

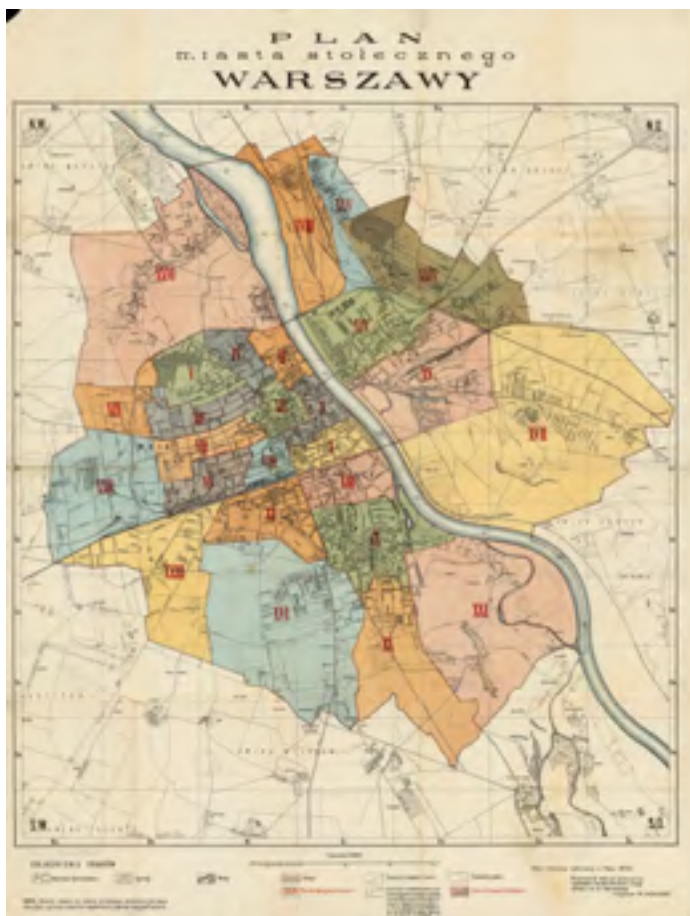


Standardy zawodowe – co dalej?

**Znaczenie publikacji metodycznych
i szkoleń w wycenie nieruchomości
– wyniki ankiety**

**Projekty *mixed-use* jako odpowiedź
na ewolucję rynku nieruchomości**

STARE MAPY WARSZAWY



REDAKTOR NACZELNY / EDITOR-IN-CHIEF:
Renata Chróstna, Poland
SEKRETARZ REDAKCJI / ASSISTANT EDITOR:
Magdalena Jędrzejewska-Pyrzanowska, Poland
RADA PROGRAMOWA / PROGRAM COUNCIL:
prof. dr hab. inż. Sabina Żróbek, przewodnicząca mgr Henryk Jankowski dr inż. Tomasz Klusek dr Sławomir Kłosowski dr Izabela Rącka mgr Grzegorz Szczurek
RADA NAUKOWA / SCIENTIFIC COUNCIL:
prof. dr hab. Ewa Siemińska, przewodnicząca (Uniwersytet MK w Toruniu) prof. Maurizio d'Amato (Technical University Bari, Italy) dr hab. Radosław Cellmer, prof. UWM (Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie) prof. dr hab. Krystyna Dziworska (Uniwersytet Gdański) dr hab. Iwona Foryś, prof. US (Uniwersytet Szczeciński) dr hab. Gabriel Główska, prof. SGH (Szkoła Główna Handlowa) PhD Richard Grover (Oxford Brookes University) prof. Plamen Iliev (University of Economics – Varna) prof. dr hab. Ewa Kucharska-Stasiak (Uniwersytet Łódzki) prof. Natalija Lepkova (Vilnius Gediminas Technical University) dr hab. inż. Piotr Parzych, prof. AGH (Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie) prof. Michael Reinberg (Fachhochschule, Wien) prof. Nikolai Siniak (Belarusian State Technological University) prof. Maruska Subic-Kovac (University in Ljubljana, Slovenia) prof. Taras Ievsiukov (National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine) prof. dr hab. Maria Trojanek (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu) prof. Ion Anghel (School of Economics in Bucharest) prof. dr.-ing. Winrich Voss (Leibniz University Hannover)
ADRES REDAKCJI / EDITORIAL OFFICE:
ul. Nowogrodzka 50, 00-695 Warszawa, tel. 22 627 07 17 e-mail: sekretariat@pfarm.pl
PRENUMERATA I REKLAMA:
Dorota Jaskólska tel. 22 627 11 37 e-mail: sekretariat@pfarm.pl
WYDAWCA:
Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczników Majątkowych ul. Nowogrodzka 50/430, 00-695 Warszawa
SKŁAD I ŁAMANIE:
Studio DTP Wydawnictwa SIGMA-NOT
DRUK:
Zakład Poligrafii i Kolportażu Wydawnictwa SIGMA-NOT Sp. z o.o. ul. ks. J. Popiełuszki 21, 01-595 Warszawa www.sigma-not.pl
wersja pierwotna czasopisma – papierowa
Nakład 300 egz. Cena 40 zł (w tym 8% VAT) www.pfarm.pl/kwartalnik

RZECZOSZNAWCA

 KWARTALNIK POLSKIEJ FEDERACJI STOWARZYSZEŃ RZECZOSZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH

2
 (110)

MAJĄTKOWY
 www.pfarm.pl

Rocznik XXVII ♦ Kwartalnik Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzeczników Majątkowych
 Majątkowych ♦ Czasopismo ogólnopolskie ♦ Ukazuje się od 1994 r.

Od Redaktor naczelnej	2
-----------------------------	---

ZAWÓD RZECZOSZNAWCA

Henryk Jędrzejewski

Standardy zawodowe – wygrana czy przegrana środowiska rzeczoznawców majątkowych?	3
--	---

Znaczenie publikacji metodycznych i szkoleń w wycenie nieruchomości – wyniki badań ankietowych rzeczoznawców majątkowych	6
--	---

NAUKA

Tomasz Lewandowski

Analiza ekonomicznej efektywności inwestycji na rynku nieruchomości. Studium przypadku na przykładzie zakupu lokalu mieszkalnego w Warszawie. Analysis of the economic efficiency of investments in the real estate market. Case study: purchase of a flat in Warsaw	11
--	----

Weronika Kuna

Projekty mixed-use jako odpowiedź na ewolucję rynku nieruchomości. Mixed-use projects as a response to the evolution of the real estate market.	33
--	----

ANALIZA

Tomasz Ciodyk

Ujeżdżanie ziemi, czyli jak władza regulowała rynek ziemi rolniczej. Część I	47
--	----

PRAWO

Krzysztof Gabrel

Uwagi PFSRM do projektu rozporządzenia w sprawie ewidencji gruntów i budynków	53
---	----

Kalendarz prawny marzec–maj 2021 r.	55
--	----

WYDAWNICTWA

Henryk Jankowski

Nowości wydawnicze	56
--------------------------	----



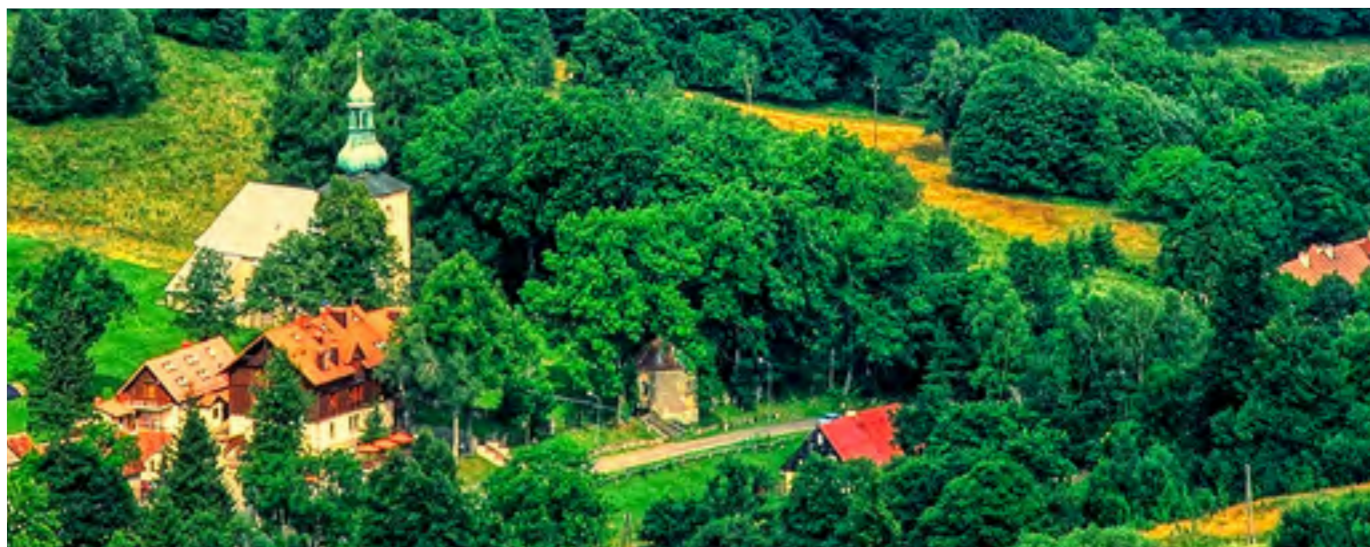
Drodzy Czytelnicy,

oddajemy w Wasze ręce kolejny, tym razem wakacyjny, numer naszego kwartalnika „Rzeczoznawca Majątkowy”, tak aby czy to na plaży, czy to na szczytach górskich, każdy z nas mógł chłonąć wiedzę i poszerzać swoje horyzonty myślowe. O tym, w jak fascynująco niepewnym momencie historii się znajdujemy, piszę systematycznie, zachęcając Państwa tym samym do pogłębionej analizy obecnej sytuacji gospodarczej i społecznej, zarówno w aspekcie makro- jak i mikroekonomicznym. Postpandemiczny ład na rynku nieruchomości, jaki przychodzi nam budować, tworzyć i kształtować bez wątpienia będzie ściśle połączony z V falą A. Tofflera – gospodarką opartą na potencjale intelektualnym. Galopujący rozwój naukowo-techniczny oraz rozstrzygająca (coraz częściej wręcz wykluczająca) rola informacji, wiedzy, umiejętności, kompetencji wzmocnią ów paradygmat świata po (w trakcie) Covid-19. Już dzisiaj wiemy, jak wiele pandemia dokonała zmian w otoczeniu gospodarczym. Bez wątpienia konkluzje płynące z dokładnej i szeroko dyskutowanej sytuacji na rynku nieruchomości stanowią wyzwanie tak dla zawodu, jak i kwartalnika „Rzeczoznawca Majątkowy”. Jest absolutnie celem Federacji, aby czasopismo, jakie trzymacie Państwo w rękach, było wielopłaszczyznowym spojrzeniem na współczesne problemy zawodu, przez co stanie się, na co mam nadzieję, impulsem pobudzającym do zażartych dysput odnośnie kształtu zawodu rzeczoznawcy majątkowego i warsztatu jego pracy w najbliższych tygodniach, miesiącach i latach.

Zachęcając Państwa do lektury prezentowanych artykułów, zapraszam do otwartej dyskusji nad przedstawianymi problemami. Państwa uwagi stanowią, bez wątpienia, ważny wkład w tworzenie praktycznej teorii kształtującej zawód, który wykonujemy. Swoje uwagi, spostrzeżenia i propozycje zachęcam, aby Państwo nadsyłali na adres Federacji.

Życzę wielu owocnych przemyśleń podczas letniego wypoczynku.

*Renata Chróstna,
Redaktor Naczelna*



Standardy zawodowe – wygrana czy przegrana środowiska rzeczoznawców majątkowych?*

Odpowiedzi na pytanie postawione w tytule artykułu nie będą jednoznaczne, zależą bowiem od indywidualnego postrzegania sprawy przez zainteresowane osoby, organizacje lub instytucje. Jednak dla pozbawionej emocji oceny sprawy zawsze dobrze jest spojrzeć wstecz i porównać to, co się już stało oraz to, co niebawem się stanie ze standardami zawodowymi rzeczoznawców majątkowych, z założeniami pierwotnymi przyjętymi w początkach tworzenia nowego zawodu rzeczoznawcy majątkowego.

Doskonale pamiętam te założenia, kierowałem bowiem zespołem specjalistów tworzących system wyceny nieruchomości w Polsce w latach 90. ub. w., a jednocześnie prowadziłem w imieniu naczelnego organu administracji rządowej prace legislacyjne związane z nadaniem opracowanym propozycjom mocy prawnej. Przyjęto wtedy, że standardy zawodowe rzeczoznawców majątkowych mają być powszechnie obowiązujące i to nie tylko dla autorów operatów szacunkowych, ale również dla tych, którzy będą korzystać z operatów, a także je oceniać. Z jednej strony miały kierunkować działania rzeczoznawców majątkowych (a więc nieco ograniczać swobodę), ale z drugiej strony miały ich bronić przed nieuzasadnionymi atakami osób i instytucji niezadowolonych z wyników dokonanej wyceny nieruchomości. Po upływie prawie 30 lat wyraźnie widać, jak słuszne było to założenie. Wystarczy zapoznać się z bardzo przykrymi doświadczeniami naszych koleżanek i kolegów atakowanych brutalnie w procedurach sądowych i administracyjnych, a także w postępowaniach karnych. Dla zrealizowania zasady powszechnego obowiązywania standardów zawodowych należało nadać im odpowiednią moc prawną. Uznano zatem, że powinny wejść do porządku prawnego obowiązującego w Polsce jako normy zawodowe stanowiące trzeci (najniższy) stopień regulacji prawnych po zapisach ustawowych oraz po zapisach zawartych w przepisach wykonawczych do przepisów ustawowych. Powinny także spełniać właściwą dla przepisów prawa zasadę jednorodności dla wyeliminowania sytuacji, w której równocześnie funkcjonowałyby różnorodne standardy zawodowe, często przeciwstawne, wydawane przez nielimitowane w zakresie kompetencji organy rządowe i samorządowe oraz organizacje zawodowe i inne instytucje. Jednocześnie uznano zasadność istotnego udziału organizacji zawodowych reprezentujących rzeczoznawców majątkowych w procedurach tworzenia standardów. Takie były założenia twórców systemu wyceny nieruchomości. W tym miejscu przypomnę także, że w tamtym czasie Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznaw-

ców Majątkowych była w powszechnym mniemaniu uznawana za jedyną organizację zawodową reprezentującą całe środowisko rzeczoznawców majątkowych (choć formalnie tak nie było), a obecnie wiele organizacji zawodowych przypisuje sobie tę rolę. Jak sprawy potoczyły się w latach następnych, wykażę w dalszej części mojego artykułu.

Do napisania tego tekstu skłoniły mnie przygotowywane obecnie zmiany legislacyjne w ustawie z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami. Nosilem się jednak już wcześniej z tym zamiarem, obserwując w środowisku rzeczoznawców majątkowych ogromne zamieszanie wokół sprawy standardów zawodowych. Ujawniły się ogromne emocje, przy których często zapominano o istocie sprawy, o celu wydania standardów i ich znaczeniu dla środowiska zawodowego. Największe emocje, wbrew racjonalnym przesłankom, budziło autorstwo standardów oraz ich szczegółowość, zapominano przy tym o roli, jaką powinny one odgrywać przy kształtowaniu zasad wyceny nieruchomości. W wielu wypowiedziach osób zabierających głos w tej sprawie nie znalazłem podjęcia tematu umocowania w polskim porządku prawnym tych naszych norm zawodowych. Jako wzorce w tym zakresie przywoływano międzynarodowe i europejskie standardy zawodowe oraz standardy ustalane przez RICS, nie biorąc pod uwagę prostego i oczywistego faktu, że one w świetle naszego prawa w ogóle nie obowiązują! Nie oceniam ich jakości lub przydatności, wskazuję tylko na fakt, że nie mają w Polsce żadnej mocy prawnej. **Istota sprawy sprowadza się, moim zdaniem, do ściśle ze sobą powiązanych odpowiedzi na następujące pytania:**

- Czy standardy zawodowe powinny być powszechnie obowiązujące jako część obowiązującego w Polsce porządku prawnego?
- Kto powinien je ustalać?
- Czy standardy mogą bronić rzeczoznawców majątkowych przed atakami na wykonane przez nich operaty szacunkowe?
- Jaka powinna być szczegółowość standardów?

Rzeczoznawcy majątkowi w Polsce są zrzeszeni (nie wszyscy) w stowarzyszeniach regionalnych. Od 1993 r. istnieje także Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, skupiająca 24 organizacje regionalne (ponad 3,5 tys. członków). Nie ma natomiast korporacji o uprawnieniach samorządu zawodowego. Organizacje zawodowe rzeczoznawców majątkowych **nie mają żadnych uprawnień władczych nad środowiskiem zawodowym.**

* Artykuł ukazuje się równolegle w kwartalniku *Wycena Nieruchomości i Przedsiębiorstw* 2021, 18, nr 2

Zawód rzeczoznawcy majątkowego jest regulowany przepisami ustawy o gospodarce nieruchomościami oraz przepisami wykonawczymi do tej ustawy. Uregulowane przepisami ww. ustawy oraz przepisami rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego są również podstawowe zasady wyceny nieruchomości. W ustawie o gospodarce nieruchomościami znalazło się także miejsce dla standardów zawodowych, które stały się elementem obowiązującego w Polsce systemu prawnego, nakazując ich bezwzględne stosowanie przez wszystkich bez wyjątku rzeczoznawców majątkowych i wprowadzając kary dyscyplinarne za naruszanie tej zasady. Potraktowano je jako szczegółowe (warsztatowe) rozwinięcie przepisów wyższego rzędu (ustawy i rozporządzenia). Wiązało się z tym uregulowanie kompetencji do ustalania standardów zawodowych. Podjęto próbę powierzenia tych spraw wspólnie organizacjom zawodowym rzeczoznawców majątkowych oraz właściwemu ministrowi (organizacje ustalają, minister uzgadnia). Udział naczelnego organu administracji rządowej w tworzeniu standardów był niezbędny, jeżeliby standardy miałyby być powszechnie obowiązujące – organizacje zawodowe o charakterze stowarzyszeń nie mają bowiem kompetencji prawotwórczych. Ta „spółka” z różnych względów się nie sprawdziła, co doprowadziło w 2017 r. do zmiany przepisu ustawowego, na mocy którego kompetencje do ustalania i ogłaszania standardów zawodowych przypisano wyłącznie właściwemu ministrowi, z zachowaniem rangi standardów zawodowych jako przepisu powszechnie obowiązującego, co oczywiście mieściło się w polskim porządku prawnym. Minister podjął temat i powołał Radę ds. Standardów Zawodowych, powierzając jej opracowanie projektów poszczególnych standardów. Na przewodniczącego Rady został powołany pan prof. Mieczysław Prystupa. Rada składa się z zespołu ds. opracowywania standardów, któremu przewodniczy pani Monika Szapiro-Nowakowska oraz z zespołu ds. opiniowania standardów, któremu przewodniczy pan Jan Konowalczyk. Rada opracowała projekty pięciu standardów zawodowych dotyczących:

- wyceny nieruchomości przy zastosowaniu podejścia porównawczego,
- wyceny nieruchomości drogowych,
- określania wartości służebności przesyłu oraz wynagrodzeń związanych z urządzeniami przesyłowymi,
- wyceny nieruchomości przy zastosowaniu podejścia kosztowego,
- metody analizy statystycznej rynku.

Wyżej wymienione standardy nie zostały jednak przez ministra formalnie ustalone i ogłoszone do dnia dzisiejszego, ze względu na bezprzykładny ferment w środowisku tworzony przez niektórych rzeczoznawców majątkowych. Podstawą tego fermentu było wyeliminowanie przez ustawodawcę organizacji zawodowych działających w tym środowisku z udziału w opracowywaniu i ustalaniu standardów zawodowych, pozostawiając tym organizacjom wyłącznie kompetencje konsultacyjne, co nie spodobało się niektórym liderom zawodu. Ponadto środowisko niechętnie widziało normy prawne nakładające dodatkowe (choćby konieczne) obowiązki na wykonawców wycen, co zakładały projekty opracowane przez Radę Standardów

Zawodowych. Odbiło się to na procedowaniu opracowanych standardów przed ich ustaleniem. Na przykład do standardu „Wycena nieruchomości przy zastosowaniu podejścia porównawczego”, który zawierał rozwiązania przeciwiczone już praktycznie przy wycenie nieruchomości, uwagi zgłosiło kilkaset instytucji, organizacji zawodowych oraz osób fizycznych. Uwagi te wzajemnie się na siebie nakładały, a praktycznie można je sprowadzić do trzech kwestii:

- obowiązku czytania aktów notarialnych z dokonanych transakcji na nieruchomościach podobnych przyjętych do analiz, a nie wyłącznie korzystania z rejestru cen wchodzącego w skład ewidencji gruntów i budynków,
- obowiązku oględzin nieruchomości podobnych przyjętych do analiz,
- nadmiernej ilości szczegółów, wiążących rzekomo ręce rzeczoznawcom majątkowym.

Jednakże ze względu na liczbę osób, które wypowiedziały się w ramach konsultacji oraz wielokrotne powtarzanie tych samych kwestii, liczba uwag wydawała się astronomiczna. Ponadto powstały poważne kontrowersje, czy należy wydawać standard „Metoda analizy statystycznej rynku” przy bardzo krańcowych stanowiskach w tej kwestii. W Ministerstwie Rozwoju, Pracy i Technologii, w którego gestii znajdują się obecnie sprawy gospodarki nieruchomościami, sytuacja ta doprowadziła do pytania, czy organy państwowe powinny brać na siebie obowiązek ustalania norm zawodowych. Dla rozstrzygnięcia sprawy resort zorganizował w dniu 10 marca 2021 r. debatę na ww. temat. W wyniku debaty resort nabrał przekonania, że ustalanie standardów zawodowych nie musi koniecznie należeć do kompetencji organów państwowych (ze wszystkimi konsekwencjami z tym związanymi). Szczegółowo sprawy te opisane zostały w artykule pt. „Komentarz do stanowiska PFSRM w sprawie standardów zawodowych” autorstwa Zbigniewa Brodaczewskiego, Moniki Szapiro-Nowakowskiej oraz Mieczysława Prystupy, zamieszczonym w kwartalniku *Wycena Nieruchomości i Przedsiębiorstw* 2021, 17, nr 1, nie będę więc tego tematu bardziej rozwijał.

Od przekonania do decyzji w przedmiotowej sprawie upłynęło niewiele czasu. Szybko opracowano w Ministerstwie Rozwoju, Pracy i Technologii projekt nowelizacji ustawy o gospodarce nieruchomościami, którego część dotyczy właśnie standardów zawodowych. W chwili oddawania tego artykułu do druku projekt przeszedł już etap uzgodnień międzyresortowych i został przyjęty przez Komitet Rady Ministrów, a w dniu 1 czerwca 2021 r. przez Radę Ministrów. Niebawem projekt zostanie skierowany do Sejmu RP. Zatem proces legislacyjny zmiany ustawy jest już bardzo zaawansowany.

Poniżej omówię szczegółowo proponowane zmiany ustawowe w części dotyczącej rzeczoznawstwa majątkowego, a następnie wskażę na skutki tych zmian dla podstawowych kwestii zawartych w pytaniach, które postawiłem na początku artykułu.

Zmiana do art. 4 pkt 14

Zmiana polega na wykreśleniu z ustawy tego przepisu. Dla czytelności podaję jego brzmienie przed wykreśleniem: *art. 4 pkt 14. Ileż w ustawie jest mowa o standardach zawodowych – należy przez to rozumieć reguły postępowania przy wykonywaniu*

zawodu rzeczoznawcy majątkowego, ustalone zgodnie z przepisami prawa. Przepis zawierał urzędową definicję standardów zawodowych. Wykreślenie go spowoduje, że z punktu widzenia prawa pojęcie „standardy zawodowe rzeczoznawców majątkowych” **nie będzie istniało**.

Zmiana do art. 159

Przepis zawierał delegację ustawową dla Rady Ministrów do określenia w drodze rozporządzenia: rodzajów metod i technik wyceny nieruchomości, sposobów określania wartości nieruchomości, wartości nakładów i szkód na nieruchomości oraz sposobu sporządzania, formy i treści operatu szacunkowego. Zmiana polega na przeniesieniu tej delegacji z Rady Ministrów na ministra właściwego ds. budownictwa, planowania i zagospodarowania przestrzennego oraz mieszkalnictwa (obecnie jest to Minister Rozwoju, Pracy i Technologii). Zmiana ta spowoduje konieczność wydania nowego rozporządzenia, co pozwoli na jego dostosowanie do potrzeb wynikających z aktualnej sytuacji (likwidacja mocy obowiązującej standardów zawodowych), w tym jego rozbudowanie w kierunku dodania niektórych zapisów z projektów standardów zawodowych.

Zmiana do art. 175 ust. 1

Wykreślono z tego przepisu obowiązek stosowania standardów zawodowych przez rzeczoznawców majątkowych. Wprowadzenie tej zmiany spowoduje, że standardy zawodowe rzeczoznawców majątkowych nikogo nie będą obowiązywały.

Zmiana do art. 175 ust. 6

Wykreślono kompetencje ministra właściwego ds. budownictwa, planowania i zagospodarowania przestrzennego oraz mieszkalnictwa do ustalania i ogłaszania w drodze obwieszczenia standardów zawodowych rzeczoznawców majątkowych. W miejsce ministra nie przyznano nikomu kompetencji w tym zakresie.

Zmiana do art. 178 ust. 1

Na skutek zmiany do art. 175 ust. 1, na który to przepis powołuje się art. 178 ust. 1, wykreślono możliwość stosowania

kar dyscyplinarnych wobec rzeczoznawców majątkowych za nieprzestrzeganie (niestosowanie) standardów zawodowych.

Zmiana do art. 191 ust. 7

Na skutek tej zmiany członkom Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej oprócz wynagrodzenia przysługiwał będzie także zwrot kosztów podróży.

Na zakończenie przedstawię, w sposób być może brutalny, ale zgodny z prawdą, skutki wprowadzenia ww. zmian ustawowych dla zawodu rzeczoznawcy majątkowego. Po zmianach nie istnieje formalnie pojęcie **standardy zawodowe rzeczoznawców majątkowych**. W takim razie nie wiadomo, co oznaczałoby opracowanie o tej nazwie. Nazwa nie jest co prawda zastrzeżona, ale nie przyznano nikomu kompetencji do ich ustalania, a tym samym do blokowania nazwy. Może zatem zrobić to ktokolwiek (stowarzyszenia, ich Federacja, podmioty gospodarcze i inne instytucje). Mogłyby funkcjonować różne standardy zawodowe, wydawane przez różne organizacje i instytucje niekoniecznie ze sobą współpracujące. Standardy takie mogłyby być również przeciwstawne. Moc prawna tak ustalonych standardów będzie żadna, miałyby one moc literatury fachowej. Nie są powszechnie obowiązujące jako część istniejącego w Polsce porządku prawnego, tym samym nie mogą bronić rzeczoznawców majątkowych przed atakami na wykonane przez nich operaty szacunkowe. Nikt nie ma obowiązku ich przestrzegania. Nie grożą kary dyscyplinarne za nieprzestrzeganie standardów zawodowych przez rzeczoznawców majątkowych. Ich szczegółowość może być dowolna, skoro i tak nie obowiązują, o ich szczegółowości będzie decydował podmiot, który je wyda.

Tym członkom środowiska rzeczoznawców majątkowych, którzy optowali za zaniechaniem ustalania standardów zawodowych przez właściwego ministra i utrudniali, jak mogli proces ich legislacji, chciałoby się teraz powiedzieć: macie wymarzoną swobodę i z niej korzystajcie, a za skutki tej swobody dla całego środowiska odpowiecie tylko we własnych sumieniach. **Czy zatem jest to wygrana czy przegrana środowiska rzeczoznawców majątkowych? Ocena tej kwestii należy do samych zainteresowanych.**



Henryk Jędrzejewski

– rzeczoznawca majątkowy (ma uprawnienia zawodowe nr 1), geodeta specjalizujący się w problematyce katastru nieruchomości, gospodarki nieruchomościami i gospodarki przestrzennej. Wieloletni dyrektor departamentu w Głównym Urzędzie Geodezji i Kartografii, w Ministerstwie Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa oraz w Urzędzie Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast. Kierował w organach centralnych sprawami gospodarki nieruchomościami i gospodarki przestrzennej. Prowadził legislację ustawy Prawo geodezyjne i kartograficzne na poziomie rządowym i parlamentarnym aż do jej uchwalenia. Był głównym autorem i legislatorem ustawy o gospodarce nieruchomościami oraz przepisów wykonawczych do tej ustawy. Przez kilkanaście lat kierował Państwową Komisją Kwalifikacyjną ds. uprawnień zawodowych w zakresie geodezji i kartografii oraz Państwową Komisją Kwalifikacyjną ds. uprawnień zawodowych w zakresie szacowania nieruchomości, pośrednictwa w obrocie nieruchomościami i zarządzania nieruchomościami. Współtwórca procedur prawnych funkcjonowania zawodów nieruchomościowych. Autor wielu publikacji i ekspertyz zawodowych oraz wykładowca na studiach podyplomowych i kursach specjalistycznych

Znaczenie publikacji metodycznych i szkoleń w wycenie nieruchomości – wyniki badań ankietowych rzeczoznawców majątkowych

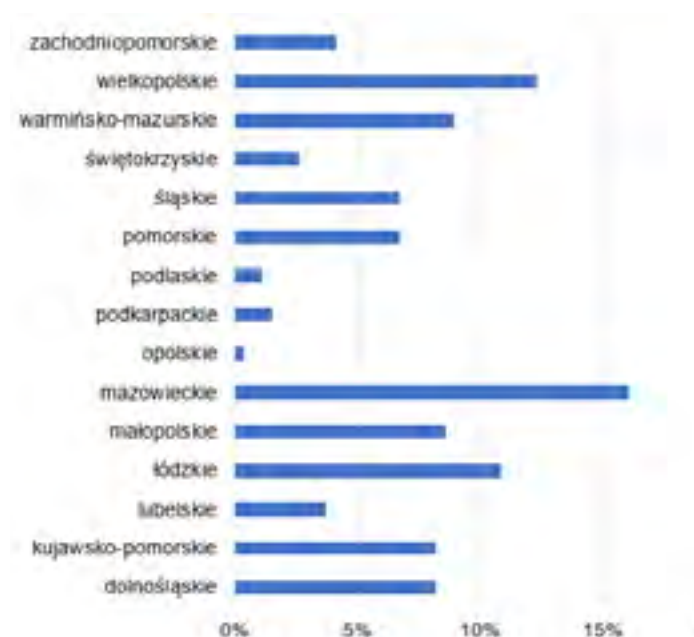
W okresie od lutego do kwietnia 2021 r. Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych zbierała opinie na temat przydatności w prowadzonej działalności zawodowej rzeczoznawców majątkowych ważnych opracowań metodycznych powstałych w ramach Federacji oraz innych publikacji zarówno o charakterze naukowym, jak i bardziej praktycznych, dotyczących problematyki analiz rynku i wyceny nieruchomości. Pytania dotyczyły również oceny, czy i w jakim zakresie przydatne okazało się uczestnictwo w szkoleniach przeprowadzanych przez Federację, w tym szczególnie od wielu lat realizowanym tzw. szkoleniu bankowym. Ankieta została rozesłana do wszystkich organizacji zawodowych rzeczoznawców majątkowych będących członkami Federacji. W ciągu 3 miesięcy napłynęły odpowiedzi od 840 rzeczoznawców, co zważywszy na powszechną niechęć do wypełniania ankiet niezależnie od ich tematyki, należy uznać za wynik satysfakcjonujący.

Pytania dotyczyły zagadnień, które można ująć w cztery grupy: (i) ogólna charakterystyka respondentów, (ii) najczęściej wykorzystywane w wycenie wydane przez Federację zasady metodyczne i publikacje naukowe opracowane zarówno przez przedstawicieli nauki, jak i praktyków, (iii) stosowanie algorytmów statystycznych oraz wykorzystywanie map wartości, oraz (iv) potrzeby w zakresie szkoleń oraz oczekiwana przez czytelników tematyka zawartości treści kwartalnika *Rzeczoznawca Majątkowy*.

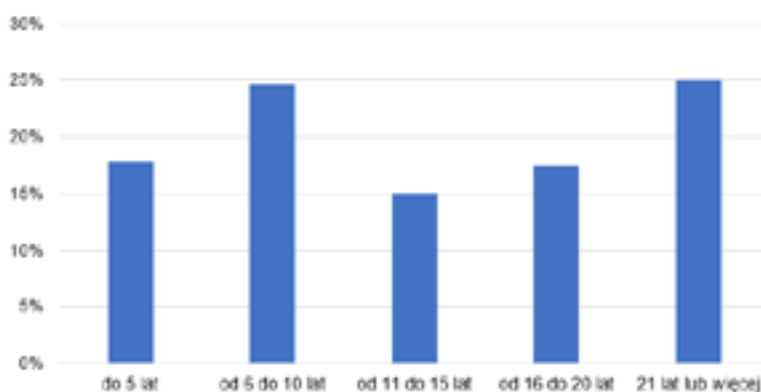
Rzeczoznawcy majątkowi, którzy zdecydowali się odpowiedzieć na ankietę skierowaną do nich przez lokalne stowarzyszenie pochodzą z różnych części Polski. Najliczniejszą grupę respondentów stanowili rzeczoznawcy mieszkający w woj. mazowieckim (16%), a najmniejsza liczba odpowiedzi wpłynęła od rzeczoznawców mieszkających w woj. opolskim (poniżej 1% wszystkich respondentów). Procentowy udział respondentów ze względu na województwo zamieszkiwania w ogólnej liczbie otrzymanych odpowiedzi przedstawiono na rys. 1.

Na wypełnienie ankiety zdecydowali się rzeczoznawcy o różnej długości stażu w zawodzie, zarówno młodzi, działający na rynku krócej niż 5 lat, jak i ci, którzy wyceniają już ponad 20 lat. Udział danej grupy respondentów ze względu na lata działalności zawodowej przedstawia rys. 2. Wynika z niego, że pośród ogółu respondentów nieznacznie przeważali rzeczoznawcy mogący pochwalić się doświadczeniem w wycenie od 6 do 10 lat (24%) oraz powyżej 20 lat (25%).

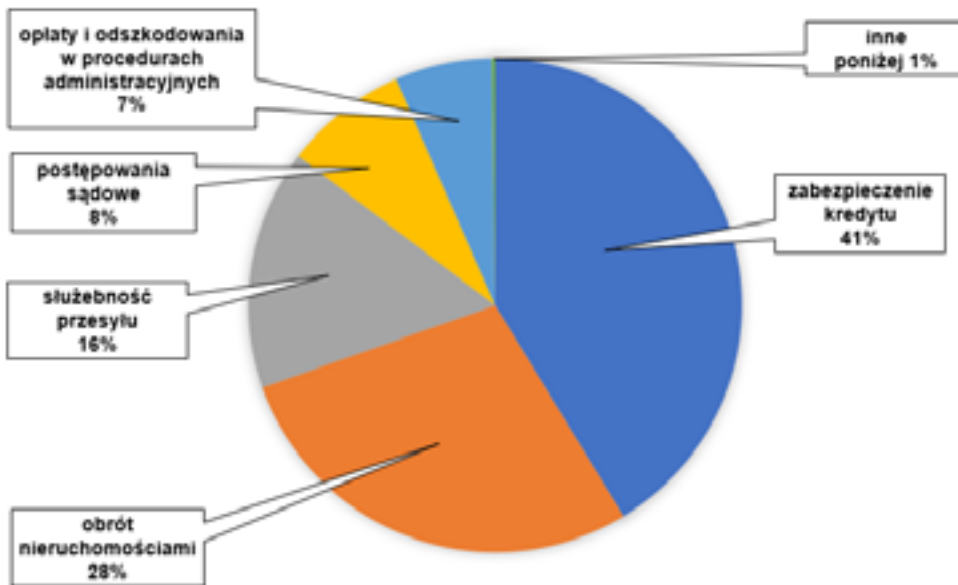
Strukturę najczęstszych celów, dla których respondenci wykonywali wyceny przedstawiono na rys. 3. Wyraźnie zauważa się największy udział wycen dla celów uzyskania kredytu, gdy wiarygodność kredytodawcy ma być zabezpieczona hipoteką na nieruchomości. Drugie miejsce zajmuje szeroko pojęty obrót nieruchomości. Ankietowani rzeczoznawcy majątkowi pełnili także ważną rolę, określając wartość nieruchomości



Rys. 1. Respondenci z podziałem na województwo zamieszkania



Rys. 2. Respondenci z podziałem na lata stażu pracy w zawodzie



Rys. 3. Najczęstsze cele realizowanych wycen nieruchomości

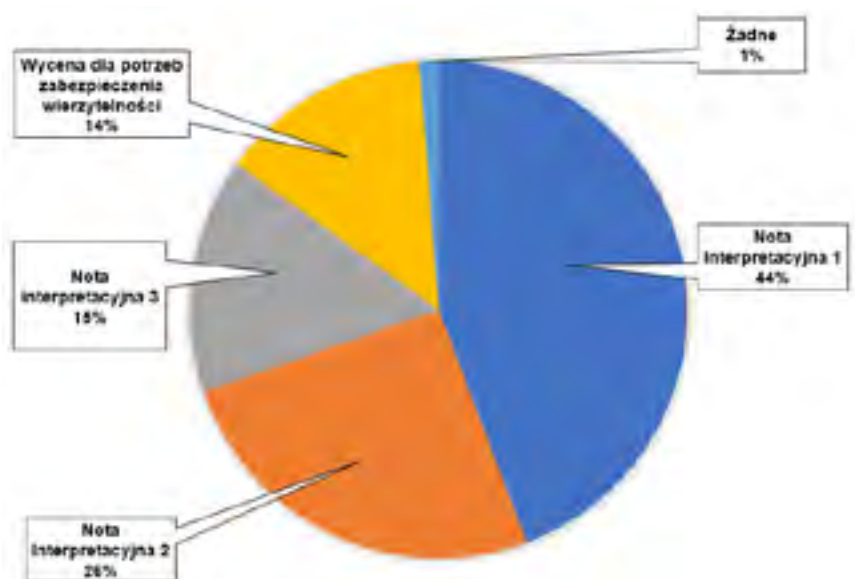
w postępowaniach dotyczących służebności przesyłu i w innych procedurach administracyjnych i sądowych.

Różnorodność celów świadczy także o potrzebie posiadania rozległej, dobrze ugruntowanej i jednocześnie aktualnej wiedzy osób potrafiących wiarygodnie tę wartość określać, zważywszy m.in. na uwarunkowania prawne i ekonomiczne każdego z tych celów. Dlatego też druga grupa pytań ankietowych dotyczyła zagadnień korzystania przez rzeczoznawców majątkowych z istniejących opracowań metodycznych wyceny, zarówno tych o charakterze formalnym, jak i publikacji naukowo-technicznych. Analiza udzielonych odpowiedzi wskazuje, że prawie co drugi respondent najczęściej korzystał z Noty interpretacyjnej 1 „Zastosowanie podejścia porównawczego w wycenie nieruchomości”, a następnie z Noty interpretacyjnej 2 „Zastosowanie podejścia dochodowego w wycenie nieruchomości” (łącznie 70% wszystkich wskazanych opracowań). Warto podkreślić, że obie te Noty zostały opracowane przez Komisję Standardów działającą w ramach Polskiej Federacji Stowarzyszeń Majątkowych, a następnie uchwalone przez jej Radę i zalecane do stosowania jako zasady dobrej praktyki zawodowej. Przydatność tych opracowań zapewne wynika z faktu, że systematyzują one i konkretyzują w stosunku do przepisów prawa dwa najczęściej stosowane podejścia do wyceny nieruchomości niezależnie od celu wyceny. Nota interpretacyjna 3 „Zastosowanie metody pozostałościowej w wycenie nieruchomości” uzyskała 15% wszystkich odpowiedzi. Wyniki ankiet wskazują również na istotne znaczenie Standardu zawodowego rzeczoznawców majątkowych nr 1 „Wycena dla zabezpieczenia wierzytelności”. Jest to jak na razie jedyne opracowanie w randze standardu zawodo-

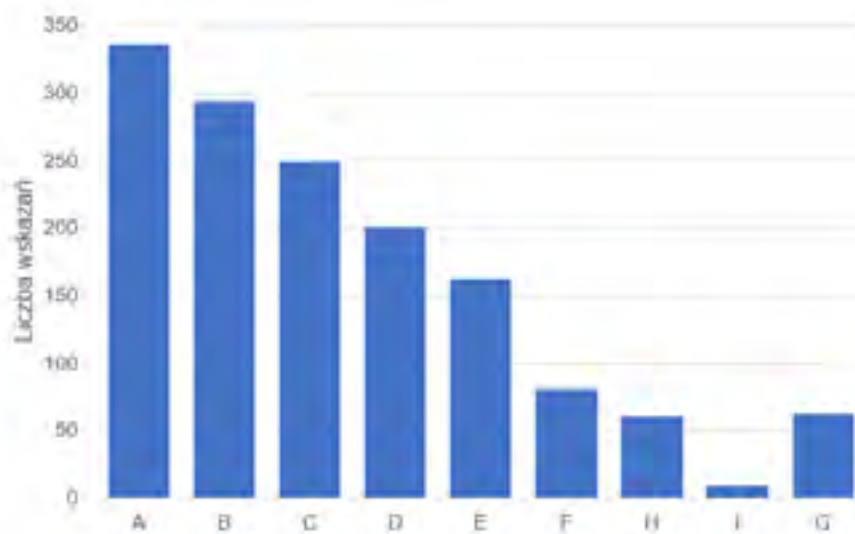
wego. Warto podkreślić, że mimo że jest on dzisiaj opracowaniem spełniającym prawną definicję standardu zawodowego rzeczoznawców majątkowych, gdyż został ogłoszony przez Ministra Infrastruktury i Budownictwa w 2017 r., to jednak jego treść została opracowana przez Komisję Standardów działającą w ramach Federacji (rys. 4).

Rzeczoznawcy poszukują także opracowań teoretycznych i konkretnych wskazówek praktycznych przy realizacji niektórych czynności szacowania nieruchomości. Na rys. 5 przedstawiono wyniki wskazań przez respondentów najczęściej wykorzystywanych przez nich opracowań książkowych.

Spośród wielu opracowań dostępnych na rynku księgarskim respondenci najczęściej wskazywali *Metodykę określania wartości rynkowej nieruchomości* pod red. Sabiny Żróbek i *Gospodarkę nieruchomości z komentarzem do wybranych procedur*, której autorami są Ryszard Żróbek, Sabina Żróbek, Jan Kuryj (odpowiednio 23% i 20% wszystkich wskazywanych publikacji). Przydatne były także takie publikacje, jak: *Szacowanie nieruchomości* J. Dydenki i *Komentarz do stawy o gospodarce nieruchomościami* napisany przez Gerarda Bieńka, Stanisławę Kalus, Zenona Marmaja i Eugeniusza Mzyka. Rzeczoznawcy sięgali także dość często po pozycje książkowe, których autorami byli: Ewa Kucharska-Stasiak, Piotr Parzych i Józef Czaja, Józef Hozer, Sebastian Kokot i Wojciech Kuźmiński. Rzeczoznawcy majątkowi wskazywali również na różne opracowania nie wymienione wyżej, zaliczone do grupy oznaczonej na wykresie jako „Inne”. Tylko nieliczna



Rys. 4. Korzystanie z zasad wyceny opracowanych przez PFSRM



Rys. 5. Publikacje książkowe wspomagające rzeczoznawców majątkowych w szacowaniu nieruchomości (A – Żróbek S. (red.), *Metodyka określania wartości rynkowej nieruchomości*, B – Żróbek R., Żróbek S., Kuryj J., *Gospodarka nieruchomościami z komentarzem do wybranych procedur*, C – Dydenko J. (red.), *Szacowanie nieruchomości*, D – Bieniek G., Kalus S., Marmaj Z., Mzyk E., *Ustawa o gospodarce nieruchomościami. Komentarz*, E – Kucharska-Stasiak E., *Ekonomiczny wymiar nieruchomości*, F – Parzych P., Czaja J., *Szacowanie rynkowej wartości nieruchomości*, G – Inne, H – Hozer J., Kokot S., Kuźmiński W., *Metody analizy statystycznej rynku w wycenie nieruchomości*, I – Żadne)

Rys. 6. Publikacje naukowe pomocne w rozwiązaniu złożonych zagadnień praktycznych (A – Kowalczyk C. (red.), *Bezumowne korzystanie z nieruchomości zajętych pod infrastrukturę przesyłową*, B – Inne, C – Doszyni M., *Ekonomiczna wycena nieruchomości. Metody ilościowe w ekonomii*, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 26, 41–52, C – Renigier-Biłozor M., Wiśniewski R., Kaklauskas A., Biłozor A., *Metodologia ratingu rynków nieruchomości – studium przypadku w Polsce*, *International Journal of Strategic Property Management* 18, (2), 198–212, D – Forys I., *Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej do typowania rynków podobnych w procesie wyceny nieruchomości niemieszkalnych*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 328, E – Renigier-Biłozor M., Janowski A., d'Amato M., *Automatyczny model wyceny oparty na teorii zbiorów rozmytych i przybliżonych na rynkach z ograniczonymi zbiorami danych*, *Land Use Policy*, 87, F – Cellmer R., *Modelowanie przestrzenne w procesie opracowywania map wartości gruntów*, G – Barańska A., *Statystyczne metody analizy i weryfikacji proponowanych algorytmów wyceny nieruchomości*)



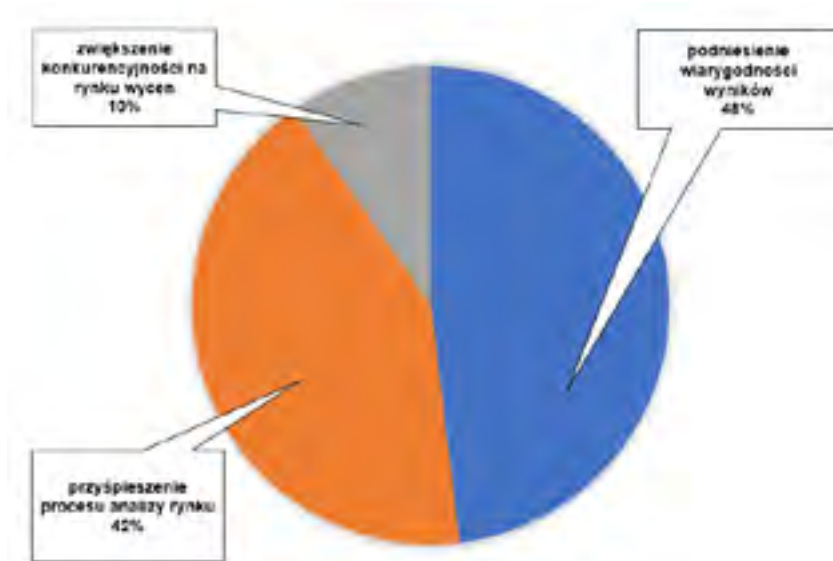
grupa respondentów nie korzystała w swej pracy zawodowej z opracowań książkowych.

Rzeczoznawcy majątkowi niejednokrotnie stają przed złożonymi problemami praktycznymi wymagającymi specjalistycznej wiedzy lub zastosowania zaawansowanych narzędzi statystycznych i nowych technologii obliczeniowych. Z badania ankietowego wynika (rys. 6), że pomocne w tym celu były różne publikacje naukowe, z których największą liczbę wskazań otrzymało opracowanie *Bezumowne korzystanie z nieruchomości zajętych pod infrastrukturę przesyłową* pod redakcją Cezarego Kowalczyka, a następnie *Ekonomiczna wycena nieruchomości. Metody ilościowe w ekonomii* autorstwa Mariusza Doszynia, *Metodologia ratingu rynków nieruchomości – studium przypadku w Polsce* Małgorzaty Renigier-Biłozor, Radosława Wiśniewskiego, Artura Kaklauskasa i Andrzeja Biłozora. Na rys. 6 grupa „Inne” stanowi sumę rozproszonych wskazań respondentów wielu różnych innych publikacji. Może to świadczyć z jednej strony o przydatności już opracowanych metod anali-

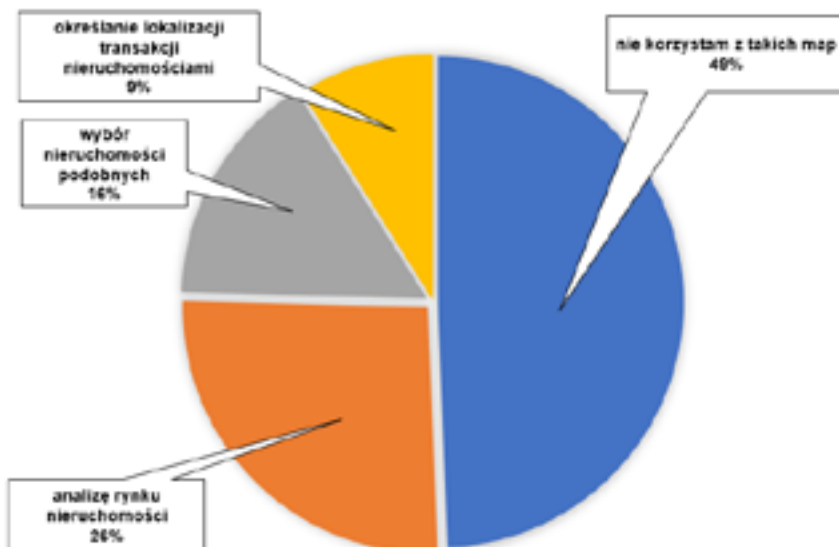
tycznych, z drugiej strony o potrzebie publikowania pogłębionych wyników badań z zakresu stosowania nowych osiągnięć naukowych w analizie rynku i wycenie nieruchomości.

Respondenci wskazali, że narzędzia statystyczne i/lub nowoczesne technologie obliczeniowe zaprezentowane w publikacjach były im pomocne w procesie wyceny nieruchomości (rys. 7). Wśród korzyści wynikających z ich stosowania wymieniano najczęściej podniesienie wiarygodności wyników oraz przyspieszenie procesu analizy rynku.

Coraz większa dostępność map wartości gruntów opracowywanych na potrzeby samorządów lokalnych (np. Olsztyn, Poznań) oraz map średnich cen nieruchomości sporządzanych wg zasad wydanych przez GUGiK sprawia, że rzeczoznawcy majątkowi coraz częściej wykorzystują także to źródło informacji w procesie wyceny nieruchomości. Większość rzeczoznawców (51%) wykorzystuje te opracowania do analizy rynku nieruchomości, ale również jako pomoc przy wyborze nieruchomości podobnych i do określenia lokalizacji sprzedanych



Rys. 7. Korzyści ze stosowania narzędzi statystycznych i/lub nowoczesnych technologii obliczeniowych



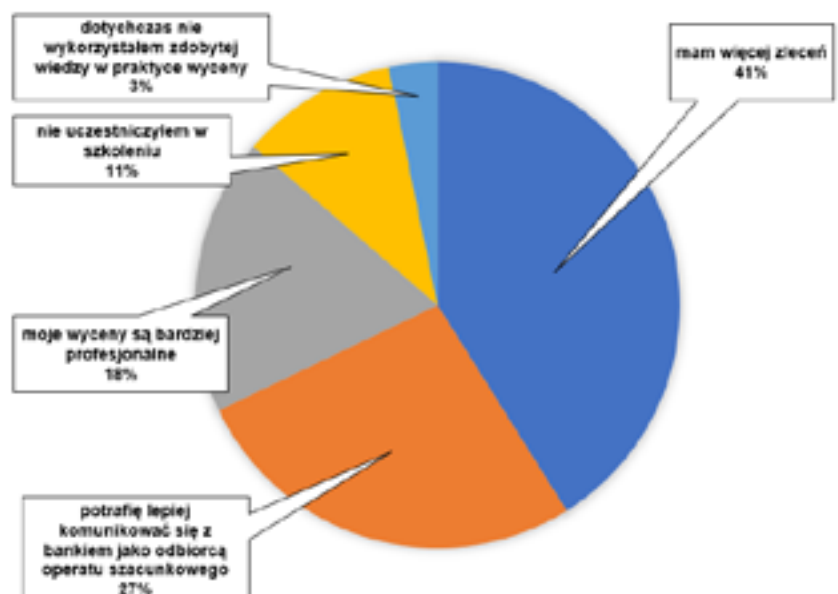
Rys. 8. Przydatność map wartości i średnich cen gruntów w pracy rzeczoznawcy majątkowego

nieruchomości (rys. 8). Biorąc pod uwagę jeszcze stosunkowo małą powszechność tego typu opracowań tematycznych w Polsce, wynik ten należy traktować z jednej strony jako potwierdzenie przydatności takich map, a z drugiej strony wskazujący na potrzebę ich szerszego upowszechnienia.

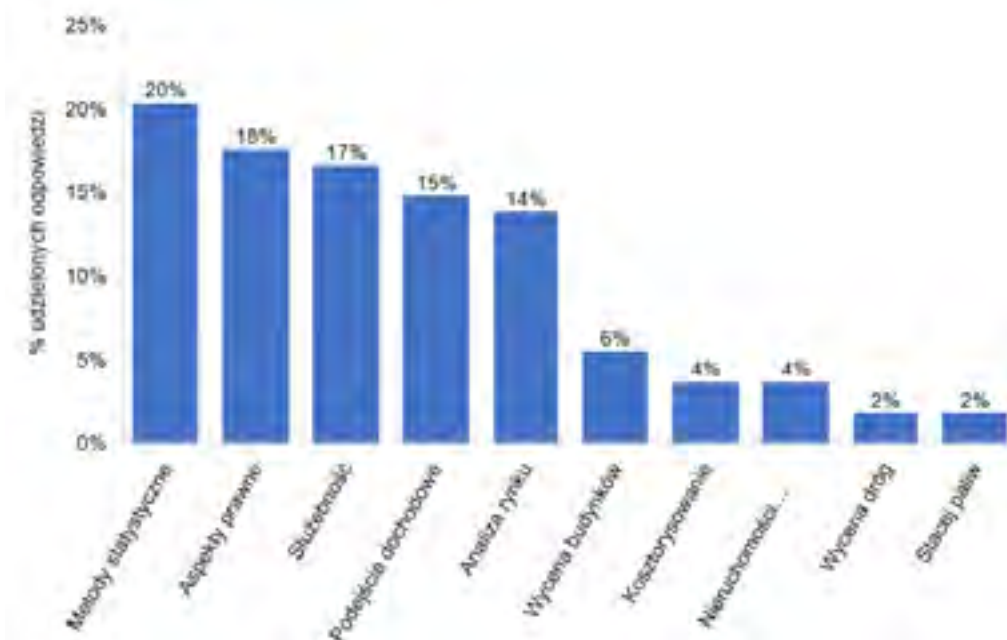
W ankiecie umieszczono także pytania dotyczące przydatności szkoleń organizowanych już od kilku lat przez Federację z zakresu wyceny dla potrzeb zabezpieczenia wiarygodności, a także dotyczące potrzeb rzeczoznawców co do tematyki

kolejnych szkoleń. Warto dodać, że wśród osób szkolących są także współautorzy standardu zawodowego o tej samej nazwie, stanowiącego podstawową kanwę programu szkolenia. Respondenci uznają ukończenie szkolenia bankowego za przydatne w ich działalności zawodowej. Ukończyło je aż 95% ankietowanych (być może część z tych osób uczestniczyło w szkoleniu prowadzonym przez innego organizatora, np. Związek Banków Polskich – nie pytano o to w ankiecie). Prawie połowa uczestników po jego ukończeniu została wpisana na listę rzeczoznawców prowadzoną przez ZBP. Z ich odpowiedzi wynika, że otrzymują dzięki temu więcej zleceń na sporządzanie operatów szacunkowych dla sektora bankowego. Nie bez znaczenia jest również podniesienie umiejętności komunikowania się ze zleceniodawcą – bankiem lub innym podmiotem. Tylko 2% respondentów nie wykorzystało zdobytej wiedzy w praktyce (rys. 9).

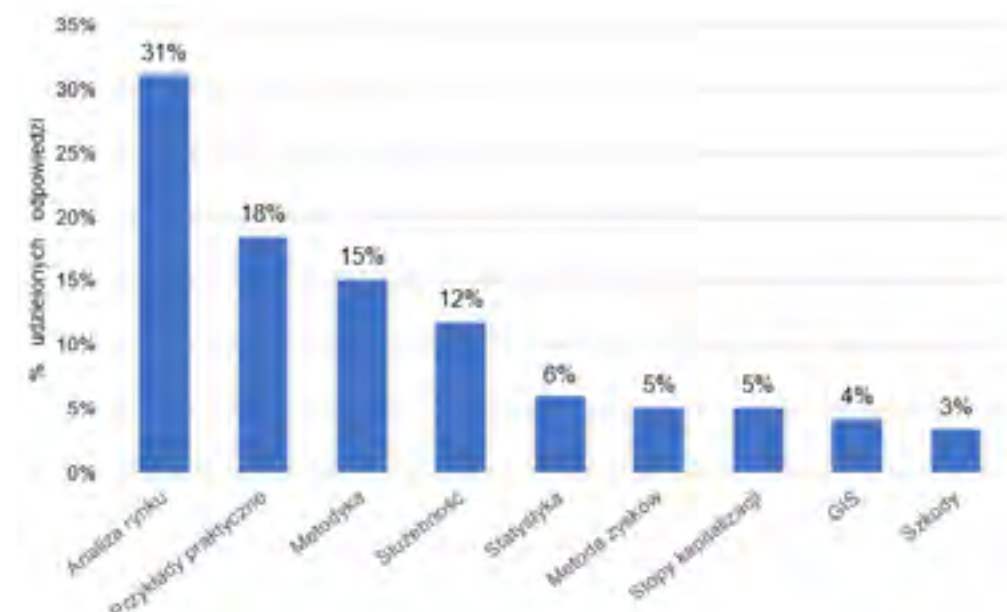
Wielu ankietowanych skorzystało z możliwości przesłania swoich sugestii odnośnie tematyki potrzebnych jeszcze innych szkoleń praktycznych (rys. 10). Na trzech pierwszych miejscach najbardziej pilnych tematów do podjęcia znalazły się metody statystyczne w wycenie i w analizach rynku (20%, dodatkowo analizy rynku w szerszym ujęciu respondenci wymieniali także jako oddzielny temat szkoleniowy – 14%), aspekty (a właściwie często zawłości) prawne, problematyka sporządzania operatów szacunkowych dotyczących służebności, w tym służebności przesyłu. Prawie



Rys. 9. Wpływ ukończonego szkolenia „bankowego” na działalność w zakresie wyceny nieruchomości



Rys. 10. Oczekiwana tematyka szkoleń organizowanych przez PFSRM



Rys. 11. Oczekiwania respondentów w odniesieniu do tematyki kwartalnika *Rzeczoznawca Majątkowy*

tak samo oczekiwane jest szkolenie dotyczące praktycznego zastosowania podejścia dochodowego w wycenie, a szczególnie metody zysku i określania stóp zwrotu.

W odniesieniu do pytania o pożądane przez respondentów treści ukazujące się w kwartalniku *Rzeczoznawca Majątkowy* otrzymano nieco mniej sugestii, niż oczekiwano uzyskać, część z respondentów pozostawiła bowiem to pytanie bez odpowiedzi. Natomiast Ci, którzy prawdopodobnie traktują nasze czasopismo nie tylko jako źródło informacji organizacyjnych, ale także wiedzy z zakresu wyceny sformułowali swoje oczekiwania. Objęły one szeroki wachlarz tematyczny, tym samym trudny do przedstawienia na jednym wykresie. Zgłoszone propozycje można jednak ująć w grupy w miarę jednotematycznych zagadnień (rys. 11). Analiza odpowiedzi wskazuje, że podobnie jak w odniesieniu do zagadnień szkoleniowych respondenci najchętniej w *Rzeczoznawcy Majątkowym* widzieliby artykuły przedstawiające metody i wyniki analiz rynków

nieruchomości (31%) i takie treści, które zawierają przykłady praktyczne rozwiązywania problemów pojawiających się na różnych etapach procedury wyceny nieruchomości (18%). Pewną nowością są zgłoszone potrzeby przedstawiania w kwartalniku możliwości wykorzystania w pracy rzeczoznawcy majątkowego GIS (geograficznych systemów informacyjnych).

Na zakończenie kierujemy wyrazy podziękowania do tych wszystkich osób, które zechciały zapoznać się z pytaniami ankiety, a zwłaszcza do tych, którzy na nie odpowiedzieli. Zaprezentowane wyniki można interpretować jako odwzorowanie funkcjonujących w naszym środowisku opinii na temat przydatności istniejących opracowań, które stanowią niezaprzeczalny dorobek Federacji i konkretnych osób zaangażowanych na rzecz wsparcia metodycznego pracy rzeczoznawcy majątkowego.

Zespół redakcyjny kwartalnika „Rzeczoznawca Majątkowy”

Analiza ekonomicznej efektywności inwestycji na rynku nieruchomości.

Studium przypadku na przykładzie zakupu lokalu mieszkalnego w Warszawie

Analysis of the economic efficiency of investments in the real estate market.
Case study: purchase of a flat in Warsaw

Celem artykułu jest ocena efektywności inwestycji na rynku nieruchomości na wybranym przykładzie zakupu lokalu mieszkalnego w Warszawie częściowo finansowanego kredytem hipotecznym w porównaniu z gromadzeniem oszczędności na lokatach bankowych i późniejszym zakupem nieruchomości w 100% ze środków własnych.

Słowa kluczowe: efektywność, inwestycje, rynek nieruchomości

The aim of the article is to evaluate the effectiveness of investments in the real estate market on the selected example of purchasing a flat in Warsaw partially financed with a mortgage loan compared to accumulating savings on bank deposits and the subsequent purchase of real estate 100% from own funds.

Keywords: efficiency, investments, real estate market

Cel i metody badań

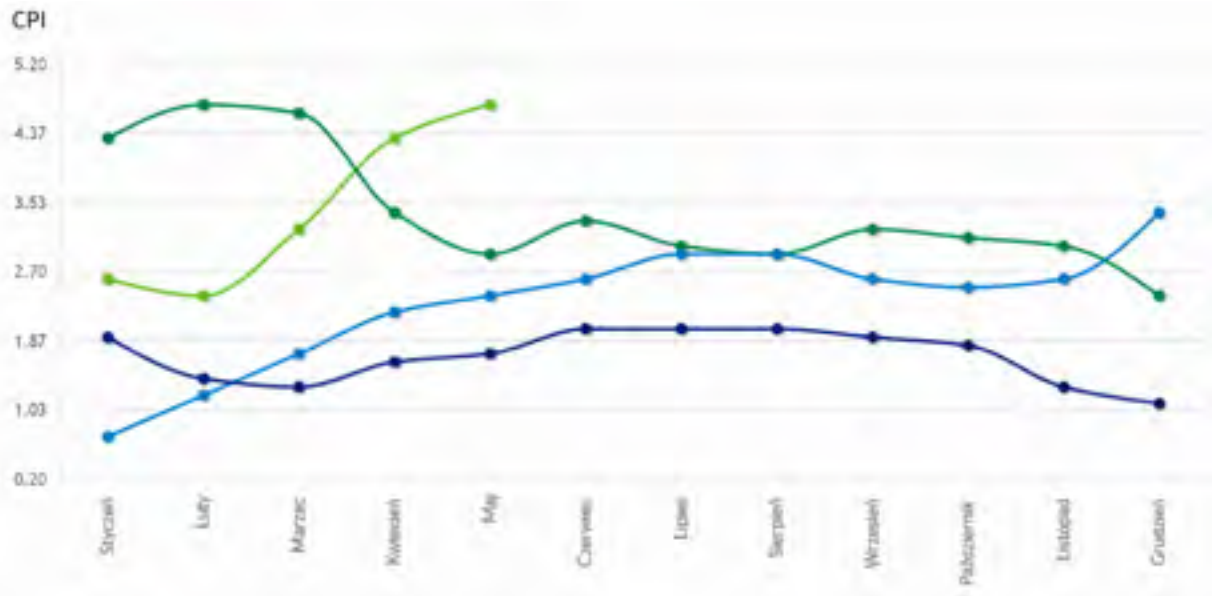
Celem artykułu jest ocena efektywności inwestycji na rynku nieruchomości na przykładzie zakupu lokalu mieszkalnego w Warszawie częściowo finansowanego kredytem hipotecznym w porównaniu z zakupem poprzedzonym gromadzeniem oszczędności na lokatach bankowych i późniejszym nabyciem nieruchomości w 100% ze środków własnych. Przeprowadzone analizy ukierunkowane zostały na uzyskanie odpowiedzi na pytanie, który sposób zakupu nieruchomości jest bardziej zasadny. Analizę ekonomicznej efektywności inwestycji wykonano przy użyciu metody zdyskontowanych przepływów pieniężnych. Uwzględniono bieżące uwarunkowania rynkowe oraz różne warianty spłaty zadłużenia. Autor wychodzi z założenia, że inwestycja w nieruchomość lokalową z wykorzystaniem kredytu hipotecznego jest bardziej efektywna w porównaniu z gromadzeniem oszczędności na lokatach bankowych i późniejszym zakupem nieruchomości w 100% ze środków własnych. Kredyt hipoteczny jest bowiem efektywnym źródłem finansowania inwestycji na rynku nieruchomości, a przy

tym możliwości krótko- bądź długoterminowego wynajmu nieruchomości podnoszą rentowność inwestycji.

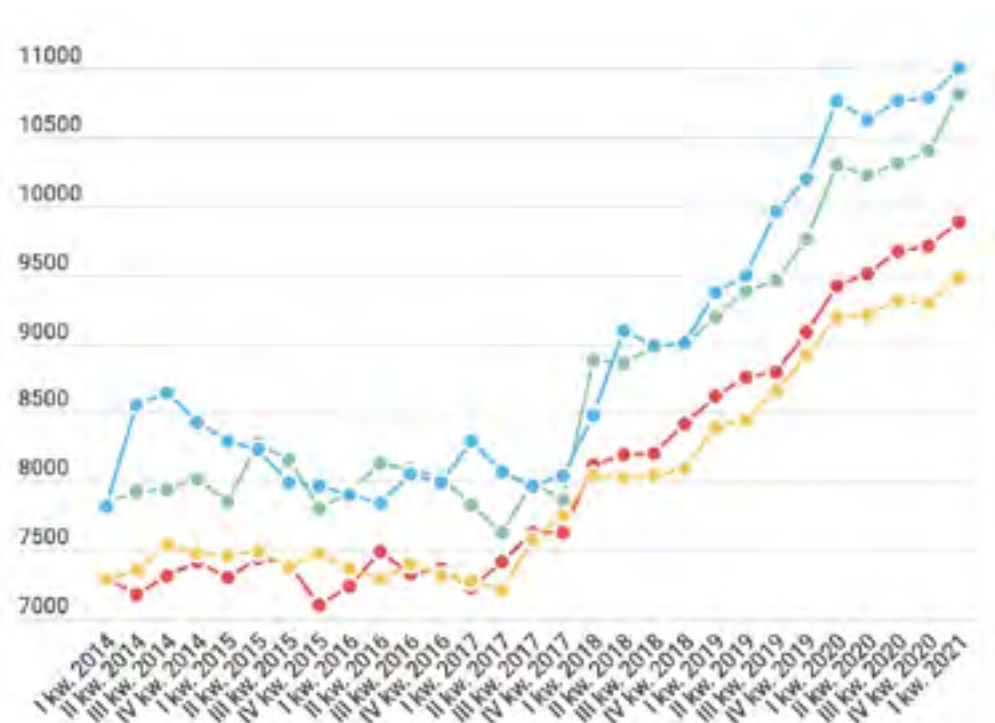
Analizą objęte zostały: rynek nieruchomości, rynek lokat bankowych, dane GUS, oferty kredytów hipotecznych, oferty lokat bankowych, bazy cen transakcyjnych i ofertowych na rynku nieruchomości oraz stawki czynszu wynajmu krótko- i długoterminowego. Badaniem objęto okres bieżący (2021), uwzględniając dane historyczne na przestrzeni ostatnich 10 lat oraz perspektywę rozwoju sytuacji na ww. rynkach. Uwzględniono także trend zmiany cen zakupu i wynajmu nieruchomości lokalowych.

W celu uzyskania odpowiedzi na stawiane w pracy pytania przeprowadzone zostały następujące prace analityczne:

- analiza wybranego przykładu zakupu lokalu mieszkalnego w Warszawie z uwzględnieniem szczegółowych warunków transakcji i finansowania nieruchomości,
- analiza cen transakcyjnych i ofertowych na rynku nieruchomości w Warszawie,
- analiza efektywności ekonomicznej inwestycji z uwzględnieniem różnych wariantów spłaty zadłużenia hipotecznego,



Rys. 1. CPI (inflacja) w Polsce w latach 2018–2021 obrazujący zmianę (%) do analogicznego miesiąca poprzedniego roku (Źródło: [2])



Rys. 2. Średnie ceny transakcyjne mieszkań w Warszawie (zł/mkw.) na przestrzeni lat 2014–2020 (Źródło: [6])

d) analiza możliwej do uzyskania stopy zwrotu z inwestycji na podstawie możliwego do uzyskania czynszu na rynku nieruchomości w Warszawie.

Zakup nieruchomości lokalowej. Studium przypadku

Zgodnie z ostatnimi decyzjami Rady Polityki Pieniężnej stopy procentowe zostały obniżone do historycznych minimów. Obecnie stopa referencyjna NBP wynosi 0,1% [1]. Jednocześnie, zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego [2], inflacja w Polsce na przestrzeni ostatniego roku kształtowała

się na poziomie 2,4–4,7% (rys. 1). Według wstępnych danych w marcu 2021 r. inflacja konsumencka wyniosła w ujęciu rocznym 3,2%. Powyższe dane wskazują, że obecnie w Polsce występuje realnie ujemna stopa procentowa. Inflacja znacznie przewyższa oprocentowanie stóp procentowych, co oznacza, że oszczędności zgromadzone na rachunku bankowym czy lokacie tracą na wartości w skali roku. Przykładowo dla kwoty 100 tys. zł wpłaconej na roczną lokatę możliwe do uzyskania średnie oprocentowanie (stan na początek II kw. 2021 r.) wynosi 0,37% [4]. Dodatkowo niewykluczone jest wprowadzenie przez banki ujemnego oprocentowania środków znajdujących się na rachunkach oszczędnościowych [5]. Niesie to za sobą konieczność szukania alternatywnych sposobów lokowania środków

finansowych. Naturalnym wyborem w takiej sytuacji może być inwestycja na rynku nieruchomości. Obecnie na rynku nieruchomości nie tylko w Warszawie, ale i w całym kraju obserwuje się stabilny wzrost cen nieruchomości mieszkaniowych [6].

Średni wzrost cen transakcyjnych mieszkań w Warszawie wyniósł w ostatnim roku 4,3–6,9% w zależności od metrażu nieruchomości (rys. 2). Procentowy wzrost cen nieruchomości mieszkaniowych rok do roku jest zdecydowanie wyższy niż wzrost obecnie obowiązujących stóp procentowych i jednocześnie wyższy niż poziom inflacji, co bardzo zachęca do lokowania oszczędności właśnie w tego typu aktywa. Dodatkowym argumentem jest możliwość wynajęcia takiej nieruchomości i zwiększenie w ten sposób rentowności z inwestycji. Jednak mieszkanie jest dobrem drogim [7] i nie zawsze wysokość zgromadzonych oszczędności pozwala na jego zakup ze środków własnych. W większości przypadków konieczne jest posiłkowanie się kredytem hipotecznym [8]. Obecnie (początek II kw. 2021 r.) oprocentowanie kredytów hipotecznych (uwzględniając marżę banku) wynosi 4,2–6,9% [9].

Biorąc pod uwagę powyższe dane, przeprowadzono analizy ukierunkowane na uzyskanie odpowiedzi na pytanie: czy bardziej zasadne jest uprzednie gromadzenie środków finansowych i zakup nieruchomości w późniejszym czasie bez kredytu, czy może lepszy jest jak najszybszy zakup nieruchomości przy jak najmniejszym wkładzie własnym? Analizę wykonano na przykładzie studium przypadku zakupu lokalu mieszkalnego w Warszawie.

Charakterystyka nieruchomości

Cel zakupu nieruchomości

Głównym celem zakupu lokalu mieszkalnego była lokata środków oraz możliwość jego ewentualnego długoterminowego wynajmu w celu uzyskania dodatkowego miesięcznego dochodu. Obecnie nieruchomość została odświeżona oraz doposażona i jest przygotowana do wynajmu.

Lokalizacja

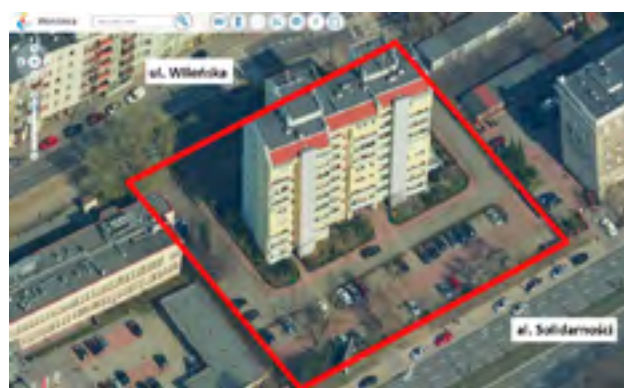
Rozważany lokal mieszkalny znajduje się w Warszawie w dzielnicy Praga Północ, w budynku mieszkalnym wielorodzinnym (9-kondygnacyjny budynek typu blok) przy ul. Wi-

leńskiej 16, na zamkniętym osiedlu na działce o powierzchni 5401 mkw. Jest to jedyny budynek znajdujący się na działce. Oprócz bloku znajdują się na niej: część zielona z placem zabaw dla dzieci oraz część utwardzona z drogami (wjazdową i wyjazdową) okalającymi budynek, a także z parkingiem, na który składa się ponad 50 miejsc parkingowych do wyłącznego użytku mieszkańców bloku. Na osiedle można dostać się przez furtkę od strony ul. Wileńskiej oraz furtkę od strony al. Solidarności, a w przypadku samochodu dwoma bramami wjazdowymi od strony ul. Wileńskiej.

Budynek z przedmiotowym lokalem znajduje się pomiędzy aleją Solidarności i ulicami: Szwedzką oraz Stalową. Nieruchomość zlokalizowana jest w centralnej części dzielnicy na terenach zagospodarowanych od kilkudziesięciu lat, co jest bardzo dobrą lokalizacją dla funkcji mieszkalnej. Zabudowa tej części miasta jest gęsta, zwarta, murowana. Składa się z przedwojennej i powojennej zabudowy wielorodzinnej, nowych budynków (tzw. plomb) wzniesionych po 2000 r. oraz wolnostojących wysokich budynków typu bloki.

Budynek przy ul. Wileńskiej 16 znajduje się w okolicy, gdzie zlokalizowane są ośrodki i punkty handlowo-usługowe, kulturalno-oświatowe oraz urzędy publiczne. Po sąsiedztwie znajduje się nowo wybudowany budynek wielorodzinny. W pobliżu jest także kompleks szkolny i niewielki park. W niedalekiej odległości jest położony kompleks starych zakładów Koneser, obecnie przekształcony w nowoczesne osiedle mieszkaniowe, niedaleko znajdują się bazar Różyckiego oraz Dworzec Wileński z dużą galerią handlową. W odległości ok. 500 m znajduje się duży zakład pracy – centrala PKP Polskie Linie Kolejowe SA. W odległości ok. 2 km jest położone warszawskie ZOO. Najbliższym większym sklepem jest supermarket Lidl oddalony o niecałe 200 m. Do centrum handlowego Wileńska jest ok. 700 m, do centrum Warszawy ok. 4 km, do rzeki Wisły ok. 2,5 km, a do Stadionu Narodowego ok. 2,5 km.

Dojazd do przedmiotowej nieruchomości jest dogodny, drogą o nawierzchni asfaltowej. Przed budynkiem znajduje się ciąg pieszo-jezdny o nawierzchni utwardzonej. Dostęp do środków komunikacji miejskiej jest bardzo dobry, liczne linie autobusowe oraz tramwajowe ZTM odjeżdżają z ulic 11 Listopada i Targowej oraz z alei Solidarności (przystanki niedaleko, częstotliwość kursowania duża). Bardzo blisko znajdują się dwie stacje II linii warszawskiego metra – Wileńska i Szwedzka – odległość do każdej z nich to ok. 600 m. Do dużej,



Rys. 3. Usytuowanie budynku przy ul. Wileńskiej 16 (Źródło: [11])



Rys. 4. Położenie nieruchomości przy ul. Wileńskiej 16 w przestrzeni miejskiej (Źródło: opracowanie własne)

węzłowej stacji kolejowej PKP Warszawa Wschodnia jest ok. 1,5 km. Dodatkowo w odległości 600 m jest zlokalizowana stacja PKP Warszawa Wileńska. Dojazd do ścisłego centrum miasta komunikacją publiczną zajmuje ok. 25 min [10]. Na rys. 3 i 4 zaznaczono położenie opisywanej nieruchomości.

Miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego

Zgodnie z art. 154 ustawy o gospodarce nieruchomościami [12] przeznaczenie nieruchomości ustala się na podstawie miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego (MPZP). W przypadku braku takiego planu, przeznaczenie nieruchomości ustala się na podstawie studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy lub decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu.

Dla terenu, na którym znajduje się budynek z przedmiotowym lokalem obowiązuje Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego m.st. Warszawa przyjęte uchwałą Rady m.st. Warszawy nr LXII/1667/2018 z dnia 1 marca 2018 r. Nieruchomość znajduje się na obszarze oznaczonym symbolem U.30 – tereny o przewadze zabudowy usługowej, strefa miejska (rysunek nr 14: Struktura funkcjonalno-przestrzenna – kierunki zagospodarowania przestrzennego) [13].

Stan techniczno-użytkowy nieruchomości

Budynek przy ulicy Wileńskiej 16 został wybudowany w technologii mieszanej (rama H, cegła) w 1994 r. Jest w dobrym stanie technicznym, wykonano w nim termomodernizację, wymieniono stolarkę okienną i drzwiową oraz zamontowano nowe windy.

Przedmiotowy lokal o powierzchni 34,22 mkw. znajduje się na 5. kondygnacji i składa się z: przedpokoju, pokoju, widnej kuchni i łazienki z wc. Do lokalu przynależy piwnica o powierzchni 4,29 mkw., do wyłącznego użytku właścicieli lokalu, zlokalizowana w podziemnej części budynku. Jest to lokal środkowy jednostronny, jego okna wychodzą na południowy wschód na al. Solidarności. Lokal posiada również loggię, która zabudowana jest przesuwными zastonami umożliwiającymi jej otwieranie i zamykanie. Funkcjonalność całego lokalu należałoby ocenić jako średnią z uwagi na przechodni układ pomieszczeń (wejście do kuchni z pokoju), co jednak przy niewielkiej powierzchni mieszkania i tylko jednym pokoju nie stanowi aż tak dużej wady.

Tabela I. Koszty zakupu nieruchomości, zł (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

Koszt nieruchomości, zł	358 000,00
Podatek od czynności cywilno-prawnych, zł	71 79,00
Taksa notarialna, zł	3112,00
Wycena, zł	500,00
Prowizja agencji nieruchomości, zł	13 250,00
Koszty związane z odświeżeniem i doposażeniem nieruchomości (malowanie, wymiana włączników światła, wymiana gniazdem elektrycznych, zakup pralki, wersalki, stołu i krzesła), zł	3800,00
Suma	385 841,00
Koszt 1 mkw. nieruchomości licząc jedynie koszt zakupu, zł	10 461,72
Koszt 1 mkw. nieruchomości uwzględniając wszystkie poniesione koszty, zł	11 275,31

Mieszkanie jest wykończone materiałami dobrej jakości, jego stan techniczny oraz standard wykończenia są dobre. W lokalu znajdują się: okna nowego typu PCV (wymienione ok. 2 lata temu), grzejniki starego typu, stolarka drzwiowa wewnętrzna płycinowa. Podłogi w pokoju i przedpokoju to mozaika parkietowa, na ścianach tynk cementowo-wapienny, w przedpokoju siding i szafa wbudowana (starszego typu), w kuchni oraz w łazience glazura i terakota. Umebłowanie, armatura i biały montaż dobrej jakości.

Ogrzewanie, ciepła woda, zimna woda oraz kanalizacja są miejskie. W lokalu znajdują się instalacje elektroenergetyczna, teletechniczna, gazowa i domofonowa. Wymienione są wszystkie pionowe wodnokanalizacyjne, ciepła i zimna woda olicznikowane, grzejniki opomiarowane. Liczniki wody i ogrzewania znajdują się wewnątrz lokalu.

Dla lokalu założona jest księga wieczysta o nr WA3M/00442592/4 prowadzona przez Sąd Rejonowy dla Warszawy-Mokotowa w Warszawie, IX Wydział Ksiąg Wieczystych [14].

Finansowanie nieruchomości

Koszty zakupu

Przedmiotowa nieruchomość została zakupiona w 2020 r. jako współwłasność małżeńska. Zakup sfinansowano częściowo

Tabela II. Finansowanie nieruchomości, zł (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

Całkowity koszt, zł	385 841,00	100,0%
Koszt nieruchomości, zł	358 000,00	92,8%
Zadatek, zł	15 000,00	3,9%
Wkład własny oprócz zadatku, zł	143 000,00	37,1%
Całkowity wkład własny, zł	158 000,00	41,0%
Pozostałe koszty, zł	27 841,00	7,2%
Kwota kredytu, zł	200 000,00	51,8%
Stosunek wielkości kredytu do kosztu nieruchomości (LtV), zł	200 000,00 358 000,00	56,0%

wo ze środków własnych nabywców, a częściowo ze środków pochodzących z kredytu hipotecznego. W tabelach I i II przedstawiono wszystkie poniesione koszty związane z zakupem nieruchomości oraz jej odświeżeniem i doposażeniem.

Warunki kredytu hipotecznego

Każdy kredyt charakteryzuje się indywidualnymi warunkami określającymi procedurę udzielenia finansowania i sposób spłaty. W tabeli III szczegółowo przedstawiono warunki udzielenia i spłaty kredytu hipotecznego zaciągniętego na zakup przedmiotowej nieruchomości.

Symulacja różnych wariantów spłaty

Rozważono różne warianty spłaty kredytu hipotecznego:

- spłata zgodnie z pierwotnym harmonogramem,
- spłata w okresie dwukrotnie krótszym niż pierwotnie założony (180 miesięcy), każda rata nadpłacona dwukrotnie,
- spłata w okresie trzykrotnie krótszym niż pierwotnie założony (120 miesięcy), każda rata nadpłacona trzykrotnie.

W każdym wariancie założono, że obowiązkowa polisa ubezpieczeniowa Ochrona Życia Plus będzie utrzymywana przez jednego z kredytobiorców nie dłużej niż wymagany w umowie kredytowej okres, tj. 36 miesięcy. Uwzględniono także podwyższenie oprocentowania do czasu wpisu hipoteki do księgi wieczystej w wysokości 0,05% przez okres pierwszych 9 miesięcy (data zawarcia umowy kredytowej: 05.05.2020 r., data złożenia wniosku do Sądu Wieczystoksięgowego: 11.05.2020 r., faktyczna data wpisu hipoteki: 24.02.2021 r.). Rozważono również po dwa podwarianty (a oraz b) wynikające z ryzyka zmiennej stopy procentowej. W momencie wykonywania analizy faktyczne oprocentowanie kredytu wynosiło 2,20%. Biorąc pod uwagę, że obecnie stopy procentowe wpływające na zmienne oprocentowanie kredytu (WIBOR 6M) są praktycznie najniższe z możliwych, założono, że średnie oprocentowanie kredytu w skali całego okresu spłaty wyniesie 3,50% (wariant korzystniejszy) lub 5,50% (wariant mniej korzystny). W tabelach IV–IX przedstawiono całkowite koszty spłaty kredytu w każdym z ww. wariantów w rozbiciu na koszty ponoszone w poszczególnych latach. W obliczeniach nie uwzględniono różnej liczby dni kalendarzowych w poszczególnych miesiącach oraz lat przestępnych, które wystąpią w okresie spłaty kredytu. Obliczone roczne

Tabela III. Warunki kredytu hipotecznego (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

Warunek	Wartość	Uwagi
Okres kredytowania	360 miesięcy	–
Kwota kredytu	200 000,00 zł	wypłacane w jednej transzy
Sposób spłaty	rata annuitetowa	–
Wysokość raty	862,85 zł	–
Oprocentowanie bazowe	1,95%	w skali roku
Oprocentowanie zmienne w momencie zawarcia umowy kredytowej	1,19%	w skali roku (WIBOR 6M)
Podwyższenie oprocentowania do czasu wpisu hipoteki do księgi wieczystej	0,05%	w skali roku
Zawarcie przez minimum jednego z kredytobiorców polisy ubezpieczeniowej Ochrona Życia Plus z Avivą	0,035% od kapitału pozostałego do spłaty, płatne co miesiąc	obowiązkowe przez pierwsze 3 lata
Wymagane ubezpieczenie nieruchomości	zgodnie z warunkami towarzystwa ubezpieczeniowego	–
RRSO	3,48%	wg umowy kredytowej

koszty ponoszone przez kredytobiorców z tytułu zaciągniętego zobowiązania zostaną wykorzystane do obliczenia rocznych zdyskontowanych przepływów pieniężnych. Porównanie wariantów 1a–3b przedstawiono w tabeli X. Wynika z niego, że im krótszy okres spłaty, tzn. im miesięczne nadpłaty kredytu są większe, tym całkowita kwota do zapłaty jest niższa.

Analiza ekonomicznej efektywności

Koszty eksploatacji

W ocenie efektywności ekonomicznej inwestycji zawsze należy brać pod uwagę koszty eksploatacyjne ponoszone przez właścicieli, które pomniejszają ich dochód (tabela XI).

Uwarunkowania rynkowe

Ze względu na położenie analizowanego lokalu mieszkalnego analizie poddany został rynek obrotu i wynajmu nieruchomości w warszawskiej dzielnicy Praga-Północ, na terenie której znajduje się przedmiotowa nieruchomość. Praga-Północ jest jedną z 18 jednostek pomocniczych m.st. Warszawy, położoną w prawobrzeżnej części miasta. Ma powierzchnię 11,42 km², a jej liczba mieszkańców (stan na 1 stycznia 2020 r.) wynosi 63 481. Dzielnica Praga-Północ graniczy ze Śródmieściem i Żoliborzem poprzez Wisłę, z Targówkiem poprzez linię kolejową Warszawa-Gdańsk oraz z Białołęką poprzez Trasę Toruńską i z Pragą-Południe poprzez kolej średnicową. Jako jedna z nielicznych dzielnic Warszawy zachowała swój historyczny charakter. Znaczna część zabudowy pochodzi z końca XIX w., początk-

Tabela IV. Koszty spłaty kredytu – wariant 1a (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

WARIANT 1a: spłata przez 360 m-cy, średnie oprocentowanie 3,5% w skali roku, miesięczna wysokość raty kapitałowej: 555,56 zł, ubezpieczenie Ochrona Życia Plus 0,035% wartości kapitału pozostającego do spłaty przez 36 m-cy, podwyższenie oprocentowania do czasu wpisu hipoteki do księgi wieczystej 0,05% w skali roku przez 9 m-cy

Rok spłaty	Roczny całkowity koszt, zł	Roczna wysokość rat kapitałowych, zł	Roczna wysokość rat odsetkowych, zł	Roczne ubezpieczenie, zł	Kapitał do spłaty na początku okresu, zł	Kapitał do spłaty na koniec okresu, zł
1	14 461,06	6 666,67	6 967,22	827,17	200 000,00	193 333,33
2	14 125,56	6 666,67	6 659,72	799,17	193 333,33	186 666,67
3	13 864,22	6 666,67	6 426,39	771,17	186 666,67	180 000,00
4	12 859,72	6 666,67	6 193,06	0,00	180 000,00	173 333,33
5	12 626,39	6 666,67	5 959,72	0,00	173 333,33	166 666,67
6	12 393,06	6 666,67	5 726,39	0,00	166 666,67	160 000,00
7	12 159,72	6 666,67	5 493,06	0,00	160 000,00	153 333,33
8	11 926,39	6 666,67	5 259,72	0,00	153 333,33	146 666,67
9	11 693,06	6 666,67	5 026,39	0,00	146 666,67	140 000,00
10	11 459,72	6 666,67	4 793,06	0,00	140 000,00	133 333,33
11	11 226,39	6 666,67	4 559,72	0,00	133 333,33	126 666,67
12	10 993,06	6 666,67	4 326,39	0,00	126 666,67	120 000,00
13	10 759,72	6 666,67	4 093,06	0,00	120 000,00	113 333,33
14	10 526,39	6 666,67	3 859,72	0,00	113 333,33	106 666,67
15	10 293,06	6 666,67	3 626,39	0,00	106 666,67	100 000,00
16	10 059,72	6 666,67	3 393,06	0,00	100 000,00	93 333,33
17	9 826,39	6 666,67	3 159,72	0,00	93 333,33	86 666,67
18	9 593,06	6 666,67	2 926,39	0,00	86 666,67	80 000,00
19	9 359,72	6 666,67	2 693,06	0,00	80 000,00	73 333,33
20	9 126,39	6 666,67	2 459,72	0,00	73 333,33	66 666,67
21	8 893,06	6 666,67	2 226,39	0,00	66 666,67	60 000,00
22	8 659,72	6 666,67	1 993,06	0,00	60 000,00	53 333,33
23	8 426,39	6 666,67	1 759,72	0,00	53 333,33	46 666,67
24	8 193,06	6 666,67	1 526,39	0,00	46 666,67	40 000,00
25	7 959,72	6 666,67	1 293,06	0,00	40 000,00	33 333,33
26	7 726,39	6 666,67	1 059,72	0,00	33 333,33	26 666,67
27	7 493,06	6 666,67	826,39	0,00	26 666,67	20 000,00
28	7 259,72	6 666,67	593,06	0,00	20 000,00	13 333,33
29	7 026,39	6 666,67	359,72	0,00	13 333,33	6 666,67
30	6 793,06	6 666,67	126,39	0,00	6 666,67	0,00
Suma	307 763,33	200 000,00	105 365,83	2 397,50	–	–

Tabela V. Koszty spłaty kredytu – wariant 1b (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

WARIANT 1b: spłata przez 360 m-cy, średnie oprocentowanie 3,5% w skali roku, miesięczna wysokość raty kapitałowej 555,56 zł, ubezpieczenie Ochrona Życia Plus 0,035% wartości kapitału pozostającego do spłaty przez 36 m-cy, podwyższenie oprocentowania do czasu wpisu hipoteki do księgi wieczystej 0,05% w skali roku przez 9 m-cy

Rok spłaty	Roczny całkowity koszt, zł	Roczna wysokość rat kapitałowych, zł	Roczna wysokość rat odsetkowych, zł	Roczne ubezpieczenie, zł	Kapitał do spłaty na początku okresu, zł	Kapitał do spłaty na koniec okresu, zł
1	18 399,94	6 666,67	10 906,11	827,17	200 000,00	193 333,33
2	17 931,11	6 666,67	10 465,28	799,17	193 333,33	186 666,67
3	17 536,44	6 666,67	10 098,61	771,17	186 666,67	180 000,00
4	16 398,61	6 666,67	9 731,94	0,00	180 000,00	173 333,33
5	16 031,94	6 666,67	9 365,28	0,00	173 333,33	166 666,67
6	15 665,28	6 666,67	8 998,61	0,00	166 666,67	160 000,00
7	15 298,61	6 666,67	8 631,94	0,00	160 000,00	153 333,33
8	14 931,94	6 666,67	8 265,28	0,00	153 333,33	146 666,67
9	14 565,28	6 666,67	7 898,61	0,00	146 666,67	140 000,00
10	14 198,61	6 666,67	7 531,94	0,00	140 000,00	133 333,33
11	13 831,94	6 666,67	7 165,28	0,00	133 333,33	126 666,67
12	13 465,28	6 666,67	6 798,61	0,00	126 666,67	120 000,00
13	13 098,61	6 666,67	6 431,94	0,00	120 000,00	113 333,33
14	12 731,94	6 666,67	6 065,28	0,00	113 333,33	106 666,67
15	12 365,28	6 666,67	5 698,61	0,00	106 666,67	100 000,00
16	11 998,61	6 666,67	5 331,94	0,00	100 000,00	93 333,33
17	11 631,94	6 666,67	4 965,28	0,00	93 333,33	86 666,67
18	11 265,28	6 666,67	4 598,61	0,00	86 666,67	80 000,00
19	10 898,61	6 666,67	4 231,94	0,00	80 000,00	73 333,33
20	10 531,94	6 666,67	3 865,28	0,00	73 333,33	66 666,67
21	10 165,28	6 666,67	3 498,61	0,00	66 666,67	60 000,00
22	9 798,61	6 666,67	3 131,94	0,00	60 000,00	53 333,33
23	9 431,94	6 666,67	2 765,28	0,00	53 333,33	46 666,67
24	9 065,28	6 666,67	2 398,61	0,00	46 666,67	40 000,00
25	8 698,61	6 666,67	2 031,94	0,00	40 000,00	33 333,33
26	8 331,94	6 666,67	1 665,28	0,00	33 333,33	26 666,67
27	7 965,28	6 666,67	1 298,61	0,00	26 666,67	20 000,00
28	7 598,61	6 666,67	931,94	0,00	20 000,00	13 333,33
29	7 231,94	6 666,67	565,28	0,00	13 333,33	6 666,67
30	6 865,28	6 666,67	198,61	0,00	6 666,67	0,00
Suma	367 930,00	200 000,00	165 532,50	2 397,50	-	-

Tabela VI. Koszty spłaty kredytu – wariant 2a (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

WARIANT 2a: spłata przez 180 m-cy, średnie oprocentowanie 3,5% w skali roku, miesięczna wysokość raty kapitałowej 1111,11 zł, ubezpieczenie Ochrona Życia Plus 0,035% wartości kapitału pozostającego do spłaty przez 36 m-cy, podwyższenie oprocentowania do czasu wpisu hipoteki do księgi wieczystej 0,05% w skali roku przez 9 m-cy

Rok spłaty	Roczny całkowity koszt, zł	Roczna wysokość rat kapitałowych, zł	Roczna wysokość rat odsetkowych, zł	Roczne ubezpieczenie, zł	Kapitał do spłaty na początku okresu, zł	Kapitał do spłaty na koniec okresu, zł
1	21 007,11	13 333,33	6 859,44	814,33	200 000,00	186 666,67
2	20 411,11	13 333,33	6 319,44	758,33	186 666,67	173 333,33
3	19 888,44	13 333,33	5 852,78	702,33	173 333,33	160 000,00
4	18 719,44	13 333,33	5 386,11	0,00	160 000,00	146 666,67
5	18 252,78	13 333,33	4 919,44	0,00	146 666,67	133 333,33
6	17 786,11	13 333,33	4 452,78	0,00	133 333,33	120 000,00
7	17 319,44	13 333,33	3 986,11	0,00	120 000,00	106 666,67
8	16 852,78	13 333,33	3 519,44	0,00	106 666,67	93 333,33
9	16 386,11	13 333,33	3 052,78	0,00	93 333,33	80 000,00
10	15 919,44	13 333,33	2 586,11	0,00	80 000,00	66 666,67
11	15 452,78	13 333,33	2 119,44	0,00	66 666,67	53 333,33
12	14 986,11	13 333,33	1 652,78	0,00	53 333,33	40 000,00
13	14 519,44	13 333,33	1 186,11	0,00	40 000,00	26 666,67
14	14 052,78	13 333,33	719,44	0,00	26 666,67	13 333,33
15	13 586,11	13 333,33	252,78	0,00	13 333,33	0,00
Suma	255 140,00	200 000,00	52 865,00	2 275,00	–	–

Tabela VII. Koszty spłaty kredytu – wariant 2b (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

WARIANT 2b: spłata przez 180 m-cy, średnie oprocentowanie 5,5% w skali roku, miesięczna wysokość raty kapitałowej 1111,11 zł, ubezpieczenie Ochrona Życia Plus 0,035% wartości kapitału pozostającego do spłaty przez 36 m-cy, podwyższenie oprocentowania do czasu wpisu hipoteki do księgi wieczystej 0,05% w skali roku przez 9 m-cy

Rok spłaty	Roczny całkowity koszt, zł	Roczna wysokość rat kapitałowych, zł	Roczna wysokość rat odsetkowych, zł	Roczne ubezpieczenie, zł	Kapitał do spłaty na początku okresu, zł	Kapitał do spłaty na koniec okresu, zł
1	24 884,89	13 333,33	10 737,22	814,33	200 000,00	186 666,67
2	24 022,22	13 333,33	9 930,56	758,33	186 666,67	173 333,33
3	23 232,89	13 333,33	9 197,22	702,33	173 333,33	160 000,00
4	21 797,22	13 333,33	8 463,89	0,00	160 000,00	146 666,67
5	21 063,89	13 333,33	7 730,56	0,00	146 666,67	133 333,33
6	20 330,56	13 333,33	6 997,22	0,00	133 333,33	120 000,00
7	19 597,22	13 333,33	6 263,89	0,00	120 000,00	106 666,67
8	18 863,89	13 333,33	5 530,56	0,00	106 666,67	93 333,33
9	18 130,56	13 333,33	4 797,22	0,00	93 333,33	80 000,00
10	17 397,22	13 333,33	4 063,89	0,00	80 000,00	66 666,67
11	16 663,89	13 333,33	3 330,56	0,00	66 666,67	53 333,33
12	15 930,56	13 333,33	2 597,22	0,00	53 333,33	40 000,00
13	15 197,22	13 333,33	1 863,89	0,00	40 000,00	26 666,67
14	14 463,89	13 333,33	1 130,56	0,00	26 666,67	13 333,33
15	13 730,56	13 333,33	397,22	0,00	13 333,33	0,00
Suma	285 306,67	200 000,00	83 031,67	2 275,00	–	–

Tabela VIII. Koszty spłaty kredytu – wariant 3a (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

WARIANT 3a: spłata przez 120 m-cy, średnie oprocentowanie 3,50% w skali roku, miesięczna wysokość raty kapitałowej 1666,67 zł, ubezpieczenie Ochrona Życia Plus 0,035% wartości kapitału pozostającego do spłaty przez 36 m-cy, podwyższenie oprocentowania do czasu wpisu hipoteki do księgi wieczystej 0,05% w skali roku przez 9 m-cy

Rok spłaty	Roczny całkowity koszt, zł	Roczna wysokość rat kapitałowych, zł	Roczna wysokość rat odsetkowych, zł	Roczne ubezpieczenie, zł	Kapitał do spłaty na początku okresu, zł	Kapitał do spłaty na koniec okresu, zł
1	27 553,17	20 000,00	6 751,67	801,50	200 000,00	180 000,00
2	26 696,67	20 000,00	5 979,17	717,50	180 000,00	160 000,00
3	25 912,67	20 000,00	5 279,17	633,50	160 000,00	140 000,00
4	24 579,17	20 000,00	4 579,17	0,00	140 000,00	120 000,00
5	23 879,17	20 000,00	3 879,17	0,00	120 000,00	100 000,00
6	23 179,17	20 000,00	3 179,17	0,00	100 000,00	80 000,00
7	22 479,17	20 000,00	2 479,17	0,00	80 000,00	60 000,00
8	21 779,17	20 000,00	1 779,17	0,00	60 000,00	40 000,00
9	21 079,17	20 000,00	1 079,17	0,00	40 000,00	20 000,00
10	20 379,17	20 000,00	379,17	0,00	20 000,00	0,00
Suma	237 516,67	200 000,00	35 364,17	2 152,50	–	–

Tabela IX. Koszty spłaty kredytu – wariant 3b (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

WARIANT 3b: spłata przez 120 m-cy, średnie oprocentowanie 5,5% w skali roku, miesięczna wysokość raty kapitałowej 1666,67 zł, ubezpieczenie Ochrona Życia Plus 0,035% wartości kapitału pozostającego do spłaty przez 36 m-cy, podwyższenie oprocentowania do czasu wpisu hipoteki do księgi wieczystej 0,05% w skali roku przez 9 m-cy

Rok spłaty	Roczny całkowity koszt, zł	Roczna wysokość rat kapitałowych, zł	Roczna wysokość rat odsetkowych, zł	Roczne ubezpieczenie, zł	Kapitał do spłaty na początku okresu, zł	Kapitał do spłaty na koniec okresu, zł
1	31 369,83	20 000,00	10 568,33	801,50	200 000,00	180 000,00
2	30 113,33	20 000,00	9 395,83	717,50	180 000,00	160 000,00
3	28 929,33	20 000,00	8 295,83	633,50	160 000,00	140 000,00
4	27 195,83	20 000,00	7 195,83	0,00	140 000,00	120 000,00
5	26 095,83	20 000,00	6 095,83	0,00	120 000,00	100 000,00
6	24 995,83	20 000,00	4 995,83	0,00	100 000,00	80 000,00
7	23 895,83	20 000,00	3 895,83	0,00	80 000,00	60 000,00
8	22 795,83	20 000,00	2 795,83	0,00	60 000,00	40 000,00
9	21 695,83	20 000,00	1 695,83	0,00	40 000,00	20 000,00
10	20 595,83	20 000,00	595,83	0,00	20 000,00	0,00
Suma	257 683,33	200 000,00	55 530,83	2 152,50	–	–

ku XX w. i okresu międzywojennego. Spotkać tu można rzadkie w Warszawie zachowane zespoły zwartej przedwojennej substancji miejskiej, zarówno mieszkalnej, jak i przemysłowej.

Centralnym punktem dzielnicy jest plac Wileński, w pobliżu którego znajduje się dworzec kolejowy Warszawa Wileńska, stacja metra Dworzec Wileński, monumentalny budynek, w którym siedzibę ma Spółka Polskie Linie Kolejowe oraz cerkiew Świętej Równnej Apostołów Marii Magdaleny, będąca cerkwią metropolitalną Polskiego Autokefalicznego Kościoła Prawosławnego. Ośią dzielnicy jest ulica Targowa, przy której znajdują się zabytkowe kamienice, w tym najstarszy zachowany murowany dom mieszkalny na Pradze, w którym ma swoją siedzibę Muzeum Warszawskiej Pragi, oraz Bazar Różycyński. Na

Tabela X. Porównanie wariantów 1a–3b (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

Wariant	Czas spłaty, miesiące	Średnie oprocentowanie w skali roku, %	Całkowity koszt, zł
1a	360	3,5	307 763,33
1b	360	5,5	367 930,00
2a	180	3,5	255 140,00
2b	180	5,5	285 306,67
3a	120	3,5	237 516,67
3c	120	5,5	257 683,33

Starej Pradze mieści się również neogotycki kościół świętego Michała i świętego Floriana – katedra diecezji warszawsko-praskiej. Od ul. Targowej w kierunku wschodnim odchodzi ul. Żąbkowska z zabytkowymi kamienicami i zespołem zabudowy przemysłowej dawnego Monopoli Spirytusowego (obecnie Centrum Praskie Koneser) na Szmulowiznie. Jej przedłużeniem jest ul. Kawęczyńska z monumentalną bazyliką Najświętszego Serca Jezusowego oraz zabytkowym zespołem zajezdni tramwajowej. Nowa Praga to zachowany bez większych zniszczeń XIX-wieczny układ urbanistyczny wraz z będącymi w złym stanie, ale oryginalnymi budynkami mieszkalnymi i przemysłowymi. Z kolei osiedla Praga I, Praga II i Praga III, zbudowane w latach 50. i 60. XX w., stanowią przykład architektury socrealistycznej. Z powodu niewielkich zniszczeń wojennych centralna część dzielnicy (Stara Praga) od września 1944 r. pełniła funkcje administracyjne. Przez późniejsze dziesięciolecia uległa zaniedbaniu i była uważana za „złą dzielnicę”. W ostatnim czasie prowadzona jest rewitalizacja starych kamienic, efekty odnowienia elewacji widoczne są m.in. na ul. Żąbkowskiej, jednak wobec wieloletnich zaniedbań nadal wiele domów wymaga pilnie kapitalnych remontów.

Na Pradze zachował się częściowo folklor warszawski, za uważalny w ubiorze, wystroju mieszkań, niektórzy najstarsi mieszkańcy używają jeszcze gwary warszawskiej. W ostatnich latach dzielnica staje się coraz bardziej popularna, wręcz modna. W starych praskich kamienicach oraz opuszczonych murach fabryk, m.in. przy ul. Żąbkowskiej, Inżynierskiej, 11 Listopada, powstają galerie, centra sztuki, pracownie autorskie, a także modne lokale gastronomiczne i rozrywkowe. W 2003 r. jedna z bardziej znanych praskich ulic, Żąbkowska, została uznana w plebiscycie *Gazety Wyborczej* za miejsce magiczne. Na południowym skraju dzielnicy położony jest dworzec kolejowy Warszawa Wschodnia. Bliżej Wisły rozciągają się tereny Portu Praskiego, z dużym potencjałem inwestycyjnym. Wzdłuż rzeki, bardziej na północ, w rejonie dawnej historycznej Pragi zburzonej w czasie wojen XVIII i XIX w., znajduje się Park Praski i warszawski Miejski Ogród Zoologiczny, a dalej osiedle Gołędzinów.

Tabela XI. Miesięczne koszty eksploatacyjne (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

Koszt	Wartość, zł	Uwagi
Czynsz administracyjny (część stała)	242,93	część niezmienna, niezależna od zużycia mediów
Czynsz administracyjny (część zmienna)	189,60	część zmienna, zależna od zużycia mediów (zaliczka na wodę i ogrzewania)
Gaz	ok. 40	część zmienna, zależna od zużycia
Prąd	ok. 60	część zmienna, zależna od zużycia
Ubezpieczenie nieruchomości	11	opłata za ubezpieczenie trzyletnie za okres 05.2020–05.2023 wynosi 396 zł
Podatek od nieruchomości	4	podatek w sakli roku jest równy 48 zł
Suma	ok. 547,53	–

Najbardziej na północ wysuniętą część dzielnicy stanowi dawne przemysłowo-kolejowe osiedle Pelcowizna, na którym w okresie powojennym powstała Fabryka Samochodów Osobowych (FSO) [15].

Wiele nowych zabudowań i przeprowadzonych w ostatnich latach remontów, a także duża liczba miejsc rekreacyjnych oraz dobry dojazd do centrum miasta sprawiają, że dzielnica Praga-Północ stała się atrakcyjnym obszarem pod względem wyboru miejsca zamieszkania. Jest to również obszar coraz częściej wybierany przez inwestorów działających na rynku nieruchomości w obszarze pozyskiwania mieszkań i ich późniejszego wynajmu (na dzień pisania tego tekstu znaleziono ponad 300 ogłoszeń wynajmu różnego rodzaju lokali mieszkalnych). Jeszcze większą liczbę ogłoszeń, bo ponad 400, znaleziono jako oferty sprzedaży mieszkań w tej lokalizacji [16].

Analiza możliwych do uzyskania stawek wynajmu lokalu

Poniżej przedstawiono ceny ofertowe, jakich oczekują wynajmujący lokale mieszkaniowe w warszawskiej dzielnicy Praga-Północ. Ceny zestawiono dla wariantu wynajmu krótkoterminowego (poniżej 5 dni) oraz długoterminowego (min. kilka miesięcy) [16, 17]. Analizę przeprowadzono w kwietniu 2021 r.

Dla wynajmu krótkoterminowego przyjęto poziom pustostanów na poziomie 50%, czyli że nieruchomość jest wynajęta jedynie przez połowę dni w miesiącu. Uzyskano średni roczny przychód z tytułu tego typu wynajmu na poziomie

Tabela XII. Zestawienie przepływów pieniężnych z wynajmu nieruchomości (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

Przepływ pieniężny	Miesięcznie	Rocznie
Przychód z wynajmu, zł	2 000,00	22 000,00
Koszty eksploatacyjne, zł		
Czynsz administracyjny (część stała)	242,93	2 915,16
Czynsz administracyjny (część zmienna)	189,6	2 085,60
Gaz	40,00	440,00
Prąd	60,00	660,00
Ubezpieczenie	11,00	131,00
Podatek od nieruchomości	4,00	48,00
Przychód całkowity, zł	1 452,47	15 719,24
Podatki, zł		
Podstawa opodatkowania	1 467,47	16 142,17
Podatek – 8%	117,40	1 291,37
Dochód po opodatkowaniu	1 335,07	14 427,87
Bieżąca konserwacja i naprawy eksploatacyjne lokalu, zł		
Koszty operacyjne	133,51	1 442,79
Zysk, zł	1 201,57	12 985,08

40 116,77 zł. Dla wynajmu długoterminowego przyjęto poziom pustostanów na poziomie 10%, czyli że nieruchomość jest wynajęta przez około 11 miesięcy w roku. Wzięto pod uwagę nieruchomości podobne do analizowanej nieruchomości pod względem standardu wykończenia i powierzchni. Uzyskano średni miesięczny przychód z tytułu tego typu wynajmu na poziomie 59,55 zł/mkw. Powierzchnia analizowanego lokalu mieszkalnego wynosi 34,22 mkw., co oznacza, że możliwy do uzyskania miesięczny przychód wynosi 2 037,97 zł. Uwzględniając 1 miesiąc pustostanu w roku z tytułu wynajmu długoterminowego, można byłoby osiągnąć przychód na poziomie 22 417,68 zł.

Wynajem krótkoterminowy generuje większy potencjalny przychód, natomiast niesie za sobą również większe obciążenia dla właścicieli nieruchomości, takie jak konieczność sprzątania lokalu po wymeldowaniu się każdej grupy wynajmujących oraz przekazywania i odbierania kluczy. Wiąże się również z większym ryzykiem zniszczeń lokalu. Wynajem długoterminowy jest mniej dochodowy, ale bardziej wygodny i mniej absorbujący dla właściciela. Właściciel może również zabezpieczyć się przed potencjalnymi zniszczeniami, pobierając kaucję od lokatorów jako zaliczkę na poczet napraw wyrządzonych przez nich uszkodzeń.

Na potrzeby dalszych analiz przyjęto, że przedmiotowa nieruchomość będzie wynajęta średnio przez 11 miesięcy w roku, za 2000 zł miesięcznie, co w skali roku wygeneruje przychód na poziomie 22 000 zł. Należy podkreślić, że wyszczególnione powyżej ceny są cenami brutto. Dochód netto właściciela stanowią ww. kwoty pomniejszone o wysokość czynszu administracyjnego oraz opłaty za zużycie mediów (woda, ogrzewanie, prąd, gaz czy wywóz śmieci). Przyjęto wysokość tych opłat na poziomie ok. 550 zł miesięcznie. Dodatkowo należy uwzględnić 8-proc. stawkę podatku od dochodu z tytułu wynajmu nieruchomości [18]. Przyjęto, że lokatorzy będą opłacać rachunki za media i czynsz administracyjny bezpośrednio na konta wspólnoty mieszkaniowej i dostawców mediów, a zatem podstawą opodatkowania dla właścicieli będzie kwota czynszu pomniejszona o miesięczne koszty eksploatacyjne (z wyłączeniem ubezpieczenia oraz podatku od nieruchomości, które właściciele sami opłacają na konta ubezpieczyciela oraz Urzędu Miasta). Przyjęta w ten sposób podstawa opodatkowania wynosi 1467,47 zł, a wartość podatku 117,40 zł. Roczny bilans przychodów, dochodów i kosztów z tytułu wynajmu lokalu przedstawiono w tabeli XII.

Żałożono, że w całym rozważanym okresie stawka wynajmu oraz czynsz i opłaty eksploatacyjne, a także wysokość podatku od nieruchomości nie ulegną zmianie lub inaczej, że wzrost stawek czynszu administracyjnego i opłat eksploatacyjnych zostanie pokryty ze wzrostu stawki wynajmu brutto. Innymi słowy przyjęto, że na konto właścicieli będzie wpływać miesięcznie kwota 1 467,47 zł pomniejszona o 8% podatku dochodowego, z zastrzeżeniem średnio 1 miesiąca pustostanu rocznie. Dodatkowo uwzględniono, że 10% z miesięcznego zysku netto właściciele będą musieli przeznaczyć na bieżącą konserwację i naprawy eksploatacyjnie lokalu. Po uwzględnieniu wszystkich czynników wartość netto, którą właściciele analizowanego lokalu mogą uzyskać wynosi 12 985,08 zł w skali roku.

Analiza potencjału wzrostu ceny nieruchomości

W analizie rynku uwzględniono transakcje obrotu lokalami mieszkalnymi na obszarze dzielnicy Praga-Północ m.st. Warszawy w latach 2019–2020. Z informacji uzyskanych z Biura Geodezji i Katastru m.st. Warszawy wynika, że w badanym okresie na terenie objętym analizą zaistniało kilkaset transakcji sprzedaży lokali mieszkalnych. Poszukiwano transakcji lokalami mieszkalnymi charakteryzującymi się zbliżonymi cechami do nieruchomości wycenianej, w tym przede wszystkim lokalizacją oraz powierzchnią. Wszystkie transakcje oceniono pod względem warunków ich zawarcia i przedmiotu sprzedaży.

Lokalny rynek lokali mieszkalnych nie wykazuje w analizowanym okresie istotniejszych zmian po stronie podaży, popytu i cen. Podaż nieruchomości jest znaczna, a popyt wysoki. Ceny nieruchomości lokalowych o przeznaczeniu mieszkaniowym określonych na podstawie transakcji sprzedaży w dzielnicy Praga-Północ w analizowanym okresie były bardzo mocno zróżnicowane i kształtowały się na poziomie 8800–12 600 zł za mkw. Wynika to z dużej różnorodności zabudowy w dzielnicy, gdyż znajdują się w niej murowane nowe budynki w tzw. plombach lub całe nowoczesne osiedla na zagospodarowanych terenach przemysłowych, np. na terenie byłych zakładów Koneser, strefa zabudowy mieszkaniowej na terenach peryferyjnych zlokalizowanych z dala od centrum dzielnicy, osiedla z lat 70. i 80. z tzw. wielkiej płyty, lokale w kamienicach i budynkach powojennych i przedwojennych. Najwyższe ceny dotyczyły lokali w nowych apartamentowcach lub lokali zlokalizowanych w odrestaurowanych kamienicach.

Dla potrzeb wyceny ograniczono analizę rynku do lokali mieszkalnych zlokalizowanych w podobnych budynkach (wybudowanych w latach 1951–2004), o powierzchni 23,90–48,80 mkw. oraz z najbliższej okolicy w stosunku do wycenianej nieruchomości. Z bazy danych wyeliminowano takie, które nie spełniają warunków rynkowych oraz takie, których ceny znacznie odbiegają od średnich cen transakcyjnych zanotowanych na rynku lokalnym.

Wszystkie nieruchomości obejmowała transakcja prawem własność lokalu wraz z prawem do nieruchomości wspólnej. Właściciele lokali mieszkalnych posiadali prawo własności gruntu, na którym znajduje się budynek wielorodzinny, lub prawo jego użytkowania wieczystego, które zostanie przekształcone w prawo własności w trybie ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. o przekształceniu prawa użytkowania wieczystego gruntów zabudowanych na cele mieszkaniowe w prawo własności tych gruntów [19].

Do analizy zakwalifikowano 55 transakcji sprzedaży dotyczących nieruchomości najbardziej podobnych do nieruchomości wycenianej. Odrzucono transakcje najbardziej skrajne cenowo i rodzące wątpliwości pod względem atrybutów, które powinna spełniać transakcja rynkowa. Cena średnia kształtowała się na poziomie 10 192,10 zł/mkw., a cena średnia po uwzględnieniu trendu zmiany ceny w czasie na poziomie 11 017,50 zł/mkw. Trend zmiany cen został uwzględniony przy zastosowaniu regresji liniowej [20–22], która zakłada, że wzrostowi jednej zmiennej (w rozważanym przypadku czas) towarzyszy wzrost lub spadek drugiej zmiennej (w rozważanym przypadku cena). Funkcja regresji przyjmuje postać funkcji liniowej, wyrażo-

nej równaniem $f(t) = at + b$. Regresja liniowa ma na celu wyliczenie takich współczynników kierunkowych (a oraz b), aby błąd oszacowania był jak najmniejszy. W wyniku analizy do określonych danych dopasowuje się taką linię prostą (zależność liniową), aby model był jak najlepszy (tj. obarczony jak najmniejszym błędem losowym). W tym celu wykorzystuje się metodę najmniejszych kwadratów. Metoda ta pozwala obliczyć współczynniki a oraz b , dla których linia regresji jest najbardziej dopasowana do zebranych danych. Po ustaleniu parametrów funkcji regresji obliczono zależność wartości funkcji $f(t)$ w dniu analizy (01.04.2021 r.) w stosunku do wartości tej funkcji w terminach poszczególnych transakcji i pomnożono poszczególne ceny bazowe przez współczynniki wyznaczone indywidualnie dla każdego przypadku, otrzymując skorygowane wielkości na dzień przeprowadzenia analizy. Na rys. 5 przedstawiono obliczenie trendu zmiany cen przy zastosowaniu regresji liniowej dla nieruchomości podobnych przyjętych w procesie analizy.

Analiza możliwej do uzyskania stopy zwrotu

Z przeprowadzonych w poprzednich podpunktach analiz wynikają następujące wartości, dzięki którym wyznaczono stopę zwrotu możliwą do uzyskania z inwestycji w lokal mieszkalny przeznaczony na wynajem długoterminowy:

- średnia cena zakupu mkw. nieruchomości podobnych do analizowanego lokalu położonych w obszarze dzielnicy Praga-Północ m.st. Warszawy wzrasta o ok. 5,30% w skali roku,
- średnia cena zakupu mkw. nieruchomości podobnych do analizowanego lokalu położonych w obszarze dzielnicy Praga-Północ m.st. Warszawy po uwzględnieniu trendu zmiany ceny w czasie kształtowała się na poziomie 11 017,50 zł/mkw. na dzień przeprowadzania niniejszej analizy (01.04.2021 r.),
- średnia cena wynajmu długoterminowego mkw. nieruchomości podobnych do analizowanego lokalu położonych w obszarze dzielnicy Praga-Północ m.st. Warszawy wynosi 59,55 zł/mkw. miesięcznie.

W analizowanym przypadku przyjęto miesięczny czynsz na poziomie 2000 zł miesięcznie. Przy uwzględnieniu powierzchni analizowanego lokalu (34,22 mkw.) daje to 58,45 zł/mkw. miesięcznie. Przy założeniu jednego miesiąca pustostanu rocznie daje to miesięczny czynsz na poziomie 1833,33 zł. Przy uwzględnieniu powierzchni analizowanego lokalu (34,22 mkw.) daje to 53,57 zł/mkw. brutto miesięcznie. Roczny zysk właścicieli po uwzględnieniu wszelkich kosztów eksploatacyjnych, podatków, remontów, ubezpieczenia kształtuje się na poziomie 12 985,08 zł. Miesięcznie jest to 1082,09 zł. Przy uwzględnieniu powierzchni analizowanego lokalu (34,22 mkw.) daje to 31,62 zł/mkw. netto miesięcznie. Zestawiając stawki netto i brutto dla przedmiotowego lokalu, uzyskano współczynnik netto/brutto na poziomie 0,59, który w zestawieniu z rynkową wysokością średniej ceny (59,55 zł/mkw.) wynajmu długoterminowego nieruchomości podobnych do analizowanego lokalu położonych w obszarze dzielnicy Praga-Północ m.st. Warszawy daje 35,15 zł/mkw. miesięcznie.

Wykorzystując powyższe wartości: miesięczną stawkę czynszu netto za mkw. (35,15 zł) i średnią cenę zakupu mkw. po uwzględnieniu trendu zmiany ceny w czasie (11 017,50 zł),

otrzymamy rynkową roczną stopę zwrotu z inwestycji na poziomie 3,83 %. Uwzględniając rzeczywistą stawkę czynszu dla przedmiotowego lokalu (31,62 zł/mkw.), roczna stopa zwrotu z inwestycji kształtuje się na poziomie 3,44%.

Wartość bieżąca netto

Do określenia ekonomicznej efektywności inwestycji wybranego przykładowego zakupu lokalu mieszkalnego w Warszawie wykorzystano wskaźnik bieżącej wartości netto (NPV) [23]. Metoda ta jest oparta na analizie zdyskontowanych przepływów pieniężnych przy podanej stopie dyskontowej. Wskaźnik NPV stanowi różnicę pomiędzy zdyskontowanymi przepływami pieniężnymi a nakładami początkowymi na inwestycję. Wskaźnik NPV jest określony wzorem (1):

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{DON_t}{(1+R)^t} - K_p \quad (1)$$

w którym NPV oznacza wartość bieżącą netto, DON dochód operacyjny netto w danym roku t , t numer rozważanego roku, n liczbę rozważanych lat, R stopę dyskontową, a K poniesione nakłady początkowe.

Dodatnia wartość wskaźnika $NPV > 0$ oznacza nadwyżkę zdyskontowanych przychodów netto nad poniesionymi nakładami początkowymi, a także, że inwestycja jest akceptowalna z ekonomicznego punktu widzenia. Wartość wskaźnika $NPV = 0$ oznacza równowagę zdyskontowanych przychodów netto i poniesionych nakładów początkowych. Ujemna wartość wskaźnika $NPV < 0$ oznacza niedobór zdyskontowanych przychodów netto nad poniesionymi nakładami początkowymi, a także, że inwestycja jest nieakceptowalna z ekonomicznego punktu widzenia.

Wykorzystując rozważania przeprowadzone w poprzednim podpunkcie, do dalszych analiz przyjęto wartość 3,6% jako stopę dyskontową oraz wartość 4,0% jako średnioroczny wzrost wartości nieruchomości. Średnioroczny wzrost wartości obniżono w stosunku do obliczonego z uwagi na 30-letni horyzont rozważań, w czasie którego na rynku nieruchomości mogą zdarzyć się przejściowe, mniejsze bądź większe załamania koniunktury. Założono jednak, że średnio w całym okresie rynek nieruchomości będzie stabilnie wzrastał. W tabelach XIII–XVIII przedstawiono wyniki obliczeń wskaźnika NPV dla wszystkich wariantów wyszczególnionych w pierwszej części pracy. Zestawienie wartości bieżącej netto dla każdego z wariantów zamieszczono w tabeli XIX. Analizując uzyskane wyniki, należy podkreślić duży wpływ średniego rocznego oprocentowania kredytu w relacji do rocznej stopy zwrotu (stopy dyskontowej) na uzyskiwane wartości. W przypadku, gdy średnie roczne oprocentowanie kredytu przewyższa stopę dyskontową, tak jak w wariantach z literą b w oznaczeniu, to korzystniejsze jest jak największe nadpłacanie kredytu i jego jak najszybsza spłata. W przypadku, gdy te dwie wartości (średnie roczne oprocentowanie kredytu i stopa dyskontowa) są na zbliżonym poziomie (jak w wariantach z literą a w oznaczeniu), czas spłaty kredytu nie ma większego znaczenia – w każdym z wariantów 1a, 2a oraz 3a NPV jest na zbliżonym poziomie. Ciekawym przypadkiem byłaby sytuacja, w której średnie roczne oprocentowanie kredytu jest dużo niższe niż stopa

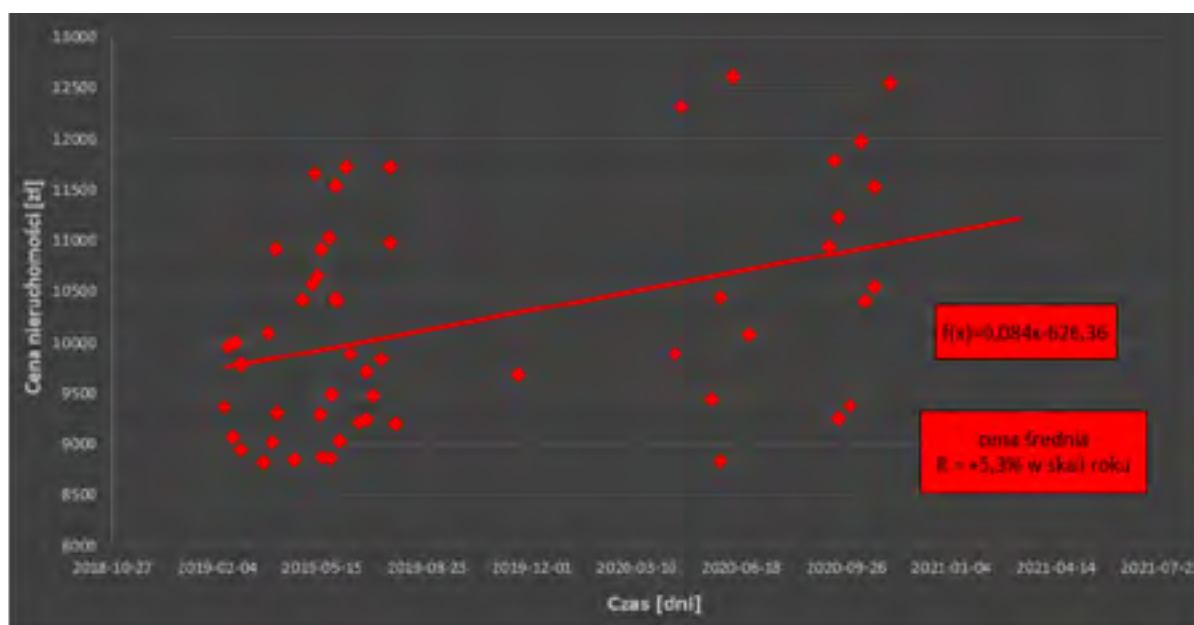
dyskontowa. Symulację takiego rozwiązania zamieszczono w tabeli XX. Celowo przyjęto wyższą stopę dyskontową niż rynkową (na poziomie 5,0% oraz niższe średnie oprocentowanie 2,2% w skali roku). W takiej sytuacji wcześniejsza spłata kredytu byłaby wręcz niekorzystna z ekonomicznego punktu widzenia.

Kolejną istotną kwestią do rozstrzygnięcia jest to, jaki wpływ na bieżącą wartość netto inwestycji miałby fakt, że nieruchomości została kupiona tylko jako lokata kapitału i nie generowałaby żadnych dochodów z jakiegokolwiek wynajmu. Symulację dla takiego rozwiązania zamieszczono w tabeli XXI. W tej sytuacji kosztem właścicieli jest nie tylko rata kredytu, ale również stała miesięczna stawka czynszu (242,93 zł), ubezpieczenie (11 zł miesięcznie), podatek od nieruchomości (4 zł miesięcznie) oraz stałe opłaty za prąd i gaz niewynikające ze zużycia (przyjęto ok. 30 zł miesięcznie). Rozważono również trzy warianty czasu trwania spłaty kredytu. Uzyskane warto-

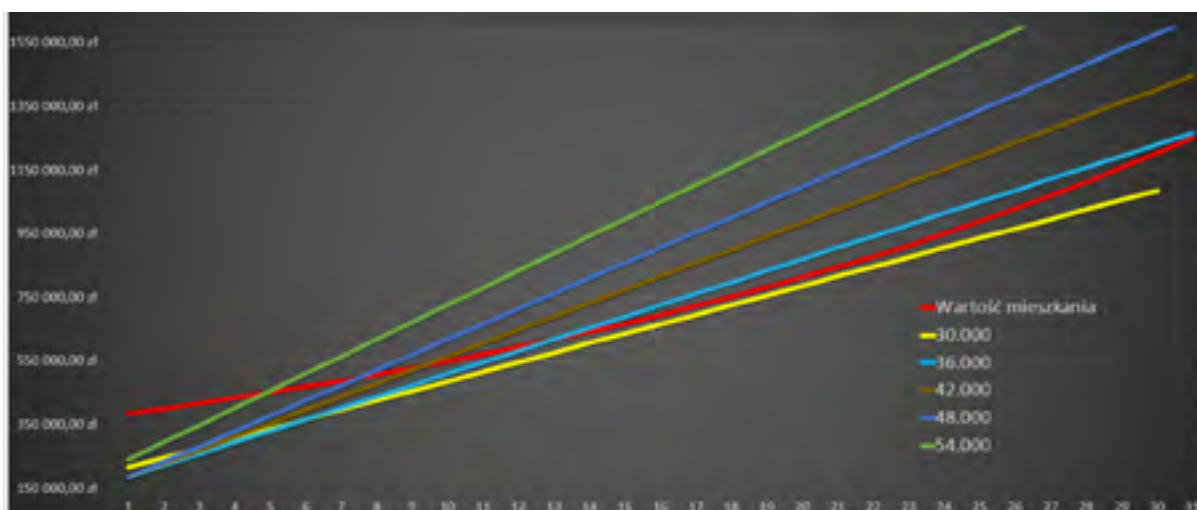
ści w każdym z wariantów są mniejsze od 0, co oznacza, że taki wariant inwestycyjny jest nieopłacalny z punktu widzenia ekonomicznego.

Analiza wariantu bez kredytu hipotecznego

W celu sprawdzenia głównej hipotezy badawczej postawionej we wstępie pracy, tj. stwierdzenia, że inwestycja w nieruchomość lokalową z wykorzystaniem kredytu hipotecznego jest bardziej efektywna w zestawieniu z gromadzeniem oszczędności na lokatach bankowych i późniejszym zakupem nieruchomości w 100% ze środków własnych, poniżej przedstawiono, jak kształtowałyby się bieżąca wartość netto przedsięwzięcia, gdyby w tym przypadku przyszli jeszcze właściciele wstrzymywali się z zakupem do czasu zgromadzenia 100% środków finansowych. Przyjęto następujące warunki brzegowe:



Rys. 5. Obliczenie trendu zmiany cen dla dzielnicy Praga-Północ m.st. Warszawy przy zastosowaniu regresji liniowej (Źródło: opracowanie własne)



Rys. 6. Różne warianty tempa gromadzenia oszczędności w zestawieniu z przyrostem wartości nieruchomości (Źródło: opracowanie własne)

1) w momencie początkowym przyszedli właściciele mają zgromadzone środki w wysokości 185 841 zł, czyli wartość wkładu własnego, jaki wnieśli w wariantach z kredytem hipotecznym, 2) wartość mieszkania (wraz z dodatkowymi kosztami, takimi jak np. podatek, taksa notarialna, koszty związane z odświeżeniem i doposażeniem nieruchomości) w momencie początkowym wynosi 385 841 zł i będzie rosła o 4,0% w skali roku.

Rozważono różne możliwości gromadzenia brakującego kapitału przez przyszłych właścicieli. Rozważono warianty, w których właściciele są w stanie odłożyć miesięcznie kwotę 2500, 3000, 3500, 4000 lub 4500 zł, czyli odpowiednio 30 000, 36 000, 42 000, 48 000 i 54 000 zł rocznie. Kwoty te są sumą wszelkich oszczędności poczynionych ze środków uzyskanych z tytułu świadczenia pracy, działalności gospodarczej czy odsetek od środków zgromadzonych na lokatach bankowych.

Na rys. 6 kolorem czerwonym oznaczono wartość nieruchomości w poszczególnych latach. Pozostałymi kolorami oznaczono wartość kapitału, jaki będą mieli zgromadzony właściciele w poszczególnych latach, w zależności od tego, jaką kwotę będą w stanie odkładać w skali roku.

Właściciele będą w stanie kupić nieruchomość w 100% ze środków własnych w momencie, gdy czerwona linia (wartość mieszkania) zostanie przecięta przez linię innego koloru (suma oszczędności). Sytuacja taka będzie miała miejsce, gdy zostanie spełniona poniższa zależność (2):

$$185\,841 + OR \times t = 385\,841 \times (100\% + 4\%)^t \quad (2)$$

w której 185 841 zł oznacza sumę oszczędności początkowych, OR oszczędności możliwe do zgromadzenia w skali roku, t numer rozważanego roku, 385 841 zł początkową wartość nieruchomości, a 4% wzrost wartości nieruchomości w skali roku. Zauważono, że w przypadku, w którym planujący zakup odkładaliby w skali roku 30 tys. zł, to biorąc pod uwagę wzrastającą wartość nieruchomości, nigdy nie uzyskaliby środków pozwalających na zakup lokalu bez kredytu. W tym przypadku równanie: $185\,841 + 30\,000 \times t = 385\,841 \times (100\% + 4\%)^t$ nie ma rozwiązania rzeczywistego.

W tabeli XXII zamieszczono obliczone wartości, po ilu latach oszczędzania wartość zgromadzonych środków zrówna się z wartością mieszkania. Rozwiązania wykonano dla różnych wartości oszczędności gromadzonych w skali roku [24].

Dla określonych powyżej parametrów wykonano obliczenie bieżącej wartości netto (NPV). Zbiórce zestawienie wyników zamieszczono w tabeli XXIII. Założono, że zakup nieruchomości zostanie sfinalizowany wraz z końcem roku, w którym uda się zebrać wymaganą kwotę i bez opóźnień od razu zostanie wynajęte. Zatem pierwszy rok, w którym nieruchomość zacznie generować dochód to odpowiednio 12, 9, 7 i 6.

Zestawiając wartości NPV uzyskane dla wariantów bez kredytu hipotecznego z wartościami NPV dla wariantów 1a–2c, należy stwierdzić, że jedynie dla wariantu zakładającego gromadzenie rocznie 54 000 zł uzyskano wynik korzystniejszy niż dla wariantu 1b. Trzeba jednak podkreślić, że wariant 1b jest wariantem najmniej korzystnym spośród wariantów zakładających korzystanie z kredytu hipotecznego – ma najdłuższy okres spłaty kredytu i oprocentowanie kredytu znacznie wyż-

sze niż założona stopa dyskontowa. Dodatkowo najkorzystniejszy wariant bez kredytu zakłada odkładanie przez przyszłych właścicieli 4500 zł miesięcznie przez okres ponad 5 lat. Jest to bardzo wysoka kwota. Pozostałe warianty bez kredytu dają znacznie niższą efektywność ekonomiczną, np. dla wariantu zakładającego miesięczne oszczędności na poziomie 3 000 zł bieżąca wartość netto jest aż o 47% niższa niż dla najlepszego wariantu wykorzystującego kredyt hipoteczny.

Analiza ryzyk

W przeprowadzonej analizie przyjęto szereg założeń, które mają wpływ na ekonomiczną efektywność całej rozważanej inwestycji. Poniżej wyszczególniono czynniki mogące zaistnieć w okresie 30 lat, w jakim przeprowadzana jest analiza. Mogą mieć one wpływ korzystny, jak np. średnioroczny wzrost wartości nieruchomości wyższy niż założone 4,0%, lub negatywny, jak np. wzrost średniego oprocentowania kredytu do wartości znacznie wyższej niż założone maksymalnie 5,5%:

- zmiana wartości stóp procentowych – wpływ korzystny w przypadku obniżenia, wpływ niekorzystny w przypadku podwyżki,
- wzrost wartości nieruchomości – wpływ korzystny,
- spadek wartości nieruchomości – wpływ niekorzystny,
- ryzyko występowania długich okresów, gdy nieruchomość pozostaje niewynajęta – wpływ niekorzystny,
- rozwój obszaru, w którym położona jest nieruchomość – np. powstanie nowych dużych zakładów pracy, co zwiększy popyt na rynku wynajmu lokali mieszkalnych – wpływ korzystny,
- rozwój infrastruktury komunikacyjnej zwiększającej atrakcyjność nieruchomości – wpływ korzystny,
- wpływ pandemii koronawirusa na długoterminowe trendy na rynku mieszkaniowym – zwiększenie udziału pracy zdalnej i większy popyt na mieszkania o większej powierzchni lub domy poza miastem – wpływ negatywny,
- ryzyko wystąpienia czarnych łabędzi – zdarzeń, które zanim się wydarzyły, uznawano za niemożliwe – wpływ niekorzystny [25, 26],
- ryzyko wystąpienia konfliktów zbrojnych – wpływ niekorzystny,
- ryzyko wystąpienia katastrof naturalnych – wpływ niekorzystny,
- ryzyko niekorzystnych regulacji prawnych, np. podwyższenie podatków od nieruchomości, wprowadzenie podatku katastralnego – wpływ niekorzystny.

Podsumowanie i wnioski

W artykule przedstawiono analizę ekonomicznej efektywności inwestycji na rynku nieruchomości na wybranym przykładzie zakupu lokalu mieszkalnego w Warszawie. Jest to lokal o powierzchni 34,22 mkw. znajdujący się w budynku wielorodzinnym zlokalizowanym w dzielnicy Praga-Północ m.st. Warszawy. Lokal został zakupiony częściowo ze środków własnych, częściowo z kredytu hipotecznego z zamiarem wynajmu długoterminowego.

Tabela XIII. NPV – wariant 1a (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

Wartość rezydualna, zł		Zdyskontowana wartość rezydualna, zł		NPV, zł
1 161 136,31		401 874,59		253 717,75
Przepływy pieniężne				
Rok	Roczny całkowity koszt, zł	Roczny zysk netto, zł	Bilans, zł	Zdyskontowany przepływ pieniężny, zł
0 (KP)	-185 841,00	0,00	-185 841,00	-185 841,00
1	-14 461,06	12 985,08	-1 475,98	-1 424,69
2	-14 125,56	12 985,08	-1 140,4	-1 062,59
3	-13 864,22	12 985,08	-879,14	-790,64
4	-12 859,72	12 985,08	125,36	108,82
5	-12 626,39	12 985,08	358,69	300,55
6	-12 393,06	12 985,08	592,02	478,83
7	-12 159,72	12 985,08	825,36	644,35
8	-11 926,39	12 985,08	1 058,69	797,79
9	-11 693,06	12 985,08	1 292,02	939,79
10	-11 459,72	12 985,08	1 525,36	1 070,96
11	-11 226,39	12 985,08	1 758,69	1 191,88
12	-10 993,06	12 985,08	1 992,02	1 303,10
13	-10 759,72	12 985,08	2 225,36	1 405,15
14	-10 526,39	12 985,08	2 458,69	1 498,54
15	-10 293,06	12 985,08	2 692,02	1 583,74
16	-10 059,72	12 985,08	2 925,36	1 661,20
17	-9 826,39	12 985,08	3 158,69	1 731,38
18	-9 593,06	12 985,08	3 392,02	1 794,66
19	-9 359,72	12 985,08	3 625,36	1 851,46
20	-9 126,39	12 985,08	3 858,69	1 902,15
21	-8 893,06	12 985,08	4 092,02	1 947,08
22	-8 659,72	12 985,08	4 325,36	1 986,59
23	-8 426,39	12 985,08	4 558,69	2 021,00
24	-8 193,06	12 985,08	4 792,02	2 050,62
25	-7 959,72	12 985,08	5 025,36	2 075,74
26	-7 726,39	12 985,08	5 258,69	2 096,64
27	-7 493,06	12 985,08	5 492,02	2 113,58
28	-7 259,72	12 985,08	5 725,36	2 126,81
29	-7 026,39	12 985,08	5 958,69	2 136,57
30	-6 793,06	12 985,08	6 192,02	2 143,09
Suma	-493 604,33	389 552,39	-105 051,94	-148 156,83

Tabela XIV. NPV – wariant 1b (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

Wartość rezydualna, zł		Zdyskontowana wartość rezydualna, zł		NPV, zł
1 161 136,31		401 874,59		210 989,84
Przepływy pieniężne				
Rok	Roczny całkowity koszt, zł	Roczny zysk netto, zł	Bilans, zł	Zdyskontowany przepływ pieniężny, zł
0 (KP)	-185 841,00	0,00	-185 841,00	-185 841,00
1	-18 399,94	12 985,08	-5 414,86	-5 226,70
2	-17 931,11	12 985,08	-4 946,03	-4 608,26
3	-17 536,44	12 985,08	-4 551,36	-4 093,19
4	-16 398,61	12 985,08	-3 413,53	-2 963,23
5	-16 031,94	12 985,08	-3 046,86	-2 553,02
6	-15 665,28	12 985,08	-2 680,20	-2 167,75
7	-15 298,61	12 985,08	-2 313,53	-1 806,16
8	-14 931,94	12 985,08	-1 946,86	-1 467,09
9	-14 565,28	12 985,08	-1 580,20	-1 149,41
10	-14 198,61	12 985,08	-1 213,53	-852,03
11	-13 831,94	12 985,08	-846,86	-573,93
12	-13 465,28	12 985,08	-480,20	-314,13
13	-13 098,61	12 985,08	-113,53	-71,69
14	-12 731,94	12 985,08	253,14	154,28
15	-12 365,28	12 985,08	619,80	364,63
16	-11 998,61	12 985,08	986,47	560,18
17	-11 631,94	12 985,08	1 353,14	741,70
18	-11 265,28	12 985,08	1 719,80	909,92
19	-10 898,61	12 985,08	2 086,47	1 065,56
20	-10 531,94	12 985,08	2 453,14	1 209,28
21	-10 165,28	12 985,08	2 819,80	1 341,73
22	-9 798,61	12 985,08	3 186,47	1 463,51
23	-9 431,94	12 985,08	3 553,14	1 575,21
24	-9 065,28	12 985,08	3 919,80	1 677,37
25	-8 698,61	12 985,08	4 286,47	1 770,54
26	-8 331,94	12 985,08	4 653,14	1 855,21
27	-7 965,28	12 985,08	5 019,80	1 931,85
28	-7 598,61	12 985,08	5 386,47	2 000,93
29	-7 231,94	12 985,08	5 753,14	2 062,87
30	-6 865,28	12 985,08	6 119,80	2 118,09
Suma	-555 771,00	389 552,39	-164 218,61	-190 884,61

Tabela XV. NPV – wariant 2a (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

Wartość rezydualna, zł		Zdyskontowana wartość rezydualna, zł		NPV, zł
1 161 136,31		401 874,59		253 462,53
Przepływy pieniężne				
Rok	Roczny całkowity koszt, zł	Roczny zysk netto, zł	Bilans, zł	Zdyskontowany przepływ pieniężny, zł
0 (KP)	-185 841,00	0,00	-185 841,00	-185 841,00
1	-21 007,11	12 985,08	-8 022,03	-7 743,27
2	-20 411,11	12 985,08	-7 426,03	-6 918,90
3	-19 888,44	12 985,08	-6 903,36	-6 208,43
4	-18 719,44	12 985,08	-5 734,36	-4 977,90
5	-18 252,78	12 985,08	-5 267,70	-4 413,90
6	-17 786,11	12 985,08	-4 801,03	-3 883,08
7	-17 319,44	12 985,08	-4 334,36	-3 383,82
8	-16 852,78	12 985,08	-3 867,70	-2 914,57
9	-16 386,11	12 985,08	-3 401,03	-2 473,85
10	-15 919,44	12 985,08	-2 934,36	-2 060,23
11	-15 452,78	12 985,08	-2 467,70	-1 672,38
12	-14 986,11	12 985,08	-2 001,03	-1 308,99
13	-14 519,44	12 985,08	-1 534,36	-968,84
14	-14 052,78	12 985,08	-1 067,70	-650,75
15	-13 586,11	12 985,08	-601,03	-353,59
16	0,00	12 985,08	12 985,08	7 373,75
17	0,00	12 985,08	12 985,08	7 117,52
18	0,00	12 985,08	12 985,08	6 870,19
19	0,00	12 985,08	12 985,08	6 631,46
20	0,00	12 985,08	12 985,08	6 401,02
21	0,00	12 985,08	12 985,08	6 178,60
22	0,00	12 985,08	12 985,08	5 963,90
23	0,00	12 985,08	12 985,08	5 756,66
24	0,00	12 985,08	12 985,08	5 556,62
25	0,00	12 985,08	12 985,08	5 363,53
26	0,00	12 985,08	12 985,08	5 177,15
27	0,00	12 985,08	12 985,08	4 997,25
28	0,00	12 985,08	12 985,08	4 823,60
29	0,00	12 985,08	12 985,08	4 655,99
30	0,00	12 985,08	12 985,08	4 494,20
Suma	-440 981,00	389 552,39	-51 428,61	-148 412,06

Tabela XVI. NPV – wariant 2b (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

Wartość rezydualna, zł		Zdyskontowana wartość rezydualna, zł		NPV, zł
1 161 136,31		401 874,59		228 459,73
Przepływy pieniężne				
Rok	Roczny całkowity koszt, zł	Roczny zysk netto, zł	Bilans, zł	Zdyskontowany przepływ pieniężny, zł
0 (KP)	-185 841,00	0,00	-185 841,00	-185 841,00
1	-24 884,89	12 985,08	-11 899,81	-11 486,30
2	-24 022,22	12 985,08	-11 037,14	-10 283,41
3	-23 232,89	12 985,08	-10 247,81	-9 216,20
4	-21 797,22	12 985,08	-8 812,14	-7 649,67
5	-21 063,89	12 985,08	-8 078,81	-6 769,37
6	-20 330,56	12 985,08	-7 345,48	-5 941,03
7	-19 597,22	12 985,08	-6 612,14	-5 162,07
8	-18 863,89	12 985,08	-5 878,81	-4 430,08
9	-18 130,56	12 985,08	-5 145,48	-3 742,72
10	-17 397,22	12 985,08	-4 412,14	-3 097,79
11	-16 663,89	12 985,08	-3 678,81	-2 493,16
12	-15 930,56	12 985,08	-2 945,48	-1 926,81
13	-15 197,22	12 985,08	-2 212,14	-1 396,81
14	-14 463,89	12 985,08	-1 478,81	-901,31
15	-13 730,56	12 985,08	-745,48	-438,57
16	0,00	12 985,08	12 985,08	7 373,75
17	0,00	12 985,08	12 985,08	7 117,52
18	0,00	12 985,08	12 985,08	6 870,19
19	0,00	12 985,08	12 985,08	6 631,46
20	0,00	12 985,08	12 985,08	6 401,02
21	0,00	12 985,08	12 985,08	6 178,60
22	0,00	12 985,08	12 985,08	5 963,90
23	0,00	12 985,08	12 985,08	5 756,66
24	0,00	12 985,08	12 985,08	5 556,62
25	0,00	12 985,08	12 985,08	5 363,53
26	0,00	12 985,08	12 985,08	5 177,15
27	0,00	12 985,08	12 985,08	4 997,25
28	0,00	12 985,08	12 985,08	4 823,60
29	0,00	12 985,08	12 985,08	4 655,99
30	0,00	12 985,08	12 985,08	4 494,20
Suma	-471 147,67	389 552,39	-81 595,27	-173 414,85

Tabela XVII. NPV – wariant 3a (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

Wartość rezydualna, zł		Zdyskontowana wartość rezydualna, zł		NPV, zł
1 161 136,31		401 874,59		253 422,89
Przepływy pieniężne				
Rok	Roczny całkowity koszt, zł	Roczny zysk netto, zł	Bilans, zł	Zdyskontowany przepływ pieniężny, zł
0 (KP)	-185 841,00	0,00	-185 841,00	-185 841,00
1	-27 553,17	12 985,08	-14 568,09	-14 061,86
2	-26 696,67	12 985,08	-13 711,59	-12 775,21
3	-25 912,67	12 985,08	-12 927,59	-11 626,21
4	-24 579,17	12 985,08	-11 594,09	-10 064,62
5	-23 879,17	12 985,08	-10 894,09	-9 128,35
6	-23 179,17	12 985,08	-10 194,09	-8 244,98
7	-22 479,17	12 985,08	-9 494,09	-7 411,99
8	-21 779,17	12 985,08	-8 794,09	-6 626,93
9	-21 079,17	12 985,08	-8 094,09	-5 887,49
10	-20 379,17	12 985,08	-7 394,09	-5 191,43
11	0,00	12 985,08	12 985,08	8 800,09
12	0,00	12 985,08	12 985,08	8 494,30
13	0,00	12 985,08	12 985,08	8 199,13
14	0,00	12 985,08	12 985,08	7 914,22
15	0,00	12 985,08	12 985,08	7 639,21
16	0,00	12 985,08	12 985,08	7 373,75
17	0,00	12 985,08	12 985,08	7 117,52
18	0,00	12 985,08	12 985,08	6 870,19
19	0,00	12 985,08	12 985,08	6 631,46
20	0,00	12 985,08	12 985,08	6 401,02
21	0,00	12 985,08	12 985,08	6 178,60
22	0,00	12 985,08	12 985,08	5 963,90
23	0,00	12 985,08	12 985,08	5 756,66
24	0,00	12 985,08	12 985,08	5 556,62
25	0,00	12 985,08	12 985,08	5 363,53
26	0,00	12 985,08	12 985,08	5 177,15
27	0,00	12 985,08	12 985,08	4 997,25
28	0,00	12 985,08	12 985,08	4 823,60
29	0,00	12 985,08	12 985,08	4 655,99
30	0,00	12 985,08	12 985,08	4 494,20
Suma	-423 357,67	389 552,39	-33 805,27	-148 451,70

Tabela XVIII. NPV – wariant 3b (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

Wartość rezydualna, zł		Zdyskontowana wartość rezydualna, zł		NPV, zł
1 161 136,31		401 874,59		235 771,55
Przepływy pieniężne				
Rok	Roczny całkowity koszt, zł	Roczny zysk netto, zł	Bilans, zł	Zdyskontowany przepływ pieniężny, zł
0 (KP)	-185 841,00	0,00	-185 841,00	-185 841,00
1	-31 369,83	12 985,08	-18 384,75	-17 745,90
2	-30 113,33	12 985,08	-17 128,25	-15 958,56
3	-28 929,33	12 985,08	-15 944,25	-14 339,20
4	-27 195,83	12 985,08	-14 210,75	-12 336,11
5	-26 095,83	12 985,08	-13 110,75	-10 985,73
6	-24 995,83	12 985,08	-12 010,75	-9 714,30
7	-23 895,83	12 985,08	-10 910,75	-8 517,98
8	-22 795,83	12 985,08	-9 810,75	-7 393,06
9	-21 695,83	12 985,08	-8 710,75	-6 336,04
10	-20 595,83	12 985,08	-7 610,75	-5 343,55
11	0,00	12 985,08	12 985,08	8 800,09
12	0,00	12 985,08	12 985,08	8 494,30
13	0,00	12 985,08	12 985,08	8 199,13
14	0,00	12 985,08	12 985,08	7 914,22
15	0,00	12 985,08	12 985,08	7 639,21
16	0,00	12 985,08	12 985,08	7 373,75
17	0,00	12 985,08	12 985,08	7 117,52
18	0,00	12 985,08	12 985,08	6 870,19
19	0,00	12 985,08	12 985,08	6 631,46
20	0,00	12 985,08	12 985,08	6 401,02
21	0,00	12 985,08	12 985,08	6 178,60
22	0,00	12 985,08	12 985,08	5 963,90
23	0,00	12 985,08	12 985,08	5 756,66
24	0,00	12 985,08	12 985,08	5 556,62
25	0,00	12 985,08	12 985,08	5 363,53
26	0,00	12 985,08	12 985,08	5 177,15
27	0,00	12 985,08	12 985,08	4 997,25
28	0,00	12 985,08	12 985,08	4 823,60
29	0,00	12 985,08	12 985,08	4 655,99
30	0,00	12 985,08	12 985,08	4 494,20
Suma	-443 524,33	389 552,39	-53 971,94	-166 103,04

Tabela XIX. NPV – porównanie wariantów 1a–3b (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

Wariant	Średnie roczne oprocentowanie kredytu, %	Stopa dyskontowa, %	Czas spłaty, miesiące	NPV, zł
1a	3,50	3,60	360	253 717,75
2a	3,50	3,60	180	253 462,53
3a	3,50	3,60	120	253 422,89
1b	5,50	3,60	360	210 989,84
2b	5,50	3,60	180	228 459,73
3b	5,50	3,60	120	235 771,55

Tabela XX. NPV – porównanie wariantów 1c–3c

Wariant	Średnie roczne oprocentowanie, %	Stopa dyskontowa, %	Czas spłaty, miesiące	NPV, zł
1c	2,20	5,00	360	135 825,70
2c	2,20	5,00	180	116 186,37
3c	2,20	5,00	120	107 475,63 zł

Tabela XXI. NPV – porównanie wariantów 1d–3d (Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych)

Wariant	Średnie roczne oprocentowanie kredytu, %	Stopa dyskontowa, %	Czas spłaty, miesiące	NPV, zł
1d	3,50	3,60	360	-44 898,85
2d	3,50	3,60	180	-45 154,07
3d	3,50	3,60	120	-45 193,71

Tabela XXII. Warianty gromadzenia oszczędności (Źródło: opracowanie własne)

Oszczędności możliwe do zgromadzenia w skali roku, zł	Liczba lat oszczędzania, po których wartość zgromadzonych środków zrówna się z bieżącą wartością nieruchomości	Wartość nieruchomości na dzień, w którym możliwy byłby jej zakup bez kredytu
30 000,00	–	–
36 000,00	11,9918	11 lat 362 dni
42 000,00	8,2933	8 lat 107 dni
48 000,00	6,5014	6 lat 183 dni
54 000,00	5,3835	5 lat 140 dni

Tabela XXIII. Warianty gromadzenia oszczędności – NPV (Źródło: opracowanie własne)

Wariant cenowy, zł	Pierwszy przyjęty rok, w którym nieruchomość będzie wynajęta	Stopa dyskontowa, %	NPV, zł
36 000,00	12	3,60	134 220,51
42 000,00	9	3,60	177 572,96
48 000,00	7	3,60	197 312,42
54 000,00	6	3,60	211 214,36

W pracy określono bieżącą wartość netto takiej inwestycji przy uwzględnieniu różnych okresów spłaty zadłużenia oraz różnych wysokości oprocentowania związanego z ryzykiem zmiennej stopy procentowej. Wykorzystano metodę zdyskontowanych przepływów pieniężnych. Stopę dyskontową przyjęto jako realną stopę zwrotu z podobnych inwestycji na podstawie dokonanej analizy lokalnego rynku, zarówno jeśli chodzi o obrót nieruchomościami, jak i ich wynajem. Wzięto pod uwagę zmieniającą się w czasie wartość nieruchomości, na podstawie trendu cenowego obliczonego na podstawie kilkunastu rzeczywistych transakcji obrotu nieruchomościami podobnymi na lokalnym rynku. W analizie wykorzystano faktyczne koszty eksploatacji lokalu, takie jak czynsz administracyjny, rachunki za media czy ubezpieczenie i podatek od nieruchomości, a także koszty związane z samym zakupem, takie jak taksa notarialna, podatek od czynności cywilno-prawnych, prowizja pośrednika nieruchomości czy koszt operatu szacunkowego. Uwzględniono wszelkie koszty wpływające na zwiększenie realnej stopy oprocentowania kredytu hipotecznego, takie jak zmienna stopa WIBOR 6M, obowiązkowe ubezpieczenie na życie i podwyższenie oprocentowania do czasu wpisu hipotecznego do księgi wieczystej.

Przeprowadzone analizy upoważniają do sformułowania wniosku, że bardziej opłacalny z punktu widzenia ekonomicznego jest szybszy zakup nieruchomości z wykorzystaniem kredytu hipotecznego, niż wstrzymywanie się z zakupem do czasu zgromadzenia środków finansowych pozwalających pokryć cały koszt zakupu. Taki wniosek jest prawdziwy w przypadku, gdy nieruchomość jest przeznaczana na wynajem, generujący stały dochód. W przypadku, gdy nieruchomość pozostaje niewynajęta, bieżąca wartość netto takiej inwestycji (NPV) jest ujemna, co oznacza, że takie rozwiązanie jest nieopłacalne. Kredyt hipoteczny to efektywny sposób finansowania inwestycji na rynku nieruchomości i często jedyny sposób na rozpoczęcie inwestycji. Dobrze widać to na przykładzie, kiedy (dla przyjętych warunków) nawet pomimo odkładania miesięcznie sporej kwoty (równej 2500 zł), potencjalni nabywcy nigdy nie zaoszczędzą środków umożliwiających całkowitego sfinansowania nieruchomości. Jak

pokazały przeprowadzone obliczenia, nawet przy odkładaniu miesięcznie bardzo wysokiej kwoty (4500 zł) opłacalność gromadzenia środków jest na poziomie jedynie najmniej korzystnego wariantu z wykorzystaniem kredytu. Zasadność nadpłacania rat kredytu hipotecznego i w konsekwencji jego wcześniejsza spłata wynika z zależności pomiędzy oprocentowaniem kredytu i stopą dyskontową. W przypadku, gdy oprocentowanie jest wyższe niż stopa procentowa, korzystna jest szybsza spłata, w przeciwnym razie nadpłacanie kredytu prowadzi do obniżenia bieżącej wartości netto przedsięwzięcia. Wynajem krótkoterminowy zwiększa rentowność inwestycji, jednak niesie za sobą większe ryzyko występowania pustostanów oraz jest dużo bardziej absorbujący dla właścicieli lokalu.

W toku wykonanej analizy potwierdzono postawioną we wstępie pracy główną hipotezę badawczą, że **inwestycja w nieruchomości lokalową z wykorzystaniem kredytu hipotecznego jest bardziej efektywna w zestawieniu z gromadzeniem oszczędności na lokatach bankowych i późniejszym zakupem nieruchomości w 100% ze środków własnych**. Potwierdzono również dwie hipotezy pomocnicze, czyli: a) kredyt hipoteczny jest efektywnym sposobem finansowania inwestycji na rynku nieruchomości oraz b) możliwości krótko- bądź długoterminowego wynajmu nieruchomości podnoszą rentowność inwestycji na rynku nieruchomości. Wskazano również na ryzyka i potencjalne szanse związane z inwestycją w lokal mieszkalny przeznaczony na wynajem długoterminowy, takie jak ryzyko zmiennej stopy procentowej, możliwość wzrostu/spadku wartości mieszkań, zagrożenie wystąpienia zdarzeń nieprzewidzianych czy rozwój obszaru, w którym położona jest nieruchomość.

Artykuł zrecenzowany w formule double-blind review process

LITERATURA

- [1] NBP (2021). https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy_archiwum.htm, dostęp 01.04.2021 r.
- [2] GUS (2021). <https://stat.gov.pl/wykres/1.html>, dostęp 01.04.2021 r.
- [3] *Inflacja znów rośnie szybciej od oczekiwań. W marcu była 2,5 razy wyższa niż w strefie euro*. <https://businessinsider.com.pl/finanse/gus-inflacja-wyniosla-32-proc-rr-w-marcu-2021-r-wg-wstepnych-danych-konsens-rynkowy/fet57xs>, dostęp 01.04.2021 r.
- [4] *Zniżkowy trend znów króluje na lokatach*. <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Srednie-oprocentowanie-lokat-bankowych-DepoTracker-Bankier-pl-I-kwartal-2021-8084341.html>, dostęp 01.04.2021 r.
- [5] *Straty na lokatach mogą stać się normalnością. Winą jest to... że za dużo oszczędzamy*. <https://innpoland.pl/167149,lokaty-na-ktorych-tracimy-moga-byc-coraz-czestsze-bo-za-duzo-oszczedzamy>, dostęp 01.04.2021 r.
- [6] *Mieszkania wciąż drożeją, choć znacznie wolniej niż przed rokiem*. <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Ceny-transakcyjne-mieszkan-IV-kw-2020-r-Raport-8070578.html>, dostęp 01.04.2021 r.
- [7] Kucharska-Stasiak E. (2016). *Ekonomiczny wymiar nieruchomości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- [8] Główna G. (2012). *System finansowania nieruchomości mieszkaniowych w Polsce*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- [9] *Działka wystarczy za wkład własny. Sprawdzamy kredyty na budowę domu*. <https://www.bankier.pl/wiadomosc/ranking-kredytow-hipotecznych>, dostęp 01.04.2021 r.
- [10] <https://jakdojade.pl/warszawa>, dostęp 01.04.2021 r.
- [11] <https://www.google.pl/maps>, dostęp 10.03.2021 r.
- [12] Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami. Dz.U. 1997 nr 115 poz. 741 z późn. zm.
- [13] <http://www.architektura.um.warszawa.pl/rysunki-studium#-zalachniki>, dostęp 10.03.2021 r.
- [14] https://przegladarka-ekw.ms.gov.pl/eukw_prz/KsiegiWieczyste/pokazWydruk, dostęp 01.04.2021 r.
- [15] *Praga Północ*. <https://pl.wikipedia.org/wiki/Praga-P%C3%B3%C5%82noc>, dostęp 01.04.2021 r.
- [16] <https://www.olx.pl/>, dostęp 10.03.2021 r.
- [17] <https://www.airbnb.pl>, dostęp 10.03.2021 r.
- [18] Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. Dz.U. 1998 nr 144 poz. 930.
- [19] Ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. o przekształceniu prawa użytkownictwa wieczystego gruntów zabudowanych na cele mieszkaniowe w prawo własności tych gruntów. Dz.U. 2018 poz. 1716.
- [20] *Regresja liniowa, czyli jak najlepiej połączyć kropki*. <https://www.statystyczny.pl/regresja-liniowa>, dostęp 14.03.2021 r.
- [21] *Regresja liniowa, analiza regresji*. https://www.naukowiec.org/wiedza/statystyka/regresja-liniowa_765.html, dostęp 14.03.2021 r.
- [22] Bitter A. (2010). O użyteczności metod statystycznych w wycenie nieruchomości. *Infrastruktura i Ekologia Terenów Wiejskich*, 12, 145.
- [23] Piasecki K., Ronka-Chmielowiec W. (2011). *Matematyka finansowa*. Warszawa: C.H. Beck.
- [24] https://www.wolframalpha.com/input/?i=185841%2B36000*x%3D385841*%281%2B0.04%29%5Ex, dostęp 01.04.2021 r.
- [25] Mączyńska E. (2020). Czym jest „czarny łabędź”? *Gazeta SGH*. <https://gazeta.sgh.waw.pl/?q=po-prostu-ekonomia/czym-jest-czarny-labedz>, dostęp 04.01.2021 r.
- [26] *Teoria czarnego łabędzia – czym jest czarny łabędź i dlaczego inwestorzy powinni się go obawiać?* <https://www.lynxbroker.pl/edukacja/teoria-czarnego-labedzia>, dostęp 04.01.2021 r.



Projekty *mixed-use* jako odpowiedź na ewolucję rynku nieruchomości

Mixed-use projects as a response to the evolution of the real estate market

Odpowiedzią na ewolucję handlu są dzisiaj projekty mixed-use, a ich rosnąca popularność została jeszcze wzmocniona przez pandemię. Skupienie uwagi na zdrowiu oraz zyskujący na znaczeniu trend lokalności sprawiają, że klienci chcą zaspokajać swoje potrzeby blisko miejsca zamieszkania.

Słowa kluczowe: rynek nieruchomości handlowych, projekty mixed-use

Today mixed-use projects are the answer to the evolution of trade, and their growing popularity has been further strengthened by the pandemic. The focus on health and the growing importance of the local trend make customers want to meet their needs close to their place of residence.

Keywords: commercial real estate, mixed-use projects

Branża nieruchomości handlowych przechodzi jedną z najgłębszych przemian w historii. Szybki postęp technologii i rosnący wpływ sprzedaży elektronicznej (*e-commerce*) nie pozostają bez znaczenia dla konsumentów, a nierzadko wynikając z ich potrzeb i pragnień, przyczyniają się do poszukiwania odpowiedzi: dokąd zmierza branża handlowa? Pojawiają się także próby znalezienia odpowiedzi na pytanie, jak sprawić, by tradycyjny handel (*brick-and-mortar*) był nie tylko atrakcyjny dla klientów, lecz także zapewniał wciąż nowe doświadczenia i doznania.

Organizacje zrzeszające branżę nieruchomości handlowych (w tym ICSC – Międzynarodowa Rada Centrów Handlowych czy PRCH – Polska Rada Centrów Handlowych) każdego roku debatują nad przyszłością obiektów handlowych. Regularnie publikowane opracowania największych firm consultingowych działających na rynku nieruchomości (m.in. JLL, Colliers, C&W, Knight Frank) wskazują kierunki ewolucji branży nieruchomości handlowych. Środowisko łączy wspólna teza: odpowiedzią na ewolucję handlu są projekty *mixed-use*. Najnowsze publikacje wskazują także, że *mixed-use* to nie chwilowa moda, a prawdziwy symbol nowych czasów. Według danych JLL podaż powierzchni komercyjnej w nowoczesnych obiektach *mixed-use* w Polsce przekroczyła 1 mln mkw., z czego ponad połowa została oddana do użytku w ciągu ostatnich 5 lat [1].

W tym miejscu należy zwrócić uwagę, że mianem *mixed-use* przyjęło się w Polsce określać projekty w branży nieruchomości **łącznie m.in. funkcje handlowe, biurowe, hotelowe,**

gastronomiczne, mieszkalne oraz tworzące społeczne miejsca spotkań i wymiany biznesowej. Pewną niejasność wprowadza tu drugie określenie: *multi-use*, które nie jest tożsame z określeniem *mixed-use*, jednak w języku polskim (dosyć potocznie) dla obu typów projektów używa się określenia „projekty wielofunkcyjne”. Autorka będzie używać zamiennie określeń *mixed-use* i projekty o funkcjach mieszanych.

Zmiany społeczno-ekonomiczne i trendy wpływające na transformację branży handlowej

W ostatnich latach sektor handlu detalicznego przeszedł duże przeobrażenia, w dużej mierze za sprawą rozwoju handlu w Internecie, zmieniających się preferencji konsumentów, a także siły nabywczej, szczególnie klasy średniej będącej najważniejszą grupą odbiorców produktów oferowanych przez sieci handlowe. Kryzys gospodarczy i finansowy z 2008 r. (a także obecnie przeżywany kryzys roku 2020, związany z globalną pandemią) miał znaczący wpływ na siłę nabywczą konsumentów. Na rynkach większości państw członkowskich UE nastąpił wzrost sprzedaży detalicznej, jednak po niższych cenach, gdyż liczba klientów chętnych do wydawania jest mniejsza. Skupiają się oni też na poszukiwaniu niższych cen, nieobcy jest również wszechobecny *research* cen, tj. porównywanie cen towarów w różnych punktach, także w Internecie. Niestą-

bilność gospodarcza nie wpływa na wszystkie grupy społeczne w jednakowy sposób, pogłębiając nierówności i polaryzację rynku. Przechodząc na polski grunt, nie bez znaczenia dla wzrostu siły nabywczej są wprowadzone programy socjalne czy zmiana stawki płacy minimalnej. Należy podkreślić, że tempo wzrostu dochodów przekracza wskaźniki inflacji, a większe dochody oznaczają wzrost i zmiany w strukturze wydatków. Badania pokazują [2], że w odróżnieniu od krajów europejskich coraz większe kwoty Polacy wydają na produkty związane ze stylem życia i autoprezentacją, a cena nie gra już nadrzędnej roli, liczy się jakość produktów i usług. Sytuację z pewnością jednak zmieniała pandemia i kryzys nią zapoczątkowany, wpływając na liczne zwolnienia lub redukcje dotychczasowych pensji.

Analizując rynek handlowy, należy zwrócić uwagę nie tylko na dane ekonomiczne, ale także dokonać analizy uwarunkowań społecznych, próbując nakreślić trendy społeczne i kulturowe, które wpływają na zachowania oraz wybory konsumentów. *Szybkie tempo życia, potrzeba wygody, a jednocześnie troska o zdrowie i poszukiwanie równowagi w życiu, to trendy o zasięgu globalnym, związane przede wszystkim z urbanizacją. Dodatkowo na globalne zmiany nakładają się lokalne preferencje, tradycje i nawyki. Szczególnie wyraźnie widać to w przypadku trendu związanego z powrotem do tradycji i zdrową żywnością, który powoduje wzrost znaczenia produktów wytwarzanych lokalnie* [2].

W raporcie przygotowanym przez firmę Knight Frank we współpracy z agencją badawczą Inquiry [2] nakreślonych zostało sześć kierunków rozwoju branży handlowej, które zostały poddane analizie w tym artykule.

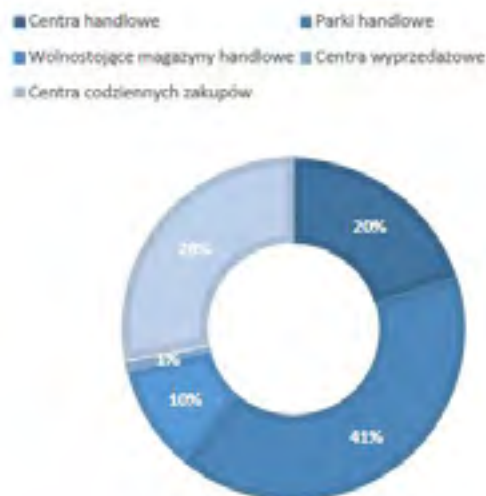
Seniorzy – konsumenci jutra

Wymagania konsumentów są nierozdzielnie związane ze zmianami demograficznymi krajów UE. Populacja kurczy się, przy jednoczesnym wzroście liczby osób starszych. Polskie społeczeństwo jest jednym z najszybciej starzejących się w Europie. Prognoza demograficzna na rok 2020 wskazywała, że ponad 20% będą stanowić osoby w wieku 65 lat i starsze. Przyrostowi liczby seniorów towarzyszy znaczny spadek ludności w wieku produkcyjnym. Prognozy wskazują, że w ciągu 30 lat grupa ta zmniejszy się o ok. 2 mln osób (dane GUS [3]). W kontekście handlu detalicznego prowadzi to do ciągłej i zintensyfikowanej konkurencji o pozostałych klientów, ale także do zmiany struktury produktowej – skierowanej głównie do osób starszych (jak zdrowa żywność, bliskość oferty do miejsc zamieszkania czy dostawy do domu) [4]. Jednak grupa ta, pozostając aktywną i ciesząc się czasem wolnym i stabilnym dochodem, staje się także ciekawym klientem dla branży, a udział seniorów w wydatkach rośnie szybciej niż liczebność tej grupy. Jak wynika z danych GUS, emeryci dysponują kwotą przekraczającą 110 mld PLN rocznie, z czego ok. 75% wydawane jest na artykuły i usługi konsumpcyjne.

W związku ze zmianą dominującej roli zakupów na rzecz doświadczenia placówki handlowe stają się miejscem, gdzie coraz ważniejsze są usługi dodatkowe, rozrywka i rekreacja (*shoppertainment*). Zaczyna liczyć się doświadczenie (*experience*) i emocje związane z markami czy produktami. Przeprowadzone przez Knight Frank [2] porównanie struktury najemców centrów handlowych oddanych do użytku w latach 2011–2013

ze strukturą najnowszych centrów handlowych (2016–2018) pokazuje, że udział najemców z sektora rozrywki i gastronomii wynosi obecnie ok. 13% i wzrósł o 2 pp. w porównaniu z okresem sprzed 5 lat.

Coraz szybsze tempo życia sprawia, że współczesny konsument oczekuje, że wszystkie swoje potrzeby i wymagania będzie mógł zaspokoić w równie szybkim tempie. Opisywana wcześniej rosnąca chęć doświadczania sprawia, że czas przeznaczony na podstawowe codzienne zakupy czy korzystanie z niezbędnych usług ulega kompresji. Trend lokalności i wygody, które były obserwowane jeszcze przed pandemią, w trakcie jej trwania umocniły się, co ma odzwierciedlenie w nowo oddawanej powierzchni handlowej w Polsce. W 2020 r. deweloperzy ukończyli budowę 430 000 mkw. powierzchni w ramach wielkopowierzchniowych obiektów handlowych (powierzchnia najmu GLA większa niż 5 000 mkw.), a także centrów codziennych zakupów (*convenience centres*), dla których przyjmuje się powierzchnię najmu w przedziale 2 000–4 999 (płp.) mkw. Prawie 41% ukończonej powierzchni oddano do użytku w ramach projektów jednokondygnacyjnych z dostępem dla każdego sklepu do parkingu (parki handlowe), a kolejne 28% w centrach codziennych zakupów [5]. Centra handlowe nadal pozostają popularnym formatem w Polsce (20% nowo oddanej powierzchni), jednak wynika to także z historii rozwoju tego formatu w Polsce. Powoli oddają one pole parkom handlowym i centrom codziennych zakupów zlokalizowanym na terenie osiedli lub tuż przy dużych skupiskach populacji. Równocześnie z rozwojem tych formatów dynamicznie powiększa się sieć i oferta dyskontów, w których można zakupić produkty z każdej kategorii, a które swoim charakterem upodabniają się do supermarketów i powstają w otoczeniu zabudowy mieszkalnej (rys. 1).

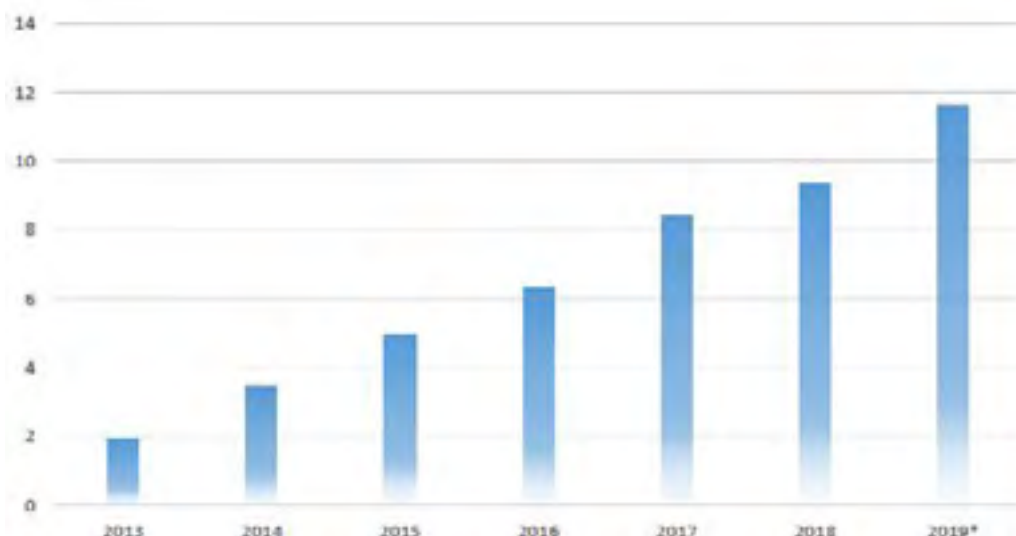


Rys. 1. Podaż handlowa oddana do użytku w 2020 r., mkw. GLA (Źródło: JLL)

Samo zdrowie

Konsumenti należący do szybko rosnącej klasy średniej poświęcają coraz więcej uwagi kwestiom ochrony zdrowia, medycyny estetycznej czy dobrego samopoczucia. Dla Polaków ważne jest zarówno zdrowe odżywianie, jak i styl życia. Wzrost

Rys. 2. Obroty *e-commerce business-to-consumer* w Polsce w latach 2013–2019, mld EUR
(Źródło: www.ecommerce-europe.eu)

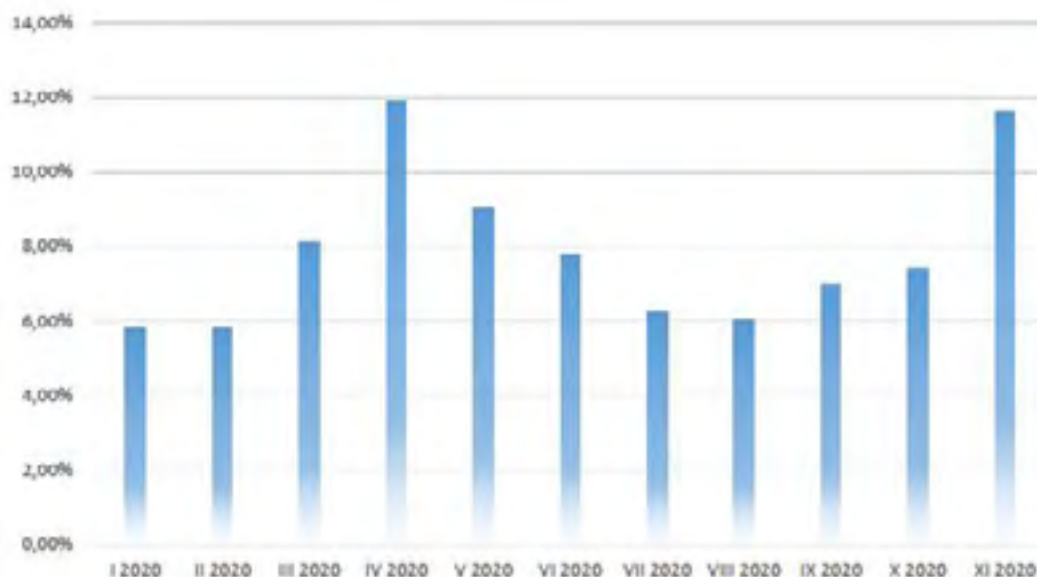


świadomości wpływu żywności na zdrowie i kondycję przekłada się na rozszerzenie oferty sklepów o tzw. zdrową żywność oraz produkty ekologiczne. Jednocześnie rośnie także aktywność fizyczna, potrzeba rekreacji i regeneracji. Według „European Health & Fitness Market Report 2018” [6] przychody sektora fitness w 2017 r. w Europie wzrosły o niemal 4% i osiągnęły 26,6 mld EUR. Trend ten kształtowany był przede wszystkim przez wzrost liczby klubów fitness, ale również przez powiększającą się grupę ich członków. Spośród 33 krajów przeanalizowanych w raporcie Polska znalazła się na 7. pozycji z przychodami na poziomie 872 mln EUR (wzrost 3% r/r i wzrost o 4,5% w porównaniu z 2013 r.). Liderami rynku pozostają Niemcy (5,2 mld EUR) i Wielka Brytania (5,1 mld EUR). Ponad 2,9 mln Polaków należy do ok. 2 600 klubów fitness. W ciągu 4 lat liczba ćwiczących w Polsce wzrosła o niemal 500 tys. (15%). Około 7,7% populacji Polski korzysta z usług fitness (wzrost o 0,5 pp. w ciągu 4 lat). Liderami pod tym względem są Szwecja (21,4%) oraz Holandia (17%). Z kolei rynek żywności ekologicznej rozwija się w Polsce bardzo dynamicznie, średnio o 10–20% rocznie [7]. Powyższe trendy potwierdza analiza najemców w najlepszych centrach handlowych w Polsce przeprowadzona przez Knight Frank [2]. Najemcy operujący w sektorach: fitness, zdrowie i uroda oraz żywność specjalistyczna stanowili niewiele ponad 8% liczby najemców w nowoczesnych centrach handlowych oddanych do użytku w latach 2011–2013. Udział tych najemców w nowo otwieranych centrach handlowych (w latach 2016–2018) to już 11,5%.

Omnichannel

Najnowszym i najsilniejszym trendem, który wpływa na handel detaliczny jest tzw. *e-commerce* (handel elektroniczny), który rozszerza rynek konsumencki, oferując jednocześnie duży wybór, konkurencyjne ceny, wygodę i jakość, jakiej poszukują poszczególne grupy społeczne. Handel ten ma także nową odmianę – *omnichannel*, co wynika z kolei z potrzeby bycia wszę-

dzie tam, gdzie potencjalny klient, czyli w: Internecie, smartfonie, na tablecie, w centrum handlowym i w centrum wydarzeń w mieście. W tym miejscu warto także zaznaczyć globalizację rynku handlowego, gdyż przy dostępie do Internetu zakupy *online* są możliwe z właściwie każdego miejsca na Ziemi, ograniczeniem jest jedynie możliwość wysyłki do danego państwa. Oznacza to, że konsument nie musi się ograniczać wyłącznie do najbliższego mu obiektu handlowego. Powracając do najsilniejszego trendu wpływającego na zmiany w branży handlowej, czyli *e-commerce*, nie można pominąć wpływu pandemii, z jaką obecnie mierzą się społeczeństwa na całym świecie. Nie należy traktować pandemii jako powód zmian, ale jako kolejny czynnik wpływający na przyspieszenie dynamiki ewolucji handlu w kierunku sprzedaży wielokanałowej. Tylko w I kw. 2020 r. liczba sklepów internetowych w Polsce zwiększyła się o 1,7 tys. Na platformie Allegro sprzedaż rozpoczęło 15 tys. nowych firm. Z kolei z danych platformy Shoper wynika, że w kwietniu 2020 r. liczba transakcji *online* w sklepach spożywczych wzrosła o 374%, a w drogeriach o 126% [8]. Większość platform zakupowych zapewniała także małym i średnim firmom wsparcie i pakiety promocyjne w organizacji sklepów własnych marek. Okres pandemii przyspieszył to, co od pierwszej dekady 2000 r. przewidywano dla branży handlowej (w strategiach i opracowaniach trendów), a ponadto spowodował, że strategia digitalizacji stała się fundamentem w utrzymaniu stabilności finansowej przedsiębiorstw. Wraz z kolejnymi obostrzeniami nakładanymi na centra handlowe udział handlu internetowego w sprzedaży detalicznej ogółem ulegał wahaniom, osiągając max. 11,9% w kwietniu 2020 r. [5]. Zaprezentowane na rys. 2 i 3 dane: trend wzrostowy, prognoza dla Polski na 2019 r. i rzeczywistość z 2020 r. pokazują, że niezależnie od wybuchu pandemii, wzrost *e-commerce* jest niezaprzeczalnym faktem. Pandemia podkreśliła wyzwania, jakim od dłuższego czasu próbuje stawiać czoła rynek handlowy i nie dotyczy to jedynie sprzedaży wielokanałowej (w tym w Internecie). Dotyczy to zwłaszcza poszukiwania nowych formatów centrów handlowych (także poprzez prze-



Rys. 3. Udział e-commerce w sprzedaży detalicznej ogółem, % (Źródło: GUS)

kształcenia i przebudowy) oraz pozyskiwania lokalizacji alternatywnych (w tym partery budynków mieszkalnych, biurowych w centralnych lokalizacjach, powierzchni ulicznych) [5].

Projekty *mixed-use* – nowy wymiar branży handlowej

Projekty komercyjne o funkcjach mieszanych to nie nowy produkt na rynku inwestycyjnym. Jednak dotychczas w każdym z nich poszczególne funkcje były niezależne i działały w oderwaniu od całości inwestycji. Negatywne zjawisko przełamały projekty *mixed-use* powstające z reguły w odrestaurowanych obiektach historycznych (głównie poprzemysłowych, ale także w dawnych halach targowych i miejscach wymiany handlowej okresu przedwojennego). Wyjątkowy charakter tych miejsc uzupełniają zaplanowane z góry funkcje podnoszące ich atrakcyjność. Te nowe formaty stają się także przeciwwagą dla tradycyjnych centrów handlowych, które są traktowane jako koncepty powtarzalne. Wkraczając do miejsca z historią, a obecnie obiektu o funkcjach mieszanych, konsument może poznać losy budynku, zapoznać się z estetyką i architekturą czasów dawnych oraz ideą, jaka przyświecała odtwórcom tych miejsc. Obiekty takie stają się miejscami doświadczeń (opisywanych jako jeden z trendów w tej pracy), a połączone z komponentem F&B (*food and beverage*) także ulubionymi miejscami spotkań.

Podsumowując i oceniając raport (z 2018 r.), warto zestawić go z najnowszymi opracowaniami i komentarzami, jakie pojawiają się na rynku w 2021 r. Branża ma już za sobą trudny rok pandemiczny i coraz śmielej mówi się o tym, że pandemia wzmocniła popularność projektów *mixed-use* (komentarz Polskiej Izby Nieruchomości Komercyjnych PINK z dnia 24.03.2021 r.) czy też poszukiwania *symbiozy z miastem* – czyli jak połączyć biuro, sklep i mieszkanie w jedną tkankę (komentarz portalu Money.pl we współpracy z Cavatina z dnia 31.03.2021 r.).

Według Autorki projekty *mixed-use* łączą co najmniej cztery cechy, o jakich pisze Knight Frank [2] w kontekście trendów

kształtujących rynek. Projekty te działają inkluzywnie, włączając i służąc wszystkim grupom społecznym. Odniesienie do tradycji i historii miejsca, które pamiętają najstarsi użytkownicy daje możliwość powrotu do ich czasów młodości. Z kolei młodsze pokolenia poszukują nowych, ciekawych miejsc, w których pojawia się możliwość opisywanego w raporcie Knight Frank *experience*. Projekty o funkcjach mieszanych dążą także do pewnej demokratyzacji oferty, jednak należy zwrócić uwagę, że po części z uwagi na ceny (mieszkań, produktów, usług) służą głównie zamożniejszym grupom społecznym. Doskonałym przykładem jest opisywany dalej w pracy przykład praskiego Konesera, gdzie oferta biur czy mieszkań jest oderwana od charakteru miejsca. Jednak podjęte działania aktywizujące lokalną społeczność przyczyniły się do większej inkluzywności tego miejsca na mapie warszawskiej Pragi.

Podsumowując, projekty *mixed-use* zaspokajają potrzebę doświadczenia ponad zakupami, kierują swoją ofertą do różnorodnych, ale zamożnych grup społecznych, usługi i działania w nich prowadzone aktywizują lokalne społeczności w zakresie aktywności zdrowotnej i społeczno-artystycznej, a także kompleksowo zaspokajają ich potrzeby. Chcę zwrócić uwagę na fakt, że projekty *mixed-use* mogą być także odpowiedzią na świat *omnichannel*. Jednocześnie przeciwdziałają negatywnym skutkom przenoszenia życia i handlu do Internetu (nie da się tam zaspokoić potrzeby spotkania ze znajomymi czy nowych doświadczeń kulinarnych), jednocześnie będąc bardzo ważnym elementem w sieci powiązań *omnichannel*. Ze względu na bliskość, dostępność i szybkość dotarcia można z łatwością odebrać zamówiony produkt, dokonać wymiany, a także obejrzeć produkty w *showroomie*, który staje się niejako podstawowym formatem sklepów w projektach o funkcjach mieszanych. Rosnąca popularność inwestycji *mixed-use* została dodatkowo wzmocniona przez pandemię. Skupienie uwagi na zdrowiu oraz zyskujący na znaczeniu trend lokalności sprawiają, że najważniejsze funkcje chcą być przez klientów zaspokajane najchętniej blisko miejsca zamieszkania.

Koncepcja projektu *mixed-use*

Inwestycja o funkcjach mieszanych to projekt nieruchomości z planowaną integracją i połączeniem m.in. funkcji handlowych, biurowych, mieszkalnych, hotelowych i rekreacyjnych [9]. Jest to także projekt zorientowany na ruch pieszcy i rowerowy oraz przestrzeń „miejscotwórcza” (*place making*). Z punktu widzenia planowania przestrzennego takie inwestycje maksymalizują wykorzystanie dostępnego gruntu, zapewniają wszelkie udogodnienia miejskie, posiadają wyraz architektoniczno-urbanistyczny oraz łagodzą negatywne zjawiska, takie jak rozlewanie się miast i rosnące natężenie ruchu samochodowego.

Należy w tym miejscu zwrócić uwagę, że w literaturze anglojęzycznej także pojawia się określenie projektów *multi-use*, które tłumaczone na język polski będzie oznaczać projekty wielofunkcyjne. Autorka przyjmuje tezę, że projekty *mixed-use* oraz *multi-use* nie mogą być stosowane wymiennie, bowiem projekty *multi-use* obejmują dwa lub więcej sposobów zagospodarowania terenu na jednej działce, nie posiadając przy tym takiego stopnia planowania i integracji różnych funkcji, jak w przypadku projektów *mixed-use*. Główną różnicą jest brak koordynacji funkcji „życia-pracy-zabawy”, a także mniejsze zorientowanie na ruch pieszych i stworzenie przestrzeni „miejscotwórczej”. Klasycznym przykładem projektu wielofunkcyjnego jest uzupełnienie funkcji biurowych o usługi, np. klinikę prywatnej opieki medycznej, filię banku lub kantinę z posiłkami dla pracowników. Doprecyzowując określenie *multi-use*, należy zwrócić uwagę na definicję prezentowaną przez Niemira [10]: *Powszechnie uważa się, że multi-use to dodatkowe wykorzystanie nieruchomości, które jest niewielkie (pod względem wielkości lub przychodów) w stosunku do całego projektu. Jest ono jednak istotne z punktu widzenia zwiększania atrakcyjności budynku dla jego pracowników, a z kolei spójne funkcjonowanie tych funkcji wpływa na zainteresowanie inwestycyjne takimi budynkami.*

Projekty o funkcjach mieszanych nie są ustandaryzowanym produktem inwestycyjnym na rynku nieruchomości. Mogą różnić się w zależności od lokalizacji (mogą powstawać zarówno w tkance wielkomiejskiej, jak i na obszarach przedmieścia) oraz intensywności zabudowy, a także konfiguracji funkcji. Według autorów [9] projekty o funkcjach mieszanych mogą przyjmować cztery główne formy:

1. Pojedyncza konstrukcja wysokościowa, która zawiera dwie lub więcej zintegrowanych funkcji. Zazwyczaj ta forma obejmuje zabudowę wielofunkcyjną ze sklepami na poziomie ulicy i biurami nad częścią handlową oraz lokalami mieszkalnymi lub hotelowymi nad powierzchnią biurową.
2. Dwa lub więcej budynków wysokościowych na jednej działce, z których każdy pełni odrębną funkcję, np. wieża biurowa, wieża mieszkalna i hotelowa. Handel pojawia się w parterach tych budynków, jednak jest on jedynie niezbędną funkcją towarzyszącą, o mniejszym znaczeniu kreowania unikatowości tego miejsca.
3. Struktura niskich budynków na jednej działce z handlem w parterach i funkcjami mieszkalnymi nad nimi w jednym budynku oraz handlem w parterach i funkcjami biurowymi nad nimi w kolejnym budynku.

4. Pojedyncza konstrukcja o średniej wysokości na jednej działce charakteryzująca się funkcjami handlowymi w parterze oraz mieszkalnymi i biurowymi nad nimi.

Powyższe zestawienie form, jakie mogą przyjmować projekty *mixed-use* zdaniem Autorki pracy łączy w sobie omawiane już projekty o funkcjach mieszanych oraz wielofunkcyjne (*multi-use*). Najbliżej omawianym w pracy i realizowanym w Polsce projektom *mixed-use* jest typ trzeci (3), gdzie funkcje wzajemnie się uzupełniają, a same budynki przyjmują charakter śródmiejski (niższa, intensywna zabudowa) i rozkładają się na kilka budynków tworzących urbanistyczną całość. Coraz częściej w Polsce pojawiają się także projekty z grupy czwartej (4), czego przykładem może być Hala Koszyki czy Royal Wilanów. Rzadko spotykane są jednak projekty z grupy pierwszej (1) i drugiej (2), ponieważ na rynku polskim projekty wysokościowe przyjmują raczej charakter *multi-use*, jak opisywane wcześniej w pracy uzupełnienie funkcji biurowej o restaurację w parterze lub filię banku, sklep spożywczy czy *showroom* marki, która w kolei w budynku ma swoje biuro (na wyższej kondygnacji). Ze względu na stopy zwrotu z inwestycji biurowych (wysokościowych) funkcje mają raczej charakter monolityczny lub są elementem większego założenia inwestycyjnego, gdzie np. odrestaurowana zostaje część zabytkowa, skupiająca się na handlu, usługach i ekskluzywnych biurach (o charakterze *showroomów*), a w jej sąsiedztwie powstają budynki wysokie o monofunkcji biurowej. Projekty z grupy (1) i (2), dotychczas rzadkie na rynku polskim, mogą jednak pojawiać się wraz z sukcesem pierwszego tego typu obiektu przy ul. Kieleckiej w Gdyni. Projekt w grudniu 2020 r. doczekał się rozstrzygnięcia w międzynarodowym konkursie na koncepcję architektoniczną. Według projektów będzie to prestiżowy kompleks typu *mixed-use*, łączący funkcje mieszkalne, biurowe i usługowe. Dominanta mieszkaniowa będzie miała ok. 120 m, co ułokuje ją w czołówkę polskich wysokościowców. W tym miejscu należy zwrócić uwagę na podobny projekt z 2006 r. (także w Gdyni) – Sea Towers, który także projektowany był jako *mixed-use* (łączący funkcje mieszkalną, biurową, hotelową i usługową).

W zależności od zamysłu i potencjału inwestycyjnego, wszystkie cztery formy mogą powstać zarówno w tkance intensywnie zabudowy miejskiej, jak i w obszarach podmiejskich oraz mogą być rozważane jako projekty rozbudowy o daną usługę, jak również projekty tworzone od podstaw w zamyśle mieszania funkcji.

W tym miejscu należy także doprecyzować pojęcie „funkcji dominującej” (*dominant use*) oraz „funkcji korowej” (od kamienia węgielnego, *cornerstone use*). Funkcja kamienia węgielnego zwykle jest funkcją dominującą ze względu na fakt, że jest tożsama z najbardziej opłacalnym sposobem wykorzystania nieruchomości. Funkcja ta jest przewodnią w kreowaniu koncepcji projektu, a także spójności i kompatybilności pozostałych funkcji. Funkcja dominująca z kolei charakteryzuje się największą powierzchnią mkw. w projekcie. Funkcja ta nie musi być korową, jednak musi dominować przychodowo i generować znaczne zwroty z inwestycji. W tym miejscu należy zadać pytanie, dlaczego projekty *mixed-use* stają się coraz popularniejszym i pewniejszym produktem inwestycyjnym na rynku nieruchomości?

Tego typu projekty to nie tylko odpowiedź na zmieniający się styl życia użytkowników rynku, ale też ważny element strategii biznesowych deweloperów i funduszy inwestycyjnych, skupiających się na osiągnięciu odporności biznesowej w długim horyzoncie czasowym. Zainteresowanie projektami o funkcjach mieszanych było widoczne na długo przed pandemią, jednak tak jak i w przypadku innych trendów (np. *e-commerce*), również on zyskał na sile w trakcie pandemii i realnie wpłynął na decyzje inwestycyjne. Jest to także związane z kierunkiem zmian w miastach: skupieniem się na rewitalizacji zaniedbanych kwartałów czy budynków. Projekty o charakterze *mixed-use* są także faworyzowane przez samorządy, szczególnie, gdy w grę wchodzi grunt w historycznych częściach miasta, określone w planach rewitalizacji lub MPZP. Przekazując je deweloperom, samorządy oczekują, że nowe przedsięwzięcia będą odpowiadały na potrzeby wszystkich, czyli zarówno mieszkańców, jak i biznesu. Z kolei kurczące się zasoby atrakcyjnych gruntów inwestycyjnych pod praktycznie każdy typ nieruchomości skłaniają deweloperów, a zwłaszcza tych działających w kilku segmentach jednocześnie, do realizacji złożonych inwestycji zaspokajających popyt ze strony różnych grup najemców. Ponadto projekty *mixed-use* pozwalają na dywersyfikację ryzyka i dość płynne nawigowanie w czasach niepewności rynkowej. Nieruchomości *mixed-use* przekładają się na szybszą komercjalizację części biurowych projektów i zapewniają stały poziom przychodów z tytułu czynszów bez względu na koniunkturę.

Analizując te projekty pod kątem produktu inwestycyjnego, warto opisać, jak określić optymalną stopę zwrotu z tego typu inwestycji. Studium wykonalności (*feasibility study*) projektów o funkcjach mieszanych w ogólnym znaczeniu określa zwrot z inwestycji, który powinien być równy lub powinien przekraczać oczekiwany przez inwestora ROI (zwrot z inwestycji). Rzadko w literaturze lub raportach branżowych można jednak przeczytać o stopach zwrotu z tego typu projektów. Według danych JLL [1] stopy zwrotu (*prime yields*) dla inwestycji o funkcji handlowej przyjmuje się na poziomie ok. 5,25%, z kolei dla funkcji mieszkaniowej 5,25–5,50% (odpowiednio Warszawa, miasta regionalne). Dla funkcji biurowych w najlepszych lokalizacjach i najwyższym standardzie stopy zwrotu przyjmuje się na poziomie 4,50–5,75% (odpowiednio Warszawa, miasta regionalne). W dużym uproszczeniu można przyjąć, że stopy zwrotu z najlepszych projektów *mixed-use* są przewidywane w zakresie 5,20–5,50% dla Warszawy.

Podobnie jak w przypadku analizy opłacalności innych projektów w branży nieruchomości, wskaźnikami pomiaru powodzenia finansowego inwestycji są: analiza zdyskontowanych strumieni pieniężnych oraz wskaźnik wewnętrznej stopy zwrotu (IRR). Z kolei ocena ryzyka inwestycji w projektach o funkcjach mieszanych wydaje się być bardziej subiektywna. Niektórzy gracze rynku inwestycji twierdzą, że ryzyko zależy od doboru funkcji [9]. Inna grupa z kolei zwraca uwagę, że złożoność finansowa i fizyczna inwestycji tego typu zwiększa niepewność związaną z projektem, tym samym zwiększając poziom ryzyka. W rzeczywistości obie sytuacje mogą wystąpić wspólnie w ramach jednego projektu.

Pisząc o sukcesie finansowym inwestycji o charakterze mieszanym, należy określić, co oznacza ten sukces. Po pierwsze zależy on od szybkiego czasu powstania projektu i jego wyna-

jęcia. Im krótszy okres *developmentu* i wyższy poziom komercjalizacji, tym lepsze perspektywy na osiągnięcie zakładanych zwrotów [11]. Po drugie może wynikać z minimalizacji odpływu środków, które po krótko można zdefiniować jako zmniejszenie wydatków w procesie inwestycyjnym (np. tańsza obsługa kredytu, zwolnienia podatkowe, minimalizacja zachęt dla najemców) [9]. Wreszcie sukces finansowy zależy od zdolności maksymalizowania i mieszania funkcji w taki sposób, aby najlepiej odpowiedzieć na potrzeby rynku, wykorzystać szanse lub wręcz wyprzedzić i wykreować niszę na rynku [12].

Czynniki wpływające na powodzenie finansowe projektów *mixed-use*

Autorka skorzystała z opracowania [9] porządkującego czynniki mające wpływ na finansowy sukces inwestycji w projekty o funkcjach mieszanych. Można je podzielić na pięć kategorii: czynniki rynkowe, finansowe, geograficzne, projektowe i administracyjne.

Czynniki rynkowe

Analizując te czynniki zwraca się szczególną uwagę na fakt, że każda z funkcji, jaka składa się na inwestycję, powinna generować oddzielny (własny) popyt rynkowy. Należy podkreślić, że rozwój projektów o funkcjach mieszanych wykracza poza wyzwania typowe dla projektów o jednej funkcji. Poszczególne funkcje powinny osiągać oddzielnie założony próg, a jednocześnie być wzajemnie komplementarne i kompatybilne. Muszą także doskonale ze sobą współgrać i osiągać synergii [9]. Osiągnięcie synergii zwiększa wartość inwestycji oraz rynkową wartość projektu. Jak w takim razie osiągnąć synergii? Poniżej przedstawiono cztery główne tezy:

1. Każda funkcja ma zdolność generowania przychodów, korzystając z synergii z innymi funkcjami w inwestycji, np. mieszkańcy lub użytkownicy biur korzystają ze sklepu czy restauracji znajdujących się na terenie obiektu, a użytkownicy biur i handlu kupują lub wynajmują mieszkania na terenie inwestycji.
2. Każda funkcja jest jednocześnie udogodnieniem dla innych, np. zarządcy powierzchni biurowych potrzebują restauracji i hoteli w pobliżu, aby przyciągać nowych najemców biurowych, a z kolei hotele czerpią korzyści z gości biur.
3. Połączenie funkcji zapewnia podaż w celu zaspokojenia istniejącego, lecz niemożliwego do spełnienia popytu na ograniczonej przestrzeni.
4. Generowanie i utrzymanie silnych powiązań z innymi użytkownikami spoza inwestycji, np. lokalne restauracje powinny obsługiwać także potencjalnych klientów z zewnątrz projektu (prywatnych i biznesowych), mieszkających lub pracujących w pobliżu. Sklepy także powinny oddziaływać poza projekt.

Pisząc o synergii, należy zwrócić uwagę na komentarz Kobela [13], który pisze, że fakt posiadania oferty handlowej z wyższej półki, wcale nie oznacza automatycznie powodzenia tak samo licznej oferty mieszkaniowej w najwyższym standardzie. Oznacza to, że wysoki popyt na jedną funkcję nie gwarantuje dużego zapotrzebowania w zakresie innej funkcji. Każda z funkcji powinna być analizowana odrębnie pod kątem stosunku popytu i podaży. W tym miejscu należy także wziąć pod uwagę konku-

Tabela I. Porównanie czynników wpływających na sukces inwestycji w poszczególnych projektach (Źródło: opracowanie własne)

	Hala Koszyki	Koneser Praga	Elektrownia Powiśle	Browary Warszawskie
Czynniki rynkowe	pierwszy projekt tego typu w Polsce; wygenerowanie popytu rynkowego na projekty <i>mixed-use</i>	nawiązanie do historii miejsca	nawiązanie do historii miejsca i projektów zagranicznych	nawiązanie do historii miejsca w zakresie usług gastronomicznych i tworzenie miejsca spotkań
	inspiracje z rynków zagranicznych	słabe powiązanie z obszarem poza projektem	wyjątkowa oferta handlowa w skali Polski	nawiązanie do projektów zagranicznych z zakresu projektów mieszkaniowych (<i>resi-to-rent</i>) oraz biurowych
	synergia funkcji gastronomicznej i biurowej	brak wypracowanej synergii między funkcjami	silna synergia między funkcjami	silna synergia między funkcjami
	silne powiązanie z obszarem poza projektem	projekt boryka się z wieloma wyzwaniami (finansowymi, popytowymi, społecznymi, sąsiedztwo)		
Czynniki finansowe	funkcja korowa: gastronomiczna	funkcja korowa: brak	funkcja korowa: gastronomiczna, handlowa	funkcja korowa: gastronomiczna, biurowa, publiczna
	funkcja dominująca: biurowa	funkcja dominująca: biurowa	funkcja dominująca: mieszkalna, biurowa	funkcja dominująca: mieszkalna, biurowa
	finansowanie inwestora we wsparciu środków bankowych	finansowanie inwestora we wsparciu środków bankowych	przychody ze sprzedaży i wynajmu mieszkań oraz biur pozwoliły na zrealizowanie ponadprzeciętnej funkcji handlowej i gastronomicznej, finansowanie inwestorów	finansowanie inwestora we wsparciu środków bankowych
	wysokie koszty budowy wynikające z rewitalizacji budynków historycznych	wysokie koszty budowy wynikające z rewitalizacji budynków historycznych	wysokie koszty budowy wynikające z rewitalizacji budynków historycznych	wysokie koszty budowy wynikające z rewitalizacji budynków historycznych
Czynniki geograficzne	centralne położenie	położenie w sercu dzielnicy Praga Północ	położenie w centralnej części Śródmieścia – Powiśle	centralne położenie w warszawskiej dzielnicy biznesu w odradzającej się dzielnicy Wola
	dostępność komunikacyjna i piesza	dostępność komunikacyjna i piesza	dostępność komunikacyjna i piesza	dostępność komunikacyjna i piesza
	dostępność komunikacji publicznej	dostępność komunikacji publicznej	dostępność komunikacji publicznej	dostępność komunikacji publicznej
	jasny i wypracowany system identyfikacji wizualnej	jasny i wypracowany system identyfikacji wizualnej	jasny i wypracowany system identyfikacji wizualnej, nawiązujący do historii miejsca	jasny i wypracowany system identyfikacji wizualnej
Czynniki projektowe	odrestaurowany budynek zabytkowej hali targowej (pierwszej w Warszawie pod zaborami)	odrestaurowane budynki dawnej Fabryki Wódki; nawiązanie do produkcyjnego charakteru miejsca; przekształcenie dawnych funkcji na nowe i uzupełnienie o funkcje nowoczesne	odrestaurowane budynki dawnej Elektrociepłowni Powiśle; nawiązanie do przemysłowego charakteru miejsca; przekształcenie dawnych funkcji na nowe i uzupełnienie o funkcje nowoczesne	odrestaurowane budynki dawnych Browarów Habermus i Schiele; nawiązanie do produkcyjnego charakteru miejsca; przekształcenie dawnych funkcji na nowe i uzupełnienie o funkcje miejskie (przestrzeń wspólna, mieszkania, biura)
	nawiązanie w projekcie do tradycji i historii miejsca; czerpanie z dawnych tradycji architektonicznych; nagradzany projekt architektoniczno-urbanistyczny	nawiązanie w projekcie do tradycji i historii miejsca; czerpanie z dawnych tradycji architektonicznych; nagradzany projekt architektoniczno-urbanistyczny	nawiązanie w projekcie do tradycji i historii miejsca; czerpanie z dawnych tradycji architektonicznych; nagradzany projekt architektoniczno-urbanistyczny	nawiązanie w projekcie do tradycji i historii miejsca; czerpanie z dawnych tradycji architektonicznych i wytwórczych (browary)
	podtrzymanie historycznej funkcji i jej uzupełnienie	projekt <i>place-making</i> Pragi	projekt <i>place-making</i> Warszawy i Powiśla, pretendujący do miejsca znanego także poza Polską	projekt jest kreowany na <i>place-making</i> dla dzielnicy Wola i całej Warszawy
	projekt <i>place-making</i> znany także poza Polską; miejsce spotkań, wydarzeń i doświadczeń	integracja budynków i przestrzeni wspólnych; mało terenów zielonych; przestrzeń wspólna między budynkami (Plac Konesera)	integracja budynków i przestrzeni wspólnych (wewnątrz <i>food hall</i>) oraz na zewnątrz – tereny placów i zieleni między budynkami	integracja budynków i przestrzeni wspólnych; duże powierzchnie terenów zielonych; integracja funkcji dzięki przestrzeniom ogólnodostępnym
	integracja budynków i przestrzeni wspólnych; mało terenów zielonych; przestrzeń wspólna w budynku (<i>food hall</i>) i na zewnątrz (na placu przed)			

Czynniki administracyjne	dla terenu brak uchwalonego MPZP	dla terenu obowiązujący MPZP (MPZP Praga-Centrum), data uchwalenia 21.10.2010 r.	dla terenu brak uchwalonego MPZP	
	projekt powstał w oparciu o decyzję WZ	przeznaczenie wg MPZP, usługi handlu i biur, usługi kultury i handlu, zabudowa wielorodzinna z usługami, usługi handlu, zieleni urządzona	projekt powstał w oparciu o decyzję WZ	
	dla obszaru brak jest MPZP (w sporządzeniu)		dla obszaru podjęto uchwałę z dnia 19.10. 2006 r. o przystąpieniu do sporządzania MPZP	
	wysoka intensywność zabudowy działki; niski współczynnik powierzchni biologicznie czynnej	wysoka intensywność zabudowy; średni współczynnik powierzchni biologicznie czynnej	wysoka intensywność zabudowy działki; średni współczynnik powierzchni biologicznie czynnej	

rencję z projektami zewnętrznymi. Na przykład rozbudowany komponent handlowy, kiedy projekt znajduje się w sąsiedztwie dużego centrum handlowego o znaczeniu ponadregionalnym, może wpłynąć negatywnie na proces komercjalizacji i skutkować pustostanami, kiedy z kolei powierzchnie biurowe i hotel są w pełni skomercjalizowane. Podobnie wprowadzenie komponentu handlowego może stanowić wyzwanie, jeśli w otoczeniu występuje nadpodaż powierzchni hotelowych.

Analiza rynku jest bardzo istotna przy określaniu stosunku podaży do popytu dla poszczególnych funkcji w inwestycji. W efekcie w dobrze zbilansowanych obiektach bliskość biur, mieszkań czy handlu podnosi ich wartość. Działalność najemców projektu o funkcjach mieszanych zależy bowiem od popytu ze strony otoczenia inwestycji [14]. Następnie należy doliczyć potencjalną premię z tytułu osiąganego czynszu wynikającą z wielu funkcji zintegrowanych w jednym projekcie (efekt synergii) [9]. Uwarunkowania rynkowe nie są statyczne i zmieniają się w czasie oraz pod wpływem różnych czynników [14]. Ekonomisci zwracają uwagę, że te czynniki z kolei wpływają na popyt – liczbę konsumentów, siłę nabywczą, preferencje oraz kształtowanie się cen produktów komplementarnych lub zastępczych. Dlatego analiza rynku powinna być dynamiczna. Trischler [14] twierdzi, że kluczem do sukcesu jest regularne powtarzanie analizy rynku po każdym etapie oraz na zakończenie budowy. Te analizy rynkowe muszą być szczegółowe i dostosowane do charakteru lokalizacji, tak aby uwzględniały zarówno zmiany w preferencjach, jak i identyfikowały nisze. Wymaga to podwójnego spojrzenia: po pierwsze oceny rynku w danym momencie, a po drugie oceny, w jakim stopniu zapotrzebowanie rynku jest spełnione przez inwestycję. Pisząc o analizie rynku, nie sposób pominąć geograficznego aspektu inwestycji z komponentem handlowym (*catchment areas*), zarówno dla najemców-kotwic (*anchor tenants*), jak i poszczególnych, mniejszych najemców. Jednym z błędów w analizie rynku, jaki można popełnić, to traktowanie każdego najemcy jednakowo, co oznacza, że obszar oddziaływania tychże jest taki sam. Niektóre sklepy bowiem przyciągają klientów z większego obszaru niż inne, a 5-minutowy obszar *catchmentu* może oznaczać dużo dla małego sklepu zaspokajającego podstawowe potrzeby, ale o wiele za mało dla dużego najemcy o znaczeniu lokalnym czy regionalnym. Komentarz branży także potwierdza założenia, jakie stoją za realizacją projektów *mixed-use* i koniecznością analiz rynkowych. Według dewelopera

i inwestora Cavatina Holding: *Każdy rynek lokalny ma swoją specyfikę i potrzeby – nie ma jednej recepty na tego typu projekty. Kluczem jest dobra identyfikacja tych potrzeb i dopasowanie pod nie funkcjonalności inwestycji, np. w ramach projektu Quorum zlokalizowanego w centrum Wrocławia nad Odrą, z blisko 100 tys. mkw. wielofunkcyjnych powierzchni do pracy i życia, zaproponowano też wiele miejsc do relaksu i wzbogacono miejską zielen. Architekci zaprojektowali na kilku poziomach dostępne dla wszystkich pracowników i mieszkańców tarasy i zielone przestrzenie. Ponadto przygotowano ogólnodostępne tereny zielone oraz deptak. Do każdej inwestycji podchodzi się bardzo indywidualnie, aby jak najlepiej dobrać mix funkcji* (komentarz Daniela Dragi, wiceprezesa zarządu Cavatina Holding, dla portalu Money.pl we współpracy z Cavatina z dnia 31.03.2021 r.).

Czynniki finansowe

Czynniki finansowe należy rozpatrywać z dwóch perspektyw. Pierwsza dotyczy skomplikowania finansowania inwestycji o mieszanych funkcjach w porównaniu z projektem monofunkcyjnym o takiej samej wielkości [9]. Dotyczy to w szczególności:

- wymogu znacznie większego kapitału własnego,
- finansowania zwykle dłuższego procesu inwestycyjnego, dodatkowo podzielonego na etapy,
- trudności w znalezieniu partnera współfinansującego z uwagi na kapitałochłonność oraz złożoność projektu (instytucje finansowe skupiają się głównie na monofunkcyjnych inwestycjach, np. finansowaniu biurowców czy centrów handlowych),
- zabezpieczenia finansowego każdej z funkcji odrębnie (traktowanie oddzielnie inwestycji biurowej, handlowej, mieszkaniowej), oraz
- postrzegania projektów o mieszanych funkcjach jako złożonych, skomplikowanych i ryzykownych.

Druga perspektywa skupia się z kolei na porównaniu kosztów inwestycji i przychodów z projektu o funkcjach mieszanych *versus* projektu monofunkcyjnego o tej samej lub zbliżonej powierzchni, i tak koszty przygotowania i obsługi inwestycji są zwykle wyższe, idąc dalej, wyższe są także koszty budowy, a następnie koszty utrzymania takich projektów oraz rozliczenie między najemcami, np. kosztów wspólnych czy kosztów marketingu. Zatrzymując się w tym miejscu, należy podkreślić,

że należne koszty wspólne *per* jedna funkcja nie powinny doto-
wać innej funkcji, a także, że w analizie finansowej pojawi się
także podwójny współczynnik powierzchni wspólnej (budyn-
kowy i piętrowy), który jest charakterystyczny dla rynku biu-
rowego i wpływa na podwyższenie kosztów działalności bran-
ży handlowej. Trzeci aspekt, który należy rozważyć, pisząc o
czynnikiach finansowych, to możliwość osiągania przychodów
i rentowność całego projektu. Royal Wilanów to dobry przykład
projektu *mixed-use*, który poradził sobie w trudnym czasie roz-
woju *e-commerce* i pandemii. Mocno zróżnicowany miks funkcji
i silna dywersyfikacja wynajmowanej powierzchni to najmoc-
niejsze strony takiego obiektu. Poziom komercjalizacji utrzy-
muje się na poziomie 97%, a udział poszczególnych najemców
w przychodzie projektu nie przekracza 7% (komentarz Marci-
na Juszczaka z Grupy Capital Park z dnia 24.03.2021 r.) [15],
niwelując tym samym zagrożenie, że upadek jednego zna-
czącego powierzchniowo najemcy wpływa na deprecjację
całego obiektu. W tym przypadku duże znaczenie ma lokaliz-
acja budynku na granicy miasta, poza ścisłym centrum oraz
w otoczeniu tzw. sypialni, która zyskała na znaczeniu ze wzglę-
du na konieczność pozostawiania w swoim miejscu zamieszka-
nia. Między innymi z tego powodu po zniesieniu obostrzeń
dla branży gastronomicznej i otwarciu restauracji ogródki
w Royal Wilanów szybko się zapełniły, a niektórzy najem-
cy notowali rekordowe obroty, podczas gdy w tradycyjnych
obiektach w dzielnicach biurowych lokale gastronomicz-
ne nadal borykają się niskim poziomem obłożenia budyn-
ków. Ponieważ cykle koniunkturalne dla różnych sektorów
są zwykle inne, kiedy jeden przechodzi przez turbulencje, to
inne radzą sobie lepiej. Dzięki temu projekty *mixed-use* są
najbardziej odporne na zmiany rynkowe i jako całość pozostają
stabilne.

Czynniki geograficzne

Projekty *mixed-use* mają miastotwórczy charakter. Biorąc
pod uwagę specyfikę miejsca i otoczenia, najlepiej odpowia-
dają na zmieniające się oczekiwania użytkowników. Szczegół-
nie w dużych miastach coraz bardziej liczy się możliwość
organizacji życia tak, aby uniknąć marnowania czasu na prze-
jazdy – obserwuje się powrót do idei „15-minutowego miasta”
(pisała o tym już Helena Syrkusowa w 1976 r., a także Jan
Gehl), zgodnie z którą większość codziennych potrzeb moż-
na zaspokoić w niewielkim zasięgu od miejsca zamieszkania.
Dlatego w projektach *mixed-use* nie chodzi jedynie o łączenie
funkcji mieszkaniowych i biurowych, ale o stworzenie także
przestrzeni do spędzania wolnego czasu, ośrodków kultury,
usług i innych, oczywiście w zależności od lokalnych uwa-
runkowań.

Z czynników fizycznych należy w szczególności wymienić
bliskość, dostępność środków transportu zbiorowego i indywi-
dualnego, wygodę i atrakcyjność ruchu pieszego, dostępność
terenów sąsiadujących, widoczność projektu, oznakowanie
projektu, system identyfikacji wizualnej projektu. Jeśli chodzi
o topografię, dla handlu preferowane są tereny płaskie, niepo-
siadające utrudnień wizualnych i fizycznych. Z kolei dla funkcji
biurowej i hotelowej mogą być one lokalizowane na podwyższe-
niach i oddalone od ulicy.

Czynniki administracyjne

Rabianski i Sherwood [9] wskazują jeszcze jeden ważny
czynnik mający wpływ na finansowe powodzenie inwestycji
mixed-use – osadzenie projektu w polityce przestrzennej gminy
(głównie miejskiej). W zależności od kraju, w jakim analizujemy
tego typu projekty, przepisy i polityka przestrzenna różnią się
od siebie, dlatego też na potrzeby tej pracy zwrócono uwagę
na podstawowe, ogólne aspekty:

- plany miejscowe (plany rozwoju) powinny uwzględniać nie
tylko możliwość lokalizacji projektu o funkcjach mieszanych,
ale także definiować zasady związane z transportem, infra-
strukturą techniczną i społeczną,
- lokalizacja funkcji dających możliwość realizacji przedsię-
wzięcia inwestycyjnego w planach rozwoju powinna być
poprzedzona analizami ekonomiczno-podatkowymi,
- plany miejscowe (plany rozwoju) powinny traktować szerzej
projekty typu mieszanego; zwykle akty prawa miejscowego
skupiają się na dopuszczeniu realizacji pojedynczej,
- funkcje na danej działce lub funkcje towarzyszące są ogra-
niczone (metrażem, procentem powierzchni), co z kolei
uniemożliwia realizację pełnego zamierzenia o funkcji mie-
szanej,
- plany miejscowe powinny dopuszczać zwiększenie inten-
sywności zabudowy na takich gruntach.

Czynniki projektowe

Na gruncie polskim projekty o funkcjach mieszanych powin-
ny opierać się na miejscowym planie zagospodarowania prze-
strzennego (zwłaszcza kiedy powierzchnia sprzedaży będzie
przekraczać 2 000 mkw.) [16]. W praktyce jednak częściej sto-
sowane są decyzje WZ. W MPZP (czy decyzji WZ) określa się
także współczynnik miejsc parkingowych oraz powierzchnię
biologicznie czynną, oba aspekty będące nie tylko koniecznoś-
cią, ale także benefitem projektu *mixed-use*. Należy w tym miej-
scu podkreślić, że ogólna liczba miejsc parkingowych może
być zmniejszona dzięki komplementarności funkcji, co w prak-
tyce oznacza, że parkingi mają swoje dobowe maksima i dla
każdej funkcji mają one miejsca w różnych porach. Stąd moż-
na realizować miejsca rotacyjne (szczególnie między handlem
a biurami), oszczędzając tym samym znaczne kwoty na budo-
wę parkingów dedykowanych i osiągając tym samym wyższy
wskaźnik miejsc parkingowych (np. niezbędny dla zapewnienia
najemców powierzchni biurowych czy przychodów z parkin-
gów) [17]. Idea parkingów rotacyjnych ma także swoje wady.
Mieszkańcy projektów *mixed-use* preferują własne, zamknięte
przestrzenie parkingowe, oddzielone od funkcji komercyjnych
i dostępne niezależnym wejściem.

Ważnym aspektem projektowania jest poruszana na począt-
ku tej pracy idea *place making* [18]. W literaturze idea przestrze-
ni „miastotwórczej” określa się *stworzenie miejsca dynamicz-
nego, energetycznego, skierowanego na ruch pieszego, z wieloma
funkcjami na jednej przestrzeni* [19]. W odniesieniu do handlu
oznacza to kreowanie nie jedynie miejsca zakupów, ale także
doświadczenia związanego z produktami, ofertą gastrono-
miczną, kulturową, co w pracy było już poruszane w kontekście
trendów rynku handlowego. W literaturze [9] można znaleźć

następujące aspekty projektowe mające wpływ na sukces inwestycji *mixed-use*:

- projekty takie powinny uwzględniać historię i tradycję miejsca, w którym powstają, a także kreować przestrzeń przyszości poprzez nowe rozwiązania wprowadzane w tkanę zabytkową,
- projekty takie powinny także reprezentować wysoką jakość projektowania,
- projekty powinny charakteryzować się zróżnicowaną, wręcz eklektyczną architekturą, nie powinny być jednakowe; odbiorca ma odnieść wrażenie, że przestrzeń była projektowana przez wielu architektów na przestrzeni kilku dekad,
- projekty powinny zakładać integrację zarówno budynków, jak i przestrzeni otwartych,
- w celu stworzenia przestrzeni „miastotwórczej” należy zadbować o wspólne strefy,
- parki i skwery (choć nie wliczane w dochód z inwestycji) zwiększają atrakcyjność i wolumen sprzedaży lokali handlowo-usługowych [20].

Przykład warszawskiej Hali Koszyki¹ pokazuje, jak ważna jest integracja projektu *mixed-use* z otoczeniem i lokalną społecznością. Wypracowanie modelu współpracy między lokalnymi mieszkańcami i pracownikami biurowymi wpływa niezaprzeczalnie na bezproblemowe działanie obiektu, jak i budowanie jego marki. Wpisanie projektu w tkanę Śródmieścia Południowego, pomimo nawiązania do historii tego miejsca, było nie lada wyzwaniem – jak zrealizować zamierzenie inwestycyjne i jednocześnie nie odwrócić się (nie zrazić do siebie) społeczności lokalnej. Zwrócono się do społeczności lokalnej już na etapie projektowania obiektu, zwłaszcza że większość z mieszkańców pamięta dawny budynek Hali Koszyki i wiązała z nim swoje wspomnienia, i z nich stworzono tam wystawę pamiątek. Z kolei współpraca ze spółdzielniami mieszkaniowymi daje możliwość technicznego funkcjonowania obiektu.

Podsumowując, głównym czynnikiem wpływającym na powodzenie projektu *mixed-use* jest horyzontalne powiązanie wszystkich funkcji i aspektów. Takie zaprojektowanie przestrzeni, w której użytkownik nie czuje dysonansu między funkcjami, czuje się jak uczestnik czegoś większego, doświadcza całości, nierzadko nie zauważając nawet kiedy przechodzi z jednej funkcji do drugiej [21]. Kolejnym aspektem jest także zaprojektowanie przestrzeni, aby każda z funkcji miała swoją część charakterystyczną. Chodzi o to, aby jednocześnie zacierać granice między funkcjami, ale z drugiej strony podkreślać je, wykorzystując elementy architektoniczne [9]. W końcu projekt *mixed-use* powinien odpowiadać potrzebom różnych użytkowników o każdej porze dnia i częściowo w nocy. Analizowane w dalszej części tekstu przykłady realizacji pokazują, jak ważne jest takie dobranie funkcji i aktywności, aby przestrzeń nie zamykała się kompletnie w godzinach np. po pracy biurowców, pozostawiając przestrzeń wspólną pustą i pozbawioną życia. Powinny to być miejsca, gdzie przez cały dzień obecność ludzi jest równomiernie rozłożona, nie ma momentów kumulacji, a układ budynków jest tak zaprojektowany, by pozostawić jak najwięcej otwartych, zielonych przestrzeni,

które gwarantują dostęp do naturalnego światła i swobodny przepływ użytkowników i odwiedzających.

Zaprezentowane powyżej czynniki wpływające na powodzenie inwestycji o charakterze *mixed-use* pozwolą Autorce przeanalizować i ocenić wybrane cztery inwestycje: Hali Koszyki, Centrum Praskie Koneser, Elektrownię Powiśle i Browary Warszawskie.

Próba oceny projektów *mixed-use* na podstawie przykładów

W poniższym rozdziale Autorka skupi się na analizie studiów przypadku, czyli czterech projektów *mixed-use* zrealizowanych lub będących w trakcie budowy w Polsce: Hali Koszyki, Centrum Praskiego Koneser, Elektrowni Powiśle oraz Browarów Warszawskich. Następnie zostaną przedstawione wybrane cechy podobne i różniące projekty.

Hala Koszyki

- Adres: ul. Koszykowa 63, Warszawa
- Funkcje: handlowa, usługowa, gastronomiczna, biurowa
- Powierzchnia najmu GLA: 22 200 mkw., 6 700 mkw. (handel i gastronomia), 15 500 mkw. (biura)
- Liczba miejsc parkingowych: 202
- Rok ukończenia inwestycji: 2016
- Inwestor/Właściciel: Griffin Real Estate / Globalworth

Historia warszawskiej Hali Koszyki sięga 1909 r. Dzięki re-witalizacji ukończonej w 2016 r. miasto odzyskało tradycyjną halę targową uzupełnioną o funkcję gastronomiczną, handlową, usługową i biurową. Była to pierwsza tego typu inwestycja w Polsce, wyznaczająca trend dla projektów *mixed-use*. Hala stała się centrum miejskiego życia towarzyskiego, zyskując sympatię Warszawiaków, turystów i gości biznesowych. Klimat Hali Koszyki odwołuje się do ponad stuletniej tradycji handlowej Hali, która od początku swojego istnienia była bardzo ważnym punktem usługowo-handlowym na mapie Warszawy. Hala Koszyki stawia na sztukę, mieszczą się tu galerie artystów z całego świata oraz odbywają wydarzenia kulturalne (m.in. koncerty muzyki klasycznej, występy teatralne, wernisaże). Funk-



Rys. 4. Wnętrze Hali Koszyki (Źródło: www.propertydesign.pl)

¹ Na temat Hali Koszyki jako przykładu inwestycji o funkcjach mieszkaniowych Autorka pisze w dalszej części pracy.

cje uzupełnia nowoczesna powierzchnia biurowa, w projekcie brak jest funkcji mieszkaniowej czy hotelowej, która z uwagi na zabudowę śródmiejską jest reprezentowana w otaczających nowobudowanych hotelach i mieszkaniach. Powierzchnia biurowa została zlokalizowana w nowoczesnych budynkach na tyłach i po sąsiedzku historycznej Hali Koszyki (rys. 4).

Centrum Praskie Koneser

- Adres: ul. Żąbkowska / Plac Konesera, Warszawa
- Funkcje: handlowa, usługowa, gastronomiczna, biurowa, hotelowa, mieszkaniowa
- Powierzchnia całkowita: 100 000 mkw.
- Powierzchnia najmu GLA: 22 500 mkw. (handel, gastronomia), 25 500 mkw. (biura)
- Liczba miejsc parkingowych: 1 200
- Rok ukończenia inwestycji: 2018 (2019 – hotel)
- Inwestor / Właściciel: BBI Development

Koneser to centrum kulturalno-rozrywkowe położone w historycznej części warszawskiej Pragi. Projekt oferuje powierzchnie biurowe, handlowo-usługowe i mieszkaniowe. Mieści się tu także hotel sieci Moxi Warsaw Praga, Muzeum Polskiej Wódki, klub fitness Zdrofit oraz Centrum Medyczne Damiana (Grupa Medicover). Na terenie Konesera działa Campus Warsaw, inicjatywa Google dedykowana *startupom*. Ofertę uzupełniają restauracje i kawiarnie zlokalizowane w lokalach dostępnych z Placu Konesera. W projekcie, w odróżnieniu od Hali Koszyki, brak jest jednej przestrzeni gastronomicznej, tzw. *food hall*. Praski Koneser stawia na sztukę i wydarzenia kulturalne oraz organizację konferencji i targów (rys. 5).



Rys. 5. Centrum Praskie Koneser na tle panoramy warszawskiej Pragi (Źródło: www.propertydesign.pl)

Elektrownia Powiśle

- Adres: ul. Dobra 42 / ul. Zajęcza 2B, Warszawa
- Funkcje: handlowa, usługowa, gastronomiczna, biurowa, hotelowa
- Powierzchnia użytkowa: 73 000 mkw.
- Powierzchnia najmu GLA: 15 000 mkw. (handel, gastronomia), 20 000 mkw. (biura), 150 pokoi hotelowych
- Liczba miejsc parkingowych: 517

- Rok ukończenia inwestycji: 2020
- Inwestor / Właściciel: Tristan Capital Partners i White Star Real Estate

Historia Elektrowni Powiśle sięga 1904 r., kiedy to stołeczne władze ogłosiły przetarg na budowę elektrociepłowni dla Warszawy. Kolejne lata przyniosły rozbudowy, a w 2005 r. zakończono działalność. Inwestycja rozpoczęła się w 2017 r. od dokładnej archiwizacji zabytkowych elementów architektonicznych (do dziś zachowało się na tym terenie wiele niezwykle cennych zabytków dawnej inżynierii), a następnie budowy pasażu handlowego wzorowanego na zachodnioeuropejskich domach towarowych. Kompleks składa się także z nowoczesnych budynków biurowych nawiązujących w stylu do historycznej tkanki. Funkcją towarzyszącą jest gastronomia i usługi *beauty*, w tym pierwszy w Polsce *Beauty Hall*. Wzorowany na Hali Koszyki powstał tam również tzw. *food hall* z restauracjami, barami i kawiarniami. Kompleks uzupełniają restauracje w parterach budynków biurowych, czterogwiazdkowy hotel sieci Barcelo oraz mieszkania przeznaczone wyłącznie na wynajem. *Istotą projektu jest wykreowanie przestrzeni dla ludzi, w której cykliczne, interdyscyplinarne wydarzenia kulturalno-artystyczne, zarówno na placach miejskich, jak i we wnętrzach spowodują, że miejsce to nie będzie nigdy spało. Różnorodność funkcji zapewnia każdej z nich walory na najwyższym poziomie, a jednocześnie umożliwia funkcjonalne powiązanie i intuicyjną komunikację* – piszą o projekcie Elektrowni Powiśle jej twórcy [22]. Odnowione zabytkowe oraz wkomponowane pomiędzy nie nowe bryły zostały uzupełnione licznymi przestrzeniami publicznymi i półprywatnymi, które nie tylko uatrakcyjnijają ten obszar, ale przede wszystkim lepiej wpisują go w otaczającą miejską tkankę (rys. 6).



Rys. 6. Elektrownia Powiśle (Źródło: www.sztuka-architektury.pl)

Browary Warszawskie

- Adres: ul. Grzybowska 58/70, Warszawa
- Funkcje: handlowa, usługowa, gastronomiczna, biurowa, mieszkalna
- Całkowita powierzchnia zabudowy: 100 000 mkw.
- Powierzchnia najmu GLA: 6 000 mkw. (handel, gastronomia), 50 000 mkw. (biura), 50 000 mkw. (mieszkania, docelowo planowane 1 000 mieszkań)

Tabela II. Analiza SWOT projektów *mixed-use* na podstawie analizowanych czynników i studiów przypadku (Źródło: opracowanie własne)

Zalety	Wady
wyjątkowa architektura projektów nawiązująca do historii i tradycji miejsc; centralna lokalizacja na mapie miasta lub dzielnicy; powiązanie różnych funkcji w jednym miejscu; charakter „miejscotwórczy” projektów, czerpanie z historii; projekty <i>mixed-use</i> kreują przestrzenie miejskie, społeczne – <i>place making</i> ; wygoda funkcji „życia-pracy-zabawy” w jednym miejscu; zaspokojenie potrzeb życia w przestrzeni nawiązującej do „małomiasteczkowej”; zmniejszenie korków i dostępność wszystkich funkcji w bliskiej odległości	złożone zarządzanie procesem inwestycyjnym wymagające dużego doświadczenia i interdyscyplinarnego podejścia; złożoność procesu planistycznego (współpracy z organami), jak i projektowego (w tym uzgodnienia z konserwatorem), konieczne są liczne uzgodnienia; kosztowność procesu inwestycyjnego; długość procesu inwestycyjnego; wielość czynników, które należy brać pod uwagę przy realizacji inwestycji (opisane szerzej w rozdziale 2 pracy); koszty operacyjne projektów <i>mixed-use</i> są wyższe niż inwestycji monofunkcyjnych
Szanse	Zagrożenia
dostępność działek tzw. <i>brown fields</i> , na których możliwa jest realizacja takiej inwestycji (rewitalizacja); plany rewitalizacji coraz powszechniejsze w polityce planowania rozwoju miast; rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego; wzrost zainteresowania klientów i inwestorów instytucjonalnych; wpisanie się w trend „doświadczenia ponad zakupami”; miks funkcji w projektach pozwala na realizację rozwiązań <i>omnichannel</i> ; dywersyfikacja inwestycji w przypadku cyklu ekonomicznego	skomplikowanie procesu pozyskiwania działek; niedoskonałość systemu planowania przestrzennego nieuwzględniającego projektów tego typu; stosunkowo nowy produkt inwestycyjny przeznaczony dla doświadczonych inwestorów; dostępność finansowania inwestycji; protesty ze strony społeczności lokalnych czy organizacji pozarządowych chroniących budynki wydłużające proces inwestycyjny; stopy kapitalizacji i okres zwrotu z inwestycji; odpowiedni balans między funkcjami dający możliwość osiągnięcia zakładanego NOI w pierwszym okresie inwestycji i w ramach kolejnych <i>roll-overów</i> ; zarządzanie projektem <i>mixed-use</i>

- Liczba miejsc parkingowych: 300 (dane tylko dla 1 budynku biurowego)
- Rok ukończenia inwestycji: częściowo ukończona w 2020 (mieszkania, biura), Q3 2021 (planowane)
- Inwestor / Deweloper: Echo Investment

Niemal 4,5-hektarowy teren Browarów Warszawskich to jedna z największych stołecznych budów. W kwartale ulic Grzybowskiej, Wroniej, Chłodnej i Krochmalnej na warszawskiej Woli powstaje kilkanaście budynków mieszkalnych i biurowych, skupionych wokół przestrzennych, miejskich placów. Ważną częścią Browarów Warszawskich będą ogólnodostępne przestrzenie publiczne: place, miejskie ogrody i dziedzińce. Powstanie blisko 16 tys. mkw. nowej przestrzeni publicznej dostępnej całą dobę dla wszystkich. Zielone, przystępne, przyjazne, przemysłnie umeblowane – to wokół nich toczyć się będzie życie kwartału. Na placach skupi się życie kompleksu, wokół nich powstaną restauracje, kawiarnie, sklepy i punkty usługowe. Szczególnym elementem całego założenia będzie też odrestaurowany fragment (ok. 1 750 mkw.) XIX-wiecznych



Rys. 7. Wizualizacja projektu Browarów Warszawskich (Źródło: www.archinea.pl)

piwnic. Będzie można tu skorzystać z gastronomii i lokali handlowych kultywujących tradycje rzemieślnicze. Pierwsi mieszkańcy wprowadzili się do mieszkalnej części Browarów Warszawskich na początku 2019 r. Z atutów Browarów Warszawskich będą mogły skorzystać również firmy, częściowo są już dostępne powierzchnie biurowe w budynkach klasy A, jak i historycznych, odrestaurowanych zabudowaniach dawnych Browarów. Wzdłuż ulicy Grzybowskiej powstaną jeszcze trzy biurowce, które wpiszą się w biznesowy charakter tej części Warszawy (rys. 7).

W tabeli I przedstawiono porównanie czynników wpływających na sukces poszczególnych projektów. Zestawione czynniki charakterystyczne dla każdej z inwestycji odnoszą się jedynie do wycinka rynku. Poniższa analiza podobieństw i różnic będzie więc bazowała na wybranych przykładach, jednak pewne cechy wg Autorki są obecne i powtarzalne w kolejnych projektach zrealizowanych czy w budowie w Polsce.

Rozpoczynając od **czynników rynkowych**, każdy z projektów był poprzedzony szeroką analizą lokalizacji, historii oraz biznesową. Na uwagę zasługuje fakt, że w głównej mierze w Polsce projekty *mixed-use* są realizowane w ramach projektów rewitalizacyjnych, w których wykorzystuje się doskonałe położenie, powiązania komunikacyjne z miastem i dzielnicą oraz znane mieszkańcom miejsca dawne i tradycyjne. Najczęściej są to projekty nawiązujące do tradycji handlowej miejsca (Hala Koszyki) lub wykorzystujące przemysłową architekturę XIX–XX w. i przekształcające ją na nowe funkcje (Koneser, Elektrownia Powiśle, Browary Warszawskie). Dogłębna analiza rynku pozwala także na ustalenie strategii komercjalizacji obiektu, a także doboru funkcji w zależności od możliwości osiągnięcia obrotów, trendów rynkowych i cyklu koniunkturalnego. Ważnym aspektem w czynnikach rynkowych jest jednak samo otoczenie obiektu. To co różni Halę Koszyki od Konesera,

to otoczenie. Hala Koszyki wpisała się w tętniącą życiem tkan-
kę Śródmieścia, podczas gdy Koneser jest „obiektem-wyspą”
oderwanym funkcjonalnie i majątkowo od przestrzeni go ota-
czającej. Klient Konsera w początkowym etapie projektu to
nie był mieszkaniec zdewastowanych praskich kamienic. Ob-
szar ten podlega jednak pozytywnym przekształceniom funk-
cjonalno-transportowym, buduje się coraz więcej mieszkań
w wyższym standardzie, jednak wciąż widoczny jest negatyw-
ny proces gentryfikacji. Z kolei Elektrownia Powiśle wpisała się
bardzo dobrze w otoczenie, gdzie dominują drogie mieszkania,
powierzchnie biurowe oraz życie towarzyskie wyższych klas
społecznych. Ze względu na fakt, że Browary Warszawskie są
jeszcze w budowie, trudno mówić o odbiorze tej przestrzeni
przez otoczenie. Już dziś można jednak określić, że w tej części
Woli tworzy się Centrum Biznesowe (CBD) i stąd największym
wyzwaniem będzie zapewnienie życia w przestrzeniach po go-
dzinie 18 i w dni wolne od pracy.

Najczęściej funkcją korową staje się gastronomia, jak mag-
nes przyciągająca zainteresowania klientów, oferująca nowe
doświadczenia, a także świetnie uzupełniająca każdą z funkcji:
handlową, biurową, hotelową i mieszkaniową. Na uwagę zasłu-
guje fakt, że funkcja korowa nie jest tożsama z funkcją domi-
nującą, która z kolei zapewnia najwyższe zwroty z inwestycji.
W projektach powstających przed pandemią i upowszech-
nieniem się pracy zdalnej dominującą funkcją była biurowa
wraz z usługami towarzyszącymi (hotelowa, konferencyjna),
z kolei przykład Browarów Warszawskich i Elektrowni Powiśle
pokazuje, że pojawia się inna funkcja dominująca – miesz-
kaniowa. Wynika to także z pewnego przejścia inwestorów
z sektora biurowego do dywersyfikującego portfel sektora
mieszkaniowego (zarówno prywatnego, jak i instytucjonalne-
go). Niestety przykłady pokazują także, że projekty realizowane
w trudnych kwartałach miejskich do dziś nie mają swojej
funkcji korowej, ponieważ gastronomia nie jest wystarczają-
cym wyróżnikiem, a działalność *eventowa* czy społeczna
zaczyna odgrywać coraz większą rolę w aktywizacji miesz-
kańców.

Czynniki geograficzne są tak samo zróżnicowane jak
historia tych miejsc. Każde z nich ma swój odrębny charakter
i nawiązuje do tradycji miasta w różnych jej aspektach. Na
uwagę zasługuje jednak fakt, że w każdym z analizowanych
projektów zadbano o dostępność komunikacyjną (stacje
metra, stacje rowerów, autobusy, tramwaje) oraz parkingów
dla użytkowników i gości. System identyfikacji wizualnej po-
zwala natomiast na odróżnienie projektów i sprawne porusza-
nie się po tych kompleksach. Ciekawym aspektem jest także
odwołanie się do historii w budowaniu SIW-u (Systemu Iden-
tyfikacji Wizualnej) i modernizacja napisów, neonów, typolo-
gii czcionek, aby zachować ciągłość przeszłości i teraźniej-
szości.

Jako cechę wspólną **czynników projektowych** należy pod-
kreślić fakt, że każdy z analizowanych projektów o funkcjach
mieszanych jest oparty na projekcie rewitalizacji budynków,
kompleksów historycznych oraz ma charakter *place making*.
Wszystkie analizowane obiekty charakteryzują się wysoką
dbałością o detale i zachowanie cech charakterystycznych
budynków. W dwóch z nich, Koneserze i Browarach Warszaw-
skich, w związku z tym pojawiły się także funkcje muzealno-

-edukacyjne, aby wraz z funkcjami komercyjnymi pełnić także
misję edukacyjną. Z kolei w Hali Koszyki czy Elektrowni Powi-
śle realizowane są wystawy zdjęć pokazujących historię miej-
sca i proces odnawiania przestrzeni. Podsumowując, czynniki
projektowe mają podwójnie ważną rolę. Z jednej strony dają
mocny argument za przyznaniem wszelkich nagród architek-
toniczno-urbanistycznych, tym samym promując projekt w Pol-
sce i zagranicą. Z drugiej strony przyciągają także klientów,
najemców, użytkowników, którzy korzystając z funkcji czy wy-
najmując powierzchnie w tak charakterystycznych miejscach,
dają możliwość uzyskiwania przez inwestorów przychodów
i zwrotów z inwestycji.

Ostatni analizowany aspekt to **czynniki administracyjne**. Tu
już projekty różnią się znacznie od siebie, jednak wynika to nie
z ich charakteru, ale z położenia na mapie Warszawy, a co za
tym idzie z efektywności procesu planistycznego. Dwa na czte-
ry analizowane projekty są zrealizowane w oparciu o decyzję
WZ, a dwa pozostałe w oparciu o MPZP. Biorąc pod uwagę fakt,
że – jak to często określa się – Nowa Wola (CBD) jest obecnie
najintensywniej rozwijaną częścią Warszawy, kolejne inwe-
stycje *mixed-use* będą dokonywane także w oparciu o MPZP
(np. Art Norblin). Miasto chętnie współpracuje przy projektach
o charakterze mieszanym, służącym nie tylko biznesowi, ale
także mieszkańcom, stąd coraz powszechniejsze staną się
MPZP dla obszarów z takim przeznaczeniem.

Podsumowanie i wnioski

Podsumowując analizę trendów rynkowych, założeń teore-
tycznych związanych z koncepcją projektów *mixed-use* oraz
dokonując porównania czterech wybranych inwestycji, Autorka
zestawiła cechy projektów o charakterze mieszanym w anali-
zę słabych i mocnych stron oraz szans i zagrożeń tego typu
produktów inwestycyjnych na rynku nieruchomości. Analiza
SWOT przedstawiona w tabeli II bazuje na literaturze, opraco-
waniach branżowych oraz wybranych przykładach z pracy,
ale obejmuje także szerszy zakres wynikający z obserwacji
i uczestnictwa w rynku nieruchomości komercyjnych, jakie
mają okazję być udziałem Autorki pracy. Poniższe opracowanie
pomoże w sformułowaniu wniosków i odpowiedzi na pytanie,
czy projekty *mixed-use* są odpowiedzią na ewolucję rynku nie-
ruchomości.

Dokonana analiza SWOT oraz branży (koncepcja, przy-
kłady) pod kątem inwestycji *mixed-use* wykazała, że projek-
ty takie mogą być traktowane jako odpowiedź na ewolucję
sektora nieruchomości zarówno w zakresie branży biurowej,
mieszkaniowej i handlowej oraz towarzyszącej (np. hotelo-
wej, *eventowej*, edukacyjnej). Rozwój takich projektów jest
jednym z kluczowych elementów kształtujących polski sek-
tor nieruchomości. Dla branży biurowej projekty tego typu
wyróżniają się niespotykaną architekturą i odnoszą się do
historii, prestiż tejsze dla wielu firm staje się priorytetem
w wyborze siedziby głównej. Dodatkowo funkcje towarzyszą-
ce stanowią kompletną ofertę dla pracowników biurowych.
Z kolei dla sektora mieszkaniowego aspekt lokalizacji
i dostępność usług w najbliższym sąsiedztwie przesądzą
o atrakcyjności mieszkań do zakupu, najmu instytucjonalnego,

a także inwestycji. Funkcja handlowa działa natomiast w dwójnasób, tzn. uzupełnia pozostałe, a jednocześnie „korzysta” z klientów budynków biurowych, hotelowych i mieszkaniowych.

Przeprowadzona analiza SWOT wykazała także, że projekty *mixed-use* posiadają liczne zalety, a koniunktura rynkowa wskazuje na szanse, jakie stoją przed tymi inwestycjami. Warto wskazać w tym miejscu graczy, takich jak EPP z Echo Investment czy Capital Park, które są aktywne na rynku biurowym, handlowym i mieszkaniowym, a które wchodząc w projekty o funkcjach mieszanych z jednej strony, posiadają duże doświadczenie w partykularnych sektorach, a jednocześnie dywersyfikują ryzyko związane z cyklami gospodarczymi.

Wśród wad takich projektów należy wskazać fakt, że powinny podchodzić do nich raczej podmioty o ugruntowanej pozycji, zdyspersyfikowanym zapleczu finansowym oraz działające dotąd w różnych sektorach składających się na inwestycję o funkcjach mieszanych. Zagrożenia i wyzwania, jakie należy brać pod uwagę są także związane z osadzeniem projektu w przestrzeni miejskiej i realne powiązanie ich z charakterem miejsca i społecznością lokalną. Analizowane w pracy przykłady pokazują, że aspekt odwołania do historii czy dopracowany projekt architektoniczny nie będą sukcesem, jeśli analiza rynku w skali mikro nie zostanie dokładnie wykonana, a sam projekt zamiast służyć społeczności lokalnej, będzie wrogiem obiektem.

Podsumowując, Autorka chciałaby zwrócić uwagę na fakt, że w Polsce rynek w zakresie projektów *mixed-use* dopiero rozwija się i brak jest jeszcze szczegółowych opracowań dotyczących tego, jakie elementy tych produktów inwestycyjnych mogą być powielane, a które powinny stać się podstawą do dyskusji, jak unikać ich w przyszłości. To, co jest znane np. z USA lub Europy Zachodniej, może stać się przykładem, jednak wymagana jest szczegółowa analiza rynkowa zarówno w skali najbliższego *catchmentu*, jak i skali dzielnicy czy miasta. Kontynuacją tej pracy może być pogłębiona analiza poszczególnych inwestycji o charakterze mieszanym oraz próba ich oceny finansowej lub pod kątem badań społecznych – relacji projektów *mixed-use* z najbliższym sąsiedztwem. Autorka uważa, że opracowanie może stać się ciekawym punktem wyjścia do dalszych badań, zwłaszcza że, jak oceniła, projekty *mixed-use* w chwili obecnej są odpowiedzią na zmiany społeczno-ekonomiczne i trendy, jakie obserwuje się na rynku nieruchomości komercyjnych (zwłaszcza handlowych) i mieszkaniowych. Inwestycje *mixed-use* wpisują się także w ścieżkę zakupową klientów, będąc ważnym punktem w doświadczeniach konsumentów ery *omnichannel*. Co ważne, projekty *mixed-use* mogą stać się także odpowiedzią na negatywne zjawiska, jakimi są np. problemy społeczne wynikające z przeniesienia wszelkich aspektów życia codziennego do komputerów i Internetu.

Artykuł zrecenzowany w formule double-blind review process

LITERATURA

- [1] Raport JLL (2021). *CEE Investment Market*. <https://www.jll.pl/pl/trendy-i-analizy/badanie/rynek-inwestycyjny-w-europie-srodkowo-wschodniej>.
- [2] Raport Knight Frank (2018). *Inquiry market research. Trendy na rynku handlowym*. <https://content.knightfrank.com/research/1539/documents/pl/trendy-na-rynku-handlowym-2018-5604.pdf>.
- [3] GUS. <https://stat.gov.pl>.
- [4] Sandberg E. (2010). *The retail industry in Western Europe. Trends, facts and logistical challenges*. Department of Management and Engineering, Linköping University.
- [5] Raport JLL (2021). *Polski rynek handlowy*. <https://www.jll.pl/pl/trendy-i-analizy/badanie/rynek-handlowy-w-polsce>.
- [6] Raport Deloitte, Europe Active (2018). *European health & fitness market report*. https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/pl_kluby_fitness_EuropeActive_Deloitte_EHFM2018_PL.PDF.
- [7] IMAS International. <http://imas.pl>, dostęp 29.03.2021 r.
- [8] Raport Colliers International (2020). *Omnichannel. Z ewolucji w rewolucję. Spojrzenie na pandemię. Badanie ankietowe*. <https://www.colliers.com/pl-pl/research/omnichannel-z-ewolucji-w-rewolucje>.
- [9] Rabianski J.S., Sherwood Clements J. (2007). *Mixed-use development. A review of professional literature*. Department of Real Estate, Georgia State University Atlanta GA (praca przygotowana na zlecenie The National Association of Industrial and Office Properties Research Foundation, NAIOP).
- [10] Niemira M.P. (2007). The concept and drivers of mixed-use development. Insights from a cross-organizational membership survey. *Research Review*, 4, (1).
- [11] Mouchly E., Richard P. (1993). Optimizing land use in multiuse projects. *Real Estate Review*, 23, (2), 79.
- [12] Himmel K.A. (2004). Ins and outs of mixed-use. *Real Estate Forum*, March, 66.
- [13] Kobel E.M. (2006). Multi-dimensional retail. *Chain Store Age*, August, 134.
- [14] Trischler T.J. (2001). In the mix. Determining what uses work together most successfully. *Development*, Fall, 44.
- [15] *PINK: pandemia wzmocniła popularność projektów mixed-use*. <https://retailnet.pl/2021/03/24/84404-pink-pandemia-wzmocnila-popularnosc-projektow-mixed-use>.
- [16] Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. Dz.U. 2020 poz. 293, 471, 782, 1086, 1378; z 2021 poz. 11.
- [17] Gosling J. (2004). Ins and outs of mixed-use. *Real Estate Forum*, March, 70.
- [18] Reinke S. (2006). Finding the right formula. *Estates Gazette*, May, 93.
- [19] Schutz J., Kline K. (2004). Getting to the bottom of mixed-use. *Planning*, January, 17.
- [20] Jones B. (2006). *Multi-dimensional retail*. *Chain Store Age*, August, 35.
- [21] Porter T. (2004). Looking up. *Retail Traffic*, December, 39.
- [22] Elektrownia Powiśle. <https://elektrowniapowisle.com>, dostęp 29.03.2021 r.

Tomasz Ciodyk

Ujeżdżanie ziemi, czyli jak władza regulowała rynek ziemi rolniczej. Część I

Po okresie liberalizacji na rynku ziemi rolniczej, który rozpoczął się wraz z transformacją ustrojową, kolejne rządy (począwszy od 2003 r.) systematycznie wprowadzały przepisy regulujące obrót ziemią rolniczą, zarówno prywatną, jak i pozostającą w rękach państwa, które ograniczały swobodę zbywania i nabywania gruntów, zwiększały rolę państwa na rynku i limitowały dostęp do prywatyzowanego mienia Skarbu Państwa. To „przykręcanie śruby” uzasadniane było względami gospodarczymi, doktrynalnymi i politycznymi. Jako nadrzędną przesłankę wskazywano konieczność wspierania nabywania ziemi przez polskich rolników, przy jednoczesnym ograniczeniu tej możliwości podmiotom spoza rolnictwa, dużym spółkom rolnym, a przede wszystkim cudzoziemcom. Podkreślano przy tym konieczność poprawy struktury obszarowej polskiego rolnictwa.

Cechą charakterystyczną tworzenia ustawodawstwa w omawianym zakresie był pośpiech i presja czasu. Ustawy uchwalano najczęściej pod koniec danej kadencji Parlamentu lub na krótko przed pewnymi przełomowymi dla kraju i rynku ziemi datami. Bywało i tak, że na ostatniej prostej projekty ulegały zasadniczym zmianom, w porównaniu z tym, nad czym pracowano przez długie miesiące. Stałą praktyką kolejnych ekip rządowych była ostra krytyka dokonań swoich poprzedników oraz brak kontynuacji przyjętych wcześniej kierunków polityki gruntowej, czego skrajnym przykładem było zablokowanie wejścia w życie jednej z uchwalonych już ustaw. Można powiedzieć, że każda ekipa rządowa miała własny pomysł. Brak kontynuacji i forsowanie coraz to nowych idei powodowały, że przez kilkanaście ostatnich lat nie wykształciła się jedna, trwała wizja, która byłaby konsekwentnie realizowana przez dłuższy okres.

Należy także wskazać mizerne efekty, jakie przynosiły w praktyce uchwalane ustawy, biorąc pod uwagę cele, jakie miały zostać zrealizowane. Okazywało się także, że skutki działania ustaw wykraczały poza oczekiwania ich autorów, przynosząc często nieoczekiwane i niepożądane skutki dla gospodarki, rynku nieruchomości, instytucji państwowej realizującej te przepisy oraz dla samych rolników. Ustawodawca potrzebował także najczęściej bardzo dużo czasu (kilka lat), aby poprawić wprowadzone regulacje, zlikwidować rodzące się patologie, czy uszczelnić pewne rygory, które funkcjonowały tylko na papierze.

Powołanie AWRSP

Zmiany ustrojowe zapoczątkowane w 1989 r. objęły również rynek ziemi rolniczej. Nowelizacja przepisów kodeksu

cywilnego z 1990 r. uwolniła go spod ograniczeń w obrocie, obowiązujących za czasów PRL. Jednocześnie w 1991 r. (19 października) Sejm uchwalił ustawę o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa (ugnrsp), która stała się podstawą restrukturyzacji i prywatyzacji mienia państwowego w rolnictwie, pochodzącego głównie ze zlikwidowanych państwowych gospodarstw rolnych (PGR) i Państwowego Funduszu Ziemi (PFZ). Zadanie to powierzono nowoutworzonej instytucji – Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP).

Do 2003 r. rynek ziemi rolniczej działał na nieskrępowanych, liberalnych zasadach. Rynek prywatny (obróć nieruchomości rolnymi stanowiącymi własność obywateli i różnego rodzaju firm) nie był w zasadzie uregulowany, za wyjątkiem ogólnych przepisów kodeksu cywilnego. Natomiast rynek państwowy (obróć nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa zarządzanymi przez AWRSP) podlegał regulacjom wspomnianej ustawy z dnia 19 października 1991 r., jednak ich charakter powodował, że proces prywatyzacji był otwarty dla większości zainteresowanych i miał charakter rynkowy. Istotne ograniczenia na obu rynkach dotyczyły jedynie cudzoziemców, którzy zgodnie z przepisami pochodzącymi jeszcze z 1920 r. mogli nabywać nieruchomości wyłącznie na podstawie zezwoleń wydawanych przez ministra spraw wewnętrznych. W praktyce nabycie gruntów rolnych przez obcokrajowców miało marginalną skalę.

AWRSP była instytucją powierniczą Skarbu Państwa, realizującą przede wszystkim zadania związane z zarządzaniem i prywatyzacją mienia przejętego po zlikwidowanych PGR-ach. Przejęte przez nią 4,7 mln ha gruntów w pierwszych 4 latach działalności zostało przeznaczone głównie do dzierżawy. W późniejszych latach systematycznie wzrastało znaczenie sprzedaży, która była realizowana głównie w trybie bezprzetargowym na rzecz dzierżawców ziemi państwowej oraz w otwartych przetargach licytacyjnych, do których przystąpić mógł każdy (nie tylko rolnik), a nabywcą zostawał ten, kto proponował najwyższą cenę.

Przepisy nie określały jakichkolwiek ograniczeń dla nabywców i dzierżawców, które ograniczałyby powierzchnię nabywanych czy dzierżawionych gruntów. Liberalna polityka skutkowałą m.in. powstaniem na gruntach byłych PGR-ów znacznej liczby dużych obszarów dzierżaw, głównie w Polsce północnej i zachodniej (ziemie odzyskane, gdzie dominował sektor państwowy). Pionierami dzierżawy było kierownictwo byłych PGR-ów, które inicjowało zawiązywanie się tzw. spółek pracowniczych, przejmujących ziemię w dzierżawę. Trudno jednak

mówić o typowej „prywatyzacji nomenklaturowej”, ponieważ przekazywanie w dzierżawę odbywało się w trybie ogłaszanych publicznie przetargów. Ponadto inwestorzy spoza rolnictwa nie wyczuli wówczas interesu, jakim po latach okazała się produkcja rolna oraz posiadanie ziemi i raczej nie wchodzili w ten sektor. Ludzie przedsiębiorczy parali się wtedy głównie handlem i importem.

W latach 90. Polska była otwarta na inwestorów z Zachodu, chcących inwestować w rolnictwo. Cudzoziemcy, głównie z Niemiec, Holandii, Danii i Wielkiej Brytanii, mogli podejmować działalność w rolnictwie wyłącznie w formie spółek prawa handlowego. Przeważnie były to spółki mieszane z udziałem kapitału zagranicznego i polskiego (tzw. *joint ventures*). Spółki takie stawały się dzierżawcami w wyniku przetargów lub w drodze cesji umów od dzierżawców krajowych, którzy sobie nie poradzili. Zawarcie umowy dzierżawy przez spółkę z udziałem zagranicznym przez długie lata, do 2001 r., wymagało uzyskania zgody najpierw Ministra Przekształceń Własnościowych, a potem Ministra Skarbu Państwa. Organy te nie robiły raczej problemów zagranicznym inwestorom. W kolejnych latach spółki te, o ile nie miały większościowego udziału kapitału zagranicznego, bez problemu mogły korzystać z prawa do zakupu ziemi państwowej bez przetargu. Szczególnie duży udział cudzoziemców w dzierżawie występował i występuje w woj. zachodniopomorskim, pomorskim, warmińsko-mazurskim i dolnośląskim.

W tym czasie rolnictwo próbowało odnaleźć się po kuracji wstrząsowej Balcerowicza. Wysoka inflacja i stopa procentowa, brak jakichkolwiek preferencji np. kredytowych, brak kapitału własnego i mała dostępność do kredytu spowodowały, że rolnicy nie byli zainteresowani, a raczej nie byli w stanie powiększać swoich gospodarstw. AWRSP nie notowała z ich strony dużego popytu na ziemię. Sytuacja ta miała się zmienić pod koniec pierwszej dekady XXI w., kiedy to kondycja rolnictwa indywidualnego polepszyła się, m.in. dzięki dopłatom bezpośrednim, innym formom pomocy unijnej oraz rosnącej opłacalności produkcji.

Ustawa o kształtowaniu ustroju rolnego

W 2003 r. powstał pierwszy akt prawny gwarantujący państwu wpływ na obrót ziemią prywatną oraz modyfikujący prywatyzację gruntów państwowych – ustawa z dnia 10 kwietnia 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego (ukur). Uchwalano ją w ekspresowym tempie, po fiasku 3 projektów (rządowy i dwa poselskie PSL i PiS), którym zarzucano m.in. zbyt duże ograniczanie prawa własności, niezgodność z Konstytucją, ograniczanie wolności gospodarczej oraz ingerencję w sferę dziedziczenia. Pośpiech spowodowany był założeniem, że po podpisaniu Traktatu Akcesyjnego (które miało miejsce 16 kwietnia 2003 r.) nie będzie można wprowadzać przepisów, które ograniczałyby na rynku ziemi w Polsce prawa obywateli i przedsiębiorców z Europejskiego Obszaru Gospodarczego. W porównaniu z późniejszymi regulacjami pierwotna postać ukur była stosunkowo liberalna. Nie zmuszała władzy publicznej, reprezentowanej przez Agencję Nieruchomości Rolnych (ANR), następczynię AWRSP, do interwencji w określonych

sytuacjach, stwarzała jedynie takie możliwości. Ustawa miała na celu, jak to określono, poprawę struktury obszarowej gospodarstw rolnych, przeciwdziałanie nadmiernej koncentracji nieruchomości rolnych i zapewnienie prowadzenia działalności rolniczej w gospodarstwach rolnych przez osoby o odpowiednich kwalifikacjach. Realizacji tych celów służyć miały nowe instrumenty, w jakie zaopatrzona została ANR, do wykorzystania w odniesieniu do rynku prywatnego oraz państwowego podlegającego przepisom ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa.

Instrumentem wprowadzonym w 2003 r. przez ukur, za pomocą którego ANR miała oddziaływać na obrót prywatny, było prawo pierwokupu (w odniesieniu do umów sprzedaży gruntów rolnych) oraz prawo do nabycia, powszechnie nazywane prawem wykupu (do innych umów przenoszących własność nieruchomości rolnych, np. darowizn czy wniesienia aportem do spółek). Realizacja tych uprawnień polegała na tym, że ANR mogła wstąpić w miejsce nabywcy, płacąc cenę lub równowartość pieniężną nieruchomości ustaloną przez strony transakcji, które miały ją zawrzeć. Wprowadzony mechanizm miał na celu stworzenie możliwości sterowania przepływem ziemi na rynku prywatnym w kierunku preferowanych gospodarstw rodzinnych poprzez skupowanie ziemi przez Skarb Państwa i jej udostępnianie rolnikom. Samo obciążenie pierwokupem lub wykupem miało skłaniać właścicieli zamierzających zbyć ziemię do dokonania wyboru takich nabywców (rolników), którzy gwarantowali wyłączenie transakcji spod działania tych instrumentów. Ustawa wyłączyła uprawnienia ANR do nabycia w odniesieniu m.in. do rolników indywidualnych pozyskujących ziemię w celu powiększenia gospodarstwa rodzinnego do 300 ha użytków rolnych oraz transakcji zawieranych pomiędzy członkami najbliższej rodziny. Podobnie było z dziedziczeniem – do tej sfery ustawodawca nie dał władzy państwowej żadnych uprawnień.

Ustawa zdefiniowała pojęcie „gospodarstwa rodzinnego”, czyli gospodarstwa rolnego prowadzonego przez rolnika indywidualnego, o powierzchni nie większej niż 300 ha użytków rolnych. Z kolei za „rolnika indywidualnego” uznano osobę fizyczną będącą właścicielem lub dzierżawcą nie więcej niż 300 ha użytków rolnych, prowadzącą gospodarstwo osobiście, posiadającą kwalifikacje rolnicze, zamieszkałą w gminie, w której leży gospodarstwo. Co ciekawsze, przez 6 lat w prawodawstwie polskim nie było definicji gospodarstwa rodzinnego, o którym wspomina Konstytucja z 1997 r. (art. 23, zgodnie z którym podstawą ustroju rolnego państwa jest gospodarstwo rodzinne).

Obydwie definicje służyły m.in. do wprowadzenia i stosowania instytucji przetargów ograniczonych na sprzedaż i dzierżawę, organizowanych przez ANR na ziemi państwowej, tj. takich, do których przystąpić może jedynie określona kategoria oferentów. W praktyce Agencja przeprowadzała takie przetargi wyłącznie dla rolników indywidualnych powiększających gospodarstwa rodzinne. Formuła przetargu ograniczonego miała gwarantować, że ziemia państwowa trafiać będzie głównie do takich osób. Praktyka przetargów ograniczonych szybko uwiarydlała poważne błędy i niedociągnięcia, jakie znalazły się w ustawie. Okazało się, że taka forma dystrybucji ziemi, wbrew intencjom ustawodawcy, wcale nie gwarantuje, że na-

bywcami lub dzierżawcami będą wyłącznie „prawdziwi rolnicy”. Ustawa była dziurawa jak ser szwajcarski i łatwo można było ją obejść. Bez większych problemów i w krótkim czasie osoba zamierzająca wziąć udział w przetargu ograniczonym, nie będąca rolnikiem indywidualnym mogła sobie taki status „załatwić”. Wystarczyło wydzierżawić ziemię, np. od znajomego, zameldować się u niego w domu, a spełnienie warunków osobistego prowadzenia gospodarstwa i kwalifikacji było dziecinnie proste. Humorystycznie wręcz potraktować można ustawowy wymóg posiadania kwalifikacji rolniczych, bowiem za takie ustawa uznawała m.in. każde wykształcenie wyższe lub średnie. Nie uszło to uwadze dziennikarzy wskazujących złośliwie na różne „egzotyczne” kwalifikacje jako gwarantujące status rolnika. Z kolei za spełnienie obowiązku osobistego prowadzenia gospodarstwa przepisy uznały podejmowanie wszelkich decyzji dotyczących prowadzenia działalności rolniczej w gospodarstwie. Tak więc można było osobiście prowadzić gospodarstwo przez telefon lub email, nawet przebywając np. w USA. Udowodnienie statusu rolnika indywidulanego następowało poprzez przedłożenie pisemnych oświadczeń zainteresowanych, z których część podlegała potwierdzeniu przez wójta (burmistrza, prezydenta miasta), a także zaświadczeń o zameldowaniu i ewentualnie dyplomów szkolnych. Samorządy w sytuacji, gdy zainteresowany znajdował się w ewidencji płatników podatku rolnego nie robiły najczęściej problemów z potwierdzaniem posiadania ziemi i osobistego prowadzenia gospodarstwa. W efekcie do zakupu ziemi od Skarbu Państwa na przetargach ograniczonych zgłaszały się osoby niekoniecznie mające cokolwiek wspólnego z rolnictwem. Za taką formę przedsiębiorczości brały się również niektóre osoby publiczne z kręgów polityki, kupując ziemię od ANR, np. pod uprawę orzecha włoskiego, która to działalność była w pewnym okresie szczególnie sówicie wspierana unijnymi dopłatami. W niektórych przypadkach sprawami fikcyjnych meldunków i innych nadużyć zainteresowała się prokuratura. Pomimo że ANR sygnalizowała możliwość występowania takich nieprawidłowości już pod koniec 2003 r., uszczelnienie omawianych przepisów nastąpiło dopiero 8 lat później.

Innym nieoczekiwanym zjawiskiem, jakie wywołała ustawa było objęcie jej rygorami gruntów, które w ogóle nie posiadały charakteru rolnego. Nie dość, że w ustawie nie przyjęto żadnego limitu powierzchniowego, powyżej którego ANR przysługiwałoby uprawnienie do pierwokupu lub wykupu, to jeszcze przepisy wyłączały spod ich działania tylko grunty przeznaczone na cele nierolne (np. budowlane) w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego. Ale jak na złość, mniej więcej w tym samym okresie, gdy weszła w życie ukur, plany te masowo wygasły, a nowych gminy nie uchwałyły. Dlatego małe były możliwości ucieczki przed koniecznością oferowania gruntów Agencji do pierwokupu lub wykupu. ANR zasypywana była tysiącami umów sprzedaży małych obszarowo działek, które do niedawna posiadały w planie przeznaczenie budowlane czy rekreacyjne. Do Agencji wpływały np. umowy sprzedaży domów jednorodzinnych, zakładów przemysłowych czy nawet takich obiektów, jak pętla autobusowa. Urzędnicy ANR przelewali więc z pustego w próżne, a ich czysto biurokratyczne działania polegające na

analizie umów, ich rejestracji i udzielaniu odpowiedzi o nieskorzystaniu z uprawnienia do nabycia nie miały nic wspólnego z realizacją celów ustawy. Podobną niepotrzebną pracę wykonywali notariusze sporządzający umowy warunkowe przekazywane do Agencji, a ich klienci ponosili zbędne koszty z tym związane.

W odniesieniu do ziemi państwowej ukur wprowadził ciekawy przepis, który w założeniu miał mieć charakter antykoncentracyjny. Przewidywał, że sprzedaż gruntów przez ANR może nastąpić, jeżeli w jej wyniku powierzchnia użytków rolnych (UR) stanowiących własność nabywcy nie przekroczy 500 ha. Czyli jeśli ktoś miał 300 ha UR, to od ANR mógł nabyć jeszcze tylko 200 ha UR. Wbrew pozorom regulacja ta nie okazała się zbyt bolesnym ograniczeniem. Hektary liczyło się bowiem na dzień zawarcia umowy sprzedaży. Jeżeli więc ktoś chciał nabyć ziemię od Agencji, a miał już tyle, że limit zostałby przekroczony, to przed zakupem mógł wyzbyć się swoich gruntów (np. darowizna na rzecz dzieci, wniesienie aportem do „swojej” spółki), zmniejszając lub zerując saldo posiadanych hektarów. Agencja przez wiele lat przyrykała oko na taką praktykę, ponieważ sama była zainteresowana sprzedażą jak największej powierzchni gruntów i maksymalizacją wpływów z tego tytułu. Do dziś nie wiadomo, czy przy uchwalaniu ukur ustawodawca miał rzeczywiście zamiar administracyjnego ograniczenia możliwości nabywania ziemi państwowej, ale mu nie wyszło przez niefortunną redakcję przepisu, czy też normę wprowadzono tylko *pro forma*, tak by formalnie była, ale nikomu nie szkodziła.

Inną ważną regulacją wprowadzoną przez ukur było przyznanie ANR prawa odkupu sprzedanej nieruchomości przez okres 5 lat od daty sprzedaży. Prawo to podlegało wpisowi do księgi wieczystej i obciążało nieruchomość niezależnie od tego, kto był jej właścicielem. Jeżeli np. osoba, która nabyła nieruchomość od ANR odsprzedała ją kolejnej osobie, to z ryzykiem odkupu musiał liczyć się następny właściciel. Najgorsze dla nabywcy było to, że odkup realizowany był za cenę sprzedaży określoną w umowie zawartej z ANR. Ze względu na fakt, że począwszy od 2004 r. ceny nieruchomości rolnych nieustannie rosły i to znacznie, w wyniku wykonania odkupu właściciel otrzymywał kwotę niższą niż aktualna wartość rynkowa. Niektórzy określali to prawo jako zbójckie. Szczególnie bolesna sytuacja dla właściciela występowała, gdy np. wskutek zmian przeznaczenia gruntu z rolnego na budowlany, np. w wyniku zmiany planu miejscowego, wartość gruntu znacząco wzrosła. Omawiany przepis miał charakter antyspekulacyjny. Agencja stosowała go stosunkowo rzadko, najczęściej w sytuacji odsprzedaży zakupionej wcześniej od Skarbu Państwa nieruchomości ze znacznym zyskiem, lub gdy wartość nieruchomości wzrosła po sprzedaży wskutek zmian planistycznych. Odkup budził wiele kontrowersji i ostatecznie został usunięty z ustawy w 2010 r. wyrokiem Trybunału Konstytucyjnego. Regulacji zarzucono m.in. brak w ustawie przesłanek umożliwiających skorzystanie przez ANR z tego prawa oraz nierynkowy charakter sposobu rozliczenia się stron przy jego realizacji. Pomimo usunięcia odkupu z ustawy, ANR nadal zamieszczała taką możliwość w umowach sprzedaży gruntów rolnych, bo taką możliwość przewiduje kodeks cywilny.

Skala korzystania przez ANR z nowych instrumentów była ograniczona. W latach 2003–2015 ANR nabywała, głównie na zasadzie prawa pierwokupu, przeciętnie 1000 ha rocznie, czyli ok. 1% powierzchni, którą corocznie sprzedawała. Wynikało to przede wszystkim z priorytetów polityki państwa. Agencję postawiono bardziej w roli płatnika do budżetu niż operatora żmudnej i kosztownej polityki strukturalnej. Pierwokupy wykonywano rzadko, organizowano niewiele przetargów ograniczonych. Zresztą sami rolnicy w pierwszych latach po integracji z UE nie byli specjalnie zainteresowani powiększaniem gospodarstw. Eksplozja popytu nastąpiła dopiero kilka lat później. Także rynek dostosował się w pewnym stopniu do rygorów ukur. Wymyślono sposoby skutecznego zniechęcania lub uniemożliwiania Agencji skorzystania z jej uprawnień do nabycia (np. obciążanie zbywanych nieruchomości hipoteką).

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej nie przyniosło zmian, jeśli chodzi o możliwość nabywania gruntów rolnych przez cudzoziemców z Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG). Polska wynegocjowała 12-letni okres przejściowy, co oznaczało, że dotychczasowe obostrzenia w tym zakresie nadal obowiązywały. Zniesiono jednak ustawowy wymóg uzyskiwania zezwoleń przez podmioty z EOG na nabycie udziałów lub akcji w spółkach posiadających ziemię rolną, co stało się pośrednią formą przejmowania kontroli nad gruntami stanowiącymi przedmiot własności lub dzierżawy spółek.

W 2007 r. podjęto w Sejmie próbę naprawienia ukur poprzez m.in. uszczelnienie definicji rolnika indywidualnego (obowiązek pracy w gospodarstwie, uściślenie kwalifikacji rolniczych) oraz wprowadzenie limitu powierzchniowego (1 ha), od którego ANR przysługiwać będzie pierwokup lub wykup. Proponowano również obniżenie granicy powierzchni gospodarstwa rodzinnego z 300 do 100 ha UR. Projekt poselski autorstwa posłów PiS nie został jednak uchwalony. Trzy lata później, 6 maja 2010 r., Sejm uchwalił krótką, ale bardzo istotną nowelizację ukur. Dotyczyła ona limitu powierzchni gruntów, od którego ANR przysługuje przy obrocie prawo pierwokupu lub wykupu. Dotychczas uprawnienia te przysługiwały tej instytucji w przypadku każdej nieruchomości, niezależnie od jej obszaru. Po nowelizacji dotyczyło to jedynie nieruchomości o powierzchni 5 ha i większych. Zmiana ta oznaczała dla uczestników rynku znaczna ulgę. O ile w 2009 r. do ANR wpłynęło do rozpatrzenia 81 tys. umów przenoszących własność nieruchomości rolnych, to w 2011 r. było ich jedynie 2,5 tys.

Dnia 16 września 2011 r., w ostatnim dniu ówczesnej kadencji Parlamentu, uchwalono nowelizację ukur i przepisów dotyczących rozdysponowania gruntów państwowych przez ANR. Poprawiona (uszczelniona) została krytykowana od kilku lat definicja rolnika indywidualnego. Wprowadzono dodatkowy wymóg 5-letniego zameldowania oraz osobistego prowadzenia gospodarstwa przez ten okres. Niemożliwe stało się uzyskanie statusu rolnika indywidualnego w ekspresowym tempie i małym wysiłkiem, umożliwiające startowanie w przetargach ograniczonych na ziemię państwową oraz ucieczkę od pierwokupu lub wykupu ANR w transakcjach na rynku prywatnym. Samo pojęcie osobistego prowadzenia gospodarstwa rozszerzono o wymóg pracy we własnym gospodarstwie. Poprawiono także przepisy dotyczące uznania kwalifikacji rolniczych,

które w większym stopniu utożsamiono z kierunkowym wykształceniem rolniczym i pracą w rolnictwie. Tytuł magistra lub inżyniera albo matura już nie wystarczały. Zmiany w ukur nie zmieniły jednak ogólnego sensu ustawy jako przepisów oddziałujących na obrót na rynku prywatnym. ANR nadal miała pozycję nadzorca, który jeśli ma ochotę, może interweniować i skupować ziemię, ale nie jest do tego zmuszony. Podobnie z możliwością, ale nie obowiązkiem organizowania przez ANR przetargów ograniczonych dla rolników.

Przyspieszenie prywatyzacji ziemi państwowej

O ile nowelizację ukur można ocenić jako uszczelniającą i porządkującą, to zmiany dotyczące prywatyzacji gruntów państwowych miały głębszy charakter. Wynikały one z polityki resortu rolnictwa kierowanego przez Marka Sawickiego z PSL. Minister niechętnie odnosił się do formy dzierżawy gruntów, wyraźnie preferując własność. Do dziś niektórzy wspominają jego publiczne wystąpienia, w których mówił o „uwłaszczaniu się” dużych dzierżawców i urzędników ANR na majątku Skarbu Państwa, trzecim pokoleniu urzędników pracujących w ANR, czy o konieczności szybkiej sprzedaży ziemi państwowej i likwidacji ANR w perspektywie kilku lat. Jakkolwiek by nie oceniać takiego spojrzenia, to trzeba przyznać, że Minister Sawicki był jednym z nielicznych szefów resortu, który przyjął jasną, konkretną wizję w odniesieniu do gruntów państwowych. Miały one zostać sprzedane w możliwie szybkim tempie, zarówno na rzecz gospodarstw rodzinnych, jak i większych podmiotów dzierżawiących grunty Skarbu Państwa.

Wyrazem przyjętej linii był przepis wprowadzony do ustawy stanowiący, że ANR dysponuje gruntami w pierwszej kolejności w formie sprzedaży. Miało to istotny wpływ na późniejszy kilkuletni okres działania tej instytucji, kiedy to znacznie ograniczono wydzierżawianie ziemi oraz możliwość przedłużania funkcjonujących umów dzierżawy. Preferowaną i niemal wyłączną aktywnością Agencji stała się sprzedaż. Intensyfikacja sprzedaży gruntów przez państwo związana była również z faktem, że z końcem 2013 r. wygasł wynegocjowany przez Polskę z UE okres przejściowy umożliwiający stosowanie pomocy publicznej poprzez udzielanie rolnikom kredytów na zakup ziemi na utworzenie lub powiększenie gospodarstw rodzinnych z obniżonym oprocentowaniem oraz preferencyjne oprocentowanie rat przy nabywaniu ziemi od ANR.

Przyspieszeniu sprzedaży gruntów państwowych służyć miał wprowadzony ustawą mechanizm wyłączenia 30% z większych obszarowo umów dzierżawy. Polegał on na tym, że ANR proponowała dzierżawcom gruntów państwowych o obszarze większym niż 429 ha UR wyłączenie 30% dzierżawionej powierzchni. W zamian za zgodę na wyłączenie dzierżawcy mieli prawo wskazać termin nabycia pozostałych dzierżawionych gruntów, z uwzględnieniem „limitu” 500 ha UR. ANR uznawała, że dzierżawcom, którzy wyrazili zgodę na wyłączenie przysuguje roszczenie o nabycie i przez następne kilka lat oferowała im dzierżawione grunty do nabycia. Brak zgody na wyłączenie oznaczał utratę prawa do nabycia dzierżawionych gruntów oraz możliwości przedłużenia umowy dzierżawy. Przepisy

o wyłączeniu 30 % z umów dzierżawy były kontestowane przez niektórych przedstawicieli środowisk dzierżawców, którzy uznali ustawę za niekonstytucyjną z racji pogwałcenia trwałości umów i praw nabytych. Podjęto inicjatywy skierowania ustawy do Trybunału Konstytucyjnego, które zakończyły się jednak fiaskiem.

Grunty wyłączane z dużych dzierżaw miały być przeznaczane przez ANR do sprzedaży na rzecz rolników. Rząd podkreślał, że dzięki ustawie gospodarstwa rodzinne uzyskają możliwość powiększenia się. Oczywiście narracja ówczesnej władzy w tym zakresie nie była wolna od potrzeb kampanii przed zbliżającymi się wyborami parlamentarnymi. Obietnice składane były rolnikom na wyrost, bo tylko w nielicznych częściach Polski (głównie na północy i zachodzie) funkcjonowały duże dzierżawy, które potencjalnie mogły stać się źródłem ziemi dla rolników. Ustawa w żaden sposób nie mogła wpłynąć i nie wpłynęła na poprawę struktury obszarowej w skali kraju. Wyłączenia dotyczyły obszaru 77 tys. ha, a nawet gdyby wszyscy dzierżawcy zgodzili się na ich dokonanie, byłoby to 136 tys. ha. W stosunku do liczby gospodarstw rolnych w Polsce powyżej 1 ha (1,4 mln) oraz powierzchni użytków rolnych w Polsce (ponad 18 mln ha) była to ilość śladowa.

Zmiany ustawowe dokonane we wrześniu 2011 r. zapoczątkowały proces istotnego przyspieszenia sprzedaży gruntów państwowych, który trwał do jesieni 2015 r. Jednocześnie w okresie tym rząd znacznie zwiększył obowiązkowe ANR w zakresie wpłat do budżetu państwa z tytułu wpływów z prywatyzacji, które sięgały nawet ok. 2 mld zł rocznie. ANR stała się olbrzymim biurem sprzedaży ziemi w skali całego kraju. Chyba nigdy i nigdzie na świecie nie przeprowadzono podobnej operacji. Ziemię kupowali głównie dzierżawcy, którzy wyrazili zgodę na wyłączenie 30% oraz rolnicy indywidualni namawiani przez ministra i ANR, by korzystać z możliwości kupna ziemi na warunkach finansowych korzystniejszych niż rynkowe. Wzrastała także sprzedaż na rzecz byłych właścicieli i ich spadkobierców, którzy byli w pierwszej kolejności (przed dzierżawcami) uprawnieni do nabycia gruntów bez przetargu i z prawa tego coraz częściej korzystali. Nabyte przez nich grunty były przeważnie odsprzedawane niedługo po nabyciu innym podmiotom, często gospodarującym na nich dzierżawcom. W szczytowym 2013 r. ANR sprzedała 148 tys. ha gruntów (dla porównania w latach 2003–2012 średnioroczna sprzedaż wynosiła 106 tys. ha).

Protesty rolników na Pomorzu Zachodnim

Intensyfikacja procesów prywatyzacyjnych prowadzonych przez ANR, polegająca na masowej sprzedaży ziemi i pewnego rodzaju przymuszaniu dzierżawców i rolników do jej zakupu nie wszędzie spotkała się z akceptacją środowisk rolniczych. Największy opór nastąpił na Pomorzu Zachodnim. Dlaczego tam?

Jak wspomniano wcześniej, w woj. zachodniopomorskim funkcjonowała duża liczba spółek dzierżawiących ziemię państwową, w tym z udziałem zagranicznym. Spółki te wyraziły zgodę na wyłączenie 30%, tak więc ANR zamierzała sprzedać im znaczne obszary na podstawie prawa pierwszeństwa w nabyciu. Wywoływało to protesty i oburzenie okolicznych

rolników, bo grunty te były często położone w sąsiedztwie gospodarstw indywidualnych. Sprzedaż tej ziemi przez państwo oznaczałaby, że ziemia ta nigdy nie trafi do rolników. Jednocześnie sytuacja ta wzmacniała wrogość rolników do cudzoziemców, zwłaszcza Niemców i Duńczyków, bo z tych krajów pochodził kapitał zaangażowany w spółkach rolnych z udziałem zagranicznym. W lutym 2012 r. powstał w Szczecinie komitet protestacyjny, który przeprowadził tam kilkudniową okupację biura ANR, połączoną z przejazdami ciągników ulicami miasta. Domagano się ułatwień dla rolników w dostępie do ziemi, przywrócenia możliwości dzierżawienia gruntów, eliminacji z przetargów ograniczonych tzw. słupów (za takie uważano głównie osoby fizyczne, które faktycznie działać miały na rzecz cudzoziemców) oraz wstrzymania sprzedaży na rzecz spółek z udziałem kapitału zagranicznego. Pod koniec 2012 r. wybuchł tam kolejny protest. Przez 77 dni rolnicy okupowali biuro ANR w Szczecinie, ciągniki jeździły po mieście, uprzykrzając życie mieszkańcom. Wśród postulatów protestujących pojawił się postulat wstrzymania sprzedaży ziemi państwowej w woj. zachodniopomorskim do czasu wprowadzenia przepisów prawa gwarantujących skuteczną realizację tworzenia i poprawy struktury obszarowej gospodarstw rodzinnych oraz przygotowania rozwiązań prawnych wzorowanych na innych krajach UE ograniczających pełną swobodę obrotu ziemią rolniczą i wspierających rodzinny charakter gospodarstw rolnych. Nieustannie podnoszono także problem „wykupu” ziemi przez cudzoziemców. Protest zakończył się podpisaniem w styczniu 2013 r. trójstronnego porozumienia (komitet protestacyjny, minister rolnictwa, prezes ANR), na podstawie którego ANR dokonała pewnych zmian w dotychczasowej polityce prywatyzacji, dotyczących m.in. wprowadzenia sprzedaży w formie przetargów ograniczonych ofert pisemnych dla rolników, zwiększenia roli przedstawicieli izb rolniczych w procedurach przetargowych (odstępowanie od przetargów na ich wnioski, uczestnictwo w komisjach przetargowych), przywrócenia możliwości organizowania przetargów na dzierżawę, wprowadzenia sankcji za odsprzedaż nieruchomości nabytych od ANR oraz zmniejszenia zabezpieczeń finansowych przy sprzedaży gruntu na raty na rzecz rolników. Wszelkie modyfikacje zasad gospodarowania ziemią państwową, zwłaszcza w zakresie przetargów na sprzedaż, ANR wprowadziła na podstawie zmian wytycznych prezesa. ANR usiłowała prowadzić „słuszną”, korzystną dla rolników politykę sprzedaży i dzierżawy, nie mając ku temu stosownego oprzyrządowania prawnego. Rodziło to w wielu przypadkach określone problemy, np. liczne zarzuty co do procedur przetargowych i ich wyniku, konieczność unieważniania niektórych przetargów, częste odstępowanie od przeprowadzenia przetargów czy kierowanie spraw przez niektórych oferentów do sądów cywilnych.

W owym czasie władza przyjęła wyraźną postawę uległości wobec żądań organizacji rolniczych. Resort rolnictwa, kierowany wówczas przez Stanisława Kalembę z PSL, nie potrafił zapobiec nieuchronnej erozji dotychczasowego systemu prywatyzacji opartej na przepisach prawa i zasadach rynkowych, jaka następowała na terenie woj. zachodniopomorskiego. Państwo, reprezentowane przez ANR, zaczęło tracić tam kontrolę nad procesem gospodarowania ziemią państwową, podlegając nieustannie naciskom i żądaniom lokalnych działaczy organi-

zacji rolniczych, zwłaszcza izb rolniczych. To oni chcieli decydować, np. które grunty mogą być przeznaczone do sprzedaży, a które do dzierżawy, czy dany przetarg może się odbyć, jakie kryteria wyboru oferenta mają być zastosowane, czy dany oferent jest „właściwy” i powinien być dopuszczony do przetargu, czy też jest „słupem” wystawionym np. przez spółki zagraniczne, który dzierżawca może skorzystać z prawa pierwszeństwa w nabyciu, a który nie. W niektórych przypadkach oczekiwania te nie miały wiele wspólnego z prawem. Trzeba również dodać, że niektórzy działacze rolniczy, a nawet przywódcy protestów, nie wystrzegali się zachowań, które sami oficjalnie potępiali i zwalczali. Mowa tu o rozpisywaniu gruntów na innych członków rodziny po to, by nie przekroczyć limitu gospodarstwa rodzinnego (300 ha UR) i móc uczestniczyć w przetargach ograniczonych organizowanych przez ANR. Umożliwiało to kumulowanie w rodzinie znacznych areałów gruntów z państwowych zasobów. Jednym słowem „ziemia na słupy”, ale blisko spokrewnione. Jednocześnie, przy okazji niektórych lokalnych konfliktów z ANR dotyczących określonych przetargów, trudno było nie odnieść wrażenia, że działania przywódców protestów tak naprawdę motywowane były ich prywatnym interesem. Ale tak to już jest, że za pięknymi hasłami, nawet patriotycznymi, kryją się zgoła odmiennego rodzaju motywacje i intencje. Pomimo problemów występujących na obszarze Pomorza Zachodniego, ANR realizowała jednak konsekwentnie politykę przyspieszonej sprzedaży.

Działania w związku ze zbliżającym się uwolnieniem rynku dla nabywców z UE

W latach 2013–2015 temat ochrony polskiej ziemi przed „wykupem” przez cudzoziemców stawał się coraz bardziej nośnym hasłem politycznym. W okresie luty–czerwiec 2015 r. pod kancelarią Prezesa Rady Ministrów miał miejsce ponad 4-miesięczny protest rolników w formie „zielonego miasteczka”.

Jednym z postulatów był „zakaz sprzedaży ziemi w obce ręce”. Podgrzewanie tematu zakupu gruntów rolnych przez cudzoziemców w Polsce miało dwie przyczyny: zbliżający się upływ 12-letniego okresu przejściowego dla obywateli i przedsiębiorców EOG w tym zakresie (1 maja 2016 r.) i kampania wyborcza przed wyborami parlamentarnymi w październiku 2015 r. Obóz władzy, który został poniekąd wywołany do tablicy, poczuł się zobowiązany do podjęcia w jakiś sposób tematu zmian zasad w obrocie nieruchomościami rolnymi, które zabezpieczyłyby interes polskich rolników wobec nieuchronnego otwarcia rynku ziemi rolniczej. W dniu 5 sierpnia 2015 r. Sejm uchwalił nową ustawę o kształtowaniu ustroju rolnego. Akt prawny, który miał wejść w życie 1 stycznia 2016 r. przewidywał w odniesieniu do rynku prywatnego poważne ograniczenie obrotu poprzez limitowanie możliwości podziału gospodarstw rolnych, a także definiował tzw. pierwokup sąsiedzki. Przysługiwać on miał w drugiej kolejności po dzierżawcy, a przed ANR, rolnikowi indywidualnemu będącemu właścicielem nieruchomości rolnej graniczącej ze sprzedawaną nieruchomością, a jeżeli ten warunek spełniał więcej niż jeden właściciel – w pierwszej kolejności temu, którego wskazał sprzedający. Notariusze, prawnicy i eksperci mocno krytykowali tę regulację jako niewykonalną. Ustawa proponowała również wprowadzenie szeregu zmian do ugnrps sprzyjających nabywaniu ziemi państwowej przez rolników indywidualnych.

Po wyborach parlamentarnych w 2015 r. nowy rząd jednoznacznie negatywnie odniósł się do rozwiązań proponowanych w omawianym akcie prawnym, w szczególności tych dotyczących rynku prywatnego. Podkreślano, że w żaden sposób nie chronią one polskiej ziemi przed „wykupem” przez cudzoziemców po 1 maja 2016 r. Sejm przesunął datę wejścia w życie ukur z 1 stycznia na 30 kwietnia 2016 r. Podjęto równocześnie prace nad nową ustawą. Jednocześnie, już w listopadzie 2015 r., rząd nakazał ANR wstrzymać sprzedaż nieruchomości państwowych.



Tomasz Ciodyk

– rzeczoznawca majątkowy, Prezydent PFSRM, w latach 1995–2017 pracownik AWRSP i ANR

Uwagi PFSRM do projektu rozporządzenia w sprawie ewidencji gruntów i budynków

Polska Federacja Stowarzyszeń Rzecznawców Majątkowych przedstawiła Głównemu Geodecie Kraju uwagi do projektu rozporządzenia Ministra Rozwoju, Pracy i Technologii w sprawie ewidencji gruntów i budynków zamieszczonego na stronie internetowej Rządowego Procesu Legislacyjnego (w wykazie prac legislacyjnych Ministra Rozwoju, Pracy i Technologii numer 15). Nasze uwagi dotyczyły przede wszystkim rejestru cen nieruchomości (RCN), który jest niezwykle ważnym narzędziem pozyskiwania informacji o transakcjach na rynku nieruchomości, co ma istotne znaczenie zarówno dla właściwego wykonywania zawodu rzeczoznawcy majątkowego, jak i stanowi wiarygodne źródło informacji dla innych podmiotów, w tym podmiotów publicznych. Wskazaliśmy, że obecnie RCN jest prowadzony w poszczególnych ośrodkach w bardzo różnych formach, z różnym zakresem wprowadzanych danych i co należy zauważyć z różną starannością. Tym samym ocena jego funkcjonowania może być różna w poszczególnych częściach Polski, a nawet różna w sąsiadujących ze sobą ośrodkach. Wydaje się jednak, że w omawianym projekcie następuje zawężenie zakresu wprowadzanych do RCN danych, a także zaproponowane zostało niejako „odcięcie” RCN od danych ewidencji gruntów i budynków (EGiB). Analizując zapisy § 41 projektu rozporządzenia wraz z danymi zawartymi w załączniku nr 9, wydaje się, że RCN prowadzony na podstawie tych projektowanych norm będzie opierać się wyłącznie na danych wynikających z treści aktu notarialnego w zawężonym znacząco zakresie danych względem aktualnie obowiązującego zakresu wynikającego z § 74 rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego i Budownictwa z dnia 29 marca 2001 r. w sprawie ewidencji gruntów i budynków (Dz.U. 2019 poz. 393 z późn. zm.) oraz załącznika nr 7 do tego rozporządzenia.

Biorąc pod uwagę powyższe, można postawić tezę, że przyjęcie proponowanych norm i schematów jako obowiązującego standardu przyczyni się do pogorszenia jakościowego RCN względem stanu obecnego, co jednocześnie może spowodować cofnięcie stanu informacji o transakcjach na rynku nieruchomości zawartych w RCN do pierwotnego stanu jego funkcjonowania z tą tylko różnicą, że początkowo niejednokrotnie prowadzono ten rejestr w formie papierowej, a dzisiaj pozyskanie tych ograniczonych danych będzie mogło następować za pomocą usług sieciowych.

Oczywiście należy zauważyć zdecydowany postęp w dostępie do wielu informacji o nieruchomości, który nastąpił w ostatnich latach. Znajdujemy się w zupełnie innym miej-

scu niż jeszcze kilkanaście lat temu. Tym niemniej uważamy, że zachowanie RCN jako kompleksowego źródła informacji o transakcjach, łącznie z możliwie pełnymi informacjami o nieruchomościach stanowiących przedmiot tych transakcji, przyczyni się do zwiększenia bezpieczeństwa w obszarze gospodarki nieruchomościami. Istotne znaczenie mają tutaj np. procesy inwestycyjne z udziałem środków publicznych (np. infrastrukturalne, drogowe, kolejowe), w których następuje pozyskiwanie praw do nieruchomości na obszarze całego kraju. Możliwość wstępnej selekcji danych transakcyjnych, opartej na dużej ilości możliwie pełnych informacji gromadzonych w całym szeregu ośrodków, skutkować będzie podniesieniem jakości wycen i wpłynie na usprawnienie postępowań administracyjnych w tym zakresie, a jest to tylko jeden z wielu obszarów wymagających wiarygodnych informacji o transakcjach na rynku nieruchomości. Poza segmentem, który możemy określić jako publiczny (z udziałem środków Skarbu Państwa czy jednostek samorządu terytorialnego), można wskazać jako kolejny przykład sektor bankowy.

W części szczegółowej wskazaliśmy na potrzebę uwzględnienia w projekcie rozporządzenia w sprawie ewidencji gruntów i budynków takich elementów RCN, jak obciążenia nieruchomości oraz użytki gruntowe, wnioskując o uzupełnienie RCN_Nieruchomość o „rodzaj obciążenia” z rozwinięciem jak w załączniku nr 7 do aktualnie obowiązującego rozporządzenia oraz uzupełnienie RCN_Nieruchomość o „rodzaj użytku gruntowego”. Wnieśliśmy postulat powiązania RCN_Lokal z EGiB poprzez pozyskiwanie atrybutu wprost z bazy danych EGiB w zakresie: liczby izb, numeru kondygnacji, na której znajduje się główne wejście do lokalu, powierzchnię użytkową z podziałem na powierzchnię użytkową lokalu i powierzchnię pomieszczeń przynależnych, rodzaj lokalu (pozostałe istotne informacje zgodnie z treścią aktu notarialnego).

Z uwagi na fakt, że jako środowisko rzeczoznawców majątkowych zauważamy, że w Polsce zakres dostępnych danych o budynkach jest obecnie niewystarczający, zawnioskowaliśmy o ponowne rozważenie celowości dalszego ograniczenia tych danych w EGiB i uzupełnienie § 17 ust. 1 projektu w zakresie danych ewidencyjnych dotyczących budynku m.in. o:

- status budynku określający, że: budowa budynku została zakończona lub rozpoczęta zostało jego faktyczne użytkowanie, budynek jest w trakcie budowy, budynek jest do rozbiórki, budynek jest przedmiotem pozwolenia na budowę lub zgłoszenia, ale jego budowa nie została rozpoczęta,

- klasę budynku wg PKOB,
- główną funkcję budynku oraz inne funkcje budynku,
- datę zakończenia budowy, a w przypadku przebudowy budynku również datę tej przebudowy,
- informację o materiale, z którego zbudowane są zewnętrzne ściany budynku,
- pole powierzchni użytkowej budynku.

Dodatkowo zaproponowaliśmy powiązanie RCN_Budynek z EGiB poprzez pozyskiwanie atrybutu wprost z bazy danych EGiB w zakresie m.in.: rodzaju, klasy, głównej funkcji, statusu, konstrukcji ścian zewnętrznych, innych funkcji, roku zakończenia budowy, kondygnacji nad- i podziemnych, powierzchni zabudowy (pozostałe istotne informacje zgodnie z treścią aktu notarialnego).

Niezwykle istotne znaczenie w ocenie nieruchomości ma jej przeznaczenie. Biorąc pod uwagę fakt, że na terenie całej Polski dużą rolę w decyzjach inwestycyjnych i planowaniu przestrzennym odgrywają decyzje o warunkach zabudowy (istotne braki w „pokryciu” terenów gmin miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego), to pozostawienie w RCN wyłącznie danych z miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego wydaje się naszym zdaniem nieuzasadnione. Zaproponowaliśmy zmianę w projektowanym RCN_Działka „przeznaczenie w MPZP” na „przeznaczenie” i w dodanej definicji pojęciowej uwzględnienie opisu przeznaczenia w przypadku braku MPZP opisem wydanych decyzji o warunkach zabudowy lub innych decyzji, np. lokalizacyjnych.

Kolejnym istotnym czynnikiem, który ma zostać wyłączony w projekcie rozporządzenia z zakresu RCN jest uzbrojenie i instalacje. Ze względu na istotny wpływ tego atrybutu w ocenie nieruchomości zasadnym wydaje się pozostawienie tych danych w RCN. Zawnioskowaliśmy o uzupełnienie RCN_Działka, RCN_Budynek i RCN_Lokal o odpowiednio „uzbrojenie” i „instalacje” z rozwinięciem jak załączniku nr 7 do aktualnie obowiązującego rozporządzenia.

Podkreśliśmy znaczenie ewidencjonowania powierzchni użytkowej budynków. W części przypadków nie jest ona ujawniona w EGiB, podobnie jak nie jest wskazywana w aktach notarialnych. Rozumiemy występujące problemy z jej ustaleniem, ale uważamy, że rozwiązaniem obecnego stanu rzeczy nie jest jej zupełne pominięcie w EGiB. Nasze zastrzeżenia budzi pominięcie w § 17 ust. 1 projektu rozporządzenia w zakresie danych ewidencyjnych dotyczących budynku „pole powierzchni użytkowej budynku ustalonej na podstawie: a) obmiarów, b) informacji zawartych w projekcie budowlanym”, czyli zapisu znajdującego się w aktualnie obowiązującym rozporządzeniu Ministra Rozwoju Regionalnego i Budownictwa z dnia 29 marca 2001 r. w sprawie ewidencji gruntów i budynków z jednoczesnym brakiem wprowadzenia tych danych z innych źródeł. Zdaniem PFSRM zasadnym wydaje się rozważenie instytucjonalnego i systemowego uzupełnienia danych EGiB w zakresie powierzchni użytkowej budynku danymi dostępnymi w deklaracjach podatku od nieruchomości (ewidencje w posiadaniu jednostek samorządu terytorialnego), a do czasu znalezienia innego rozwiązania, korzystnym jest pozostawienie tego atrybutu w dotychczasowej formie i na dotychczasowych zasadach pozyskiwania danych. Biorąc pod uwagę powyższe, zwróciliśmy się o uzupełnienie § 17 ust. 1 projektu w zakresie danych ewidencyjnych dotyczących budynku o „pole powierzchni użytkowej budynku ustalonej na podstawie: a) obmiarów, b) informacji zawartych w projekcie budowlanym”. W części dotyczącej rejestru cen nieruchomości zaproponowaliśmy powiązanie RC_Budynek z EGiB poprzez pozyskiwanie atrybutu „powierzchnia użytkowa” wprost z bazy danych EGiB z ewentualnym uzupełnianiem danych dotyczących powierzchni użytkowej budynku w RCN w przypadku jej braku w EGiB na podstawie treści aktu notarialnego z oznaczeniem źródła pozyskania informacji.

SPIS ZAWARTOŚCI KWARTALNIKA RZECZOZNAWCA MAJĄTKOWY od nr 1 do nr 108 (1994 – 2020)



Kalendarz prawny marzec–maj 2021 r.

1. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 31 marca 2021 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o komornikach sądowych (Dz.U. z 5 maja 2021 r. poz. 850).

2. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 31 marca 2021 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (Dz.U. z 6 maja 2021 r. poz. 854).

3. Ustawa z dnia 20 kwietnia 2021 r. o zmianie ustawy o efektywności energetycznej oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 7 maja 2021 r. poz. 868). *Weszła w życie z dniem 22 maja 2021 r., z wyjątkiem: 1) art. 1 pkt 1 lit. a oraz pkt 3 i 6, które weszły w życie z dniem 8 maja 2021 r.; 2) art. 1 pkt 10 lit. b, który wejdzie w życie z dniem 1 lipca 2021 r.; 3) art. 1 pkt 1 lit. b, pkt 4 i 26, art. 5 oraz art. 13, które wejdą w życie z dniem 1 stycznia 2022 r.*

4. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 kwietnia 2021 r. w sprawie minimalnej i maksymalnej szerokości pasa technicznego i ochronnego oraz sposobu wyznaczania ich granic (Dz.U. z 10 maja 2021 r. poz. 871). *Weszło w życie z dniem 25 maja 2021 r.*

5. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 15 kwietnia 2021 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach (Dz.U. z 12 maja 2021 r. poz. 888).

6. Obwieszczenie Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 13 maja 2021 r. w sprawie pierwszego szacunku wartości produktu krajowego brutto w 2020 r. (M.P. z 13 maja 2021 r. poz. 446).

7. Zarządzenie nr 37 Ministra Rozwoju, Pracy i Technologii z dnia 12 maja 2021 r. w sprawie odwołania i powołania członków Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej (Dz.Urz. MRPiT z 13 maja 2021 r. poz. 38). *Weszło w życie z dniem 14 maja 2021 r.*

8. Rozporządzenie Ministra Klimatu i Środowiska z dnia 7 maja 2021 r. w sprawie sposobu ustalania minimalnej mocy przyłączeniowej dla wewnętrznych i zewnętrznych stanowisk postojowych związanych z budynkami użyteczności publicznej oraz budynkami mieszkalnymi wielorodzinnymi (Dz.U. z 14 maja 2021 r. poz. 892). *Weszło w życie z dniem 29 maja 2021 r.*

9. Rozporządzenie Ministra Rozwoju, Pracy i Technologii z dnia 2 kwietnia 2021 r. w sprawie określenia wzoru formularza zawiadomienia o zakończeniu budowy oraz wniosku o pozwolenie na użytkowanie (Dz.U. z 18 maja 2021 r. poz. 913). *Weszło w życie z dniem 1 lipca 2021 r.*

10. Ustawa z dnia 20 kwietnia 2021 r. o zmianie ustaw regulujących przygotowanie i realizację kluczowych inwestycji

w zakresie strategicznej infrastruktury energetycznej (Dz.U. z 19 maja 2021 r. poz. 922). *Weszła w życie z dniem 27 maja 2021 r.*

11. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 kwietnia 2021 r. w sprawie przyjęcia planu zagospodarowania przestrzennego morskich wód wewnętrznych, morza terytorialnego i wyłącznej strefy ekonomicznej w skali 1:200 000 (Dz.U. z 21 maja 2021 r. poz. 935). *Weszło w życie z dniem 22 maja 2021 r.*

12. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 18 maja 2021 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o statystyce publicznej (Dz.U. z 25 maja 2021 r. poz. 955).

13. Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 24 maja 2021 r. w sprawie wniosków składanych do Centralnej Informacji Krajowego Rejestru Sądowego za pośrednictwem systemu teleinformatycznego, a także odpisów, wyciągów, zaświadczeń, informacji, dokumentów oraz kopii dokumentów doręczanych wnioskodawcom za pośrednictwem tego systemu (Dz.U. z 27 maja 2021 r. poz. 963). *Weszło w życie z dniem 1 lipca 2021 r.*

14. Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 28 maja 2021 r. w sprawie wskaźnika cen towarowej produkcji rolniczej w 2020 r. (M.P. z 31 maja 2021 r. poz. 511).

15. Ustawa z dnia 15 kwietnia 2021 r. o zmianie ustawy o autostradach płatnych oraz o Krajowym Funduszu Drogowym oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2 czerwca 2021 r. poz. 1005). *Weszła w życie z dniem 17 czerwca 2021 r., z wyjątkiem: 1) art. 1 pkt 2 lit. e w zakresie art. 37a ust. 33 i art. 3 pkt 6 w zakresie art. 13i ba ust. 11, które wejdą w życie z dniem 3 sierpnia 2021 r.; 2) art. 3 pkt 1, który wejdzie w życie z dniem 1 października 2021 r.; 3) art. 1 pkt 2 lit. a, d i e w zakresie art. 37a ust. 9–27, ust. 28 pkt 1 lit. a, ust. 30, 34 i 35, które wejdą w życie z dniem 1 grudnia 2021 r.*

16. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 21 maja 2021 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o systemie instytucji rozwoju (Dz.U. z 4 czerwca 2021 r. poz. 1010).

17. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 21 maja 2021 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o podatku od spadków i darowizn (Dz.U. z 9 czerwca 2021 r. poz. 1043).

18. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 21 maja 2021 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o własności lokal (Dz.U. z 10 czerwca 2021 r. poz. 1048).

19. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 21 maja 2021 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. z 14 czerwca 2021 r. poz. 1062).

Nowości wydawnicze

Henryk Jankowski



Nieruchomości. Ujednolicone przepisy. Stan prawny 15 marca 2021 r.
Wydawnictwo Legis,
Warszawa 2021.

Publikacja podzielona jest na osiem głównych działów:

1. Prawo cywilne i administracyjne
2. Gospodarka nieruchomościami
3. Planowanie i zagospodarowanie przestrzenne
4. Geodezja i kartografia
5. Lokale (najem, własność)

6. Dodatki, dopłaty, dofinansowanie
7. Prawo spółdzielcze
8. Podatki

Książka ma czytelny i przejrzysty układ. Ostatnie zmiany zostały wyróżnione wytłuszczonym drukiem. Przy każdej zmianie znajduje się przypis, informujący od kiedy zmiana obowiązuje i jakim aktem prawnym została wprowadzona.



Dominik Bierecki:
Zasada swobody umów w prawie spółdzielczym.
Wydawnictwo C.H. Beck,
Warszawa 2021.

Pierwsze monograficzne opracowanie, które kompleksowo omawia problematykę swobody umów w prawie spółdzielczym. Poruszono w nim takie zagadnienia, jak:

- konstytucyjne podstawy swobody umów w polskim porządku prawnym

i ich realizację przez prawo spółdzielcze,

- występowanie zasady swobody umów w spółdzielczych normach międzynarodowych i jej porównanie na tle zagranicznych porządków prawnych,
- dobrowolność członkostwa w spółdzielni jako postać swobody zawarcia umowy i swobody wyboru kontrahenta,
- modele kształtowania swobody treści umowy w prawie spółdzielczym (przez zastosowanie norm prawa spółdzielczego i przepisów kodeksu cywilnego),
- typy umów regulowanych przez prawo spółdzielcze (ze względu na wywoływane przez nie skutki prawne),
- charakter umów stanowiących realizację celu spółdzielni,
- swobodę wskazania prawa właściwego dla stosunków regulowanych przez prawo spółdzielcze,
- swobodę formy umów normowanych przez prawo spółdzielcze,
- ograniczenie swobody umów w prawie spółdzielczym (w tym granice wynikające z Konstytucji RP i prawa UE),
- właściwość stosunku prawnego w prawie spółdzielczym,
- odwołania do zasad współżycia społecznego na gruncie stosunków regulowanych przez prawo spółdzielcze.



Agata Antczak-Stępnia, Małgorzata Grodzicka-Kowalczyk, Michał Sobczak, Magdalena Załęczna, Konrad Żelazowski:
Rynek nieruchomości mieszkaniowych. Współczesne aspekty przestrzenne, prawne i finansowe.
Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego,
Łódź 2021

W monografii poruszono problematykę nasilających się nowych zjawisk i procesów, zmian zarówno w odniesie-

niu do uwarunkowań społeczno-gospodarczych, jak i środowiskowych, warunkujących mechanizmy rynku mieszkaniowego. Praca nie dotyczy wyłącznie specyfiki polskiego rynku mieszkaniowego, ale jest przeglądem o charakterze komparatywnym w kontekście międzynarodowym. Monografia rozpoczyna się szeroką analizą współczesnych i innowacyjnych przemian przestrzeni miejskiej w Holandii, wskazuje praktyczne rozwiązania dotyczące podaży mieszkań dostępnych według koncepcji *inclusionary housing*, analizuje potencjał spółdzielni mieszkaniowych jako uczestników rynków mieszkaniowych we współczesnych uwarunkowaniach.



Jan Konowalczyk, Magdalena Habbas, Iwona Forzyś, Łukasz Drobiec:
Wartość nieruchomości w sąsiedztwie lotnisk. Metodyka szacowania szkód i ustalania odszkodowań.
Wydawnictwo C.H. Beck,
Warszawa 2021

Jest to publikacja zbiorowa o zasadach rozwiązywania konfliktu sąsiedzkiego, dotyczącego nieruchomości położonych w obszarach ograniczonego użytkowania

lotnisk. Omawia zagadnienia własności, szkody legalnej i zasad jej kompensacji oraz kwestie wartości i metodyki ustalania odszkodowań. Książka prezentuje przykłady ilustrujące zasady stosowania metody dyferencyjnej, które są rekomendowane biegłym przy sporządzaniu opinii do celu ustalania odszkodowań, żądanych przez właścicieli nieruchomości na podstawie przepisów Prawa ochrony środowiska. Książka oparta jest o wyniki badań pt. „Odszkodowania dla właścicieli nieruchomości w sąsiedztwie lotnisk – aktualne dylematy i przyszłe wyzwania” oraz „Ograniczenie negatywnych skutków emisji hałasu z portów lotniczych w Polsce” („Sowa 2020”).

Przedstawione wyniki mają za zadanie doprowadzić do poprawy i ujednolicenia praktyki rzeczoznawców majątkowych zajmujących się określaniem zmniejszenia wartości nieruchomości oraz wyceną wartości nakładów dokonywanych przez właścicieli w celu poprawy izolacyjności akustycznej budynków.

INFORMACJE

Rzeczoznawca Majątkowy – kwartalnik Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych.

Dla Autorów:

Informacje wydawnicze i techniczne:

- ♦ artykuł powinien być zapisany w programie MS Word (czcionka Times New Roman 12 p., interlinia 1,5),
- ♦ ilustracje (rysunki) – należy kolejno ponumerować oraz podpisać, a do redakcji przesłać w oddzielnych plikach o rozdzielczości min. 300 dpi,
- ♦ tytuł, słowa kluczowe oraz streszczenie – w języku polskim i angielskim,
- ♦ tabele – w wersji edytowalnej, należy ponumerować oraz podpisać,
- ♦ literatura – należy ułożyć alfabetycznie,
- ♦ stopka autorska – należy podać imiona i nazwiska wszystkich współautorów wraz ze stopniami i tytułami naukowymi, afiliacją i adresami e-mail,
- ♦ redakcja przyjmuje do publikacji tylko prace oryginalne, artykuł należy przesłać na adres:
sekretarz.redakcji@pfsrm.pl, każdy artykuł naukowy podlega procedurze recenzji.

Przesyłając artykuł do redakcji autor (autorzy) oświadczają, że artykuł nie był publikowany w żadnym innym czasopiśmie oraz nie był przedmiotem umowy obejmującej prawa autorskie. Po zatwierdzeniu artykułu do druku następuje przeniesienie praw autorskich na Wydawcę, który ma odtąd prawo do korzystania z utworu, rozporządzania nim i zwielokrotnienia dowolną techniką, w tym elektroniczną oraz rozpowszechniania dowolnymi kanałami dystrybucyjnymi, co autor (autorzy) potwierdzają przez podpisanie oświadczenia.

Dla Prenumeratorów:

Prenumeratę Rzeczoznawcy Majątkowego można zamówić:

- ♦ e-mail: sekretariat@pfsrm.pl
- ♦ on-line: <https://sklep.pfsrm.pl/taxonomy/term/8>
- ♦ listownie: Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych ul. Nowogrodzka 50, 00-695 Warszawa.

Cena prenumeraty rocznej z rabatem – **144 zł** (wraz z przesyłką).

Zamówienia będą realizowane po zaksięgowaniu płatności na koncie.

Dane do przelewu:

Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych
10 1240 6218 1111 0000 4612 9574

Cena 1 egz. Rzeczoznawcy Majątkowego – **40 zł** brutto.

Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych oraz zastrzega sobie prawo redagowania i skracania tekstów oraz streszczeń. Przedrukowanie materiałów lub ich fragmentów wymaga pisemnej zgody redakcji.

Redakcja nie odpowiada za treść materiałów reklamowych.

RZECZOZNAWCA MAJĄTKOWY

- | | |
|--|----------|
| ♦ Prenumerata kwartalnika Rzeczoznawca Majątkowy 2021 r. | 144 zł |
| ♦ Rzeczoznawca Majątkowy (nr 73/12, 75/12, 76/12, 77/13, 78/13, 79/13, 80/13, 81/14, 84/14, 86/15, 87/15) | 25 zł |
| ♦ Rzeczoznawca Majątkowy (nr 99/18, 100/18, 101/19, 102/19) | 35 zł |
| ♦ Europejskie Standardy Wyceny, PFSRM 2012 | 60 zł |
| ♦ Europejskie Standardy Wyceny, PFSRM 2016 | 60 zł |
| ♦ Międzynarodowe Standardy Wyceny, PFSRM 2011 – uzupełnienie do wydania 2007 | 52,50 zł |
| ♦ Wycena stacji paliw metodą zysków w podejściu dochodowym. Przykłady 2018 – D. Trojanowski, M. Czaplińska | 194 zł |
| ♦ Określanie wartości plantacji kultur wieloletnich 2012 – K. Zmarlicki | 45 zł |
| ♦ Szacowanie wartości ogrodniczych plantacji kultur wieloletnich 2017 – K. Zmarlicki | 95 zł |
| ♦ Szacowanie wartości drzew i krzewów ozdobnych 2017 – K. Zmarlicki, M. Chojnowski | 99 zł |
| ♦ Wykorzystanie Excela w procesie szacowania nieruchomości – A. Hopfer, K. Trynkos | 52,50 zł |
| ♦ Zeszyt metodyczny – wartość nieruchomości na obszarach oddziaływania hałasu lotniczego | 15 zł |
| ♦ Wybrane uwarunkowania określania wartości nieruchomości 2016 – Z. Małecki | 99 zł |
| ♦ Wskaźniki do szacowania upraw ogrodniczych w 2020 r. | 21 zł |

WARUNKI SPRZEDAŻY WYSYŁKOWEJ

1. Wpłatę za wybrane pozycje proszę kierować na konto PFSRM nr:
10 1240 6218 1111 0000 4612 9574
2. Po otrzymaniu wpłaty na konto realizujemy zamówienie.
3. „Zaliczenia pocztowego” jako formy sprzedaży Federacja NIE PROWADZI.
4. TERMIN REALIZACJI WYSYŁKI PACZEK powyżej 3 kg do 7 dni.
5. **Do ceny zakupu należy dodać koszty przesyłki w zryczałtowanej wysokości 12,00 zł.**



Polska Federacja Stowarzyszeń Rzecznawców Majątkowych

Nowogrodzka 50/430, 00-695 Warszawa

tel. +48 22 627 07 17, +48 797 293 253

www.pfsrm.pl