

Rzeczoznawca Majątkowy

KWARTALNIK POLSKIEJ FEDERACJI STOWARZYSZEŃ RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH

Nr 3 (18), lipiec-wrzesień 1998

Cena 12 zł

ISSN 1233-054X

• PRAWO • STANDARDY I METODY WYCEN • RYNEK NIERUCHOMOŚCI • KATASTER • ZAGRANICA •



„Okraglak” w Poznaniu – fot. Mariusz Forecki

**Akty wykonawcze
do ustawy z 21.08.97 r.
o gospodarce
nieruchomościami**

•
Wycena goodwill

•
**Rynek nieruchomości
w Poznaniu w świetle
badań ankietowych**

•
**Problemy z taksacją
nieruchomości**

•
**Jak zarobić na
„komórkach”**

•
**XXI Kongres FIG
Brighton'98**



VALOR

I N S T Y T U T N I E R U C H O M O Ś C I

Praca zbiorowa napisana
pod kierunkiem
Ewy Kucharskiej - Stasiak

Inwestowanie w Nieruchomości



I N S T Y T U T N I E R U C H O M O Ś C I

Zamówienia przyjmuje Instytut Nieruchomości VALOR: (0 42) 676 20 30; 676 20 40
90-037 Łódź, ul. Wysoka 40/42



OD REDAKCJI

Drodzy Czytelnicy!

Ten numer naszego kwartalnika dotrze do Państwa tuż przed doroczną konferencją rzeczoznawców majątkowych. Odbędzie się ona pod hasłem „Działalność rzeczoznawców majątkowych na rzecz gmin”. Pod koniec października w Poznaniu spotka się duże grono rzeczoznawców, którzy wymienią się swoją wiedzą i doświadczeniem na temat współpracy z samorządem lokalnym. Życzymy owocnych obrad. Relację z konferencji zamieścimy w następnym numerze.

Doszły nas słuchy, że nasz kwartalnik znalazł się na tzw. liście filadelfijskiej, gdzie umieszcza się periodyki uznane w środowisku naukowym. W związku z tym wyróżnieniem publikacje zamieszczone na naszych łamach będą zaliczać się do dorobku naukowego autorów.

W numerze polecamy dwie relacje. Pierwsza z nich dotyczy sytuacji w RICS. Druga związana jest z powiększaniem się rynku wydawnictw poświęconych nieruchomościom. Prezydent PFSRM dzieli się swoimi spostrzeżeniami na temat jednego z nowych periodyków.

Redakcja



SPIS TREŚCI

PRAWO

Małgorzata Kutyla
Akty wykonawcze do ustawy
z 21.08.1997 r. o gospodarce nieruchomościami
– część III 2

Hanna Skóra
Kalendarz prawny 5

STANDARDY I METODY WYCEN

Witold A. Werner
Cechy różnicujące wartość lokali mieszkalnych 7

Ireneusz Zagrodzki
Wycena goodwill 9

Jacek Witeczak
Wycena wartości przedsiębiorstwa
dla celów prywatyzacji (akcjonariat pracowniczy) 13

Waldemar Haponiuk
Propozycja rynkowej metody
szacunku wartości spółek akcyjnych,
notowanych na GPW 16

KATASTER

Mieczysław Prystupa, Zbigniew Brodaczewski
Problemy z taksacją nieruchomości 18

RYNEK NIERUCHOMOŚCI

Maria Trojaneł, Teresa Prył
Poziom cen w wybranych segmentach
poznajskiego rynku nieruchomości 21

Maria Trojaneł
Rynek nieruchomości w Poznaniu
w świetle badań ankietowych 24

ZAGRANICA

Magdalena Kalus
Jak zarobić na „komórkach” (w Kanadzie) 26
Ocenowane majątku, czyli jak Czesi
widzą przyszłość zawodu 27

Andrzej Hopfer
Nowe władze i prądy w RICS 29

FELIETON

Ewa Wojciul
Goodwill przypadku 32

INFORMACJE – WIADOMOŚCI

Z życia Federacji 34

Andrzej Kalus
Nieruchomość, Rynek, Prawo 36

LISTY 39



AKTY WYKONAWCZE DO USTAWY z 21.08.1997 r. O GOSPODARCE NIERUCHOMOŚCIAMI – część III

Małgorzata Kutya

Rozporządzenie RM w sprawie szczegółowych zasad wyceny nieruchomości oraz zasad i trybu sporządzania operatu szacunkowego (Dz.U. nr 98, poz. 612)

Rozporządzenie weszło w życie 15 sierpnia br. Z tym dniem utracił moc wcześniej obowiązujący akt prawny regulujący kwestie wyceny – Zarządzenie Ministra Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa z 1 marca 1995 r. w sprawie szczegółowych zasad ustalania wartości nieruchomości (M.P. nr 13, poz. 163). Równocześnie podstawowe zasady dotyczące wyceny nieruchomości znalazły się w dziale IV ustawy o gospodarce nieruchomościami zatytułowanym „Wycena nieruchomości”. W przepisach wymienionej ustawy zdefiniowano trzy rodzaje wartości nieruchomości: rynkową, odtworzeniową i katastralną oraz ustalono nieruchomości, dla których określa się poszczególne wartości. Ponadto zdefiniowano tzw. podejścia do wyceny, stanowiące sposoby ustalenia wartości nieruchomości, które mogą być różne w zależności od rodzajów czynników wpływających na wartość nieruchomości.

Regulacje zawarte w omawianym rozporządzeniu są rozwinięciem zasad ustawowych, według których powinni postępować rzeczoznawcy majątkowi przy określaniu wartości nieruchomości. Jest to niezbędne ze względu na potrzebę zapewnienia jednolitości postępowania osób dokonujących wycen oraz umożliwienia porównywalności osiąganych wyników. Przepisy, o których mowa, mają znaczenie dla wszystkich podmiotów korzystających z usług rzeczoznawców majątkowych działających na rynku. Nowe przepisy są podstawą prawną dla egzekwowania reguł i wzorców postępowania, których należy przestrzegać przy wykonywaniu tego rodzaju czynności zawodowych.

Rozporządzenie składa się z pięciu rozdziałów, z których pierwszy zawiera **przepisy ogólne**, określające zakres stosowania aktu oraz krótki słowniczek używanych w nim pojęć. Przepisy **rozdziału drugiego** dotyczą zasad postępowania przy określaniu wartości nieruchomości najczęściej występujących na rynku, dlatego znajdują zastosowanie we wszystkich typowych sytuacjach. Uszczegóławiają przepisy ustawowe w odniesieniu do podejść do wyceny, określając, jakie metody wyceny i techniki szacowania mogą być stosowane w poszczególnych podejściach. W myśl tych przepisów w procesie wyceny można wyróżnić: podejście do wyceny, metody wyceny i techniki szacowania.

Wymienione zasady w przepisach rozporządzenia odniesiono do dwóch rodzajów najczęściej określanych warto-

ści, czyli do wartości rynkowej i odtworzeniowej. Dla właściwego ich zrozumienia niezbędne jest przypomnienie, że zgodnie z ustawą o gospodarce nieruchomościami wartość rynkową określa się dla nieruchomości, które są lub mogą być przedmiotem obrotu, wartość odtworzeniową natomiast dla nieruchomości, które ze względu na obecne użytkowanie lub przeznaczenie nie są lub nie mogą stanowić przedmiotu obrotu rynkowego, a także jeśli wymagają tego przepisy szczególne. Określając wartość rynkową nieruchomości, stosuje się podejście porównawcze lub dochodowe. Rozporządzenie przypisało do tych podejść właściwe metody wyceny i techniki szacowania. Przy określaniu wartości odtworzeniowej stosuje się zaś podejście kosztowe wraz z przypisanymi do niego metodami wyceny i technikami szacowania.

Rozdział drugi zawiera również regulacje dotyczące sytuacji, w których otrzymany wynik wyceny nieruchomości jest z różnych względów ujemny. Zdarza się to w praktyce, stąd też przepisy sankcjonują także takie wyniki, określając jednak okoliczności, w jakich rzeczoznawca może wyrazić wartość nieruchomości liczbą ujemną (§ 19).

W **rozdziale trzecim** rozporządzenia znajdują się regulacje dotyczące zasad postępowania rzeczoznawców przy wycenie nieruchomości w sytuacjach nietypowych, warunkowanych najczęściej ściśle określonym celem, dla którego niezbędne jest określenie wartości nieruchomości. Ogromne znaczenie dla rynku nieruchomości ma uregulowanie zasad wyceny nieruchomości oddawanej w użytkowanie wieczyste przez Skarb Państwa lub gminę, jak również zasad wyceny prawa użytkowania wieczystego w sytuacji, gdy stanowi ono przedmiot obrotu na rynku wtórnym (§ 22 i 23).

Ponadto omawiany rozdział zawiera zasady dokonywania wycen nieruchomości dla następujących celów:

- wnoszenia prawa użytkowania wieczystego do spółek,
- rozwiązania prawa użytkowania wieczystego,
- oddawania nieruchomości w trwały zarząd,
- nabywania nieruchomości gruntowych pod drogi,
- wywłaszczania ograniczonych praw rzeczowych,
- ustalania opłat adiacenckich z różnych tytułów,
- ustalania odszkodowania za zmniejszenie się wartości nieruchomości na skutek działań przewidzianych w przepisach ustawy o gospodarce nieruchomościami.

Ze względu na specyfikę niektórych nieruchomości rozporządzenie zawiera specjalne regulacje dotyczące określania wartości nieruchomości wpisanych do rejestru zabytków



(§ 33) oraz zasad postępowania przy wycenie nieruchomości, które stanowią parki, ogrody ozdobne lub zieleńce udostępnione publicznie (§ 34). W przypadku większości wymienionych w tym rozdziale nieruchomości opracowanie szczególnych zasad było konieczne ze względu na brak transakcji rynkowych, które umożliwiałyby rzeczoznawcom majątkowym określenie wartości poprzez badanie trendów występujących na rynku nieruchomości.

W przepisach **rozdziału czwartego** uregulowano zasady i tryb sporządzania operatu szacunkowego, będącego pisemną opinią o wartości nieruchomości, której podstawowym elementem jest wynik wyceny. Opinię w formie operatu otrzymuje od rzeczoznawcy osoba zlecająca wykonanie wyceny. Zasadniczą część operatu szacunkowego stanowi tzw. wyciąg z wyceny, który powinien być zamieszczony w jego początkowej części i przedstawiać wynik wyceny.

Przepisy rozporządzenia szczegółowo wymieniają wszystkie elementy, które koniecznie powinny się w takiej opinii znaleźć (§ 36). Są to m.in. określenie nieruchomości i celu wyceny, stan prawny i techniczno-użytkowy wycenianej nieruchomości. Z treści operatu powinno także wynikać przeprowadzone przez rzeczoznawcę postępowanie i przyjęty tok rozumowania, który doprowadził do wyniku końcowego. Należy w nim również przedstawić poszczególne obliczenia, aby możliwe było sprawdzenie, czy nie popełniono przy wycenie błędów rachunkowych.

Rozdział piąty komentowanego aktu zawiera przepisy przejściowe i końcowe, które regulują sposób postępowania przy wycenach rozpoczętych, a nie skończonych przed dniem wejścia w życie rozporządzenia.

Należy dodać, że omówiony akt nie reguluje wszystkich kwestii, które mogą napotkać rzeczoznawcy majątkowi przy określaniu wartości nieruchomości. Nie zawiera m.in. regulacji o charakterze technicznym oraz instrukcji znajdujących się w standardach zawodowych rzeczoznawców majątkowych, aktualizowanych w zależności od zmieniającej się sytuacji na rynku nieruchomości. Standardy te stanowią dopełnienie zasad zawartych w ustawie i rozporządzeniu, tworząc razem spójny system norm regulujących problematykę wyceny nieruchomości.

Rozporządzenie Rady Ministrów z 18 sierpnia 1998 roku w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o gospodarce nieruchomościami, dotyczących działalności zawodowej

Ustawa o gospodarce nieruchomościami wprowadziła wymóg posiadania licencji państwowych przez osoby wykonujące zawód rzeczoznawcy majątkowego, pośrednika w obrocie nieruchomościami oraz zarządcy nieruchomości. W odniesieniu do pierwszej z wymienionych dziedzin ustawodawca posługuje się pojęciem uprawnień zawodowych, ponieważ system nadawania tych uprawnień istnieje już od kilku lat, a obecnie jest kontynuowany na podstawie nowych przepisów. De-

finię wszystkich trzech zawodów znalazły się w przepisach wymienionej ustawy, w których określono również warunki, jakie powinna spełnić osoba ubiegająca się o nadanie uprawnień lub licencji zawodowych.

Szczegółowy zakres regulacji zawartej w rozporządzeniu został wymieniony w **rozdziale pierwszym**. W celu wyeliminowania konieczności wielokrotnego przytaczania występujących w rozporządzeniu pojęć i wyrażań, w rozdziale tym sformułowano na potrzeby tego aktu słowniczek skrótowych pojęć.

Regulacje **rozdziału drugiego** odnoszą się do sposobu i warunków odbywania praktyk zawodowych. Zgodnie z ustawą o gospodarce nieruchomościami odbycie praktyki jest jednym z niezbędnych warunków otrzymania uprawnień lub licencji. Funkcje organizatora praktyk nałożono na Prezesa Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast, do którego zgodnie z § 4 składa się wniosek o odbycie praktyki. Osoba zainteresowana może bezpośrednio we wniosku wskazać podmiot, który wyraził zgodę na prowadzenie praktyki. Ponadto rozporządzenie zobowiązuje także Urząd Mieszkalnictwa do udzielania pomocy w znalezieniu osoby lub organizacji prowadzącej praktykę. Oprócz tego do obowiązków Urzędu Mieszkalnictwa należy ustalanie warunków odbywania praktyk oraz nadzorowanie ich przebiegu. Praktyka w każdym z omawianych zawodów powinna trwać co najmniej 6 miesięcy, a jej potwierdzeniem będą dokumenty wymienione w § 7 ust. 1. Przepisy nie wprowadzają wymogu przeprowadzania egzaminu na zakończenie praktyki, gdyż sprawdzenie wiedzy będzie się odbywało w postępowaniu kwalifikacyjnym. Częściowo funkcje związane z organizowaniem praktyk będą mogły być przekazane, w drodze porozumienia, organizacjom zawodowym rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami oraz zarządców nieruchomości, co z pewnością przyczyni się do usprawnienia formalnej strony praktyk (§ 8).

W przepisach **rozdziału trzeciego** przewidziano różne sposoby doskonalenia kwalifikacji zawodowych przez osoby, które uzyskały już uprawnienia lub licencje zawodowe. Ma to na celu zapewnienie stosownego poziomu wiedzy i umiejętności osób, które profesjonalnie trudnią się obsługą rynku nieruchomości. Zgodnie z treścią § 10 doskonalenie kwalifikacji zawodowych będzie mogło być sprawdzane, a wówczas osoba uprawniona powinna przedłożyć stosowne zaświadczenia potwierdzające odbycie danej działalności doskonalącej kwalifikacje. Dokonywanie tego sprawdzenia również będzie mogło być powierzane przez Prezesa Urzędu Mieszkalnictwa odpowiednim organizacjom zawodowym.

Rozdział czwarty dotyczy organizacji, zasad i trybu działania Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej. Pod względem organizacyjnym Komisja składa się z trzech podkomisji, które będą się zajmowały postępowaniem kwalifikacyjnym odpowiednio dla poszczególnych grup zawodowych (§ 12). W celu zapewnienia jednolitości działania ogólny nadzór jest sprawowany przez Przewodniczącą Komisji, natomiast bezpośrednio podkomisjami kierują ich wiceprzewodniczący.



W myśl przepisu § 15 Komisja działa na posiedzeniach plenarnych oraz na posiedzeniach związanych z postępowaniami kwalifikacyjnymi, które będą przeprowadzane przez zespoły kwalifikacyjne liczące co najmniej 5 osób, wyznaczonych ze składu podkomisji.

Rozdział piąty reguluje w sposób szczegółowy zasady i tryb przeprowadzania postępowania kwalifikacyjnego, którego organizatorem jest Prezes Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast. Jednak i w tym przypadku prowadzenie postępowania może być powierzone odpowiednim organizacjom zawodowym na mocy zawartego porozumienia. Postępowanie jest prowadzone na wniosek osoby zainteresowanej otrzymaniem uprawnień lub licencji. W zależności od liczby złożonych wniosków postępowanie to może być prowadzone na posiedzeniach wyjazdowych, co, jak się wydaje, będzie dogodnie dla osób składających wnioski z poszczególnych rejonów kraju. W przepisie § 18 szczegółowo wymieniono dokumenty, jakie należy złożyć wraz z wnioskiem, aby przystąpić do postępowania. Postępowanie składa się z trzech odrębnych etapów: formalnego sprawdzenia wniosku, egzaminu z wiedzy teoretycznej oraz sprawdzenia wiadomości praktycznych kandydata. Niepowodzenie na jednym z etapów będzie rodziło konieczność powtórzenia tylko tego etapu. Ponowne złożenie wniosku będzie możliwe po upływie trzech miesięcy od złożenia egzaminu z wynikiem negatywnym (§ 23).

W rozdziale tym określono także obowiązki Komisji związane z formalną stroną postępowania kwalifikacyjnego (§ 25 i 26). Nadanie uprawnień będzie stwierdzane świadectwem, sporządzonym według wzorów, które zostały załączone do

rozporządzenia. Przepisy rozdziału piątego regulują także sposób rozliczania kosztów związanych z przeprowadzeniem postępowania. Koszty te ponosi osoba zainteresowana i stosownie do treści § 28 mogą one obejmować tylko wydatki ściśle związane z przeprowadzeniem postępowania.

Rozdział szósty dotyczy prowadzenia centralnych rejestrów osób wykonujących działalność w poszczególnych dziedzinach związanych z gospodarką nieruchomościami. Rejestry te spełniają nie tylko rolę informacyjną. Ich znaczenie jest bardzo istotne ze względu na konstytucyjny charakter wpisu do rejestru, co wynika z przepisu art. 193 ust. 1 ustawy o gospodarce nieruchomościami. A zatem z dniem wpisu do rejestru osoba uprawniona uzyskuje prawo wykonywania działalności zawodowej. Rejestry te będą podawane do publicznej wiadomości poprzez publikację w dzienniku urzędowym UMiRM oraz w wojewódzkich dziennikach urzędowych.

Rozdział siódmy jest poświęcony działalności Komisji Odpowiedzialności Zawodowej, której zadaniem jest przeprowadzanie postępowania wyjaśniającego w przypadku naruszenia przez osobę uprawnioną określonych przepisami zasad postępowania przy wykonywaniu zawodu. Komisja składa się z trzech sekcji, odpowiednio dla poszczególnych zawodów. Komisją kieruje przewodniczący przy pomocy trzech wiceprzewodniczących. Zgodnie z § 38, przeprowadzając postępowanie wyjaśniające, członkowie sekcji będą działali w zespołach liczących nie mniej niż trzy osoby, tworzonych doraźnie dla rozpatrzenia konkretnych spraw.

Rozdział ósmy reguluje tryb przeprowadzania postępowania wyjaśniającego z tytułu odpowiedzialności zawodowej. Postępowanie przeprowadza Komisja Odpowiedzialności Zawodowej na wniosek Prezesa UMiRM.

Wniosek taki może wpłynąć z urzędu w związku z prowadzonym nadzorem nad działalnością zawodową osób uprawnionych lub też może wynikać ze złożonej na te osoby skargi (§ 39). Wnioski o wszczęcie postępowania przewodniczący Komisji rozdziela na poszczególne sekcje, a następnie wiceprzewodniczący wyznaczają do przeprowadzenia postępowania odpowiednie zespoły. Osoba, której dotyczy wniosek, musi być bezwzględnie zawiadomiona o wszczęciu postępowania wyjaśniającego (§ 40 ust. 2). Osoba ta może ustanowić sobie obrońcę lub też poprosić o wyznaczenie obrońcy z urzędu.

Rozstrzygnięcie postępowania wyjaśniającego jest podejmowane przez zespół większością głosów i powinno znaleźć wyraz w protokole z postępowania. Rozporządzenie określa szczegółowo dane, które powinien zawierać protokół (§ 44 ust. 2). Istotnym elementem protokołu jest wniosek członków zespołu o zastosowanie kar dyscyplinarnych lub o umorzenie postępowania dyscyplinarnego. Postępowanie dyscyplinarne ma duże znaczenie dla systemu nadawania uprawnień i licencji zawodowych, zwłaszcza pod względem ochrony interesów osób korzystających z usług rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami lub zarządców nieruchomości.

Rozporządzenie weszło w życie 19 września 1998 r. □



URZĄD MIESZKALNICTWA
I ROZWOJU MIAST

Ś W I A D E C T W O

NADANIA UPRAWNIENIŃ ZAWODOWYCH W ZAKRESIE
SZACOWANIA NIERUCHOMOŚCI

Na podstawie art. 192 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 roku
o gospodarce nieruchomościami
[Dz. U. Nr 115, poz. 741]

JAN KOWALSKI s. Józefa

otrzymał uprawnienia zawodowe nr
w zakresie szacowania nieruchomości, uzyskując tytuł
rzeczoznawcy majątkowego

oraz prawo wykonywania działalności zawodowej w zakresie
szacowania nieruchomości, a także maszyn i urządzeń
trwale związanych z gruntem.

PREZES
URZĘDU MIESZKALNICTWA
I ROZWOJU MIAST

pieczęć okrągła
z godłem państwa

Warszawa, dnia



KALENDARZ PRAWNY

Rozporządzenie Ministra Ochrony Środowiska, Zasobów Naturalnych i Leśnictwa z 25 maja 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad nabywania przez kierowników jednostek organizacyjnych Lasów Państwowych lasów, gruntów przeznaczonych do zalesienia oraz innych nieruchomości stanowiących własność osób fizycznych i prawnych (Dz.U. nr 69, poz. 450).

Weszło w życie 21 czerwca 1998 r.

Rozporządzenie Ministra Ochrony Środowiska, Zasobów Naturalnych i Leśnictwa z 25 maja 1998 r. w sprawie zasad i trybu przeprowadzania przetargu na sprzedaż lasów, gruntów i innych nieruchomości znajdujących się w zarządzie Lasów Państwowych (Dz.U. nr 69, poz. 451).

Weszło w życie 7 lipca 1998 r.

Ustawa z 8 maja 1998 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz o zmianie ustawy zmieniającej ustawę o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. nr 74, poz. 471).

*Weszła w życie 18 czerwca 1998 r.
z mocą obowiązującą od 1 stycznia 1998 r.*

Rozporządzenie Rady Ministrów z 16 czerwca 1998 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu stosowania oraz sposobu rozliczania umorzeń zadłużenia z tytułu przejściowego wykupienia ze środków budżetu państwa odsetek od kredytów mieszkaniowych (Dz.U. nr 84, poz. 535).

Weszło w życie 22 lipca 1998 r.

Ustawa z 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa (Dz.U. nr 91, poz. 576).

Wejdzie w życie 1 stycznia 1999 r. z wyjątkami wymienionymi w ustawie z 24 lipca o wejściu w życie ustawy o samorządzie powiatowym, ustawy o samorządzie województwa oraz ustawy o administracji rządowej w województwie.

Ustawa z 5 czerwca 1998 r. o administracji rządowej w województwie (Dz.U. nr 91, poz. 577).

Wejdzie w życie 1 stycznia 1999 r.

Ustawa z 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym (Dz.U. nr 91, poz. 578).

Wejdzie w życie 1 stycznia 1999 r. z wyjątkami wymienionymi w ustawie z 24 lipca o wejściu w życie ustawy o samorządzie powiatowym, ustawy

o samorządzie województwa oraz ustawy o administracji rządowej w województwie.

Obwieszczenie Prezesa GUS z 15 czerwca 1998 r. w sprawie wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych w maju 1998 r. (M.P. nr 20, poz. 308).

Obwieszczenie Prezesa Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast z 28 maja 1998 r. w sprawie wysokości normatywów miesięcznych spłat kredytu mieszkaniowego za 1 m² powierzchni użytkowej lokalu w II półroczu 1998 r. (M.P. nr 20, poz. 311).

Obwieszczenie Prezesa Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast z 5 czerwca 1998 r. w sprawie ustalenia ceny 1 m² powierzchni użytkowej budynku mieszkalnego za IV kwartał 1997 r. (M.P. nr 21, poz. 322).

Obwieszczenie Prezesa Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast z 5 czerwca 1998 r. w sprawie ustalenia ceny 1 m² powierzchni użytkowej budynku mieszkalnego za I kwartał 1998 r. (Dz.U. nr 21, poz. 323).

Obwieszczenie Prezesa GUS z 15 lipca 1998 r. w sprawie wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych w czerwcu 1998 r. (M.P. nr 24, poz. 357).

Obwieszczenie Prezesa GUS z 15 lipca 1998 r. w sprawie wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych w II kwartale 1998 r. (M.P. nr 24, poz. 358).

Obwieszczenie Prezesa GUS z 15 lipca 1998 r. w sprawie cen towarów i usług konsumpcyjnych w II kwartale 1998 r. w stosunku do IV kwartału 1995 r. (M.P. nr 24, poz. 359).

Komunikat Prezesa GUS z 15 lipca 1998 r. w sprawie wskaźnika cen towarów nieżywnościowych trwałego użytku w II kwartale 1998 r. (M.P. nr 24, poz. 361).

Ustawa z 16 lipca 1998 r. Ordynacja wyborcza do rad gmin, rad powiatów i sejmików województw (Dz.U. nr 95, poz. 602).

Weszła w życie 11 sierpnia 1998 r., z wyjątkiem art. 207, który wszedł w życie 27 lipca 1998 r.

Ustawa z 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa (Dz.U. nr 96, poz. 603).

Weszła w życie 28 lipca 1998 r.



Rozporządzenie Rady Ministrów z 7 lipca 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad wyceny nieruchomości oraz zasad i trybu sporządzania operatu szacunkowego (Dz.U. nr 98, poz. 612).

Weszło w życie 15 sierpnia 1998 r.

Ustawa z 24 lipca 1998 r. o wejściu w życie ustawy o samorządzie powiatowym, ustawy o samorządzie województwa oraz ustawy o administracji rządowej w województwie (Dz.U. nr 99, poz. 631).

Weszła w życie 4 sierpnia 1998 r.

Ustawa z 25 lipca 1998 r. o zmianie ustawy o statystyce publicznej (Dz.U. nr 99, poz. 632).

Weszła w życie 1 września 1998 r.

Rozporządzenie Ministra Transportu i Gospodarki Morskiej z 1 czerwca 1998 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać morskie budowle hydrotechniczne i ich usytuowanie (Dz.U. nr 101, poz. 645).

Weszło w życie 6 września 1998 r.

Rozporządzenie Rady Ministrów z 7 sierpnia 1998 r. w sprawie utworzenia powiatów (Dz.U. nr 103, poz. 652).

Weszło w życie 10 sierpnia 1998 r.

Ustawa z 24 lipca 1998 r. o zmianie niektórych ustaw określających kompetencje organów administracji publicznej w związku z reformą ustrojową państwa (Dz.U. nr 106, poz. 668).

Wejdzie w życie 1 stycznia 1998 r.

Ustawa z 3 lipca 1998 r. o zmianie ustawy o podatku rolnym (Dz.U. nr 108, poz. 681).

Weszła w życie 5 września 1998 r.

Obwieszczenie Prezesa GUS z 10 sierpnia 1998 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego w drugim kwartale 1998 r. (M.P. nr 26, poz. 382).

Obwieszczenie Prezesa GUS z 17 sierpnia 1998 r. w sprawie wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych w lipcu 1998 r. (M.P. nr 28, poz. 398).

Obwieszczenie Prezesa GUS z 20 sierpnia 1998 r. w sprawie wskaźnika cen dóbr inwestycyjnych za II kwartał 1998 r. (M.P. nr 28, poz. 399).

Komunikat GUS z 18 sierpnia 1998 r. w sprawie wskaźnika cen produkcji budowlano-montażowej w II kwartale 1998 r. (M.P. nr 28, poz. 403).

Rozporządzenie Rady Ministrów z 18 sierpnia 1998 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 1998 (Dz.U. nr 110, poz. 689).

Weszło w życie 25 sierpnia 1998 r.

Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z 5 sierpnia 1998 r. w sprawie określenia wysokości opłat za czynności związane z prowadzeniem państwowego zasobu geodezyjnego i kartograficznego i uzgadnianiem usytuowania projektowanych sieci uzbrojenia terenu oraz związane z prowadzeniem krajowego systemu informacji o terenie, a także za wykonywanie wyrysów i wypisów z operatu ewidencyjnego (Dz.U. nr 113, poz. 729).

Wejdzie w życie 30 listopada 1998 r.

Rozporządzenie Rady Ministrów z 18 sierpnia 1998 r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o gospodarce nieruchomościami, dotyczących działalności zawodowej (Dz.U. nr 115, poz. 745).

Weszło w życie 19 września 1998 r.

Rozporządzenie Ministra Transportu i Gospodarki Morskiej z 26 sierpnia 1998 r. w sprawie określenia rodzajów budynków, budowli i urządzeń przeznaczonych do prowadzenia ruchu kolejowego i utrzymania linii kolejowej (Dz.U. nr 116, poz. 754).

Weszło w życie 13 września 1998 r.

Obwieszczenie Prezesa Rady Ministrów z 3 lipca 1998 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o zamówieniach publicznych (Dz.U. nr 119, poz. 773).

Obwieszczenie Prezesa Rady Ministrów z 14 lipca 1998 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy z 2 lipca 1994 r. o najmie lokali mieszkalnych i dodatkach mieszkaniowych (Dz.U. nr 120, poz. 787).

Obwieszczenie Prezesa GUS z 15 września 1998 r. w sprawie wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych w sierpniu 1998 r. (M.P. nr 31, poz. 450).

Rozporządzenie Ministra Ochrony Środowiska, Zasobów Naturalnych i Leśnictwa z 16 września 1998 r. w sprawie biegłych z listy Ministra Ochrony Środowiska, Zasobów Naturalnych i Leśnictwa (Dz.U. nr 122, poz. 806).

Weszło w życie 13 października 1998 r.



CECHY RÓŻNICUJĄCE WARTOŚĆ LOKALI MIESZKALNYCH

Witold A. Werner

Dylematy wyceniacza metodą porównywania parami

Z niewielkim uproszczeniem stwierdzić można, że nie ma identycznych nieruchomości, dla których określenie wartości podejściem porównawczym nie wymagałoby uwzględnienia różnicujących je cech. Spektakularnym, konkretnym przykładem takiego poglądu mogą być dwa „bliźniacze” mieszkania zlokalizowane na parterze jednego z domów w dość atrakcyjnej części miasta. Jedno mieszkanie usytuowane od strony ruchliwej ulicy, z północnym oświetleniem i warsztatem w suterenie. Drugie mieszkanie – o lustrzanym odbiciu rzutu, lecz z wyjściem na duży, ładny ogród, słoneczne, ciche i bez uciążliwości akustycznej i termicznej (wychładzanie) powodowanej przez warsztat. Wśród innych, różnicujących te mieszkania cech wyodrębnić można było uciążliwość sąsiadów „z góry”, stan techniczny mieszkań, widok z okien, warunki parkowania samochodów. Mieszkania te miały też kilka cech wspólnych: stan techniczny budynku, jego „image”, wejście (utrzymanie, stan klatki schodowej), wyposażenie we wszelkie media, funkcjonalność, forma władania itp.

Przykład ten wskazuje na występowanie większej liczby cech różnicujących wartość lokali mieszkalnych – od wymienianych zazwyczaj w podręcznikach wycen oraz od spotykanych w konkretnych operatach szacunkowych. Oczywiście w metodzie porównywania nieruchomości parami nic nie stoi na przeszkodzie wyróżniania większej liczby cech, jak również „przyznawania” tym cechom właściwej wielkości procentowych wskaźników (wagi) korygujących – według uznania rzeczoznawcy, jednak nie spotkałem się nigdy z propozycją, aby suma tych wskaźników przekraczała 100%. Inaczej mówiąc, zakłada się, że w porównywalnej „parze” nie może wystąpić sytuacja, w której obiekt wyceniany różni się ponad dwukrotnie od obiektu porównywanego. A przecież nie ma podstaw do eliminowania obiektów tak bardzo zróżnicowanych wartościowo, jeśli spełniają podstawowe wymogi porównywalności z punktu widzenia lokalizacji ogólnej (w określonym obszarze – rynku), pełnionej lub możliwej do pełnienia funkcji użytkowej i generalnych rozwiązań architektoniczno-przestrzennych i materiałowych.

Analiza czynników praktycznie rzutujących na wartość lokalu mieszkalnego w budynku wielorodzinnym pozwala na wyodrębnienie (co najmniej) następujących 20 cech:

1. Lokalizacja (funkcja obszaru w aktualnym planie miejscowym, bliskość infrastruktury społecznej).

2. Wyposażenie w poszczególne rodzaje instalacji (np. kanalizacja, woda, gaz, elektryczność, telefon, c.o., telewizja kablowa).
3. Stan techniczny całego budynku i jego podstawowych elementów składowych (zużycie, uszkodzenia konstrukcji, sprawność instalacji).
4. Powierzchnia użytkowa (współzależność ceny jednostkowej z efektywnym popytem na mieszkania w określonych przedziałach wielkości).
5. Kondygnacja z punktu widzenia łatwości komunikacji pionowej (schody, dźwigi i ich jakość).
6. Usytuowanie mieszkania w budynku (atrakcyjność nasłonecznienia, widoku z okien, izolacji od hałasu zewnętrznego).
7. Funkcjonalność i elastyczność (rozkład pomieszczeń, możliwość i łatwość zmian).
8. Standard (jakość ścian, podłóg, okien, drzwi, parapetów, instalacji wewnętrznych).
9. Stan techniczny samego mieszkania (np. łatwość napraw, uzupełnień i wymiany elementów).
10. Izolacyjność termiczna (ochrona cieplna, spełnianie wymogów normowych – wpływ na koszty ogrzewania).
11. Sąsiedztwo w budynku (przekrój społeczny mieszkańców, kultura zachowania).
12. Forma władania (własność, spółdzielcze, zakładowe, komunalne).
13. Ochrona (całodobowa osobowa, system monitoringu, domofon).
14. Miejsce do parkowania (garaże, parking strzeżony, miejsce koło domu).
15. Sprawność zarządzania nieruchomością (serwis techniczny, sprzątanie – czystość, estetyka otoczenia).
16. „Jakość architektoniczna” budynku (image, reprezentacyjność).
17. Koszty eksploatacyjne (czynsz, ogrzewanie, ochrona, zarządzanie).
18. Sąsiedztwo budynku (mieszkańcy i rodzaj okolicznych budynków).
19. Popyt na mieszkania w okolicy, w określonych rodzajach budynków (moda, klimat, różne walory otoczenia, ucieczka przed projektowaną autostradą itp.).
20. Tempo ruchu cen mieszkań w okolicy (na rynku pierwotnym budownictwa mieszkaniowego oraz na rynku wtórnym).



Wymienione przykładowo cechy różnicujące mieszkania wyceniane do mieszkań porównywanych mają – w konkretnych przypadkach – zróżnicowane wagi procentowe, które określa rzeczoznawca, biorąc pod uwagę cel wyceny, a także preferencje potencjalnego nabywcy, jeśli celem wyceny ma być transakcja kupna–sprzedaży.

Niestety w niektórych operatach szacunkowych rzeczoznawcy posługują się „gotowymi” schematami, w których wymieniają 3–5 cech, przyznając tym cechom stałe wagi, bez względu na cel wyceny, występujące warunki sytuacyjne, problemy związane z doprowadzeniem mediów itd.

O wartości każdej rzeczy decyduje m.in. szeroko rozumiana użyteczność, która jest różnie oceniana przez poszczególne strony transakcji. Na przykład w ofertach deweloperskich coraz częściej – wśród cech wyróżniających budynki i mieszkania – na pierwszy plan wysuwa się bezpieczeństwo lokatorów (całodobowa ochrona), a następnie atrakcyjność lokalizacji i reprezentacyjną formę architektoniczną.

Preferencje potencjalnych nabywców kreują tzw. wartość indywidualną, czyli wartość, jaką przedstawia nieruchomość właściwie tylko dla indywidualnego człowieka. Wynikiem takiego podejścia jest czasem tzw. cena amatorska, która nie zawsze ma podłoże racjonalne. Za racjonalne można uznać poszukiwanie lokalu np. przez lekarza, który chce w mieszkaniu prowadzić gabinet i potrzebuje miejsca na poczekalnię, możliwość doprowadzenia wody do gabinetu itd. Inne podłoże ma chęć zamieszkania w konkretnym miejscu, na przykład ze względów sentymentalnych.

Dlatego też wagi wymienionych cech w poszczególnych przypadkach mogą być bardzo zróżnicowane. Jeśli przyjąć, że zdecydowanie negatywna ocena jednej z przykładowych cech nie dyskwalifikuje mieszkania i nie powoduje wycofania się klienta z planowanej transakcji – to znaczy, że klient zgadza się na określone uciążliwości (braki) w zamian za obniżoną cenę. Przykładem może być sprzedaż mieszkania na I piętrze położonego nad dużą stacją transformatorową. Ponieważ w prasie ukazały się artykuły na temat prawdopodobnej szkodliwości promieniowania elektromagnetycznego pochodzącego z transformatorów dopiero obniżka ceny o 30% skłoniła klienta do kupna mieszkania. Większe różnice mają miejsce przy wycenach działek budowlanych. W pewnym przypadku doprowadzenie energii elektrycznej do działki stanowiło 68% ceny samego gruntu.

Z wymienionych 20 cech służących do szacowania lokalu mieszkalnego podejściem porównawczym zaledwie kilka odnosi się do stanu samego lokalu, który władający może zmienić działaniami remontowo-modernizacyjnymi. Można bowiem poprawić stan techniczny samego mieszkania (usunąć zniszczenia), podnieść standard (wymienić podłogi, okna itd.) oraz ewentualnie poprawić funkcjonalność (przeszować ścianki działowe, przesunąć drzwi itd.).

Na pozostałe cechy nabywca praktycznie nie ma wpływu, chyba że własnym kosztem doprowadzi brakujące instalacje zewnętrzne, ociepli budynek itp. Stąd też wynika właśnie ko-

nieczność różnicowania współczynników (wag) korygujących w poszczególnych przypadkach i unikanie przyjmowania stałych „podręcznikowych” współczynników. Uwagi te dotyczą przede wszystkim metody porównywania parami.

W rozporządzeniu Rady Ministrów „w sprawie szczegółowych zasad wyceny nieruchomości oraz zasad i trybu sporządzania operatu szacunkowego”, które miałem okazję opiniować, podobnie zresztą jak w Zarządzeniu Ministra Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa z 1 marca 1995 r. „w sprawie szczegółowych zasad ustalania wartości nieruchomości” obok metody porównywania parami wymienia się też metodę analizy statystycznej rynku.

W tej drugiej metodzie wg rozporządzenia RM do porównań „przyjmuje się grupę nieruchomości reprezentatywnych na rynku, na którym znajduje się wyceniana nieruchomość, jeżeli były one przedmiotem obrotu rynkowego i jeżeli znane są cechy tych nieruchomości, ceny transakcyjne oraz warunki zawarcia transakcji”.

Analiza statystyczna nieruchomości

Analiza statystyczna polega na wyciąganiu wniosków o pewnych zbiorach elementów (w tym przypadku nieruchomości) zidentyfikowanych i sklasyfikowanych. Ponieważ badanie statystyczne obejmuje zazwyczaj tylko pewną część zbiorowości, podstawową metodą jest wtedy metoda reprezentacyjna, przy czym struktura badanej części powinna być zbliżona do całej zbiorowości. Na przykład w badaniach tzw. opinii publicznej przeprowadza się ankiety lub wywiady z ludźmi „wyselekcjonowanymi” według wieku, wykształcenia, miejsca zamieszkania, pracy, poglądów politycznych itp.

Odnośnie do nieruchomości sprawa jest bardziej skomplikowana. Analiza statystyczna obejmować powinna zbiór w miarę możliwości jednolity, a więc na przykład mieszkania w dość wąskich przedziałach wielkości, w budynkach o zbliżonych walorach architektoniczno-przestrzennych i wieku, w granicach tego samego zespołu (osiedla) urbanistycznego itp.

Znajomość cech kilkunastu czy kilkudziesięciu reprezentatywnych nieruchomości praktycznie przekracza możliwości rzeczoznawcy, który chciałby przeprowadzić wizje lokalne w obiektach będących przedmiotem transakcji. Analiza statystyczna sprowadza się zatem najczęściej do zebrania informacji o cenach, w tym najniższych i najwyższych cenach obiektów, które traktuje się jako „przedział cenowy” nieruchomości reprezentatywnych. Niektóre instytucje, np. Instytut Gospodarki Mieszkaniowej, WACETOB czy biura pośrednictwa nieruchomości, publikują informacje o średnich cenach mieszkań w różnych lokalizacjach. Na tym tle rodzą się podstawowe pytania odnośnie do standardu tego „uśrednionego” wzorca, z którym mamy porównywać wyceniany obiekt.

Jeśli wyceniamy lokal mieszkalny znajdujący się na przykład w zwartym dużym osiedlu mieszkaniowym i dysponujemy takim „uśrednionym” wzorcem z tego osiedla – to mamy informacje o przeważającym tam systemie technologii budo-



wlanej, wieku budynków, ich wysokości, standardach dźwięków, ociepleń, stolarki okiennej itd.

Brakuje natomiast informacji o „przeciętnym” stanie technicznym mieszkań, funkcjonalności, nasłonecznieniu, sąsiedztwie, izolacji od hałasu zewnętrznego, widoku z okien, i o innych cechach, których „uśrednienie” zdecydowanie utrudnia wybór i kwantyfikację współczynników (wag) prowadzących do porównywalności mieszkania wycenianego z „grupą nieruchomości reprezentatywnych”.

Z rozważań powyższych można wnioskować, że chociaż posiłkowanie się publikowanymi danymi statystycznymi dotyczącymi średnich cen mieszkań na określonym lokalnym rynku nieruchomości ułatwia pracę rzeczoznawcom majątkowym, to jednak opisane trudności identyfikacji i kwantyfikacji cech różnicujących wartość nie zapewniają pełnej obiektywności szacunków przy posługiwaniu się metodą analizy statystycznej rynku.

Mankamentem metody porównywania parami może być z kolei dość przypadkowy (a czasem nawet tendencyjny) dobór obiektów porównywalnych. Bez względu jednak na wybór metody w podejściu porównawczym, celowe jest posługiwanie się większą liczbą zidentyfikowanych cech, różnicujących wartość lokali mieszkalnych. Nie uzasadnione jest też przyznawanie tym cechom jednakowych współczynników korygujących, których suma – nie wiadomo dlaczego – zamyka się zazwyczaj liczbą 100. □

Prof. dr hab. Witold A. Werner jest pracownikiem Politechniki Warszawskiej i Instytutu Gospodarki Mieszkaniowej, wykładowcą na kursach wycen nieruchomości, rzeczoznawcą majątkowym i budowlanym.

WYCENA GOODWILL na przykładzie prywatyzacji PEC „EMPEC” w Ustce

Ireneusz Zagrodzki

Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej „EMPEC” sp. z o.o. zaopatruje w ciepło do ogrzewania mieszkań około 50% mieszkańców Ustki. Obecne przemiany w sektorze paliwowo-energetycznym (m.in. zapowiadane uwolnienie cen energii ciepłej) oraz zaostrzone normy ochrony środowiska, obowiązujące od 1998 r., zmuszają przedsiębiorstwo do zmiany technologii produkcji ciepła. Wprowadzenie w życie od 4 grudnia 1997 r. nowego Prawa Energetycznego¹ stwarza możliwość konkurencji w branżach energetycznej i ciepłowniczej, które są monopolami naturalnymi. Uwolnienie cen ciepła i związane z tym podwyżki są aktualnym tematem dyskusji społecznej. Zamiar sprostania nowym warunkom to konieczność przeprowadzenia niezbędnych inwestycji i wycena wartości przedsiębiorstwa niezależnie od wyboru źródła finansowania. Rada Miejska w Ustce podjęła uchwałę o finansowaniu pozabankowym i prywatyzacji zakładu. W drodze przetargu wyłoniono firmę audytorską, która dokonała wyceny.

Goodwill

W środowisku polskich ekonomistów (szkoła „poznańska” i „warszawska”) można się spotkać z różnymi określeniami pojęcia *goodwill*.

- **Katedra Rachunkowości Akademii Ekonomicznej w Poznaniu** *goodwill* rozumie jako wartość firmy zdefiniowaną w polskim prawie². *Goodwill* pojawia się w momencie

sprzedaży firmy. W zależności od przyjętej procedury prywatyzacji może ujawnić się w bilansie³.

- **Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych w Warszawie** jako *goodwill* przyjmuje zysk dodatkowy zgodnie z metodami zaproponowanymi przez Związek Europejskich Ekspertów ds. Zagadnień Ekonomicznych i Finansowych (UEC), przekształcony w 1986 r. w Federację Ekspertów Europejskich (FECE)⁴.
- **Firmy audytorskie**⁵ dokonujące analizy i wyceny przedsiębiorstw energetycznych nie zawsze uwzględniają pełną wartość *goodwill*.

Goodwill, niezależnie od sposobu definiowania, podnosi cenę negocjacyjną przy sprzedaży firmy lub jej składników. W przypadku wyceny związanej z prywatyzacją PEC „EMPEC” firma audytorska pominęła wartość możliwą do uzyskania przez monopol naturalny przedsiębiorstw produkcji i dystrybucji ciepła, stosujących technologię gospodarki skrojonej ciepłno-energetycznej. Praktyka najbliższych miesięcy⁶ pokaże rzeczywistą wartość *goodwill*.

Projekcja w okresie 20 lat

W obecnej sytuacji politycznej i ekonomicznej Polski trudno mówić o stabilizacji gospodarki i możliwości projekcji wyników ekonomicznych w okresie 20 lat. Rynek energii wyróżnia się jednak spośród innych następującymi cechami:



Energia jest kategorią praw przyrody. Zarówno obecnie, jak i za kilkaset lat, energia elektryczna i ciepła będą potrzebne społeczeństwu w obecnie istniejącej formie. Potrzeba stosowania energii nie jest wynikiem profesjonalnych działań marketingowych i reklamy. Społeczeństwo ogranicza popyt na energię. Izoluje się budynki, wprowadza nowe, energooszczędne technologie. Pod tym względem energia różni się od takich produktów, jak samochód czy telewizor. Czas jej życia jako produktu rynkowego to tysiące lat i nie jest to przesada. Nadal stosujemy metody naszych przodków. Trudno nazwać wielkim postępem zastąpienie drewna gazem ziemnym. Proces chemiczny – spalanie – nie uległ zmianie. Automatyzacja i komputeryzacja w energetyce są tylko „doszlifowaniem” starych metod. Zmiana istoty technologii produkcji energii byłaby zwrotem cywilizacyjnym.

Oczywiście, można już dzisiaj mówić o energetyce atomowej, ale zmiana świadomości społecznej związanej z zagrożeniami środowiska, jakie może nastąpić w wyniku katastrof (takich jak w Czarnobylu), nie nastąpi w ciągu jednej dekady. Następne pokolenie może zaakceptuje nową technologię, a to oznacza upływ kolejnych 20–30 lat. Energetyka jądrowa w swoim początkowym etapie rozwoju będzie energetyką wielkiej mocy i miną lata, zanim będzie możliwe jej stosowanie w przedsiębiorstwach komunalnych.

Podobnie zresztą było z tradycyjnymi technologiami, gdzie nowoczesne rozwiązania w energetyce opartej na węglu pierwotnie stosowano dla dużych elektrowni. Obecnie (np. w Niemczech) można budować małe układy tradycyjnej energetyki skojarzonej ciepłno-elektrycznej dla pojedynczych dużych budynków mieszkalnych. Monopol naturalny w tej branży jest dzisiaj rozbijany. Małe źródła energii są równie sprawne jak duże. Nowe prawo energetyczne sankcjonujące konkurencję jest tylko pochodną postępu technologicznego.

Z drugiej strony musimy pamiętać, że narodziny energetyki nastąpiły właśnie w małej skali – w zakładach miejskich. Po okresie monopolu naturalnego wraca się do poprzednich rozwiązań systemowych, jednak o „jedno piętro” technologicznego zaawansowania wyżej. Energetykę jądrową czeka powtórzenie tego procesu – przejście od skali makro do mi-

kro. Projekcje ekonomiczne muszą podążać za tymi zmianami i ekonomiści muszą być świadomi tempa tych zmian. Dlatego w przypadku przedsiębiorstwa ciepłowniczego w Ustce bez większego ryzyka (istotnej zmiany technologii) możemy przyjąć okres projekcji 20 lat.

Okres amortyzacji inwestycji jest wieloletni. Dla dużej części urządzeń wynosi kilkadziesiąt lat. Długie okresy amortyzacji wymuszają konieczność analizy ekonomicznej i projekcji w odpowiednio długim czasie. Przykładowo, dla kotłów i maszyn energetycznych przyjmuje się 20-letni okres amortyzacji, dla sieci ciepłych (budowle) – 25 lat.⁷

Nakłady inwestycyjne są względnie wysokie. Nowe prawo energetyczne i ustawa samorządowa nakładają na społeczność lokalną obowiązek zabezpieczenia gminy w energię ciepłą. Dla miasta Ustki, przy rocznym budżecie 15 mln zł, inwestycja rzędu 10–20 mln zł jest duża.

Co proponuje firma audytorska?

Firma audytorska dokonała wyceny przedsiębiorstwa standardowymi metodami określonymi w ustawie o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Otrzymano następujące wyniki:

Urealniona⁸ wartość księgowa wg aktywów netto (w tys. zł)

1. Aktywa	
1) Majątek trwały	3 718,4
2) Majątek obrotowy	1 329,2
3) Rozliczenia międzyokresowe	7,2
2. Grunt	635,6
3. Pasywa obce	944,6
4. Wartość księgowa	4 745,8

Wycena metodą dochodową DCF

W obliczeniach posłużono się cenami stałymi z IV kwartału 1997 r.; podstawą przyszłego funkcjonowania będzie produkcja i sprzedaż obecnego asortymentu produkowanych wyrobów. Przyjęto stopę dyskonta 9% (tabela 1).

Tabela 1 (w tys. zł.)

Lp.	Wyszczególnienie	Lata				
		1998	1999	2000	2001	2002
1	Przepływy pieniężne netto	220,3	125,0	292,8	448,3	549,0
2	Współczynnik dyskonta	0,9174	0,8417	0,7722	0,7084	0,6499
3	Zdyskontowane przepływy pieniężne netto	202,1	105,2	226,1	317,6	356,8
4	Skumulowane zdyskontowane przepływy pieniężne netto	202,1	307,3	533,4	851,0	1 207,8
5	Wartość rezydualna					6 099,5
6	Zdyskontowana wartość rezydualna					3 964,2
7	Wartość (4+6)					5 172,0
8	Wartość majątku nieprodukcyjnego					0,0
9	Zadłużenie przedsiębiorstwa w ostatnim roku projekcji					0,0
10	Wartość dochodowa					5 172,0



Co proponuje szkoła „poznańska”?

Przedsiębiorstwo, które w sposób stały wzmacnia swoją pozycję rynkową i reputację, kreuje *goodwill*. Z uzasadnionym prawdopodobieństwem można oczekiwać, że jego wartość przekroczy sumę wartości rynkowej składników jego aktywów. *Goodwill* określony przed transakcją jest nazywany *wrodzonym* – „inherent goodwill”. Ten rodzaj *goodwill* nie jest ukazany w bilansie aktywów i pasywów.

W chwili dokonywania transferu praw własności, kiedy cena płacona za przedsiębiorstwo lub jego udziały przekracza aktualną wartość aktywów netto, wartość firmy ujawnioną w ten sposób nazywa się „purchased goodwill” – *nabytym goodwill*. W przypadku kupna kontrolnego pakietu akcji, kiedy firma staje się częścią holdingu, wartość firmy jest nazywana „goodwill arising on consolidation” – czyli *ujawniającym się w wyniku konsolidacji*. W obydwu przypadkach wartość ta jest wprowadzona do bilansu aktywami, którymi dokonano transakcji.

Goodwill PEC „EMPEC” wg szkoły „poznańskiej”

Procedura prywatyzacyjna przyjęta przez Zarząd Miejski w Ustce zakłada podwyższenie kapitału zakładowego spółki i pokrycie go aportem finansowym przez nowego udziałowca. Ujawni się w ten sposób w bilansie dodatkowa wartość, zwana *goodwill*. Wielkość podwyższenia kapitału zakładowego określono arytmetycznie, zakładając pozostawienie Zarządowi Miejskiemu 51% udziałów, pracownikom 15%⁹ i pokrycie nowych udziałów przez nowego współnika. Kapitał zakładowy (wg rejestru handlowego 11356 udziałów po 100 zł każdy) będzie podwyższony o 5850 udziałów. Tak określona wartość *inherent goodwill* (przed dokonaniem transakcji) wyniesie 5850 x 100 zł = 585 000 zł. Negocjacje pokażą, czy uzyska się wyższą cenę *purchased goodwill*. Jeśli tak, będzie to cena wejścia na rynek.¹⁰

Co proponuje szkoła „warszawska”?

Przyjmuje się, że wartość *goodwill* jest mnożnikowym efektem rocznego zysku dodatkowego bez dyskontowania. Wartość przedsiębiorstwa wyznaczana będzie według następującej formuły:

$$W = W_m + m_x \cdot Z_d \quad (1)$$

gdzie:

W_m – wartość majątku

m – mnożnik

Z_d – zysk dodatkowy określany jako wartość reputacji firmy (*goodwill*)

Metody z dyskontowaniem oparte są na opracowanych w latach sześćdziesiątych propozycjach UEC, przekształconych w 1986 r. w FECE. Metoda UEC określana jest obecnie jako tzw. stara metoda UEC, uwzględniająca zdyskontowaną wartość zysku dodatkowego, czyli *goodwill*:

$$W = W_m + A_n (Z_r - r \cdot W_m) \quad (2)$$

gdzie:

A_n – współczynnik łącznego dyskonta

Z_r – zysk roczny brutto (dochód)

W_m – wartość majątku

r – stopa dyskontowa (zwrotu)

Wartość majątkowa jest powiększona o wartość reputacji firmy (*goodwill*), która rozumiana jest jako skapitalizowana (za pomocą współczynnika łącznego dyskonta) różnica między oczekiwanym dochodem, jaki powinien być osiągnięty z istniejącego majątku przy zakładanej stopie dyskonta, czyli stopie zwrotu.

Wartość PEC „EMPEC” z uwzględnieniem goodwill

Przyjęto okresową kapitalizację zysku dodatkowego. Formuła (2) została zmodyfikowana z zachowaniem *ratio* opisanej w poprzednim akapicie metody, przy założeniach:

- Zysk dodatkowy powstanie w wyniku zastosowania gospodarki skojarzonej ciepłno-elektrycznej. Firma audytorska rozważała gospodarkę wyłącznie ciepłą, co według mnie jest niedopatrzaniem.
- Uwzględniając dane duńskie¹¹, niemieckie¹² i amerykańskie¹³, można założyć:
 - koszt inwestycji – 20 000 000 zł
 - NCF – 2 000 000 zł
- Inwestycja będzie sfinansowana z kredytu uzyskanego w państwach UE przy stopie 6%.
- Żądana przez inwestora stopa dyskontowa – 9%.
- Dyskontowania dokonano indywidualnie dla każdego roku (tabela 2).

Tabela 2. Projekcja NCF (w tys. zł)
stopa dyskonta 9%

Rok	NCF	wsp. dysk.	NCF zdysk.
1998	220,3	0,91743	202,1
1999	125,0	0,84168	105,2
2000	292,8	0,77218	226,1
2001	448,3	0,70843	317,6
2002	549,0	0,64993	356,8
2003	0	0,59627	0
2004–2016	0	0,54703–0,19449	0
2017	0	0,17843	0
2018	538,0	0,16370	88,1
2019	2 000,0	0,15018	300,4
2020	2 000,0	0,13778	275,5
2021	2 000,0	0,12640	252,8
2022	2 000,0	0,11597	231,9



Wartość przedsiębiorstwa z uwzględnieniem zysku dodatkowego w latach 2018–2022 będzie (zgodnie ze skorygowanym wzorem (2)) następująca:

$$(538,0 - 0,09 \cdot 4745,8) \cdot 0,16370 = 18,2$$

$$(2000,0 - 0,09 \cdot 4745,8) \cdot 0,15018 = 232,2$$

$$(2000,0 - 0,09 \cdot 4745,8) \cdot 0,13778 = 216,7$$

$$(2000,0 - 0,09 \cdot 4745,8) \cdot 0,12640 = 198,8$$

$$(2000,0 - 0,09 \cdot 4745,8) \cdot 0,11597 = 182,4$$

Razem: **848,3** tys. zł – *goodwill*
+ 4745,8 – W_m (wg firmy audytorskiej)

5594,1 wartość przedsiębiorstwa

Goodwill obliczony metodą szkoły „warszawskiej” wynosi **848,3** tys. zł. Mając na uwadze, że projekcja do roku 2022 obejmuje cały cykl amortyzacji urządzeń (nie ma wartości rezydualnej) – można wprost zsumować zdyskontowane NCF w latach 2018–2022. Uzyskamy wówczas wartość reputacji firmy w wysokości **1148,7** tys. zł. Niewykluczone, że w czasie negocjacji ustalona będzie wyższa cena, ponieważ *goodwill* obliczono z dużym uproszczeniem, nie uwzględniając działania tarczy podatkowej przy spłacie kredytu. Przy przyjętej procedurze kapitał nowego wspólnika pozostaje w firmie, co wpływa korzystnie na przyszłą projekcję zysku dodatkowego.

Memorandum (wynikające z fundamentalnych zasad)

- Różnica między szkołami „warszawską” i „poznańską” w sposobie określania *goodwill* jest pozorna i wynika z fundamentalnej zasady rachunkowości – zasady podwójnego ujęcia. *Goodwill* jest tylko jeden!
- Energia jest fundamentalną kategorią praw przyrody.
- Rezultat: branża energetyczna jest branżą najniższego ryzyka¹⁴. Żądane stopy zwrotu inwestycji mogą być ni-

skie, spłata zadłużenia rozłożona na wiele lat. Przy wycenie przedsiębiorstw energetycznych należy rozpatrywać *goodwill* w co najmniej 20-letnim okresie projekcji.

- Termin wejścia Polski do Unii Europejskiej w dużym stopniu zależy od uporządkowania spraw energetycznych.

Przypisy:

1. Ustawa z 10.04.1997 Dz.U. nr 54 z 4 czerwca 1997 r., poz. 348.
2. Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, art. 33.4: „Wartość firmy stanowi różnicę między ceną nabycia określonej jednostki lub zorganizowanej jej części a niższą od niej wartością rynkową składników majątkowych jednostki lub zorganizowanej jej części [...]”.
3. Aldona Kamela-Sowińska, „Goodwill in the Process of Privatization in Poland”. kamela@capella.ae.poznan.pl.
4. Elżbieta Mączyńska, „Metody wyceny wartości przedsiębiorstw i składników ich majątku”, s. 109.
5. Okręgowy Ośrodek Rzeczoznawstwa i Doradztwa SITR Sp. z o.o. w Olsztynie.
6. Procedura prywatyzacyjna została uruchomiona 27.01.98 ogłoszeniem w „Rzeczpospolitej”.
7. Rozporządzenie MF z 17.01.1997 w sprawie amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych (Dz.U. nr 6, poz. 35 i nr 14, poz. 78).
8. Urealniona o aktualne wyceny gruntów i określenie zapasów zbędnych.
9. Ustawa z 21 lutego 1997 r. o zmianie ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. (Dz.U. 1997 r. nr 32, poz. 184).
10. W miastach do 100 tys. mieszkańców nie ma zagranicznych inwestycji w branży ciepłownictwa komunalnego. W czasie negocjacji (kwiecień br.) jeden z potencjalnych inwestorów zaoferował cenę nabycia 1 udziału w wysokości 250 zł.
11. „BRUUN & SOENSEN” – COWI Group, tel. +45 87396700; Feasibility Study dla PEC „EMPEC” Ustka.
12. Hamburger Gaswerke GmbH tel. +49 40 2366-0 (potencjalny inwestor strategiczny).
13. Internet, strona <http://194.178.172.97/class/ixa08.htm> „Industrial Cogeneration” USA August, 1994.
14. T. Copeland (i inni), „Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firm”, WIG PRESS 1997, s. 258 i 259.

Tabela 3. Zestawienie wyników dla *goodwill* (tys. zł)

Metoda	Wartość firmy			Wartość firmy RAZEM
	księga netto urealniona	dochodowa	<i>goodwill</i>	
wg audytora	4 745,8	5 172,0	–	4 745,8 – 5 172,0
wg autora + <i>goodwill</i> szkoły „warszawskiej”	4 745,8	5 172,0	848,4 – 1 148,7	5 594,2 – 6 320,7
wg autora + <i>goodwill</i> szkoły „poznańskiej”	4 745,8	5 172,0	585,0	5 330,8 – 5 757,0



WYCENA WARTOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA DLA CELÓW PRYWATYZACJI (akcjonariat pracowniczy)

Jacek Witczak

Artykuł opisuje dylematy weryfikacji składników aktywów i pasywów przy zastosowaniu majątkowej metody wyceny (zweryfikowanych aktywów netto).

Jednym z poważniejszych problemów, na jakie napotykają prywatyzowane przedsiębiorstwa państwowe^{1,2}, jest prawidłowe przeprowadzenie wyceny ich wartości dokonywane przez wyspecjalizowane firmy consultingowe³. Powstaje bowiem wiele konfliktów na styku zamawiający–wykonawca odnośnie do podejścia firm consultingowych do techniki wyceny.

Jedno z prywatyzowanych przedsiębiorstw państwowych z regionu łódzkiego postawiło firmie consultingowej następujące zarzuty:

- firma consultingowa wynajęta i opłacona przez zlecającego wycenę ma obowiązek, stosując prawne i ustawowe regulacje, działać na rzecz i dobro zlecającego,
- praktyka, wiedza, sztuka i technika pracowników firmy consultingowej powinny być wykorzystane dla wydobycia

od zlecającego wszelkich informacji pozabilansowych, mogących mieć wpływ na wycenę,

- firma powinna kierować się również zdrowym rozsądkiem.

Podejście firmy consultingowej do wyceny przy zastosowaniu metody zweryfikowanych aktywów netto (jest to kompilacja metody księgowej i metody odtworzeniowej)⁴ było następujące:

- nie dokonano weryfikacji składników pasywów bilansu,
- dla wyceny wartości nieruchomości przyjęto stawkę czynszu (średnia dla rynku łódzkiego) pomnożona przez powierzchnię użytkową budynków i przez (wymagowaną)⁵ współczynnik jednoczesności dzierżaw równy 0,75 (wyceniona wartość zawierała w sobie prawo wieczystego użytkowania gruntów),
- wartość zapasów przyjęto z bilansu bez korekt wynikających choćby z faktu zalegania niektórych materiałów w magazynach i wyrobów gotowych „porzuconych” przez zlecających remonty obiektów i przeznaczonych z tego ty-

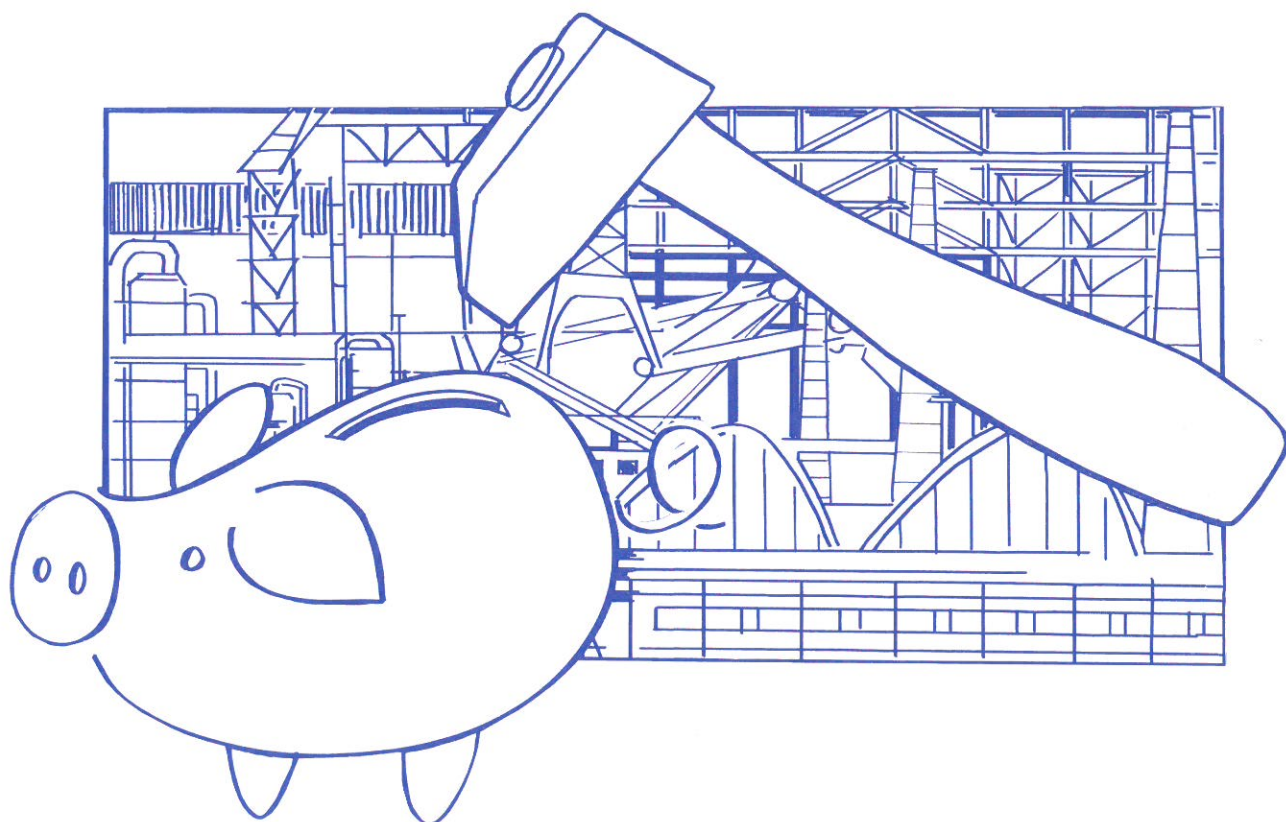


Tabela 1 (w tys. zł)

Grupa płynności	Wyszczególnienie	W _K	W _W	Grupa wymagalności	Wyszczególnienie	W _K	W _W
I		133,0	133,0	I		0,0	0,0
	środki pieniężne	133,0	133,0	II		1 494,0	1 494,0
II		403,0	403,0		zobowiązania wobec budżetu	178,0	178,0
	należności nieprzeterminowane	403,0	403,0		kredyty	450,0	450,0
III		1 192,0	1 198,0		zobowiązania wobec dostawców	349,0	349,0
	udziały w obcych podmiotach	63,0	63,0		zobowiązania z tytułu wynagrodzeń	52,0	52,0
	materiały	381,0	381,0		zobowiązania wobec ZUS	81,0	81,0
	produkty gotowe	304,0	304,0		pozostałe zobowiązania	384,0	384,0
	towary	425,0	425,0	III		0,0	0,0
	zaliczki na poczet dostaw	19,0	19,0	IV		345,0	345,0
✓	wyposażenie	–	6,0		fundusze zakładowe	14,0	14,0
IV		1 567,0	2 337,0		fundusz prywatyzacyjny	114,0	114,0
✓	budynki i budowle	1 334,0	1 700,0		fundusz nagród	217,0	217,0
✓	urządzenia techniczne i maszyny	116,0	438,0		Razem PASYWA	1 839,0	1 839,0
✓	środki transportu	43,0	150,0				
✓	inne środki trwałe	45,0	20,0				
	inwestycje rozpoczęte	29,0	29,0				
V		270,0	260,0				
	produkcja nie zakończona	130,0	130,0				
	wartości niematerialne i prawne	12,0	12,0				
	należności od budżetu	9,0	9,0				
✓	roszczenia sporne	13,0	3,0				
	RM Czynne	106,0	106,0				
	Razem AKTYWA	3 565,0	4 331,0				

✓ – zaznaczono pozycje zweryfikowane

tułu do przejścia przez przedsiębiorstwo w wartości możliwego do odzyskania złomu,

- wartość należności przyjęto z bilansu bez wglębiania się w problem należności przeterminowanych i możliwości ich windykacji,
- weryfikując wartość środków trwałych grup 3.–6. i 8., nie wzięto pod uwagę problemu ich dalszej przydatności, konieczności likwidacji niektórych z nich i związanych z tym kosztów, a również faktu przydatności tylko i wyłącznie dla specyficznej produkcji bez możliwości odsprzedaży (wyłącznie możliwość złomowania).

Stąd księgowa i zweryfikowana wartość aktywów i pasywów przedsiębiorstwa na dzień 31.08.1996 r. przedstawiała się, jak w tabeli 1.

Wartość p.p. zgodnie ze zweryfikowanym bilansem wynosi:

$$W = A - P_0$$

gdzie:

A – suma aktywów

P₀ – suma pasywów obcych (zobowiązania)

$$W = 4\,331,0 - 1\,839,0 = 2\,492,0$$

Jak można zauważyć zweryfikowano praktycznie tylko wartość środków trwałych w IV grupie płynności.

Ponieważ w czasie negocjacji cenowych prowadzonych pomiędzy przedsiębiorstwem i organem założycielskim przedstawiciele firmy oparli się na wycenie dokonanej metodą dochodową zdyskontowanych strumieni pieniężnych, która opiewała na 1 267,0 tys. zł, natomiast przedstawiciele organu założycielskiego oparli się na wyżej przedstawionej wartości wyliczonej metodą majątkową plus wartość funduszu prywatyzacyjnego i funduszu świadczeń socjalnych⁶, co łącznie dało kwotę 2 800,0 tys. zł., negocjacje zerwano.

Zgodzono się natomiast wspólnie co do tego, że przedsiębiorstwo zleci ponowną wycenę wyłącznie metodą majątkową, zweryfikowanych aktywów netto.

Wziąwszy pod uwagę fakt, że inna niezależna firma consultingowa, której przedsiębiorstwo państwowe zleciło ponowną wycenę, pracowała w oparciu o bilans na moment przesunięty o 7 miesięcy w stosunku do poprzedniej wyceny, podejście tej firmy do techniki wyceny i weryfikacji było diametralnie różne od wyżej omówionego.



Tabela 2 (w tys. zł)

Grupa płynności	Wyszczególnienie	W _K	W _W	Grupa wymagalności	Wyszczególnienie	W _K	W _W
I		44,0	44,0	I		288,0	299,0
	środki pieniężne	44,0	44,0		zobowiązania przeterminowane	288,0	299,0
II		248,0	248,0	II		974,0	974,0
	należności nieprzeterminowane	248,0	248,0		zobowiązania z tytułu podatków i ZUS	181,0	181,0
III		1 111,0	1 070,0		kredyty bankowe	450,0	450,0
	udziały w obcych podmiotach	63,0	63,0		zobowiązania z tytułu dostaw	149,0	149,0
	materiały	285,0	285,0		zobowiązania z tytułu wynagrodzeń	48,0	48,0
✓	produkty gotowe	508,0	467,0		zaliczki na poczet dostaw	3,0	3,0
	towary	242,0	242,0		pozostałe zobowiązania	143,0	143,0
	zaliczki na poczet dostaw	13,0	13,0	III		546,0	503,0
IV		1 464,0	1 967,0		kredyty długoterminowe	350,0	350,0
✓	budynki i budowle	1 303,0	1 580,0	✓	zobowiązania (układ sądowy)	196,0	153,0
✓	urządzenia techniczne i maszyny	90,0	291,0	IV		656,0	266,0
✓	środki transportu	36,0	96,0	✓	fundusze specjalne	530,0	151,0
✓	pozostałe środki trwałe	35,0	0,0	✓	rezerwy	81,0	70,0
V		754,0	493,0		RM Bierne	22,0	22,0
✓	należności długoterminowe	395,0	245,0		przychody przyszłych okresów	23,0	23,0
✓	należności przeterminowane	105,0	94,0		Razem PASYWA	2 464,0	2 042,0
	wartości niematerialne i prawne	17,0	17,0				
	inwestycje rozpoczęte	27,0	27,0				
	produkcja w toku	57,0	57,0				
✓	RM Czynne	144,0	53,0				
	Razem AKTYWA	3 612,0	3 822,0				

✓ – zaznaczono pozycje zweryfikowane

Firma consultingowa weryfikowała zarówno składniki aktywów, jak i pasywów, zbadała stan zapasów i ich dalszą przydatność dla prywatyzowanego przedsiębiorstwa, zbadała stan należności pod względem upływu terminu wymagalności i możliwości windykacyjnych, zbadała, jakie powierzchnie użytkowe w przedsiębiorstwie są możliwe do wynajęcia w celu określenia wartości nieruchomości metodą czynszu dzierżawnego (bez wielu części wspólnych – drogi ewakuacyjne, klatki schodowe, itp.), wzięła pod uwagę przydatność środków trwałych grup 3.–6. i 8. dla prowadzenia dalszej działalności przez spółkę pracowniczą.

Zestawienie wartości składników majątkowych i pasywów obcych według bilansu i po weryfikacji przedstawiało się, jak w tabeli 2.

$$W_I = 3\,822,0 - 2\,042,0 = 1\,780,0$$

$$W_{II} = 1\,780,0 + 245,0 = 2\,025,0$$

W wartości ostatecznej W_{II} kwota 245,0 stanowi wartość wieczystego użytkowania gruntu.

Przedsiębiorstwo zostało ostatecznie zakupione (leasing) za kwotę 2 000,0 tys. zł. □

Przypisy:

1. Ustawa z 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, Dz.U. nr 51 z 1990 r., poz. 298 z późniejszymi zmianami.
2. Ustawa z 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, Dz.U. nr 118 z 1996 r., poz. 561 z późniejszymi zmianami.
3. Rozporządzenie Ministra Przekształceń Własnościowych z dnia 20 listopada 1990 r. w sprawie sposobu przeprowadzania analiz prawnych i ekonomiczno-finasowych przedsiębiorstwa spółki, ich finansowania oraz kwalifikacji wymaganych dla osób dokonujących analiz, Dz.U. nr 2 z 1991 r., poz. 10.
4. Uwaga autora.
5. jw.
6. O problemach związanych z wyceną przedsiębiorstw i składników ich majątku wypowiedział się szerzej Z. Podpórski w „Serwisach F-K” nr 4 i nr 10 z 1996 r., Wydawnictwo INFOR, Warszawa.

Mgr Jacek Witczak pracuje w opisywanej spółce jako Kierownik Zakładu Administrowania Nieruchomościami. W kwietniu 1998 r. obronił pracę na studiach podyplomowych w Międzynarodowej Szkole Menedżerów i Wyższej Szkole Finansów Międzynarodowych z zakresu Nowoczesna Rachunkowość Finansowa i Zarządcza, pisaną pod kierunkiem profesor Elżbiety Mączyńskiej.



PROPOZYCJA RYNKOWEJ METODY SZACUNKU WARTOŚCI SPÓŁEK AKCYJNYCH NOTOWANYCH NA GIEŁDZIE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W WARSZAWIE

Waldemar Haponiuk

Najobiektywniejszymi miernikami wartości przedsiębiorstw, spółek na całym świecie są giełdy papierów wartościowych, gdzie spotyka się ze sobą kilka tysięcy zleceń od inwestorów (w metodzie wyceny porównawczej nieruchomości bierze się pod uwagę kilkanaście transakcji do porównania, tu kilkaset na każdej spółce). W danym momencie spółka jest warta tyle, ile za nią chcą zapłacić przyszli akcjonariusze. Wartość giełdowa spółki jest jej „wartością prawdziwą” i metoda wyceny będzie tym dokładniejsza, im jej wynik będzie bardziej zbliżony do ceny wyznaczonej przez giełdę. Stosowane metody wyceny kładą różny nacisk na poszczególne elementy wartości spółki, niejednokrotnie pomijając część z nich. Rynek wycenia wszystkie elementy wartości spółki w odpowiednich proporcjach, czego wynikiem jest cena akcji.

Najbardziej charakterystycznym elementem każdej giełdy na świecie, gdzie odbywają się notowania akcji spółek giełdowych, jest jej indeks.

Indeks giełdowy opisuje aktualnie panującą w danym kraju koniunkturę, sytuację makroekonomiczną, polityczną, psychologiczną rynku, wysokość stóp procentowych.

Na podstawie obserwacji Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych od roku 1991 należy zdecydowanie stwierdzić, że wartość akcji spółek jest bardzo silnie skorelowana z wartością WIG, dlatego dla wiarygodnej metody wyceny wartość WIG musi być uwzględniona jako jeden z elementów wyceny akcji.

W Polsce, ale również i na całym świecie, ważnym wskaźnikiem wpływającym na decyzje o kupnie lub sprzedaży akcji (szczególnie drobnych inwestorów) jest wskaźnik P/E (C/Z), który liczony jest jako iloczyn ceny akcji i przypadającego na nią zysku netto za ostatnie pełne 4 kwartały, dlatego zysk za ten okres należy szczególnie uwzględnić przy wycenie akcji spółki.

Ponadto w Polsce cena akcji jest bardzo czuła na wartość zysku netto osiągniętego przez spółkę w ostatnim miesiącu, przy czym jedne spółki reagują mocniej, inne słabiej, dlatego zysk za ten okres pomnożony przez liczbę w zakresie od 0 do 12 należy dodatkowo uwzględnić przy wycenie wartości akcji w danym momencie.

W Polsce wartość księgową spółek, która jest uwzględniona we wskaźniku P/BV, to iloczyn wartości rynkowej akcji (inaczej ceny akcji) do przypadającej na tą akcję wartości księgowej; ma niewielki wpływ na końcową cenę akcji, dlatego ten element należy pominąć przy wycenie jako mało istotny.

Biorąc pod uwagę ww. argumenty, proponuję następującą formułę na obliczenie wartości 1 akcji (przy pomnożeniu przez wielkość emisji otrzymamy wartość przedsiębiorstwa):

$$C = WIG \cdot (EPS + L \cdot EPSm) \cdot R \quad (1)$$

gdzie:

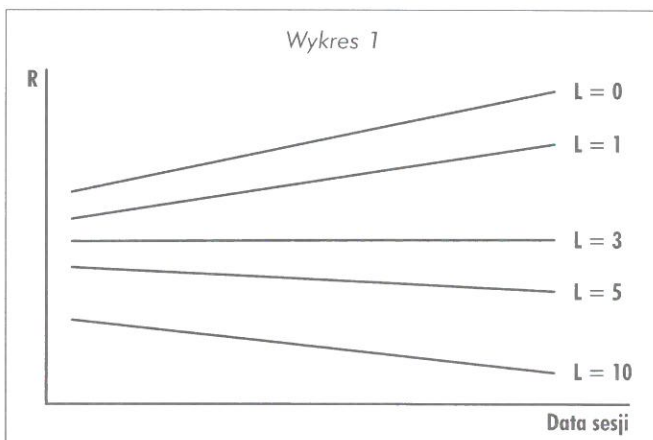
- C** – cena 1 akcji z notowania w systemie jednolitego kursu dnia WIG – wartość WIG w dniu ww. notowania,
- EPS** – zysk netto przypadający na 1 akcję za ostatnie 4 pełne kwartały w odniesieniu do daty notowania,
- EPSm** – zysk netto za ostatni miesiąc w odniesieniu do daty notowania,
- L** – liczba całkowita w przedziale od 0 do 12,
- R** – współczynnik renomy dla danej spółki, wyrażający wartość reputacji spółki, czyli tzw. *goodwill*.

W proponowanej formule wartością nieznaną jest współczynnik renomy R, który wyznaczamy, przekształcając wzór (1), oraz wartość L.

$$R = \frac{C}{WIG \cdot (EPS + L \cdot EPSm)}$$

Korzystając z danych historycznych, obliczamy R dla danej spółki dla poszczególnych sesji giełdowych przy kilku wartościach L w czasie 12 miesięcy.

Obliczone dane przenosimy na wykres, gdzie na osi X odkładamy daty sesji giełdowych, na osi Y wartości R. Z otrzymanych punktów oddzielnie dla każdej wartości L wykreślamy proste, które wyznaczają współczynniki R przy określonej wartości L (wykres 1).





W modelowym przypadku powinny powstać proste rosnące, malejące i o stałej wartości R – równoległa do osi X , wybieramy prostą o stałym R i wartości L , przy której zachodzi ten przypadek.

Zakładając stałość wyznaczonych parametrów w najbliższej przyszłości maksymalnie do 12 miesięcy, możemy, podstawiając do wzoru (1), obliczać wartość spółki w przyszłości przy wykorzystaniu prognoz wartości WIG-u i zysków. Przy prognozach np. 6-miesięcznych wykorzystujemy część danych rzeczywistych, tj. zysk spółek w okresie 6 miesięcy, co wpływa na większą dokładność i wiarygodność metody.

Z uwagi na fakt, że w Polsce spółki akcyjne podają wyniki finansowe ok. 17–20 każdego następnego miesiąca, silniejsza reakcja inwestorów na te wyniki będzie trwała około 5 dni i powinna nastąpić pewna stabilizacja, dlatego do obliczania R i L należy brać wyniki sesji giełdowych od 25 dnia miesiąca. Jednak nie dalej jak do 5 dnia następnego miesiąca, ponieważ często niektóre spółki podają już wielkości obrotów za poprzedni miesiąc, co sugeruje wysokość osiągniętego zysku i stwarza duże prawdopodobieństwo reakcji inwestorów, a w konsekwencji zniekształca obliczone wartości R .

Pomimo że do sporządzenia wykresów będzie branych tylko 7 do 10 sesji z każdego miesiąca, na osi X będą odłożone wszystkie dni z analizowanych miesięcy, aby uniknąć zniekształceń „czasowych” współczynnika R . W celu ułatwienia obliczeń i otrzymywania większych wartości R , ok. 1 zamiast ok. 0,001, wartość WIG wyrażona jest w tysiącach.

Metodę przedstawiono na przykładzie spółek z branży budowlanej notowanych na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Bazą metody są dane historyczne spółek, tj. ceny akcji i wartości Warszawskiego Indeksu Giełdowego (WIG) z notowań w systemie jednolitego kursu dnia, w 1997 r., liczba wyemitowanych akcji, oraz zyski netto spółek miesięczne za 1997 r. i kwartalne za 1996, 1997 r.

Dla Mostostal Zabrze zachodzi przypadek modelowy, który nie zawsze będzie zachodził (wykres 2).

Dla wartości $L = 0, 1, 2$, proste wykreślone jako trendy liniowe współczynnika R , oddzielnie dla każdej wartości L , są rosnące. Dla wartości $L = 3$ prosta jest niemal idealnie równoległa do osi X i współczynnik R przyjmuje wówczas wartość 0,855. Dla wartości $L = 5, 7, 10$, wykreślone proste są malejące. Dla tej spółki wzór (1) przyjmuje następującą postać: $C = \text{WIG} \cdot (\text{EPS} + 3 \cdot \text{EPSm}) \cdot 0,855$

Możemy teraz szacować cenę akcji w przyszłości do 12 miesięcy, podstawiając do wzoru przewidywaną wartość WIG w danym dniu i częściowo znane, a częściowo prognozowane wyniki finansowe.

Poniżej przedstawiam dane dla sześciu spółek oraz porównanie do wyników rzeczywistych po 3 miesiącach od wyznaczenia parametrów R, L, K (tabela 1).

Okazuje się, że rynek pamięta również wyniki finansowe z poprzedniego miesiąca, dlatego przeprowadziłem obliczenia C , biorąc jako EPSm średnią zysku netto za styczeń i luty.

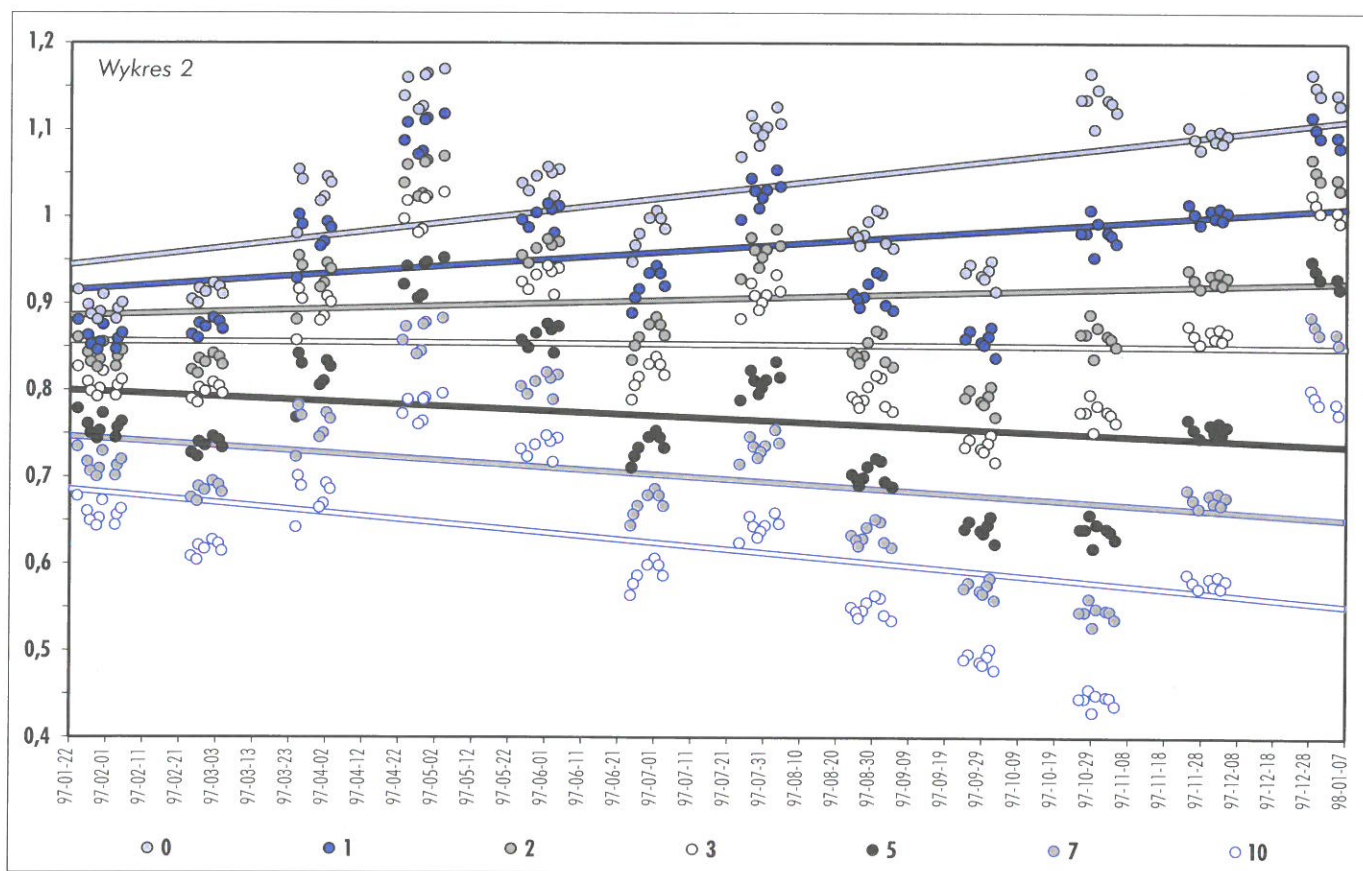




Tabela 1

Lp.	Parametr	Mostostal Zabrze	Budimex	Exbud	Mostostal Export	Mostostal Kraków	Mostostal Gdańsk
1	Nr zastosowanego do obliczeń wzoru	1	1	2	2	1	1
2	Wielkość – L	3	3	1	12	8	1
3	Wielkość – R	0,855	0,537	1,258	0,46	0,82	0,85
4	Wielkość – K	0	0	0,0135	0,005	0	0
5	EPS za 4 kwartały (1997 r.)	0,97	1,33	1,69	0,9	0,69	1,12
6	EPS za styczeń 1998 r.	0,08	0,1496	0,1055	0,03	0,039	0,0008
7	EPS za luty 1998 r.	0,081	0,297	0,13	0,03	0,077	0,012
8	Średni EPS za styczeń i luty 1998 r.	0,081	0,223	0,118	0,030	0,058	0,006
9	WIG – (wartość średnia z 4 sesji 30.03.–2.04.1998)	17,03	17,03	17,03	17,03	17,03	17,03
10	Obliczone – C	17,63	18,28	37,46	9,54	16,11	16,30
11	Rzeczywisty kurs akcji (średnia z 4 sesji 30.03.–2.04.1998)	20,43	14,97	41,17	9,05	14,03	20,00
12	% odchylenia wartości C-2 obliczonej proponowaną metodą od kursu rzeczywistego	-13,78	22,48	-8,90	6,19	14,85	-18,51

Średnie procentowe odchylenie C-2 policzone z sześciu odchyień spółek = 0,39%. Wyliczone średnie procentowe odchylenie dla portfela sześciu akcji od rzeczywistej wartości

spółek wynosi 0,39%, co dowodzi poprawności zaproponowanej metody. Wymaga ona jeszcze sprawdzenia dla kilku wariantów, które mogą dawać lepsze efekty dla poszczególnych spółek. □

PROBLEMY Z TAKSACJĄ NIERUCHOMOŚCI

Mieczysław Prystupa, Zbigniew Brodaczewski

Wstęp

Powodzenie powszechnego podatku od wartości nieruchomości zależy przede wszystkim od:

- sprawnego systemu powszechnego taksacji nieruchomości,
- wyważonego systemu opodatkowania,
- warunków polityczno-społecznych.

Środowisko rzeczoznawców majątkowych będzie miało niewielki wpływ na system opodatkowania, a także na warunki społeczno-polityczne. Powinniśmy jednak, znając funkcjonowanie rynków nieruchomości, ostrzegać, że nadmierne opodatkowanie nieruchomości może spowodować zwiększoną podaż, a co za tym idzie spadek cen, w perspektywie zmniejszający wpływy z tytułu podatków od wartości nieruchomości.

Rzeczoznawcy majątkowi mogą i powinni mieć wpływ przede wszystkim na określenie i wprowadzenie sprawnego systemu powszechnego taksacji nieruchomości. Ustalenie wartości dla ok. 30 milionów nieruchomości jest przedsięwzięciem ogromnym i wysoce skomplikowanym.

Aby szacowanie wartości nieruchomości zostało sprawnie przeprowadzone i nie budziło większych kontrowersji, muszą być spełnione określone warunki. Powszechna taksacja wymaga bowiem jasnego systemu prawnego określającego podstawowe definicje, tryb i sposób wyceny. Jak wiadomo, uregulowania prawno-metodologiczne formułowane są na trzech poziomach:

- ustaw,
- rozporządzeń RM i zarządzeń ministrów,
- uregulowań zawartych w standardach zawodowych rzeczoznawców majątkowych.



Powstaje pytanie, jakie zagadnienia powinny być uregulowane na poszczególnych poziomach?

W ustawach, naszym zdaniem, powinny znaleźć uregulowania następujące problemy:

- definicje wartości katastralnej (fiskalnej) nieruchomości,
- czy i w jakim zakresie można obciążyć podatkiem składniki nieruchomości?
- kto dokonuje wycen?
- kto nadaje oszacowanym wartościom charakter urzędowy jako podstawę do opodatkowania?
- jaki jest tryb odwoławczy?
- jak często należy aktualizować wartości nieruchomości?
- jakie nieruchomości nie podlegają wycenie?

Odpowiadając na niektóre z tych pytań, wydaje nam się słuszne, aby pozostać przy definicji wartości katastralnej określonej w ustawie o gospodarce nieruchomościami, która brzmi: „wartości katastralne ustalone w procesie powszechnej taksacji nieruchomości powinny uwzględniać różnice, jakie występują pomiędzy poszczególnymi nieruchomościami oraz zbliżenie do wartości rynkowej możliwe do uzyskania przy zastosowaniu zasad przyjętych dla masowej wyceny”. Z definicji powyższej wynika, że wartość katastralna jest pewnym rodzajem wartości rynkowej.

Ustawa powinna dopuszczać w szczególnych przypadkach możliwość ustalania wartości katastralnej jako podstawy do opodatkowania na podstawie wartości odtworzeniowej. Dokładniejsze określenie tego problemu powinno być rozstrzygnięte na poziomie rozporządzeń Rady Ministrów.

Uważamy za istotne podkreślenie, że czynności szacowania nieruchomości reprezentatywnych w celu ustalenia wartości katastralnej, a także w celu sporządzenia map taksacyjnych i tabel taksacyjnych, wykonują rzeczoznawcy majątkowi.

Rozporządzenia Rady Ministrów oraz zarządzenia odpowiednich ministrów powinny zawierać takie regulacje, jak:

- klasyfikacje nieruchomości podlegających opodatkowaniu,
- zasady nadawania wartości katastralnej,
- procedury odwoławcze.

Co do zasad wyceny nieruchomości dla potrzeb podatku katastralnego należy utrzymać podstawowe uregulowania Rozporządzenia Rady Ministrów z 7 lipca 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad wyceny nieruchomości oraz zasad i trybu sporządzania operatu szacunkowego.

Standardy zawodowe rzeczoznawców majątkowych w zakresie problemów powszechnej taksacji powinny natomiast zawierać przede wszystkim wytyczne dotyczące:

- określania rynków nieruchomości, zwłaszcza dla nieruchomości, które nie są zbyt często przedmiotem obrotu rynkowego,
- metod analizy rynków prowadzących do określenia relacji pomiędzy popytem i podażą na wyceniane nieruchomości,
- zasad doboru podstawowych atrybutów rynkowych,
- sposobu określania cech rynkowych nieruchomości.

Jak określać wartość katastralną?

Dla opracowania skutecznego sposobu określania wartości katastralnej pomocnym będzie prześledzenie następującego przykładu. Załóżmy, że otrzymaliśmy do wyceny dla potrzeb podatku katastralnego 2000 lokali mieszkalnych w budynkach wielorodzinnych w mieście – siedzibie powiatu.

Zastanówmy się zatem, jakie powinny być czynności rzeczoznawcy prowadzące do realizacji otrzymanego zlecenia? Propozycję przedstawia poniższy algorytm.

1. Analiza położenia na rynku szacowanych obiektów, przy wykorzystaniu m.in. katastru gruntów i budynków.
2. Charakterystyka rynku, w tym określenie:
 - obszaru rynku,
 - rodzaju rynku,
 - okresu badania cen transakcyjnych.
 Załóżmy, że rzeczoznawca ustalił, iż: obszarem rynku jest całe miasto, a okres badania cen wynosi 1 rok, gdyż w tym okresie na rynku lokalnym zawarto np. 105 transakcji.
3. Analiza wiarygodności cen transakcyjnych:
 - wydaje się słuszne przyjmowanie do analizy rynku cen transakcyjnych na podstawie aktów notarialnych, gdzie przynajmniej jedna ze stron jest osobą prawną lub też cen z aktów notarialnych, które nie były kwestionowane przez urzędy skarbowe,
 - uwzględnienie upływu czasu, w którym badane były ceny transakcyjne – określenie współczynnika wzrostu cen na rynku lokalnym (jeżeli taki trend nastąpił).
4. Określenie wartości minimalnej, maksymalnej i średniej ze zbioru wiarygodnych cen transakcyjnych.
5. Dla potrzeb dalszych analiz słusznym wydaje się sporządzenie mapy cen transakcyjnych dla obszaru analizowanego rynku.
6. Określenie liczby i nazwy cech rynkowych.

Liczba cech rynkowych wpływająca na ceny rynkowe powinna uwzględniać motywy postępowania potencjalnych nabywców, którzy kierują się kilkoma, a nie np. kilkadziesiątoma kryteriami przy zakupie nieruchomości. Ponadto badania psychologiczne, m.in. dr. Millera z Uniwersytetu Harwarda, potwierdzają, że człowiek nie potrafi uszeregować więcej niż 7 pozycji (ankiety zawierały pytania m.in. o najważniejsze cechy kupowanych produktów, najlepsze marki samochodów itp.)⁴.

Doświadczony rzeczoznawca znający lokalny rynek, mający kontakty z agencjami obrotu nieruchomości, powinien bez większych trudności określić na danym rynku lokalnym, jakie cechy rynkowe nieruchomości są istotne dla potencjalnego nabywcy. Jednocześnie należy uznać, że w warunkach masowej wyceny pewne cechy muszą zostać pominięte, jak np. w analizowanym przypadku standard wycenianych mieszkań.



Lp.	Oznaczenie nieruchomości	Powierzchnia (p) [m ²]	Współczynniki za cechy rynkowe z zakresu [u _{i min} ; u _{i max}]					Suma współczynników	Obliczone wartości 1 m ² powierzchni według wzoru $W_j = C_{\text{sr}} \cdot \sum_{i=1}^n u_i$	Obliczenie wartości katastralnej $W_k = W_j \cdot p$
			położenie	stan techniczny budynku	sąsiedztwo	uzbrojenie	inne			
1.										
2.										

Wagi cech rynkowych należy określić, korzystając z dwóch założeń:

- wartości rynkowe wycenianych obiektów znajdują się pomiędzy ceną minimalną i ceną maksymalną ze zbioru wiarygodnych cen transakcyjnych,
- wpływ poszczególnych cech rynkowych na ceny mierzony jest udziałem procentowym w zakresie przedziału [C_{min}; C_{max}]. Określenie tego procentowego wpływu jest możliwe dzięki zasadzie ceteris paribus (pozostałe równe), która w tym przypadku oznacza, że należy pogrupować nieruchomości różniące się wyłącznie jedną cechą rynkową, np. dla par nieruchomości o najlepszym i najgorszym położeniu na rynku lokalnym, różniących się wyłącznie tą jedną cechą, określimy wpływ położenia na ceny i w konsekwencji na wartości rynkowe lokali mieszkalnych przyjętych do wyceny^{2,3}.

7. Określenie na podstawie analizy cen transakcyjnych wag poszczególnych cech rynkowych na podstawie zasad przedstawionych w publikacjach^{2,3}.
8. Kolejną czynnością rzeczoznawcy powinno być określenie przedziałów w obrębie poszczególnych cech rynkowych, które w konsekwencji pozwolą na łatwe oszacowanie wartości poszczególnych nieruchomości. Rzeczoznawca, analizując rynek lokalny, powinien określić, jakie i ile przedziałów powinno się na danym rynku lokalnym wyróżnić, np. dla położenia – strefa centralna, miejska, peryferyjna. Podobnie jak przy stanie technicznym budynków, w których znajdują się wyceniane mieszkania: najwyższe wartości współczynników otrzymają mieszkania w budynkach nowych, a najgorsze w budynkach o najwyższym zużyciu technicznym.
9. Przygotowanie arkusza wycen, np. w formie przedstawionej w tabeli u góry strony.

Należy podkreślić, że suma współczynników korygujących zgodnie z zasadami metody analizy statystycznej rynku powinna się zawierać w przedziale:

$$\frac{C_{\text{min}}}{C_{\text{sr}}} \leq \sum_{i=1}^n u_i \leq \frac{C_{\text{max}}}{C_{\text{sr}}}$$

a zakresy poszczególnych współczynników korygujących powinny wynikać z określonych wcześniej wag cech rynkowych.

Uwagi końcowe

Aby powszechna taksacja była wykonana w sposób poprawny merytorycznie, określone wartości budziły jak najmniej kontrowersji i sprzeciwów i były możliwie najbardziej zbliżone do wartości rynkowych, powinno się pamiętać o następujących zasadach:

1. Wpływ poszczególnych atrybutów na ceny, a więc i na określane wartości katastralne nieruchomości, ma charakter lokalny, a nie uniwersalny. Cechy rynkowe oraz ich wagi mogą się od siebie znacznie różnić na poszczególnych rynkach, nawet dla tych samych rodzajów nieruchomości, np. wpływ położenia dla rynków jednorodnych jest mniejszy niż na rynkach zróżnicowanych i większych obszarowo.
2. Należy unikać przenoszenia gotowych wzorów matematycznych, gdyż nie oddają one specyfiki lokalnych nieruchomości^{1,5}.
3. Określanie wartości przy zastosowaniu dużej liczby, np. kilkudziesięciu atrybutów, może prowadzić wbrew pozorom do błędnego określenia wartości, gdyż wielka liczba atrybutów mająca znikomą wpływ na określoną wartość prowadzi do kumulowania błędów.
4. Niespełnienie powyższych wymagań może doprowadzić do sytuacji, że wpływ na określanie wartości będą mieć w większym stopniu urzędnicy niż rzeczoznawcy. Rola rzeczoznawców może sprowadzić się do mechanicznego nadawania wartości bez rzeczywistej wyceny poprzedzonej merytoryczną analizą rynków lokalnych. □

Bibliografia:

1. Jajuga K., „Statystyczna analiza wielowymiarowa”. PWN, Warszawa, 1993 r.
2. Prystupa M., „Wycena nieruchomości metodą cenowo-porównawczą”, PFSRM, Warszawa 1997 r.
3. Prystupa M., „Rynkowe cechy nieruchomości”. Rzeczoznawca Majątkowy, Nr 3/1996, Warszawa.
4. Ries A., Trout J., „22 niezmiennicze prawa marketingu”. PWE, Warszawa, 1996 r.
5. Walesiak M., „Metody analizy danych marketingowych”. PWN, Warszawa, 1996 r.

Gratulujemy habilitacji jednemu z autorów i jednocześnie redaktorowi naczelnemu kwartalnika



POZIOM CEN W WYBRANYCH SEGMENTACH POZNAŃSKIEGO RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Maria Trojanek, Teresa Prył

Celem opracowania jest zobrazowanie skali odchyżeń cen transakcyjnych od cen ofertowych bądź od określonego przez rzeczoznawców majątkowych poziomu wartości rynkowych (dotyczy to obrotu nieruchomościami komunalnymi) w segmencie rynku działek niezabudowanych, przeznaczonych pod budownictwo: jednorodzinne, wielorodzinne oraz komercyjne oraz obrotu mieszkań na pierwotnym i wtórnym rynku.

Przestrzenny zakres analizy ograniczony został do rynku nieruchomości w Poznaniu, zaś czasowy obejmuje transakcje zawarte w II półroczu 1997 r. i I półroczu 1998 r.

Przy analizie kształtowania się cen wykorzystano dane o transakcjach z: aktów notarialnych, operatów szacunko-

wych, organizowanych przetargów, ofert biur obrotu nieruchomościami. Wyższy poziom cen dotyczy lokali mieszkalnych, które do użytku będą oddane później (tj. w 1999 roku).

Wartość rynkowa prawa własności 1 m² p.u., w zależności od lokalizacji i przy porównywalnych cechach lokali mieszkalnych, kształtowała się w 1997 r. w przedziale 1850–2000 zł, zaś w 1998 r. wynosiła 2200–2660 zł.

Z kolei wartość rynkowa spółdzielczego prawa własnościowego do lokalu mieszkalnego osiągnęła odpowiednio poziom w 1997 r. 1767–2403 zł, zaś w 1998 r. 2200–2890 zł.

Wzrost cen rynkowych przewyższa znacznie poziom stopy inflacji, aczkolwiek wzrost ten jest silniejszy w odniesieniu do prawa własności.

Tabela 1. Rynek mieszkaniowy pierwotny – poziom cen czerwiec i wrzesień 1997 r.

Lp.	Lokalizacja	Forma władania	Powierzchnia w m ²	Cena za 1 m ²
Piątkowo				
1.	os. Łokietka	spółdzielcze prawo własności	37,1 – 110	1 980
2.	ul. Hulewiczów	własność	35,5 – 55,7	1 850
Wilda				
3.	ul. Dolna Wilda	własność	31,1 – 91,2	2 000
4.	ul. Górna Wilda	spółdzielcze prawo własności	121,3	1 767
5.	ul. Umińskiego	własność	37 – 93	1 850 – 1 900
Rataje				
6.	ul. Św. Rocha	spółdzielcze prawo własności	53,9 – 62,9	2 403
7.	ul. Filarecka	spółdzielcze prawo własności	56	1 900

Tabela 2. Rynek mieszkaniowy pierwotny – poziom cen czerwiec i wrzesień 1998 r.

Lp.	Lokalizacja	Forma władania	Powierzchnia w m ²	Cena za 1 m ²
Piątkowo				
1.	os. W. Jagiełły	spółdzielcze prawo własności	52 – 81	2 200
2.	os. S. Batorego	spółdzielcze prawo własności	34 – 74	2 350
3.	ul. Hulewiczów	własność	41 – 56	2 400
Wilda				
4.	ul. Umińskiego 12	własność	80 – 89	2 200
5.	Dolna Wilda	własność	60 – 110	2 300
6.	Dolna Wilda	własność	59 – 82	2 250
7.	Dolna Wilda	własność	24 – 92	2 350 (średnio)
8.	ul. Prądyńskiego	spółdzielcze prawo własności	45 – 101	2 629 (średnio)
Rataje				
9.	ul. Polanka	własność	43 – 94	2 200
Junikowo				
10.	Grunwaldzka-Sieradzka	własność	38 – 62	2 290
Łazarz				
11.	ul. Jarachowskiego	własność	35 – 93	2 660
Jeżyce				
12.	ul. Szamarzewskiego	spółdzielcze prawo własności	24 – 107	2 890 (średnio)



Tabela 3. Wtórny rynek mieszkaniowy
poziom: ceny ofertowe – kwiecień 1998 r., ceny transakcyjne – maj, czerwiec 1998 r.

Lp.	Lokalizacja	Forma władania	Powierzchnia w m ²	Cena ofertowa w zł/m ²	Cena transakcyjna w zł/m ²	Różnica (w %)
1.	os. Piastowskie	spółdzielcze prawo własności	44	2022	1868	-8,2
2.	os. Wichrowe Wzgórze	jw.	32	2031	2000	-1,6
3.	os. Tysiąclecia	jw.	30,1	2326	2060	-12,8
4.	os. Kopernika	jw.	30,9	2161	2006	-7,7
5.	ul. Arciszewskiego	własność	37,8	2037	1984	-2,7
6.	Bonin	spółdzielcze prawo własności	37,6	2157	2077	-3,9
7.	Grunwald	własność	50,9	1887	1866	-1,1
średnio				2089	1980	-5,4

Ceny transakcyjne prawa własności na wtórnym rynku mieszkaniowym kształtowały się (przy porównywalnych transakcjach) od 1887–2326 zł. Poziom tych cen jest odpowiednio niższy na lokale znajdujące się w budynkach wzniesionych 20–30 lat temu. Są także niższe od cen rynkowych prawa własności na 1 m² p.u. na rynku pierwotnym. Spółdzielcze prawo własnościowe do lokalu mieszkalnego na ryn-

ku wtórnym jest wyceniane także niżej niż na rynku pierwotnym.

Z kolei ceny oferowane na omawiane formy władania nieruchomości lokalowych odbiegają od cen transakcyjnych średnio o 5,4%, przy czym przedział negocjacji jest znacznie większy w odniesieniu do cen uzyskiwanych za mieszkania na osiedlach budowanych stosunkowo niedawno.

Tabela 4. Rynek nieruchomości niezabudowanych – działki przeznaczone pod budownictwo jednorodzinne
poziom: ceny ofertowe – kwiecień 1998 r., transakcyjne – maj, czerwiec 1998 r.

Lp.	Lokalizacja	Powierzchnia w m ²	Średnia cena ofertowa w zł/m ²	Średnia cena transakcyjna w zł/m ²	Różnica (w %)
1.	Szczepankowo	1000 – 2300	63,0	58,3	-8,1
2.	Plewiska	ok. 1000	62,0	59,4	-4,4
3.	Smochowice	500 – 1000	112,6	107,0	-5,2
4.	Strzeszyn	400 – 800	114,0	100,0	-14,0
5.	Ławica	ok. 500	160,0	156,6	-2,1
6.	Górczyn	400 – 700	108,0	96,2	-12,7
7.	Podolany	500 – 700	118,0	106,5	-10,7
średnio					-8,2

Z analizy danych zawartych w powyższej tabeli wynika, że średnie ceny transakcyjne w omawianym segmencie rynku nieruchomości są średnio niższe o 8,2% od cen ofertowych. Można zauważyć, że różnica ceny ofertowej działek atrakcyjnie położonych w stosunku do ceny transakcyjnej jest wyższa niż działek znajdujących się w mniej atrakcyjnych lokalizacjach.

Na podstawie analizy zawartych transakcji sprzedanych gruntów komunalnych wynika, że cena osiągnięta w przetar-

gu (z wyjątkiem poz. 5) znacznie przewyższa poziom wartości rynkowej określonej przez rzeczoznawców majątkowych, co potwierdza słuszność, iż ceny uzyskane w przetargach (poza pewnymi wyjątkami) nie powinny być uwzględniane przy wycenie nieruchomości w podejściu porównawczym. Ponadto na poziom cen uzyskiwanych w przetargu istotny wpływ wywarły inne okoliczności zawarcia transakcji (przy poz. 7 oddawany w użytkowanie wieczyste grunt był zabudo-



wany). Z kolei ceny rynkowe uzyskane przy sprzedaży gruntów prywatnych o podobnym przeznaczeniu i podobnej lokalizacji (transakcje 8, 9 i 10) kształtowały się zdecydowanie na niższym poziomie. Wynika to najczęściej z ograniczenia krę-

gu potencjalnych kupujących (bariera informacji), co nie występuje przy zbywaniu nieruchomości komunalnych w drodze przetargu, podczas którego ceny są szczególnie podnoszone.

Tabela 5. Nieruchomości (grunty) komercyjne

Lp.	Lokalizacja i powierzchnia	Forma zbycia (władania)	Data transakcji	Cena wywoławcza w zł/m ²	Cena transakcyjna (z przetargu) w zł/m ²	Uwagi
Mienie komunalne						
1.	ul. Półwiejska 888 m ²	oddanie w u.w.	06/98	955,0	3 266	obiekty do rozbiórki
2.	ul. Dominikańska i Garbary 643 m ²	sprzedaż	06/98	728,0	1 866	
3.	ul. K. Wielkiego 13 865 m ²	sprzedaż	12/97	280,0	402,5	obiekty do rozbiórki
4.	ul. Głogowska – – Chociszewskiego 3237 m ²	sprzedaż	12/97	522,0	895,8	
5.	ul. Winogrody 2524 m ²	oddanie w u.w.	12/97	289,0	297,1	konieczna wycinka drzew
6.	ul. Owsiana 240 m ²	sprzedaż	11/97		232,9	
7.	ul. Taczaka 544 m ²	oddanie w u.w.	06/97	803,0	803,0	
Mienie prywatne						
8.	ul. Dominikańska 455 m ²	prawo w.w.	07/98		923,4	obiekty do rozbiórki
9.	Małe Garbary 697 m ²	własność	06/98		385,3	
10.	Małe Garbary 2280 m ²	własność	01/98		526,3	
11.	Na Miasteczku	własność	06/98		304,0	
12.	Krośnieńska 4747 m ²	własność	10/97		375,0	

Podsumowanie

W analizowanych segmentach rynku nieruchomości w Poznaniu na przełomie 1997/1998 roku obserwuje się:

1. Ceny na lokale mieszkalne nowe (rynek pierwotny) są wyższe o około 15%–30% od cen na rynku wtórnym. Z kształtowania się poziomu cen wynika, iż znacznie większe tempo zmian cen ma miejsce na rynku pierwotnym.
2. Ceny transakcyjne na lokale mieszkalne na rynku wtórnym są niższe o około 5–6% od oferowanych w biurach nieruchomości, co jest wynikiem negocjacji między stronami.

3. Ceny oferowane przez biura na działki pod zabudowę jednorodziną są wyższe o ok. 8% od cen transakcyjnych. W ostatnim okresie przedział negocjacji znacznie się obniżył, co wynika między innymi ze zmniejszenia się w ofercie biur działek atrakcyjnie zlokalizowanych.
4. Ceny osiągane w przetargach odbiegają od wartości rynkowych nieruchomości, co wynika ze szczególnych uwarunkowań podmiotów biorących udział w przetargach.

Sformułowane oceny przedstawiają pewne tendencje występujące w określonych segmentach rynku nieruchomości i ukazują zróżnicowane perspektywy dalszego ich rozwoju. □



RYNEK NIERUCHOMOŚCI W POZNANIU W ŚWIETLE BADAŃ ANKIETOWYCH

Maria Trojanek

W ramach monitoringu rynku nieruchomości po raz kolejny przeprowadzone zostały badania ankietowe, których celem jest rozpoznanie zjawisk zachodzących w tym segmencie rynku. Podobnie jak w latach poprzednich, do biur obrotu nieruchomościami została skierowana ankieta a jej pytania dotyczyły:

- bieżącej oceny rynku nieruchomości w I półroczu 1998 r.
- prognozy kształtowania się popytu, podaży i cen na poszczególne rodzaje nieruchomości w II półroczu 1998 r.

Z udzielonych odpowiedzi wynika, że:

- na terenie Poznania działają biura obrotu zatrudniające na etacie najczęściej od 1 do 3 osób, a pozostałe osoby zatrudniane są na umowę-zlecenie. Jak pokazały wyniki ankiety, w miarę wydłużania się okresu działania firmy liczba zatrudnionych (w tym na etatach) rośnie,
- biura te obsługują przede wszystkim lokalny rynek nieruchomości. Udział transakcji zrealizowanych na rynku ponadlokalnym waha się od 5% do 10%,
- zakres obsługi rynku nieruchomości poza pośrednictwem w obrocie nieruchomościami obejmuje administrowanie i zarządzanie nieruchomościami, a w dalszej kolejności także wycenę nieruchomości.

Ocena rynku nieruchomości za I półroczu 1998 r. w porównaniu z II półroczem 1997 r. przedstawia się następująco:

- stosunek zrealizowanych transakcji do liczby zleceń składanych w firmie:

– wzrósł	34%
– spadł	31%
– nie zmienił się	35%

- największe zmiany w ocenie firm zaszły w strukturze zrealizowanych transakcji na niżej wymienione rodzaje nieruchomości:

- A. tendencja wzrostowa:
- tereny przemysłowo-magazynowe
 - lokale mieszkalne
 - lokale użytkowe
 - działki budowlane

- B. tendencja spadkowa:

- domy mieszkalne
- domy letniskowe

- C. tendencja dotychczasowa

- działki rekreacyjne

- poziom obrotów związanych ze zrealizowanymi transakcjami sprzedaży

– wzrósł	31%
– spadł	25%
– nie zmienił się	44%

- najczęściej przedmiotem transakcji sprzedaży były mieszkania o powierzchni:

1. do 50 m²
2. kawalerki
3. od 51 m² – 70 m²
4. powyżej 70 m²

- najczęściej przedmiotem transakcji wynajmu były mieszkania o powierzchni

1. do 50 m²
2. kawalerki
3. od 51 m² – 70 m²

- zdecydowana większość respondentów (85%) jest zdania, że opłaty za wynajem mieszkań spadły bądź nie zmieniły się w analizowanym okresie,

- najistotniejsze bariery (wg hierarchii ich uciążliwości), na jakie napotykali odpowiadający w swej działalności, były związane z:

1. ograniczoną podażą nieruchomości,
2. spadkiem zamożności społeczeństwa,
3. warunkami kredytowania,
4. zbyt dużym ryzykiem związanym z inwestowaniem w nieruchomości,
5. niejasnymi i niespójnymi przepisami prawa.

Prognoza kształtowania się popytu, podaży, obrotów i cen na rynku nieruchomości w II półroczu br. w świetle badań ankietowych jest następująca:



- poziom obrotów firmy
 - wzrośnie 47%
 - spadnie 16%
 - pozostanie bez zmian 37%
- obroty związane ze sprzedażą następujących rodzajów nieruchomości wykażą:
 - A. tendencję wzrostową
 - lokali mieszkalnych
 - działek budowlanych
 - domów mieszkalnych
 - B. tendencję spadkową
 - domy letniskowe
 - działki rekreacyjne
 - C. podaż nieruchomości:
 - wzrośnie 16%
 - spadnie 28%
 - nie zmieni się 56%
- wzrost podaży nieruchomości przewiduje się w odniesieniu do
 1. lokali mieszkalnych
 2. działek budowlanych

zaś spadek dotyczyć będzie, zdaniem ankietowanych, przede wszystkim

 1. domów letniskowych
 2. domów mieszkalnych
- nastąpią zmiany w popycie zgłaszanym przez inwestorów zagranicznych, który:
 - wzrośnie 60%
 - spadnie 34%
 - pozostanie bez zmian 6%
- nastąpi wzrost popytu inwestorów zagranicznych na poniższe rodzaje nieruchomości (wg skali wzrostu):
 1. grunty pod aktywizację gospodarczą
 2. powierzchnie biurowe
 3. kamienice w centrum miasta
 4. najem domów
- w działalności firm nie nastąpi złagodzenie barier (75,4%), na jakie napotykają one w swej działalności. Jedynie co czwarty odpowiadający jest zdania, że może nastąpić złagodzenie ich występowania, a zwłaszcza iż będą miały miejsce korzystne rozstrzygnięcia dotyczące:
 1. warunków kredytowania nieruchomości
 2. regulacji stanów prawnych

3. właściwej współpracy między biurami obrotu nieruchomościami
4. dostępem do wiarygodnej informacji.

Na podstawie lektury szczegółowych odpowiedzi na pytania zawarte w ankiecie można sformułować poniższe oceny (I półrocze 1998 r.) i wnioski (II półrocze 1998 r.):

- biura obrotu nieruchomościami w coraz szerszym zakresie świadczą usługi w dziedzinie kompleksowej obsługi rynku nieruchomości, aczkolwiek nadal dominującą usługą jest pośrednictwo w obrocie nieruchomościami. Ta forma usług jest świadczona w większości przez biura o stosunkowo krótkim okresie działania na rynku,
- w pierwszym półroczu 1998 r. w porównaniu z II półroczem 1997 r. nastąpił zdecydowany wzrost popytu na grunty przeznaczone pod aktywizację gospodarczą, co potwierdzać może opinię o atrakcyjności inwestycyjnej Poznania dla inwestorów. Podobną tendencję można zauważyć w odniesieniu do działek budowlanych (zwłaszcza atrakcyjnie położonych),
- w ocenie biur obrotu nieruchomościami podaż nieruchomości wzrośnie jedynie w odniesieniu do lokali mieszkalnych (dotyczy to rynku pierwotnego) i działek budowlanych (Poznań i okolice). W odniesieniu do pozostałych rodzajów nieruchomości zdaniem większości respondentów podaż pozostanie na nie zmienionym poziomie,
- z odpowiedzi udzielonych na pytanie dotyczące kształtowania się popytu na nieruchomości ze strony inwestorów zagranicznych wynika, że jedynie 6% ankietowanych przewiduje w najbliższym okresie jego spadek,
- w działalności biur obrotu nieruchomościami – zdaniem ankietowanych – nie wystąpi istotne złagodzenie barier. Wynika to z faktu, iż złagodzenie działania większości z nich wymaga zaangażowania znacznych środków (zapewniających wzrost podaży), jak i niezbędnego czasu (wzrost zamożności) bądź woli ustanawiających prawo (przyjazne regulacje prawne) sprzyjające rozwojowi rynku nieruchomości.

Przedstawione obszary analizy nie wyczerpują wszystkich kwestii i problemów dotyczących kształtowania się rynku nieruchomości w Poznaniu. Pozwalają jedynie dokonać analizy i zaobserwować zmiany w funkcjonowaniu, tendencjach i rozwoju tego rynku. □



JAK ZAROBIĆ NA „KOMÓRKACH” (W KANADZIE)

Magdalena Kalus

„The Land Economist” jest kwartalnikiem wydawanym w Toronto, zajmującym się gospodarką gruntami. Wiosenny numer przynosi artykuł traktujący o rozbudowie infrastruktury dla telefonii komórkowej. Popularne „komórki” stały się handlowym hitem wszechczasów, a ich sprzedaż wzrasta co roku o 30%. Telefony działające w technologii cyfrowej zostały wprowadzone w Ameryce Płn. w połowie lat osiemdziesiątych, ale na nowoczesne systemy komunikacji (tzw. PCS-y)¹ trzeba było poczekać do roku 1995. Systemy takie wymagają rozbudowy olbrzymiej sieci anten i przekaźników, zarówno naziemnych, jak i podziemnych.

Stworzenie takiej infrastruktury wymaga oczywiście dużych nakładów pieniężnych i dlatego operatorzy PCS dążą do zawierania umów najmu długoterminowego. Taki najem pozwala na nieprzerwane użytkowanie urządzeń. Dla właścicieli i zarządców gruntów instalacje telefonii komórkowej mogą stanowić źródło dodatkowego dochodu. Istotną zaletą takiego rozwiązania jest fakt, iż to operatorzy biorą na siebie koszty instalacji, ubezpieczenia i obsługi urządzeń. Autor artykułu podkreśla, iż zainstalowanie podobnych urządzeń może wpłynąć na podwyższenie wartości nieruchomości.

W Kanadzie przeciętny czynsz za instalacje PCS wynosi od 6 do 12 tys. dolarów kanadyjskich rocznie w rejonach miejskich. Tam, gdzie liczba miejsc odpowiednich do instalacji anten jest ograniczona, dobrze poinformowany dzierżawca może zażądać wyższej stawki. Dla porównania, w jednym z miast Polski południowej operatorzy GSM płacą 100 dolarów amerykańskich miesięcznie.

Operatorzy kanadyjscy często dzielą się lokalizacjami: jeśli nowa firma ma problemy ze znalezieniem lokalizacji (lub jeśli władze miejskie nie zgadzają się na zwiększenie liczby masztów), wykorzystuje maszty czy budynki „starszego” operatora.

Jakich lokalizacji poszukują więc instalatorzy urządzeń? Tak zwany punkt komórkowy składa się z anten umieszczonych na masztach lub dachach budynków i podłączonych do odpowiedniego sprzętu elektronicznego. Wysokość umieszczenia anteny oraz przewodów naziemnych jest bardzo istotna, gdyż każdy „punkt komórkowy” (stacja przekaźnikowa) połączony jest z wszystkimi pozostałymi. Istnieje kilka typów instalacji antenowych:

- maszt jednobiegunowy (wys. 25–40 m) ma najmniejszą podstawę, a zatem zajmuje najmniej terenu; niestety, jest to najdroższy typ urządzenia,
- maszt wolnostojący (ponad 45 m wys.) wymaga większej powierzchni pod podstawę, ale jego założenie jest tańsze,

- maszt podtrzymywany linami stalowymi (90 m) wymaga ok. 4 akrów powierzchni,
- anteny instalowane na dachu – zwykle jest to 6 anten instalowanych w grupach po 3 anteny (plus jedna antena mikrofalowa) przy murze pomieszczenia ze sprzętem lub na skraju dachu,
- małe przekaźniki obsługujące rejony podziemne (np. podziemne parkingi, przejścia czy galerie handlowe), gdzie grunt, stal i beton zakłócają normalny przekaz.

Do instalacji pełnego oprzyrządowania (w tym wentylowanego pomieszczenia ze sprzętem) potrzeba 45–90 m², zależnie od typu urządzeń.

Z doświadczeń kanadyjskich wynika, że wcześniejsze typy anten dachowych nie były udane. Jednak w wielu przypadkach małe anteny nie szpecą fasady budynku, wtapiając się w otoczenie. Swego czasu występowało niebezpieczeństwo uszkodzenia membrany dachowej, ale operatorzy zaradzili już tym problemom.

Sieci telefonii komórkowej zastrzegają sobie prawo dostępu do urządzeń na żądanie, bez względu na porę dnia czy nocy. Jest to jednak problem do rozwiązania, szczególnie jeśli budynku strzegą strażnicy (mogą wpuścić ekipę techniczną). Trudności zaczynają się, gdy np. biurowiec wyposażony jest w system czujników reagujących na najmniejszy ruch.

W Kanadzie operatorzy PCS zdołali już utworzyć (w rejonach strategicznych) sieć przekaźników na otwartej powierzchni, wieżach ciśnień, dachach biurowców, bloków mieszkalnych, szpitali, domów handlowych czy budynków przemysłowych. Zapotrzebowanie na nowe lokalizacje będzie rosło wraz ze wzrostem liczby abonentów, rozszerzeniem zakresu usług. Ponadto podziemne zainstalowanie mikrokomórek pozwala na wykorzystanie ich także w innych celach. Istnieje również możliwość, że w przyszłości anteny dachowe zostaną zastąpione innymi, bardziej efektywnymi przekaźnikami, np. antenami satelitarnymi.

Póki co, stacje przekaźnikowe dają dzierżawcy możliwość dodatkowego dochodu. Warto tu jednak dodać, że w Polsce operatorzy telefonii komórkowej natrafiają na opór właścicieli, obawiających się przede wszystkim szkodliwości zainstalowanych urządzeń. O tym artykuł nie wspomina ani słowem. Czy obawy mieszkańców osiedli są zatem uzasadnione? A może i w tym przypadku ludzka niewiedza doprowadza do absurdalnych wniosków (jak to było w przypadku pewnego masztu radiowego i jego wpływu na łysienie krów)?

Warto zwrócić uwagę na fakt, podawany powyżej, iż w Kanadzie maszty instalowane są także na dachach szpita-



li. Myślę, że to dobry dowód na bezpieczeństwo tego typu urządzeń. Kolejne, bardziej konkretne informacje uzyskaliśmy od firm montujących maszty telefonii komórkowej. Według specjalistów, fale emitowane przez telefony dokładnie w kierunku czasz przekaźników nie mają żadnego wpływu na organizm ludzki.

Widać więc jasno, że powinniśmy zrewidować obiegowe poglądy na temat szkodliwości tego typu urządzeń. Tym bar-

dziej że – według ekspertów kanadyjskich – zainstalowanie przekaźnika przynosi właścicielowi duże korzyści finansowe przy minimalnych niedogodnościach i zerowych kosztach dodatkowych. □

¹ W USA i Kanadzie telefonnia komórkowa działa w systemie PCS (Personal Communication Services), a nie – jak w Europie – w systemie GSM.

OCENOVANE MAJETKU, CZYLI JAK CZESI WIDZĄ PRZYSZŁOŚĆ ZAWODU

Magdalena Kalus

Niniejszy artykuł, prezentujący poglądy Czeskiej Izby Rzecznawców Majątkowych na rozwój zawodu rzeczoznawcy, powstał dzięki wykorzystaniu materiałów dostarczonych przez prof. Miroslava Jokla, reprezentanta ds. międzynarodowych Czeskiej Izby Rzecznawców Majątkowych.

Charakterystyka zawodu rzeczoznawcy

Zastanówmy się najpierw, kto dzisiaj jest klientem rzeczoznawców majątkowych. Z usług rzeczoznawców korzystają:

- sektor prywatny (finansowy): wyceny dla banków, towarzystw ubezpieczeniowych,
- sektor państwowy: wyceny na potrzeby taksacyjne oraz
- sądy, poprzez udział rzeczoznawcy jako biegłego w procesie sądowym.

Należy tu wyróżnić znaczenie rzeczoznawcy taksującego dla sektora bankowego. Ekspert nie tylko zajmuje się wyceną zabezpieczenia kredytu, ale w przypadku, gdy nieruchomość jest obiektem biznesplanu, operat szacunkowy bezpośrednio dostarcza informacji dla pożyczkodawcy.

Charakter pracy rzeczoznawcy, który ma dostęp do wielu poufnych informacji, wymaga od niego odpowiedzialności, niezależności i profesjonalizmu. Rzecznawcy należą do podobnej grupy zawodowej jak audytorzy, architekci, adwokaci, notariusze czy lekarze.

Jak kontrolować dostęp do zawodu?

- **Poprzez organizację** – Izbę, pełniącą funkcję samorządu zawodowego, która zrzesza wszystkich rzeczoznawców. To właśnie Izba przeprowadza postępowanie kwalifikacyjne dla przyszłych rzeczoznawców. W opinii czeskich ekspertów sytuacja taka nie zapewnia obiektywności po-

stępowania kwalifikacyjnego (ograniczanie dostępu do zawodu nowym rzeczoznawcom) oraz nie przewiduje minimalnego – lecz niezbędnego – udziału państwa w procesie.

- **Za pośrednictwem organów państwowych**, które decydują o dopuszczeniu jednostek do uprawiania zawodu. Negatywną stroną tego rozwiązania zdaje się być w opinii czeskiej organizacji niska efektywność centralnego zarządzania całą rzeszą ludzi (rzeczoznawców). Nie zapewnia ono niezależności rzeczoznawców od państwa. Nie należy wszakże zapominać, że dokonują oni również wycen nieruchomości pozostających w rękach Skarbu Państwa.
- **Poprzez system nadawania certyfikatów**. W tym przypadku zaleca się utworzenie specjalnej instytucji zajmującej się nadawaniem certyfikatów. Oczywiście i to rozwiązanie ma negatywne strony. Przede wszystkim należy zauważyć, że istniejące już instytucje certyfikacji oceniają jakość produktów i usług. Jednakże praca rzeczoznawców (architektów, adwokatów, lekarzy) nie ma charakteru usług – można ją umieścić między sztuką a nauką. Czy w związku z tym można tę pracę poddać sztywnej standaryzacji? Czescy rzeczoznawcy dopuszczają taką możliwość (ew. system ISO 9002), lecz jednocześnie zadają pytanie: czy ów instytut wydający certyfikaty miałby odpowiednie zaplecze etyczne i zawodowe?
- Wydaje się, że najodpowiedniejszym wyjściem byłoby połączenie powyższych rozwiązań według zasady „mniej dla rzeczoznawcy, więcej dla klienta”. Należy dążyć do tego, aby rzeczoznawca był naprawdę profesjonalny i niezależny. Jak to osiągnąć?

Czeska organizacja rzeczoznawców majątkowych proponuje utworzenie, na mocy prawa, Izby Rzecznawców – sa-



morządu zawodowego. Proponuje się następujące zasady działania Izby:

- w jej skład mogą wchodzić inne organizacje zawodowe rzeczoznawców (o odmiennym od Izby charakterze, rzecz jasna);
- jej członkami mogą być wyłącznie niezależni rzeczoznawcy;
- Izba jest organem niezależnym, ale aparat państwowy może w pewnym stopniu kontrolować jej funkcjonowanie (np. Ministerstwo Finansów może uczestniczyć w arbitrażu). W ten sposób można zachować minimalny udział państwa w tworzeniu i rozwoju zawodu;
- Instytucje korzystające z usług rzeczoznawców (banki, towarzystwa ubezpieczeniowe) mogą ustanowić np. organ doradczy, z prawem uczestnictwa w komisji arbitrażowej;
- Izba broni interesu swoich członków, np. walcząc o szerszy dostęp rzeczoznawców do ksiąg wieczystych (w Czechach dostęp ten jest znacznie ograniczony – M.K.) czy udział w pracach nad ustawami dotyczącymi zawodu i rynku nieruchomości.

Członkostwo w Izbie

Członkowie organizacji powinni odznaczać się wysokim stopniem zawodowstwa i niezależności, charakteryzujących się poniższymi cechami:

Profesjonalizm

- dyplom ukończenia studiów wyższych
- ukończenie 2-letniego podyplomowego studium wyceny nieruchomości (ew. odnanzonego certyfikatem ISO 9002)

W opinii Czeskiej Izby Rzeczoznawców uniwersytety są jedynymi instytucjami zdolnymi profesjonalnie i niezależnie ocenić i potwierdzić umiejętności zawodowe. Powinny one zatem zająć się przeprowadzaniem egzaminów dla rzeczoznawców.

- pięcioletnie doświadczenie zawodowe (w tym minimum trzyletnia praktyka jako asystent rzeczoznawcy)
- zabezpieczenie (w postaci majątku własnego) do wykonywania zawodu

Przedsiębiorstwa (np. spółki z o.o.) zajmują się głównie handlem. Rzeczoznawcy nie operują własnym majątkiem, lecz majątkiem swoich klientów – należy więc jak najlepiej chronić ich dobro. Proponuje się, aby cały majątek własny rzeczoznawcy był ciągłym zabezpieczeniem w czasie wykonywania zawodu.

- zaplecze osobowe: pełna dyspozycyjność w wykonywaniu zawodu (praca na cały etat)
- dokonywanie wycen w następujących pięciu dziedzinach:
 - nieruchomości (budynki, grunty)
 - ruchomości (maszyny, urządzenia, samochody)
 - przedsiębiorstwa
 - aktywa niematerialne (goodwill, prawa autorskie)
 - aktywa finansowe (papiery wartościowe)

Dla zobrazowania tego argumentu prof. Jokl przytacza przykład dentysty, który nie podejmie się operacji wyrostka robaczkowego. Jego zdaniem niedopuszczalna jest sytuacja, kiedy rzeczoznawcy podejmują się wszystkich możliwych zleceń, a zdarza się to w Czechach nagminnie.

Niezależność

Wykonywanie zawodu rzeczoznawcy majątkowego jest jedynym zajęciem zarobkowym danej osoby (z wyjątkiem pracy naukowej).

Wyceną nie powinni się zajmować (w ramach dodatkowej pracy) pośrednicy, audytorzy czy przedstawiciele innych zawodów. „Niezależne doradztwo”, oferowane często przez różne przedsiębiorstwa, nie jest w pełni bezstronne. Prawdziwą niezależność (od państwa i od rynku) powinna być główną cechą zawodu rzeczoznawcy. Rzeczoznawcy „wewnętrzni” (tzn. zatrudnieni przez różne instytucje) nie mogą być uznawani za pełnoprawnych rzeczoznawców, a zatem nie mogą być członkami Izby.

Czescy eksperci proponują utworzenie podobnych organizacji w każdym kraju. Odpowiadałyby one warunkom i zapotrzebowaniom lokalnym, a na arenie międzynarodowej mogłyby bronić interesu rzeczoznawców jako konfederacja. □





NOWE WŁADZE I NOWE PRĄDY W RICS

Andrzej Hopfer

Nowym Prezydentem RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) został Richard N. Lay. W imieniu RICS wygłosił on przemówienie powitalne podczas otwarcia XXI Kongresu FIG w Brighton w dniu 20 lipca br. (relacja z konferencji na IV str. okładki).

Nowy szef próbuje zmienić cele i zasady funkcjonowania RICS. Po raz pierwszy od wielu lat zanoszą się na niemal rewolucyjną zmianę w tym potężnym, najstarszym w świecie, liczącym 74 000 członków Stowarzyszeniu.

Ponieważ RICS i brytyjskie metody szacowania nieruchomości oraz organizowania się i kształcenia rzeczoznawców nieruchomości (co według naszego nazewnictwa odpowiada angielskiemu „valuer” lub „assessor”) były wzorcem dla naszego systemu, przypomnę kilka zasad i informacji, które obowiązują obecnie, a które proponuje zmienić prezydent Lay.

RICS dzieli się na 7 oddziałów specjalistycznych (specjalizacji zawodowych), a mianowicie:

- praktyka ogólna,
- geomatyka (dawniej geodezja i miernictwo oraz kartografia),
- pomiary inwentaryzacyjne i wycena budynków,
- problematyka rolna w gospodarce,
- zarządzanie zasobami minerałów i środowiska,
- ekonomika i kosztorysowanie inwestycji,
- planowanie i rozwój (development) – polskie planowanie przestrzenne,

oraz na 32 oddziały terenowe rozmieszczone na terenie Zjednoczonego Królestwa.

Jedną z nowości wprowadzonych przez R. Laya jest to, iż trzech wiceprezyceni jego kadencji to równocześnie kolejni prezydenci RICS – co oznacza, że polityka działania Instytutu może być jednolitą polityką na najbliższe 4 lata, tj. do lipca 2002.

Za zagrożenie zawodu prezydent Lay uważa konkurencję ze strony innych zawodów, które oferują klientowi podobne usługi, określając je jako usługi o dodatkowej, konkurencyjnej wartości. Zagrożenie to wynika z faktu, iż „chartered surveyors” świadczą usługi oparte o wąską, „nieruchomościową” bazę nie uwzględniającą szerszego interesu i oczekiwań klientów. Aby to zagrożenie pokonać, trzeba przeznaczyć więcej pieniędzy na badania, rozwój usług i uatrakcyjnienie kompetencji rzeczoznawców w przyszłości.

Dlatego prezydent Lay zamierza powołać grupę roboczą, która pracować będzie nad utworzeniem Fundacji Badań nad Nieruchomościami.

Co do koncepcji i jakości kształcenia – podstawowego i permanentnego, prezydent nie ma większych wątpliwości. Uważa, że należy mieć pewność, iż studia akredytowane przez

RICS, są wystarczająco atrakcyjne dla kandydatów, że uzyskane tam stopnie są porównywalne na terenie całego Zjednoczonego Królestwa i poza nim. Zwraca natomiast szczególną uwagę na kryteria oceny kompetencji zawodowych (Assessment of Professional Competence), które decydują o pozycji każdego członka RICS i całego Instytutu.

Kolejny problem poruszany w wystąpieniu nowego prezydenta RICS to promocja zawodu. Wynika to m.in. ze wspomnianej rosnącej konkurencji na szeroko pojętym rynku nieruchomości, głównie ze strony zarządców i doradców w zarządzaniu, obsłudze finansowo-ekonomicznej, inwestorów, „developerów”, itd.

Mimo głoszonych czasem opinii, iż to „nie nasza sprawa”, R. Lay uważa, że należy kształcić, „trenować” i włączać do Instytutu takich właśnie specjalistów, żeby obecnym i przyszłym jego członkom zapewnić wiedzę i kompetencje także z tych zakresów. Przytacza wyniki powierzchownej sondy ulicznej, z której wynika, że Anglik zapytany o to, kto to jest „chartered surveyor” – odpowiada głównie, że albo jest to osoba sprzedająca domy, albo człowiek stojący przy teodolicie. Choć jest to, być może, częściowo kojarzenie RICS z jego logo (lew z tyczką mierniczą) – za taką opinią kryją się zapewne także inne przyczyny.

Dużo uwagi w swym orędziu prezydent Lay poświęcił rynkowi nieruchomości mieszkaniowych. Budynków mieszkalnych w Wielkiej Brytanii jest pięć razy więcej niż innych nieruchomości budynkowych i budowlanych. Ponieważ w tym kraju każdy może oferować usługi także na tym rynku (bo nie stworzono tam formuły ich licencjonowania), w tzw. agencjach nieruchomościowych pracują w zdecydowanej większości osoby nie będące „chartered surveyors”, choć mimo to mające wysoką reputację zawodową.

Lay proponuje więc zastanowienie się, czy nie należy stworzyć w ramach i poprzez RICS także tego rodzaju i typu kwalifikacji, poprzez wydawanie odpowiednich dyplomów w tym zakresie.

Prezydent Lay zaapelował do tzw. milczącej większości członków o większą aktywność – choćby wyrażającą się w wypowiedziach na ważne tematy, jeśli już nie ich aktywnym działaniem w organach stowarzyszenia.

Poza istniejącymi i wspomnianymi już formami i możliwościami współpracy między członkami Instytutu – jakimi jest 7 wspomnianych specjalistycznych oddziałów i 32 oddziały terenowe, Lay proponuje utworzenie Ogólnonarodowych i Lokalnych Sieci Porozumienia między rzeczoznawcami jako specjalnych form opartych o wspólne problemy zawodowe. Chodzi tu o zastąpienie „domowej” pracy częstymi kontaktami w szerszym gronie.



Poza tym prezydent Lay sugeruje zmianę lub uzupełnienie podziału strukturalnego zawodu na trzy wydziały obejmujące główne tematy „nieruchomościowe”: ziemię (grunt, teren), konstrukcje i własność. Podział ten może być także inny – bardziej szczegółowy, ale musi przybliżać zawód do potrzeb i specyfiki rynku. Za ewidentny brak specjalistyczny i strukturalny w RICS uważa Lay brak oddziału (może w przyszłości – właśnie wydziału) inwestycji, co jest faktycznym przedmiotem zainteresowania i działania wielu członków Instytutu. Podobnie traktuje Lay brak podobnej komórki organizacyjnej ds. wycen.

Wreszcie prezydent Lay omawia i podkreśla potrzebę lepszych stosunków, rozmów i współdziałania z innymi organizacjami zawodowymi o zbliżonym charakterze. Poza porozumieniem, wymianą poglądów i wiedzy powinno to zmierzać do jednolitego stanowiska różnych „nieruchomościowych”

zawodów i ich organizacji w stosunku do rynku i władz centralnych i lokalnych.

Wystąpienia prezydenta Lay należy traktować jako otwarcie dyskusji na ważne dla środowiska tematy. Przedstawiona powyżej relacja z wystąpienia nowego szefa RICS może być ciekawa i dla naszych wyceniaczy.

Wobec decyzji o podjęciu prac nad Samorządem Zawodowym Rzeczoznawców Majątkowych, z równoczesnymi zmianami podziału administracyjnego kraju i nowymi kompetencjami organów władzy lokalnej, możemy rozważać i rozstrzygnąć wiele ważnych dla nas spraw, takich jak podział faktyczny, a być może w przyszłości i formalny na specjalności wśród polskich rzeczoznawców majątkowych, ustanowienie nowych form współpracy wewnątrz Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych i całego środowiska zawodowego związanego z nieruchomościami. □

Szanowni Państwo!

Mam przyjemność zaprosić Państwa na szkolenie poświęcone wycenie nieruchomości w podejściu dochodowym.

Podejście to nie cieszy się wśród rzeczoznawców popularnością, a osoby, które sięgają po to podejście, często popełniają błędy. Szczególnie dużych trudności przysparza rzeczoznawcom technika dyskontowanych strumieni pieniężnych, wielu rzeczoznawców nie odróżnia stopy kapitalizacji od stopy dyskontowej, nie wie, jak ustalać okres prognozy, jak prognozować wpływy i wydatki czy jak ustalać wartość rezydualną.

Proponowane Państwu szkolenie ma na celu na obecnym etapie rozwoju metodyki tego podejścia w Polsce wyjaśnienie tych wątpliwości, a przewidziane w programie szkolenia zajęcia praktyczne pozwolą Państwu na ugruntowanie tej wiedzy.

prof. dr hab. Ewa Kucharska-Stasiak

TEMATYKA SZKOLENIA

1. Metodyka wyceny.
2. Definicja wartości rynkowej. Wartość rynkowa a wartość indywidualna.
3. Pojęcie i sposoby wyznaczania dochodu z nieruchomości.
4. Związek pomiędzy dochodem a wartością.
5. Matematyczne podstawy wyceny.
6. Założenia metody inwestycyjnej i metody zysków.
7. Wycena wartości rynkowej techniką kapitalizacji prostej. Sposoby wyznaczania stopy kapitalizacji.
8. Wycena wartości rynkowej techniką zdyskontowanych strumieni pieniężnych. Sposoby wyznaczania stopy dyskontowej.
9. Przykłady wycen.
10. Wycena a ocena ekonomicznej efektywności nieruchomości.
11. Najczęściej popełniane błędy w wycenie nieruchomości.

Wykładowcy:

- prof. dr hab. Ewa Kucharska-Stasiak
- dr inż. Zdzisława Ledzion-Trojanowska
- inż. Jacek Pernak

Termin i miejsce szkolenia:

16, 17 i 18 listopada 1998 r.
Łódź

Organizator:

Instytut Nieruchomości - VALOR

90-037 Łódź, ul. Wysoka 40/42, tel. (0-42) 676 20 30; 676 20 40



Bank Austria Creditanstalt Poland SA jest częścią potężnej grupy finansowej. Bank rozpoczął swoją działalność w Polsce w 1991 roku. Klientów Banku obsługują Oddziały w Warszawie, Krakowie, Katowicach, Łodzi, Wrocławiu, Gdańsku i Poznaniu. Podstawową dewizą rynkową Banku jest utrzymanie wysokiego standardu jakościowego, dostosowywanie się do zmieniających się wymagań rynku poprzez stałe wprowadzanie nowoczesnych produktów i instrumentów finansowych, a także elastyczność w reagowaniu na indywidualne potrzeby klientów.

Ostatnio Bank Austria Creditanstalt Poland SA wprowadził trzy nowe, rzadko oferowane na polskim rynku finansowym kredyty: na finansowanie działalności gospodarczej związanej z wykonywaniem wolnego zawodu, na zakup działki oraz kredyty remontowe. Bank od kilku lat jest znany na rynku z atrakcyjnej oferty kredytów mieszkaniowych, samochodowych oraz konsumpcyjnych. Popularność oferty kredytowej na rynku usług finansowych wynika nie tylko z korzystnego oprocentowania, ale również z różnorodności oferty i jasności procedur kredytowych. Bank jako jeden z niewielu udziela kredytów dewizowych: w dolarach amerykańskich, markach niemieckich i szylingach austriackich. Niskie oprocentowanie kredytów mieszkaniowych (np. 7% rocznie dla kredytu we frankach szwajcarskich) czyni dom lub mieszkanie bardziej dostępnym. Decyzję warto podjąć jak najszybciej, pamiętając o jeszcze obowiązującej uldze mieszkaniowej.

Kredyt na kancelarię lub gabinet

Na rynku pojawiła się grupa klientów, których potrzeby kredytowe nie były dotychczas zaspokajane. Bank Austria Creditanstalt Poland SA wykorzystał lukę rynkową i opracował specjalną ofertę dla osób wykonujących wolny zawód. Proponowany przez Bank kredyt biznesowy przeznaczony jest na zakup wyposażenia biura, kancelarii lub gabinetu w meble, sprzęt biurowy bądź komputerowy. Kredyt ten można również wykorzystać na zaadaptowanie, rozbudowę lub modernizację lokalu z przeznaczeniem na prowadzenie praktyki zawodowej. Kredyt jest dostępny w trzech walutach obcych – markach niemieckich, dolarach amerykańskich oraz szylingach austriackich oraz w złotych polskich. O atrakcyjności kredytu przesądza jego niskie oprocentowanie. Stawki procentowe w skali roku przedstawiają się (według stanu na 30 września) następująco: USD – 11,50%, ATS – 9,75%, DEM – 9,50%, PLN – 24,5%. Podpisując umowę kredytową, klient wnosi wkład własny w wysokości 30% kosztu inwestycji. Minimalna kwota kredytu wynosi 10 000 złotych. Kredyt przyznawany jest na okres do 5 lat. Miesięczna rata kredytu nie może przekroczyć 50% aktualnego średniego miesięcznego dochodu netto kredytobiorcy. Bank bierze pod uwagę również prognozowany dochód w ciągu pierwszych 12 miesięcy kredytowania.

Na działkę

Klienci często borykają się z problemem: działka i dom czy mieszkanie? Rozwiązaniem tych kłopotów może okazać się kredyt. W przypadku zakupu działki dzięki funduszom uzyskanym z kredytu Banku Austria Creditanstalt Poland SA nie jest konieczna natychmiastowa zabudowa działki, dlatego możliwe jest tzw. etapowanie inwestycji. Pierwszym jej etapem jest zakup działki, a po spłacie kredytu budowa domu (można ją wspomóc kredytem mieszkaniowym). Kredyt na zakup działki, podobnie jak kredyt na finansowanie działalności związanej z wykonywaniem wolnego zawodu, jest dostępny w trzech walutach oraz w złotych. Minimalna kwota kredytowania wynosi 25 000 złotych. Kredytobiorca powinien wnieść udział własny w wysokości 40% kosztu inwestycji. Miesięczna rata kapitałowo-odsetkowa nie może przekroczyć 30% średniego miesięcznego dochodu netto kredytobiorcy. Kredyt ten można spłacić w ciągu 5 lat. Wysoka kwota kredytu sprawia, że można dzięki niemu zrealizować nawet najbardziej ambitne przedsięwzięcia.

Kredyt na remont mieszkania

Wszyscy, którzy dylemat: dom czy mieszkanie mają już za sobą, mogą zainteresować się zmianami lub unowocześnieniami w swoim lokalu. Bank Austria Creditanstalt Poland SA stawia im do dyspozycji kredyt przeznaczony na remont, modernizację domu lub mieszkania. Bank może sfinansować nawet 100% kosztu inwestycji, którą klient będzie zobowiązany spłacić w ciągu 10 lat. Minimalna kwota kredytu wynosi 30 000 PLN. Każdy kredyt w Banku Austria Creditanstalt Poland SA jest oferowany w trzech walutach i złotych polskich. Spłata następuje w miesięcznych ratach kapitałowo-odsetkowych. W przypadku kredytu na remont rata taka nie może przekroczyć 35% średniego miesięcznego dochodu netto kredytobiorcy.

**Bank Austria
Creditanstalt**

bezpłatna infolinia: 0 800 120 118

tekst sponsorowany



Rzeczoznawcy dociekliwego przypadku **GOODWILL PRZYPADKU**

Ewa Wojciul

Każda firma ma swój *goodwill* – większy lub mniejszy. Kiedyś jednego z kandydatów na rzeczoznawcę spytano na egzaminie, jak ocenia *goodwill* przewodniczącego komisji. Odpowiedział, zgodnie z wymogami sztuki szacowania, że bardzo wysoko i zdał egzamin.

Goodwill – byt wszechobecny – pojawia się także w dużej liczbie transakcji.

Na przykład podmiot Iks, właściciel budynku biurowego, ma zamiar wynająć ten budynek podmiotowi Igrrek. Oznaczmy sobie wartość czynszu najmu symbolem C_x . Czysto teoretycznie laik może założyć, że wartość C_x zależy jedynie od dogadania się podmiotów, a więc spełnić ma warunek:

$$C_x \in (0, +\infty)$$

Oczywiście, jest to przedział za szeroki i przejrzenie kilku ogłoszeń sprawi, że radykalnie go zawężymy, np. tak:

$$C_x \in (5, 25)$$

Liczby w tym wypadku oznaczają wysokości czynszu miesięcznego w dolarach za metr kwadratowy powierzchni użytkowej, występujące na lokalnym rynku nieruchomości biurowych.

Podmiotom Iks i Igrrek to nie wystarcza. Iks odpowiada przed jednostką nadrzędną za gospodarowanie pieniędzmi. Nie może zawrzeć niekorzystnej umowy. Igrrek chce działać

racjonalnie. Po porozumieniu z Igrekiem Iks postanawia zatrudnić rzeczoznawcę, by określił wartość rynkową czynszu, w danym przypadku będącą granicą rentowności. Rzeczoznawca rozpatruje wszelkie warunki tego konkretnego przypadku i określa, że powyżej wartości czynszu wynoszącej 11,5 dolara za metr kwadratowy powierzchni użytkowej Iks zawrze korzystną dla siebie umowę. Dopuszczalny przedział zostaje zawężony:

$$C_x \in (11.5, 25)$$

Rzeczoznawca mógłby skończyć na tym swoją pracę, gdyż wypełnił warunki umowy z Zamawiającym. Jego operat analizuje jednak w tej chwili wyłącznie sytuację rynkową właściciela. Postanawia więc rozszerzyć proces szacowania o określenie sytuacji rynkowej podmiotu najmu. Operat wzbogaca się o drugi sposób obliczeń, który uprawdopodobni pierwszy, dając rzeczoznawcy poczucie dobrze spełnionego obowiązku.

Z ponownych czynności szacunkowych wynika, że Igrrek, jeśli ma działać w przedziale rentowności, nie powinien płacić więcej niż 15,2 dolara czynszu miesięcznie za metr kwadratowy powierzchni użytkowej. Rozpatrywany przedział znów się zawężił:

$$C_x \in (11.5, 15.2)$$





W ten sposób obie strony przyszłej transakcji mają pełne spojrzenie na swoją sytuację rynkową. Z pozoru wszystko jest już wyjaśnione, rzeczoznawca może zainkasować honorarium, a strony przystąpić do negocjacji sumy z wyznaczonego przedziału.

Czy jednak wynegocjowanie wartości 11,5 bądź 15,2 – przy założeniu maksymalnej ścisłości szacunku – oznaczać będzie, że któraś ze stron działa na granicy opłacalności?

Dobry Will dochodzi do głosu

I w tym miejscu dochodzi do głosu *goodwill* przypadku, obecny dla każdej ze stron.

Po pierwsze, obie strony kilkakrotnie współpracowały ze sobą ku obopólnemu zadowoleniu i zyskały wzajemne zaufanie. Oznacza to, że każda z nich może nieco przekroczyć wyliczoną przez rzeczoznawcę granicę rentowności, zyskując poczucie bezpieczeństwa. Oznaczmy to wartościami **B1** (o którą **X** gotów jest obniżyć czynsz temu konkretnemu podmiotowi) i **B2** (o którą **I** gotów jest podnieść płacony temu konkretnemu właścicielowi czynsz). Przedział zawierający **Cx** ponownie się rozszerza:

$$C_x \in (11.5 - B_1, 15.2 + B_2)$$

Po drugie, obie strony zyskują na czasie. **Iks** nie musi eksponować nieruchomości na rynku, co da się określić konkretną sumą przeliczalną na przyszły czynsz (**T1**), **Igrek** nie musi poszukiwać na tymże rynku odpowiedniego lokum, co też jest wymiernym zyskiem mogącym być w tym czynszu wyrażonym (**T2**):

$$C_x \in (11.5 - B_1 - T_1, 15.2 + B_2 + T_2)$$

Po trzecie, podmioty **Iks** i **Igrek** już zawarły poprzednio umowę najmu na sąsiedni budynek. Oznacza to także obustronną korzyść: **Igrek** nie musi się przeprowadzać i zmie-

niać adresu (**P2**), **Iks** nie musi prowadzić akcji promocyjnej na rynku (**P1**):

$$C_x \in (11.5 - B_1 - T_1 - P_1, 15.2 + B_2 + T_2 + P_2)$$

Mamy tu do czynienia z dwoma wartościami *goodwill*'u. Dla podmiotu **Iks** wynosi on $G_x = B_1 + T_1 + P_1$, dla podmiotu **Igrek** zaś $G_y = B_2 + T_2 + P_2$.

Oczywiście, skoro strony umówiły się, że czynsz będzie miał wartość rynkową, wynegocjują sumę z najwyższego przedziału. Ale obie będą miały świadomość dobrego interesu, posiadając „za plecami” dodatkową przestrzeń rentowności w postaci G_x i G_y .

A możliwości jest o wiele więcej. Akt notarialny oddający wiernie cenę transakcyjną nieruchomości kupionej przez pana **A** od pana **B**, którzy:

- przedtem się nie znali,
- są od siebie niezależni,
- działają racjonalnie,
- znają sytuację rynkową,
- dostatecznie długo szukali rynkowego partnera,

wcale nie musi podawać wartości rynkowej. Nie wiemy, czy pan **A** od dwudziestu lat nie marzy właśnie o takim widoku za oknem, co zmniejszyło jego negocjacyjną twardość. Nie wiemy, czy pan **B** nie jest przesądny (zdarza się, zdarza!) i czy układ Marsa bądź Saturna nie wyznacza w jego mniemaniu optymalnego dnia transakcji na datę dogadywania się z panem **A**. Człowiek to istota emocjonalna i nieprzewidywalna. Niemal zawsze – świadomie czy nieświadomie – bierze pod uwagę *goodwill* transakcji, nieodgadniony dla rzeczoznawcy. Pozostaje wierzyć, że dodatni i ujemny występują równie często, statystycznie się neutralizując.

A jaki wniosek? Niestety trywialny – szukać jak największej liczby transakcji. □

Cennik reklam (bez VAT)



reklama cz.-b.
w formacie A4 wewnątrz
numeru – 1000 zł



reklama cz.-b.
w formacie A5 wewnątrz
numeru – 800 zł



reklama cz.-b.
w formacie A6 wewnątrz
numeru – 400 zł

Cena reklam na zewnętrznych stronach okładki wynosi 2000 zł (pełen kolor), wewnątrz okładki 1800 zł (1 lub 2 kolory). Cena nie obejmuje podatku VAT. Dla stałych ogłoszeniodawców rabaty!

Zainteresowanych prosimy o kontakt z Biurem Federacji
tel./fax (0-22) 826 41 62, e-mail: pfva@qdnnet.pl



Z ŻYCIA FEDERACJI

Prezydent Federacji Andrzej Kalus wystąpił do Prezesa Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast Sławomira Najnigiera z propozycją podpisania porozumień pomiędzy Urzędem a PFSRM w sprawie powierzenia Federacji organizacji postępowania kwalifikacyjnego dla kandydatów na rzeczoznawców majątkowych, prowadzenia praktyk zawodowych oraz kontrolowania wypełniania przez rzeczoznawców majątkowych obowiązków w zakresie dokształcania. Zawarcie tego rodzaju porozumień jest możliwe na gruncie przepisów ustawy z 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami. Zarząd Federacji uważa, że przejęcie tych zadań przez Federację i sfederowane Stowarzyszenia pozwoli lepiej przygotować się do zorganizowania w nieodległej przyszłości samorządu zawodowego rzeczoznawców majątkowych.

Prezes UMiRM Sławomir Najnigier zwrócił się do prezydenta Federacji o wskazanie osób, które mogłyby być powołane do Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej oraz Komisji Odpowiedzialności Zawodowej w zakresie dotyczącym szacowania nieruchomości. Do pisma dołączony został wzór formularza zgłoszeniowego zawierającego pytania kierowane do kandydatów do pełnienia tej funkcji, dotyczące między innymi: stażu pracy w szacowaniu nieruchomości, osiągnięć naukowych, zawodowych i publikacyjnych oraz działalności w komisjach kwalifikacyjnych.

Ogromnym zainteresowaniem rzeczoznawców majątkowych cieszą się organizowane przez szereg Stowarzyszeń z całego kraju seminaria nt. „Czynności rzeczoznawcy majątkowego na tle ustawy o gospodarce nieruchomościami i przepisów wykonawczych”, prowadzone przez Zdzisława Małeckiego. Poinformowano nas o takich seminariach zorganizowanych przez stowarzyszenia w Jeleniej Górze, Kielcach, Katowicach oraz przez Oddział w Łomży Polskiego Stowarzyszenia Rzecznawców Wyceny Nieruchomości, które odbyło się w maju br. w ośrodku wypoczynkowym „Knieja” w Rajgrodzie.

W czerwcu biuro PFSRM nawiązało współpracę z Fundacją Promocji Gmin Polskich, która urzęduje po sąsiedzku. W wyniku spotkania Prezydenta Andrzeja Kalusa z szefami Fundacji, w lipcowym wydaniu miesięcznika „Gmina” zamieszczono informację o VII Krajowej Konferencji Rzecznawców Majątkowych w Poznaniu na temat „Działalność Rzecznawców Majątkowych na rzecz Gmin”. Miesięcznik ten dociera do 2500 gmin. Liczymy, że jest to początek dalszej korzystnej dla obu stron współpracy.

W dniach **26–27 czerwca** odbył się Walny Zjazd Delegatów Polskiego Stowarzyszenia Rzecznawców Wyceny Nieruchomości. Wybrano na nim nowy Zarząd Główny w składzie:

prof. Andrzej Hopfer – prezydent
 Janusz Jasiński – wiceprezydent
 Tomasz Telega – wiceprezydent
 Ryszard Witowski – wiceprezydent
 Małgorzata Skąpska – skarbnik
 Kazimierz Fajfer – członek Zarządu
 Jan Jędrych – członek Zarządu
 Krzysztof Mączewski – członek Zarządu
 Bolesław Rusak – członek Zarządu
 Wiesława Sławińska – członek Zarządu
 Marek Taranowicz – członek Zarządu, rzecznik prasowy
 Janina Waszek – członek Zarządu
 Stanisław Różanka – sekretarz generalny
 Zbigniew Wrześniowski – szef biura prezydenta



Uczestnicy seminarium w Rajgrodzie



Zjazd podjął uchwałę o nadaniu Prezydentowi PFRSM Andrzejowi Kalusowi godności Członka Honorowego Stowarzyszenia.

W dniach **10–12 września** w Radzynie nad Jeziorem Sławskim w ośrodku „Victoria” odbyło się IV Lubuskie Lato Rzecznawców Majątkowych. Impreza ta, organizowana po raz czwarty przez Stowarzyszenie Ekspertów Wyceny Nieruchomości z Zielonej Góry, na trwale wpisała się w tradycję spotkań szkoleniowych i jednocześnie integrujących środowisko rzeczoznawców majątkowych, głównie z rejonów zachodnich kraju. W tym roku w spotkaniu uczestniczyło 101 rzeczoznawców majątkowych z 14 województw.



Prezydent PFRSM przemawia

Zasadniczym tematem spotkania prezentowanym przez prof. Teresę Łagunę były zasady wyceny nieruchomości rolnych oraz ich części składowych. Spotkaniu towarzyszyła sesja terenowa ze zwiedzaniem dworów i innych obiektów rolniczych. Drugim tematem „Lubuskiego Lata” były problemy nurtujące środowiska rzeczoznawców majątkowych, a także dyskusja na temat stowarzyszeń rzeczoznawców majątkowych po nowym podziale administracyjnym i w świetle projektu ustawy o samorządzie zawodowym rzeczoznawców majątkowych, prowadzona przez Prezydenta PFRSM Andrzeja Kalusa. Honorowym gościem spotkania była dyrektor Danuta Błaszczyk z Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast, która przedstawiła zebranym stan legislacyjny rozporządzeń wykonawczych do ustawy o gospodarce nieruchomościami.

Prof. Stanisława Kalus z Uniwersytetu Śląskiego omówiła problematykę odpowiedzialności rzeczoznawców majątkowych w świetle regulacji prawnych zawartych w ustawie z 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami i przepisach wykonawczych.

Mimo kiepskiej aury wśród uczestników dominowała pogoda ducha, a niezmordowany Henryk Malicki, szef Stowarzyszenia z Zielonej Góry, czuwał nad całością imprezy. Przygotował on uczestnikom Lata nie tylko ciekawy program szkoleniowy, ale także szampańską zabawę. Dodatkową atrakcją było grzybobranie oraz zwiedzanie istniejącej od

niedawna na terenie Ośrodka specjalnej komory leczniczej, w której panuje temperatura minus 160°C.

W wyniku oficjalnego pisma Prezydenta Federacji Andrzeja Kalusa do Ministerstwa Finansów z propozycją współpracy w zakresie wyceny nieruchomości dla celów podatkowych, w dniach **19 sierpnia i 24 września** przedstawiciele Federacji uczestniczyli w spotkaniach Ministerstwa Finansów z dyrektorem Departamentu Podatków Lokalnych i Katastru Janem Noweckim. Tematem spotkań było omówienie i zapiniowanie przygotowywanych przez Ministerstwo Finansów projektów dwóch ustaw:

- o katastrze fiskalnym nieruchomości oraz urzędach katastru fiskalnego,
- o wycenie fiskalnej nieruchomości.

W projektach tych przewiduje się udział rzeczoznawców majątkowych w określaniu wartości fiskalnej nieruchomości reprezentatywnych.

W dniu **15 września** w siedzibie Federacji złożył wizytę pan John Swenson, Wiceprezydent Wykonawczy Wschodnioeuropejskiej Fundacji Rynku Nieruchomości z Waszyngtonu. W spotkaniu uczestniczyli: prezydent Andrzej Kalus, wiceprezydent Mieczysław Prystupa, pełnomocnik ds. CEEVAN, doc. dr Krystyna Czarnecka oraz kierownik Biura PFRSM, Maria Rymarowicz. Podczas spotkania omówiono perspektywy współpracy pomiędzy PFRSM i EERPF.

W siedzibie Federacji w Warszawie **20 września** doszło do spotkania prezydenta Federacji Andrzeja Kalusa z prezydentem Polskiej Federacji Stowarzyszeń Zarządców Nieruchomości Jackiem Bobczyńskim. Oprócz prezentacji samych organizacji i ich dotychczasowego dorobku omówiono obszary możliwej współpracy dwustronnej oraz zewnętrznej.

W Krakowie odbyła się w dniach **26–27 września** druga z kolei sesja Studium Rzecznawstwa Nieruchomości Zabytkowych, organizowanego przez Federację i Politechnikę Krakowską, Wydział Architektury. Tym razem bardzo ciekawe zajęcia prowadzili: prof. W. Zin, prof. K. Kuśnierz, prof. S. Kalus, dr S. Kaczmarczyk, dr Krystyna Styrna-Bartkiewicz i dr Węclawowicz-Gyurkovich. W studium uczestniczy 32 rzeczoznawców z różnych regionów Polski.

W dniach **1–3 października** Leszczyński Oddział Wielkopolskiego Stowarzyszenia Rzecznawców Majątkowych zorganizował I Leszczyńskie Forum Dyskusyjne. Poświęcone ono było przedyskutowaniu projektu ustawy o samorządzie zawodowym. Federację reprezentował prezydent A. Kalus, zaś problemy prawnicze pomagała dyskutantom rozwikłać prof. S. Kalus z Uniwersytetu Śląskiego. Imprezą towarzyszącą Forum były rozgrywki tenisowe w ramach I Memoriału Rzecznawców Majątkowych w Tenisie Ziemnym im. Mieczysława Styrny.



W dniach **14–16 października** odbędzie się w Maastricht jesienna sesja Europejskiej Grupy Rzeczoznawców TEGOVA. W obradach będzie uczestniczył Prezydent PFSRM Andrzej Kalus.

19 października odbędzie się w Warszawie organizowane przez Biuro PFSRM spotkanie przedstawicieli sieci stowarzyszeń rzeczoznawców majątkowych Europy Środkowej i Wschodniej CEEVAN oraz przedstawicieli podobnej sieci stowarzyszeń pośredników w obrocie nieruchomościami CERAN. W spotkaniu uczestniczyć będą przedstawiciele Wschodnioeuropejskiej Fundacji Rynku Nieruchomości. Dyskutowane będą perspektywy i możliwości współpracy CEEVAN i CERAN.

W dniach **21–22 października** w Poznaniu, przed VII Krajową Konferencją Rzeczoznawców Majątkowych, odbędzie się posiedzenie Rady Krajowej PFSRM. W programie posiedzenia jest rozpatrzenie dwóch nowych Standardów Federacji, jednego poświęconego wycenie nieruchomości według podejścia dochowego, a drugiego – wycenie nieruchomości rolnych. Będzie także omawiana możliwość wydania przez Federację jednolitego cennika usług wykonywanych przez rzeczoznawców majątkowych.

Sponsorami Konferencji są PZU SA (ubezpieczający rzeczoznawców majątkowych od odpowiedzialności cywilnej) oraz Bank AUSTRIA CREDITANSTALT Poland SA. Patronat medialny sprawować będzie poznańskie Radio RMI FM.

Firma QDOS z Londynu wraz z Federacją organizują w dniach **30 listopada i 1 grudnia** w warszawskim Hotelu Sheraton konferencję „Nieruchomości w Polsce – prawne i praktyczne aspekty funkcjonowania polskiego rynku nieruchomości”. Na konferencji jest oczekiwane wystąpienie Prezesa UMiRM S. Najnigiera, Dyr. H. Jędrzejewskiego. Referaty wygłoszą między innymi prezydent A. Kalus, P. Champness, prezydent Europejskiej Grupy Rzeczoznawców Majątkowych TEGOVA, prof. W. Brzeski i S. Kalus, J. Bobczyński, prezydent Polskiej Federacji Stowarzyszeń Zarządców Nieruchomości, A. Polanowski, prorektor Wyższej Szkoły Gospodarowania Nieruchomościami.

W foyer Federacja zorganizuje stoisko reklamowe, zaś w materiałach konferencyjnych będzie reklamowana Federacja oraz zamieszczone zostanie logo naszego kwartalnika.

Małopolskie Stowarzyszenie Rzeczoznawców Wyceny Nieruchomości informuje o organizowanych w IV kwartale br. seminariach:

- **16 października** seminarium nt. „Szczególne uwarunkowania czynności rzeczoznawcy majątkowego w postępowaniu przedprocesowym, cywilnym, karnym, polubownym i administracyjnym”. Zajęcia prowadzić będzie Barbara Kubasik – sędzia Sądu Rejonowego Krakowie.

- **13–15 listopada** seminarium prowadzone przez Zdzisława Małeckiego nt. „Wybrane zagadnienia wyceny na tle prze-

pisów ustawy o gospodarce nieruchomościami i przepisów wykonawczych do ustawy – przykłady praktyczne” oraz „Problematyka wyodrębniania i wyceny nieruchomości lokalowych”.

- **10 grudnia** seminarium prowadzone przez Henryka Jędrzejewskiego, Dyrektora Departamentu Gospodarki Nieruchomościami w UMiRM, poświęcone:

1. Zmianom w kompetencji organów w zakresie gospodarowania nieruchomościami wynikające z reformy ustrojowej państwa.
2. Scalaniem i podziału nieruchomości w świetle obowiązującej ustawy i rozporządzeń.
3. Zmianom w ustawie o gospodarce nieruchomościami.
4. Rozporządzeniom do ustawy o gospodarce nieruchomościami.

Z kolei Stowarzyszenie Rzeczoznawców Majątkowych w Katowicach informuje o seminarium organizowanym **23 listopada**, poświęconym promocji nowego standardu wyceny nieruchomości przy zastosowaniu podejścia dochowego, które poprowadzi prof. Ewa Kucharska-Stasiak.

Polskie Stowarzyszenie Rzeczoznawców Wyceny Nieruchomości, Oddział w Łomży organizuje natomiast w dniu **11 listopada** jednodniowe seminarium nt. „Ustawa o gospodarce nieruchomościami i przepisy wykonawcze”. Seminarium poprowadzi Henryk Jędrzejewski, Dyrektor Departamentu Gospodarki Nieruchomościami w UMiRM.

Rozpoczęły się przygotowania do II Międzynarodowych Warsztatów Wyceny Nieruchomości Zabytkowych WAZA'99, które odbędą się w Krakowie **17–19 czerwca 1999 r.** Organizuje je po raz drugi Małopolskie Stowarzyszenie Rzeczoznawców Nieruchomości wspólnie z Federacją. Patronat nad tymi Warsztatami objęła Europejska Grupa Rzeczoznawców Majątkowych TEGOVA. Przyjazd do Krakowa już zapowiedzieli Peter Champness, prezydent TEGOVA, i Philippe Malaquin, prezydent Międzynarodowego Komitetu Standardów Wyceny. Należy się spodziewać przyjazdu rzeczoznawców z całej Europy. Należy w tym miejscu przypomnieć, iż Kraków otrzymał nominację (wraz z dziewięcioma innymi miastami europejskimi) do tytułu Europejskiego Miasta Kultury roku 2000.

W fazie redakcyjnej są prace nad wydaniem „Leksykonu Rzeczoznawcy Majątkowego”. Tworzy go kilkunastoosobowy zespół naukowców i praktyków pod kierownictwem prof. Ewy Kucharskiej-Stasiak. Należy oczekiwać, że wydawnictwo to ukaże się w sprzedaży w pierwszych dniach grudnia. Póki co, Urząd Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast zakupił już „na pniu” 100 egzemplarzy Leksykonu.

Przed VII Krajową Konferencją Rzeczoznawców Majątkowych w Poznaniu ukaże się w sprzedaży czwarty tom



„Zbioru przepisów prawnych dla rzeczoznawców majątkowych” pod redakcją Zygmunta Bojara. Wydawcą tego (w sumie czterotomowego) opracowania jest Federacja i Opolski Oddział Polskiego Stowarzyszenia Rzecznawców Wyceny Nieruchomości. Tom ten będzie zawierał między innymi tekst ustawy z 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami wraz z aktami wykonawczymi do niej oraz skorowidz umożliwiający szybkie odnajdywanie publikowanych we wszystkich tomach przepisów.

Omawiana publikacja będzie dostępna w biurze Federacji oraz we wszystkich sfederowanych Stowarzyszeniach.



Trwa akcja wyrabiania jednolitych pieczętek „służbowych” dla wszystkich rzeczoznawców majątkowych. Do końca września Stowarzyszenia zamówiły już 1050 pieczętek dla swoich członków. Najwięcej pieczętek zamówiły: SRM w Katowicach,

MSRN w Krakowie, SRM we Wrocławiu, najmniej – PSRWN O/Katowice i Białystok, SRM w Tarnobrzegu i Legnicy.

23 lipca została wpisana do rejestru stowarzyszeń Polska Federacja Stowarzyszeń Zarządców Nieruchomości. Głównym celem Federacji jest dążenie do stworzenia profesjonalnej obsługi rynku nieruchomości w zakresie zarządzania i administrowania, jego rozwoju i sprawnego funkcjonowania oraz dbałość o przestrzeganie na tym rynku zasad etyki zawodowej. Federację utworzyło 5 stowarzyszeń o charakterze zawodowym:

- Łódzkie Stowarzyszenie Zarządców Nieruchomości,
- Mazowiecko-Podlaskie Stowarzyszenie Zarządców Nieruchomości,
- Polskie Stowarzyszenie Zarządców Nieruchomości,
- Wielkopolskie Stowarzyszenie Zarządców Nieruchomości,
- Wielkopolskie Stowarzyszenie Właścicieli i Zarządców Nieruchomości.

Liczba członków Federacji wynosi ok. 1000. Zarząd tworzą: Jacek Bobczyński – prezydent, Roman Nowak, Zdzisław Dmowski, Krzysztof Staniszewski i Jarosław Zieliński.

Siedziba Federacji mieści się w Warszawie, ul. Dubois 5a, 00-184 W-wa, tel. (22) 860 15 00, fax (22) 860 15 01.

Dziękujemy pani Katarzynie Michnikowskiej za kilkuletnią współpracę przy redagowaniu „RM”, a przede wszystkim Biuletynu Federacyjnej Agencji Informacyjnej przeznaczonego dla sfederowanych stowarzyszeń. Pani Katarzyna pracowała w Biurze Federacji, gdzie zajmowała się między innymi organizacją szkoleń. Od września pracuje w polskiej filii jednej z większych światowych firm developerskich – czyli zachowa żywy kontakt z rynkiem nieruchomości. Życzymy powodzenia w nowej pracy i jeszcze raz składamy podziękowania za trud i wysiłek włożony w prace dla Federacji.

Biuro Federacji organizuje szkolenia dla rzeczoznawców majątkowych posiadających uprawnienia do szacowania nieruchomości nadane przez Prezesa UMiRM (d. MGPIB). Aktualnie w ofercie posiadamy:

- **Studium rzeczoznawstwa sądowego** (2 x 3 dni) przygotowujące do pełnienia funkcji biegłych sądowych. Federacja promuje absolwentów Studium, wysyłając informacje do prezesów Sądów Wojewódzkich.
- **Seminarium wyceny nieruchomości i praw majątkowych** na potrzeby skarbowo-podatkowe (3 dni); listy absolwentów sa przesyłane do izb skarbowych.
- **Seminarium wyceny nieruchomości na potrzeby banków** (3 dni); listy absolwentów są wysyłane do zainteresowanych banków.
- **Seminarium wyceny maszyn i urządzeń** (3 dni).

Zgłoszenia na seminaria prosimy przysyłać za pośrednictwem Stowarzyszeń. Nie przyjmujemy zgłoszeń telefonicznych. Biuro Federacji planuje szkolenia w miarę zainteresowania z Państwa strony. Kwalifikujemy na seminaria według kolejności zgłoszeń. Wysyłamy do zakwalifikowanych osób komunikat o szkoleniu z prośbą o potwierdzenie udziału i przesłanie dowodu wpłaty w określonym terminie, mniej więcej 2 tygodnie przed rozpoczęciem szkolenia. W przypadku braku potwierdzeń, udział w szkoleniu proponujemy kolejnym osobom z listy oczekujących. Pozwala to na efektywne wykorzystanie miejsc na seminariach i rozsądne planowanie liczebności grupy. Zapraszamy!



NIERUCHOMOŚĆ, RYNEK, PRAWO

– nowe pismo o rynku nieruchomości

Andrzej Kalus

Pod tym tytułem ukazuje się od maja nowy miesięcznik, którego wydawcą jest firma Polanowscy – Nieruchomości sp. z o.o. z Warszawy. Pismo adresowane jest przede wszystkim do profesjonalistów obsługujących rynek nieruchomości, ale także do specjalistów zajmujących się szeroko pojętą gospodarką nieruchomościami. Taki krąg odbiorców sprawia, iż w pierwszych numerach miesięcznika znaleźć można publikacje znanych autorów, mających dorobek naukowy i praktyczny z zakresu obrotu nieruchomościami, szacowania nieruchomości, prawnych podstaw gospodarowania nieruchomościami itd.

Redakcja miesięcznika zadbała też o uzyskanie ciekawego wywiadu z Prezesem Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast, Sławomirem Najnigierem, a także zamieściła szereg interesujących relacji z różnych imprez, takich jak: IV Kongres Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości, który odbył się w kwietniu br. w Warszawie, Targów Nieruchomości MIPIM '98 w Cannes.

Notariusze

Przeglądając kolejne numery miesięcznika, dowiadujemy się, jak działają pośrednicy w obrocie nieruchomościami w Stanach Zjednoczonych i co z ich dorobku można przenieść na nasz grunt. Okazuje się między innymi, że istnieją znaczne różnice pomiędzy amerykańskim i polskim systemem prawnym, które ograniczająco wpływają na proponowanie prostych „przeszczepów”. Na przykład rola notariusza w USA jest zupełnie inna niż w Polsce. Tam ma on niewiele znaczącą pozycję, nie zawsze jest prawnikiem i głównie zajmuje się poświadczaniem podpisów. Umowy przeniesienia własności nieruchomości sporządzają w USA sami brokerzy. U nas, jak wiadomo, zawód notariusza jest jednym z najatrakcyjniejszych zawodów prawniczych, zaś zawieranie umów kupna-sprzedaży nieruchomości z pominięciem notariusza jest niewyobrażalne.

Licencje dla pośredników

Sporo miejsca zajmują artykuły, wywiady i komentarze poświęcone kwestionowanej obecnie potrzebie uzyskiwania licencji przez osoby pragnące zostać pośrednikiem w obrocie nieruchomościami. Przypomnijmy, iż wymóg taki określa ustawa z 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami. Działający już na rynku pośrednicy wszechstronnie argumentują potrzebę wprowadzenia tego rodzaju licencji. Swoją drogą z naszego, rzeczoznawców majątkowych doświadczenia już

wynika, że wprowadzone przed sześciu laty postępowanie kwalifikacyjne na uprawnienia zawodowe w zakresie szacowania nieruchomości nie zagwarantowało generalnie wysokiej jakości usług oferowanych przez nowych adeptów ani też powszechnego przestrzegania przez nich kodeksu etyki.

Mapa agencji

Interesująca jest prezentacja – w drugim numerze czasopiśma – rozmieszczenia w kraju agencji pośrednictwa nieruchomościami oraz wykazu największych i najstarszych tego rodzaju agencji. Możemy się na przykład zorientować, że więcej agencji działa w Warszawie, Krakowie, Gdańsku, zaś najmniej w centralnych (poza Łodzią) i wschodnich województwach. Jeśli chodzi o województwa położone na wschodzie Polski, to sytuacja jest podobna do stosunkowo niewielkiego ich osadzenia przez rzeczoznawców majątkowych.

Dowiadujemy się także, że najstarszą firmą zajmującą się profesjonalnie obrotem nieruchomości jest warszawski DIP-SERVICE – Przedsiębiorstwo Obsługi Cudzoziemców (przedsiębiorstwo państwowe) funkcjonujące od 1962 roku, zaś pierwszą prywatną firmą jest założona przez adwokata Janinę Bułąj w 1982 roku we Wrocławiu Kancelaria Prawnicza, Specjalistyczne Biuro Obrotu Nieruchomościami JOT-BE.

Pogratulować należy Wydawcy nowoczesnej i atrakcyjnej szaty graficznej pisma, ciekawego jej łamania, interesującego i bardzo urozmaicającego miesięcznik serwisu fotograficznego. Umówiliśmy się z prezesem Adamem Polanowskim, że nawiązana zostanie robocza współpraca pomiędzy redakcjami „Rzeczoznawcy Majątkowego” i NRP-a.

Chcemy się w przyszłości wymieniać informacjami, ciekawymi artykułami oraz spróbujemy podjąć wspólne działania na forum naszych periodyków. Oby to się udało! Wszak współpraca pomiędzy pośrednikami w obrocie nieruchomościami i rzeczoznawcami majątkowymi jest konieczna i powinna być bieżąca.

Jeszcze raz gratulujemy udanego startu i życzymy Pani Redaktor Naczelnej Elżbiecie Cierlicy wytrwałości w wydaniu pierwszego tysiąca numerów! □

Adres redakcji
„Oferta” sp. z o.o.
01-450 Warszawa
ul. Astronomów 3.



Uwagi na temat warunków ubezpieczenia rzeczoznawców majątkowych

Opublikowane w numerze 2 (17) Rzeczoznawcy Majątkowego „Warunki ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej rzeczoznawców majątkowych” są, być może, lepsze od dotychczasowej oferty PZU, jednak budzą nadal poważne wątpliwości, czy interes rzeczoznawcy majątkowego jest tu respektowany na równi z interesem PZU. Zastrzeżenia budzić musi przede wszystkim pojęcie szkody (§ 2 ust. 4) opisane w „Postanowieniach ogólnych” warunków ubezpieczenia. Pojęcie straty rzeczywistej (lub szkody rzeczywistej) jest w polskim prawie cywilnym zdefiniowane i oznacza rzeczywiście ubytek mienia poszkodowanego. Takim ubytkiem powstałym w procesie wyceny może być np. zbita szyba, odbity tynk albo kwiaty zdeptane w czasie lustracji nieruchomości. Finansowy wymiar szkody rzeczywistej będzie na ogół niewielki.

Natomiast „utracone przez poszkodowanego korzyści” (również posiadające w polskim prawie swą definicję) mogą przybierać znaczne rozmiary i one właśnie, moim zdaniem, powinny stanowić istotę ubezpieczenia. Z treści § 3 ust. 2 i § 4 ust. 2 wynika, że PZU widzi tę sprawę podobnie i broni się przed ubezpieczeniem rzeczoznawców od odpowiedzialności za utracone przez poszkodowanego korzyści.

Poza tym, omawiane „Warunki ubezpieczenia...” zawierają wiele sformułowań nieprecyzyjnych, które mogą w przyszłości być powodem niekorzystnych rozstrzygnięć, np.:

- co jest uzasadnionym, a co nie jest uzasadnionym opóźnieniem (§ 3 p. 4b)
- co jest objęte, a co nie jest objęte tajemnicą zawodową rzeczoznawcy (§ 3 p. 4b)
- dlaczego zamieszczony został punkt § 3 p. 4h, skoro przechowywanie środków i dysponowanie cudzymi środkami nie należy do procesu wyceny. I o jakie środki tu chodzi?
- o jakim zdarzeniu mówi autor w § 4 p. 8, bo odwołuje się do § 1 p. 3, który w „Warunkach...” nie występuje.

Moje zastrzeżenia budzi też § 7 p. 1, gdzie PZU żąda od ubezpieczonych postrzegania przepisów prawa oraz zasad ujętych w Standardach Zawodowych, pod rygorem odmowy wypłaty odszkodowania. Nasuwa to myśl o niechęci PZU do jakiegokolwiek wypłat, bo operaty wykonane bezbłędnie nie będą przedmiotem spraw o odszkodowanie.

Reasumując: opublikowane „Warunki ubezpieczenia” wydają mi się być dobrym materiałem do dalszych negocjacji z PZU, chyba że inny ubezpieczyciel zaproponuje warunki korzystniejsze.

Aleksander Fiutowski

Córka rzeczoznawcy

Postanowiłam napisać ten list, zainspirowana lekturą Waszego periodyku. W zasadzie niespecjalnie rozumiem, o co chodzi w większości Waszych artykułów (oprócz rysunków), ale szanuję prawo mojego ojca do zakupu Waszego pisma. Niech i on ma jakaś gazetę tylko dla siebie! No właśnie, przejdźmy do sedna

sprawy: mój ojciec jest rzeczoznawcą. Chciałabym, aby za pośrednictwem „RM”, koleżanki i koleżdy ojca dowiedzieli się, jak ciężki los mają ich dzieci. (...)

Od kiedy pamiętam, mój ojciec wieczory spędzał nad pozólkłymi kartkami bloku z makulatury i kalkulatorem. Zapisywał te kartki jakimiś niezrozumiałymi znaczkami, a potem zawoził do pani maszynistki do przepisania. Ta – notabene – cały czas myliła się w przepisywaniu i ojciec, wkurzony, kolejne wieczory poprawiał już gotowe operaty. To jeszcze nie takiego, w końcu nie każdy ojciec ma wieczorem czas dla swojego dziecka. Mój nie miał. Najgorsze jednak chwile przeżywałam w przedszkolu. Na pytanie: „kim jest twój tata?” musiałam długo tłumaczyć, że tatuś chodzi po ludziach i mówi im, ile kosztują ich mieszkania. Bo przecież słowo „rzeczoznawca majątkowy” dla pięciolatka nie nie znaczy. Tak właściwie to do dzisiaj muszę ludziom tłumaczyć, jak rodziciel zarabia na chleb. Wtedy jednak mnie to wkurzało. Jak każde małe dziecko dążyłam do unifikacji: chciałam mieszkać na osiedlu, mieć małego fiata i tatę górnik lub przynajmniej doktora. Nie miałam żadnej z tych rzeczy.

Kiedy podrosłam, mój ojciec zorientował się, że z dziecka można mieć pożytek. W ramach nauki pisania na maszynie dawał mi do przepisywania swoje operaty szacunkowe. Potem, oczywiście, wściekał się na literówki w podliczaniu wartości. Ale tak właściwie, to chyba wszystko jedno, gdzie jest przecinek w tym ciągu liczb? Niestety, maszynistką okazałam się kiepską. Tatuś stwierdził jednak, że do trzymania tzw. przymiaru wstęgowego całkiem się nadaję. Na nic zdały się moje tłumaczenia, że „w końcu jestem dziewczynką”. Razem z tatą odwiedzałam rozliczne mieszkania, warsztaty, strychy (niecałkiem czyste) i – uwieszona na jednej ręce – dzielnie trzymałam taśmę. Pieniądzy nie miałam za to żadnych, ale (wedle słów tatusia) „uczyłam się zawodu”. No a potem nastaly inne czasy. W domu zjawił się komputer, a ja byłam zbyt zajęta, żeby popołudniami „trzymać tacie taśmę”.

Tato nadal dbał jednak, abym nie zrywała kontaktu z rzeczoznawstwem. Tyle tylko, że w międzyczasie ten zawód się nieco skomplikował. Po długich i nudnawych wykładach rodzicielskich po głowie krążyły mi hasła: standardy, podejście kosztowe (ponoć trudne), wartość rynkowa... Potem, na szczęście, mogłam wrócić znów do ukochanych książek historycznych. Swoją drogą, jakie to wyzwanie, wycenić piramidy w Gizie!

Moja matura poszła prawie w cień, bo ojciec zaczął przygotowania do egzaminu państwowego. Uczyliśmy się w jednym pokoju pojadając cukierki, choć tata twierdził, że jego egzamin i tak trudniejszy: maturę zdają wszyscy, ten egzamin oblewa wielu. Ja maturę zdałam szybko i – profilaktycznie – wyjechałam nad morze, żeby nie przeżywać piekła w domu. Po tygodniu zadzwoniła mama i, płacząc ze szczęścia, powiedziała, że tatuś zdał. Odechnęłam i ja. Mogłam wracać.

To było parę lat temu. A teraz? Na dźwięk słowa „nieruchomość” nadstawiam uszu, a nuż powiedzą coś ciekawego? Zawsze kupuję poniedziałkową „Rzeczpospolitą” i środową „Wyborczą” (dodatek „Nieruchomości”). Z chłopakiem-liberałem pokłóciłam się o nadawanie uprawnień zawodowych. Bezsprzecznie, rzeczoznawstwo majątkowe zmieniło moje życie. Chyba nie pozostaje mi nic innego, jak po studiach humanistycznych zająć się wyceną. Tatuś się ucieszy... Swoją drogą, to trzymanie taśmy na coś się przydało.

Aleksandra K.



Informacja o prenumeracie

Drodzy Czytelnicy

Prenumerata „Rzeczoznawcy Majątkowego”
w roku 1999 wyniesie 60 zł (po 15 zł za numer).
Blankiet prenumeraty znajdziecie wewnątrz numeru.

Czytajcie nas!

Do nabycia w Biurze Federacji

1. „Standardy zawodowe rzeczoznawców majątkowych” – 35,00 zł; dla stowarzyszeń 33,00 zł – wyd. IV w formie segregatora B5.
2. „Arkusze aktualizacyjny” do wyd. III Standardów – 10,00 zł; dla stowarzyszeń 8,00 zł.
3. „Rzeczoznawca Majątkowy” numery 3/94, 5/95, 6/95, 7/95 – po 7,00 zł, numery 8/96, 9/96, 10/96, 11/96 – po 10,00 zł, numery 12/97, 13/97, 14/97, 15/97, 16/98, 17/98 – po 12,00 zł.
4. „Zbiór przepisów prawnych” – 80,00 zł – wydanie w trzech tomach.
5. „Sytuacje decyzyjne w inwestycjach budowlanych” – dr M. Prystupa – 15,00 zł.
6. „Wycena nieruchomości metodą cenowo-porównawczą” – dr M. Prystupa – 15,00 zł.
7. Apaszki jedwabne gładkie z logo Federacji – 46,00 zł.
8. Krawatki jedwabne granatowe z logo Federacji dla Pań – 51,00 zł.
9. Krawaty jedwabne granatowe z logo Federacji dla Panów – 55,00 zł.
10. Znaczek srebrny – logo Federacji – 7,00 zł.
11. Parasol niebieski z logo Federacji – 40,00 zł.

Koszt przesyłki wynosi 5,00 zł.

Szczegółowych informacji udziela Rafał Karpiński, tel. (022) 827-11-30, fax (022) 826-41-62.

Przypominamy numer naszego konta:

Powszechny Bank Kredytowy SA VIII O/Warszawa Nr 11101037-701705-2700-1-77

nasz adres e-mail: pfva@qdnnet.pl

„RZECZOZNAWCA MAJĄTKOWY”

KWARTALNIK POLSKIEJ FEDERACJI STOWARZYSZEŃ RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH

Redakcja: Magdalena Jędrzejewska (**sekretarz redakcji**), Mieczysław Prystupa (**redaktor naczelny**). Stali współpracownicy: Andrzej Kobylecki, Bohdan Stępień, Ewa Wojciul, Ewelina Czecharowska, Magdalena Kalus, Małgorzata Kutyla, Hanna Skóra, Maria Rymarowicz.

Adres redakcji: 00-950 Warszawa, ul. Kopernika 30, pok. 224, tel./fax 826 41 62. Prenumerata: Rafał Karpiński, tel. (022) 827-11-30.

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

Skład i druk: Studio Grafiki Komputerowej NAJ-COMP, Warszawa, ul. Międzyborska 92/2, tel. 810-58-13, fax 870-13-84.

Rysunki: Agnieszka Fijałkowska.

Numer oddano do druku w dniu 15 października 1998 r.

Redakcja zastrzega sobie prawo do skrótów w artykułach nie zamawianych oraz nie bierze odpowiedzialności za teksty zamieszczanych reklam.

IV MISTRZOSTWA POLSKI RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH W TENISIE



Olsztyn, 25-26 czerwca 1998 r.

Turniej, który był imprezą towarzyszącą III Walnemu Zjazdowi Polskiego Stowarzyszenia Rzecznawców Wyceny Nieruchomości, obfitował w niespodzianki i było kilka zaskakujących wyników. Postarali się o to koledzy z Gdańska, Wojtek Frankowski i Janusz Szczygielski, którzy w półfinale stoczyli bratobójczy pojedynek o wejście do finału.

Mistrzem Polski został **Zbigniew Ody** z Chojnic. II miejsce zajął **Janusz Szczygielski**, a III miejsce **Wojciech Frankowski**, obaj z Gdańska. Czwarte miejsce wywalczył **Bolesław Rusak** z Olsztyna.

Tradycyjnie już zdobywcy I i II miejsca otrzymali puchar Prezydenta PF SRM.

W finale B wygrał Tomasz Murawski z Białegostoku, a kolejne miejsca zajęli Mieczysław Szczerba z Jędrzejowa, Tadeusz Radzki z Katowic i Janusz Linkowski z Białegostoku.

W finale gry podwójnej para Z. Ody i M. Szczerba wygrała z parą Szczygielski-Frankowski. Trzecie miejsce w grze podwójnej zdobyła para Andrzej Kopczyński z Warszawy i Janusz Żuber z Olsztyna.

Drużynowo Mistrzostwa wygrała reprezentacja z Gdańska przed kolegami z Chojnic, Olsztyna i Białegostoku.

Podobnie jak w ubiegłym roku honorową nagrodę dla najbardziej dojrzałego tenisisty turnieju zdobył prof. Andrzej Hopfer, który ze względu na obowiązki związane z przewodnictwem zjazdowi rozegrał tylko jedno spotkanie.

Nagrody Fair Play w tym roku zdobyło trzech kolegów. Za sportową postawę w turnieju uhonorowani zostali Andrzej Kopczyński, który po raz pierwszy wystartował w turnieju oraz Janusz Jasiński i Janusz Żuber.

Podczas oficjalnego rozpoczęcia Mistrzostw koledzy uczcili minutą ciszy pamięć naszego wspaniałego kolegi, stałego uczestnika naszych zawodów Mietka Sterny z Leszna. Wiadomość o jego śmierci dotarła do nas na krótko przed turniejem. Bolesnie ją przeżyliśmy i postanowiliśmy zorganizować cykl stałych turniejów tenisowych o Memoriał Mietka Sterny. Zawody te będą się odbywały co rok w Lesznie, gdzie mieszkał Mietek.

Bolesław Rusak



XXI Kongres FIG



W dniach 19–25 lipca odbyła się XXI Międzynarodowa Konferencja FIG pod hasłem „Postęp zawodowy w rozwijającym się świecie”, zorganizowana przez The Royal Institution of Chartered Surveyors Company (RICS) – organizację znaną każdemu rzeczoznawcy majątkowemu.

Jest to bez wątpienia największa impreza międzynarodowa organizowana w cyklach 3–4 letnich, gromadząca wszystkich specjalistów związanych profesjonalnie z obsługą nieruchomości w skali zarówno mikro, jak i makro – stąd przeważający na tej imprezie udział profesjonalistów, kojarzonych zwykle z branżą geodezyjną. Na miejsce obrad wybrano nadmorskie miasto Brighton (80 km na południe od Londynu). Według oficjalnej listy w konferencji wzięło udział 691 uczestników. Polskę reprezentowało 13 z nich, z czego 6 osób wzięło udział w obradach Komisji nr 9 – grupującej rzeczoznawców majątkowych. Na forum Komisji wygłosili oni następujące referaty:

- prof. R. Żróbek – Polskie doświadczenia w szkoleniu rzeczoznawców majątkowych,
- dr inż. K. Czarnecka – Wpływ zanieczyszczeń środowiska na wartość nieruchomości w Polsce (przyjęty z dużym zainteresowaniem).

Inne referaty w Komisjach Katastru i Zarządzania Nieruchomościami wygłaszali prof. W. Wilkowski, prof. A. Hopfer i dr K. Sobolewska-Mikulska. Uczestnikiem konferencji – niezwykle ruchliwym ze względu na różnorodność zainteresowań – był Główny Geodeta Kraju, pan Józef Racki, także rzeczoznawca majątkowy.

Różnorodność tematyczna – od wyceny maszyn po wpływ różnych czynników na wartość nieruchomości (np. na wartość winnic) była z jednej strony zachętą do czynnego uczestnictwa w zajęciach programowych, z drugiej strony tworzyła niedosyt w postaci zdawkowego traktowania tematu ze względu na ograniczenia czasowe wystąpień.

Każdy z uczestników konferencji otrzymał na CD-ROMie zbiór wszystkich referatów. Jest on dostępny w Biurze Federacji.

Duże wrażenie na uczestnikach zrobiła imponująca ceremonia otwarcia Konferencji – z występami zespołów artystycznych prezentujących program przygotowany specjalnie na tę okazję. Gwiazdą pożegnalnego bankietu w dniu 24 lipca był goszczony przez PFSRM w 1994 roku ówczesny Prezydent RICS Clive Lewis. Jego półgodzinne wystąpienie przerywane było co chwila huraganami śmiechu.

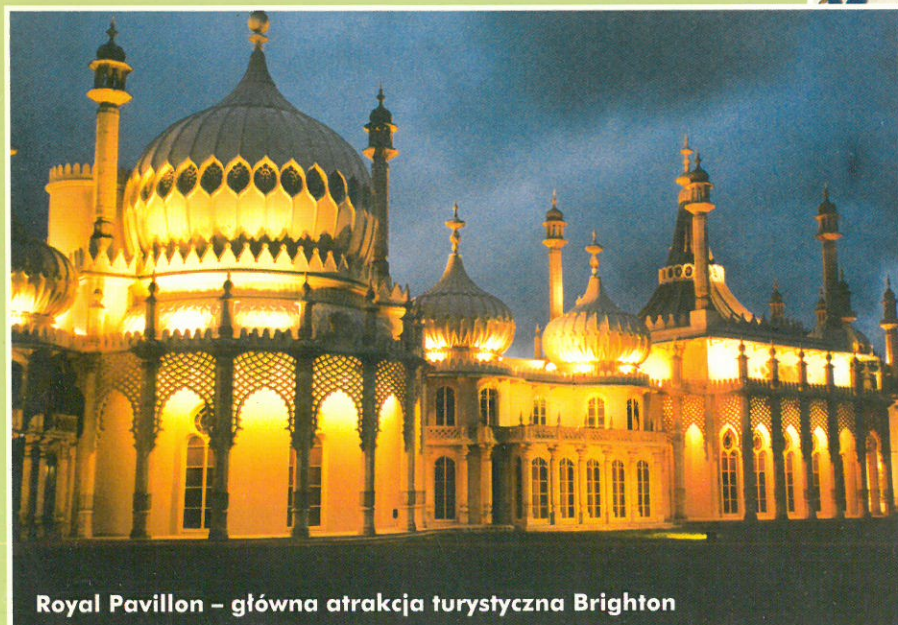
Czy warto było? Zdecydowanie tak. Na żadnej innej imprezie nie ma takiej ilości wystawców i uczestników z branż związanych z nieruchomościami. Jest to impreza prestiżowa, biorą w niej udział światowi liderzy w produkcji sprzętu i oprogramowania komputerowego oraz firmy obsługujące rynek nieruchomości. Nie bez znaczenia była pomoc rządu Wielkiej Brytanii, który pokrył w całości wysokie wpisowe polskich uczestników Konferencji. Rozkład zajęć i wspaniała pogoda umożliwiły poznanie uroków Brighton.

Następny XXII Kongres FIG już w 2002 roku. Tym razem gospodarzem będą Amerykanie. Spotkamy się w Waszyngtonie.

Henryk Czajkowski



Zwiedzanie
wystawy
urozmaicała
orkiestra
dixielandowa –
rekalma XXII
Kongresu FIG
(2002 rok,
Waszyngton)



Royal Pavillion – główna atrakcja turystyczna Brighton

Brighton
19-25 lipca 1998 r.