

STR. 22-25

GRUPA NENCKARSKI

INWESTYCJA W PROJEKT DEWELOPERSKI TO WŁAŚCIWA INWESTYCJA



SESCOM ROZWIJA BRANŻĘ FACILITY MANAGEMENT

STR. 13

KIEDY CZŁONEK
WSPÓLNOTY
MUSI PŁAĆ
ZA SZKODY?

STR. 58-59

JEST SPOSÓB NA
DROŻĄCE
UBEZPIECZENIA
NIERUCHOMOŚCI
KOMERCYJNYCH?

STR. 52-53

BACK TO THE NATURE

- JAK EKOLOGIA WPŁYNĘŁA
NA ARCHITEKTURĘ OSIEDLI
DEWELOPERSKICH?

STR. 16-18





WYDAWNICTWO ML GROUP

ul. Dożynkowa 18, 20-152 Lublin

www.4fs.pl

empik

inmedio

4FS

FOR FACILITY SERVICES

SPIS TREŚCI

- 4-6** ZNIESIENIE WSPÓŁWŁASNOŚCI NIERUCHOMOŚCI WSPÓLNEJ WE WSPÓLNOTACH MIESZKANIOWYCH I SPÓŁDZIELNI MIESZKANIOWEJ
- 7-9** ZARZĄD POWIERZONY SPÓŁDZIELNI - DLACZEGO NADAL WIDOCZNE SĄ PROBLEMY?
- 10-12** NIERUCHOMOŚCI BOROWICZ - WYWIAD
- 13** SESCOM ROZWIJA BRANŻĘ FACILITY MANAGEMENT
- 14-15** „BEZPIECZEŃSTWO” MIESZKAŃCÓW VS PRAWO DO PRYWATNOŚCI I OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH
- 16-18** BACK TO THE NATURE - JAK EKOLOGIA WPŁYNĘŁA NA ARCHITEKTURĘ OSIEDLI DEWELOPERSKICH?
- 19-21** REWOLUCJA W PLANOWANIU PRZESTRZENNYM BUDZI OBAWY
- 22-25** INWESTYCJA W PROJEKT DEWELOPERSKI TO WŁAŚCIWA INWESTYCJA. GRUPA NENCKARSKI
- 26-27** CERTYFIKATY BREEAM - CO WARTO O NICH WIEDZIEĆ?
- 28-29** CZY WIDAĆ JUŻ MAGAZYNOWY BOOM?
- 30-31** JAK BĘDĄ ROSŁY CENY MIESZKAŃ W POLSCE - ANALIZA NA 2021 ROK
- 32-33** SYSTEM KOMPLEKSOWYCH ROZWIĄZAŃ DO UTRZYMANIA CZYSTOŚCI, CZYLI SPRZĄTANIE I DEZYNFEKCJA W STANDARDZIE MEDYCZNYM.MEDISEPT
- 34-35** ZNAJDŹ DOBRY PRODUKT I SPRZEDAWAJ GO PRZEZ ODPOWIEDNIO DŁUGI CZAS. ROZMOWA Z VINCENTEM VALLOISEM
- 36-37** WYROK TK: KORZYŚĆ DLA FIRM I KŁOPOT DLA SAMORZĄDÓW
- 38-39** SZYLD I KLIMATYZATOR TYLKO ZA ZGODĄ ZARZĄDCY?



- 40-42** JAK PANDEMIA COVID-19 WPŁYNĘŁA NA POPYT MIESZKAŃ?
- 43** MARKI PREMIUM POWINNY INWESTOWAĆ W ZAKUPY STACJONARNE, BO TO POMAGA BUDOWAĆ RELACJE
- 44-45** GLOBALNA PERSPEKTYWA - CZY NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNE SĄ W ODWROCIE?
- 46-47** ILE BIUROWCÓW I HOTELI POWSTAJE W POLSCE?
- 48-49** ILE MOŻE ZARABIAĆ ZARZĄD WSPÓLNOTY MIESZKANIOWEJ?
- 50-51** JAK POWINNA PLANOWAĆ SPÓŁDZIELNIA ORAZ WSPÓLNOTA?
- 52-53** JEST SPOSÓB NA DROŻEJĄCE UBEZPIECZENIA NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH?
- 54-55** KLAUZULA REBUS SIC STANTIBUS SPOSOBEM NA EPIDEMIE?
- 56-57** LOKALI NIE POŁĄCZYMY BEZ ZGODY WSPÓLNOTY?
- 58-59** KIEDY CZŁONEK WSPÓLNOTY MUSI PŁAĆCIĆ ZA SZKODY?

4FS

WYDAWCA

ML GROUP
WYDAWNICTWO
STRATEGIA & WIZERUNEK
DLA BIZNESU

ADRES REDAKCJI

ul. Dożynkowa 18
20-152 Lublin
NIP: 7141688835

KONTAKT

redakcja@4fs.pl
ks@4fs.pl
mob. 515 09 24 30
www.4fs.pl

REKLAMA

Krzysztof Juszczyk
tel. 504 035 359
e-mail: kj@4fs.pl

Kamila Stolarczyk
tel. 515 092 430
e-mail: ks@4fs.pl

WSPÓŁPRACOWNICY
I KORESPONDENCI

Bartosz Skrzypek (B.S.)
Łukasz Stachurski (Ł.S.)
Jarosław Nogalski (J.N.)
Maria Głóg (M.G.)
Andrzej Prajsnar (A.P.)

Publikowane zdjęcia i materiały są własnością redakcji oraz prezentowanych firm i instytucji. Przedruk tylko za zgodą wydawcy. Odpowiedzialność za treści reklam ponosi wyłącznie reklamodawca. Redakcja magazynu zastrzega sobie prawo do dokonywania skrótów tekstów, nadawania śródtytułów i zmiany tytułów.





Kancelaria Radcy Prawnego
Jarosław Nogalski

Na nasze pytania związane z aspektami prawnymi dotyczącymi zniesienia współwłasności nieruchomości wspólnej we wspólnocie mieszkaniowej i spółdzielni mieszkaniowej odpowiada radca prawny Jarosław Nogalski. Nasz ekspert działa na rynku prawniczym od 2007 roku i specjalizuje się m.in. w prawie nieruchomości, prawie spółdzielczym i prawie budowlanym. Oprócz uprawnień zawodowych radcy prawnego posiada również licencje pośrednika w obrocie nieruchomościami. Prowadzi wykłady i szkolenia dla zarządców nieruchomości oraz aplikantów radcowskich.

ZNIESIENIE WSPÓŁWŁASNOŚCI NIERUCHOMOŚCI WSPÓLNEJ WE WSPÓLNOŚCI MIESZKANIOWEJ

Jak stanowi art. 3 ustawy o własności lokali - dalej u.w.l., w razie wyodrębnienia własności lokali, właścicielowi lokalu przysługuje udział w nieruchomości wspólnej jako prawo związane z własnością lokali.

Nieruchomość wspólną stanowi grunt oraz części budynku i urządzenia, które nie służą wyłącznie do użytku właścicieli lokali. Nieruchomość wspólną stanowi więc nieruchomość wyjściowa (cały budynek) pomniejszona o wszystkie samodzielne lokale (wyodrębnione i niewyodrębnione) oraz pomieszczenia do nich przynależne.

Współwłaścicielami tej nieruchomości są wszyscy właściciele samodzielnych lokali, tzn. właściciele lokali wyodrębnionych oraz właściciele lokali niewyodrębnionych.



■ Co to jest współwłasność nieruchomości ?

Najogólniej mówiąc, zasady i charakter prawny współwłasności regulują przepisy art. 195-221, działu IV ustawy z dnia 23 kwietnia 1964r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 2020r. poz. 1740 z późn. zm.). Współwłasność definiowana jest jako prawo własności tej samej rzeczy ruchomej lub nieruchomości, które przysługuje niepodzielnie kilku osobom. Kodeks cywilny stanowi ponadto, iż współwłasność może być współwłasnością w częściach ułamkowych, albo współwłasnością łączną.

Przechodząc do bardziej szczegółowych zagadnień związanych ze współwłasnością nieruchomości wspólnej we wspólnotach mieszkaniowych należy odpowiednio wskazać na uregulowania ustawy z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali (Dz.U. z 2021 r., poz. 1048, - dalej u.w.l.). Zgodnie z treścią art. 6 tej ustawy ogół właścicieli, których lokale wchodziły w skład określonej nieruchomości, tworzy wspólnotę mieszkaniową. Wspólnota mieszkaniowa może nabywać prawa i zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozwana.

■ Czym zatem jest nieruchomość wspólna i co dokładnie wchodzi w jej skład?

O tym stanowi art. 3 u.w.l. Zgodnie z jego treścią, w razie wyodrębnienia własności lokali właścicielowi lokalu przysługuje udział w nieruchomości wspólnej jako prawo związane z własnością lokali. Należy zwrócić uwagę, iż definicja nieruchomości wspólnej jest bardzo ogólna i zarazem elastyczna. Najogólniej można powiedzieć, iż nieruchomość wspólną stanowi grunt oraz części budynku i urządzenia, które nie służą wyłącznie do użytku właścicieli lokali. Ujmując rzecz nieco konkretniej, niech za przykład posłuży nam orzeczenie Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 5 marca 2015 r., sygn. akt VI Aca 736/14, zgodnie z którym, nieruchomość wspólną stanowi nieruchomość wyjściowa (cały budynek) pomniejszona o wszystkie samodzielne lokale (wyodrębnione i niewyodrębnione) oraz pomieszczenia do nich przynależne. Współwłaścicielami nieruchomości wspólnej są zatem wszyscy właściciele samodzielnych lokali, tych wyodrębnionych jak i niewyodrębnionych. Jako części nieruchomości wspólnej można więc wskazać np.: ściany zewnętrzne, fundamenty, dachy, klatki schodowe, suszarnie, windy, ogrodzenia, przewody kominowe i wentylacyjne, instalacje elektryczne przebiegające do indywidualnych liczników, kanalizacyjne, gazowe, place zabaw, czy też ostatnio bardzo modne siłownie na otwartej przestrzeni.

■ Czy jest zatem możliwe zniesienie współwłasności nieruchomości wspólnej we wspólnocie mieszkaniowej i spółdzielni mieszkaniowej?

Z uwagi na przyczynianie się do funkcjonalności poszczególnych lokali, a także umożliwienie funkcjonalności całego kompleksu budynkowego, to jakiegokolwiek działania zmierzające do całkowitego zniesienia nieruchomości wspólnej nie są możliwe. Posiłkując się jednak w tej kwestii orzecznictwem warto zwrócić uwagę na wyrok Sądu Najwyższego z dnia 25 listopada 2011r., gdzie Sąd stwierdził, iż nie można żądać całkowitego zniesienia współwłasności nieruchomości wspólnej, dopóki trwa odrębna własność lokali, natomiast nie wyklucza to sytuacji, w której właściciele jednak podejmą decyzję o zbyciu zbędnej, nieprzydatnej czy też kosztotwórczej części nieruchomości wspólnej.

■ W jaki sposób przebiega proces zbycia części gruntu wchodzącego w skład nieruchomości wspólnej? Jakie są niezbędne czynności które musi podjąć wspólnota do jego prawidłowego przeprowadzenia?

Otóż, jeżeli powierzchnia nieruchomości gruntowej zabudowanej budynkiem, w którym wyodrębniono własność lokali, jest większa niż powierzchnia działki budowlanej niezbędnej do korzystania z budynku, współwłaściciele mogą dokonać podziału tej nieruchomości. Natomiast, jeżeli na nieruchomości gruntowej jest położony więcej niż jeden budynek mieszkalny, współwłaściciele mogą dokonać podziału tej nieruchomości polegającego na wydzieleniu z dotychczasowej nieruchomości dwóch lub więcej działek budowlanych (art. 5 i art. 22 ust. 3 pkt 6 i 9 u.w.l.)

Wyróżnia się tu zatem dwie sytuacje. Pierwsza z nich dotyczy podziału nieruchomości wspólnej, kiedy nieruchomość gruntowa jest większa od powierzchni działki budowlanej, niezbędnej do korzystania z budynku, w którym wyodrębniono własność lokali - wówczas współwłaściciele mogą dokonać podziału tej nieruchomości stosownie do przepisów ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. z 2020 r., poz. 1990). N

Natomiast, gdy na nieruchomości wspólnej posadowiono więcej budynków, w których wyodrębniono lokale mieszkalne i w takim przypadku podział nieruchomości wspólnej oznacza w istocie „podział wspólnoty” dotychczasowej i powołanie kilku odrębnych wspólnot.

Należy przy tym pamiętać, że podział nieruchomości to czynność przekraczająca zakres zwykłego zarządu i wymagana jest tu zgoda wspólnoty w formie uchwały podjęta większością udziałów, a realizacja tej uchwały należy do zarządu wspólnoty, któremu wspólnota udzieliła pełnomocnictwa.

Drugi przypadek (art. 5 ust. 2 u.w.l.) to okoliczność, gdy nieruchomość wspólna obejmuje więcej, niż jeden budynek wielorodzinny. Wówczas w ramach tego podziału nieruchomości wspólnej należy wyróżnić sytuację, gdy wprowadzić na nieruchomości wspólnej usytuowano kilka budynków, lecz lokale wyodrębniono tylko w jednym budynku oraz gdy w położonych kilku budynkach na nieruchomości wspólnej wyodrębniono lokale w tych kilku budynkach.

■ Wiele uwagi poświęciliśmy zbywaniu części gruntu wchodzącego w skład nieruchomości wspólnej, a czy są jakieś możliwości zniesienia współwłasności innych części nieruchomości wspólnych?

Zdarzają się sytuacje, że w nieruchomości wspólnej w wyniku różnego rodzaju adaptacji pomieszczeń należących do nieruchomości wspólnej (strychy, suszarnie itp.) lub dokonania nadbudowy powstają nowe lokale. W przypadku adaptacji pomieszczenia wchodzącego w skład nieruchomości wspólnej na lokal niezbędna jest przede wszystkim uchwała właścicieli lokali stanowiących tą wspólnotę. Dokonanie adaptacji takiego lokalu wiązać się też może z wykonaniem różnego rodzaju robót budowlanych umożliwiających doprowadzenie lokalu do stanu samodzielności, a w przypadku lokalu mieszkalnego, umożliwienie zamieszkiwania w nim ludzi. Do prac tych będą miały zastosowanie przepisy Prawa budowlanego. W dalszej kolejności nastąpić powinna zmiana przeznaczenia lokalu - gdy lokal taki spełniać będzie warunki

FOR FACILITY SERVICES

samodzielności, a jego zbycie ma nastąpić jako lokal o innym przeznaczeniu (lokal mieszkalny na lokal użytkowy itp.). Niezbędnym elementem administracyjnym będzie również uzyskanie pozwolenia od organu administracji architektoniczno-budowlanej na zmianę sposobu użytkowania lokalu.

■ **Jak wcześniej już to zostało wspomniane, podział nieruchomości odbywa się w trybie przepisów ustawy o gospodarce nieruchomościami. Czy mógłby Pan wskazać najważniejsze elementy tego postępowania?**

Przede wszystkim wymaga podkreślenia, iż podział nieruchomości można dokonać jeżeli jest on zgodny z ustaleniami miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego oraz projektowane do wydzielania działki gruntu muszą mieć dostęp do drogi publicznej. Zgodność proponowanego podziału nieruchomości z ustaleniami miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego oraz przepisami szczególnymi opiniuje wójt, burmistrz albo prezydent miasta w formie postanowienia. Podziału nieruchomości dokonuje się na podstawie decyzji tego samego organu, rozstrzygnięcie to stanowi podstawę do dokonania wpisów w księdze wieczystej. Należy zaznaczyć, iż po podziale, nowo wydzielona nieruchomość nie będzie już nieruchomością wspólną, której istnienie i zasady zarządu uregulowane są w ustawie o własności lokali. Tak wydzieloną nieruchomość, która powstała w wyniku przeprowadzonego podziału, właściciele lokali w danej wspólnotie mieszkaniowej mogą zbyć innemu podmiotowi.

■ **Oczywiście najbardziej pożądaną sytuacją w przypadku podejmowania kluczowych decyzji związanych ze zniesieniem współwłasności jest zgodny wniosek właścicieli lokali, natomiast co można zrobić w sytuacji konfliktowej, gdy ci właściciele nie mogą dojść do porozumienia?**

Na takie sytuacje które mogą zdarzyć się w praktyce, odpowiedź znajdziemy w obowiązujących przepisach Kodeksu cywilnego. Otóż, w przypadku braku zgody wszystkich współwłaścicieli na zniesienie współwłasności w sposób dobrowolny możliwe jest, aby każdy ze współwłaścicieli zażądał zniesienia współwłasności przez sąd (art. 210 k.c.). Roszczenie takie nie ulega przedawnieniu (art. 220 k.c.). W takim przypadku przepisy kodeksu postępowania cywilnego przewidują trzy sposoby zniesienia współwłasności: przez podział fizyczny (geodezyjny) rzeczy dla współwłaścicieli, przyznanie całej nieruchomości jednemu ze współwłaścicieli z obowiązkiem spłaty pozostałych albo sprzedaż nieruchomości i podział sumy uzyskanej z jej sprzedaży według poszczególnych udziałów każdego ze współwłaścicieli.

■ **Mając na uwadze powyższe rozważania nasuwa się wniosek, iż zniesienie współwłasności nieruchomości wspólnej stanowi wyjątek od ogólnej zasady zakazu znoszenia współwłasności nieruchomości wspólnej?**

Tak jak wspominałem wcześniej, na gruncie przepisów ustawy o własności lokali istnieje zakaz znoszenia współwłasności nieruchomości wspólnej dopóki trwa odrębna własność lokali. W sytuacji bowiem, gdy dana nieruchomość ma więcej niż jednego właściciela i posadowione na niej budynki lub budynek w których znajdują się lokale należące do różnych właścicieli, wówczas przepis ten chroni części wspólne budynków przed żądaniem zniesienia współwłasności, a co za tym idzie przed wyzbyciem się obowiązku zarządzania tymi fragmentami nieruchomości wspólnych. Jednakże, ww. ustawa dopuszcza możliwości zniesienia współwłasności gruntu, który pierwotnie wchodził w skład nieruchomości wspólnej. Oczywiście jest to ściśle uregulowane przepisami prawa i stosowane na zasadzie wyjątku.

■ **Wiele uwagi poświęciliśmy zbywaniu części gruntu wchodzącego w skład nieruchomości wspólnej, a czy obowiązujące przepisy regulują również kwestie związane z lokalami stanowiącymi nieruchomość wspólną i czy taka współwłasność również może zostać zniesiona?**

Tak, jeśli chodzi o lokal we wspólnotę mieszkaniową, który stanowi część nieruchomości wspólnej, a który ma być przedmiotem zbycia, powstaje on najczęściej w wyniku różnego rodzaju adaptacji pomieszczeń należących do nieruchomości wspólnej (strychy, suszarnie itp.) lub dokonania nadbudowy. W przypadku adaptacji pomieszczenia wchodzącego w skład nieruchomości wspólnej na lokal niezbędna jest przede wszystkim uchwała właścicieli lokali stanowiących tę wspólnotę. Dokonanie adaptacji takiego lokalu wiązać się też może z wykonaniem różnego rodzaju robót budowlanych umożliwiających doprowadzenie lokalu do stanu samodzielności, a w przypadku lokalu mieszkalnego, umożliwienie zamieszkiwania w nim ludzi. Do prac tych będą miały zastosowanie przepisy Prawa budowlanego. W dalszej kolejności nastąpić powinna zmiana przeznaczenia lokalu - gdy lokal taki spełniać będzie warunki samodzielności, a jego zbycie ma nastąpić jako lokal o innym przeznaczeniu (lokal mieszkalny na lokal użytkowy itp.). Niezbędnym elementem administracyjnym będzie również uzyskanie pozwolenia od organu administracji architektoniczno-budowlanej na zmianę sposobu użytkowania lokalu.



Kancelaria Radcy Prawnego
Jarosław Nogalski

4FS

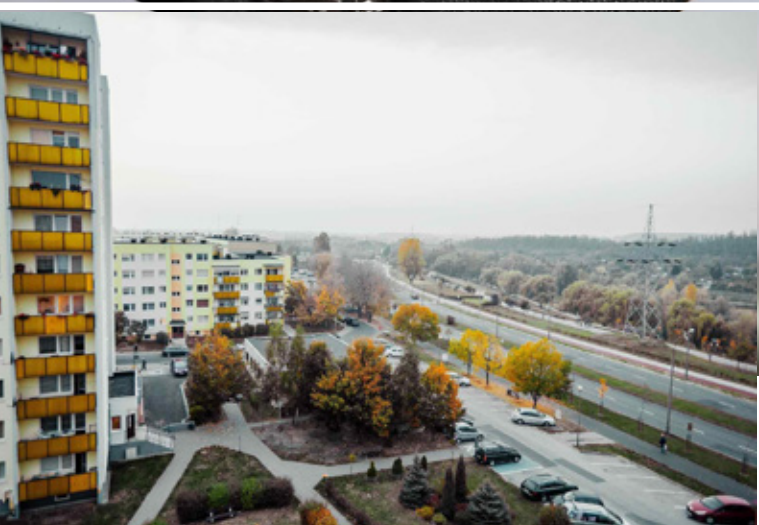


ZARZĄD POWIERZONY SPÓŁDZIELNI - DLACZEGO NADAL WIDOCZNE SĄ PROBLEMY?

Na czym polegają spory dotyczące zarządu spółdzielni?

Kwestia zarządu powierzonego spółdzielni oraz utworzenia wspólnoty jest skomplikowana. Niektóre sytuacje z tym związane nadal powodują spory.

Bloki mieszkalne, w których wszystkie lokale stanowią własność spółdzielni obecnie należą już do rzadkości. W większości budynków wzniesionych kiedyś przez spółdzielnie mieszkaniowe, co najmniej jeden lokal został już wykupiony. Opisywana sytuacja skutkuje zarządem spółdzielni sprawowanym na zasadach podobnych, jak te wymienione w artykule 18 ustawy o własności lokali. Mimo kolejnych zmian prawnych, kwestia zarządu powierzonego spółdzielni nadal wzbudza pewne wątpliwości. Warto też wiedzieć, że wciąż nie mamy jasności co do niektórych kwestii związanych z pozbawieniem spółdzielni zarządu nad blokiem. Ekspert 4FS.pl prezentują problematyczne aspekty obowiązujących przepisów, które dość często skutkują sporami.



Czynności przekraczające zwykły zarząd stanowią problem

W przypadku bloków z wyodrębnionymi mieszkaniami, które znajdują się w zarządzie spółdzielni (posiadającej inne lokale), częstym problemem jest kwestia czynności przekraczających zwykły zarząd. Przez dłuższy czas pojawiały się kontrowersje dotyczące tego, czy wspomniane czynności mogą być wykonywane bez zgody właścicieli mieszkań. W 2014 r. Sąd Najwyższy orzekł, że zarząd spółdzielni nie musi uzyskiwać zgody właścicieli lokali na wykonywanie czynności przekraczających zwykły zarząd nieruchomością wspólną (patrz Uchwała SN z 27 marca 2014 r. - sygn. akt III CZP 122/13). Było to stanowisko zgodne z ówczesnym brzmieniem przepisów.

Sytuację zasadniczo zmieniła nowelizacja ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych z 2017 r. (Dz.U. 2017 poz. 1596). Poczynając od 9 września 2017 roku, spółdzielnia nie może już samodzielnie wykonywać czynności przekraczających zakres zwykłego zarządu w budynkach, gdzie posiada ona współwłasność części wspólnej. Zgodę na takie czynności muszą wyrazić właściciele mieszkań (poprzez odpowiednie stosowanie art. 22 ustawy o własności lokali).

Zmiana przepisów z 2017 r. była dość często krytykowana przez władze spółdzielni jako rozwiązanie utrudniające sprawowanie zarządu. Wydaje się jednak, że głównym problemem jest nie

samo przyznanie właścicielom mieszkań kompetencji decyzyjnych w ważnych sprawach, ale pozostawienie otwartej listy czynności przekraczających zwykły zarząd. Ustawa o własności lokali, do której obecnie odwołuje się art. 27 ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych wymienia tylko stosunkowo nieliczne przykłady czynności wykraczających poza zwykły zarząd budynkiem. Stanowi to istotny problem w kontekście remontów i skutkuje częstymi sporami sądowymi.

Być może, należałoby ustalić pewien limit kwotowy wartości remontu (np. w relacji do kwoty rocznych kosztów utrzymania nieruchomości wspólnej), którego przekroczenie oznaczałoby konieczność otrzymania zgody właścicieli mieszkań. Kolejna możliwa zmiana prawna polega na rozszerzeniu ustawowej listy przykładów czynności przekraczających zwykły zarząd.

Przepisy o wyjściu z zarządu spółdzielni kiedyś były ogólne

W praktyce pewnym problemem może być również sytuacja polegająca na tym, że wszystkie mieszkania zostały wykupione przez spółdzielców, ale właściciele tych lokali nie podjęli żadnych kroków w celu zorganizowania wspólnoty mieszkaniowej. Taki przypadek jest znany autorowi niniejszego artykułu, a jedną z jego przyczyn mógł być fakt, że dopiero nowelizacja przepisów z 2017 r. zobowiązała spółdzielnię mieszkaniową do informowania mieszkańców bloku o wykupie ostatniego mieszkania (zobacz artykuł 26 ustęp 3 ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych w aktualnym brzmieniu). Powodem wieloletniej bierności właścicieli mieszkań mogły być również preferencyjne cenowo warunki zarządu nieruchomością wspólną



wynikające z faktu, że spółdzielnia czerpała różne dochody uboczne z działalności gospodarczej.

W przywołanym przez autora przykładzie warszawskiego budynku, do wyodrębnienia ostatnich lokali (wykupu ich od spółdzielni) doszło, gdy artykuł 26 ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych nie przewidywał jeszcze możliwości przyjęcia uchwały o dalszym sprawowaniu zarządu przez spółdzielnię na dotychczasowych zasadach. W czasie wykupienia ostatniego mieszkania, wspomniany art. 26 ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych brzmiał następująco:

Art. 26. 1. Jeżeli w określonym budynku lub budynkach została wyodrębniona własność wszystkich lokali, a żaden z właścicieli nie jest członkiem spółdzielni, po ustaniu członkostwa ostatniego właściciela stosuje się przepisy ustawy o własności lokali.

2. Do rozliczeń między właścicielami, o których mowa w ust. 1, a spółdzielnią stosuje się odpowiednio przepisy Kodeksu cywilnego o zniesieniu współwłasności.

Warto dodać, że dopiero niedawno część właścicieli „M” w opisywanym budynku zaczęła kwestionować status quo. Spółdzielnia twierdzi, że przedłużenie zarządu powierzonego było związane z brakiem zainteresowania właścicieli lokali dotyczącego organizacji wspólnoty mieszkaniowej i zwraca uwagę, że większość właścicieli mieszkań nadal jest spółdzielcami. Wedle zarządu spółdzielni, obecna sytuacja dodatkowo obliuguje wspomnianą instytucję do zarządzania częściami wspólnymi stanowiącymi współwłasność jej członków. Poza tym nie zaszedł warunek określony przez artykuł 26 ustęp 1 ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych w jej historycznym brzmieniu. Chodzi o uzależnienie możliwości stosowania przepisów ustawy o własności lokali od braku mieszkań będących własnością członków spółdzielni.

Ponad trzydzieści nowelizacji ustawy komplikuje sytuację

Część właścicieli mieszkań toczących spór ze spółdzielnią twierdzi, że kwestia liczby spółdzielców mieszkających w budynku obecnie nie ma już żadnego znaczenia. Wielu osobom zrozumienie sytuacji utrudnia 31 nowelizacji ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych. Władze spółdzielni nie chcąc dopuścić do eskalacji sporu stwierdziły, że na wniosek właścicieli mieszkań posiadających min. 10% udziałów w nieruchomości wspólnej zwołają zebranie, opierając się na art. 31 pkt b ustawy o własności lokali. Na tym zebraniu zapadnie m.in. ewentualna decyzja o powołaniu zarządu właścicielskiego lub przekazaniu zarządu spółdzielni w drodze umowy (patrz art. 18 ustawy o własności lokali). Problemem może być jednak kwestia rozliczenia funduszu remontowego. Warto przypomnieć, że obecne zasady dotyczą tylko wyjścia spod zarządu spółdzielni po dacie wydania wyroku Trybunału Konstytucyjnego z dnia 5 lutego 2015 roku (sygn. akt K 60/13).

W kontekście zebrania na wniosek właścicieli mieszkań pojawia się niestety kolejny problem, bo art. 31 ustawy o własności lokali nie przedstawia dokładnych zasad zbierania podpisów pod wnioskiem o zwołanie zebrania. Opisywana sytuacja może skutkować kontrowersjami związanymi np. z faktem, że nie wszyscy właściciele będą posiadali wcześniejszy wgląd do proponowanego wniosku. Rodzą się również wątpliwości dotyczące tego, czy do wniosku o zwołanie zebrania powinny zostać wcześniej dołączone projekty uchwał przeznaczonych do głosowania. Te kwestie również są przyczyną sporu w analizowanym przykładzie warszawskiego budynku, który kiedyś wybudowała mała spółdzielnia mieszkaniowa.

NIERUCHOMOŚCI BOROWICZ



■ Ostatni rok był inny niż poprzednie – jak Państwo to odczuliście? Zauważyliście jakieś zmiany?

IB: Właściwie nie, ale mam wrażenie, że pandemia spowodowała wiele zmian w ludziach. Czasem odnoszę wrażenie, że niektórzy kontaktują się, aby zrzucić na nas swoje frustracje, niepowodzenia. Zastanawiamy się nad szkoleniami dotyczącymi relacji interpersonalnych dla siebie i dla pracowników. Powiem szczerze, że praca tak nie męczy jak relacje

■ A zmiany u Państwa?

AB: U nas? Nic się nie zmieniło. Pracujemy ciągle, szybko, coraz więcej...

IB: Andrzej to wulkan energii i generator nowych pomysłów.

■ Jakież nowości w sferze zawodowej?

AB: Sporo tego jest...Wszystkie nowe zagadnienia mniej lub bardziej związane są z rynkiem nieruchomości – na tym się znamy.

■ Zdradzie szczegóły?

AB: Szczegółów na razie nie, ponieważ są to projekty w różnym stopniu zaawansowania. Ale ogólnie: zajęliśmy się między innymi przeprojektowaniem i komercjalizacją pensjonatu, portalami internetowymi, projektami deweloperskimi.

■ Pensjonat?

IB: Tak, zakochałam się po pierwszej wizycie – zdecydowanie mój klimat! Rock and Roll i lata 60! Jesteśmy w fazie projektowej. Chcemy zmienić dotychczasową rozrywkową funkcję na coś spokojniejszego – wypoczynek, kameralne spotkania, szkolenia. Miejsce jest super i krajobrazowo i logistycznie. Zdecydowanie ma potencjał!



4FS



■ A projekt deweloperski?

AB: Obecnie na rynku występuje niecodzienna sytuacja, pomimo pandemii, obrót na rynku pierwotnym nie traci na skali a ceny poszybowały w górę.

■ Z czego to wynika?

AB: Na pewno jest to związane z polityką dotyczącą lokat i olbrzymim wzrostem cen towarów i usług na rynku budowlanym.

■ Lublin?

AB: Nie, wraz ze współnikami zdecydowaliśmy się na inwestycję zdecydowanie dalej – wybrzeże.

IB: Fajnie, po pracy będzie można poleżeć na plaży.... Jak będzie czas oczywiście :)

■ To duże logistyczne przedsięwzięcie

AB: Spore. I dla mnie nowe. Logistykę mamy już opracowaną. Każdy ze współników odpowiada za swoją część projektu, samolotem jest szansa aby wyjeżdżać rano i wracać tego samego dnia – mamy już to wypróbowane.



■ Dużo tego

IB: Dużo. Czasem jesteśmy zmęczeni – jesteśmy już osobami w pewnym wieku i ja zdecydowanie zaczynam doceniać spokój, ale po Andrzeju zmęczenia nie widać.

■ W waszej pracy spokój jest chyba niemożliwy?

AB: Jest to trudne do osiągnięcia. Olbrzymia ilość zagadnień, dużo klientów, zarządzamy coraz to nowymi nieruchomościami. Czasem rozstajemy się z budynkami z którymi współpraca nie przynosi satysfakcji, gdzie nie ma „chemii”. Każdy dzień przynosi coś nowego. Przyzwyczailiśmy się do takiego niespokojnego trybu pracy.

AB: Samo administrowanie też się zmienia. Pojawilo się zapotrzebowanie na obsługę nieruchomości wyłącznie w zakresie finansowym – i tu nie ma ograniczenia terytorialnego, możemy obsłużyć nieruchomości z całej Polski – co zaczynamy.

IB: Ostatnio pojawiło się też dużo nieruchomości, które korzystają z naszej wiedzy nie tylko w zakresie zarządzania i administrowania, ale przede wszystkim w zakresie doradztwa.

AB: Bardzo chwalimy sobie współpracę z naszą kancelarią. Adwokat Magdalena Żuraw-Wysocka i Radca Prawny Marcin Żuraw, w ramach zawartej z naszą firmą umowy, doradzają naszym klientom w zakresie Ustawy o własności lokali. Budynki, którymi administrujemy nie ponoszą z tego tytułu dodatkowych kosztów.



IB: Zakres zagadnień prawnych, nad którymi pracujemy, zdecydowanie się rozszerzył. Klienci często przychodzą ze sprawami, które wymagały doradztwa na etapie ich przygotowania czy realizacji. Czasem trudno jest pomóc ze względów proceduralnych. Wspólnie z kancelarią prowadzimy sprawy dotyczące zniesienia współwłasności, przekształceń lokali, windykacji, eksmisji, służebności, postępowań spadkowych, realizacji roszczeń z tytułu gwarancji i rękojmi. Zastanawiam się, kiedy mecenasi będą mieli nas dość ;)

■ To zagadnienia nie do końca związane z administrowaniem?

AB: Nie i prawdę mówiąc kiedyś nie były to sprawy, którymi administratorzy czy zarządcy się zajmowali.

IB: Staramy się pomagać naszym klientom w wielu aspektach, stąd nasze uczestnictwo w tak różnych sprawach. Ma to dla nas zdecydowanie pozytywne strony – zdobywamy zaufanie klientów i dużo się uczymy.

■ Plany na odpoczynek?

IB: Ostatnio zdaliśmy sobie sprawę, że nie pamiętamy kiedy mieliśmy wolny dzień. Czasu na odpoczynek nie mamy. Prawie w każdy weekend – pracując, marzę o kilku dniach w samotności... Bez dostępu do internetu i telefonu – i nigdy się nie udaje... Ale nieustannie mam nadzieję...

AB: Daj spokój, jeszcze odpoczniemy.

■ Dziękujemy za rozmowę.



NIERUCHOMOŚCI BOROWICZ
Zarządzanie Nieruchomościami
ul. Narutowicza 30/6, 20-016 Lublin
tel: 81 718 00 55, 60, 65,
e-mail: biuro@nieruchomosci-borowicz.pl
www.nieruchomosci-borowicz.pl
fb.com/ZarzadzanieBorowicz

H2

Materiały prasowe Sescom, Sławomir Halbryt, prezes Sescom S.A.



SESCOM ROZWIJA BRANŻĘ FACILITY MANAGEMENT

Biznes musi funkcjonować sprawnie i bez przestojów, szczególnie teraz, gdy warunki na rynku są jeszcze niepewne. Firma Sescom rozwija branżę FM i poza usługami serwisu technicznego dostarcza też nowatorskie rozwiązania technologiczne. Wszystko ma na celu przygotowanie firm w okresie wyzwań gospodarczych i wsparcie planety na wyzwania klimatyczne. Spółka Sescom to lider na rynku Facility Management. Inwestuje zarówno w autorskie technologie, jak i perspektywiczne podmioty, które rozwija i komercjalizuje ich nowatorskie rozwiązania, coraz wyraźniej rysując obraz przyszłości rynku.

PROGNOZA FUTURE – READY

„Nie czekamy, aż coś się wydarzy – przewidujemy, projektujemy i działamy. To samo proponujemy naszym klientom, robimy krok w przyszłość, aby usunąć im przeszkody z drogi” – mówi Sławomir Halbryt, prezes Sescom S.A. i wzywa klientów do przejęcia kontroli nad przyszłością swojego biznesu. Kluczem do tego działania ma być idea Future – Ready. Polega ona na przewidywaniu problemów technicznych zanim wystąpią oraz prognozowanie wyzwań, z jakimi mogą mierzyć się klienci, by projektować rozwiązania, dzięki którym element zaskoczenia zostanie skutecznie zminimalizowany. Głównym rozwiązaniem jest dostęp do informacji oraz ich umiejętne wykorzystanie do projektowania dopasowanych usług.

Fundamentem sprawnego działania przedsiębiorstwa jest przejęcie kontroli nad sytuacją. Podjęcie odpowiednich działań zapewni bezpieczeństwo w przyszłości. Takie działania podejmuje Sescom, gwarantując ciągłość funkcjonowania obiektów teraz i jutro. Od początku inwestują w rozwój i technologie. Doskonałym przykładem jest FIXFM – spółka technologiczna, wykorzystująca kompetencje IT, sztuczną inteligencję i automatyzację procesów do zarządzania serwisem na rynku małego biznesu oraz odbiorców indywidualnych.

Start-up FIXFM z powodzeniem rozwija fix app – platformę rezerwacji technicznych usług serwisowych. Spółka ma dostęp do eksperckiego know-how z Sescom, na bieżąco realizując rosnącą liczbę zleceń i rozwija funkcjonalność inteligentnej aplikacji. W 2022 roku planuje wejść z aplikacją na rynki zagraniczne.

Jak tłumaczy Maciej Halbryt, Prezes Zarządu spółki FIXFM w ramach grupy Sescom S.A., spółka dostrzega duże zainteresowanie produktem. Dzięki aplikacji można szybko znaleźć fachowca i sprawnie naprawić usterkę w dogodnym dla klienta czasie. Obecny rekord związany z pełni automatycznym przeprocesowaniem zlecenia, gdy zostało zarejestrowane w systemie i pobrane przez fachowca, do momentu, kiedy klient potwierdził jego wykonanie, wynosi 55 minut. – podkreśla Maciej Halbryt.

Spółka od wielu lat skupia również swoje zainteresowanie na technologii wodorowej. Jednym z osiągnięć w tej dziedzinie jest zaprojektowanie elektrolizera do produkcji wodoru. W swojej autorskiej koncepcji HGaaS zamierza za pomocą elektrolizera produkować wodór z nadwyżek energetycznych pochodzących z odnawialnych źródeł energii.

B.S.

4FS

„BEZPIECZEŃSTWO” MIESZKAŃCÓW VS PRAWO DO PRYWATNOŚCI I OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH

Zajmuję się ochroną danych osobowych i bezpieczeństwem informacji. Ostatnio zaproszono mnie na szkolenie dotyczące zakresu wdrażania Rozporządzenia o ochronie danych osobowych do Chorwacji, gdzie na wyspie Brać miałem możliwość rozmawiać o problemach związanych z GDPR (polskie RODO), jakie spotykają przedsiębiorców z Łotwy, Finlandii oraz Chorwacji i Polski.

Wspólnie stwierdziliśmy, że kluczowym problemem jest WIEDZA. Nie ta dotycząca konkretnych zapisów RODO, ale ta związana ze świadomością odpowiedzialności osób przetwarzających dane osobowe oraz wiedza, która umożliwiłaby zrozumienie, o co chodzi z tym wdrażaniem.



Doskonała większość administratorów danych, wdraża RODO z obawy przed karami, które może nałożyć organ nadzorczy. Mało, który ma na uwadze REALNE BEZPIECZEŃSTWO DANYCH OSOBOWYCH.

Przyjrzyjmy się na przykład branży budownictwa mieszkaniowego. Myślę, że niewielu projektantów i deweloperów zdaje sobie sprawę, iż rozwiązania techniczne zastosowane w mieszkaniach i na nowych osiedlach niosą ze sobą konkretne konsekwencje w zakresie ochrony danych osobowych.

W rzeczywistości to kolejne elementy, które będą miały wpływ na koszty zarządzania i utrzymania. Pierwszym z takich elementów jest monitoring wizyjny.

Taniejący sprzęt zachęca do tego, aby stosować go jak najczęściej i jak najwięcej. Niektórzy nie poprzestają na zwykłych systemach, ale coraz częściej stosują inteligentne rozwiązania.

Kamery rozpoznające numery rejestracyjne, które same otwierają szlaban lub bramę garażu. Większość ludzi początkowo uważa te rozwiązania jako potrzebne, jako elementy podnoszące ich bezpieczeństwo. Po pewnym czasie okazuje się, że wszechobecne kamery stają się kłopotliwe. Mają oddziaływanie opresyjne, a wykorzystanie ich w niewłaściwy sposób może narażać zarządcę nieruchomości na poważne konsekwencje. Zdały sobie z tego sprawę „stare” spółdzielnie mieszkaniowe, które wraz z wejściem RODO próbowały z różnym skutkiem przekazywać swoje systemy monitoringu do Policji lub straży miejskich.

Posiadanie monitoringu, to konkretne obowiązki dla zarządcy czy też dla właściciela tego monitoringu. Odpowiednie oznakowanie terenu, obowiązki informacyjne, regulamin monitoringu czy procedura realizacji praw – czyli kwestia udostępniania nagrań z tego monitoringu.



Drugim rozwiązaniem, z którego chętnie korzystają administratorzy budynków wielorodzinnych, to zdalny odczyt liczników. Proces takiego przetwarzania danych znajduje się obok 11 innych procesów na wykazie czynności, dla których obowiązkowe jest przeprowadzenie oceny skutków dla przetwarzania danych. I jeśli nawet zarządca nieruchomości nie rozlicza opłat za zużytą wodę, jeśli odczytem zajmuje się spółka zewnętrzna, to rolę administratora danych osobowych, który zleca tego typu działanie, jest upewnienie się, że ten przeprowadził ocenę skutków dla przetwarzania danych. Niewątpliwie w dniu 25.05.2021 r. czyli w dniu wejścia w życie RODO, praca zarządców nieruchomości znacznie się skomplikowała. Jednak nadal widzę, że wielu z nich w sposób nieświadomy funkcjonuje tak, jakby zmiana przepisów ich nie dotyczyła. Niewłaściwe decyzje i podejście do zagadnień związanych z ochroną danych widoczne są na przykładach dwóch procesów, które opisałem powyżej.

Kara, którą Prezes Urzędu Ochrony Danych Osobowych nałożył 5 stycznia tego roku na firmę zajmującą się zarządzaniem nieruchomościami, pokazuje, że zarządcy nie wiedzą, w jaki sposób zachować się w sytuacji, w której wpływa do nich żądanie podmiotu danych osobowych lub pismo z UODO.

Kolejny raz potwierdza się prawda mówiąca o tym, że we wdrażaniu RODO, najważniejsza jest wiedza, świadomość i rozumienie.

Tych nie znajdziemy w artykułach prasowych czy w wypowiedziach traktujących ogólnikowo o jakiejś branży. Jeśli konkretnego zagadnienia nie przepracujemy w kontekście naszej wspólnoty mieszkaniowej czy naszego osiedla, bądź nawet klatki schodowej, to każde rozwiązanie zaadaptowane, może prowadzić do określonych, nieprzyjemnych konsekwencji.

R.G.



BACK TO THE NATURE - JAK EKOLOGIA WPŁYNĘŁA NA ARCHITEKTURĘ OSIEDLI DEVELOPERSKICH?

Back to nature to trend architektoniczny oznaczający czerpanie inspiracji z natury oraz tworzenie takich rozwiązań, aby budynek był ergonomiczny i przyjazny środowisku. Jak ekologia wpłynęła na architekturę osiedli deweloperskich i dlaczego takie realizacje cieszą się popularnością wśród osób poszukujących własnego mieszkania?

Powrót do natury to szersze zjawisko, które doskonale wpisuje się w nurt ekologiczny widoczny w modzie na zdrowy tryb życia, naturalne kosmetyki, zero waste oraz spędzanie czasu na łonie przyrody. Back to the nature kojarzy się zarówno z relaksem, jak i świadomą postawą względem troski o kondycję planety.

Back to the nature w architekturze

Nazwa popularnego nurtu wzięła swój początek od koloru farby amerykańskiej firmy Behr Paint Company, która uczyniła go kolorem przewodnim roku 2020. Ciemnooliwkowa barwa podkreśla przynależność człowieka do świata przyrody oraz naturalnego ekosystemu, o który powinien dbać i z którego może czerpać codzienny spokój i harmonię. Takie podejście jest coraz częściej widoczne w architekturze i układzie nowych osiedli deweloperskich. Czym się przejawia?

Osiedla ekologiczne

Przeglądając oferty deweloperskie, coraz częściej można natrafić na osiedla określające się mianem ekologicznych. Co to dokładnie oznacza? Mianem ekologicznych określa się realizacje zawierające elementy, które z jednej strony pozytywnie wpływają na środowisko naturalne, z drugiej zapewniają mieszkańcom codzienny komfort i możliwość obcowania z naturą. Back to the nature to podejście wpisujące się w ideę zrównoważonego budownictwa. Jakie cechy powinno posiadać osiedle ekologiczne?



Ekologiczna energia

Wyróżnikiem osiedla ekologicznego jest wykorzystywanie odnawialnych źródeł energii. Coraz częściej na dachach nowoczesnych osiedli można zobaczyć panele fotowoltaiczne. Wytwarzana w ten sposób energia słoneczna używana jest do oświetlenia części wspólnych w budynku, co prowadzi do obniżenia rachunków oraz opłat administracyjnych. Uzupełnieniem jest oświetlenie LED, które zapewnia mniejsze zużycie prądu oraz rzadszą konieczność wymiany żarówek.

Stacje ładujące

Mieszkańcy mogą także użyć ekologicznej energii do ładowania telefonów przy osiedlowych ławkach. Coraz częściej pojawiają się również stacje do uzupełnienia energii samochodów elektrycznych, co ma zapewnić codzienną wygodę mieszkańcom, którzy zdecydowali się na pojazdy przyjazne dla środowiska.

Ergonomiczne pokrycie dachowe

Innym ekologicznym rozwiązaniem jest pokrycie dachu białą membraną, która zapewnia większą izolację i sprawia, że budynek mniej się nagrzewa, a tym samym efekt wyspy ciepłej zostaje zredukowany. Korzyścią dla mieszkańców i środowiska jest mniejsze zużycie energii potrzebnej do schłodzenia lokali przy pomocy klimatyzacji.

4FS



Naturalne materiały

W architekturze osiedla w stylu ekologicznym nie może zabraknąć naturalnych materiałów. Do najpopularniejszych należą drewno, kamień i beton. Kamień wykorzystywany jest jako element ozdobny ścian lub okładzina elewacji. Drewno często służy jako materiał dzielący przestrzeń między balkonami lub ogródkami. Popularne są również drewniane tarasy i podesty, w częściach wspólnych osiedla. Beton nadaje projektowi surowej elegancji i pięknie współgra z żywą zielenią.

Zielone otoczenie

Popularną praktyką jest wzbogacenie krajobrazu osiedla dużą ilością roślin ozdobnych i drzew. Takie podejście wymaga decyzji już na etapie planowania układu budynków. Obecność licznych skwerów, alejek spacerowych oraz zielonych enklaw, gdzie mieszkańcy mogą wspólnie spędzać czas po pracy, stała się ważnym wyróżnikiem nowych osiedli deweloperskich.

Zieleń pojawia się także jako element architektoniczny wykończenia ścian i dachów. Często stosowane są rośliny przyczyniające się do poprawy kondycji powietrza oraz chroniące mieszkańców przed uciążliwymi insektami. Do podlewania roślin wykorzystywana jest woda deszczowa magazynowana w specjalnie przygotowanych zbiornikach.

Mieszkania dla zwierząt i owadów

Obecna na osiedlu zieleń może być siedliskiem pożytecznych gatunków owadów i zwierząt. Coraz częściej w architekturze ogrodu pojawiają się specjalne donki dla owadów oraz karmniki i poidła dla ptaków. Daje to mieszkańcom możliwość obcowania z naturą na co dzień oraz przyczynia się do poprawy lokalnego ekosystemu. Miłe widziane są zwłaszcza pszczoły, które zapylając rośliny, czuwają nad bujnością otaczającego osiedle ogrodu.

Codzienny komfort życia

Idea zrównoważonego budownictwa zakłada wprowadzenie do architektury osiedla udogodnień zwiększających komfort życia mieszkańców oraz pozwalających na spędzanie czasu na świeżym powietrzu. W architekturze osiedli pojawiają się więc zewnętrzne siłownie, boiska oraz stoły do grania w szachy. Często w przynależnym do osiedla budynku jest także fitness i strefa SPA. Zielone otoczenie, naturalne materiały oraz ekologiczne podejście do gospodarowania energią to cechy, na które zwracają uwagę osoby poszukujące własnego mieszkania. Back to the nature w branży deweloperskiej to pozytywny trend, który ciągle przybiera na sile i staje się ważnym elementem budowania wizerunku i komunikacji z klientami wśród firm budowlanych.

M.C.



REWOLUCJA W PLANOWANIU PRZESTRZENNYM BUDZI OBAWY

Meta title: Jak rząd chce zmienić planowanie przestrzenne?

Meta description: Rząd rozważa duże zmiany dotyczące planowania przestrzennego. Informujemy, w jakim kierunku chce zmierzać ustawodawca. Jego plany wzbudzają pewne wątpliwości.

Planowanie przestrzenne oraz dotyczące go procedury to według inwestorów (nie tylko mieszkaniowych) jeden z najbardziej problematycznych aspektów. Trudno się zatem dziwić, że informacje o planowanych zmianach w zakresie planowania przestrzennego bywają witane z dość dużą nadzieją. Część inwestorów z branży nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych obawia się jednak, że mało precyzyjne oraz nieprzemyślane przepisy mogą dodatkowo pogorszyć obecną sytuację. Właśnie dlatego zapowiedzi rządu dotyczące dużej reformy planowania przestrzennego na razie wzbudzają mieszane reakcje. Rzeczywistość już pokazała, że dobre założenia to zbyt mało jeśli konkretne przepisy nie są przemyślane. Eksperti 4FS.pl na razie postanowili zaprezentować ogólne koncepcje, które wedle zapowiedzi będą wyznaczać kierunek przyszłej reformy planistycznej. Warto zwrócić uwagę, że rząd zamierza pozbyć się jednego z obecnych rozwiązań, do którego inwestorzy są przyzwyczajeni już od dawna.

Likwidacja „WZ-ek” wzbudza zarówno obawy jak i nadzieje

Krajowe media informują o zamiarach reformy w zakresie planowania przestrzennego, zwracając uwagę przede wszystkim na kwestie dotyczące decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu, czyli popularnych „WZ-ek”. Obecnie stanowią one rozwiązanie, dzięki któremu na obszarach pozbawionych miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego możliwe są nowe inwestycje. Rola decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu jest trudna do przecenienia, ponieważ około 68% - 69% powierzchni naszego kraju nie zostało jeszcze pokryte miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego. Wiele polskich gmin przygotowało dopiero studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego, które nie jest wiążące dla inwestorów i nie determinuje ostatecznie sposobu wykorzystania poszczególnych obszarów.

Zapowiedzi dotyczące likwidacji „WZ-ek” rodzą pytania, jak rząd zamierza uregulować planowanie przestrzenne według nowych zasad. Mediałne doniesienia potwierdzają, że likwidacji decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu będzie towarzyszyła duża zmiana dotycząca planów miejscowych. Mianowicie, studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego zostanie zastąpione przez plan ogólny, do którego uchwalenia mają być zobowiązane wszystkie gminy. Ustalenia planu ogólnego będą powszechnie obowiązujące, ponieważ ten dokument zostanie wydany jako akt prawa miejscowego (w przeciwieństwie do miejscowego studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego).

Plan zabudowy wynikający z planu ogólnego zastąpi natomiast miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego. Co ważne, istniejące miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego automatycznie przekształcą się w plany zabudowy. Sporządzenie takich planów w ramach uzupełnienia wcześniejszych również ma być obligatoryjne dla gmin, ale w dłuższej perspektywie czasowej. W przygotowaniu planów zabudowy pomoże samorządom państwo. Dalsza część naszego artykułu porusza tę bardzo ważną kwestię dofinansowania prac planistycznych.

Standardy urbanistyczne będą przejściowym rozwiązaniem

Charakterystyczną cechą obecnych regulacji planistycznych jest obecność decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu („WZ-ek”) jako swoistej protezy stosowanej w przypadku, gdy na terenie danej gminy nie ma jeszcze uchwalonego miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Warto zwrócić uwagę, że projektowane przez rząd regulacje również przewidują pewne rozwiązanie o charakterze przejściowym. Mowa o standardach urbanistycznych, które będą dotyczyły obszarów przeznaczonych w planie ogólnym do uzupełnienia zabudowy.

Standardy urbanistyczne opracowane pod kątem zgodności z planem ogólnym mają zapobiegać lokowaniu nowych projektów na terenach, gdzie nie ma jeszcze odpowiedniej infrastruktury. Jest to problem związany np. z działalnością deweloperów realizujących najtańsze projekty na zupełnych peryferiach. Wspomniana praktyka inwestorów skutkuje tzw. rozlewaniem się miast. Warto dodać, że niedawno rozpoczęły się wstępne konsultacje dotyczące standardów urbanistycznych, które określą minimalne wyposażenie terenu w drogi, szkoły, przedszkola, przystanki oraz tereny rekreacyjne.

Zintegrowany projekt inwestycyjny to zupełnie nowa opcja

Dla inwestorów działających w branży nieruchomości komercyjnych, szczególnie ważna wydaje się zapowiedź wprowadzenia innego rozwiązania. Chodzi o tak zwany zintegrowany projekt inwestycyjny (ZPI). Dzięki temu rozwiązaniu, inwestor będzie mógł łatwiej zaproponować gminie realizację pewnego projektu połączoną z budową niezbędnej infrastruktury na swój koszt.

Przykład dodatkowej inwestycji zaproponowanej gminie przez inwestora komercyjnego stanowi droga dojazdowa do planowanego kompleksu hal magazynowych. Zintegrowany projekt inwestycyjny ma zapobiec sytuacji, w której gmina po pewnym czasie od rozpoczęcia realizacji przedsięwzięcia próbuje zmusić inwestora do poniesienia jakichś dodatkowych kosztów związanych np. z budową drogi. W tym kontekście warto zwrócić uwagę na artykuł 16 ustawy z dnia 21 marca 1985 r. o drogach publicznych, który daje gminie możliwość formułowania takich kłopotliwych żądań.



Bez wsparcia rządu gminom trudno będzie sporządzić plany

Wstępne założenia nowej reformy planistycznej wydają się trafne, ale jak na razie nie znamy konkretnych dotyczących dwóch ważnych kwestii. Pierwszą z nich są przepisy przejściowe, które powinny zapewnić harmonijne współdziałanie nowych rozwiązań z wcześniejszymi regulacjami. Ministerstwo Rozwoju, Pracy i Technologii zapewnia, że inwestorzy rozpoczynający projekty na podstawie poprzednich regulacji będą mogli je bezproblemowo dokończyć.

Drugą newralgiczną kwestią wydaje się konieczność przygotowania przez gminy nowych dokumentów planistycznych do 2026 r. W tym kontekście warto przypomnieć, że udział miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego w powierzchni całego kraju zmieniał się następująco:

2009 r. - 25,6%
2010 r. - 26,5%
2011 r. - 27,2%
2012 r. - 28,0%
2013 r. - 28,8%
2014 r. - 29,2%
2015 r. - 29,7%
2016 r. - 30,1%
2017 r. - 30,5%
2018 r. - 30,8%
2019 r. - 31,2%

Powyższe dane Głównego Urzędu Statystycznego wskazują, że tempo uchwalania nowych planów miejscowych jest powolne. Nawet gminy lepiej radzące sobie z planowaniem przestrzennym i posiadające np. 50% terenu pokrytego planem miejscowym, który stanie się planem zabudowy, zostaną zmuszone do poniesienia w stosunkowo krótkim czasie sporych kosztów. Mowa o wydatkach związanych z uchwaleniem nowych planów zabudowy oraz planów ogólnych.

Rząd deklaruje pomoc finansową, ale można zastanawiać się, czy będzie ona wystarczająca. Całkowity koszt planowanej reformy jest bowiem szacowany na 5 mld zł, a rządowe wsparcie dla gmin z Krajowego Planu Odbudowy ma wynieść około 900 mln zł. Tymczasem samorządy mocno odczuły finansowo następstwa pandemii COVID-19 i dodatkowo tracą część wpływów z PIT na skutek planowanej reformy podatkowej. Być może, rząd do czasu uchwalenia nowych przepisów (planowanego na pierwszą połowę 2022 r.) opracuje jeszcze jakieś rozwiązania wspierające finansowo samorządy. Na pewno warto przyglądać się pracom nad nowymi przepisami, które mają zostać zakończone jeszcze w bieżącym roku.



Nenckarski

ZMIENIAMY ULICE MIAST

INWESTYCJA W PROJEKT DEWELOPERSKI TO WŁAŚCIWA INWESTYCJA

Mariusz Nenckarski realizuje inwestycje na rynku nieruchomości: z pomocą zespołu planuje i przygotowuje cały proces, począwszy od zakupu gruntów, wizualizacji projektu, dbania o uzyskanie pozwoleń, pozyskania kapitału, przez budowę, odbiory techniczne i sprzedaż nieruchomości. Dzisiaj porozmawiamy z nim o jego najbliższej inwestycji... w Szczecinie. Dlaczego akurat tam? Dlaczego warto dołączyć do tego projektu jako inwestor? Czym „Bursztynowe wzgórze” będzie się wyróżniało? O tym w poniższym wywiadzie.

4FS

■ Mariuszu, od jak dawna realizujesz inwestycje na rynku nieruchomości?

Mariusz Nenckarski: W nieruchomościach działam już od 8 lat. Na początku były to małe inwestycje. Realizowałem je głównie w Lublinie, ale nie tylko. Z kolei od 5 lat realizuję już duże inwestycje deweloperskie.

■ Dlaczego od 5 lat realizujesz już tylko te „duże tematy”?

MN: Działalność deweloperska daje większe możliwości i większe bezpieczeństwo inwestycji. Klientem nie jest jedna osoba, ale cała grupa osób. Przygotowywanie całego projektu w większej skali daje większe bezpieczeństwo zwrotów i zysków. Wszystkie możliwości finansowe w postaci kredytów deweloperskich również automatycznie są bardziej dostępne dla dużych projektów i dużych biznesplanów. „Większe tematy” są bardziej odporne na zmiany rynkowe niż te mniejsze, od których zaczynałem.

■ Jakie projekty wybierasz do realizacji?

MN: Tematy przychodzą same. Dla mnie kluczową rolę odgrywa opłacalność inwestycji i koszty z nią związane. Ważne jest również to, abym zobaczył daną lokalizację na żywo. Tak jak z najbliższą realizacją inwestycyjną w Szczecinie. Musiałem tam pojechać i zobaczyć dzielnicę i całą okolice. W Lublinie też było kilka pomysłów, które na początku wydawały się atrakcyjne, ponieważ budynek miał powstać w centrum miasta. Z zespołem zrobiliśmy jednak analizę chłonności i okazało się, że pomimo atrakcyjnej lokalizacji, projekt jest jednak za drogi w budowie – zakończył się tak szybko, jak się zaczął. Trzecia rzecz, na którą zwracam uwagę to ciekawe rozwiązania architektoniczne. Tym przekonał mnie projekt w Szczecinie. Klient, który kupuje nieruchomość, ma być zadowolony z całego budynku, w którym mieszka. Budynek musi mieć na siebie pomysł.

■ Czyli lubisz wyzwania w swojej pracy?

MN: Jak najbardziej. Zawsze chętnie podejmuje wyzwania deweloperskie. Mam satysfakcję, gdy zrealizuję coś, z czym inni mają problemy lub czego innym się nie chce. Nawet teraz, na etapie inwestycji w Szczecinie słyszę: Dalej się nie dało? Żartobliwie odpowiadam, że dalej już nie, bo jest Morze Bałtyckie i granica polsko-niemiecka. Choć przekraczanie granic jest już w planach.

Oczywiście Szczecin jest dla mnie dużym wyzwaniem logistycznym. Sama podróż kilka razy w miesiącu będzie wymagająca i czasochłonna. Na szczęście nie jestem sam, mam współników, z którymi na zmianę będę pilnował inwestycji. Natomiast z punktu widzenia deweloperskiego projekt „Bursztynowe wzgórze” niczym nie będzie się różnił od pozostałych projektów.

Jeśli ta inwestycja zakończy się sukcesem, to późniejsze realizacje nie będą już tak dużym wyzwaniem.

■ No dobrze, ale dlaczego akurat Szczecin, a nie inne miasto?

MN: Szczecin znajduje się na drugim końcu Polski, co jest dla mnie wyzwaniem logistycznym. A jak wspominałem, lubię wyzwania w pracy. Dodatkowo, projekt jest już gotowy. Nie muszę opracowywać całej procedury na jego przygotowanie, która jest długotrwała i zajmuje nawet 1,5 roku. Nie muszę zdobywać pozwoleń na budowę itd., ponieważ to wszystko już jest. Oszczędność czasu jest zatem jednym z powodów. Kolejnym przyczynkiem jest to, że Lublin nie tylko jest, ale także ma opinię trudnego miejsca do uzyskiwania wszelkich pozwoleń na budowę i zgód. Relacja z aparatem administracyjnym nie należy tutaj do prostych, wciąż rzuca się kłody pod nogi. W Warszawie, Krakowie czy Szczecinie też nie jest łatwo, ale urzędnicy nie dokładają kolejnych problemów, tylko myślą nad konkretnymi rozwiązaniami. Pchają sprawy do przodu, a nie je blokują. Skoro w innym mieście można wszystko załatwić szybciej, łatwiej i przyjemniej to dlaczego z tego nie skorzystać? :)

INWESTYCJA W SZCZECINIE W PIGUŁCE

- POWIERZCHNIA MIESZKALNA (PUM) WYNOŚI 5 389 MKW
- LICZBA MIESZKAŃ: 72
- LICZBA MIEJSC POSTOJOWYCH: 81 W GARAŻU
- LICZBA BUDYNKÓW: 4

■ Opowiedz coś więcej o tej inwestycji.

MN: Na projekt „Bursztynowe wzgórze” składają się 4 budynki mieszkalne o łącznej powierzchni mieszkalnej 5 389 m², 2 hale garażowe, 72 mieszkania i 81 miejsc postojowych w garażu. Dużym atutem inwestycji, oprócz architektury, jest to, że znajduje się na jednym z najwyższych punktów w Szczecinie, w dzielnicy Warszewo. Większość okien z budynków będzie miała widok na panoramę Szczecina. Warszewo to lubiana przez mieszkańców dzielnica. Podróż do centrum miasta zajmuje około 6 minut. Dodatkowo, po drugiej stronie ulicy Łącznej, przy której będzie realizowany projekt, znajduje się las, który w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego nazwany jest „zielonymi płucami Szczecina”. A to oznacza, że nikt go nigdy nie wykarczkuje i nie zbuduje tam na przykład centrum handlowego.



fot. Marcin Wolski



■ Kiedy ma nastąpić rozpoczęcie prac budowlanych, a kiedy budynki mają zostać oddane do użytku?

MN: Dziennik budowy otworzymy już we wrześniu tego roku i zaczniemy przygotowywać teren. Rozpoczęcie prac budowlanych nastąpi wtedy, kiedy porozumiemy się z generalnym wykonawcą, którego wybierzemy na miejscu. Dużym plusem całej inwestycji jest to, że w tamtym rejonie Polski nie ma takich dużych, śnieżnych zim. W związku z tym ryzyko przestoju również jest mniejsze. Oczywiście są pewne wymogi technologiczne, dotyczące na przykład prac żelbetowych, których trzeba przestrzegać. Tego nie przeskoczmy. Budynki planujemy oddać do użytku za dwa - dwa i pół roku.

■ Na co należy zwrócić szczególną uwagę realizując projekt w Szczecinie?

MN: Realizując każdy projekt, nie tylko ten szczeciński, trzeba zwrócić uwagę na ziemię, czyli na to, na czym będziemy stawiali budynki. Ten błąd często popełniają niedoświadczeni deweloperzy. Na przykład Szczecin jest miastem zlokalizowanym nad kanałem, niedaleko morza. Jest to teren podmokły i w wielu miejscach trzeba palić w ziemi. To wiąże się z dodatkowymi kosztami budowy. Akurat nasz projekt będzie się znajdować na wzniesieniu. Jest oddalony od kanału, więc ten problem nie występuje. Drugim elementem, na który trzeba zwracać uwagę są przyłącza. Jeżeli projekt deweloperski jest realizowany w mieście, to ryzyko, że przyłączeń gazu, prądu, wody nie będzie jest mniejsze. Projekt „Bursztynowe wzgórze” ma w sobie uwzględnione przyłącza, odprowadzenie wody deszczowej, kanalizacji, instalacji ciepłowniczej, więc już jest to ołbrzymi plus.

■ Jak jeszcze zachęcisz inwestorów do tego projektu?

MN: Oprócz wielu atutów prosprzedażowych, które wymieniałem wcześniej, takich jak atrakcyjna dzielnica, świetna lokalizacja budynków i niemałe 400-tysięczne miasto, trzeba jeszcze dodać klientelę zagraniczną. Ze Szczecina do Berlina jedziemy nieco ponad godzinę. Mieszkańcy Niemiec chętnie przyjeżdżają i robią zakupy w Polsce. To jeszcze bardziej uatrakcyjnia projekt „Bursztynowe wzgórze” i obniża ryzyko nieudanej realizacji. Dodatkowo, spójrzmy też na obecne warunki demograficzno-gospodarcze. Przy wysokiej inflacji i niskich stopach procentowych, lokaty oraz fundusze inwestycyjne nie przynoszą zysku. Nieruchomości są takim wehikułem przynoszącym wartość. Ludzie „przenoszą” pieniądze z banków i kupują nieruchomości, aby właśnie nie traciły na wartości.

Co więcej, w naszych projektach płacimy inwestorom odsetki wynoszące do 8%. Nieruchomości to coś, co nie traci, a zyskuje na wartości. Ktoś, kto inwestuje w projekt deweloperski, inwestuje w to, co wzrasta.

■ A jak, Twoim zdaniem, pandemia i całe to zamieszanie związane z koronawirusem wpłynęło na branżę nieruchomości? Czy był na niej zastój, czy działała bez większych problemów?

MN: Rzeczywiście, na samym początku, czyli wiosną 2020 roku, kiedy wszyscy zostaliśmy zamknięci w domach, nastąpił zastój. Ruch na rynku nieruchomości wygasł niemalże do zera. Dopiero później, gdy rząd odwoływał obostrzenia, na rynek wróciły te osoby, które faktycznie chciały coś kupić. To była wyraźnie dostrzegalna zmiana. Przez to ruch na rynku był mniejszy.

Ale poza tym, doświadczeni deweloperzy kończyli swoje inwestycje we własnym tempie, budowy się realizowały, ja również kończyłem swoje projekty i nie dostrzegłem szczególnych zastoju. Były momenty spowolnienia, które w czasie się skorygowały.

Rynek nieruchomości w okresie pandemii się obronił. Ludzie zaczęli kupować nieruchomości, ponieważ bali się o swoje pieniądze odłożone na kontach bankowych.

■ Mówisz o Szczecinie, ale zapewne Twoje plany inwestycyjne wykraczają poza granice naszego kraju. Czy zdradzisz, gdzie chciałbyś, a może gdzie już nawiązałeś kontakty za granicą?

MN: Tak, to prawda. Chciałbym móc realizować inwestycje również za granicą. Nie mam jeszcze sprecyzowanego miejsca, chociaż myślałem już o krajach Morza Śródziemnego: Grecja, Włochy, Hiszpania. Na razie chciałbym jednak zrealizować inwestycje w Szczecinie. Dopiero później przyjdzie pora na kolejne realizacje, być może poza Polską. Na wszystko przyjdzie czas.

■ Tego życzymy i dziękujemy za rozmowę i poświęcony czas.

MN: Również dziękuję i pozdrawiam wszystkich czytelników 4FS.



4FS

foto Marcin Wolski

tel. 515 092 430 | e-mail: redakcja@4fs.pl



KONTAKT

Telefon: 514-289-814

E-mail: mariusz@nenckarski.pl



CERTYFIKATY BREEAM - CO WARTO O NICH WIEDZIEĆ?

Jakie są podstawowe informacje o certyfikatach BREEAM?

Wiele osób związanych z branżą nieruchomości słyszało już o eko-certyfikatach BREEAM. Wyjaśniamy, co warto wiedzieć na ich temat.

Krajowe media mówią o budynkowych wymogach dotyczących ekologii głównie w kontekście budownictwa wielorodzinnego i jednorodzinne. Trudno się temu dziwić, bo właśnie takie tematy najbardziej interesują przeciętnego Kowalskiego. Punkt widzenia osoby zainteresowanej tematyką nieruchomości komercyjnych jest nieco inny. Taki czytelnik już wcześniej mógł słyszeć o systemie certyfikacji BREEAM. Ekspert 4FS.pl postanowił przybliżyć podstawowe informacje na temat wspomnianego systemu. Mogą one się przydać nie tylko osobom aktualnie zarządzającym nieruchomościami komercyjnymi. Ogólną wiedzę o systemie certyfikacji BREEAM powinni mieć również najemcy nowoczesnych budynków.

System certyfikacji BREEAM działa już od ponad 30 lat

Znaczenie systemu BREEAM na pewno zwiększa fakt, że jest on najdłużej działającym tego typu rozwiązaniem na świecie. Jego początki sięgają 1990 roku, czyli czasów, w których świadomość znaczenia rozwiązań ekologicznych nie była jeszcze tak rozwinięta jak obecnie. Aktualnie system BREEAM jest stosowany i uznawany w około 80 krajach z całego świata (w tym również Polsce). Sam skrót BREEAM można rozumieć jako system certyfikacji wielokryterialnej budynków (Building Research Establishment Environmental Assessment Method). Wspomniana certyfikacja dotyczy oczywiście

kwestii związanych z szeroko pojętą ekologią i zrównoważonym rozwojem gospodarczym.

Systemu certyfikacji BREEAM na pewno nie należy mylić ze świadectwem charakterystyki energetycznej budynku. Opisany system uwzględnia bowiem znacznie więcej ważnych kwestii aniżeli tylko samą energochłonność. W przypadku budynków komercyjnych z Europy (biurowych, przemysłowych i handlowych), stosowany jest system BREEAM Europe Commercial. Od 2016 r. certyfikat BREEAM mogą otrzymać również budynki mieszkalne, dla których stosuje się nieco inne zasady oceny. W skali całego świata, ponad 200 000 budynków otrzymało opisywany certyfikat. Mimo tego, nadal stanowi on duże wyróżnienie.

4FS

Każdy budynek jest oceniany pod kątem 10 aspektów

Ze względu na holistyczne podejście systemu BREEAM, inwestor lub właściciel budynku zamierzający otrzymać eko-certyfikat może spodziewać się sprawdzenia aż dziesięciu głównych aspektów. Mowa o następujących kwestiach:

- zużycie energii przez budynek
- zdrowie oraz komfort użytkowników
- zasady wykorzystania wody i gospodarki ściekowej
- dodatkowe innowacje wpływające na ocenę końcową
- wykorzystanie oraz zagospodarowanie zabudowanego gruntu
- wpływ użytych materiałów budowlanych na środowisko naturalne
- sposób zarządzania budynkiem w kontekście wymagań ekologicznych
- poziom emisji zanieczyszczeń i sposoby jego redukcji
- dostęp do przyjaznych środowisku metod transportu
- sposób zarządzania odpadami

Co ważne, w każdej z powyższych kategorii zostały wymienione punkty krytyczne wyznaczające minimum ekologicznych rozwiązań. Asesor BREEAM oceniający budynek bierze pod uwagę również wymagania minimalne oraz opcjonalne rozwiązania, za które przyznawane są dodatkowe punkty.

Jak można uzyskać wysoką ocenę w ramach BREEAM?

Zasady działania systemu BREEAM łatwiej można zrozumieć na przykładzie konkretnego budynku. Warto zwrócić uwagę chociażby na wrocławski budynek biurowy Nablis Business House, który otrzymał drugą najwyższą ocenę w systemie certyfikacji BREEAM (Excellent

- 72,1% na 100,0% możliwych do zdobycia). Warto przy okazji wspomnieć, że skala ocen w ramach systemu certyfikacji BREEAM wygląda następująco:

- ponad 30% - certyfikat na poziomie Pass
- ponad 45% - certyfikat z poziomem Good
- ponad 55% - certyfikat na poziomie Very Good
- ponad 70% - certyfikat z poziomem Excellent
- ponad 85% - certyfikat na poziomie Outstanding

Bardzo dobra ocena wrocławskiego budynku wynikała między innymi z jego następujących cech:

- wykorzystania już poprzednio zabudowanej działki o niskiej wartości ekologicznej
- zastosowania dużych okien z możliwością łatwego regulowania ilości światła docierającego do wnętrza
- wyboru systemów oświetlenia oraz wind cechujących się niskim zużyciem energii i odpowiedniego systemu automatyki budynkowej BMS
- zastosowania rozwiązań chroniących wodę gruntową przed zatruciem olejem i benzyną
- wyboru przez inwestora dobrej lokalizacji z punktu widzenia dojazdu autobusem, tramwajem i rowerem
- użycia systemu wykrywania wycieków wody
- wykorzystania materiałów budowlanych legalnego pochodzenia, których pozyskanie/wyprodukowanie skutkowało możliwie niewielkim wpływem na środowisko naturalne

Powyższa lista prezentuje oczywiście tylko wybrane przykłady rozwiązań, które mogą skutkować uzyskaniem wyższej oceny w ramach systemu certyfikacji BREEAM. Warto pamiętać, że osobne schematy certyfikacji dotyczą budynków nowopowstających, rewitalizowanych oraz takich, które znajdują się w użytku przynajmniej od dwóch lat.



CZY WIDAĆ JUŻ MAGAZYNOWY BOOM?

Czy powstaje więcej magazynów?

Magazyny coraz częściej są postrzegane jako zyskowna inwestycja. Sprawdzamy, czy to się przekłada na konkretne posunięcia inwestycyjne.

Nie wszystkie branże mogą zapisać poprzedni rok po stronie strat. Dla niektórych rodzajów działalności gospodarczej był on całkiem dobry mimo wprowadzonych ograniczeń. Przykład stanowi branża IT, a zwłaszcza jej część zajmująca się oprogramowaniem potrzebnym do pracy zdalnej. W Polsce oraz innych krajach odnotowano również spory wzrost zainteresowania zakupami online i usługami kurierskimi. Ta okoliczność sprawiła, że inwestorzy zaczęli zwracać większą uwagę na rynek magazynowy. Postanowiliśmy sprawdzić, czy ten wzrost zainteresowania przełożył się już na konkretne decyzje inwestycyjne. Przy okazji warto zaprezentować ogólne informacje o kondycji rodzimego rynku magazynów.

W 2020 roku polski rynek magazynowy odnotował rekord ...

Spore zainteresowanie najmem i budową powierzchni magazynowych potwierdza między innymi niedawno opublikowany raport firmy JLL. Wskazuje on, że w 2020 r. mimo trudnych, pandemicznych warunków odnotowano historyczny rekord. Mowa o popycie brutto na powierzchnie magazynowe wynoszącym aż 4,8 miliona mkw. (w ramach nowych umów, ekspansji oraz renegotiacji). Ubiegłoroczny wynik oznaczał wzrost o około milion mkw. względem 2019 r. Co więcej, aktywność magazynowych najemców z Polski sprawiła, że rodzimy rynek magazynów był trzecim największym w całej Europie (po niemieckim oraz brytyjskim). Firma JLL podaje też, że ponad 70% rekordowego popytu brutto stanowiły nowe umowy oraz ekspansje. Wynikało to z wejścia na rodzimy rynek nowych firm oraz rozszerzenia kontraktów przez część wcześniej działających u nas spółek. Na uwagę zasługuje między innymi wzrost średniej powierzchni dotyczącej nowo zawieranej umowy (2019 r. - 6100 mkw., 2020 r. - 7500 mkw.). Dobrze widoczne było też podwyższone zapotrzebowanie na tzw. logistykę miejską. To zjawisko można wiązać z dużą dynamiką sprzedaży internetowej oraz branży e-commerce.





#magazyn zarządcy obiektu
#magazyn dla firm obsługujących obiekty

Duży inwestorzy przewidują dobrą koniunkturę po pandemii

W nawiązaniu do rynku magazynowego (nie tylko polskiego), ciekawie prezentują się także wyniki ankiety, którą wśród klientów niedawno przeprowadziła znana firma Savills. Współpracujący z nią inwestorzy i najemcy ocenili, że rynek nieruchomości magazynowych czeka dobra koniunktura również po okresie pandemii. Taką prognozę przedstawiła ponad połowa respondentów. Z kolei globalni inwestorzy pytani w grudniu 2020 r. przez Colliers International o najlepsze cele inwestycyjne na 2021 r. wskazywali zwykle magazyny oraz nieruchomości mieszkaniowe. Dobra kondycja branży „living” może być zaskoczeniem dla osób, które prognozowały spadki cen i zainteresowania nieruchomościami mieszkaniowymi.

Zamiast sklepów powstaną nowe punkty odbioru przesyłek

Wspomniane już badanie ankietowe, które przeprowadziła firma Savills wskazuje, że duży inwestorzy najgorzej oceniali perspektywy rynku nieruchomości handlowych. Co ważne, chodziło o przewidywania dotyczące okresu przypadającego już po pandemii koronawirusa. Wydaje się, że nawet po zniesieniu ograniczeń sanitarnych centra handlowe mogą odczuć odpływ klientów, którzy przyzwyczaili się do robienia zakupów online. Właśnie dlatego już teraz pojawiają się pomysły konwersji części powierzchni w galeriach handlowych na punkty, gdzie będzie można łatwo odebrać i ewentualnie zwrócić zakupy zamówione online (np. ubrania lub elektronikę). Taka konwersja wydaje się bardziej prawdopodobna niż inny wariant, o którym mówią czasem media, czyli masowa zamiana biurów na budynki mieszkalne.

A.P.

Stabilność czynszów to kolejny bardzo ważny sygnał z rynku

Wysoki popyt pomógł w utrzymaniu stabilnego poziomu czynszów za wynajem 1 mkw. magazynu – pomimo kryzysu gospodarczego i ograniczeń w tradycyjnym handlu. Warto również odnotować, że tempa nie zwolnili deweloperzy magazynowi. Według szacunków JLL, pod koniec minionego roku w budowie pozostawało 1,9 mln mkw. powierzchni magazynowej. Bardzo podobny wynik był notowany 12 miesięcy wcześniej. W tym kontekście nie powinien martwić roczny spadek powierzchni magazynowej, która została oddana do użytku (zmiana z 2,8 mln mkw. w 2019 r. do 2,0 mln mkw. rok później). Inwestorzy nie muszą obawiać się magazynowych pustostanów, ponieważ mimo kryzysu wskaźnik dotyczący udziału wolnych powierzchni był bardzo stabilny. Różnica pomiędzy ogólnopolskim wynikiem notowanym pod koniec 2019 r. (7,6% pustostanów) i na końcu 2020 r. (7,5%) wydaje się tylko symboliczna.



4FS

JAK BĘDĄ ROSŁY CENY MIESZKAŃ W POLSCE

Posiadanie własnej nieruchomości to cel coraz większej ilości osób. Nie tylko jest to rozsądna inwestycja i mądre ulokowanie posiadanego kapitału ale także gwarancja pewnego rodzaju stabilizacji i większe możliwości dotyczące decydowania o tym, w jakim otoczeniu żyjemy. Dużą popularnością cieszą się zwłaszcza mieszkania. To zrozumiałe, bowiem w większości przypadków są lepiej skomunikowane z centrum miasta, a ich nabycie wiąże się z mniejszymi kosztami niż ma to miejsce w przypadku budowy domu jednorodzinnego.



Ceny mieszkań na rynku pierwotnym i wtórnym – które są bardziej atrakcyjne?

Podjęcie decyzji o zakupie własnego lokum to niezwykle istotny krok, do którego każdy chce jak najlepiej się przygotować. W tym celu obserwujemy rynek nieruchomości, a niektórzy nie ukrywają, że czekają na spadek cen. Czy nastąpi on w tym roku? Aktualna sytuacja gospodarczo – społeczna wskazuje, że nie należy na to liczyć. Wręcz przeciwnie – ceny będą rosły.

Zgodnie z przewidywaniami ekspertów, jeszcze przed końcem tego roku ceny mieszkań, zarówno z rynku pierwotnego, jak i wtórnego, powędrują do góry. O tym, jak bardzo, zadecyduje miasto w którym się one znajdują. Z czego to wynika? Przede wszystkim z dużego popytu, który skutkuje rekordową liczbą budowanych apartamentowców. Nie bez znaczenia się również mniej

rygorystyczne warunki udzielania kredytów, niższe stopy procentowe oraz rosnące ceny materiałów budowlanych. W efekcie nie ma co liczyć na to, że mieszkania staną się tańsze.

Jeśli planujemy zakup nieruchomości najrozsądniej będzie nie odkładać przeprowadzenia tej transakcji. Nietrudno zauważyć, że mieszkania nowe drożeją wolniej niż te używane. Najbardziej rozchwytywane są te o stosunkowo sporym metrażu, na które zwracają swoją uwagę nie tylko rodziny z dziećmi, ale także single i pary bez potomstwa.

Klienci cenią sobie dobrą lokalizację z właściwą infrastrukturą, łatwy dostęp do terenów zielonych i wysoki standard obiektu. Regularnie podwyższane pensje i coraz bardziej powszechne zjawisko zaciągania kredytów, które nie budzą już strachu wśród społeczeństwa dodatkowo przyczyniają się do utrzymywania się dynamicznej sytuacji na rynku nieruchomości.



Jak w poszczególnych miastach będą kształtowały się ceny mieszkań?

Zgodnie z analizami ekspertów, mieszkania najbardziej zdrożeją we Wrocławiu. Szacuje się, że tam ceny mieszkań powędrują w górę aż o 6%! Najbardziej widoczne będzie to na przykładzie lokali z rynku wtórnego, które w ciągu zaledwie jednego kwartału podrożeją o 1,7 do 2,2 %.

Sytuacja ulegnie zmianom także w Łodzi, która niegdyś słynęła z atrakcyjnych cen nieruchomości. Niewielka odległość od Warszawy i niższe koszty życia, które doceniło wiele osób zwłaszcza w czasach pandemii i popularyzacji pracy zdalnej przełożą się na wzrost cen mieszkań. Tutaj podrożeją zarówno te z rynku wtórnego, jak i pierwotnego, średnio o 1,5 do 2 %.

W perspektywie długofalowej obejmującej dwa lata, przewiduje się, że ceny lokali używanych wzrosną o 13%, a nowych o 11 %. Nieco mniejszych podwyżek mogą spodziewać się osoby zainteresowane nabyciem nieruchomości w Krakowie. Tutaj będzie to od 1 do 2 %, z zaznaczeniem, że lokale z rynku pierwotnego są znacznie droższe. Jeszcze wolniej będą rosnąć ceny mieszkań w Trójmieście (od 1 do 1,5 %) oraz w Poznaniu, gdzie ceny wzrosną zaledwie o 1 %. Najtrudniej jest ekspertom określić sytuację w stolicy. Tam wzrost cen szacują wstępnie na 2 % w przypadku rynku pierwotnego oraz 1,5 do 1,8 % na rynku wtórnym.

Ł.S.



Źródło:

<https://www.money.pl/gospodarka/na-stabilizacje-cen-mieszkan-nie-ma-co-liczyc-najwiekszy-wzrost-notuja-lokale-z-drugiej-reki-6650909331106688a.html>

SYSTEM KOMPLEKSOWYCH ROZWIĄZAŃ DO UTRZYMANIA CZYSTOŚCI, CZYLI SPRZĄTANIE I DEZYNFEKCJA W STANDARDZIE MEDYCZNYM

Choć pandemia nie wygasa, to tempo rozprzestrzeniania się wirusa SARS-CoV-2 spadło i coraz więcej przedsiębiorstw wraca do biur. Zapewnienie bezpiecznego środowiska pracy i utrzymanie czystości na wysokim poziomie stały się przy tym priorytetem. Kompleksowy system bezpieczeństwa MEDISEPT „skrojony na miarę” potrzeb sektora nieruchomości poza profesjonalnymi produktami do dezynfekcji i utrzymania czystości obejmuje również procedury postępowania, specjalistyczne doradztwo i szkolenia.

Zminimalizowanie ryzyka zakażeń koronawirusem wśród pracowników, uniknięcie absencji chorobowych i zapewnienie ciągłości funkcjonowania – to czynniki wpływające na wzmożenie zasad bezpieczeństwa w segmencie biurowym. Warto przy tym pamiętać, że skuteczne utrzymanie higieny opiera się na profesjonalnych działaniach na wielu płaszczyznach i obejmuje fachową wiedzę, procedury, wyspecjalizowany sprzęt oraz odpowiednie środki czystości o różnym działaniu i dezynfektanty. To niezbędne elementy systemu, który działa dobrze wtedy, kiedy jego poszczególne części się uzupełniają.

System przeciwepidemiczny „skrojony na miarę”

Proces profesjonalnego utrzymania czystości zawsze powinien składać się z dwóch etapów – sprzątnięcia i dezynfekcji – niezależnie od tego, czy rozpatrujemy to zagadnienie w kontekście branży

medycznej, czy może nieruchomości. Najpierw należy usunąć i zredukować brud za pomocą profesjonalnych środków czyszczących, następnie – zastosować chemiczny środek dezynfekujący, żeby zabić pozostałe mikroorganizmy. Niezbędny jest przy tym dedykowany zestaw procedur higienicznych i dopasowana gama środków do utrzymania czystości i dezynfekcji.

Kompleksowe spojrzenie na zagadnienia czystości i dezynfekcji jest niezwykle istotne, ponieważ samo sprzątnięcie niewsparte dezynfekcją nie będzie wystarczające. W profesjonalnej czystości nie chodzi przecież o usunięcie tylko przysłowiowej wierzchniej warstwy kurzu, ale pozbycie się wszystkich zabrudzeń i usunięcie niewidocznych gołym okiem patogenów chorobotwórczych groźnych dla ludzi. I mam na uwadze nie tylko obecną sytuację związaną z pandemią SARS-CoV-2. Powinniśmy się przyzwyczaić do myśli, że taki system z nami pozostanie. MEDISEPT wypracował rozwiązania łączące

obydwa etapy – sprzątanie i dezynfekcje, skrojone indywidualnie dla każdego obiektu, umożliwiając sprawne zastosowanie planów higieny w praktyce – podkreśla **Waldemar Ferschke**, wiceprezes spółki MEDISEPT, lekarz epidemiolog.

Eksperti MEDISEPT, tworząc rozwiązania proceduralno-higieniczne, przeprowadzają wizję lokalną – analizują potrzeby użytkowników i uwzględniają specyfikę obiektu. Opracowany system przeciwepidemiczny obejmuje procedury m.in. na wypadek stwierdzenia zakażenia COVID-19. MEDISEPT zapewnia szkolenia i materiały dla kierownictwa i personelu, np. wzory grafik wspierających promowanie właściwych zachowań wśród pracowników. Eksperti pomagają w doborze odpowiednich środków do utrzymania czystości i dezynfekcji (rąk, powierzchni, podłóg, urządzeń) oraz systemów dozujących właściwe ilości oraz stężenia preparatów. Zapewniają też bieżące wsparcie.

Najwyższa jakość to priorytet

Standard medyczny środków czystości i dezynfekcyjnych świadczący o ich najwyższej jakości jest istotnym elementem przy doborze środków. Warto wyjaśnić, że nie jest równoznaczny

z przeznaczeniem medycznym. Produkty MEDISEPT są odpowiednie do utrzymania czystości i dezynfekcji również w innych branżach, w tym w sektorze nieruchomości.

Środki czystości MEDISEPT podlegają systematycznym kontrolom wewnętrznym, a surowce wykorzystywane do ich produkcji przechodzą rygorystyczną selekcję przed przyjęciem do magazynu. Każda partia produkcyjna otrzymuje Certyfikat Analizy Serii, który potwierdza zgodność parametrów fizyko-chemicznych produktu ze specyfikacją i jest dokumentem zwalniającym partię do sprzedaży. Z kolei środki do dezynfekcji są tworzone zgodnie z międzynarodowym systemem norm i kontroli, przechodzą laboratoryjne badania mikrobiologiczne, testy dermatologiczne i tolerancji materiałowej. Są tworzone z surowców zatwierdzonych przez European Chemicals Agency.

Ważną uwagę poświęcamy komponowaniu formułacji naszych produktów, żeby były wysoce skuteczne – m.in. efektywnie usuwały zabrudzenia z powierzchni. Również cały proces produkcyjny jest opracowany krok po kroku i kontrolowany, a linia technologiczna podlega rygorom jak w przypadku wyrobów medycznych – mówi Waldemar Ferschke.



4FS

ZNAJDŹ DOBRY PRODUKT I SPRZEDAWAJ GO PRZEZ ODPOWIEDNIO DŁUGI CZAS.

ROZMOWA Z VINCENTEM VALLOISEM

■ Działą Pan w branży nieruchomości na terenie Europy Środkowo-Wschodniej. Wielu ludzi traktuje nieruchomości jako lokatę zaoszczędzonych pieniędzy. Czy według Pana warto kupować na przykład mieszkania i je wynajmować?

Zajmuje się inwestycjami w nieruchomości od ponad 20 lat i wiem jedno: nie czekaj z kupnem nieruchomości, kup, a potem czekaj! Kupować nie należy, gdy na rynku trwa bańka inwestycyjna. Jednak w Europie Środkowo-Wschodniej ceny wciąż są bardzo niskie, a opodatkowanie nie jest wysokie w porównaniu z krajami Europy Zachodniej.

■ Czy zdarzają się sytuacje, w których nieruchomości tracą na wartości?

Jeśli kupujesz w czasie, gdy ceny nieruchomości osiągnęły szczyt, może się tak zdarzyć. Jednak jeśli obserwujesz rynek, kupujesz w odpowiednim momencie, spadek wartości jest niemożliwy. Ja nigdy nie straciłem.

Co zabawne, nieruchomość kupioną w grudniu 2020 roku, przed COVID-19, teraz dwanaście miesięcy później, w trakcie pandemii sprzedaje z zyskiem.



własność Vincenta Valloisa

■ Jak inwestować, aby nie stracić, tylko zarobić?

Jak już mówiłem, nie stracisz pieniędzy dopóki nie sprzedajesz tak, jak na giełdzie albo w kryptowalutach... Musisz znaleźć dobry produkt i nie sprzedawać go przez odpowiednio długi czas. Od 10 lat utrzymują się najniższe stopy procentowe w oprocentowaniu kredytów i to się nie zmienia ze względu na kryzys, więc jeśli masz kredyt z oprocentowaniem niższym niż 3%, a zwrot z inwestycji na poziomie 7-10%, nie stracisz.

■ Czy koronawirus mocno wpłynął na tę branżę? Czy dostrzega Pan jakiś zastój, a może wręcz przeciwnie? Może rynek wciąż się rozwija?

Wynajmujący są przyzwyczajeni do określonych cen i wartości swoich nieruchomości. Dużo czasu im zajmie, żeby zmienić zdanie, gdy już ustalili wysokość spodziewanego zysku ze swoich posiadłości. Myślę, że kryzys raczej stworzy możliwości dla rynku niż przyniesie załamanie. W Paryżu obiecywano mi, że ceny będą spadać, bo niemożliwe, żeby wzrosły, tymczasem wciąż rosną każdego roku już od 15 lat.

własność Vincenta Valloisa



■ **Od ilu lat działa Pan w nieruchomościach?
Czy dostrzega Pan jakieś zmiany, które
wydarzyły się przez ten czas?**

Działam na tym rynku od ponad 20 lat, dłużej lub krócej, w zależności od tego, czy mówimy o nieruchomościach mieszkalnych czy komercyjnych. Nie znam całego rynku mieszkaniowego Europy Środkowo-Wschodniej tak dobrze, ale uważam, że rynek nieruchomości mieszkaniowych na pewno będzie wykazywał wzrosty, tak jak rosła wynagrodzenia, a stopy procentowe pozostają na niskim poziomie. Sytuacja pandemii jest sporym wyzwaniem dla rynku nieruchomości komercyjnych. Handel detaliczny znajduje się na krawędzi, trudno powiedzieć czy uda mu się na nowo odbudować. Dynamiczny rozwój przeżywają sklepy internetowe oferujące dostawę do domu. Natomiast biura będą nadal wynajmowane jeszcze przez kilka ładnych lat, gdy tylko skończy się praca zdalna spowodowana pandemią COVID-19. Jesteśmy istotami towarzyskimi, potrzebujemy interakcji z innymi ludźmi. Uważam, że możemy zostać w domu jeden, dwa dni w tygodniu, ale nie dłużej.

■ **Jak dobrze i skutecznie sprzedawać
nieruchomości? Czy każdy ma do tego
predyspozycje? Czy jest na to jakaś recepta?**

Wystarczy być miłym dla pośredników... To oni mają umowy z pierwszej ręki. Warto wyrobić w sobie nawyk oglądania mieszkań regularnie, bo okazja sama nie zapuka do drzwi. Trzeba zrozumieć rynek i dlatego trzeba wciąż badać.

■ **Pracował Pan w agencji reklamowo-eventowej
w Moskwie. Wprowadzał Pan na rynek luksusowe
produkty takich firm jak L'Oreal, Richemont
czy LVMH. Jak Pan wspomina to zajęcie?
Co dał Panu ten okres?**

To był bardzo ekscytujący okres. Moskwa miała wtedy swój najlepszy czas, a my reprezentowaliśmy najlepsze luksusowe marki, jakich klient może sobie życzyć. Poznałem wówczas sztukę PR-u i komunikacji, które stosuje teraz, pomagając deweloperom i wynajmującym zwiększyć zainteresowanie ich markami.

■ **Czego się Pan dzięki temu nauczył?**

Nauczyłem się, że klient nie zawsze ma rację. Oczywiście klienci mają wizję własnego biznesu, kiedy wchodzi na rynek w nowym kraju, takim jak Rosja, ale bardzo ważne jest, żeby zrozumieć lokalną kulturę i dostosować się do niej. Poznałem też wyzwania, jakie wiążą się z prowadzeniem własnego biznesu, gdy nie jesteś tutejszy. Musiałem się przystosować.

■ **Czy marketing jest firmie potrzebny?
Jakie jest Pana zdanie? Dlaczego warto się
reklamować, mówić światu o swoim produkcie,
swojej działalności i usługach?**

Jeśli miałbym odpowiedzieć na pytanie w co najlepiej zainwestować: w sprzedaż, reklamę czy PR, to oczywiście powiem, że w te wszystkie trzy obszary. Wprowadzanie na rynek marki z myślą o przyszłych klientach to połączenie marketingu przychodzącego i wychodzącego, wdrażanego wraz ze strategią produktu. Segmentacja jest kluczem do wszystkich trzech obszarów. Musisz zrozumieć każdy poziom swojego rynku i dotrzeć do każdego segmentu.

■ **Specjalizuje się Pan w zarządzaniu dużymi
obiektami. Aby to robić, trzeba mieć
niewątpliwie wiedzę i duże doświadczenie.
Gdzie Pan zdobywał to doświadczenie?**

Osiągnąłem swoją rangę, zaczynając od małej sieci z 7 milionami euro obrotu, aby w ciągu 10 lat skończyć z biznesem wartym ponad 950 milionów. Dzięki temu mój zespół i ja rzeczywiście zrozumieliśmy, czego potrzeba, aby prowadzić biznes angażujący niemal 100 000 ludzi w 30 krajach. Jednak za każdą dobrze zarządzaną nieruchomością bardzo często stoi jedna lub dwie kluczowe osoby, które dają z siebie 100%, aby zapewnić, że oferowane usługi są na najwyższym poziomie. Zarządzanie obiektami bardziej niż jakikolwiek inny biznes tworzą ludzie.

■ **Czy współpracuje Pan z rynkiem Polskim?**

Jako pierwsze centrum start-upów w dziedzinie technologii innowacyjnych na terenie Europy Środkowo-Wschodniej nie moglibyśmy pominąć Polski. Pomagamy deweloperom i wynajmującym przejść na technologię cyfrową, znaleźć i utrzymać najemców oraz zarządzać nimi, korzystając z najnowszych i nagradzanych rozwiązań PropTech. Jeśli chodzi o PropTech, Polska bez wątpienia w regionie jest w czołówce.

WYROK TK: KORZYŚĆ DLA FIRM I KŁOPOT DLA SAMORZĄDÓW

Dlaczego niedawny wyrok Trybunału Konstytucyjnego jest ważny?

Trybunał Konstytucyjny wydał niedawno istotny wyrok dotyczący podatku od gruntów firmowych. Wyjaśniamy, dlaczego to orzeczenie jest ważne.

Eksperci portalu 4FS.pl niedawno przygotowali artykuł dotyczący kontrowersji związanych z koniecznością płacenia podatku od nieruchomości lub podatku rolnego. Chodziło o to, że nie zawsze oczywiste jest, jaki podatek powinien zapłacić właściciel nieruchomości. Okazało się, że niedawno Trybunał Konstytucyjny wydał ważne orzeczenie powiązane z tą tematyką. Warto zatem dokładnie wyjaśnić, dlaczego wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 24 lutego 2021 r. (SK 39/19) jest istotny dla firm. Będzie miał on spore znaczenie również z punktu widzenia samorządów, które ostatnio muszą zmagać się ze sporymi problemami finansowymi. Spadek wpływów z podatku od nieruchomości może być dodatkowym czynnikiem, który pogorszy finansową kondycję gmin.

Przedsiębiorca aż przez 7 lat walczył o swoje interesy

W kontekście lutowego wyroku TK, na pewno warto zaprezentować tło sprawy, która doprowadziła do wspomnianego orzeczenia. Bezpośrednią przyczyną sporu, który zaowocował skargą do Trybunału Konstytucyjnego była decyzja władz jednej z gmin. Na początku stycznia 2014 r. ustaliła ona wymiar podatku od nieruchomości według stawek właściwych dla firm. Podatnik prowadzący działalność gospodarczą nie zgodził się z tą decyzją argumentując, że w praktyce sporna nieruchomość wcale nie jest wykorzystywana na potrzeby firmowe. Samorządowe Kolegium Odwoławcze w sierpniu 2014 r. podzieliło stanowisko gminy twierdząc, że brak aktualnego wykorzystania nieruchomości na

potrzeby firmowe nie ma znaczenia. Zdaniem SKO, decydujące jest to, że przedsiębiorca potencjalnie może wykorzystać posiadane grunty i budynki do prowadzenia działalności gospodarczej. Właściciel firmy nie składał jednak broni, o czym świadczy skarga do wojewódzkiego sądu administracyjnego oddalona wyrokiem z dnia 21 listopada 2014 r. Niekorzystne dla podatnika stanowisko zajął także Naczelny Sąd Administracyjny oddalając skargę kasacyjną w dniu 16 maja 2017 r. NSA podobnie jak wojewódzki sąd administracyjny stwierdził, że sama możliwość użycia nieruchomości na cele firmowe uzasadnia jej opodatkowanie wysoką stawką. W odpowiedzi właściciel nieruchomości postanowił jeszcze wykorzystać możliwość wniesienia skargi konstytucyjnej, co okazało się dobrym rozwiązaniem.





#magazyn zarządcy obiektu
#magazyn dla firm obsługujących obiekty

Samo posiadanie działki nie przesądza o podatku ...

Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 24 lutego 2021 r. (SK 39/19) stwierdza, że przedsiębiorcy nie mogą być obciążani wyższą stawką podatkową jedynie z powodu posiadania nieruchomości. Stanowiłoby to bowiem pogwałcenie art. 64 ust. 1 Konstytucji RP. Trybunał Konstytucyjny uznał również, że artykuł 1a ustęp 1 punkt 3 ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz. U. z 2019 r. poz. 1170) jest niezgodny z Konstytucją jeśli jego interpretacja zakłada, że o podatkowej kwalifikacji nieruchomości przesądza jedynie posiadanie tego gruntu, budynku lub budowli przez przedsiębiorcę albo inny podmiot prowadzący działalność gospodarczą.

Warto podkreślić, że Trybunał Konstytucyjny już w wyroku z dnia 12 grudnia 2017 r. (sygn. SK 13/15) zwrócił uwagę na problem dotyczący zakwestionowanego później przepisu ustawy o podatkach i opłatach lokalnych. Rząd nie wprowadził jednak odpowiednich zmian ustawowych. Zostanie on zmuszony do tego przez niedawny Wyrok TK z 24 lutego 2021 r. (SK 39/19). Na razie niestety nie wiemy, kiedy ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. zostanie odpowiednio skorygowana.

Różnica stawek za 1 mkw. stanowi kłopot dla firm

W nawiązaniu do lutowego orzeczenia Trybunału Konstytucyjnego, na pewno należy wspomnieć o dużej różnicy stawek podatkowych dla przedsiębiorstw/przedsiębiorców oraz pozostałych podatników. Ten czynnik niestety zachęca organy administracji publicznej do stosowania interpretacji prawnych, które są niekorzystne z punktu widzenia firm. W 2021 r. maksymalna stawka podatkowa dotycząca gruntów wykorzystywanych do działalności gospodarczej wynosi aż 0,99 zł/mkw. Analogiczna stawka dla pozostałych gruntów to 0,52 zł/mkw. Z kolei kwalifikacja budynku lub jego części jako firmowego skutkuje podniesieniem rocznej stawki podatkowej za 1 mkw. powierzchni z 0,85 zł do 24,84 zł.

Wyrok TK oznacza kolejny cios budżetowy dla gmin

Nie ulega wątpliwości, że opisywany wyrok Trybunału Konstytucyjnego stanowi niekorzystną informację dla gmin zmagających się ze skutkami pandemii COVID-19. Chodzi nie tylko o te samorządy, które ze względu na wcześniej stosowane praktyki teraz mogą spodziewać się roszczeń przedsiębiorców o zwrot części zapłaconych podatków od nieruchomości. Orzeczenie TK wyklucza też przyszłą możliwość osiągania wyższych wpływów podatkowych jeśli przedsiębiorca przejściowo nie wykorzystuje działki lub budynku na cele firmowe.

Na razie trudno powiedzieć, jak bardzo samorządy ucierpią z powodu lutowego wyroku TK i oczekiwanego doprecyzowania przepisów ustawy o podatkach i opłatach lokalnych. Warto jednak zwrócić uwagę, że niekorzystne dla gmin zmiany prawdopodobnie zbiegną się w czasie z reformą podatkową ograniczająca samorządowe wpływy z PIT (poprzez podwyższenie kwoty wolnej od podatku).

A.P.



4FS



SZYLD I KLIMATYZATOR POJAWI SIĘ TYLKO ZA ZGODĄ ZARZĄDCY?

Jak wygląda kwestia szyldów i klimatyzatorów na elewacji?

Coraz więcej osób chce zainstalować klimatyzację w bloku. Wyjaśniamy, jak ta kwestia wygląda pod względem prawnym. Ciekawa jest też sprawa niewielkich szyldów.

Eksperti portalu 4FS.pl niedawno przygotowali artykuł dotyczący możliwości zawieszania reklam wielkoformatowych na budynkach wielorodzinnych. Warto zdawać sobie sprawę, że na blokach i kamienicach pojawiają się nie tylko takie duże banery oraz billboardy. Szyldy, klimatyzatory i małe reklamy to znacznie częstszy element elewacji, którego estetyka bywa wątpliwa. W praktyce nie tylko kwestie estetyczne mogą stanowić argument przeciwko instalowaniu takich urządzeń na bloku albo kamienicy. Wiele osób nie zdaje sobie sprawy, że montaż szyldu lub klimatyzatora bez zgody spółdzielni lub wspólnoty mieszkaniowej może skutkować kłopotami. Warto zatem wyjaśnić, jak ta kwestia wygląda z prawnego punktu widzenia. Kolejne lato prawdopodobnie przyniesie bowiem wzrost liczby sporów dotyczących montażu klimatyzatora na elewacji.

Zgoda na wynajem elewacji będzie potrzebna ...

Wiele osób zamierzających zamontować szyld lub klimatyzator na elewacji zapomina, że ten element budynku znajduje się poza obszarem samodzielnego władania właściciela lokalu. Dotyczy to zarówno mieszkań i lokali użytkowych znajdujących się w budynku zarządzanym przez wspólnotę, jak i tych, które są umiejscowione w bloku administrowanym przez spółdzielnię (na zasadach takich, jak w przypadku zarządcy powierzonego).

Ze względu na popularyzację klimatyzacji, wspólnoty mieszkaniowe oraz spółdzielnie coraz częściej publikują specjalne regulaminy

dotyczące montażu takich urządzeń. Wewnętrzne regulacje dotyczą również innych urządzeń znajdujących się na elewacji (np. wspomnianych wcześniej szyldów). Dość często zdarza się, że przed uzyskaniem zgody zarządcy wspólnoty mieszkaniowej/spółdzielni lub zarządcy budynku trzeba we wniosku podać dokładne parametry urządzenia dotyczące np. hałasu i sposobu odprowadzania skroplin. Wymogi stawiane przez zarządcę budynku niekiedy wskazują również, że montaż jednostki zewnętrznej klimatyzatora typu split nie jest możliwy poza balkonem/loggią lub na elewacji frontowej. W przypadku planowanego montażu urządzenia na elewacji, odmowa często wiąże się z obawami dotyczącymi uszkodzenia ścian przez ciężki klimatyzator lub ściekaniem skroplin na chodnik.

4FS



Orzecznictwo dotyczące szyldów nie jest jednolite

Jeżeli chodzi o klimatyzatory, to wątpliwości nie wzbudza fakt, że właściciele takich urządzeń montowanych na elewacji zawsze mogą zostać zmuszeni do wnoszenia opłaty za tytułu najmu zewnętrznej części budynku. Wysokość opłat powinna być uregulowana w uchwale wspólnoty lub spółdzielni. W ten sposób zarządca budynku uniknie oskarżeń o preferencyjne traktowanie niektórych najemców.

Warto pamiętać, że właściciele szyldów niezawierających elementów reklamowych mogą powoływać się na Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 26 lutego 2013 r. (sygn. akt VI ACa 372/12). To orzeczenie wskazuje, że dopiero umieszczenie na szyldzie informacji reklamowych i kontaktowych uzasadnia pobieranie opłaty od przedsiębiorcy. Zgodnie ze stanowiskiem warszawskiego sądu, elewacja pod szyld z ogólnym napisem (np. „Fryzjer męski”) powinna zostać udostępniona bezpłatnie.

Nieco inne stanowisko wyraził jednak Sąd Apelacyjny z Białegostoku w swoim orzeczeniu z dnia 15 marca 2013 r. (sygn. akt I ACa 912/12). Jest ono mniej korzystne dla przedsiębiorców, gdyż sugeruje odpłatność za wszystkie szyldy. Niestety, orzecznictwo dotyczące kwestii szyldów jest dość skąpe, co utrudnia wyciąganie jednoznacznych wniosków.

Właściciel urządzenia zapłaci za najem bez umowy

Trzeba podkreślić, że zarządca budynku posiada narzędzia pozwalające mu na dyscyplinowanie właścicieli lokali, którzy bez zgody umieszczają szyldy lub klimatyzatory na elewacji. Pierwszym wariantem jest naliczanie opłat za bezumowne korzystanie ze ścian. Uchwała Sądu Najwyższego z 6 czerwca 2012 r. (sygn. akt: III CZP 25/12) potwierdza, że wspólnota mieszkaniowa posiada procesową legitymację czynną w sprawie o wynagrodzenie za bezumowne korzystanie z nieruchomości.

Czynna legitymacja procesowa to ważna kwestia, bo zaległych opłat za korzystanie z elewacji często trzeba dochodzić sądowo. Nie można też wykluczyć, że droga sądowa będzie potrzebna do realizacji roszczeń o usunięcie klimatyzatora lub szyldu i przywrócenie poprzedniego stanu. W ostateczności po wyroku możliwe jest dokonanie eksmisji spornych urządzeń z części wspólnej, czyli po prostu ich przymusowy demontaż.

A.P.

JAK PANDEMIA COVID-19 WPŁYNĘŁA NA POPYT MIESZKAŃ?

Mimo ogólnoświatowego kryzysu gospodarczego spowodowanego pandemią COVID-19, branża nieruchomości wykazała się wyjątkowo dużą stabilnością i odpornością, a chętnych do zakupu mieszkania stale przybywa. Jak pandemia wpłynęła na popyt mieszkań oraz czy koronawirus zmienił zwyczaje i preferencje zakupowe Polaków?

COVID-

Początek pandemii i pierwszy lockdown ubiegłego roku przyniósł niepewność i zamieszanie w każdej branży. Deweloperzy wdrażali różne strategie, począwszy od zamykania placów budowy po kontynuowanie prac zgodnie z pierwotnymi planami i założeniami. Czas pokazał, że mimo pandemii i chwilowych problemów, popyt na mieszkania nie zmalał, a mieszkaniówka okazała się najbardziej stabilnym sektorem branży nieruchomości. Zmieniły się jednak preferencje mieszkaniowe oraz zwyczaje zakupowe Polaków.

Z czego wynika popyt na mieszkania podczas pandemii?

W związku z inflacją oraz dynamiczną sytuacją w sektorze bankowości, inwestycja w mieszkanie lub inną nieruchomość stała się popularnym sposobem do lokowania oszczędności i wolnego kapitału. W opinii inwestorów taka inwestycja jest bezpieczna zarówno pod względem potencjalnego zysku, jak i utrzymania wartości pieniądza.

Innym aspektem, który znacząco wpłynął na popyt mieszkań, jest zmiana oczekiwań i potrzeb w stosunku do zamieszkiwanego lokalu. Przyczyniła się do tego praca zdalna oraz ograniczona możliwość spędzania czasu poza domem. Wiele osób poczuło potrzebę zamiany lokum na większe lub powiększenie swojego mieszkania o przestrzeń outdoorową.



Wpływ pandemii na ceny mieszkań

Pierwszy kwartał 2020 nie przyniósł oczekiwanego przez inwestorów spadku cen. Z drugiej strony nie odnotowano również charakterystycznego dla poprzednich lat gwałtownego wzrostu. W pierwszych miesiącach pandemii nieruchomości utrzymywały stabilną wartość. Po kilku miesiącach ceny zaczęły powoli i stopniowo rosnąć, nie jest to jednak ciągle dynamika charakterystyczna dla analogicznych okresów w poprzednich latach.

Pandemia w znacznym stopniu wpłynęła na ceny najmu, co odczuli zwłaszcza właściciele mieszkań znajdujących się w miastach akademickich oraz turystycznych. Brak zainteresowania ze strony najemców doprowadził do znacznego obniżenia miesięcznego czynszu lub ceny za noc przy najmie krótko terminowym. Nadpodaż mieszkań powodowała, że osoby inwestujące w nieruchomości pod wynajem mogły odczuwać straty finansowe. Obecnie sytuacja się stabilizuje.

Zakup mieszkania w pandemii - czy warto?

Polska gospodarka odbudowuje się po ubiegłorocznym lockdownie i koronawirus zdaje się jej coraz mniej zagrażać. Dotyczy to także rynku nieruchomości oraz rosnącego ponownie zainteresowania najmem krótkoterminowym. Ludzie zaczynają podróżować, podejmować pracę poza miastem zamieszkania i rozglądać się za mieszkaniem do wynajęcia. Z tego powodu popyt na mieszkania inwestycyjne znowu wzrasta.

Wzrost cen mieszkań cechuje się mniejszą gwałtownością niż w poprzednich latach. Jest jednak stabilny i nic nie wskazuje na to, aby mieszkania miały tanieć. Dotyczy to także materiałów budowlanych, które od początku pandemii znacznie zdrożały. Przewiduje się, że na początku nowego roku nieruchomości znowu zdrożeją. Obecny moment jest więc dobrym momentem na zmianę mieszkania lub zakup inwestycji pod wynajem.



Zmiany preferencji mieszkaniowych

Praca i nauka zdalna oraz dynamicznie zmieniające się obostrzenia doprowadziły do zwiększonego popytu na mieszkania z przynależnym tarasem, dużym balkonem lub nawet ogródkiem. Zainteresowaniem cieszą się również mieszkania o większej ilości pokoi, w których są warunki na wyodrębnienie z części mieszkalnej gabinetu do pracy.

Osobną grupę mieszkań stanowią niewielkie lokale kupowane na cele inwestycyjne. Tu zainteresowaniem cieszą się przede wszystkim kawalerki zlokalizowane w dużych miastach i atrakcyjnych lokalizacjach. Stopniowe odmrażanie poszczególnych sektorów gospodarki, niesie nadzieję na szybki powrót turystów, studentów oraz osób przyjeżdżających do pracy.

Odpowiedź deweloperów

Utrzymującemu się popytowi na zakup mieszkań wychodzą naprzeciw deweloperzy. Firmy nie tylko nie zawiesiły inwestycji, ale wręcz zintensyfikowały swoją działalność, uwzględniając w projektach osiedli takie preferencje klientów, jak teren zielony, zewnętrzna siłownia czy wspólna przestrzeń rekreacyjna na otwartym powietrzu. W ofercie znajdują się lokale o szerokim wyborze metrażu i układu pomieszczeń, w których bez problemu można zaaranżować przestrzeń do pracy.

Uproszczenie procesu zakupu

Kolejną zmianą, która przyniosła pandemia, jest uproszczenie procesu zakupu mieszkania oraz zmiana zwyczajów konsumenckich inwestorów. Większość formalności można załatwić online, a zakup nieruchomości najczęściej wymaga jednej wizyty w biurze. Wszystko to stwarza korzystną sytuację dla potencjalnego nabywcy, który chcąc zainwestować w mieszkanie, nie musi równocześnie przeznaczać na poszukiwanie i formalności dużej ilości swojego czasu.

Wpływ pandemii na popyt mieszkań

Pandemia COVID-19 zmieniła preferencje mieszkaniowe oraz zwyczaje zakupowe Polaków. Inwestorzy chętnie szukają ofert online oraz interesują się większymi lokalami z przynależną przestrzenią outdoorową lub wspólnym ogrodem. Stabilne ceny mieszkań zachęcają do inwestowania, które stało się popularną alternatywą dla trzymania oszczędności w banku. Popyt na mieszkania nie tylko nie zmalał, ale wszystko wskazuje na to, że będzie stopniowo rosnąć.

M.G.



Materiały prasowe Sescom. Sławomir Halbryt, prezes Sescom S.A.

MARKI PREMIUM POWINNY INWESTOWAĆ W ZAKUPY STACJONARNE, BO TO POMAGA BUDOWAĆ RELACJE

Jak donosi Sescom, spółka technologiczna z obszaru Facility Management, rośnie popyt na usługi FM wśród marek luksusowych. Łączna wartość zleceń od klientów z tego segmentu wyniosła w 2020 roku ponad 4 mln złotych.



Sescom rozwija branżę Facility Management łącząc tradycyjny FM z nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi. Przygotowuje firmy na przyszłe wyzwania gospodarcze. Może się już pochwalić klientami w aż 25 krajach.

Do grona klientów korzystających z Facility Management, dołączyła m.in. marka kosmetyczna Estee Lauder i Yves Rocher.

Estee Lauder, to światowa marka. Ma sklepy w ponad 150 krajach. Oferuje klientom wysokiej jakości kremy pielęgnacyjne, kosmetyki do makijażu oraz perfumy. Co ciekawe, to właśnie w Polsce, w Galerii Krakowskiej, powstał pierwszy na świecie konspekt, w którym Estee Lauder Companies prezentuje aż cztery marki kosmetyczne z portfolio firmy. W ofercie salonu znajdują się kosmetyki: Clinique, Estee Lauder, La Mer i Origins.

ROZWÓJ BRANŻY FM DZIĘKI SESCOM

Pomimo, że rynek e-commerce jest już niemal codziennością, to w przypadku marek luksusowych, konsument woli najpierw obejrzeć produkt fizycznie - w salonie lub w sklepie. Wynika to z tego, że segmencie klientów premium, kluczową rolę w sprzedaży odgrywa budowanie relacji. Mamy tu na myśli obsługę klienta, a w szczególności wsparcie i doradztwo przy wyborze produktów.

Sprzedaż internetowa produktów i towarów luksusowych, stanowi jedynie 12% rynku. Dlatego tak ważną rolę odgrywa tu odpowiednie

przygotowanie salonów stacjonarnych, które stanowią najważniejszy element w strukturze omnichannel tej branży.

Standardy, jakie musi spełniać salon marki premium są ściśle sprecyzowane. Należy do nich prezentacja towaru, wystrój wnętrza, dress code. To samo dotyczy kwestii technicznych i usług FM, na które marka się decyduje.

Jak mówi Sławomir Halbryt, prezes Sescom S.A. „Klienci z grupy premium mają bardzo sprecyzowane wymagania. Obserwujemy to pracując dla takich klientów, jak marki kosmetyczne Estee Lauder i Yves Rocher, oraz salony z biżuterią i domy mody.”

ZNOSZENIE OBOSTRZEŃ, A ODRABIANIE STRAT

Kraje europejskie coraz bardziej luzują obostrzenia handlowe i stopniowo przywracają możliwość funkcjonowania galerii handlowych w pełnym zakresie. Jak podają eksperci, już w 2021 roku globalna sprzedaż luksusowych ubrań, torebek i biżuterii wyrówna lub nawet przekroczy poziom odnotowywany w 2019 roku, sprzed wybuchu pandemii.

„Konsument czuje większy komfort robiąc zakupy w sklepach stacjonarnych. Powinni mieć to na uwadze klienci z segmentu marek luksusowych, których na co dzień obsługujemy” dodaje Sławomir Halbryt. B.S.

GLOBALNA PERSPEKTYWA: CZY NIERUCHOMOŚCI HANDLOWE SĄ W ODWROCIE?

Czy nikt nie chce inwestować w galerie?

Nie tylko w Polsce restrykcje z powodu COVID-19 mocno dotknęły branżę hotelową i handlową. Warto sprawdzić, jak to wpływa na globalny popyt ze strony inwestorów.

We wszystkich rozwiniętych gospodarkach, do których zalicza się również Polska, sektorowy bilans pandemii koronawirusa wygląda mniej więcej podobnie. Najbardziej ucierpiała branża turystyczna, fitness i hotelowa, a także tradycyjny handel (m.in. w galeriach). Podczas pandemii szybciej rozwijał się natomiast handel internetowy oraz sektor rozrywki online. Wspomniane zmiany miały wpływ na decyzje inwestorów nieruchomościowych. W przypadku Polski, można było zauważyć wzrost zainteresowania branżą magazynową, o czym już pisaliśmy nieco wcześniej. Warto natomiast sprawdzić, jak wpływ pandemii COVID-19 na decyzje inwestorów wygląda w perspektywie globalnej. To ciekawe pytanie, na które odpowiadają informacje z branżowych opracowań.



W ujęciu globalnym bardziej straciły biura niż galerie ...

Skoro mówimy o globalnej perspektywie, to warto nadmienić, że po jej uwzględnieniu PKB wszystkich gospodarek świata skurczył się o mniej więcej 4,3% w 2020 r. Był to najgorszy wynik w całej współczesnej historii gospodarczej. Wśród największych gospodarek tylko Chiny mogły się pochwalić sporym wzrostem PKB jak na ubiegłoroczne warunki (+2,0%). Strefa Euro doświadczyła natomiast o wiele większego kryzysu (-7,4% PKB), aniżeli Stany Zjednoczone (-3,6%) oraz Japonia (-5,3%). Świadomość różnic w gospodarczych skutkach pandemii jest ważna, ponieważ wszystko wskazuje na to, że dane dotyczące między innymi Chin mocno wpłynęły na globalny poziom wyników inwestycyjnych. W tym kontekście ciekawe wydają się wnioski

znanej firmy Savills, która oceniła udział poszczególnych sektorów w wartości inwestycji nieruchomościowych z 2019 r. oraz 2020 r. Eksperti Savills po zbadaniu uznanej bazy danych Real Capital Analytics stwierdzili następujące zmiany:

- sektor biurowy - spadek udziału w globalnych inwestycjach z ok. 35% (2019 r.) do ok. 33% (2020 r.)
- sektor mieszkaniowy - wzrost udziału w globalnych inwestycjach z ok. 26% (2019 r.) do ok. 28% (2020 r.)
- sektor przemysłowy - wzrost udziału w globalnych inwestycjach z ok. 17% (2019 r.) do ok. 21% (2020 r.)
- sektor handlowy - utrzymanie udziału w globalnych inwestycjach na tym samym poziomie w 2019 r. i 2020 r. (ok. 14%)
- sektor hotelowy - spadek udziału w globalnych inwestycjach z ok. 8% (2019 r.) do ok. 5% (2020 r.)



Eksperci wcale nie spodziewają się biurowej katastrofy

Wyniki analizy przeprowadzonej przez firmę Savills są ciekawe również dlatego, że pokazują one globalne znaczenie poszczególnych sektorów nieruchomościowych w kontekście inwestycji. Dzięki takiej perspektywie, można na przykład dowiedzieć się, że mimo spadków odnotowanych w minionym roku to właśnie biura wciąż były najważniejszym celem inwestycyjnym. W ujęciu globalnym istotne pozostawały również inwestycje w sektor mieszkaniowy oraz przemysłowy (m.in. magazyny i hale produkcyjne). Nieruchomości z sektora hotelowego oraz handlowego miały o wiele mniejsze znaczenie. Wpłynęło to pozytywnie na łączny bilans epidemicznego kryzysu w zakresie inwestycji nieruchomościowych. Okazało się bowiem, że dwa mocno dotknięte przez pandemię sektory nie są wiodące pod względem sumy inwestowanych środków.

Jeżeli natomiast chodzi o biura jako główny rodzaj aktywów inwestycyjnych, to warto wspomnieć o perspektywach na 2021 rok. Mianowicie, eksperci Savills nie spodziewają się załamania w tym sektorze pod względem wartości nowych inwestycji. Inwestorzy prawdopodobnie będą jednak zwracać większą uwagę na nieruchomości biurowe w najlepszych lokalizacjach, które cechują się mniejszym ryzykiem. Największym beneficjentem zmian na rynku w 2021 r. ma być branża logistyczna. Ze względu na duże zainteresowanie inwestorów, mogą jednak pojawić się problemy ze znalezieniem odpowiednich nieruchomości do zakupu. Na obecnej sytuacji skorzysta także rynek mieszkaniowy wspierany przez niskie oprocentowanie kredytów. Warto także wspomnieć o nowych i perspektywicznych rodzajach aktywów nieruchomościowych. Do tej grupy należą między innymi centra danych (data center).

A.P.

Oczywiście, trzeba pamiętać, że czym innym jest wartość nowych inwestycji i udział w niej oraz wynik podmiotów działających w danym sektorze. Chodzi przede wszystkim o mocno dotkniętą przez pandemię branżę hotelową i handlową. Wyniki innego badania, które pod koniec minionego roku przeprowadziła firma Colliers International wskazują jednak, że całkiem spora część wśród pytaných 300 globalnych inwestorów wskazywała nieruchomości hotelowe i handlowe jako swój cel na 2021 r. Może to wynikać z faktu, że inwestorzy po prostu będą szukali ciekawych okazji cenowych licząc na mocne odbicie gospodarcze w drugiej połowie 2021 r. oraz kolejnych latach.



ILE BIUROWCÓW I HOTELI POWSTAJE W POLSCE?

Ile budynków komercyjnych powstało przez ostatnie 15 lat?

GUS niedawno podał liczbę budynków niemieszkalnych ukończonych w 2020 r. Warto sprawdzić również nieco starsze statystyki.

Krajowe media regularnie korzystają z komunikatów na temat budownictwa mieszkaniowego, jakie GUS publikuje co miesiąc. Warto wiedzieć, że wspomniana instytucja podaje również informacje o liczbie ukończonych budynków niemieszkalnych. Do tej szerokiej kategorii zaliczamy między innymi budynki typowo komercyjne (np. hotele i biurowce). Główny Urząd Statystyczny niedawno poinformował, ile takich budynków zostało oddanych do użytku w pandemicznym roku 2020. Warto również przyrzeć się starszym danym GUS, które sięgają aż do 2005 r.



GUS podzielił analizowane budynki na podstawie PKOB

Na wstępie warto wyjaśnić, że Główny Urząd Statystyczny podaje liczbę ukończonych budynków z różnych kategorii, dzieląc je na podstawie Polskiej Klasyfikacji Obiektów Budowlanych (PKOB). W danych GUS znajdziemy podział budynków niemieszkalnych na następujące kategorie z PKOB:

1. Budynki hoteli (PKOB 1211)
2. Budynki biurowe (PKOB 1220)
3. Budynki przemysłowe (PKOB 1251)
4. Zbiorniki, silosy i budynki magazynowe (PKOB 1252)
5. Budynki handlowo-usługowe (PKOB 1230)

Można żałować, że Główny Urząd Statystyczny nie uwzględnił magazynów jako osobnej kategorii w ramach swoich analiz. Wydaje się jednak, że to właśnie budynki typowo magazynowe najbardziej wpływały na wyniki dotyczące kategorii oznaczonej numerem 4.



Budynki handlowo-usługowe przeważają w wynikach ...

Poniższa tabela informuje nas, ile budynków z analizowanych kategorii zostało ukończonych co roku na terenie całej Polski. Po podsumowaniu takich szczegółowych danych z lat 2005 - 2020 okazuje się, że sumaryczne wyniki były następujące:

- Budynki hoteli (PKOB 1211) - 4 753 budynki oddane do użytku w latach 2005 - 2020 (średnia powierzchnia budynku: 1041 mkw.)
- Budynki biurowe (PKOB 1220) - 9 063 budynki oddane do użytku w latach 2005 - 2020 (średnia powierzchnia budynku: 1490 mkw.)
- Budynki przemysłowe (PKOB 1251) - 17 383 budynki oddane do użytku w latach 2005 - 2020 (średnia powierzchnia budynku: 1893 mkw.)
- Zbiorniki, silosy i budynki magazynowe (PKOB 1252) - 36 313 budynków oddanych do użytku w latach 2005 - 2020 (średnia powierzchnia budynku: 1175 mkw.)
- Budynki handlowo-usługowe (PKOB 1230) - 53 445 budynków oddanych do użytku w latach 2005 - 2020 (średnia powierzchnia budynku: 684 mkw.)

W kontekście budynków handlowo-usługowych, oprócz ich dużej liczby uwagę zwraca także niewielka średnia powierzchnia. Relatywnie nieduży okazał się też przeciętny metraż hoteli oraz budynków biurowych z lat 2005 - 2020. Na pewno widoczny jest tutaj wpływ wyników z mniejszych miast, gdzie nieczęsto pojawiają się duże biurowce lub hotele.



W 2020 roku starsze komercyjne budowy nie zwolniły

Do ciekawych wniosków prowadzi również analiza trendów z poniższej tabeli. Okazuje się bowiem, że miniony rok pomimo epidemii COVID-19 nie zakończył się szczególnie niską liczbą ukończonych budynków komercyjnych z pięciu analizowanych kategorii. Do użytku oddano relatywnie mało budynków handlowo-usługowych (np. w porównaniu z wynikami notowanymi pięć lat wcześniej). Warto jednak pamiętać, że spadek liczby ukończonych budynków o funkcji handlowo-usługowej był widoczny już dużo wcześniej. Zatem sytuacja związana z pandemią nie miała większego znaczenia w tym kontekście.

Należy również odnotować, że w 2020 r. oddano do użytku więcej hoteli oraz budynków biurowych niż trzy lata wcześniej. Słaby wynik z 2017 r. był prawdopodobnie echem słabej koniunktury gospodarczej widocznej około roku 2013. Niestety, nie posiadamy „GUS-owskich” danych o liczbie i metrażu budynków komercyjnych, których budowa została rozpoczęta w 2020 r. Wpływ pandemicznego kryzysu na inwestorów komercyjnych będzie widoczny w danych GUS, gdy ta instytucja opublikuje np. informacje o budynkach komercyjnych oddanych do użytku w latach 2023 - 2025.

A.P.

Liczba oddanych do użytkowania budynków niemieszkalnych z wybranych kategorii (2005 r. - 2020 r.)					
Rok ↓	Budynki hoteli (PKOB 1211)	Budynki biurowe (PKOB 1220)	Budynki handlowo-usługowe (PKOB 1230)	Budynki przemysłowe (PKOB 1251)	Zbiorniki, silosy i budynki magazynowe (PKOB 1252)
2005 r.	297	486	3822	1175	2114
2006 r.	316	487	3721	1296	2118
2007 r.	352	571	3741	1327	2800
2008 r.	245	623	4118	1347	2337
2009 r.	258	586	3822	1102	2073
2010 r.	328	551	3476	1058	1999
2011 r.	283	572	3439	905	2146
2012 r.	388	658	3535	985	2219
2013 r.	351	593	3237	945	2305
2014 r.	357	650	3606	956	2129
2015 r.	357	649	3399	1183	2428
2016 r.	225	565	2718	1019	2549
2017 r.	213	451	2697	979	2300
2018 r.	264	520	2624	1083	2182
2019 r.	262	574	2838	1044	2353
2020 r.	257	527	2652	979	2261

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

ILE MOŻE ZARABIAĆ ZARZĄD WSPÓLNOTY MIESZKANIOWEJ?

Jak powinien być wynagradzany zarząd wspólnoty?

Praca w zarządzie wspólnoty mieszkaniowej skutkuje rezygnacją z części wolnego czasu lub możliwości dorabiania. Dlatego ustawodawca pozwala płacić członkom zarządu.

W przypadku wielu wspólnot mieszkaniowych, zarząd zajmuje się tylko niewielką częścią koniecznych zadań, a pozostałą część pracy przekazuje administratorowi zatrudnionemu w ramach umowy cywilnoprawnej. Taki wariant nie zawsze jest jednak możliwy lub akceptowany przez członków wspólnoty mieszkaniowej. Dlatego w niektórych przypadkach zarząd wspólnoty bywa obciążony licznymi zadaniami. Skutkuje to koniecznością rezygnacji z wolnego czasu lub możliwości dorabiania do pensji. W takiej sytuacji, brak wynagrodzenia dla członków zarządu może sprawić, że ostatecznie zrezygnują oni z pełnienia swojej funkcji. Zatem ustawodawca przewidział możliwość wynagradzania członków zarządu wspólnoty mieszkaniowej. Warto dowiedzieć się, jak takie rozwiązanie powinno działać w praktyce.

Przepisy ustawy niestety są bardzo ogólnikowe ...

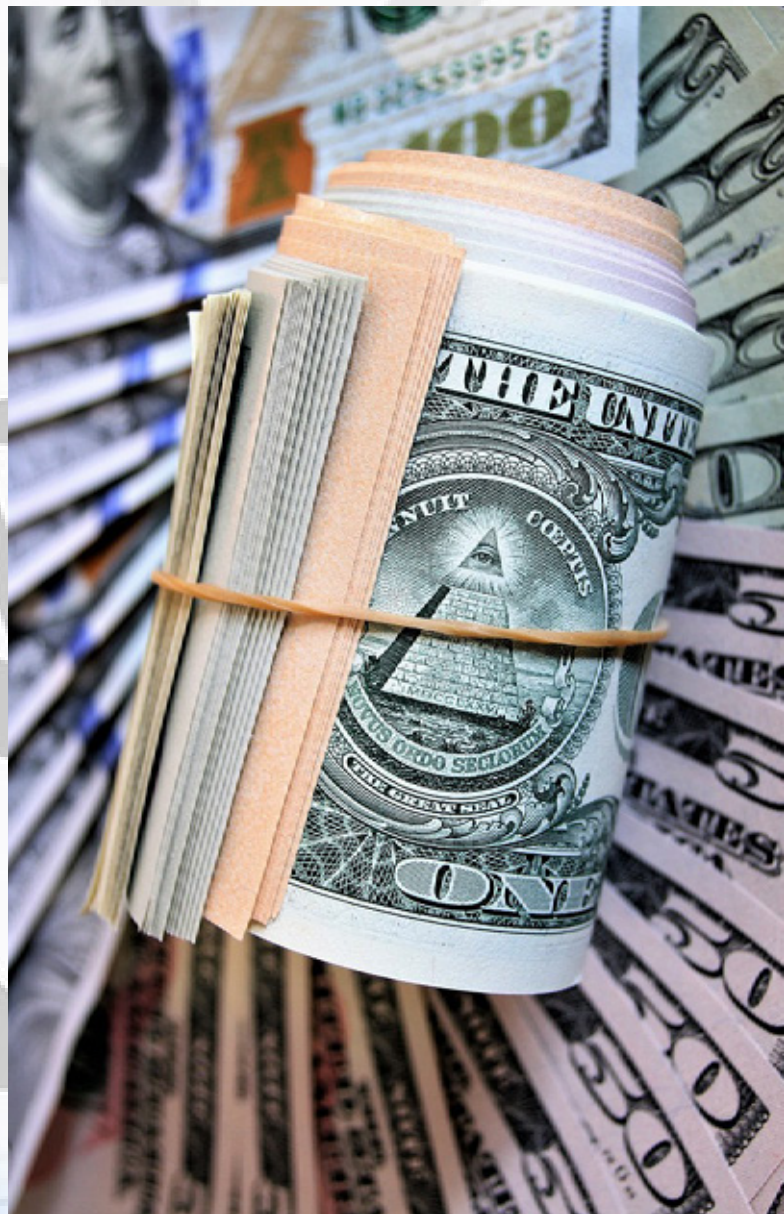
Informacji o zasadach funkcjonowania wspólnot mieszkaniowych trzeba szukać w ustawie z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali (Dz. U. 1994 nr 85 poz. 388). Ta ustawa przewiduje możliwość wynagradzania członków zarządu wspólnoty mieszkaniowej, ale nie określa szczegółów. Jej artykuł 28 informuje, że właściciel lokalu pełniący funkcję członka zarządu może domagać się wynagrodzenia odpowiadającego uzasadnionemu nakładowi jego pracy.

Warto zwrócić uwagę, że podobnego roszczenia na podstawie art. 28 ustawy o własności lokali nie powinien formułować członek zarządu nieposiadający lokalu na terenie danego budynku lub wspólnoty wielobudynkowej. Niestety przepisy nie precyzują, jak należy określać „uzasadniony nakład pracy” członka zarządu. Warto dodać, że wspomniany art. 28 może stanowić podstawę sądowych roszczeń wtedy, gdy wspólnota jednak nie zdecydowała się wynagradzać pracy członka zarządu.

O wysokości wynagrodzenia decyduje głosowanie

Artykuł 22 ustawy o własności lokali wskazuje natomiast, że ustalenie wynagrodzenia zarządu wspólnoty mieszkaniowej jest czynnością przekraczającą zakres zwykłego zarządu i tym samym wymaga odpowiedniej uchwały członków wspólnoty. Takie rozwiązanie chroni właścicieli lokali przed ewentualną rozrzutnością członków zarządu w kwestii pobieranego wynagrodzenia. Wątpliwości stwarza odpowiedź na pytanie, czy art. 22 analizowanej ustawy daje możliwość wynagradzania również członków zarządu niebędących właścicielami lokali. Zdania w tej kwestii niestety bywają podzielone, ponieważ artykuł 22 nie precyzuje, czy głosowanie może dotyczyć wyłącznie wynagrodzenia dla członków zarządu będących jednocześnie właścicielami lokali we wspólnocie.

Na uwagę zasługuje również artykuł 14 ustawy o własności lokali. Mianowicie mówi on, że wynagrodzenie członków zarządu stanowi przykład kosztów zarządzania nieruchomością wspólną. Oznacza to, że takie wynagrodzenie powinno być pokrywane poprzez comiesięczne zaliczki członków wspólnoty mieszkaniowej. Jeżeli natomiast chodzi o rozliczenia podatkowe członka zarządu, to opisywane wynagrodzenie dla niego będzie stanowiło przychód z innych źródeł, który trzeba wykazać w PIT i samodzielnie rozliczyć. Wspólnota mieszkaniowa nie musi odprowadzać zaliczek na podatek dochodowy i składek społecznych w związku z wypłatą wynagrodzenia dla członka zarządu, ale powinna przygotować i wystać formularz PIT-11.



Wspólnota ma dużą swobodę w wynagradzaniu

Brak dokładnych regulacji dotyczących zasad wynagradzania członków zarządu wspólnoty mieszkaniowej można postrzegać zarówno jako wadę, jak i zaletę. Przeciwnicy takiego rozwiązania zapewne podniosą argument, że może ono skutkować licznymi sporami dotyczącymi wysokości gratyfikacji oraz reguł jej wypłacania. Z drugiej strony, brak konkretnych regulacji stwarza wspólnocie możliwość elastycznego kształtowania zasad wynagradzania zarządu. Oznacza to, że możliwe jest każde rozwiązanie, na które zgodzi się większość członków wspólnoty mieszkaniowej. Trzeba jednak zdawać sobie sprawę, że wynagrodzenie zarządu, które jest zbyt wysokie lub ustalone w sposób kontrowersyjny, najprawdopodobniej będzie skutkowało zaskarżeniem uchwały do sądu na podstawie art. 25 ustawy o własności lokali. Warto podkreślić, że skargę bazując na tej podstawie prawnej może wnieść wyłącznie właściciel lokalu należącego do wspólnoty.

A.P.

JAK POWINNA PLANOWAĆ SPÓŁDZIELNIA ORAZ WSPÓLNOTA?

Co warto wiedzieć o planie spółdzielni oraz wspólnoty?

W przypadku wspólnot mieszkaniowych oraz spółdzielni, właściwe planowanie budżetu jest kluczową kwestią. Przedstawiamy jego formalne zasady.

Zarządzanie nawet jednym niewielkim budynkiem to dość skomplikowana czynność, która wymaga zapewnienia nie tylko płynności finansowej, ale również nadwyżek mogących sfinansować ewentualne remonty. Trudno się zatem dziwić, że wspólnoty mieszkaniowe są zarządzane według wcześniej ustalonego planu gospodarczego. Podobna sytuacja dotyczy również spółdzielni mieszkaniowych. Plany gospodarcze spółdzielni oraz wspólnot są jednymi z najważniejszych dokumentów o bieżącym charakterze. Właśnie dlatego eksperci 4FS.pl postanowili zaprezentować podstawowe przepisy i zasady dotyczące takich planów.

Wspólnota musi przyjąć plan gospodarczy na zebraniu ...

W pierwszej kolejności, warto przyrzeć się kwestii planowania dotyczącego wspólnot mieszkaniowych. Kluczowych informacji na temat zasad działania tych instytucji trzeba szukać w ustawie z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali (Dz.U. 1994 nr 85 poz. 388). Wspomniany akt prawny informuje między innymi, że przyjęcie rocznego planu gospodarczego jest czynnością przekraczającą zakres zwykłego zarządu. W związku z powyższym, wymaga ona zatwierdzenia przez większość właścicieli lokali obliczoną według udziału w nieruchomości wspólnej albo wedle zasady „jeden właściciel - jeden głos”.

Ustawa o własności lokali wskazuje również, że uchwalenie rocznego

planu gospodarczego powinno być przedmiotem corocznego zebrania właścicieli mieszkań - podobnie jak:

- ustalenie wysokości opłat na pokrycie kosztów zarządu nieruchomością wspólną
- ocena pracy zarządcy (powołanego na podstawie art. 18 wspomnianej ustawy) lub zarządu właścicielskiego
- prezentacja sprawozdania zarządu oraz udzielenie mu ewentualnego absolutorium

Inne zasady uchwalania rocznego planu gospodarczego mogą obowiązywać tylko w sytuacji, gdy zostały one zawarte w umowie z zarządcą wybranym wedle artykułu 18 ustawy o własności lokali albo w akcie notarialnym podpisywanym przy wyodrębnieniu lokalu.



**Nie wystarczą same tabelki
bez komentarza i wyjaśnień**

Wyrok Sądu Okręgowego we Wrocławiu z dnia 18 czerwca 2019 r. (sygn. akt XII C 2301/18) potwierdza, że plan gospodarczy we wspólnocie nie może być przyjmowany w drodze indywidualnego zbierania głosów. Jak wskazał wrocławski sąd, przyjęcie planu gospodarczego wspólnoty powinno zostać poprzedzone omówieniem jego założeń, dyskusją oraz wyjaśnieniami ze strony autora planu, czyli zarządu lub zarządcy. Plan gospodarczy wspólnoty pomimo jego budżetowej formy nie może się ograniczać tylko do tabelarycznego zestawienia dochodów i wydatków. Potrzebne jest też omówienie oraz wyjaśnienie prezentowanych informacji. Wrocławski sąd okręgowy zwrócił uwagę, że plan gospodarczy powinien w sposób przejrzysty wskazywać planowane przychody i wydatki wspólnoty mieszkaniowej. W przypadku wydatków, trzeba określić ich przedmiot/cel, podstawę (np. zawartą umowę) oraz sposób wyliczenia. Należy także przedstawić właścicielom mieszkań informacje o zmianach kosztów względem poprzednich lat.

Plan gospodarczy powinien dodatkowo określać źródła finansowania wspólnoty mieszkaniowej w podziale na zaliczki właścicieli mieszkań oraz inne źródła (np. przychody z najmu części wspólnych). Bardzo ważnym elementem rocznego planu gospodarczego jest też zestawienie planowanych wydatków, które wykraczają poza standardowe koszty utrzymania nieruchomości. Chodzi tutaj przede wszystkim o wydatki remontowe. Informacja na temat wysokości wpłat na fundusz remontowy w kolejnym roku powinna znaleźć się w planie gospodarczym. Przyjęcie osobnej uchwały w tym zakresie nie wpływa jednak na jej ważność i skuteczność podwyżki wpłat na fundusz remontowy (zobacz wyrok o sygnaturze akt XII C 2301/18).

**Spółdzielczym planem
może zająć się walne zgromadzenie**

Można przyjąć, że uwagi wrocławskiego sądu dotyczące konieczności odpowiedniego zaprezentowania i omówienia danych z planu gospodarczego odnoszą się również do planów sporządzanych przez spółdzielnie mieszkaniowe. Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze (Dz.U. 1982 nr 30 poz. 210) wskazuje, że uchwalanie planów gospodarczych spółdzielni leży w kompetencjach rady nadzorczej. Zarząd spółdzielni jest natomiast zobowiązany do przygotowania planu gospodarczego z uwzględnieniem różnej sytuacji finansowej poszczególnych budynków oraz różnicy pomiędzy wpłatami lokatorów/właścicieli mieszkań z danego budynku oraz kosztami w roku poprzednim.

W wielu spółdzielniach to właśnie rada nadzorcza akceptuje roczny plan gospodarczy - zgodnie z domyślnym modelem, jaki przewidział ustawodawca. Nic nie stoi jednak na przeszkodzie, aby walne zgromadzenie na mocy statutu spółdzielni całkowicie przejęło kompetencje rady nadzorczej związane z przyjmowaniem planu gospodarczego. Taki wariant wydaje się bardziej demokratyczny i może zwiększyć zainteresowanie spółdzielców kwestiami finansowymi związanymi z utrzymaniem budynków. Rada nadzorcza pozbawiona m.in. możliwości zatwierdzania planu gospodarczego spółdzielni może przyjąć nazwę komisji rewizyjnej.

JEST SPOSÓB NA DROŻEJĄCE UBEZPIECZENIA NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH?

Dlaczego drożeją ubezpieczenia nieruchomości komercyjnych?

Informacje o drożących ubezpieczeniach nieruchomości komercyjnych pojawiają się od dość dawna. Na całe szczęście, nabywcy polis nie muszą być lojalni.

W branżowych mediach od pewnego czasu pojawiają się informacje o wzrastających składkach ubezpieczeń związanych z rynkiem nieruchomości. Najczęściej poruszany jest temat polis dotyczących nieruchomości mieszkaniowych. Chodzi o typowe ubezpieczenia dla właścicieli domów i lokali, ale także polisy OC przeznaczone m.in. dla zarządców budynków mieszkaniowych oraz pośredników nieruchomości. Warto zwrócić uwagę, że długookresowy wzrost składek dotyczy również rynku komercyjnego. Konieczność zapłacenia większej kwoty za ubezpieczenie może okazać się szczególnie uciążliwa teraz, gdy rynek nieruchomości komercyjnych dopiero powoli wychodzi z problemów dotyczących koronawirusowego kryzysu. Właściciele nieruchomości komercyjnych oraz ich zarządcy, a nawet najemcy powinni jednak pamiętać, że przyzwyczajenie do jednego ubezpieczyciela niekoniecznie bywa opłacalne. W wyborze najlepszej polisy skutecznie może pomóc broker ubezpieczeniowy.



Długookresowy wzrost wartości nieruchomości ma znaczenie

W przypadku nieruchomościowych ubezpieczeń, na roczną lub wieloletnią cenę (składkę) polisy wpływają trzy główne czynniki. Mowa o prawdopodobieństwie materializacji ubezpieczonego ryzyka, wartości chronionego mienia oraz zakresie ochrony związanym m.in. z jej wyłączeniami. Fakt, że za ubezpieczenia nieruchomości komercyjnych trzeba płacić więcej niż kilka lat wcześniej, wynika przede wszystkim ze wzrostu wartości ubezpieczonego majątku. Był to efekt dobrej koniunktury gospodarczej z lat 2015 - 2019. Nie można także zapominać o inflacji, która osiągnęła stosunkowo wysoki poziom jeszcze przed pandemicznym kryzysem.

O wzroście wartości ubezpieczonego mienia świadczą między innymi szacunkowe dane Narodowego Banku Polskiego. Wspomniana instytucja podaje, że pod koniec 2019 r. mieliśmy w Polsce ok. 41 mln mkw. nowoczesnych powierzchni komercyjnych o łącznej wartości 285 mld zł. Natomiast w 2011 r. cały zasób komercyjny był warty około 140 mld zł i szacunkowo liczył sobie 21 mln mkw. Jak nietrudno obliczyć, wartość jednego 1 mkw. zasobu komercyjnego przez osiem lat wzrosła o 4% - 5%. To miało oczywisty wpływ na składki proponowane przez ubezpieczycieli. Warto pamiętać, że zakłady ubezpieczeniowe po doświadczeniach z trwającej pandemii prawdopodobnie biorą też pod uwagę większe ryzyko opóźnionej płatności składki ratalnej przez firmy mające problemy finansowe.

**W przypadku polis dla „komercji”
warto docenić brokerów ...**

O wzrostach cen polis dotyczących nieruchomości komercyjnych donoszą między innymi firmy i osoby dokonujące odnowień takich ubezpieczeń. W razie mało konkurencyjnych warunków cenowych, które proponuje sprawdzony ubezpieczyciel, warto pomyśleć o możliwości zmiany firmy ubezpieczającej nieruchomość lub odpowiedzialność cywilną. Ze względu na specyfikę rynku ubezpieczeń dotyczących nieruchomości komercyjnych, przedsiębiorcy lub zarządcy nieruchomości szukający najlepszej polisy powinni zwrócić się do brokera ubezpieczeniowego. W polskich warunkach to właśnie polisy o charakterze typowo profesjonalnym są typowym obszarem działalności brokerów. Trudno też ukryć, że typowy broker cechuje się wyższym poziomem wiedzy na temat rynku ubezpieczeń aniżeli agent ubezpieczeniowy. Ma to związek ze znacznie bardziej restrykcyjnymi wymaganiami ustawodawcy.

Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz.U. 2003 nr 124 poz. 1154) potwierdza, że broker musi zdać egzamin przed Komisją Egzaminacyjną dla Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych lub posiadać odpowiednie doświadczenie związane z czynnościami brokerskimi (wykonywanymi pod nadzorem brokera). Dla porównania, agenci ubezpieczeniowi powinni jedynie zdać egzamin przeprowadzony przez zakład ubezpieczeń, który dość często stanowi formalność.

Warto również pamiętać, że brokerzy nie zajmują się masową sprzedażą polis i reprezentują wyłącznie osobę lub firmę poszukującą ochrony ubezpieczeniowej. Mimo tej sytuacji, w rodzimych warunkach wynagrodzenie dla brokera (tzw. kurtaż) zwykle jest płacone przez ubezpieczyciela. Wszystko jednak zależy od indywidualnych ustaleń. Atutem wyboru brokera jest to, że jego działalność nie kończy się po sprzedaży polisy. Usługi brokerskie polegają również na pomocy związanej z późniejszą likwidacją szkody. Broker uczestniczy w oględzinach dużych szkód, pomaga skompletować dokumenty oraz sformułować roszczenia względem ubezpieczyciela, a także udziela pomocy przy odwołaniu się od niekorzystnej decyzji zakładu ubezpieczeń i negocjacji ugody.



4FS

KLAUZULA REBUS SIC STANTIBUS SPOSOBEM NA EPIDEMIĘ?

Czy najemcy wygrywają sprawy o obniżkę czynszu?

Epidemia koronawirusa skutkowała wzrostem popularności klauzuli rebus sic stantibus. Wyjaśniamy na czym ona polega i czy może być zagrożeniem dla wynajmujących.

Informacje prezentowane przez Google Trends potwierdzają, że początek epidemii COVID-19 przyniósł bardzo wyraźny wzrost zainteresowania ciekawym tematem, jakim jest klauzula rebus sic stantibus. Wcześniej o tej klauzuli najczęściej mówiło się w kontekście kredytów „frankowych”. Sytuacja uległa jednak zmianie, gdy wielu najemców lokali użytkowych na skutek lockdownów znalazło się w złej sytuacji finansowej. Trudno dziwić się popularności klauzuli rebus sic stantibus, bo jest ona ściśle powiązana z nadzwyczajnymi warunkami gospodarczymi i daje możliwość sądowej zmiany stosunku zobowiązaniowego albo nawet rozwiązania umowy w celu uniknięcia nadmiernej straty jednej ze stron. Zainteresowanie tematyką związaną z klauzulą rebus sic stantibus obecnie nadal jest wyższe niż przed pandemią. Właśnie dlatego eksperci 4FS.pl postanowili wyjaśnić dokładne zasady działania tej instytucji prawnej. Warto też sprawdzić, czy sądy na podstawie opisywanej klauzuli wydają już orzeczenia korzystne dla najemców.

Konieczne będzie spełnienie trzech ważnych przesłanek

W przypadku wszystkich przepisów prawnych, ich dosłowne brzmienie jest bardzo ważne i stanowi później podstawę wykładni. Warto zatem przytoczyć art. 357 (1) kodeksu cywilnego, który mówi, że: „Jeżeli z powodu nadzwyczajnej zmiany stosunków spełnienie świadczenia byłoby połączone z nadmiernymi trudnościami albo groziłoby jednej ze stron rażąca strata, czego strony nie przewidywały przy zawarciu umowy, sąd może po rozważeniu interesów stron, zgodnie z zasadami współżycia społecznego, oznaczyć sposób wykonania zobowiązania, wysokość świadczenia lub nawet orzec o rozwiązaniu umowy. Rozwiązując umowę sąd może w miarę potrzeby orzec o rozliczeniach stron, kierując się

zasadami określonymi w zdaniu poprzedzającym”. Powyższy cytat sugeruje, że do skorzystania z dobrodziejstw art. 357 (1) KC konieczne jest spełnienie trzech ważnych przesłanek.

Pierwsza ze wspomnianych przesłanek to nadzwyczajna zmiana stosunków gospodarczych i/lub społecznych. Opinie wielu prawników sugerują, że bezprecedensową pandemię COVID-19 można uznać właśnie za przykład takiej sytuacji. Druga przesłanka wskazuje natomiast na nadmierne trudności w zapłacie i rażąca stratę, która towarzyszyłaby wykonywaniu umowy w dotychczasowej formie. Trzecia przesłanka wykorzystania klauzuli rebus sic stantibus podkreśla brak możliwości przewidzenia problematycznej sytuacji podczas zawierania umowy. Spełnienie tej przesłanki w odniesieniu do epidemii COVID-19 wydaje się możliwe do udowodnienia. Podobna sytuacja dotyczy też przesłanki numer dwa.

Sędziowie nie zawsze dzielają argumenty najemców

Mimo wspomnianych utrudnień, mamy już informacje o pewnych orzeczeniach, które są związane z zastosowaniem klauzuli rebus sic stantibus do spraw dotyczących najmu powierzchni komercyjnych. Na razie orzeczenia sądowe dotyczą głównie udzielania zabezpieczenia. Przykład to postanowienie Sądu Okręgowego w Warszawie z 18 sierpnia 2020 r. (sygn. akt XVI GCo 191/20). To orzeczenie przewiduje obniżenie o 40% czynszu za punkt usługowy w jednej ze stołecznych galerii handlowych. Co ważne, sąd stwierdził, że obniżka w ramach zabezpieczenia powinna obowiązywać wstecznie (od 4 maja 2020 r.).

Inny ciekawy przykład to obniżka czynszu za biuro o 20% orzeczona w ramach zabezpieczenia przez Sąd Rejonowy Poznań-Stare Miasto (zobacz postanowienie tego sądu z 29 czerwca 2020 r. - sygn. akt X GCo 96/20). Zdarzają się też postanowienia dotyczące zabezpieczeń, które są negatywne z punktu widzenia najemców powierzchni komercyjnych (przykłady o sygnaturach XVI GCo 195/20 oraz XVI GCo 222/20).

Sądy zwracają między innymi uwagę na to, czy najemca skorzystał z abolicji czynszowej przewidzianej przez tarczę antykryzysową, a także biorą pod uwagę możliwość przeniesienia sprzedaży do Internetu. Negatywne dla najemcy postanowienie dotyczące zabezpieczenia jest bardziej prawdopodobne jeśli domaga się on obniżenia stawki czynszu do końca trwania najmu lub do zakończenia postępowania sądowego.

A.P.

Spowolnienie postępowań sądowych stanowi problem

Od początku epidemii COVID-19 oraz pierwszych działań rządu ograniczających swobodę prowadzenia działalności gospodarczej minął ponad rok. Warto zatem sprawdzić, czy pojawiły się już pierwsze orzeczenia w sprawach związanych ze stosowaniem klauzuli rebus sic stantibus oraz najmem powierzchni w budynkach. Niestety, widoczne jest spowolnienie postępowań w sprawach gospodarczych, bo pandemia skutkowała między innymi większą liczbą sporów umownych oraz powództw o zapłatę. Dane Ministerstwa Sprawiedliwości wskazują, że średni czas trwania postępowań gospodarczych w pierwszej instancji (sądy rejonowe) wzrósł z 7,1 miesiąca (2019 r.) do 8,0 miesiąca (2020 r.).

Sytuacja dotycząca sądów okręgowych i spraw gospodarczych przez nie prowadzonych wygląda jeszcze gorzej. Mowa o wydłużeniu średniego czasu trwania sprawy w pierwszej instancji z 9,7 miesiąca do 12,9 miesiąca. Niestety, wyniki dotyczące 2021 r. mogą wyglądać jeszcze gorzej, bo wiele pozwów związanych z gospodarczymi skutkami pandemii zostało złożonych dopiero w drugiej połowie minionego roku.



LOKALI NIE POŁĄCZYM BEZ ZGODY WSPÓLNOTY?

Czy można łatwo połączyć mieszkania?

Połączenie mieszkań czasem jest bardziej skomplikowane niż może wydawać się wielu osobom. Dotyczy to nie tylko aspektów typowo budowlanych.

Połączenie mieszkań w bloku lub kamienicy to rozwiązanie, na które właściciele „M” decydują się dość często. Taki wariant stanowi bowiem dobre rozwiązanie dla osób, które potrzebują większego lokalu, ale nie chciałyby się przeprowadzać. Kłopot stanowi natomiast konieczność czekania aż jeden z bezpośrednich sąsiadów wyrazi chęć sprzedaży lokum. Warto również wiedzieć, że operacja związana z połączeniem lokali wymaga wcześniejszego załatwienia pewnych spraw formalnych. Eksperti 4FS.pl wyjaśniają, dlaczego do połączenia dwóch mieszkań potrzebna będzie zgoda wspólnoty mieszkaniowej. Wspomniany wymóg już od dość dawna wzbudza kontrowersje. Istnieją pewne wątpliwości, czy nie narusza on Konstytucji RP w niektórych sytuacjach.

Wielkość wspólnoty nie ma wpływu na wymaganą zgodę

Wiele osób zdaje sobie sprawę, że oprócz tzw. dużych wspólnot mieszkaniowych (zarządzanych wedle ustawy o własności lokali), w blokach i kamienicach czasem znajdują się również małe wspólnoty mieszkaniowe liczące sobie do trzech mieszkań włącznie (wyodrębnionych oraz niewyodrębnionych). W przypadku takich małych wspólnot, kluczowe są przepisy kodeksu cywilnego oraz kodeksu postępowania cywilnego dotyczące współwłasności. Warto wiedzieć, że konieczność uzyskania zgody wspólnoty na połączenie lokali w praktyce nie zależy od tego, jaki rodzaj wspólnoty funkcjonuje w budynku wielorodzinnym. Takie połączenie wedle przepisów zawsze będzie bowiem czynnością

przekraczającą zakres zwykłego zarządu. Ustawa o własności lokali dokładnie informuje, że zarówno połączenie dwóch mieszkań, jak i podział jednego lokum wymaga zgody członków wspólnoty wyrażonej w uchwale. Głosowania nad taką uchwałą dotyczą wszystkie standardowe zasady.

Jeżeli uchwała o podziale lokalu lub połączeniu dwóch „M” nie uzyska większości liczonej według udziałów albo zasady jeden właściciel - jeden głos, to osoba zainteresowana połączeniem/podziałem może domagać się rozstrzygnięcia sprawy przez sąd. Warto odnotować, że ustawa o własności lokali nie przewiduje żadnego terminu na złożenie pozwu dotyczącego rozstrzygnięcia sądu o połączeniu lub podziale lokum. Tym niemniej, należy działać możliwie szybko.

W małej wspólnocie mieszkaniowej bywa trochę trudniej

W przypadku małych wspólnot mieszkaniowych, analogiczną (rozjemczą) rolę pełni artykuł 199 kodeksu cywilnego. Mówi on, że: „Do rozporządzania rzeczą wspólną oraz do innych czynności, które przekraczają zakres zwykłego zarządu, potrzebna jest zgoda wszystkich współwłaścicieli. W braku takiej zgody współwłaściciele, których udziały wynoszą co najmniej połowę, mogą żądać rozstrzygnięcia przez sąd, który orzeknie mając na względzie cel zamierzonej czynności oraz interesy wszystkich współwłaścicieli”. Przepisy kodeksu cywilnego są niestety mniej korzystne dla osoby, która zamierza połączyć lub podzielić lokale. Warto przywołać tutaj przykład wspólnoty trzymieszkaniowej oraz właściciela posiadającego udział wynoszący 49% (po wliczeniu wcześniej zakupionego, drugiego mieszkania). Na całe szczęście, po zmianach z początku 2020 r. liczba małych wspólnot mieszkaniowych znacząco spadła.

Warto dodać, że w przypadku mieszkań znajdujących się na terenie bloku, którego części wspólne są współwłasnością spółdzielni, również obowiązują zasady z ustawy o własności lokali. Ustawa o spółdzielniach mieszkaniowych wskazuje bowiem, że w przypadku zarządu powierzonego spółdzielni trzeba stosować odpowiednie przepisy ustawy o własności lokali.

Konstytucyjność przepisów wzbudza pewne wątpliwości

Dla wielu inwestorów, konieczność czekania z pracami na podjęcie odpowiednich uchwał wspólnoty mieszkaniowej lub na prawomocny wyrok sądu stanowi dość duże utrudnienie. Opisywana sytuacja ma uzasadnienie jeśli planowane prace będą skutkowały poważną ingerencją w części wspólne budynku.

Większe wątpliwości wzbudza natomiast sytuacja, w której połączenie lokali jest prostą czynnością i ogranicza się do wyburzenia ściany nie będącej nośną. Wtedy konieczność wyrażania zgody przez wspólnotę można postrzegać jako ingerencję w prawo własności. Warto wspomnieć, że wedle Wyroku Sądu Okręgowego w Bydgoszczy z dnia 13 czerwca 2014 r. (sygn. akt I C 906/13), uchwały wspólnoty mieszkaniowej nie powinny ingerować w prawo własności mieszkania. Można tutaj powołać się też na wcześniejszy Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 3 kwietnia 2009 r. (sygn. akt II CSK 600/08).

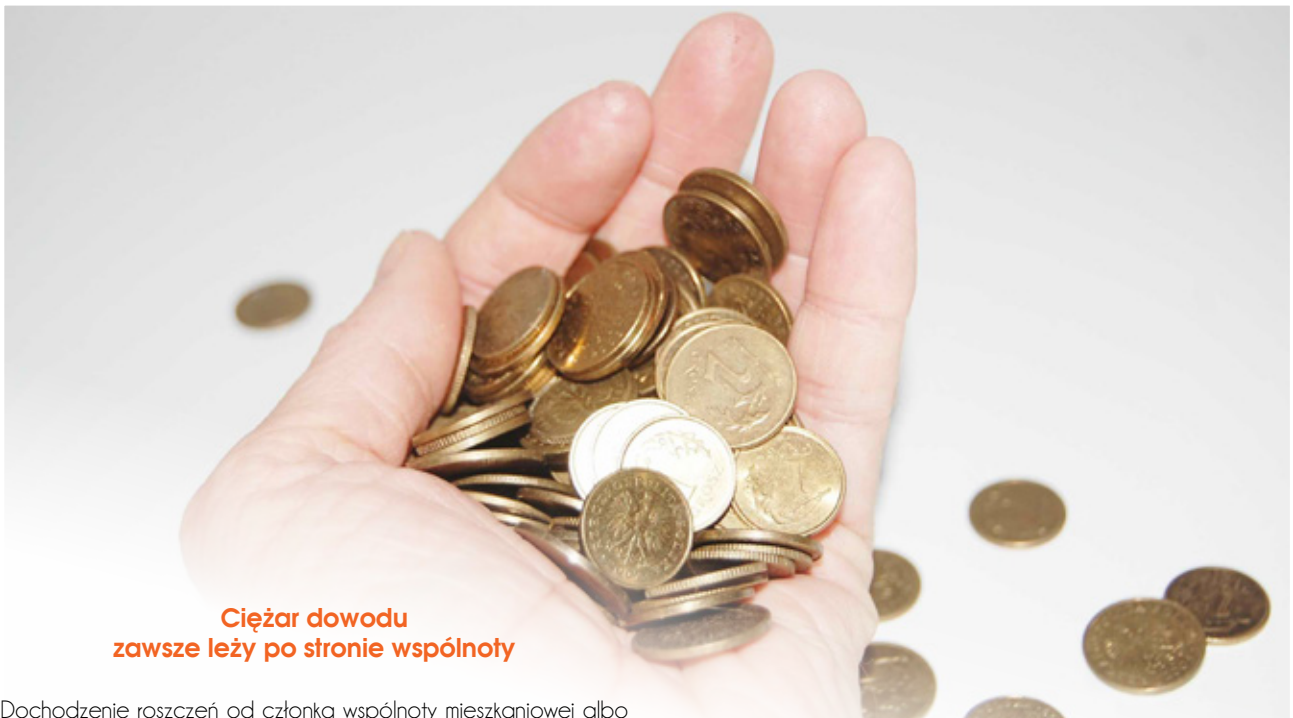
Inne interpretacje prawne są bardziej łagodne. Przykładowo, Sąd Najwyższy w Wyroku z dnia 26 czerwca 2008 r. (sygn. akt: II CSK 598/07) stwierdził, że nawet odmowa wyrażenia zgody przez wspólnotę na podział lub połączenie lokali nie narusza zasady ochrony prawa własności wyrażonej w kodeksie cywilnym (art. 140 KC) oraz Konstytucji RP (art. 64 ust. 3).

KIEDY CZŁONEK WSPÓLNOTY MUSI PŁAĆ ZA SZKODY?

Kto odpowiada za zniszczenia w częściach wspólnych?

Zniszczenia na terenie części wspólnych budynku zdarzają się dość często. Wyjaśniamy kiedy musi za nie zapłacić członek wspólnoty mieszkaniowej.

Współwłasność dotycząca części budynku służących do wspólnego korzystania, teoretycznie powinna motywować do ostrożności i dbałości np. o stan klatek schodowych. Niestety w praktyce sytuacja czasem wygląda inaczej. Zarządcy budynków wielorodzinnych mogą podać dziesiątki przykładów różnych szkód, które zdarzają się w częściach wspólnych budynku. Pęknięte płytki ceramiczne na skutek uderzenia, mocno zabrudzone ściany lub zbita szyba - to tylko mniej kosztowne przypadki. Likwidacja takich zniszczeń przy pomocy środków zgromadzonych na funduszu remontowym nie wydaje się sprawiedliwa wobec bardziej ostrożnych mieszkańców budynku. Warto zatem odpowiedzieć na pytanie, w jakiej sytuacji wspólnota mieszkaniowa lub spółdzielnia może dochodzić roszczeń względem jednego ze swoich członków jako sprawcy uszkodzeń. W artykule poruszamy też przykłady związane z odpowiedzialnością najemcy oraz skutkami szkody spowodowanej przez małoletniego.



**Ciężar dowodu
zawsze leży po stronie wspólnoty**

Dochodzenie roszczeń od członka wspólnoty mieszkaniowej albo spółdzielni jest relatywnie łatwe pod warunkiem, że zarządca lub zarząd wspólnoty/spółdzielni dysponuje odpowiednimi dowodami, które uzasadniają odpowiedzialność na podstawie artykułu 415 kodeksu cywilnego („Kto z winy swej wyrządził drugiemu szkodę, obowiązany jest do jej naprawienia”). Warto jednocześnie pamiętać, że ten sam kodeks cywilny w artykule 6 wyznacza uniwersalną zasadę dotyczącą ciężaru dowodu („Ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne”).

W związku z powyższym, wspólnota lub spółdzielnia powinna dysponować niezbitymi dowodami, które mogą posłużyć nawet podczas ewentualnego sporu sądowego. Wydaje się, że najbardziej przekonującym dowodem są nagrania z monitoringu dobrej jakości, który coraz częściej pojawia się na terenie części wspólnych. Oczywiście taki monitoring powinien funkcjonować zgodnie z zasadami wyznaczonymi przez Urząd Ochrony Danych Osobowych.



Rodzice zapłacą za złe zachowanie małoletniego

W praktyce okazuje się, że wiele szkód w częściach wspólnych jest powodowanych przez nieostrożne dzieci, które na przykład szybko jeżdżą na deskorolkach lub hulajnogach albo grają w piłkę. Często pojawia się zatem pytanie o odpowiedzialność rodziców za szkodę spowodowaną przez dziecko na terenie części wspólnych. Zgodnie z przepisami kodeksu cywilnego, małoletni w wieku poniżej 13 lat nie ponosi odpowiedzialności za wyrządzone szkody. Taka odpowiedzialność będzie dotyczyła jego rodziców, chyba że wykonywali oni starannie nadzór nad dzieckiem lub udowodnią, że szkoda powstałaby również podczas odpowiedniego sprawowania nadzoru.

Nieletni w wieku 13 lat - 18 lat, co do zasady mogą już odpowiadać za wyrządzone szkody. Wyjątek dotyczy sytuacji, w których stopień rozwoju dziecka nie uzasadnia samodzielnej odpowiedzialności pomimo przekroczenia limitu wiekowego (13 lat). W praktyce roszczenia finansowe skierowane przez zarządcę budynku wobec małoletniego zwykle pokrywają jego rodzice. Warto pamiętać, że roszczenie wspólnoty lub spółdzielni musi być tak samo dobrze udokumentowane również wtedy, gdy dotyczy szkody spowodowanej przez nieletnich. Niezależnie od wieku sprawcy, spółdzielnia, wspólnota lub inny zarządca może szybko naprawić uszkodzenie (np. zbitą szybę) i dopiero później skierować do sprawcy lub osoby odpowiedzialnej roszczenie o zwrot kosztów usunięcia szkody.

Właściciel lokalu nie odpowiada za najemców ...

W wielu innych przypadkach, szkody na terenie części bloków użytkowanych przez wiele osób (np. klatek schodowych lub garaży) są powodowane przez najemców lokali. Sprzyja temu mniejsze przywiązanie takich lokatorów do kwestii związanych ze stanem budynku oraz ich skłonność do częstych przeprowadzek.

Z uwagi na skalę zniszczeń spowodowanych przez najemców, niektóre spółdzielnie oraz wspólnoty mieszkaniowe próbują zobowiązać właścicieli mieszkań do płacenia za szkody spowodowane przez lokatorów. Takie zasady odpowiedzialności pojawiające się czasem w regulaminach ustalonych przez spółdzielnie i wspólnoty mieszkaniowe wzbudzają jednak spore kontrowersje w świetle cytowanego już wcześniej artykułu 415 kodeksu cywilnego.

Spółdzielnie i wspólnoty próbujące „przerzucić” na właściciela mieszkania odpowiedzialność za działanie najemcy, powinny zwrócić uwagę m.in. na Wyrok Sądu Okręgowego we Wrocławiu z dnia 5 sierpnia 2014 roku (sygn. akt I C 445/14). To orzeczenie potwierdza, że próby przeniesienia odpowiedzialności za szkody spowodowane przez najemców na właściciela mieszkania są sprzeczne z art. 415 KC.

A.P.



ML GROUP

WYDAWNICTWO

STRATEGIA & WIZERUNEK
DLA BIZNESU



redaktor naczelna 4FS

FOR FACILITY SERVICES

Czasopismo skupiające odbiorców zainteresowanych rynkiem nieruchomości od strony ich zarządzania, serwisu i obsługi. Magazyn skierowany jest do zarządców obiektów, administratorów budynków, pośredników w obrocie nieruchomościami, firm serwisujących obiekty, a w szczególności do firm z branży utrzymania czystości.

Edukacyjne artykuły pomagają lepiej zrozumieć prace zarządców obiektów, administratorów budynków oraz usług FACILITY MANAGEMENT.

FOR FACILITY SERVICES – #magazyn zarządcy obiektu

