

Rzeczoznawca Majątkowy

KWARTALNIK POLSKIEJ FEDERACJI STOWARZYSZEŃ RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH

Nr 6, Lipiec-Wrzesień 1995

Cena 7 zł (70.000 zł)

ISSN 1233-054X

● PRAWO ● STANDARDY I METODY WYCEN ● ZAGRANICA ● INFORMACJE ●



Spotkajmy się we Wrocławiu! ● Projekt ustawy o nieruchomościach – pośrednicy ● Zarządzanie wartością spółki publicznej ● Dygresje dotyczące wyceny środków trwałych dla potrzeb aktualizacji ich wartości ● Pismo Ministerstwa Finansów w sprawie wyceny środków trwałych ● Egzaminy, egzaminy – metody szacowania lasów ● Wybrane problemy stosowania techniki dyskontowania strumieni pieniężnych do szacowania wartości nieruchomości ● O niektórych rodzajach wartości rynkowej ● W Berlinie o Wschodniej Europie ● Porozumiewanie się z klientem ● Międzynarodowa Federacja Profesjonalistów Nieruchomości FIABCI ● Stowarzyszenie Rzeczoznawców Majątkowych we Wrocławiu ● Regulamin działania Komisji Arbitrażowej PFSRM uchwalony przez Radę Krajową PFSRM ● Życia Federacji ● Uprawnienia zawodowe w zakresie szacowania nieruchomości. ● Kronika ● Fotoreportaż

W NUMERZE:

A. Kalus

Spotkajmy się we Wrocławiu!

PRAWO

H. Jędrzejewski

Projekt ustawy o nieruchomościach – pośrednicy 2

ZARZĄDZANIE I GOSPODARKA NIERUCHOMOŚCIAMI

S. Kasiewicz

Zarządzanie wartością spółki publicznej 4

STANDARDY I METODY WYCEN

E. Kucharska-Stasiak

Dygresje dotyczące wyceny środków trwałych
dla potrzeb aktualizacji ich wartości 8

Pismo Ministerstwa Finansów

w sprawie wyceny środków trwałych 10

A. Nowak

Egzaminy, egzaminy – metody szacowania lasów .. 11

E. Mulica

Wybrane problemy stosowania techniki
dyskontowania strumieni pieniężnych
do szacowania wartości nieruchomości 15

M. Prystupa

O niektórych rodzajach wartości rynkowej 19

ZAGRANICA

D. Wojciechowski

W Berlinie o Wschodniej Europie 23

J. D. Waters

Porozumiewanie się z klientem 24

J. Korentz

Międzynarodowa Federacja Profesjonalistów
Nieruchomości FIABCI 27

DZIAŁ REGIONALNY

L. Bomerski

Stowarzyszenie Rzecznawców Majątkowych
we Wrocławiu 29

LISTY OD CZYTELNIKÓW 31

INFORMACJE – WIADOMOŚCI

Regulamin działania Komisji Arbitrażowej PFSRM

uchwalony przez Radę Krajową PFSRM
5 maja 1995 r. w Międzyzdrojach 38

Z życia Federacji 39

A. Kobyłecki

Uprawnienia zawodowe w zakresie szacowania
nieruchomości. Informacje bieżące. Ocena
wyników egzaminów w II kwartale 1995 40

Kronika 41

FOTOREPORTAŻ

Banki20-21

SPOTKAJMY SIĘ WE WROCŁAWIU!

Andrzej Kalus

Już czwarty raz mam przyjemność zaprosić Koleżanki i Kolegów trudniących się szacowaniem nieruchomości na coroczne, ogólnopolskie spotkanie z okazji IV Krajowej Konferencji Rzecznawców Majątkowych, odbywającej się w dniach 24-26 września br. we Wrocławiu.

Warto jest z tej okazji przypomnieć, że pierwsza konferencja tego typu odbyła się w Częstochowie, był to rok 1992, potem gościł nas Gdańsk, zaś w ubiegłym roku Kraków. Trudno jest oceniać dzisiaj poszczególne konferencje, ich poziom, organizację i dorobek, gdyż każda z nich miała swój niepowtarzalny charakter. Jedno, co było dla nich wspólne i chyba najcenniejsze, to możliwość spotkania się ludzi z różnych regionów naszego kraju, należących do wielu stowarzyszeń tworzących Federację. Występująca podczas tych spotkań różnorodność myśli, osiągnięć i postaw, zarówno w wymiarze jednostkowym, jak i organizacyjnym, każe nam się co roku spotykać. Potrzebne są nam kontakty i te osobiste i te pomiędzy stowarzyszeniami, do których należymy i w których na co dzień działamy.

Równie potrzebne nam są kontakty międzynarodowe, które od ubiegłego roku są szczególnie ożywione. Sprzyja temu udział Federacji w organizacjach międzynarodowych i coraz liczniejsze uczestnictwo w naszych konferencjach gości zagranicznych. Tym kontaktom krajowym i zagranicznym sprzyja Polska Federacja Stowarzyszeń Rzecznawców Majątkowych, z woli 20 funkcjonujących już w kraju stowarzyszeń.

Główny ciężar organizacji Krajowych Konferencji Rzecznawców Majątkowych spoczywa na lokalnym stowarzyszeniu mającym siedzibę w mieście, w którym taka konferencja się odbywa. Jest to dobra okazja do zaprezentowania społeczności „wyceniaczy” z całej Polski dorobku i działaczy danego stowarzyszenia. Dla nich samych jest to okres wyteźnionej pracy społecznej. Taka mobilizacja, jak uczy doświadczenie, wychodzi na dobre tym stowarzyszeniom. Zatem już dzisiaj dziękujemy Stowarzyszeniu Rzecznawców Majątkowych we Wrocławiu za inicjatywę organizacji konferencji i życzymy działaczom tej organizacji pełnej satysfakcji po zakończeniu obrad. Jak wiemy organizatorzy dołożyli wszelkich starań, by program konferencji był atrakcyjny i żeby dobre były warunki pobytu uczestników. Chcielibyśmy bowiem bardzo, abyście dobrze wspominali Wrocław, tak jak dobre wrażenia wywieźliście z Krakowa, Gdańska i Częstochowy. Jest to Wasza Konferencja, na której prezentować i dyskutować będziemy o problemach, którymi dzisiaj żyje środowisko rzeczoznawców, a także istotne dla przyszłości naszego zawodu i naszych organizacji.

Federacja ma też swoje osiągnięcia od ostatniej konferencji w Krakowie. Przede wszystkim ukończona została praca nad Standardami Zawodowymi Rzeczoznawców Majątkowych, które jak oceniają zagraniczni recenzenci, odpowiadają najnowszym europejskim trendom w tej dziedzinie. Zostały one uroczystie uchwalone w maju br. przez Radę Krajową Federacji. Federacja powiększyła się o 4 dalsze lokalne organizacje, zaś kilka następnych włączy się do prac Federacji w najbliższym czasie. PFSRM została przyjęta do Międzynarodowego Komitetu Wyceny Środków Trwałych TIAVSC, która to organizacja zapewnia o gotowości udzielania nam pomocy, szczególnie w dziedzinie szkoleniowej. Podpisane zostały porozumienia o współpracy z bankiem Pekao S.A. i Krakowskim Instytutem Nieruchomości. Wynegocjowano porozumienie z Ministerstwem Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa o organizacji przez Federację, przy udziale stowarzyszeń członkowskich, egzaminów „państwowych” dla kandydatów na rzeczoznawców majątkowych. Będzie ono podpisane w najbliższym czasie. Federacja uczestniczyła w opiniowaniu założeń przygotowanej przez ten resort ustawy o nieruchomościach oraz opracowanych przez resort finansów przepisów dotyczących powszechnej taksacji nieruchomości. Zorganizowaliśmy szereg seminariów specjalistycznych, które cieszyły się dobrą opinią, w tym „bankowych” i „podatkowo-skarbowych”. Uczestniczyliśmy w organizacji I Lubuskiego Lata Rzeczoznawców Majątkowych, które w sposób przykładowy zostało zorganizowane przez Kolegów z Zielonej Góry.

Pod koniec czerwca br. Federacja zorganizowała konferencję w Warszawie o rozwoju polskiego rynku nieruchomości i roli rzeczoznawców majątkowych. Była ona związana z szeroką promocją zawodu rzeczoznawcy majątkowego wśród przedstawicieli różnych resortów, firm zagranicznych oraz prasy, radia i telewizji. To tylko niektóre, najważniejsze działania Federacji na rzecz stowarzyszeń i ich członków. W końcowej fazie są przygotowania do wdrożenia systemu ubezpieczeń rzeczoznawców od odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywanych czynności. Rozpoczęto także przygotowania do organizacji w przyszłym roku w Warszawie Światowego Kongresu Rzeczoznawców Majątkowych.

Życząc ciekawych referatów podczas IV Krajowej Konferencji Rzeczoznawców Majątkowych, porywających dyskusji, nowych interesujących kontaktów, a przede wszystkim wspaniałej atmosfery, mówię:

DO ZOBACZENIA WE WROCŁAWIU!

Szanowni Koledzy Rzeczoznawcy

Zbliży się termin naszej corocznej Krajowej Konferencji Rzeczoznawców Majątkowych. To już czwarty raz mamy wspaniałą pretekst do spotkania się w koleżeńskim gronie, tym razem we Wrocławiu.

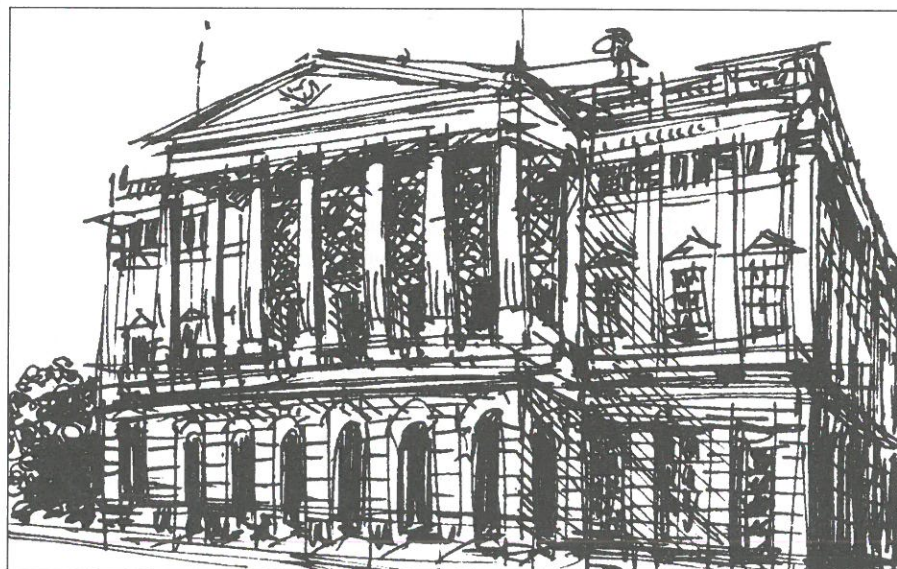
Przypadł nam zaszczyt, ale także nie ukrywam satysfakcja, organizacji tak ważnego dla środowiska wydarzenia. Ważnego, bowiem w założeniu realizującego cele edukacyjno-integracyjne, obydwaj przecież szczególnie pożądane wobec ząbkującego wieku tej profesji.

Pozostawiając odbiór form integracji uczestnikom (choć też nie do końca – vide program, a w nim okolice godzin wieczornych i przerwy w obradach) organizatorzy zadbali, by część edukacyjna Konferencji wyczerpała tematykę jakże w dzisiejszej dobie ważną i cenną: problemy współpracy z bankami i sektorem ubezpieczeniowym, szeroko pojęty temat pozyskiwania informacji w procesie wycen jako element doskonalenia warsztatu rzeczoznawcy majątkowego, nowości legislacyjne w gospodarce nieruchomościami.

Przedyskutujemy jakie elementy dźwigają nasz profesjonalny prestiż i czego nam brakuje do wykonywania zawodu. Rozstaniemy się bogatsi w jakże teraz kosztowną wiedzę.

Zapewniając o tym, zapraszam rzeczoznawców oraz sympatyków i współpracujących na niwie wycen na Konferencję, która odbędzie się w dniach 24, 25, 26 września br. we Wrocławiu, licząc na niezawodne przybycie i zgłoszenie uczestnictwa. Z koleżeńskim pozdrowieniem

Jan Ciszewicz
Przewodniczący Komitetu Organizacyjnego



PROJEKT USTAWY O NIERUCHOMOŚCIACH – POŚREDNICZY

Rozmowa z Henrykiem Jędrzejewskim

Przypomnijmy krótko jakie są założenia projektowanej ustawy o nieruchomościach.

Ustawa będzie regulowała całą problematykę dotyczącą gospodarowania nieruchomościami w zakresie nie uregulowanym kodeksem cywilnym. Chcemy uregulować przede wszystkim problematykę gospodarki nieruchomościami państwowymi i komunalnymi, jak również częściowo problematykę nieruchomości prywatnych w zakresie niektórych czynności cywilno-prawnych dokonywanych na tych nieruchomościach (takich jak: wywłaszczanie nieruchomości, przekształcanie struktury władania, wycena nieruchomości, pośrednictwo w obrocie nieruchomościami). W tego typu sprawach ustawa wykroczyłaby poza nieruchomości państwowe i komunalne, dotycząc wszystkich nieruchomości w Polsce.

Jakie rozwiązania planuje się w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami?

Jak wiadomo, pośrednicy nie posiadali dotychczas własnych regulacji prawnych. Prowadzą swoją działalność w oparciu o przepisy dotyczące działalności gospodarczej i praktycznie każdy – bez względu na to czy posiada kwalifikacje w tym zakresie, czy nie, może ten zawód wykonywać. Wystarczy tylko, że zgłosi prowadzenie działalności gospodarczej. Odbywa się to zarówno ze szkodą dla klientów, którzy oczekują profesjonalnej obsługi, jak i dla biur pośrednictwa nieruchomości. Wytwarza się bowiem konkurencja wśród osób, które nie zawsze dobrze wykonują usługi, obniżają ceny usług, ale i ich jakość, a tym samym podważają dobrą opinię o środowisku pośredników w obrocie nieruchomościami.

Polska Federacja Pośredników w Obrocie Nieruchomościami zwróciła się do Pani minister Barbary Blidy z wnioskiem, aby w nowej ustawie uregulować również problematykę pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. To właśnie w odpowiedzi na ten wniosek włączyliśmy tę problematykę do ustawy, tym zagadnieniom będzie poświęcony osobny rozdział.

Jakie warunki będą musieli spełniać w przyszłości profesjonalni pośrednicy?

Postulaty i dyskusje środowiska pośredników doprowadziły do decyzji ustanowienia przepisami ustawy statusu pośrednika w obrocie nieruchomościami – czyli formalnego wprowadzenia tego zawodu do ustawodawstwa.

Określamy uprawnienia, ale i obowiązki oraz odpowiedzialność zawodową pośredników. W projekcie ustawy zaplanowano wprowadzenie licencji dla pośredników. Nie byłyby to koncesje, ale odpowiadałyby uprawnieniom zawodowym, mającym na celu stwierdzenie kwalifikacji osoby zamierzającej świadczyć usługi w tej dziedzinie.

Nie leży w naszych zamiarach ograniczenie działalności gospodarczej. Chcemy dać temu wyraz przez zapis, że do uruchomienia działalności gospodarczej w dziedzinie pośrednictwa w obrocie nieruchomości nie będzie konieczne posiadanie licencji. Właściciel firmy (którym przecież może być także spółka) będzie musiał zatrudniać licencjonowanych pośredników, którzy będą świadczyć usługi w tej dziedzinie. Gdyby właściciel chciał jednocześnie świadczyć usługi – musiałby postarać się o licencję.

Licencje będzie nadawał minister gospodarki przestrzennej i budownictwa po uprzednim przeprowadzeniu postępowania kwalifikacyjnego przez Państwową Komisję Kwalifikacyjną. Komisja byłaby powoływana przez ministra, ale z rekomendacji środowiska pośredników, czyli przez ich regionalne stowarzyszenia oraz federację stowarzyszeń. W skład komisji będą więc wchodzić fachowcy.

W ustawie będą określone kryteria i kwalifikacje, jakie powinny spełniać osoby pośredniczące w obrocie nieruchomościami. Przewidujemy tu dopuszczenie osób z wykształceniem wyższym i średnim. Musi być spełniony wymóg ukończenia studiów podyplomowych lub kursów specjalistycznych w zakresie pośrednictwa. Chcemy, by w momencie zdobywania licencji osoby te legitymowały się już jakąś praktyką zawodową (roczna lub dwuletnia aplikacja). Chcielibyśmy wprowadzić także zapisy o ścisłej współpracy administracji państwowej ze stowarzyszeniami pośredników. Wyrażałaby się ona poprzez udział stowarzyszeń pośredników w komisjach kwalifikacyjnych i odpowiedzialności zawodowej.

Licencje nie będą odpłatne (do kupienia). Osoby ubiegające się o nie pokryją koszty postępowania np. wynajem sali, delegacje i diety dla Komisji. Nie będą to koszty wysokie, bowiem intencją ministerstwa nie jest zarabianie na licencjach.

Kandydat na pośrednika w ramach postępowania kwalifikacyjnego będzie musiał zdać egzamin z zakresu prawa,

marketingu, niektórych zagadnień ekonomicznych. Wymóg ten nie będzie dotyczył osób, które wykonując dotychczas usługi pośrednictwa mają dorobek zawodowy. Dla nich uzyskanie licencji powinno być formalnością, a sama procedura byłaby uproszczona. Ograniczyła by się ona do przedstawienia stosownych dokumentów, z których wynikałaby dotychczasowa działalność pośrednika, jego osiągnięcia itp. Będzie to przepis przejściowy, obowiązujący około 2 lat, dla firm dobrze działających, do czasu sprawnego zafunkcjonowania całego systemu.

Jakie sankcje przewidziano za naruszenie przepisów ustawy i na przykład zatrudnianie w biurach pośrednictwa pracowników bez licencji?

Byłby to zakaz wykonywania usług pośrednictwa przez firmy zatrudniające osoby bez licencji, ale nie z chwilą wejścia w życie ustawy. Musi być jakiś okres przejściowy, ponieważ nie da się jednego dnia przyznać licencji wszystkim zainteresowanym spełniającym powyższe warunki. W trakcie dwuletniego okresu przejściowego będą mogli pracować pośrednicy bez licencji, ale po jego zakończeniu nie będzie to już możliwe.

Projekt ustawy przewiduje za naruszenie przez pośredników obowiązujących zasad sankcje administracyjne, takie jak: upomnienie, zawieszenie licencji na pewnym okresie lub jej cofnięcie. Oprócz tych sankcji mogą być składane



roszczenia z mocy kodeksu cywilnego. Klient, który doznał strat na skutek działań pośrednika może sędawnie dociekać swoich praw.

Rozważamy też możliwość karania grzywną tych, którzy będą wykonywać zawód bez licencji. Wysokość grzywny będzie wynikała z kodeksu wykroczeń lub zostanie zapisana w ustawie o nieruchomościach.

A jak oceniają te propozycje przedstawiciele środowiska pośredników?

Uważam, że skoro sami wystąpili do resortu z propozycją włączenia tej problematyki do ustawy, to z całą pewnością wcześniej skonsultowali swoje stanowisko w tej sprawie.

Istnieją zapewne obawy co do przyszłości, zwłaszcza w małych firmach, ale zapewniam, że nie będziemy rozróżniać biur pośrednictwa na duże i małe, a raczej na dobre i złe. Nas interesują przecież pojedyncze osoby – licencje będą nadawane indywidualnie.

Czy właściciel agencji będzie musiał posiadać jakieś zabezpieczenie majątkowe, aby mógł prowadzić swoją firmę?

Chcielibyśmy raczej czuwać nad problematyką pośrednictwa od strony profesjonalizmu i kwalifikacji. Takie kwestie ureguluje sam rynek. Nie jest rzeczą administracji państwowej wkraczać w te sprawy. Byłoby to wręcz niezgodne z regułami gospodarki rynkowej. Nie przewidujemy żadnego zapisu, który w swej treści nakazywałby obecnym, lub przyszłym właścicielom firm posiadanie zabezpieczenia majątkowego.

I na koniec jeszcze jedno pytanie – co zadecydowało, że problematyka pośrednictwa znalazła się w projekcie ustawy o nieruchomościach?

Celem nadrzędnym, jaki zapewne przyświecał Polskiej Federacji Pośredników w Obrocie Nieruchomościami, było wyeliminowanie z grona osób świadczących usługi w pośrednictwie osób stanowiących nieuczciwą konkurencję. Nie może być tak, że przy jednym straganie handluje się pietruszką i nieruchomościami. W ostatnich latach powstało wiele firm obsługujących klientów w nieprofesjonalny sposób. Część z nich działa „na dziko”, nie płacąc podatków.

Założenia do projektu ustawy o nieruchomościach zostały przyjęte przez Radę Ministrów na posiedzeniu w dniu 29 lipca br. Następnie w fazę końcową wejdą prace nad samą ustawą, która po pozytywnym zaopiniowaniu przez Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów, a następnie przez rząd, zostanie skierowana do Parlamentu.

Rozmowę z dyrektorem Departamentu Urbanistyki i Gospodarki Miejskiej MGP i B zapisała M.J.

ZARZĄDZANIE WARTOŚCIĄ SPÓŁKI PUBLICZNEJ

Stanisław Kasiewicz

W procesie zarządzania polskimi jednostkami gospodarczymi pojawia się szansa bardziej świadomego wpływania na kształtowanie się poziomu ich wartości. Niniejszy tekst naświetla przesłanki przemawiające za potrzebą podporządkowania pracy zarządów spółek publicznych realizacji takiego celu, jakim jest maksymalizacja wartości oraz poświęcony jest również metodycznym aspektom oddziaływania na wartość spółek. Formułuje ponadto zalecenia związane z prowadzoną polityką informacyjną tych spółek wobec akcjonariuszy.

WARTOŚĆ SPÓŁKI A ASYMETRIA INFORMACYJNA

Wartość rynkowa spółki publicznej jest ustalona na każdej sesji giełdowej jako wynik mnożenia aktualnego kursu akcji, będącego odzwierciedleniem niezależnych decyzji inwestorów (akcjonariuszy) o atrakcyjności sprzedaży i zakupu jej walorów, przez liczbę wyemitowanych akcji. Obserwacje wyników publikowanych przez giełdę wskazują, że wartość rynkowa spółki podlega zmianom w czasie nawet wtedy, gdy skala prowadzonej działalności gospodarczej i jej efektywność ekonomiczna, a także potencjał produkcyjny spółki, nie podlega żadnym zmianom względem poprzedniego porównywanego okresu bądź notowania. Niewątpliwie na giełdzie dokonuje się stale, w sposób niewidoczny, konfrontacja wyceny spółki dokonywana przez kadrę menedżerską z wyceną dokonywaną przez inwestorów (akcjonariuszy). Wartości, jakie przypisują te dwie grupy uczestników rynku kapitałowego danej spółce mogą być dość rozbieżne, co skłania do próby szukania przyczyn tego stanu, a następnie do badania możliwości wykorzystania tych różnic w procesie decyzyjnym menedżerów i inwestorów.

Wartość rynkowa spółki jest rezultatem finalnym procesu wyceny i określa prawdopodobną (oczekiwaną lub maksymalną) cenę, jaką możnaby uzyskać z transakcji jej sprzedaży w rozsądnym czasie, w której nie występują warunki przymusu realizacji, a co więcej – sprzedawca i nabywca są dobrze poinformowani oraz warunki płatności przyjmują formę najprostszą (gotówka, czek, przelew) [5; rozdział 19]. **Zatem wartość spółki jest kategorią wielowymiarową, bo wyceniający mogą uwzględniać tysiące czynników podczas ustalania jej wysokości, a co więcej, uczestniczy ona w transakcji (czyli nie musi być identyczna z wielkością, jaka znajdzie się w dokumencie umowy sprzedaży).** Uświadomienie przez menedżerów i inwest-

orów faktu występowania znaczącej dysproporcji w poziomach i kierunkach tendencji zmian wartości danej spółki implikuje, że system wartościowania tych dwóch zainteresowanych stron jest całkowicie odmienny.

W dość powszechnej opinii ekonomistów wartość spółki (wartość firmy) należy do jednego z najważniejszych kryteriów oceny działalności najwyższej kadry zarządzającej. Praktyka prywatyzowania polskich przedsiębiorstw wskazuje na dużą rangę tego kryterium oceny funkcjonowania firm, jako podstawy procesów negocjacyjnych przy przeprowadzeniu zmian własnościowych (np. przy przeprowadzaniu prywatyzacji ścieżką likwidacyjną, sprzedaży udziałów spółek inwestorom strategicznym), a także w programie Narodowych Funduszy Inwestycyjnych wartość spółki jest istotnym elementem wynagradzania firm zarządzających. W sytuacji, gdy oceny inwestorów dotyczące wartości spółki są o wiele niższe od wartości, jakie przypisują im menedżerowie, zarządzający nie mogą przyjmować tego typu informacji biernie i z pełnym spokojem. Oznaczałoby to, że akceptują opinię inwestorów, iż dana spółka jest zarządzana gorzej w relacji do bardziej profesjonalnego kierownictwa bądź, że zgadzają się, iż sytuacja rynkowa i perspektywy rozwojowe tej spółki będą niekorzystne. Obniżanie się wartości rynkowej danej spółki stanowi ewidentne zagrożenie dla jej istnienia w dotychczasowej strukturze własnościowej i sygnał do dokonania przez Radę Nadzorczą weryfikacji umiejętności menedżerskich aktualnej ekipy zarządzającej.

Problem kształtowania, a także zarządzania wartością spółki publicznej można rozpatrywać na gruncie terminologii, założeń i twierdzeń „teorii agencji” [3]. Teoria ta zajmuje się rozwiązywaniem tzw. problemów agencyjnych, które występują wtedy, gdy podmioty działają na podstawie umowy, w warunkach niepewności i przy asymetrii informacyjnej. Te trzy zasadnicze warunki spełnione są w odniesieniu do spółek publicznych. Zarządy spółek pełnią funkcję agentów akcjonariuszy i ich działalność regulowana jest na zasadach określonych w Kodeksie handlowym i w umowie spółki. Zrozumiałe, że motywacje zarządu spółki nie muszą być zgodne z oczekiwaniami akcjonariuszy. W polskich warunkach malejącego zainteresowania lokowaniem kapitału na giełdzie (koniec 1994 i początek 1995 roku) coraz silniejsza staje się presja, aby spółki publiczne oferowały w emisjach nowych akcji gwarancje wypłacania określonego poziomu dywidend. Natomiast praktyka większości spółek notowanych na gieł-

dzie warszawskiej sprowadza się do decyzji przeznaczenia całości wygosodarowanej kwoty zysku netto na cele inwestycyjno-rozwojowe. Z pewnością nie jest to jedyny obszar niezgodności interesów menedżerów i akcjonariuszy. Osiągane roczne efekty finansowo-ekonomiczne danej spółki wynikają z przemyślanych decyzji gospodarczych, ale także z reguły obarczone są niepewnością, jaka może być generowana wewnątrz spółki, bądź wynikać z wpływu czynników całkowicie od niej niezależnych. Przykładowo: uszkodzenie linii produkcyjnej do produkcji wędlin z drobiu na okres 2 tygodni, wprowadzenie opłat wyrównawczych na import mięsa indyczego to czynniki, które implikują niepewność w ocenie rzeczywistego wkładu zarządu spółki w uzyskane wyniki danego roku. Najważniejszą przesłanką prezentacji problemu zarządzania wartością spółki w ramach teorii agencji jest fakt występowania asymetrii informacyjnej. Zarząd spółki ma nieporównywalnie inny dostęp do danych i informacji od przeciętnego akcjonariusza spółki posiadającego niewielki pakiet jej akcji. Nawet, jeśli akcjonariusz jest nadzwyczaj wnikliwym czytelnikiem jej sprawozdań finansowych, prospektów emisyjnych, zbierającym wypowiedzi członków zarządu spółki i jeszcze posiłkuje się opracowaniami renomowanych ekspertów, to poza jego obserwacją jest wiele ważnych elementów, które rzutują na wartość danej spółki. Wspomnieć tu można choćby o stylu zarządzania, systemie informacyjnym, prowadzonych rozmowach gospodarczych, o układzie sił w spółce i roli reprezentacji pracowników, o faktycznym rozpoznaniu konkurentów, zdolności kierownictwa spółki do podejmowania ryzyka itp. Jeśli aktywny akcjonariusz dysponuje zbiorem informacji znacznie skromniejszym i mniej wiarygodnym od zarządu danej spółki, to jak wielkie muszą być dysproporcje (jaka asymetria informacyjna) między tymi dwoma stronami, gdy akcjonariuszem jest inwestor nie dysponujący czasem, kapitałem i chęcią poznania danej spółki. **Generalnym wnioskiem wynikającym z wykorzystania teorii agencji jest postulat, aby akcjonariusze bacznie obserwowali, a następnie reagowali na system motywacji i formy kontroli pracy menedżerów by w największym stopniu były realizowane ich interesy.** W związku z tym aby akcjonariusze (inwestorzy) mogli skutecznie wpływać na system motywacji kierownictwa spółek publicznych, niezbędne jest poszukiwanie odpowiedzi na następujące główne pytania:

- jakie główne czynniki determinują wartość dochodową spółki w krótkim i długim okresie?
- jakie techniki mogą być wykorzystane dla powiększenia wartości spółki?
- jaka powinna być polityka informacyjna spółek dążących do spektakularnego wzrostu ich wartości rynkowej?

FAKTYCZNE I POTENCJALNE DETERMINANTY WARTOŚCI

Spółki publiczne są podmiotami gospodarczymi, które już przeszły fazę elementarnych dostosowań do wymogów gospodarki rynkowej (są po restrukturyzacji wewnętrznej), wyróżniają się spośród innych jednostek gospodarczych dużą skalą działania, wysoką efektywnością finansowo-ekonomiczną, niekwestionowaną pozycją lidera w branży, wysokim udziałem na rynku. **Jednym słowem spółki publiczne mogą być uznawane za wzorcowe organizacje gospodarcze w polskich warunkach.** Z tych powodów merytorycznie uzasadnionymi metodami wyceny wartości tych spółek są metody dochodowe. Natomiast wyniki szacunków wartości spółek metodami majątkowymi mogą pełnić rolę weryfikacyjno-uzupełniającą. Spośród metod dochodowych najwłaściwszą i zarazem najtrudniejszą podstawę rozważań stanowi metoda zdyskontowanych przepływów pieniężnych. **Dlatego czynniki, które wpływają na kształtowanie się wartości spółki w metodzie zdyskontowanych przepływów pieniężnych mają kapitalne znaczenie dla oceny działań menedżerów i akcjonariuszy.**

Wartość danej spółki w metodzie zdyskontowanych przepływów pieniężnych sprowadza się do dyskontowania przyszłych korzyści, jakie ma przynieść inwestorowi, gdy zakupi jej akcje. Wydaje się, że akcjonariusze w większym stopniu niż menedżerowie nie dostrzegają jakby dwóch całkowicie odmiennych rodzajów wartości, jakie mogą wynikać z systemu rachunków i spekulacji z tym związanych. Występuje to wtedy, gdy dana spółka nie precyzuje swojej strategii lub formuluje ją nazbyt ogólnie. **Jeden rodzaj wartości spółki, którą nazywać się będzie „aktualną wartością” spółki,** to wartość wynikająca z realizacji przyjętej strategii spółki oraz deklarowanych założeń i procedur jej realizacji. Ta propozycja przyjęta jest za T.Copeland, T.Koller, J.Murrin [zob.2; s.35]. Posługiwanie się aktualną wartością spółki nie oznacza, że w danej spółce zakłada się stabilność sprzedaży bądź zysków, lecz jedynie informuje o sposobie konkurowania spółki na rynku w uwarunkowaniach określanych i rozpoznanych przez kierownictwo spółki. **Drugi rodzaj wartości, którą nazywać się będzie „potencjalną wartością spółki”** to wartość wynikająca z istotnej modyfikacji przyjętej strategii lub zasadniczej jej zmiany. **Można wysunąć tezę, że we współczesnych warunkach gospodarowania potencjalna wartość ma daleko większe znaczenia w zarządzaniu wartością spółki niż jej wartość aktualna.**

W precyzowaniu aktualnej wartości spółki należy koncentrować się na analizie danych i informacji, które dotyczą następujących obszarów:

OBSZAR 1

Jaki jest poziom i udział poszczególnych rodzajów wartości w tworzeniu dochodów spółki, jakie są źródła

osiąganych wyników oraz jakie są perspektywy utrzymania tego stanu?

Jeśli przykładowo spółka jest biurem projektowym prowadzącym działalność gospodarczą świadcząc usługi projektowe, usługi wydawnicze i wynajmując pomieszczenia biurowe, która w okresie ostatnich trzech lat osiągnęła przychody ze sprzedaży tych usług odpowiednio 10%, 30% i 60% zaś zyski brutto odpowiednio -5%, 40% i 65%, to powyższe dane w sposób syntetyczny dają cenny materiał do poznania istoty prowadzonego biznesu przez spółkę. Powstają tu uzasadnione wątpliwości, czy dana spółka realizuje swoją strategię firmy projektowej, jakie są szanse zwiększenia wartości usług projektowych w najbliższych latach, czy oferowane rodzaje usług odpowiadają wymaganiom klientów, na ile działalność projektowa wspiera usługi wydawnicze, czy działania zarządu spółki idą w kierunku wypracowania nowej formuły zarządzania, jak wyglądają wyniki konkurentów. W tym obszarze należałoby powiązać uzyskane wyniki gospodarowania z decyzjami, które legły u podstaw tych wyników, a zwłaszcza dotyczących jakości oferowanych usług, procesów świadczenia tych usług, przedsięwzięć inwestycyjnych, promocyjnych, nowych systemów motywacyjnych, dystrybucji usług itp. Należy podkreślić, że obniżający się udział dochodów z działalności podstawowej nie zawsze musi prowadzić do negatywnej oceny spółki, jeśli ten rodzaj działalności jest siłą napędową dla prowadzenia innych form. W opisywanym przypadku usługi projektowe mogą stanowić wyjściowy produkt dla świadczenia usług wydawniczych.

W procesie identyfikacji czynników wpływających na wzrost sprzedaży i rentowności spółki w prowadzenia poszczególnych rodzajów działalności gospodarczych warto posilić się podziałem czynników na te, które mają charakter krótkookresowy oraz te, które będą funkcjonować w długim okresie. Zmiany asortymentu produkcji, nowy system bonifikaty dla odbiorców hurtowych, nowe opakowania są przykładami decyzji, które stymulują wzrost sprzedaży i wyniku finansowego w stosunkowo krótkim okresie. Wysoka innowacyjność produktowa, procesowa, wprowadzenie zarządzania przez jakość, promocja i reklama ukierunkowana na renomę firmy i jej marki są decyzjami o implikacjach długookresowych.

W procesie analizy tego obszaru warto pokusić się, nawet jeśli to będą bardzo przybliżone oceny, na ile osiągnięte efekty finansowe spółki wynikają z profesjonalizmu zarządzających, a na ile z przyczyn od nich niezależnych, zwłaszcza w sytuacji gdy warunki zewnętrzne są wyjątkowo niekorzystne. Pięciokrotna redukcja popytu na usługi projektowe np. ze strony państwowych gospodarstw rolnych ma inną wymowę, jeśli w tym samym okresie poziom sprzedaży usług projektowych spółki jest w miarę stabilny.

OBSZAR 2

Jakie są zamierzenia inwestycyjne spółki w najbliższych latach, a w szczególności ile będzie spółka inwestować, jaka jest struktura rodzajowa wydatków inwestycyjnych (inwestycje w środki trwałe, lokaty kapitałowe, prawa przemysłowe, w infrastrukturę), jaki jest rozkład w czasie planowanych wydatków, ile przeznaczają się na zwiększenie kapitału obrotowego?

Ocena programu inwestycyjnego musi być dokonana pod kątem jego zgodności z przyjętą strategią, a przede wszystkim: czy wspierają one strategię, czy jest neutralna, czy też (co jest najgorsze), sprzeczna z wytyczoną strategią. Jeśli spółka deklaruje, że będzie stymulować rozwój krajowej produkcji wyrobów kierowanych na eksport, a jednocześnie ogół wydatków przeznaczają na przyrost kapitału obrotowego lub lokaty kapitałowe w spółki prasowe, to trudno przyznać iż decyzje te pokrywają się z wytyczoną strategią, nawet jeśli są one wysoce rentowne. Przy analizie wydatków inwestycyjnych należy zwracać uwagę na efekty synergiczne, wynikające z realizacji programu inwestycyjnego. Spółka, która posiada zakłady mleczarskie i jednocześnie inwestuje w zakup dużych gospodarstw rolnych, wnosi wkłady kapitałowe w rozwój sieci handlowej, tworzy nowy układ ekonomiczny redukujący sezonowe wahania opłacalności produkcji mleczarskiej.

W trakcie oceny programu inwestycyjnego spółki ważne jest, by łączyć poziom ponoszonych nakładów inwestycyjnych z przyrostem zdolności produkcyjnych. Wystąpić mogą tu trzy typowe sytuacje:

- * utrzymanie istniejących zdolności produkcyjnych, ale przy ponoszonych wydatkach na ochronę środowiska lub wymianę przestarzałej części aparatu wytwórczego (powiększają się możliwości obniżki kosztów, lepszy odbiór społeczny spółki),
- * nieznaczny wzrost zdolności produkcyjnych w ramach modernizowanego potencjału (wymiana niektórych faz procesu produkcji powoduje poprawę jakości, zwiększa możliwości rozszerzenia oferty asortymentowej, poprawę wydajności pracy, ale utrzymanie dotychczasowej pozycji rynkowej),
- * zwiększenie zdolności produkcyjnej (wprowadzenie nowych wyrobów, szybki wzrost sprzedaży, zwiększenie pozycji rynkowej i konkurencyjnej spółki).

Ważnym aspektem zamierzonego programu inwestycyjnego jest jego weryfikacja pod kątem krótkookresowych i długofalowych efektów. Zakup pakietu drobnych programów komputerowych może usprawnić częściowo proces zarządzania w krótkim okresie, natomiast komputeryzacja spółki ma wymiar długookresowy. Zatem pożądane byłoby, aby w planowanych inwestycjach dominowały wydatki mające wpływ na długookresową pozycję spółki. Wspaniałym przykładem skutecznych działań w tej

dziejnie są wydatki infrastrukturalne podjęte przez firmę Wal-Mart, które przyczyniły się do uzyskania wyraźnej przewagi konkurencyjnej nad silnym konkurentem handlowym K-Mart. [zob.7]. Warto dodać, że dla niektórych spółek tradycyjny zakres przedmiotowy nakładów inwestycyjnych jest nazbyt wąski np. w odniesieniu do firm dokonujących radykalnego skoku w wydatkach reklamowych i promocyjnych lub szkoleniowych, które nie powinny umknąć uwadze wnikliwym analitykom.

Ze względu na fakt, że wiele kłopotów jednostek gospodarczych bierze się z nietrafionych decyzji inwestycyjnych należy dokonać klasyfikacji zamierzonych projektów inwestycyjnych spółki pod kątem skali ryzyka rynkowego i finansowego. Wysoka wartość ponoszonych nakładów inwestycyjnych, duża skala produkcji i relatywnie bardzo wysoki poziom stałych kosztów produkcji wymaga dużej ostrożności inwestorów przy zakupie walorów danej spółki.

Reasumując: program inwestycyjny nadaje dynamikę rozwoju każdej spółki, stąd jego wiwisekcja może wskazać na ile przybiera on kształt okazjonalnych projektów, a na ile wynika z konsekwentnie wdrażanej strategii spółki.

OBSZAR 3

Jakie systemy sprawozdawczości są stosowane w spółce?

Wiele racji mają ci ekonomiści, którzy wyrażają opinię, że obraz finansowy spółek publicznych jest taki, jak chcą to widzieć menedżerowie. Służy temu tzw. „inżynieria finansowa”, która działając zgodnie z prawem używa technik, które nie zawsze akceptują zasady obowiązującej etyki zawodowej. T. Smith ujawnia 45 firm w Wielkiej Brytanii, które stosują 5 lub więcej technik zmieniających finansowe zapisy stanu majątkowego i wskaźników bazujących na tych danych [6]. Byłoby naiwnością przyjmować, że polscy menedżerowie z góry rezygnują z wykorzystania możliwości wspomnianych technik poprawiania obrazu finansowego swoich spółek. W związku z tym, niezbędna jest obserwacja zasad stosowanych w rachunkowości danej spółki dotyczącej m.in. wyceny zapasów, liczenia amortyzacji, przeprowadzania aktualizacji wartości środków trwałych, które rzutują na sytuację finansową badanej spółki i jej aktualną wartość.

OBSZAR 4

Jakie systemy motywacyjne kadry menedżerskiej są stosowane, jaki dominuje styl zarządzania?

Znajomość treści umów menedżerskich, (a w tym wysokości podstawowych wynagrodzeń, systemu premii, dodatków, warunków odpraw) stanowią niezwykle cenne źródło informacji dla akcjonariuszy. Z punktu widzenia oceny poziomu kreatywnych postaw menedżerów wobec zmian wartości spółki ważnym jest rozpoznanie, czy ich wysokość jest uzależniona od wzrostu wartości spółki. Jeśli

te informacje połączy się z danymi o posiadaniu akcji danej spółki przez ściśle kierownictwo, to wówczas można określić na ile strategia powiększania wartości tej spółki ma szanse odniesienia sukcesu.

OBSZAR 5

W jaki sposób spółka prezentuje się na tle innych spółek w branży i spółek publicznych?

W trakcie analizy czynników wpływających na wartość spółki publicznej, konieczna jest kwantyfikacja tych czynników, a także ich kwalifikacja jakościowa. Nie pretendując do szczegółowego naświetlenia tego ważnego i pojemnego zagadnienia, przykładowo wspomnę o potrzebie dokonania szacunku wpływu zamierzonego programu inwestycyjnego na przyszły poziom sprzedaży (wzrost wartości o 10 mln zł, czy przyrost sprzedaży o 25%), stopę rentowności, wydajność pracy (produktywności), ryzyko kontynuowania działalności (np. wskaźnik Altmana Z). W odniesieniu do programu inwestycyjnego należałoby się również pokusić o ocenę jego wpływu według stopni (słaby, dostateczny, dobry, bardzo dobry, wyróżniający) na następujące obszary:

- * poziom konkurencyjności spółki,
- * sytuację finansową,
- * przyszły rozwój.

Zarządzanie wartością spółki może skutecznie wykorzystywać solidne przesłanki teoretyczne i wiedzę dotyczącą zachowań akcjonariuszy. Teoria efektywności rynku kapitałowego dostarcza tu wiele interesujących przesłanek do wypracowania odpowiedniej polityki kreowania wartości spółki. Zgodnie z tą teorią efektywny rynek kapitałowy występuje wtedy, gdy ceny akcji (papierów wartościowych) odzwierciedlają wszystkie publicznie dostępne informacje [4 i 1; s. 28]. Cechą rynku efektywnego jest to, że profesjonalni inwestorzy uzyskują identyczną opłacalność z zakupu i trzymania akcji jak niedoświadczeni inwestorzy, a ponadto zmiany ceny akcji danej spółki następują wraz z pojawieniem się nowej informacji (losowy charakter zmian cen). Menedżerowie, decydując się na przedsięwzięcie „zarządzania wartością spółki”, muszą odpowiedzieć sobie na następujące pytania:

- Jakie argumenty i fakty przemawiają za efektywnością polskiego rynku kapitałowego? Jeśli odpowiedź będzie negatywna to trzeba przejść do kolejnego pytania.
- Jakie są potencjalne przyczyny i objawy nieefektywnego rynku kapitałowego?
- Jaka jest wrażliwość informacyjna rynku kapitałowego na zachowania inwestorów?

cdn.

Stanisław Kasiewicz jest profesorem w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, w Katedrze Analizy Działalności Przedsiębiorstwa.

DYGRESJE DOTYCZĄCE WYCENY ŚRODKÓW TRWAŁYCH DLA POTRZEB AKTUALIZACJI ICH WARTOŚCI

Ewa Kucharska-Stasiak

Utrzymywanie przez Polskę międzynarodowych stosunków gospodarczych wymaga dostosowania rozwiązań w zakresie rachunkowości do standardów światowych i regionalnych. Obowiązują nas Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, a poprzez podpisanie Układu Europejskiego o Stowarzyszeniu Rzeczypospolitej Polskiej z Unią Europejską, Polska zobowiązała się przestrzegać również dyrektywy EWG.

Wyrazem dostosowania polskich rozwiązań do zasad obowiązujących w krajach Unii Europejskiej jest m.in. ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. nr 121, poz. 591).

Art. 31, ust. 4 powyższej ustawy przewiduje, że wartość początkowa i dotychczas dokonywane odpisy amortyzacyjne od środków trwałych mogą ulegać aktualizacji na podstawie odrębnych przepisów. Oznacza to, że termin, a także sposób tejże aktualizacji nie może być ustalony indywidualnie przez poszczególne jednostki gospodarcze, lecz określony zostaje przez ministra finansów.

Przeprowadzenie aktualizacji okazało się konieczne i pilne, bowiem procesy inflacyjne, występujące w polskiej gospodarce spowodowały, że wartość księgowa środków trwałych znacznie odbiegała od ich wartości rynkowej.

Przepisem nakazującym i określającym tryb aktualizacji środków trwałych jest rozporządzenie ministra finansów z 20.01.1995 r. w sprawie amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, a także aktualizacji wyceny środków trwałych (Dz. U. nr 7, poz. 34).

Rozporządzenie powyższe zobowiązuje jednostki do aktualizacji wyceny środków trwałych na dzień 1.01.1995 r. na poziomie cen z września 1994 r. Termin wykonania prac ustalony został na 30.06.1995 r., następnie przesunięty do 30.09.1995 r.

Aktualizacją objęte są wszystkie środki trwałe według stanu prawnego na 1.01.1995 r. Oznacza to, że obowiązek aktualizacji dotyczy również środków trwałych umorzonych w całości, uznanych za nieczynne, czy z różnych powodów nie używanych.

Rozporządzenie służy celom podatkowym i dlatego też zawiera nieco odmienne definicje środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w porównaniu do powyższych terminów określonych dla potrzeb ewidencji rachunkowej w ustawie o rachunkowości. Dla celów naliczania podatku dochodowego ustawodawca precyzuje również sposób ustalania wartości początkowej środków trwałych oraz zasady i stawki ich amortyzacji.

Przepisy o aktualizacji wzbudziły szereg kontrowersji w kręgach księgowych, wywołały również dyskusję wśród

rzeczników majątkowych, powoływanych przez podmioty gospodarcze do wyceny środków trwałych grupy 1 i 2 (budynków i budowli).

Środowisko księgowych uznało aktualizację – wobec zastosowanych ograniczeń przyrostu kwoty odpisów amortyzacyjnych – za „...nakazane rozporządzeniem marnotrawstwo sił i środków podatników, którego nie uzasadnia ani spowodowany aktualizacją wzrost sumy bilansowej ani urealnienie wyniku sporadycznie następującej sprzedaży środków trwałych” [1].

Środowisko rzeczoznawców wzburzyło m.in. utożsamianie takich terminów jak cena rynkowa i wartość rynkowa, sama definicja wartości rynkowej, uznanie wartości rynkowej za wartość początkową czy wyjaśnienie ministra finansów przesłane do Izb Skarbowych, w których cena rynkowa utożsamiona została z ceną odtworzeniową.

Wątpliwości powyższe były silnie podkreślane podczas spotkania zorganizowanego przez Polską Federację Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych z przedstawicielem ministra finansów. Stanowiły one przedmiot dyskusji podczas dwóch kolejnych spotkań z przedstawicielami ustawodawcy. Przypomnijmy podstawowe założenia rozporządzenia i spróbujmy je skomentować dla potrzeb wyceny.

Podatnicy zobowiązani są do aktualizacji wyceny środków trwałych metodą szczegółową – polegającą na przeliczeniu wykazanej w ewidencji wartości początkowej oraz wartości dotychczasowych odpisów amortyzacyjnych poszczególnych środków trwałych. Zgodnie z par. 9 ust. 4, do powyższych celów stosuje się przytoczone w wykazie wskaźniki przeliczeniowe ogłoszone przez prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z uwzględnieniem poziomu cen z września 1994 r. (M. P. nr 9, poz. 125). Oznacza to, że podstawową metodą aktualizacji jest metoda wskaźnikowa. Na tym etapie podatnik nie szuka pomocy biegłego.

Zastosowanie wskaźników przeliczeniowych bardzo często prowadzi do „oderwania” się tych nowych wartości od wartości rynkowych. Jeżeli po zastosowaniu wskaźnika przeliczeniowego, wartość początkowa środka trwałego różni się więcej niż o 10% od wartości rynkowej (odchylenie może być w górę lub w dół), podatnik może dokonać przeceny na poziomie wartości rynkowej z września 1994 r. Uprawnienie to wynika z przepisu par. 9 ust.5. Należy zwrócić uwagę, że rozporządzenie nie nakłada obowiązku ustalenia wartości rynkowej dla każdego środka. Byłoby to zbyt pracochłonne. W publikacjach fachowych pojawiły się sugestie, że nieruchomości będą poddawane wycenie rynkowej dosyć rzadko – „...ze wszech miar celowe jest ustalenie dla „ważących” masywn, urzędzeń i środków transportu, a gdzie nie sprawia to

trudności – to i budynków oraz budowli, ich cen rynkowych, aby możliwie dokładnie przeprowadzić aktualizację” [2].

Jak definiuje ustawodawca wartość rynkową? Definicja wartości rynkowej zawarta jest w art.14 ust. 3 ustawy z 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych. **Wartość rynkową podatnik określa na podstawie przeciętnych cen stosowanych w danej miejscowości w obrocie składnikami tego samego rodzaju, gatunku z uwzględnieniem ich stanu i stopnia zużycia.**

Przy aktualizacji ustalonej na poziomie wartości rynkowej, wartość dotychczasowych odpisów amortyzacyjnych (umorzeniowych) dla poszczególnych środków trwałych ustalana jest w takiej proporcji do zaktualizowanej wartości początkowej, w jakiej pozostawały odpisy do wartości początkowej przed aktualizacją.

Ustawodawca nie zobowiązuje podatnika do zatrudniania biegłego celem określenia wartości rynkowej. Zaznacza jednakże, że w sytuacji, gdy wycena tejże wartości znacznie odbiega od cen uzyskiwanych w obrocie składnikami majątkowymi, urząd skarbowy może wezwać podatnika do zmiany tej wartości. Jeżeli wartość podana przez podatnika różni się co najmniej o 33% od wartości urzędu skarbowego, urząd ustali wartość początkową z uwzględnieniem opinii biegłych na koszt podatnika. Oznacza to, że konieczność powołania biegłego wystąpi tylko w sytuacjach spornych. Pomimo braku obligatoryjności wyceny przez rzeczoznawcę, podmioty gospodarcze zwracają się do nas o aktualizację na poziomie wartości rynkowej.

Na tle zapisów ustawodawcy pojawia się pytanie, jak rzeczoznawca ma dochodzić do wartości rynkowej i gdzie kończy się jego rola?

Z licznych listów napływających do PFSRM, a także do autorki niniejszej publikacji wynika, że również wśród rzeczoznawców niejednakowo interpretowana jest kategoria wartości rynkowej nieruchomości. Część rzeczoznawców uznała, że jest to wartość rynkowa, ale na rynku budowlanym, tzn. określali koszt odtworzenia danego środka na rynku budowlanym, pomniejszając go o dotychczasowe zużycie. Druga grupa, znacznie liczniejsza, dochodziła do wartości rynkowej ustalonej zgodnie ze standardami zawodowymi oraz rozporządzeniem MGPIB z 1 marca 1995 roku tzn. interpretując ją jako najbardziej prawdopodobną cenę, jaką można uzyskać za daną nieruchomość na rynku, czyli w sferze obrotu (wymiany).

Na gruncie teorii ekonomii tylko taka interpretacja jest właściwa. Taką interpretację potwierdza również pismo Ministerstwa Finansów z dn. 27.07.1995 r., skierowane do izb skarbowych. Wynika z niego, że „...wartość rynkową określa się na podstawie przeciętnych cen stosowanych w danej miejscowości w obrocie składnikami majątkowymi tego samego rodzaju i gatunku z uwzględnieniem ich stanu i stopnia zużycia. Innymi słowy, chodzi w tym przypadku o ceny rynkowe możliwe do uzyskania za dany składnik majątkowy pozostający w określonym stanie i danym stopniu zużycia, nie o ceny stosowane w obrocie nowymi składnikami”.

Oznacza to, że rzeczoznawca dla potrzeb aktualizacji nie określa wartości odtworzeniowej. Tylko w jednoosobowych spółkach Skarbu Państwa i Gminy ustala wartość odtworzeniową.

Zdefiniowany przez ustawodawcę tryb wyznaczania wartości rynkowej sugeruje, że jedynie właściwą metodą wyceny byłoby podejście porównawcze: zebranie informacji o zawartych transakcjach na rynku i – po odrzuceniu wartości skrajnych – ustalenie przeciętnej ceny transakcyjnej. Ale rynek nieruchomości jest płytki, liczba transakcji niewielka, może się nawet okazać, że na rynku lokalnym w badanym okresie w ogóle one nie wystąpiły. **Powstaje pytanie, czy wartość rynkową dla celów aktualizacji można ustalić stosując podejście dochodowe?** Zdaniem autorki, tak. Pamiętajmy bowiem, że obie wartości są ze sobą związane poprzez rynki inwestycyjno-kapitałowe, na których inwestorzy, chcąc kupić nieruchomość, przynoszącą dochód, kapitalizują czynsz, by wyznaczyć cenę, jaką są gotowi zapłacić za użytkowanie nieruchomości.

W tym momencie nasuwa się mała dygresja: skoro wartość rynkową należy ustalić na podstawie przeciętnych cen, również wartość dochodową należy ustalić przyjmując przeciętne stawki czynszu na podobne nieruchomości na rynku lokalnym i przeciętny, typowy stopień wykorzystania powierzchni. Oznacza to, że analiza wycenionej nieruchomości pod względem zajętości oraz stawek czynszu jest ważna, ale pozostaje ona tylko jednym z ogniw przyjętym do porównań. Wyznaczona wartość dochodowa będzie prezentowała wartość przeciętną na rynku lokalnym.

Tak wyznaczona wartość dochodowa odzwierciedla dochód, jaki przynoszą budynki i budowle oraz grunt. Dlatego też celem określenia wartości rynkowej środków trwałych grupy 1 i 2, wyznaczoną wartość rynkową nieruchomości należy pomniejszyć o wartość prawa do gruntów poprzez wyznaczenie wartości prawa własności, zbywalnego prawa użytkowania wieczystego gruntu czy prawa użytkowania. Dopiero tak wyznaczona wartość dochodowa powinna zostać podzielona na składniki majątkowe, będące w ewidencji wg stanu prawnego na dzień 1.01.1995 r. [3]. Wyznaczenie poziomu wartości rynkowej kończy pracę rzeczoznawcy.

Zgodnie z rozporządzeniem, wartość rynkowa staje się wartością początkową, od której – co zostało wcześniej wspomniane – podatnik nalicza odpisy amortyzacyjne w takiej proporcji do zaktualizowanej wartości początkowej, w jakiej pozostawały odpisy do wartości początkowej przed aktualizacją [4].

Brzmi to niezrozumiale. Wydaje się, że taka postawa byłaby zasadna, gdyby wartość rynkowa oznaczała cenę nabycia nowego środka, od której – zgodnie z przyjętą metodą naliczania odpisów – odliczy się zaktualizowaną amortyzację. Autorzy licznych publikacji pomijają milczeniem wyjaśnienie tej kwestii [5]. Wydaje się, że sami często gubią się w terminologii [6].

A być może ustawodawca nie pomylił się, być może zapis powyższy należy czytać inaczej, by zrozumieć ducha zmian?

Rozporządzenie służy celom podatkowym, nazwane zostało „amortyzacją podatkową”. Zwróćmy uwagę, że wielu podatników musi w praktyce stosować dwa rachunki amortyzacyjne: jeden dla celów bilansowych, drugi dla celów podatkowych.

Dla celów podatkowych tylko te odpisy amortyzacyjne są

uznane za koszty uzyskania przychodu, które są dokonywane wyłącznie zgodnie z przepisami rozporządzenia ministra finansów z 20 stycznia 1995 r. Oznacza to, że dla tych celów, podatników obowiązują ustalone przez ustawodawcę stawki odpisów amortyzacyjnych (dla budynków 1.5% – 2.5%, budowli 4% w skali rocznej) i nie mogą oni ustalać indywidualnych stawek odpisów i kwot amortyzacji na podstawie planu amortyzacji. A to z kolei oznacza znaczne wydłużenie okresu amortyzowania posiadanych środków trwałych. Wydaje się, że potraktowanie wartości rynkowej jako wartości początkowej, od której podatek nalicza odpisy amortyzacyjne, zgodnie z par. 9, ust. 5, oznacza nadążanie za duchem zmian – amortyzacja ma odzwierciedlać amortyzację zainwestowanego kapitału, a nie amortyzację środka trwałego. W ten sposób wartość księgowa netto poszczególnych środków trwałych nie będzie wyższa od ich realnej wartości, której odpisywanie w okresie ich użytkowania jest **ekonomicznie** uzasadnione. Być może o to chodziło ustawodawcy.

Przypisy i bibliografia

- [1] Środki trwałe, naszym zdaniem, „Rachunkowość” 1995 nr 4, s. 209-210.
- [2] S. Nisengolc, Aktualizacja wyceny środków trwałych na 1.01.1995 r., „Rachunkowość” 1995, nr 3, s. 115.
- [3] Odrębną sprawą pozostaje rozdzielenie wartości początkowej na poszczególne składniki grupy 1 i 2. Rozsądnym rozwiązaniem pozostaje rozdzielenie na podstawie ich udziału w wartości odtworzeniowej. Znacznie mniej dokładnym wydaje się dokonywanie podziału na podstawie udziału w wartości księgowej. Ta druga zasada może być przyjęta jedynie w sytuacji, kiedy wszystkie składniki zostały wprowadzone do ewidencji w tym samym czasie.
- [4] Przykład podany przez I. Ożóg potwierdza w praktyce ten tok rozumowania. I. Ożóg, „Amortyzacja podatkowa”, Difin, Warszawa 1995, s. 88.
- [5] Por. m.in:
 - S. Nisengolc, Aktualizacja wyceny środków trwałych na 1.01.1995 r., op. cit.
 - J. Juszczak, Zasady amortyzacji środków trwałych w 1995 r., „Buchalter” 1995, nr 5.
 - B. Lisiecka-Zajac, Szczegółowe zasady wyceny aktywów i pasywów bilansu, „Przegląd podatkowy” 1995, nr 6.
 - J. Juszczak, Zasady ustalania amortyzacji dla celów podatkowych, „Buchalter”, 1995, nr 11.
 - J. Juszczak, Zasady aktualizacji wyceny środków trwałych na 1.01.1995 r., „Buchalter”, 1995, nr 7.
- [6] Jeden z wyżej podanych autorów omawiając sposób ustalania wartości rynkowej pisze: „Wartość kosztorysową każdego budynku trzeba by ustalić odrębnie”.

Prezentujemy pismo Ministerstwa Finansów dotyczące wyceny środków trwałych:

Warszawa, 1995.07.27

MINISTERSTWO FINANSÓW
Departament Podatków
Bezpośrednich i Opłat
PO 2/N-01226/95

W związku ze zgłaszanymi wątpliwościami w sprawie aktualizacji wartości początkowej środków trwałych według wartości rynkowej Ministerstwo Finansów uprzejmie wyjaśnia.

Zgodnie z par. 9 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 stycznia 1995 r. w sprawie amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, a także aktualizacji wyceny środków trwałych (Dz. U. nr 7, poz. 34 i nr 73, poz. 362) podatnicy, z wyjątkiem postawionych w stan likwidacji oraz w stosunku do których ogłoszono upadłość, dokonują aktualizacji wyceny środków trwałych według ich stanu na dzień 1 stycznia 1995 r. w terminie do 30 września 1995 r.

Aktualizacji wyceny środków trwałych dokonuje się przede wszystkim przy zastosowaniu wskaźników przeliczeniowych ogłoszonych w obwieszczeniu Prezesa GUS z dnia 8 lutego 1995 r. (Mon. Pol. nr 9, poz. 125). Wskaźniki te zostały przyjęte w oparciu o poziom cen z września 1994 r.

Aktualizacja wyceny polega na przeliczeniu metodą szczegółową wartości początkowej każdego środka trwałego wykazanego w ewidencji oraz wartości dotychczasowych odpisów amortyzacyjnych.

Wartość początkowa środków trwałych po aktualizacji dokonanej przy zastosowaniu wskaźnika GUS może różnić się od wartości rynkowej. Jeżeli różnica ta przekracza 10 proc. (odchylenie może być w górę lub w dół), nowa wycena wartości początkowej środka trwałego może (ale nie musi) być dokonana przy zastosowaniu cen rynkowych z września 1994 r.

Zgodnie z par. 9 ust. 5 powołanego rozporządzenia, w związku z art. 14 ust. 2 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 1993 r. nr 106, poz. 482 z późn. zm.) i art. 19 ust. 2 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. (Dz. U. z 1993 r. nr 90, poz. 416 z późn. zm.) o podatku dochodowym od osób fizycznych wartość rynkową określa się na podstawie przeciętnych cen stosowanych w danej miejscowości w obrocie składnikami majątkowymi tego samego rodzaju i gatunku z uwzględnieniem ich stanu i stopnia zużycia. Innymi słowy, chodzi w tym przypadku o ceny rynkowe możliwe do uzyskania za dany składnik majątkowy pozostający w określonym stanie i danym stopniu zużycia, nie o ceny stosowane w obrocie nowymi składnikami.

W przypadku korzystania z uprawnień wynikających z przepisu par. 9 ust. 5 powołanego rozporządzenia, przez wartość rynkową, o której mowa w tym przepisie, rozumie się ceny rynkowe stosowane w obrocie tymi składnikami w miesiącu wrześniu 1994 r.

Powyższe wyjaśnienia nie zmieniły dotychczasowej wykładni dotyczącej aktualizacji w jednoosobowych spółkach Skarbu Państwa i Gminy.

Wicedyrektor departamentu
Jadwiga Kozłowska

Do wiadomości:

Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczników Majątkowych
ul. Kopernika 30, 00-950 Warszawa

Prof. **Ewa Kucharska-Stasiak** jest pracownikiem naukowym Uniwersytetu Łódzkiego oraz członkiem Komisji Kwalifikacyjnej ds. uprawnień zawodowych w zakresie szacowania nieruchomości.

EGZAMINY, EGZAMINY – METODY SZACOWANIA LASÓW

Andrzej Nowak

Egzaminy na uprawnienia państwowe w zakresie szacowania nieruchomości, od chwili ich wprowadzenia budzą wiele emocji i stresów wśród zdających. Wysoki poziom wiedzy teoretycznej i praktycznej, jaki musi posiadać rzeczoznawca majątkowy, wynika przede wszystkim z dużej odpowiedzialności za szacowanie majątku często ogromnej wartości i następstw będących wynikiem obliczonej wartości.

Wielomiesięczne przygotowania do egzaminów, to przede wszystkim studiowanie treści znowelizowanych aktów prawnych, ich interpretacji, teorii zawartej w skryptach i uzyskanej na wykładach, na kursach i studiach podyplomowych, wytycznych praktyczno-technicznych, przykładowych pytaniach i odpowiedziach oraz innych opracowaniach pozwalających opanować wiedzę do egzaminu i przekroczyć próg uzyskania tytułu rzeczoznawcy majątkowego.

Dla większości zdających nie posiadających przygotowania zawodowego z zakresu leśnictwa, a także dla leśników kontrowersyjne są w ostatnim okresie pytania z tego zakresu, a głównie prawidłowe odpowiedzi przygotowane przez autorów pytań. Mam nadzieję, że niniejszy artykuł w części wyjaśni te wątpliwości.

Wycena nieruchomości leśnych w praktyce może dotyczyć następujących przypadków:

- 1) gruntu leśnego (bez drzewostanu),
- 2) drzewostanu – z tytułu obliczeń różnego rodzaju odszkodowań,
- 3) gruntu leśnego łącznie z drzewostanem.

Podane poniżej uwarunkowania metodyczne wyceny wymienionych przypadków wyceny oparto na obowiązujących przepisach prawnych w zakresie szacowania lasów oraz wybranych ważniejszych publikacjach przygotowanych przez leśników – ekonomistów w odniesieniu do lasów o dominującej funkcji produkcyjnej.

1. Wycena gruntu leśnego (bez drzewostanu lub jako składnika lasu)

Do wyceny gruntu leśnego, którego główną funkcją jest produkcja surowca drzewnego, zaleca się stosować podejście porównawcze lub dochodowe.

Podejście porównawcze jest zalecane do stosowania w praktyce, o ile wystąpiły na rynku transakcje w obrocie podobnymi gruntami leśnymi. Może ono dotyczyć wyceny gruntu leśnego bez drzewostanu, a w uzasadnionych przypadkach także łącznie z drzewostanem.

Procedura postępowania przy szacowaniu gruntu bez drzewostanu tą metodą obejmuje etapy:

- 1) zlokalizowanie, opisanie i scharakteryzowanie obiektu szacowanego;
- 2) zebranie na rynku danych o sprzedaży gruntów leśnych i ich charakterystyka pod kątem zbliżonych cech lokalizacyjnych i walorów produkcyjno-siedliskowych. Pozwoli to wstępnie wybrać objekty do porównania;
- 3) obliczenie cen transakcyjnych 1 ha przeliczonego gruntu obiektów porównawczych. Ceny te powstają z podzielenia cen transakcji przez ilość ha przeliczeniowych. Jako przeliczniki zaleca się wykorzystywać wielkości określone w tabeli 1, odzwierciedlające dochodowość gruntu leśnego. O ile przedmiotem szacowania jest grunt bez drzewostanu, wielkość przelicznika należy uzależnić od gospodarczego typu drzewostanu (porzadanego gatunku drzewostanu nawiązującego do warunków siedliska leśnego) i bonitacji siedliska, określonych w operacie urządzania lasu.
- 4) dokonanie aktualizacji cen 1 ha przeliczeniowego gruntów porównawczych po wcześniejszym wyprowadzeniu trendu zmiany cen 1 ha przeliczeniowego gruntów leśnych w okresie analizowanych transakcji. Aktualizacji cen gruntów leśnych nie można dokonywać wskaźnikiem wzrostu cen drewna, przede wszystkim z uwagi na bardzo długi okres produktywności w leśnictwie;
- 5) wybór atrybutów gruntu leśnego, decydujących o cenach rynkowych. Najczęściej są to:
 - położenie ogólne obiektu w stosunku do dróg, zabudowań i innych elementów infrastruktury,
 - lokalizacja szczegółowa,
 - funkcja lasu określona w planie jego urządzania, a przede wszystkim ograniczenia w użytkowaniu rębnym drzewostanu,
 - potencjalne walory ekologiczno-rekreacyjne gruntu,
 - stopień wyposażenia w urządzenia i budowle,
 - stan zagospodarowania gruntu,
 - stopień degradacji siedliska i jego odporność na zmiany antropogeniczne;
- 6) wprowadzenie stosowanych poprawek (przy porównywaniu parami) lub współczynników korygujących zaktualizowane ceny 1 ha przeliczeniowego gruntów porównawczych wynikających z porównania przyjętych atrybutów obiektu szacowanego z obiektami porównawczymi;

- 7) wyprowadzenie wartości dostosowania 1 ha przeliczeniowego gruntu szacowanego po zakończeniu procesu porównywania (np. jako zwykłej średniej po odrzuceniu wyników wyraźnie odbiegających);
- 8) obliczenie wartości szacowanego gruntu leśnego jako iloczynu wartości dostosowania 1 ha przeliczeniowego i ilości ha przeliczeniowych obiektu szacowanego.

Stosując metodę cenowo-porównawczą do wyceny gruntu leśnego z drzewostanem, należy stosować odrębnie poprawki (bądź współczynniki korygujące) do zaktualizowanych cen gruntu i drzewostanu wprowadzając wagi odzwierciedlające udział wartościowy tych dwóch składników w wartości całej nieruchomości.

Tabela 1
Przeliczniki dochodowości gruntu leśnego

Główne gatunki drzew na danym siedlisku	Klasy bonitacji siedliska leśnego					
	Ia	I	II	III	IV	V
jodła, świerk, daglezja	-	2,30	1,80	1,30	0,90	0,60
dąb jesion, wiąz, klon	-	2,00	1,60	1,30	0,80	-
buk	-	1,80	1,50	1,10	0,70	0,40
sosna, modrzew	1,40	1,20	1,00	0,80	0,60	0,30
grab	-	1,10	0,80	0,50	0,30	0,20
brzoza	-	0,60	0,40	0,30	0,20	0,20
osika	-	0,60	0,40	0,20	0,20	0,20
olsza	-	0,50	0,30	0,30	0,30	0,30
topola	-	0,50	0,30	0,30	0,30	0,30

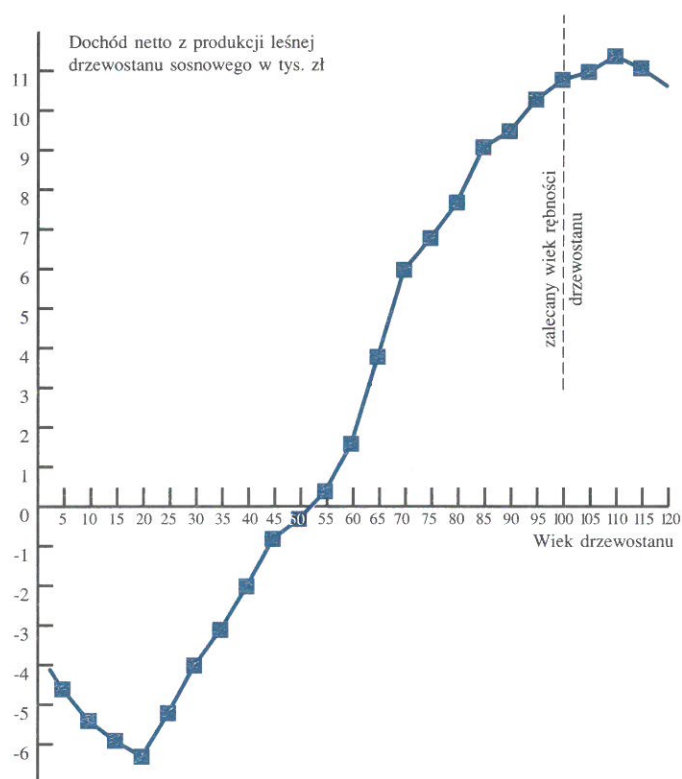
Źródło: [3]

Podjęcie dochodowe do wyceny gruntu leśnego bazuje na dochodzie jaki można uzyskać z prowadzenia produkcji leśnej poprzez sprzedaż drewna użytkowego. Nabywając grunt leśny dla uzyskania dochodu należy liczyć się z dość wysokimi nakładami na odnowienie roślinności leśnej i jej pielęgnację oraz ochronę w poszczególnych fazach rozwojowych drzewostanu (uprawa, młodnik, tyczkowina, drągowina, drzewostan dojrzewający). Nakłady na działania gospodarcze związane z hodowlą lasu są ponoszone praktycznie do czasu wyrębu (wieku rębności). Dochody wynikające z pozyskania surowca drzewnego pojawiają się w dość odległym czasie od chwili posadzenia drzewostanu.

Czasowy cykl produkcyjny drewna na gruntach leśnych jest zróżnicowany i zależy przede wszystkim od: zapotrzebowania na określony asortyment drewna, gatunku drzewostanu, cech siedliska glebowego i waha się w przedziale 60-150 lat.

W celu określenia przydatności podejścia dochodowego do wyceny gruntów leśnych przeanalizowano koszty wyhodowania drzewostanu sosnowego normalnego (sosna jako gatunek zajmuje w kraju blisko 70% powierzchni drzewostanów) na siedlisku bonitacji III oraz możliwe do

uzyskania dochody ze sprzedaży drewna po usunięciu drzewostanu w różnym wieku, gdyby usunięcie było możliwe. Wyniki obliczeń szczegółowych zestawiono w tabeli 2. Z treści tabeli wynika, że dla analizowanego drzewostanu dochód ze sprzedaży drewna przewyższa koszty wyhodowania drzewostanu dopiero po 50 latach od czasu dokonania zalesień gruntu leśnego, zaś w wieku 100 lat wskazane jest usunięcie drzewostanu z uwagi na niewielki przyrost dochodu w tym okresie (rys. 1)



Rys. 1
Zmiana dochodu netto z gruntu leśnego z drzewostanem sosnowym normalnym na siedlisku III bonitacji z 1 ha powierzchni w zależności od okresu produkcji (wieku drzewostanu)

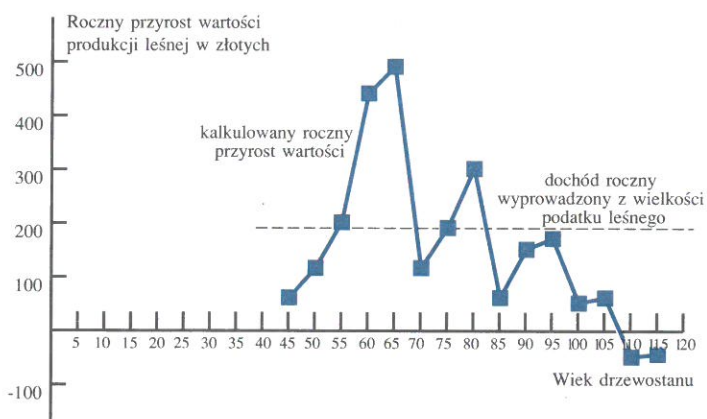
W analizowanym przypadku roczne dochody z gospodarki leśnej, w okresie najwyższej produktywności (50-100 lat), są zróżnicowane (rys. 2). Ta zmienność dochodu wynika przede wszystkim z realizacji trzebieży wykonywanych kilkakrotnie 2-3 razy w okresie bliskorębnym.

Gospodarka na gruncie leśnym nie może być pozostawiona naturze. Aby uzyskać dochód, konieczne jest wykonywanie dolesień, zabiegów pielęgnacyjnych, ochronnych, a także, czasami, dokonanie przebudowy drzewostanu. Do realizacji wymienionych zadań (zapisanych w planie urządzenia lasu – chociaż nie wszystkich) obowiązuje właściciela ustawa o lasach.

Tabela 2

Szacunkowe nakłady na gospodarkę leśną w lesie normalnym i dochody jakie można uzyskać z gruntu leśnego z nasadzeniem sosną na siedlisku II bonitacji odniesione do powierzchni 1 ha (gdyby dokonano usunięcia w określonym wieku). Obliczeń kosztów i dochodu dokonano w jednostkach drewna tartaczego sosnowego II klasy jakości [6] i przeliczono na ceny bieżące marca 1995 r. Nadleśnictwa Stare Jabłonki.

Wiek drzewostanu	Koszty wyhodowania drzewostanu normalnego (zł)	Zapłacony podatek leśny (zł)	Dochód ze sprzedaży drewna po usunięciu drzewostanu (zł)	Dochód netto z produkcji leśnej po usunięciu drzewostanu w określonym wieku (zł)	Roczny przyrost wartości z gruntu leśnego dla drzewostanu w przedziale wieku (zł)	Dochód roczny wyprowadzony z wielkości podatku leśnego [założenie – podatek stanowi 20% dochodu] (zł)
5	4 914	–	–	-4 914		
10	5 275	–	–	-5 275		
15	5 778	–	–	-5 778		
20	6 186	–	–	-6 186		
25	6 610	–	1 366	-5 244		
30	7 222	–	3 062	-4 160		
35	7 615	–	4 632	-2 983		
40	8 148	39	6 217	-1 970		
45	8 525	233	7 960	-798		195
50	9 451	427	9 451	-427		195
55	9 686	622	10 535	227	131	195
60	9 922	816	12 136	1 398	234	195
65	10 032	1 010	14 742	3 700	460	195
70	10 189	1 204	17 600	6 207	501	195
75	10 346	1 399	18 542	6 797	118	195
80	10 472	1 593	19 845	7 780	197	195
85	10 613	1 787	21 807	9 407	325	195
90	10 754	1 982	22 325	9 589	36	195
95	10 848	2 176	23 330	10 306	143	195
100	10 990	2 370	24 445	11 085	156	195
105	11 105	2 564	24 932	11 253	34	195
110	11 257	2 759	25 497	11 481	46	195
115	11 398	2 953	25 591	11 240	-48	195
120	11 570	3 147	25 811	11 094	-29	195



Rys. 2

Roczny przyrost wartości dochodowej z gruntu leśnego z drzewostanem sosnowym normalnym na siedlisku III bonitacji z 1 ha powierzchni

Należy jednak wyraźnie podkreślić, że są to dochody „zamrożone”, można uzyskać sumaryczny dochód po osiągnięciu przez drzewostan wieku rębności.

Wcześniejsze pozyskanie niezgodne z ustaleniami planu urządzania lasu – po ostatniej nowelizacji kodeksu wykroczeń, to dla właściciela przepadek wyciętego drewna oraz wysoka grzywna za naruszenie ustaleń planu.

Zatem wycena gruntu leśnego na podstawie wielkości dochodu jaki właściciel mógłby uzyskać po kilkudziesięciu latach, inwestując wcześniej w jego zagospodarowanie leśne (zastosowanie metody inwestycyjnej) w praktyce szacowania gruntu leśnego jest bardzo ograniczona. Stąd też minister rolnictwa i gospodarki żywnościowej zaleca [7] wyceniać grunt leśny w wysokości połowy wartości gruntu ornego w klasie bonitacyjnej określonej w rejestrze gruntów, a gdy grunt leśny nie ma określonej klasy – w wysokości gruntu ornego klasy VI.

2. Wycena drzewostanu

Wycenę drzewostanu przeprowadza się w podejściu kosztowym, dochodowym lub porównawczym.

Wartość drzewostanów „młodych” takich, gdzie koszt wyhodowania drzewostanu przekracza potencjalną wartość sprzedaży zapasu drewna (gdyby dokonać usunięcia drzewostanu – tabela 2), szacuje się wg kosztów:

- faktycznie poniesionych, jeżeli istnieje możliwość określenia zakresu wykonanych prac,
- kalkulowanych, gdy takiej możliwości nie ma, w oparciu o stawki szacunkowe wartości odtworzeniowej 1 ha drzewostanu normalnego w przelicznikach na m³ dawnej sosny tartacznej II klasy jakości [6].

W podejściu dochodowym, które dotyczy wyceny drzewostanów „starszych” można wyróżnić metodę zysku. Pozwala ona określić wysokość dochodu możliwego aktualnie do uzyskania ze sprzedaży pozyskanego drewna (gdy **usunięcie jest aktualnie możliwe** – wynika to z planu urządzenia lasu, stanu sanitarnego drzewostanu, lub wycena jest prowadzona do celów wywłaszczeniowych czy innych odszkodowań) z uwzględnieniem kosztów pozyskania i zrywki drewna. Dochód ten w formie zysku ze sprzedaży drewna można określić techniką szczegółową (w oparciu o przeprowadzony szacunek brakarski przed wyrębem, jednak dokładniej można ustalić po dokonaniu wyrębu) bądź techniką uproszczoną w oparciu o stawki szacunkowe wartości dochodowej drzewostanu określone w Zarządzeniu nr 14 [6].

Poważnym mankamentem metodycznym przy stosowaniu metody zysku jest pomijanie wartości utraconych przez dotychczasowego właściciela korzyści z tytułu wcześniejszego wyrębu niż wynosi wiek rębności w postępowaniu wywłaszczeniowym [4], chociaż odszkodowanie ma być słusznym.

Stosowanie metody zysku do wyceny drzewostanu, gdy aktualnie nie jest możliwe jego pozyskanie jest ograniczone. Błędny jest zatem zapis w ustawie o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa [5] o wycenie sprzedawanego przez AWRSP drzewostanu przedrębnej metodą zysku (gdy wyręb jest możliwy np. po 20-40 latach).

W praktyce szacowania drzewostanu może być wykorzystywana metoda cenowo-porównawcza o ile można wykorzystać ceny transakcyjne podobnych sprzedanych drzewostanów np. na przetargach przez nadleśnictwo.

3. Wycena gruntu leśnego z drzewostanem

W praktyce, tego typu nieruchomość najkorzystniej wycenić wg podejścia porównawczego, gdy dostępne są dane do metody cenowo-porównawczej sprzedanych podobnych nieruchomości (zbliżona lokalizacja, bonitacja siedliska, podobne cechy taksacyjne drzewostanu) i możliwe jest rozdzielenie ceny wg udziału wartościowego gruntu i drzewostanu. Procedura postępowania przy wykorzystaniu metody cenowo-porównawczej do wyceny gruntu z drzewostanem została wskazana powyżej.

Gdy nie ma możliwości zastosowania podejścia porównawczego można zalecić postępowanie metodyczne:

- do wyceny gruntu leśnego z drzewostanem „młodszy” sumowanie wartości gruntu leśnego i kosztów wyhodowania drzewostanu (poniesionych lub kalkulowanych),
- do wyceny gruntu leśnego z drzewostanem „starszym” (nie rębny), metodę inwestycyjną, technikę dyskontowania przepływów pieniężnych wg wzoru:

$$W_N = \frac{W_T}{(1+r)^i} + \frac{W_R}{(1+r)^J} + \frac{W_G}{(1+r)^J}$$

gdzie:

- W_N – wartość nieruchomości leśnej,
- W_T – dochód netto z trzebieży i cięć sanitarnych uzyskany w terminie i lat od daty wyceny nieruchomości,
- W_R – dochód netto z głównego cięcia rębego uzyskany w wieku wyrębu w okresie J lat od daty wyceny nieruchomości,
- W_G – wartość gruntu leśnego po dokonaniu wyrębu,
- r – stopa dyskonta dla produkcji leśnej.

W przypadku trudności z dyskontowaniem można uprościć wycenę poprzez wyrażenie liczników tego wzoru w jednostkach przeliczeniowych na m³ surowca drzewnego czy roboczogodziny.

W podejściu dochodowym technika kapitalizacji prostej, z uwagi na duże zróżnicowanie rocznego dochodu w cyklu produkcyjnym drewna, praktycznie nie jest stosowana.

Literatura

- [1] Partyka T., J. Parzuchowska, 1993, Metodyka wycenienia lasu oraz poszczególnych jego składników, „Sylwan”, nr 8
- [2] Płotkowski L., 1993, Las to także kapitał, „Las Polski”, nr 3-4
- [3] Ustawa z dnia 28 września 1991 r. o lasach (Dz.U. nr 101 poz. 444 z późniejszymi zmianami)
- [4] Ustawa z dnia 29 kwietnia 1985 r. o gospodarce gruntami i wywłaszczeniu nieruchomości (j.t. Dz. U. nr 30 poz. 127 z 1991 r. z późniejszymi zmianami)
- [5] Ustawa z dnia 19 października 1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw (Dz. U. nr 107 poz. 464 z późniejszymi zmianami)
- [6] Zarządzenie nr 14 Ministra Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego z dnia 23 sierpnia 1985 r. w sprawie zasad ustalania wartości drzewostanów (Dz. Urzęd. MLiPD nr 2, poz.7)
- [7] Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej z dnia 6 kwietnia 1994 r. w sprawie określenia szczegółowego trybu sprzedaży nieruchomości i ich części składowych (Dz. U nr 51 poz. 207).

dr hab. **Andrzej Nowak** jest pracownikiem naukowym Akademii Rolniczo-Technicznej w Olsztynie.

WYBRANE PROBLEMY STOSOWANIA TECHNIKI DYSKONTOWANIA STRUMIENI PIENIĘŻNYCH DO SZACOWANIA WARTOŚCI NIERUCHOMOŚCI

Edmund Mulica

Wartość nieruchomości zabudowanej, dającej dochód, określana techniką dyskontowania strumieni pieniężnych (DCF) zależy między innymi od tego, czy na planowaną modernizację wykorzystuje się kredyty czy środki właściciela. W referacie podjęto próbę pokazania tego problemu na przykładzie praktycznym. W celu wyzwolenia (wykorzystania) pełnych zdolności produkcyjnych nieruchomości założono jej modernizację. Potem porównano wartość nieruchomości ustaloną techniką DCF przy wykorzystaniu kredytu bankowego na modernizację oraz wartość nieruchomości modernizowanej ze środków własnych nabywcy. Ponadto omówiono praktyczne sposoby ustalania stopy kapitalizacji.

Dochód z nieruchomości w kontekście dochodu z lokat finansowych

Gdyby w dniu dzisiejszym zainwestować w nieruchomość określony kapitał (K_p) równy wartości nieruchomości (W) to po pewnym czasie uzyska się określony dochód (D). Logiczne wydaje się założenie, że wartość nieruchomości powiększona o dochód uzyskany w analizowanym okresie powinna przynajmniej równoważyć kapitał włożony powiększony o odsetki. Można to zapisać:

$$W + D = K_p \cdot (1+r) \text{ tj. } W + D = W \cdot (1+r).$$

Ta równość po przekształceniu przyjmie postać:

$$D = W \cdot (1+r) - W, \text{ a następnie: } D = W \cdot [(1+r) - 1],$$

co można zapisać: $D = W \cdot r$ lub $W = D/r$.

Na tej podstawie można stwierdzić, że w warunkach ustabilizowanej gospodarki rynkowej opłaca się inwestować w nieruchomość (nabywać nieruchomość) jeżeli stopa kapitalizacji jest nie mniejsza od oprocentowania długoterminowych lokat kapitałowych.

Gdyby inwestor nie lokował kapitału w nieruchomość zabudowaną to dysponowałby kapitałem początkowym (K_p) równym wartości nieruchomości (W). Jeżeli stopa kapitalizacji przyjmowana w podejściu dochodowym odpowiadałaby wysokości oprocentowania długoterminowych lokat finansowych to kapitał końcowy (K_k) po okresie roku wynosiłby: $K_k = K_p \cdot (1+r)$ i odpowiadałby wartości nieruchomości powiększonej o dochód ($W + D$), który nieruchomość przyniesie w tym okresie. W okresie dłuższym od

roku kapitalizacja będzie złożoną i określić ją można wzorem: $(1+r)^n$.

Wtedy wartość końcową kapitału określić można będzie wg wzoru:

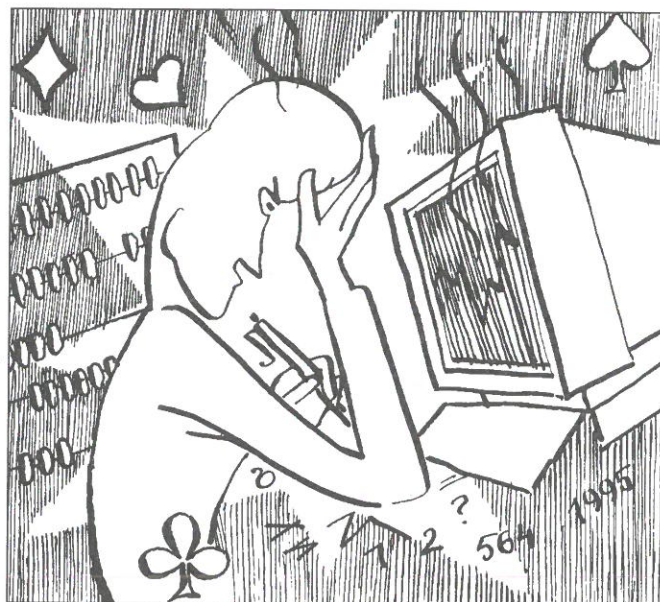
$$K_k = K_p \cdot (1+r)^n \quad \text{stad:} \quad K_p = \frac{K_k}{(1+r)^n}$$

$$\text{a więc} \quad K_p = K_k \cdot (1+r)^{-n}$$

Powyższy zabieg poszukiwania wartości początkowej kapitału przy zakładanej wartości końcowej nosi nazwę dyskontowania wartości kapitału a: $q = (1+r)^{-n}$ nazywamy wskaźnikiem lub czynnikiem dyskonta. Zabieg ten można również stosować w stosunku do planowanych (szacowanych, kalkulowanych) przyszłych dochodów np. w formie przyszłych strumieni pieniężnych. Zakładając, że przepływy pieniężne co roku są inne, można dyskontowane ich wartości zapisać jako:

$$CF_1 \cdot q_1 + CF_2 \cdot q_2 + \dots + CF_n \cdot q_n$$

Zsumowane dyskontowane strumienie pieniężne dają wartość nieruchomości pod warunkiem, że okres, z którego dochody sumujemy jest na tyle długi, że nieruchomość ulegnie całkowitemu zużyciu. W stosunku do nieruchomości budowlano-gruntowych to całkowite zużycie jest praktycznie niemożliwe, bo w ostateczności przynajmniej



grunt będzie stanowił jakąś wartość. Wzór na wartość nieruchomości powinien w tym przypadku przyjąć postać:

$$W = CF_1 \cdot q_1 + CF_2 \cdot q_2 + \dots + CF_n \cdot q_n + D_L \cdot q_n$$

Jeżeli nieruchomość będzie trwała nieskończenie długo, to wzór na wartość nieruchomości przyjmie postać:

$$W = CF_1 \cdot q_1 + CF_2 \cdot q_2 + \dots + CF_n \cdot q_n + \frac{CF_n}{r} \cdot q_n$$

Wartość $\frac{CF_n}{r}$ nosi nazwę wartości rezydualnej i bywa oznaczana symbolami RV.

Formuły stosowane przy praktycznym ustalaniu wartości nieruchomości

Klasyczna formuła wartości dochodowej zakłada nieograniczone w czasie funkcjonowanie jednostki gospodarczej oraz trójfazową strukturę prognozowania dochodów i przedstawia się następująco:

$$W^D = \sum_{t=1}^n D_t \cdot q_t + \sum_{t=n+1}^{n+k} D_t \cdot q_t + D_{n+k} \cdot 1/r \cdot q_{n+k}$$

gdzie:

- D – dochód roczny,
- r – stopa kapitalizacji,
- q – czynnik dyskonta $(1+r)^{-t}$,
- t – lata.

Pierwsza faza prognozowania dochodu (t = 1 do n) nosi nazwę prognozowania analitycznego, druga (t = n+1 do n+k) prognozowania trendowego, a trzecia faza (t > n + k) nazywana jest szacowaniem zgrubnym.

W szczególnych przypadkach mają zastosowanie uproszczone formuły na obliczanie wartości nieruchomości:

- * model wiecznej renty stosowany w technice kapitalizacji prostej (zakłada stałe dochody i nieograniczony okres funkcjonowania nieruchomości):

$$W^D = D/r$$

- * model ze stałym tempem wzrostu dochodów (zakłada w = constans):

$$W^D = \frac{D}{r - \omega}$$

- * model ograniczonego czasowo funkcjonowania jednostki gospodarczej z jednoczesnym uwzględnieniem dochodów likwidacyjnych (D_L) z upłynięcia majątku:

$$W^D = \sum_{t=1}^n D_t \cdot q_t + D_L \cdot q_n$$

Z tych uproszczonych modeli korzysta się wówczas, gdy nie ma przekonania do zastosowania postępowania w całej złożoności. Dobór odpowiedniej formuły musi uwzględniać specyfikę nieruchomości. Na przykład dla ho-

telu można zakładać z dużym prawdopodobieństwem nieograniczoną w czasie zdolność do kreowania stałego strumienia dochodów. Założenie takiego modelu dla wytwórni podzespołów elektronicznych byłoby błędem. W każdym przypadku pamiętać należy, że przy podejściu dochodowym wartość nieruchomości określa się w stosunku do nieruchomości budowlano-gruntowych.

Ustalanie stopy kapitalizacji

W praktyce dominujące znaczenie posiada filozofia dostrzegania w stopie kapitalizacji ceny wynikającej z sytuacji rynkowej. Stopa w tym wypadku składa się z dwóch elementów: wielkości bazowej, wyprowadzonej z rynku kapitałowego i dodatku za ryzyko, które jest związane z inwestowaniem w nieruchomość. Jako wielkość bazową przyjmuje się oprocentowanie wolnych od ryzyka, a więc państwowych, długoterminowych lokat kapitałowych. Dodatek za ryzyko można natomiast określić np. poprzez subiektywne oszacowanie.

Subiektywne oszacowanie dodatku za ryzyko polega na ustaleniu czynników ryzyka w otoczeniu i we wnętrzu jednostki gospodarczej, a następnie określenie dopłaty do stopy kapitalizacji.

B. Haus [1] proponuje w praktyce poziom stopy kapitalizacji ustalać na podstawie:

- stopy procentowej wolnych od ryzyka, a więc państwowych lokat kapitałowych (np. obligacje),
- przeciętnej stopy rentowności kapitału w branży, którą reprezentuje wyceniana firma gospodarująca nieruchomością,
- specjalnego dodatku za ryzyko, z którym wiąże się zaangażowanie kapitału.

Procedurę obliczania stopy kapitalizacji obrazuje niżej prezentowany przykład.

Przy założeniu, że:

realna stawka procentowa dla kapitału ułożonego w państwowych obligacjach	-10,0%,
przeciętna stopa zysku w branży	-14,0%,
wielkość średnia	-12,0%,
dodatek z tytułu ryzyka	-3,0%,
stopa kapitalizacji	= 15,0%.

Pierwszy składnik ustala minimum efektywności, gdyby alternatywą było bezpieczne ulokowanie pieniędzy. Drugi składnik (przeciętna stopa zysku w branży) wyznacza minimum tego, co firma może osiągnąć kontynuując aktualną działalność. W zależności od scenariusza jaki dla przyszłości firmy ustali się, przy obliczaniu średniej można tym składnikom przypisać pewne wagi.

Realną stawką procentową (p_r) ustalić można znając nominalną wartość oprocentowania (p_n) oraz stopę inflacji (p_i):

Tabl. 1
Obliczenie dyskontowanych wartości strumieni pieniężnych z nieruchomości przy korzystaniu z kredytów na modernizację szacowanego obiektu

Lp.	Wyszczególnienie	Prognozowane wartości dla poszczególnych lat (zł)					
			1	2	3	4	5
1	sprzedaż wyrobów i usług	+	57190	114380	123690	129808	142789
2	koszty własne i amortyzacja	-	54610	102756	110949	116455	127946
3	wpływy pieniężne netto (1-2)		2580	11624	12741	13353	14843
4	wydatki na modernizację	-	7624	-	-	-	-
4.1	koszty robót rozbiórkowych	-	5448	-	-	-	-
4.2	zysk ze sprzedaży materiałów porozbiórkowych	+	4868	-	-	-	-
4.3	wykonanie instalacji elektrycznej, c.o., wod-kan.	-	1596	-	-	-	-
4.4	zakup maszyn	-	3320	-	-	-	-
4.5	montaż maszyn	-	2128	-	-	-	-
5	zysk brutto		-5044	+11624	+12741	+13353	+14843
6	podatek dochodowy	-	-	-4650	-5096	-5341	-5937
7	amortyzacja	+	532	1064	1064	1064	1064
8	kredyty	+	7624	-	-	-	-
9	spłata kredytów	-	-	3812	3812	-	-
10	odsetki od kredytów	-	1906	1906	953	-	-
11	saldo strumieni pieniężnych		+1206	+2320	+3944	+9076	+9970
12	czynnik dyskonta dla $r = 15\%$		0,8696	0,7561	0,6575	0,5718	0,4972
13	zdyskontowane strumienie pieniężne		+1049	+1754	+2593	+5190	+4957

Tabl. 2
Obliczenie zdyskontowanych wartości strumieni pieniężnych z nieruchomości przy modernizacji szacowanego obiektu ze środków własnych przyszłego właściciela

Lp.	Wyszczególnienie	Prognozowane wartości dla poszczególnych lat (zł)					
			1	2	3	4	5
1	sprzedaż wyrobów i usług	+	57190	114380	123690	129808	142789
2	koszty własne i amortyzacja	-	54610	102756	110949	116455	127946
3	wpływy pieniężne netto (1-2)		2580	11624	12741	13353	14843
4	wydatki na modernizację	-	7624	-	-	-	-
5	zysk brutto		-5044	+11624	+12741	+13353	+14843
6	podatek dochodowy	-	-	-4650	-5096	-5341	-5937
7	amortyzacja	+	532	1064	1064	1064	1064
11	saldo strumieni pieniężnych		-4512	+8038	+8709	+9076	+9970
12	czynnik dyskonta dla $r = 15\%$		0,8696	0,7561	0,6575	0,5718	0,4972
13	zdyskontowane strumienie pieniężne		-3924	+6078	+5726	+5190	+4957

$$p_r = \frac{1 + p_n}{1 + p_i} - 1$$

na przykład $p_r = \frac{1 + 30/100}{1 + 18/100} - 1 = 0,10$ czyli 10%

Obserwując niestabilizowany rynek nieruchomości czasami zauważyć można, że inwestorzy są zainteresowani nabyciem nieruchomości za cenę wyższą niż wartość nieruchomości wyliczona przy podejściu dochodowym z założeniem stopy kapitalizacji na poziomie oprocentowania długoterminowych lokat. W takim przypadku należy, analizując rynek nieruchomości, próbować ustalić stopę kapitalizacji nie bacząc na to że długoterminowe lokaty kapitałowe posiadają większe oprocentowanie niż stopa kapitalizacji wyprowadzona z sytuacji na rynku nieruchomości [2].

Przyjmując powyższe rozumowanie, w przypadku podejścia dochodowego z zastosowaniem techniki kapitalizacji prostej, stopę kapitalizacji można ustalić notując ceny nieruchomości uzyskane w wyniku przetargów na nieruchomości podobnego typu (np. z tej samej branży) oraz dochody z nich uzyskiwane w momencie sprzedaży. Oczywiście wartości te powinny być owocem przetargów lub negocjacji. Korzystając ze zgromadzonych danych można wyliczyć dla poszczególnych sprzedanych nieruchomości stopy kapitalizacji:

$$r_i = \frac{D_i}{W_i}$$

Mając odpowiednio dużą populację zarejestrowanych wartości D_i i W_i można ustalić średnią wartość stopy kapitalizacji (r) dla danej branży oraz odchylenie standardowe.

Dla przykładu: założmy, że sprzedana nieruchomość uzyskała cenę 1 000 000 zł i przynosiła dochód 150 000 zł rocznie. Stopa kapitalizacji ustalona na podstawie wzoru:

$$r = D/W \quad \text{wyniesie:} \quad r = \frac{150\,000}{1\,000\,000} \cdot 100\% = 15\%$$

Wyliczona wartość stopy kapitalizacji może mieć zastosowanie w przypadku ustalania wartości podobnej, reprezentującej tą samą branżę. Oczywiście musimy w tym przypadku znać wartość dochodu, jaki szacowana nieruchomość uzyskiwała w okresie przed wyceną lub dochodu kalkulowanego na podstawie analizy wyników nieruchomości oraz bussines planu.

Jeżeli posiadamy wyniki obserwacji cen nieruchomości i dochodów przez nie kreowanych dla odpowiednio dużej populacji transakcji (to jest takiej dla której istnieje istotna korelacja), możemy przypuszczać, że wyliczona jako średnia stopa kapitalizacji może być wartością stosowaną do ustalania wartości szacowanych nieruchomości w branży, którą badana populacja (próba) reprezentuje.

Wartość nieruchomości przy kredytach zaciągniętych na modernizację oraz przy planowanej modernizacji ze środków własnych nabywcy

W przykładzie zaprezentowano obliczenie wartości wyimaginowanej nieruchomości zabudowanej, która prowadzi działalność gospodarczą. W wyniku tej działalności nieruchomość kreuje dochód. W celu wykorzystania pełnych zdolności produkcyjnych nieruchomości, przed przystąpieniem do ustalenia jej wartości założono modernizację zabudowy poprzez rozbiórkę zbędnych obiektów, wykonanie niezbędnych instalacji w budynku produkcyjnym oraz wyposażenie obiektu w nowoczesne maszyny. W obliczeniach przyjęto stopę kapitalizacji ustaloną w wyżej prezentowanych przykładach. Dla pokazania wpływu kredytu (na modernizację) na wartość nieruchomości ustaloną techniką dyskontowania strumieni pieniężnych w tabl. 1 założono, że kredyt z oprocentowaniem 25% w całości pokryje koszty modernizacji. Kredyt ten uzyskany na początku pierwszego roku spłacany będzie w drugim i trzecim roku prognozy. Odsetki od kredytu spłacane będą od momentu jego uzyskania. W tabl. 2 przyjęto, że koszty modernizacji pokryje ze środków własnych nabywca nieruchomości.

Wartość nieruchomości, przy założeniu że na modernizację obiektu wykorzystany zostanie kredyt bankowy, wyniesie:

$$W_D^1 = \sum_{t=1}^5 CF_t \cdot q_t + \frac{CF_5}{r} \cdot q_t = 15\,543 + 33\,047 = 48\,590 \text{ zł}$$

Wartość nieruchomości przy modernizacji obiektu ze środków przyszłego właściciela wyniesie:

$$W_D^2 = \sum_{t=1}^5 CF_t \cdot q_t + \frac{CF_5}{r} \cdot q_t = 18\,027 + 33\,047 = 51\,074 \text{ zł}$$

Uzyskane wyniki wyraźnie wskazują, że przy zastosowaniu techniki dyskontowania strumieni pieniężnych wyższą wartość uzyskuje nieruchomość przy rezygnacji z kredytów na modernizację planowanej modernizacji obiektu (dotyczy to również rozbudowy). Biorąc pod uwagę utratę odsetek od własnej gotówki przeznaczonej na modernizację obiektu nabywca krytyczny będzie w stosunku do scenariusza nie uwzględniającego kredytowania modernizacji nieruchomości po jej nabyciu.

LITERATURA

- [1] Haus B. i inni, Obliczanie zdolności do kreowania dochodów, „Przegląd organizacji” 12/90.
- [2] Mulica E., Przykłady obliczeń związanych z dochodowym podejściem do wartości nieruchomości zabudowanych, „Wycena” 2/95.

dr inż. **Edmund Mulica** jest adiunktem w Instytucie Budownictwa Rolniczego Akademii Rolniczej we Wrocławiu.

O NIEKTÓRYCH RODZAJACH WARTOŚCI RYNKOWEJ

Mieczysław Prystupa

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie problemów ustalania różnych wariantów wartości rynkowej.

Zanim jednak przejdę do zasadniczego wątku rozważań, chciałbym poświęcić kilka zdań na temat aktualnych problemów dotyczących wdrażania standardów zawodowych rzeczoznawców majątkowych do praktyki zawodowej.

Daje się obserwować kilka postaw wobec uchwalonych 5 maja przez Radę Krajową PFSRM standardów. Przeważa, jak sądzę, postawa powszechnego przestrzegania zasad zawartych w standardach. Koledzy rzeczoznawcy w coraz większym stopniu korzystają w swoich operatach szacunkowych z bogatych treści standardów.

Chciałbym też przypomnieć, że polskie standardy zyskały bardzo pochlebne recenzje zagraniczne. Będąc w USA w listopadzie ubiegłego roku, wielokrotnie słyszałem od prezydenta Wschodnioeuropejskiej Fundacji Nieruchomości i jego zastępców pochwałę, że środowisko polskich rzeczoznawców może być dumne z trzech osiągnięć:

- organizacji konferencji rzeczoznawców,
- kwartalnika „Rzeczoznawca Majątkowy”,
- profesjonalnego przygotowania standardów zawodowych.

Rada Krajowa PFSRM wyraziła, jak wiadomo, wielkie uznanie autorom, a zwłaszcza Zdzisławowi Małeckiemu za przygotowanie standardów. Projekt standardów był – przypomnijmy – diskutowany we wszystkich stowarzyszeniach. Jest to więc nasze wspólne osiągnięcie. Standardy są studiowane również poza naszym środowiskiem. Mamy nadzieję, że np. ministerstwo finansów wykorzysta treści i definicje zawarte w standardach w przyszłych regulacjach prawnych.

Są jednak i postawy niechętne standardom. Część Kolegów chciałaby zapomnieć, że one obowiązują. Zapominają np. że kodeks etyki zawodowej jest integralną częścią standardów i należy go przestrzegać. Inni Koledzy, którzy uchylili się od dyskusji nad projektem, zaczynają standardy totalnie krytykować.

Myślę, że naszemu środowisku najbardziej potrzebna jest postawa twórcza wobec standardów. Nie powinniśmy oczywiście traktować ich jak coś, czego nie można poprawić, rozszerzyć lub zmienić. Potrzebne jest np. pilne uzupełnienie o standard dotyczący ustalania wartości środków trwałych dla potrzeb amortyzacji, standard ustalający zasady wyceny dla potrzeb ubezpieczeń nieruchomości itp. Potrzebne jest też ustalenie zasad i terminów aktualizacji

standardów. Takich propozycji Zarząd Federacji oczekuje od środowiska.

Centralną pozycję standardów, nie tylko polskich, są ustalenia dotyczące wartości rynkowej nieruchomości. W standardach, jak wiadomo, określone zostały obok ogólnej definicji, rodzaje wartości rynkowej tj.:

- Wartość Rynkowa dla Aktualnego Sposobu Użytkowania (WRU)
- Wartość Rynkowa dla Alternatywnego Sposobu Użytkowania (WRA)
- Wartość Rynkowa dla Optymalnego Sposobu Użytkowania (WRO)
- Wartość Rynkowa dla Wymuszonej Sprzedaży (WRW)
- Wartość Rynkowa dla Przyszłej Sprzedaży (WRP).

Rodzaj zastosowanej przez rzeczoznawcę majątkowego wartości rynkowej wynika w szczególności z:

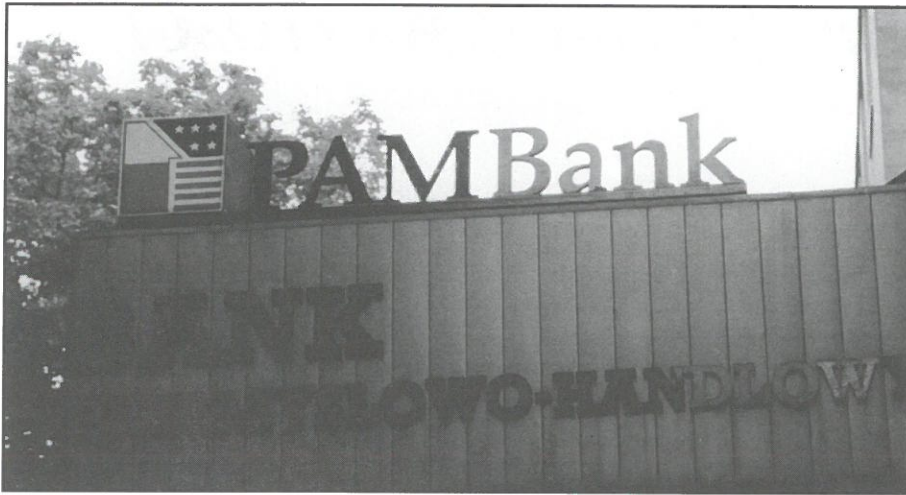
- a) postanowień umowy z zamawiającym, operat szacunkowy,
- b) celu sporządzania wyceny,
- c) stanu rynku nieruchomości i szczególnych uwarunkowań danej nieruchomości.

Standard zobowiązuje ponadto do (cyt.): „Rzeczoznawca majątkowy zobowiązany jest określić w operacie szacunkowym i uzasadnić rodzaj zastosowanej wartości rynkowej jako podstawy wyceny”. (...) „Rzeczoznawca majątkowy obowiązany jest poinformować zamawiającego o konsekwencjach dokonania wyboru wartości rynkowej i jej zastosowania jako podstawy wyceny, a także o możliwościach i skutkach przyjęcia odmiennego rodzaju wartości rynkowej. Ustalenia te powinny być zamieszczone w operacie szacunkowym”.

Pewną nowością i jednocześnie wyzwaniem dla rzeczoznawców jest ustalenie wartości rynkowej dla przyszłej sprzedaży (WRP).

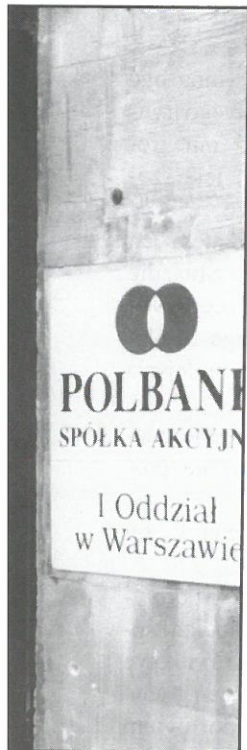
Przypomnijmy jak tę kwestię regulują standardy (cyt.): „Wartość rynkowa dla przyszłej sprzedaży oznacza wartość rynkową jaką przewiduje się dla danej nieruchomości w dacie jej sprzedaży. Określenie wartości rynkowej dla przyszłej sprzedaży może mieć miejsce w przypadkach, gdy zamawiający żąda określenia wartości nieruchomości z uwzględnieniem okresu jaki jest niezbędny dla wykonania czynności określonych w punkcie 1.5.” W tej sytuacji rzeczoznawca majątkowy obowiązany jest:

- a) sformułować opinię co do niezbędnego dla danego rodzaju nieruchomości czasookresu obejmującego czynności w pkt 1.1e,



Jak w BANKU





- b) zamieścić właściwą klauzulę o odstępstwie od definicji wartości rynkowej jak w punkcie 1 części dotyczącej niespełnienia warunku określonego w punkcie 1.1e,
- c) określić wartość rynkową na końcową datę tego czasookresu.

Określając wartość rynkową dla przyszłej sprzedaży, rzeczoznawca majątkowy bierze pod uwagę całościowość okoliczności istniejących w chwili sporządzania przez niego operatu szacunkowego które może i powinien przewidzieć.

Treść przywołanych punktów 1.5 i 1.1e jest następująca:

- „1.5: Rzeczoznawca powinien założyć, że nieruchomość została wystawiona na sprzedaż na nieograniczonym rynku przez czas wystarczający dla jego zbadania, wykonania odpowiedniego marketingu i wynegocjowania ceny sprzedaży
- 1.1 e: Upłynął okres niezbędnego wyeksponowania nieruchomości na rynku przy zastosowaniu odpowiedniej reklamy oraz czas potrzebny do wynegocjowania warunków umowy, biorąc pod uwagę charakter nieruchomości i stan rynku.”

Jak można się domyślać, Wartość Rynkowa dla Przyszłej Sprzedaży (WRP) może mieć zastosowanie w operatach szacunkowych, sporządzonych dla potrzeb zabezpieczenia kredytów.

Bank, który udziela kredytu może być przecież zainteresowany nie tyle wartością rynkową nieruchomości dzisiaj, ale wartością rynkową w czasie, gdy zostaną zweryfikowane przez rynek zamierzenia kredytobiorcy. Jeśli rynek negatywnie zweryfikuje opracowany wcześniej business plan, może nastąpić konieczność odzyskania kwoty kredytu w drodze sprzedaży zastawionej nieruchomości.

Jaka więc analiza powinna być zastosowana by trafnie określić wartość rynkową nieruchomości dla przyszłej sprzedaży? Wydaje się, że podstawową analizę, którą powinien przeprowadzić rzeczoznawca, jest **ekonomiczna analiza rynku lokalnego**. Należy ocenić stopień możliwości potencjalnych nabywców wycenianej nieruchomości. Z analizy tej powinno wynikać, czy na dany typ nieruchomości znajdują się nabywcy. Analiza ekonomiczna rynku powinna zawierać m.in. ocenę bezrobocia na danym rynku, rodzaj działalności gospodarczej, potencjał rozwojowy czy też ocenę stanu środowiska naturalnego.

Należy więc wiarygodnie ocenić przyszły popyt na wycenianą nieruchomość.

Analiza rynku lokalnego nie może ponadto być oderwana od warunków zewnętrznych zależnych np. od polityki gospodarczej rządu, a więc prognozowanej inflacji, polityki w sferze ulg inwestycyjnych czy innego rodzaju polityki mającej wpływ na popyt na nieruchomości na danym rynku lokalnym.

Zakres i rodzaj analizy ekonomicznej rynku zależć

będą od typu nieruchomości, która posłużyła jako zabezpieczenie kredytu.

Analiza ekonomiczna rynku lokalnego nie powinna być wyłącznie częścią operatu szacunkowego ustalającego rynkową wartość dla przyszłej sprzedaży. Również inne rodzaje wartości rynkowej będą wiarygodniejsze, jeśli zostaną ustalone w operacie w oparciu o taką analizę.

Istnieje problem doboru technik wyceny pod kątem ich wiarygodności, jeśli mamy możliwość wyboru. Słusznie uważa się, że techniki zaliczane do metody cenowo-porównawczej dają większe gwarancje poprawnego ustalenia wartości rynkowej niż metody zaliczane do podejścia dochodowego.

Pierwsze, jak wiadomo, bardziej analizują przeszłe zdarzenia na rynku, drugie zaś bardziej opierają się na prognozach przyszłych trendów.

Analiza ekonomiczna rynku powinna być obecna w obu podejściach.

Operaty szacunkowe oparte o metodę cenowo-porównawczą mogą być przecież formalnie poprawnie sporządzone, lecz bez ekonomicznej analizy rynku wartości rynkowe mogą znacznie odbiegać od przyszłych realnych cen transakcyjnych. Nie wystarczy bowiem użyć do porównań właściwych obiektów i dobrze ustalić poprawki, skoro np. na dany typ nieruchomości wyczerpał się popyt, bądź też ma on tendencję malejącą.

Rzeczoznawca majątkowy ustalając wartość rynkową nieruchomości dla przyszłej sprzedaży może w pewnych okolicznościach być zobowiązany do ustalenia wartości rynkowej dla wymuszonej sprzedaży.

Wymuszona sprzedaż nieruchomości podyktowana może być ograniczeniem okresu na reklamę nieruchomości. Bankowi może zależeć na dość szybkiej sprzedaży nieruchomości po wyroku sądowym. Wartość rynkowa dla wymuszonej sprzedaży jest pewną granicą wartości rynkowej, biorąc pod uwagę wymagania dotyczące wartości rynkowej zawartej w Standardach.

Jak wynika z powyższych rozważań, przed rzeczoznawcami majątkowymi ciągle jeszcze stoi wiele poważnych zadań w twórczym stosowaniu ustaleń zawartych w Standardach.

Przy wdrażaniu Standardów do praktyki zawodowej należy pamiętać o ich komplementarnym znaczeniu w stosunku do zarządzenia Ministra Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa w sprawie szczegółowych zasad ustalania wartości nieruchomości.

Jest rzeczą bardzo pocieszającą, że standardy zawodowe zostały przesłane przez MGPIB członkom Państwowej Komisji Egzaminacyjnej i że wiele pytań na egzaminach formułowanych jest w oparciu o standardy.

LITERATURA

1. Standardy zawodowe rzeczoznawców majątkowych. PFSRM, Warszawa 1995.

W BERLINIE O WSCHODNIEJ EUROPIE

Dobrosław Wojciechowski

Organizatorzy II Konferencji „Wschodnia Europa – nowe trendy rozwojowe w obszarze wyceny nieruchomości w Rosji, Białorusi, Bułgarii, Polsce i Czechach”: Związek Zaprzysiężonych Rzecznawców Berlina i Brandenburgii oraz Wschodnioeuropejski Związek Rzecznawców Majątkowych z siedzibą w Berlinie zaprosili do wygłoszenia referatów prof. Stanisławę Kalus z Wydziału Prawa Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach i niżej podpisanego.

Konferencja ta odbyła się w dniu **19 maja** br. w salach Grand Hotelu ESPLANADE w Berlinie. Program Konferencji, poza okolicznościowymi wystąpieniami oficjalnymi, zawierał wygłoszenie referatów:

- * prof. Rolanda R. Vogla „Jakie metody szacowania mają zastosowanie w krajach wschodnioeuropejskich?”
- * prof. Stanisławy Kalus „Hipoteka na nieruchomościach i problem ich wyceny”
- * inż. Dobrosława Wojciechowskiego „Jak widzimy (my polscy rzeczoznawcy) współpracę z niemieckimi rzeczoznawcami majątkowymi”
- * dr. Manfreda Stelera „Możliwości szacowania nieruchomości z niemieckiego punktu widzenia”
- * mgr Jurgena Felkera „Jakie szanse mają niemieccy rzeczoznawcy na rynku bułgarskim?”
- * dr inż. V. Parvanova, prezydenta Stowarzyszenia Bułgarskich Rzecznawców Majątkowych: „Stan prywatyzacji w Bułgarii”
- * dr inż. N. Trifonova, prezydenta Białoruskiego Bractwa Specjalistów Nieruchomości: „Trendy Rozwojowe na białoruskim rynku nieruchomości”
- * mgr inż. S. Bogomolovej, dyrektora generalnego firmy rosyjskiej EXPERT: „Sytuacja i tendencje na rosyjskim, a w szczególności petersburskim rynku nieruchomości”
- * mgr Holgera Krafta, prezydenta Wschodnioeuropejskiego Stowarzyszenia Rzecznawców: „Rozpoznanie i precyzja Wschodnioeuropejskiego Stowarzyszenia Rzecznawców w zakresie metod szacowania na rynku rosyjskim”.

*

Udział polskich uczestników Konferencji wykorzystany został do przeprowadzenia szeregu roboczych rozmów z praktykami niemieckimi w dziedzinie szacowania nieruchomości na temat:

- stosowania metody wycen,
- praktycznych form wycen,
- tworzenia baz cenowych i bieżącej informacji w zakresie cen nieruchomości,

- organizacji ruchu stowarzyszeniowego rzeczoznawców majątkowych,
- stanu formalno-prawnego stanowiącego podstawę procesu szacowania nieruchomości.

Podsumowaniem tych rozmów było stwierdzenie, że nadszedł czas na nawiązanie szerszych kontaktów szkoleniowych w zakresie stosowanych w Niemczech i w Polsce metod wycen, pod kątem potrzeb obsługi niemieckich inwestorów mających zamiar zaciągnąć kredyty w niemieckich bankach kredytowo-hipotecznym pod zabezpieczenie hipoteką na nieruchomościach będących ich własnością w Polsce.

*

10 sierpnia br. doszło do spotkania przedstawicieli Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzecznawców Majątkowych i Wschodnioeuropejskiego Związku Rzecznawców Majątkowych z Berlina. W spotkaniu tym, którego inicjatorem była strona polska, udział wzięli goście niemieccy w osobach prezydenta Związku Holgera Krafta i wiceprezydenta Hageny Schiffnera, zaś federację reprezentowali prezydent Andrzej Kalus, wiceprezydent Henryk Czajkowski i pełnomocnik ds. kontaktów zagranicznych Dobrosław Wojciechowski.

Spotkanie to miało charakter wstępny, informacyjny podczas którego omówione zostały formy organizacyjne rzeczoznawców majątkowych w Polsce i w Niemczech, podstawy szacowania nieruchomości stosowane w obydwu krajach oraz możliwości nawiązania bliższej współpracy pomiędzy niemieckimi i polskimi organizacjami, firmami specjalizującymi się w szacowaniu nieruchomości i poszczególnymi rzeczoznawcami.

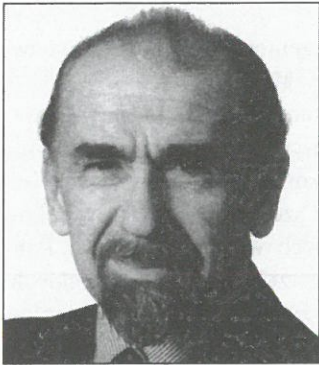
Postanowiono urządzić w dniach 3 i 4 listopada br. w Poznaniu warsztaty grupy roboczej polskich i niemieckich rzeczoznawców poświęcone **rynkowi nieruchomości przygranicznego Euroregionu Polski i Niemiec**. Warsztaty te zorganizuje Konsorcjum Inwestycyjne PROJNORM – PROJKOSZT – PROBUILD pod patronatem Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzecznawców Majątkowych.

Innym ważnym ustaleniem tego spotkania było przyjęcie przez Federację postulowanego przez gości niemieckich opracowania przewodnika po polskim rynku nieruchomości dla potrzeb banków i inwestorów niemieckich. Przewodnik ten opracowany będzie w języku niemieckim.

Dobrosław Wojciechowski jest pełnomocnikiem PFSRM do spraw kontaktów zagranicznych.

POROZUMIEWANIE SIĘ Z KLIENTEM

Jeremy D. Waters



Jeremy D. Waters jest współnikiem międzynarodowej firmy rzeczoznawców majątkowych Jones Lang Wootton i członkiem korespondencyjnym RICS.

Przygotowując się do tego wykładu zebrałem doświadczenia z 66 biur mojej firmy w 26 krajach. Godne uwagi jest to, że chociaż różne rynki są w różnym stopniu rozwinięte, to doświadczenia każdego z nich są bardzo podobne – niezależnie od ich przeszłości i kultury. Rozpocznę od krótkiego zarysowania problemów, które osaczyły nasz zawód na przestrzeni ostatnich kilku lat, powodując znaczną krytykę rzeczoznawców majątkowych i procesu wyceny. Wyjaśnię działanie podjęte przez Królewski Instytut Dyplomowanych Rzeczoznawców Majątkowych (RICS) dla stawienia czoła tej krytyce w Wielkiej Brytanii, zwieńczone tak zwanym raportem Mallinsona na temat praktyki wycen. Poruszył on wiele zagadnień dotyczących porozumiewania się rzeczoznawcy majątkowego z klientem i przedstawił liczne zalecenia dla poprawy tego stanu rzeczy.

Należy powiedzieć, że w doświadczeniu większości osób zaangażowanych w działania na rynku nieruchomości, światowej recesji gospodarczej w ostatnich kilku latach towarzyszyła recesja w nieruchomościach o takiej skali, jaką tylko nieliczni z nas przeżyli w przeszłości. Ja sam praktykowałem jako rzeczoznawca majątkowy przez prawie 40 lat i przeżyłem trzy znaczne cykle hossy i bessy w Wielkiej Brytanii, ale nigdy przedtem nie doświadczyłem tak ponurych czterech lat, jak w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych. Powodem oczywiście jest to, że tym razem cykl opadający w nieruchomościach zderzył się (lub być może został spowodowany) z gospodarczą recesją, wywierającą wpływ na wszystkie aspekty większości narodowych gospodarek na całym świecie.

Następstwa tych wydarzeń wywarły wpływ na sytuację na rynku w Wielkiej Brytanii, a także jak wiem, jeszcze silniejszym echem odbiły się w Australii oraz w pewnym stopniu w Nowej Zelandii. Stany Zjednoczone, jak również Kanada borykają się ze znacznymi problemami. To samo dotyczy niemal każdego kraju w Europie. W następstwie takiej recesji pojawiają się oskarżenia, krytyka i pośmiertna autopsja. Developeperzy, inwestorzy, pożyczkodawcy, producenci stracili pieniądze. Dlaczego? Jak do tego doszło? Kto jest winien?

Przeszliśmy przez to w Wielkiej Brytanii. Jak podejrze-

wam wielu z was też to przeszło. Rzeczoznawcy majątkowi w Wielkiej Brytanii przeszli szczególnie ciężki okres. Straty poniesione przez banki przy udzielaniu pożyczek na nieruchomości na przestrzeni ostatnich czterech lat sprawiły, że zaczęto szukać kozłów ofiarnych. Rzeczoznawcy, którzy doradzali w sprawie pożyczek byli oczywistym (a czasem zasłużonym) celem. W ubiegłych latach byliśmy świadkami wielu spraw sądowych o niedbałe doradztwo dotyczące wycen, które ciągną się nadal. W ubiegłym roku firma Levis i Tucker zapłaciła Banque Bruxelles Lambert 25 mln funtów uzgodnionego odszkodowania. W tej samej sprawie, która ciągnęła się 86 dni w sądzie drugiej instancji, sąd przyznał bankowi odszkodowanie w wysokości 16 mln funtów od firmy John D. Wood Commercial, ale późniejsza decyzja sądu apelacyjnego powiększyła tę kwotę. W kwietniu przyznano odszkodowanie w wysokości 7,3 mln funtów od małej firmy York Montague, z tytułu niedbałej wyceny. Nykredit Bank skarży naszych przyjaciół, a jednocześnie konkurentów – firmę Richard Ellis z tytułu błędnej wyceny działki budowlanej na West Endzie w Londynie. Arab Bank wniósł właśnie pozew o 12 mln funtów przeciwko firmie Weatherall, Green i Smith, cieszącej się równie dobrą sławą jak poprzednia.

Warte odnotowania jest to, że prawie wszystkie te sprawy powstały na tle wycen przeprowadzonych w latach 1989 i 1990 – postrzeganych jako ostatni rok bessy i pierwszy hossy na rynku nieruchomości w Wielkiej Brytanii.

Brak danych i niepewność panująca na rynku sprawiły, że przeprowadzanie wycen stało się bardzo trudnym zadaniem. Rzeczoznawcy majątkowi stali się nerwowi przy wydawaniu pozytywnych ocen, a klienci rozczarowani takim postępowaniem. Rzeczoznawcy byli krytykowani gdyż powoływali się na stare dane. Obejmując w 1993 r. swoje stanowisko nowy prezydent RICS Clive Lewis poprosił doświadczonego rzeczoznawcę Michaela Mallinsona o przygotowanie wyczerpującego raportu na temat praktyk wycen. Sądzę, że ten raport będzie postrzegany w nadchodzących latach jako kamień milowy w ewolucji naszego zawodu. Uwidacznia on moment, kiedy w naszym zawodzie po raz pierwszy zastanowiono się szczegółowo czego tak naprawdę chcą od nas klienci. Przez dłuższy czas mojej kariery reguła była taka, że to rzeczoznawca mówił klientowi, co mógłby dla niego zrobić.

Gdy Mallinson podejmował się swego zadania na nagłówkach gazet pojawiła się sprawa Queens Moat. W sprawie była zaangażowana moja firma (Jones Lang Wootton), podobnie jak Weatherall, Green i Smith. Ich wycena 180 hoteli w siedmiu krajach sięgnęła 2 miliardów funtów – nasza firma w dwanaście miesięcy później wyceniła je na 861 milionów. Aczkolwiek przyczyną tak znacznej różnicy mógł być ruch na rynku, to jednak nie mogło to stanowić tak ogromnej różnicy. Prezydent RICS zarządził dochodzenie, istniały jednak

dużo poważniejsze zarzuty przeciwko poprzedniej dyrekcji Queens Moat i sam rząd wkroczył w sprawę, decydując o wszczęciu dochodzenia przez ministerstwo handlu. Na jego wynik ciągle czekamy.

Nie tylko Wielka Brytania miała takie problemy. Stany Zjednoczone AP podjęły zdecydowane działania, aby przywrócić naruszoną reputację swojej społeczności rzeczoznawców po skandalach związanych z firmą Saving i Loans w połowie lat 80. W Australii miała miejsce i wciąż trwa seria spraw sądowych przeciwko rzekomo niedbałym rzeczoznawcom majątkowym, a obecnie przyszła kolej na Niemcy. Ten bastion finansowej przezorności, wstrząśnięty jest skandalem o ogromnej skali wynikającym z za niskich wycen pod kredyty – tzw. afera Schneidera. Dr Schneider był cieszącym się wielkim powodzeniem przedsiębiorcą budowlanym, który w kwietniu 1994 r. zniknął z powierzchni ziemi, zostawiając długi w wysokości 9 mln marek 49 bankom, głównie Deutsche Bank.

W wyniku swych konsultacji, zarówno z klientami jak i praktykującymi rzeczoznawcami, Mallinson ustalił i zalecił wprowadzenie 43 zmian w praktyce dokonywania wycen. Wiele z tych zaleceń dotyczy tematu tego wykładu – porozumiewania się z klientem. Mallinson stwierdził, że niejednokrotnie poważną przyczyną niezadowolenia klienta z usług były wady w komunikacji. W większości przypadków, w których nastąpił powód do złożenia skargi, albo klient nie zadał właściwych pytań, albo nie rozumiał co rzeczoznawca majątkowy usiłował mu powiedzieć, bądź to rzeczoznawca nie rozumiał potrzeb klienta. Zawarte porozumienie było w najlepszym przypadku niewystarczające.

Wnioski z badań i zaleceń Mallinsona moglibyśmy podzielić na następujące dziedziny:

1. znajomość klienta i jego potrzeb,
2. konieczność precyzyjnych pisemnych wyjaśnień,
3. jasność podstaw wyceny,
4. wyraźnie określona metodologia wyceny,
5. objaśnienie wyceny,
6. niepewność w wycenach.

Znajomość klienta i jego potrzeb

Rzeczoznawcy majątkowi opracowują swoje liczby i sprawozdania dla olbrzymiej rzeszy klientów – tych którzy już posiadają duże zrozumienie problematyki nieruchomości i tych, którzy nic o nim nie wiedzą. Mallinson uważa, że zawodowym obowiązkiem rzeczoznawcy majątkowego jest nie tylko rozumienie celu, dla którego klientowi potrzebna jest wycena, ale także zdolności swego klienta do rozumienia i korzystania z rady udzielanej przez rzeczoznawcę. Mallinson zaleca stworzenie listy pytań sprawdzających, które rzeczoznawca powinien zadać. Dzięki niej mógłby on naprawdę poznać i zrozumieć swojego klienta. Najważniejsze problemy, z którymi rzeczoznawca powinien się zapoznać to:

- * znajomość klienta / rynku nieruchomości,
- * doświadczenie klienta w wykorzystywaniu wycen,
- * znaczenie dla klienta rady, o którą zabiega,
- * cel, dla którego klient potrzebuje wyceny.

Tylko wtedy, gdy rzeczoznawca zna cel, dla którego klient potrzebuje wyceny, będzie on pewien jakich dodatkowych informacji potrzebuje klient i jaka będzie właściwa baza wyceny. Zdarza się przecież często, że klient żąda wyceny dla jednego celu (np. księgowości firmy), a używa je dla innego (pożyczki z banku).

Konieczność precyzyjnych pisemnych zleceń

Badania przeprowadzone ostatnio dla rzeczoznawców przez jedną z firm ubezpieczeniowych mówią, że prawie połowa obecnej serii spraw sądowych o niedbałe wyceny nigdy nie trafiła by do sądu, gdyby na samym początku udzielono jasnego, pisemnego zlecenia. Wykorzystywanie wyceny bez znajomości zlecenia będącego jej źródłem jest potencjalnie niebezpieczne. Mallinson zlecił, by RICS przygotował i opublikował formularz takiego zlecenia jako normę zawodową. Określałby on pozycje kluczowe, w istotny sposób wpływające na uzyskaną wartość wyceny i zawierał dodatkowe informacje wymagane przez klienta.

Głównymi pozycjami, które powinny się znaleźć w takim formularzu są:

- * adres wycenianej nieruchomości,
- * tytuł prawny do nieruchomości,
- * nazwisko klienta i charakter jego działalności,
- * nazwisko rzeczoznawcy,
- * doświadczenie i kwalifikacje rzeczoznawcy,
- * data zlecenia/rozmowy/spotkania,
- * cel wyceny,
- * podstawa wyceny (z załączoną definicją),
- * data wyceny,
- * informacje od klienta, na których rzeczoznawca może się oprzeć,
- * zakres wymaganej usługi (włącznie z obejrzeniem nieruchomości i innymi badaniami),
- * ustanowienie innych konsultantów, lub podjętych rzeczoznawców,
- * uzgodniona data zakończenia operatu,
- * zastrzeżenie, klauzule wyłączone (warunki zatrudnienia rzeczoznawcy),
- * podpis klienta i data,
- * podpis rzeczoznawcy i data.

Mallinson zaleca, by rzeczoznawcy nie tylko stosowali ten formularz, ale także korzystali z każdej okazji by podkreślać, że stanowi on integralną część wyceny i nie może być od niej odłączony.

Jasność podstaw wyceny

Wartość rynkowa w Wielkiej Brytanii i innych krajach była na przestrzeni ostatnich 25 lat kamieniem węgielnym w praktyce wyceniania. Wielu wolałoby, by nie istniały inne podstawy, dowodząc, że powodowałyby one tylko zamieszanie u klienta. Jednak klienci potrzebują wycen do różnych celów, z mego doświadczenia wynika, że stawiają oni rzeczoznawcy trzy rodzaje pytań:

- * potrzebuję wyceny – jaką mam stosować cyfrę?,
- * co mogę dostać / ile muszę zapłacić za tę nieruchomość?,
- * ile powinienem wziąć / zapłacić za tę nieruchomość.

Pierwsze pytanie odnosi się do wyceny dla określonego celu, zazwyczaj o określonej dacie, często dla księgowości firmy. Tę potrzebę zaspokajają wartości rynkowe. Drugie pytanie zawiera czasownik w czasie przyszłym: ile dostanę za tę nieruchomość, jeśli wystawię ją na rynek? Ponieważ rynki zmieniają się, więc dzisiejsza wartość rynkowa może być wyższa lub niższa. Dlatego potrzebna jest podstawa odzwierciedlająca te przyszłe oczekiwania, które RICS opisał jako szacunkową cenę realizacyjną (ERP). O to właśnie nasi koledzy brokerzy są pytani każdego dnia: jeżeli dzisiaj wystawię nieruchomość na rynek ile za nią dostanę i kiedy?

Końcowe pytanie wymaga podstawy, która określi **wartość**, coś całkowicie nieobecnego w naszym dzisiejszym zawodowym uzbrojeniu. Jest to wycena odzwierciedlająca własne okoliczności klienta, oczekiwania i określoną formę użytkowania nieruchomości.

Pochodną wartości rynkowej jest wartość rynkowa przy istniejącym użytkowaniu. Jest to podstawa wyłącznie do księgowania przez firmę nieruchomości, które zajmuje ona w celu prowadzenia swojej działalności.

Definicja, używanie i stosowanie tych różnych podstaw dla sporządzania wycen spowodowały w Wielkiej Brytanii debatę wśród rzeczoznawców na przestrzeni ostatniego roku. Koncentrowała się ona głównie na tym czy potrzebne są zarówno wartość rynkowa, jak też szacunkowa cena realizacyjna (ERP) (w polskich standardach „wartość rynkowa dla przyszłej sprzedaży”). Jednakże pojęcie ERP zostało rozwinięte na żądanie stowarzyszenia brytyjskich bankowców, które reprezentuje poważny sektor klientów. Przyjmując ją jako nową podstawę RICS wsłuchiwał się w wymagania klientów i starał się je zaspokoić – jest więc mało prawdopodobne, aby podstawa ta została zmieniona.

Wyraźniej określone metodologie dokonywania wyceny

Coraz częściej klienci nie są zainteresowani wyłącznie odpowiedzią na swoje potrzeby, ale także chcą wiedzieć jak doszło do uzyskania tej odpowiedzi. Nie jest to zaskoczeniem dla profesjonalistów w USA – od dawna musieli oni przygotowywać długie, opisowe operaty z dokonanych wycen, włącznie z obliczeniami przy trzech różnych podejściach (kosztowym, porównania cen i kapitalizacji dochodów), tabelami porównywalnych danych i wyjaśnieniami dlaczego doszli do swego wniosku. Takie operaty są także normą w Australii i Nowej Zelandii, a w praktyce mojej firmy dostarczamy szczegółowe wyjaśnienia w sprawozdaniach z dokonywanych wycen w większości krajów europejskich, ze względu na nieznaną przez klienta [procesu wyceny. W Wielkiej Brytanii nie działało się tak ze względu na wyrafinowanie klientów, lub ich zaufanie do zawodu rzeczoznawcy. Przez większą część mojej kariery zawodowej mogłem podpisać operat w imieniu mojej firmy, który zawierał niewiele więcej niż podstaw wyceny, zestawienie adresów i poszczególne wartości, wynoszące od 1 miliona funtów do 2 miliardów funtów. Było to przy-

jętowane przez giełdę, bankierów i innych, bez żadnych zastrzeżeń i stanowiło podstawę dla poważnych transakcji akcjami, obligacjami itp. Problemy ostatnich lat wszystko zmieniły.

Coraz częściej klienci chcą wiedzieć i rozumieć jak rzeczoznawca doszedł do swej odpowiedzi. Uważam, że w interesie rzeczoznawcy leży, by klient rozumiał jego tryb myślenia. Jeżeli go rozumie i akceptuje, to występuje dużo mniejsze ryzyko późniejszego oskarżania rzeczoznawcy o niedbałość. Oznacza to, że przedstawienie naszym klientom metodologii stosowanych w naszych wycenach oznacza, że same metodologie muszą sprostać dokładnemu badaniu. Tradycyjnie rzeczoznawcy w Wielkiej Brytanii opierali się niemal wyłącznie na kapitalizacji prostej. Jest to skuteczne szczególnie na rynku, gdzie umowy najmu trwały 25 lat. Jest to jednak metoda cokolwiek toporna i w miarę jak umowy najmu stają się krótsze i występuje większe uświadomienie skutków amortyzacji nawet nowoczesnych budynków, potrzeba bardziej wyraźnych technik zdyskontowanego przepływu pieniężnego staje się oczywista. W Wielkiej Brytanii występuje brak publicznej dostępności do danych o przeprowadzanych transakcjach, podobnie jak ma to miejsce w USA i innych krajach. Dogłębna znajomość rynku to kapitał, a informacje o zrealizowanych transakcjach są zazdrośnie strzeżone. Jednakże klienci chcą znać dane o porównywalnych transakcjach, w oparciu o które rzeczoznawca formułuje swoją opinię, chociaż są one traktowane jako poufne. Trudno zaspokoić takie wymagania.

Objaśnienia wyceny

Dyskusje Mallinsona z klientami ujawniły, że ich wymagania są bardzo szerokie. Wielu z nich myśli, że rzeczoznawca musi napisać operat, aby się upewnić, że dobrze wyjaśnił swoją pracę. Z pewnością nie chcą myśleć, że płacą za wiele podanych w operacie informacji, które już mają – zwłaszcza gdy są właścicielami nieruchomości i dobrze je znają. W świetle tej różnorodności nie może być mowy o rutynowej praktyce. RICS uważa, że obowiązkiem rzeczoznawcy jest dostarczenie, wraz z kwotą wyceny, bez względu na to czy jest się o to proszonym czy nie, dodatkowych danych, które jego zdaniem klient będzie chciał zrozumieć, użytkować i korzystać. Jakie są te dodatkowe informacje? W rzeczywistości to niewiele więcej niż wyjaśnienie klientowi co zostało zrobione, przedstawienie danych i znaczenia im przypisanego, ujawnienie obliczeń, objaśnienie gdzie i dlaczego dokonano uzgodnień i sformułowano opinie. W lokalnej gospodarce mogą np. występować czynniki, które nie wpłyną na bieżącą wartość nieruchomości, ale będą miały kluczowe znaczenie dla jej przyszłości. Chociaż wycena może być tylko migawkowym zdjęciem w danym momencie, pomoże to zrozumieć klientowi jak rozwija się rynek na tę konkretną nieruchomość.

By sprostać tym wymaganiom rzeczoznawcy muszą wiedzieć np. jak kształtuje się popyt i podaż, znać statystyki obrazujące wyniki inwestycyjne, przyszły i potencjalny wzrost czynszów, ogólnokrajowe i lokalne czynniki ekonomiczne – to wszystko co wpływa na wartość nieruchomości i może pomóc klientowi w zrozumieniu naszych wycen.

Niepewność w wycenach

Niezawodność jest bezwzględny warunkiem wiarygodności wyceny. Jednakże jako rzeczoznawcy wiecie, że wszystkie wyceny są tylko szacunkami i zawierają w sobie pewien stopień niepewności. Zakres tej każdorazowej niepewności może się różnić w różnych warunkach rynkowych. Doświadczeni klienci z zasady zaakceptują pewną niepewność pod warunkiem, że utrzymuje się w pewnych granicach, a wyniki wyceny uważane są w dalszym ciągu za niezawodne. Jak więc utrzymać naszą wiarygodność skoro wiemy, że w określonych okolicznościach nasze wyceny są mniej niezawodne niż normalnie? Jeżeli jesteśmy uczciwi wobec samych siebie, to wiemy, że często występują przypadki, kiedy sami jesteśmy mniej pewni naszego poglądu na wartość niż zazwyczaj. Mogą to być czynniki natury ogólnej odbijające się na rynku jako całości (np. finansowy krach w czarny poniedziałek października 1987 r., kiedy światowe giełdy się „zawałyły”), lub czynniki właściwe dla samej nieruchomości (być może trwa postępowanie sądowe lub planowana jest zmiana czynszów, mogąca znacząco wpłynąć na wartość nieruchomości, ale decyzja o niej nie została jeszcze podjęta). W obu tych przypadkach byłoby bardzo trudno precyzyjnie określić wartość nieruchomości. Oczywiście kompetentny rzeczoznawca potrafi do niej dojść, ale w głębi serca będzie wiedział, że jego pogląd jest mniej pewny niż zazwyczaj. Czy nie powinien być więc przygotowany do powiedzenia tego klientowi? Ja jestem. Często używałem takiego sformułowania „*Bardzo mi trudno być kategorię odnośnie wartości tej nieruchomości z następujących względów..., tym niemniej uwzględniwszy wszystkie te czynniki uważam, że wartość obraca się w granicach...*”. Sądzę, że wielu klientów rozumie i docenia taką szczerść, choć pogląd ten nie jest zbyt rozpowszechniony. Powstaje także pytanie jak wyrazić tę niepewność.

Mallison zaleca, aby RICS wydał wytyczne dotyczące okoliczności, w jakich rzeczoznawca powinien włączyć do swojego operatu paragraf ostrzegający o nietypowej niepewności dotyczącej wyceny. Sugeruje także, aby rozpocząć badania metod wyrażających ów stopień niepewności, może da się to wyrazić procentem?

Dokąd więc to wszystko nas prowadzi? My, jako rzeczoznawcy majątkowi, staramy się zrobić więcej, niż jakikolwiek inny zawód – utrzymać zaufanie publiczne i zadowolić naszych klientów. Jeżeli mamy utrzymać publiczne zaufanie, system wycen musi zapewnić wiarygodne, niezawodne i jasne wyniki. Jeśli mamy zadowolić naszych klientów musimy porozumiewać się z nimi regularnie i tak, by obie strony rozumiały się całkowicie.

Jeżeli zadowolimy naszych klientów, to nie tylko utrzymamy szacunek społeczeństwa, na który zasługujemy, ale także będziemy mieć więcej pracy i będziemy więcej zarabiać. To także powinno być warte zachodu.

Fragmety wykładu wygłoszonego na VI Światowym Kongresie Wycen, który odbył się w dniach 11-14 czerwca 1995 r. w Uniwersytecie Brytyjskiej Kolumbii (Vancouver, Kanada).

MIĘDZYNARODOWA FEDERACJA PROFESJONALISTÓW NIERUCHOMOŚCI FIABCI

Jacek Korentz

Bardzo ważną instytucją działającą na międzynarodowym rynku nieruchomości jest FIABCI, z siedzibą w Paryżu. FIABCI to francuski skrót Międzynarodowej Federacji Profesjonalistów Nieruchomości, założonej w 1951 roku w stolicy Francji. Jest to zrzeszenie o zasięgu światowym zajmujące się rozwojem i obsługą międzynarodowego rynku nieruchomości. Obecnie FIABCI zapewnia międzynarodowe kontakty blisko 1 mln rzeczoznawców, doradców finansowych, ekspertów do spraw nieruchomości, promotorów budownictwa, maklerów, menadżerów, bankierów, prawników, architektów, a nawet polityków. FIABCI zrzesza wszystkich, którzy związani są z obsługą rynku nieruchomości. Stowarzyszenie posiada oddziały w ponad 50 państwach członkowskich, które zrzeszają ponad 80 narodowych stowarzyszeń zawodowych i ich indywidualnych członków. Spośród państw naszego regionu do FIABCI należą jedynie Czechy, które są reprezentowane przez dwa stowarzyszenia.

Żadne z państw członkowskich nie jest dominujące, fakt ten ma swoje odbicie zarówno w konstrukcji FIABCI jak i w jego działalności. Każdy narodowy oddział federacji ma równe prawo głosu, tak jak i każda gałąź rynku nieruchomości.

FIABCI jest kierowane przez Komisję składającą się z 163 członków reprezentujących 44 państwa członkowskie. Komisja wybiera 23 członków Komitetu Wykonawczego, na czele którego stoi Światowy Prezydent FIABCI oraz trzech wiceprezydentów. Komitet Wykonawczy czuwa nad szczegółami prowadzonej polityki, która jest zatwierdzana przez całą Komisję.

Główny Sekretariat z centralnym zarządem w Paryżu wciela w życie postanowienia z posiedzeń Komisji oraz pomaga kierownictwu FIABCI w jego wielu przedsięwzięciach, zapewniając pomoc administracyjną i techniczną.

FIABCI jest rozprzestrzenione na trzy główne strefy geograficzne: Amerykę, Azję (Ocean Spokojny) oraz Afrykę z Bliskim Wschodem. Oficjalnymi językami Federacji są angielski, francuski, niemiecki i hiszpański.

Międzynarodowy prestiż FIABCI

Starając się, aby opinie i głos FIABCI w wielu ważnych przedsięwzięciach były znane, organizacja ta utrzymuje kontakty w światowych centrach decyzyjnych na różnych poziomach:

ONZ – od 1954 roku FIABCI ma status doradcy, jako nie podejmująca decyzji organizacja w Komitecie Budownictwa Mieszkaniowego i Planowania dla Europy przy Ekonomicznym i Socjalnym Konsulacie ONZ. FIABCI ma swojego przedstawiciela w tym Komitecie w Genewie i Nowym Jorku.

Unia Europejska – już w 1959 roku FIABCI zajmowała się problemami narosłymi w związku z postanowieniami Traktatu Rzymskiego z 1957 roku poprzez stworzenie Komitetu Europejskiego Wspólnego Rynku. Aktualnie FIABCI wysyła stałego reprezentanta do Wspólnoty Europejskiej w Brukseli.

Usługi oferowane przez FIABCI

* *Centrum dokumentacji*

Istotną częścią Sekretariatu FIABCI w Paryżu jest Centrum Dokumentacji, które otrzymuje informacje z całego świata dotyczące wszystkich spraw związanych z rynkiem nieruchomości. To bogactwo wiedzy jest dostępne przez publikacje Federacji oraz bezpośrednie konsultacje.

* *FIABCI Press*

To informator wydawany regularnie, drukowany w czterech oficjalnych językach Federacji, rozprowadzany za darmo wśród wszystkich członków FIABCI. Zawiera on wewnętrzne informacje organizacji, wiadomości na temat rynku nieruchomości oraz dział reklamy.

* *Oficjalne raporty FIABCI*

Federacja publikuje okresowe raporty z badań dotyczących konkretnych zagadnień. Raporty te są przeważnie rozprowadzane za darmo wśród członków FIABCI i sprzedawane publicznie.

* *Księgi adresowo-telefoniczne*

To najważniejsze narzędzie na międzynarodowym rynku nieruchomości zawiera nazwiska, adresy i specjalizacje wszystkich członków FIABCI wg państw członkowskich. Księgi te, aktualizowane każdego roku, są rozprowadzane za darmo wśród członków FIABCI.

* *Praktyki, staże*

Ten typ oferowanych usług pozwala członkom FIABCI na prowadzenie wymiany międzynarodowej oraz odbywanie praktyk w instytucjach całego świata zajmujących się rynkiem nieruchomości.

Spotkania i Kongresy

Członkowie FIABCI mają możliwość wymiany doświadczeń, nawiązania kontaktów zawodowych i handlowych, zawierania kontraktów przy okazji spotkań i kongresów organizowanych przez Federację.

Kongres Światowy

Jest to dla Federacji najważniejsze wydarzenie w roku. Kongres Światowy organizowany jest za każdym razem w innym państwie, i za każdym razem bierze w nim udział ok. 2000 członków. Kongres to miejsce wymiany doświadczeń zawodowych i edukacyjnych, a przede wszystkim jest to miejsce promocji firm podczas sesji marketingowych i okazja do kontaktów handlowych podczas sesji biznesowych. Członkowie FIABCI w czasie ostatnich kongresów zawierali wielomilionowe kontrakty. W tym roku Światowy Kongres odbył się w dniach 20-26 maja w Paryżu. Za rok członkowie FIABCI spotkają się w Tokio.

Spotkania biznesowe kończące rok

Spotkania te odbywają się głównie w Paryżu, ale również oddziały członkowskie w innych krajach podejmują się ich organizowania. Spotkania zapewniają możliwość spotkań członków Komitetu z kierownictwem FIABCI, aby zaplanować ich działalność i przedstawić raporty z dotychczasowej działalności.

Europejskie dni nauki

Komitet Wspólnego Rynku organizuje co roku kilkudniowe spotkania w różnych państwach europejskich poświęcone zagadnieniom edukacyjnym i biznesowym. W dniach nauki bierze zwykle udział około trzystu uczestników. W tym roku europejskie dni nauki odbędą się w dniach 19-21 października w Birmingham (Anglia).

Kongresy APREF

Co dwa lata w jednej ze stolic regionu azjatyckiego APREF organizowane są spotkania profesjonalistów. Ich celem jest przybliżenie rynku nieruchomości w tym rejonie świata.

Członkostwo w FIABCI umożliwia i zapewnia dostęp do wszystkich podmiotów związanych z obsługą międzynarodowego rynku nieruchomości. Ułatwia nawiązywanie kontaktów i prowadzenie interesów na całym świecie. Dzięki realizowanym programom edukacyjnym i wymianie międzynarodowej FIABCI umożliwia swoim członkom podnoszenie kwalifikacji oraz zdobywanie niezbędnych doświadczeń, aby mogli oni sprostać wymaganiom międzynarodowego rynku nieruchomości.

Wiarygodność i międzynarodowy prestiż FIABCI, możliwość używania logo tej organizacji na materiałach firmowych i reklamowych, promocja w FIABCI Press i światowych księgach adresowo – telefonicznych oraz prezentacja podczas Światowego Kongresu stwarza nowe możliwości rozwoju dla firm działających na rynku nieruchomości. W następnym numerze przedstawimy sprawozdanie z tegorocznego Kongresu Światowego FIABCI.

Dr inż. **Jacek Korentz** jest członkiem zespołu ds. kontaktów zagranicznych PFSRM, adiunktem w Katedrze Konstrukcji Budowlanych Wyższej Szkoły Inżynierskiej w Zielonej Górze, posiada uprawnienia zawodowe MGPIB.

STOWARZYSZENIE RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH WE WROCŁAWIU

Lech Bomerski

SRM we Wrocławiu aktualnie liczy 108 członków zwyczajnych, 1 członka honorowego oraz 15 członków wspierających.

Członkiem zwyczajnym stowarzyszenia wrocławskiego może zostać osoba, która oprócz zadeklarowania chęci wstąpienia do stowarzyszenia, posiada uprawnienia do przeprowadzenia wyceny nieruchomości zgodnie z aktualnie obowiązującym porządkiem prawnym, czyli:

- osoby powołane i wpisane przez wojewodę na listę wojewódzką biegłych do szacowania nieruchomości na podstawie ustawy z dnia 29 kwietnia 1985 r. o gospodarce gruntami i wywłaszczaniu nieruchomości,
- osoby posiadające uprawnienia zawodowe do szacowania nieruchomości uzyskane zgodnie z treścią ustawy z dnia 17 maja 1989 r. Prawo geodezyjne i kartograficzne.

Członkostwo honorowe na okres nieograniczony nadaje Walny Zjazd Członków Stowarzyszenia osobom szczególnie zasłużonym dla Stowarzyszenia.

Członkiem wspierającym może być osoba prawna lub fizyczna, w której zakresie działalności jest wycena nieruchomości oraz która zadeklaruje poparcie finansowe na rzecz SRM.

Podstawowym celem Stowarzyszenia jest wyrażanie dążeń i osiągnięć środowiska biegłych i rzeczoznawców



majątkowych oraz występowanie w ich interesach i potrzebach wobec władz państwowych, samorządowych i organizacji społecznych. Swoją podstawowy cel Stowarzyszenie realizuje poprzez:

1. dbałość o właściwy poziom etyki, o godność i solidarność zawodową swoich członków,
2. ochronę praw zawodowych jak również udzielanie członkom pomocy prawnej i zawodowej,
3. prowadzenie działalności gospodarczej, szkoleniowej i wydawniczej,
4. prowadzenie banku informacji dotyczących wartości nieruchomości, w tym również fachowej biblioteki,
5. nawiązanie współpracy z instytucjami, organizacjami i stowarzyszeniami mającymi w zakresie swej działalności problematykę wycen,
6. opiniowanie opracowań w zakresie wycen na wniosek strony,
7. inspirowanie i wdrażanie różnorodnych form popularyzujących działalność i cele SRM.

Początki Stowarzyszenia to szereg spotkań i dyskusji, pod koniec 1992 r., nielicznej grupy aktywnych biegłych i rzeczoznawców, którzy przygotowywali materiały niezbędne do przeprowadzenia zebrania założycielskiego, w tym opracowywano podstawowy dokument jakim jest Statut. Zebranie to z udziałem 16 osób odbyło się 29 stycznia 1993 r. Grupa zaprezentowana była przez 14 biegłych z listy wojewody wrocławskiego oraz 2 osoby posiadające uprawnienia zawodowe do szacowania nieruchomości nadane przez MGPIB. 3 lutego 1993 r. złożony został wniosek do Sądu Wojewódzkiego we Wrocławiu (Wydział I Cywilny) w sprawie wpisania Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych we Wrocławiu do rejestru sądowego, a w dniu 10.03.93 r. w wyniku przeprowadzonej rozprawy Stowarzyszenie nasze zostało zarejestrowane. Należy wymienić, że nazwę Stowarzyszenia przyjęto jako docelową, ponieważ w skali kraju kreowany był kierunek zmierzający do nazwania zawodu wykonywanego na podstawie uprawnień państwowych jako „rzeczoznawca majątkowy”.

I Walny Zjazd Członków odbył się w dniu 1 kwietnia 1993 r., na którym wybrano Zarząd Stowarzyszenia: Jan Ciszewicz (prezes), Narcyz Malinowski (wiceprezes), Lech Bomerski (sekretarz), Janusz Kozłowski (skarbnik).

Na tym Zjeździe uchwalono również regulaminy:

Zarządu, Komisji Rewizyjnej i Sądu Koleżeńskiego, a ponadto wybrano delegata do Komisji Integracyjnej Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych w Polsce. Pierwsze zebranie tej komisji, która zapoczątkowała powołanie Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych odbyła się w dniach 3-4 kwietnia 1993 r. w Katowicach.

Powołanie Stowarzyszenia spowodowało aktywizację środowiska i nastąpił ożywiony napływ kandydatów na członków. Zarząd dokonał naboru członków i w składzie już 75 członków zorganizowaliśmy II Walny Zjazd Członków w dniu 29 czerwca 1993 r., na którym dokonano wyborów uzupełniających do Zarządu: Danutę Kidybińską, Jerzego Adamiczkę, Janusza Traczyka oraz Komisji Rewizyjnej w składzie: Marian Kowalczyk (przewodniczący), Lesław Chudzyński (wiceprzewodniczący), Olga Białek (sekretarz), Edward Sawiłow (członek Komisji), Marian Persona (członek Komisji), a także Sądu Koleżeńskiego w składzie: Marek Kończak (przewodniczący) Stanisław Konasiuk (wiceprzewodniczący), Sylwester Zgoliński (sekretarz), Waclaw Antas (członek), Stanisław Cegielski (członek).

Na Zjeździe podjęto między innymi uchwałę o przystąpieniu do tworzonej Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych jako członek założyciel, ponadto wybrano członka Rady Krajowej Federacji w osobie Jana Ciszewicza, a także kandydata do Komisji Rewizyjnej Federacji w osobie Lecha Bomerskiego.

Stowarzyszenie posiada biuro we Wrocławiu (ul. Piłsudskiego 15-17 pok. 208 tel. 72 34 68 wewn. 384 czynne codziennie w godz. 8.00-15.00), w którym zatrudniony jest etatowy pracownik – Barbara Kurpios. Dwupokojowe biuro jest dobrze wyposażone w sprzęt (w tym komputer), prowadzona jest biblioteczka rzeczoznawcy majątkowego, do której dokonywane są ciągle zakupy, jak również prenumeraty czasopism fachowych, informatorów, cenników etc.

Stowarzyszenie gromadzi informacje o cenach transakcyjnych nieruchomości, przygotowuje program do bazy danych, prowadzi szkolenia członków, zajmuje się działalnością wydawniczą, udziela porad i pomocy członkom, organizuje egzaminy państwowe na uprawnienia, współpracuje ze Studium Podyplomowym WYCENA NIERUCHOMOŚCI powołanym w 1993 r. przy Akademii Rolniczej we Wrocławiu itp. Należy tutaj nadmienić, że kierownik tego Studium, prof. Zofia Więckowicz, jest członkiem honorowym naszego Stowarzyszenia.

Jesteśmy teraz, wraz z Federacją, współorganizatorem IV Krajowej Konferencji Rzeczoznawców Majątkowych. Wprawdzie obowiązki organizatora zajmują nam wiele czasu, ale mamy nadzieję, że uczestnicy i goście Konferencji będą zadowoleni z pobytu we Wrocławiu, a u nas uaktywni się jeszcze środowisko do pracy w kierunku dalszego rozwoju zawodu rzeczoznawcy majątkowego.

Korzystając z opublikowanych w kwartalniku „Rzeczoznawca Majątkowy” Nr 1 i Nr 2 prac:

– szacowanie nieruchomości dualną metodą porównawczą (wersja rozwinięta),
– analiza cen rynkowych przy szacowaniu wartości nieruchomości metodami porównawczymi,
staram się stosować w praktyce technikę porównywania nieruchomości parami w metodzie cenowo-porównawczej. Nasunęły mi się pytania związane z tymi publikacjami dotyczące przypadków skrajnych, a mianowicie:

1. W oparciu o uchwycone z rynku C_{min} i C_{max} przeprowadzone porównanie, z trzema najbardziej podobnymi nieruchomościami, dało dla szacowanej nieruchomości wartość niższą od C_{min} , czyli $X < C_{min}$. Rozumiem, że oznacza to, że wartość nieruchomości szacowanej jest niższa od najtańszej sprzedawanej na rynku. Potwierdza to fizyczny stan rzeczy. Nie zostaje zatem spełnione założenie $C_{min} < X < C_{max}$. Czy uzyskana wartość może być uznana za rynkową? – jako pochodna cen i cech z rynku?

2. Podobnie będzie gdy obiekt szacowany osiągnie wartość większą od C_{max} czyli $C_{max} < X$. To oznacza, że dotychczasowe ceny rynkowe nie dorównują wartości nieruchomości szacowanej. I tu występuje wykroczenie poza granice założenia: $C_{min} < X < C_{max}$. Czy rynkowa wartość przewyższająca C_{max} dotychczas występujące na rynku może być uznana za wartość rynkową, jako pochodna cen rynkowych zastosowanych do porównań parami?

Proszę o kilka zdań komentarza wyjaśniającego poruszone wyżej zagadnienia.

Zdzisław Zbaraszewski

Poruszone przez Pana problemy zostały częściowo wyjaśnione w artykule „Rozszerzona analiza porównawcza w technice porównań nieruchomości parami” autorstwa Mieczysława Prystupy i Grzegorza Migdalskiego.

Pozwoliliśmy sobie jednocześnie wykorzystać Pana pieczętkę w ogłoszonym przez „Rzeczoznawcę majątkowego” konkursie. Oto ona:

mgr inż. ZDZISŁAW ZBARASZEWSKI
BIEGŁY URZĘDU WOJEWÓDZKIEGO
w ZIELONEJ GÓRZE

Uprawnienia zawodowe w zakresie
szacowania nieruchomości Nr 449
Ministra Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa
66-200 Świąbodziń, Ogrodowa 5, tel. 238-15

Wzory pieczętek nadesłał do nas także pan Józef Dżugaj:

**RZECZOZNAWCA
MAJĄTKOWY**

mgr inż. Józef Dżugaj
świad. M.G.P. i B. nr 565

RZECZOZNAWCA
w dziedzinie szacowania nieruchomości

mgr inż. Józef Dżugaj
świad. M.G.P. i B. nr 565

Przepraszamy za błędy, jakie wkrały się do artykułu Kazimierza Rygla w nr. 5 „RzM”.

W 7 wierszu zdanie w pkt. 6 powinno brzmieć: „wszelkie urządzenia, które **nie** służą...”, w 11 wierszu „...ze względu na należące do niego **nie** wyodrębnione...”, w drugiej szpalcie, wiersz 10 „prawem współwłasności lub współużytkowania...”, w 15 wierszu „należące do niego nie wyodrębnione lokale”.

UBEZPIECZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI CYWILNEJ RZECZOZNAWCY MAJĄTKOWEGO – POROZUMIENIE

Leszek Nowakowski

Nie należy nikogo przekonywać, że w przypadku wykonywania zawodu rzeczoznawcy majątkowego można być narazonym na roszczenia majątkowe wynikające z niewykonywania lub nienależytego wykonywania operatu szacunkowego. W państwach Europy Zachodniej ubezpieczenie od ryzyka wykonywania zawodu jest powszechne. Również w Polsce, w wyniku zmian jakie zaszły w ciągu ostatnich lat, coraz więcej grup zawodowych widzi konieczność ubezpieczenia się od ryzyk powstałych przy wykonywaniu czynności zawodowych. Bardzo zaawansowane rozwiązania mają polscy notariusze czy też biegli rewidenci i podmioty uprawnione do badania sprawozdań finansowych, które mają ustawowy obowiązek posiadania ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej.

Mimo, że dotychczas środowisko rzeczoznawców majątkowych nie dotknęły procesy sądowe o naprawienie szkody, to istnieje duże prawdopodobieństwo wystąpienia takich przypadków. Przegrany proces sądowy może bardzo dużo kosztować rzeczoznawcę majątkowego.

Dlatego wydaje się bardzo celowe podjęcie przez PFSRM rozmów dotyczących konieczności stworzenia optymalnego systemu ubezpieczeń, w tym ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej dla rzeczoznawcy majątkowego.

25 lipca 1995 r. w Warszawie pomiędzy Polską Federacją Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych a Korporacją Brokerów Ubezpieczeniowych PROTEKTOR S.A. zostało podpisane porozumienie o współpracy w dziedzinie ochrony ubezpieczeniowej.

Ze strony PFSRM obecni byli prezydent Andrzej Kalus oraz wiceprezydent Mieczysław Prystupa zaś K.B.U. PROTEKTOR S.A. reprezentował Prezes Zarządu Dariusz Beruś.

Podpisane porozumienie jest wynikiem kilkumiesięcznych spotkań, dyskusji i negocjacji dotyczących ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywanego zawodu rzeczoznawcy majątkowego.

K.B.U. PROTEKTOR S.A. jest wiodącą na rynku brokerskim firmą doradcą zajmującą się ubezpieczeniami przemysłowymi, finansowymi i odpowiedzialności cywilnej. Zakres działalności firmy obejmuje kompleksową obsługę ubezpieczeniową dużych podmiotów, prace aktuarialne, konsultacje i doradztwo ubezpieczeniowe, ekspertyzy ubezpieczeniowe, a także pomoc w procesie odszkodowawczym i windykacyjnym.

Jako jedyna firma brokerska w Polsce zbudowała system jakości zgodny z międzynarodową normą ISO 9001, który został zakwalifikowany do audytu certyfikacyjnego przez Hollanderski Instytut Jakości KEMA RQ.

K.B.U. PROTEKTOR S.A. posiada w swej strukturze

Departament Ubezpieczeń Odpowiedzialności Cywilnej, który kompleksowo prowadzi działania zmierzające do stworzenia rozwiązań ubezpieczeniowych dla między innymi takich grup zawodowych jak biegli rewidenci, lekarze, farmaceuci, notariusze, syndycy czy komornicy.

Przedmiotem rozmów była konieczność podjęcia prac zmierzających do stworzenia optymalnego systemu ubezpieczeń, w tym ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej dla rzeczoznawcy majątkowego. Firma PROTEKTOR S.A. zobowiązała się do przeprowadzenia, w ścisłej współpracy z PFSRM, akcji ankietowej pośród rzeczoznawców majątkowych dotyczącej potrzeb, oczekiwań i preferencji w zakresie ubezpieczeń. Niektórzy z Państwa już wysłali wypełnioną ankietę. Po opracowaniu wyników ankiety zostaną podjęte prace związane ze stworzeniem warunków ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania zawodu rzeczoznawcy majątkowego. Jak dotychczas bowiem żadne towarzystwo ubezpieczeniowe nie posiada gotowych warunków takiego ubezpieczenia. Jest to więc znakomity moment do wypracowania wraz ze środowiskiem warunków, które będą optymalne, a następnie przedstawienie ich do akceptacji największym polskim towarzystwom ubezpieczeniowym.

Firma PROTEKTOR S.A. podejmuje również negocjacje z wybranymi towarzystwami ubezpieczeniowymi w celu stworzenia dla rzeczoznawców majątkowych preferencyjnych warunków dotyczących systemu ubezpieczeń majątkowych, komunikacyjnych czy emerytalno-rentowych. Zawarcie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej uprawniałoby do skorzystania z systemu zniżek, rabatów i preferencji przy zawieraniu przez rzeczoznawcę ubezpieczeń dla potrzeb prywatnych, rodzinnych i innych.

PROTEKTOR S.A. zobowiązała się także do prowadzenia działalności informacyjnej i promocyjnej na wszelkiego rodzaju konferencjach, seminariach, kursach i spotkaniach organizowanych i firmowanych przez Federację lub Stowarzyszenia.

Firma ma nadzieję, że IV Krajowa Konferencja Rzeczoznawców Majątkowych, która odbędzie się w dniach 24-26.09.95 r. we Wrocławiu będzie dobrą okazją do przedstawienia gotowych rozwiązań ubezpieczeniowych zaakceptowanych przez towarzystwa ubezpieczeniowe.

Będzie to także okazja do dyskusji, przedstawienia własnych poglądów i opinii na temat ubezpieczeń. Przedstawiciele PROTEKTOR S.A. gotowi będą wyjaśnić wszelkiego rodzaju wątpliwości dotyczące warunków i rozwiązań ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej rzeczoznawcy majątkowego.

ZNACZENIE UMOWY UBEZPIECZENIA OC ZAWODOWEGO DLA RZECZOZNAWCY MAJĄTKOWEGO

Bogusław Jastrzębski

1. Potrzeba ochrony oc zawodowego dla rzeczoznawcy majątkowego

Wszystkie zdarzenia towarzyszące nam na co dzień są obciążone ryzykiem, co w przypadku wykonywania wolnego zawodu wymaga administrowania ryzykiem. Występują ryzyka, których skutków nie jest w stanie samodzielnie udźwignąć nawet zamożne przedsiębiorstwo i tylko przeniesienie przynajmniej części ryzyka na ubezpieczyciela pozwala prowadzić działalność rzeczoznawcy. Zarządzanie ryzykiem – wbrew rozpowszechnionemu mniemaniu – nie jest częścią nauki o ubezpieczeniach, lecz jednym z elementów zarządzania – takim samym jak zarządzanie marketingiem, finansami, czy personelem.

W gospodarce rynkowej, jesteśmy zainteresowani tymi rodzajami ryzyka, które realizując się powodują negatywny skutek dla ubezpieczonego, dający się wyrazić w pieniądzu.

Ubezpieczyciel pobierając składkę za umowę ubezpieczenia, czy broker prowadzący negocjacje, występują również jako eksperci uświadamiający możliwość wystąpienia ewentualnego zdarzenia szkodowego. Te zależności powodują, że zarówno ubezpieczyciel, jak i broker (profesjonalny niezależny pośrednik działający w imieniu ubezpieczonego) są niezbędnymi wzajemnie kreatorami rynku.

Zorganizowanie nowoczesnej grupy zawodowej, a taką powinni się stawać rzeczoznawcy majątkowi, w szybko rozwijającym się kraju, wymaga sięgnięcia do wzorów krajów, w których te grupy zawodowe działają sprawnie od wielu lat. Oznacza to również przeniesienie zaadoptowanych produktów ubezpieczeniowych tych krajów do naszych uwarunkowań prawnych, panujących lub tworzących się zwyczajów zawodowych oraz istniejącej sytuacji gospodarczej. Rzeczoznawca powinien być zorientowany, że zlecenie, które w radykalny sposób zmieni jego sytuację materialną i nada ekonomiczny sens jego pracy, będzie związane z ryzykiem wystąpienia roszczenia osób trzecich. Doświadczenie z krajów wysoko rozwiniętych uczy, iż roszczenia te bywają bardzo poważne, chociaż mniej pospolite (rzadsze) niż typowe szkody z polis majątkowych i dlatego mogą zachwiać pozycją ekonomiczną, zarówno ubezpieczającego jak i ubezpieczyciela.

2. Zasada polisy oc

Celem ubezpieczenia jest ochrona osoby wykonującej określony zawód przed odpowiedzialnością prawną w stosunku do osób trzecich, za straty lub szkody powstałe wskutek błędu przy wykonywaniu czynności zawodowych, lub zaniechania wykonania takich czynności przez ubezpieczonego. Ochrona ubezpieczeniowa nie może objąć czynów umyślnych ubezpieczonego, gdyż mówiąc w sposób uproszczony, z mocy prawa nie można ubezpieczyć przestępstwa, ani też skutków zamierzonej działalności.

Ten typ ubezpieczenia umożliwia wypłatę przez ubezpieczyciela na rzecz poszkodowanego pieniędzy, które zaspokajają wymagane przez prawo od ubezpieczonego zadośćuczynienie. Jeżeli strony umowy ubezpieczeniowej tak uzgodnią, to wypłata odszkodowania z polisy może być dokonana bezpośrednio na rzecz ubezpieczającego. Takie rozwiązanie jest rzadko stosowane w polskiej praktyce ubezpieczeniowej. Bardzo ważnym zagadnieniem jest, aby polisa umożliwiała ubezpieczonemu pokrycie kosztów ochrony prawnej.

Cena za polisę (składka) ustalona przez ubezpieczyciela jest funkcją finansowej oceny ryzyka. Odmowa przyjęcia ochrony ubezpieczeniowej może być interpretowana tak, iż wnioskodawca, w tym wypadku rzeczoznawca majątkowy, jest zawodowo niewiarygodny.

3. Charakterystyka umowy ubezpieczenia

Dobra polisa poprzez wypłatę odszkodowania pozostawia ubezpieczającego w takiej samej sytuacji finansowej, w jakiej był on bezpośrednio przed wydarzeniem się szkody.

3.1. W polisie odpowiedzialności cywilnej określony będzie przedmiot i zakres ubezpieczenia często w formie tak zwanej klauzuli pokrycia. W klauzuli pokrycia ubezpieczyciel składa zobowiązanie ochrony ubezpieczeniowej następstw działania ubezpieczonego, powodującego szkodę w związku z wykonaniem czynności zawodowych.

Np. jeżeli wskutek dokonania przez ubezpieczającego czynności z zakresu szacowania nieruchomości nastąpiło uszkodzenie majątku¹⁾, a poszkodowany wystąpi z roszczeniem w stosunku do ubezpieczonego o odszkodowanie w oparciu o przepisy prawa regulujące odpowiedzialność cywilną, to istnieje odpowiedzialność ubezpieczyciela. Klauzula pokrycia jest uzupełniona dodatkowymi klauzulami uściślającymi odpowiedzialność ubezpieczyciela. np. sposób postępowania w przypadku zaistnienia szkody, a także postanowieniami określającymi sytuacje, w których odpowiedzialność ubezpieczyciela jest wyłączona.

Z punktu widzenia interesów rzeczoznawcy, do zakresu ubezpieczenia powinny być włączone: koszty postępowania sądowego oraz ochrony prawnej. Często wyznacza się osobny podlimit dla tej odpowiedzialności ubezpieczyciela.

1) Na ogół rzeczoznawcy dobrze dostrzegają, że błąd w oszacowaniu majątku może spowodować prostą szkodę finansową klienta. Warto jednak zauważyć, iż błąd rzeczoznawcy może być również przyczyną uszkodzenia majątku klienta (szkoda majątkowa). Jeżeli na przykład zleceniodawca prowadzi w budynku produkcję, gdyż w operacie szacunkowym rzeczoznawca uznał ten budynek jako przystosowany do takiego wykorzystania, a takie użytkowanie spowoduje pęknięcie ściany nośnej, to w sądzie może się okazać, iż winę za szkodę ponosi rzeczoznawca majątkowy.

3.2. Kolejną częścią polisy są limity odpowiedzialności ubezpieczyciela. Limit odpowiedzialności, jest to określona w polisie najwyższa kwota jaką ubezpieczyciel zobowiązany jest zapłacić jako odszkodowanie. Kwota ta powinna być ustalana przez strony umowy ubezpieczenia. Z reguły w polisie znajdujemy:

- roczny limit odpowiedzialności (agregat szkodowy),
- limit dla każdego zdarzenia,
- ewentualnie inne podlimity dla poszczególnych rodzajów odpowiedzialności (np. limit dla ochrony prawnej).

Aby określić limit odpowiedzialności potrzebny ubezpieczającemu, a możliwy do przyjęcia przez ubezpieczyciela, szuka się odpowiedzi między innymi na następujące pytania:

- jak ustalić odpowiednio wysoki limit, przewidujący „najgorszy z możliwych” przebieg wypadków?
- jakie ryzyko niesie zawód rzeczoznawcy?
- jaka jest historia przebiegu dotychczasowego ubezpieczenia, (której w naszych warunkach brak).

3.3. Ważną częścią dokumentacji polisowej są ogólne warunki ubezpieczenia, które stanowią integralną część umowy ubezpieczenia. Ten fragment polisy najczęściej zawiera wyłączenia, bądź też ograniczenia odpowiedzialności tak istotne dla oceny wartości ochrony ubezpieczeniowej.

3.4. Umowa ubezpieczenia najczęściej określa udziały własne ubezpieczonego w szkodzie. Udział własny określa się indywidualnie, zależnie od sytuacji finansowej i polityki działania ubezpieczyciela.

3.5. Polisa definiuje wysokość i sposób rozliczenia składki.

4. Relacje między zleceniodawcą a rzeczoznawcą

Dobry, atrakcyjny dla rzeczoznawcy zleceniodawca jest świadomy ryzyka jakie podejmuje zleceniobiorca i będzie skłonny za jego podjęcie zapłacić równie dużo jak za umiejętności i pracę, a przy wyborze między równymi wykonawcami, wykupiona polisa może stać się kryterium rozstrzygającym.

Rzeczoznawca majątkowy (osoba fizyczna, lub przedsiębiorstwo) jest zainteresowany w podzieleniu się ryzykiem, bo przedmiot wyceny jest często bardzo dużej wartości – niewielka procentowo pomyłka odnosi się do bardzo dużych kwot i gdyby zaistniała okoliczność, w której należy zapłacić odszkodowanie, to samodzielnie rzeczoznawca nie będzie w stanie unieść takiego ciężaru finansowego; tym bardziej, że za operat wykonany zgodnie ze standardami zawodowymi, wynagrodzenie nie powinno pozostawać w żadnym związku z wartością nieruchomości ustaloną przez rzeczoznawcę. Fachowcy w sposób specjalny, to jest kwalifikowany, są odpowiedzialni za skutki finansowe wobec swoich klientów. Jeżeli rzeczoznawcy majątkowemu postawi się zarzut zaniedbania lub błędu to musi się bronić, albo zapłacić odszkodowanie. Możliwość wystąpienia wysokich roszczeń jest przez część środowiska rzeczoznawców niedoceniona.

Przy wycenie majątku o wartości 10 milionów dolarów pomyłka o 10% daje kwotę 1 miliona dolarów. Sprawnemu prawnikowi wystarczy wykazać błąd lub zaniechanie, aby można było żądać odszkodowania równego poniesionej stracie. Jeżeli nawet te 10% mieści się w granicach błędu, to takie zagrożenie ze strony uczestników rynku istnieje i jednocześnie wymusza ono powstanie wycen na najwyższym poziomie, zgodnych

z obowiązującym prawem oraz sztańdami zawodowymi. W najlepszym wypadku, rzeczoznawca ponosi koszty obrony prawnej.

5. Relacje między ubezpieczającym (rzeczoznawcą majątkowym) a ubezpieczycielem i brokerem ubezpieczeniowym

Można zrozumieć nieufne nastawienie rzeczoznawców do ubezpieczeń, szczególnie w razie zastosowania w polisie wyłączeń. Ta nieufność powstaje często z niezrozumienia charakteru tych wyłączeń, oraz niemożności rzeczoznawcy sprecyzowania od czego chce, lub powinien być ubezpieczony. W tej sytuacji, w redagowaniu i negocjowaniu tej części polisy niezwykle istotny i merytorycznie potrzebny jest udział brokera, który będąc bezstronnym i niezależnym może być dobrym mediatorem między ubezpieczycielem i ubezpieczającym.

W środowisku rzeczoznawców toczy się wiele zmagania wokół zagadnień związanych z ubezpieczeniem odpowiedzialności cywilnej. Wysokość składki jest jednym z ważniejszych tematów. Zawsze znajdują się ubezpieczający, którzy uważają, że sam fakt opłacenia składki uprawnia ich do zgłaszania wszystkich roszczeń oraz wypłaty odszkodowania. Jest to rozumowanie naiwne. Ubezpieczyciel, który przyjmuje zawodowo na siebie ryzyko ubezpieczeniowe, musi zarobić. Jest to możliwe dzięki temu, że zgodnie z przyjętą powszechnie definicją, „ubezpieczenie polega na tym, że za nieszczęścia niewielu płacą wszyscy ubezpieczeni”. Rzeczoznawcy oceniając polisę i jej cenę powinni posiadać pełną świadomość tej sytuacji. Jednocześnie jest rzeczą bardzo ważną dla rzeczoznawcy, iż dobry ubezpieczyciel, poprzez swoje uwagi, zalecenia będzie ograniczał możliwość powstania ewentualnych szkód.

Rzeczoznawcy, jak mało która grupa zawodowa rozumieją problem różnicy w czasie pomiędzy wystąpieniem zdarzenia, a ujawnieniem się szkody, będącej jego następstwem, co może stanowić tak dla ubezpieczyciela, jak i ubezpieczonego podstawy dobrej współpracy.

6. Perspektywy programu ubezpieczeń dla rzeczoznawców

Oczekiwać należy, że ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej nie jest jedyną ofertą ubezpieczeniową dla rzeczoznawców majątkowych. Praca w terenie, częste jazdy samochodem, zadania na placach budowy, permanentny pośpiech powodują, że jest to grupa zawodowa dla której warto by opracować szczególnie warianty polisy ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków, ubezpieczenia sprzętu elektronicznego, bazy danych. Kolejną, może pilniejszą potrzebą byłoby zaproponowanie polisy która zapewniałaby bezpieczeństwo socjalne, zgodne ze standardami rozwiniętych państw europejskich.

7. Wnioski

1. Jeżeli rzeczoznawcy mają stworzyć wolny zawód, tak jak lekarze, prawnicy i inni to nieuniknione jest wykupienie polisy odpowiedzialności cywilnej i będzie to minimalny standard wiarygodności zawodowej rzeczoznawcy majątkowego.
2. Wiarygodny ubezpieczyciel i broker jest sprawą zasadniczą.
3. Dobry broker, działający etycznie i profesjonalnie u dobrego ubezpieczyciela powinien przedstawić potrzebny rzeczoznawcom pakiet ubezpieczeń, dostosowany do potrzeb i możliwości finansowych rzeczoznawców.

RYNKOWA WARTOŚĆ PRAW DO NIERUCHOMOŚCI

Zdzisław Biczkowski

W krajach o rozwiniętej w pełni gospodarce rynkowej zaobserwować można wysoce wyrafinowane formy lokat kapitału. U podstaw motywacji poszukiwań finezyjnych lokat kapitału tkwi m.in. dążność do minimalizacji ryzyka. Ograniczenie ryzyka lokaty kapitału w nieruchomości osiąga się np. w Wielkiej Brytanii, poprzez zróżnicowanie praw do danej nieruchomości poszczególnych inwestorów. Przysługujące inwestorom prawa do nieruchomości (własność i dzierżawa własnościowa, itp. szerzej rozbudowane wiązki praw) są oczywiście przedmiotem obrotu wolnorynkowego oraz **oceny ich wartości rynkowej!** Wraz z rozwojem rynku nieruchomości w Polsce można oczekiwać podobnego wzrostu ilości rodzajów praw do nieruchomości dopuszczonych normą prawną do obrotu wolnorynkowego.

Obowiązujące w naszym kraju uregulowania prawne dotyczące określenia wartości nieruchomości, uogólnione modele teoretyczne oraz stosowana metodyka wyceny odnoszą się generalnie do pojęcia „nieruchomości” ujmowanych jako „rzeczy”. Najczęściej mówi się i pisze o „obrocie nieruchomościami”, a nie „prawami do nieruchomości”.

Znacznie większa trudność szacowania nieruchomości w Polsce, w porównaniu z krajami o rozwiniętej gospodarce rynkowej, wynika nie tylko z ułomności naszego rynku nieruchomości i pewnego niedorozwoju jego obsługi. Sporo problemów sprawia wspomniane traktowanie przenoszenia praw do nieruchomości jako obrotu rzeczami oraz wycena wartości rynkowej „nieruchomości – rzeczy” zamiast rynkowej wartości praw do nieruchomości. Równocześnie z raczej nieuniknionym wzrostem możliwości obciążania tej samej nieruchomości większą ilością różnego rodzaju zbywalnych praw na rzecz różnych osób, trudność właściwej oceny wartości rynkowej „nieruchomości – rzeczy” będzie wzrastać, aż do całkowitej niemożliwości w niektórych przypadkach.

Z powyższych spostrzeżeń wynika, że właściwe jest:

1. **zdefiniowanie „wartości rynkowej nieruchomości” poprzez odniesienie jej do formy władania nieruchomością, np.:**

- * wartość rynkowa własności nieruchomości,
- * wartość rynkowa wieczystego użytkowania gruntu,
- * wartość rynkowa własnościowego spółdzielczego prawa do lokalu mieszkalnego, itd.

2. **zdefiniowanie pojęciem „wartości nieruchomości” wielkości nakładów na nieruchomość (rzecz) ustalonej w podejściu kosztowym.**

Zamienne i niejednolite ujmowanie w obowiązującym prawodawstwie pojęcia „wartości nieruchomości” jako rzeczy lub praw do nieruchomości, domaga się wprowadzenia jednoznacznych definicji w opracowywanej ustawie o nieruchomościach. Za wprowadzeniem do przepisów ustawowych pojęcia rynkowej wartości praw do nieruchomości przemawia następująca argumentacja.

„Wartość” w każdej dziedzinie jest pojęciem względnym. Problematyka powstawania, funkcjonowania i zanikania dóbr jakimi są nieruchomości, uregulowana jest normami prawnymi. Nawet najszerszej rozumiane pojęcie wartości w odniesieniu do nieruchomości nie może nie uwzględniać rządzących tymi dobrami uregulowań prawnych.

Swoistą i sygnalizowaną już w samej nazwie podstawową cechą odróżniającą nieruchomości od innych dóbr jest brak możli-

wości ich przemieszczania. Fakt ten skutkuje koniecznością zapewnienia rozciągniętego w czasie dostępu do nieruchomości dla uzyskania z nich korzyści – dodatniego efektu ekonomicznego, stanowiącego istotę funkcjonowania tych dóbr. W ścisłym związku logicznym pozostaje więc pojęcie wartości nieruchomości z usankcjonowanym normą prawną dostępem do nieruchomości – podstawowym warunkiem ich funkcjonowania w globalnych procesach wymiany dóbr.

Zatem w zapisach norm prawnych dotyczących nieruchomości najbardziej adekwatnym odniesieniem dla względnego pojęcia ich „wartości” jest postrzeganie wartości ekonomicznych nieruchomości (wyrażonych w pieniądzu) poprzez poszczególne rodzaje praw do nieruchomości zdefiniowane w Kodeksie cywilnym.

Korzyści z ustawowego zdefiniowania wartości nieruchomości jako „wartości prawa do nieruchomości” to:

- a) ujednoczenie formalno – merytoryczne aktualnie obowiązujących przepisów (głównie ustawy o g.g. i w.n.), które przemienne traktują o wartości desygnatów rzeczowych oraz o wartości praw do nieruchomości (np.: art. 60, ust. 1 i art. 58, ust. 4 ustawy o g.g. i w.n.),
- b) wprowadzenie jednoznaczności merytorycznej zapisów; np.: art. 38, ust. 2 ustawy o g.g. i w.n. brzmiałaby jednoznacznie w sformułowaniu: „Wartość własności gruntu określa się przy uwzględnieniu...” itd. Albowiem wg aktualnej treści w/w przepisu wartość gruntu (wyrażona w pieniądzu) jest taka sama zarówno dla własności, jak i wieczystego użytkowania. To stwierdzenie jest prawdziwe dla wartości, np. użytkowej tego gruntu (cech fizycznych), lecz nieprawdziwe dla wartości rynkowej (ekonomicznej),
- c) eliminacja z praktyki gospodarki nieruchomościami licznie obserwowanych nieporozumień na tle odmiennego pojmowania wartości ekonomicznej nieruchomości (wyrażonej w pieniądzu) w wyniku zamiennego traktowania dysygnatu rzeczowego i prawa do nieruchomości, np. lokal mieszkalny i własnościowe spółdzielcze prawo do lokalu mieszkalnego. Takiego zestawienia pojęć (rzeczy i prawa) nie można skwitować jednym wspólnym zapisem ustawowym „wartości rynkowa nieruchomości”.
- d) formalna eliminacja różnie nazywanej i używanej przez najróżniejsze środowiska nie istniejącej „wartości obiektywnej nieruchomości”.

Teoria, metodyka i procedury szacowania nieruchomości w pełni umożliwiają zaproponowane ujęcie „wartości nieruchomości” w sformułowaniach projektowanej ustawy o nieruchomościach.

W wielu technikach oceny „wartości nieruchomości” jej dysygnat rzeczowy (komplet cech fizycznych) jest mało istotny, gdyż rolę czynnika ważącego spełnia jeden lub zaledwie kilka jej parametrów (fizycznych, ekonomicznych). Natomiast zawsze istotne będzie podlegające wymianie prawo dostępu do nieruchomości, jego pełnia lub ograniczenie.

Zdzisław Biczkowski jest uprawnionym rządowo rzeczoznawcą majątkowym, członkiem Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej ds. uprawnień zawodowych w zakresie szacowania nieruchomości.

PODSTAWOWE RODZAJE RYZYKA WYSTĘPUJĄCE W PROCESIE WYCENY NIERUCHOMOŚCI

Lech R. Skorupka

Każdemu procesowi wyceny nieruchomości towarzyszy określone ryzyko, zazwyczaj prowadzące do ryzyka obiektywnego, które może być związane z nieprawidłowym określeniem i oceną na przykład ilościowych atrybutów nieruchomości (np. niedokładny pomiar) oraz ryzyka subiektywnego, związanego z nieprawidłowym wyznaczeniem i oceną na przykład jakościowych atrybutów nieruchomości.

Istotnego znaczenia nabiera określanie stopnia ryzyka przy określeniu wartości rynkowej nieruchomości podejściem mieszanym i dochodowym, gdyż wiąże się z pilnowaniem lub prognozowaniem ryzyka dla dłuższego okresu prognozy wycenianej wartości nieruchomości.

Dla dłuższego okresu prognozy zasadniczą rolę zaczynają odgrywać dwie grupy ryzyka:

- 1) systematyczne,
- 2) niesystematyczne (rys.).

Ryzyko systematyczne – jest to ryzyko nie reagujące na dywersyfikację, gdyż zależy od czynników znajdujących się poza właścicielem nieruchomości, dlatego też stanowi ryzyko pasywne lub niezmienne (stałe).

Ryzyko systematyczne dzielimy z kolei na: ryzyko rynku (gospodarcze), ryzyko polityczne, ryzyko inflacji, siły nabywczej i stopy procentowej.

Ryzyko niesystematyczne, zwane również ryzykiem zdywersyfikowanym, ponieważ jest specyficznym ryzykiem lokaty kapitałowej w nieruchomości, której wartość i dochód zależy od rodzaju i typu nieruchomości i nie jest związana z ogólnymi fluktuacjami rynku.

Ryzyko to jest zależne od właściciela nieruchomości, od jego zdolności i umiejętności, od jego efektywnego zarządzania i podejmowania decyzji zapewniającą mu maksymalizację dochodów i zysków z nieruchomości.

Ryzyko to zależy więc od aktywności, inicjatywy i trudności podejmowanych decyzji przez właściciela nieruchomości, dlatego też stanowi ryzyko zmienne (niestałe) i można również nazywać je ryzykiem aktywnym.

Ryzyko niesystematyczne dzielimy na: ryzyko operacyjne, oraz ryzyko finansowe

Ryzyko rynkowe odnosi się do oscylacji rynkowych, od cen nieruchomości w zależności od zmian propozycji pomiędzy podażą a popytem (dotyczy to głównie rynku inwestycyjno-budowlanego).

Stopień nieprawidłowości inwestowania w nieruchomość (a więc i pobierania korzyści z nieruchomości na odpowiednio wyższym poziomie, aniżeli przy papierach wolnych od ryzyka) jest funkcją całej gospodarki (ekonomii i stanu rynku w tym również rynku efektywnego) i nie jest tylko specyficznym ryzykiem zależnym wyłącznie od rodzaju nieruchomości. Przykład monitoringu ryzyka rynkowego w funkcji czynników kwantyfikujących stopień ryzyka rynkowego przedstawiono poniżej:

Czynniki kwantyfikujące stopień ryzyka	Klasa ryzyka	Waga (prawdop.) ryzyka
perspektywy rozwoju rynku inwestycyjnego nieruchomości w stosunku do rynku kapitałowego	małe ryzyko	0,1
prognoza poziomu rynku krajowego (perspektywy wzrostu gospodarczego w kraju) w stosunku do poziomu rynku światowego (odniesiono do tempa wzrostu gospodarczego krajów wysoko uprzemysłowionych)	średnie ryzyko	0,2
perspektywy kształtowania się relacji podaż / popyt cen nieruchomości	małe ryzyko	0,1
perspektywa napotkania bariery konkurencyjnych rynków zagranicznych	średnie ryzyko	0,2

Ryzyko polityczne związane jest ze zmianami stabilności systemu polityczno – ustrojowego, a więc dotyczy głównie zmian w przepisach prawa (cywilnego, budowlane-

Rodzaje ryzyka podejmowanego przez rzeczoznawcę majątkowego przy wycenie nieruchomości



go, gospodarczego, podatkowego, celnego i innych). Związane jest również z zawirowaniami politycznymi, atmosferą businessu, międzynarodową przychylnością (światowego businessu), przynależnością do systemów politycznych (deklarowaną i faktyczną).

Przykład monitoringu ryzyka politycznego w funkcji czynników kwantyfikujących stopień ryzyka przedstawiono poniżej:

Czynniki kwantyfikujące stopień ryzyka	Klasa ryzyka	Waga (prawdop.) ryzyka
perspektywa ograniczeń w przepisach budowlanych	średnie ryzyko	0,2
prognoza zmian w przepisach podatkowych	średnie ryzyko	0,2
perspektywa zmian ustawodawczo-wykonawczych w całym aspekcie legislacyjnym i otoczeniu prawnym	średnie ryzyko	0,2
perspektywy politycznego ustosunkowania się i kształtowania opinii światowego businessu oraz do zaliczania do krajów o małym stopniu ryzyka politycznego	średnie ryzyko	0,2

Ryzyko inflacji, siły nabywczej stopy procentowej, spowodowane jest tym że na skutek inflacji maleje siła nabywcza kapitału zaangażowanego w nieruchomości, gdyż saldo z przychodów pomniejszone o wydatki (koszty uzyskania przychodów) ma tendencję malejącą, obniżając wartość nieruchomości. Równocześnie wzrost inflacji, powodujący wzrost kosztów utrzymania nieruchomości i obniżający siłę nabywczą pieniądza krajowego, powoduje podwyżkę stóp procentowych kredytów, obniżając popyt na nieruchomości, co z kolei prowadzi do dewaluacji wartości nieruchomości na rynku. Przykład monitoringu ryzyka inflacji, siły nabywczej i stopy procentowej przedstawiono poniżej:

Czynniki kwantyfikujące stopień ryzyka	Klasa ryzyka	Waga (prawdop.) ryzyka
wpływ tendencji zagrożeń inflacyjnych na wartość nieruchomości	małe ryzyko	0,1
perspektywy bariery popytu na nieruchomości (spowodowane brakiem dostępności kredytu na skutek wysokiej stopy procentowej)	średnie ryzyko	0,2
utrata dochodów planowanych (spowodowana wzrostem kosztów uzyskania przychodów) z nieruchomości spowodowanych malejącą siłą nabywczą pieniądza	małe ryzyko	0,1

Ryzyko operacyjne – indywidualne, charakterystyczne dla poszczególnych rodzajów, branż i gałęzi podmiotów gospodarczych. Przykładowo, ryzyko dla przedsiębiorstw użyteczności publicznej lub usługowej, czy handlowej jest znacznie mniejsze niż w przypadku większości przedsiębiorstw produkcyjnych, co wynika ze zmian w modzie, realnych dochodów klientów, jak też z konkurencji krajowej

i zagranicznej. Zależy również od zmian w kosztach odzwierciedlonych przy pomocy (struktura kosztów firmy) dźwigni operacyjnej. W przypadku spadku sprzedaży, elastyczność jest mniejsza i przedsiębiorstwo jest narażone na wyższy stopień ryzyka operacyjnego. Przedsiębiorstwa z relatywnie wysokimi kosztami stałymi (znaczący efekt zmienności przychodów operacyjnych (niestabilnością) muszą stosować konserwatywną politykę zadłużenia. Przykład monitoringu ryzyka operacyjnego w funkcji czynników kwantyfikujących stopień ryzyka przedstawiono poniżej:

Czynniki kwantyfikujące stopień ryzyka	Klasa ryzyka	Waga (prawdop.) ryzyka
udział dochodów do kosztów operacyjnych w porównaniu do branży (sektora)	małe ryzyko	0,1
znaczenie firmy na rynku, mierzone udziałem sprzedaży – dochodów dla branży	średnie ryzyko	0,2
perspektywy wzrostu popytu dla branży	wysokie ryzyko	0,3
perspektywy i stopień wzrostu cen sprzedaży towarów produkowanych i cen zakupu surowców	średnie ryzyko	0,2
perspektywy rozwoju inwestycji (branży)	małe ryzyko	0,1

Ryzyko finansowe – powiązane ze strukturą kapitału, analizą prognozy poziomów zysku operacyjnego oraz zmiennością dochodów wskutek efektu dźwigni finansowej (zaciąganie przez firmę pożyczek w celu finansowania swej działalności przez stosowanie leasingu, emisji akcji uprzywilejowanych).

Charakteryzuje się wskaźnikami udziału w strukturze kapitałowej przedsiębiorstwa i zdolnością przedsiębiorstwa do spłaty długu. Oceny dokonuje się przez porównanie wskaźników z normami branży. Przykład monitoringu ryzyka finansowego w funkcji czynników kwantyfikujących stopień ryzyka przedstawiono poniżej:

Czynniki kwantyfikujące stopień ryzyka	Klasa ryzyka	Waga (prawdop.) ryzyka
dochód w stosunku do zobowiązań długoterminowych oraz jego tendencje zmian	małe ryzyko	0,1
kapitał własny w stosunku do kapitału obcego	średnie ryzyko	0,2
stopa zwrotu aktywów ogółem oraz jej tendencje	małe ryzyko	0,1
ocena zdolności kredytowej	średnie ryzyko	0,1
zapotrzebowanie funduszy inwestycyjnych	małe ryzyko	0,1

Ryzyko finansowe związane jest z: ryzykiem kredytowym, płynności i nieściągalności.

WYCENA MASZYN I URZĄDZEŃ

Na podstawie doświadczeń rzeczoznawców Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Mechaników Polskich (SIMP)

Jolanta Marciniak

Wycena maszyn i urządzeń to wyspecjalizowana dyscyplina zawodowa dotycząca wszystkich dziedzin przemysłu i handlu.

W SIMP-owskiej nomenklaturze specjalności rzeczoznawczych znajduje się ponad sto specjalności technicznych. Dzięki temu wiedza i doświadczenie rzeczoznawców SIMP pokrywa w pełni obszar potrzeby wielu klientów, którzy posiadają najróżniejsze środki techniczne.

Wykaz tych środków, zakwalifikowanych jako maszyny, instalacje, urządzenia i środki transportu, które w swojej praktyce zawodowej wyceniają rzeczoznawcy SIMP jest bardzo rozległy. Można go jednak usystematyzować w kilku grupach:

- główne maszyny, urządzenia i instalacje produkcyjne dla wszystkich podstawowych gałęzi przemysłu,
- urządzenia i wyposażenie pomocnicze,
- suwnice, żurawie i środki transportu wewnątrzzakładowego,
- narzędzia warsztatowe,
- kotły, zbiorniki ciśnieniowe oraz sprężarki,
- wyposażenie biur, sklepów,
- aparatura i mechanizmy precyzyjne oraz sprzęt laboratoryjny,
- pojazdy samochodowe, ciągniki oraz pojazdy specjalne,
- jednostki pływające,
- sprzęt lotniczy i szybowcowy.

Spis z natury

Podstawę wyceny stanowi spis z natury. Każde wyceniane urządzenie musi być obejrzane i spisane według następującego układu:

- nazwa wytwórcy,
- model i typ urządzenia,
- wydajność / moc,
- numer fabryczny,
- data produkcji,
- stan techniczny.

Proces wyceny i jej metodologia

Punktem wyjścia do wyceny jest stan techniczny urządzenia, określający stopień zużycia, a niejednokrotnie i nowoczesność urządzenia. Stan techniczny urządzenia określany jest na podstawie oględzin zewnętrznych jak i próby ruchowej oraz zawsze kiedy jest to możliwe z zastosowaniem badań diagnostycznych. Rzeczoznawca przeprowadza określone badania diagnostyczne i opracowuje ekspertyzę we własnym zakresie, bądź opiera się na wynikach diagnostycznych wykonanych dla innych celów (kontrolnych, okresowych, odbiorczych).

W zależności od jasno sprecyzowanego celu, który jest określony już w pierwszym zdaniu operatu szacunkowego, wycena przeprowadzona jest metodą odtworzeniową lub rynkową lub obydwojema tymi metodami.

Metoda odtworzeniowa jest przeszacowanym kosztem wymiany (zastąpienia) maszyny lub urządzenia. Szacowanie wartości metodą wymiany maszyny wykonywane jest dwustopniowo:

- ustalenie wartości brutto (tzn. bieżącej ceny zastąpienia istniejącej maszyny nową lub o podobnej charakterystyce),
- określenie stopnia zużycia i nowoczesności, a w efekcie utraty wartości z tego tytułu (z uwzględnieniem takich elementów jak wiek, wymienione zespoły, remonty itd.).

Wartość rynkowa najprościej rzecz biorąc jest ceną za jaką urządzenie można sprzedać, biorąc pod uwagę stan rynku i długość czasu, w jakim ta sprzedaż ma nastąpić. W tym celu rzeczoznawca przeprowadza każdorazowo badanie rynku. Tylko obserwacja transakcji kupna-sprzedaży pozwala na ustalenie wartości rynkowej. Dostępnymi dla rzeczoznawcy źródłami informacji są:

- rozmowy z producentami takich samych lub podobnych urządzeń,
- ogłoszenia reklamowe w prasie,
- ogłoszenia o przetargach w „Rzeczpospolitej” i biuletynach przetargowych,
- informatory i katalogi branżowe,
- bazy danych o cenach i wartościach maszyn i urządzeń.

Operat szacunkowy – raport z wyceny dla klienta

Wycenę sporządza się w formie operatu szacunkowego. Opracowanie takie ma postać formalnego dokumentu. Każde orzeczenie wydawane jest w dwóch egzemplarzach opieczetowanych lub parafowanych na każdej stronie. Opracowanie zawiera stronę tytułową z zawartymi danymi formalnymi (nazwa zleceniodawcy, zlecenie nr..., z dnia..., podpis i pieczęć rzeczoznawcy, kierownika pracowni i dyrektora agencji gospodarczej SIMP uprawnionej do wykonywania wycen).

Operat szacunkowy zawiera ponadto:

- określenie celu i podstawy prawnej wyceny wraz z zastrzeżeniem, że operat może być wykorzystany tylko w celu, w którym został wykonany,
- określenie przedmiotu i zakresu wyceny,
- określenie lokalizacji środków majątkowych,
- nazwę właściciela majątku,
- datę sporządzenia wyceny i wizji lokalnej,
- dzień, na który dokonano ustalenia wartości,
- informację o przyjętych metodach wyceny,
- opis techniczny składników majątku,
- obliczenie wartości wyceny (słownie i liczbowo),
- informacje dotyczące badania rynku,
- zestawienie wartości w formie tabelarycznej,
- inne elementy, których zamieszczenie jest uzasadnione szczególnymi okolicznościami.

Operat szacunkowy jest na zakończenie jeszcze raz podpisany przez rzeczoznawcę z podaniem danych osobowych i numeru uprawnień rzeczoznawczych.

Jolanta Marciniak jest dyrektorem Ośrodka Rzeczoznawstwa i Postępu Technicznego SIMP ZORPOT w Warszawie – agencji gospodarczej SIMP.

Regulamin działania Komisji Arbitrażowej PFSRM uchwalony przez Radę Krajową PFSRM 5 maja 1995 r. w Międzyzdrojach

§ 1

1. Komisja Arbitrażowa jest zespołem specjalistycznym, powołanym przez Radę Krajową PFSRM na mocy par. 26 Statutu.
2. Komisja stosuje w swojej działalności przepisy prawa oraz standardy zawodowe rzeczoznawców majątkowych.

§ 2

Cele działania Komisji arbitrażowej

1. Celem działania Komisji jest wydawanie opinii co do prawidłowości operatów szacunkowych zalecanych jej do rozpatrzenia.
 - 1.1. wydawanie opinii następuje na podstawie umowy zawartej przez PFSRM z osobami i instytucjami zamawiającymi taką opinię.
 - 1.2. Zamawiającymi opinię mogą być:
 - a) organy sprawujące nadzór nad biegłymi i rzeczoznawcami,
 - b) osoby lub instytucje, które zleciły opracowanie przedmiotowego operatu szacunkowego,
 - c) osoby lub instytucje, których skutki opracowania tego operatu dotyczą bezpośrednio.
 - 1.3. Opiniowaniu podlegają również operaty, które wykonane zostały w ramach umowy z jednostką zatrudniającą autora. Za nieprawidłowości merytoryczne operatu odpowiada jego autor.

§ 3

Formy działania Komisji Arbitrażowej

1. Komisja wydaje opinie o zgodności treści i formy operatu z obowiązującymi normami prawnymi i standardami zawodowymi.
2. Opinie i zalecenia Komisji są obowiązujące dla autorów będących członkami stowarzyszeń zrzeszonych w PFSRM.
3. Komisja powiadamia właściwe stowarzyszenie zrzeszone w PFSRM o wynikach postępowania Komisji Arbitrażowej wobec ich członków.
4. W szczególnie drastycznych przypadkach Komisja występuje do Zarządu PFSRM o podjęcie działań mających na celu wyciągnięcie sankcji wobec rzeczoznawcy majątkowego.
5. Komisja kieruje do Rady Krajowej PFSRM interpretację przepisów i standardów zawodowych rzeczoznawców majątkowych, wynikające z opracowanych opinii.
6. Formułowanie powyższych interpretacji podlega głosowaniu jawnemu na posiedzeniach Komisji Arbitrażowej. W treści tych publikacji nie wolno zamieszczać danych umożliwiających identyfikację konkretnej sprawy, dla której zapadło rozstrzygnięcie powołujące się na taką interpretację.
7. O opublikowaniu interpretacji decyduje Rada Krajowa PFSRM.

§ 4

Tryb działania Komisji Arbitrażowej

1. Komisja składa się z Przewodniczącego oraz Arbitrów powoływanych przez Krajową Radę PFSRM, spośród rzeczoznawców majątkowych o najwyższych kwalifikacjach zawodowych i praktyce w zakresie szacowania nieruchomości, rekomendowanych przez stowarzyszenie zrzeszone w PFSRM.
2. Skład Komisji zatwierdza Krajowa Rada PFSRM.

3. Kadencja trwa 2 lata.

4. członków Komisji Arbitrażowej odwołuje się w wyniku:
 - uchwały Rady Krajowej PFSRM,
 - cofnięcia rekomendacji przez macierzyste Stowarzyszenie,
 - rezygnacji członka Komisji Arbitrażowej.
5. Do opracowania konkretnej opinii Przewodniczący Komisji Arbitrażowej powołuje zespół Arbitrów składający się z Przewodniczącego Zespołu i dwóch osób z listy Arbitrów Komisji. Skład liczebny Zespołu może być zwiększony na wniosek Przewodniczącego Zespołu.
6. Przewodniczący Zespołu, o którym mowa w pkt 5, może zasięgnąć opinii ekspertów co do zagadnienia budzącego wątpliwość, ale opinia eksperta nie ma charakteru wiążącego.
7. Komisja może odmówić wydania opinii, jeśliby zaistniały uzasadnione przyczyny.
8. Przewodniczący Zespołu ma obowiązek zawiadomić o toczącym się postępowaniu wszystkie zainteresowane osoby oraz umożliwić, przed wydaniem opinii, złożenie wyjaśnień przez rzeczoznawców majątkowych lub biegłych, którzy sporządzili opiniowany operat szacunkowy, chyba, że osoby te uchylają się od złożenia stosownych wyjaśnień.
9. Opinia podlega zatwierdzeniu przez Przewodniczącego Komisji Arbitrażowej.

§ 5

Arbitrzy wykonują funkcje w sposób obiektywny i niezależny. Nie może być arbitrem w konkretnej sprawie osoba, którą łączy z autorem operatu lub zamawiającym opinię jakikolwiek stosunek osobisty lub służbowy wywołujący wątpliwość co do jego bezstronności.

§ 6

1. Arbitrzy powołani przez Radę Krajową wykonują swoje funkcje odpłatnie, na podstawie umowy zawartej z Zarządem PFSRM.
2. Wynagrodzenia arbitrów pochodzić będą z wpłat uiszczanych przez osoby zamawiające opinię dotyczącą operatów szacunkowych.

§ 7

Arbitrów obowiązuje nieujawnianie wobec osób trzecich danych, o których uzyskali wiadomość w trakcie wykonywania swoich czynności.

§ 8

1. Przewodniczący Komisji zwołuje jej posiedzenie co najmniej raz na pół roku.
2. Komisja raz w roku zdaje sprawozdanie Radzie Krajowej PFSRM.

§ 9

Zmiana regulaminu wymaga uchwały Rady Krajowej PFSRM.

§ 10

Niniejszy regulamin został uchwalony przez Radę Krajową PFSRM na posiedzeniu w dniu 5 maja 1995 r. i obowiązuje z dniem 5 maja 1995 r.

Z ŻYCIA FEDERACJI

☞ **7 czerwca** podpisane zostało porozumienie pomiędzy Bankiem Pekao S.A. a Federacją w sprawie współpracy w zakresie wyceny przedmiotów zabezpieczenia wierzycielności Banku.

W związku z podpisaną umową o współpracy Federacji z Centralą Banku Pekao S.A. od początku października kontynuowane będą w Warszawie specjalistyczne seminaria dla rzeczoznawców majątkowych, posiadających uprawnienia zawodowe. Celem seminariów jest zapoznanie rzeczoznawców z wymogami stawianymi przez banki. Zainteresowani seminarium powinni rejestrować się w macierzystych stowarzyszeniach. W pierwszych dniach lipca do Pekao zostały przekazane listy rzeczoznawców, którzy ukończyli takie szkolenia.

☞ W Krakowie w dniach **8–10 czerwca** odbyła się II Konferencja Stowarzyszeń Pośredników w Obrocie Nieruchomościami Europy Środkowej i Wschodniej. Hasłem konferencji był rozwój regionalnych rynków nieruchomości. W Kolegium Polonijnym UJ w podkrakowskich Przegorzalach spotkało się 160 profesjonalistów z branży nieruchomości z Czech, Słowacji, Węgier, Rosji, Bułgarii, Ukrainy, Kazachstanu, Armenii, Polski oraz z krajów Europy Zachodniej i USA. Celem spotkania była dalsza budowa sieci powiązań informacyjnych i handlowych dotyczących obrotu nieruchomościami w krajach postkomunistycznych. Konferencję zorganizowały Polska Federacja Stowarzyszeń Pośredników w Obrocie Nieruchomościami, Krakowski Instytut Nieruchomości oraz Wschodnioeuropejska Fundacja Nieruchomości z siedzibą w Waszyngtonie.

☞ W tym samym terminie pod Zieloną Górą Federacja wraz z lokalnym stowarzyszeniem w Zielonej Górze zorganizowały I Lubuskie Lato Rzeczoznawców poświęcone wycenie obiektów zabytkowych.

☞ **26 czerwca** w Klubie Lekarza w Warszawie Zarząd Federacji spotkał się z kierownictwem firm, które są członkami wspierającymi Federacji. Przedstawiono dotychczasowy dorobek Federacji i plany na najbliższy rok. W dyskusji szukano obszarów bliższej współpracy Federacji z tymi firmami. Zaproszono członków wspierających do złożenia oferty na organizację techniczną Światowego Kongresu Rzeczoznawców Majątkowych w 1996 r. Pod koniec spotkania wręczono certyfikaty przynależności do Federacji.

☞ **27 czerwca** odbyła się w Warszawie konferencja „Rzeczoznawców polskiego rynku nieruchomości i rola na nim rzeczoznawców majątkowych” zorganizowana przez Federację przy współpracy KIN-u. Główne referaty wygłosili: Władysław Brzeski, Henryk Jędrzejewski i Andrzej Kalus. Konferencję otworzył podsekretarz stanu w MGPIB Andrzej Urban. W spotkaniu uczestniczyli przedstawiciele i pracownicy 10 firm zagranicznych działających na polskim rynku nieruchomości, przedstawiciele resortów oraz stowarzyszeń regionalnych. W przerwie – po referatach, a przed dyskusją panelową, odbyła się konferencja prasowa, podczas której poruszono

kwestie związane z zawodem rzeczoznawcy majątkowego i jego roli w gospodarce rynkowej.

☞ **28 czerwca** odbyło się jednodniowe szkolenie „Środki trwałe – zasady ustalania wartości na tle przepisów Ministerstwa Finansów.” W szkoleniu wzięło udział ok. 100 osób. Z powodu rozbieżności w interpretacji rozporządzenia ministra finansów z dnia 20 stycznia 1995 r., Zarząd Federacji zwrócił się do ministerstwa finansów o zajęcie stanowiska w tej sprawie. Odpowiedź resortu prezentujemy na stronie 10. Kopię pisma otrzymały wszystkie stowarzyszenia regionalne.

☞ **29–30 czerwca** odbyły się w Olsztynie I Mistrzostwa Polski Rzeczoznawców Majątkowych w Tenisie Ziemnym. Prezydent PFSRM wręczył ufundowane przez Federację puchary za trzy pierwsze miejsca. Lauretami mistrzostw zostali: Tomasz Murawski (I miejsce – Białystok), Wojciech Frankowski (II miejsce – Gdańsk), Jan Szczygielski (III miejsce – Gdańsk), Krzysztof Matysik (IV miejsce – Gdańsk), Bolesław Rusak (V miejsce – Olsztyn), Janusz Jasiński (VI miejsce – Olsztyn). W turnieju „B” zwycięzcą został Edward Mecha z Katowic.



Prezydent PSRWN prof. A. Hopfer

☞ **30 czerwca i 1 lipca** obradował w Olsztynie II Walny Zjazd Delegatów Polskiego Stowarzyszenia Rzeczoznawców Wyceny Nieruchomości. W zjeździe uczestniczyło 104 delegatów wybranych w 25 oddziałach terenowych oraz zaproszeni goście. Federację reprezentował prezydent A. Kalus. Zjazd dokonał wyboru nowych władz stowarzyszenia. Ponownie szefem stowarzyszenia – prezydentem PSRWN na trzyletnią kadencję wybrany został prof. Andrzej Hopfer. Zjazd PSRWN zdecydował o przeniesieniu siedziby tego stowarzyszenia do Warszawy.

☞ W pierwszych dniach lipca do wszystkich izb skarbowych w Polsce zostały wysłane listy osób, które ukończyły organizowane przez Federację trzydniowe seminaria „Szacowanie wartości nieruchomości dla potrzeb skarbowo-podatkowych”.

☞ **25 lipca** w Warszawie zostało zawarte porozumienie o współpracy w dziedzinie ochrony ubezpieczeniowej pomiędzy PFSRM a Korporacją Brokerów Ubezpieczeniowych PROTEKTOR S.A. Przedmiotem umowy jest stworzenie

przez Korporację systemu ubezpieczeń, w tym warunków ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywanego zawodu rzeczoznawcy majątkowego. Umowę zawarto na okres jednego roku.

☞ Zarząd Federacji zaakceptował projekt porozumienia pomiędzy Ministrem Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa a Prezydentem PFSRM w sprawie organizowania postępowania kwalifikacyjnego związanego z nadaniem uprawnień zawodowych w zakresie szacowania nieruchomości. Uroczyste podpisanie tego dokumentu planowane jest w trakcie IV Krajowej Konferencji Rzeczoznawców Majątkowych we Wrocławiu.

☞ Prezydent PFSRM Andrzej Kalus, wiceprezydent Henryk Czajkowski i Sławomir Wojciechowski – członek zespołu ds. kontaktów zagranicznych Federacji spotkali się **10 sierpnia** w Poznaniu z prezydentem i wiceprezydentem Wschodnioeuropejskiego Stowarzyszenia Rzeczoznawców Holgerem Kraftem i Hagenem Schiffnerem. Celem spotkania było wzajemne poinformowanie się o zasadach funkcjonowania zawodu rzeczoznawców specjalizujących się w wycenach nieruchomości w Niemczech i w Polsce, zasadach wyceny, organizacji stowarzyszeń zawodowych i firmach skupiających rzeczoznawców.

☞ Kolejne trzy stowarzyszenia złożyły wnioski o przyjęcie do Federacji. Są nimi Regionalne Stowarzyszenie Rzeczoznawców Majątkowych w Lublinie, Radomskie Stowarzyszenie Rzeczoznawców Majątkowych i Stowarzyszenie Rzeczoznawców Majątkowych w Bydgoszczy. Wnioski te będą rozpatrzone podczas najbliższego posiedzenia Rady Krajowej, które odbędzie się 24 września we Wrocławiu. Jeśli Rada wypowie się pozytywnie, w Federacji będzie zrzeszonych 23 stowarzyszeń.

☞ W trzech stowarzyszeniach regionalnych odbyły się wybory nowych władz. Prezesem Małopolskiego Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych w Krakowie (27.06.1995 r.) została Lucyllia Głogowska, a prezesem Legnickiego Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych w Legnicy (19.06.1995 r.) Andrzej Kobes. W Gdańsku prezesem Pomorskiego Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych został Andrzej Zakrzewski.

☞ W dniach **9–10 września** odbędzie się I Ogólnopolski Rajd Górski Rzeczoznawców Majątkowych organizowany przez PFSRM i Stowarzyszenie w Katowicach. Honorowy patronat nad rajdem przyjął wiceminister Andrzej Urban.

☞ Rozstrzygnięty został konkurs ofert na organizatora technicznego Światowego Kongresu Rzeczoznawców Majątkowych, który odbędzie się za rok we wrześniu w Warszawie. Wybrano ofertę firmy Price Waterhouse.

☞ W dniach **3–4 listopada** odbędą się w Poznaniu polsko-niemieckie warsztaty poświęcone rynkowi nieruchomości przygranicznego Euroregionu Polski i Niemiec. Imprezę zorganizuje Konsorcjum Inwestycyjne Projnorm – Projkoszt – Projbud, pod patronatem Federacji.

Szczegółowe warunki prenumeraty na 1996 rok podamy w następnym numerze „Rzeczoznawcy Majątkowego”.

E.J.

UPRAWNIENIA ZAWODOWE W ZAKRESIE SZACOWANIA NIERUCHOMOŚCI INFORMACJE BIEŻĄCE *Ocena wyników egzaminów w II kwartale 1995 r.*

Andrzej Kobyłecki

W kwietniu zrezygnowało z organizacji egzaminu Małopolskie Stowarzyszenie Rzeczoznawców Nieruchomości w Krakowie, O/Radom. Odbyło się natomiast pozostałe 5 egzaminów. W Ząbkowicach Śląskich, Krakowie i Toruniu wyniki były bardzo podobne – w granicach 35 proc. pozytywne. Wyjątkowo słabo wypadł egzamin we Wrocławiu (19 proc.), a najlepszy wynik uzyskano w Częstochowie (45 proc.).

W maju odbyło się 6 egzaminów. W miejsce rezygnującego Stowarzyszenia w Olsztynie egzamin zorganizowało ponownie stowarzyszenie katowickie, oddział w Częstochowie. Tym razem to tu padł najniższy wynik – 33 proc., podczas gdy w Łomży zdało 73 proc. osób, a w Gorzowie Wielkop. 61 proc. Odbył się pierwszy egzamin w Bydgoszczy, wzięły w nim udział 33 osoby.

W czerwcu odbyło się 5 egzaminów: w Warszawie, Łodzi, Krakowie, Siedlcach i Pile. Najlepsze wyniki osiągnięto w Siedlcach (59 proc.) i w Pile (43 proc.), najgorsze w Warszawie (32 proc.).

W II kwartale odbyło się 16 egzaminów, w których wzięły udział 392 osoby, a świadectwa nadania uprawnień zawodowych otrzymało 166 osób.

Jednocześnie sygnalizujemy, że we wrześniu odbędzie się dodatkowo egzamin w Kielcach, organizowany przez Świętokrzyskie Stowarzyszenie Rzeczoznawców Majątkowych, 25-531 Kielce, ul. Warszawska 44/256. Organizator nie podał więcej danych.

Oto lista osób, które uzyskały świadectwo nadania uprawnień zawodowych w II kwartale 1995 r.: A. Postawa, A. Strzelbicki, A. Szewc, E. Gostrowski, A. Modliński, U. Dąbrowska, J. Kubica, P. Błąkała, A. Bartyzel, B. Pinkas, P. Pinkas, G. Goska-Wróbel, R. Adamik, A. Kania, J. Kosek, J. Borcz, E. Bednarek, G. Grudziński, K. Kozłowski, R. Mikołajczyk, Z. Falk, A. Giza, B. Leszczyńska, J. Motłoch, K. Olszewski, I. Przybyłka, A. Stępień, A. Wilczewska, R. Wosiński, M. Górski, J. Nowak, Z. Ody, S. Sierputowski, H. Soboczyński, T. Szkuta, J. Wiak, E. Macur, E. Berwid, R. Duda, J. Gabrielczyk, W. Korfel, M. Lisińska, J. Machura, P. Ostrowieński, B. Ziółkowska, B. Czerniawski, W. Isad, R. Jantarska, O. Krukiewicz, J. Machała, H. Milewski, J. Parys, S. Szczepańska, J. Szepel, J. Wiecek, M. Zegarek, A. Błażej, J. Domurat, K. Fajfer, M. Grzelak, B. Jastrzębski, J. Jasiak, S. Jemielita, J. Kowalewski, S. Masłowski, Z. Miłaszewska, E. Piwkowski, J. Sawicki, R. Senderski, J. Szetwiernia, F. Wyszynski, W. Waciewicz, L. Gorczyński, R. Horla, B. Kordala, Ł. Mieszczanowicz, H. Meller, W. Mstowski, G. Niewiejska, M. Radwan, H. Szulc, Z. Wojtaszak, A. Dziedzic, R. Grygianiec, J. Kaliciński, J. Karpiński, Z. Kempa, G. Kosicki, J. Łaganowski, J. Niżyński, M. Nowak, P. Pitala, A. Ziobrowski, B. Jankowski, P. Maciejewski, R. Bebyn, A. Buzalska, G. Kasprzak, I. Kempieńska, J. Ledochowski, A. Michna, A. Olejnik, E. Pawlak, S. Prec, A. Pruss, D. Rogalski, R. Staszak, P. Ustaborowicz, W. Domański, R. Gromulski, A. Małaj, Marian Nowak, J. Raniszewski, L. Skorupka, M. Węsierski, S. Keller, K. Niewiadomski, Z. Skwarczyński, T. Smolaga, J. Śniady, A. Paczkowska, J. Szpuler, M. Małecki, H. Wawrzyniec, J. Kozera, H. Kruczkowska, H. Kempf, P. Milej, T. Jasiński, K. Lasoń, M. Leparska, H. Bąk, J. Burkacka, J. Dominik, W. Dłużewski, R. Fiszer, A. Iller, K. Kowaluk, H. Karwicka, I. Malchrowicz-Kulagowska, M. Mańka, C. Mancewicz, G. Obara-Lubowiecka, Z. Pęza, M. Pietrasik, M. Piec, J. Radomyski, F. Szymański, Z. Stańczuk, J. Szady, J. Wódz, E. Berendt, C. Dobecka, T. Kościuk, L. Krupiński, I. Krupka, M. Kubisz, P. Majchrzak, G. Minkwicz, R. Pałuczak, M. Pagowska, S. Szatanik, G. Śmięgielska, T. Tomasiuk, E. Wojciechowska, A. Zalwert.

KRONIKA

15 maja wiceminister Marcin Rybicki z CUP poinformował, że jego resort jest w stanie wydać wskazania lokalizacyjne na autostrady w ciągu kilku dni, pod warunkiem, że przedstawiciele 7 ministerstw uzgodnią w tej sprawie stanowisko. Według Rybickiego program budowy autostrad w Polsce jest już opóźniony o kilka miesięcy. W ustawie o budowie autostrad płatnych zapisano, że CUP wydaje lokalizacje po uzyskaniu opinii m.in. ministerstwa kultury (wpływ autostrad na zabytki), a także resortu ochrony środowiska, które nie opracowało jeszcze rozporządzenia w sprawie wymagań, jakim powinny odpowiadać oceny wpływu autostrad na stan środowiska naturalnego. Zdaniem podsekretarza stanu w CUP procedura jest, w przeciwieństwie do zamierzeń jej autorów z ministerstwa transportu, długa i skomplikowana.

*

23 czerwca Rada ds. Autostrad pozytywnie zaopiniowała wnioski prezesa Agencji Budowy i Eksploatacji Autostrad do ministra-kierownika CUP w sprawie pilnego udzielenia wskazań lokalizacyjnych dla tych odcinków autostrad, których przebieg jest zgodny z miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego. Przewodniczący Rady, sekretarz stanu w resorcie transportu Stanisław Rybak przypomniał, że chodzi o odcinki autostrad A-1 (Gdańsk -Tuszyn k. Łodzi), A-2 (od granicy w Świecku przez Poznań, Łódź do granicy zachodniej Warszawy), A-4 (od Zgorzelca przez Wrocław, Opole, Katowice i Kraków – do Tarnowa). Dotyczy to również odcinka Olszyna-Krzyżowa na autostradzie A-12. Wydanie wskazań lokalizacyjnych umożliwi rozpoczęcie etapu preselekcji – wstępu do procesu przetargowego dla firm koncesyjnych. Czas jest ważny: wg ustawy proces przygotowania I etapu przetargu od daty ogłoszenia go w prasie musi trwać 45 dni. Ogłoszono już I etap przetargu na wybór koncesjonariusza, który będzie eksploatował płatną autostradę Katowice-Kraków.

*

23 czerwca Sejm znowelizował ustawę o ogrodach działkowych. Za nowelizacją głosowało 289 posłów, 13 było przeciw, a 52 wstrzymało się od głosu. Wprowadzone zmiany wzmacniają pozycję ogrodów działkowych oraz stwarzają blisko 4 milionom działkowców stabilniejsze warunki użytkowania działek. Uzyskując grunty, będą oni mogli sporządzić akt notarialny i wpis do księgi wieczystej.

*

„Od dziś problem reprivatyzacji jest problemem Parlamentu” – stwierdził **23 czerwca** minister przekształceń własnościowych Wiesław Kaczmarek. Według niego rządowy projekt ustawy reprivatyzacyjnej stanowi podstawę do wypracowania ostatecznej – kompromisowej wersji ustawy. Według ministra w pracach komisji sejmowej trzeba będzie rozstrzygnąć kwestie: usprawnienia procedury odzyskiwania mienia w naturze przez dawnych właścicieli; opłat spadkowych oraz zapis dotyczący braku obowiązku przyjmowania przez gminy zapłaty bonami reprivatyzacyjnymi za wystawione na sprzedaż nieruchomości.

Krzysztof Laszkiewicz z Rady Konsultacyjnej ds. Reprivatyzacji skupiającej przedstawicieli większości organizacji byłych właścicieli stwierdził, że *„ten Sejm jest szkodliwy dla transformacji ustrojowej”*. *„Ideologia zwyciężyła, potwierdzając, że Polska nie jest państwem prawa lecz ideologicznym”* – tak skomentował on wyniki pierwszego czytania projektów ustaw reprivatyzacyjnych.

*

24 lipca wicedyrektor Departamentu Gospodarki Ziemią ministerstwa rolnictwa Jerzy Szymański poinformował, że pod budowę autostrad o długości 2,5 tys. km należy przeznaczyć ok. 15 tys. ha. Grunty te położone są w kilkuset gminach 22 województw. *„Ponieważ ziemia ta pochodzić będzie z wielu tysięcy gospodarstw zajdzie konieczność dokonania na dużą skalę prac scaleniowych i wymiany gruntu”* – powiedział dyrektor Szymański. Resort rolnictwa zaproponował, by wykupem ziemi od rolników zajął się wojewoda, jako że najlepiej zna swój teren.

*

28 sierpnia KERM przyjął ponownie założenia ustawy o nieruchomościach i ponownie przesłał je Radzie Ministrów, która zaakceptowała je następnego dnia (29.08.1995 r.) bez uwag.

*

28 sierpnia minister-kierownik CUP wyznaczył lokalizację budowy trzech pierwszych płatnych autostrad w Polsce.

„RZECZOZNAWCA MAJĄTKOWY”

KWARTALNIK POLSKIEJ FEDERACJI STOWARZYSZEŃ RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH

Redakcja: Zbigniew Baranowski (standardy i metody wycen), Danuta Błaszczuk (dział prawny), Krzysztof Grzesik (zagranica), Magdalena Jędrzejewska – sekretarz redakcji, Andrzej Kobylecki (informacje – wiadomości), Mieczysław Prystupa – redaktor naczelny, Bohdan Stępień (dział regionalny).

Adres redakcji: 00-950 Warszawa, ul. Kopernika 30, pok. 223, tel./fax 26 41 62.

Rada programowa: dr Władysław Brzeski, dyr. inż. Henryk Jędrzejewski (MGPIB), prof. dr hab. Stanisława Kalus, prof. dr hab. Ewa Kucharska-Stasiak, dr inż. Leszek Zajączkowski, inż. Jerzy Zębal, dr hab. inż. Sabina Zróbek oraz przewodniczący regionalnych stowarzyszeń.

Skład i druk: Studio Grafiki Komputerowej NAJ-COMP, Warszawa, ul. Berezyńska 24/6, tel./fax 617 73 54.

Rysunki: Agnieszka Fijałkowska, **Zdjęcia:** Szymon Kobusiński.

Numer oddano do druku w dniu 3 września 1995 r.

Fotoreportaż



27.06.1995 – konferencja nt. rozwoju rynku nieruchomości w Polsce. Warszawa, Pałac Staszica.



Spotkania, konferencje



26.06.1995 – spotkanie z członkami wspierającymi PFSRM. Warszawa, Klub Lekarza.