruchomości jest najbardziej optymistyczna. Ta osoba jest gotowa zapłacić 20 euro, ponieważ uważa, że nieruchomość jest dla niej tyle warta. Fakt, że inni gracze nie podzielają tej opinii, nie wpłynie na cenę sprzedaży w tym dniu. Ich poglądy mogą jednak wpłynąć na nasze myślenie o wycenie nieruchomości w późniejszym terminie.

W Tabeli 1 widać, że 1 osobie nieruchomość w ogóle nie „przypadła do gustu” i jej oferta wyniosła 0 euro. Większość osób oceniła wartość nieruchomości na 10 euro i najwyższa liczba ofert opiewała na tę sumę. Jednakże cena została ustalona na najwyższym poziomie 20 euro. W ujęciu graficznym, rynek reprezentuje rozkład normalny lub dzwonkowy, a sprzedaż została zdefiniowana w najwyższym punkcie na osi x. Zob. Rysunek 1.



Rysunek 1 – Ustalanie ceny rynkowej

Osoba, która zaoferowała 20 euro, oczywiście najbardziej optymistycznie ocenia rentowność tej nieruchomości w przyszłości. Tylko z perspektywy czasu będziemy w stanie określić, czy osoba ta miała rację. Dlatego też wycena powinna próbować odzwierciedlić sposób, w jaki nabywcy na danym rynku ocenialiby wartość danej nieruchomości, a także określić, jaka byłaby prawdopodobnie najwyższa i najlepsza oferta. To ta oferta określi wartość rynkową nieruchomości, a nie konsensus rynku. Rola rzeczoznawców jest zatem bardzo trudna – starają się zidentyfikować nie tylko najlepszego oferenta na rynku, ale także zgadnąć wysokość jego oferty. Tak rozumiany proces wyceny nie może być traktowany jako nauka ścisła i dlatego, dopóki nie nastąpi faktyczna sprzedaż, należy pamiętać, że wycena jest „najlepszym oszacowaniem” wysokości ceny, jaką nieruchomość może uzyskać w momencie zakończenia sprzedaży. **Model przyjęty na potrzeby określania ceny rynkowej powinien odzwierciedlać proces myślenia inwestorów/graczy obecnych na rynku.**

Powyższy przykład pokazuje, że gdy wszystkie inne czynniki są takie same, nieruchomości są sprzedawane za najwyższą oferowaną w danym momencie cenę. Jednak rzeczoznawcy nie mają dostępu do informacji o ofertach dopóki sprzedaż nie zostanie zakończona, dlatego też muszą odnosić się do wcześniejszych (porównywalnych) transakcji sprzedaży, żeby na ich podstawie ocenić kondycję i nastawienie rynku.

Znajomość mechanizmów rządzących lokalną gospodarką jest niezbędna, aby rzeczoznawcy mogli dokonać interpretacji dostępnych informacji i oszacować cenę w najlepszy możliwy sposób. Wartości rynkowe będą wzrastać na podstawie obserwowalnych cen w sprzyjających warunkach rynkowych i obniżyć się, gdy warunki panujące na rynku staną się niekorzystne. Rzeczoznawcy przyjmą za podstawę wyceny najnowszy zestaw porównywalnych transakcji, ale zmodyfikują ją w oparciu o swoje obserwacje dotyczące aktualnego nastroju panującego na rynku.

Nick French jest profesorem na uniwersytecie Oxford Brookes University, w Szkole środowiska zurbanizowanego, w programie poświęconym nieruchomościom.

## Wielka Brytania: Twarde warunki dla branży nieruchomości? Brexit ma znaczenie dla rynku nieruchomości.



Wiele swobód i przywilejów wynikających z członkostwa w Unii Europejskiej nie jest uznawane przez specjalistów od rynku nieruchomości za przywileje i jest traktowane jako naturalny element

„otwartej” i „globalnej” gospodarki. Wyjście WB z UE oznacza koniec wielu podstawowych swobód w zakresie inwestycji w nieruchomości i świadczenia usług, a przynajmniej zdanie ich na łaskę poszczególnych krajów. Wielka Brytania może jednak wynegocjować z UE takie zapisy umowy o współpracy, które mogłyby chociaż częściowo zrekomensować tę stratę.

Wewnętrzny rynek Unii Europejskiej opiera się na czterech swobodach – swobodnym przepływie kapitału, towarów, usług oraz osób. Wszystkie cztery mają kluczowe znaczenie w kontekście nieruchomości. Pierwsza gwarantuje swobodę kupna i sprzedaży nieruchomości bez przeszkód w dowolnym miejscu w UE. Druga umożliwia wszelkim osobom zawodowo związanym z rynkiem nieruchomości prowadzenie działalności zawodowej na terenie całej Unii Europejskiej, poprzez założone w poszczególnych krajach firmy lub bez ich pośrednictwa, na podstawie kwalifikacji uzyskanych w krajach ojczystych. Trzecia

	€0	€2	€4	€6	€8
Liczba ofert	1	2	4	6	8

	€10	€12	€14	€16	€18	€20
	10	8	6	4	2	1

Tabela 1 – ustalanie cen rynkowych: liczba ofert



umożliwia swobodny obrót wyrobami budowlanymi, a czwarta tworzy otwarty rynek pracy, kształtowany przez prawa pracowników UE. Wyjście z UE oznacza koniec wszystkich tych swobód.

Swobodny przepływ kapitału w jego najszerszym i powszechnie akceptowanym zakresie pozostanie pewnie niezmieniony, ale można spodziewać się pojawienia się licznych przeszkód ograniczających swobodę inwestycji w nieruchomości. W przypadku kwestii zakupu nieruchomości wystarczy wspomnieć o tym, jak Australijczycy i Chińczycy kontrolują zagraniczne inwestycje w nieruchomości lub jak niezliczone inne kraje pozwalają inwestorom wchodzić na swoje rynki, ale ograniczają następnie ich możliwości szybkiego opuszczenia danego rynku. Nie ma powodu przypuszczać, że zwolnieni z ograniczeń unijnych przepisów Europejczycy będą postępować inaczej.

Historia UE składa się z długiej listy prób wzmocnienia barier ograniczających inwestycje w nieruchomości – dążenie do kontrolowania zagranicznych zakupów gruntów i budynków stanowi bowiem jeden z podstawowych odruchów nacjonalistycznych. Każda z tych prób została udaremniona przez Komisję Europejską – czasem na żądanie Europejskiej Federacji Nieruchomości (EPF) – lub została uchylona przez Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TS).

W całej historii odnotowano tylko jeden wyjątek. Duńczycy blokowali traktat z Maastricht do momentu aż dodano do niego protokół, który pozwala Dani trwale kontrolować zakupy nieruchomości na potrzeby drugiego miejsca zamieszkania dokonywane przez obywateli innych państw członkowskich. Była to jednak wyjątkowa dźwignia w historii Unii, która poza tym stanowiła jedno wielkie imperium nieruchomości otwarte dla obywateli i firm z UE, w sytuacji, gdy inwestorzy spoza UE mogli być obejmowani różnymi ograniczeniami, często całkowicie arbitralnymi lub takimi, których formalne uzasadnienia nie mogły zostać podważone bez interwencji Komisji Europejskiej lub Trybunału.

Najważniejsze przeszkody wpływające na inwestycje w nieruchomości mogą być pośrednie i być częścią wachlarza środków ograniczających świadczenie usług. Rzeczywiście bezpośrednie ograniczenia dostępu do rynku nieruchomości są często tylko jedną z części klasycznego zestawu przeszkód, takich jak na przykład wymóg posiadania lokalnych kwalifikacji lub licencji na prowadzenie działalności, wymóg przystąpienia do wspólnego przedsięwzięcia z lokalnym przedstawicielem, ograniczenia dotyczące formy prawnej przedsiębiorstwa

oferującego usługi, lub wprowadzenie limitu procentowego dotyczącego udziału zagranicznych podmiotów w danym sektorze gospodarki czy testów konieczności ekonomicznej – wszystkich rzeczy, które przez dziesięciolecia były eliminowane przez prawo i orzecznictwo UE.

Obszar zamówień publicznych także ulegnie fundamentalnym zmianom. Zgodnie z prawem UE administracje krajowe i lokalne muszą posiadać ogólnoeuropejskie procedury przetargowe dla projektów, których zapisy dotyczą często bezpośrednio wykonawców, deweloperów, architektów, inżynierów i doradców z zakresu planowania zagospodarowania przestrzennego. Administracje państw kontynentalnej Europy nie będą już musiały brać pod uwagę ofert firm brytyjskich, a z drugiej strony brytyjski rząd będzie mógł rezerwować kontrakty dla obywateli Wielkiej Brytanii, co kiedyś bezskutecznie starał się osiągnąć za pomocą niedziałającej już agencji English Partnerships dla planów rewitalizacji obszarów zdegradowanych.

Bezcelowy handel wyrobami budowlanymi i wyposażeniem nieruchomości kończy się na granicy UE, ale zasady Światowej Organizacji Handlu dotyczące tego typu produktów mogą wystarczyć, aby rozwiązać ten problem. Ważniejszą kwestią są pozataryfowe bariery handlowe. Obecnie często nie są to już bariery tworzone specjalnie w celu ochrony rynków pod przykrywką fałszywych norm dotyczących zdrowia, bezpieczeństwa i ochrony środowiska – krajowe przepisy tworzą bariery handlowe przez sam brak spójności przepisów poszczególnych krajów. Innymi słowy, kraje o porównywalnym poziomie ochrony konsumentów i środowiska naturalnego, tworzą bariery handlowe już poprzez samo to, że tworzą odmienne prawodawstwo. UE eliminuje ten problem poprzez harmonizację podstawowego prawa unijnego i zasadę wzajemnego uznawania pozostałych przepisów, połączoną z kontrolą producenta przeprowadzaną przez jego kraj ojczysty. Zasady te przestaną jednak obowiązywać w momencie, gdy WB opuści UE. Firmy budowlane i ich klienci będą musieli uwzględnić wyższe koszty generowane przez elementy składające się na gospodarkę sektora nieruchomości.

Koniec zasady swobodnego przepływu osób może mieć pozytywne skutki dla brytyjskiego przemysłu nieruchomości. Możliwe będzie zatrudnienie europejskich pracowników bez żadnych wymuszonych przez prawo unijne świadczeń i bez prawa pracowników do pozostania w kraju i szukania innego zatrudnienia.

## Częściowe rozwiązanie – recepta kanadyjska

Członkostwo Wielkiej Brytanii w Europejskim Obszarze Gospodarczym (EOG) pozwoliłoby zachować wszystkie cztery swobody, ale wiązałoby się z określonym kosztem: akceptacją wszystkich swobód, z ruchem osób włącznie; płaceniem wkładu budżetowego w wysokości niemal równoważnej z kosztami członkostwa w Unii Europejskiej, bez wielu dotychczasowych zwrotów funduszy; transpozycją nowego prawa UE do prawa brytyjskiego bez żadnej kontroli lub możliwości głosowania przy jego uchwalaniu. Wszystko to podlegałoby kontroli Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, w którym nie zasiadali by sędziowie brytyjscy. Rynek wewnętrzny nie jest statyczny – wszystkie kolejne zmiany byłyby narzucane także EOG.

Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa (CETA) między Kanadą a UE jest interesująca w kontekście tematu Brexitu. Jest to wysoce skomplikowany traktat „drugiej generacji”, który zmienia Kanadę w kraj posiadający najściślejsze relacje z UE. Umowa zawiera dość zachowawcze przepisy dotyczące swobodnego przepływu osób, które byłyby do przyjęcia przez WB, a wiele z jej przepisów dotyczy nieruchomości.

CETA nie może być gotowym wzorcem dla relacji między UE a WB, ponieważ nie jest to zestaw prostych narzędzi. Jest to szczegółowy i złożony traktat dostosowany do Kanady i UE, który odzwierciedla dziewięć lat ciężkich negocjacji, w tym ostatnie burzliwe potyczki końcowe. Powinien być jednak stosunkowo łatwy do dostosowania do Wielkiej Brytanii, kraju, którego przepisy są obecnie całkowicie zgodne z przepisami rynku wewnętrznego UE.

Swoboda inwestowania w nieruchomości została jednoznacznie ujęta w przepisach umowy CETA. Jej zapisy wyraźnie wykluczają wprowadzenie ograniczeń dotyczących całkowitej wartości transakcji lub aktywów. Nie można tego porównać ze 100% ochroną UE, a fundusze inwestycyjne, działające z Kanady nie mają unijnych „paszportów”; tym niemniej, CETA stanowi ważną gwarancję dla tego sektora.

W czasie negocjacji CETA Kanada przekonała UE do przyjęcia „negatywnych” list usług, co oznacza, że wszystkie usługi, które nie są specjalnie wykluczone z zakresu umowy, są objęte jej postanowieniami. Nie wykluczono żadnych usług związanych z nieruchomościami. CETA gwarantuje jednak firmom kanadyjskim jedynie traktowanie na równi z firmami krajowymi, podczas gdy prawo UE umożliwia usługodawcom prowadzenie działalności w kraju



przyjmującym na podstawie wszelkich zasad państwa macierzystego, które nie zostały zharmonizowane na terenie UE. CETA dopuszcza wymaganie przez stronę licencji, członkostwa w organizacji zawodowej lub posiadania lokalnego przedstawiciela, ale to tak lepsze warunki współpracy, niż żadne.

CETA upoważnia kanadyjskie i europejskie organizacje zawodowe do opracowywania mechanizmu wzajemnego uznawania kwalifikacji zawodowych, umożliwiając wszystkim stronom swobodę prowadzenia działalności po obu stronach Atlantyku.

Przykładowo, w zakresie istotnym dla nieruchomości, grupa TEGoVA i jej członek, Instytut Wyceny Kanady, przeprowadzili już proces wzajemnego uznania swoich standardów i kwalifikacji w zakresie wyceny, i są w stanie dostosować wyniki tego procesu do CETA. TEGoVA i jej członkowie z Wielkiej Brytanii mogliby przeprowadzić podobny proces, co pozwoliłoby w znacznym stopniu zachować swobodę świadczenia usług wyceny między UE a Wielką Brytanią.

W zakresie swobody wymiany towarów, kanadyjskie wyroby budowlane mogą mieć unijny znak zgodności CE, przyznawany przez uznane przez UE kanadyjskie instytucje certyfikujące działające zgodnie ze specyfikacjami UE i vice versa. Podobna umowa między UE a Wielką Brytanią mogłaby utrzymać swobodny przepływ wyrobów budowlanych między WB a kontynentem.

Swobodny przepływ osób jest ograniczony w ramach CETA do personelu firmy potrzebnego do wykonania danego projektu lub świadczenia usług posprzedażowych. Takie rozwiązanie powinno być akceptowalne dla Wielkiej Brytanii, zwłaszcza, że może okazać się kluczowe dla brytyjskich firm budowlanych lub deweloperskich, które muszą na przykład wysłać personel do kraju UE w celu dokończenia projektu.

Jednym z przełomowych osiągnięć CETA zarówno dla towarów, jak i usług, jest wypracowana procedura „współpracy regulacyjnej”, umożliwiająca Komisji Europejskiej, kanadyjskiemu rządowi i ich zainteresowanym stronom gospodarczym i społecznym wspólne prace nad regulacjami na początkowym etapie, podczas najwcześniejszej fazy formułowania polityki, co ma na celu uniknięcie tworzenia niepotrzebnych i niezamierzonych przeszkód w handlu. Przeniesienie tego mechanizmu do relacji WB-UE stanowiłoby obiecujący sposób zapewnienia minimalizacji tarć dotyczących sektora nieruchomości w przyszłości.

Wszystkie brytyjskie podmioty związane z nieruchomościami będą musiały skupić się na

kwestii „dostępu”. Będą musiały wykorzystać swoją przynależność do europejskich federacji i stowarzyszeń sektora budownictwa, inwestycji i usług, aby utrzymać możliwie największą nieszczelność sektora nieruchomości w Wielkiej Brytanii i UE.

**Michael MacBrien jest doradcą TEGoVA, dyrektorem generalnym Europejskiej Federacji Nieruchomości (EFP) oraz partnerem założycielem w firmie MacBrien Cuper Isnard.**

*Ten artykuł został pierwotnie opublikowany w numerze magazynu IPE Real Estate na styczeń/luty.*

## Dołącz do nas w stolicy Kanady, Ottawie! Zapraszamy na Międzynarodową konferencję rzeczoznawców majątkowych: Wycena bez granic!

To niezwykle wydarzenie współorganizowane przez Appraisal Institute oraz Appraisal Institute of Canada jest rzadką okazją do nawiązania kontaktów z rzeczoznawcami majątkowymi działającymi na terenie Kanady, Stanów Zjednoczonych, a także na innych międzynarodowych rynkach. Konferencja oferuje pięć równoległych ścieżek edukacyjnych poświęconych tematom dotyczącym wyceny nieruchomości, w których znajdą się informacje przydatne każdemu rzeczoznawcy, niezależnie od rejonu świata, w którym prowadzi działalność, lub sektora rynku, na którym działa – wyceny nieruchomości mieszkaniowych, wyceny nieruchomości przeznaczonych do celów innych niż mieszkalne, lub wyceny na rzecz banków, zakładów ubezpieczeń lub innych instytucji.

Konferencję otworzy wystąpienie wybitnego mówcy, doktora Joe MacInnisa, lekarza, naukowca i badacza morskich głębin, który podczas ceremonii otwarcia wprowadzi nas w temat „wyceny bez granic”. Doktor MacInnis specjalizuje się w badaniach dotyczących przywództwa w środowiskach charakteryzujących się wysokim poziomem ryzyka.

Po wystąpieniu głównego prelegenta głos zabiorą zaproszeni eksperci – rzeczoznawcy majątkowi z kilku najważniejszych firm

amerykańskiej branży wyceny nieruchomości, którzy omówią temat „transgranicznej wyceny nieruchomości”, dzieląc się opiniami na temat prognoz dla rynku nieruchomości w Ameryce Północnej, wyzwani i szans stojących przed branżą wyceny oraz dominujących na niej trendów.

Podczas całej konferencji wszyscy jej uczestnicy będą mieli dostęp do różnych sesji dotyczących technologii, globalnych standardów sprawozdawczości, kwestii dotyczących europejskiego rynku wyceny nieruchomości, rynku funduszy inwestujących w nieruchomości (REIT) oraz rynku komercyjnych obligacji hipotecznych (CMBS), pracy w sektorze międzynarodowej wyceny nieruchomości, i szeregu innych tematów.

Konferencja składać się będzie nie tylko z interesujących sesji, ale także okazji do nawiązywania kontaktów zawodowych, w tym w tak przyjemnych okolicznościach jak podczas turnieju golfowego na jednym z najlepszych pól golfowych Ottawy, przyjęcia powitalnego, podczas którego podziwiać będzie można zabytki miasta, a także podczas wieczoru networkingowego, zorganizowanego w Kanadyjskim Muzeum Wojny.

Konferencja „Wycena bez granic” z pewnością będzie jedną z najważniejszych konferencji dotyczących wyceny nieruchomości 2017 roku. Nie przegap tej szansy i dołącz do nas w Ottawie!

